平成28年9月期
第2四半期 決算説明会

平成28年5月16日

株式会社PLANT

東証1部　証券コード 7646

【経営理念】

「暮らしの拠り所となる店」

【中期経営方針】

スーパーセンター業態の社会的認知

出店を加速する

１．平成28年9月期
第2四半期　決算概要

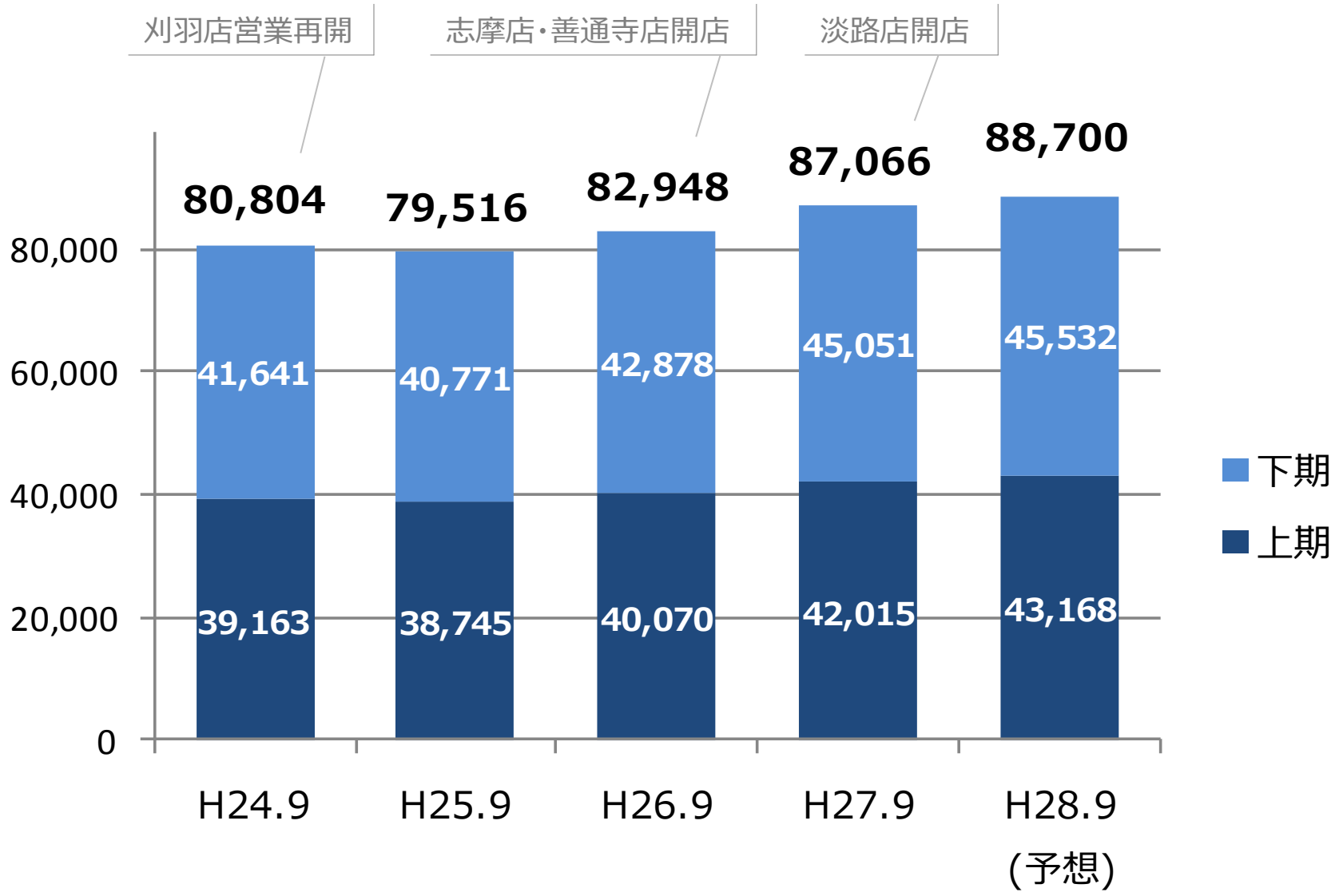
平成28年9月期 第2四半期　損益計算書 概要

SUPER CENTER PLANT

- ■ 売上高、営業利益 ともに計画超過
- ■ 志摩店、善通寺店、淡路店を除く既存店の売上高前年比101.8%(会社計画比100.6%)
- ■ 売上総利益率 前年比 0.1ポイント減
- ■ 販管費率 前年比 横ばい

（単位：百万円）	平成27年9月期 2Q 実績	売上比	平成28年9月期 2Q 業績予想	売上比	**平成28年9月期 2Q 実績**	**売上比**	前期比 増減	前期比 増減率	業績予想比 増減	業績予想比 増減率
売上高	42,015	100.0%	43,000	100.0%	**43,168**	**100.0%**	1,153	2.7%	168	0.4%
売上総利益	8,413	20.0%	–	–	**8,569**	**19.9%**	155	1.9%	–	–
販売費及び一般管理費	7,039	16.8%	–	–	**7,263**	**16.8%**	223	3.2%	–	–
営業利益	1,373	3.3%	1,200	2.8%	**1,306**	**3.0%**	▲67	▲4.9%	106	8.8%
経常利益	1,407	3.3%	1,250	2.9%	**1,335**	**3.1%**	▲71	▲5.1%	85	6.8%
四半期純利益	893	2.1%	750	1.7%	**887**	**2.1%**	▲5	▲0.6%	137	18.3%

売上高推移


刈羽店営業再開
志摩店・善通寺店開店
淡路店開店
80,804
79,516
82,948
87,066
88,700
80,000
60,000
40,000
20,000
0
41,641
40,771
42,878
45,051
45,532
39,163
38,745
40,070
42,015
43,168
下期
上期
H24.9
H25.9
H26.9
H27.9
H28.9
(予想)

平成28年9月期 第2四半期　セグメント別 売上高

SUPER CENTER PLANT

■ 志摩店、善通寺店、淡路店が開店２～３年目に入り好調 前年比112.8%

■ 鮮魚対面、惣菜バイキング、35周年記念商品などが食品売上を牽引

（単位：百万円）	平成27年9月期 2Q 実績	**平成28年9月期 2Q 実績**	前期比 増減	前期比 増減率
商品売上高	41,855	**43,013**	1,158	2.8%
食品	28,700	**29,694**	994	3.5%
（売上比）	68.6%	69.0%	0.4P	–
ノンフーズ	13,155	**13,319**	164	1.2%
（売上比）	31.4%	31.0%	▲0.4P	–

平成28年9月期 第2四半期　販売管理費 概要

SUPER CENTER PLANT

■ 人財投資　約2億円増

- ➢ 本部組織体制強化による要因　約１億円
- ➢ サービス向上による要因　約１億円

（単位：百万円）	平成27年9月期 2Q 実績	売上比	**平成28年9月期 2Q 実績**	売上比	前期比 増減	増減率
売上高	42,015	100.0%	**43,168**	**100.0%**	1,153	2.7%
販売管理費	7,039	16.8%	**7,263**	**16.8%**	223	3.2%
広告宣伝費	193	0.5%	204	**0.5%**	11	5.8%
人件費	4,321	10.3%	4,522	**10.5%**	200	4.6%
賃借料	444	1.1%	443	**1.0%**	▲ 1	▲0.2%
減価償却費	397	0.9%	409	**0.9%**	12	3.1%
その他	1,684	4.0%	1,685	**3.9%**	1	0.1%

注：売上高は不動産賃貸収入を含む

貸借対照表 概要

SUPER CENTER PLANT

■ 流動負債：仕入債務 約８億円減
■ 固定負債：長期借入金 約８億円減

（単位：百万円）	平成27年9月期 期末実績	**平成28年9月期 2Q期末実績**	前期末比増減
総資産	39,504	**37,849**	▲ 1,654
流動資産	17,955	**16,703**	▲ 1,251
（構成比）	45.5%	44.1%	▲1.4P
（うち　現預金残高）	9,348	**8,358**	▲ 989
（構成比）	23.7%	22.1%	▲1.6P
固定資産	21,549	**21,146**	▲ 403
（構成比）	54.5%	55.9%	1.4P
流動負債	12,363	**10,890**	▲ 1,472
（構成比）	31.3%	28.8%	▲2.5P
固定負債	12,938	**12,013**	▲ 924
（構成比）	32.8%	31.7%	▲1.1P
純資産合計	14,202	**14,945**	742
（構成比）	36.0%	39.5%	3.5P
有利子負債残高	9,202	**8,356**	▲ 845
（構成比）	23.3%	22.1%	▲1.2P

キャッシュフロー計算書 概要

SUPER CENTER PLANT

■ 投資CF：前期　新店投資約６億円あり
■ 財務CF：前期　10億円の長期借入あり

（単位：百万円）	平成27年9月期 2Q 実績	**平成28年9月期 2Q 実績**	前期比増減
営業キャッシュ・フロー	▲69	**108**	177
投資キャッシュ・フロー	▲652	**▲10**	642
財務キャッシュ・フロー	▲65	**▲1,086**	▲1,021
現金及び現金同等物期末残高	6,196	**7,233**	1,037

平成28年9月期 通期業績予想

SUPER CENTER PLANT

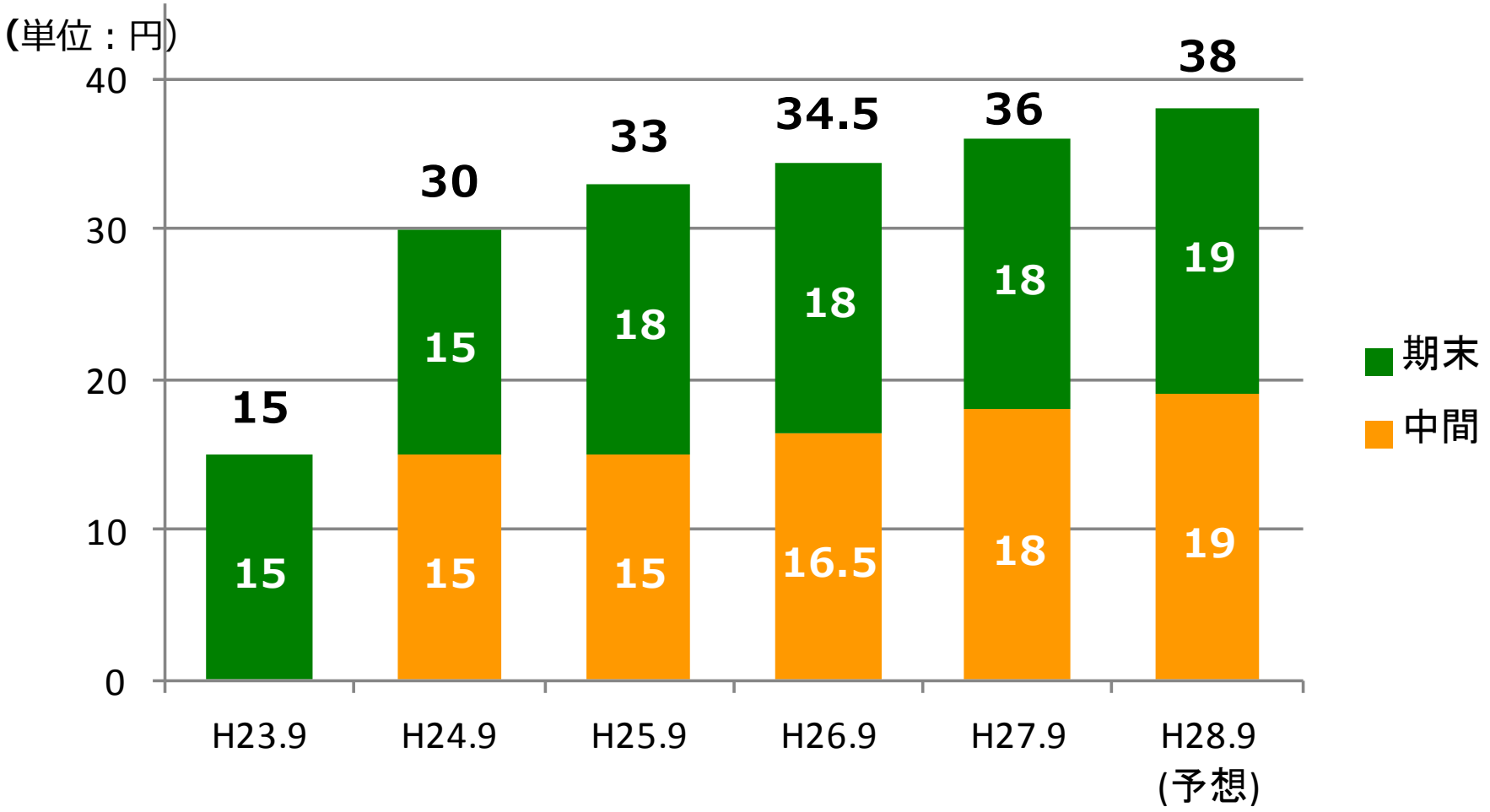
■ 成長戦略の実行に向けた人員の拡充
■ “女性・主婦目線を意識した売場”への改装

（単位：百万円）	平成27年9月期 通期実績	平成28年9月期 通期予想	前期比増減率
売上高	87,066	**88,700**	1.9%
営業利益	2,795	**2,600**	▲7.0%
経常利益	2,863	**2,700**	▲5.7%
当期純利益	1,731	**1,600**	▲7.6%

※直近に公表されている業績予想からの修正無し

株主還元　～配当金～

５期連続増配見込み



株主還元　～株主優待制度の新設～

SUPER CENTER PLANT

【対象となる株主様】

毎年９月20日現在の株主名簿に記載された

「**当社株式１単元(100株)以上を保有の株主様**」

【優待内容】

お買物券1,000円分を贈呈

※弊社店舗のご利用機会を増やして頂きたいため

※図書カード1,000円分もご選択可能

平成28年1月29日　ニュースリリースより

２．成長戦略の進捗

SUPER CENTER PLANT

【成長戦略】

企業規模拡大

店舗運営力向上

商品力向上

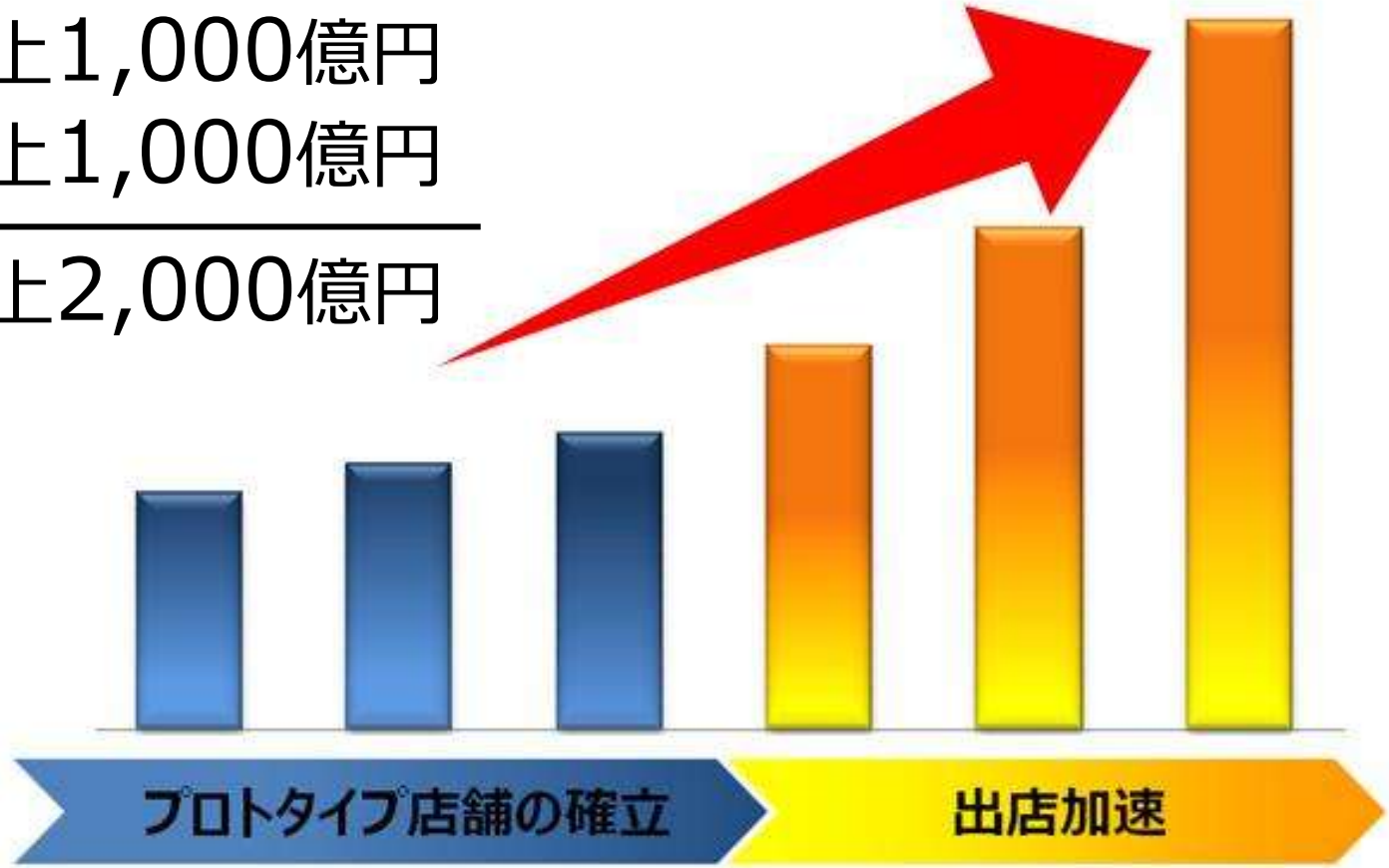
SUPER CENTER PLANT

- 企業規模拡大
- 店舗運営力向上
- 商品力向上

SUPER CENTER PLANT

新規出店 30店舗 （今後７年間の目標）

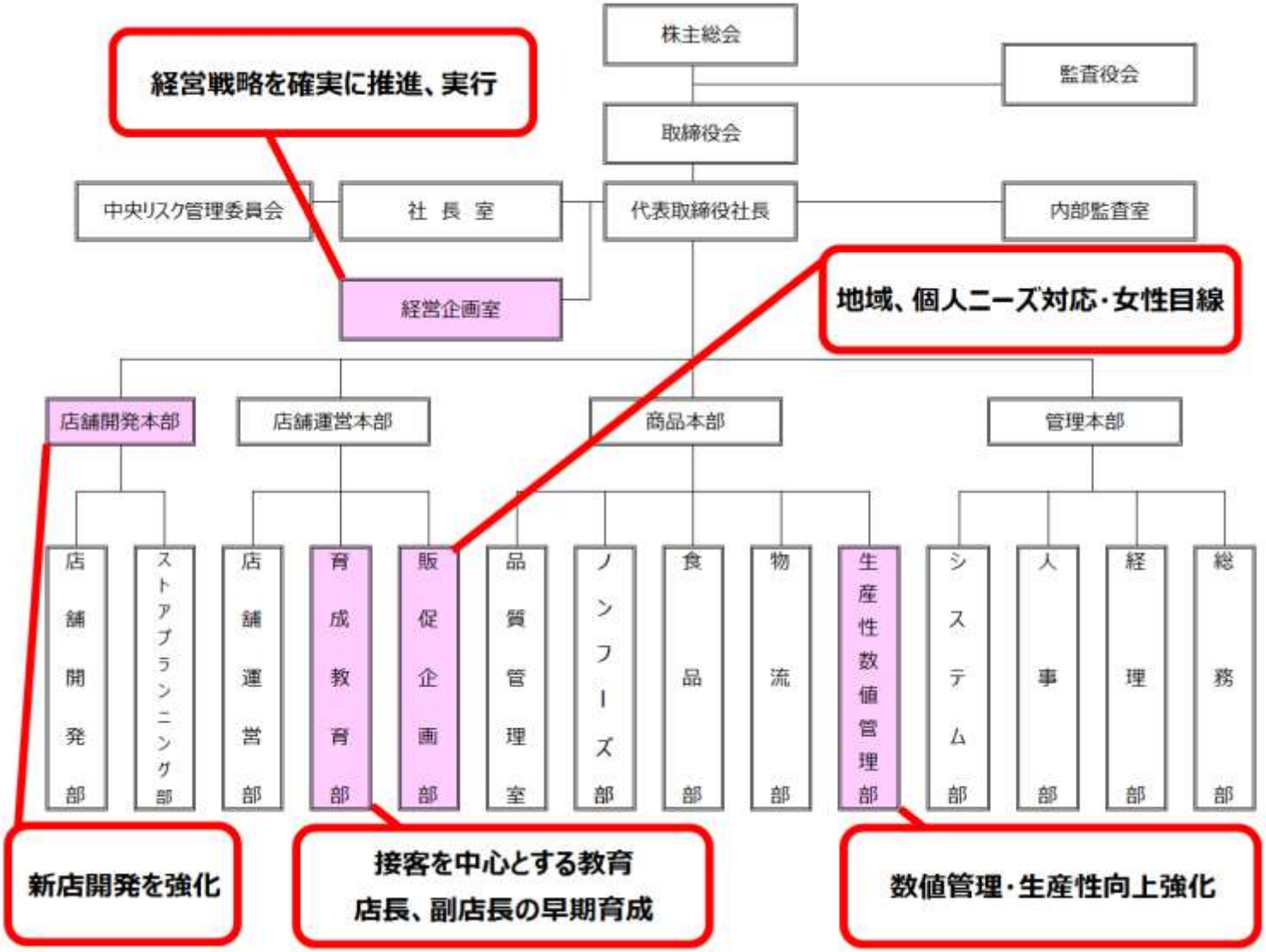
新店	売上1,000億円
既存店＋α	売上1,000億円
合計	売上2,000億円



戦える組織

平成27年9月21日に大幅な組織変更を実施（色付きは新設部署）

SUPER CENTER PLANT



※育成教育部・販促企画部には、女性管理職を新規登用（女性目線・主婦目線を重視）

戦える組織　～新部署の動向～

SUPER CENTER PLANT

経営企画室	各部署における重要案件へ関与、部署間連携力の強化を図る
店舗開発部	１名増員し３名体制へ（さらに１名追加を予定） 開発担当エリアを細分化し案件発掘力強化　→　検討案件数が増加
販促企画部	各店舗の販促委員と連携強化（定例ＴＶ会議で情報共有） 地域性を重視した「チラシ作成」「イベント企画」
育成教育部	エリアトレーナーを増員（３名→５名）：全員が女性 各店舗の接客トレーナー・レジトレーナーが中心となり、接客力を強化
生産性数値管理部	リベート管理強化：新システム稼働により進捗管理

SUPER CENTER PLANT

新規出店30店舗達成のための人財投資

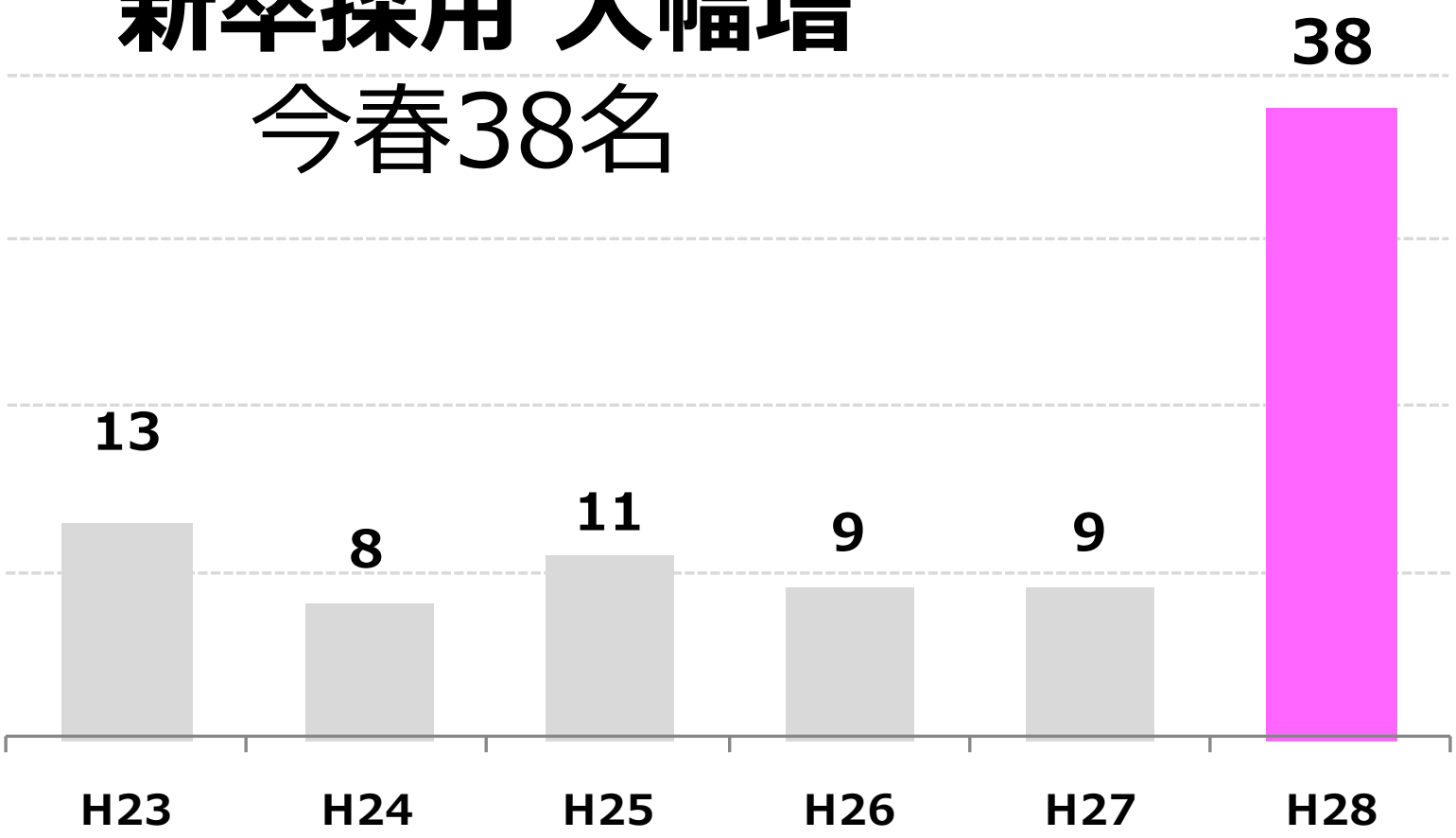
副部長	：２名新登用（女性）
エリアマネージャー	：１名増員（若手社員）
バイヤー	：８名増員（うち女性4名）
エリアトレーナー	：５名新登用（女性）
店舗開発担当	：１名増員

戦える組織　～新入社員～

SUPER CENTER PLANT

新卒採用 大幅増

今春38名



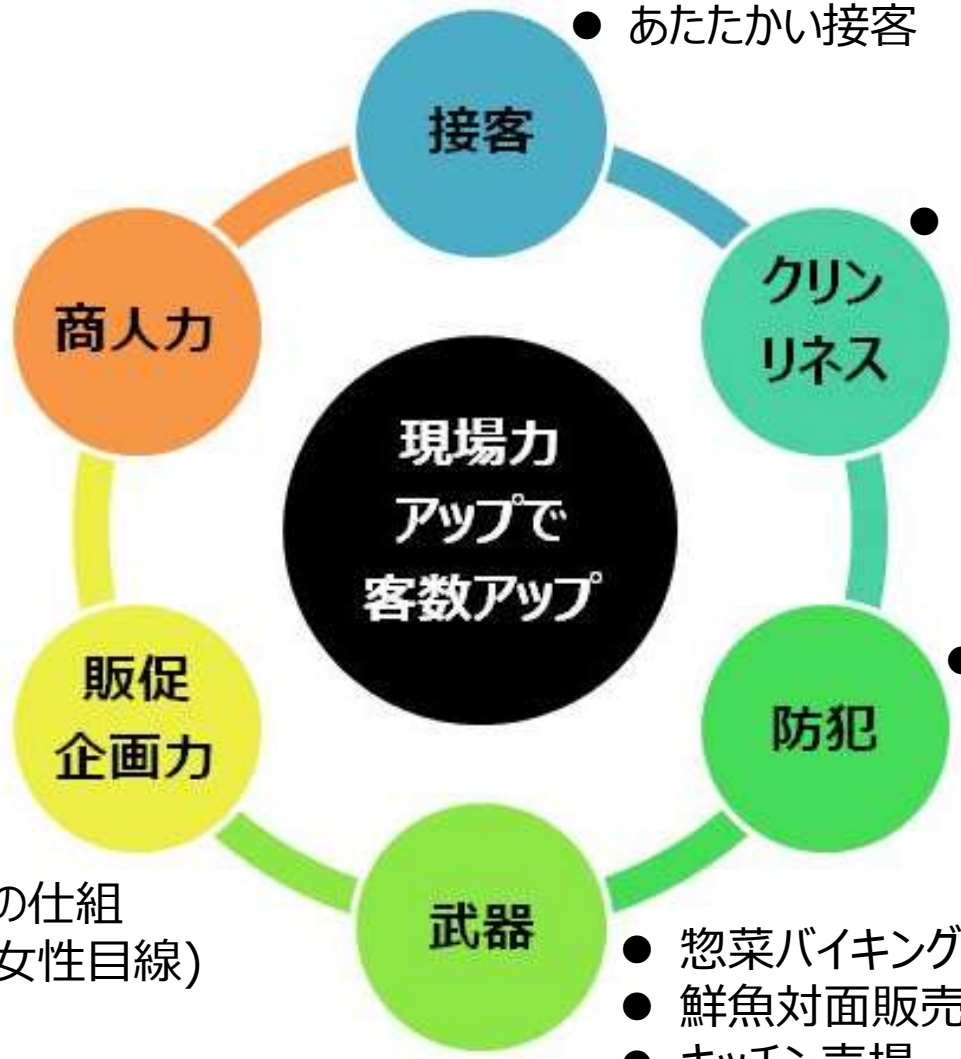
経営戦略の進捗

SUPER CENTER PLANT

- 企業規模拡大
- **店舗運営力向上**
- 商品力向上

店舗運営力向上

SUPER CENTER PLANT



- あたたかい接客
- ピカピカ光る衛生管理
- 万引きロス削減
- 惣菜バイキング
- 鮮魚対面販売
- キッチン売場
- 新しいチラシの仕組
(地域性重視、女性目線)
- 売るセンス

店舗運営力向上　～６つのキーワード 重点取組事項～

SUPER CENTER PLANT

接客	各地域にエリアトレーナー、各店舗に接客トレーナーを配置しての接客レベルの向上 キッチン売場において、コーヒー試飲サービス、実演試食会開催（ポップコーン・綿菓子）
クリンリネス	クリンリネス項目の洗い出しと定期清掃の仕組みづくり バックヤード保管スペースの削減、商品補充作業を考慮したカテゴリー分け保管
防犯	店長・従業員の防犯意識の向上（防犯訓練実施等） 防犯カメラ（売場・バックヤード）、万引き防止アラームの整備
武器	「作る技術」と「売る技術」 鮮魚対面売場、惣菜バイキング、アンサーセンター
販促企画力	各店舗に販促委員を配置してのチラシレイアウト・掲載品目の検討 イベント企画立案
商人力	売場管理レベル（店長力）の向上

在庫内容が見える化
↓
在庫量が削減

バックヤード

荷受けスペースが拡大
↓
作業効率が改善

バックヤード

こどもの日

ボウリング　ゲーム

こどもの日

輪投げ大会

1回目：10時～・2回目：14
当日のレシート持参で1回挑戦で
（金額はいくらでもOK）
108
169
ドーナツ
<開催場所のご案内>
雨の場合：館内店内
皆様のご参加をあまちしております！

こどもの日

魚つりゲーム

こどもの日

○×クイズ大会

キッチン売場

ポップコーン実演会　と　コーヒーの試飲サービス

経営戦略の進捗

SUPER CENTER PLANT

- 企業規模拡大
- 店舗運営力向上
- **商品力向上**

商品力向上

SUPER CENTER PLANT

女性目線・主婦目線 商品構成の強化

- 感性のある女性をバイヤーへ新規登用
- メインターゲットである女性・主婦の感覚で売場づくり

組織変更前まではほとんどが男性バイヤー

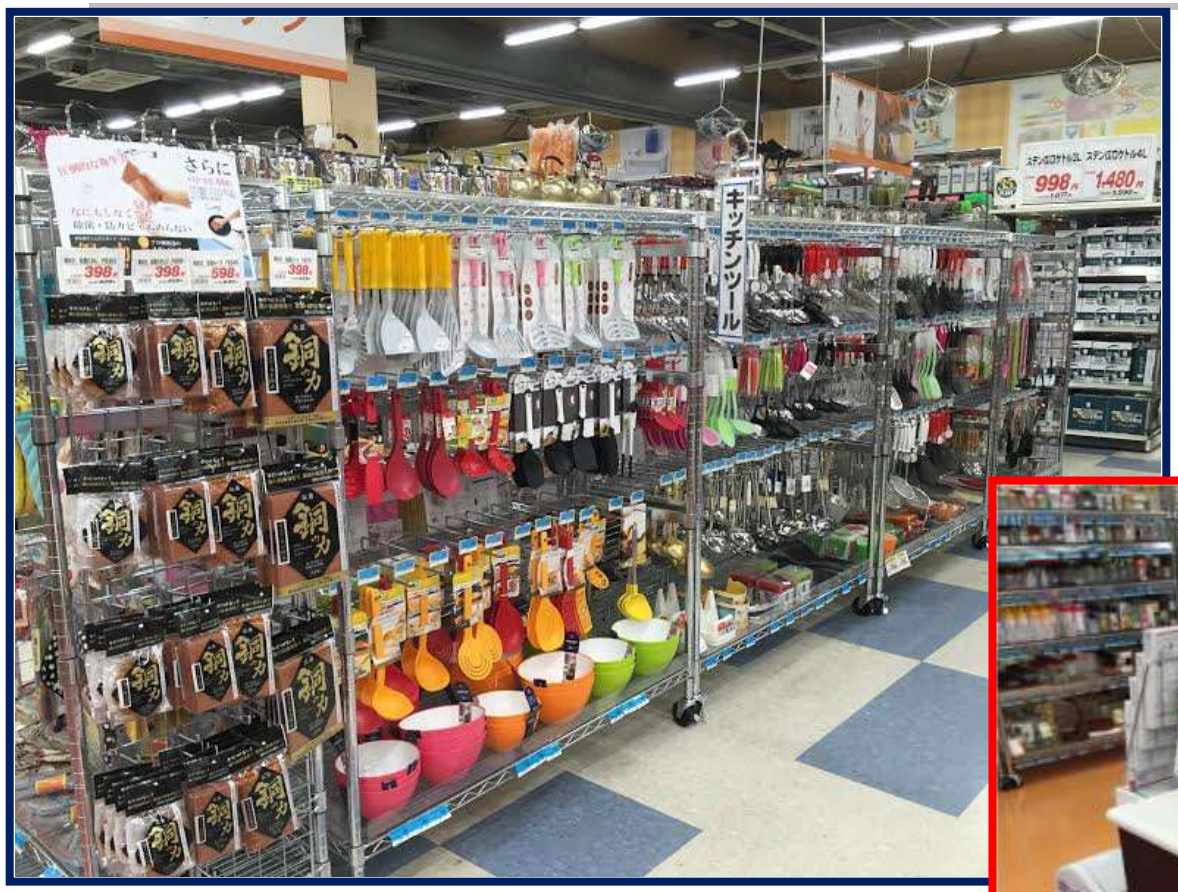
時代に合った 部門構成の見直し

- キッチン
- リビング
- 収納
- トラベル
- ビジネス

従来までは商品カテゴリーで部門を構成
→ 生活シーンを想定した部門構成へ見直し

商品力向上　～売場事例（キッチン売場）～

SUPER CENTER PLANT



商品力向上　～平成28年９月期 売場改装等～

SUPER CENTER PLANT

【売場改装（実施済）】

見附店(2003年10月オープン)　：食品売場＋ノンフーズ売場
大玉店(2006年２月オープン)　：ノンフーズ売場
清水店(2006年10月オープン)　：ノンフーズ売場

【売場改装（予定）】

鏡野店(2008年７月オープン)　：ノンフーズ売場
福知山店(2008年５月オープン)：ノンフーズ売場

【ハード改装】

駐車場舗装　：見附店
外壁塗装　　：見附店、瑞穂店

３．新店動向

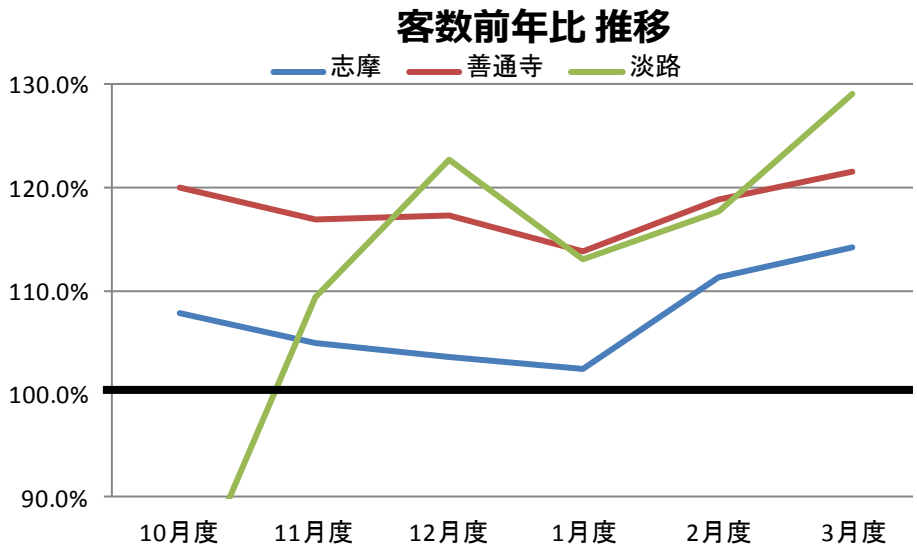
志摩店･善通寺店･淡路店

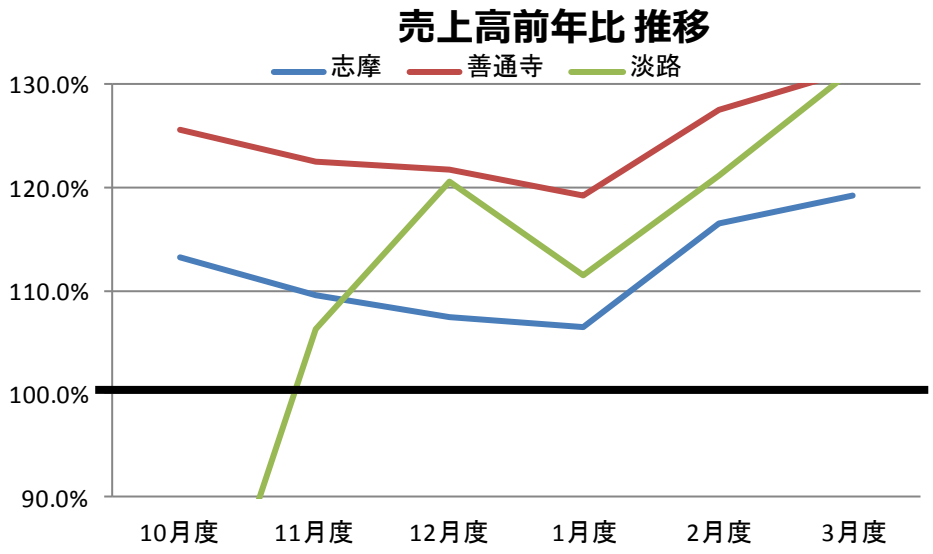
客数・売上の伸び率

SUPER CENTER PLANT

■客数、売上高ともに伸長継続

※淡路店10月度はオープン月との比較のため前年割れ





SUPER CENTER PLANT

プロジェクトチーム発足

客数・売上対策　：チラシ強化
（認知度向上）　（販促企画部）

粗利額対策　：生鮮部門改善
（業務改革チーム）

収益力アップ対策　事例　～志摩店　惣菜部門～

SUPER CENTER PLANT

【改善前】

適時適量製造ができていない

→朝の過剰製造により、午後の値下ロスが多い

→夕方のピーク時の品揃えが不充分で機会損失が発生

業務改革チームのトレーナーを派遣し、担当者の再教育と訓練

【改善後】

適時適量製造が実現

→細かな製造により鮮度の良い商品提供、値下ロス減少

→夕方のピークに合わせた製造によりチャンスロス減少

粗利改善：粗利率・ロス率が全店平均レベルまで改善！

株式会社PLANT

この資料は、投資家の皆様に当社についての理解を深めていただくことを目的として作られたもので、当社への投資勧誘を目的としてものではありません。
この資料中の業績見通し等は、現在入手可能な情報に基づき算定しておりますので、実際の業績等は、経営環境の変動、不可抗力などによって大きく異なる可能性がございますのでご注意ください。