



2006年3月期 中間決算説明会

2005年12月6日 (火)

株式会社フジタコーポレーション

FUJITA

FUJITA

I. 中間決算の概要

1. 中間決算ハイライト

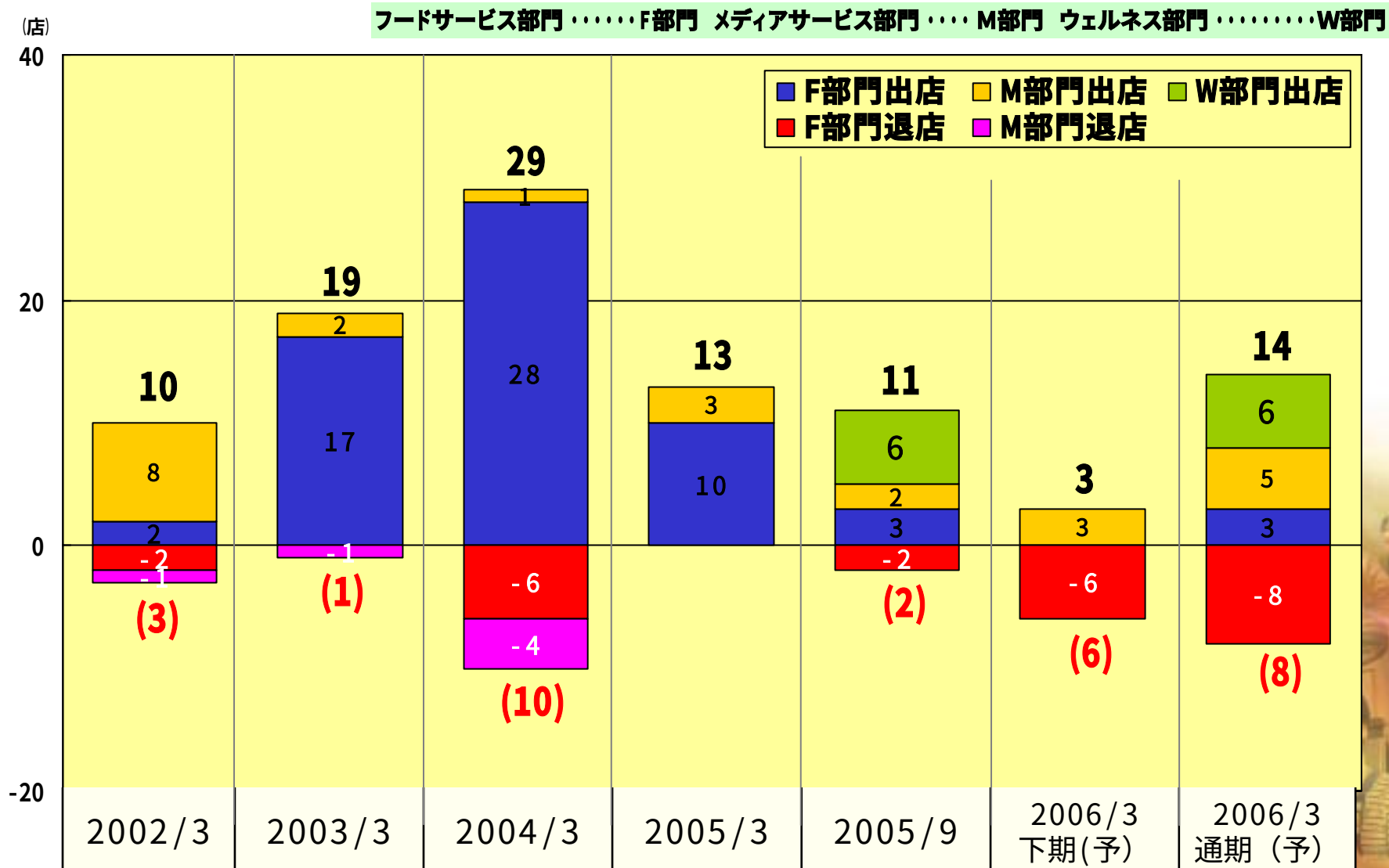
- **当中間期は、増収減益** (前中間期比7.5%増収33.7%減益)
- **新規店売上高は11店舗の出店したことで、前中間期比264.5%増。**
- **フランチャイジー事業にウェルネス部門を新設し、6店舗を出店**
- **仕入改善策の実施、粗利率の高い業態の新規出店により売上原価が圧縮**
→ **売上高総利益率が3.2ポイント改善し、59.9%**
- **積極的な出店攻勢に伴う先行投資により、販管費が前中間期比16.4%増**
(人件費・地代家賃等)



2. 中間決算の概要

	2004/9 (前中間期)	2005/9 (当中間期)		2005/3 (前期)
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	前期比 増減率 (%)	金額 (百万円)
売上高	4,443	4,775	+7.5	9,180
売上総利益	2,521	2,858	+13.4	5,211
売上総利益率	56.7%	59.9%	+3.2	56.8%
営業利益	217	176	△18.8	343
売上高営業利益率	4.9%	3.7%	△1.2	3.7%
経常利益	193	128	△33.7	300
売上高経常利益率	4.4%	2.7%	△1.7	3.3%
中間(当期)純利益	93	43	△53.5	154
売上高当期純利益率	2.1%	0.9%	△1.2	1.7%

3. 当中間期における直営出退店の状況①



3. 当中間期における直営出退店の状況②

出店
計11店舗

フードサービス部門

おむらいす亭
苦小牧イオン店
ミスタードーナツ
北41条ショップ
北前そば高田屋
札幌琴似店

3店舗

メディアサービス部門

スペースクリエイト
自遊空間
苦小牧店
山形高堂店

2店舗

ウェルネス部門

リラックス
ジャスコ桑園店
イオン苗穂店
イオン旭川店
イオン苦小牧店
イオン秋田店
秋田ショッピングセンター店

6店舗

閉店
計2店舗

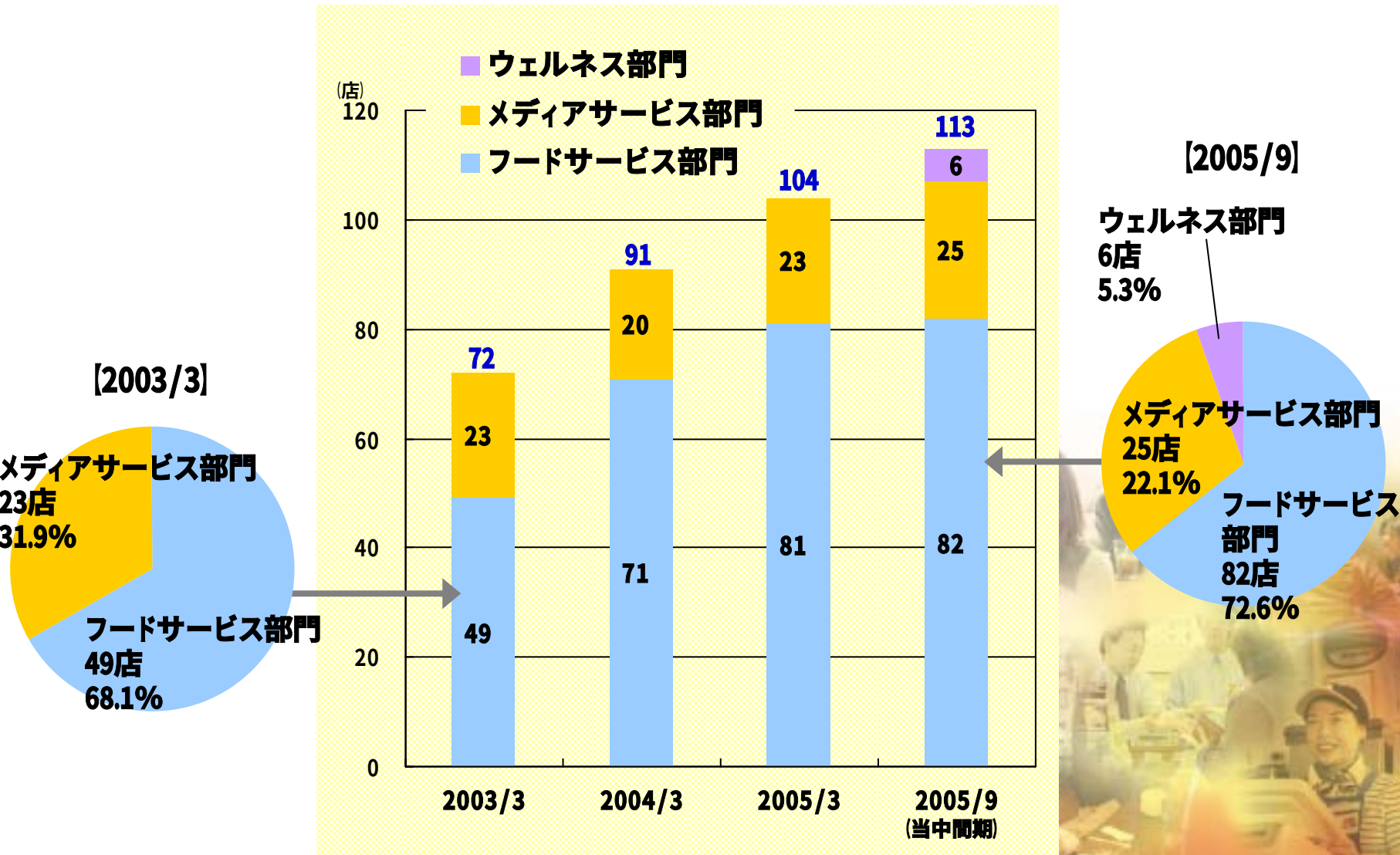
フードサービス部門

暖中
琴似店
CAFÉ Sta
北の茶房 富津イオン店

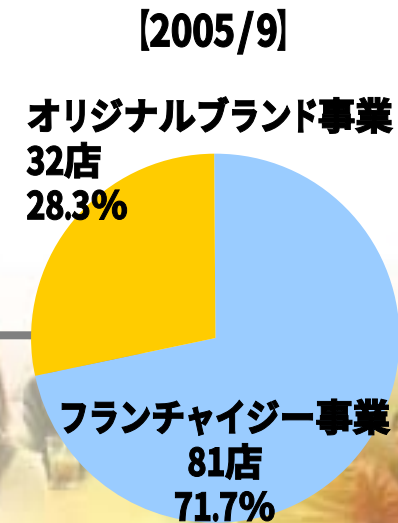
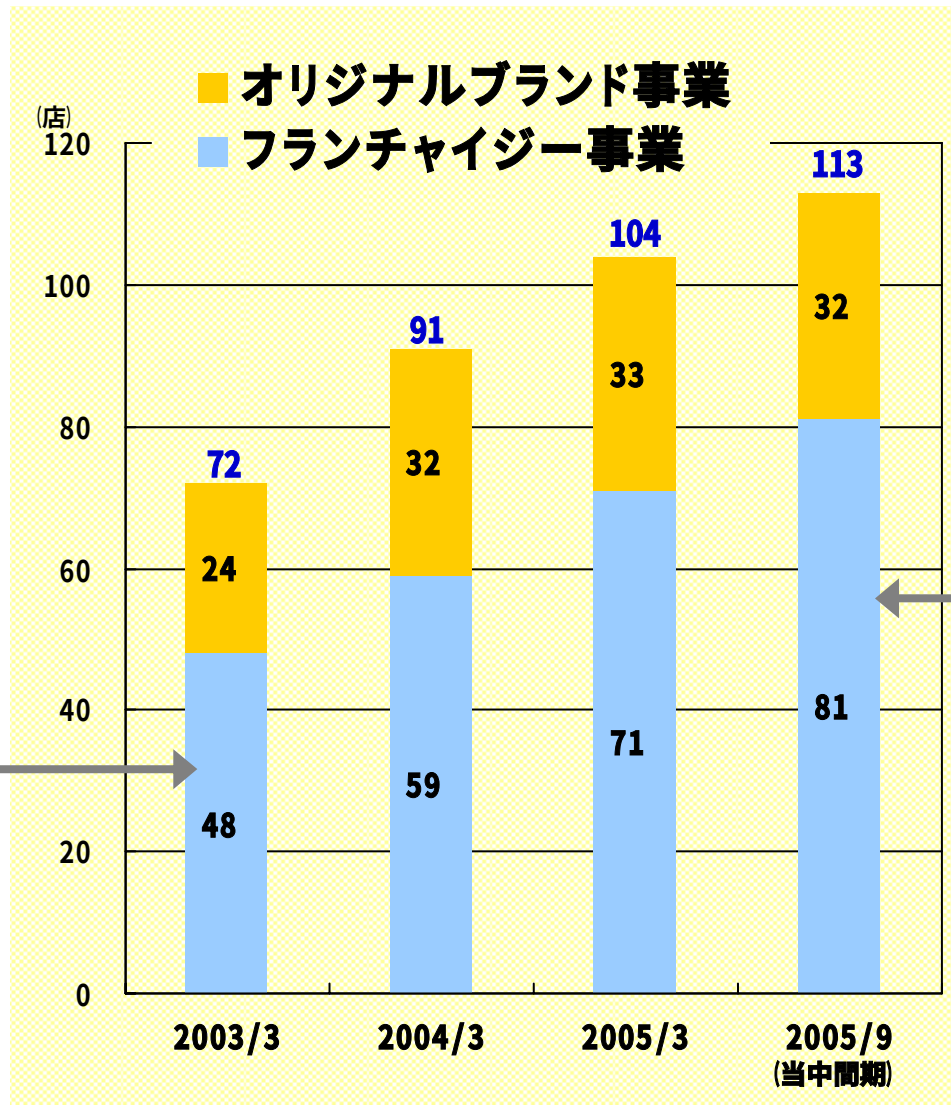
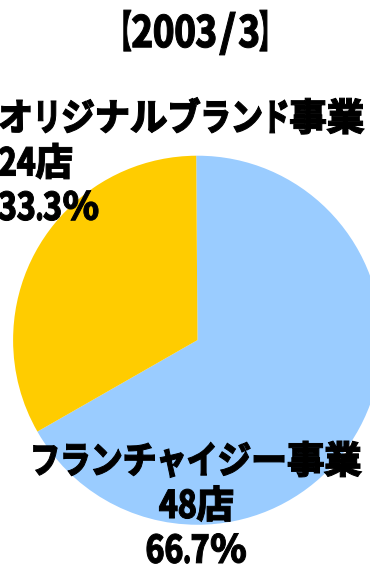
2店舗



4. 直営店舗数の状況 ①部門別



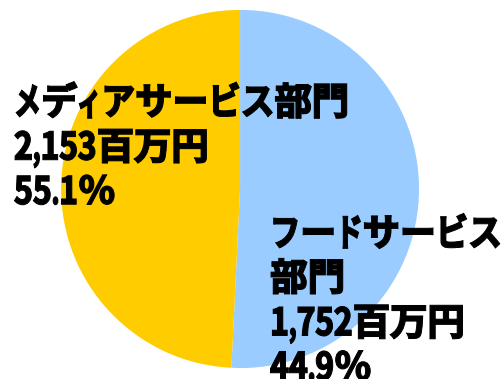
4. 直営店舗数の状況 ②事業別



5. 部門別の売上高

【2003/9】

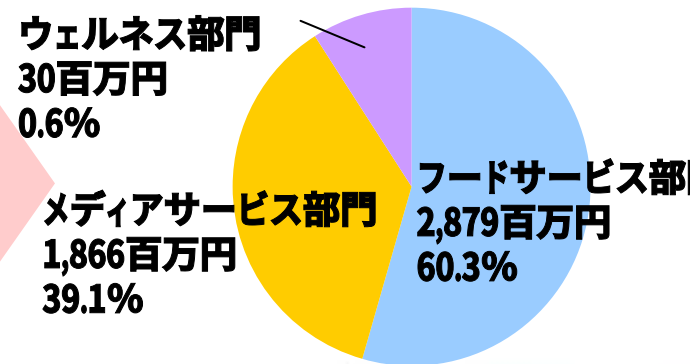
売上高: 3,905百万円



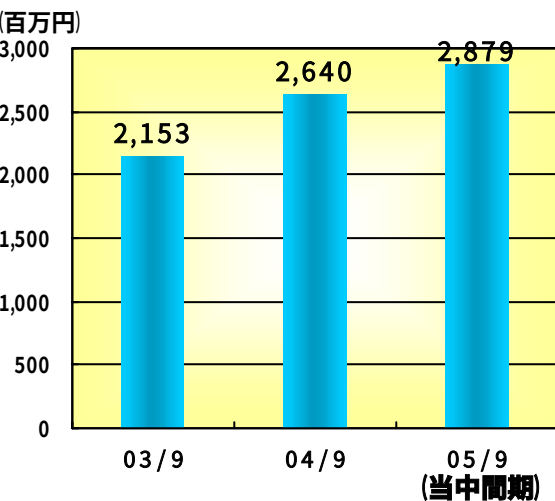
- フードサービス部門の構成比の拡大
- 新事業「ウェルネス部門」の立ち上げ (当中間期より)

【2005/9】

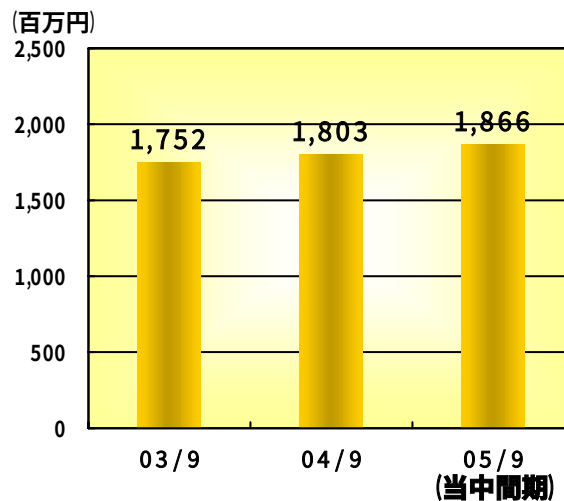
売上高: 4,775百万円



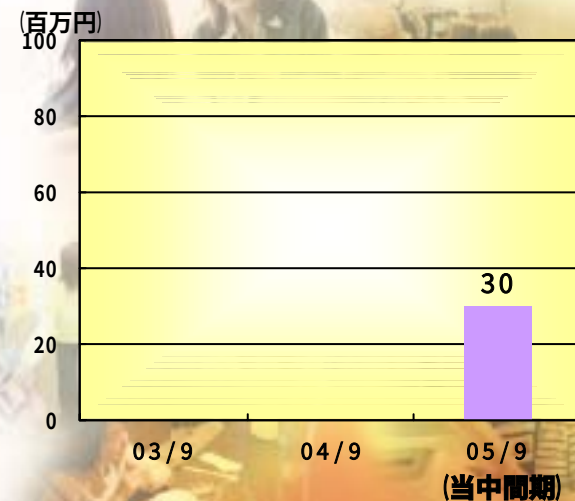
■ フードサービス部門



■ メディアサービス部門



■ ウェルネス部門

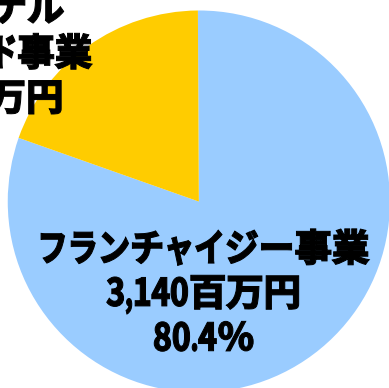


5. 事業別の売上高

【2003/9】

売上高: 3,905百万円

オリジナル
ブランド事業
766百万円
19.6%

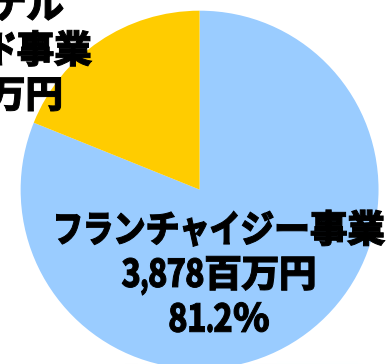


両事業ともに順調に売上を
拡大し、近年の売上構成比
は、ほぼ同程度で推移

【2005/9】

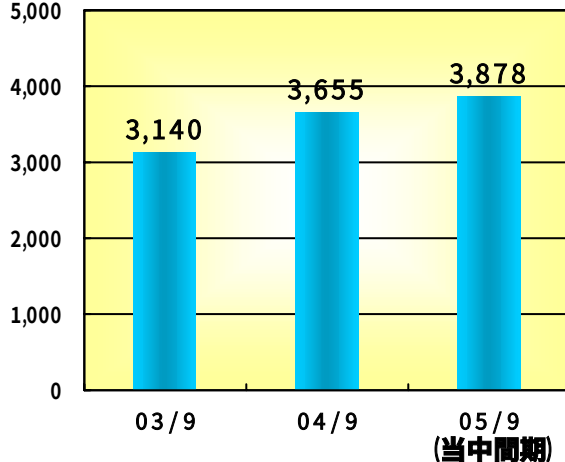
売上高: 4,775百万円

オリジナル
ブランド事業
896百万円
18.8%



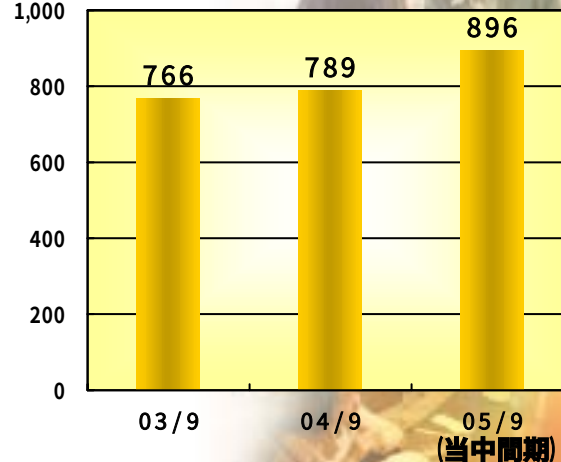
■フランチャイズ事業

(百万円)



■オリジナルブランド事業

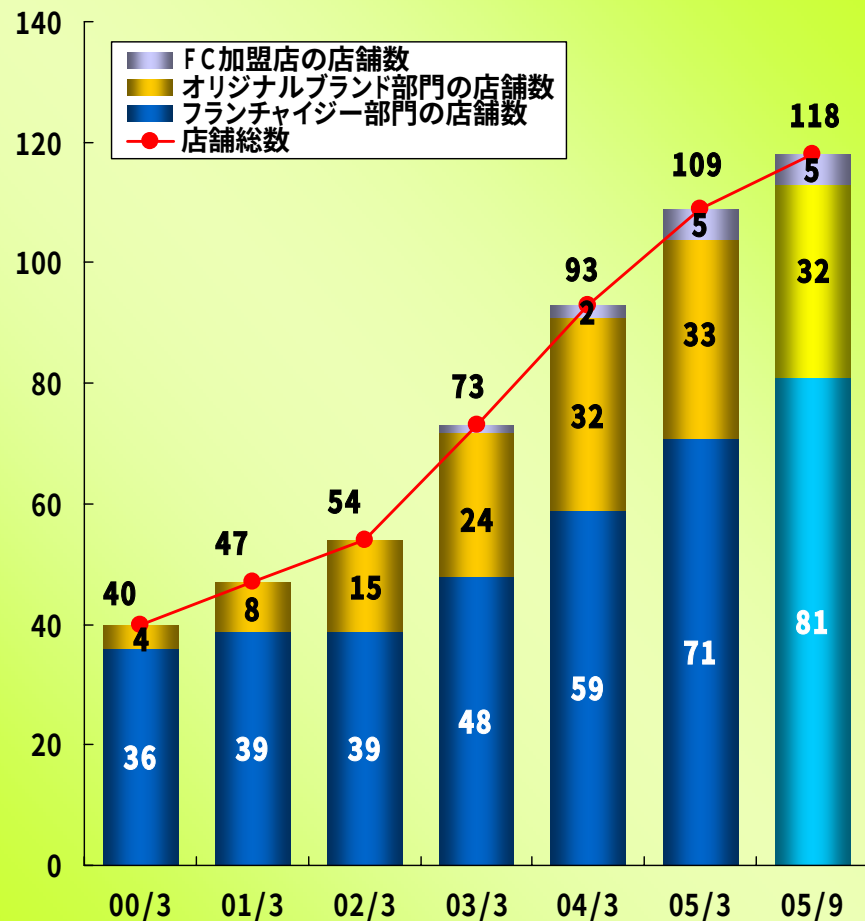
(百万円)



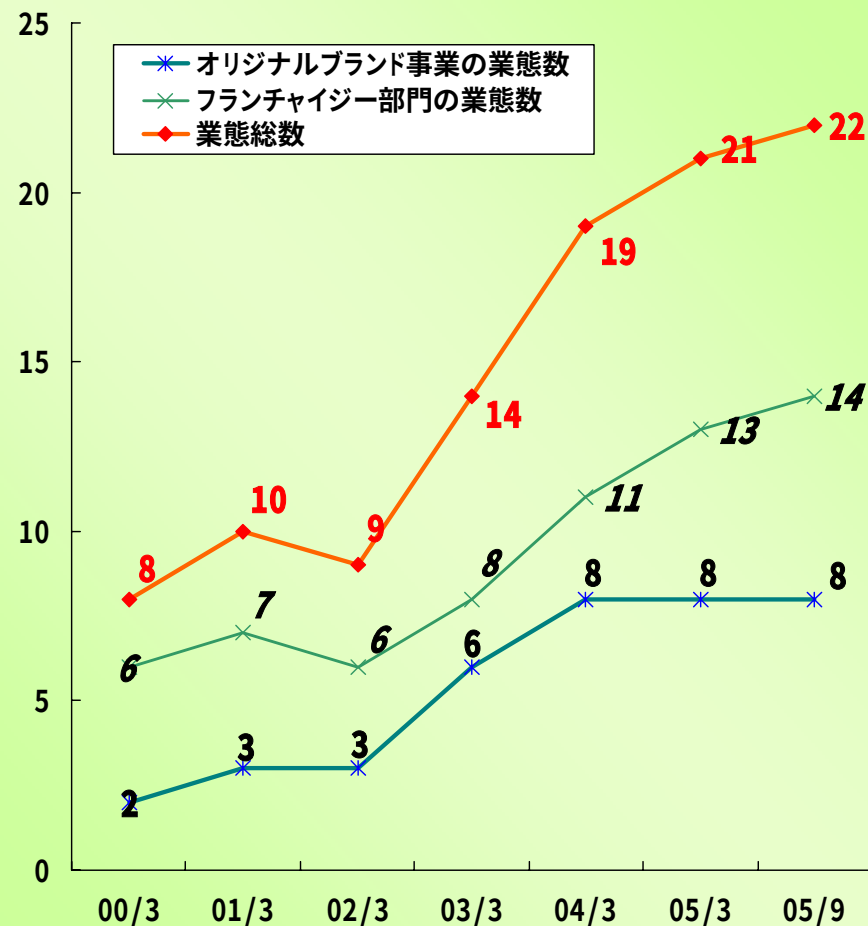
6. 店舗数と業態数の推移

下期に3店の出店を実施し、通期6店舗の出店を予定

(店舗数)



(業態数)



7. 2006年3月期の見通し

	2005/3 (実績)		2006/3 (予想)	
	金額 (百万円)	前期比 増減率 (%)	金額 (百万円)	前期比 増減率 (%)
売上高	9,180	+13.1	9,621	+4.8
売上総利益	5,211	+18.8	5,675	+8.9
売上高総利益率	56.8%	+2.8	59.0%	+2.2
営業利益	343	+91.7	293	△14.6
売上高営業利益率	3.7%	+1.5	3.0%	+0.7
経常利益	300	+91.0	246	△18.0
売上高経常利益率	3.3%	+1.4	2.6%	-0.7
当期純利益	154	+165.0	103	△33.1
売上高当期純利益率	1.7%	+1.0	1.1%	-0.6



II. 中期的な戦略

FUJITA Rising Plan 2010

1. 当社の強み

基本戦略

生活総合サービス業

フードサービス部門

メディアサービス部門

ウェルネス部門

フランチャイズブランドとオリジナルブランドとの両輪

強み

1

多業態による
安定収益性

- 単一業態リスクにさらされない
- 同一エリアの多業態出店も可能→出店が容易、運営コストも低下

2

スクラップ & ビルド
により高いROIの
実現が可能

- 多業態の中から高いROIの業態を残していくことができる
- 常に新しい業態を試すことで、高収益業態のファインディングができる

3

オリジナルブランドの開発力

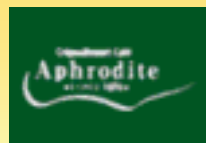
- 多業態の経験をフルに生かせる
- FCブランドの欠点をカバーする開発が可能

2. 展開業態の種類

(2005年9月末現在)

◆フランチャイジー事業◆

[フードサービス部門10業態]



[メディアサービス部門3業態]



[ウェルネス部門1業態]



◆オリジナルブランド事業◆

[フードサービス部門6業態]



[メディアサービス部門2業態]



3. 新部門の創設 (ウェルネス部門)

リラクゼーション事業への進出により
「ウェルネス部門」を創設



本格的な技術とてなしをリーズナブルな
価格で提供するリラクゼーションサロン

- (株) OMGよりリラクゼーション事業の6店舗
の譲受 (2005年8月1日)
- フランチャイズ加盟及び
エリアフランチャイザーの権利も取得

「生活総合サービス」提供の幅を更に拡大

フードサービス・メディアサービス部門に続く新たな柱の育成へ

4. 今後の戦略

【経営ビジョン】

2010年度までに
売上高140億円・経常利益8億円を目指す

【具体的戦略】

①出店戦略



スクラップ&ビルドの積極化による
高収益体質への改善

②加盟店戦略



ロイヤリティ収益体質への変換

5. 具体的戦略 ①出店戦略 (直営) - 1

スクラップ&ビルドを積極的に行い 高収益体質に改善

投資の集中

不採算店の整理

新規業態の開拓

● 投資回収率 (ROI) の高い業態へ投資を集中

● 不採算店の整理を3ヵ年で実施

● 新たな高収益業態の開拓を継続

※ ROI=収益÷総投資額

〔 収益＝営業利益＋リース料＋減価償却額＋営業権償却額＋加盟金等償却額
総投資額＝固定資産取得額＋リース取得額＋加盟金＋営業権＋敷金・保証金 〕

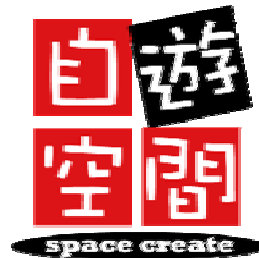


5. 具体的戦略 ①出店戦略 (直営) - 2

投資回収率 (ROI) の高い業態へ投資を集中

今後の注力業態

フランチャイジー事業



オリジナルブランド事業

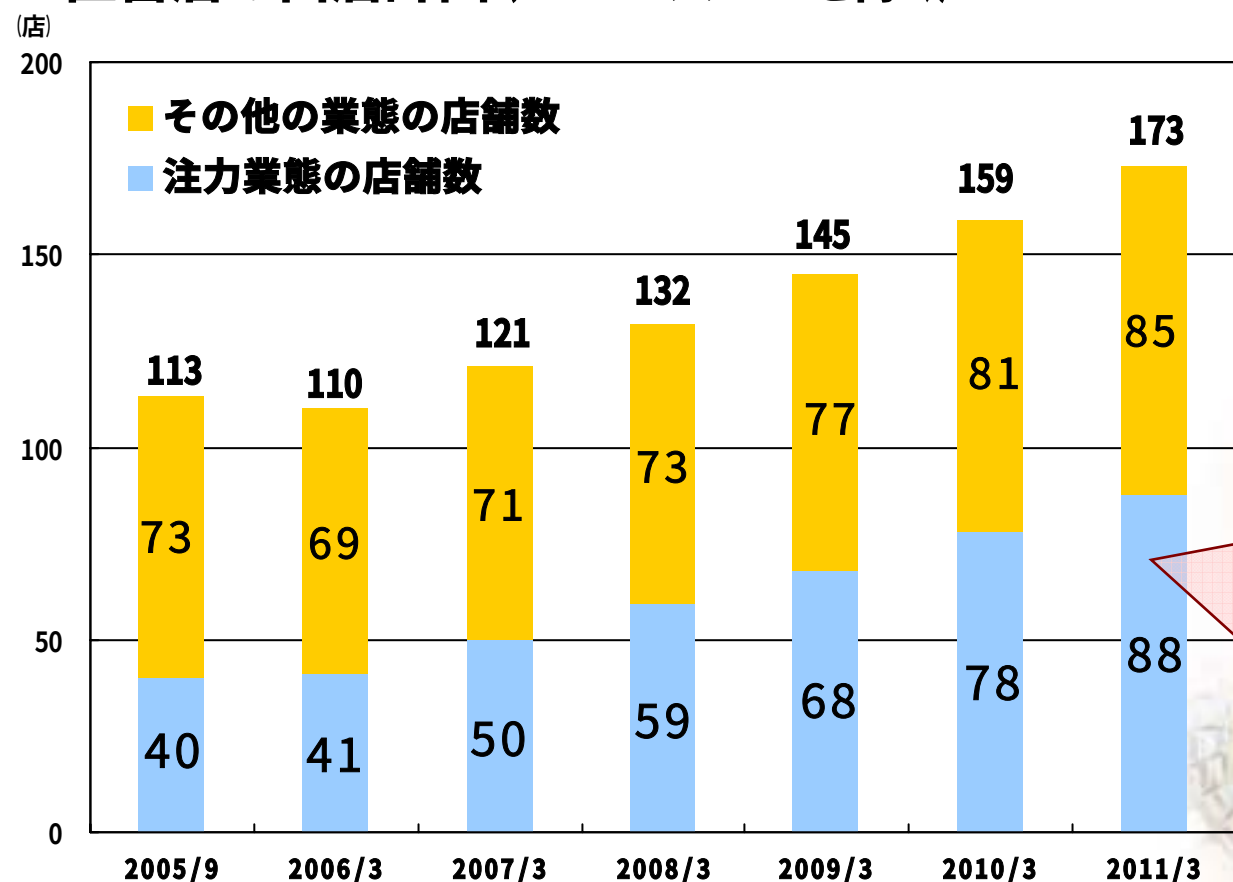


不採算店の整理を進め高収益体質への改善を推進

5. 具体的戦略 ①出店戦略 (直営) - 3

2010年度までに注力業態の店舗数を現在の2.2倍へ

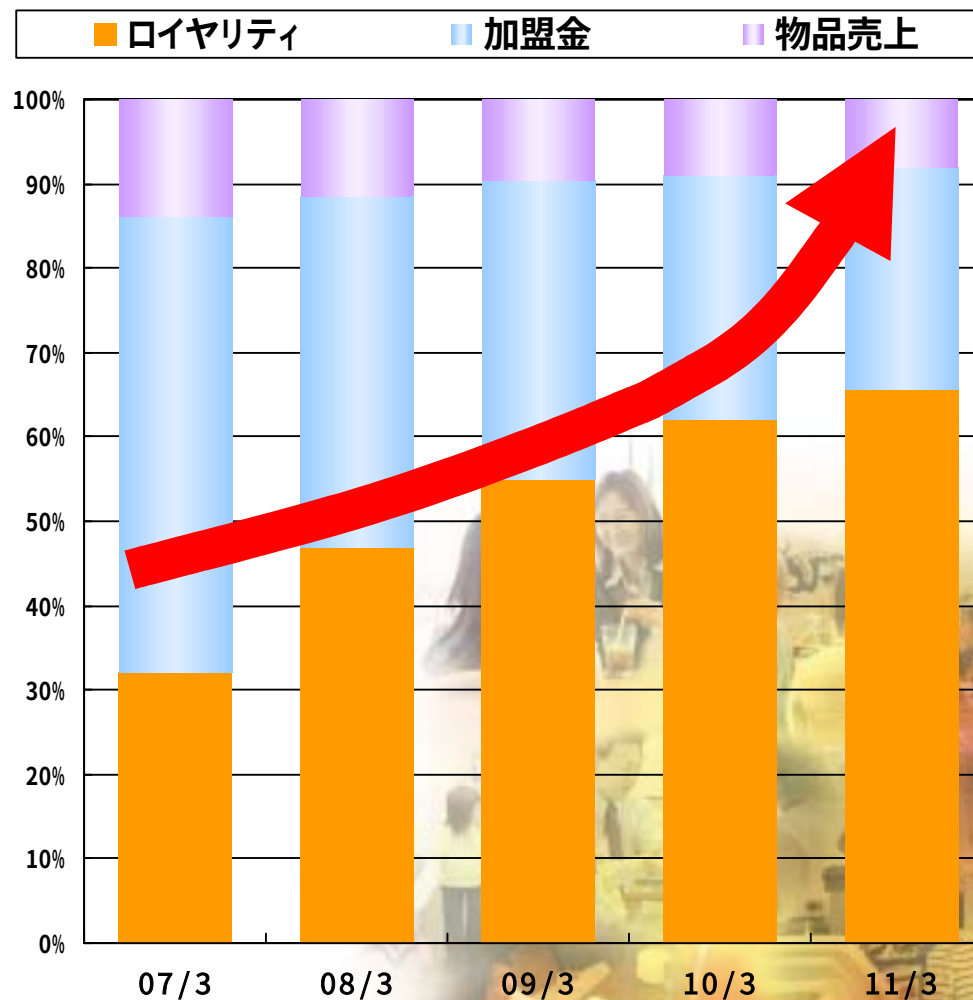
■直営店の出店計画 (FC・エリアFCを除く)



6. 具体的戦略 ②加盟店戦略- 1

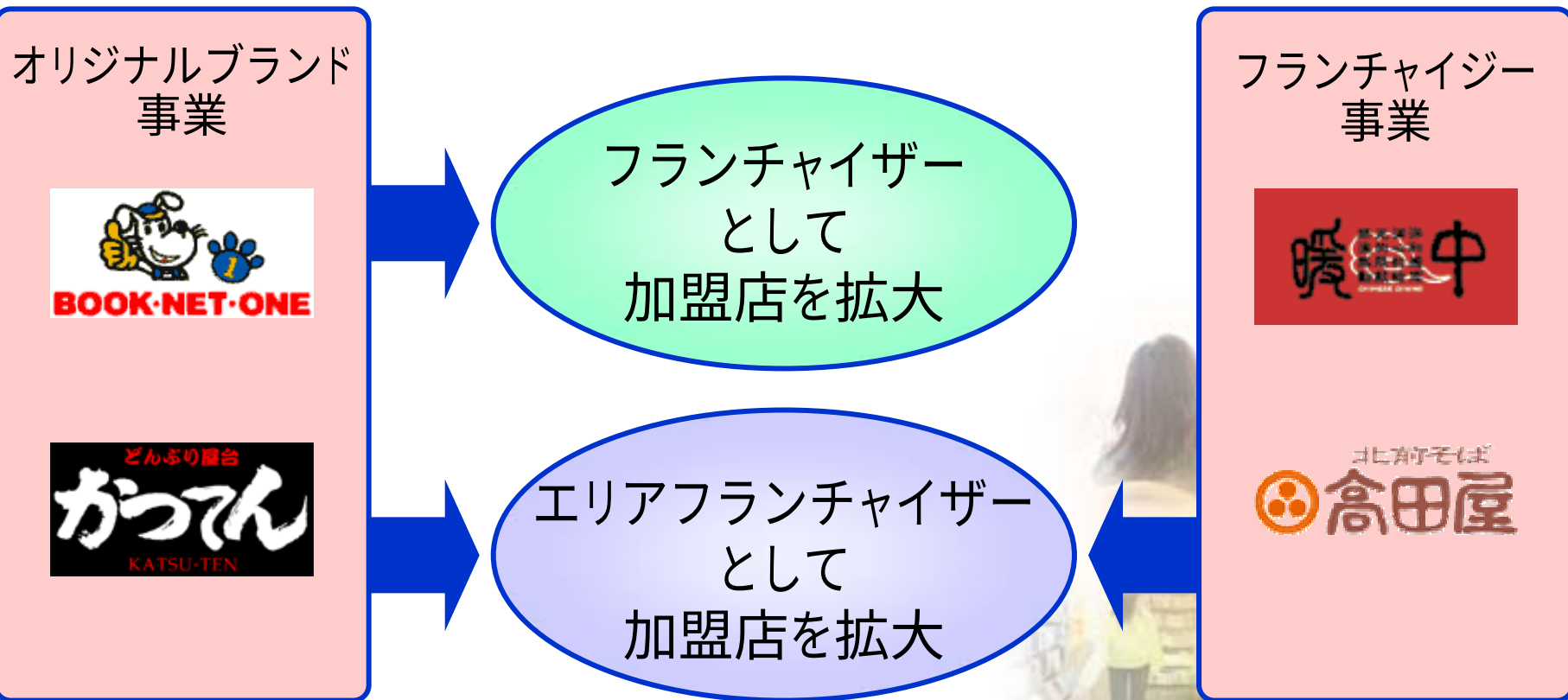
3カ年を目処に
ロイヤリティ収益体質
への変換を図る

安定収益事業
へ育成



6. 具体的戦略 ②加盟店戦略- 2

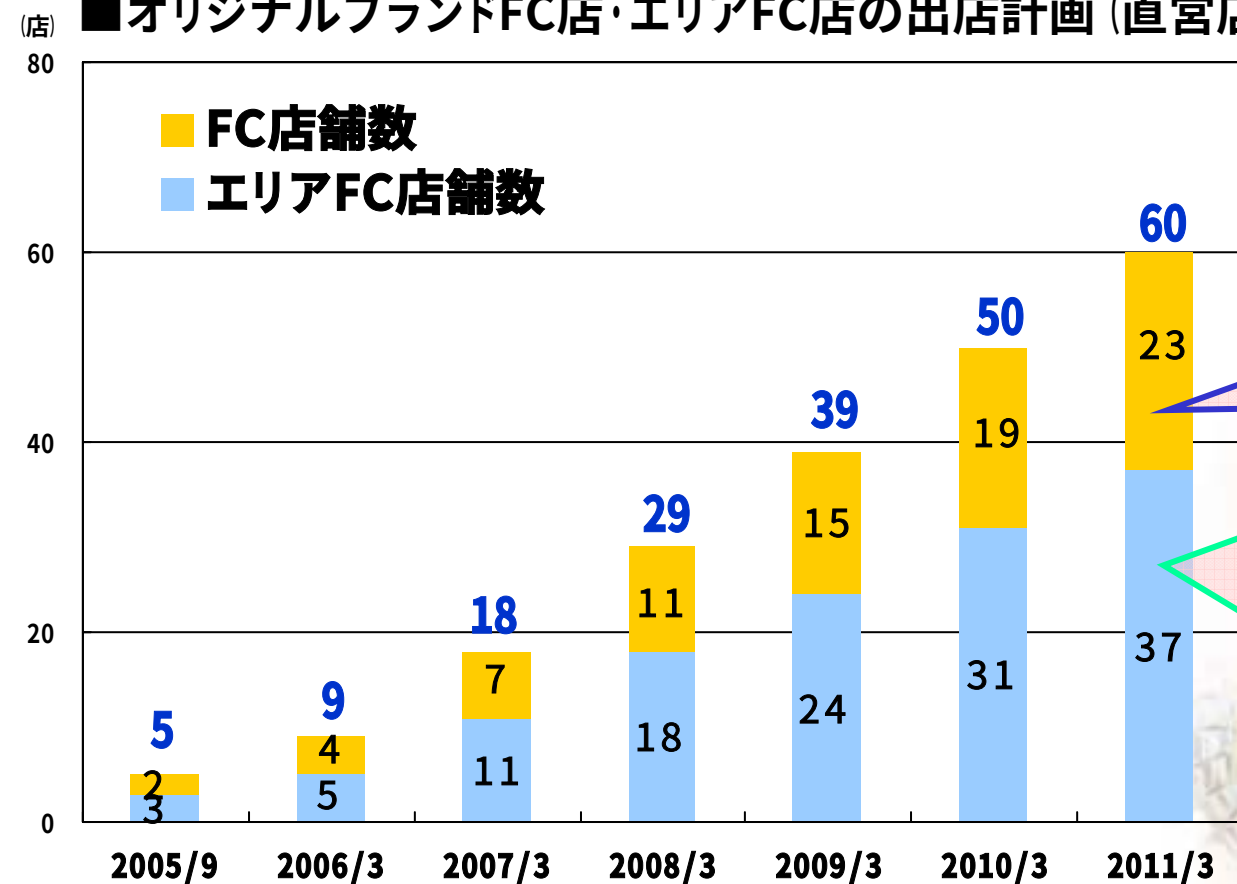
オリジナルブランドFC店・エリアFC店の両面拡大を推進



6. 具体的戦略 ②加盟店戦略 - 3

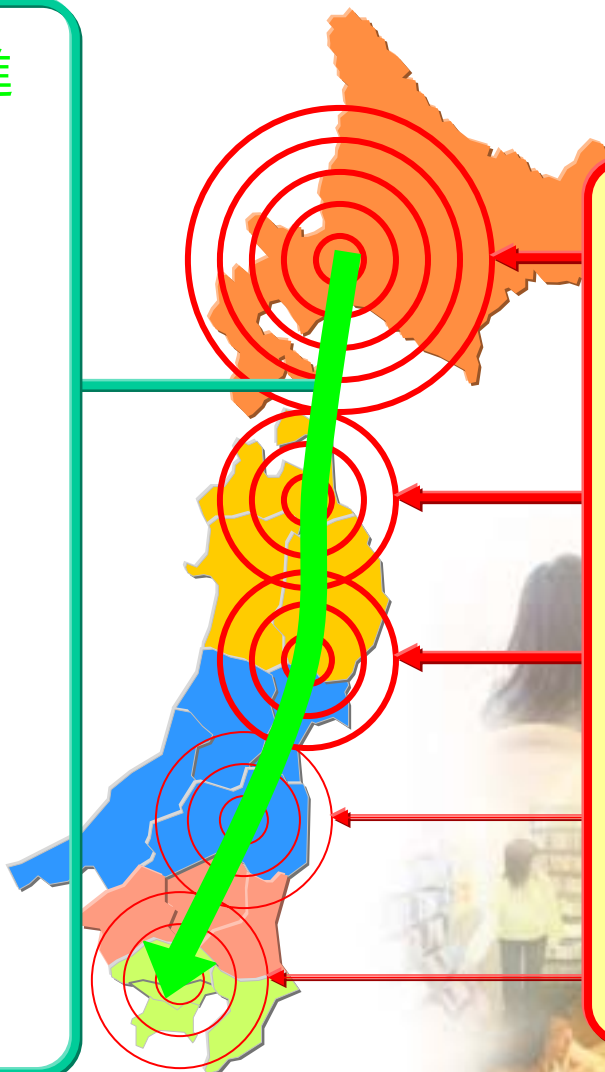
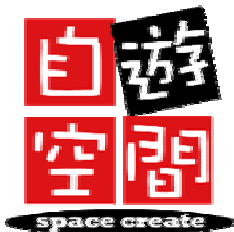
今後、オリジナルブランドFC店・エリアFC店合計で
年平均約10店舗の出店を目指す

■オリジナルブランドFC店・エリアFC店の出店計画 (直営店を除く)



7. 出店展開の全体像

注力5業態を中心に全国化を推進



その他の業態

直営を中心に
随時出店

立地条件に応じた
柔軟な出店
＋
得意エリア
(北海道・東北)
を中心とした出店

8. 中長期経営目標

	2006/3 (見込み)	2009/3 (計画)	2011/3 (計画)
売上高 (百万円)	9,621	11,970	14,034
フランチャイズ事業	7,980	9,205	10,554
オリジナルブランド事業	1,731	2,765	3,480
経常利益 (百万円)	246	606	837
フランチャイズ事業	75	396	571
オリジナルブランド事業	171	210	266
当期純利益 (百万円)	103	290	385
フランチャイズ事業	31	190	274
オリジナルブランド事業	72	100	111
直営店舗数 (店)	110	145	173
フランチャイズ事業	81	101	117
オリジナルブランド事業	29	44	56
店舗数 (店)	115	184	233
直営店舗 (店)	110	145	173
加盟店舗 (店)	5	39	60

FUJITA

III. 參考資料

1. 会社概要

商

号

株式会社フジタコーポレーション**(英語社名 : FUJITA CORPORATION Co., Ltd.)**

本

社

北海道苫小牧市若草町5丁目3番5号

設

立

1978年3月

代

表

者

代表取締役社長 藤田 博章

資

本

金

3億7,075万円

売

上

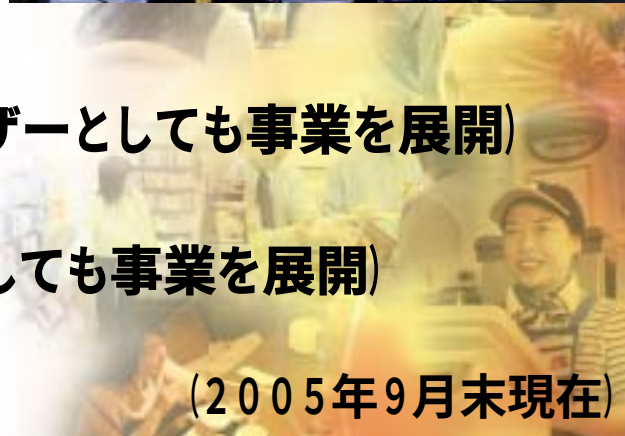
高

91億8,091万円 (2005年3月期)

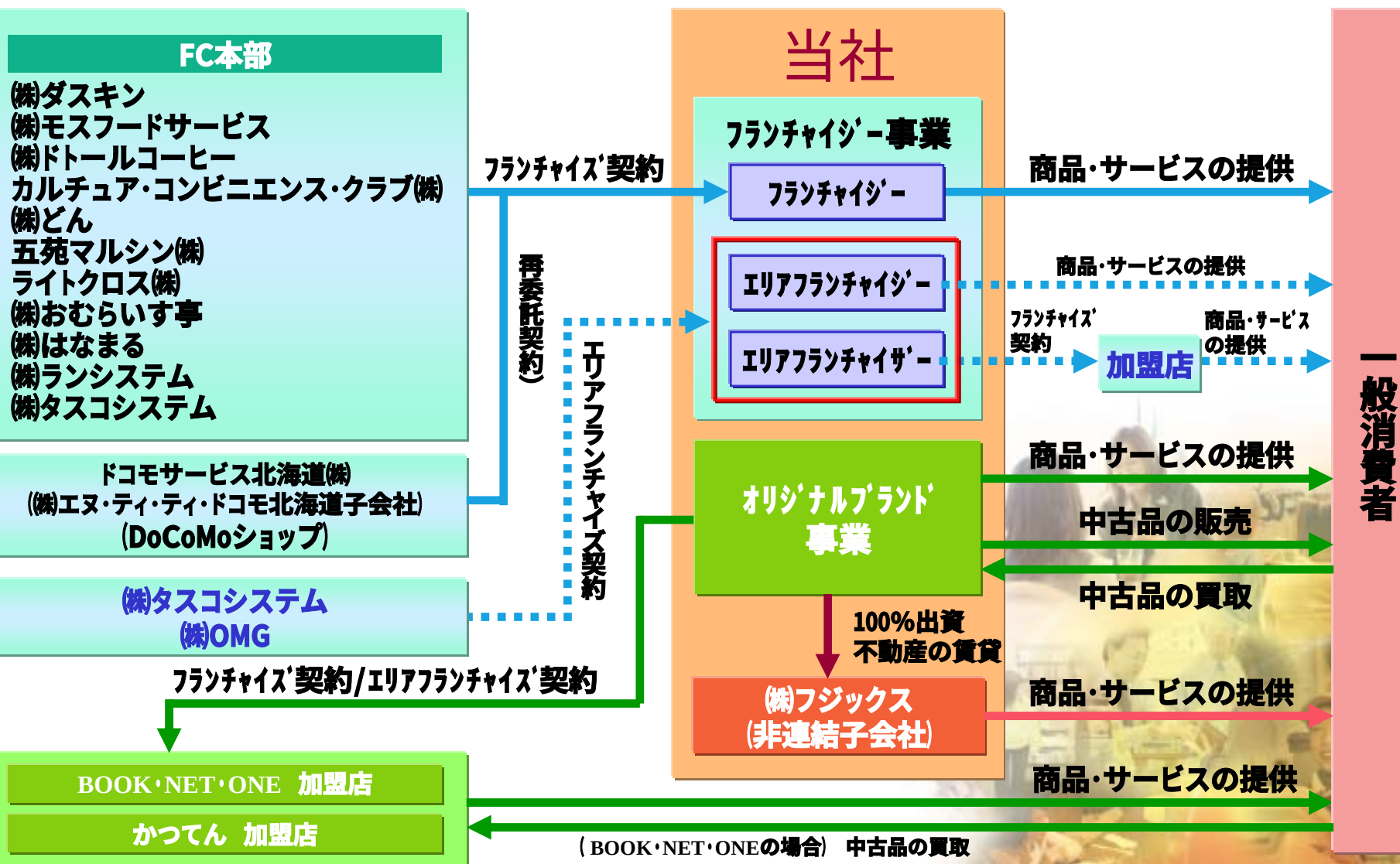
従

業

員

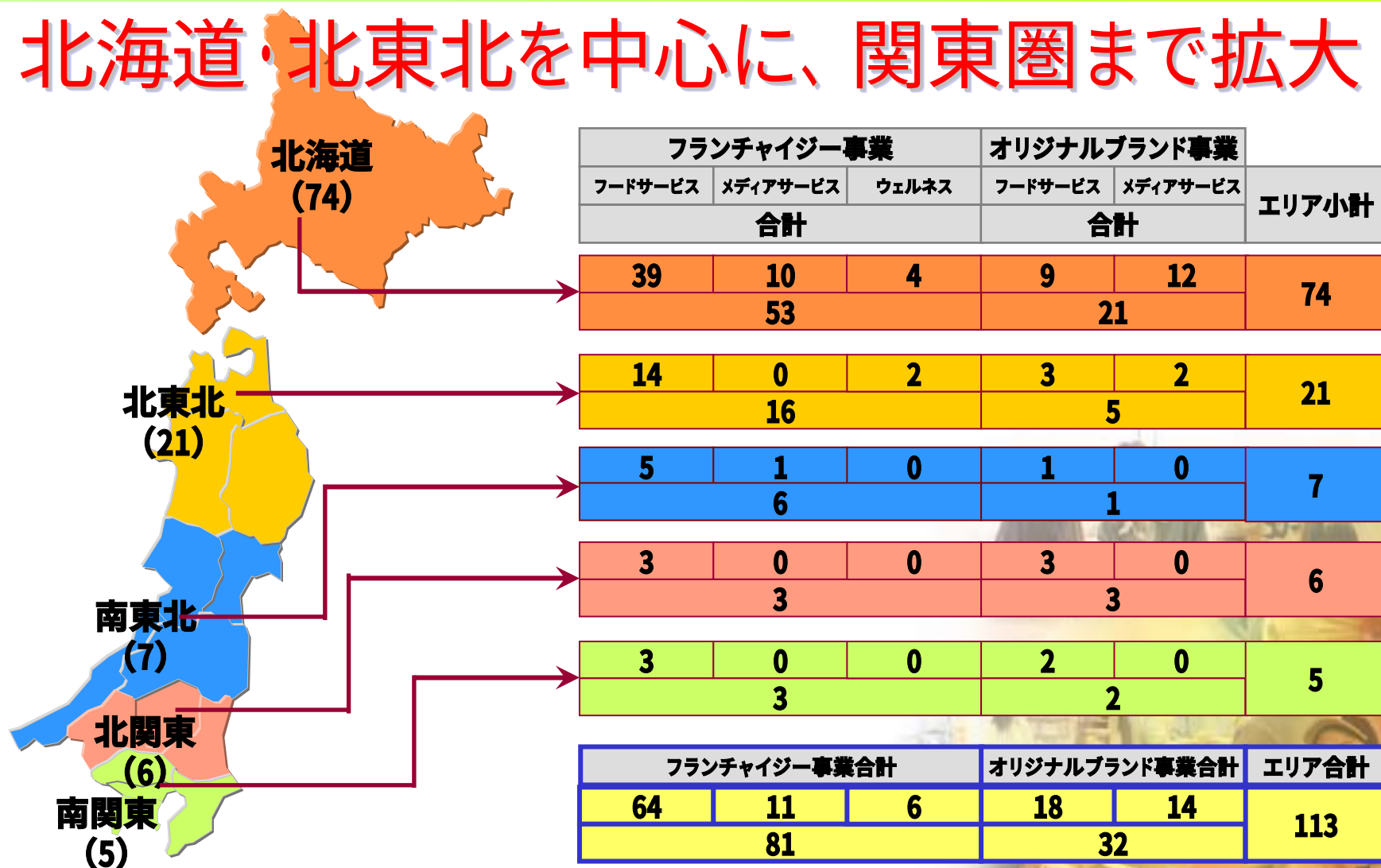
208名**(外、臨時雇用者数 1,473名)****事業内容****●フランチャイズ事業****(うち、6業態はエリアフランチャイザーとしても事業を展開)****●オリジナルブランド事業****(うち、2業態はフランチャイザーとしても事業を展開)****(2005年9月末現在)**

2. 事業系統図



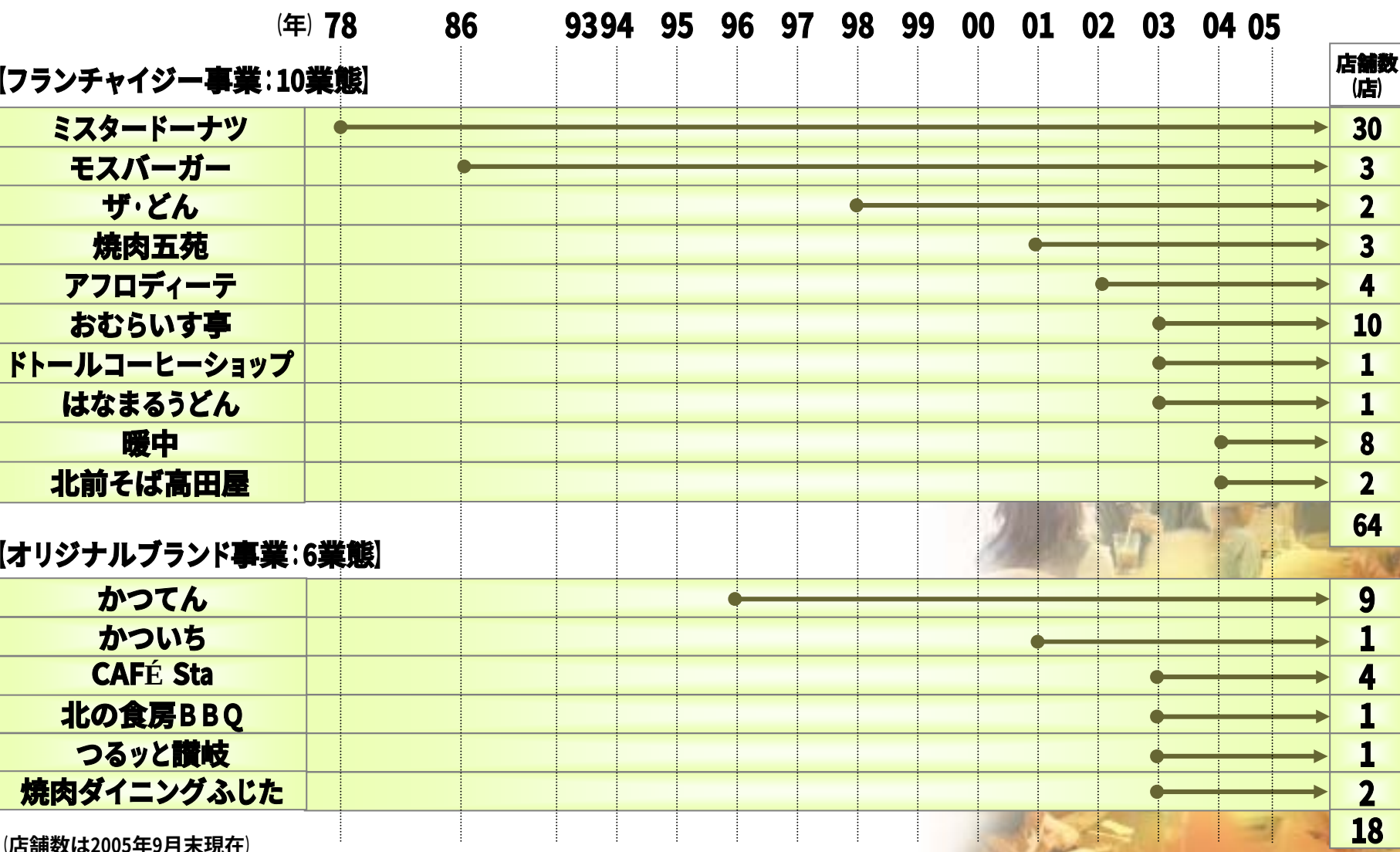
3. 基本戦略に基づいた直営店全国展開の状況

北海道・北東北を中心に、関東圏まで拡大

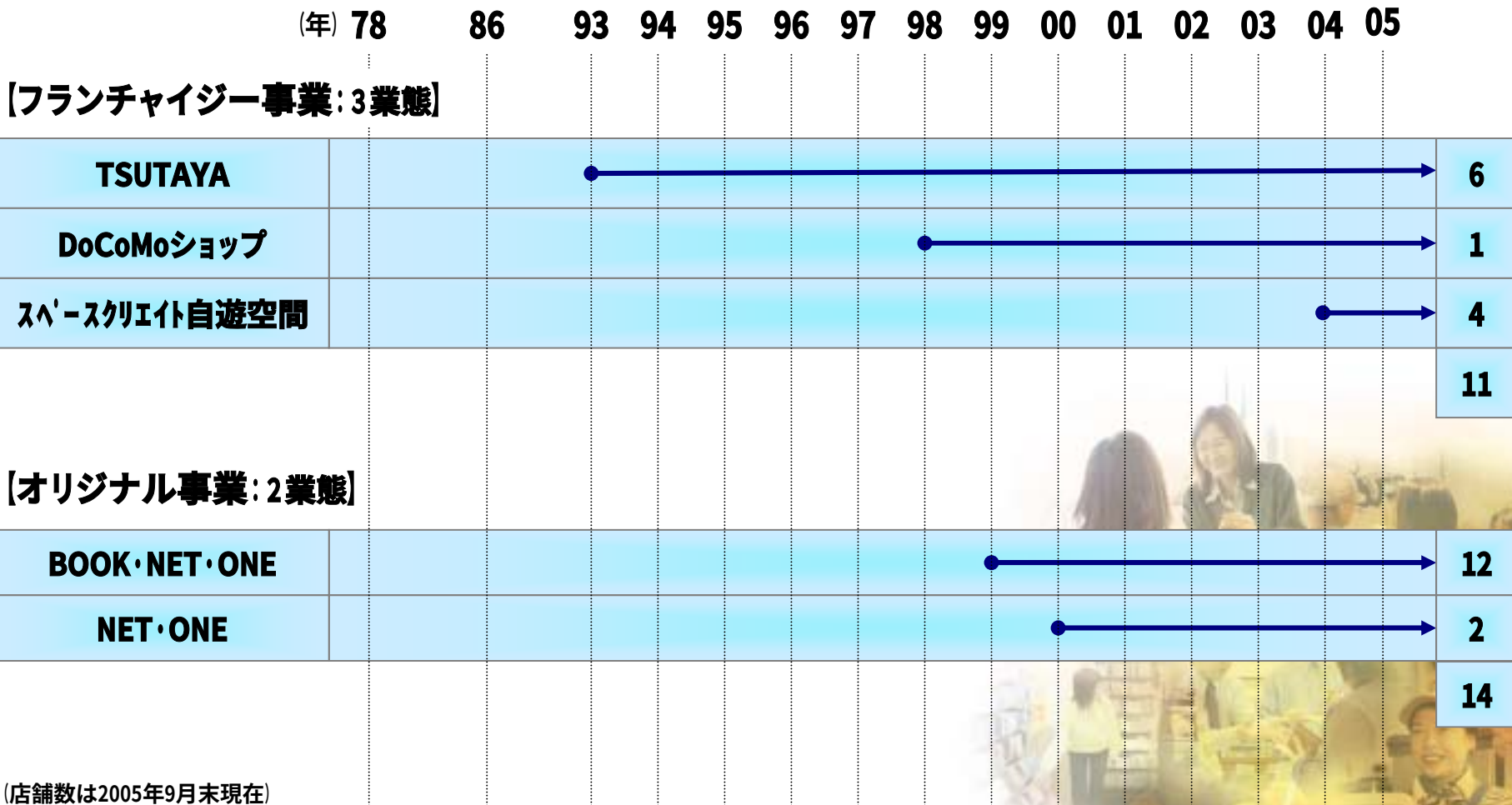


(2005年9月末現在)

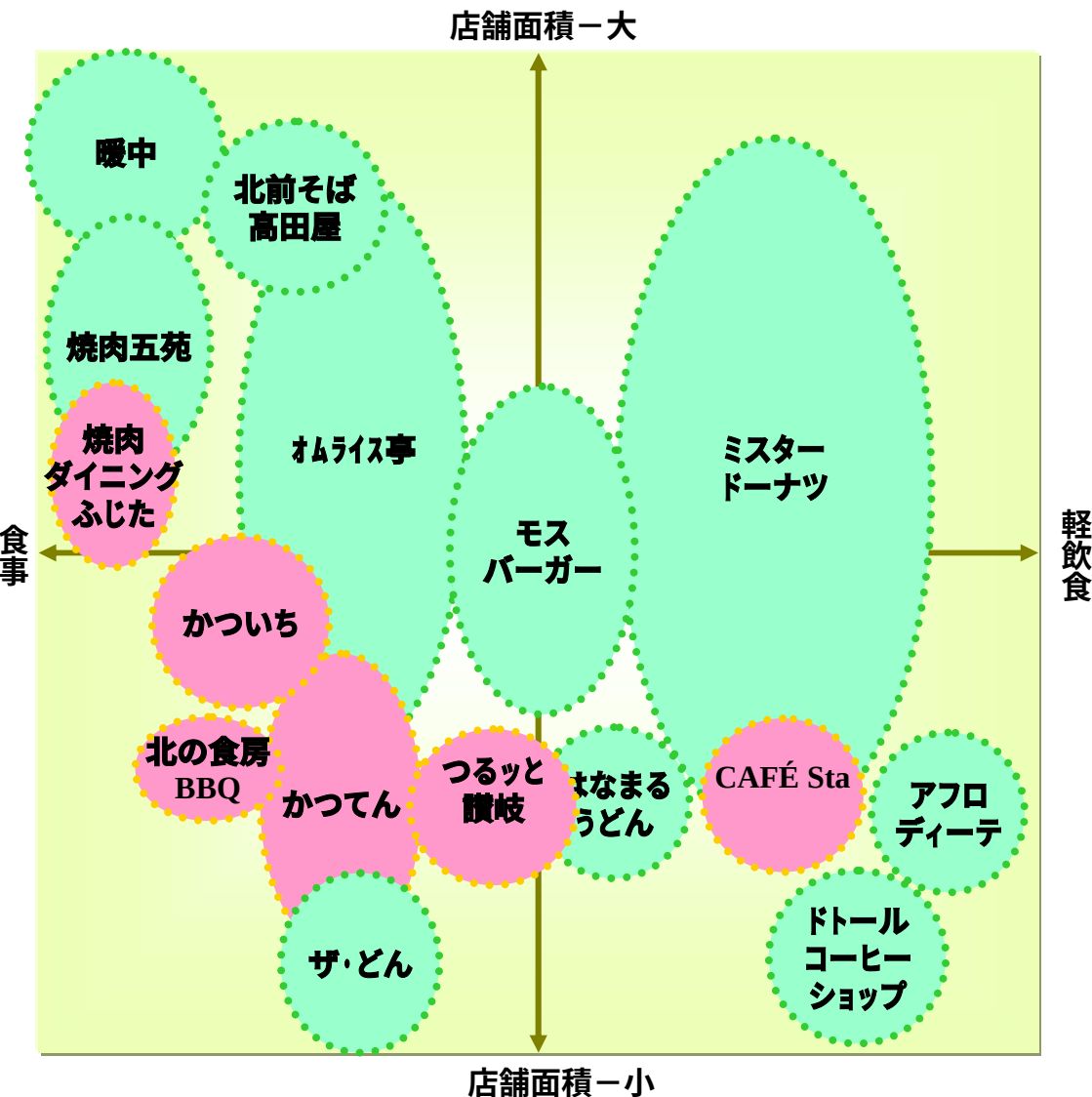
4. フードサービス部門の歩み



5. メディアサービス部門の歩み



6. フードサービス部門の業態マップ



【特徴①】

ファーストフードを中心とした軽飲食から本格的なお食事まで、幅広い業態を展開。

【特徴②】

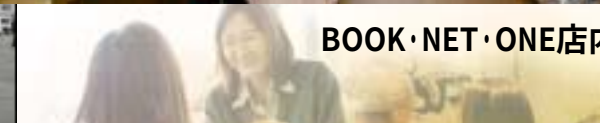
多種類のメニューを展開する業態よりも、メニューを絞った特徴あるFC業態を中心に契約。

【特徴③】

多業態における経験とノウハウを活かして、独自性・提案性の高い業態を開発。

7. 複合出店の事例①

ミスタードーナツ+TSUTAYA+DoCoMoショップ+BOOK・NET・ONE
(苫小牧市 苫小牧バイパス店)



ミスタードーナツ店内



DoCoMoショップ店内

7. 複合出店の事例②

おむらいす亭＋かつてん＋焼肉ダイニングふじた
(札幌市 苗穂イオン店)



おむらいす亭

かつてん



焼肉ダイニングふじた



7. 複合出店の事例③

BOOK・NET・ONE + NET・ONE (札幌市 平岡店)

NET・ONE店内



BOOK・NET・ONE店内



(ご注意)

当資料に記載された内容は、2005年11月30日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、実際の業績は、当資料に記載されている予想とは大きく異なる場合がありますことをご承知おきください。

