



JASDAQ

証券コード: 3177

会社説明資料
2013年2月期

株式会社 ありがとうサービス



会社の概要



1. 会社概要



会社名	株式会社 ありがとうサービス
所在地	愛媛県今治市八町西3丁目6番30号
設立	2000年10月31日
代表取締役	代表取締役 井本 雅之
資本金	547百万円(2013年2月28日現在)
売上高	7,087百万円(2013年2月期)
従業員数	1,312名(正社員158名パート・アルバイト1,154名) 平均年齢33歳(2013年2月28日現在)
事業内容	①リユース事業 ～ブックオフ、ハードオフ、オフハウス等のフランチャイジー事業 ②フードサービス事業 ～モスバーガーを中心としたフランチャイジー事業 ～馳走家とり壺等のオリジナルブランド事業

2. 事業の概要



事業の2本柱

リユース事業

73店舗

4業態のリユース店舗を展開

地球環境保護
ゼロエミッション
循環型社会へ貢献

フードサービス事業

32店舗

9業態の飲食店を展開

手間・暇・手づくり感
安全・安心・健康
接客重視

「リユース」と「フード(食)」により、環境・健康面で地域社会に貢献!!

3. 展開業態一覧



◆フランチャイジー事業◆



リユース事業

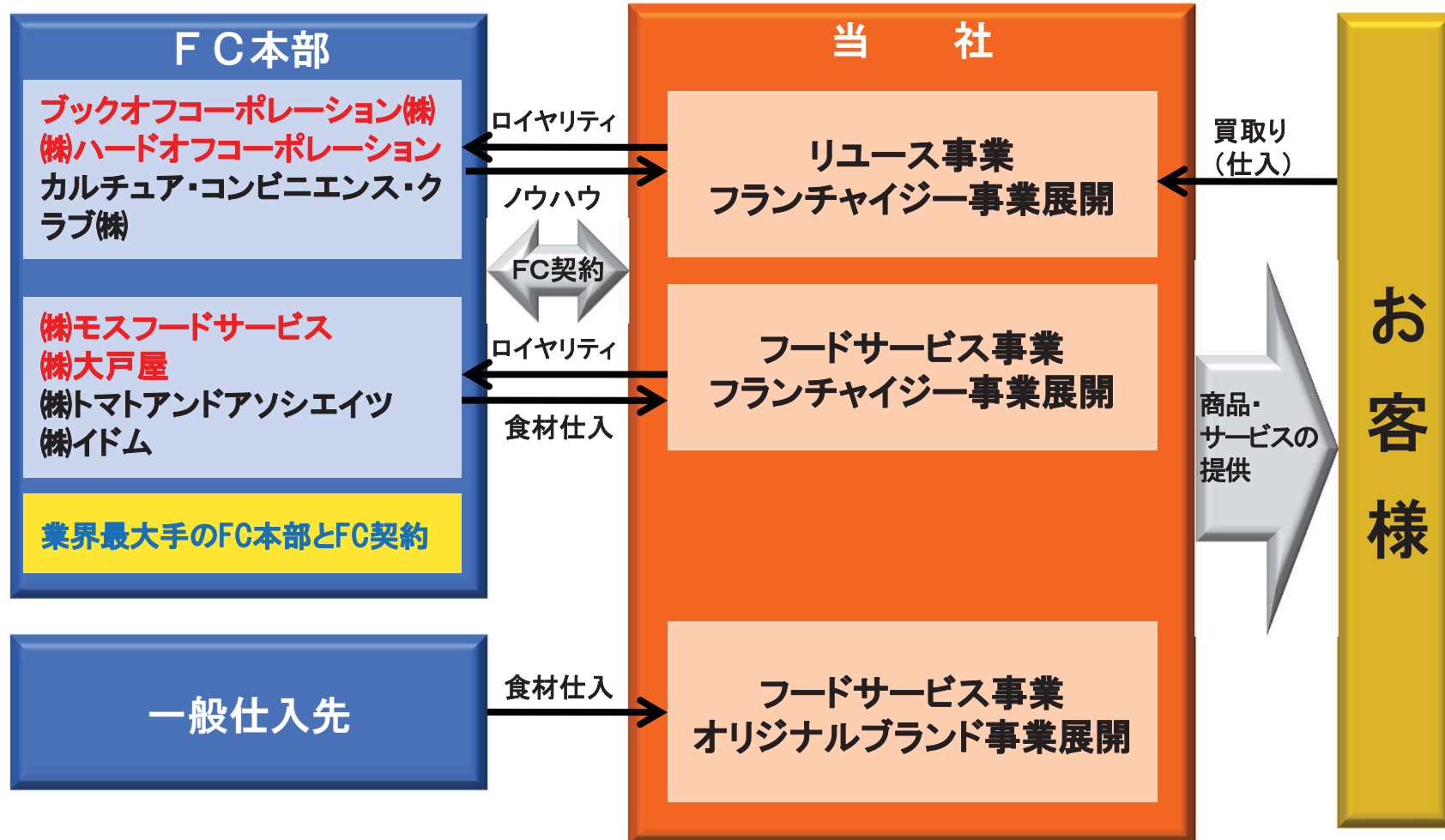


◆オリジナルブランド事業◆

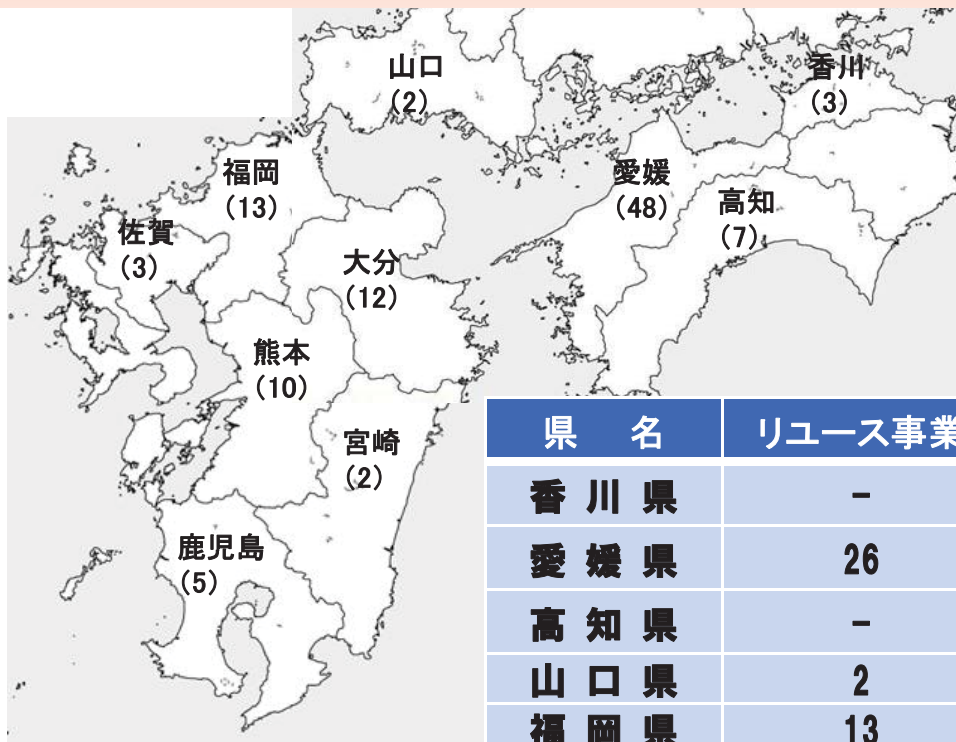


フードサービス事業

4. ビジネスモデル



5. 展開地域一覽



2013年2月28日現在

県名	リユース事業	フードサービス事業	合計
香川県	-	3	3
愛媛県	26	22	48
高知県	-	7	7
山口県	2	-	2
福岡県	13	-	13
佐賀県	3	-	3
熊本県	10	-	10
大分県	12	-	12
宮崎県	2	-	2
鹿児島県	5	-	5
合計	73	32	105

6. 業界ランキング(総合リユース業)



企業名	店名	売上高(億円)		店舗数	
		中古	会社全体	直営店	チェーン全体
1 ゲオホールディングス	GEO、セカンドストリート	711.9	2,582.4	1,262	1,413
2 ブックオフコーポレーション	BOOKOFF	602.1	1,049.7	421	1,011
3 コメ兵	コメ兵	234.4	289.1	20	-
4 ワンダーコーポレーション	Wonder Goo、Wonder REX	144.9	656.9	98	121
5 ハードオフコーポレーション	ハードオフ、オフハウス	112.8	115.1	181	670
6 トレジャーファクトリー	トレジャーファクトリー	71.8	72.1	55	58
7 ゼロエミッション	ハードオフ、BOOKOFF	47.4	47.4	54	54
8 浜屋	浜屋	47.2	92.4	14	16
9 ありがとうサービス	BOOKOFF、ハードオフ	46.5	70.8	64	64
10 買取王国	買取王国	45.7	52.5	29	30

出典：リサイクル通信2012/07/25



2013年2月期 決算の概要



1. 第14期決算の概要



(単位：百万円)

	第13期実績 2012年2月期	第14期 2013年2月期		
		計 画	実 績	前年同期比
売上高	7,084	7,282	7,087	+0.0%
売上総利益	4,536	4,724	4,631	+2.1%
売上総利益率	64.0%	64.9%	65.3%	+1.3%
販管費	4,014	4,218	4,189	+4.4%
営業利益	521	505	442	-15.1%
営業利益率	7.4%	6.9%	6.2%	-1.1%
営業外収益	75	56	71	-4.5%
営業外費用	79	83	92	+16.5%
経常利益	517	477	422	-18.4%
経常利益率	7.3%	6.6%	6.0%	-1.3%
特別利益	1	0	0	-100.0%
特別損失	168	16	50	-69.8%
当期純利益	58	247	168	+190.1%
当期純利益率	0.8%	3.4%	2.4%	+1.6%

2. 第14期決算のポイント



■売上高

既存店売上高は、3.1%減となったが、当期において9店舗出店したことにより、全社売上は前年同期並みを維持した。

■営業利益

フードサービス事業に関しては予算通りの達成であったもののリユース事業は、前半の天候不順の影響や8店舗の新規出店が予想以上に現場の負担となり既存店に影響を与え、全体で前期比15.1%減となった。

■当期純利益

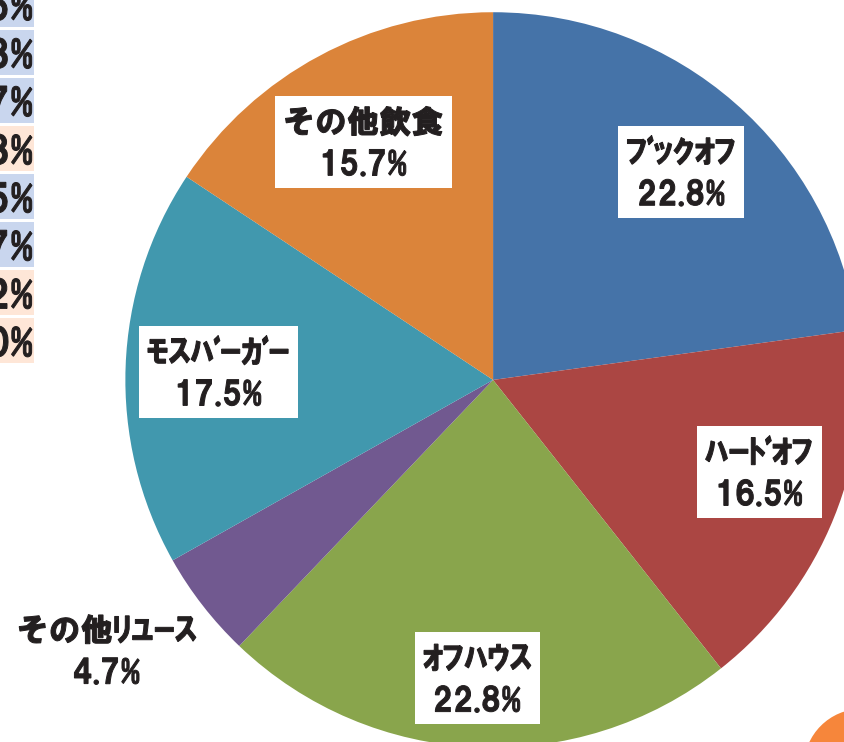
業績不振店舗の業況回復が思うように進まず約30百万円の減損を計上したことや税金費用で法人住民税の均等割の区分変更等の要因で当初の見込みを下回った。前期は、資産除去債務会計適用初年度であったため前期比では、190.1%増となった。

3. 売上高構成



(単位：百万円)

	2013年2月期	
	売上高	構成比
ブックオフ	1,617	22.8%
ハードオフ	1,171	16.5%
オフハウス	1,613	22.8%
ホビーオフ その他	334	4.7%
リユース計	4,737	66.8%
モスバーガー	1,238	17.5%
その他飲食	1,111	15.7%
フードサービス計	2,349	33.2%
全社合計	7,087	100.0%

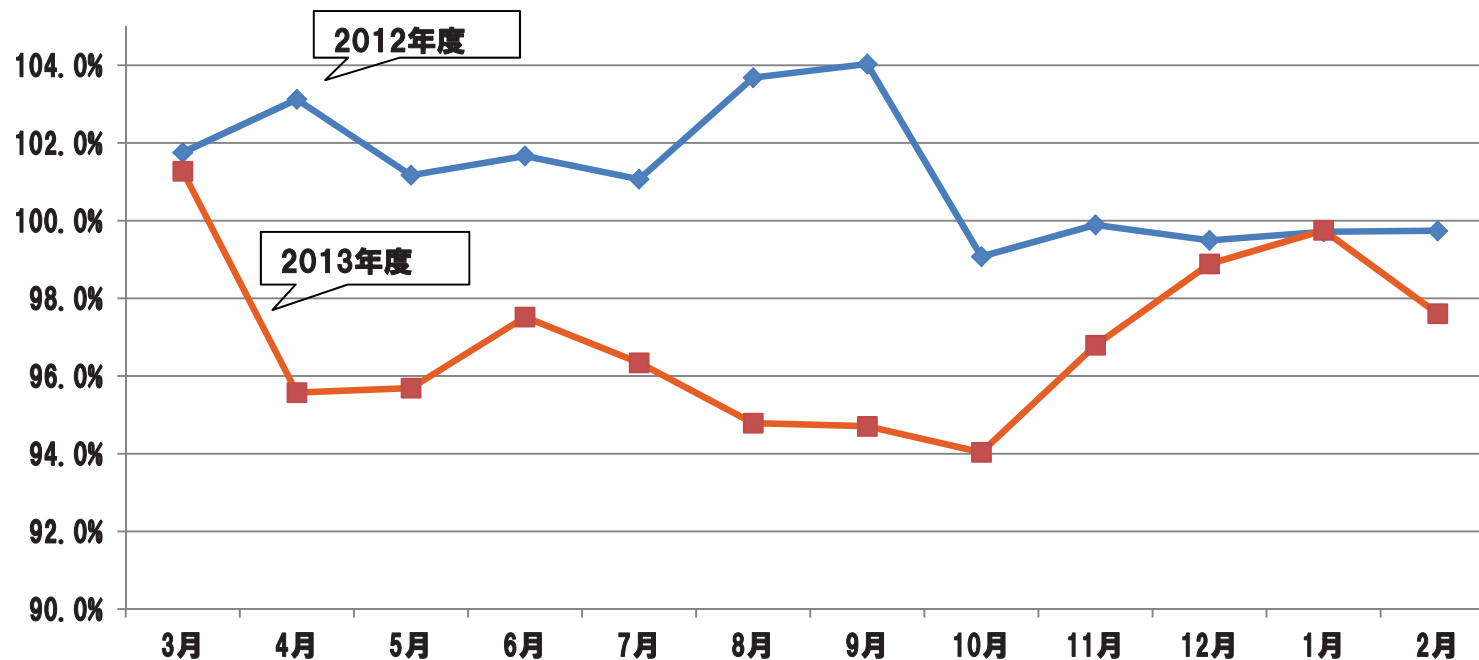


4. 店舗数の増減



	2012年2月期		2013年2月期	
	期中増減	期末店舗数	期中増減	期末店舗数
ブックオフ	-	23	1	24
ハードオフ	-	18	2	20
オフハウス	-	21	2	23
ホビーオフ	-	2	3	5
TSUTAYA	-	1	-	1
リユース計	-	65	8	73
モスバーガー	-	15	-	15
トマト&オニオン	△1	4	-	4
一番亭	-	2	-	2
大戸屋	-	1	1	2
かつれつ亭	-	2	-	2
とり壺	-	1	-	1
ティア	-	1	-	1
キスケG	△1	5	-	5
フードサービス計	△2	31	1	32
全社合計	△2	96	9	105

5. 既存店売上高前期比推移



■ 既存店ベースの伸び

	2012年度	2013年度
リユース事業	103.3%	96.7%
フード事業	97.5%	97.4%
全社	101.2%	96.9%

6. 販売費・一般管理費の内訳



(単位：百万円)

	2012年2月期		2013年2月期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
人件費	1,738	43.3%	1,831	43.7%	+5.3%
水道光熱費	239	6.0%	241	5.8%	+1.0%
地代家賃	769	19.2%	806	19.2%	+4.7%
広告宣伝費	166	4.1%	162	3.9%	△2.3%
減価償却費	214	5.3%	236	5.6%	+9.9%
その他	886	22.1%	911	21.8%	+2.8%
合計	4,014	100.0%	4,189	100.0%	+4.4%

7. 経営効率



	2012年2月期	2013年2月期
売上高経常利益率	7.3%	6.0%
ROI (投下資本収益率)	22.9%	17.6%
ROA (総資産経常利益率)	16.8%	12.4%
ROE (自己資本当期純利益率)	6.7%	16.2%
EPS (1株当たり当期純利益)	69円41銭	194円06銭
BPS (1株当たり純資産)	1,067円87銭	1,240円04銭
配 当	600円 (6円)	70円

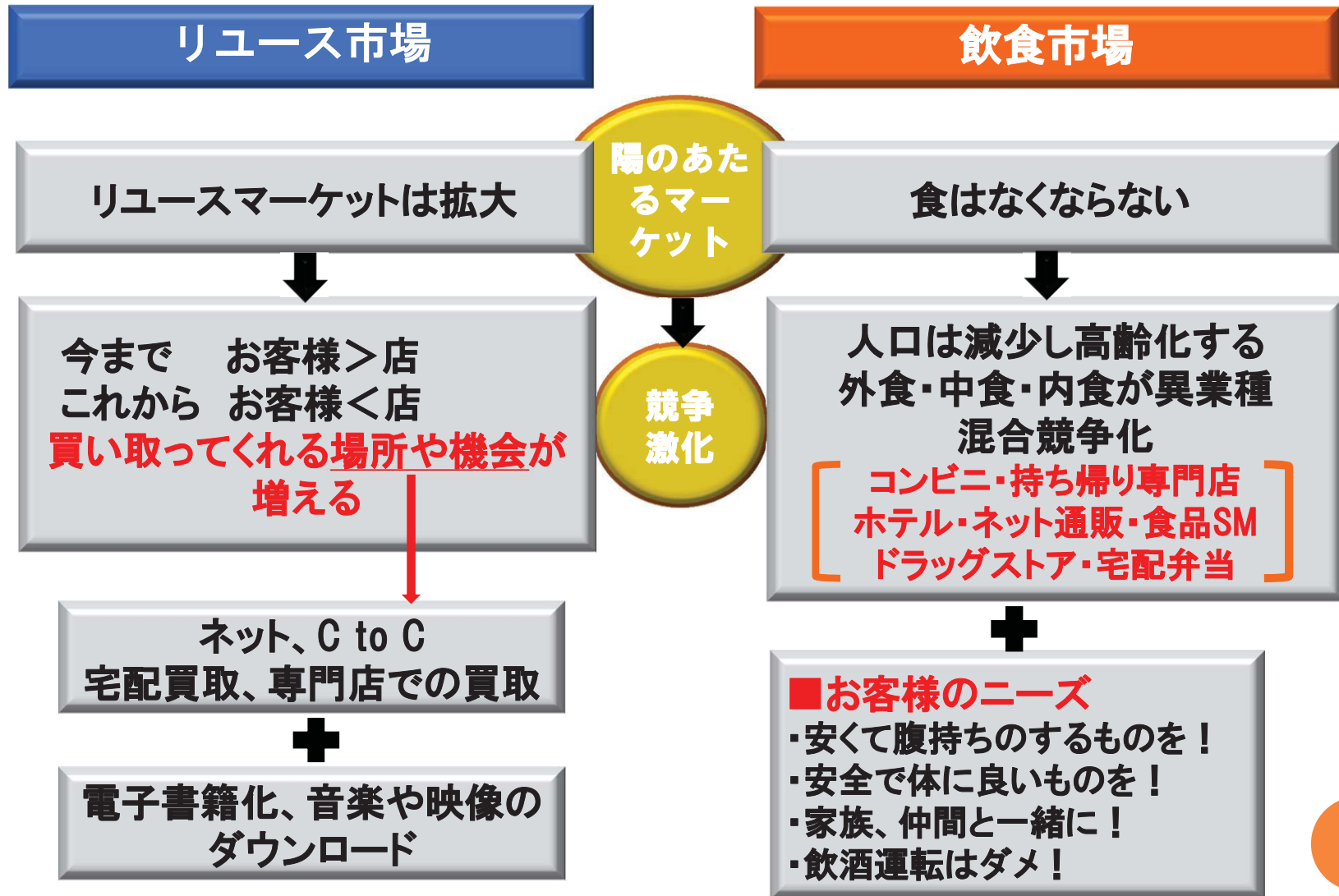
*配当につきまして当社は、2012年5月28日付で1株につき100株の割合で株式分割を行っております。当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の数値を（）内に記載しております。



今後の戦略



1. これからの市場動向



2. 当社の現状と課題



リユース事業

- ・ハードオフの加盟店として
ハードオフ20店舗展開
オフハウス23店舗展開
ホビーオフ5店舗展開
- ・ブックオフの加盟店として
ブックオフ24店舗展開
- ・展開エリアは、長崎県以外の九州と愛媛県(長崎以外のハードオフ加盟店は当社のみ)

飲食事業

- ・安心・安全のイメージがある
モス、大戸屋の加盟店として
17店舗 売上13億円
- ・客単価1,250円~2,500円のオリジナル業態(とり巻、かつれつ亭、ティア)4店舗 売上3億円
- ・上記21店舗で売上17億円(74.8%)
- ・今まで外食FCの経験は7業態

課題

- ・買取一番店になるには？
- ・〇〇を売るならありがとうサービスへというしきみをどうつくるか？
- ・ネットにどう対応するか？
- ・本や音楽・映像の電子化にどう対応するか？

それが
できる
人材開発

課題

- ・価格競争力をどうつける？
- ・成長性をどこで担保する？
- ・異業種混合競争の中、何で勝つのか？

3. リニューアル事業戦略①



①大型オフハウス（300坪クラス）を核とした複合大型店を出店します。

②小商圈には高収益モデル店舗を出店します。

③上記2業態の組み合わせで長崎を除く九州と沖縄、愛媛で一番店シェアを取ります。

④古着サーキュレートシステムをブラッシュアップします。

⑤ハードオフ本部の「ネットモール」に参加します。

⑥研修制度と査定システムをさらに向上させます。

→一番部門づくり、買取力強化、ネットへのチャレンジ

3. リニューアル事業戦略②



①大型オフハウス（300坪クラス）を核とした複合大型店を出店します。

→その中でも一番部門づくりを目指します。

一番部門ジャンル	古着	ブランド 貴金属	家具	家電
1人当たり 年間支出額	3,000円	1,700円	700円	1,400円
シェア目標24% (15万人商圏)	108百万円	61百万円	25百万円	50百万円

3. リユース事業戦略③



②小商圏には高収益モデル店舗を出店します。

(単位：百万円)

		大洲店	善導寺店	霧島見次店
売 上	ハードオフ	45	48	53
	オフハウス	66	46	55
	計	112	94	108
5km圏人口		26,868人	39,301人	79,978人
営業利益		22	18	18
営業利益率		19.9%	19.8%	17.1%

3. リニューアル事業戦④



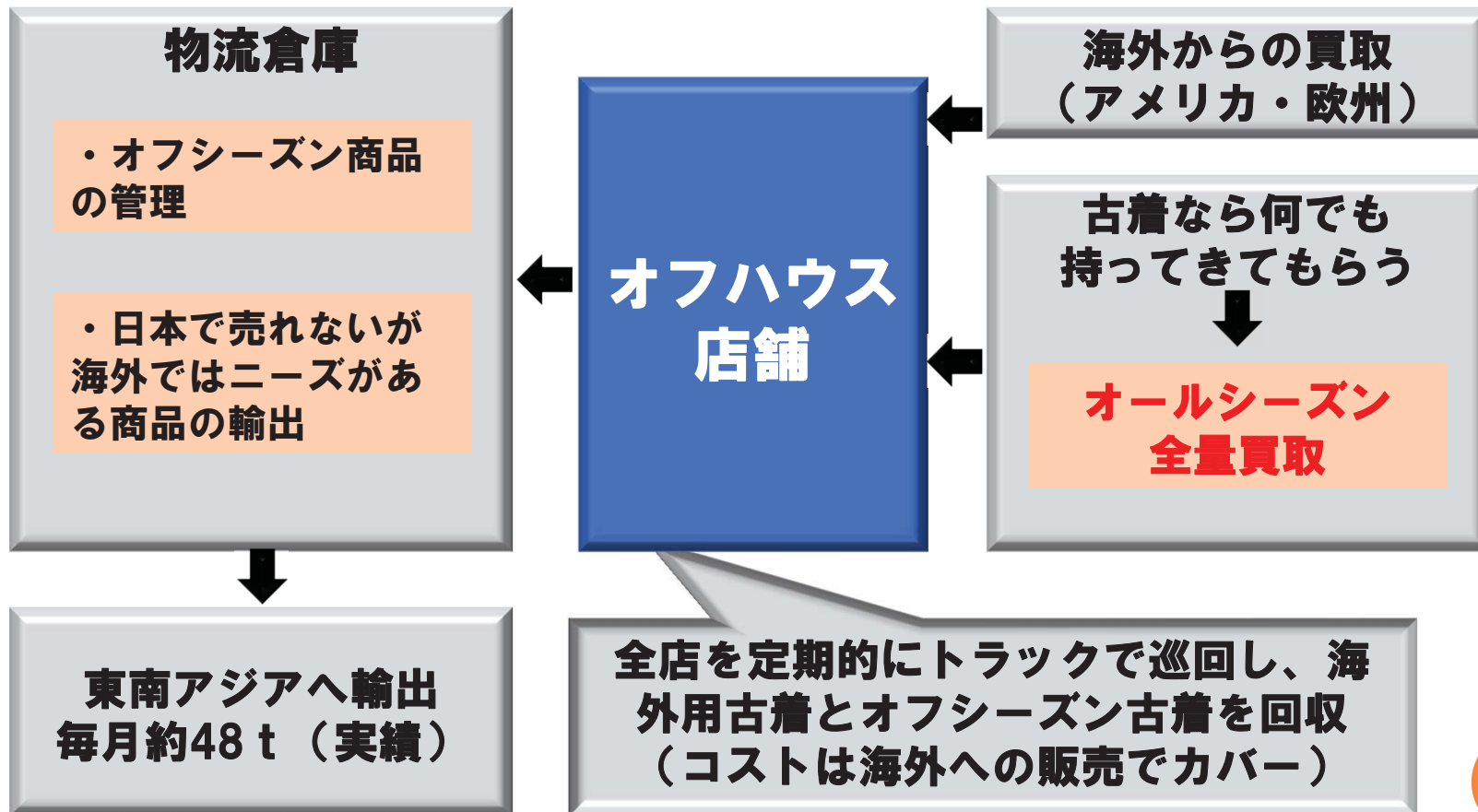
③上記2業態の組み合わせで長崎を除く九州と沖縄、愛媛で一番店シェアを取ります。

商圏内総人口	総需要額	×	シェア	=	可能売上高
9,834千人	36,549百万円	×	24%	=	8,771百万円

3. リユース事業戦略⑤



④古着サーキュレートシステムをブラッシュアップします。



4. 飲食事業戦略①



①モスバーガーと大戸屋を出店します。

②これまでのFC選択ノウハウを生かし成長期直前のFCを発掘します。

③高付加価値業態を自社で展開します。

→FCで成長力を自社業態で競争力を高める

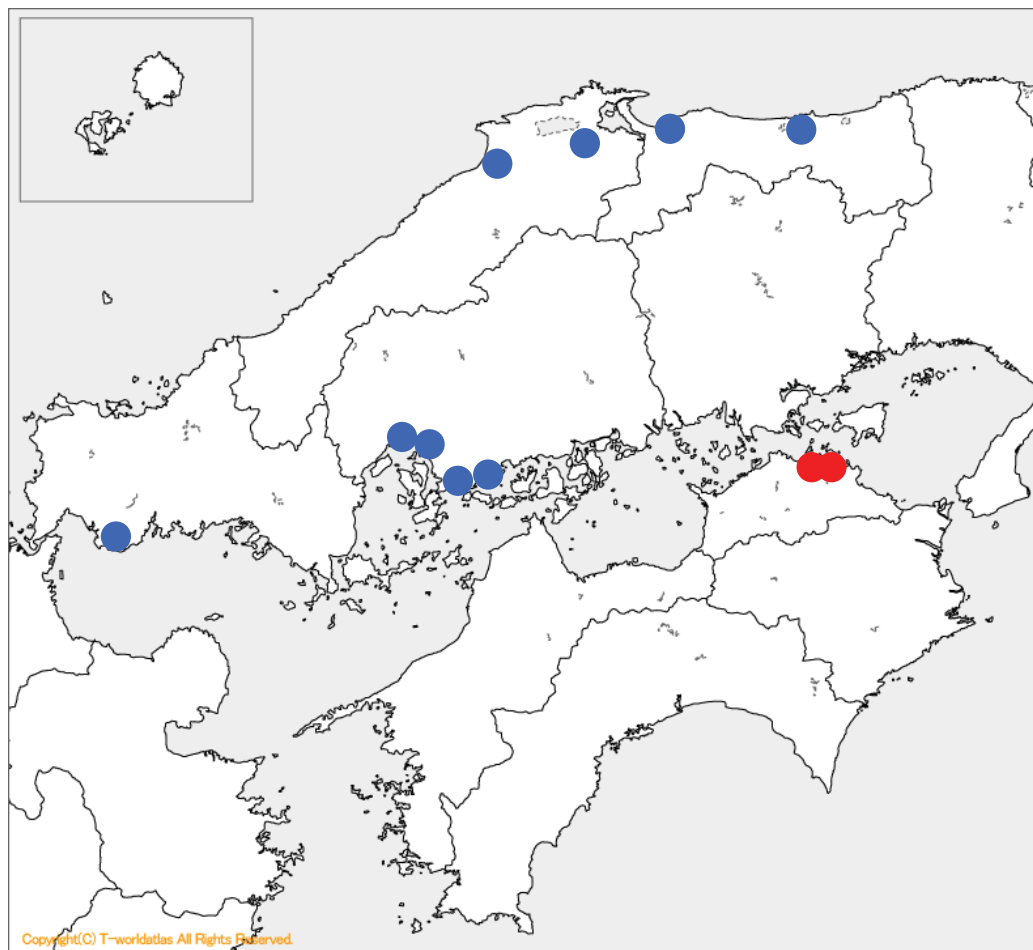
4. 飲食事業戦略②



①モスバーガーと大戸屋を出店します。

■中四国における大戸屋の出店状況

岡山県	0店舗
広島県	4店舗
鳥取県	2店舗
島根県	2店舗
山口県	1店舗
香川県（当社）	2店舗
愛媛県	0店舗
徳島県	0店舗
高知県	0店舗



4. 飲食事業戦略③



③高付加価値業態を自社で展開します。

- ・ 3世代対応次世代ファミリーレストラン「とり壺」
- ・ とんかつ専門店「かつれつ亭」
- ・ 体にやさしい食事と情報の提供「ティア家族のテーブル」



- ・ 体にやさしい素材と調味料を中心に使用
- ・ 店内加工を中心とし、セントラルキッチン化はせずおいしさと安全（無添加）を追求する。
- ・ おなじみさん戦略で固定客化を推進
- ・ 年間5回のシーズン企画
- ・ F/Lコスト62%～60%へチャレンジ
（現状、かつれつ亭63.8%、とり壺63.3%）
- ・ 宅配とテイクアウトも行う。
- ・ 2014年にティアの業態変更

5. 経営理念と採用・人材開発戦略



■経営理念の基づいた採用活動

トップによる会社説明会、1次、2次面接、担当役員による3次面接
その中で座標軸シートの内容について話し合う。

■新入社員2年間のフォローアップ研修

年1回のトップによる社員個別面談。月1回の店長・社員セミナー。
毎週のダイレクトコミュニケーション
価値観のすりあわせのため社員手帳、指定図書を活用

■スキルアップのための取り組み

- ・ブランド、時計の社内認定士精度（現在3級15名 2級7名）
- ・AACD認定士検定への挑戦（現在8名合格）
- ・各本部主催の本部研修への派遣
- ・定期的衛生検査の実行
- ・店長研修2か月に一度開催
- ・外部専門家による月1回の接客教育
- ・リーダー育成のための外部研修

→教育関連投資 年間15百万円

6. 長期ビジョン



2020年 150店舗 売上高110億円
経常利益率10%以上の達成

2020年のイメージ

リユース事業	113店舗	売上高80億円
フードサービス事業	37店舗	売上高30億円



株式会社ありがとうサービス

<http://www.arigatou-s.com/>

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

【お問い合わせ先】

株式会社ありがとうサービス

〒794-0832 愛媛県今治市八町西3-6-30 TEL:0898-23-2243

取締役経営管理本部本部長 平川 俊之