



2007年3月期 中間決算説明会

2006年12月6日(水)

株式会社 フジタコーポレーション

FUJITA



I . 中間決算の概要

1. 中間決算ハイライト

●市場環境は、景気回復の遅れ

→北海道・東北への景気回復の波が予想より遅延

●当中間期の売上高は微減

→上期新規出店計画の遅れ

●大幅な減益

→地域的な競争激化によるメディアサービス部門の収益低下

→今後の新規出店を睨んだ人件費投資

→(株)オーズインターナショナル(おむらいす亭)の民事再生の影響(特別損失の計上)

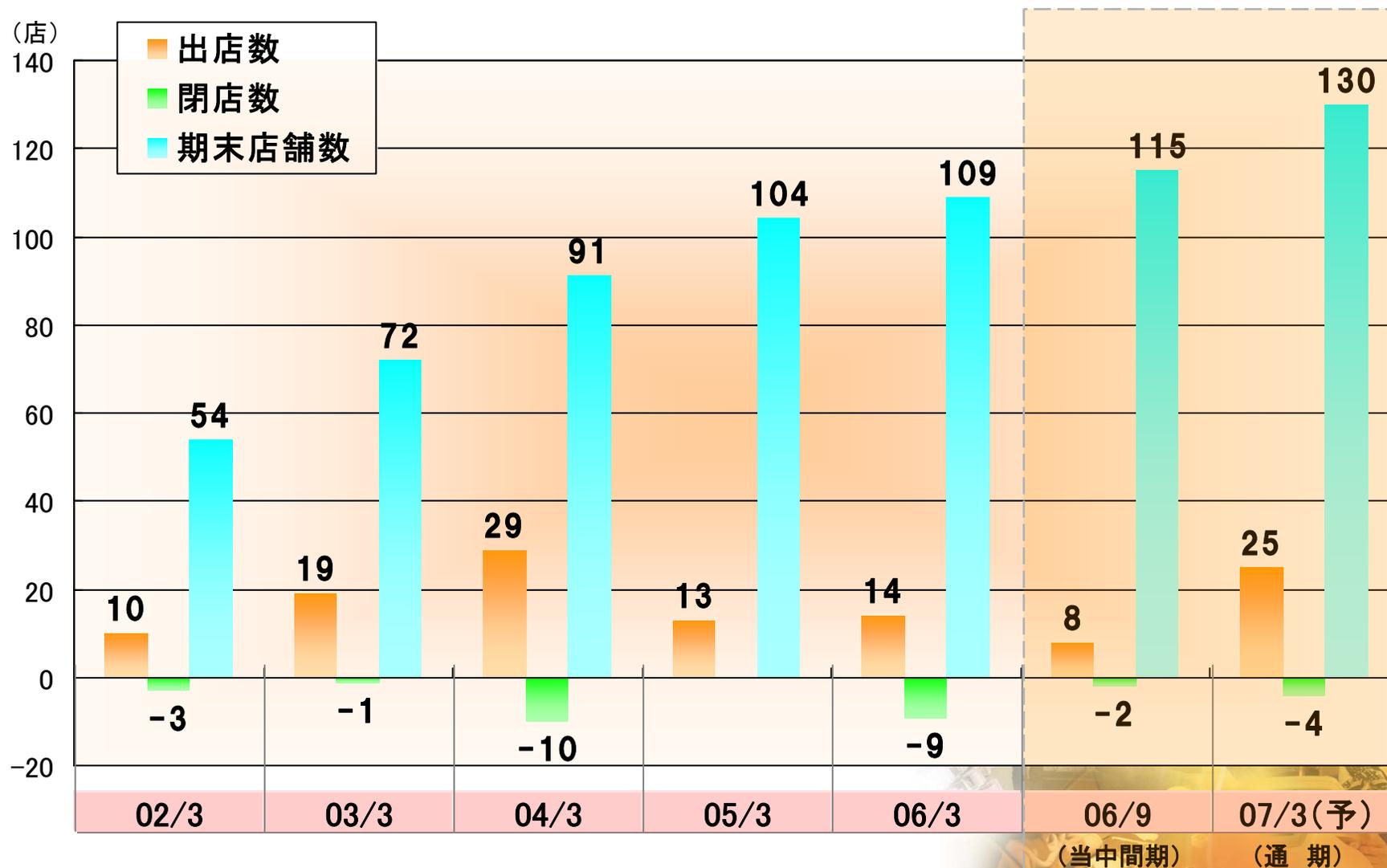


2. 決算の概要

| | 2005/9 (前中間期) | 2006/9 (当中間期) | | 2006/3 |
|-----------|------------------|------------------|---------------|-------------|
| | 金額 (百万円) | 金額 (百万円) | 前期比 増減率(%) | 金額 (百万円) |
| 売上高 | 4,775 | 4,767 | △0.2 | 9,489 |
| 売上総利益 | 2,858 | 2,785 | △2.6 | 5,515 |
| 売上総利益率 | 59.9% | 58.4% | △1.5 | 58.1% |
| 営業利益 | 176 | 89 | △49.5 | 215 |
| 売上高営業利益率 | 3.7% | 1.9% | △1.8 | 2.3% |
| 経常利益 | 128 | 45 | △64.9 | 120 |
| 売上高経常利益率 | 2.7% | 0.9% | △1.8 | 1.3% |
| 中間(当期)純利益 | 43 | 9 | △79.0 | 31 |
| 売上高当期純利益率 | 0.9% | 0.2% | △0.7 | 0.3% |

* 斜体は前期比増減%ポイント

3. 当中間期における直営出退店の状況①



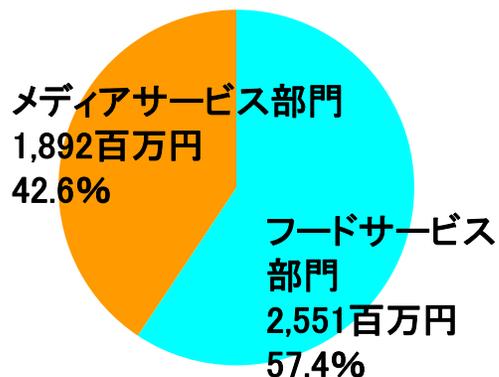
3. 当中間期における直営出退店の状況②

| 出店 計8店舗 | 地域 | 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 | | |
|------------|----|-----------|--------------|------------|----------------------|------------|--|--|
| | | 北海道 | 暖中 かつてん | 1店舗 1店舗 | 自遊空間 BOOK・NET・ONE | 1店舗 1店舗 | | |
| 北東北 | 暖中 | 1店舗 | | | リラックス | 2店舗 | | |
| 南東北 | | | BOOK・NET・ONE | 1店舗 | | | | |
| | | 3店舗 | | 3店舗 | | 2店舗 | | |
| 譲渡 計2店舗 | 地域 | 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 | | |
| | | 北海道 | | | BOOK・NET・ONE | 2店舗 | | |
| | | 北東北 | | | | | | |
| | | 南東北 | | | | | | |
| | | 0店舗 | | 2店舗 | | 0店舗 | | |

4. セグメント別の売上高 ①部門別

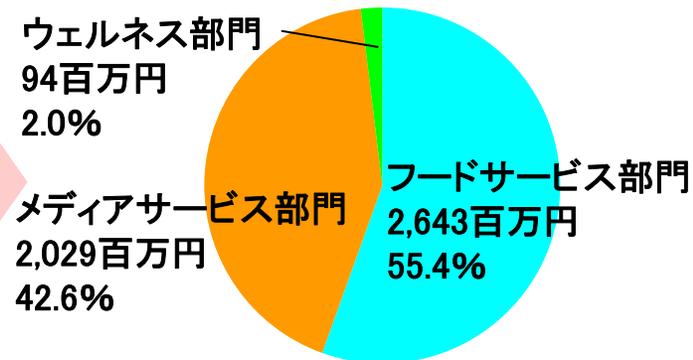
【2004/9】

売上高: 4,443百万円



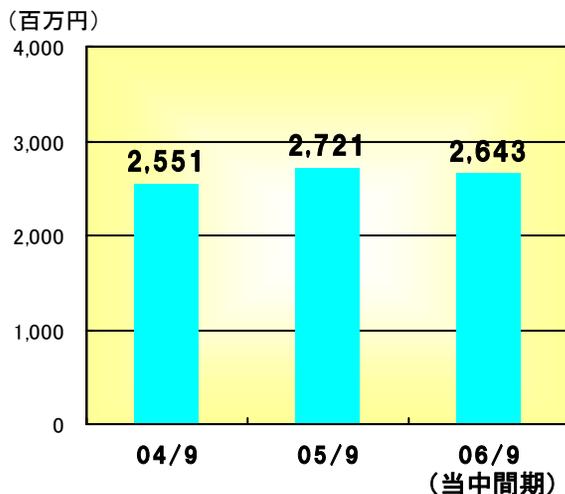
【2006/9】

売上高: 4,767百万円

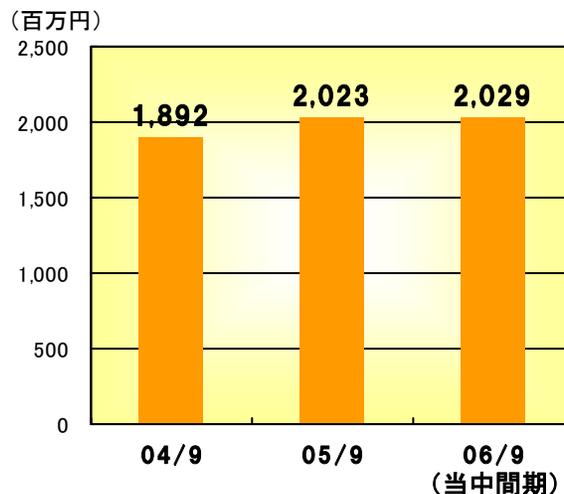


ウェルネス部門立ち上げにより
同部門の売上構成比が順調に
拡大

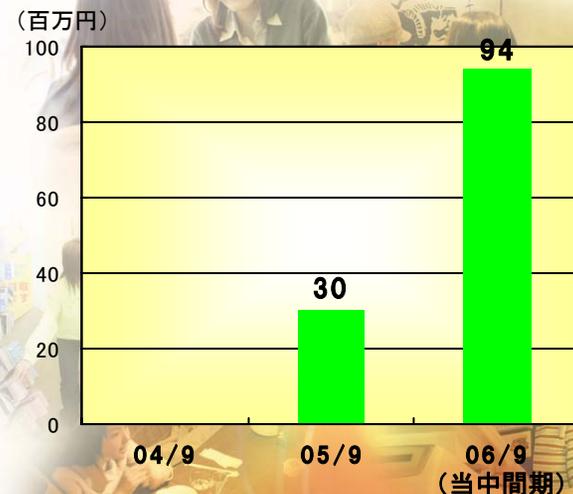
■フードサービス部門



■メディアサービス部門



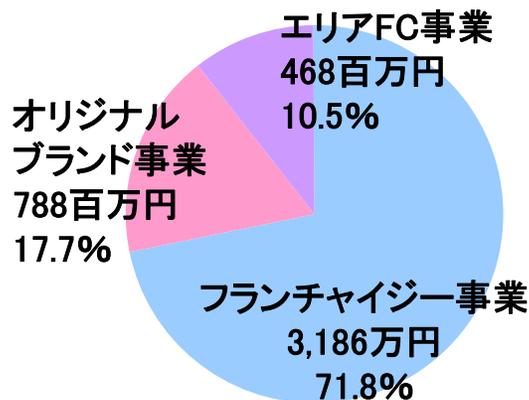
■ウェルネス部門



4. セグメント別の売上高 ②事業別

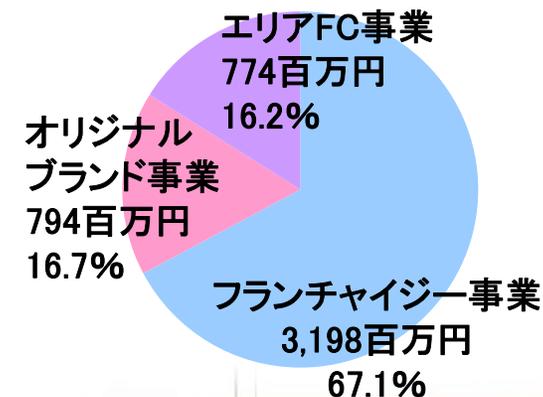
【2004/9】

売上高: 4,443百万円



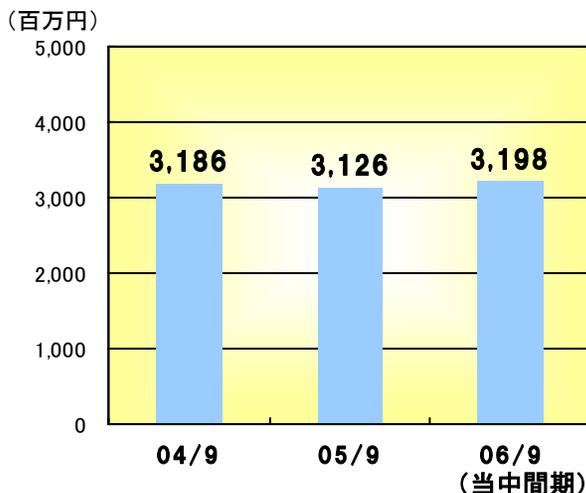
【2006/9】

売上高: 4,767百万円

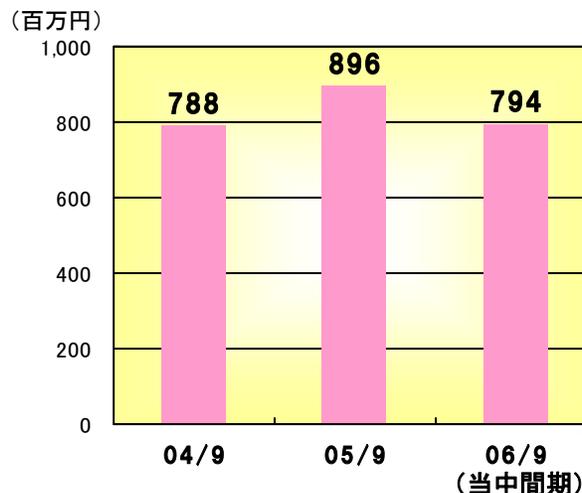


当中間期はフランチャイズ事業の店舗数の増加が比較的多かったことを受けて同事業の構成比が微増

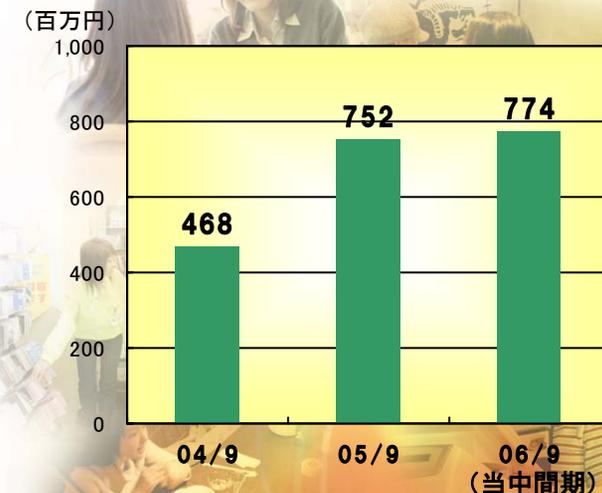
■フランチャイズ事業



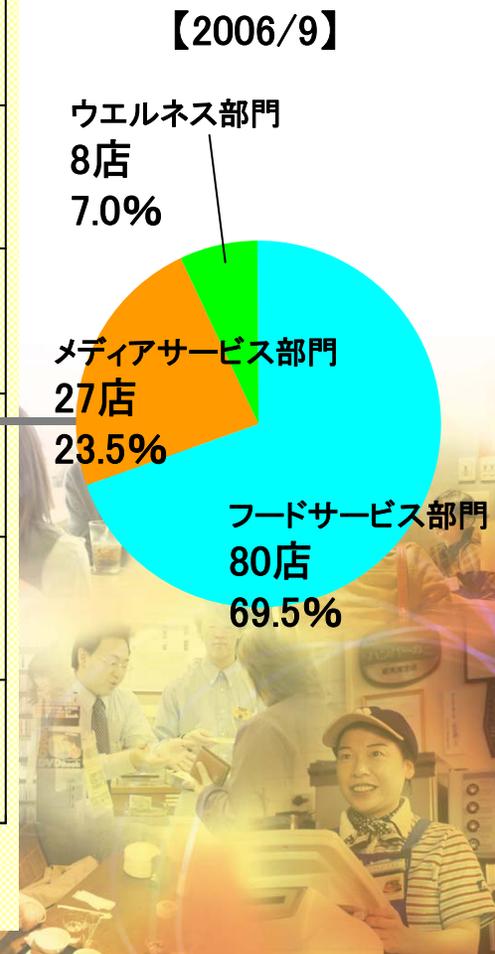
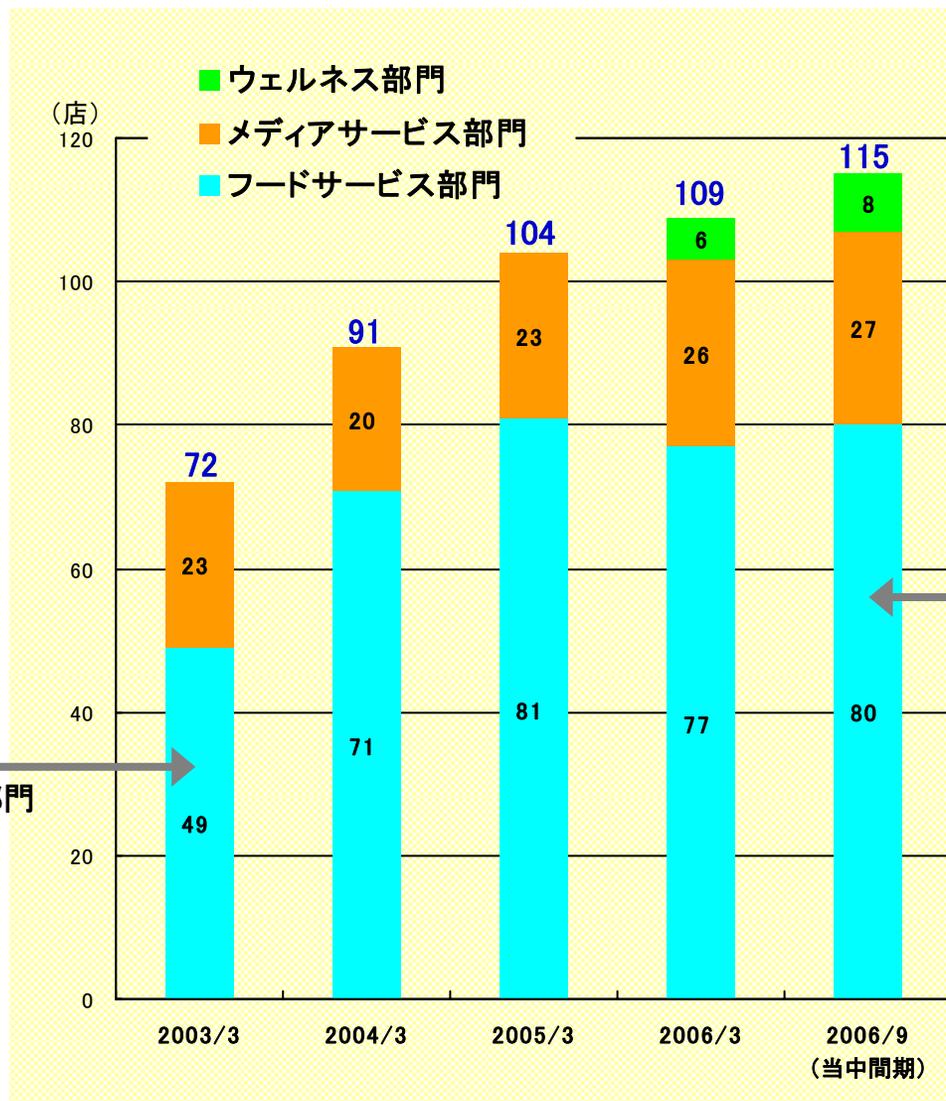
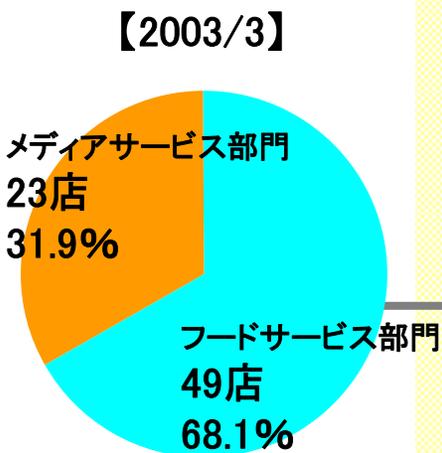
■オリジナルブランド事業



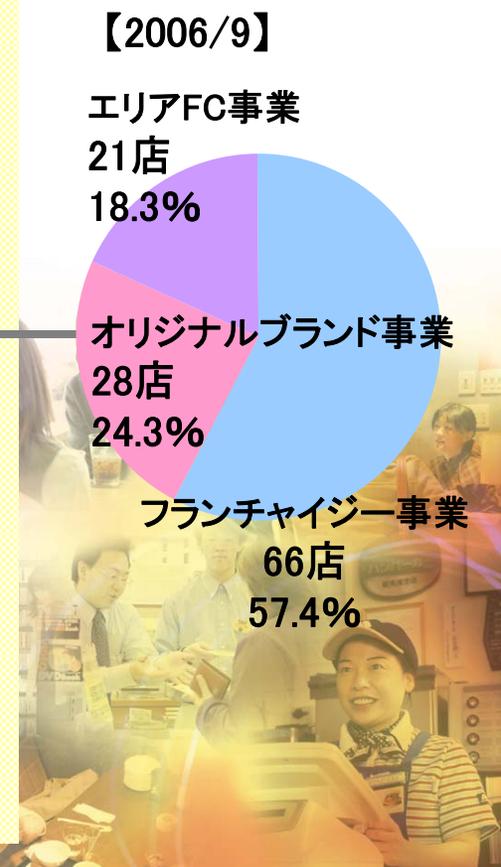
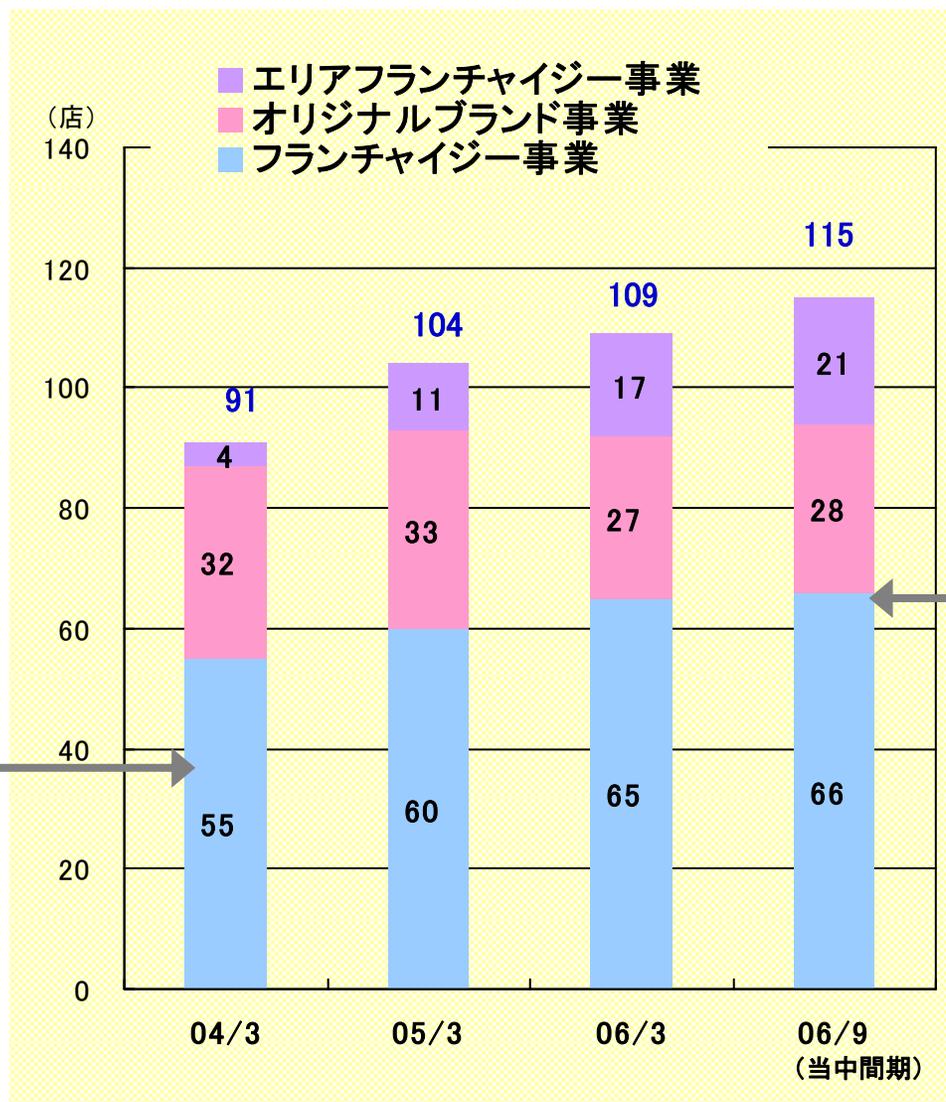
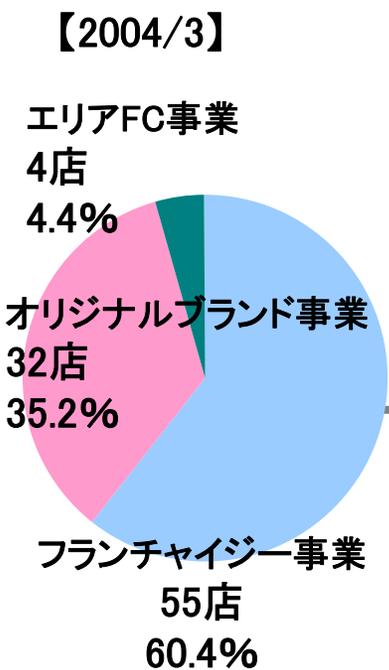
■エリアフランチャイズ事業



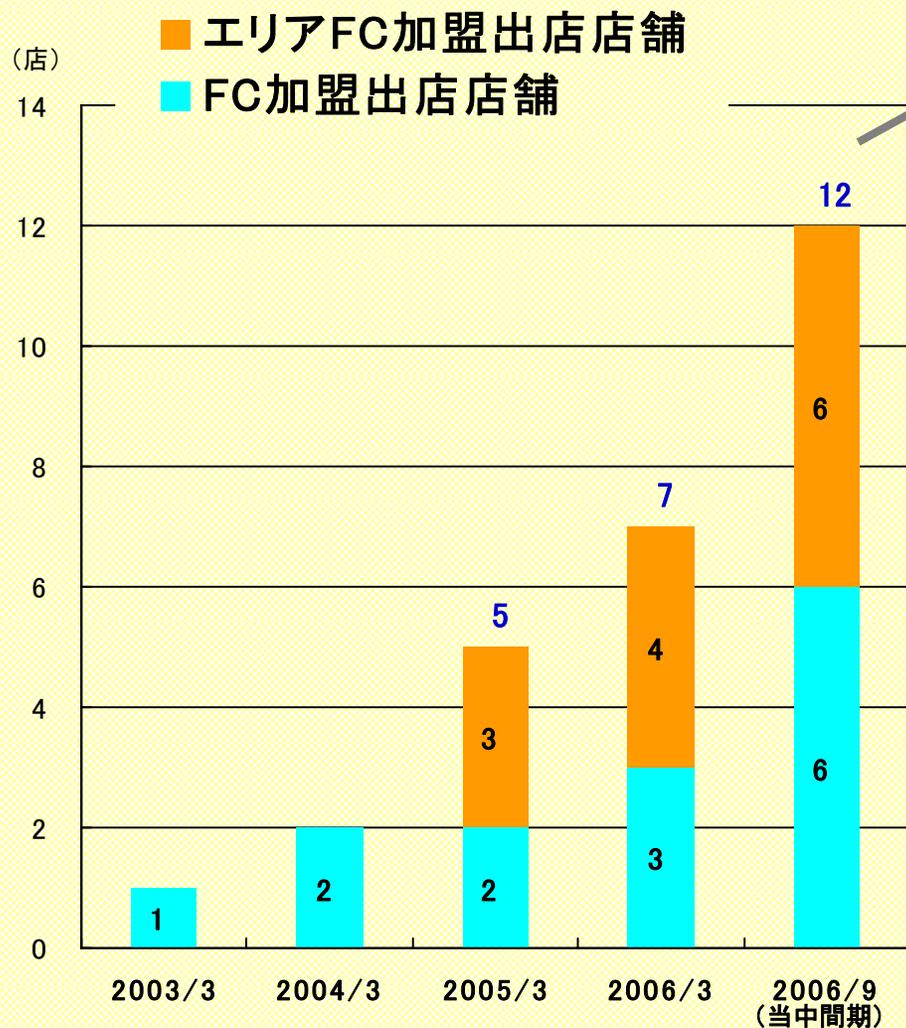
5. 店舗数の状況 ①部門別(直営店)



5. 店舗数の状況 ②事業別(直営店)



5. 店舗数の状況 ③エリアFC・FC加盟店舗



エリアFC加盟店数

| | |
|-----|-----|
| 暖中 | 4店舗 |
| 高田屋 | 1店舗 |

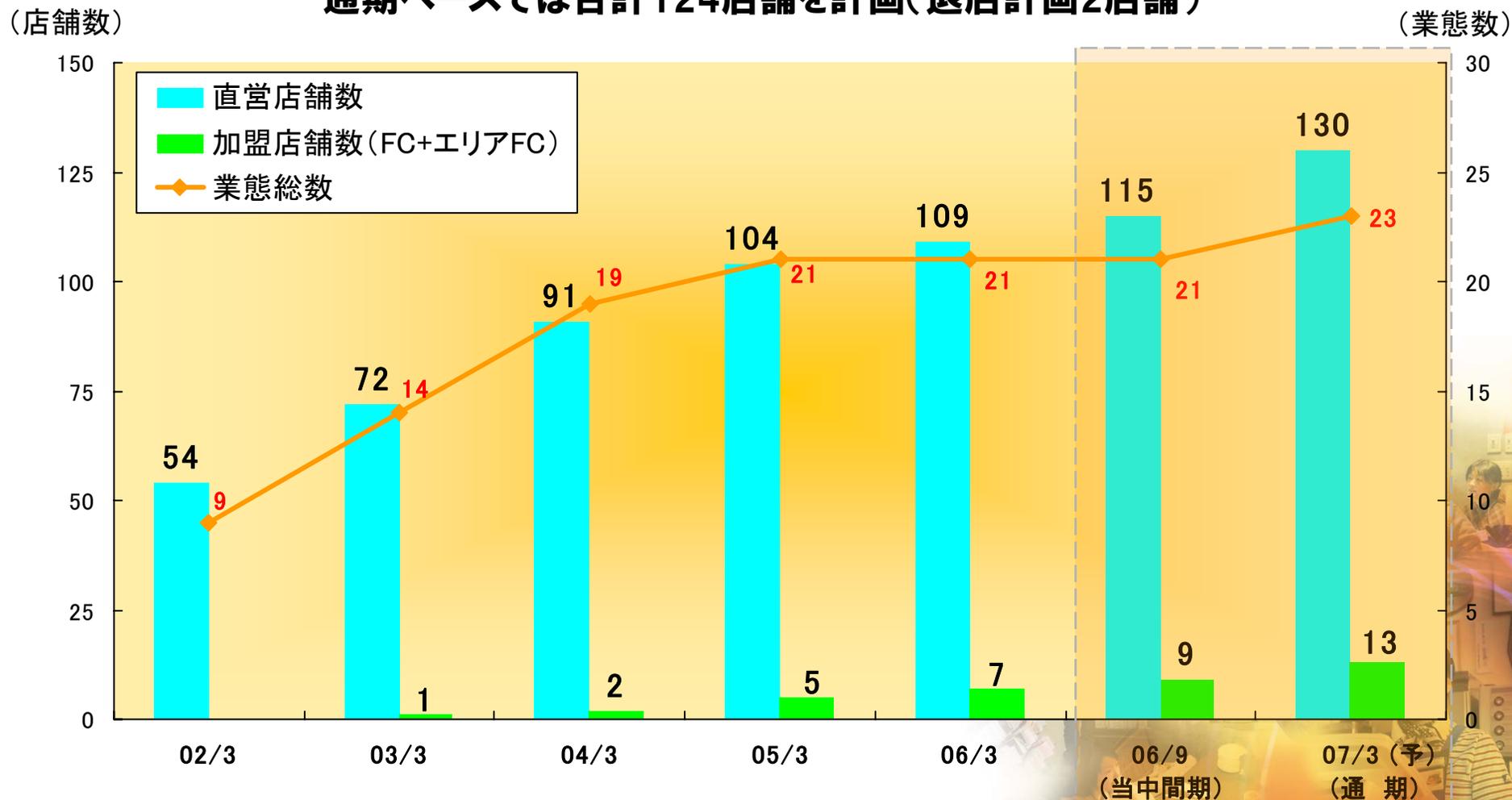
FC加盟店数

| | |
|--------------|-----|
| BOOK・NET・ONE | 6店舗 |
|--------------|-----|



6. 店舗数、業態数の推移と計画

当中間期の新規出店は11店舗(直営8・加盟3)、FC譲渡が2店舗
通期ベースでは合計124店舗を計画(退店計画2店舗)



7. 2007年3月期の見通し

| | 2006/3 (実績) | | 2007/3 (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 | 9,489 | +3.4 | 9,901 | +4.3 |
| 売上総利益 | 5,515 | +5.8 | 5,747 | +4.2 |
| 売上総利益率 | 58.1% | +1.3 | 58.0% | -0.1 |
| 営業利益 | 215 | -37.4 | 180 | -16.3 |
| 売上高営業利益率 | 2.3% | -1.4 | 1.8% | -0.5 |
| 経常利益 | 120 | -60.0 | 76 | -36.7 |
| 売上高経常利益率 | 1.3% | -2.0 | 0.8% | -0.5 |
| 当期純利益 | 31 | -79.3 | 25 | -19.4 |
| 売上高当期純利益率 | 0.3% | -1.4 | 0.3% | -0.0 |

* 斜体は前期比増減%ポイント



Ⅱ. 今後の戦略

1. 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。

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. 展開業態の種類

(2006月11月末現在)

◆フランチャイジー事業 16業態◆

【フードサービス部門 10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 6業態◆

【フードサービス部門 4業態】



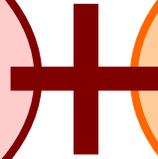
【メディアサービス部門 2業態】



4. 今後の戦略ポイント

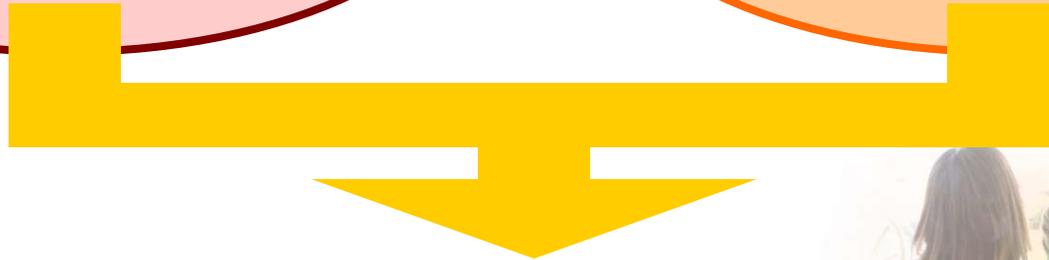
1

人事・組織改革
の推進



2

中期戦略の
継続的な推進



中期経営計画

FUJITA Rising Plan 2010

の目標達成へ



5. 今後の戦略① 人事・組織改革の推進

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

6. 今後の戦略② 中期戦略の継続的な推進

【全社戦略の基本方針】

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

7. 部門戦略 ①「フードサービス部門」の戦略

既存業態のブラッシュアップ



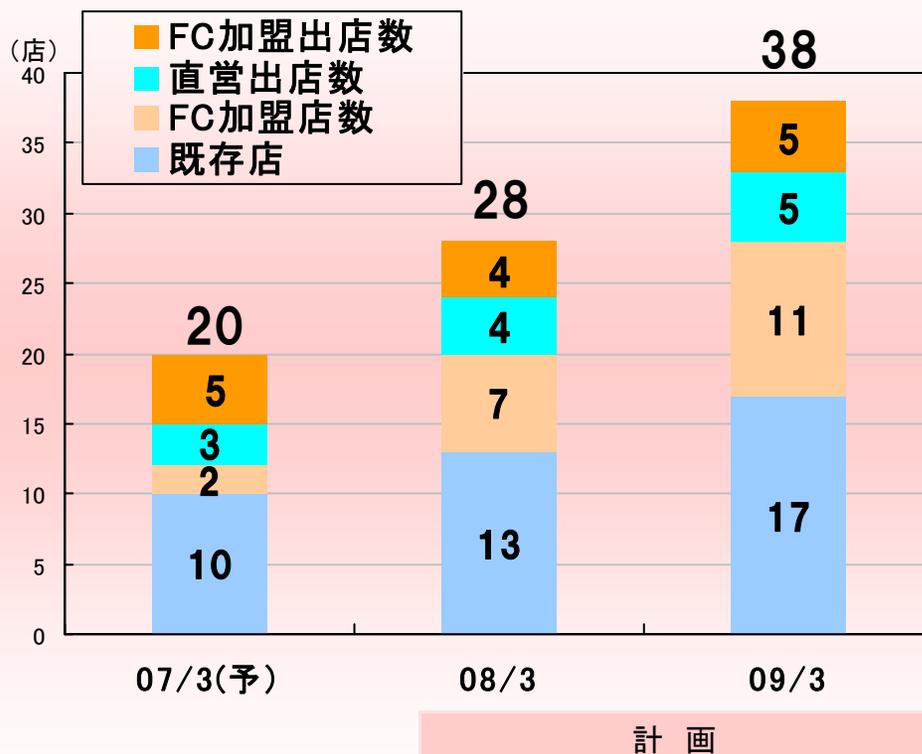
管理コスト、出店コストの見直しを推進

既存業態の全体収益の向上へ

7. 部門戦略 ②「メディアサービス部門」の戦略

北海道・東北を中心に 直営・FC加盟店ともに出店を加速

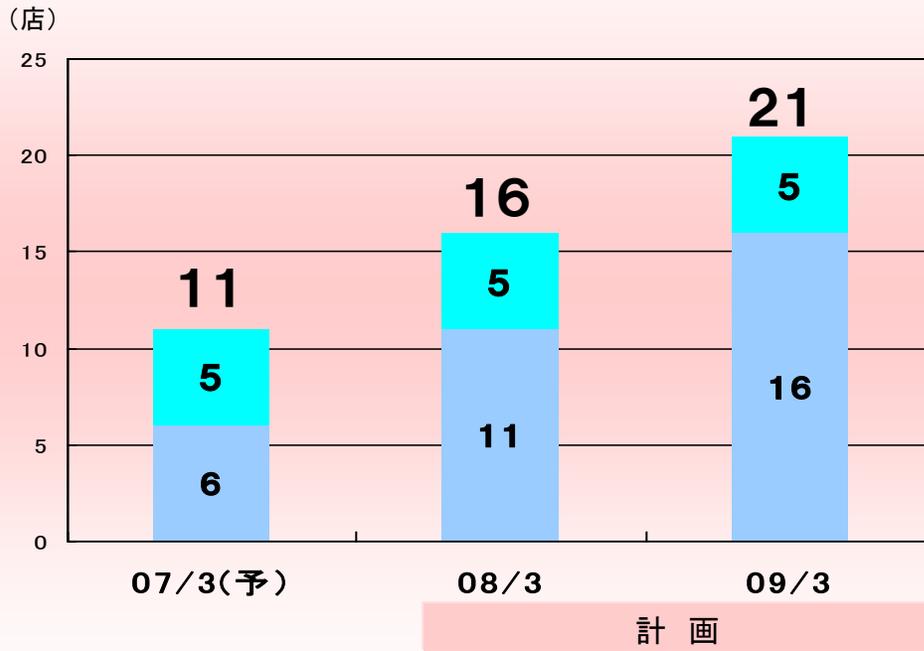
【主力業態】



7. 部門戦略 ③「ウェルネス部門」の戦略

- 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

■リラックスの店舗数計画



リラックスLady's業態イメージ

8. 新業態の創設 宝くじ事業 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

8. 新業態の創設 宝くじ事業 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

9. 中長期経営目標-1/2

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. 直営店戦略 ①「注力業態」と「新業態」

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



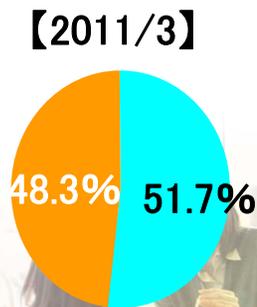
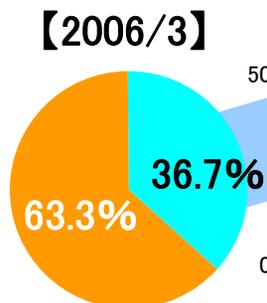
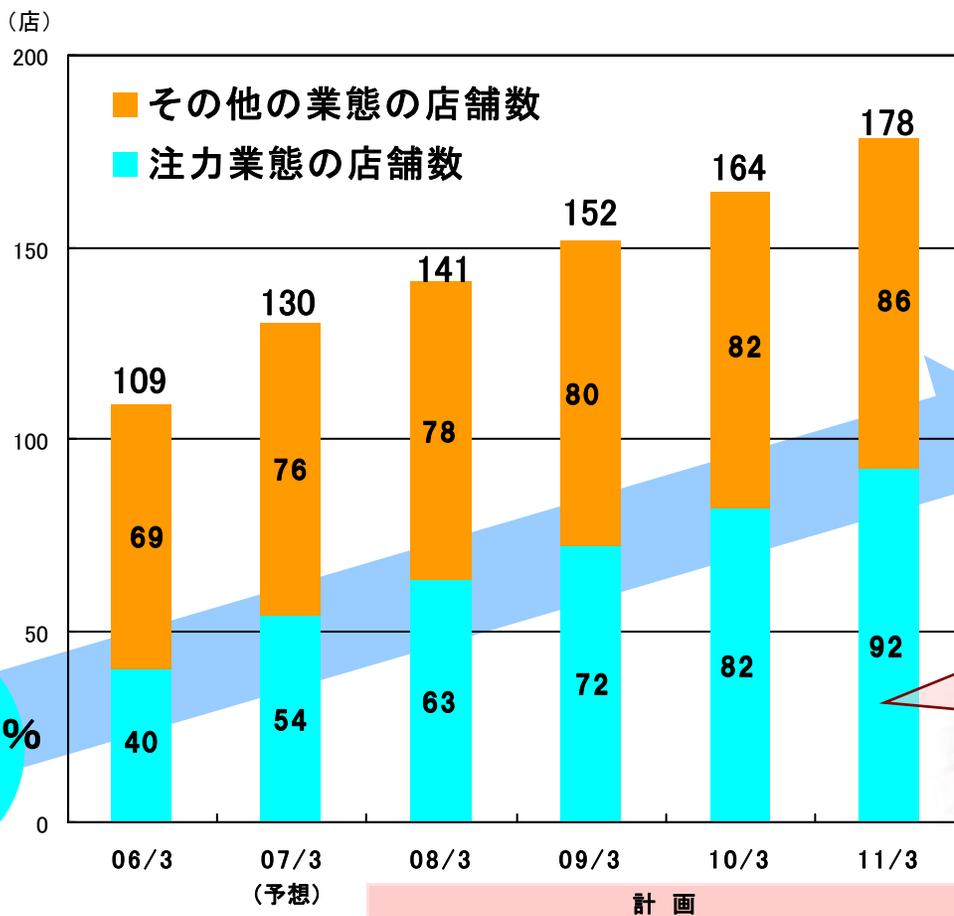
新業態



1. 直営店戦略 ②中期出店計画

2010年度までに注力業態の店舗数を現在の2.3倍へ

■ 直営店の出店計画 (FC・エリアFCを除く)



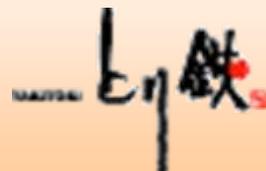
2. 加盟店戦略 ①業態展開方針

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



フランチャイジー事業



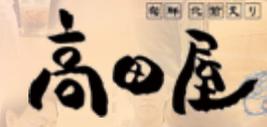
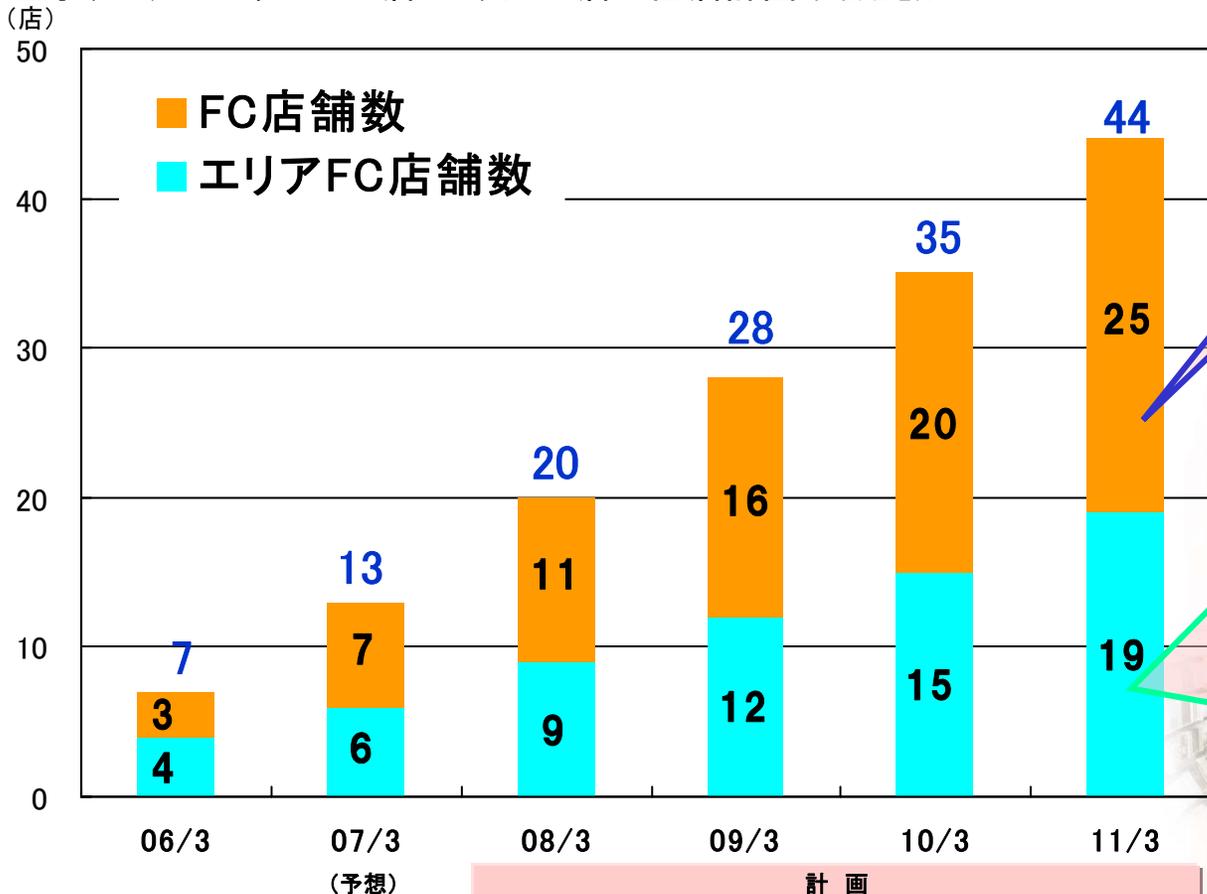
フランチャイザー
として
加盟店を拡大

エリアフランチャイザー
として
加盟店を拡大

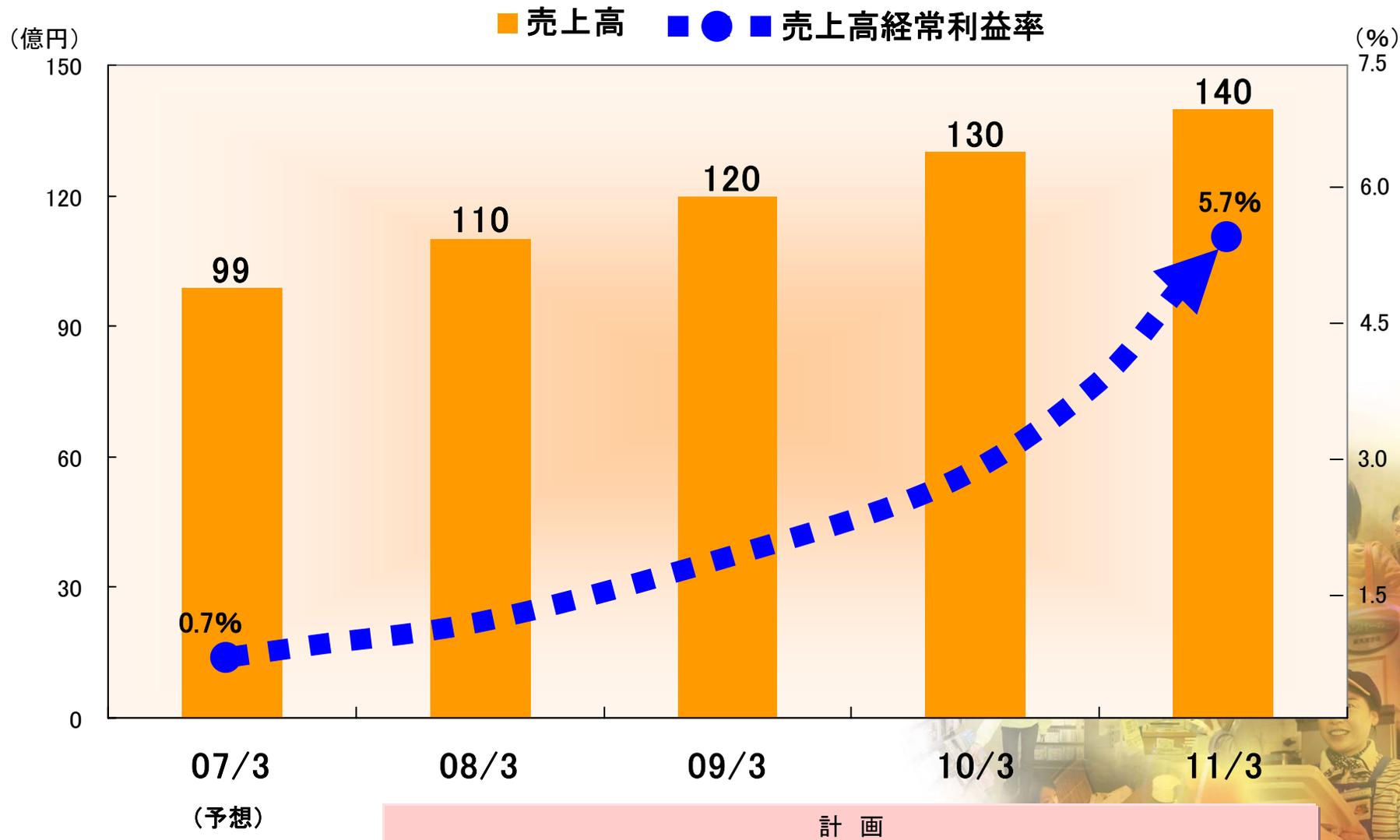
2. 加盟店戦略 ②中期出店計画

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7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)



3. 経営目標



4. 出店展開の全体像

北海道・東北を中心に展開



| 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 | | 78 |
| 42 | 12 | 4 | 9 | 11 | |
| 58 | | | 20 | | 23 |
| 15 | 0 | 4 | 2 | 2 | |
| 19 | | | 4 | | 8 |
| 5 | 1 | 0 | 1 | 1 | |
| 6 | | | 2 | | 6 |
| 4 | 0 | 0 | 2 | 0 | |
| 4 | | | 2 | | 115 |
| 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 |

(2006年9月末日現在)

(ご注意)

当資料に記載された内容は、2006年12月6日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。

