



PASSPORT

fleur by PASSPORT



bao-bab fleur

PASSPORT
- WAREHOUSE -



Easy Cozy Days

平成21年2月期 決算説明会

平成21年4月

株式会社パスポート
コード番号 7577

Passport



当社の概要

1. 会社概要と経営理念

■会社概要

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



■経営理念

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

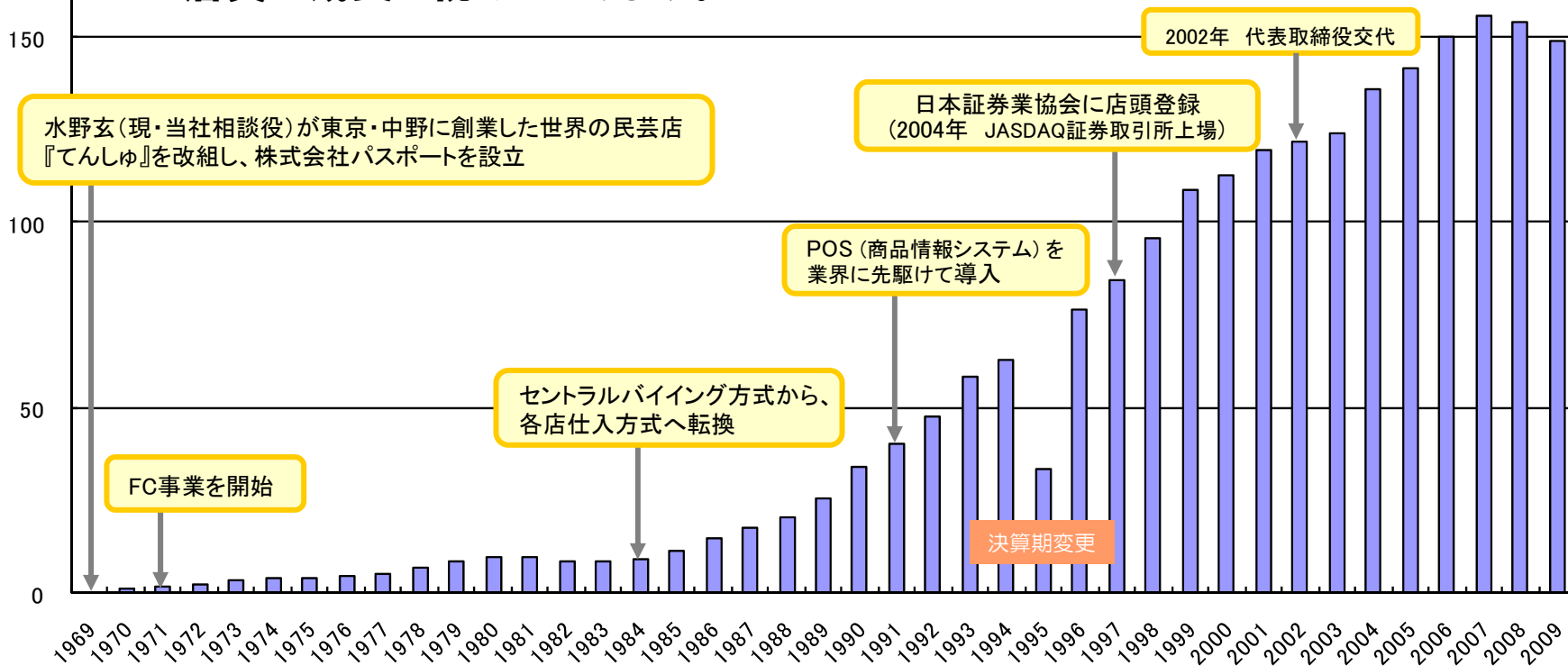
2. 当社の歩み

(売上高/億円)

**1969年の創業から現在まで、
インテリア雑貨・生活雑貨の分野において
商品開発から店舗業態の開発・展開まで
総合的なノウハウを積み重ね
着実に成長を続けております。**

**近年の
状況**

- 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



3. ショップブランドとポジショニング

従来の『PASSPORT』に加え、2005年より『fleur by PASSPORT』と『bao-bab.fleur』、2008年『Easy Cozy Dazy』を展開。また、店舗網の補完として、インターネットショップも運営しています。



PASSPORT 越谷レイクタウン店



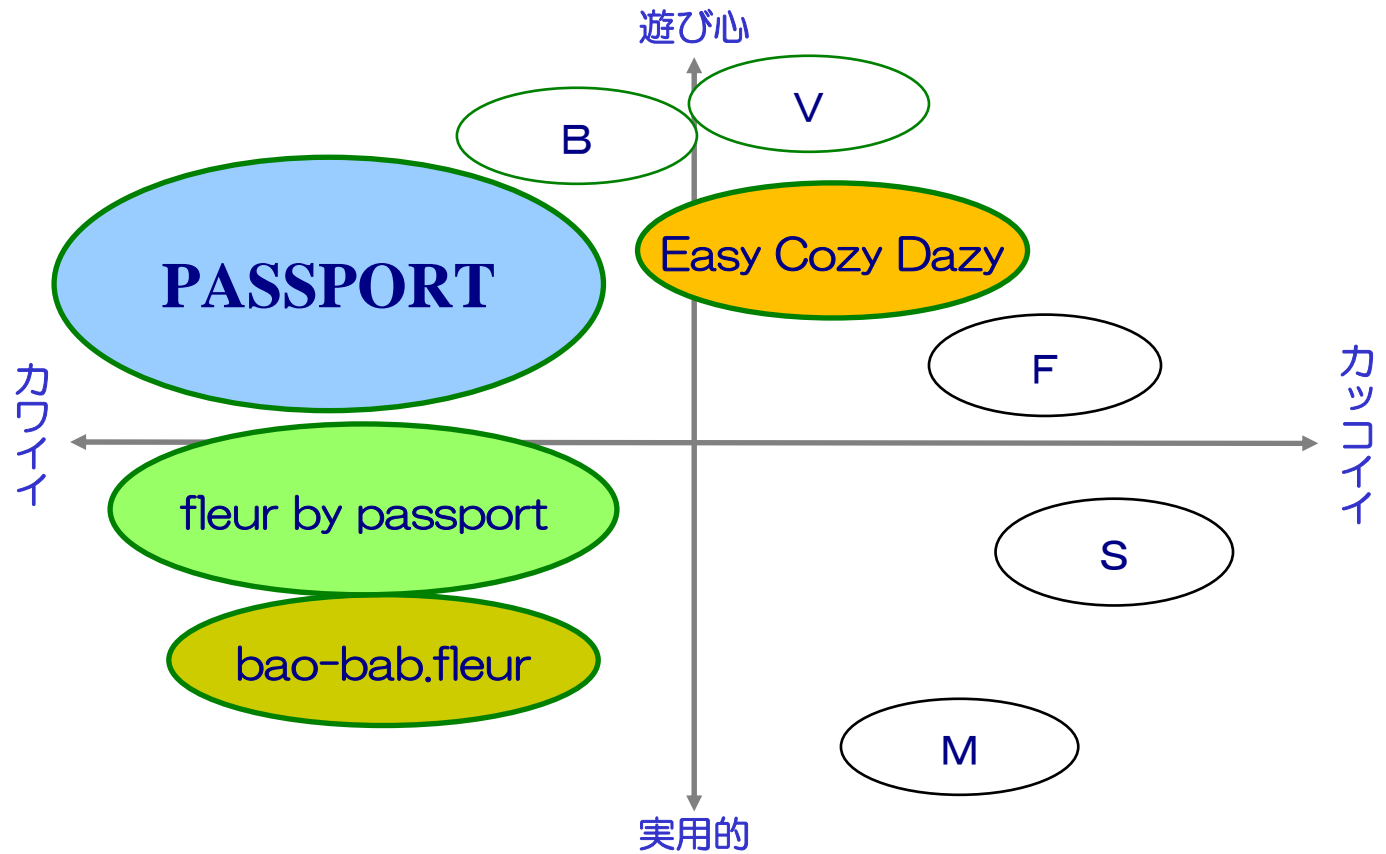
fleur by passport 長崎ココウォーク店



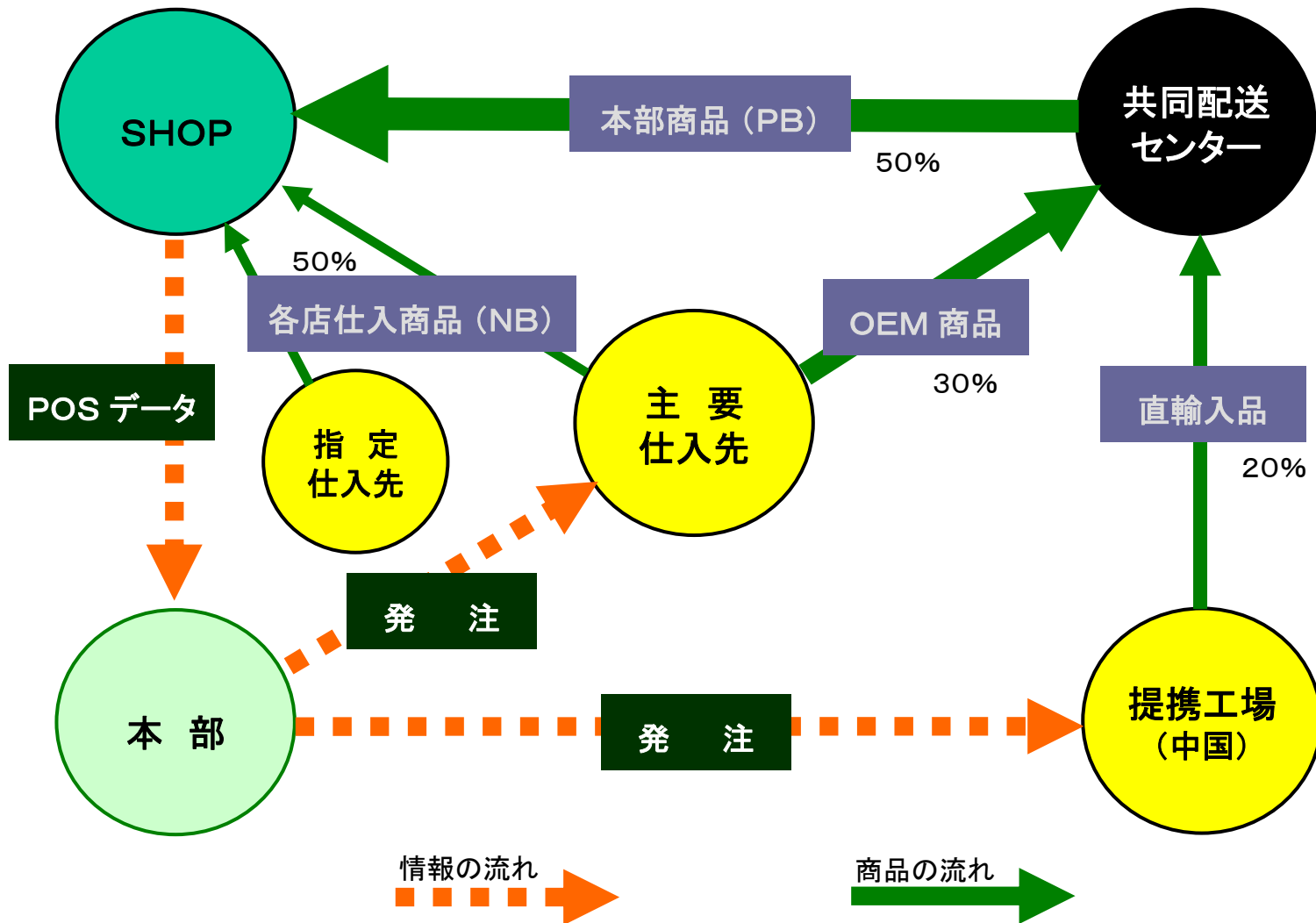
bao-bab.fleur 阪急西宮ガーデンズ店



Easy Cozy Dazy 岡崎イオンモール店



4. 当社のビジネスモデル



Passport



決算の概要

1. 決算のポイント

【経営環境】

- 前半は原油・原材料価格の高騰。後半は米国発の世界金融危機で、株価下落と為替の急変動。自動車産業や家電メーカーの業績悪化、減産、リストラの急増。
- 暖冬による冬物衣料の低迷。セール前倒し長期化と値下げ幅拡大。
- オーバーフロアな競争状態に不況直撃で、新店も不振。

【出退店状況】

- 直営8店舗、フルール業態1店舗、バオハブ業態1店舗、イージーコージーデージー業態1店舗、FC3店舗の開業、直営5店舗の閉鎖、により当期末店舗数は合計188店舗（前期末179店舗）。

【経営成績】

- 不採算店舗の増加で、減損損失拡大。
前期に引き続き最終赤字で無配に。

2. 決算ハイライト

(単位:百万円)

	2008/2	2009/2	前期比 (%)
	金額	金額	
売上高	15,475	14,879	△3.8
営業利益	79	8	△89.2
経常利益	56	15	△72.9
当期純利益	△87	△215	—
総資産	6,938	6,541	—
純資産	1,259	1,015	—

3. 収益の状況 ①

(単位:百万円)

	2008/2	2009/2
売上高	15,475	14,879
売上原価	7,788	7,565
売上総利益	7,686	7,313
販売費及び 一般管理費	7,606	7,305
営業利益	79	8

【主な変化要因】

● 上半期既存店前年比は96.6%で推移したが、下半期の景気後退により、既存店前年比は92.4%に大きく低下し、通期既存店前年比94.4%。新店も予想を大きく下回り、売上増に寄与できず。暖冬により、冬物衣料が不振。不況下で他部門のヒット商品も単発で終わる。

● 売上不振で過剰在庫のリスク拡大。セール前倒しと長期化、値下げ幅拡大で売上原価上昇。

● 人件費、包装費、販促宣伝費、消耗品費等の経費削減をすすめ、前期比301百万円減少。

売上高営業利益率: 0.1%
(前期比△0.4ポイント)

3. 収益の状況 ②

(単位:百万円)

	2008/2	2009/2
営業利益	79	8
営業外収益	19	65
営業外費用	43	58
経常利益	56	15
特別損失	148	263
当期純利益	△87	△215

【主な変化要因】

● 保険配当金と円高による為替差益で増加。

● 支払利息、社債利息等の増加。

● 売上不振で不採算店の増加。
25店舗の減損損失計上。

2期連続で純損失を計上

4. 財政状態 ①資産の部

(単位:百万円)

	2008/2	2009/2
流動資産	2,917	2,763
（うち、現金及び預金）	381	387
（うち、たな卸資産）	1,777	1,615
固定資産	4,020	3,777
有形固定資産	1,465	1,210
無形固定資産	38	43
投資その他の資産	2,516	2,524
資産合計	6,938	6,541

【主な変化要因】

●棚卸資産の減少。売上の不振で仕入抑制。滞留在庫処分により、流動資産は前期比154百万円減少。

●減損損失の計上(25店舗)により、固定資産は前期比242百万円減少。

●以上の結果、資産合計は前期比396百万円減少。

4. 財政状態 ②負債・純資産の部

(単位:百万円)

	2008/2	2009/2
負債合計	5,678	5,525
流動負債	3,885	3,829
固定負債	1,792	1,695
純資産合計	1,259	1,015
株主資本	1,253	1,012
資本金	369	369
資本準備金	292	292
利益剰余金	652	411
自己株式	△60	△60
評価・換算差額等	6	2
資産合計	6,938	6,541

【主な変化要因】

- 流動負債については、短期借入金の返済と、仕入抑制で支払手形減少により、55百万円減少。
固定負債については、主に社債の減少により、96百万円減少。
負債合計は同152百万円減少。
- 大幅な当期純損失計上で、株主資本が減少。純資産合計は前期に比べ、244百万円減少。

5. キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

	2008/2	2009/2
営業活動による キャッシュ・フロー	△1	380
投資活動による キャッシュ・フロー	△244	△78
財務活動による キャッシュ・フロー	5	△298
現金及び現金同等物 の増減額(△:減少額)	△238	6
現金及び現金同等物 の期首残高	619	381
現金及び現金同等物 の期末残高	381	387

【主な変化要因】

●仕入れ債務が114百万円減少し、滞留在庫の処分により、たな卸資産が346百万円減少、不採算店の減損損失計上増加など

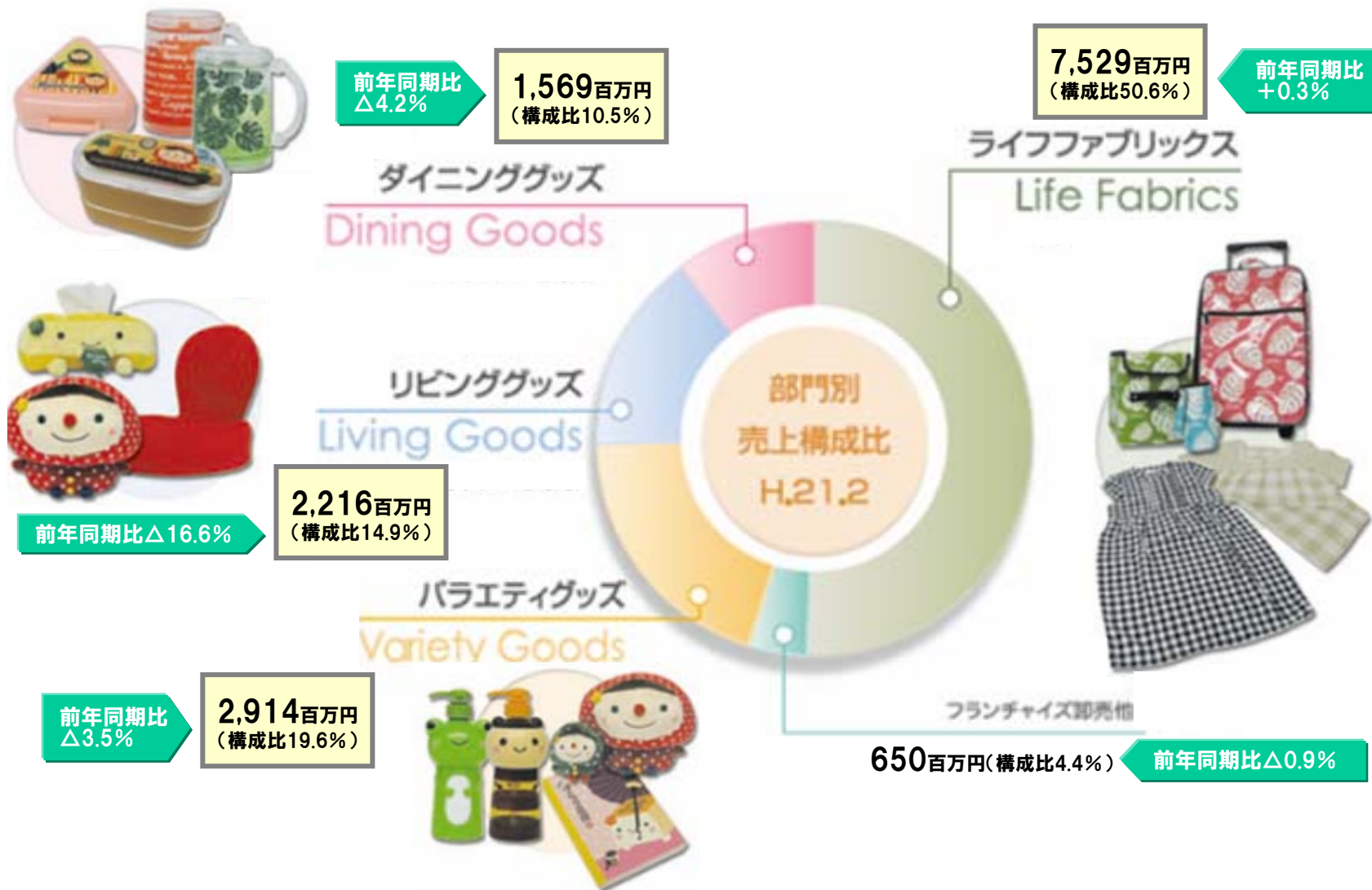
●差入敷金保証金の返還による収入19百万円増加、保険配当金、その他の収入が106百万円増加など

●社債の発行による収入635百万円で、前期に比べ45百万円増加

●社債の償還による支出585百万円で、前期に比べ95百万円増加

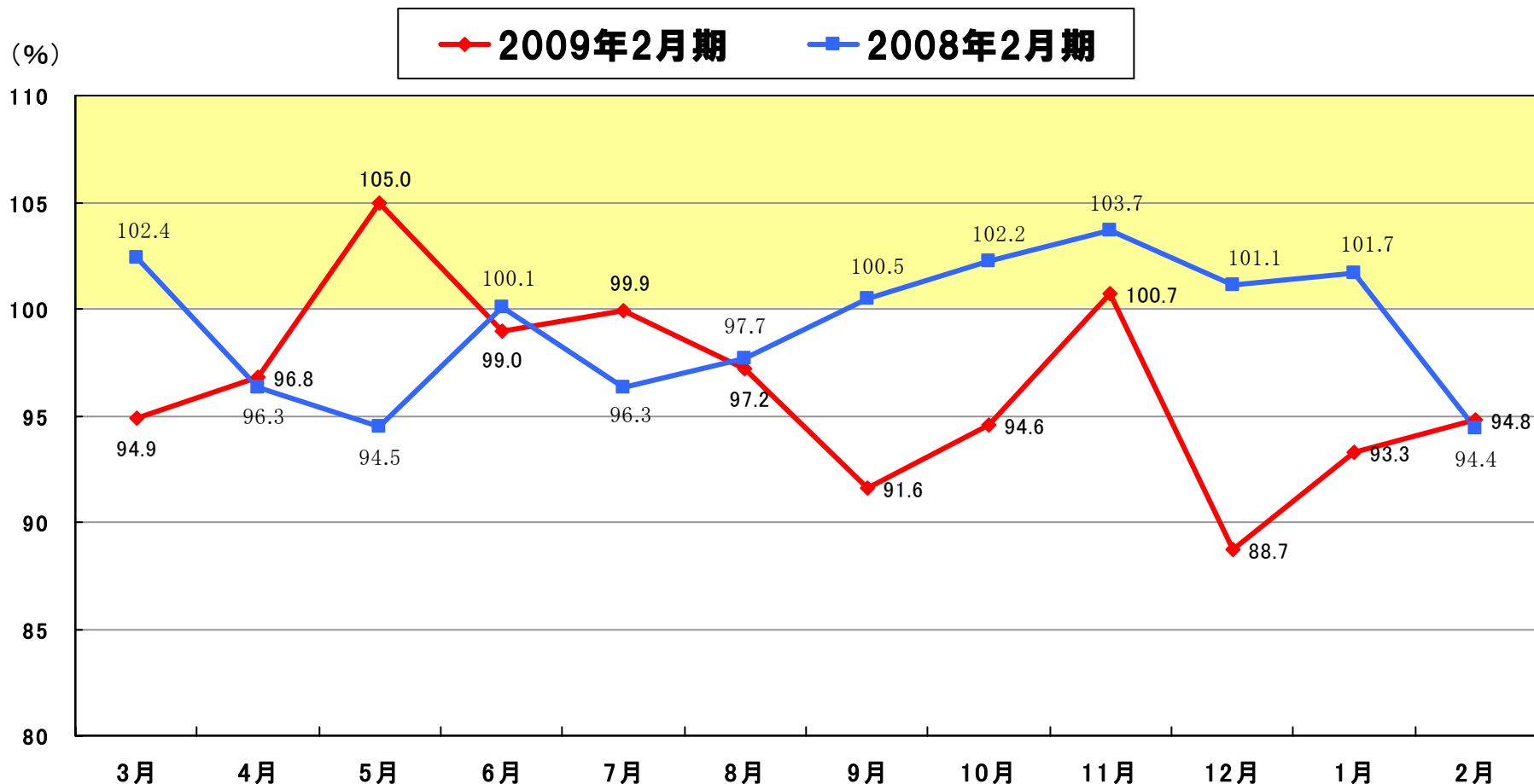
●短期借入金が前期に比べ441百万円減少など

6. 部門別の売上高の状況



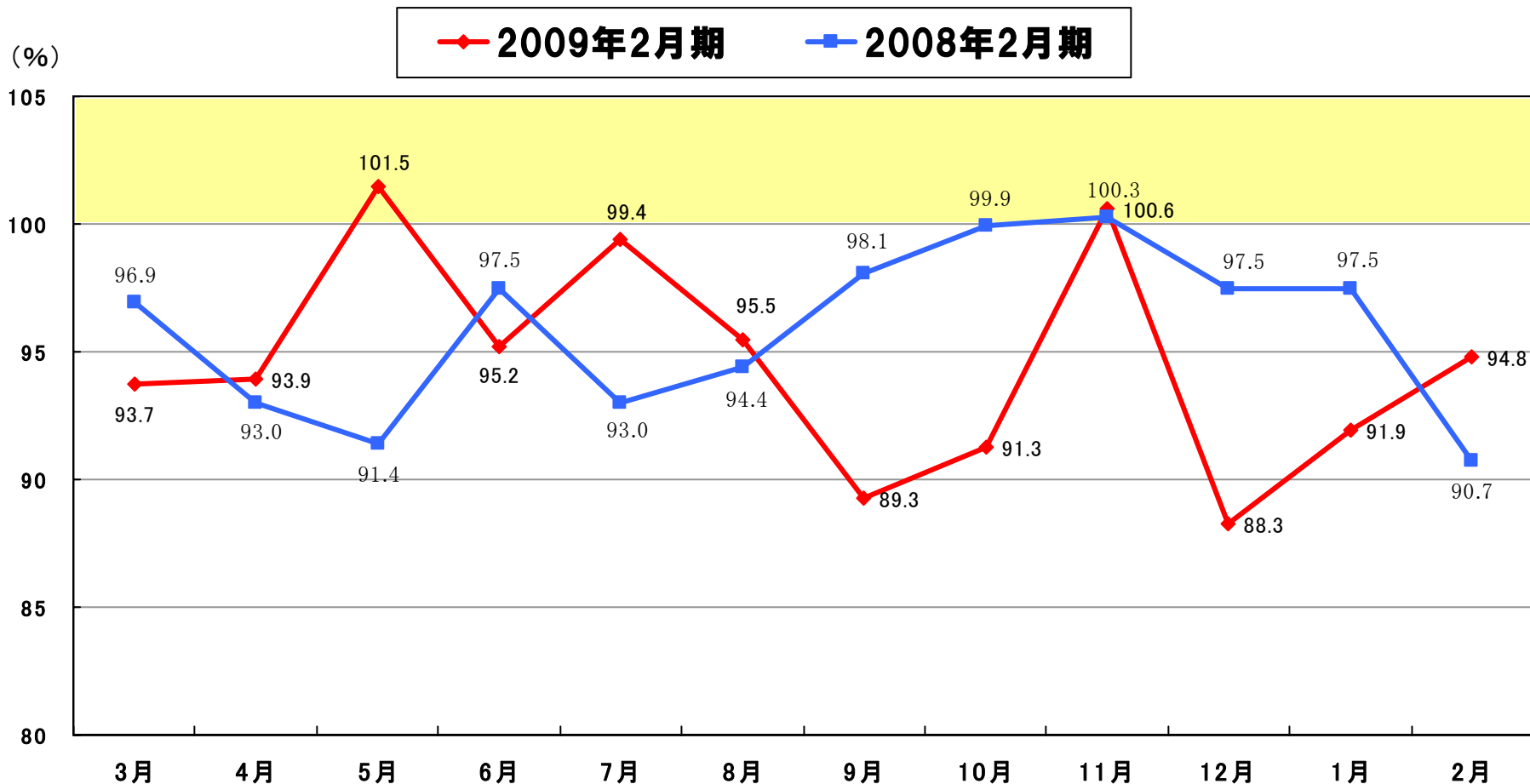
7. 月次売上動向 ①全店売上高

■全店売上高の前年同月比



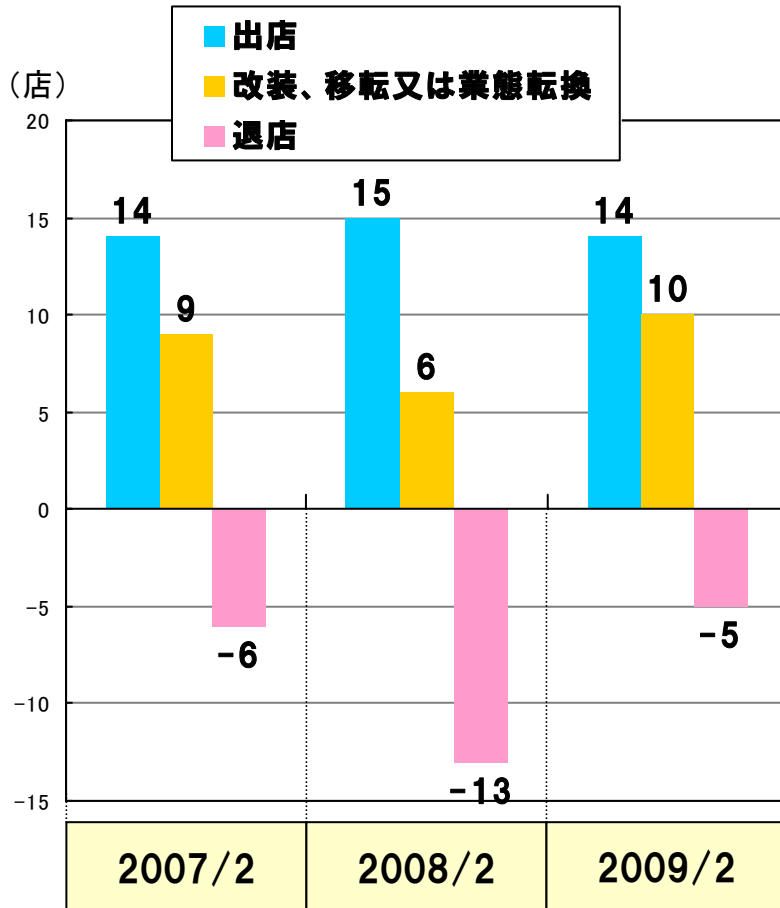
7. 月次売上動向 ②直営既存店の売上高

直営既存店売上高の前年同月比

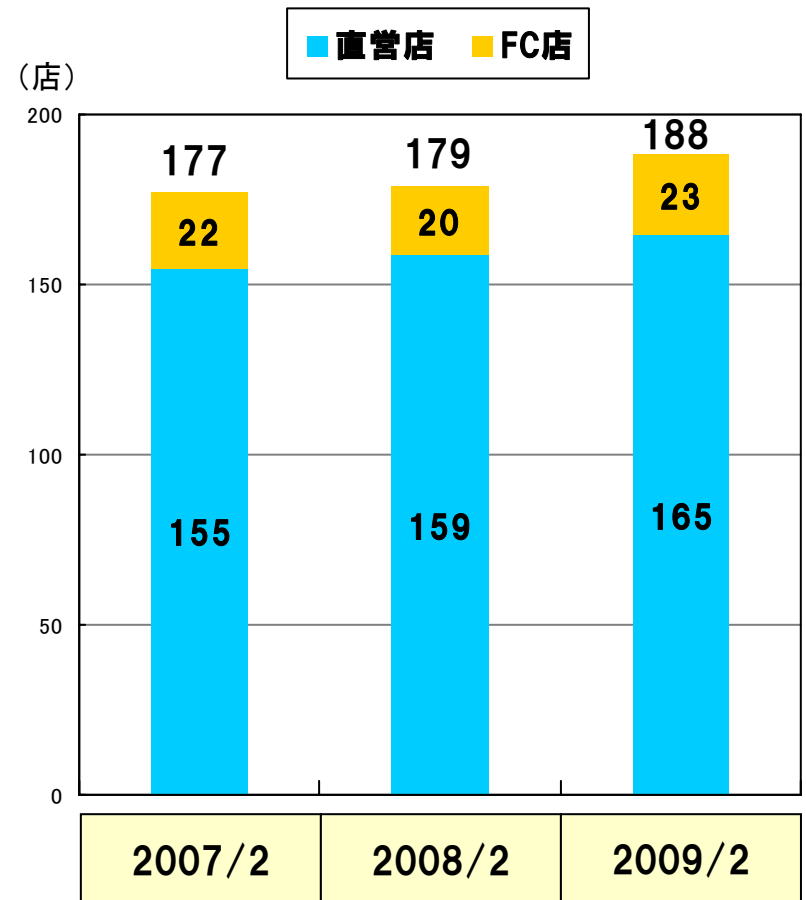


8. 店舗展開の状況

出退店等の推移



店舗数の推移



* FC店を含む

9. 通期業績見通し

(単位:百万円)

	2008/2 (実績)	2009/2 (実績)	2010/2 (予想)	対前期増減率
売上高	15,475	14,879	13,300	△10.6%
営業利益	79	8	250	—
経常利益	56	15	190	—
当期純利益	△87	△215	60	—

平成21年4月21日公表

出 店(店)	15	14	3
退 店(△店)	△13	△5	△15

Passport



今後の戦略

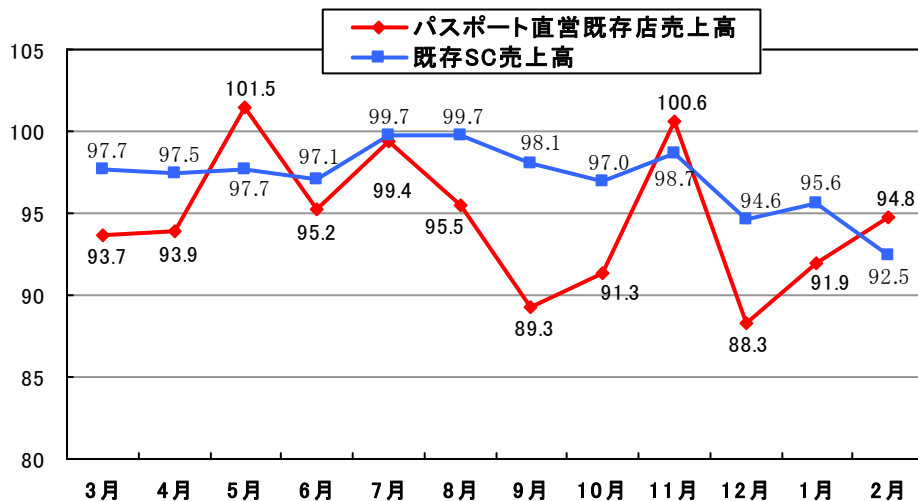
1. 事業環境と経営の方向性

【事業環境】

昨秋から
今春に掛けて・・・

- 米国発の金融危機
→世界へ波及
- かつてない規模と速度の
景気後退
→SC業界へも波及

■ 前年同月比の推移(%)



* 既存SC売上高の前年同月比は「(社)日本ショッピングセンター協会」

【経営の方向性】

一般消費者の間に蔓延している雇用不安
と生活防衛意識の中、
消費が戻るまでの厳しい事業環境を生き
抜くために・・・



「パスポートをハッピーカンパニーへと進化
させていく」という不変の大目標に向けた
スケジュールとルートを変更



中期3カ年計画の目標指標の追
求を一時中断し、
事業環境に対応した経営施策
を全社一丸で推進

2. 経営施策

- 1) 拡大路線の転換
- 2) 権限と責任の明確化
- 3) MD再構築の継続追求

3. 経営施策 1) 拡大路線の転換

1 新規出店の実質凍結

- ・新規出店コストの“ゼロ化”
- ・営業部員を、既存店活性化の取り組みへ“集中化”

2 既存店売上の底上げ

- ・「不振店」と「高収益店」への重点的なテコ入れ
（“不良”を“良”へ、“良”を“優”へ）

3 不採算店の大胆な撤退

- ・収益悪化要因の徹底的な排除
- ・限られた人的資源と資金を“既存店活性化”に有効活用

4 既存店契約の見直し

- ・近年の出店条件の変化を見定め、既存店の契約内容を総合的に見直し、条件の改善へ

3. 経営施策 2) 権限と責任の明確化

組織全体にわたって「権限と責任の明確化」を行うことで

- 指示命令の迅速化
- 情報収集の迅速化
- 実行に向けた判断の迅速化

など、執行業務の全面的な“迅速化”を実現し、機会損失の最小化と収益機会の最大化を図る

組織のフラット化

1 【ショップマネジメント体制】 「エリア制」から「ブロック制」へ

ブロック制によってフラット化された組織の中で、有能なマネージャーを強化店舗に投入

2 【商品仕入体制】 「ユニット制」の導入

ユニット制によりカテゴリー別バイヤー制度を立ち上げ、店舗間の品揃え格差を是正

3 【人事・教育体制】 「CS/ES課」の新設

人事部内で社員教育を担うことで、顧客満足と従業員満足を同時に追求可能な体制へ

4 【本社体制】 本社機能のスリム化

現場優先の「小さな本社」を目指すとともに、現場と本社の交流を強化

3. 経営施策 3) MD再構築の継続追求

Merchandising

【MD再構築】

お客様ニーズを的確につかむことを、
営商一体の業務フローに組み込み、

「パスポートスタイル」
「パスポートファッション」
ともいべきMDの構築

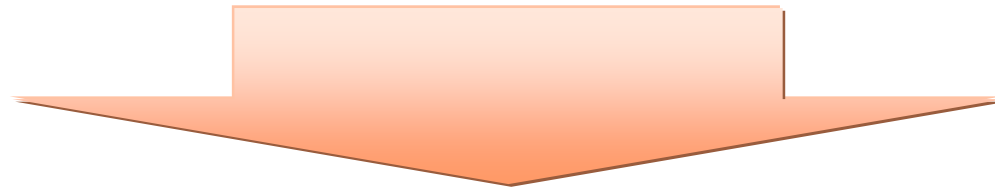


Manpower

【人財活性化】

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

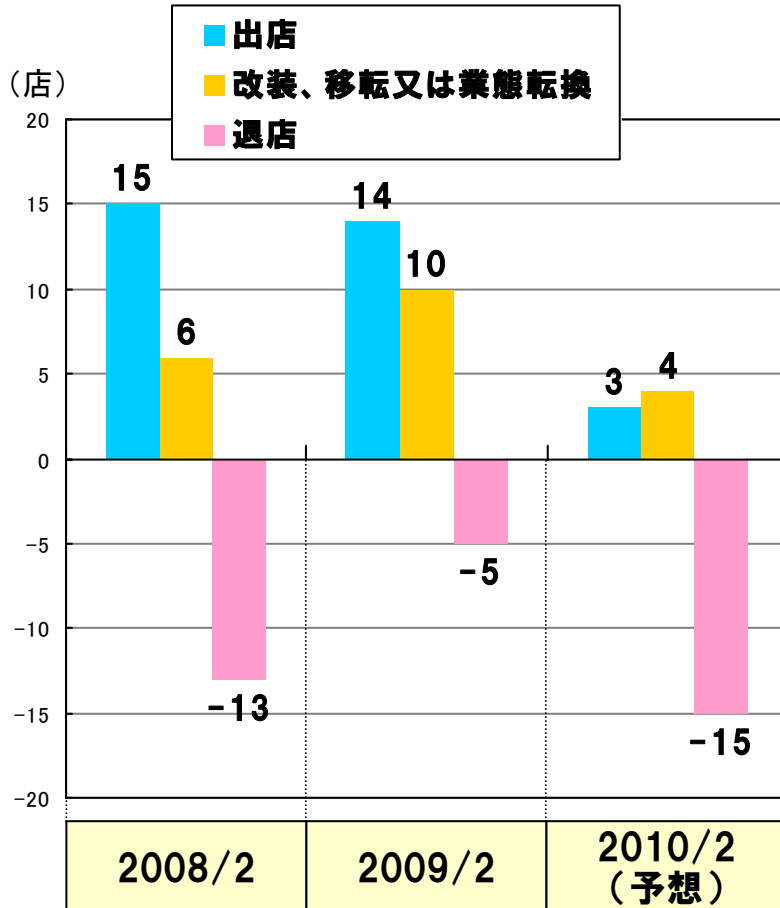
- 人事部内にCS/ES課の新設



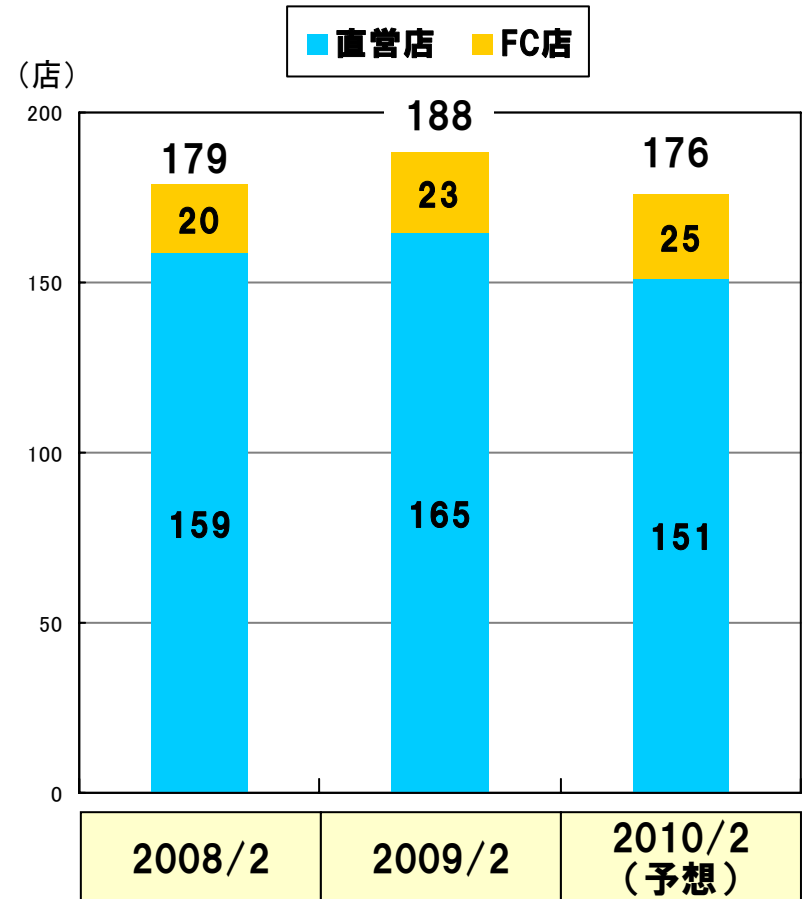
お客様が求める商品と、お客様が求めるサービスができる人財が
「パスポートらしい」魅力的な売り場を作る・・・という考え方を具現化
(ライフスタイル提案型の品揃え&売り場づくり)

4. 既存店活性化に向けたS&B

出退店等の推移



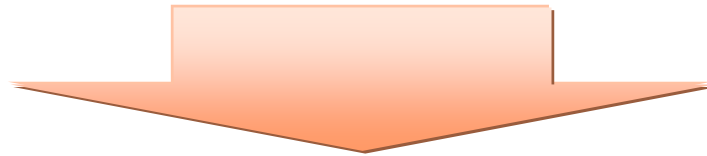
店舗数の推移



* FC店を含む

5. 中期経営計画について

長期ビジョン「ハッピーカンパニー」を目指した定性的な目標である『M3』の取り組みは
今後も継続して推し進めていく方針



中期3ヵ年計画『M3』

(2009年2月期～2011年2月期)



**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

【注意事項】

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。