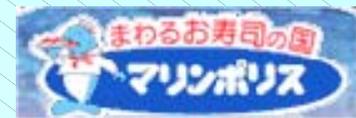


訪れる全ての人の笑顔のために…



# 平成17年10月期 決算説明資料



株式会社マリンポリス

JASDAQ、コード3339

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

平成18年1月13日



注：当資料に記載された内容は、平成18年1月13日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、業績見通し等の数値はその正確性を保証するものではありません。投資に際しての最終的なご判断は、お客様ご自身がなされるよう、お願い致します。

## 1. 当期業績の概要

・ 当期の業績サマリー(連結)	3
・ 地域別販売実績	4
・ 主な店舗形態と店舗数の推移	5
・ 既存店売上高の推移	6
・ 原価率と主要販管費(連結)	7
・ 連結貸借対照表(要旨)	8
・ 連結キャッシュフロー(要旨)	9

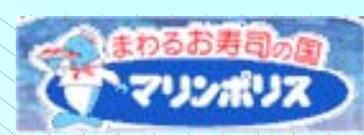
## 2. 新しい経営体制と事業運営方針

・ 新しい経営体制について	11
・ 新社長就任に当たって	12

・ 対面販売へのこだわり	13
・ 鮮魚へのこだわり(春夏秋冬)	14

## 3. 今期の経営方針と事業戦略

・ 今期の基本戦略	19
・ マネージャー制度とは	20
・ マネージャーの責任と権限	21
・ マネージャー制度の狙い	22
・ 国内出店戦略	23
・ 海外出店戦略	24
・ 新規事業の開拓	25
・ 来期業績見通し(連結)	26



## 当期業績の概要

	2004/10期	百分比	2005/10期	百分比	前年同期比
売上高	10,988	100.0%	<b>11,034</b>	<b>100.0%</b>	+0.4%
売上原価	4,739	43.1%	<b>4,700</b>	<b>42.6%</b>	0.8%
売上総利益	6,249	56.9%	<b>6,334</b>	<b>57.4%</b>	+1.4%
販管費	5,757	52.4%	<b>5,994</b>	<b>54.3%</b>	+4.1%
営業利益	491	4.5%	<b>339</b>	<b>3.1%</b>	30.8%
経常利益	486	4.4%	<b>356</b>	<b>3.2%</b>	26.8%
税引前利益	509	4.6%	<b>284</b>	<b>2.6%</b>	44.1%
当期純利益	250	2.3%	<b>124</b>	<b>1.1%</b>	50.3%

(単位:百万円、単位未満切捨て)

## 直営店舗

## FC店舗

地区	都道府県	販売額	構成比	地区	都道府県	販売額	構成比
関西地区	大阪府	715	6.6%	関西地区	兵庫県	574	13.0%
山陰地区	島根県	906	8.3%	山陽地区	岡山県	376	8.5%
山陽地区	岡山県	2,161	19.9%		広島県	959	21.7%
	広島県	1,411	13.0%		山口県	660	14.9%
	山口県	648	6.0%	四国地区	愛媛県	262	5.9%
九州地区	福岡県	3,426	31.5%		高知県	144	3.3%
	佐賀県	582	5.3%	九州地区	福岡県	247	5.6%
	熊本県	261	2.4%		長崎県	458	10.3%
海外	米国	759	7.0%		佐賀県	91	2.1%
					大分県	372	8.4%
					宮崎県	107	2.4%
					鹿児島県	173	3.9%
合計		10,872	100.0%		合計		4,429

(単位:百万円、単位未満切捨て)

# 主な店舗形態と店舗数の推移

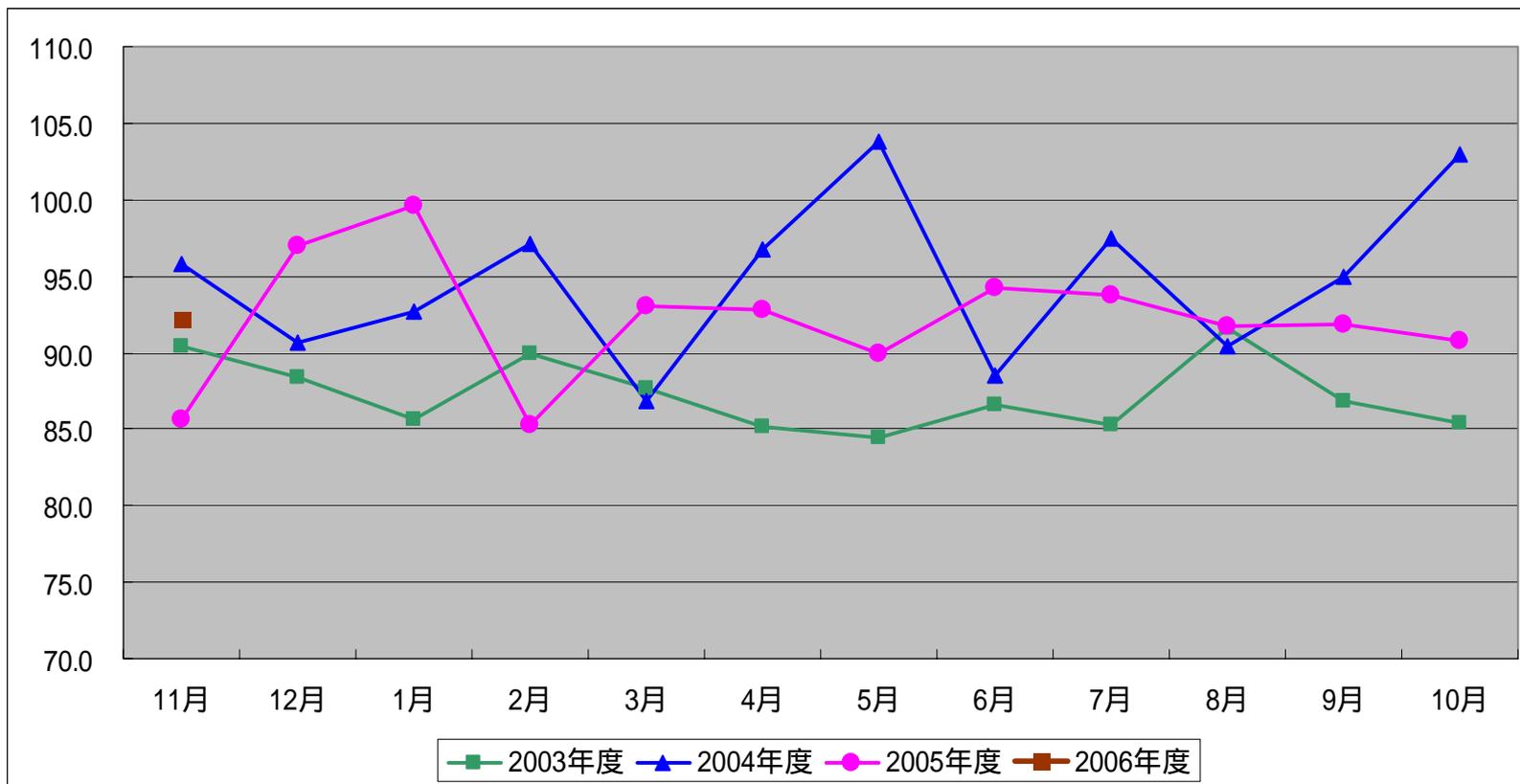
	2000/10	2001/10	2002/10	2003/10	2004/10	2005/10
期初店舗数	161	140	103	113	132	148
新規出店数	9	15	21	21	21	15
閉鎖店舗数	30	52	11	2	5	16
期末店舗数	140	103	113	132	148	147

	2000/10	2001/10	2002/10	2003/10	2004/10	2005/10
直営店舗数	65	69	81	92	103	102
FC店舗数	75	34	32	40	45	45

	2000/10	2001/10	2002/10	2003/10	2004/10	2005/10
マリンポリス	133	73	42	34	34	28
しーじゃく	5	29	70	97	112	117
その他	2	1	1	1	2	2

(注: 米国6店の業態は、直営店のマリンポリスとして計算)

# 既存店売上高（単体）の推移

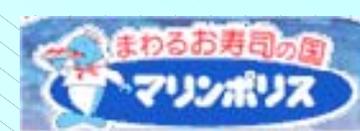


既存店売上高の月次推移 (対前年比)

	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	年度平均
2003年度	90.4	88.4	85.7	90.0	87.7	85.2	84.5	86.6	85.3	91.6	86.8	85.4	87.3
2004年度	95.8	90.6	92.7	97.1	86.8	96.7	103.8	88.5	97.5	90.4	95.0	103.0	94.8
2005年度	85.6	97.0	99.6	85.3	93.1	92.8	89.9	94.2	93.8	91.7	91.9	90.8	92.1
2006年度	92.2												



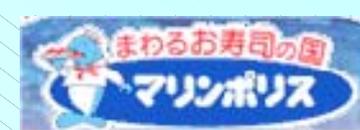
# 原価率と主要販管費（連結）



	2004/10期		2005/10期		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	10,988	100.0%	11,034	100.0%	+0.4
売上原価	4,739	43.1%	4,700	42.6%	1.8
販管費	5,757	52.4%	5,994	54.3%	+4.1
給与・賞与	1,216	11.1%	1,289	11.7%	+6.0
雑給	1,470	13.4%	1,523	13.8%	+3.6
その他人件費	190	1.7%	194	1.8%	+2.2
水道光熱費	432	3.9%	448	4.1%	+3.8
消耗品費	352	3.2%	354	3.2%	+0.4
賃借料	831	7.6%	842	7.6%	+1.3
減価償却費	459	4.2%	478	4.3%	+4.1
その他	803	7.3%	862	7.8%	+7.3
営業利益	491	4.5%	339	3.1%	30.8



# 連結貸借対照表（要旨）



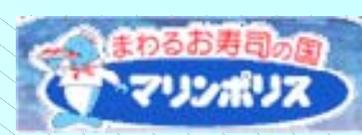
	2004年10月	2005年10月	構成比	増減額
流動資産	1,600	<b>1,133</b>	22.5%	467
固定資産	3,903	<b>3,897</b>	77.5%	6
(有形固定資産)	2,699	<b>2,731</b>	54.3%	+32
(無形固定資産)	69	<b>50</b>	1.0%	19
(その他の資産)	1,134	<b>1,115</b>	22.2%	19
資産合計	5,504	<b>5,030</b>	100.0%	474
流動負債	2,389	<b>1,904</b>	37.9%	485
固定負債	1,304	<b>1,229</b>	24.4%	75
有利子負債	1,860	<b>1,787</b>	35.5%	73
負債合計	3,693	<b>3,133</b>	62.3%	560
資本合計	1,810	<b>1,897</b>	37.7%	+87
負債・資本合計	5,504	<b>5,030</b>	100.0%	474

(単位:百万円、単位未満切捨て)

# 連結キャッシュフロー（要旨）

	2004/10期	2005/10期
営業活動による キャッシュ・フロー	1,232	232
投資活動による キャッシュ・フロー	758	545
財務活動による キャッシュ・フロー	203	115
現金及び現金同等物に 係る換算差額	4	4
現金及び現金同等物の 増減額	671	424
現金及び現金同等物の 期末残高	1,236	812

(単位:百万円、単位未満切捨て)



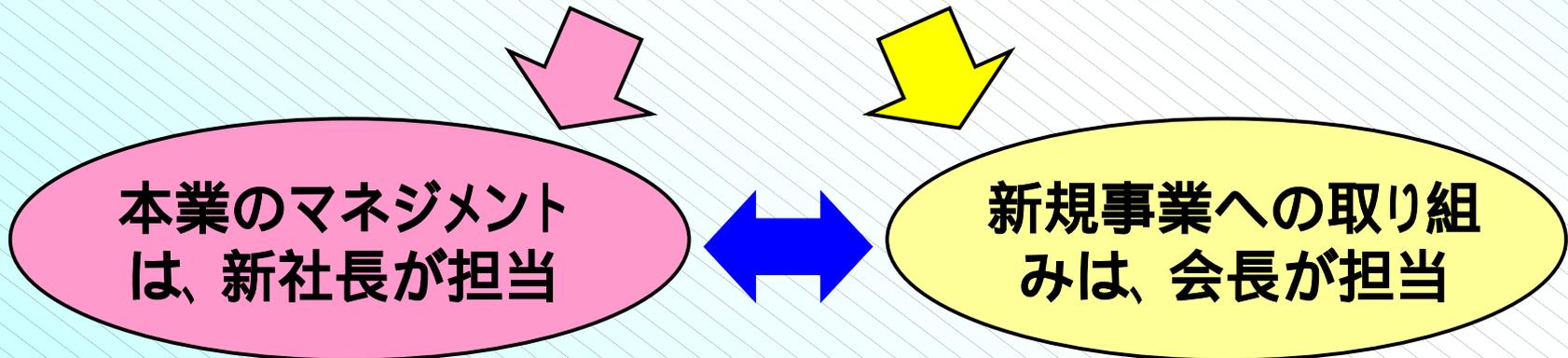
# 新しい経営体制と事業運営方針

## 山野井会長(前社長)退任の背景

1. マネージャーの早期育成を図る

2. 株式上場に伴う1つの節目

3. 多角化を視野に入れた経営への取り組み



# 新社長就任に当たって

## 山野井啓雄 新社長の略歴

1996年11月 当社取締役、岡山・広島地区本部長

1999年 4月 常務取締役営業本部長

2000年10月 MARINEPOLIS U.S.A. Inc. 取締役副社長

2002年10月 MARINEPOLIS U.S.A. Inc. 取締役社長

2005年11月 当社代表取締役社長

創業者から受け継いだ財産

融合

アメリカでの経験と自信

二代目の役割

良い伝統は守り、残していく

新しい風で社内を活性化する

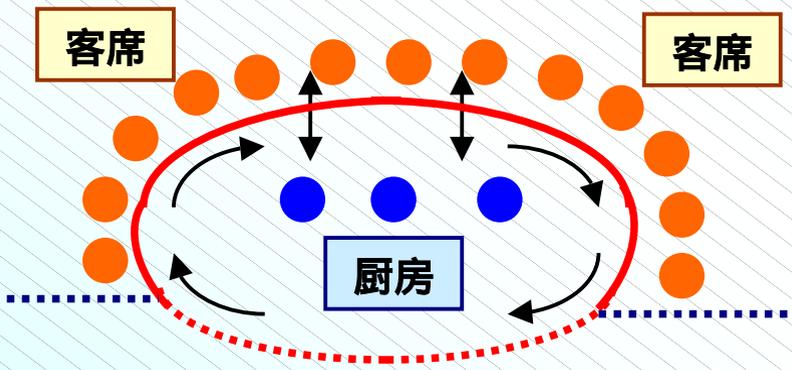
# 対面販売へのこだわり

対面 ←

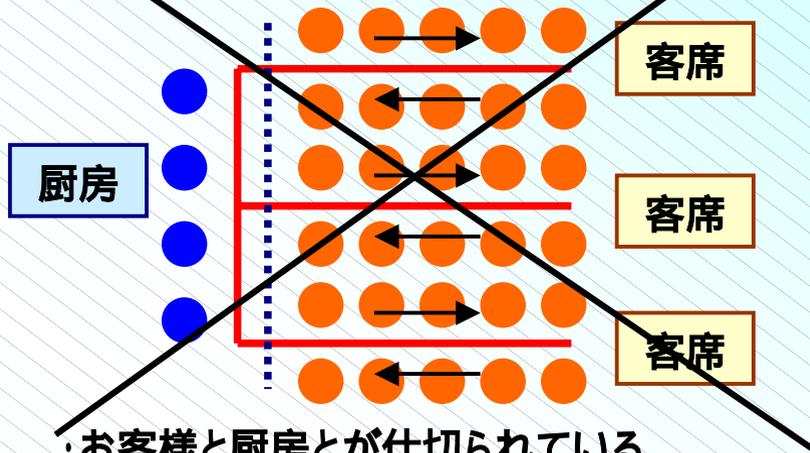
楽しくお寿司を食べるために……

→ 非対面

**O型ベルト**



**E型ベルト**



- ・お客様と厨房とが仕切られていない
- ・好きなときに好きなものを注文できる
- ・常に新鮮なネタを提供することができる
- ・すし屋独特の「活気」と「対話」がある

- ・お客様と厨房とが仕切られている
- ・レーン上のネタの鮮度が落ちやすい
- ・座る場所が悪いと寿司が廻ってこない
- ・すし屋独特の「活気」と「対話」がない

当社店舗(直営・FCとも)はO型ベルト(図の左側)を採用しており、対面販売を行なうことによって、顧客満足度を高めている。

# 鮮魚へのこだわり（春）



マダイ



サワラ



ヒラメ



タチウオ



サザエ



イサキ



サヨリ

# 鮮魚へのこだわり（夏）



ウニ



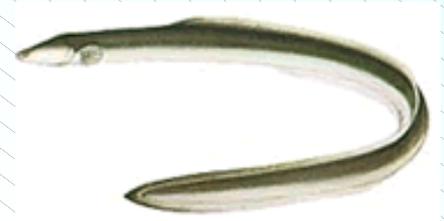
キス



スズキ



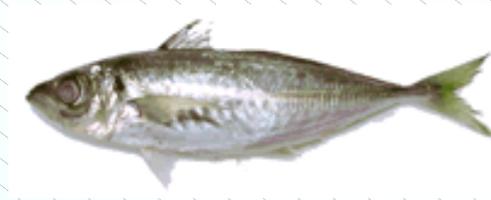
タコ



ウナギ



カツオ



アジ

# 鮮魚へのこだわり（秋）



サンマ



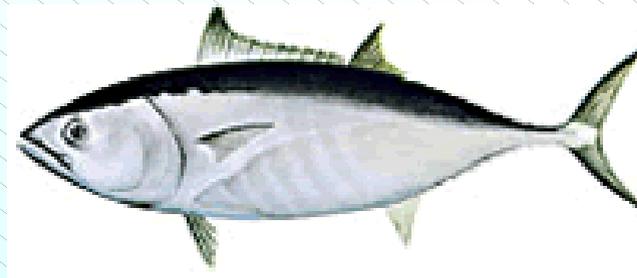
イワシ



クロダイ



エビ



マグロ



サバ

# 鮮魚へのこだわり（冬）



カキ



ハマグリ



イカ



カレイ



アワビ



ブリ



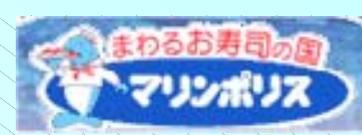
カニ



ハギ



ホタテ



# 今期の経営方針と事業戦略

# 今期の基本戦略

企業風土の確立 …………… 4つの基軸の徹底

労働環境の改善 …………… 労働生産性の向上

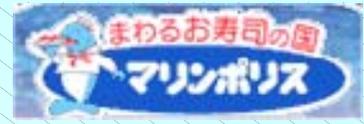
予算の達成 …………… 営業力の向上

M G制の確立 …………… 独自性の推進

本部バックアップ体制の強化 …………… 企業の一体化

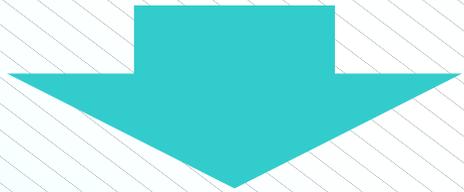
成果主義の徹底 …………… 夢を持てる企業づくり

新規事業の推進 …………… 適材適所の実現



# マネージャー制度とは

従来の体制では、チームリーダーが日々の雑務処理に追われ、店舗運営をじっくりと考える余裕がなく、孤立しがちであった。

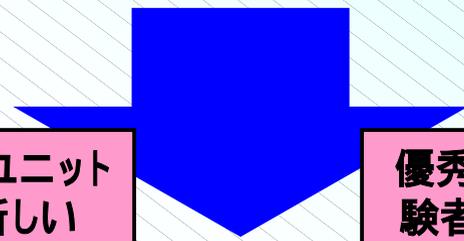
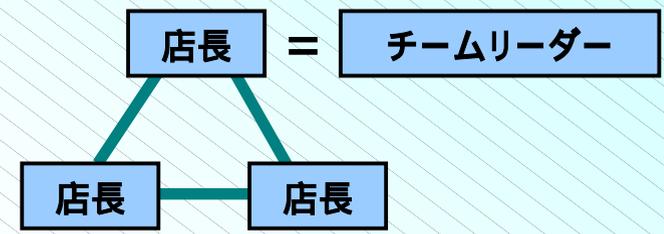


- ・ 5店舗を1ユニットとした新制度を導入
- ・ 経営者の感覚を備えた人材を配置、育成
- ・ 外部の専門家による研修を義務付け



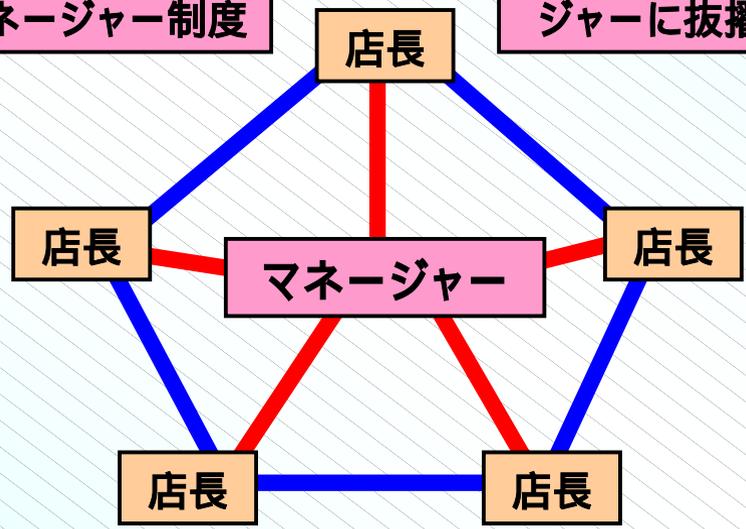
・ 16名のマネージャーが誕生した。各店舗を担当し、今期のキーワードであるシナリオづくりに取り組む

## 従来の店舗管理体制



5店舗を1ユニットとした、新しいマネージャー制度

優秀な店長経験者をマネージャーに抜擢



# マネージャーの責任と権限

## マネージャーの使命と役割

- 使命・・・利益の創造または利益を生む人間の創造
- 心得・・・経営者感覚を身につける
- 役割・・・縦と横の調和を図る(組織の神経となる)
- 業務・・・入店して店舗とのコミュニケーションを図る

## マネージャーの裁量、権限

- 営業時間                      季節メニュー、おすすめメニュー
- イベント、販促の実施                      担当店舗の人員採用、異動
- 人件費、材料費、担当店舗内での調整変更
- 店休の決定                      時間給の変更、勤務体制の変更
- チームの各店目標売上の決定                      独自性の発揮
- など



# マネージャー制度の狙い

若返り

…次代の経営者を育てる

時流の変化に対応する

…フラットな組織、その神経となる

店舗内の一体化

…スピークスにより店舗スタッフとのコミュニケーションを密にする

考える企業風土

…考える人、思考労働者

利益率の向上

…本部の縮小化、利益生産者を重視

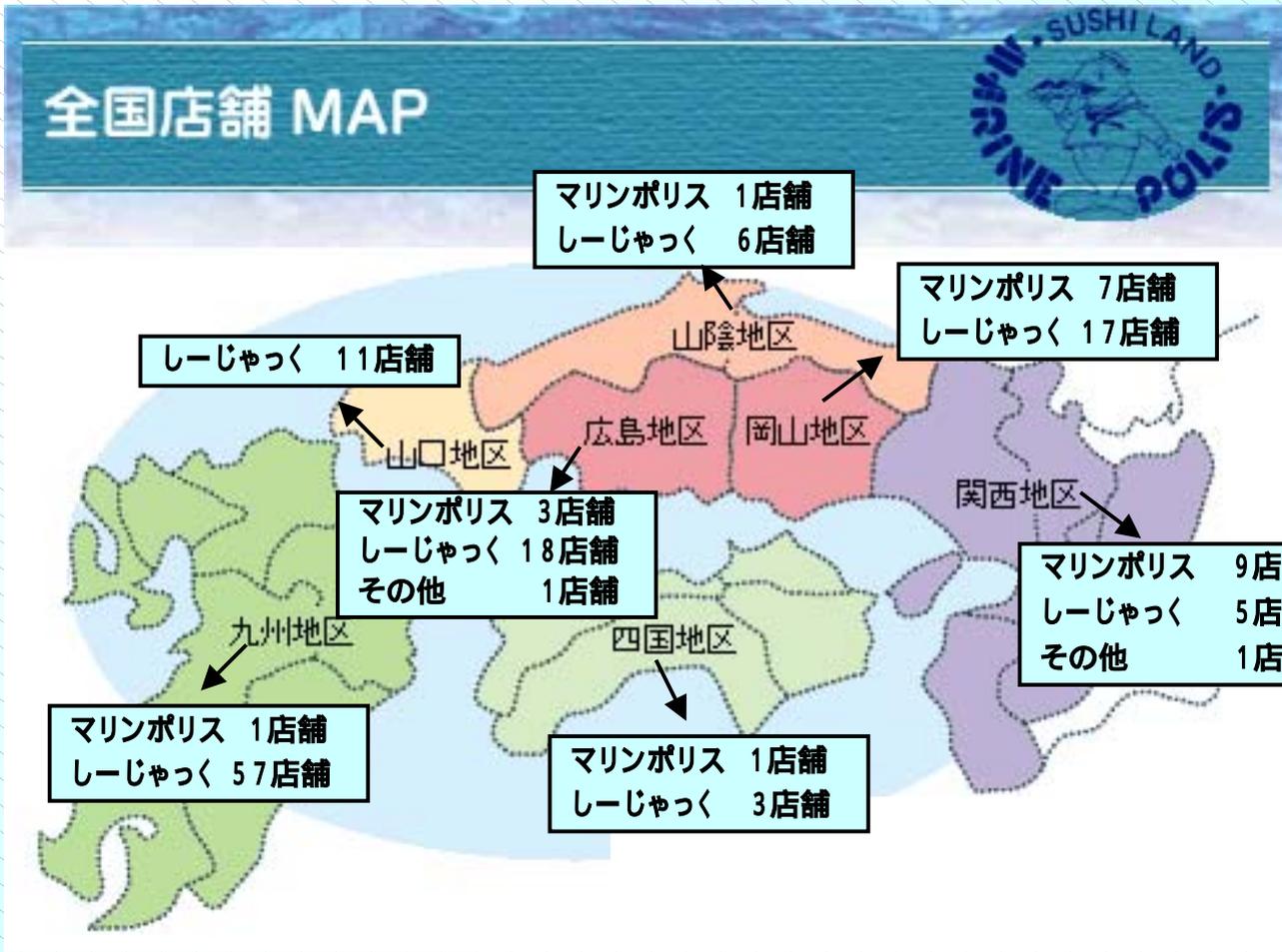
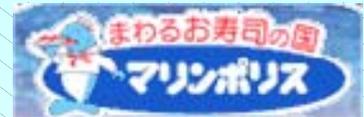
福利厚生充実

…楽しい職場





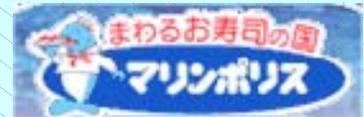
# 国内出店戦略



今期は、国内・直営店ベースで15店舗程度を新規に出店する予定。  
出店は、西日本地域、「しーじゃっく」(105円均一)業態が中心。



# 海外出店戦略



## これまでの海外戦略

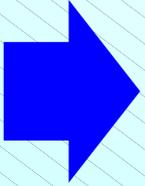


米国西海岸における店舗展開

## 米国子会社の概要と店舗網

社名: MARINEPOLIS U.S.A. Inc.  
 本社: オレゴン州ポートランド  
 設立: 1990年7月(マリンポリスが100%出資)  
 第1号店: オレゴン州ポートランド(1991年11月)  
 第2号店: ワシントン州シアトル(1999年5月)  
 第3号店: オレゴン州ポートランド(2001年4月)  
 第4号店: ワシントン州シアトル(2003年6月)  
 第5号店: ワシントン州バンクーバー(2003年10月)  
 第6号店: オレゴン州ポートランド(2004年4月)  
 第7号店: オレゴン州ポートランド(2006年2月、予定)  
 第8号店: ワシントン州シアトル(2006年5月、予定)

## これからの海外戦略



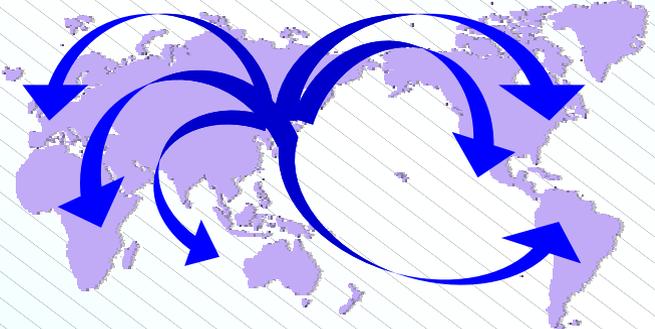
- ・今期は、2店舗程度を出店の予定
- ・更に他の出店候補地も探していく
- ・海外で輸入食材を安定的に調達

### Oregon

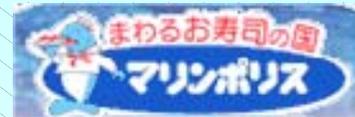
		
<a href="#">Beaverton - Canyon Place</a> 4021 SW 117th Ave, Suite C Beaverton, OR 97005	<a href="#">Clackamas - Promenade</a> 8424 SE Sunnyside Rd. Clackamas, OR 97015	<a href="#">Portland - Lloyd District</a> 1409 NE Weidler St. Portland OR 97232
Tel: (503) 520-0257 Fax: (503) 646-4146	Tel: (503) 794-1800 Fax: (503) 794-5971	Tel: (503) 280-0300 Fax: (503) 280-0308

### Washington

		
<a href="#">Bellevue - Downtown</a> 138 107th Ave. NE Bellevue, WA 98004	<a href="#">Seattle - Queen Anne Hill</a> 803 5th Ave N Seattle, WA 98109	<a href="#">Vancouver - East Side</a> 1401 SE 164th Ave, Suite 190 Vancouver, WA 98683
Tel: (425) 455-2793 Fax: (425) 455-2965	Tel: (206) 267-7621 Fax: (206) 281-9225	Tel: (360) 883-3881 Fax: (360) 253-6403



# 新規事業の開拓



## スープカレーレストラン

巷間でのブーム

有限会社きたぐに  
コーポレーション  
との業務提携

岡山市に1号店オープン（12月22日）

年商50百万円、順次展開する予定

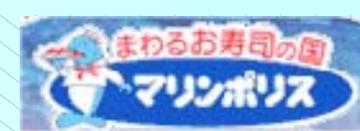


## スーパー洗車場 ジャバ

シンプルな  
事業構造

(株)JAVA DD&Aが  
運営する洗車場に  
FCとして加盟

飲食業とは違うノウハウやシステムを  
学習し、新規事業への足掛かりとする



# 来期業績見通し(連結)

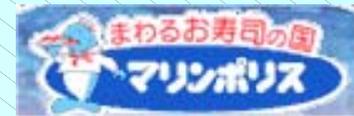
	2006/10 来期予想	2005/10 当期実績	当期比増減	増減率
売上高	12,100	11,034	+1,066	+9.7%
経常利益	600	356	+244	+68.3%
当期純利益	150	124	274	220.5%
1株当り配当金	10円	10円	-	-

(単位:百万円、百万円未満は切捨て表示)

## 業績見通しの前提

出店計画 直営・FC合計で新規出店29店舗(回転寿司25店、  
洗車場2店、スープカレー2店)。閉鎖8店舗。

既存店売上高 100.0% 減損損失 550百万円



株式会社マリンポリスは、伝統の日本食“お寿司”を現代のファーストフードとして販売する近代的な回転寿司チェーンです。MARINE (海)・POLIS (都市国家)とは“海洋都市”の意味で、海の新鮮な幸をベルトに乗せて、おいしさはもとより食べる楽しさのダブル体験を真心のこもったサービスで、お客様にご満足頂けるよう努力しております。海鮮活き活き寿司の「マリンポリス」が右の車輪なら、105円寿司の「しーじゃっく」は左の車輪です。

## 株式会社マリンポリス

JASDAQ、コード3339

注：当資料に記載された内容は、平成18年1月13日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、業績見通し等の数値はその正確性を保証するものではありません。投資に際しての最終的なご判断は、お客様ご自身がなされるよう、お願い致します。