

株式会社パスポート

証券コード 7577

平成20年2月期(第40期) 決算説明会資料



掲載されている当社の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業務等に関する見通しであり、これらは現時点で入手可能な情報による判断および仮定にもとづいています。実際の業績はリスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。なお、掲載内容について当社はあらゆる面から細心の注意を払っておりますが、それらには誤りやタイプミス等が含まれる可能性があります。

パスポートは、
パスポートのビジネスにかかわるすべての人びとが、
“楽しく” “美しく” “夢のある” 人生を実現し
ハッピーになることで社会に貢献します

パスポートは、店、商品、社員を通じて、
お客様をハッピーにします

パスポートは、店、商品、社員を通じて、
地域の人びとをハッピーにします

パスポートは、店、商品、社員を通じて、
株主をハッピーにします

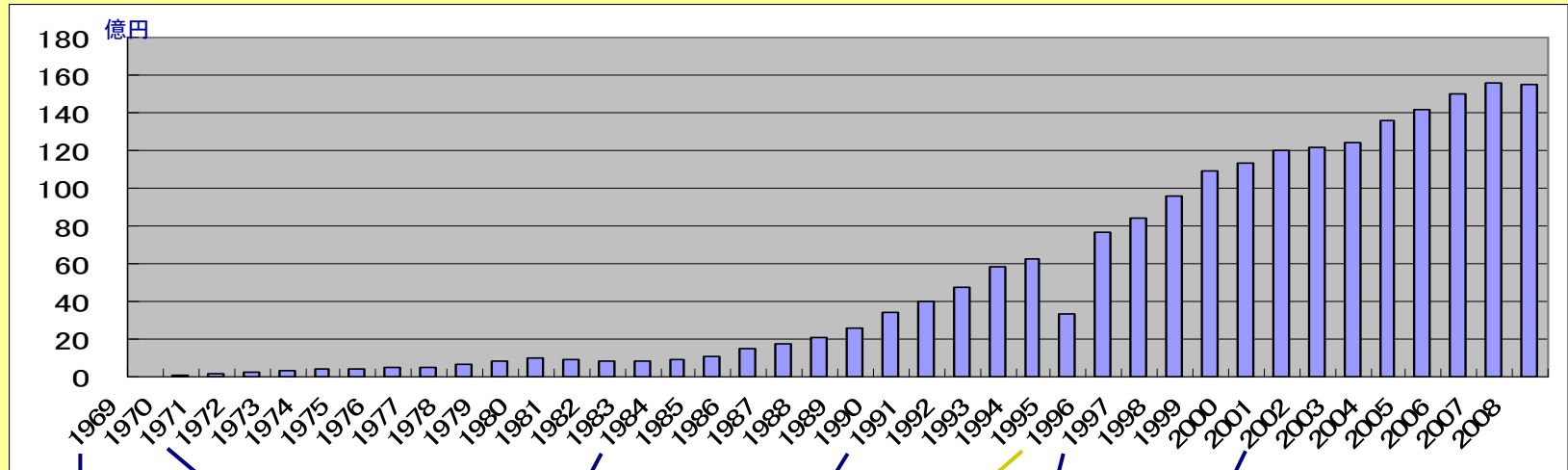
パスポートは、店、商品、社員を通じて、
取引先をハッピーにします

パスポートは、店、商品を通じて、
社員とその家族をハッピーにします

平成20年4月

設立	1969年(昭和44年) 7月
資本金	3億6千9百万円
発行済株式総数	5,270,000株 (潜在株式なし)
取引市場	JASDAQ (取引コード7577)
事業内容	インテリア雑貨・生活雑貨の販売

(売上高の推移)



FC事業を開始

セントラルバイイング方式から、
各店仕入方式へ転換

POS (商品情報システム) を
業界に先駆けて導入

決算期変更

2002年 代表取締役交代

- 2002年 路面1号店を出店
- 2002年 共同配送センターを設立
- 2002年 主要商品の直輸入化を開始
- 2003年 情報システムを刷新
- 2004年 複数ブランドの開発に着手
- 2005年 インターネット通販開始

水野玄 (現・当社相談役) が東京・中野に創業した世界の民芸店『てんしゅ』を改組し、株式会社パスポートを設立

日本証券業協会に店頭登録
(2004年 JASDAQ証券取引所上場)

ショップ構成

Passport

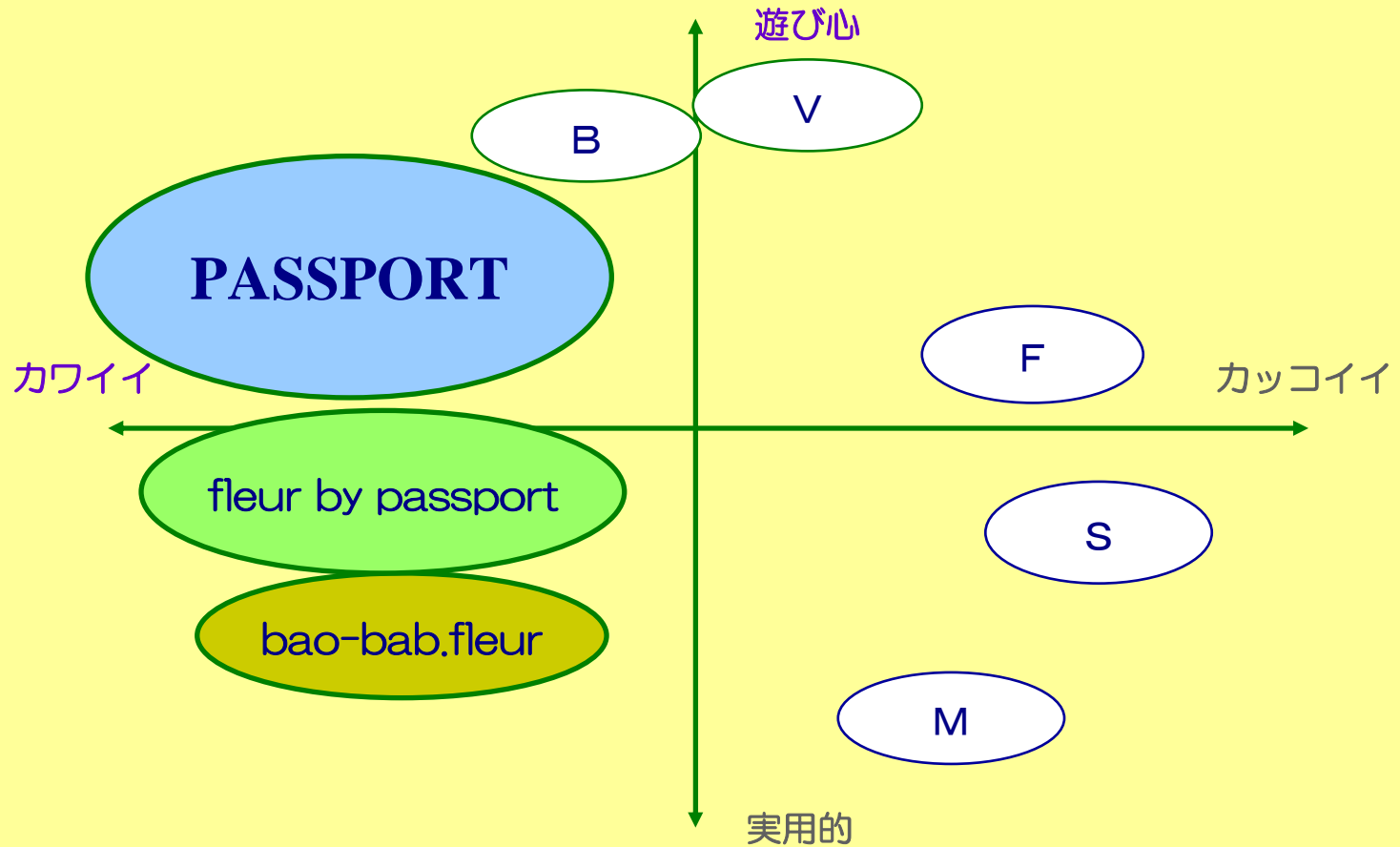
•2005年より、従来の『PASSPORT』に加え、『fleur by PASSPORT』『bao-bab.fleur』の新ブランドを展開。店舗網の補完として、インターネットショップも運営。

ブランド名		直営店舗数	FC店舗数
PASSPORT (写真は広島ゆめタウン店)		149	20
fleur by passport (写真は新潟南イオン店)		7	—
bao-bab.fleur (写真は浦和パルコ店)		3	—

各ブランドのポジショニング

Passport

(生活雑貨各店／上場他社比較)



『PASSPORT』ブランドの取扱商品

Passport



ライフファブリックス

マット、パジャマ、ルームウェア など



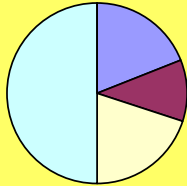
(店頭売上構成比)

ライフファブリックス・・・51%

リビンググッズ・・・・・・18%

ダイニンググッズ・・・・11%

バラエティグッズ・・・・20%



リビンググッズ

テーブル、座椅子、
小型収納など



バラエティグッズ

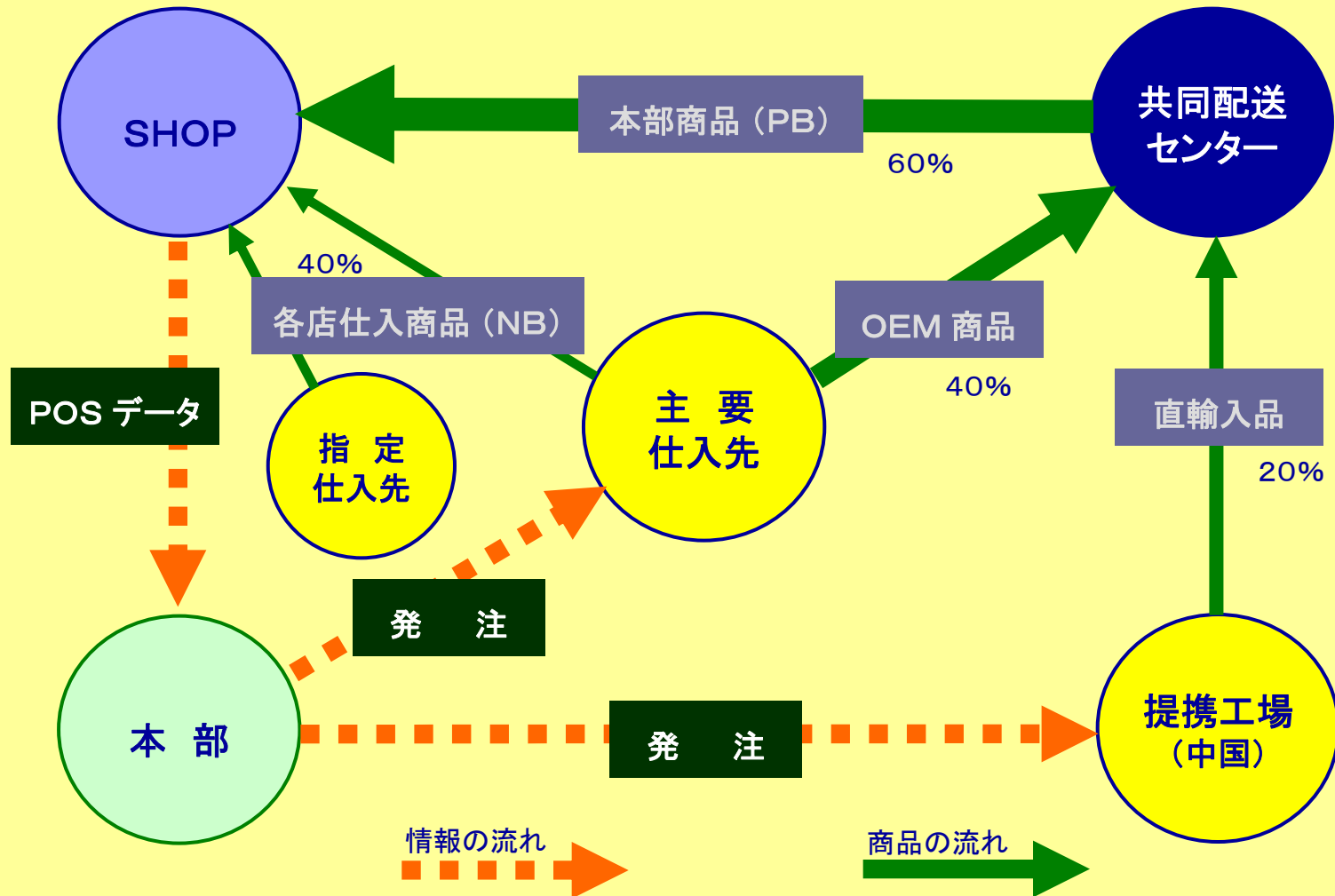
ぬいぐるみ、入浴剤、文具 など



ダイニンググッズ

マグ、カトラリー、弁当箱 など





平成20年2月期 決算について



fleur by passport / 国分寺エル店

株式会社パスポート

●経営成績(非連結)

(単位:百万円)

	平成20年2月期		平成19年2月期		前年比 (%)
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	
売上高	15,475	100.0	15,571	100.0	△0.6
売上総利益	7,686	49.7	7,637	49.1	+0.6
販売費及び一般管理費	7,606	49.2	7,308	47.0	+4.1
営業利益	79	0.5	329	2.1	△75.8
経常利益	56	0.4	308	2.0	△81.6
当期利益	△87	△0.6	51	0.3	—

- 低採算店舗を積極的に閉鎖する一方で、既存店売上が伸び悩んだため、誠に遺憾ながら減収となりました。
- 直輸入の拡大と、主力商品の仕入原価交渉をすすめたことにより、売上総利益率はわずかながら改善しております。
- 各種経費の削減に努めてまいりましたが、商品配送コストの増加などにより、販売費及び一般管理費は、増加いたしました。
- 退店関連諸費用のほか、固定資産の減損を特別損失として処理しております。
- 19年2月期より固定資産の減損に係る会計基準を適用した結果、当期の減損損失を特別損失として61百万円計上いたしました。

•PASSPORT 直営既存店売上高前年比の推移

3月	4月	5月	6月	7月	8月	上期計
△3.1	△7.0	△8.6	△2.5	△7.0	△5.6	△5.6
9月	10月	11月	12月	1月	2月	通期計
△1.9	△0.1	+0.3	△2.5	△2.5	△9.3	△4.0

■客単価は僅かに上昇いたしましたが、客数の減少が大きく、既存店前年比はマイナスとなりました。

・ブランド別出退店の実績

		期首 店舗数	期中 出店	期中 退店	期末 店舗数	前期末比 増減
PASSPORT	直営	150	10	11	149	△1
	FC	22	1	3	20	△2
	合計	172	11	14	169	△3
fleur by passport		3	4	—	7	+4
b a o - b a b . f l e u r		2	1	—	3	+1

■直営1店舗を、fleur by passport に業態変更をいたしております。

(ご参考) 前年同期 ■直営店=出店数13、退店数7 ■FC店=出店数2、退店なし
直営1店舗は、fleur by passport に業態変更をいたしております

・直営店新規出店一覧(実績及び予定)

開店年月日	ブランド	店舗名	住 所	備 考
19年 3月	fleur by passport	横浜ららぽーと店	神奈川県横浜市	
19年 4月	fleur by passport	長岡リバーサイド千秋店	新潟県長岡市	
19年 4月	PASSPORT	水戸ロックシティ店	茨城県茨城町	
19年 6月	PASSPORT	守谷ロックシティ店	茨城県守谷市	
19年 7月	PASSPORT	徳島フジグラン北島店	徳島県北島町	
19年 9月	fleur by passport	亀戸アトレ店	東京都江東区	業態転換
19年 10月	bao-bab.fleur	浦和パルコ店	埼玉県さいたま市	
19年 10月	PASSPORT	山形北フレスポ店	山形県山形市	
19年 10月	fleur by passport	新潟南イオン店	新潟県新潟市	
19年 10月	PASSPORT	羽生イオンモール店	埼玉県羽生市	
19年 10月	PASSPORT	鴻巣エルミ店	埼玉県鴻巣市	
19年 11月	PASSPORT	金沢アピタタウン店	石川県金沢市	
19年 11月	PASSPORT	別府ゆめタウン店	大分県別府市	
19年 12月	PASSPORT	相模原小田急店	神奈川県相模原市	
20年 2月	PASSPORT	広島ゆめタウン店	広島県広島市	

・セグメント別売上の内訳

(単位:百万円)

	平成20年2月期		平成19年2月期		前年比 (%)
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	
リビンググッズ	2,658	17.2	2,847	18.3	△6.6
ダイニンググッズ	1,637	10.6	1,658	10.6	△1.2
ライフファブリックス	7,503	48.5	7,420	47.7	+1.1
バラエティグッズ	3,018	19.5	2,942	18.9	+2.6
直営店売上計	14,818	95.8	14,868	95.5	△0.3
FCその他の売上	656	4.2	703	4.5	△6.6
売上高計	15,475	100.0	15,571	100.0	△0.6

■リビンググッズ = ミニテーブル、小型収納BOX、時計など ■ダイニンググッズ = スプーン、フォーク、弁当箱など
 ■ライフファブリックス = ルームウェア、クッション、マットなど ■バラエティグッズ = めいぐるみ、入浴剤、文具など

・主な販売費及び一般管理費の内訳

(単位:百万円)

	平成20年2月期		平成19年2月期		前年比 (%)
	金額	売上比 (%)	金額	売上比 (%)	
人件費	2,647	17.1	2,571	16.5	+3.0
地代家賃	2,679	17.3	2,622	16.8	+2.2
包装・運搬費	363	2.3	284	1.8	+27.6
減価償却費	364	2.4	380	2.4	△4.3
その他	1,551	10.0	1,449	9.3	+7.1
合計	7,606	49.2	7,308	47.0	+4.1

- 前年同期に比較し、当期の新店が増えたことにより、人件費・家賃が増加いたしました。
- 原油価格の高騰により、商品の配送コストが上昇しました。
- 既存店の固定資産償却が進んだことに加え、新店投資額を抑制したことなどから、減価償却費は減少いたしました。

・財政状態

(単位:百万円)

	平成20年2月期		平成19年2月期		前期末比 増減
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	
流動資産	2,917	42.1	2,967	42.5	△49
(たな卸資産)	(1,777)	(25.6)	(1,584)	(22.7)	(+193)
固定資産	4,020	57.9	4,011	57.5	+8
(有形固定資産)	(1,465)	(21.1)	(1,575)	(22.6)	(△110)
(無形固定資産)	(38)	(0.5)	(14)	(0.2)	(+23)
(投資等)	(2,516)	(36.3)	(2,421)	(34.7)	(+95)
資産合計	6,938	100.0	6,978	100.0	△40
流動負債	3,885	56.0	3,796	54.4	+89
固定負債	1,792	25.8	1,799	25.8	△6
負債合計	5,678	81.8	5,596	80.2	+82
純資産合計	1,259	18.2	1,382	19.8	△122
負債・純資産合計	6,938	100.0	6,978	100.0	△40

■有利子負債 20/2期末 2,318百万円 19/2期末 1,919百万円

•キャッシュフロー

(単位:百万円)

	平成20年2月期	平成19年2月期	前年同期比
営業活動による キャッシュフロー	△1	579	△581
投資活動による キャッシュフロー	△244	△241	△2
財務活動による キャッシュフロー	5	△473	+478
現金及び現金同等物 の期末残高	381	619	△238

•主な経営指標の推移

	H16/2	H17/2	H18/2	H19/2	H20/2
総資産経常利益率	5.3%	2.5%	2.9%	4.4%	0.8%
売上高経常利益率	2.4%	1.2%	1.3%	2.0%	0.4%
自己資本利益率	8.2%	3.8%	1.2%	3.8%	—
一株当たり利益	21円22銭	10円21銭	3円21銭	10円25銭	△17円25銭
流動比率	81%	79%	78%	78%	75%
商品回転率	11.3	10.6	9.9	9.8	9.2
固定長期適合率	125%	125%	129%	126%	132%
自己資本比率	20.9%	19.8%	19.1%	19.8%	18.2%
一株当たり純資産	266円34銭	271円13銭	269円51銭	273円65銭	249円35銭
従業員一人当たり売上高	1512万円	1510万円	1521万円	1497万円	1455万円
社員平均勤続年数	4.9年	4.6年	4.7年	5.1年	5.4年

新中期3カ年計画と41期業績回復に向けた シナリオについて



オリジナルキャラクター「はんなり豆腐」

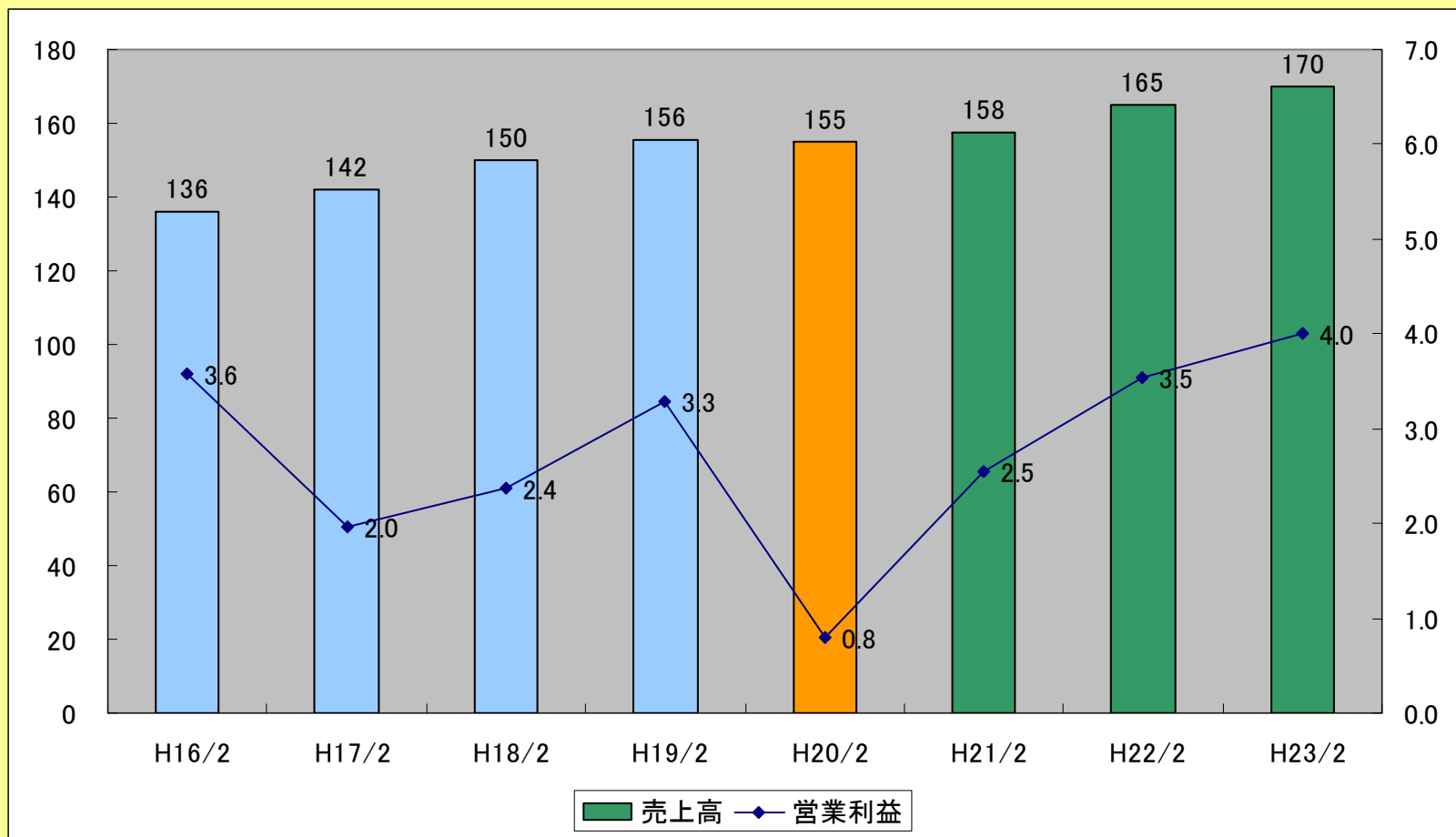
株式会社パスポート

過去の業績推移と今後の計画

Passport

売上高(億円)

営業利益(億円)

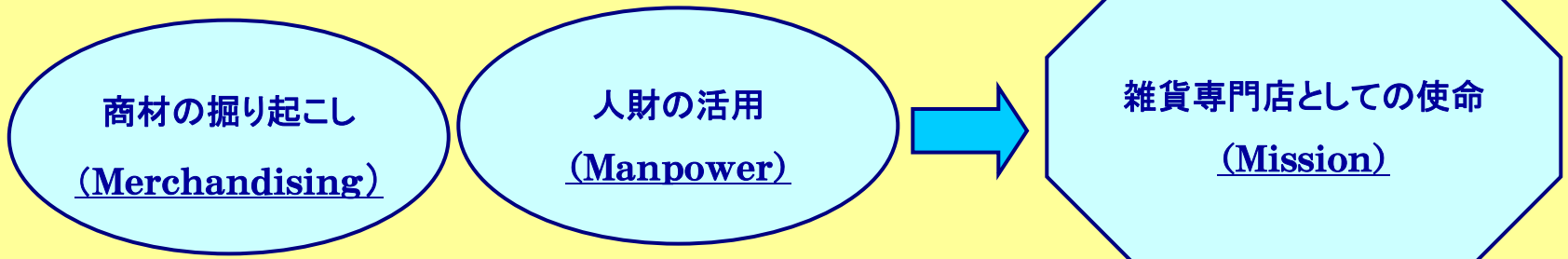


M3(エムスリー)

(平成20年3月～平成23年2月)

Merchandising / **Manpower** & **Mission**

- 既存店売上のテコ入れをするための、3つのM



- 以上をふまえて、新・中期計画の主要テーマは

『MDの再構築』

『スタッフ教育』

とします。

MDの再構築

【改革の方向性】

- ・ 低価格路線からの脱却 → 付加価値で勝負できる商品の提案
初年度はファブリック中心に方向性をさぐり、2年目にインテリアを巻き返し、3年目にDK・バラエティを含めた全部門で統一感を出していき、『パスポートスタイル』『パスポートファッション』ともいうべきMDの構築を目指す。
- ・ 主要ターゲットのライフスタイルに合った商品やカテゴリーを、組織的に発掘できる仕組み作り
これまでに蓄積してきたノウハウを洗いなおして、「点」ではなく「面」で商品化していく。
- ・ 営業部、商品部の協力体制と分業体制について、新しいあり方を構築していく
営業部が樹木の根のようにお客様ニーズを店頭で汲み上げ、商品部が『パスポートスタイル』としてそれを幹に育て、そこから営業部が枝葉を茂らせ、花を咲かせるような取り組みを全社一丸となって、必ず成功させる。

【数値目標】

- ・ 『PASSPORT』ブランドでは、現在のメインSKU以外から、売上構成比3%以上の主力カテゴリーを、毎年3つずつ育てる。
- ・ 3年間に5つ以上の新業態にチャレンジしていく。

スタッフ教育

【改革の方向性】

- ・ お客様から求められている接客レベルを、全スタッフが達成できる教育プログラムの構築
教育研修室を新設し、専任でスタッフ教育のカリキュラムから運営を行い、全体の接客についてのレベルアップをはかる。
- ・ 主な取り扱い商品について、全スタッフがきちんと説明できるようにする
商品知識の伝達手段を本部と営業部が一体となって考え、3年間でお客さまの評価をつかみとる。

【数 値 目 標】

- ・ 『ラッピングマスター』制度では、2年以内に各エリア1人のラッピングマスターを育成し、定期的にエリア内のラッピング教育に当たる。
- ・ 『接客マスター』制度を検討し、初年度からマスター試験を開始する。
3年以内に、全社で100人の接客マスターを育成する。
- ・ スタッフの声が常に本部に届く仕組みを、初年度から定着させ、『マスター』でないスタッフにも「お客様に感謝される喜び」「会社から評価される喜び」を実感できる会社になる。

費用面から見た、利益改善の見通し

1. 不採算店舗の退店による効果

2. 一括買取減少による物流経費削減

3. 40周年イベント終了で販促費減少

4. 一部システムにかかるリース契約満了に伴う経費削減

5. 物流センター条件改定による費用削減

・以上の改善に向けた施策により、経費削減見通しは、約△1億円となります。

「当社にかかわるすべての人をハッピーに」…経営理念を守り続ける

パスポートを支えてくださる人々に対する感謝の気持ちを、決して忘れない。

商売は信用が第一。不信感を抱かせるよう態度は、厳に慎む。

従業員や取引先の「真摯な態度」を、最大に評価する。

ブームに踊らない、持続的経営を心がける

物ごとの本質を追求し、慣例や既成概念にとらわれない。

専門店の使命、当社の存在意義を、常に念頭において判断する。

「わかりやすい経営」を行う

とことん考え抜き、明確な意思表示をし、やると決めたことは徹底的にやってみる。

従業員全員が与えられた課題に真剣に取り組むことで、求心力を強め、組織力を向上させる。

配当政策

(過去5年間の配当実績)

H15/2 月期 (実績)	H16/2 月期 (実績)	H17/2 月期 (実績)	H18/2 月期 (実績)	H19/2 月期 (実績)	H20/2 月期 (予想)
5 円	6 円	6 円	6 円	6 円	5 円

平成15年2月期は取引先倒産等による特殊要因により当期損失を計上しましたが、安定的に株主様に還元を行うという見地から、配当を継続いたしました。

株主優待制度

期末に1000株以上ご保有いただいている株主様に、当社の商品もしくは当社店舗でご利用いただける株主優待券をお選びいただいております。

ご質問をお待ちしております

お問い合わせ先 : (株)パスポート 総合企画室 /久保田
安部

TEL (03)3494-4497

E-mail abegaku@passport.co.jp