



2005年3月期 決算説明会

2005年6月9日 (木)

株式会社フジタコーポレーション

FUJITA



I . 2005年3月期の決算概要

1. 決算ハイライト

- 当期は、大幅な増収増益
- 事業規模拡大に伴う大量仕入の効果、及び仕入改善策等が収益改善につながる

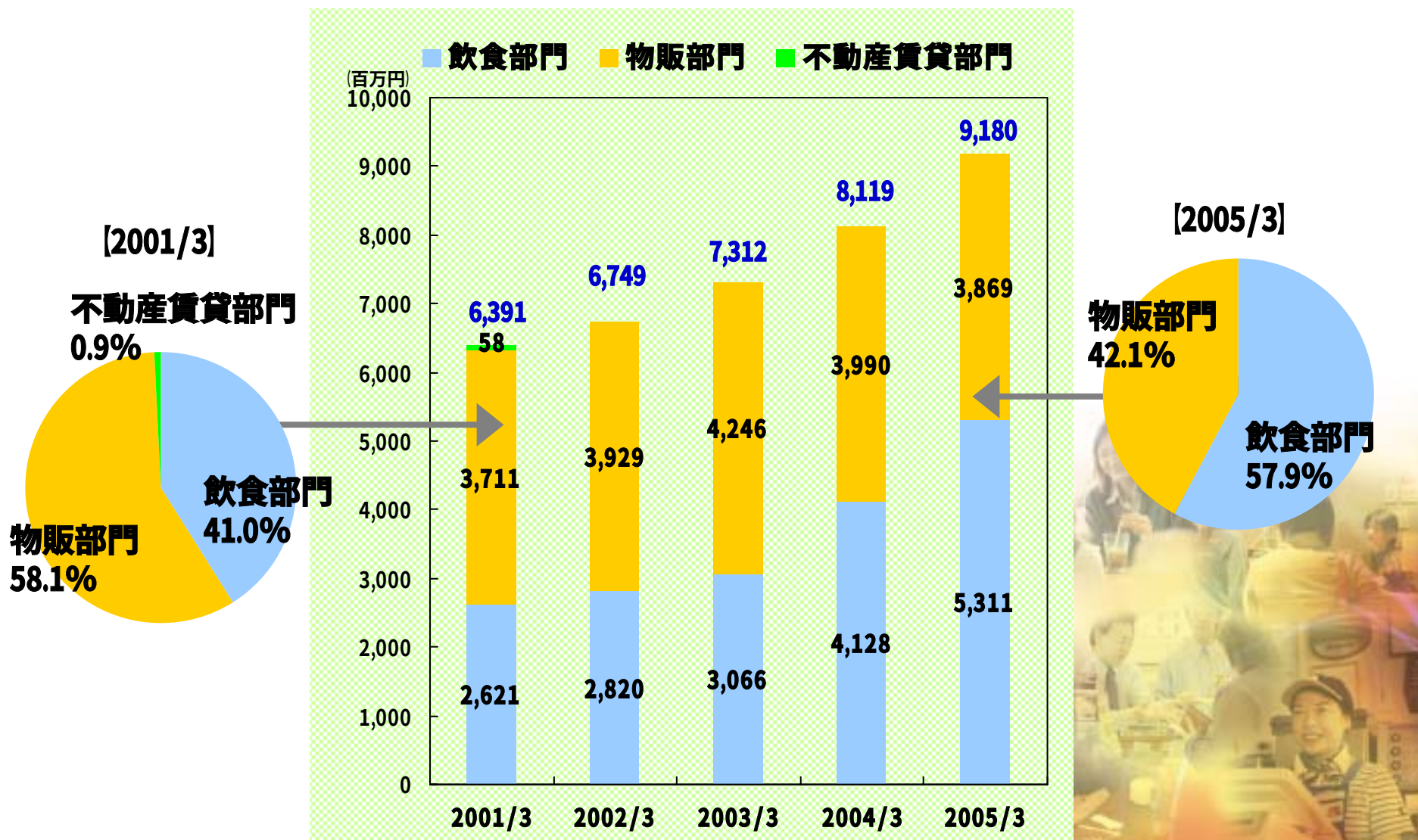


2. 決算の概要

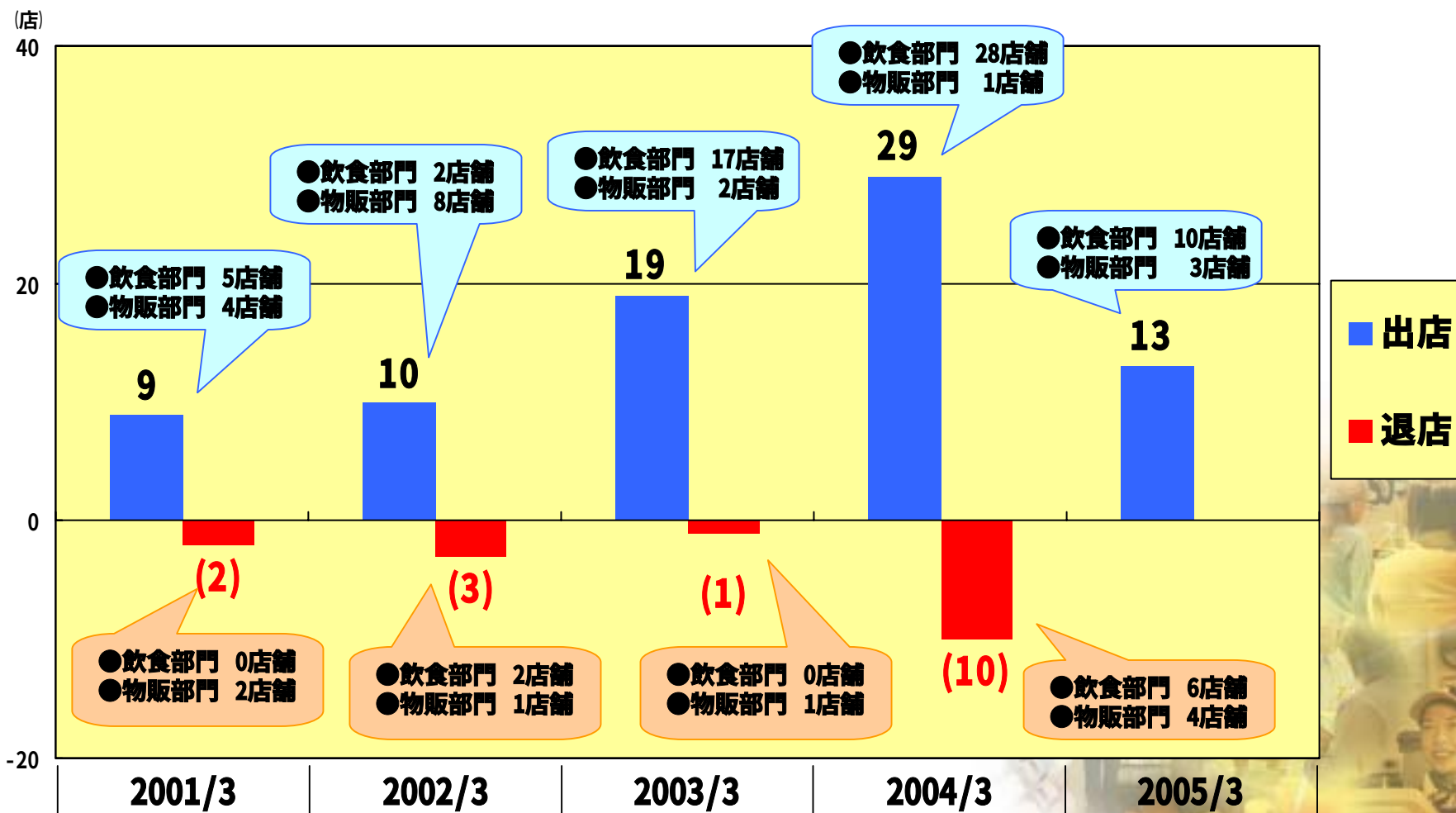
	2004/3		2005/3	
	金額 (百万円)	前期比 増減率 (%)	金額 (百万円)	前期比 増減率 (%)
売上高	8,119	+11.0	9,180	+13.1
売上総利益	4,386	+15.3	5,211	+18.8
売上総利益率	54.0%	+2.0	56.8%	+2.8
営業利益	179	-12.8	343	+91.7
売上高営業利益率	2.2%	-0.6	3.7%	+1.5
経常利益	157	+2.5	300	+91.0
売上高経常利益率	1.9%	-0.2	3.3%	+1.4
当期純利益	58	-48.1	154	+165.0
売上高当期純利益率	0.7%	-0.8	1.7%	+1.0

* 斜体は前期比増減%ポイント

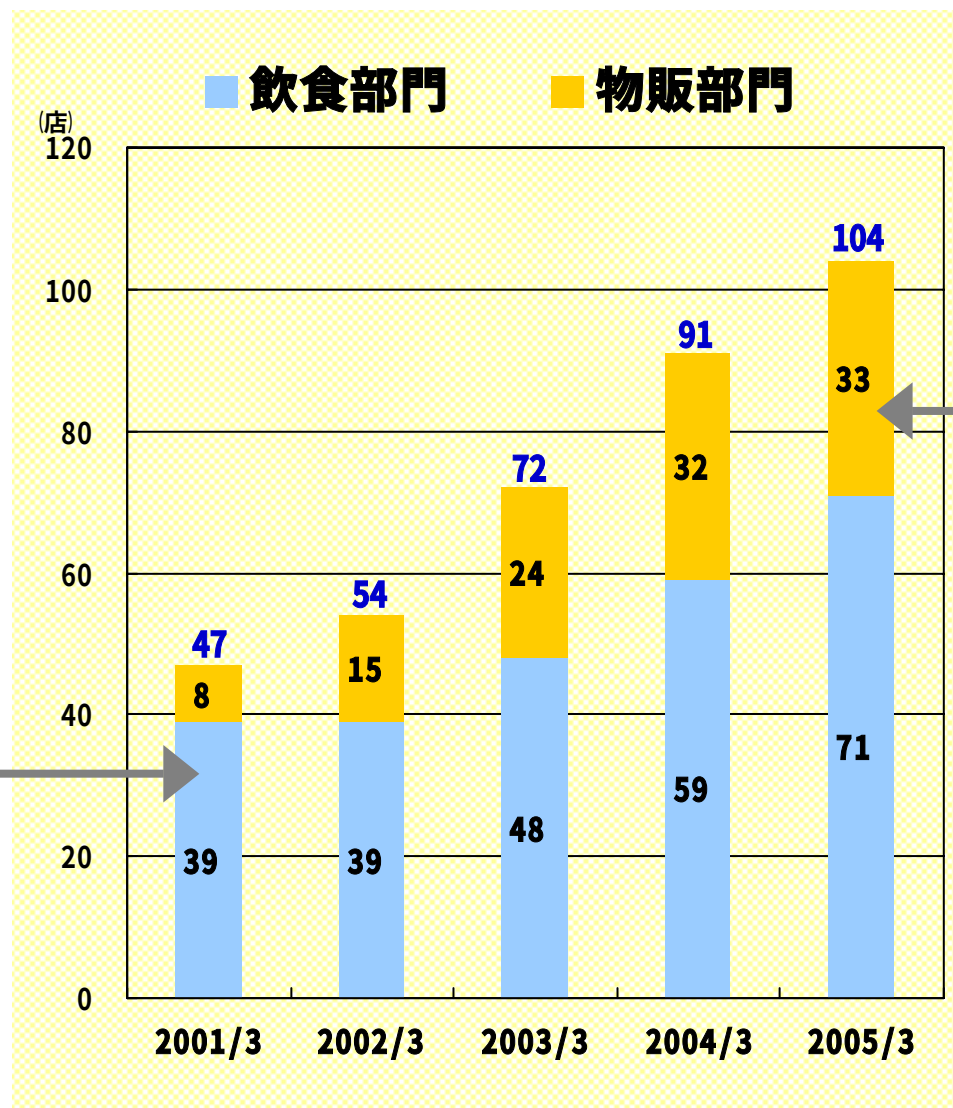
3. 事業部門別の状況① 売上高



3. 事業部門別の状況② 店舗の出退店状況



3. 事業部門別の状況③ 店舗数



[2005/3]

物販部門 33店
31.7%飲食部門 71店
68.3%

[2001/3]

物販部門 8店
17.0%飲食部門 39店
83.0%



II. 当社の特徴・強みと今後の戦略

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 2億4,325万円

売上高 91億8,091万円 (2005年3月期)

従業員数 194名

(外、臨時雇用者数 1,473名)

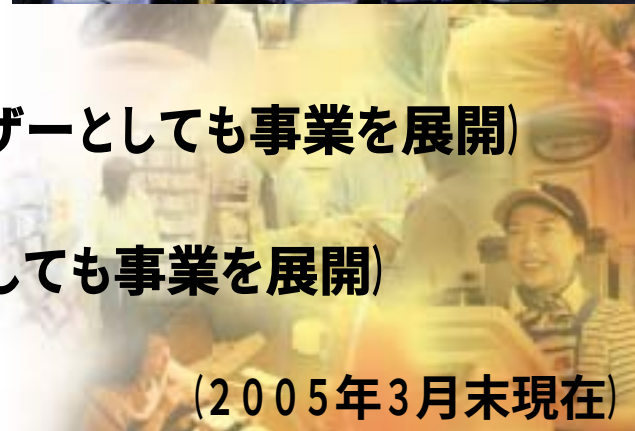
事業内容

● **フランチャイジー事業**

(うち、3業態はエリアフランチャイザーとしても事業を展開)

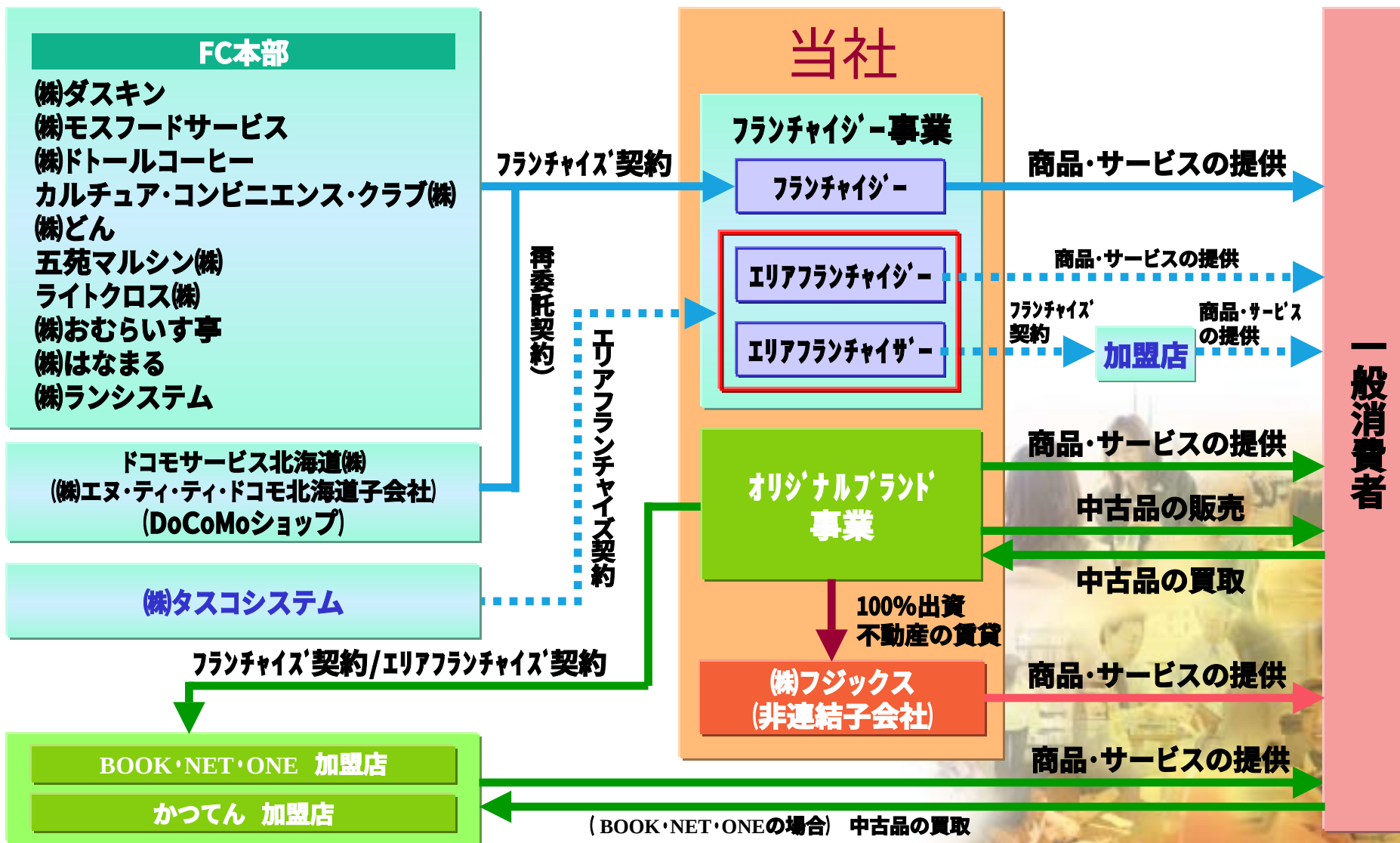
● **オリジナルブランド事業**

(うち、1業態はフランチャイザーとしても事業を展開)



(2005年3月末現在)

2. 事業系統図

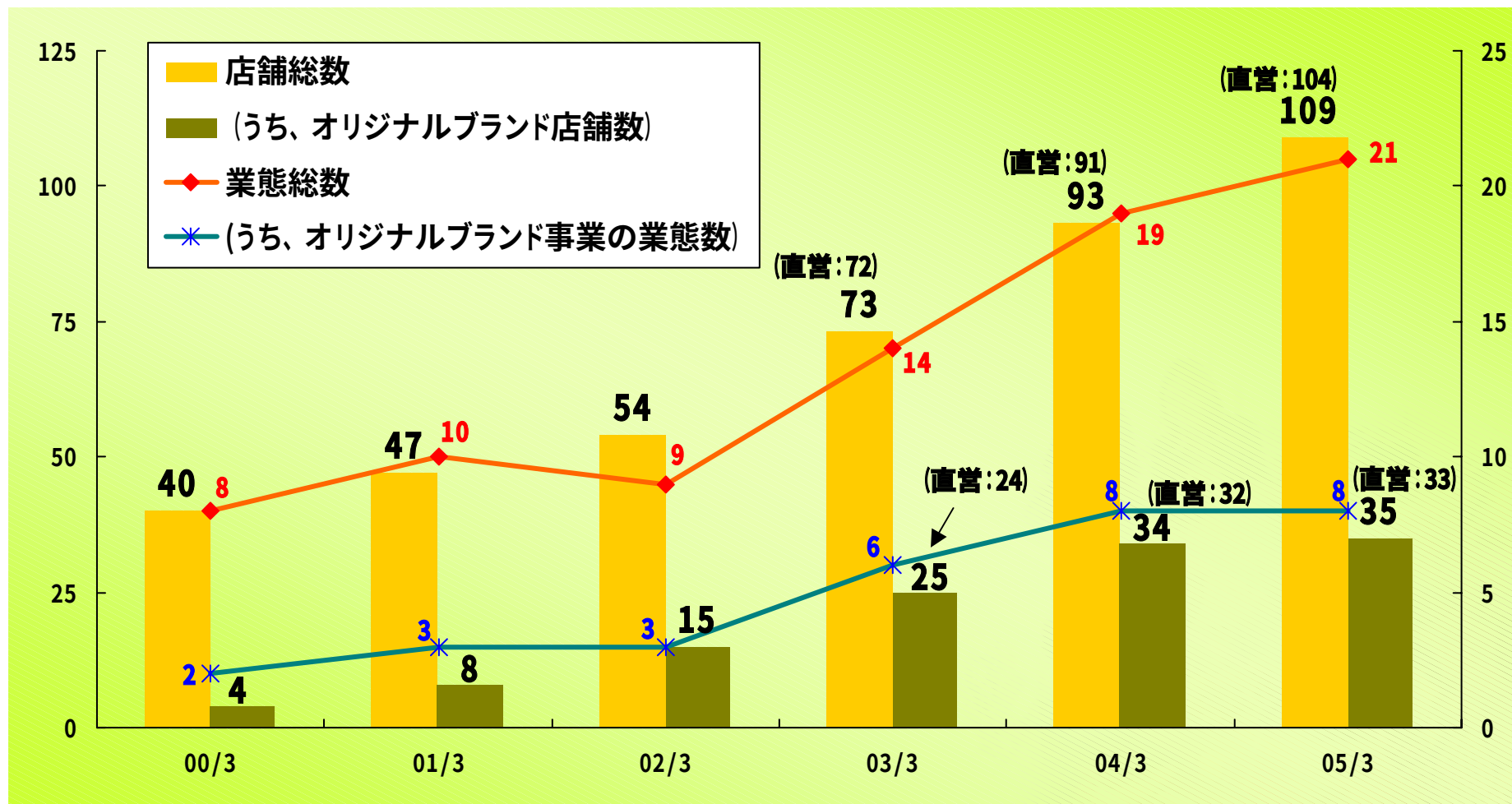


3. 店舗数と業態数の推移

積極的な業態開発により、業態数が急速に増加

(店舗数)

(業態数)



4. 展開業態の種類

(2005年3月末現在)

◆フランチャイジー事業◆

[飲食10業態]



[物販3業態]



◆オリジナルブランド事業◆

[飲食6業態]



[物販2業態]



5. 当社の強み

【基本的な特徴】

生活総合サービス業

「多業種・多業態」展開



フランチャイジー事業と
オリジナルブランド事業の両輪

【主な強み】

1

複合的な
シナジー

- 部門間シナジー
- 業態間シナジー
- 高水準のサービス力

2

多店舗展開の
容易性

- 不動産活用の選択肢が広い
- 自社単独での複合出店が可能
- 全国展開化が容易

3

高いリスク
分散効果

- 事業環境の変化に即応し
展開業態のシフトが容易
→リスクを未然に回避

6. 当社の基本戦略

【基本方針】

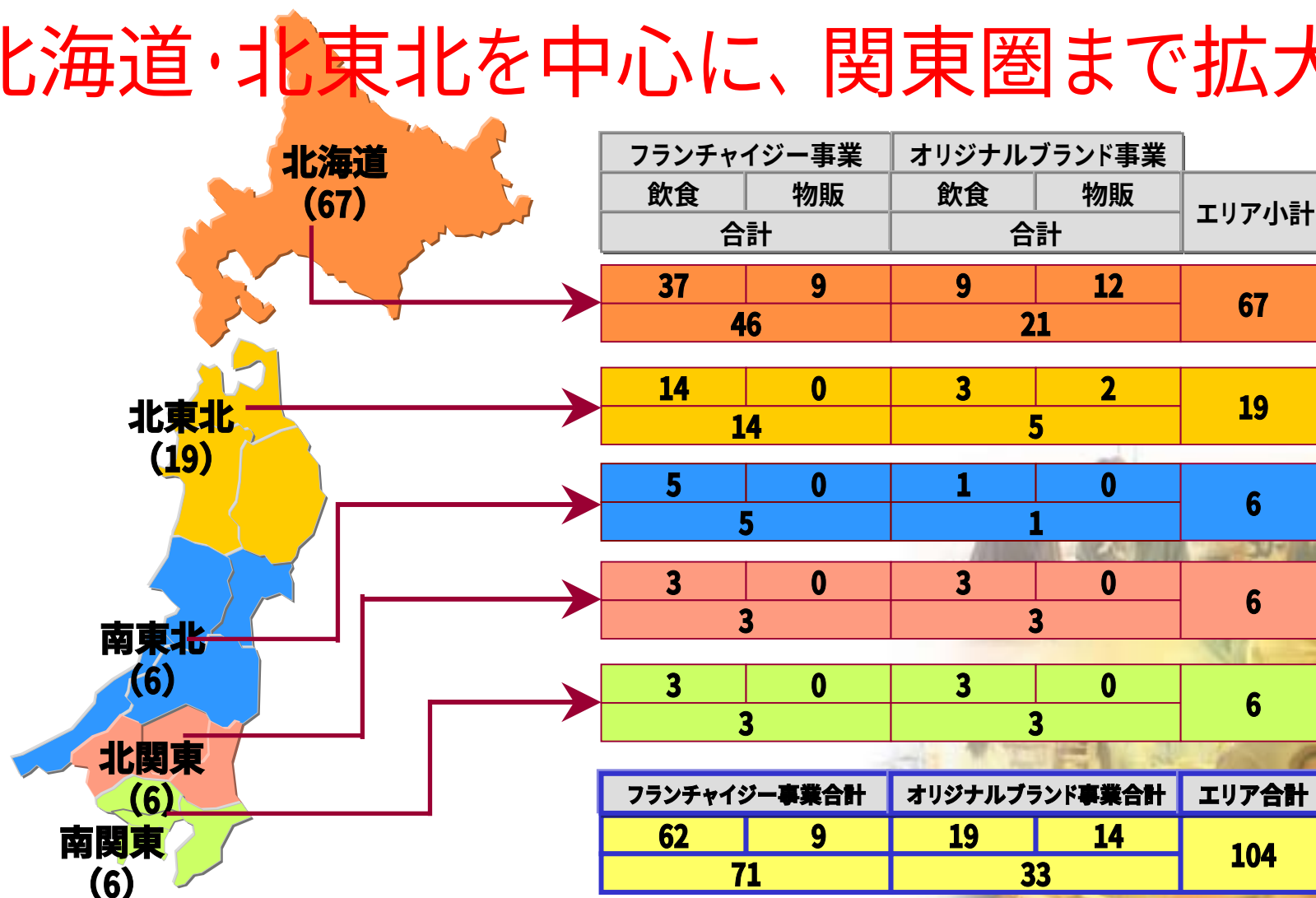
事業多角化の推進 ➡ シナジーの最大化とリスクの最小化

【基本戦略】

- ① 直営店ビジネスを基礎とした事業拡大
- ② 人材の更なる育成
- ③ 全国化に向けた出店戦略の推進

7. 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3月末現在)

8. 中期経営目標

	2005/3 (実績)	2006/3 (予想)	2007/3 (予想)
売上高 (百万円)	9,180	10,301	11,331
飲食部門	5,311	5,740	6,262
物販部門	3,869	4,561	5,069
営業利益 (百万円)	343	473	542
飲食部門	197	144	171
物販部門	146	328	371
営業利益率 (%)	3.7	4.6	4.8
直営店舗数 (店)	104	115	128
飲食部門	81	84	91
物販部門	23	31	37

9. 今後の重点戦略

高収益・高効率分野への経営資源の集中

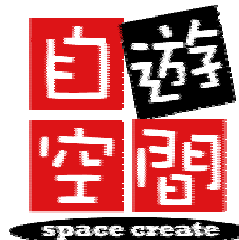
1業態で多面展開が可能な業態を中心に新規出店攻勢を掛け、
効率の高い事業運営による収益の向上を図る

今後の注力業態

オリジナルブランド事業



フランチャイジー事業



10. 重点戦略① オリジナルブランド事業

【物販部門】



2005年3月末
現在の店舗数

●直営店 12店舗
●F C店 2店舗
計／14店舗

【飲食部門】



2005年3月末
現在の店舗数

●直営店 9店舗
●F C店 0店舗
計／9店舗

フランチャイザーとして

今後、F C加盟店・エリアFC加盟企業の積極募集により、
「直営店」・「F C店」・「エリアFC店」の3面展開を推進

11. 重点戦略② フランチャイジー事業 - 1 / 2

【飲食部門】（フランチャイジー契約＋エリアフランチャイザー契約）



2005年3月末
現在の店舗数

●直営店 9店舗
●F C店 1店舗
計／10店舗



2005年3月末
現在の店舗数

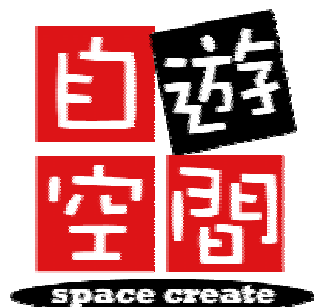
●直営店 1店舗
●F C店 2店舗
計／3店舗

エリアフランチャイザーとして

今後、F C加盟店を積極募集し
「直営店」と「エリアF C店」の2面展開を推進

11. 重点戦略② フランチャイジー事業 - 2/2

【物販部門】（フランチャイジー契約に基づく直営展開）



2005年3月末
現在の店舗数



●直営店 2店舗

計／2店舗

他業態のノウハウ・
経営資源の有効活用

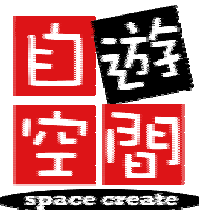
- BOOK・NET・ONEの経営資源
- 飲食業態の高品質のサービス力等

他業態とのシナジーが極めて高い「自遊空間」の積極出店
により、経営効率の向上を図る

12. 今後の出店戦略

注力6業態を中心に全国化を推進

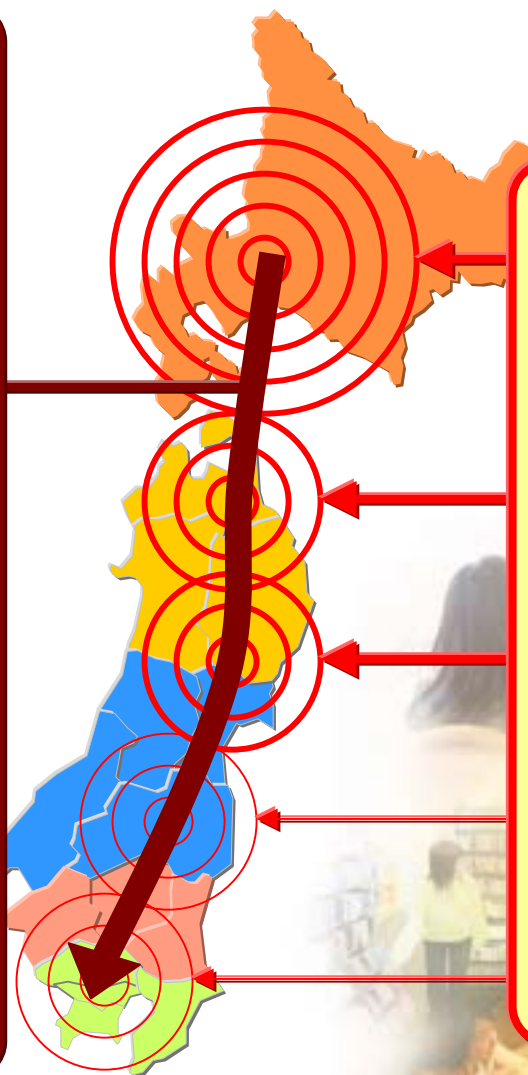
3面展開
(直営+FC+エリアFC)



2面展開
(直営+エリアFC)



直営展開



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

13. 2006年3月期の見通し

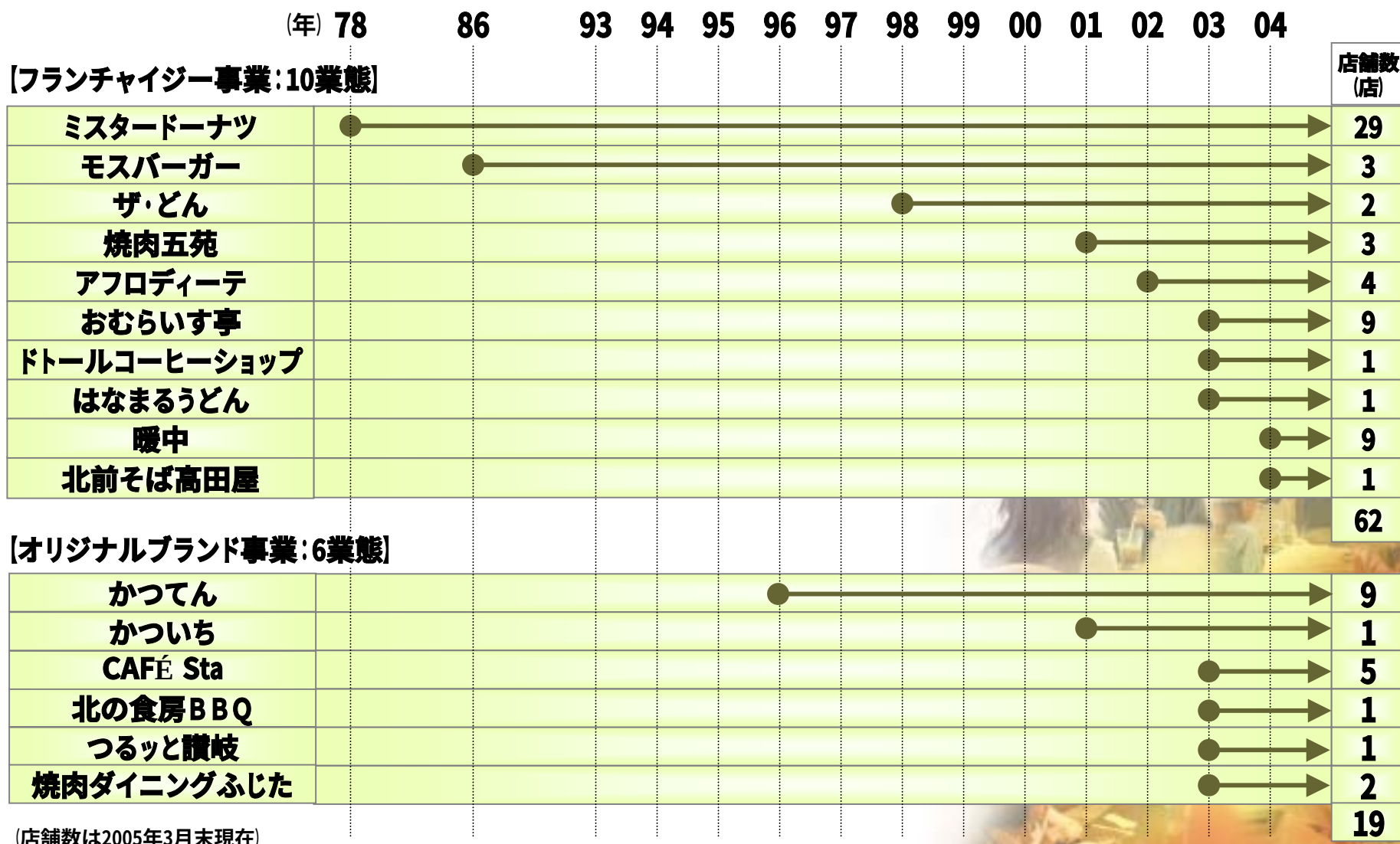
	2005/3 (実績)		2006/3 (予想)	
	金額 (百万円)	前期比 増減率 (%)	金額 (百万円)	前期比 増減率 (%)
売上高	9,180	+13.1	10,301	+12.2
売上総利益	5,211	+18.8	6,016	+15.4
売上総利益率	56.8%	+2.8	58.4%	+1.6
営業利益	343	+91.7	473	+37.9
売上高営業利益率	3.7%	+1.5	4.6%	+0.9
経常利益	300	+91.0	335	+11.7
売上高経常利益率	3.3%	+1.4	3.3%	0.0
当期純利益	154	+165.0	157	+1.9
売上高当期純利益率	1.7%	+1.0	1.5%	-0.2

*斜体は前期比増減%ポイント

FUJITA

III. 參考資料

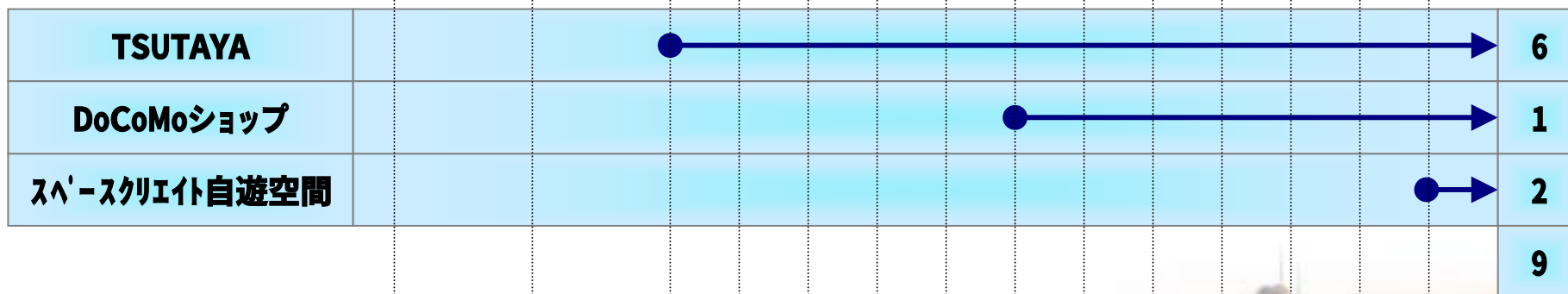
1. 飲食部門の歩み



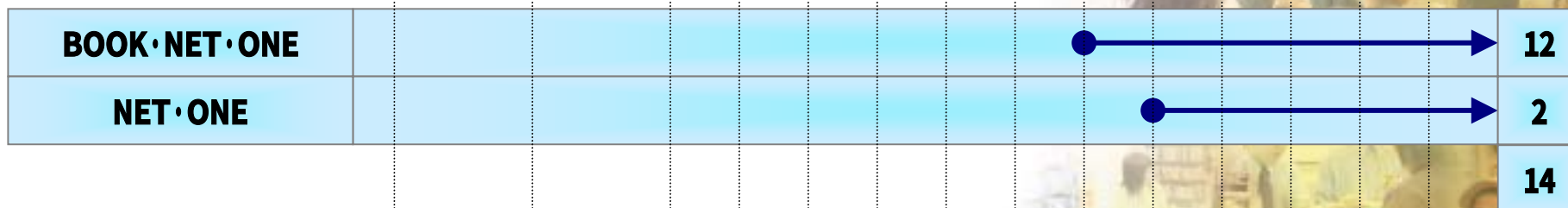
2. 物販部門の歩み

(年) 78 86 93 94 95 96 97 98 99 00 01 02 03 04

【フランチャイジー事業: 3業態】

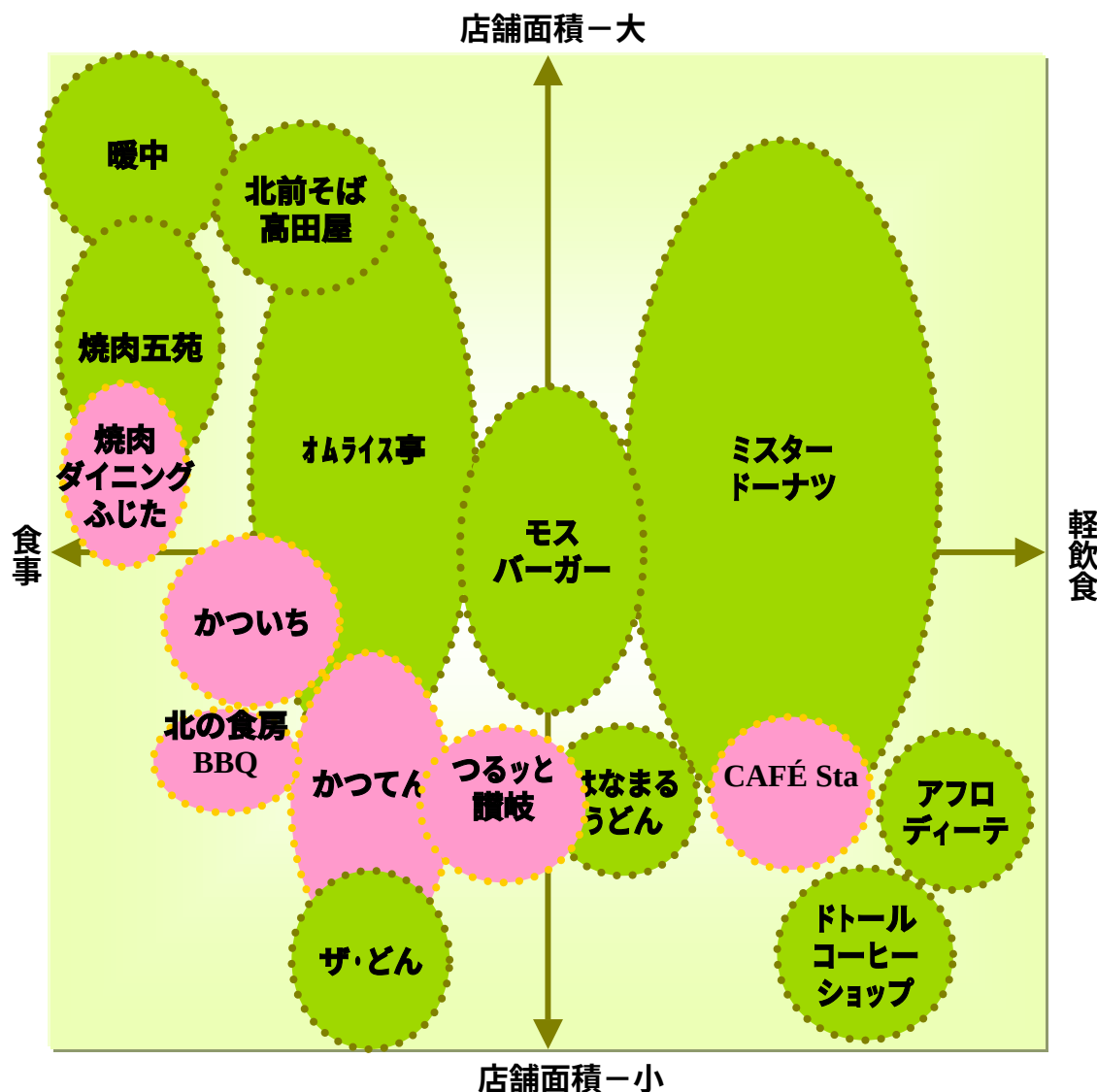


【オリジナル事業: 2業態】



(店舗数は2005年3月末現在)

3. 飲食部門の業態マップ



【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。

4. 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)



BOOK・NET・ONE店内



ミスタードーナツ店内



DoCoMoショップ店内

4. 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



4. 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6月1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。