

株式会社 くろがねや
(証券コード : 9855)

2006年5月期 決算説明会
2006年7月19日

<http://www.kuroganeya.co.jp>

2006 年 5 月期 決算概要

2006年5月期 決算のポイント

微増収増益

既存店売上低迷を利益率向上でカバー

着実な改革効果

粗利益率の向上

販売費及び一般管理費の安定

利益体質の確立

ローコストオペレーションの定着

2006年5月期 決算概要

(単位：百万円、%)

	2005年5月期		2006年5月期			
	金額	百分比	金額	百分比	前期比	計画比
売上高	16,273	100.0	16,369	100.0	+0.6	11.3
営業利益	240	1.5	467	2.9	+94.5	2.0
経常利益	310	1.9	524	3.2	+69.1	+4.9
当期利益	172	1.1	253	1.5	+47.3	+13.2

営業利益増加要因

(単位：百万円、%)

	前期差額	営業利益への影響	要因
売上高	96	+22	売上増加
粗利率	+2.3	+379	粗利率改善
販売管理費	174	-174	経費増加
営業利益	227	227	

営業損益の状況

既存店売上高

(単位：百万円、%)

	前期比(%)	コメント
売上高	96.6	既存店の落込みを、新店でカバー
客数	93.7	広告サイズ縮小、回数減
客単価	102.0	低価格のウェット縮小
単品単価	100.6	売価特売からコレクション特売による効果

粗利益

(単位：百万円、%)

	05/5期	06/5期	増減	コメント
粗利益高	3,824	4,225	401	総額表示による値下げの修正 売価意識のアイテム数を適正に絞り込む
粗利益率	23.5	25.8	+2.3	

販売費及び一般管理費

(単位：百万円、%)

	05/5期	06/5期	増減額	増減率	コメント
人件費	1,224	1,253	28	+2.4	自動発注・稼働計画
販売費	395	399	3	+1.0	広告サイズ縮小と新店の普及促進
設備費	1,472	1,608	135	+9.4	新店2店舗開店に伴う増加
管理費	491	496	5	+1.1	

貸借対照表の概要

(単位：百万円)

		05/5 期	06/5 期	増減額	主たる増減要因
資産	流動資産	3,651	3,795	+143	在庫の増加
	固定資産	11,128	11,125	-3	投資有価証券の減少
	資産合計	14,780	14,921	+140	-
負債	流動負債	4,586	4,899	+312	短期借入金の増加、未払法人税等の増加
	固定負債	2,057	1,851	-206	長期借入金の減少
	負債合計	6,643	6,750	+106	-
資本	資本合計	8,137	8,171	+33	利益剰余金の増加
負債及び資本合計		14,780	14,921	+140	-

店舗の状況

(単位：百万円、%)

	2005年5月期					2006年5月期				
	出店	退店	店舗数	売上高	構成比	出店	退店	店舗数	売上高	構成比
山梨	1	2	13	9,830	61.7	0	0	13	9,471	59.3
神奈川	0	0	6	6,097	38.3	0	0	6	5,742	36.0
東京	-	-	-	-	-	1	0	1	757	4.7
合計	1	2	19	15,928	100	1	0	20	15,971	100

設備投資、減価償却費

(単位：百万円、%)

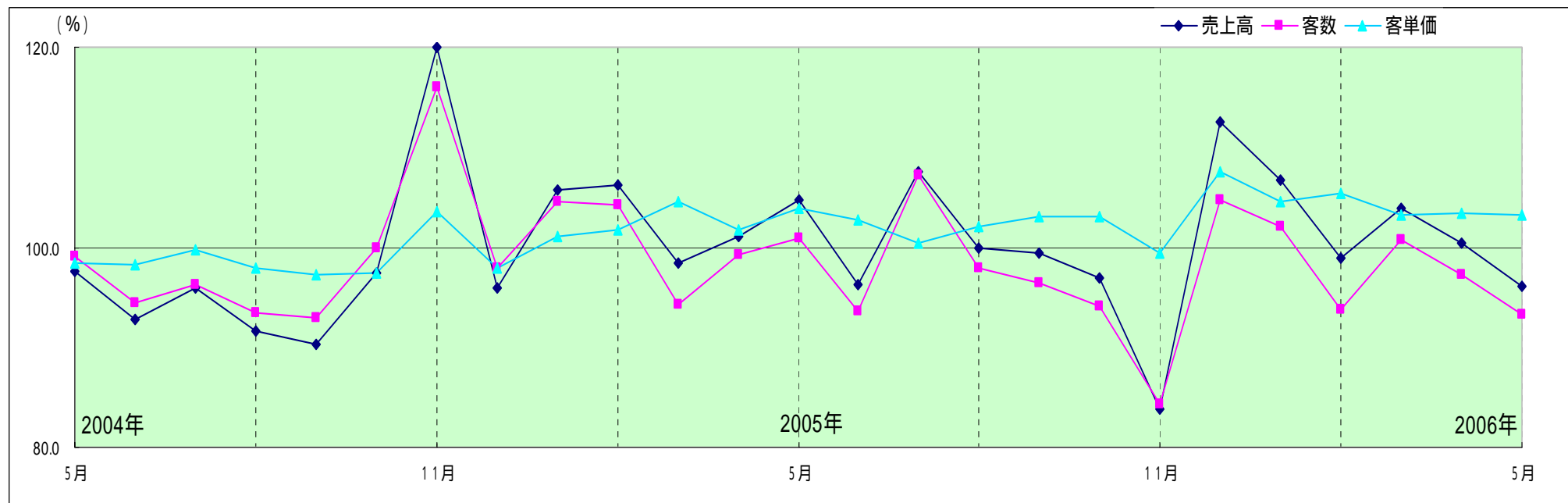
	2005年5月期	2006年5月期
設備投資	1,049	939
減価償却	399	439

商品部門別売上高

(単位：百万円、%)

	2005年5月期		2006年5月期		
	金額	構成比	金額	構成比	前期比
ダイニング	1,686	10.4	1,612	9.9	95.6
カルチャー	979	6.0	989	6.0	101.0
園芸	1,781	11.0	1,752	10.7	98.3
DIY	1,431	8.8	1,567	9.6	109.4
日用品	2,941	18.1	2,758	16.9	93.7
カー用品	665	4.1	659	4.0	99.1
履物	234	1.4	230	1.4	98.0
ホームファニッシング	1,379	8.5	1,386	8.5	100.5
電気	1,193	7.3	1,159	7.1	97.1
シーゾナル	1,320	8.1	1,541	9.4	116.7
調理家電	384	2.4	363	2.2	94.6
掃除・洗濯	348	2.1	345	2.1	98.8
衣料	379	2.3	345	2.1	90.8
ペット	1,202	7.4	1,259	7.7	104.8
賃貸料収入	345	2.1	398	2.4	115.2
合計	16,273	100.0	16,369	100.0	100.6

既存店月次動向と売場効率



	2005年5月期	2006年5月期	増減(%)
売り場面積(m ²)	50,297	56,647	+12.6
3.3m ² 当たり売上高(千円)	1,068	953	10.7
正社員数(人)	141	139	1.4
パート・アルバイト(8H換算、人)	229	207	9.6
従業員1人当たり売上高(千円)	43,983	47,311	+7.6

業務改革の進捗と今期の戦略

出店計画及び基本戦略フロー

	2005年5月		2006年5月		2007年5月		2008年5月		2009年5月		2010年5月	
出店計画		増減	店舗数	増減	店舗数	増減	店舗数	増減	店舗数	増減	店舗数	
標準店舗	18		18	+1	19	1	18	1	17	3	14	
スパーデポ	1	+1	2		2	+1	3	+2	5	+2	7	
合計	19		20		21		21		22		21	

コスト
オペレーション

売場の標準化：パターン展開

作業の標準化：マネジメント
稼働計画
作業割当
従業員教育

利益体質の
変革

自動発注化

売価政策の変更

(株)カマとの連携強化 取引先統一
棚割共有の実験
スケールメリット

業務改革の成果

(単位：百万円、%)

	2003/5月	2004/5月	2005/5月	2006/5月	コメント
売上高 (単位:百万円)	16,110	16,133	16,273	16,369	-
粗利益率	24.3	24.4	23.5	25.8	値入改善
営業利益率	2.9	2.9	1.5	2.9	経費率の安定化
在庫高 (既存店前期比)	103.1	100.2	94.7	97.4	自動発注の効果
就労時間 (既存店前期比)	106.1	103.9	93.0	94.0	マネジメントの標準化

今後の重点戦略 1

(1) 商品政策：売上・粗利対策

	対 策		想定される効果	
売 上	品揃え	(株)カーマとの共通棚割、製販協働体制	既存店売上高	98.8%
	売場構成	データに基づく ABC パターンの摘要	高付加価値商品の販売	
	サービス	接客・説明販売の強化 (人員育成、採用)		
	プロモーション	プロモーション計画(データ分析)の精度向上	52 週タームリ-な提案力	
粗 利	原価低減	(株)カーマとの取引先統一及び棚割共有 ロス率の改善 処分ロス、不明ロス対策	共通商品化	20 ~ 100%
			粗利改善	0.6% ~ 3%

今後の重点戦略 2

(2) オペレーション

	対 策	想定される効果
ローコスト化	店長マネージメントの標準化 人時売上高目標による稼働計画 作業分析 作業割当の適正化 従業員能力分析 教育実施	人件費のコントロール
	自動発注システムの精度向上	機会ロス低減

(3) 出店戦略

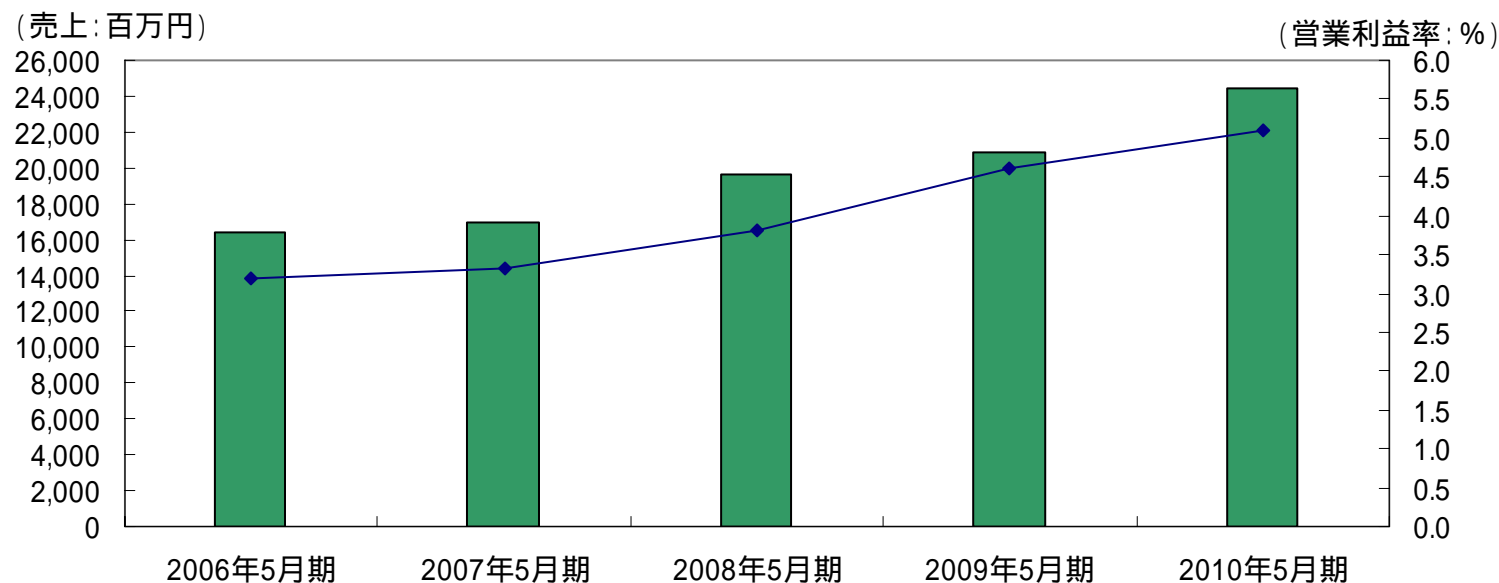
出店戦略	計画的出店	標準店・SPA・デポ店を各々1、2店舗出店及びスクラップ
	設備費の適正化	賃料・償却費・水道光熱費の適正值内の出店

今後の見通しの前提

	07/5 期 上期	07/5 期 下期	07/5 期 通期	(ご参考) 06/5 期 通期
出店	標準店 18 ｽﾊﾟｰﾃﾞﾓ 2 合計 20	標準店 19 ｽﾊﾟｰﾃﾞﾓ 2 合計 21	標準店 19 ｽﾊﾟｰﾃﾞﾓ 2 合計 21	標準店 18 ｽﾊﾟｰﾃﾞﾓ 2 合計 20
既存店売上 (前年同期比)	99.17%	100.0%	103.7%	15,971
全店売上 (前年同期比)	108.9%	103.5%	105.5%	15,971
粗利益率	26.1%	26.1%	26.1%	25.8%
販売費及び 一般管理費 (売上対比)	24.2%	22.5%	23.3%	23.0%

上記数値には、不動産賃貸料収入は勘案されておりません。

業績見通し



(単位:百万円、%)

	06年5月期		07年5月期		08年5月期		09年5月期		10年5月期	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	16,369	100.0	17,002	100.0	19,592	100.0	20,859	100.0	24,423	100.0
営業利益	467	2.9	539	3.2	744	3.8	960	4.6	1,246	5.1

今後の方向性

H C 業界は寡占化グループと独立系乱立組とに区分されております。当社は、(株)カマとの連携を軸に取引先統一、共通棚割等により、粗利益率の向上を図ると共に、システムの共同開発・人材交流等により間接部門の合理化を推進いたします。一方、当社の強味は標準化によるところの売場展開の敏速性と、ローコストオペレーションであり、この点に於いては業界内でも屈指の技術を有しております。

資料お問合せ先：
管理部 管理担当常務取締役 川崎
055-241-2472

ご注意

- ・ 本資料は当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的として作成されたものではありません。
- ・ 本資料に掲載されている事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性及び完全性を保証または約束するものではありませんので、ご了承ください。