

KAN
MON
KAN

平成22年11月期
決算説明会

I. 会社概要及び今期のトピックス

II. 平成22年11月期 決算概要

III. 中期経営計画

I .会社概要及び今期のトピックス

株式会社 関門海

商号	株式会社 関門海 KANMONKAI Co.,Ltd.
設立	平成元年 5月
代表者	代表取締役会長兼社長 グループCEO 谷間 真
子会社	株式会社 トドクック 株式会社 だいもん 株式会社 富士水産 KANMONKAI HAWAII INC.
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・研究開発型外食事業・総菜宅配事業・食材卸その他の事業
従業員	191名(364名)※()内はグループ従業員数
店舗数	グループ全体:141店舗(平成22年11月末日現在) <ul style="list-style-type: none">・玄品ふぐ:114店舗・その他 : 27店舗
資本金	3億2,406万円(平成22年11月末日現在)

トピックス

平成 22年	3月	－「玄品ふぐ」にて、天然とらふぐの販売スタート
平成 22年	4月	－「玄品ふぐ」との複合業態として「まぐろ専門 トロバカ」を東京田町にてオープン
平成 22年	5月	－事業開発部を新設、新規事業・海外事業の開発を開始
平成 22年	7月	－対馬の地域振興を目的とした「旬味・ふく 対馬倶楽部」を福岡中洲にてオープン －「ヒートポンプ式ウォーターバブリング解凍機」を福島工業株式会社と共同開発 －「国産天然 凍鮮魚」の販売スタート
平成 22年	10月	－「KANMONAKI HAWAII INC.」をハワイ州ホノルル市にて設立
平成 22年	12月	－鮮魚の販売と飲食店を兼ねた「市場割烹 黒門 富士水産」を大阪黒門市場にてオープン －「凍鮮魚」の事業推進と普及を目的として「合同会社 凍鮮魚」を設立 －「トドクック」において全営業所の閉鎖と物流方法変更の構造改革を実施 －「KANMONKAI HAWAII INC.」が「SEAFOOD HAWAII INC.」と資本業務提携
平成 23年	1月	－壇之浦パーキングエリア商業施設の運営権を獲得

Ⅱ.平成22年11月期 決算概要

Ⅱ. 平成22年11月期 決算概要 / 連結損益計算書

(単位:百万円)

	平成22年11月期		平成21年11月期		前年対比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減比
売上高	9,038	100.0%	10,816	100.0%	△1,777	△16.4%
売上原価	3,629	40.2%	4,387	40.6%	△757	△17.3%
売上総利益	5,409	59.8%	6,429	59.4%	△1,020	△15.9%
販売費及び一般管理費	5,456	60.4%	6,299	58.2%	△843	△13.4%
営業損益	△46	—	130	1.2%	△177	—
経常損益	△118	—	49	0.5%	△167	—
当期純損益	△890	—	△151	—	△739	—

※販売費及び一般管理費 前年対比△843百万円

労務費438百万円減、広告宣伝費91百万円減、減価償却費78百万円減

※特別損失 664百万円

不動産の売却による固定資産売却損46百万円、(株)富士水産たな卸資産廃棄損21百万円
のれん償却額400百万円、事業構造改善費用147百万円、減損損失21百万円等

Ⅱ. 平成22年11月期 決算概要 / 事業セグメント別

(単位:百万円)

		平成22年11月期	平成21年11月期	前年増減	
研究開発型外食事業	売上高	5,934	6,771	△837	
	営業利益	458	529	△70	
	玄品ふぐ事業	売上高	4,337	4,796	△459
		営業利益	517	538	△20
	その他の店舗事業	売上高	1,596	1,974	△378
		営業利益	△58	△8	△50
総菜宅配事業	売上高	2,998	3,639	△640	
	営業利益	△125	△3	△121	
食材卸その他の事業	売上高	105	405	△299	
	営業利益	15	23	△8	
計	売上高	9,038	10,816	△1,777	
	営業利益	348	549	△200	
消去又は全社	営業利益	△395	△419	23	
連結	売上高	9,038	10,816	△1,777	
	営業利益	△46	130	△177	

Ⅱ. 平成22年11月期 決算概要 / 連結キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	H22年 11月期	H21年 11月期	増減額	主な増減要因	H22年 11月期	H21年 11月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	620	△288	+909	たな卸資産の増減額 法人税等の支払額	312 △43	88 △386	+224 +343
投資活動による キャッシュ・フロー	△39	△111	+72	有形固定資産の取得による支出	△58	△169	+110
財務活動による キャッシュ・フロー	△892	370	△1,263	長期借入による収入 長期借入金の返済による支出	950 △1,672	1,750 △1,408	△800 △264
現金及び現金 同等物の増減額	△310	△29	△281				
現金及び現金 同等物の期末残高	752	1,063	△310				

Ⅲ. 中期経営計画

Ⅲ. 中期経営計画 / 基本方針

関門海グループ 3つの基本方針

改革

主力事業の構造改革

- 玄品ふぐ
業態イノベーション
- トドクック
コスト構造イノベーション



選択と集中

収益性と成長性の高い 事業分野へ経営資源を集中

関門海グループの強み

- ふぐ料理業界No. 1
- 水産物の冷凍解凍技術・ノウハウ
- サプライチェーン全般の事業経験



国際化

海外での 水産物流通事業を推進

- 中国を中心としたアジア市場
- ハワイを通じたアメリカ市場



2013年11月期に達成

連結売上高 **150**億円 連結営業利益 **10**億円

玄品ふぐ+α事業

(単位:百万円)

	10/11期実績	11/11期計画	12/11期計画	13/11期計画
売上高	4,337	4,414	4,500	5,000
事業利益	517	516	550	700

※13/11期より新規出店再開の計画

複合化



玄品ふぐ+α

高級食材を使用した
メニューの導入

年間を通じた売上の確保

エンターテインメント化 と啓蒙活動

- 宴会専用コース「ふぐ宴」
- 女性向けプラン「福華コース」
- グループクーポンサイトの活用

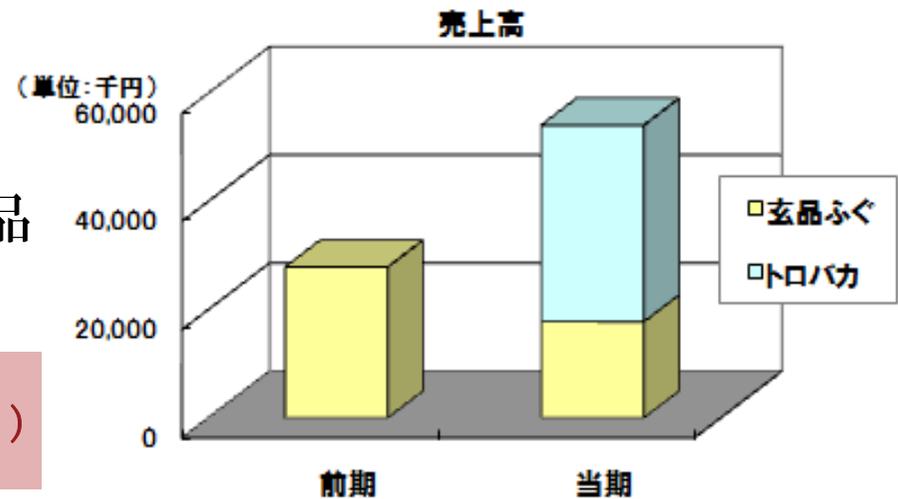


市場の拡大

玄品ふぐ+α事業

「まぐろ専門 トロバカ」 2010年4月「玄品ふぐ 田町の関」2F部分に改装オープン

繁忙期以外の売上高94%増 (4月~11月)



玄品ふぐ+他業態

- 「玄品ふぐ」+「まぐろ専門店」
「玄品ふぐ」+「海鮮居酒屋」
などの業態で2店舗分割
- 厨房と個室スペースの共有
⇒オペレーションの効率化
⇒「玄品ふぐ」繁忙期の売上確保

売上高30%増を計画

玄品ふぐ+高級食材

- 食材調達力を活かした高級食材メニュー(20~30種)を導入
⇒常連顧客の年間を通じた来店頻度の向上
- メニュー増加対応策として自社養殖ふぐの加工度をあげる事により店舗での調理業務負担を軽減

売上高15%増を計画

その他の店舗事業

(単位:百万円)

	10/11期実績	11/11期計画	12/11期計画	13/11期計画
売上高	1,596	1,940	2,500	3,500
事業利益	△58	96	200	300

高速道路PA運営

- 2011年4月より山口県下関市「壇之浦PA」商業施設の運営開始
⇒ノウハウの獲得
- ふぐ料理業界No.1の強みを活かした施設運営



※画像はイメージです。

店舗事業戦略

- 「玄品以蟹茂」⇒「ふぐ・かに専門玄品」
- 「すし兵衛」の赤字店舗閉鎖による黒字化
- 不採算店舗の業態転換・撤退基準の明確化
- 新規出店⇒好立地&水産物をテーマとした小型店に限定



総菜宅配事業「トドクック」

(単位:百万円)

	10/11期実績	11/11期計画	12/11期計画	13/11期計画
売上高	2,998	2,618	2,800	3,000
事業利益	△125	52	140	200

コスト構造改革

- 物流・デリバリー体制の抜本的見直し
⇒2010年12月に全営業所の閉鎖、
コース統廃合でデリバリー担当者の
大幅削減を実行
- 販売管理・購買管理業務の
業務管理コストをシステム化により
大幅削減

顧客満足度向上と 新規顧客開拓推進

- カスタマーサポートセンターを設置
- 新規顧客開拓専任チームを新設
- コスト構造改革⇒広告宣伝費を確保
年間1,000件の顧客数純増を達成し、
売上向上を実現
- トドクックのインフラを利用できる
業務提携先の模索⇒収益性改善を図る

凍鮮魚普及促進事業

(単位:百万円)

	10/11期実績	11/11期計画	12/11期計画	13/11期計画
売上高	—	150	500	800
事業利益	—	16	30	50

合同会社凍鮮魚設立



○2010年12月
凍鮮魚普及促進協議会 発足

共同開発・販売

○ヒートポンプ式ウォーターバブリング解凍機を福島工業株式会社と共同開発・販売



提案営業の開始

○外食企業・スーパーマーケット等への提案営業を開始



凍鮮魚は生産者・販売者・消費者すべての利益に繋がる新しい可能性を有する

海外戦略事業

(単位:百万円)

	10/11期実績	11/11期計画	12/11期計画	13/11期計画
売上高	—	740	1,500	2,500
事業利益	—	64	150	250

中国・アジア

- 食品卸事業会社、政府系食品企業とのアライアンス⇒本格的な水産物輸出事業に着手
- 上海（2010年10月）
マーケティング戦略の立案、商品のサンプル提供、流通網の構築を開始
- 北京（2011年1月）
（株）富士水産の北京駐在所設置
政府系食品企業などの流通網への冷凍水産物提案を開始

ハワイ・アメリカ

- ハワイ（2010年12月）
シーフードハワイ社と資本業務提携
- 日本の高級食材の
テストマーケティングを開始



全社的戦略

本部コア人材の採用・育成戦略

- 本部スタッフ採用方針の転換
⇒海外戦略事業推進に向け、国際的感覚を有する外国人、留学生を中心に採用
- マーケティング・企画分野での女性幹部の積極的登用
- 人的経営資源が不足する部分はアウトソーシングを活用

店舗スタッフ人材

- 店舗スタッフの採用方針
アルバイトからの正社員登用を積極的に行う

財務戦略

- 営業キャッシュ・フロー増大を重視した経営
- 業績改善、在庫投資の圧縮、設備投資の抑制
- エクイティファイナンスも含めた資金調達

Ⅲ. 中期経営計画 / 連結中期損益計画

(単位:百万円)

	10/11期実績	11/11期計画	12/11期計画	13/11期計画
売上高	9,038	10,000	11,950	15,000
売上原価	3,629	4,455	5,910	7,750
売上総利益	5,409	5,545	6,040	7,250
販売費及び一般管理費	5,456	5,200	5,400	6,250
営業損益	△46	345	640	1,000
経常損益	△118	300	600	1,000
当期純損益	△890	60	200	500

Ⅲ. 中期経営計画 / 事業別中期損益計画

(単位:百万円)

		10/11期実績	11/11期計画	12/11期計画	13/11期計画
玄品ふぐ+α 事業	売上高	4,337	4,414	4,500	5,000
	営業利益	517	516	550	700
その他の店舗事業 (高速道路事業含む)	売上高	1,596	1,940	2,500	3,500
	営業利益	△58	96	200	300
総菜宅配事業	売上高	2,998	2,618	2,800	3,000
	営業利益	△125	52	140	200
凍鮮魚普及促進事業	売上高	—	150	500	800
	営業利益	—	16	30	50
海外戦略事業	売上高	—	740	1,500	2,500
	営業利益	—	64	150	250
食材卸その他の事業	売上高	105	139	150	200
	営業利益	15	16	20	25
計	売上高	9,038	10,000	11,950	15,000
	営業利益	348	760	1,090	1,525
消去又は全社	営業利益	△395	△415	△450	△525
連結	売上高	9,038	10,000	11,950	15,000
	営業利益	△46	345	640	1,000

本資料に記載されている業績予想、計画等の過去の実績以外の記述については、当社の将来の見通しを示したものであり、現時点において入手可能な情報・見通し・判断に基づいて作成しております。実際の業績は、今後の様々な要因によって異なる可能性があることをご承知おきください。

記載された情報によって生じた損失等につきましては、当社は一切責任を負うものではありません。また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご利用者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。

お問い合わせ先

株式会社 関門海 経営企画

TEL：06-6578-0029

E-mail：ir@kanmonkai.co.jp