

サミット 2021年3月期決算 ～増収増益、2021年度は減収減益で計画～

【連結業績】

(百万円、%)

	2020年3月期			2021年3月期 ※注1			2022年3月期(計画) ※注2		
	金額	売上比	対前期増減率	金額	売上比	対前期増減率	金額	売上比	対前期増減率
営業収益	305,790	—	4.1	326,494	—	6.8	320,000	—	△ 2.0
売上高	293,718	100.0	4.1	313,649	100.0	6.8	300,000	100.0	△ 4.4
営業利益	8,472	2.9	20.2	12,622	4.0	49.0	8,600	2.9	△ 31.9
経常利益	9,211	3.1	21.6	13,893	4.4	50.8	9,000	3.0	△ 35.2
当期純利益	5,218	1.8	8.7	9,570	83.4	83.4	6,000	2.0	△ 37.3

【単体業績】

(百万円、%)

	2020年3月期			2021年3月期 ※注1			2022年3月期(計画) ※注2		
	金額	売上比	対前期増減率	金額	売上比	対前期増減率	金額	売上比	対前期増減率
営業収益	297,887	—	4.3	319,409	—	7.2	320,000	—	—
売上高	284,836	100.0	4.3	305,657	100.0	7.3	300,000	100.0	—
営業利益	8,627	3.0	19.7	13,058	4.3	51.4	8,600	2.9	—
経常利益	9,369	3.3	21.1	14,339	4.7	53.0	9,000	3.0	—
当期純利益	5,465	1.9	9.2	10,023	3.3	83.4	6,000	2.0	—

【既存店売上高、客数、客単価 対前期増減率】

(%)

	2020年3月期	2021年3月期 ※注3
売上高	3.0	6.6
客数	2.0	△ 4.3
客単価	1.1	11.4

※注1：2021年3月期から「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)及び「収益認識に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第30号)を適用。

※注2：2022年3月期(計画)数値は、(株)サミット・コルモとの経営統合後の数値。

※注3：「収益認識に関する会計基準」適用前の数値。

【連結業績】

サミットは2021年3月期決算を発表した。なお、2021年3月期の数値は、新収益認識会計基準適応数値となっている。

2021年4月1日付で、サミット(株)は衣料品販売子会社(株)サミット・コルモと経営統合したため、今後は単体決算となるが、2022年3月期計画数値は、比較のために、(株)サミット・コルモとの経営統合後のサミット(株)の数値を表記している。

サミットの連結業績は、営業収益326,494百万円(前期増減比6.8%)、売上高313,649百万円(6.8%)、営業利益12,622百万円(49.0%)、経常利益13,893百万円(50.8%)、当期純利益9,570百万円(83.4%)で増収増益。売上高及び各利益は

過去最高値となった。

【単体決算】

サミット(株)の単体決算業績は、営業収益319,409百万円(前期増減比7.2%)、売上高305,657百万円(7.3%)、営業利益13,058百万円(51.4%)、経常利益14,339百万円(53.0%)、当期純利益10,023百万円(83.4%)となった。単体決算でも売上高および各利益は過去最高となった。なお、2021年3月期は、連結決算同様、新収益認識会計基準を適応している。

新収益認識会計基準を適応しなかった場合、売上高の前期増減比は9.2%、各利益数値の変更は無い。

Food Navigation 年間利用会員様 募集のご案内

惣菜



惣菜売場でポイントは弁当。弁当類は平たいで展開され、弁当の盛り付けに特力を入れていくという。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、豪華に見せるように、品目や色合いなども工夫されている。

米飯



「赤魚の粕漬弁当」
「季節の彩りはっつき弁当」
「季節の味覚お鍋」
「豚肉アスパラチーズ弁当」
「厚切り鮭弁当」



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
東北エリアを見ていると、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、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

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ぶべきであると思っている。

■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。大事なこと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。大事なこと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。
東北エリアを見ていると、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、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 Windows8.1 以降、Web ブラウザーは Internet Explorer 11、Microsoft Edge（JavaScript 使用 / Cookie 使用）となっております。
- ※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		FAX:	
請求先	部署		情報配信先	E-mail:
	役職・氏名		連絡先	TEL:
				FAX: