

株式会社

# 良品計画

**第31期 第2四半期  
決算説明会**

---

**代表取締役社長 金井政明**

2009年10月14日

---

# 本日の内容

---

1. 2009年度 上期概要
2. 2009年度 下期計画

# 1. 2009年度 上期概要

# 2009年度 上期実績

《連結》

単位：百万円	2008年度 上期		2009年度 上期			
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	計画比
売上高	83,252	100.0%	80,932	100.0%	97.2%	97.3%
売上総利益	38,426	46.2%	36,835	45.5%	95.9%	98.3%
販管費	29,661	35.6%	29,630	36.6%	99.9%	99.5%
営業利益	9,183	11.0%	7,524	9.3%	81.9%	93.1%
経常利益	9,617	11.6%	7,817	9.7%	81.3%	94.5%
当期利益	5,448	6.5%	3,950	4.9%	72.5%	85.7%

# 2009年度 上期実績

## 《单体》

単位:百万円	2008年度 上期		2009年度 上期			
	実績	構成比	実績	構成比	前期比	計画比
売上高	72,744	100.0%	70,999	100.0%	97.6%	96.9%
売上総利益	32,452	44.6%	31,308	44.1%	96.5%	97.7%
販管費	24,086	33.1%	24,538	34.6%	101.9%	99.7%
営業利益	9,004	12.4%	7,262	10.2%	80.7%	90.5%
経常利益	9,503	13.1%	7,586	10.7%	79.8%	91.4%
当期利益	5,439	7.5%	4,197	5.9%	77.2%	87.6%

# 上期業績の概要-1

---

## 【売上高】

- 既存店：目標94%に対し92.9%
  - －衣服92.9%、生活92.6%、食品95.8%
- 供給計画比：95.1%
  - －西友、FMの主力供給先での販売不振。
- ネット売上：計画比92.4% 昨比110.8%
  - －ファニチャー・家電等高単価商品の販売不振。

## 【売上総利益】

- 目標に対し0.4%改善
  - 調達構造改革(7億)、第2四半期で値下抑制。

# 上期業績の概要-2

---

## 【販管費】

- ・30%第1ステップは計画通り着地(計画比99.6%)  
(具体的な改善項目)

- ・新潟センター増築

年間約1億円削減

- ・海外センター活用による国内倉庫保管スペース減

年間約2億円削減

- ・店舗人件費 生産性向上による、自然減の吸収

半期約1億7,500万円削減

## 【営業外・特損】

- ・連結特損10億:低価法2.3億、店舗契約関連5億  
子会社株式1.4億、その他1.3億

# 上期業績の概要-3

---

**【アジア】・・・売上高120.9%(既存93.5%)**

中国を中心に売上増加。利益は香港、韓国差益低下で減少。

**【欧州】・・・売上高108.8%(既存95.4%)**

特に供給先が売上不調。利益は差益低下で減少。

**【アメリカ】・・・売上高140%(既存67.8%)**

既存店のSOHOは売上上昇、商品原価の上昇で利益は低下。

**【国内・MGS】・・・国内売上92.6% MGS売上167%**

RKトラックは直買の増加もあり収益拡大。イデーは売上は厳しいものの利益面で改善。

**※現地通貨ベース**



# 投資・出店実績

## (1) 投資実績・・・合計2,990百万円

新店	既存店	システム	物流	海外	その他
1,127	178	438	766	183	298

## (2) 出店実績

- ・国内・・・出店12 閉鎖21(うち西友17)  
出店)下北沢 ららぽーと磐田 水戸エクセル他
- ・海外・・・出店6 閉鎖3  
出店)欧州・・・ドイツ、フランス各1  
アジア・・・香港、上海、台湾、タイ 各1

# 業績予想修正の考え方

---

## 【売上高】

- ・既存店：当初目標昨比98%→95%
- ・西友供給高：昨比70%→68%
- ・TVCM効果は織込まず(効果想定4%)

## 【売上総利益】

- ・調達改革、前年処理差、直営比率上昇で0.5%改善

## 【販管費】

- ・販促(TVCM)8億追加。30%第2stepで2.3億削減

## 【営業外・特損】

- ・特損は連結で1億(店舗閉鎖)予定

## **2. 2009年度 下期計画**

# 2009年度 下期計画

《連結》

単位：百万円	2008年度 下期		2009年度 下期		
	実績	構成比	見込	構成比	前期比
売上高	79,562	100.0%	83,098	100.0%	104.4%
売上総利益	35,497	44.6%	38,175	45.9%	107.5%
販管費	27,982	35.2%	30,710	37.0%	109.7%
営業利益	8,040	10.1%	7,806	9.4%	97.1%
経常利益	7,741	9.7%	7,643	9.2%	98.7%
当期利益	1,488	1.9%	4,080	4.9%	274.2%

# 2009年度 下期計画

《单体》

単位:百万円	2008年度 下期		2009年度 下期		
	実績	構成比	見込	構成比	前期比
売上高	71,469	100.0%	70,881	100.0%	99.2%
売上総利益	30,996	43.4%	31,742	44.8%	102.4%
販管費	24,250	33.9%	25,452	35.9%	105.0%
営業利益	7,342	10.3%	6,718	9.5%	91.5%
経常利益	7,304	10.2%	6,854	9.7%	93.8%
当期利益	1,099	1.5%	3,893	5.5%	354.2%

# 2009年度 下期営業施策

## 【前提数値】

	計画
既存店売上	95.0%
売上 総利益率	44.8%
販売管理費	35.9%
営業利益率	9.5%

## I. 商品戦略の推進

- ・戦略73アイテム拡販

## II. 情報発信力の強化

- ・媒体連動での訴求
- ・TVCMでの販促

## III. 大型新店の成功

## IV. 海外成長への取組み

- ・バックアップ体制構築

# I.商品戦略

戦略73アイテム売上計画超過  
→衣生食共順調に売上獲得

	アイテム数	発売済み	10-11月 発売
衣服	28i	16i	12i
生活	26i	18i	8i
食品	19i	10i	9i
合計	73i	44i(60%)	29i(40%)

■リラックスチェア オットマンセット  
¥10,000



■コンパクトソファ・2シーター  
¥19,000



■首のチクチクを抑えたタートルネックセーター  
10/27発売予定 ¥2,579



## II. 情報発信力

---

### 今後の販売促進はTV媒体も活用

- ・CMを「無印良品週間」に合わせて実施予定



- ・TVパブ・・・バラエティー、ワイドショーでの紹介  
深夜、日中で幅広い顧客層へ。



# III. 大型新店の成功

---

(1) 新店は好調に推移。

・池袋西武 472坪



・新三郷 460坪、 新百合ヶ丘221坪

(2) 10月以降出店予定

新二子玉川(280坪)／ココエあまがさき(165坪)

たまプラーザテラス(229坪)／札幌(315坪)

# IV.海外成長への取組み

---

## 出店の状況と計画

### 【第3四半期】

欧州・・・トルコ1

アジア...シンガポール1、韓国1、台湾2

中国4(北京1、蘇州1、杭州1、瀋陽1)

### 【第4四半期】

アジア...インドネシア1、中国4(上海2、北京1、大連1)