



# 平成22年2月期 決算説明会

平成22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

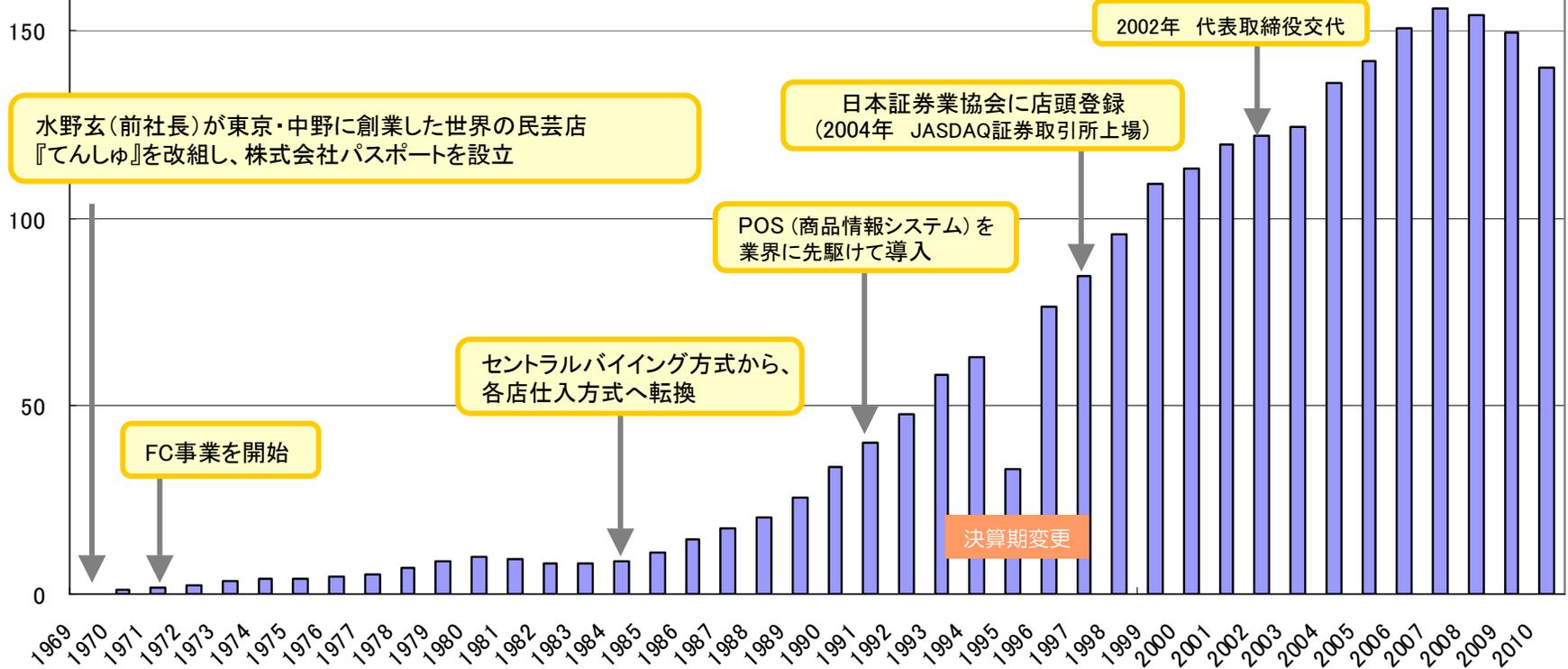
# 2. 当社の歩み

(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。

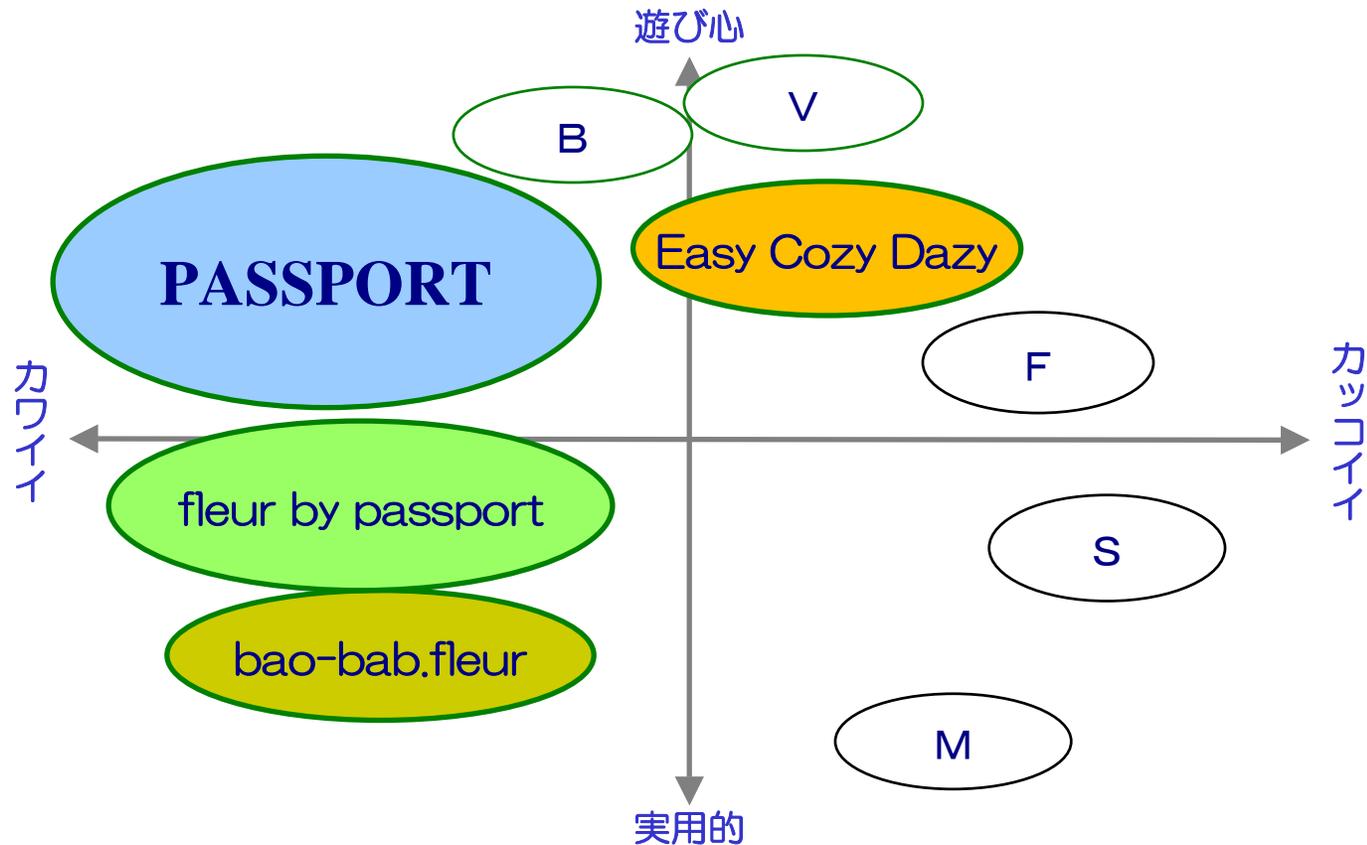
**近年の状況**

- 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
- 2010年 自動発注システム導入

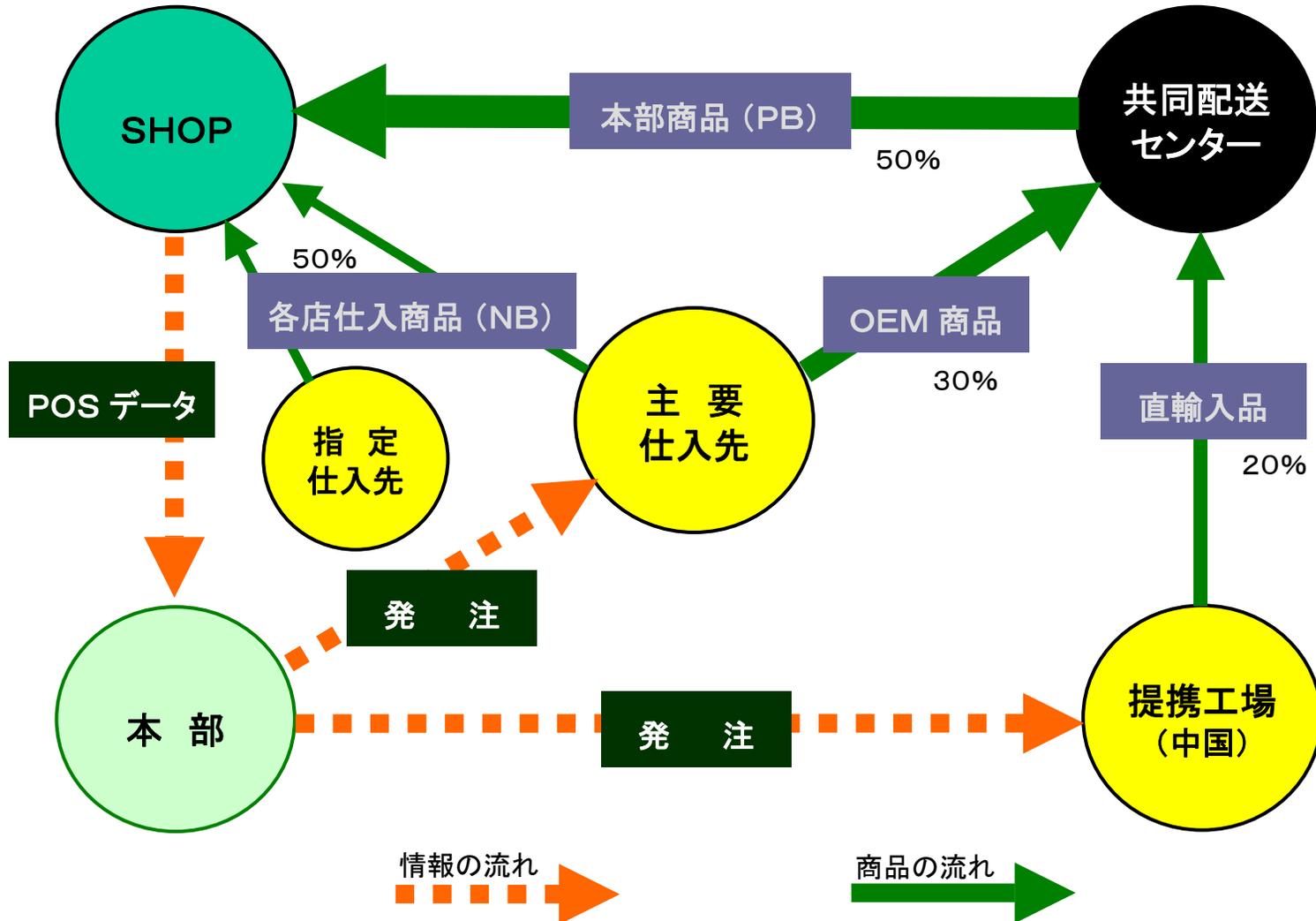


# 3. ショップブランドとポジショニング

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。



# 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】

- 米国発の世界金融危機を端とする景気後退局面は、中国をはじめとする新興国の内需拡大や、欧米の景気悪化に底打ち感がでてきたことで、年度の後半には輸出や流通の一部に、緩やかな回復の兆しが出てきている。
- しかし、デフレの状況や景気の先行きに対する不安感に大きな変化はなく、個人消費の動向は、依然として厳しい状況が続いている。

## 【出退店状況】

- 直営店1店舗、フランチャイズ店2店舗の開設。直営店15店舗閉鎖により当期末店舗数は直営店151店舗、フランチャイズ店25店舗の計176店舗(前期末188店舗)。

## 【経営成績】

- 新規出店の実質凍結、不採算店舗の閉鎖、徹底的な経費削減により、大幅な黒字化を達成。

1年で復配を果たし、設立40周年の記念配当を実施。

## 2. 決算ハイライト

(単位:百万円)

	2009/2	2010/2			前期比 (%)	修正予想比 (%)
	実績	当初予想 <small>(2009年4月20日公表)</small>	修正予想 <small>(2010年2月22日公表)</small>	実績		
売上高	14,879	13,300	13,800	13,954	△6.2	1.1
営業利益	8	250	370	458	—	23.8
経常利益	15	190	330	408	—	23.6
当期純利益	△215	60	200	256	—	28.0
総資産	6,541	—	—	6,232	△4.7	—
純資産	1,015	—	—	1,271	25.2	—

# 3. 収益の状況 ①

(単位:百万円)

	2009/2	2010/2
売上高	14,879	13,954
売上原価	7,565	7,096
売上総利益	7,313	6,858
販売費及び一般管理費	7,305	6,399
営業利益	8	458

## 【主な変化要因】

●前半は景気後退の影響で、直营既存店前年比は92.6%と低調に推移するも、不況の影響が一巡した12月からの第4四半期は、103%と回復の傾向が鮮明になってきた

●売上原価率は前期と同率。前半は0.9%の悪化も後半売上の回復とともに、仕入原価率も改善し前期に追いつく

●人件費をはじめ、販促宣伝費、旅費交通費、備品消耗品費等の経費削減に全社で取り組み、前期比905百万円減少

売上高営業利益率: 3.3%  
(前期比+3.2ポイント)

# 3. 収益の状況 ②

(単位:百万円)

	2009/2	2010/2
営業利益	8	458
営業外収支	6	△49
経常利益	15	408
特別利益	0	201
特別損失	263	187
当期純利益	△215	256

## 【主な変化要因】

●店舗数減少で売上高、売上総利益の減少も、それを上回る経費削減で、大幅な増益を達成

●円高による為替差益は減少

●役員退職慰労引当金戻入益129百万円  
●創業者逝去による保険金収入71百万円

●低価法採用に伴う会計処理の変更で87百万円  
●直営店6店舗の減損損失32百万円  
●直営15店舗の閉店に伴う撤去費用等67百万円。

大幅な黒字化を達成

# 4. 財政状態 ①資産の部

(単位:百万円)

	2009/2	2010/2
流動資産	2,763	3,038
（うち、現金及び預金）	387	800
（うち、たな卸資産）	1,615	1,433
固定資産	3,777	3,193
有形固定資産	1,210	944
無形固定資産	43	43
投資その他の資産	2,524	2,205
資産合計	6,541	6,232

## 【主な変化要因】

● 直営店15店舗の閉鎖と、売価還元法の低価法採用による商品の減少182百万円。しかし、現金及び預金が412百万円増加

● 減価償却等による有形固定資産の減少265百万円  
● 不採算店の退店による敷金及び保証金の減少225百万円

● 上記等の結果、資産合計は308百万円減少

# 4. 財政状態 ②負債・純資産の部

(単位:百万円)

	2009/2	2010/2
<b>負債合計</b>	5,525	4,960
流動負債	3,829	3,611
固定負債	1,695	1,349
<b>純資産合計</b>	1,015	1,271
株主資本	1,012	1,269
資本金	369	369
資本準備金	292	292
利益剰余金	411	667
自己株式	△60	△60
評価・換算差額等	2	2
<b>資産合計</b>	6,541	6,232

## 【主な変化要因】

- 流動負債の減少は1年内返済予定の長期借入金が254百万円増加したものの、買掛金が111百万円減少し、1年内償還予定の社債が345百万円減少したため
- 固定負債の減少は長期借入金が増加したものの、社債が410百万円減少したことと、役員退職慰労引当金が127百万円減少したため
- 当期純利益256百万円の計上により利益剰余金が増加

# 5. キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

	2009/2	2010/2
営業活動による キャッシュ・フロー	380	726
投資活動による キャッシュ・フロー	△78	154
財務活動による キャッシュ・フロー	△298	△468
現金及び現金同等物 の増減額(△:減少額)	6	412
現金及び現金同等物 の期首残高	381	387
現金及び現金同等物 の期末残高	387	800

## 【主な変化要因】

●不採算店の減損損失の減少や役員退職慰労金制度の廃止による役員退職慰労引当金の減少はあったものの、税引前当期純利益が422百万円計上されたため

●直営店の出店は1店舗に抑制され、有形固定資産の取得や敷金及び保証金の支出が減少したため

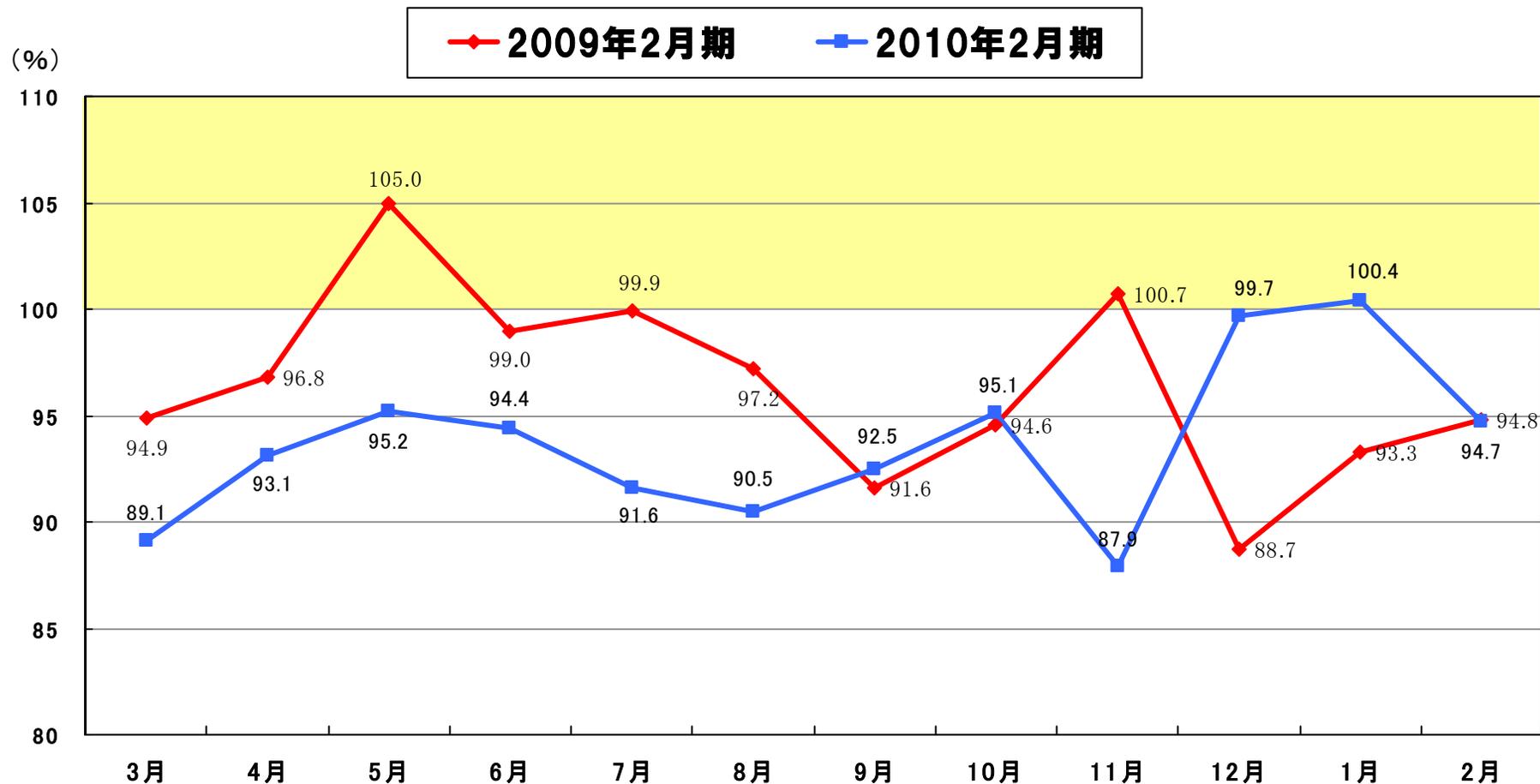
●長期借入金による資金調達が800百万円で700百万円増加  
●社債の発行はなく、635百万円の収入減  
●社債の償還は755百万円で170百万円の支出増

# 6. 部門別の売上高の状況



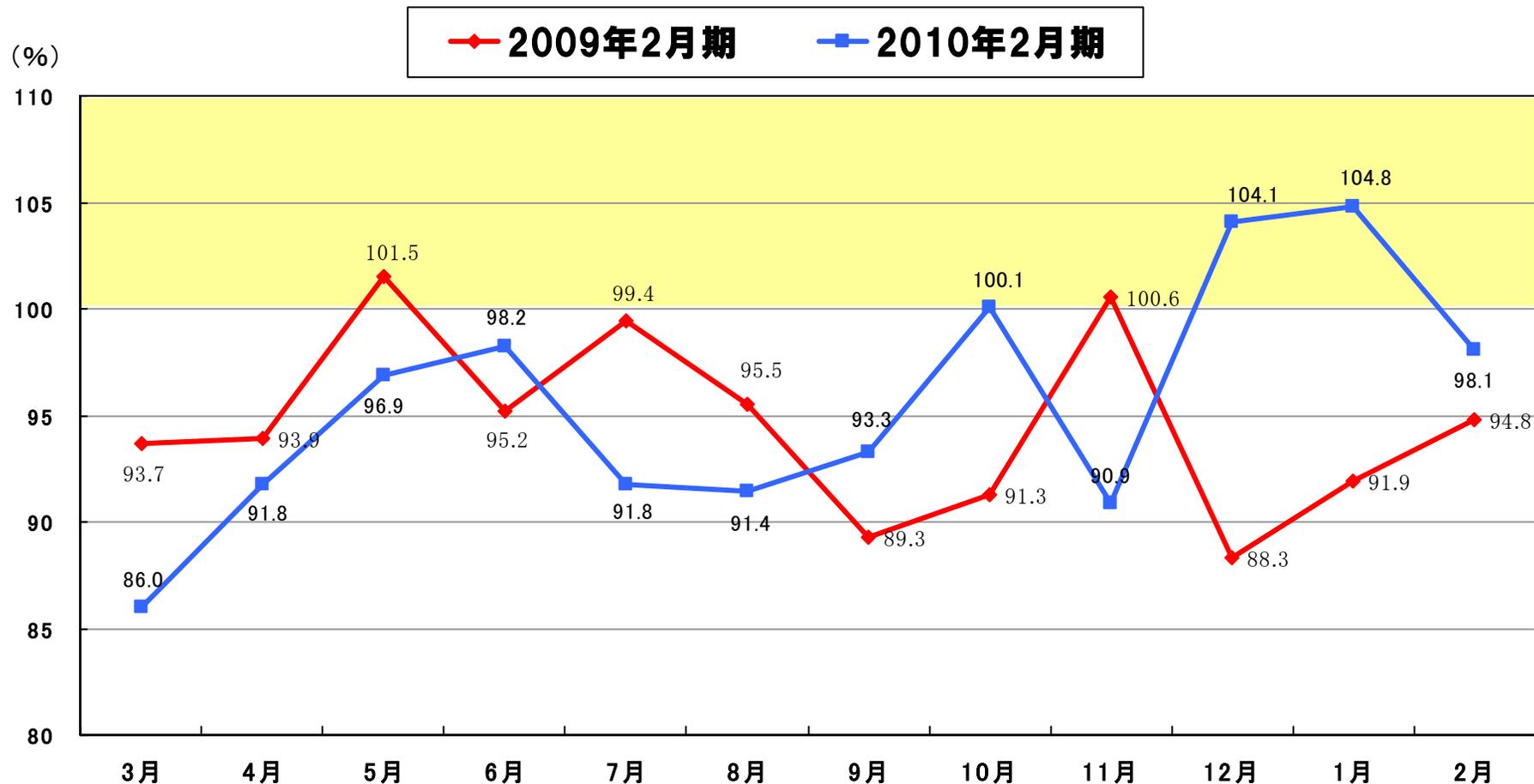
# 7. 月次売上動向 ①全店売上高

## ■全店売上高の前年同月比



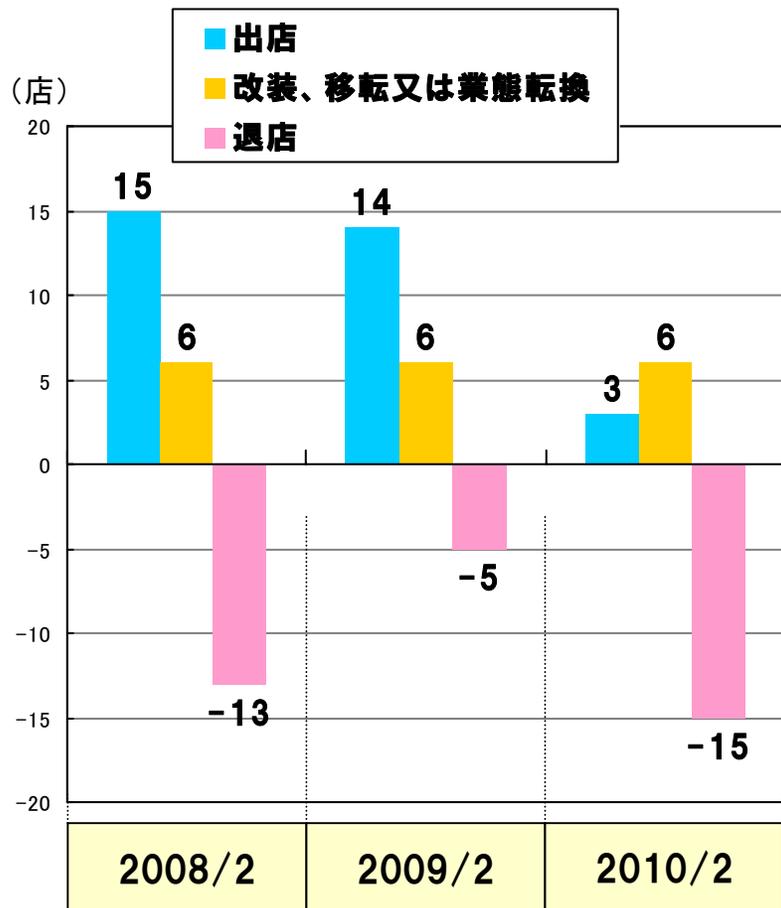
# 7. 月次売上動向 ②直営既存店の売上高

## 直営既存店売上高の前年同月比

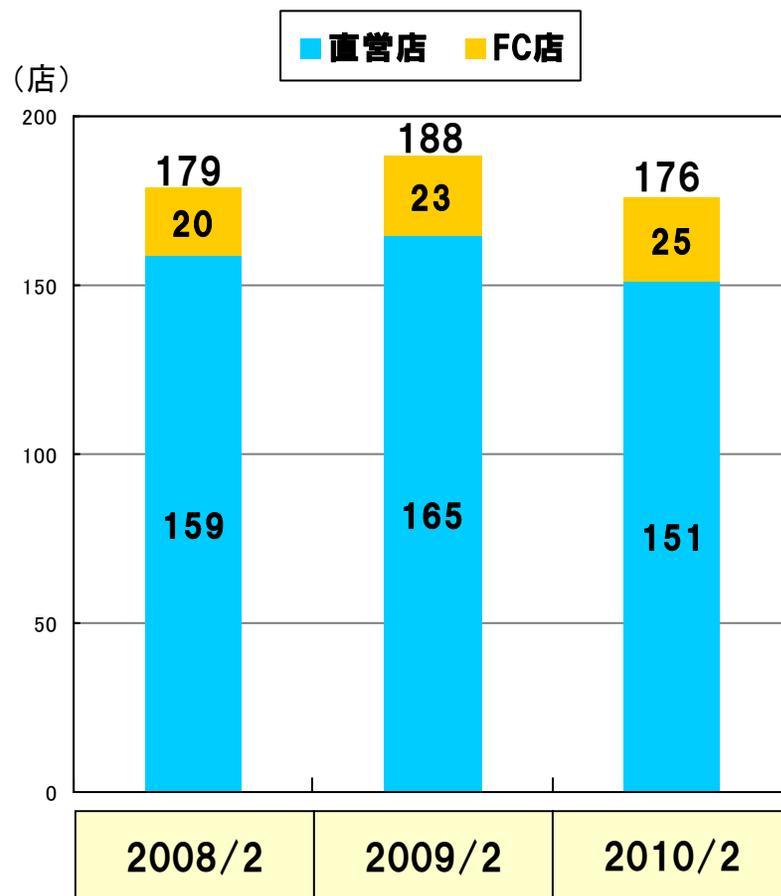


# 8. 店舗展開の状況

## 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)

	2009/2 (実績)	2010/2 (実績)	2011/2 (予想)	対前期増減率
売上高	14,879	13,954	13,400	96.0%
営業利益	8	458	460	100.4%
経常利益	15	408	410	100.5%
当期純利益	△ 215	256	180	70.3%

平成22年4月12日公表

出 店(店)	14	3	3~4
退 店(△店)	△5	△15	△5~△6

# Passport



**今後の戦略**

# 1. 中期経営計画の概要と現状

長期ビジョン 「ハッピーカンパニー」を目指す

中期3ヵ年計画  
『M3』

(2009年2月期～2011年2月期)

Merchandising

商材を掘り起こし、

Manpower

人財を活かして販売する。

Mission

それが雑貨専門店として、  
当社が果たすべき仕事である。

不況長期化の中では定量的目標よりも定性的目標の追求が重要と判断し、  
2010年2月期以降、定性的目標の追求に専念

2011年2月期は、中期3ヵ年計画の最終年度

## 2. 2010年2月期の主要経営施策と成果

【2010年2月期 主要経営施策】

不況長期化に対応した「経営体質強化」の推進

施策1 拡大路線の転換

新規出店の実質凍結

施策2 経営効率の改善

不採算店の大胆な撤退

\*撤退15店舗＝達成率100%

売上高は前期を下回ったものの、過去最高益を更新  
(営業利益458百万円、経常利益408百万円、当期純利益256百万円)

### 3. 2011年2月期の重点戦略

#### 重点戦略-1

中期3ヵ年計画  
『M3』の  
総仕上げ

#### 重点戦略-2

「経営体質強化」  
の取り組み  
を継続・深化

経営環境認識：本格的な景気回復はまだ先

# 4. 重点戦略-1: 『M3』総仕上げ 1/2

**目標** 日本を代表する“かわいい”商品を扱っている雑貨専門店へ

具体的目標イメージ

お客様のマイショップ  
になるために・・・

具体的目標イメージ

お客様のサポーター  
になるために・・・

【Merchandising】  
**MD再構築**

- 売れ筋商品の早期発見と  
売り筋商品の全店徹底展開

➡ **新施策:ピクシー (Pick Seed)**

【Manpower】  
**人財活性化**

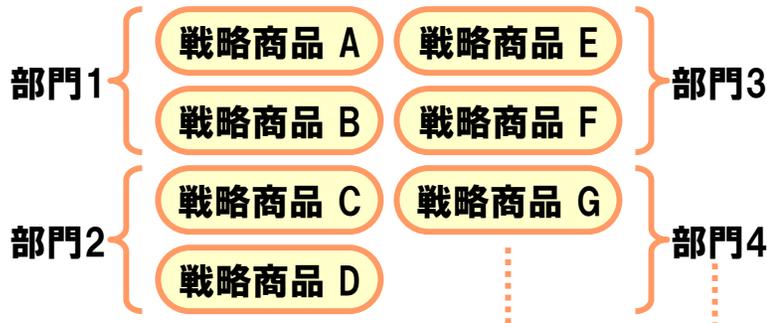
- 店舗スタッフ教育体制の強化
- 顧客満足度の向上  
→基本コンセプト:「あいさつと笑顔」の徹底
- クリーンネスの徹底

## 【MD再構築】

パスポートが全店共通で「売り筋」にする戦略商品を選定。  
売れる商品を最大限に売っていく新たな仕組み。

### 営業本部

各商品部門ごとに、  
幾つかの戦略商品を選定



### 各店舗

本部が選定した戦略商品を  
全店舗統一感をもって  
徹底販売する

# 5. 重点戦略-2: 「経営体質強化」継続・深化

本格的な景気回復期を迎えるまでは、経営の足場固めに注力

## 「経営効率改善施策」 の継続

各店舗・本部ともに更にスリム化を図り、経営指標の改善に継続して取り組む

### 【更なる改善に努める主な経営指標】

- 売上総利益率
- 営業利益率
- 人件費率
- 総資本回転率
- 労働分配率
- 有利子負債比率
- 家賃比率
- ROE など

## 「赤字店舗の改善対策」 の強化

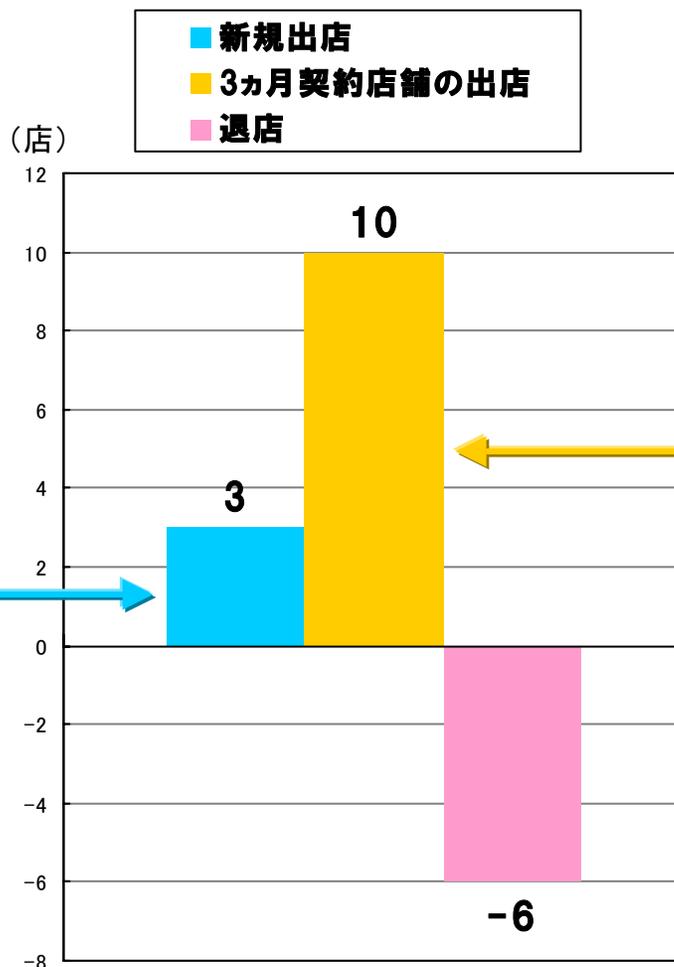
赤字店舗の要因分析

改善対策の実施

管理営業赤字店舗数の  
前期比50%削減を目指す

# 6. 2011年2月期 出退店政策

## 2011年2月期の出退店計画



### 新規出店

確実に売上が見込める立地を厳選して新規出店 (= 3店舗見込み)

### 3ヶ月契約店舗

不況の長期化に伴い  
空き店舗が増加



出店依頼を受けた立地の中から環境・条件等を勘案して3ヶ月の契約で出店 (= 10店舗見込み)



売上が見込めると判断された店舗については本格出店へ

# 7. 中期経営計画『M3』の目指す姿

## 中期3ヵ年計画 『M3』

Merchandising

Manpower

Mission

### 『M3』の真の目標

お客様がパスポートを  
『私のお気に入りの店』  
と考え、大好きになって  
いただくこと

### 長期ビジョン

「ハッピーカンパニー」  
を目指す

**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**

**【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。