

決算説明会資料

2016年12月期

株式会社スノーピーク

証券コード：7816

I. 16年12月期決算実績

II. 各事業の状況

III. 17年12月期計画値

(資料)

部門別指標の推移

投資の状況

株主還元

1. 16年12月期業績ハイライト

VS
業績予想

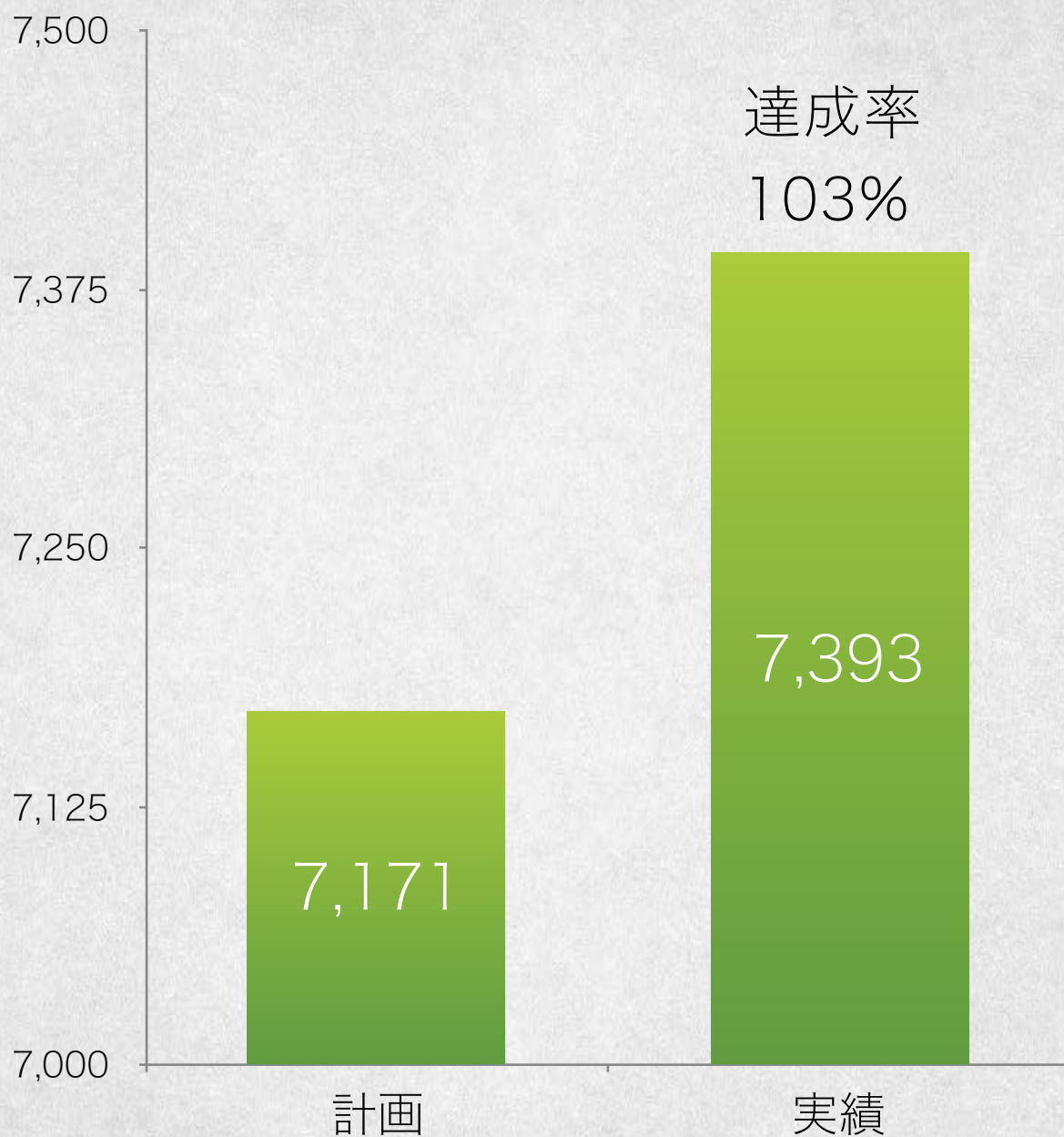
業績予想には届かず

売上高 97%

営業利益 90%

経常利益 85%

当期純利益 84%



国内は計画を上回る

ただし、3Qに
貯金を失い限定的

2016年 8月						
日	月	火	水	木	金	土
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

2016年 9月						
日	月	火	水	木	金	土
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

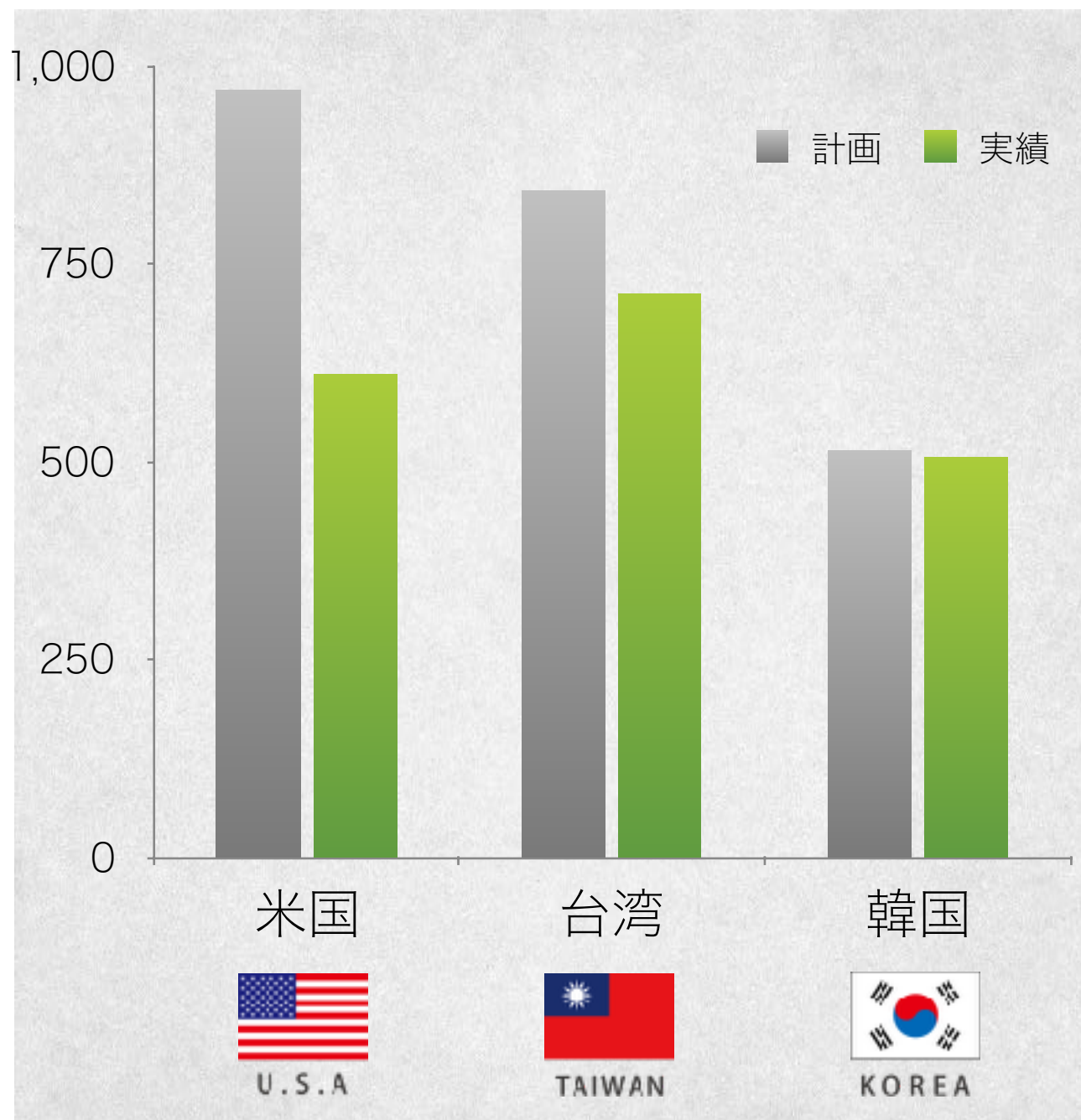
※東京で雨が降った日を青で塗りつぶしています

国内 3Q未達の要因 天候不順

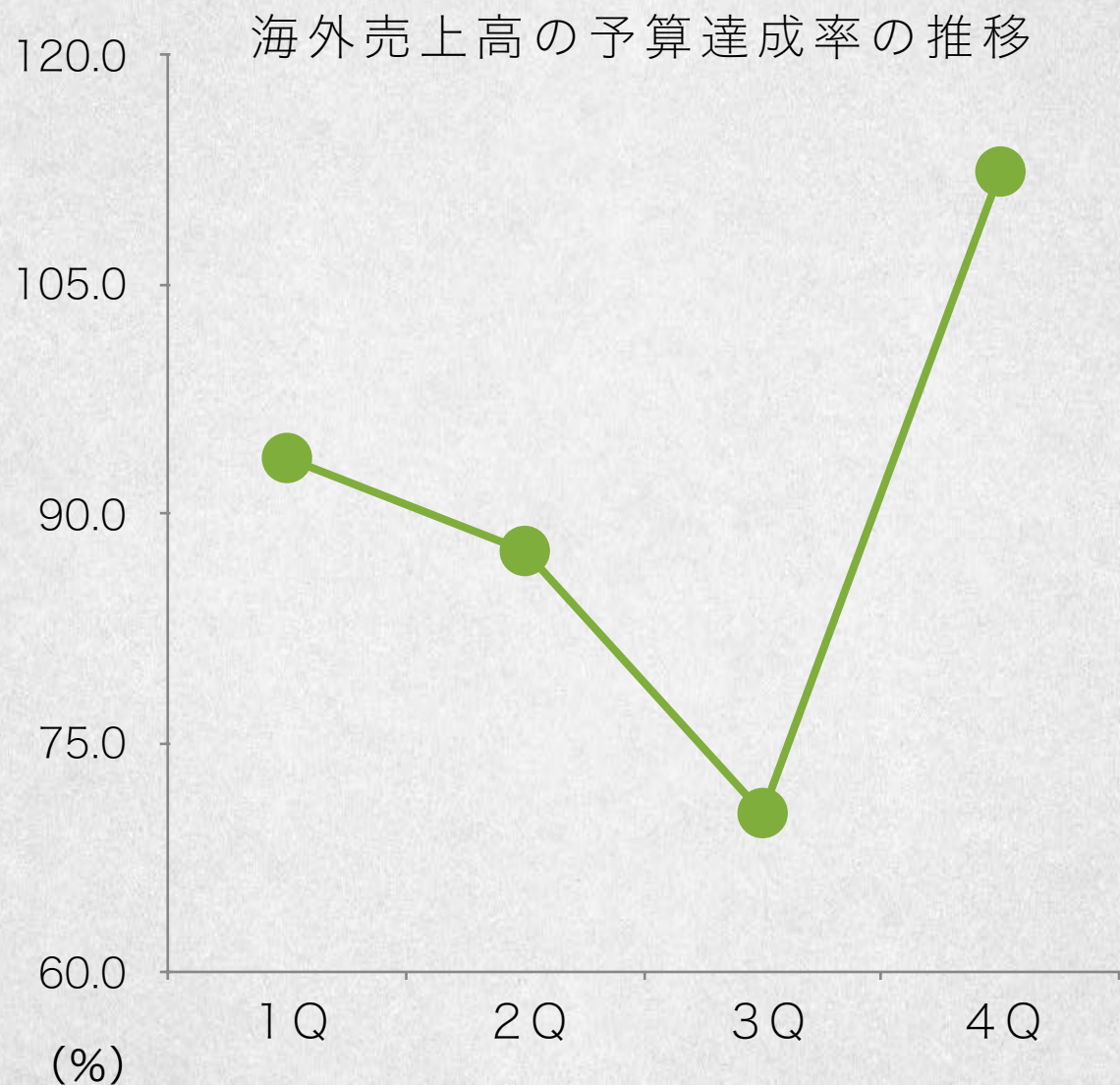
8~9月2ヶ月間の
上陸数は過去最高



台風上陸数：6個
台風接近数：9個



海外売上の未達成

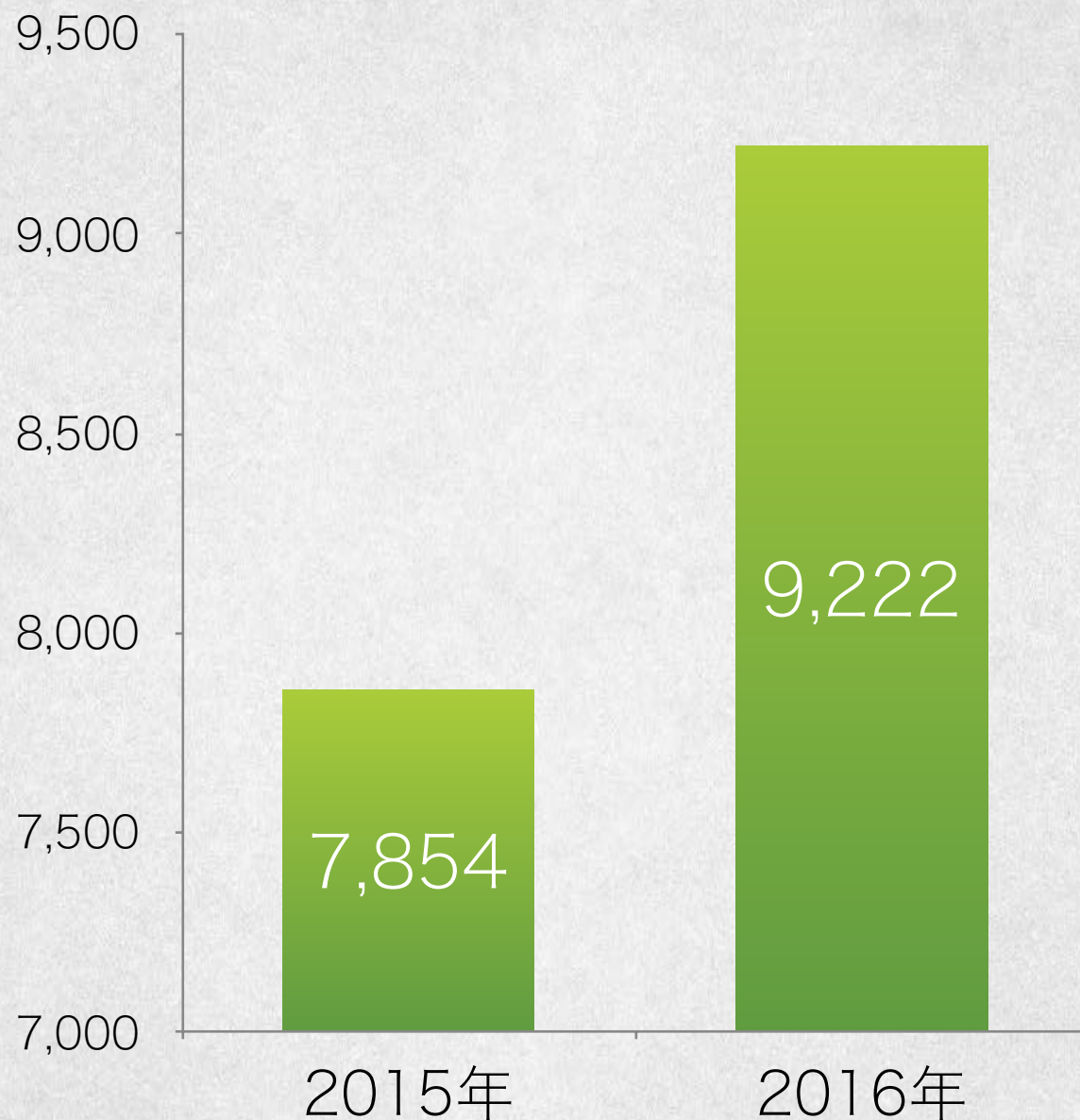


海外事業 構造改革

11月に営業組織を刷新
日本から責任者を派遣

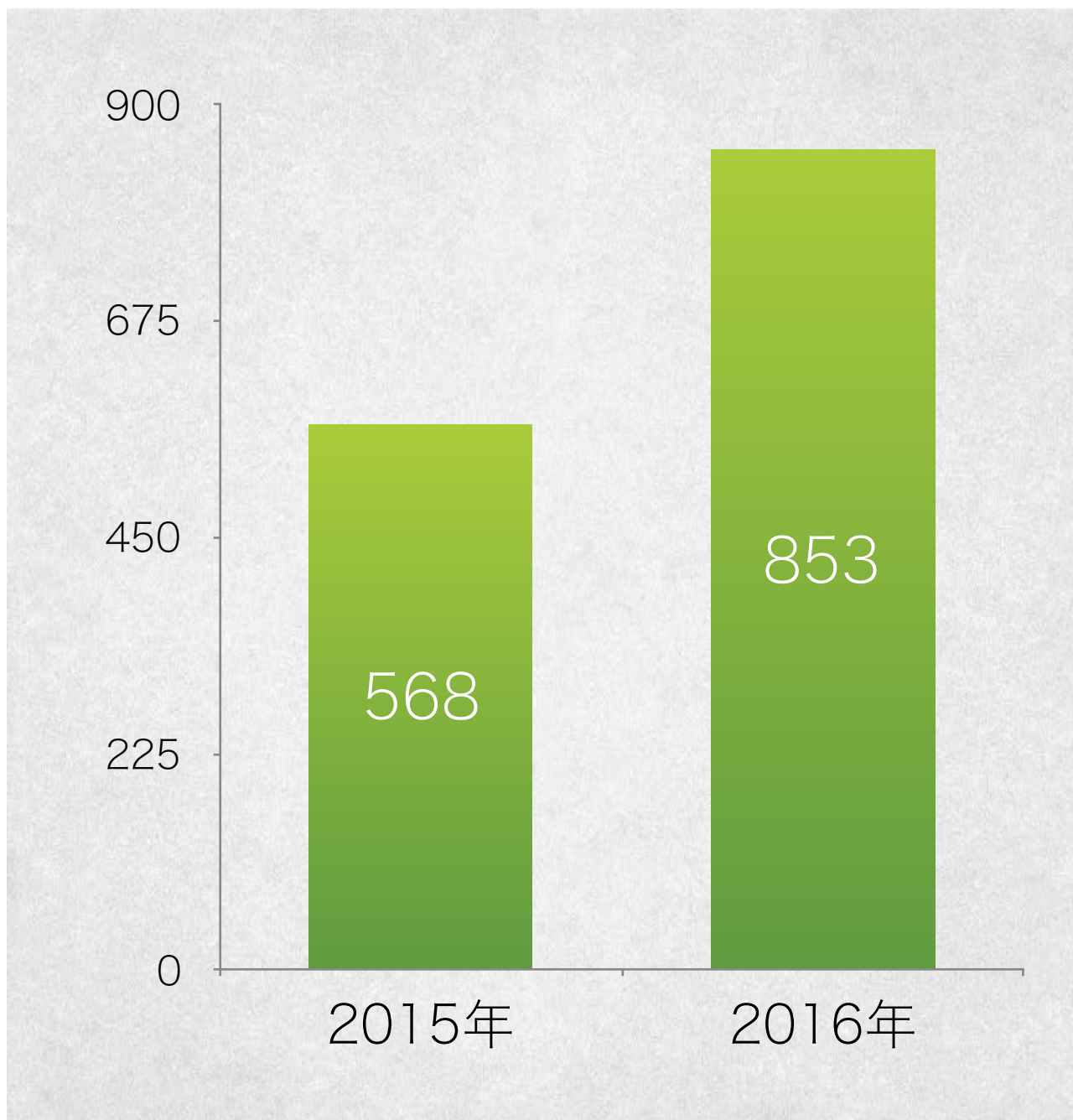


4Qは計画を上回る



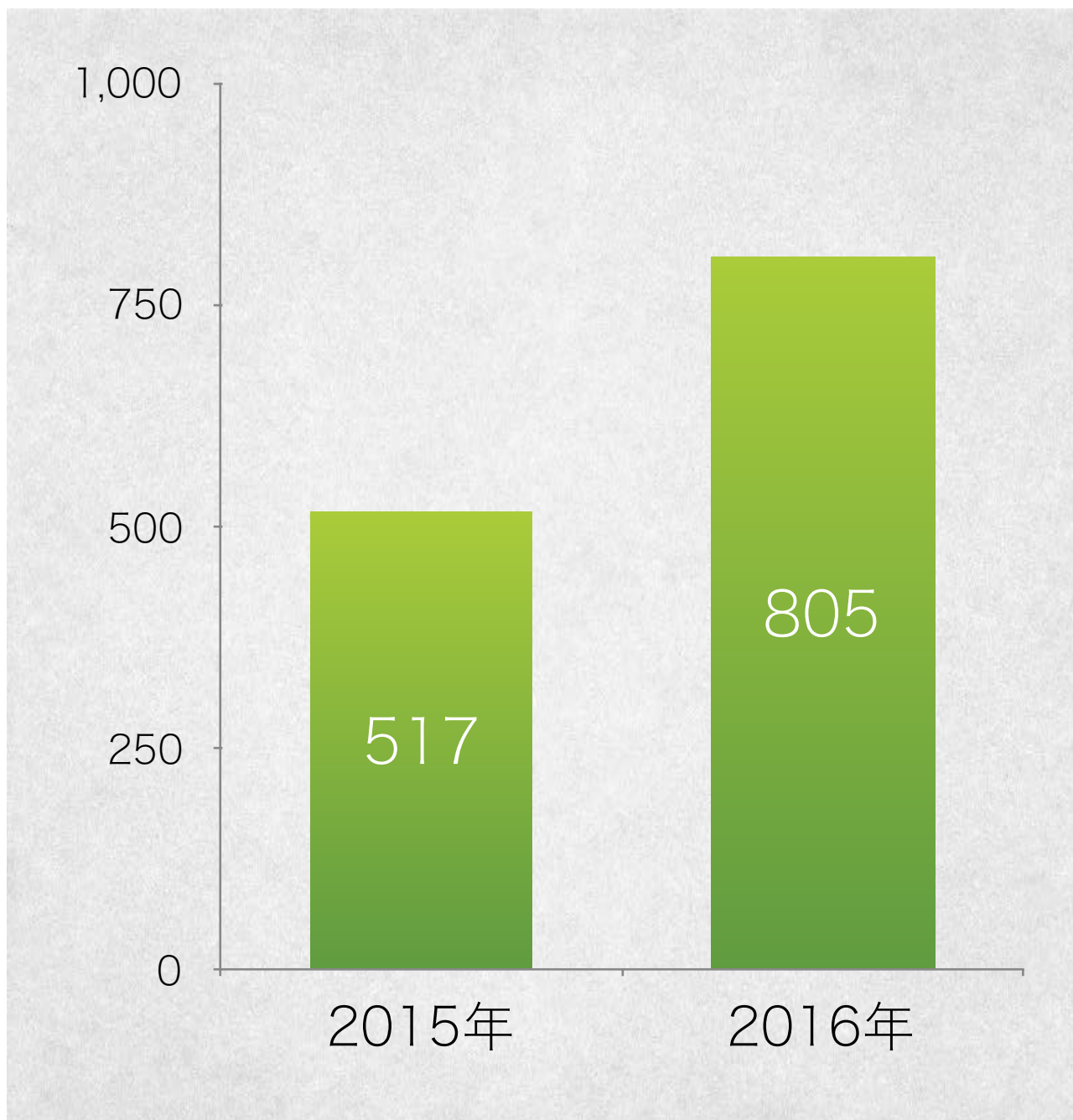
売上高

増収
17.4%up



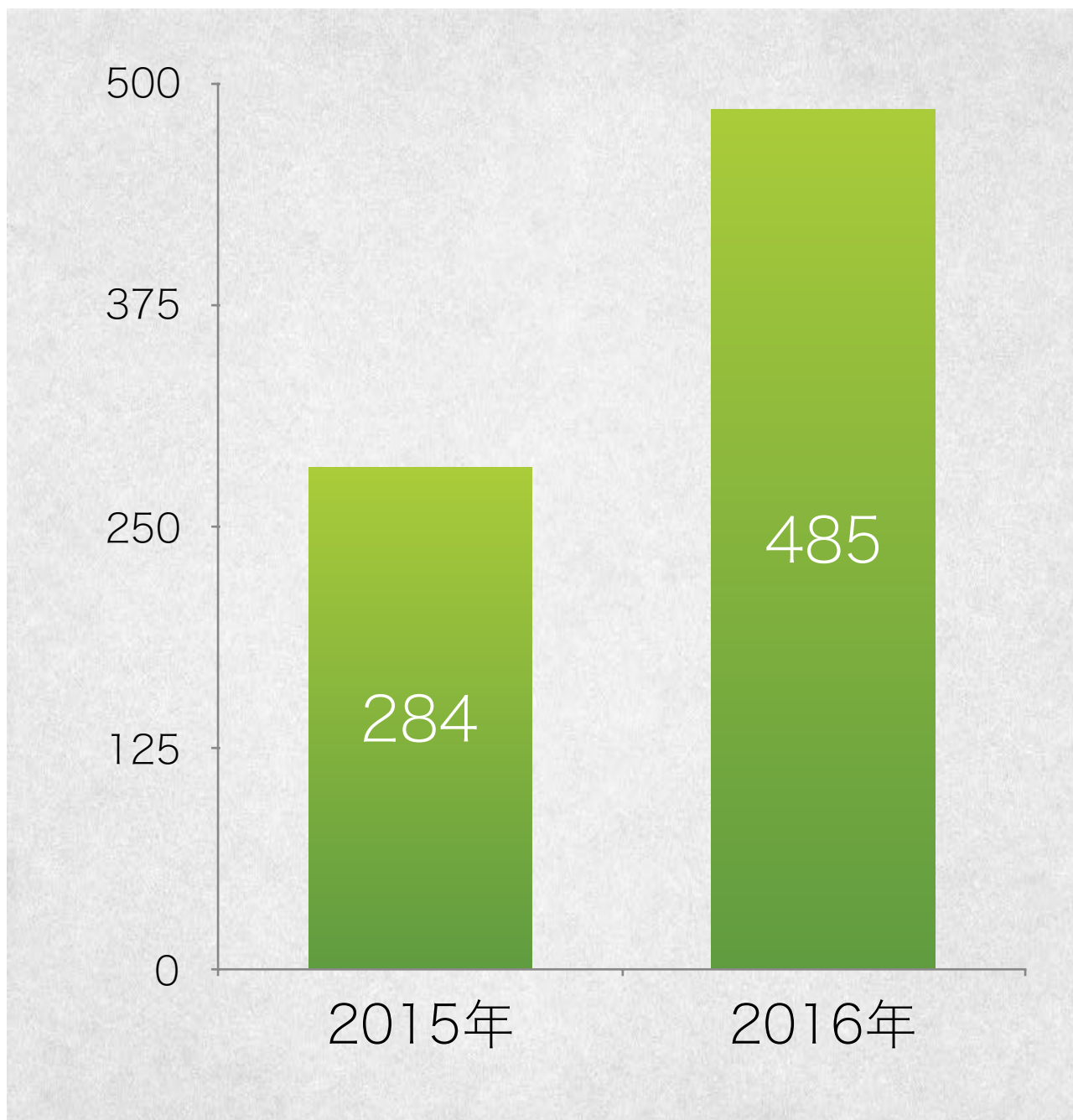
営業
利益

増益
50.1%up



経常
利益

増益
55.6%up

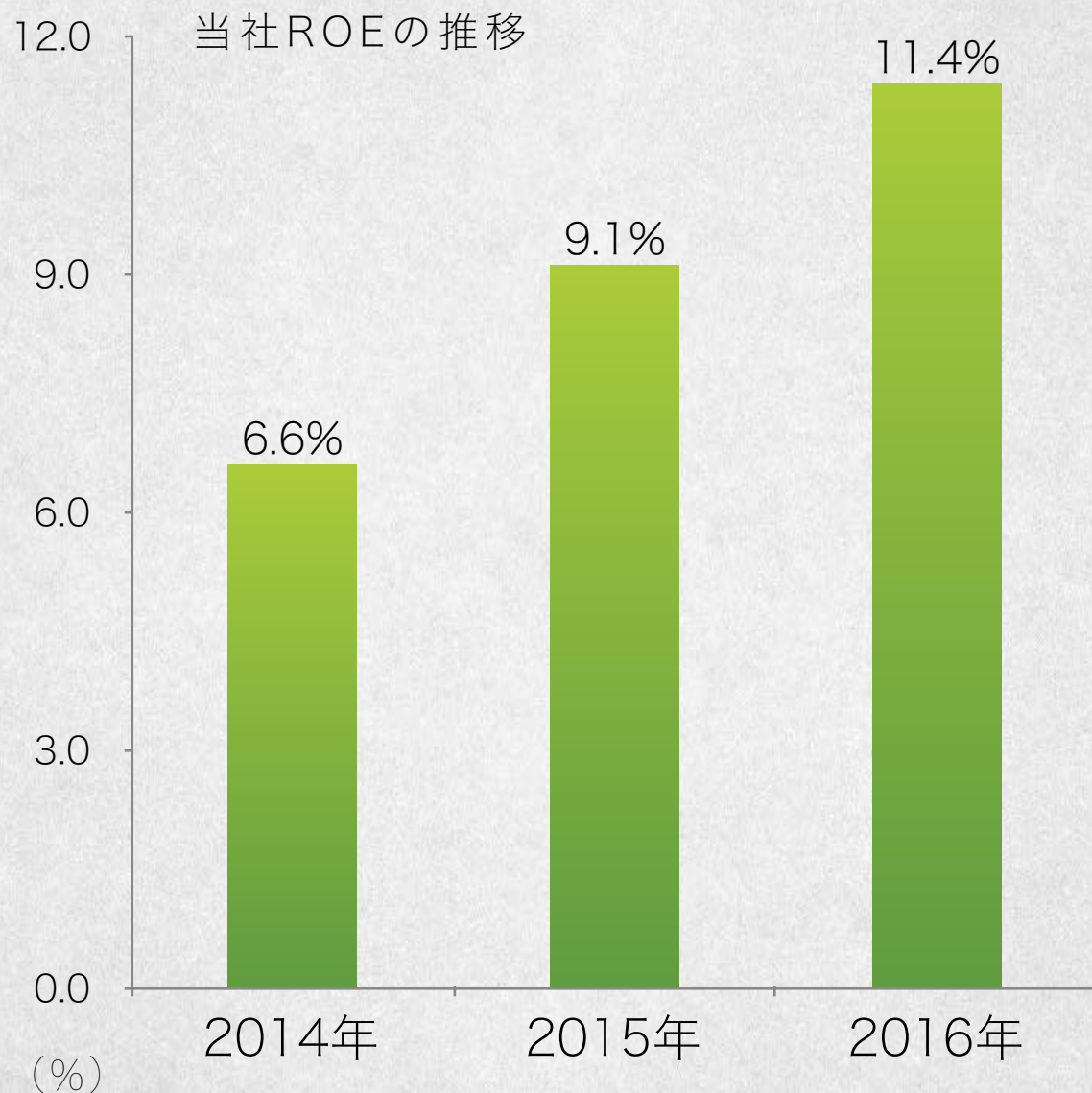


当期
純利益

増益
70.3%up

VS
前年

増収・増益
過去最高を更新



ROE 11.4%

東証一部上場企業の平均超え

(※)

14年12月 (6.7億円)

15年12月 (16.3億円)

と自己資本を増強するも、

ROEは順調に成長

みずほ総合研究所作成資料より。

東証一部上場企業のうち、金融業を除き、
直近5期において連続的に財務データと株価データを
取得でき、比較可能である1,515社を対象とした調査。
2015年度：8.1% 2014年度：8.8%

全体未達も国内では確実に成長、
収益性も高まり、高いROEを実現



将来への投資と収益性改善を継続

II. 各事業の状況

- アウトドア事業
- アパレル事業
- アーバンアウトドア事業
- モバイルハウス事業
- その他新規事業



既存事業

アウトドア事業

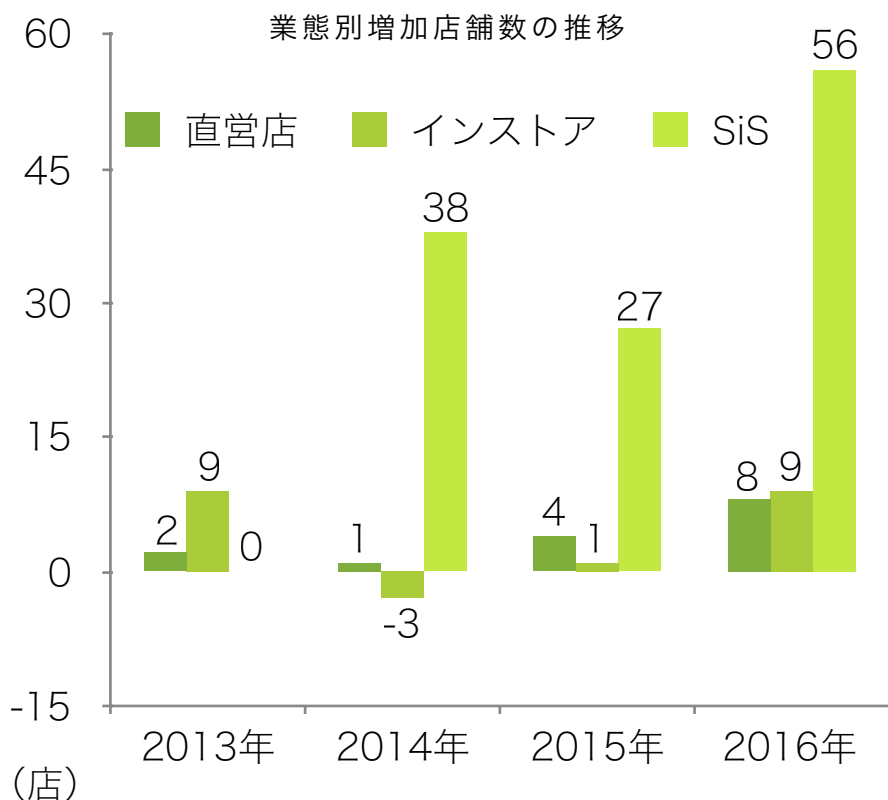


新規事業

アパレル事業
アーバンアウトドア事業
モバイルハウス事業
アウトドアオフィス事業
グランピング事業
地方創生コンサルティング事業

アウトドア事業

出店による販売網強化



直営店	11	→	19店舗
インストア	47	→	56店舗
SiS	65	→	121店舗

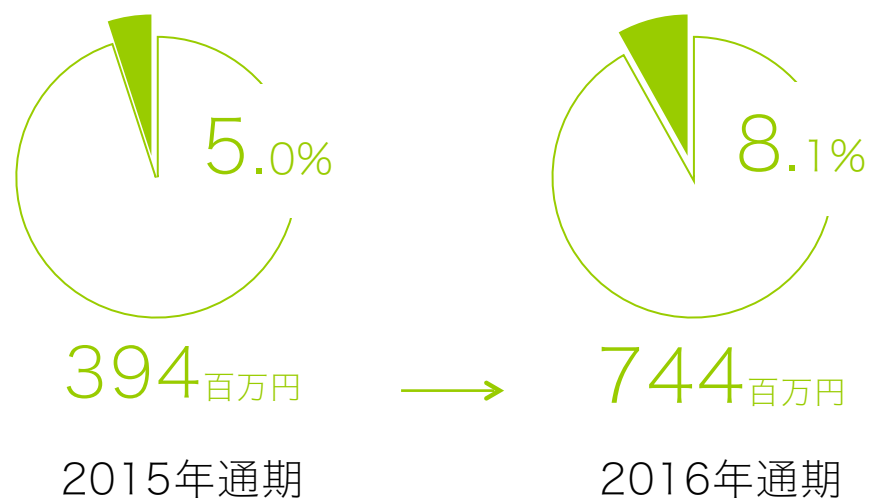
(アパレルインストア2店舗、アーバンアウトドアSiS7店舗含む)



アパレル事業

前期比2倍近い成長

直営4店舗、インストア2店舗の出店



アパレル事業の売上金額と全社売上構成比



アパレルセレクトショップに初のインストアURBAN RESEARCH DOORS 茶屋町店

アーバンアウトドア

販売パートナー開拓に注力

アーバンSiSの出店促進・マンションデベロッパーとの関係強化

2 店舗

2015年末



7 店舗

2016年末

アーバンSiS店舗数推移



モバイルハウス

銀座に出店→今春販売開始

G S I X
GINZA SIX



マルチハビテーションを実現する「JYUBAKO」

アウトドアオフィス・グランピング・地方創生 子会社化し事業推進



スノーピークビジネスソリューションズ



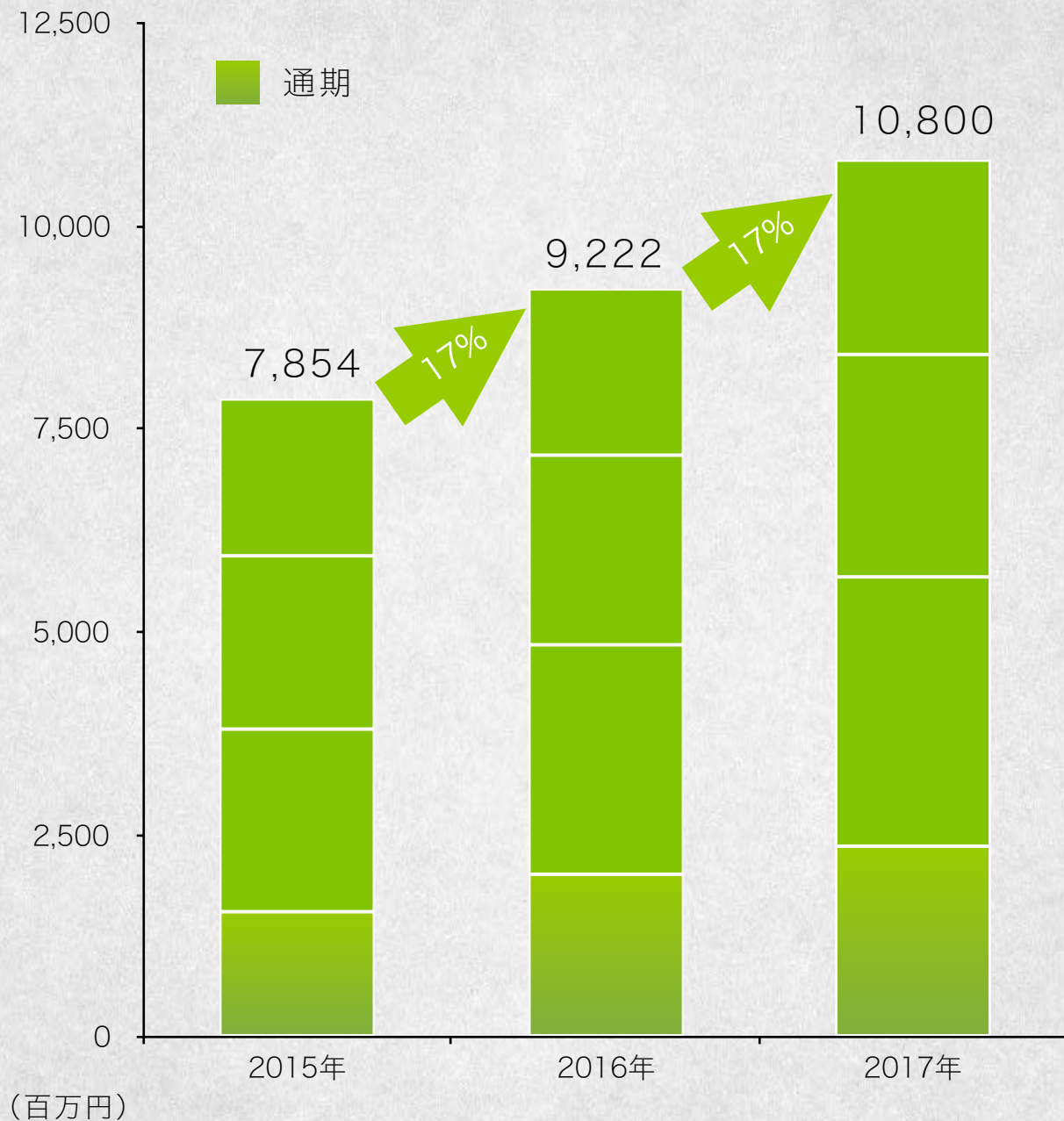
スノーピークグランピング



スノーピーク地方創生コンサルティング

Ⅲ. 17年12月期計画値

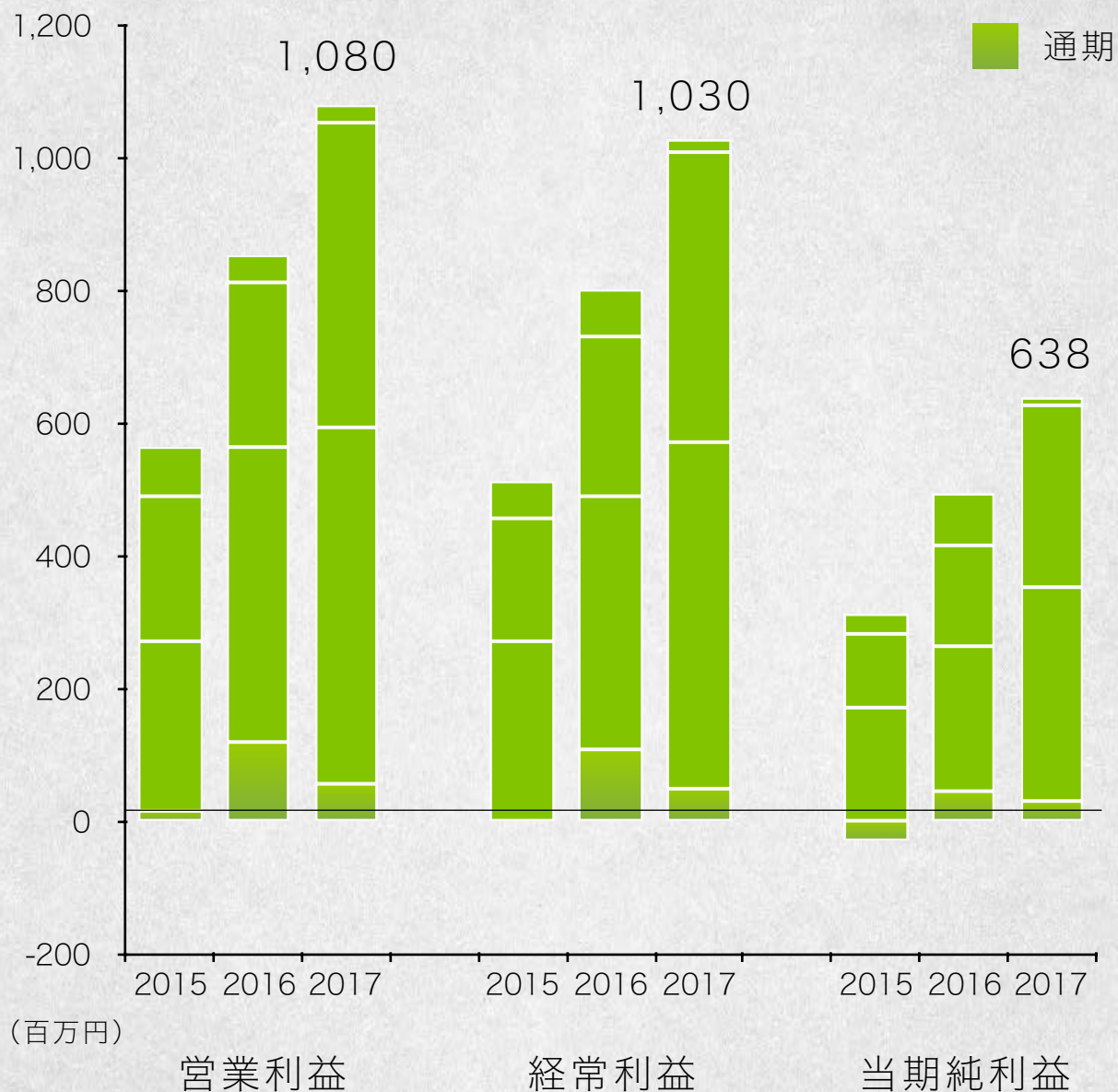
- 売上高推移
- 段階利益推移



売上高

国内は前期及び当期新規出店による売上増を見込む

海外は改革の推進に注力するも売上増への影響は限定的



営業利益

オペレーションコア、SAPの大型投資が移動し固定費が増えるも前期新店等の売上増により利益率改善

経常利益

大型投資に伴う支払利息の増加。
為替リスクに織り込む。

純利益

負担税率は前期と同水準を見込む

指標の推移

- 16年12月期財務数値
- 地域別売上高
- 事業別売上高
- 販売形態別売上高
- 販売形態別店舗数（地域別）
- ポイントカード会員数（国内）

連結損益計算書



単位：百万円

科目	2015年通期	構成比	2016年通期	構成比	昨年対比
売上高	7,854	100.0%	9,222	100.0%	117.4%
売上原価	4,248	54.1%	4,573	49.6%	107.7%
売上総利益	3,605	45.9%	4,648	50.4%	128.9%
販売費及び一般管理費	3,037	38.7%	3,795	41.2%	125.0%
営業利益	568	7.2%	853	9.3%	150.1%
営業外収益	50	0.6%	24	0.3%	48.6%
営業外費用	101	1.3%	72	0.8%	71.4%
経常利益	517	6.6%	805	8.7%	155.6%
特別利益	-	-	-	-	-
特別損失	1	0.0%	28	0.3%	1481.9%
税金等調整前当期純利益	515	6.6%	776	8.4%	150.6%
法人税等合計	231	2.9%	295	3.2%	128.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	284	3.6%	485	5.3%	170.3%
親会社株主に係る包括利益	275	3.5%	476	5.2%	172.9%

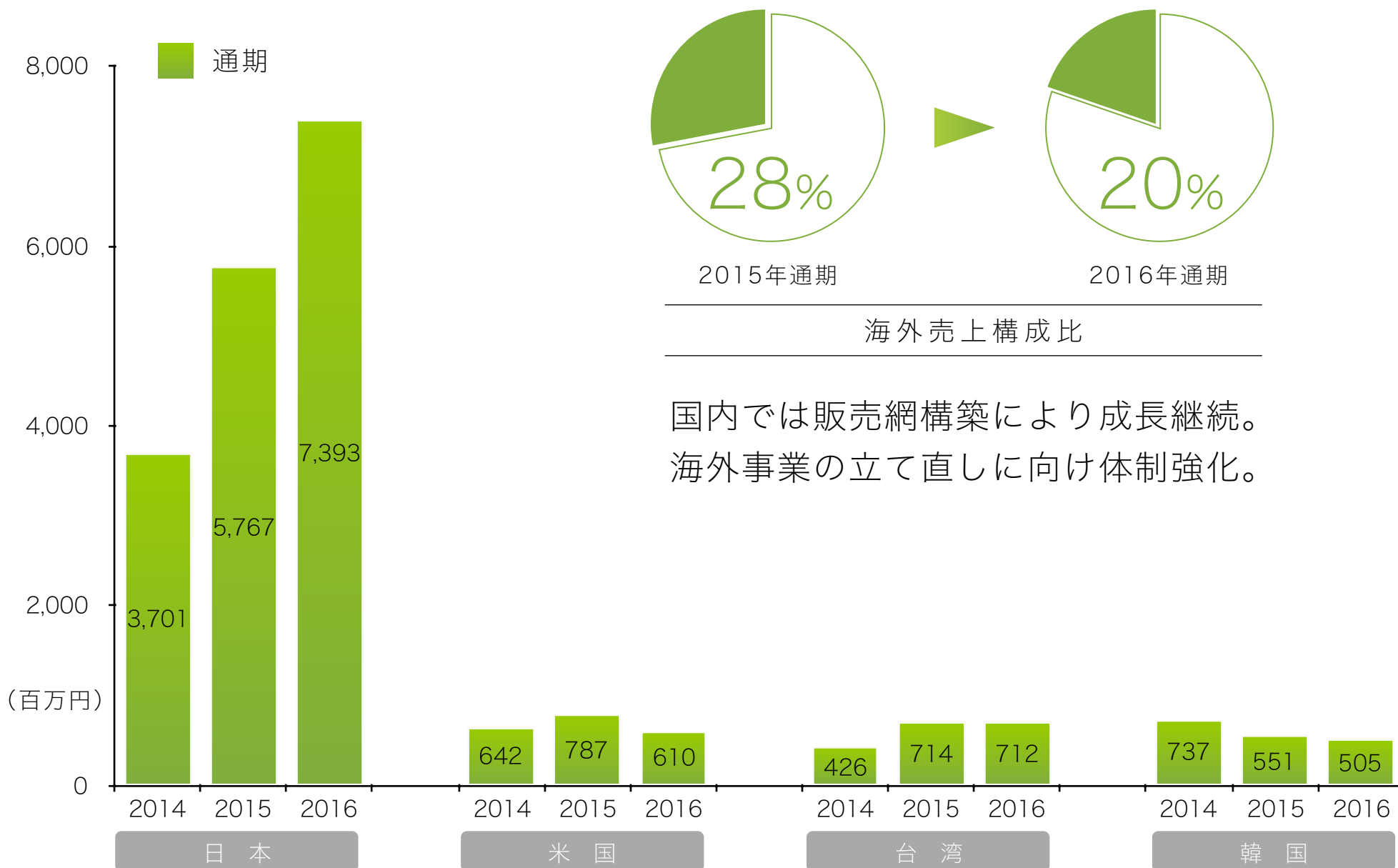
連結貸借対照表



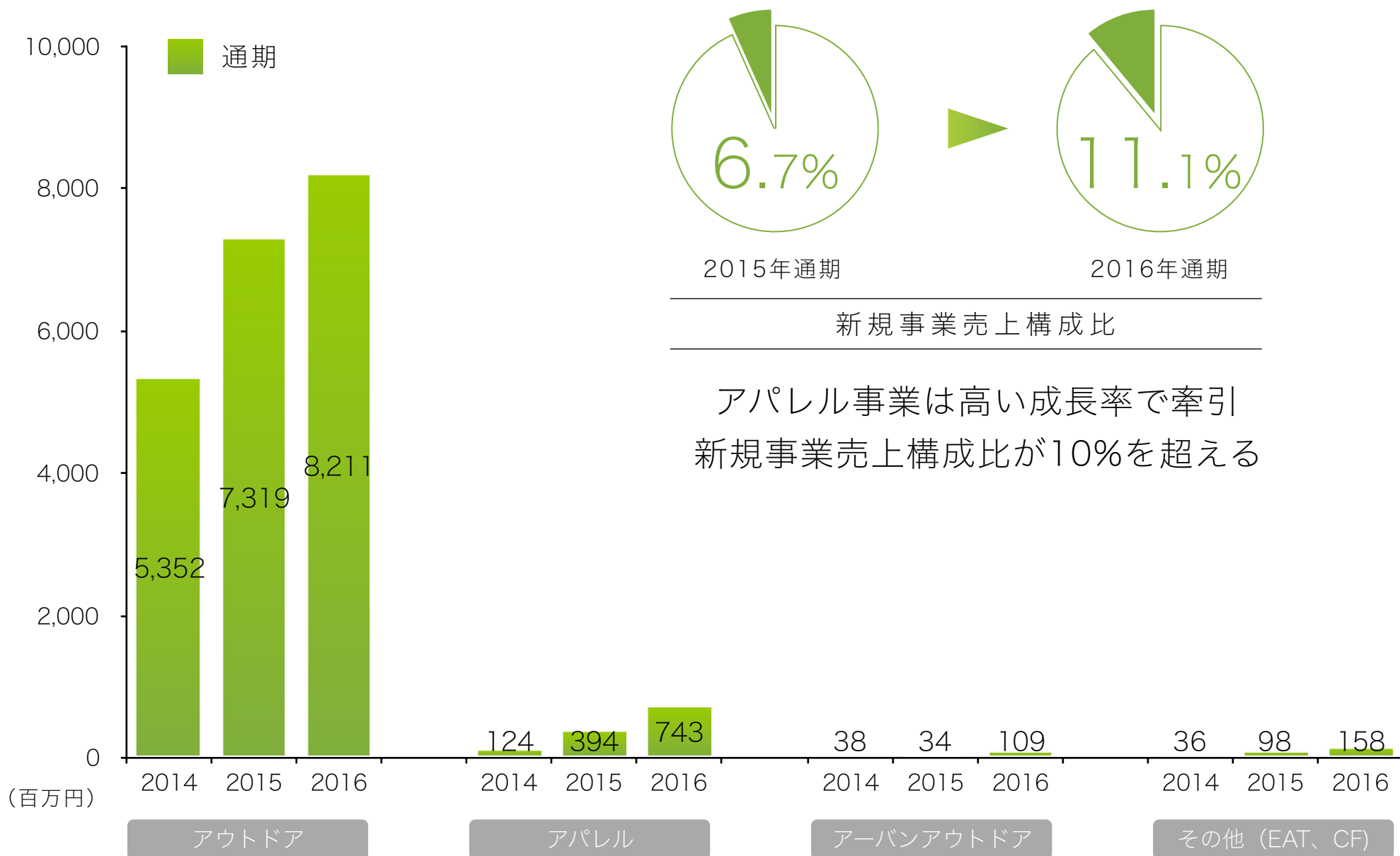
単位：百万円

科目	2015年度末	構成比	2016年度末	構成比	昨年対比
総資産	6,842	100.0%	8,299	100.0%	121.3%
流動資産	4,100	59.9%	3,481	42.0%	84.9%
当座資産	2,924	42.7%	2,067	24.9%	70.7%
棚卸資産	1,065	15.6%	1,231	14.8%	115.6%
固定資産	2,742	40.1%	4,817	58.0%	175.7%
有形固定資産	2,036	29.8%	3,818	46.0%	187.5%
無形固定資産	306	4.5%	418	5.0%	136.5%
投資その他の資産	398	5.8%	579	7.0%	145.4%
流動負債	1,423	20.8%	1,633	19.7%	114.8%
固定負債	1,354	19.8%	2,223	26.8%	164.2%
純資産	4,065	59.4%	4,441	53.5%	109.3%
自己資本比率	59.4%	-	53.5%	-	-

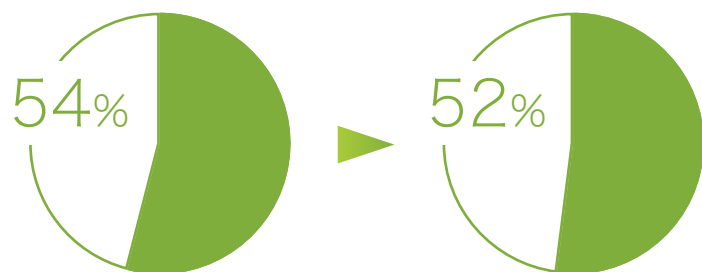
第4四半期累計	前年同期	当期
ROE	9.1%	11.4%
ROA	4.8%	6.4%
1株当たり純利益	43.3円	69.33円



事業別売上高



販売形態別売上高

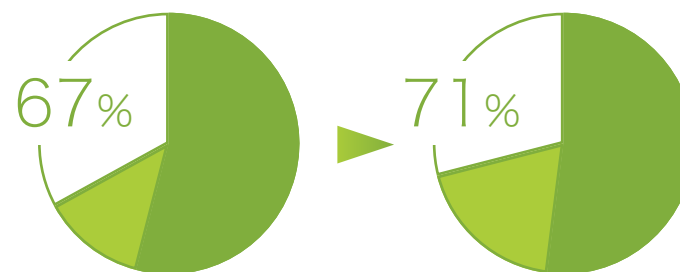


2015年通期

2016年通期



自社スタッフ運営による
販売形態の売上構成比

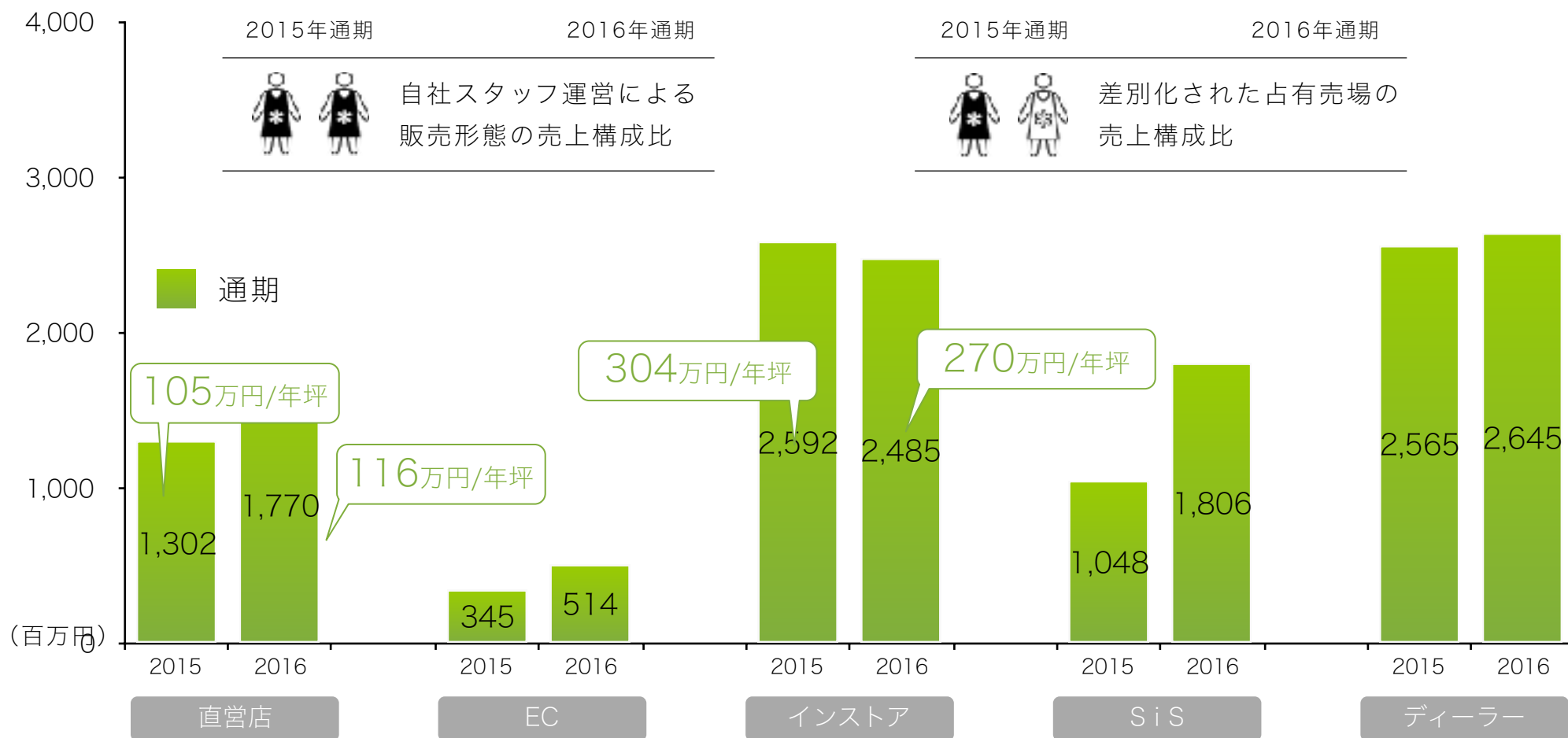


2015年通期

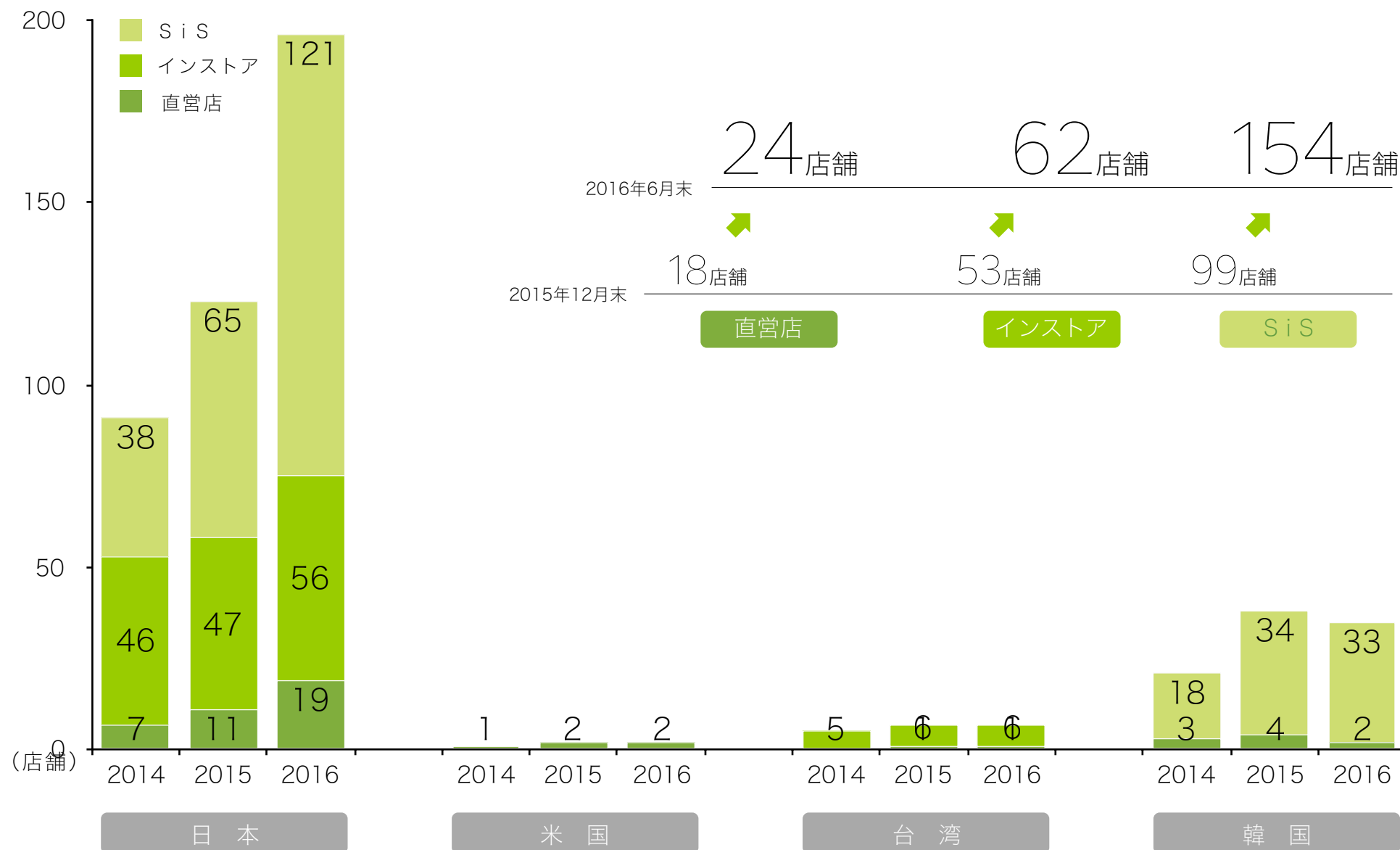
2016年通期



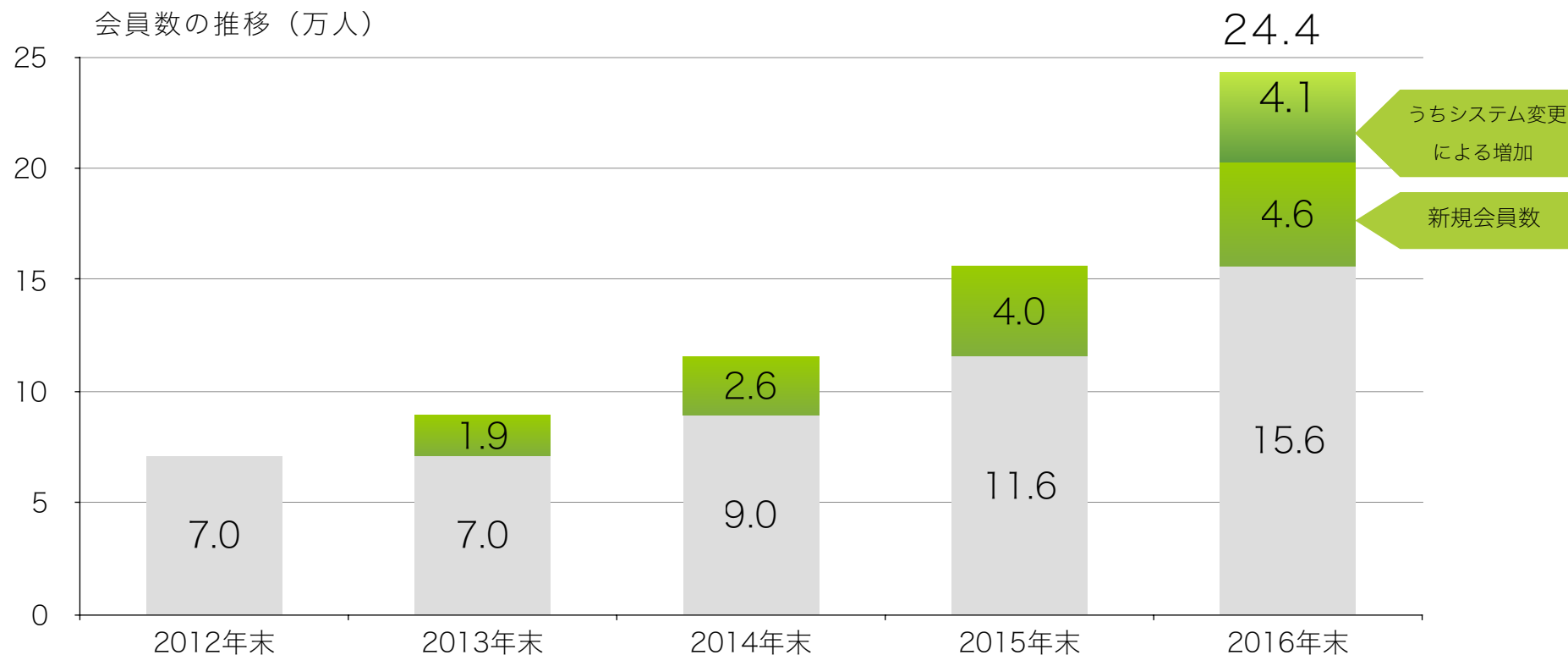
差別化された占有売場の
売上構成比



販売形態別店舗数（地域別）



ポイントカード会員数（国内）



約 **24.4** 万人
2016年12月末

↑

約 **15.6** 万人
2015年12月末

ポイントカード総会員数

5.9 %
2016年12月末

↑

7.1 %
2015年12月末

ロイヤルカスタマー比率

約 **23** 千円
2016年12月末

↑

約 **27** 千円
2015年12月末

一購買当たり客単価

投資の状況

- 直営店の出店
- オペレーション・顧客エンゲージメント強化
- (仮称)オペレーションセンターの建設
- Headquarters施設の増新設

直営店の出店



Snow Peak 東急プラザ銀座



Snow Peak LUMINE新宿



Snow peak ららぼーとTOKYO-BAY



Snow Peak ALBi大阪



Snow peak 天神Dice&Dice



Snow peak 京都藤井大丸



Snow peak ららぼーと湘南平塚



Snow peak ビルボードプレイス新潟

通期で8店舗（うち、アパレル直営店4店舗）の出店

2017年は通年稼働することにより売上増に寄与。



オンラインでの修理受付を開始。

メールや電話で行っていた修理受付をオンライン化。修理ステータスが即座に分かるなど、お客様の利便性向上とともにオペレーションの効率化を実現。

2017年3月から稼働開始。

店頭での顧客エンゲージメントとバックオフィスのオペレーション改革



[想定効果]

- 基幹システムの刷新→処理スピードの向上
- 顧客との接点増や顧客サービスのさらなる充実化
- 需要予測や各種施策における顧客動向の解析
- 在庫回転率の向上と販売機会ロスの削減→収益性のさらなる向上



オペレーションセンター改め HQオペレーションコア

製造、購買、アフターサービス、営業管理部門など集約するとともに、新たなオペレーションの中核として定義。



Headquarters 施設の増新設

→ 50サイト増加し、計200サイトに。

今より多くのキャンパーにお越しいただけるとともに
キャンピングカーの利便性向上。スパレストランの地質調査実施。

株主還元

□ 配当

□ 株主優待制度

株主還元の基本方針

東京証券取引所市場第一部への市場変更をしてからまもなく一年が経ち、着実に経営基盤の強化が進んでおり、近未来の目標値として掲げていた配当性向20%を踏まえ当期の業績推移も勘案した結果、2016年期の1株当たり配当見込を15円に修正しております。更には、2017年の1株当り配当を25円にして、配当性向30%に近い水準を目指してまいります。

なお、内部留保につきましては、適正な利益配分により安定的な財務基盤の確保を図りつつ、今後も予想される競争の激化に対処するため、①新規事業への投資、②店舗の新設及び改装や増床への投資、③経営の効率化に向けたIT投資等、に活用することで更なる成長戦略の推進に努めて参ります。

	2014年実績	2015年見込み	2016年見込	2017年予想
中 間	0 円	0 円	0 円	0 円
期 末	2.5 円	2.5 円	15 円	25 円
特 別	0 円	2.5 円	0 円	0 円
年 間 計	2.5 円	5.0 円	15 円	25 円
配 当 性 向	11.2 %	11.5 %	21.6 %	27.4 %

株主優待制度の変更の目的

株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、中長期にわたり株式を保有して頂ける株主様の増加を図ること、また多くの皆様に当社事業へのご理解を深めて頂くことを目的として平成27年11月19日付で株主優待制度を導入しております。このたび、当社株式への投資魅力を一層高めるため、株主優待制度を変更しております。

株主優待の内容

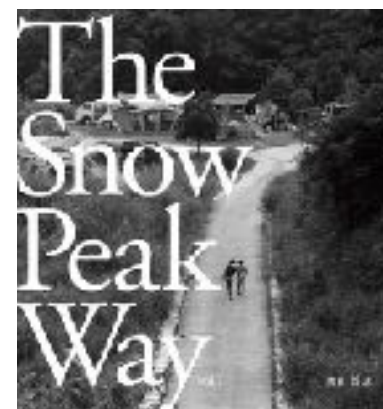
① 株主様限定販売アイテムの購入権の付与

当社株式1単位(100株)以上の株式を保有されている株主様のみが購入できる限定製品の購入権を付与いたします。



② 写真集「The Snow Peak Way vol.1」の贈呈

「The Snow Peak Way vol.1」は、当社主催のキャンプイベント「スノーピークウェイ」を中心に、お客様のキャンプライフを写真家の奥山淳志氏が撮影した写真集。当該写真集をお手にしていただくことで、当社がお客様にご提供している価値と、当社の存在意義をご理解いただけるものと考えております。



本資料は、株式会社スノーピークの事業および業界動向に加えて、株式会社スノーピークによる現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまっています。すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社スノーピークは、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することは出来ず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、2017年2月13日現在において、利用可能な情報に基づいて、株式会社スノーピークによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではございません。

人生に、
野遊びを。



当社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載は、将来の見通し、計画のもととなる前提、予測を含んで記載しております。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。