

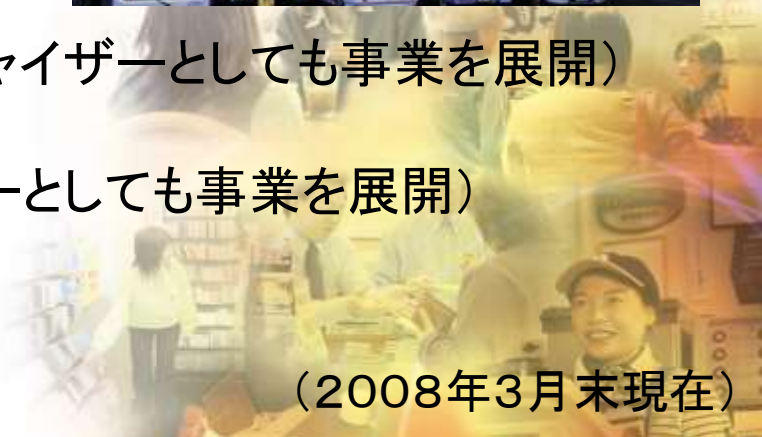


個人投資家向け 会社説明会資料

2008年6月24日（火）

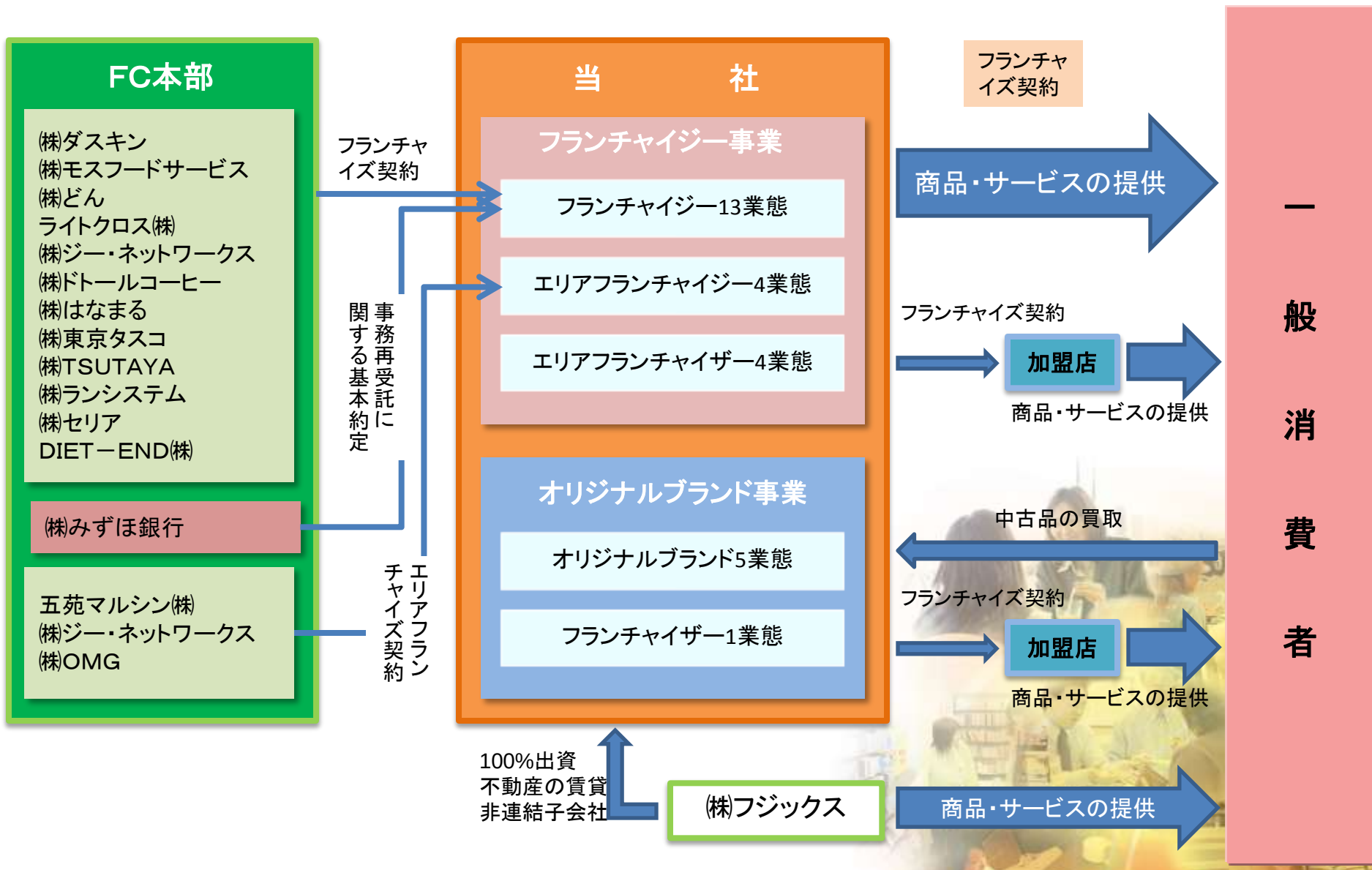
1. 会社概要

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	代表取締役社長 藤田 博章
資	本	3億8,815万円
売	上	99億23百万円 (2008年3月期)
従	業	員数 195名 (他換算パート雇用者数 878名)
事	業	内 容
		● フランチャイジー事業 (うち、4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)



(2008年3月末現在)

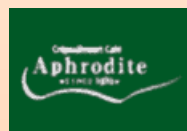
2. 事業系統図



3. 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3業態】



【ウェルネス部門3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】

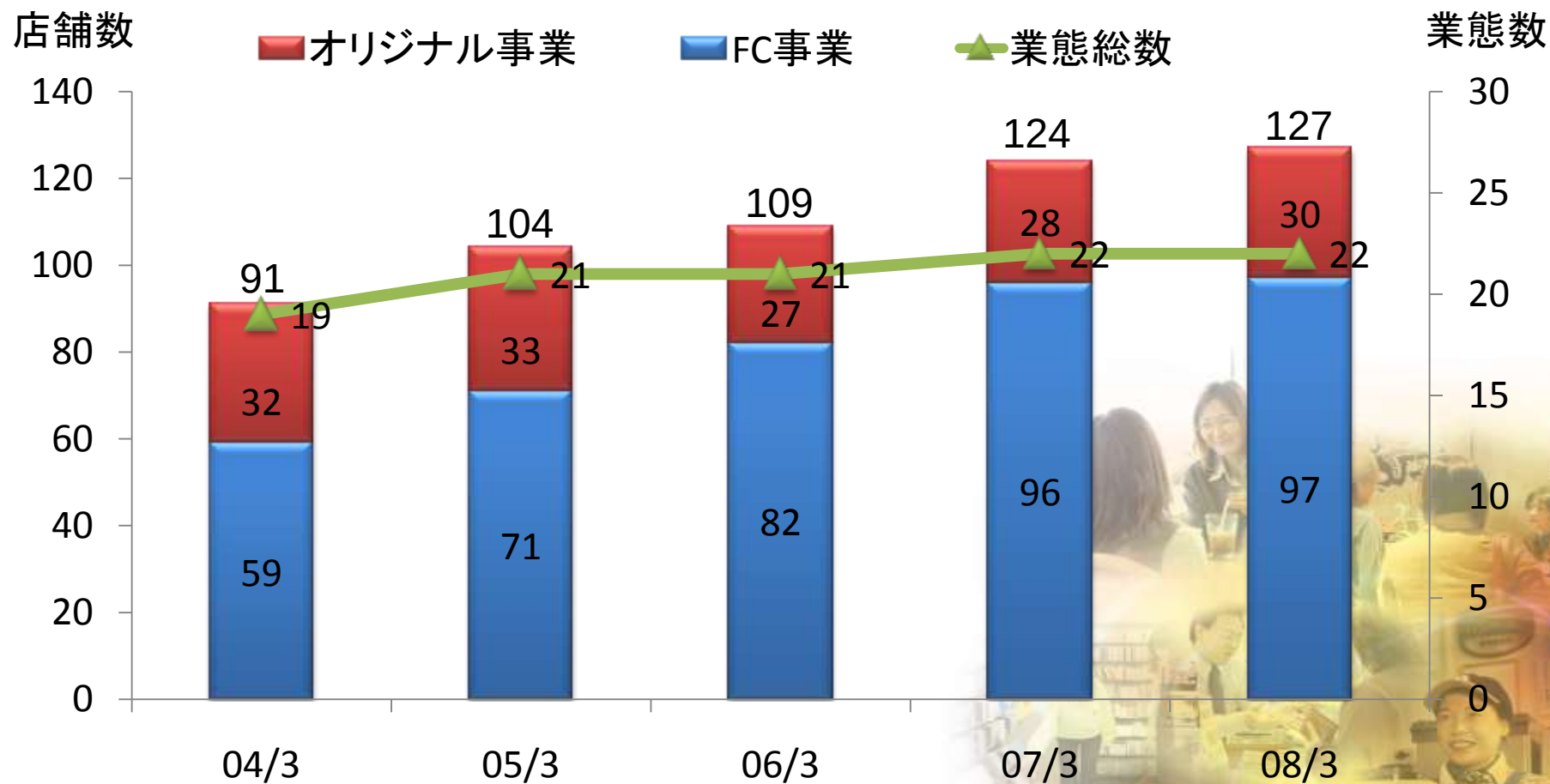


【メディアサービス部門2業態】

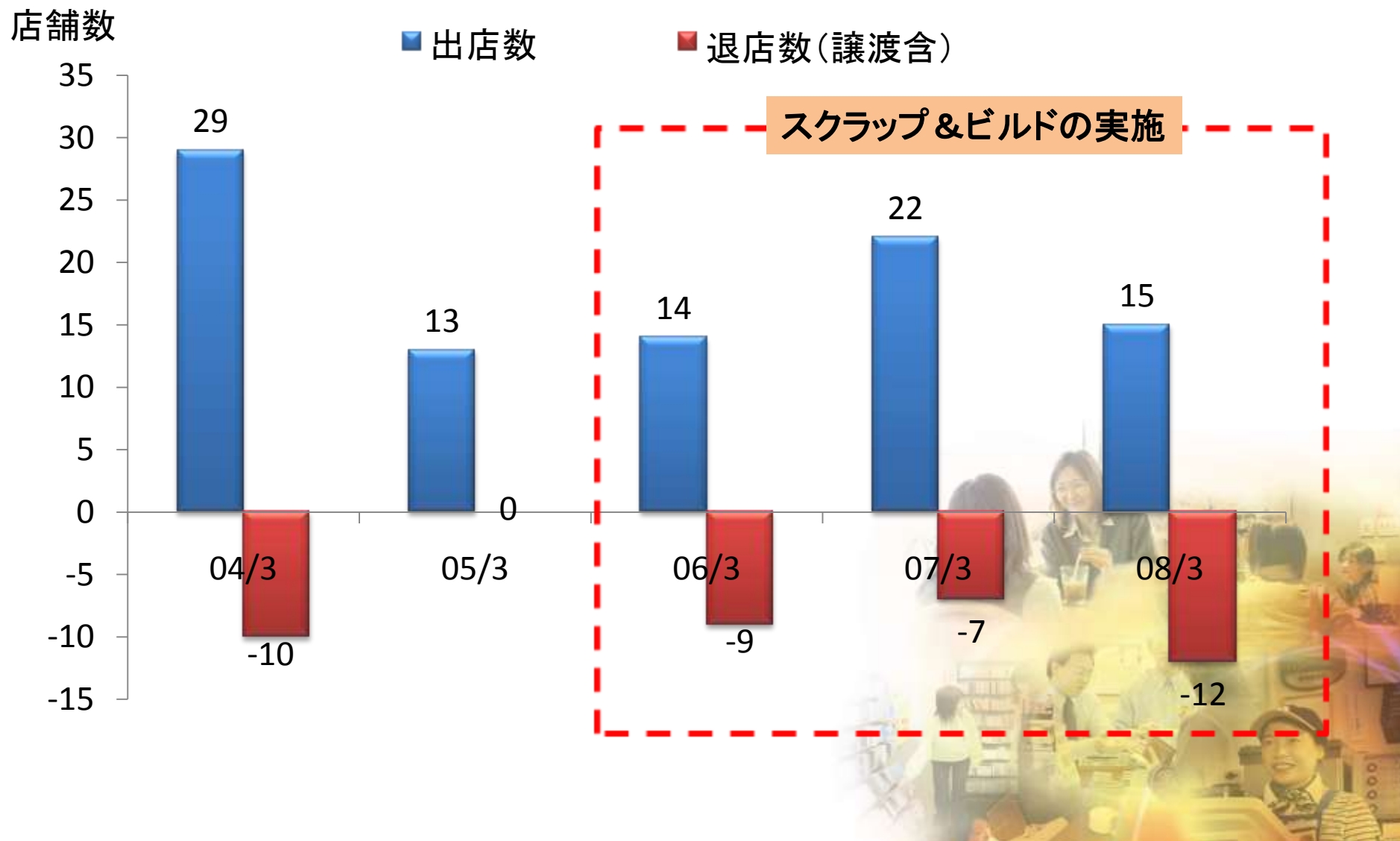


(2008年3月末現在 22業態)

4. 直営店舗数と業態数の推移



5. 直営店舗の出店推移



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
人材の店舗運営力

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業態を
「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。

8. 市場環境と経営の方向性

【市場環境】

- 外食業界は市場成熟期へ
- 社会・人口構造等のマクロ的変化と食を取り巻くライフスタイルの変化に伴い、消費者の嗜好性やニーズがより一層多様化
- 「食の安全」、「サービス品質」など、お客様の視点に立った質の高い経営が企業価値の差へ

【経営の方向性】

強みを最大限に活かした事業を推進するなか、顧客満足を高める質の高い経営と競争を勝ち抜く効率経営を両立する基盤を構築していくことで、着実な成長を図る。

**築き上げてきた強みを最大限に活用した事業運営を
基礎としながら・・・**

1 エリア展開

→北海道、東北におけるドミナントエリアの形成

2 人事・組織改革

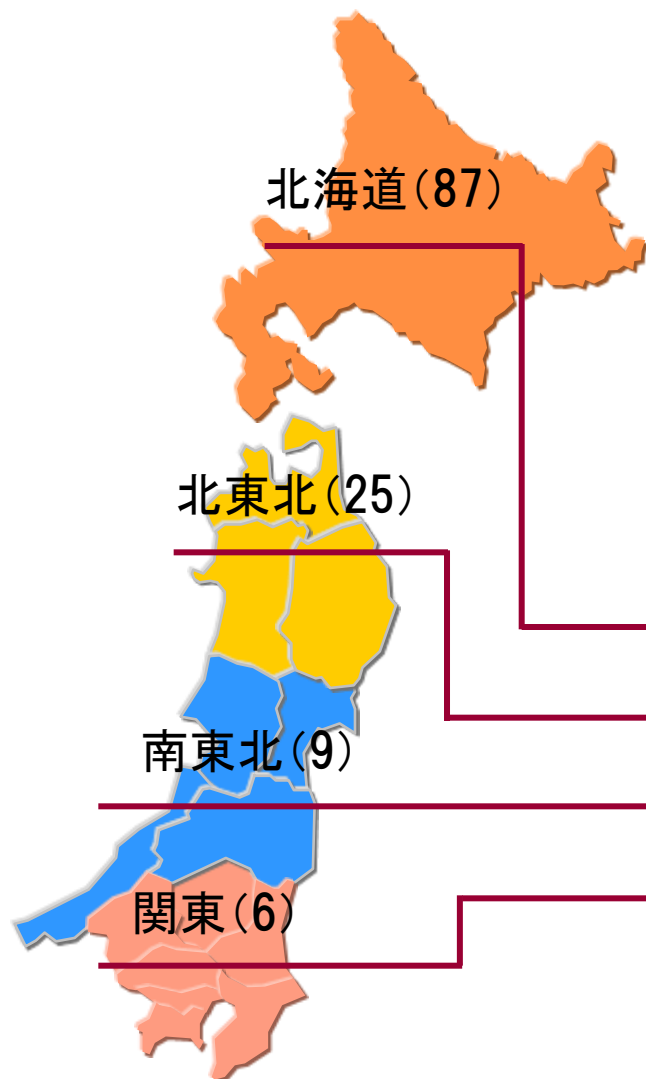
→店舗のサービスと生産性の向上を図る構造改革

3 店舗展開

→高水準の安定収益構造への脱皮



北海道・東北を中心に展開



かつてん、BOOK・NET・ONE
を中心に随時出店

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		
47	13	11	8	13	87
66			21		
16	0	4	3	2	25
20			5		
6	1	0	1	1	9
7			2		
4	0	0	2	0	6
4			2		
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		エリア合計
68	14	15	14	16	127
97			30		

(2008年3月末日現在)

人事制度の改革～第2フェーズのスタート

第1フェーズ

2006年4月～
人事制度の改革開始

第2フェーズ

2007年10月～
販促・教育部創設

- 採用社員教育
- 店長研修
- 管理職研修

営業部門の改革

- 4つの外食事業部を2つに統合、担当SV制を導入し、店舗指導、運営強化を図る
- 商品部を新設し、外食食材の調達、商品企画を強化
- 販促・教育部を新設し、集中管理によるコスト削減



2006年9月よりスタートした「独立支援制度」により、
2008年3月末までに5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

【中長期基本方針】

業態出店戦略

高収益・高効率分野への
経営資源の集中

直営店戦略

スクラップ&ビルドの推進と
ブラッシュアップ

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

●今後の主な出店ブランド



当社オリジナルブランドに経営資源を集中



エリアに集中して出店！
30店体制を目指す。



かつてん第1号店
かつてん北14条光星店
(1996年7月OPEN)

様々なコンセプトによるブラッシュアップ



今後の出店コンセプトの完成

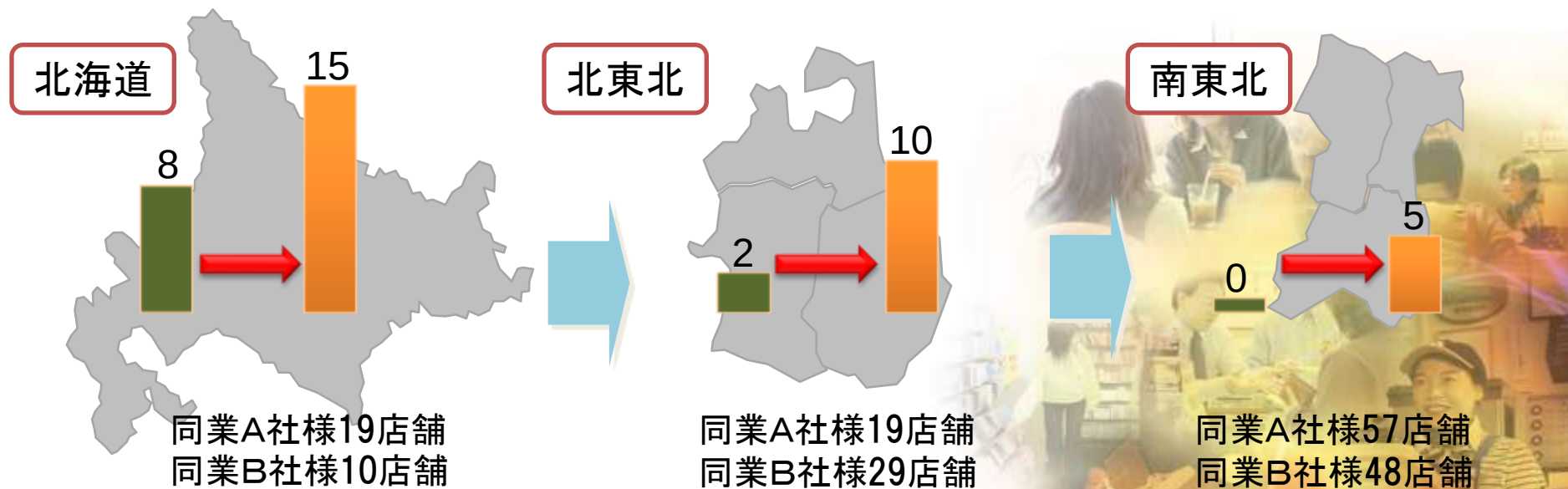


かつてん苫小牧店(2007年7月OPEN)



エリア集中出店によるドミナントの形成
30店体制を目指す。

ドミナント出店による開発出店コストの低減へ





直営25店・加盟15店
の40店体制を目指す。



BOOK・NET・ONE第1号店
BOOK・NET・ONE平岡店
(1999年10月OPEN)

複合出店が可能な業態
安定した収益バランス



リサイクルショップ
NET・ONE複合店



居抜小型店舗の
出店事例



ローカル地域への
出店事例

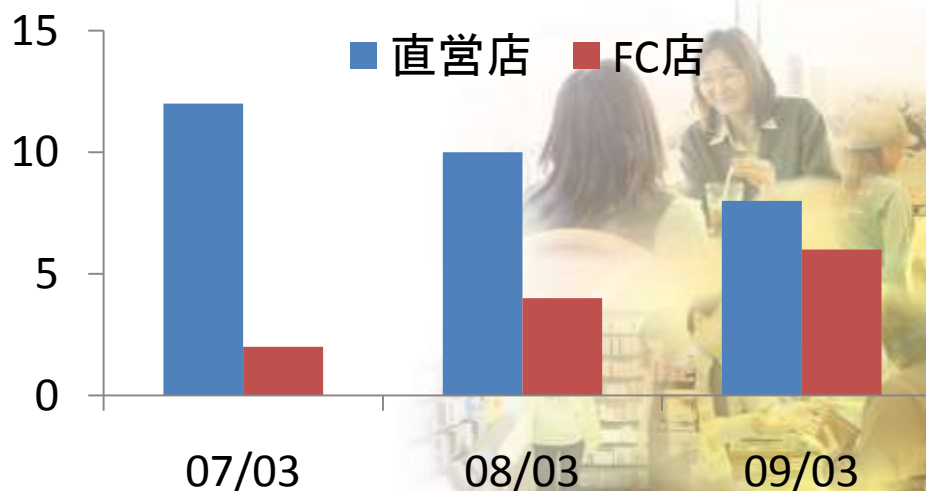


ミスタードーナツ
との複合店



フランチャイズ化を進める

従業員独立制度により、
直営からフランチャイズへの転換



●直営店活性化プラン

リニューアルの実施

- お客様の来店促進
- 従業員のモチベーションアップ

モスバーガー 苫小牧店
ミスタードーナツ 北14条光星ショップ
ミスタードーナツ ルーシー大谷地ショップ
ミスタードーナツ 八戸六日町ショップ
暖中伏古店
かつてん江別店
TSUTAYA 北14条光星店

店舗リニューアルを積極的に実施



後

緑MOSに改装。
100席保有のMOS苫小牧店



前



後

ミスタードーナツ
ルーシー大谷地ショッブ



前



後

かつてん江別店



前

スクラップ&ビルド事例



MD八戸六日町ショップ



MD八戸南類家ショップ
2007年10月移転オープン



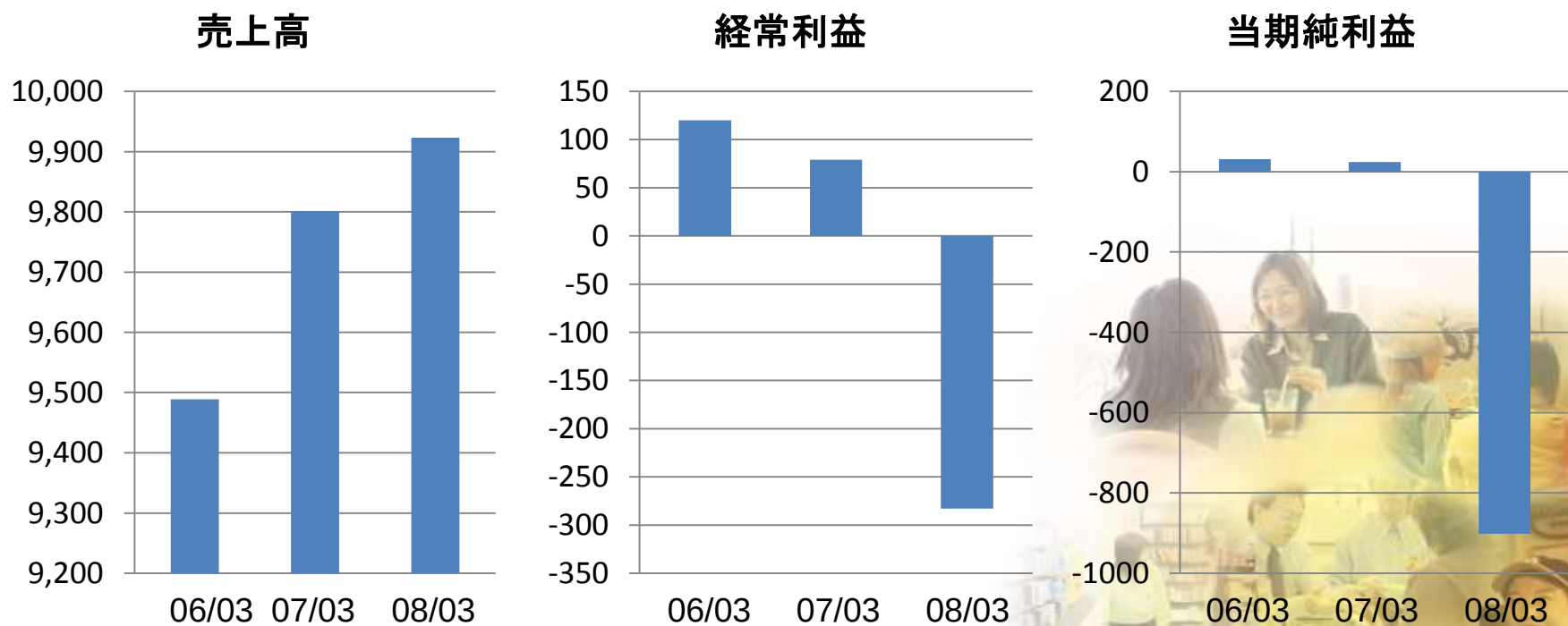
情熱ホルモン八戸六日町酒場
移転後、空いた物件に出店



2008年3月期 決算概要

1. 2008年3月期 決算ハイライト

- 増収であったが、原油価格高騰によるコストや穀物価格上昇による原価高騰が大きく影響し減益になった。
- 加盟契約解除及び大幅な店舗スクラップ実施による特別損失を計上したため、当期純利益は△902百万円となった。



2. 2008年3月期 決算概要

単位:百万円	2007/3	2008/3	前年比	
			増減	%
売上高	9,801	9,923	122	+1.2%
フードサービス	5,372	5,596	224	+4.2%
メディアサービス	4,172	3,980	-192	△4.6%
ウェルネス	256	346	90	+35.2%
売上原価	4,146	4,228	82	+2.0%
フードサービス	1,614	1,776	162	+10.0%
メディアサービス	2,390	2,215	-175	△7.3%
ウェルネス	140	236	96	+68.6%
売上総利益	5,655	5,694	39	+0.7%
販売管理費	5,489	5,871	382	+7.0%
営業利益	165	-177	-342	-
経常利益	79	-283	-362	-
特別利益	35	74	39	+111.4%
特別損失	54	605	551	+1,020.4%
当期純利益	24	-902	-926	-

穀物価格上昇による原価高騰

原油高騰による諸コスト増大

不採算店の整理による閉鎖損

3. 2009年3月期営業施策

1. 不採算店整理の完了

前期からの立て直し整理により151百万円の利益改善
(今期は第1四半期までに12店舗の閉鎖を予定。)

2. 既存店の立て直し

業務体制の見直し改善により82百万円の利益改善
(業務集約による、スピードアップ)

3. 運営コストの削減

部署統合、仕入見直等により89百万円のコスト削減

4. 2009年3月期の見通し

	2008/3(実績)		2009/3(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	9,923	+1.2	9,457	-4.7
売上総利益	5,694	+0.6	5,584	-1.9
売上総利益率	57.4%	-0.3	57.8%	+0.4
営業利益	△177	-	181	-
売上高営業利益率	-1.8%	-3.5	1.9%	+3.7
経常利益	△ 283	-	51	-
売上高経常利益率	-2.9%	-3.7	0.5%	+3.4
当期純利益	△ 902	-	37	-
売上高当期純利益率	-9.1%	-9.3	0.3%	+9.4

* 斜体は前期比増減%ポイント

当資料に記載された内容は、2008年6月23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。