



2007年3月期 決算説明会

2007年6月8日(金)

FUJITA

株式会社 フジタコーポレーション

Ⅰ.決算の概要

1. 決算ハイライト

● 当期決算は増収減益

増収要因→注力業態を中心に積極的な出店の結果

減益要因→出店を見込んだ従業員採用、出店費用の増加

● 当期純利益が減益

おむらいす亭FC本部である(株)オーズインターナショナルの
民事再生の影響(特別損失の計上)

● 独立支援制度の開始

社員独立支援制度がスタートし、当期3店舗の支援実績

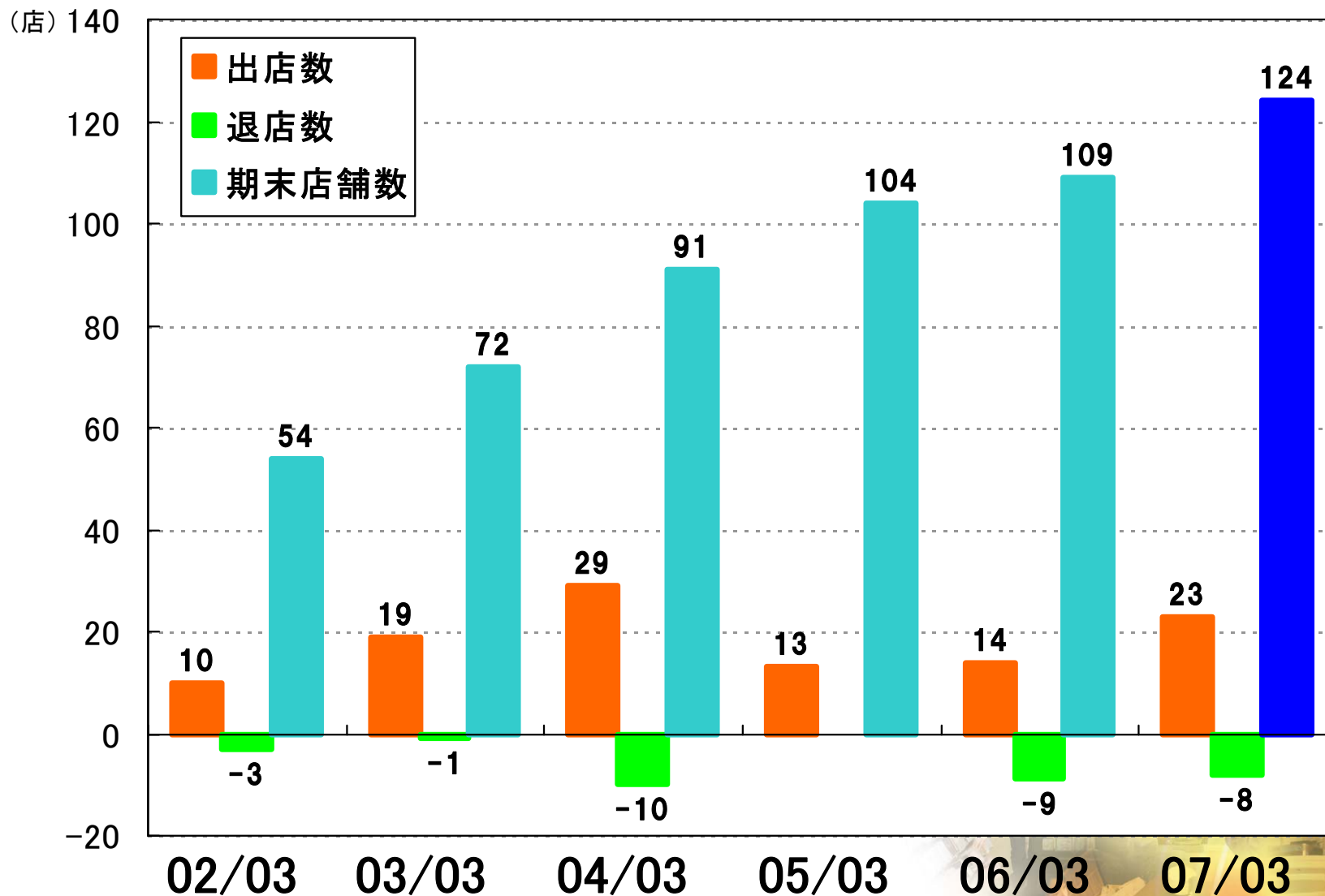


2.決算の概要

	2006/3		2007/3	
	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	9,489	+3.4	9,801	+3.3
売上総利益	5,515	+5.8	5,655	+2.5
売上総利益率	58.1%	+1.3	57.7%	-0.4
営業利益	215	-37.4	165	-23.0
売上高営業利益率	2.3%	-1.4	1.7%	-0.6
経常利益	120	-60.0	79	-34.1
売上高経常利益率	1.3%	-2.0	0.8%	-0.5
当期純利益	31	-79.3	24	-23.8
売上高当期純利益率	0.3%	-1.4	0.2%	-0.1

* 斜体は前期比増減%ポイント

3. 当期における直営出退店の状況①



※退店数には、レンタル店舗の返却及び譲渡店舗が含まれております。

3.当期における直営出退店の状況②(北海道)

出店 計18店舗

自遊空間	1店舗
BOOK・NET・ONE	1店舗
暖中	1店舗
かつてん	3店舗
はなまるうどん	1店舗
情熱ホルモン	1店舗
北前そば高田屋	2店舗
宝くじ	6店舗
リラックス	2店舗

北海道地域
87店舗
(3/31現在)

営業譲渡 計4店舗

BOOK・NET・ONE	3店舗
リラックス	1店舗

業態変更 計1店舗

つるっと讃岐	1店舗
--------	-----

退店 計2店舗

アフロディーテ	1店舗
暖中	1店舗

3. 当期における直営出退店の状況②(東日本)

出店 計5店舗

BOOK・NET・ONE 1店舗

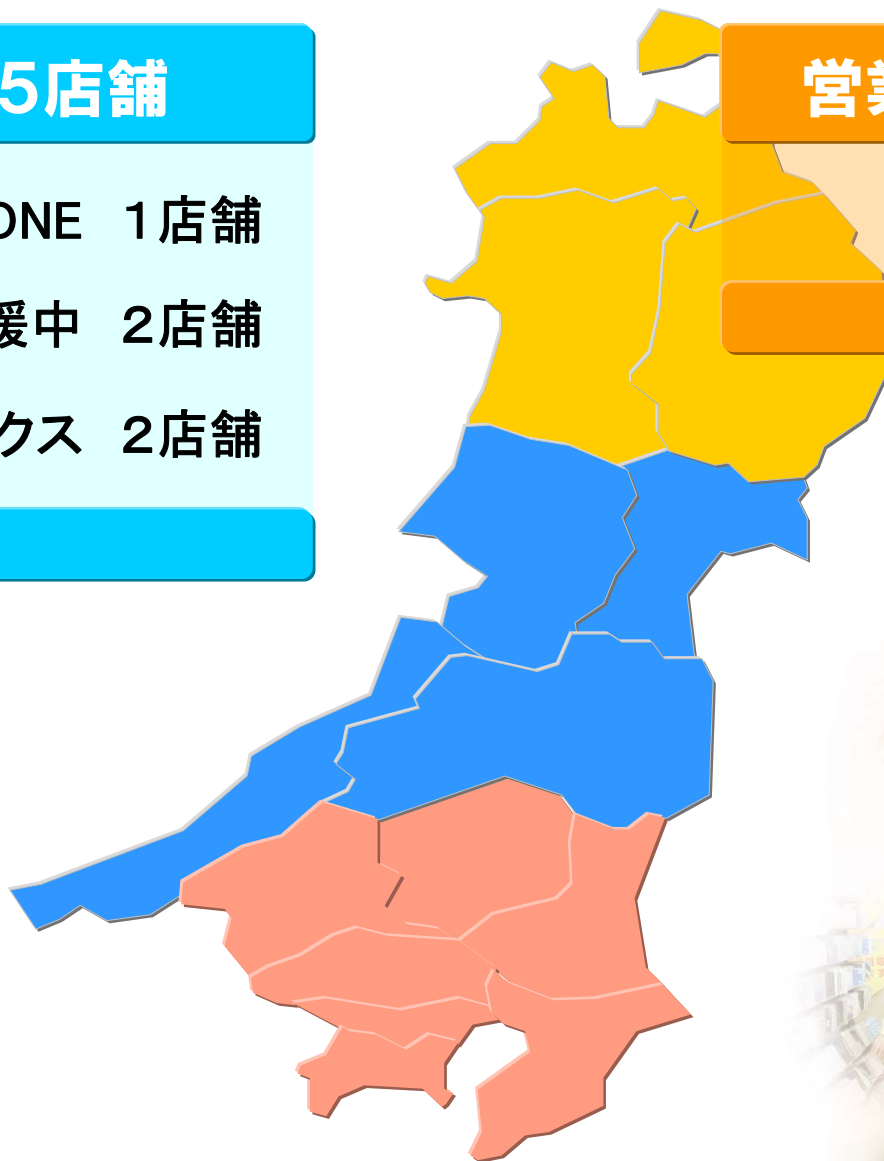
暖中 2店舗

リラックス 2店舗

営業譲渡 計1店舗

リラックス 1店舗

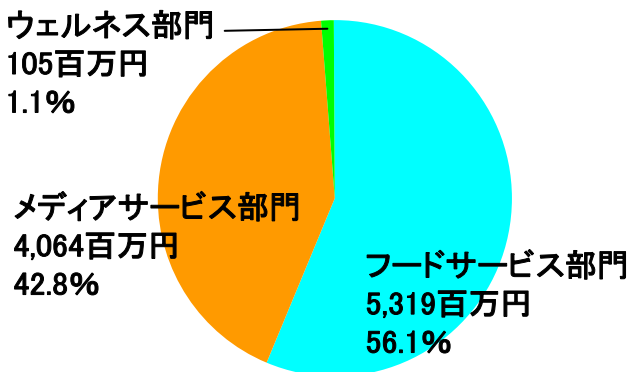
東日本地域
37店舗
(3/31現在)



4.セグメント別の売上高 ①部門別

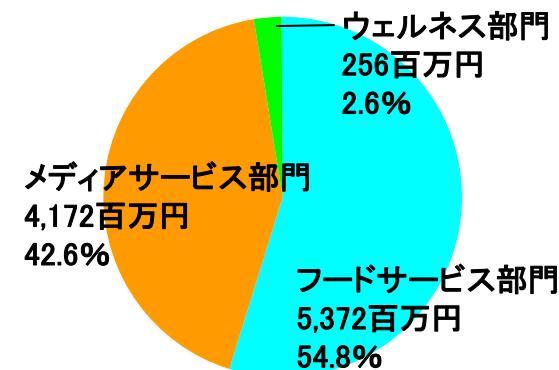
【2006/3】

売上高:9,489百万円



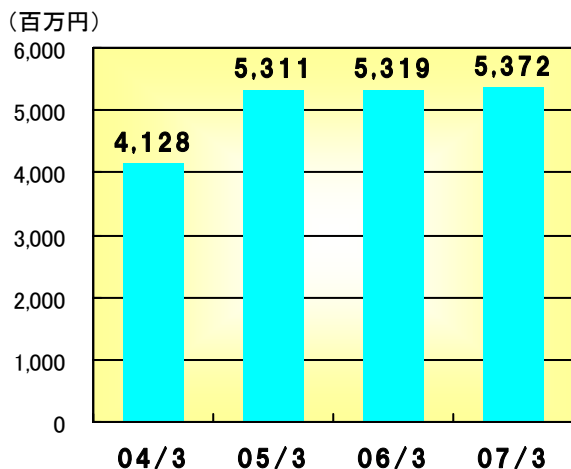
【2007/3】

売上高:9,801百万円

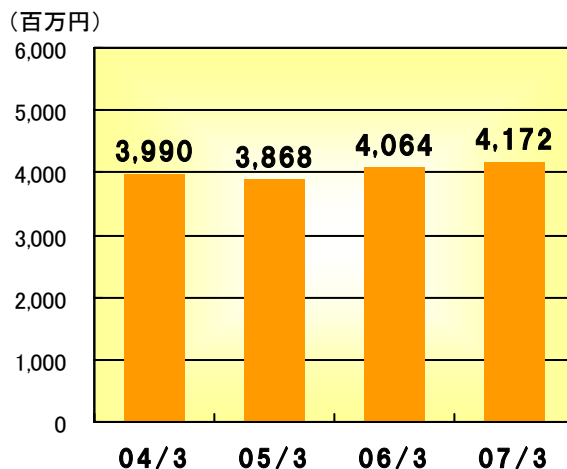


3部門とも順調に成長

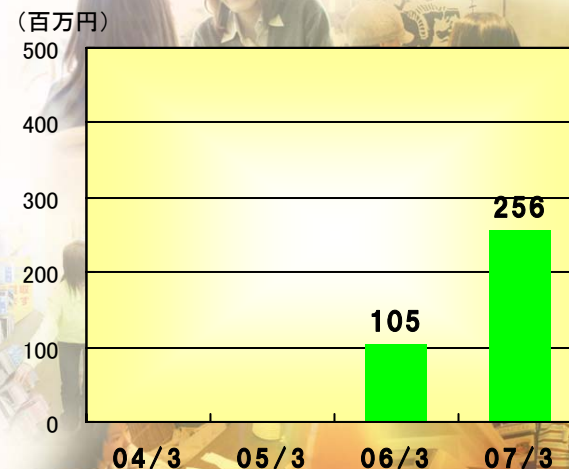
■フードサービス部門



■メディアサービス部門



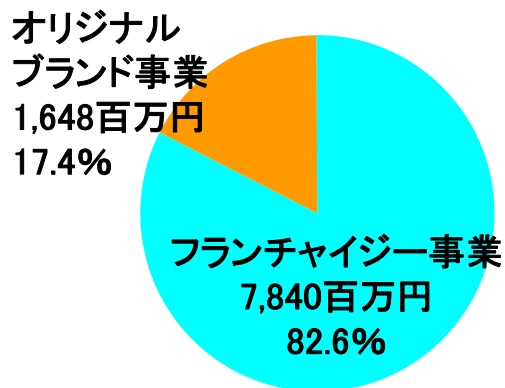
■ウェルネス部門



4.セグメント別の売上高 ②事業別

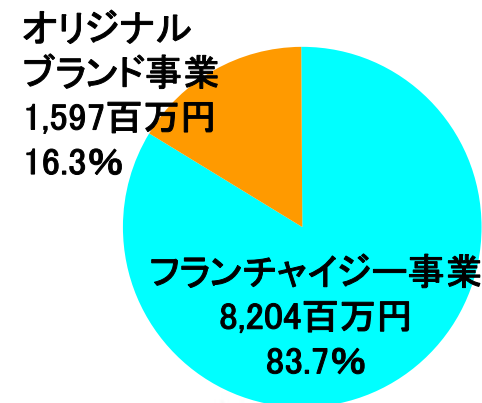
【2006/3】

売上高:9,489百万円



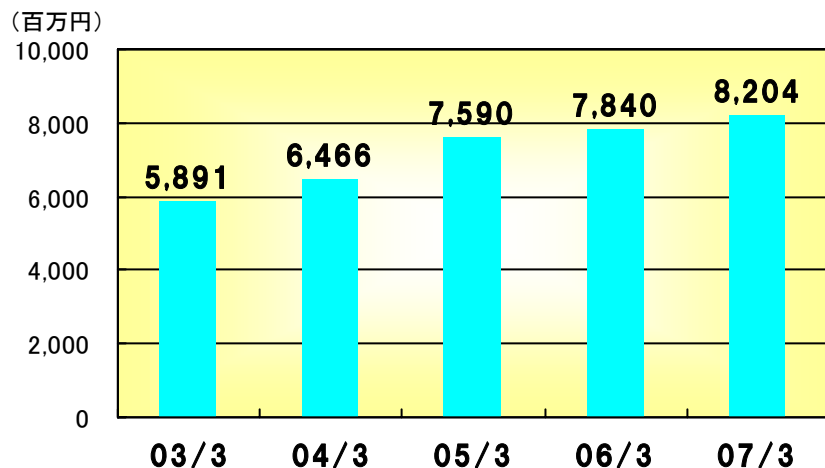
【2007/3】

売上高:9,801百万円

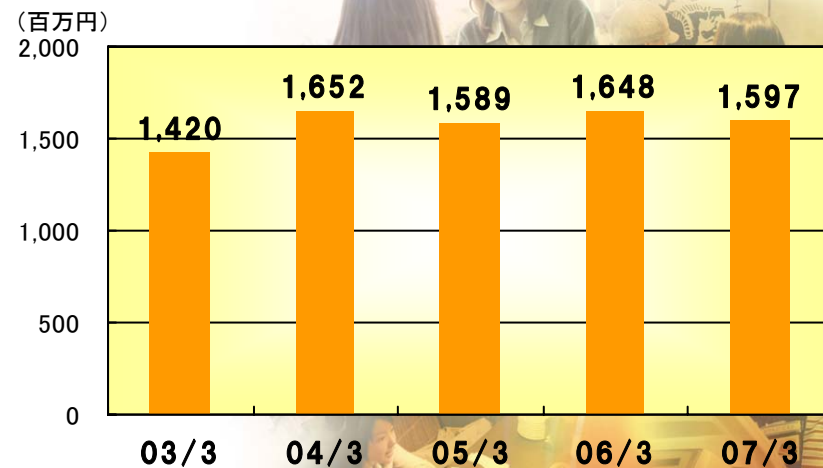


両事業ともに順調に売上を拡大し、近年の売上構成比はほぼ同程度で推移

■フランチャイジー事業

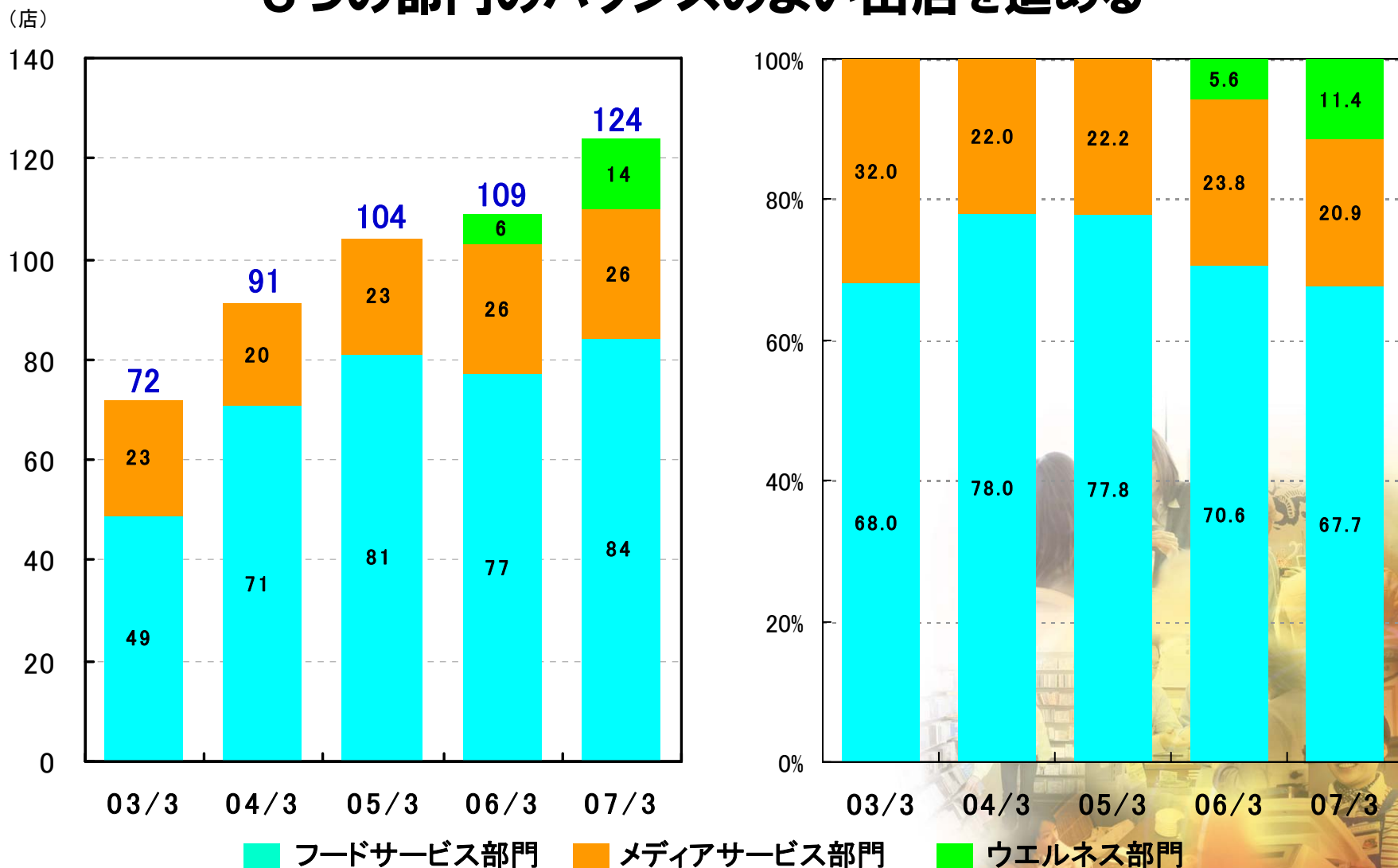


■オリジナルブランド事業



5. 店舗数の状況と構成比率 ①部門別(直営店)

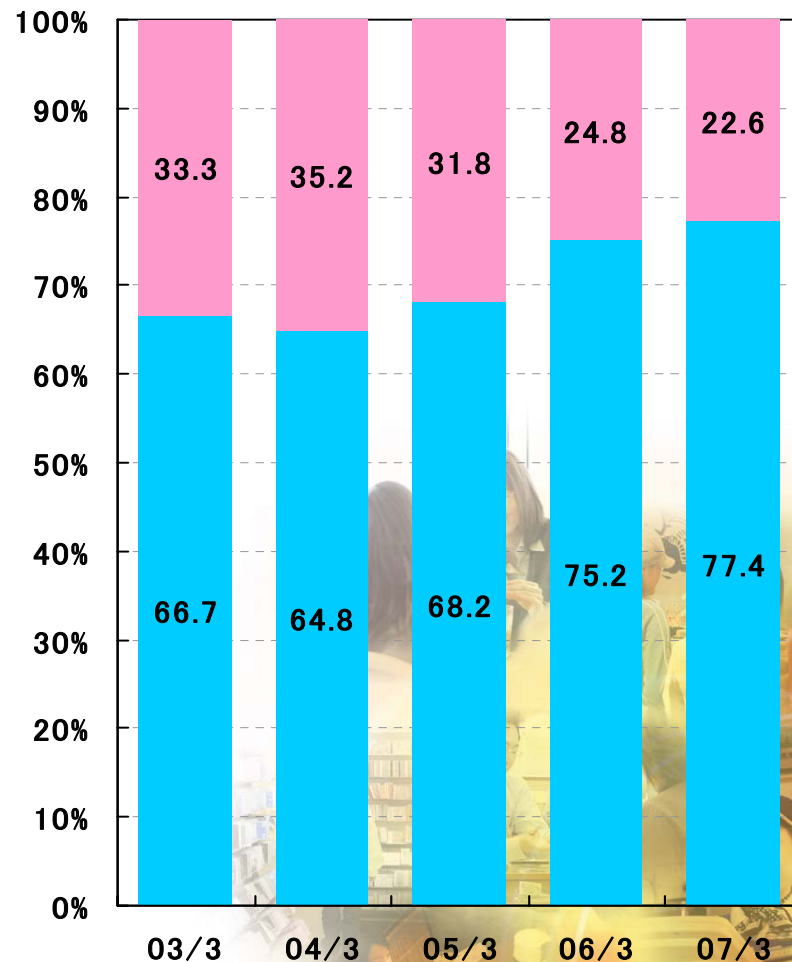
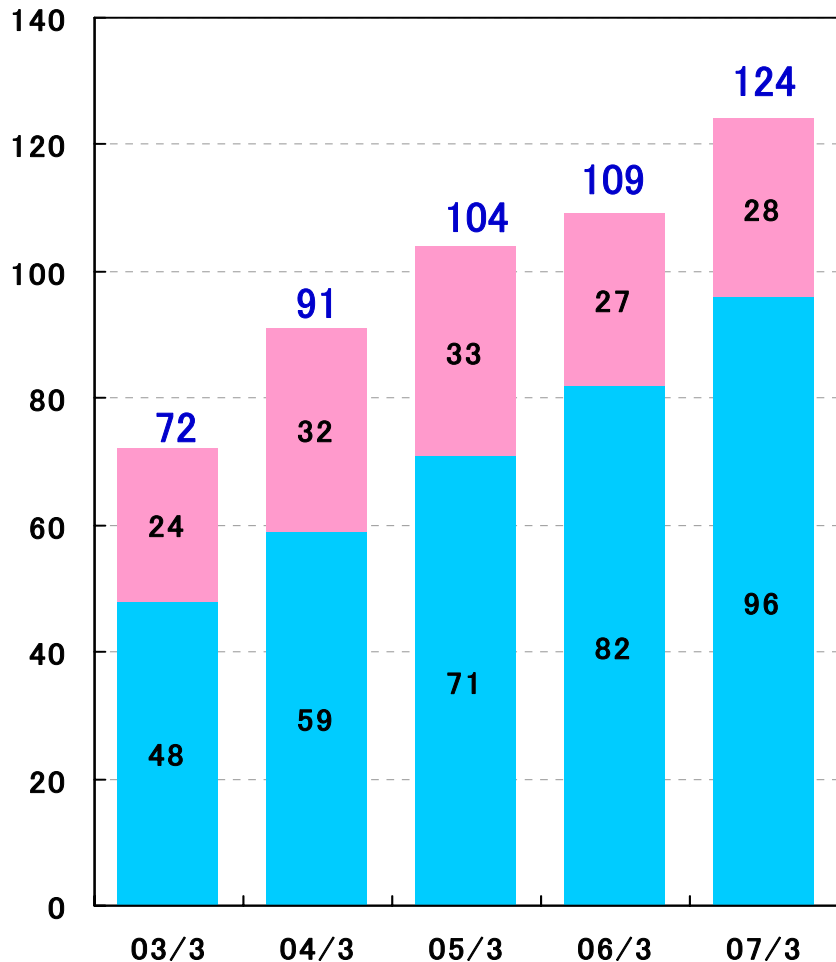
3つの部門のバランスのよい出店を進める



5.店舗数の状況と構成比 ②事業別(直営店)

ウェルネス部門の成長に伴いフランチャイジー事業の比率が増加

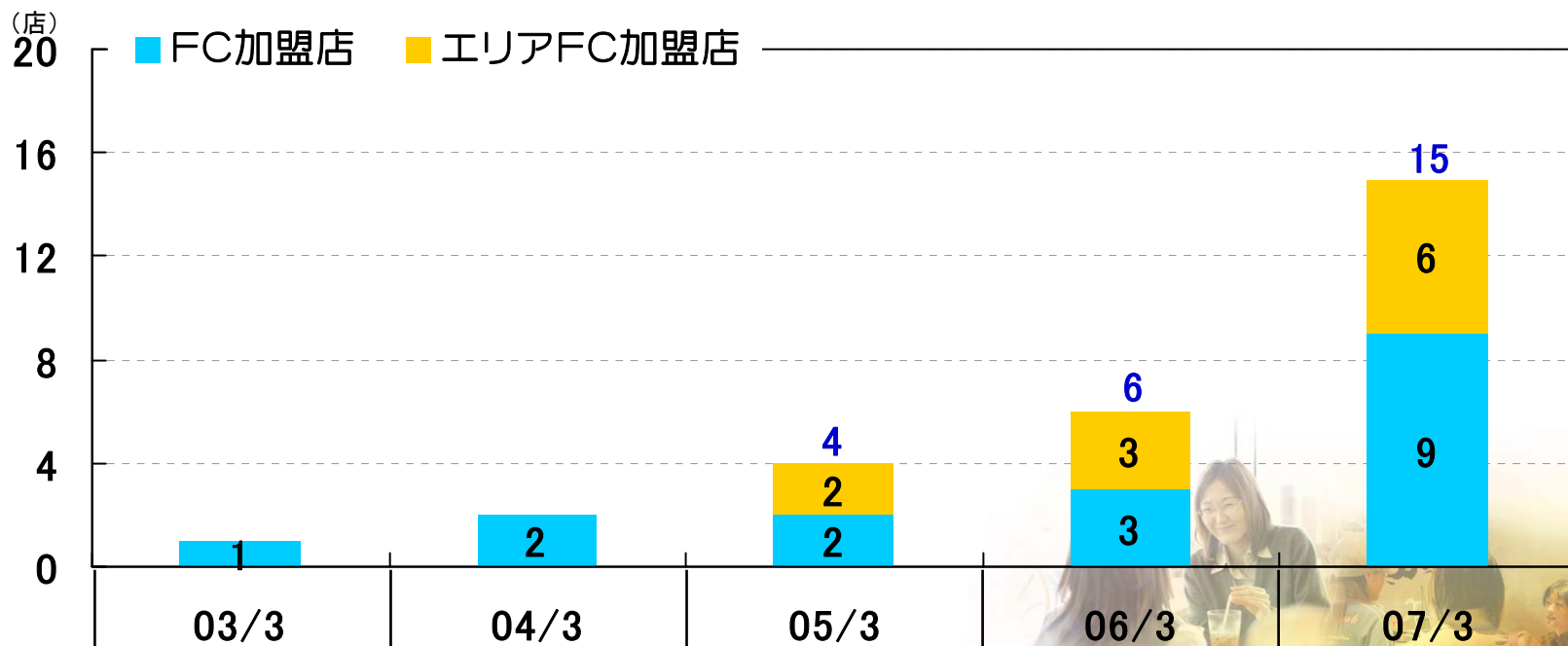
(店)



■ フランチャイジー部門 ■ オリジナルブランド部門

5. 店舗数の状況 ③エリアFC・FC加盟店舗

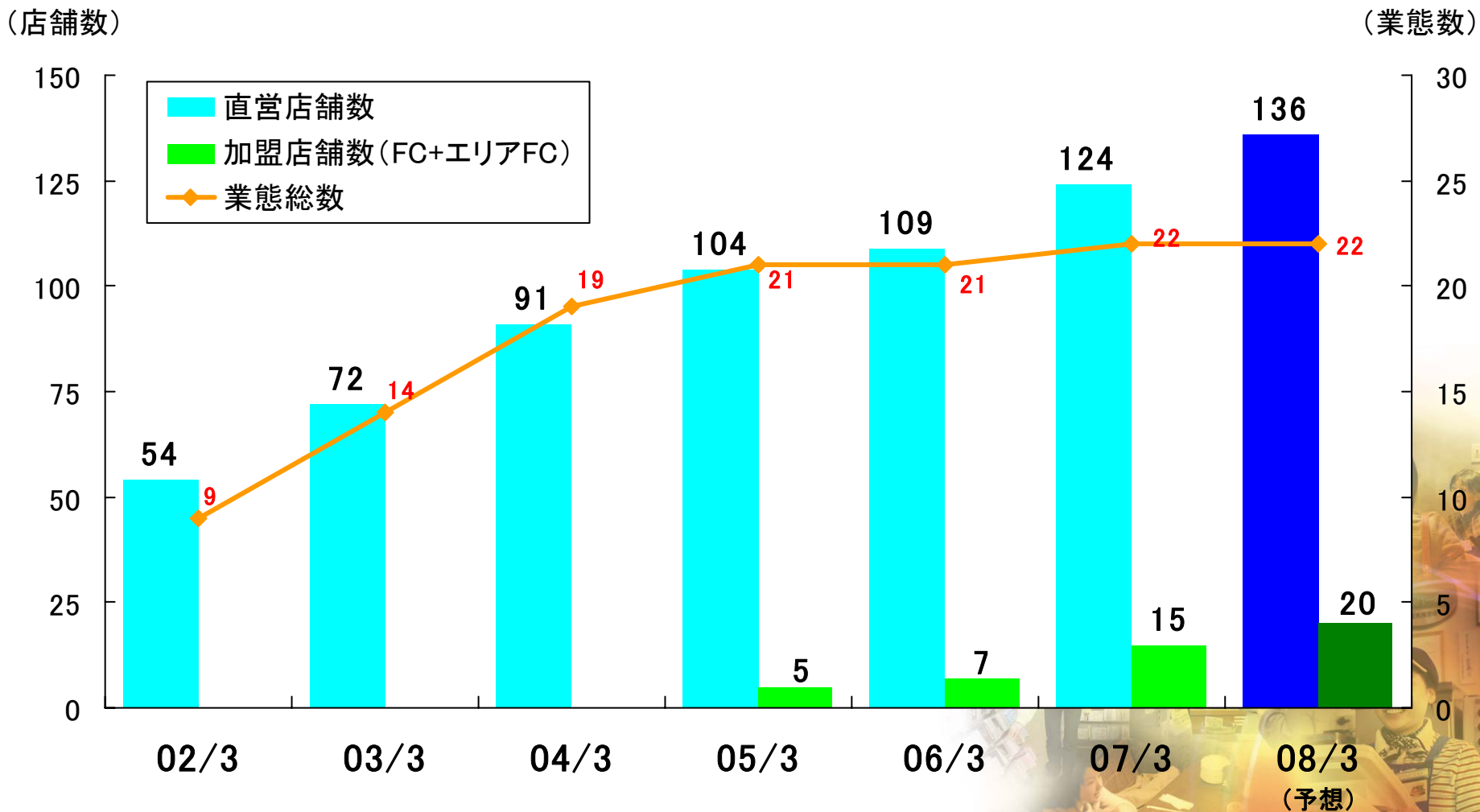
当期は独立支援制度等により8店増加



	03/3	04/3	05/3	06/3	07/3
暖中	0	0	1	2	4
北前そば高田屋	0	0	1	1	0
リラックス	0	0	0	0	2
BOOK・NET・ONE	1	2	2	3	9

6.店舗数、業態数の推移と計画

07年3月期は23店舗の出店(営業譲渡5店舗、業態変更1店舗、退店2店舗)
 08年3月期は直営12店舗・FC5店舗合計17店舗の新規出店を計画



7. 2008年3月期の見通し

	2007/3(実績)		2008/3(見込)	
	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	9,801	+3.3	10,475	+6.9
売上総利益	5,655	+2.5	6,163	+8.9
売上総利益率	57.7%	-0.4	58.8%	+1.1
営業利益	165	-23.0	226	36.7
売上高営業利益率	1.7%	-0.6	2.1%	+0.4
経常利益	79	-25.8	98	-24.6
売上高経常利益率	0.8%	-0.5	0.9%	-
当期純利益	24	-23.8	10	-58.0
売上高当期純利益率	0.2%	-0.1	0.1%	-0.1

* 斜体は前期比増減%ポイント

II. 今後の戦略

FUJITA Rising Plan 2010

1. 当社における展開業態の種類

◆フランチャイジー事業◆

【フードサービス部門11業態】



【メディアサービス部門4業態】



【ウェルネス部門2業態】



◆オリジナルブランド事業◆

【フードサービス部門3業態】



【メディアサービス部門2業態】



(2007年3月末現在 22業態)

2. 当社の強み

多業態保有による
出店優位性

多様なFC事業ノウハウの
PB事業への活用

成長
ポテンシャル
の高い構造を
確立

トレンド変化の影響を
最小化できる
リスク分散構造

多業態での経験豊かな
人材の横断的活用による
店舗運営力

3.ビジョンと基本戦略

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

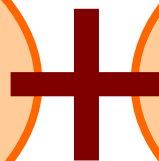
ウェルネス
部門

3部門にわたる幅広い部門を
「フランチャイジーブランド」と「オリジナルブランド」との両輪
で展開することにより
「生活総合サービス業」を目指しています。

4.戦略ポイント

1

**中期戦略
の継続的な推進**



2

**人事・組織改革
の継続的な推進**



中期経営計画

FUJITA Rising Plan 2010

の目標達成へ



5. 中期戦略 ① 基本方針

【中期戦略の基本方針】

業態戦略

「高ROI業態」への注力

※ ROI=収益÷総投資額

直営店(RC店)戦略

スクラップ&ビルドの推進

加盟店(FC店)戦略

ロイヤリティ収益体質への変換

3部門における
基本方針の
徹底的な追求高水準の
安定収益構造
へ脱皮

5. 中期戦略 ② フードサービス部門

既存業態のブラッシュアップ



管理コスト、出店コストの
見直しを推進

既存業態の全体収益
の向上へ

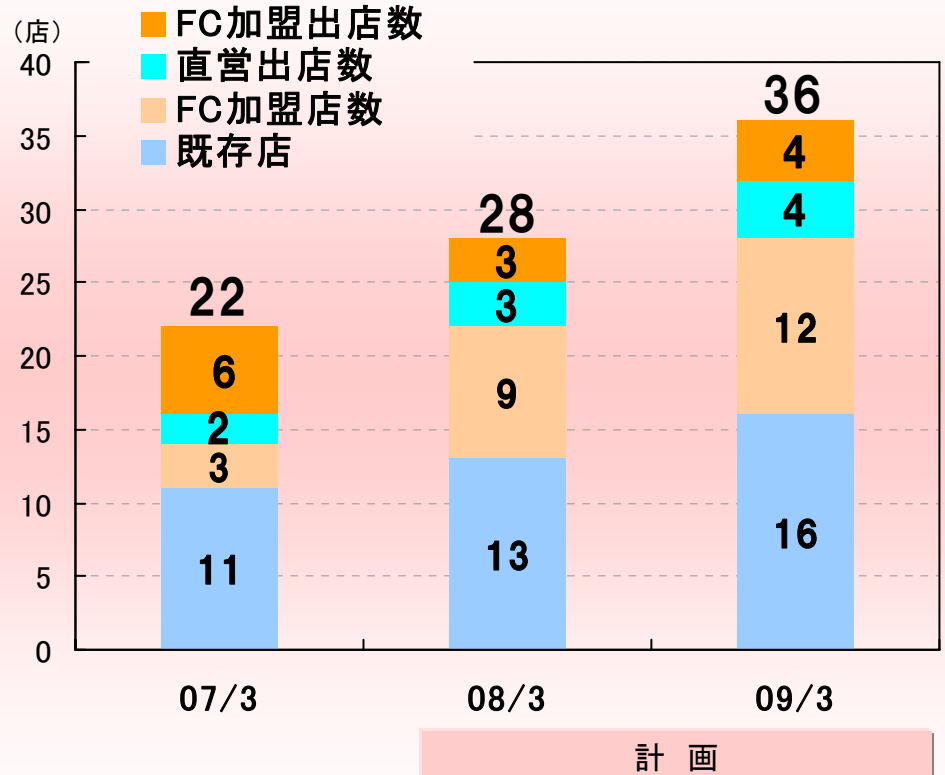


ブラッシュアップ1号店
かつてん江別店

5. 中期戦略 ③ メディアサービス部門

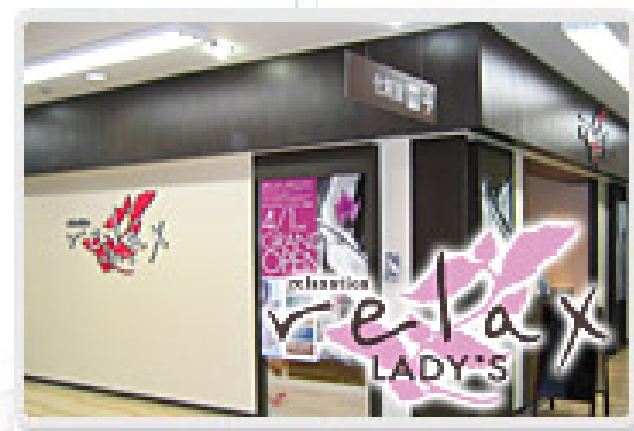
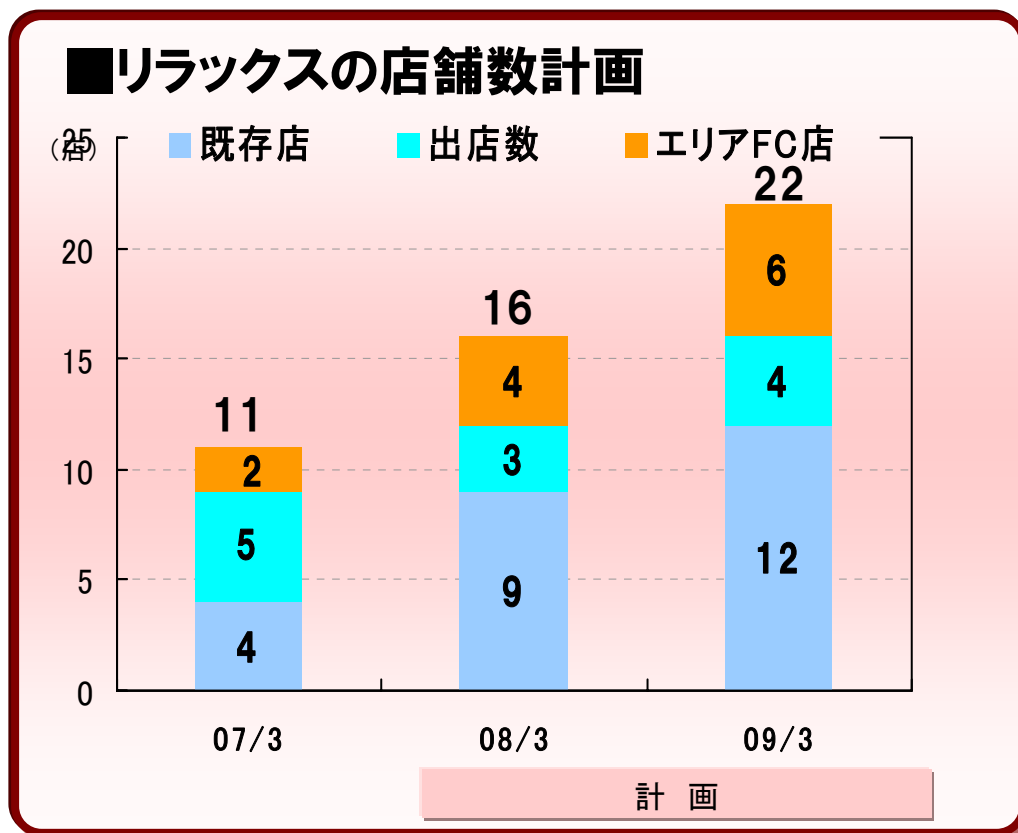
北海道・東北を中心に 直営・FC加盟店ともに出店を促進

【主力業態】



5. 中期戦略 ④ ウェルネス部門

- 既存エリアを強化し、拠点地区(北海道・東北)への出店を加速
- リラックスLady's(女性限定店)の出店を開始



リラックスLady's業態イメージ

5. 中期戦略 ⑤ 新業態「宝くじ事業」の戦略 -1) 概要

2006年11月より、「宝くじ」の販売開始
(メディアサービス部門6店舗への併設から)



- 北14条光星店
- 宮の森店
- 函館鍛冶店
- 苫小牧バイパス店
- 浦河店
- 発寒店

5. 中期戦略 ⑤ 新業態「宝くじ事業」の戦略 -2) 参入効果

1) 社会的信用性の向上

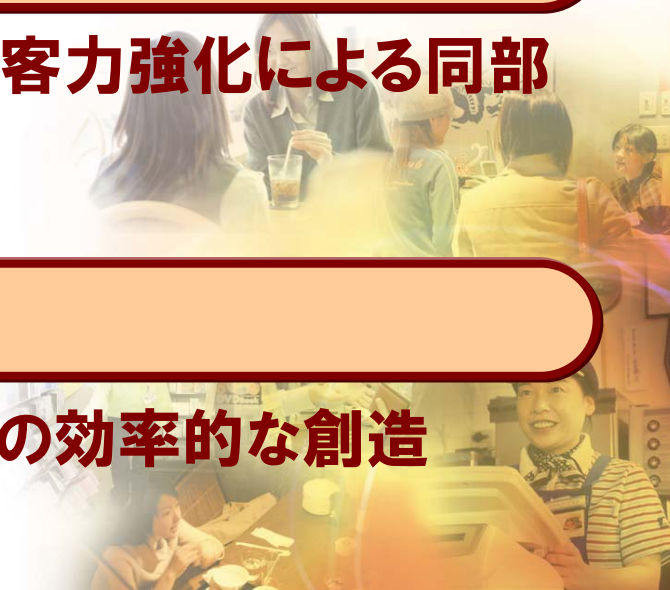
公共性の高い商品(宝くじ)を委託販売できる企業として社会的信用性の向上へ

2) 集客装置としてのシナジー効果

メディアサービス部門の店舗への集客力強化による同部門売上への貢献

3) 新たな収益源の獲得

既存店舗を活用した新たな収益源の効率的な創造



6.人事・組織改革 ① 概要

人事制度の改革

社員の意識改革を
促す新制度を導入

- 「評価連動型給与」(2006年4月～)
- 「評価制度」(2006年4月～)
- 「独立支援制度」(2006年9月～)
- 「申告型事業部間異動制度」(2007年4月～)

営業部門の改革

- 各事業部に存在していた同系統の業務を統括
→ これにより、「営業部門」の営業への集中を図る
- FC業界に精通した人材の採用
- 戦略立案機能の強化→外食戦略事業部創設(2007年4月～)

6.人事・組織改革 ②「独立支援制度」の状況

2006年9月よりスタートした「独立支援制度」により、
2007年3月末までに3店舗が営業を開始



リラックス桑園店



リラックス秋田御所野店

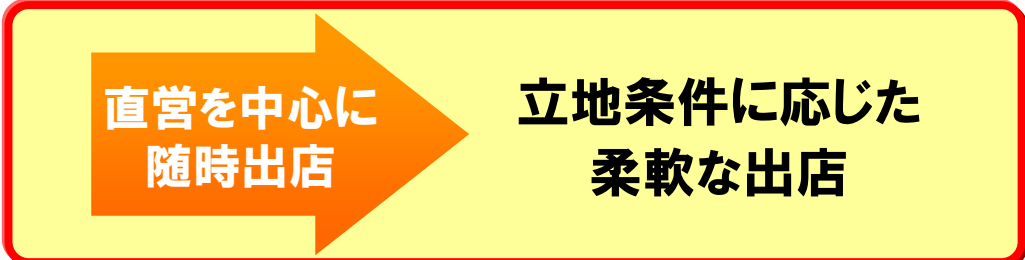


BOOK・NET・ONE富川店

今後の積極的な制度運用により
モチベーションと生産性の高い店舗の増加に寄与

7. 出店展開の全体像

北海道・東北を中心に展開



北海道 (87)

北東北 (23)

南東北 (9)

関東 (5)

フランチャイジー事業			オリジナルブランド事業		エリア小計
フードサービス	メディアサービス	ウェルネス	フードサービス	メディアサービス	
合計			合計		87
44	12	11	10	10	
67			20		23
16	0	3	2	2	
19			4		9
5	1	0	1	2	
6			3		5
3	0	0	2	0	
3			2		124
フランチャイジー事業合計			オリジナルブランド事業合計		
66	13	8	14	14	
87			28		エリア合計

(2007年3月末日現在)

8. 中長期経営目標

中期経営計画

FUJITA Rising Plan 2010

【目標とする経営指標】

売上高経常利益率(目標) 5.0%以上

【2010年度達成目標】

売上高140億円 ・ 経常利益8億円

III.中期計画関連資料

1. 中期経営戦略 ① 直営店出店戦略-1

注力業態

オリジナルブランド
事業

フランチャイジー事業



新業態

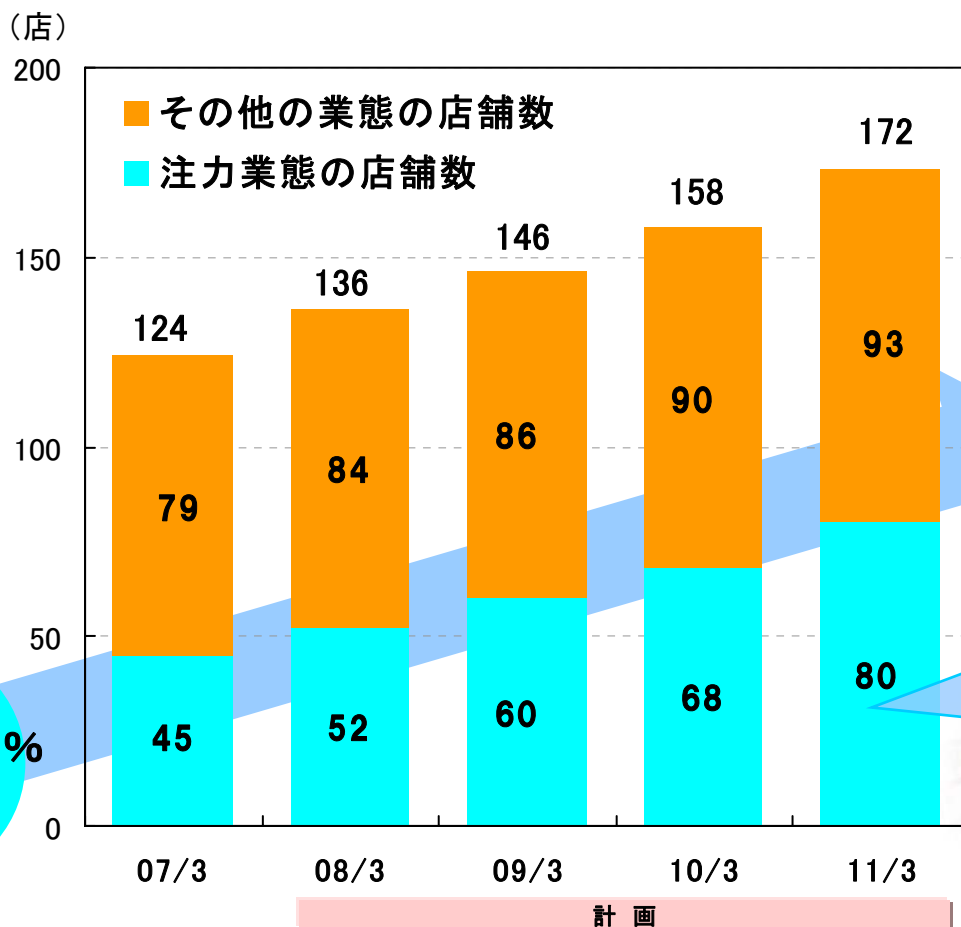


注力業態の絞り込みと新たな収益業態の開拓を進め
高収益化を推進

1.中期経営戦略 ① 直営店出店戦略-2

2010年度までに注力業態の店舗数をおよそ1.8倍へ

■ 直営店の出店計画 (FC・エリアFCを除く)



2. 中期経営戦略 ② 加盟店戦略-1

FC本部およびエリアFC本部として 加盟店の積極的な募集による事業拡大を推進

オリジナルブランド事業



フランチャイザー
として
加盟店を拡大

フランチャイジー事業

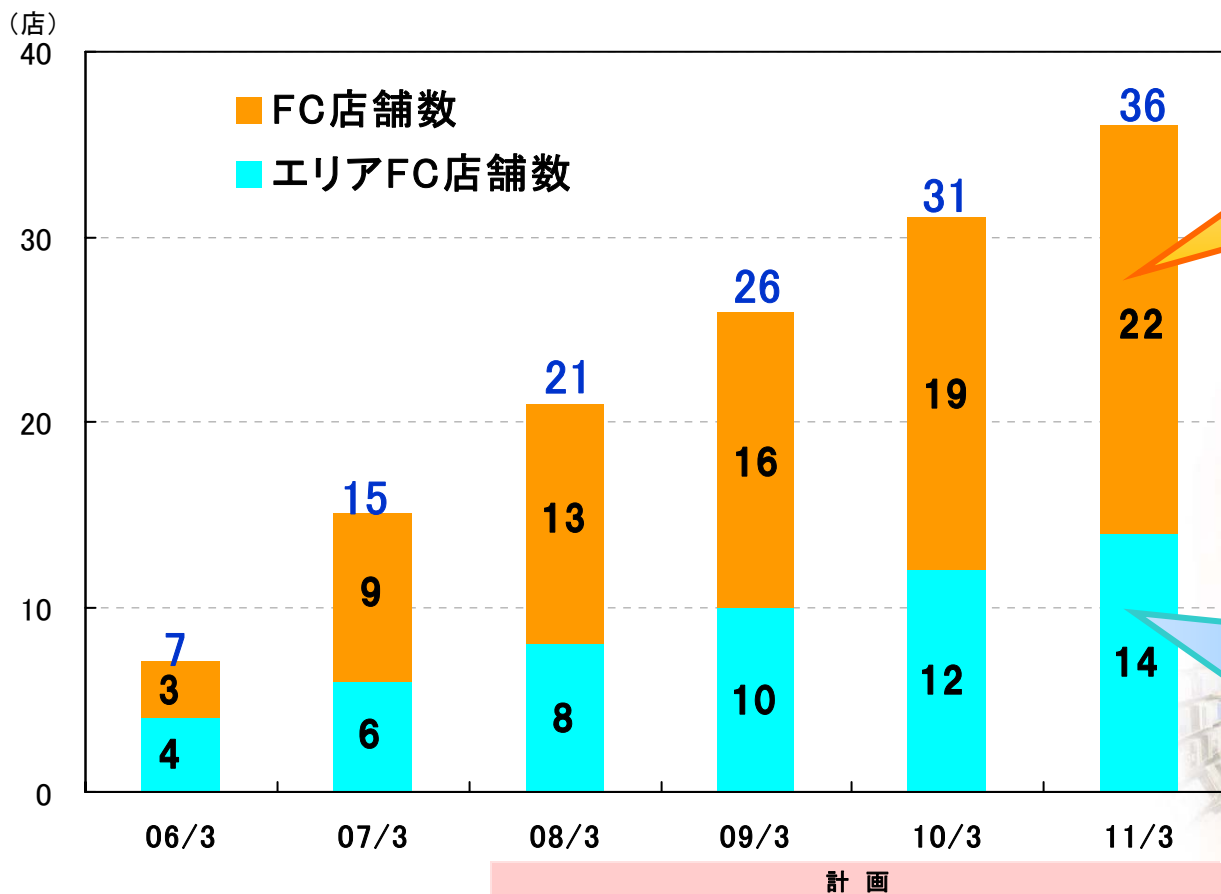


エリアフランチャイザー
として
加盟店を拡大

2.中期経営戦略 ② 加盟店戦略-2

社員の暖簾わけ制度(独立支援制度)を中心に
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5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)



(ご注意)

当資料に記載された内容は、2007年6月7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。

