

サミット 2020年3月期決算 ～ 単体売上高・各利益過去最高、客数は2.0%増～

【連結業績】

(百万円、%)

	2019年3月期			2020年3月期			2021年3月期(計画)※		
	金額	売上比	前期増減比	金額	売上比	前期増減比	金額	売上比	前期増減比
営業収益	293,873	—	2.2	305,790	—	4.1	313,450	—	2.5
売上高	282,251	100.0	2.3	293,718	100.0	4.1	301,450	100.0	2.6
営業利益	7,049	2.5	△2.6	8,472	2.9	20.2	7,070	2.3	△16.6
経常利益	7,576	2.7	△2.3	9,211	3.1	21.6	7,560	2.5	△17.9
当期純利益	4,800	1.7	1.8	5,218	1.8	8.7	5,120	1.7	△1.9

※2021年3月期(計画)数値は、新型コロナウイルス感染症の影響を考慮していません。

【単体業績】

(百万円、%)

	2019年3月期			2020年3月期			2021年3月期(計画)※		
	金額	売上比	前期増減比	金額	売上比	前期増減比	金額	売上比	前期増減比
営業収益	285,607	—	2.6	297,887	—	4.3	305,000	—	2.4
売上高	272,975	100.0	2.7	284,836	100.0	4.3	292,000	100.0	2.5
営業利益	7,206	2.6	1.4	8,627	3.0	19.7	7,000	2.4	△18.9
経常利益	7,738	2.8	1.4	9,369	3.3	21.1	7,500	2.6	△20.0
当期純利益	5,006	1.8	7.7	5,465	1.9	9.2	5,100	1.7	△6.7

【既存店売上高、客数、客単価 対前期増減率】

(%)

	2018年3月期	2019年3月期
売上高	2.4	3.0
客数	1.9	2.0
客単価	0.5	1.1

■業績概況

サミットの2020年3月期連結決算業績は、営業収益305,790百万円(前期比4.1%増)、売上高293,718百万円(同4.1%増)、営業利益8,472百万円(同20.2%)、経常利益9,211百万円(同21.6%)、当期純利益5,218百万円(同8.7%増)となり、営業収益および各種利益が過去最高となった。

単体業績は、営業収益297,887百万円(前期比4.3%増)、売上高284,836百万円(同4.3%増)、営業利益8,627百万円(同19.7%)、経常利益9,369百万円(同21.1%)、当期純利益5,465百万円(同9.2%増)となり、こちらも過去最高となった。

前中期経営計画「創革2019」の最終年度の各施策がしっかりと機能したことにより増益を達成。特に「大総菜プロジェクト」での商品や提案等が利用

客の支持を得たことによる。

また、2月、3月の新型コロナウイルス感染症対策による様々な自粛等、休校やテレワークなどによる内食需要拡大の影響もあった。

■既存店売上高、客数、客単価対前期増減率

売上高3.0%増、客数2.0%増、客単価1.1%増。客数においては、2016年対比で10.9%以上の増となっている。同社では客数と共に総買上点数(総買上点数=客数×1人1回当たりの買上点数)を重視しており、総買上点数は2.3%増となっている。

各数値が伸長の要因としては、前中計「創革2019」の取組みの成果であり、特に2019年度は「challenge to Be the One ～ハイタッチな店への挑戦～」をテーマに取り組んだ成果といえる。

※続きは正規版にお申し込み下さい。

Food Navigation 年間利用会員様 募集のご案内

惣菜



惣菜売場でのポイントは弁当。弁当類は平心静かで展開され、弁当の盛り付けに特に力を入れているという。百貨店の商品の盛り付けを目指し、ボリュームを出しつつ、豪華に見得るように、品目や色合いなども工夫されている。

米飯



「赤魚の柏漬弁当」
「季節の彩りはるき弁当」
「季節の味覚御膳」
「豚肉アスパラチーズ弁当」
「厚切り鮭弁当」
「アツアツ」
「あゆの塩焼」

惣菜

「鮮度感」のある情報を...

ヨークベニマル矢野目店オープン当日、ヨークベニマルの大高善興社長（代表取締役社長 兼 COO、セブン&アイ HLD. 取締役）は震災後1年の東北エリア、自社について次のようにコメントした。

■3.11以降の変化
東北エリアを見てみると、3.11 大震災以降の購買行動が変わってきたように見える。一つは高齢化、年金、社会保障に関する不安から、1円でも安くという節約志向にある。もう一方では、同じ買い物をするのであれば、商品を吟味して安全・安心など、価値のあるものを買うというニーズが一段と高まっており、大きく二極化してきたといえる。どっちつかずの商品やサービスは消え行く傾向にあるようだ。自分達のターゲットとコンセプトを明確にし、お客様を創造している。

も好調なセブンイレブンのマネジメント力などをもっと学ばなくてはならない。

■セブンプレミアム商品について
セブンプレミアム商品の開発には、明確な目標や志、コンセプトが必要。これからはカテゴリー毎に「コア」商品を作らなくては生き残れない。セブンプレミアムシリーズに関してはリピーターが増えており、特にゴールドシリーズに関しては、月を追うごとに増えている。価格は安くはないが支持は高い。大事なのはベーシックな商品でリピーターをしっかり作っていくこと。珍しいものを作るより、基本の商品で多くの支持を集めていくことが大切。

■SMにとってのPB
我々の販売の最大のプライベートブランドは野菜であり、鮮魚であり、精肉であり、デリカテッセンである。そこにデイズや加工、セブンプレミアムセブンプレミアム商品の開発には、明確な目標や志、コンセプトが必要。これからはカテゴリー毎に「コア」商品を作らなくては生き残れない。セブンプレミアムシリーズに関してはリピーターが増えており、特にゴールドシリーズに関しては、月を追うごとに増えている。価格は安くはないが支持は高い。大事なのはベーシックな商品でリピーターをしっかり作っていくこと。珍しいものを作るより、基本の商品で多くの支持を集めていくことが大切。
東北エリアを見てみると、3.11 大震災以降の購買行動が変わってきたように見える。一つは高齢化、年金、社会保障に関する不安から、1円でも安くという節約志向にある。もう一方では、同じ買い物をするのであれば、商品を吟味して安全



「ヤオコー川越的場店」オープン
ヤオコー進化を象徴 新フラッグシップ店

◀▲上記記事は過去掲載記事例です。

『Food Navigation』とは・・・

スーパーマーケットの新店をはじめ、コンビニや一部外食など、惣菜を中心に生鮮部門などもレポートする Web 閲覧媒体です。特に惣菜においては、各バイヤーのコメントなど鮮度感のある情報を提供しております。

■年間サービス利用料金

年間サービス利用料：90,900円+税（税込 99,990円） ※こちらは小売業様価格となります。

■ご利用にあたって

- ※当サービス利用申込企業様は当サービス「利用規約」を承諾したものとします。
- ※当サービスでは、会員様が安全にご利用頂けるよう暗号化ファイル（FinalCode システム）での提供をしております。FinalCode の動作環境としては、OS は Windows7 以降、Web ブラウザーは Internet Explorer 10、11、Microsoft Edge となっております。※ JavaScript 使用※ Cookie 使用。
- ※また、当サービスは契約企業内のみでの利用となっており、営業手段としての利用は禁止しております。

《 入 会 申 込 書 》

株式会社フードナビゲーションジャパン 担当：小池 宛

FAX. 048-424-5547 TEL. 048-424-5546
携帯：090-2545-4724 E-mail: info@foodnavigation.com

申込日： 年 月 日（ 年 月より利用開始）

『Food Navigation』利用規約を承諾し、年間利用に申し込みます。 ※左空欄にチェックを入れて下さい。

配信先担当者	企業名	〒	連絡先	TEL:
	住所 部署 役職 氏名		情報配信先	FAX: E-mail:
請求先	請求書送付先 担当者 部署・ 役職・氏名		連絡先	TEL: FAX: