



スマートを、たのしもう。

## 2011年2月期 決算説明会

株式会社ガリバーインターナショナル  
(7599)

小売事業に経営資源を集中  
中古車小売10万台実現に向けて

【IRに関するお問い合わせ: 経営管理室】

〒100-6425

東京都千代田区丸の内2-7-3

東京ビルディング25F

TEL: 03-5208-5503

ird@glv.co.jp

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

2011年4月11日

# 本日の内容

## 東日本大震災の影響について

### I ガリバーのビジネスモデルと小売事業強化

### II 2011年2月期の決算概要

### III 2012年2月期の計画と小売事業の拡大策

#### (1) 2012年2月期の計画

#### (2) 小売事業の拡大策

### IV 中古車業界の今後

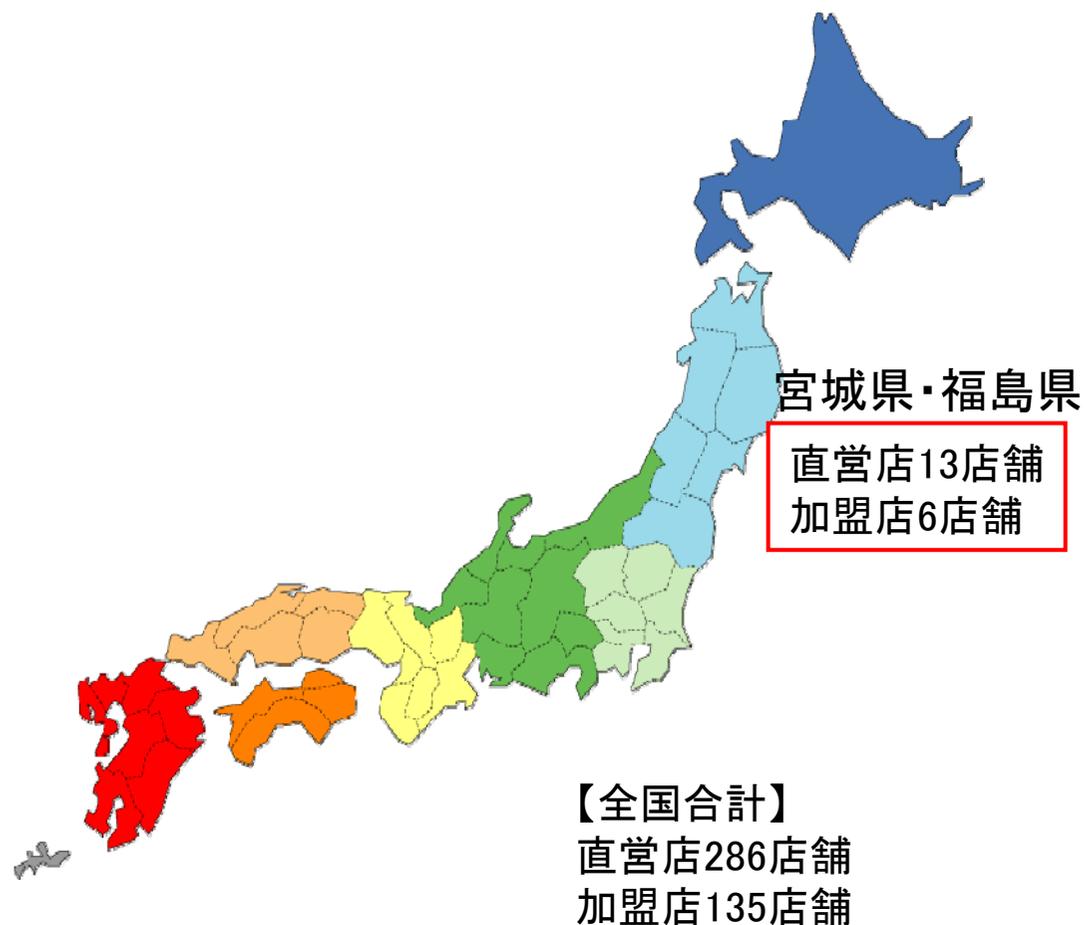
### 参考資料



※本資料は2011年4月8日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された予測・意見等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証・約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

# 東日本大震災の影響について

- 被災地(宮城県・福島県)の出店比率は5%程度。
- 地震後、営業を停止した店舗のほとんどは営業を再開。
- 全社員の安否は確認され、人的被害はなし。



3月14日時点の営業停止店舗:17店舗  
[直営店]  
宮城県:6店舗  
福島県:7店舗  
[加盟店]  
宮城県:4店舗

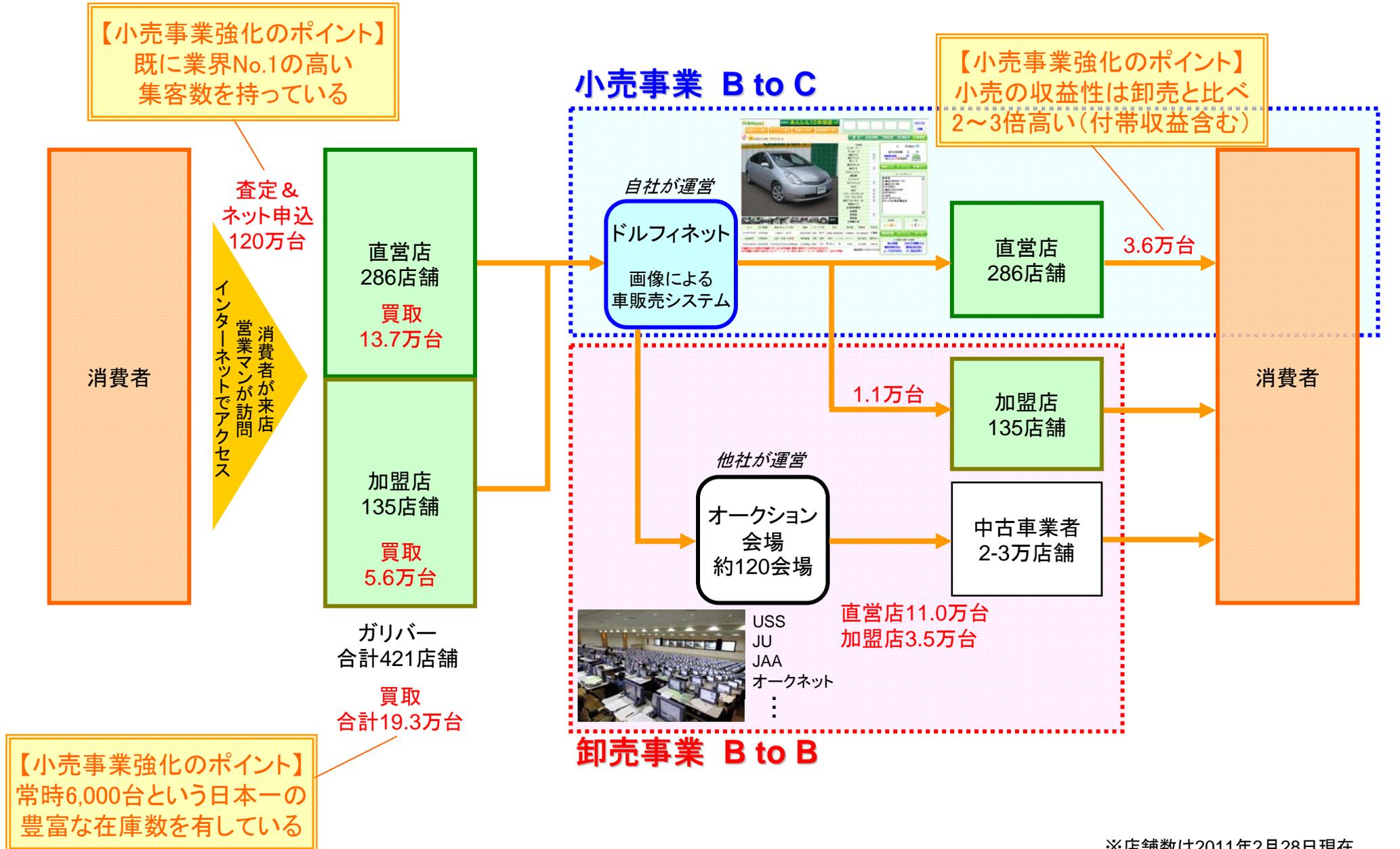
3月22日時点の営業停止店舗:5店舗  
[直営店]  
福島県:2店舗  
[加盟店]  
宮城県:1店舗  
福島県:2店舗

4月1日時点の営業停止店舗:2店舗  
[直営店]  
福島県:2店舗

# I . ガリバーのビジネスモデルと小売事業強化

---

# ガリバーの中古車流通フローと「小売事業強化のポイント」



※店舗数は2011年2月28日現在  
※台数は2011年2月期の概数

## 小売事業強化のポイント

---

### ポイント1

小売の収益性は卸売と比べ2~3倍高い(付帯収益含む)

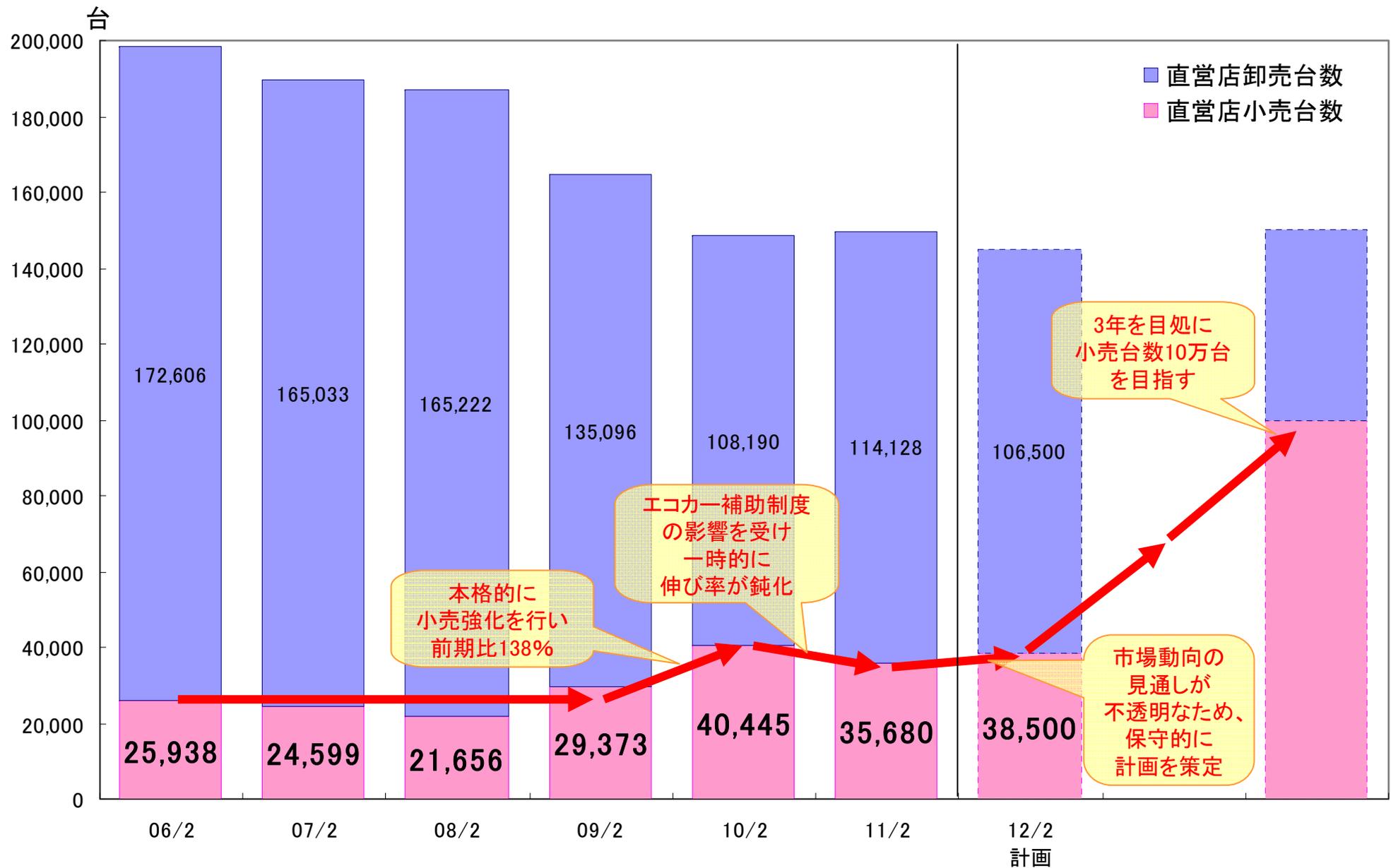
### ポイント2

常時6,000台という日本一の豊富な在庫数を有している

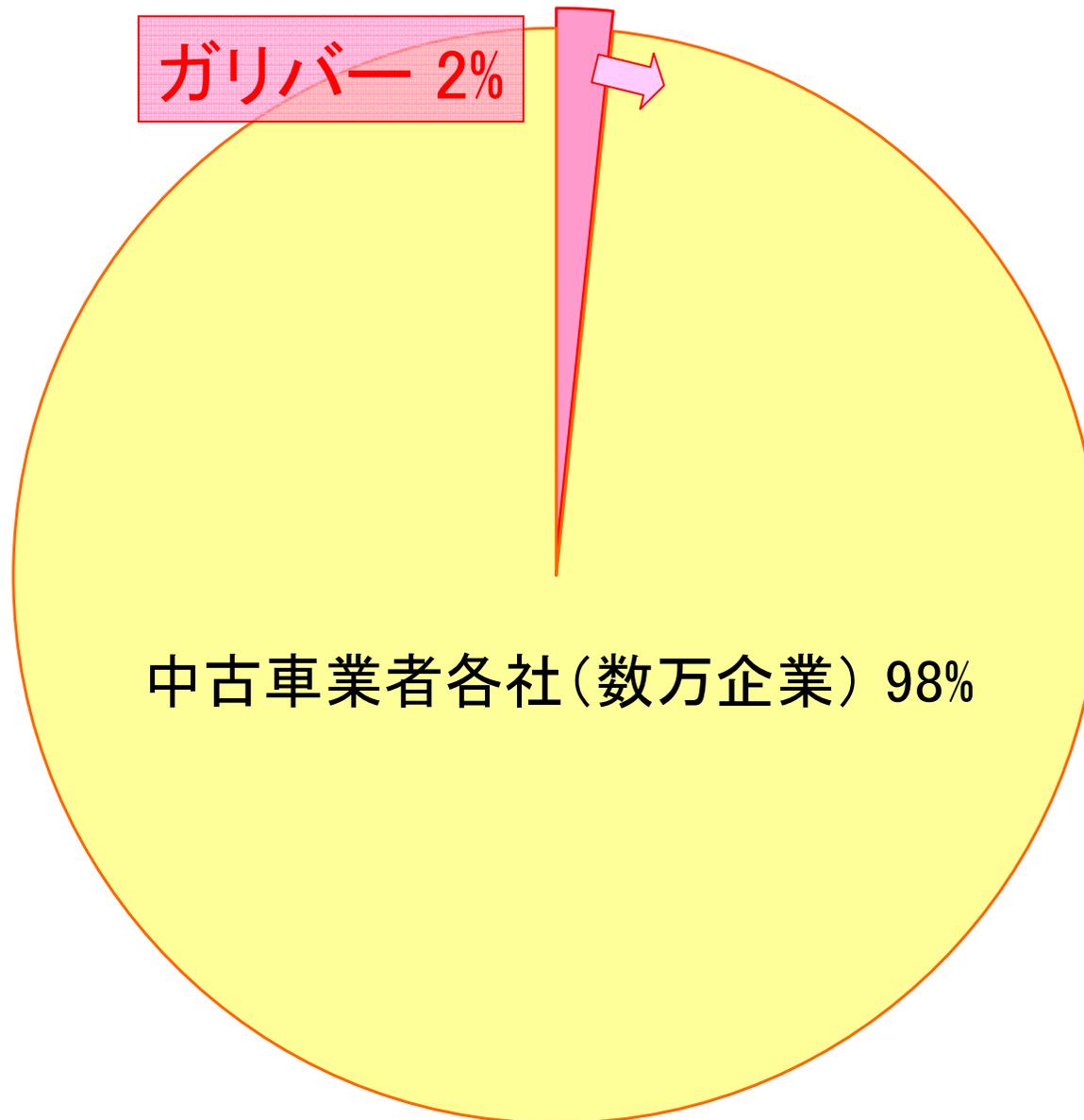
### ポイント3

既に業界No.1の高い集客数を持っている

# 小売事業の拡大による収益性拡大を図る



# 中古車小売市場におけるガリバーの市場シェアは小さく拡大余地は大きい



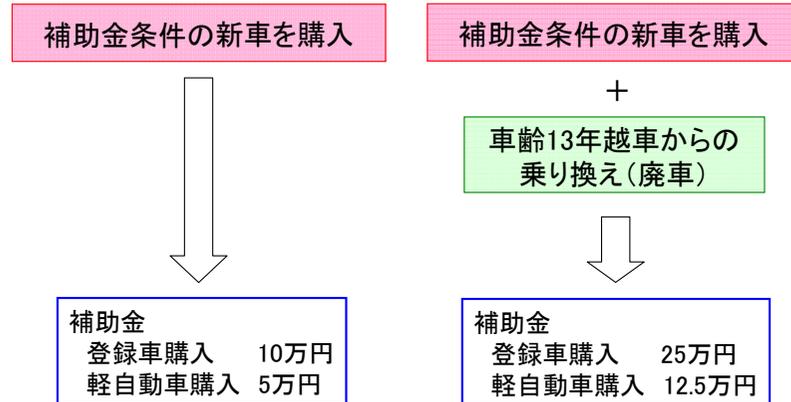
## Ⅱ．2011年2月期の決算概要

---

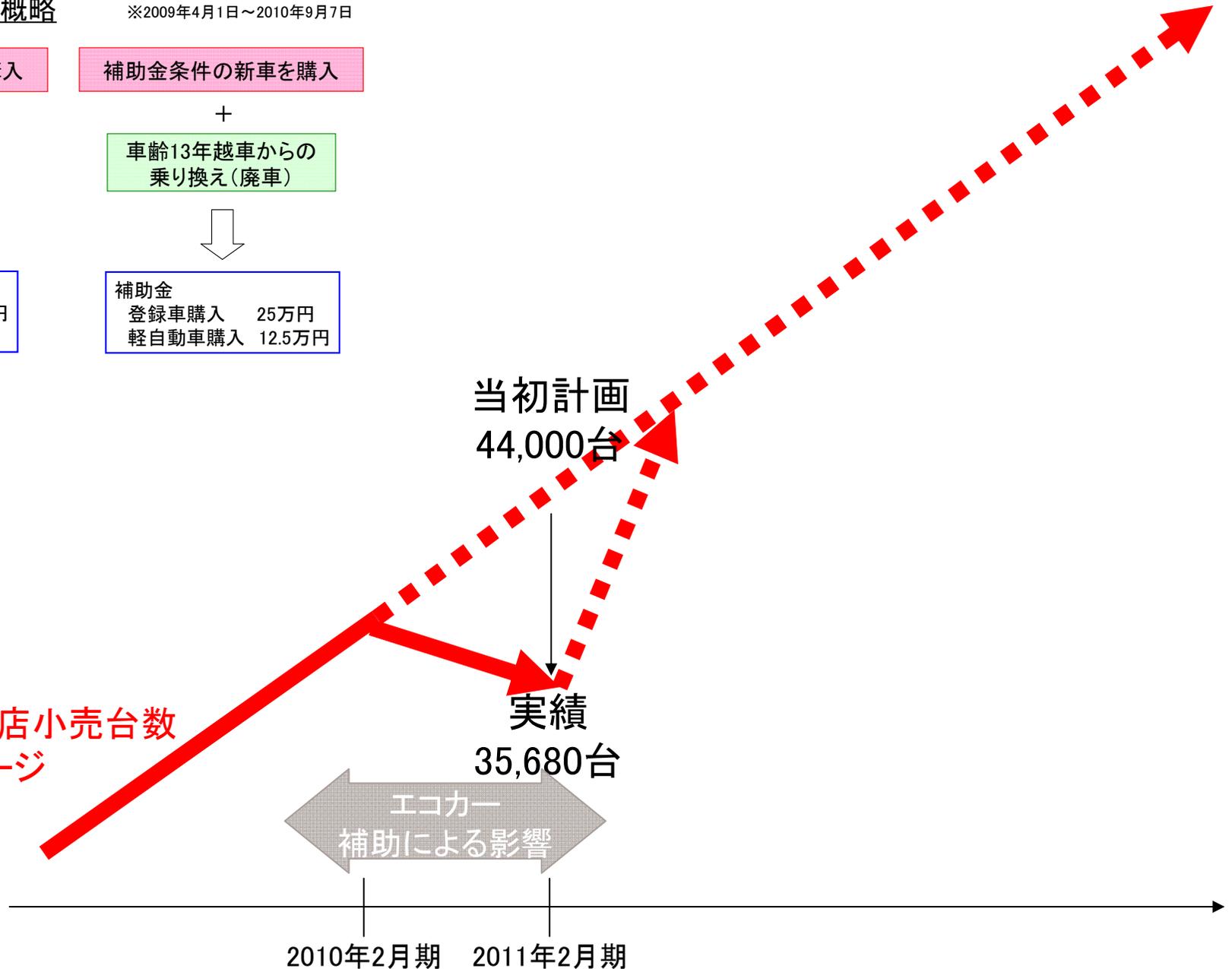
# 2011年2月期は小売台数重視から、一旦、収益性重視に舵取り

## エコカー補助制度の概略

※2009年4月1日～2010年9月7日



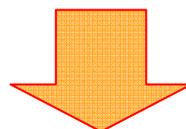
直営店小売台数  
イメージ



## 収益性の改善を図り利益計画を上方修正

市場環境の悪化に対応して、小売台数重視から、  
一旦、収益性(台あたり粗利)重視に舵取り

広告宣伝費の効率化や子会社販管費を圧縮



## 収益性の改善を図り利益計画を上方修正

	(参考) 2010年2月期 実績	当初計画 2010年 4月8日公表 A	修正計画 2010年 9月29日公表	実績 2011年 4月8日公表 B	当初計画比 B-A
売上高	148,853	137,000	137,000	142,038	5,038
営業利益	5,281	4,000	6,000	8,001	4,001
経常利益	5,008	3,900	5,900	7,824	3,924
当期純利益	348	1,900	4,700	5,140	3,240

## 収益性の改善を図り減収ながらも増益に

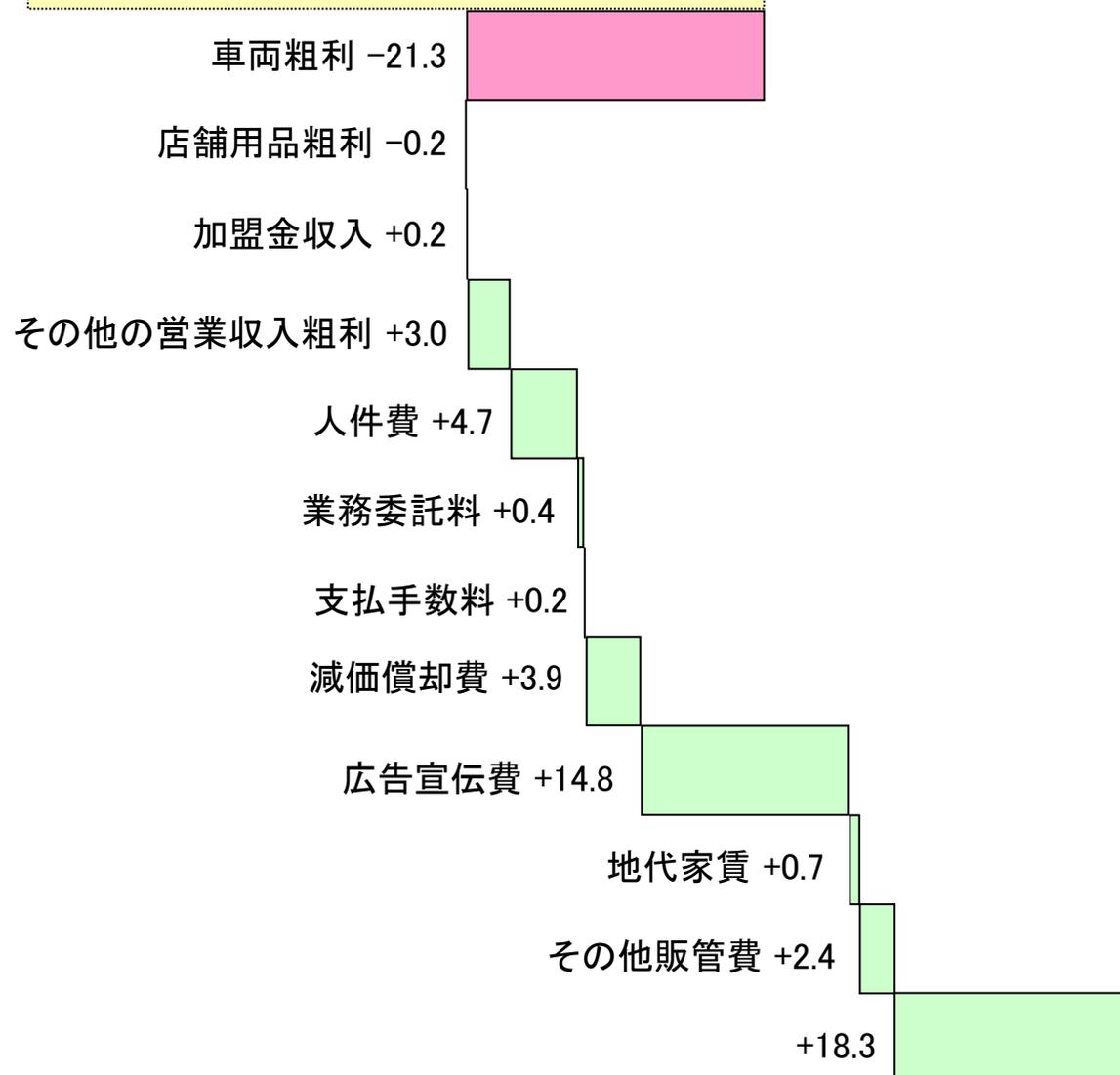
	<u>2010年2月期</u>		<u>2011年2月期</u>
小売台数	40,445台	→	35,680台
買取台数	144,618台	→	137,391台
台あたり粗利 (第4四半期3ヶ月)			+41%
販管費	336億円	→	284億円
営業利益	52億円	→	80億円

※小売台数、買取台数は、いずれも直営店における台数です。  
※台あたり粗利は、前年同期増減率を表示しています。

# 連結営業利益の増減分析

2010年2月期  
連結営業利益

52.8



(単位:億円)

※金額は、百万単位を切り捨て

売上総利益(個別)

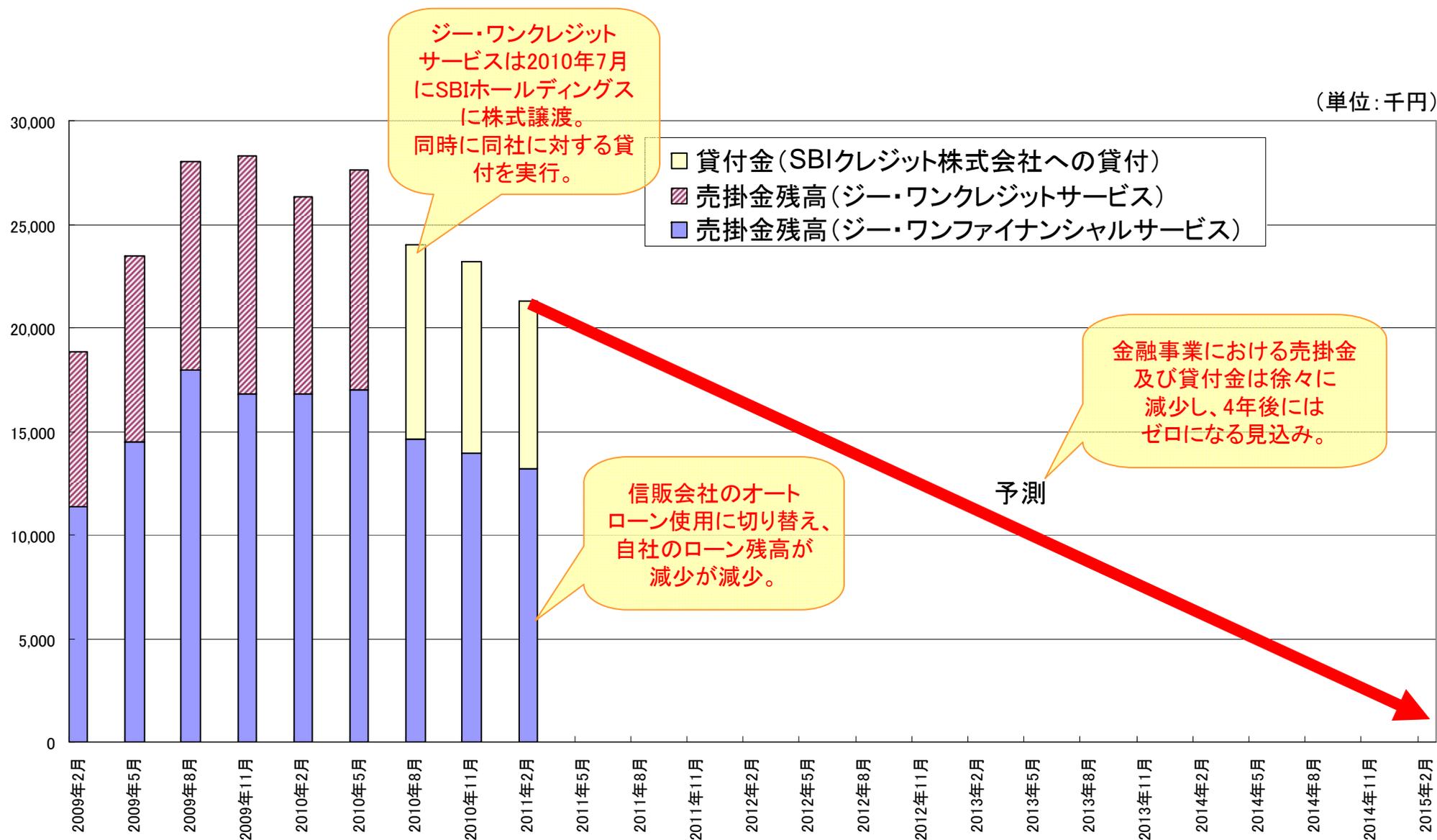
販管費(個別)

連結、個別営業利益差分

2011年2月期  
連結営業利益

80.0

# 金融事業は縮小し、より健全な財務状態にする



※上記に示す「貸付金」は、貸借対照表上において流動資産の部「その他」及び固定資産の部「長期貸付金」に掲載されています。  
 ※上記の将来予測は、2011年4月8日時点の予測であり、今後の経済情勢や企業個別要因等により変動する可能性があります。

# 金融事業を除くと実質無借金経営に

要約貸借対照表(2011年2月末)

(単位:億円)

※金額は、千万円単位を切り捨て

現預金88	銀行借入金 195
売掛金 169	
SBIクレジット への貸付金 81	銀行借入金 以外の負債 154
現預金・ 売掛金 以外の 資産 258	純資産 248

連結

現預金0	親会社から の借入金 105
売掛金 131	
現預金・売掛金 以外の資産 26	借入金以外の負債 27
	純資産26

金融子会社

〔ジー・ワンファイナンシャル  
サービス〕

金融事業を除く  
要約貸借対照表

銀行借入金9	
現預金88	銀行借入金 以外の負債 127
売掛金38	
現預金・ 売掛金 以外の資産 232	純資産 222

連結-金融子会社-  
SBIクレジットへの貸付  
(差し引きで算出)

## Ⅲ. 2012年2月期の計画と小売事業の拡大策

---

## Ⅲ. 2012年2月期の計画と小売事業の拡大策

---

### (1) 2012年2月期の計画

## 2012年2月期の計画サマリー

### 外部環境の見通し

- 消費者の中古車ニーズは増加傾向にある。
- 数ヶ月間は、エコカー補助金制度の終了直前の駆け込み需要の反動の影響が想定されるが8月頃には回復することを想定。
- 但し、震災の影響により新車乗り換え層の需要が減退することを想定。

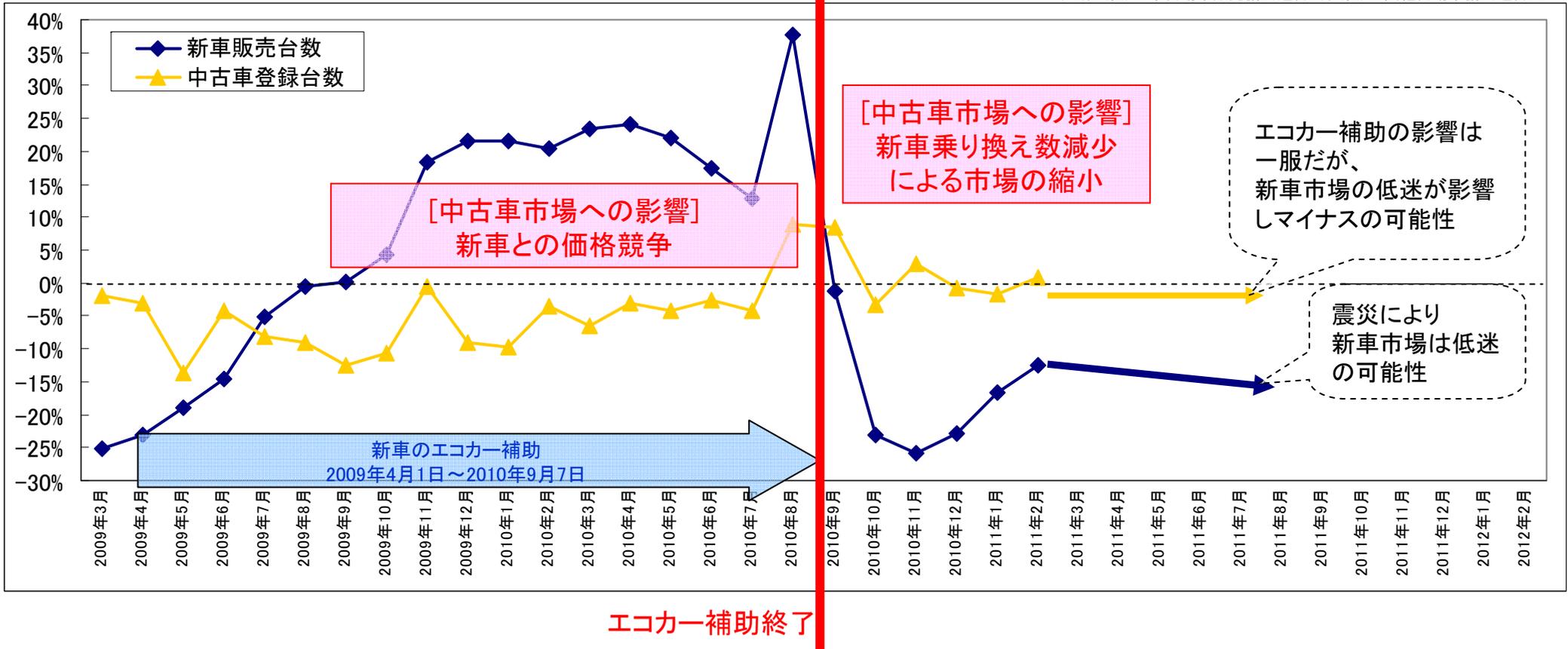
### 2012年2月期の計画

- 直営店小売台数は、38,500台（前期比+8%）と保守的な前提。
- 台あたりの収益性は前期第2四半期以降の水準を維持。
- 販管費の大幅な増加要因はなし。
- 金融事業は、前期より事業縮小を行っているため減益要因に。

# エコカー補助制度の影響と市場環境

新車販売台数と中古車登録台数(前年同月比)

出所:(社)日本自動車販売協会連合会、(社)全国軽自動車協会連合会



	2009年3月	2009年4月	2009年5月	2009年6月	2009年7月	2009年8月	2009年9月	2009年10月	2009年11月	2009年12月	2010年1月	2010年2月	2010年3月	2010年4月	2010年5月	2010年6月	2010年7月	2010年8月	2010年9月	2010年10月	2010年11月	2010年12月	2011年1月	2011年2月	
中古車登録台数	939,399	592,133	496,129	548,741	553,743	448,496	495,647	544,652	493,131	517,219	442,196	529,988	879,271	573,692	475,202	535,096	530,471	488,089	537,652	527,133	507,743	512,963	435,135	534,709	
新車販売台数	546,086	284,027	292,035	382,276	430,955	308,544	477,807	396,042	436,531	372,601	366,657	458,207	674,489	352,461	356,144	448,807	486,599	424,967	471,949	304,326	323,587	287,845	305,492	401,288	
前年同月比																									
中古車登録台数	-1.9%	-3.1%	-13.6%	-4.3%	-8.2%	-9.0%	-12.6%	-10.7%	-0.5%	-9.0%	-9.7%	-3.5%	-6.4%	-3.1%	-4.2%	-2.5%	-4.2%	8.8%	8.5%	-3.2%	3.0%	-0.8%	-1.6%	0.9%	
新車販売台数	-25.3%	-23.0%	-19.0%	-14.5%	-5.2%	-0.5%	0.2%	4.4%	18.3%	21.6%	21.5%	20.4%	23.5%	24.1%	22.0%	17.4%	12.9%	37.7%	-1.2%	-23.2%	-25.9%	-22.7%	-16.7%	-12.4%	

## 個別営業利益は前期並み、金融事業は減益に

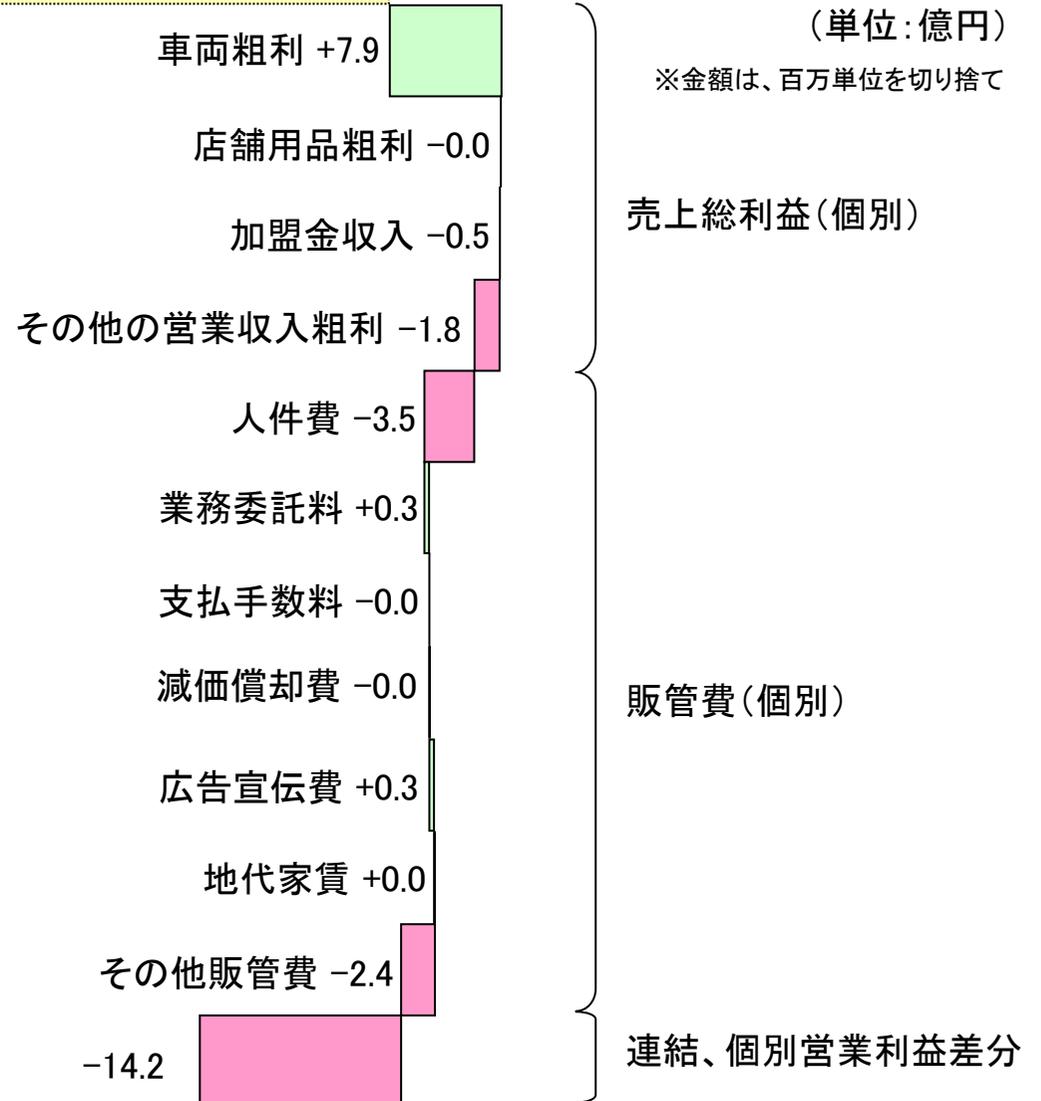
	<u>2011年2月期</u>	<u>2012年2月期(計画)</u>
小売台数	35,680台	→ 38,500台
買取台数	137,391台	→ 133,000台
台あたり粗利		+6%
販管費	284億円	→ 273億円
営業利益	80億円	→ 66億円
うちガリバー個別	(61.7億円)	(62億円)

※小売台数、買取台数は、いずれも直営店における台数です。  
※台あたり粗利は、前年同期増減率を表示しています。

# 連結営業利益の増減分析(今期計画)

2011年2月期  
連結営業利益

80.0



2012年2月期  
連結営業利益

66.0

# 損益計算書(今期計画:通期)

(単位:百万円)

通期(連結)	2009年2月期		2010年2月期		2011年2月期		2012年2月期			
	<実績>	構成比	<実績>	構成比	<実績>	構成比	<計画>	構成比	差異	前期比
売上高	163,669	100.0%	148,853	100.0%	142,038	100.0%	133,000	100.0%	-9,038	-6.4%
売上原価	124,072	75.8%	109,934	73.9%	105,565	74.3%	99,100	74.5%	-6,465	-6.1%
売上総利益	39,596	24.2%	38,918	26.1%	36,473	25.7%	33,900	25.5%	-2,573	-7.1%
販売費及び一般管理費	35,691	21.8%	33,637	22.6%	28,472	20.0%	27,300	20.5%	-1,172	-4.1%
営業利益	3,905	2.4%	5,281	3.5%	8,001	5.6%	6,600	5.0%	-1,401	-17.5%
経常利益	2,635	1.6%	5,008	3.4%	7,824	5.5%	6,500	4.9%	-1,324	-16.9%
税引前当期純利益	-912	-0.6%	2,257	1.5%	5,744	4.0%	6,100	4.6%	356	6.2%
当期純利益	-2,836	-1.7%	348	0.2%	5,140	3.6%	3,500	2.6%	-1,640	-31.9%
減価償却費	2,385	-	1,651	-	1,224	-	1,200		-	
設備投資	2,861	-	1,520	-	2,624	-	1,200		-	

(単位:百万円)

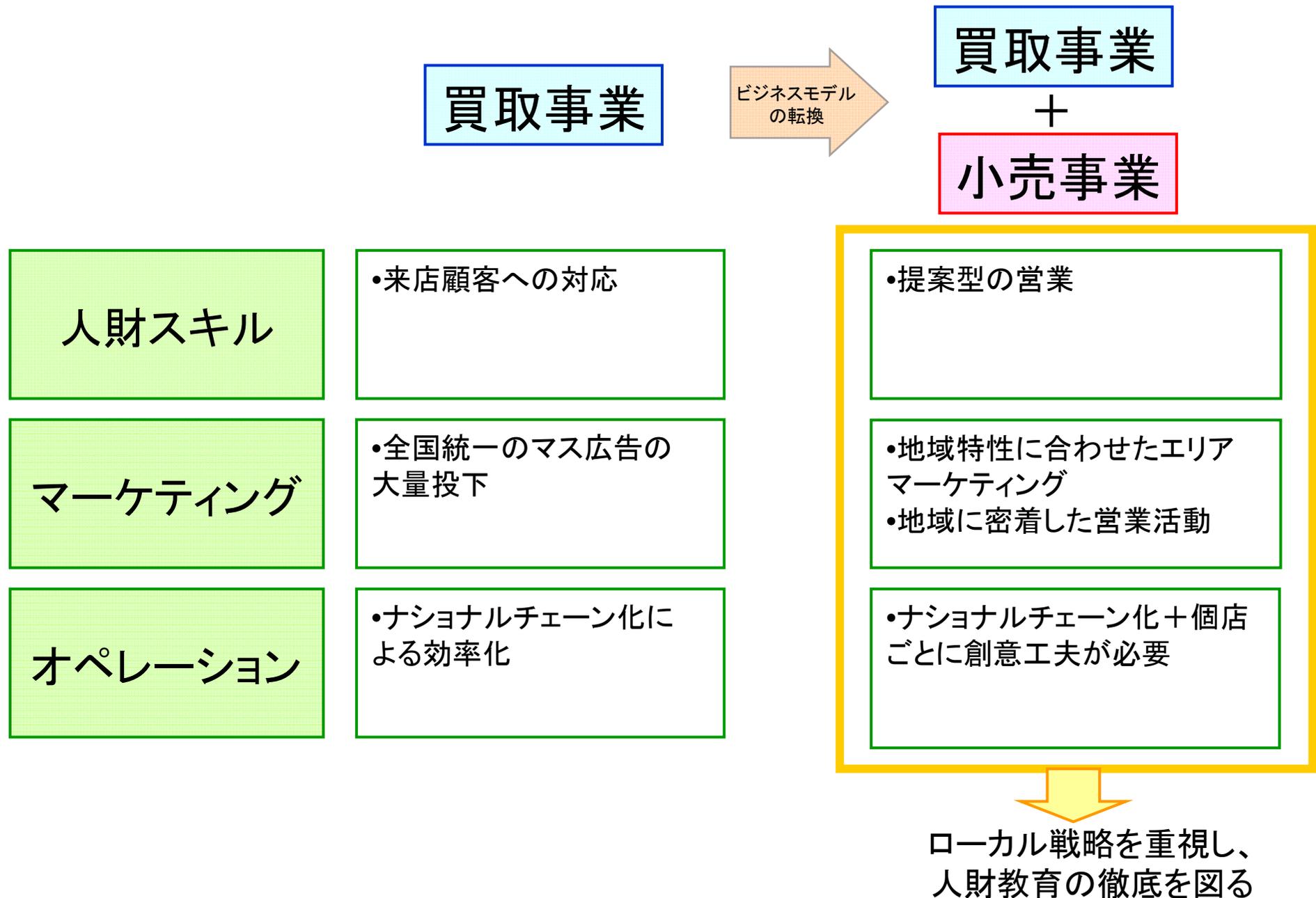
通期(個別)	2009年2月期		2010年2月期		2011年2月期		2012年2月期			
	<実績>	構成比	<実績>	構成比	<実績>	構成比	<計画>	構成比	差異	前期比
売上高	139,572	100.0%	136,406	100.0%	133,716	100.0%	130,000	100.0%	-3,716	-2.8%
売上原価	104,376	74.8%	102,140	74.9%	101,273	75.7%	97,000	74.6%	-4,273	-4.2%
売上総利益	35,195	25.2%	34,266	25.1%	32,442	24.3%	33,000	25.4%	558	1.7%
販売費及び一般管理費	30,868	22.1%	29,024	21.3%	26,264	19.6%	26,800	20.6%	536	2.0%
営業利益	4,327	3.1%	5,241	3.8%	6,178	4.6%	6,200	4.8%	22	0.4%
経常利益	3,983	2.9%	5,355	3.9%	6,214	4.6%	6,200	4.8%	-14	-0.2%
税引前当期純利益	-362	-0.3%	3,701	2.7%	3,572	2.7%	5,800	4.5%	2,228	62.4%
当期純利益	-2,093	-1.5%	1,840	1.3%	3,496	2.6%	3,400	2.6%	-96	-2.7%
減価償却費	2,125	-	1,541	-	1,148	-	1,150		-	
設備投資	1,829	-	1,047	-	1,514	-	1,200		-	

## Ⅲ. 2012年2月期の計画と小売事業の拡大策

---

### (2) 小売事業の拡大策

# 小売事業においてはローカル戦略を重視



# 小売10万台実現のための方策

4万台

+

既存の人員数・店舗数  
で増やす

3万台

+

新規のチャネル・手法  
で増やす

3万台

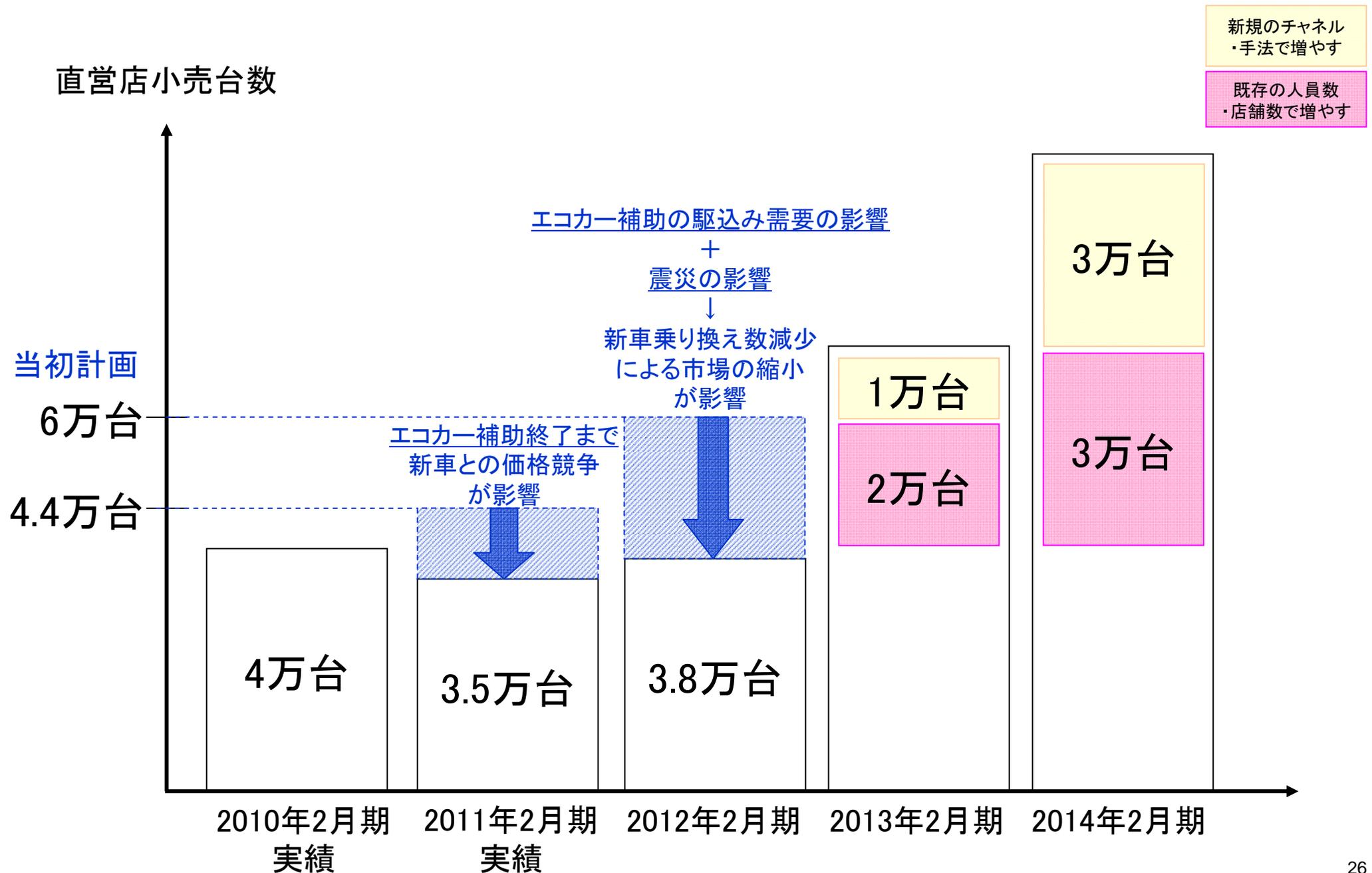
リピート・紹介を増やす

- 人財教育の強化とその継続
- 地域密着活動・エリアマーケティングの展開
- CS(顧客満足度)向上のための取り組み

新規顧客を増やす

- 大型展示場の多店舗展開
- ネットダイレクト販売の展開
- 法人営業の実施

# 前期と今期は市場環境に特殊要因が影響



# 「人財教育」や「意識付け」によりリピート・紹介の獲得を拡大していく

人事評価制度(リピート・紹介の獲得インセンティブ)

退職金制度(401K)の変更

雇用ポリシーの見直し

CS(顧客満足度)を人事評価へ導入

店舗異動を削減し、店舗勤務期間を長期に

中途採用基準の見直し

新卒育成店舗の運営

地域別グループワークの実施

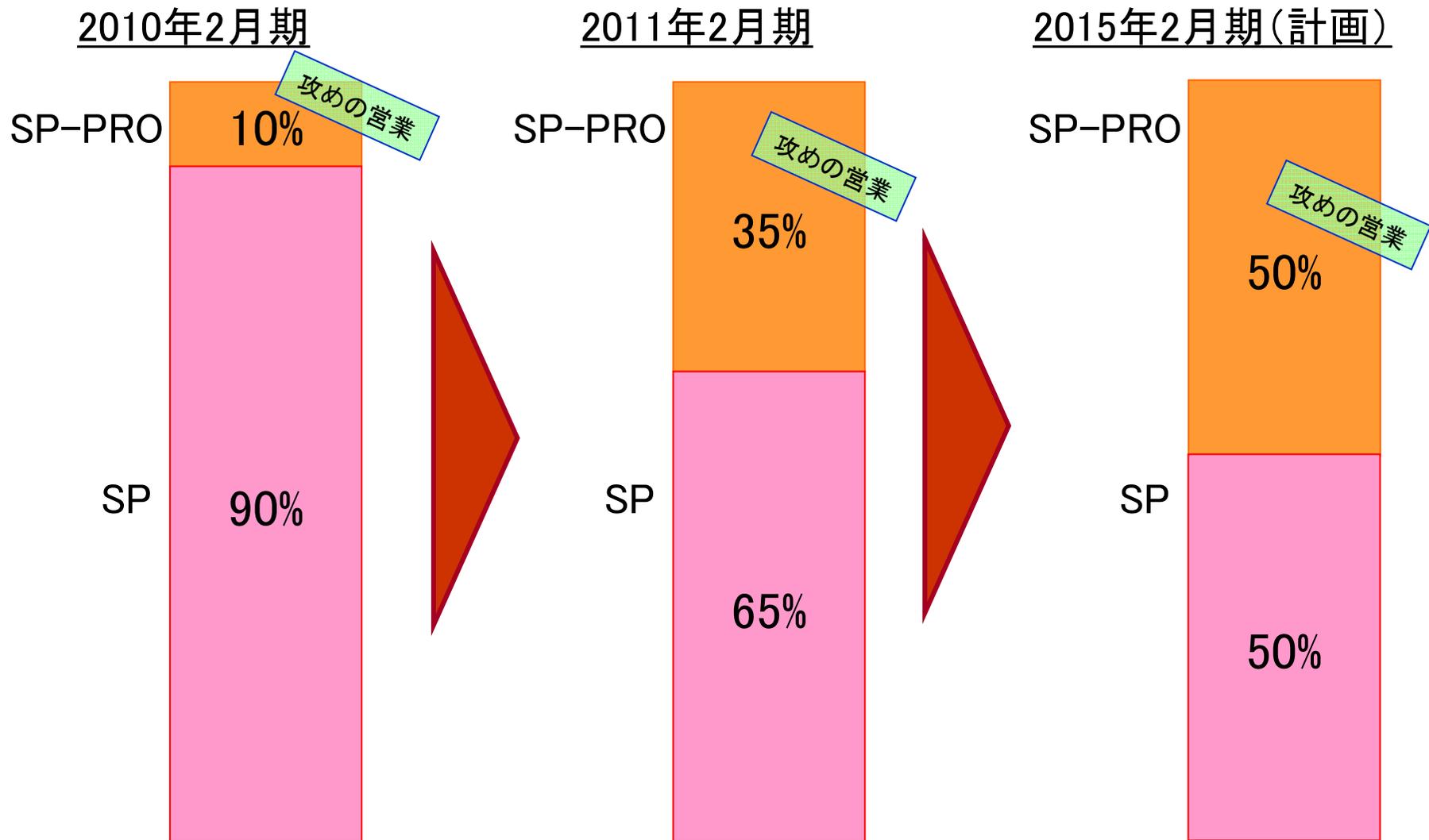
近隣地域への訪問営業

地域特性に合わせたエリアマーケティングの実施



リピート・紹介の獲得

# 人財教育施策としてSP-PRO制度を導入

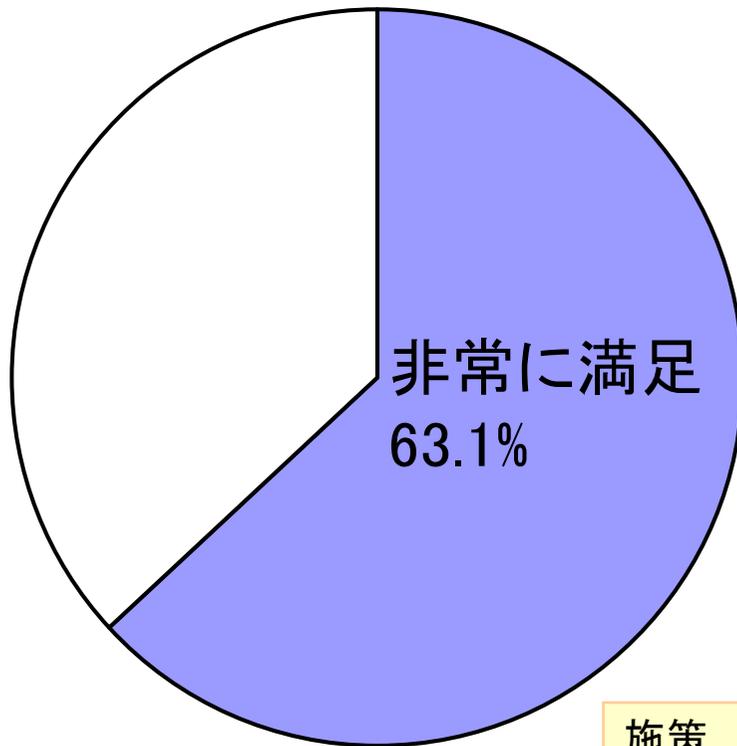


SPとは・・・ガリバーでは、営業マンをお客様にガリバーが考えるスマートカーライフを提案するプランナーと位置づけ「スマートカーライフ・プランナー＝SP」と称する。  
SP-PROとは・・・SPの中から、営業成績、リピート実績、CS評価に基準を設け選出。毎月の新規商談数を制限し、過去のお客様のリピートや紹介により実績向上を図る。原則3年間は店舗異動なし。

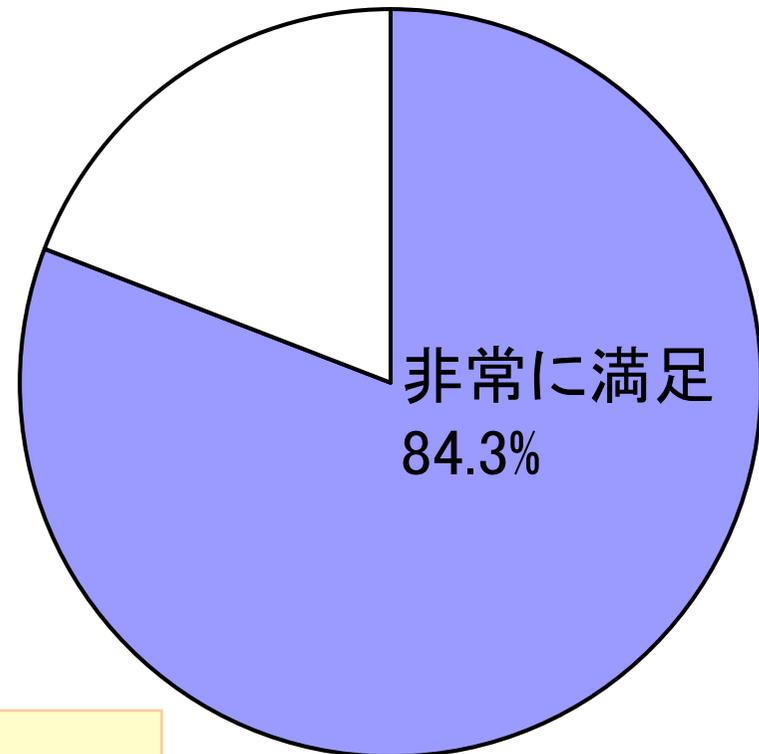
# CS(顧客満足度)は大幅に改善

ご購入満足度アンケート

2009年8月



2011年1月



施策

- ・SP(営業マン)の意識改革
- ・CS結果を人事評価に反映
- ・最長10年間の保証制度
- ・1ヶ月返品可能制度
- など

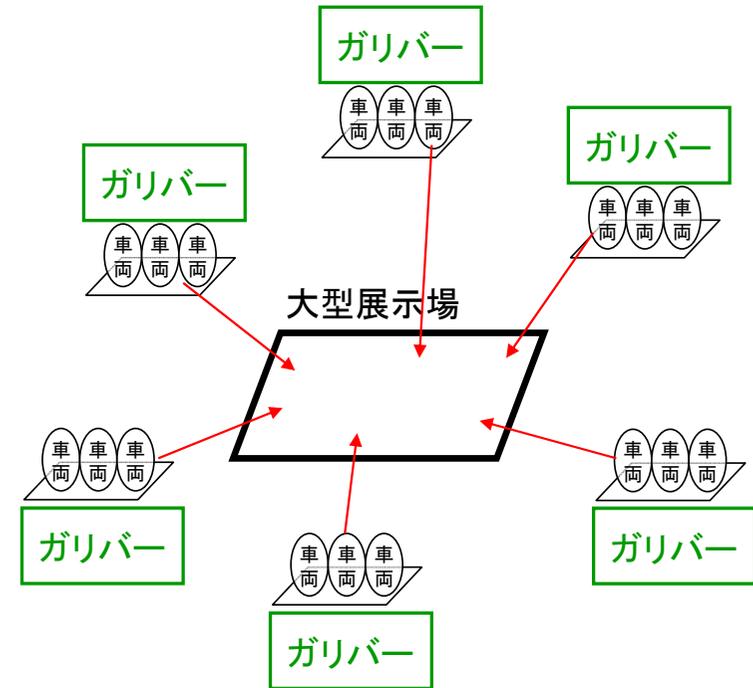
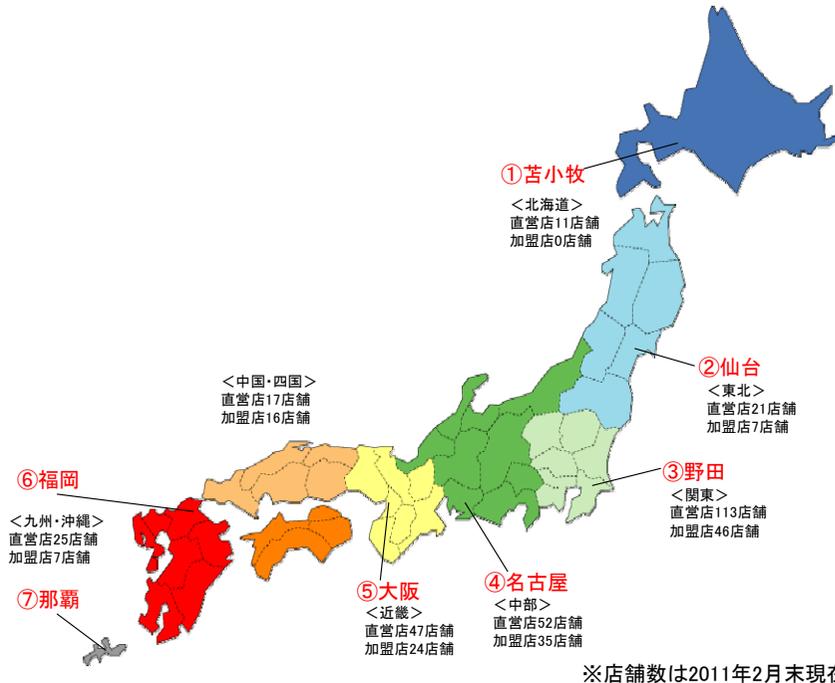
※中古車購入顧客に実施したアンケートを集計

# 商品化工場と大型展示場の展開プラン

## 商品化工場(整備工場)

## 大型展示場

### 展開イメージ



### 設立・出店のプラン

- ・納車前の点検・整備・板金・仕上げを行う。
- ・品質の向上、スピードアップ、コスト削減を図る。
- ・まずは、関東・野田の設立し、2012年2月期稼働。その後、段階的に設立を行う。
- ・2~3年程度で全国7拠点の設立を目指す。大型展示場との併設型も同時に検討。
- ・1拠点あたり3~7億円の設備投資の見込み。

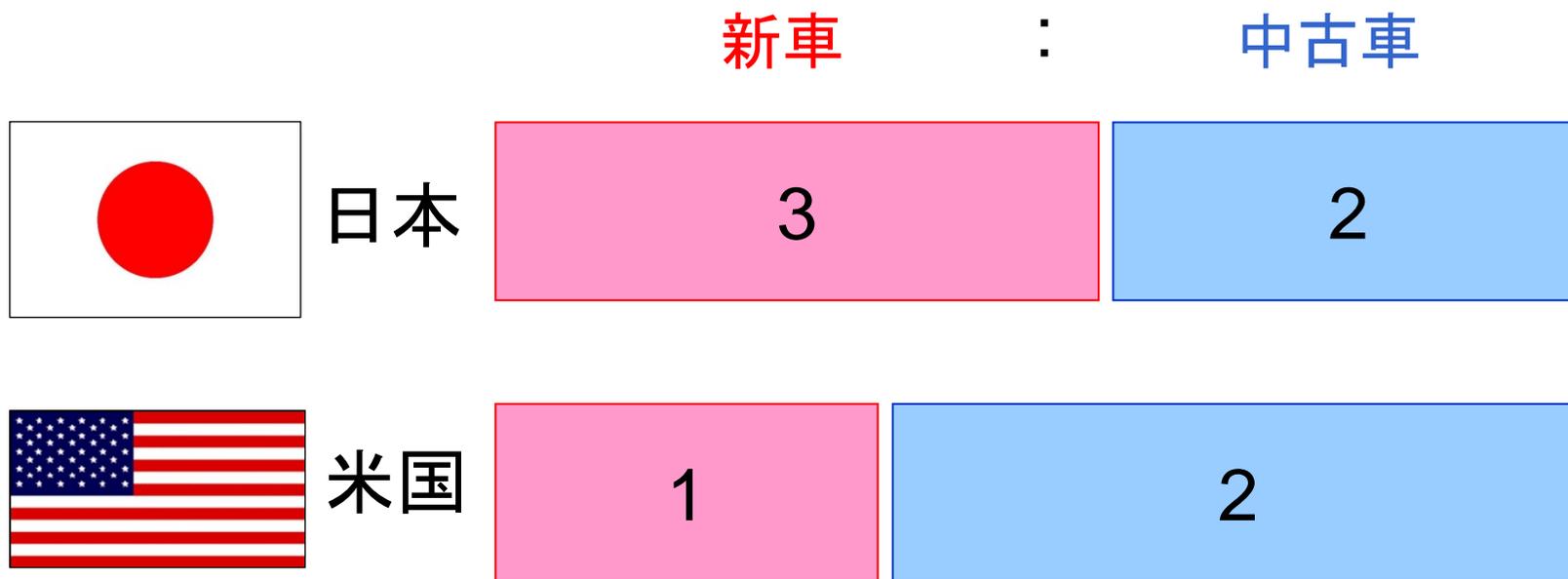
- ・従来、ガリバー店舗で買い取った車両在庫は各店舗の駐車場かプールセンターに置いていたが、それらの車両在庫を集約。
- ・2週間程度の従来の在庫期間は変えず運営。
- ・まずは、1~2拠点の出店を行い、効果検証を行ったうえで複数店舗の出店を検討。
- ・1拠点あたり5億円以内の設備投資を想定。

商品化工場+大型展示場の併設も検討。

## IV. 中古車業界の今後

---

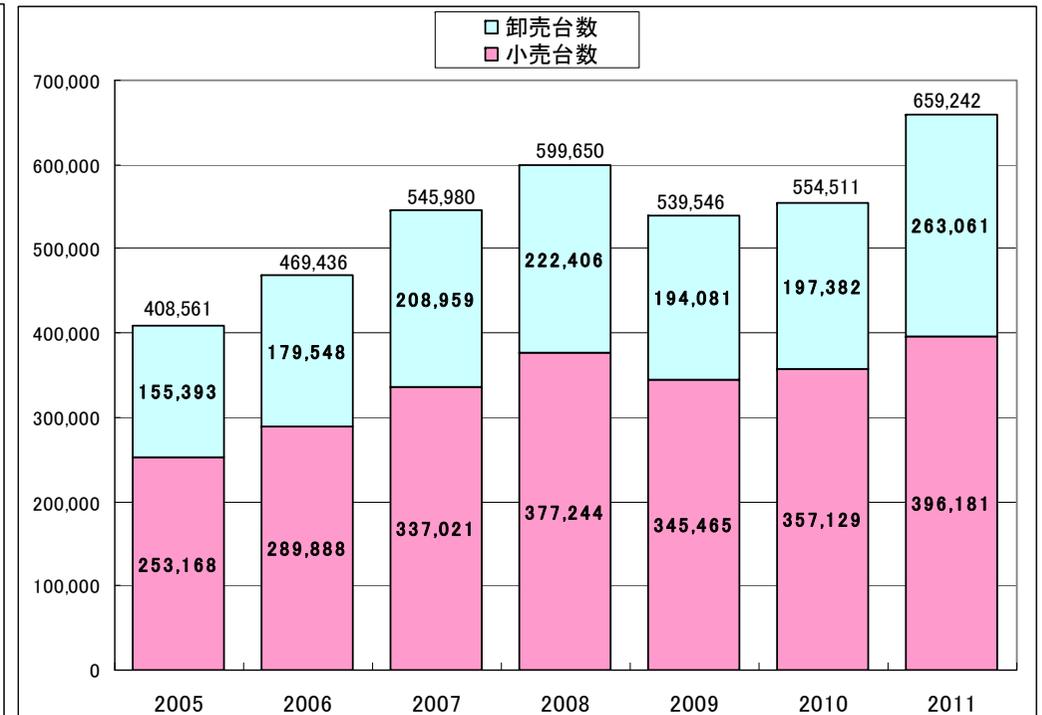
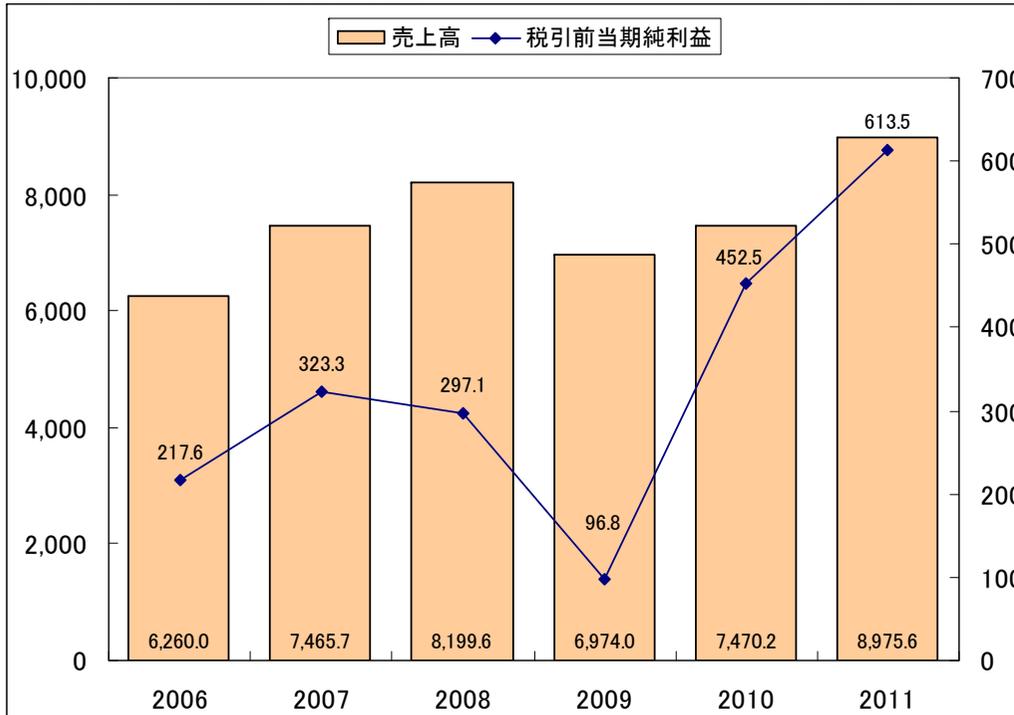
# 日本は欧米と比べて中古車の構成比が低い現状



# 米国のCarMaxが世界で1番の中古車小売を行う

売上高及び税引前当期純利益

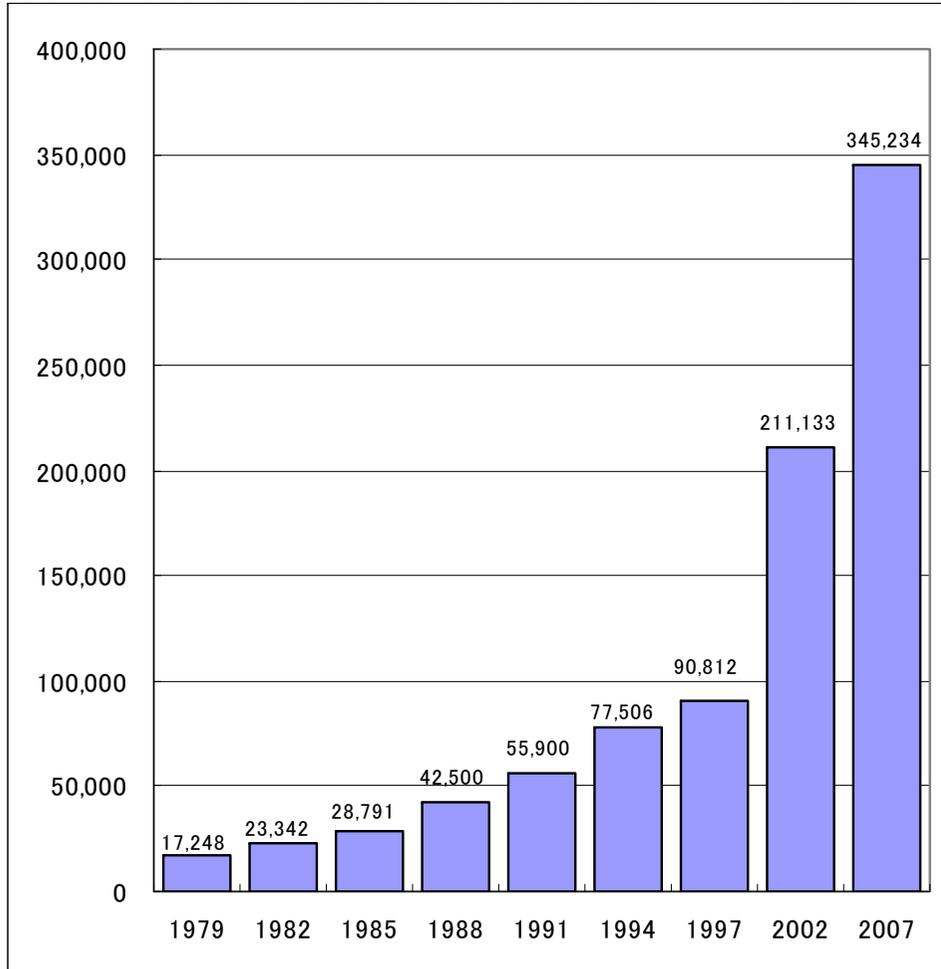
(単位:百万ドル) 中古車販売台数



出所: CarMax Inc. アニュアルレポート

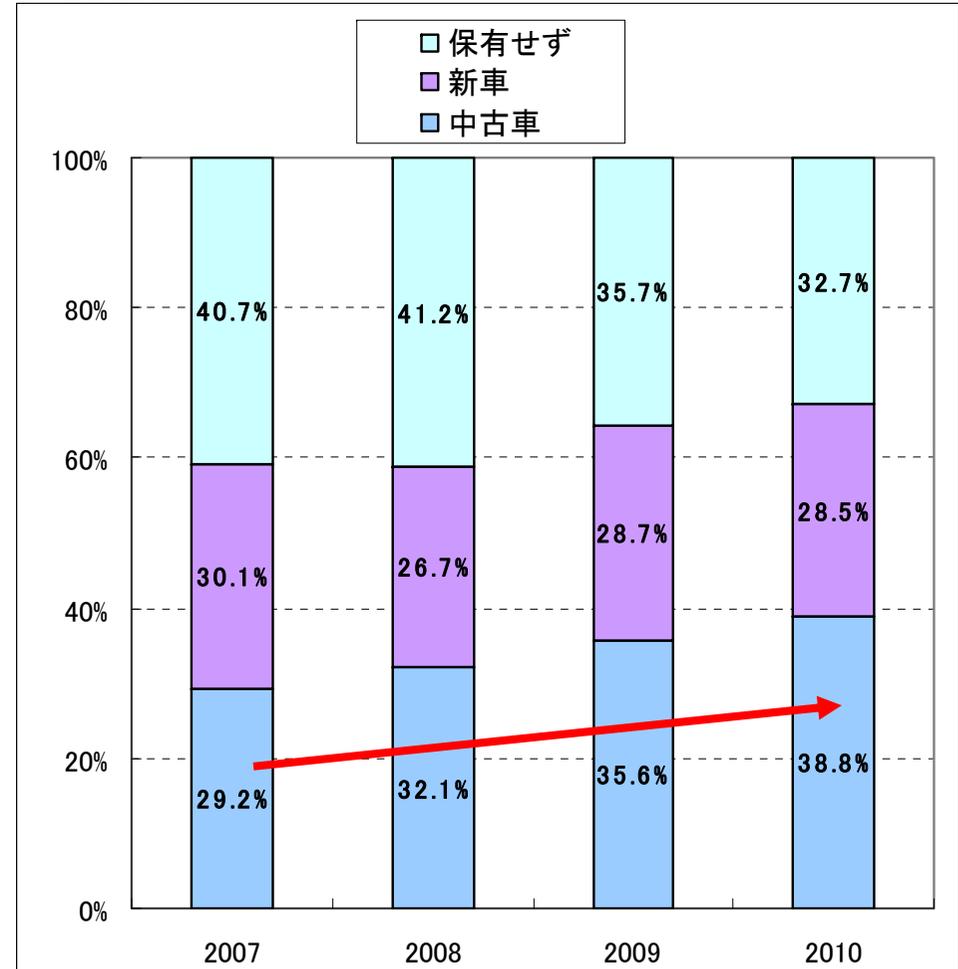
# 中古品の市場が拡大、若年層の中古車に対する抵抗感が低下

中古品小売業(骨とう品を除く)年間商品販売額 (単位:百万円)



出所: 経済産業省「平成19年商業統計確報」

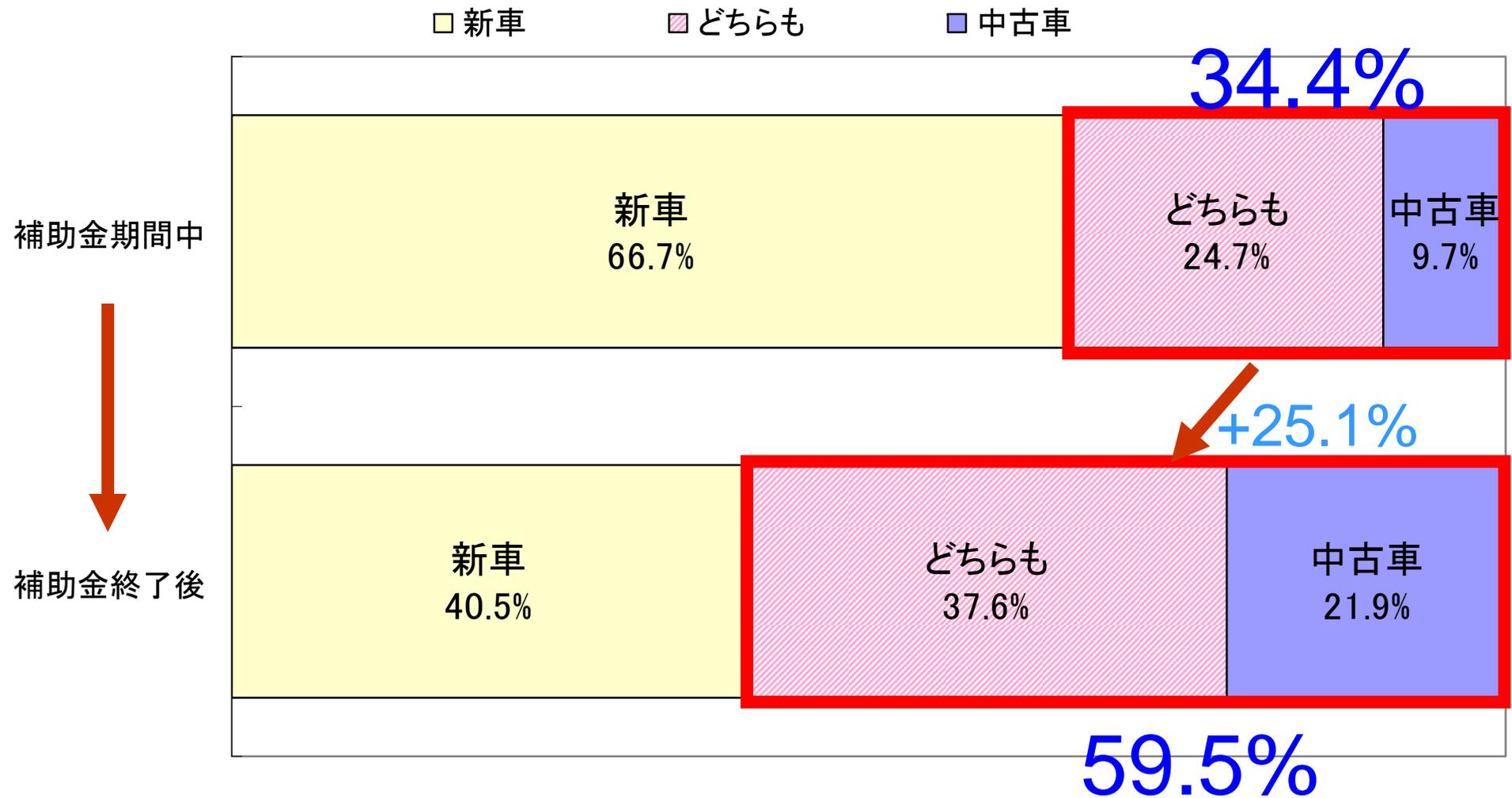
自動車普及率



出所: 内閣府「消費動向調査(全国、月次)」

# エコカー補助終了後「中古車」の購入検討意欲が向上

質問：あなたは購入を検討するなら新車？中古車？



※ガリバー自動車研究所 (n=1,500) 2010年9月調査を元に作成

## 參考資料

---

# 連結業績サマリー

(単位:百万円)

	2009年2月期			2010年2月期			2011年2月期			
		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	差異	前期比
売上高	163,669	100.0%	-14.1%	148,853	100.0%	-9.1%	142,038	100.0%	-6,815	-4.6%
売上原価	124,072	75.8%	-15.6%	109,934	73.9%	-11.4%	105,565	74.3%	-4,369	-4.0%
売上総利益	39,596	24.2%	-9.1%	38,918	26.1%	-1.7%	36,473	25.7%	-2,445	-6.3%
販売費及び一般管理費	35,691	21.8%	2.4%	33,637	22.6%	-5.8%	28,472	20.0%	-5,165	-15.4%
営業利益	3,905	2.4%	-55.1%	5,281	3.5%	35.2%	8,001	5.6%	2,720	51.5%
経常利益	2,635	1.6%	-69.7%	5,008	3.4%	90.1%	7,824	5.5%	2,816	56.2%
税引前当期純利益	-912	-0.6%	-	2,257	1.5%	-	5,744	4.0%	3,487	154.5%
当期純利益	-2,836	-1.7%	-	348	0.2%	-	5,140	3.6%	4,792	-

- ◆子会社の減収により、売上高は減少。
- ◆直営店買取台数は、144,618台→137,391台と前年比べ微減。
- ◆直営店小売台数は、エコカー補助制度の影響を受け、40,445台→35,680台と微減。
- ◆金融事業など子会社における事業縮小や、広告宣伝の効率化などにより販管費が減少。
- ◆エコカー補助制度の影響を受けたなか、収益性を重視する取り組みを行ったことにより、減収ながら、営業利益は2期連続となる増益を確保。
- ◆第2四半期において、金融子会社の株式譲渡に伴う特別利益を計上する一方、子会社の事業撤退・縮小に伴う特別損失を計上。
- ◆子会社の再編により法人税等が減少した(第2四半期)ため、当期純利益は大幅増益。

# 個別業績サマリー

(単位:百万円)

	2009年2月期			2010年2月期			2011年2月期			
		構成比	前期比		構成比	前期比		構成比	差異	前期比
売上高	139,572	100.0%	-16.5%	136,406	100.0%	-2.3%	133,716	100.0%	-2,690	-2.0%
売上原価	104,376	74.8%	-18.6%	102,140	74.9%	-2.1%	101,273	75.7%	-867	-0.8%
売上総利益	35,195	25.2%	-9.6%	34,266	25.1%	-2.6%	32,442	24.3%	-1,824	-5.3%
販売費及び一般管理費	30,868	22.1%	1.4%	29,024	21.3%	-6.0%	26,264	19.6%	-2,760	-9.5%
営業利益	4,327	3.1%	-48.8%	5,241	3.8%	21.1%	6,178	4.6%	937	17.9%
経常利益	3,983	2.9%	-53.8%	5,355	3.9%	34.4%	6,214	4.6%	859	16.0%
税引前当期純利益	-362	-0.3%	-	3,701	2.7%	-	3,572	2.7%	-129	-3.5%
当期純利益	-2,093	-1.5%	-	1,840	1.3%	-	3,496	2.6%	1,656	90.0%

- ◆直営店買取台数は、144,618台→137,391台と前年比べ微減。
- ◆直営店小売台数は、エコカー補助制度の影響を受け、40,445台→35,680台と微減。
- ◆広告宣伝の効率化や減価償却費の減少などにより販管費が減少。
- ◆エコカー補助制度の影響を受けたなか、収益性を重視する取り組みを行ったことにより、減収ながら、営業利益は2期連続となる増益を確保。

# 会社別損益計算書

(単位:百万円)

2010年2月期	ガリバー インターナショナル		ジー・ワン ファイ ナンシャルサービス		ジー・トレーディング		連結	
		構成比		構成比		構成比		構成比
売上高	136,406	100.0%	6,756	100.0%	4,676	100.0%	148,853	100.0%
売上原価	102,140	74.9%	1,469	21.7%	3,863	82.6%	109,934	73.9%
売上総利益	34,266	25.1%	5,286	78.2%	812	17.4%	38,918	26.1%
販売費及び一般管理費	29,024	21.3%	5,337	79.0%	956	20.4%	33,637	22.6%
営業利益	5,241	3.8%	-50	-0.7%	-144	-3.1%	5,281	3.5%
経常利益	5,355	3.9%	-7	-0.1%	-447	-9.6%	5,008	3.4%
税引前当期純利益	3,701	2.7%	-1,258	-18.6%	-683	-14.6%	2,257	1.5%
当期純利益	1,840	1.3%	-1,242	-18.4%	-687	-14.7%	348	0.2%



(単位:百万円)

2011年2月期	ガリバー インターナショナル		ジー・ワン ファイ ナンシャルサービス		ジー・トレーディング		連結	
		構成比		構成比		構成比		構成比
売上高	133,716	100.0%	4,544	100.0%	1,475	100.0%	142,038	100.0%
売上原価	101,281	75.7%	1,012	22.3%	1,089	73.8%	105,565	74.3%
売上総利益	32,434	24.3%	3,531	77.7%	386	26.2%	36,473	25.7%
販売費及び一般管理費	26,268	19.6%	2,016	44.4%	490	33.2%	28,472	20.0%
営業利益	6,166	4.6%	1,515	33.3%	-104	-7.1%	8,001	5.6%
経常利益	6,203	4.6%	1,522	33.5%	-173	-11.7%	7,824	5.5%
税引前当期純利益	3,572	2.7%	1,783	39.2%	-2,094	-142.0%	5,744	4.0%
当期純利益	3,496	2.6%	1,467	32.3%	-2,109	-143.0%	5,140	3.6%

# 損益計算書(今期計画:第2四半期累計)

(単位:百万円)

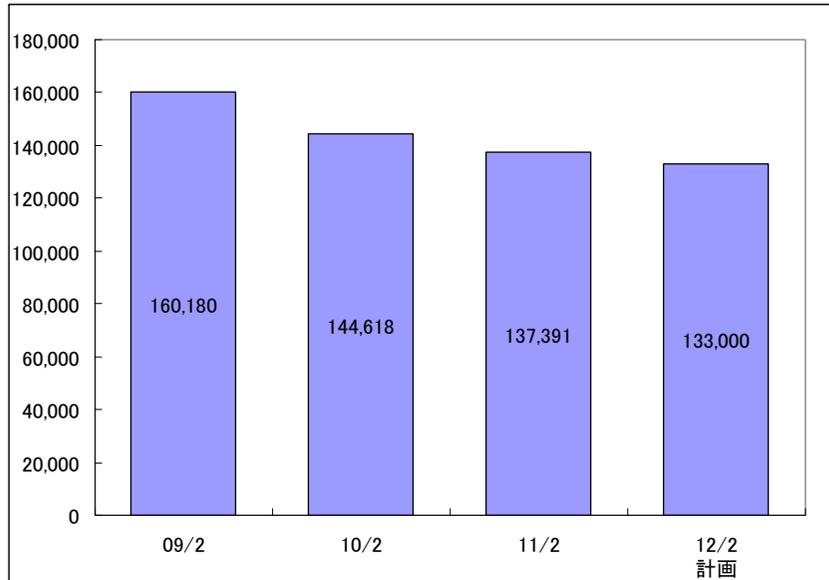
第2四半期累計(連結)	2009年2月期 中間期		2010年2月期 第2四半期累計		2011年2月期 第2四半期累計		2012年2月期 第2四半期累計			
	<実績>	構成比	<実績>	構成比	<実績>	構成比	<計画>	構成比	差異	前期比
売上高	91,011	100.0%	75,804	100.0%	72,869	100.0%	63,800	100.0%	-9,069	-12.4%
売上原価	70,157	77.1%	53,431	70.5%	54,654	75.0%	47,440	74.4%	-7,214	-13.2%
売上総利益	20,853	22.9%	22,373	29.5%	18,214	25.0%	16,360	25.6%	-1,854	-10.2%
販売費及び一般管理費	18,045	19.8%	17,113	22.6%	14,514	19.9%	13,260	20.8%	-1,254	-8.6%
営業利益	2,807	3.1%	5,259	6.9%	3,700	5.1%	3,100	4.9%	-600	-16.2%
経常利益	2,901	3.2%	5,023	6.6%	3,591	4.9%	3,050	4.8%	-541	-15.1%
税引前当期純利益	2,237	2.5%	4,198	5.5%	3,000	4.1%	2,850	4.5%	-150	-5.0%
四半期純利益	1,042	1.1%	2,270	3.0%	3,738	5.1%	1,670	2.6%	-2,068	-55.3%

(単位:百万円)

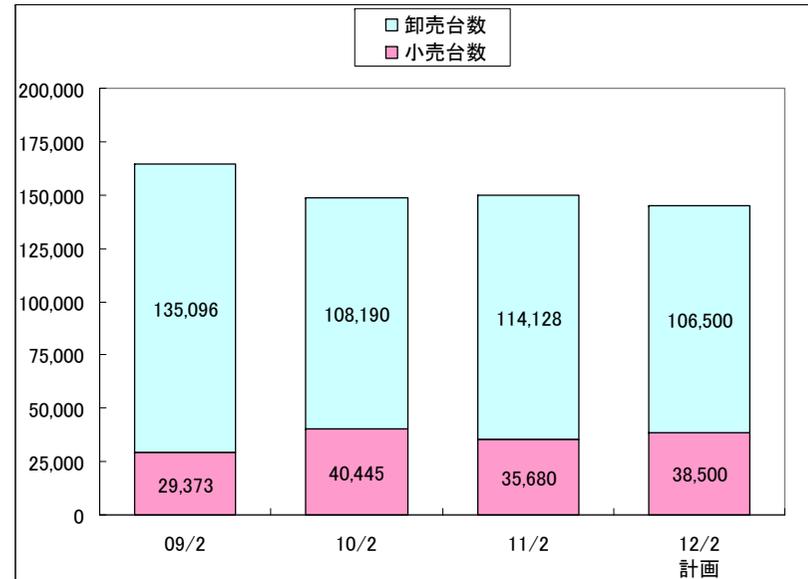
第2四半期累計(個別)	2009年2月期 中間期		2010年2月期 第2四半期累計		2011年2月期 第2四半期累計		2012年2月期 第2四半期累計			
	<実績>	構成比	<実績>	構成比	<実績>	構成比	<計画>	構成比	差異	前期比
売上高	77,088	100.0%	67,884	100.0%	67,781	100.0%	61,600	100.0%	-6,181	-9.1%
売上原価	58,687	76.1%	48,707	71.8%	51,874	76.4%	45,950	74.6%	-5,924	-11.4%
売上総利益	18,400	23.9%	19,177	28.2%	15,906	23.4%	15,650	25.4%	-256	-1.6%
販売費及び一般管理費	15,581	20.2%	14,498	21.4%	13,015	19.2%	12,850	20.9%	-165	-1.3%
営業利益	2,819	3.7%	4,678	6.9%	2,890	4.3%	2,800	4.5%	-90	-3.1%
経常利益	2,878	3.7%	4,683	6.9%	2,903	4.3%	2,800	4.5%	-103	-3.5%
税引前当期純利益	2,128	2.8%	3,833	5.6%	1,250	1.8%	2,600	4.2%	1,350	108.0%
四半期純利益	1,099	1.4%	2,352	3.5%	2,183	3.2%	1,550	2.5%	-633	-29.0%

# 直営店の取扱台数と生産性指標

## 直営店買取台数



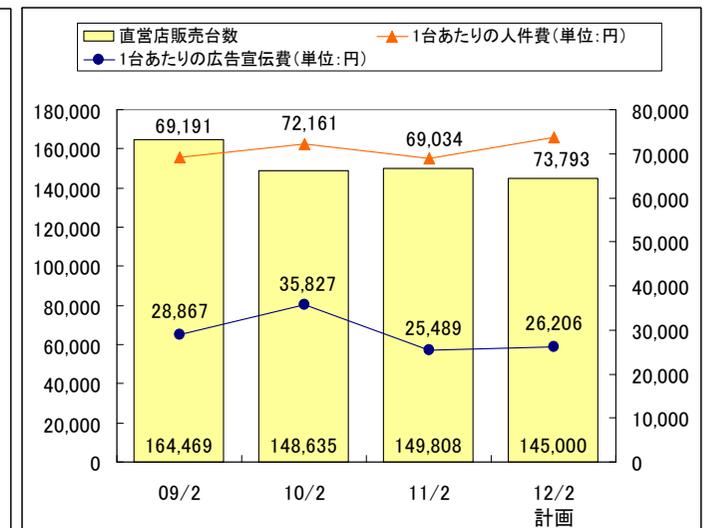
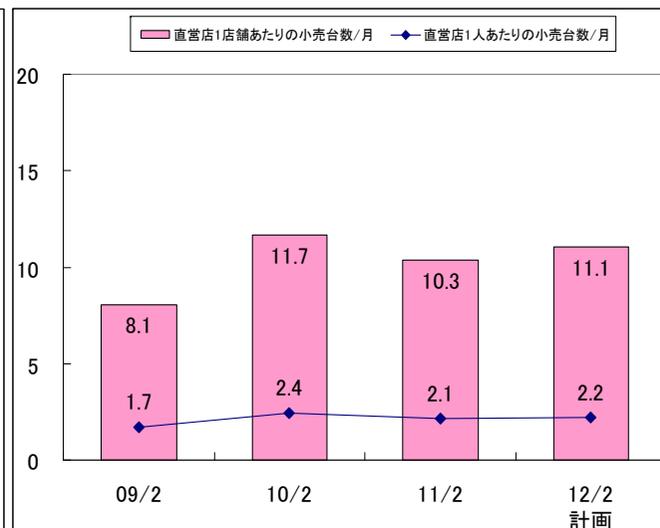
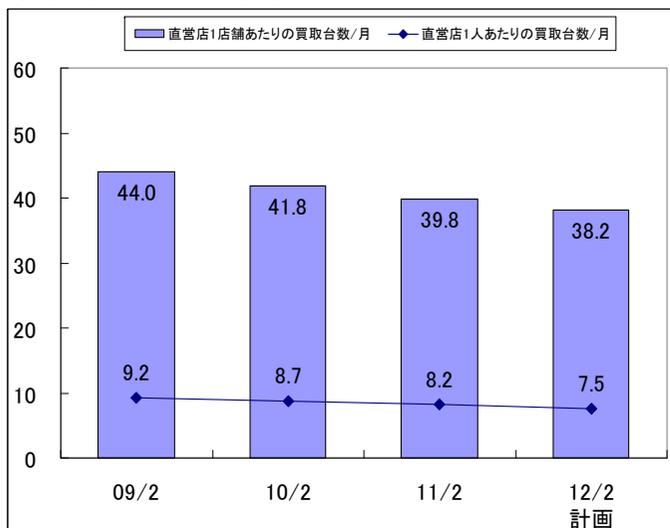
## 直営店卸売台数・小売台数



(注記)台数の定義

- 直営店買取台数・・・  
一般消費者から買取った車両の台数
- 直営店小売台数・・・  
直営店が一般消費者に小売した車両の台数
- 直営店卸売台数・・・  
直営店がオークション等を通じて販売した車両の台数
- 直営店販売台数・・・  
小売台数と卸売台数の合計

## 直営店の生産性指標



# 個別販売費及び一般管理費

(単位:百万円)

	2009年2月期		2010年2月期		2011年2月期		2012年2月期			
	<実績>	売上比	<実績>	売上比	<実績>	売上比	<計画>	売上比	差異	前期比
人件費	11,379	8.2%	10,815	7.9%	10,341	7.7%	10,700	8.2%	359	3.5%
業務委託料	2,247	1.6%	2,134	1.5%	2,088	1.6%	2,050	1.6%	-38	-1.8%
支払手数料	876	0.6%	570	0.4%	543	0.4%	550	0.4%	7	1.3%
減価償却費	2,125	1.5%	1,541	1.1%	1,148	0.9%	1,150	0.9%	2	0.2%
広告宣伝費	4,747	3.4%	5,325	3.8%	3,839	2.9%	3,800	2.9%	-39	-1.0%
地代家賃	4,541	3.3%	4,479	3.2%	4,401	3.3%	4,400	3.4%	-1	0.0%
その他	4,948	3.5%	4,158	3.0%	3,902	2.9%	4,150	3.2%	248	6.4%
合計	30,868	22.1%	29,024	20.8%	26,264	19.6%	26,800	20.6%	536	2.0%

業務委託料:派遣社員委託料、作業外注委託料ほか

支払手数料:仲介手数料、銀行振込料、コンサル料ほか

## 関連指標

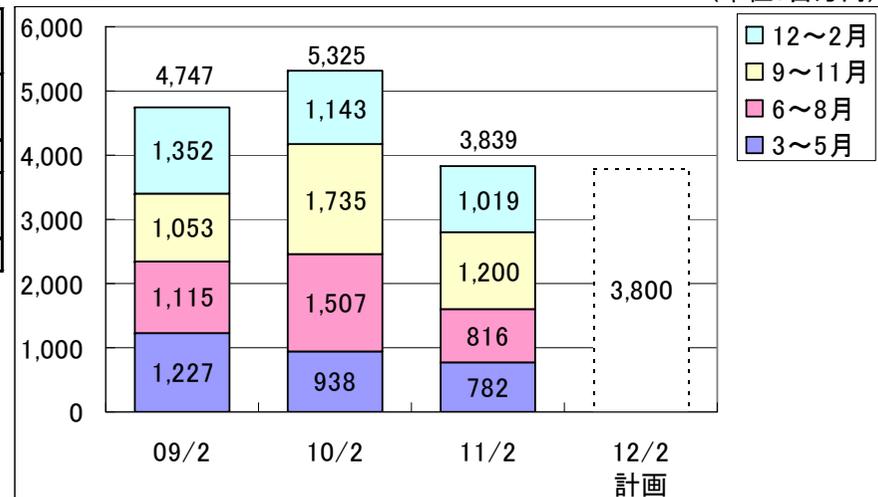
	2009年2月期	2010年2月期	2011年2月期	2012年2月期 計画
本部社員数	597	453	455	541
店舗社員数	1,396	1,432	1,372	1,470
社員数合計	1,993	1,885	1,827	2,011
設備投資額(店舗)*1	1,471	291	712	900
設備投資額(その他)*2	357	755	802	300
設備投資額合計	1,829	1,047	1,514	1,200

\*1: 直営店舗の新規出店時及び既存出店・増築時に支出する建物・構築物・備品の金額

\*2: システム投資額、本社の増改修時に支出する建物・構築物・備品の金額、その他の建物・構築物・備品の金額など

## 広告宣伝費

(単位:百万円)



# 連結キャッシュ・フロー計算書

- ・ジー・ワンクレジットサービスの株式譲渡に伴う売掛金の減少や、在庫の減少により営業キャッシュ・フローは黒字化。
- ・ジー・ワンクレジットサービスからの貸付金の回収により、投資キャッシュ・フローはプラスに。
- ・フリー・キャッシュ・フローの増加分は、主に借入金の返済に充当。
- ・自己株式の売出しにより約40億円の資金調達を実施。

(単位:百万円)

	2009年2月期	2010年2月期	2011年2月期
I. 営業活動によるキャッシュフロー	-6,539	-3,586	14,253
II. 投資活動によるキャッシュフロー	-2,907	-1,336	2,790
III. 財務活動によるキャッシュフロー	10,051	5,056	-11,749
IV. 現金及び現金同等物に係る換算差額	-28	-1	-11
V. 現金及び現金同等物の増加額	576	132	5,283
VI. 現金及び現金同等物の期首残高	3,639	4,215	3,586
VII. 連結範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増加・減少額	-	-761	-
VIII. 現金及び現金同等物の期末残高	4,215	3,586	8,869

## 配当方針と今期の配当計画

### 【基本方針】

配当性向を重視し、業績に対応した適正な利益還元を行う

### 【具体的目標】

原則として連結当期純利益をベースに、配当性向30%程度を維持する

1株当たり配当金の状況

(単位:円)

	第2四半期末	期末	年間
2010年2月期	38.00	38.00	76.00
2011年2月期	31.00	62.00	93.00
2012年2月期(計画)	52.00	52.00	104.00