



第51期(平成24年3月期) 決算説明資料

2012年5月13日

株式会社 **エンチョー**
<http://www.encho.co.jp/>



ISO14001:2004 認証取得

第51期業績(連結)

夢をカタチに 創るよろこび

(百万円未満切捨て)

| | 50期(11/3期)決算期 | | 51期(12/3期)決算期 | |
|------------|---------------|-------|---------------|--------|
| | 金額 | 前期比 | 金額 | 前期比 |
| 売上高 | 45,705 | 98.6% | 47,939 | 104.9% |
| 売上総利益 | 13,059 | 99.3 | 13,720 | 105.1 |
| 販売費及び一般管理費 | 11,867 | 97.3 | 13,411 | 113.0 |
| 営業利益 | 1,627 | 120.1 | 1,408 | 86.6 |
| 経常利益 | 1,238 | 120.0 | 1,110 | 89.7 |
| 当期純利益 | 563 | 121.4 | 511 | 90.8 |

・売上高……(上期)取扱い商品や売場変更などの営業活動を積極的に展開、新店の寄与もあり前期比108.6%。

(下期) 昨年3月の防災需要の影響で3月のみ前期比を下回ったが、3月以外は順調な推移をし前期比101.2%。

・営業利益……売上総利益は前期を上回るも、新店のオープンコストを計上し減益。

第51期決算のポイント

販売実績(連結)

夢をカタチに 創るよろこび

(百万円未満切捨て)

| 事業区分 | 期別 | 50期(11/3期)決算期 | | 51期(12/3期)決算期 | | 前期比 増減率 |
|------------|----|---------------|-------|---------------|--------|------------|
| | | 売上高 | 構成比 | 売上高 | 構成比 | |
| DIY用品 | | 22,916 | 50.1% | 24,627 | 51.4% | 7.5% |
| 家庭用品 | | 16,890 | 37.0 | 17,000 | 35.4 | 0.6 |
| カー・レジャー用品 | | 1,879 | 4.1 | 1,900 | 4.0 | 1.2 |
| ホームセンター事業計 | | 41,686 | 91.2 | 43,529 | 90.8 | 4.4 |
| 専門店事業 | | 3,222 | 7.1 | 3,450 | 7.2 | 7.1 |
| その他の事業計 | | 796 | 1.7 | 959 | 2.0 | 20.4 |
| 合計 | | 45,705 | 100.0 | 47,939 | 100.0 | 4.9 |
| | | 金額 | 前期比 | 金額 | 前期比 | |
| 売上総利益 | | 13,059 | 99.3% | 13,720 | 105.1% | |
| 売上総利益率 | | 28.6% | 0.2 | 28.6% | 0.0 | |

- ・DIY用品……リフォーム、エクステリア工事や電動工具を中心に増加。台風需要、防災需要も寄与。
- ・家庭用品……節電対策用品、贈答用ギフトを中心に増加するも、クリスマス用品、収納家具用品は減少。
- ・カー・レジャー用品……レジャー用品・カー用品の情報機器が中心に増加するも、自転車用品は減少。
- ・専門店事業……(カーサ部門)提案型インテリア専門店を目指し商品構成の見直しを行ない、ファン層の獲得に注力。

(スウェン部門)ブランド力のアップ、効果的な演出方法の訴求や新規カテゴリーの導入に注力。

販管費主要費目及び売上高対比(連結)

夢をカタチに 創るよろこび

(百万円未満切捨て)

| | 50期(11/3期)決算期 | | 51期(12/3期)決算期 | |
|-------|---------------|-------|---------------|--------|
| | 金額 | 前期比 | 金額 | 前期比 |
| 広告宣伝費 | 682 | 91.1% | 776 | 113.8% |
| 人件費 | 5,769 | 98.5 | 6,152 | 106.6 |
| 賃借料 | 2,470 | 97.0 | 2,708 | 109.6 |
| 減価償却費 | 509 | 102.2 | 890 | 174.7 |
| その他 | 2,435 | 95.7 | 2,883 | 118.4 |
| 合計 | 11,867 | 97.3 | 13,411 | 113.0 |

単位(%)

| | 売上比 | 前期比 | 売上比 | 前期比 |
|-------|-------|------|------|-----|
| | 広告宣伝費 | 1.5 | -0.1 | 1.6 |
| 人件費 | 12.6 | 0.0 | 12.8 | 0.2 |
| 賃借料 | 5.4 | -0.1 | 5.6 | 0.2 |
| 減価償却費 | 1.1 | 0.0 | 1.9 | 0.8 |
| その他 | 5.3 | -0.2 | 6.0 | 0.7 |
| 合計 | 26.0 | -0.3 | 28.0 | 2.0 |

・ホームアシスト清水駒越店オープンによるコストを計上したため、経費は前年を上回る。

・人件費においても人事生産性向上、業務の効率化を目指すも前年を上回る。

営業外収支及び特別損益(連結)

夢をカタチに 創るよろこび

(百万円未満切捨て)

| | 50期(11/3期)決算期 | | 51期(12/3期)決算期 | |
|-------|---------------|-------|---------------|-------|
| | 金額 | 前期比 | 金額 | 前期比 |
| 受取利息 | 40 | 88.3% | 37 | 93.7% |
| その他 | 57 | 152.1 | 67 | 116.2 |
| 営業外収益 | 98 | 117.3 | 104 | 107.0 |
| 支払利息 | 307 | 96.9 | 331 | 107.9 |
| その他 | 180 | 200.7 | 71 | 39.6 |
| 営業外費用 | 487 | 119.7 | 402 | 82.6 |
| 営業外収支 | -389 | 120.4 | -297 | 76.5 |

※受取利息には有価証券利息を、支払利息には社債利息を含めております。

| | 金額 | 前期比 | 金額 | 前期比 |
|-----------|-----|--------|-----|-------|
| 受取保険金 | — | — | 9 | — |
| 特別利益 | — | — | 9 | — |
| 減損損失 | 150 | 258.9% | 6 | 4.1% |
| 店舗閉鎖損 | 8 | — | 71 | 839.8 |
| 店舗移転損 | — | — | 3 | — |
| 投資有価証券評価損 | — | — | 19 | — |
| 出店計画中止損 | 9 | — | 4 | 52.7 |
| 災害復旧費用 | 10 | 237.4 | 18 | 172.7 |
| 資産除去債務費用 | 61 | — | — | — |
| 特別損失 | 239 | 94.6 | 124 | 51.9 |

(百万円未満切捨て)

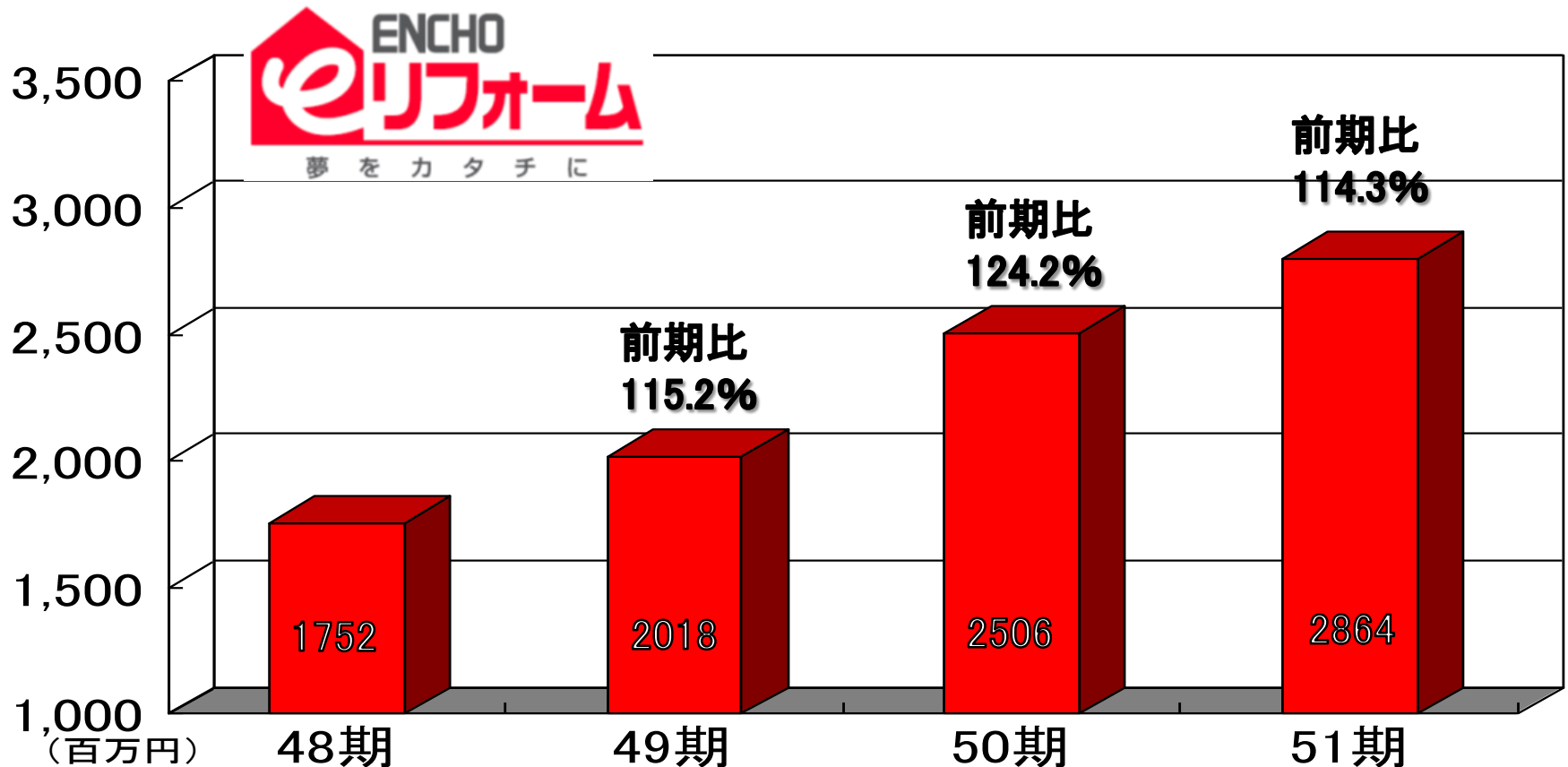
| | 50期(11/3期)決算期 | | 51期(12/3期)決算期 | |
|---------------------|---------------|-------|---------------|--------|
| | 金額 | 前期比増減 | 金額 | 前期比増減 |
| 営業活動 | 2,542 | 2,026 | 742 | -1,800 |
| 投資活動 | -788 | -383 | -1,669 | -881 |
| 財務活動 | -722 | -720 | 688 | 1,411 |
| 現金及び現金同等物期末残高 | 2,292 | 1,018 | 2,036 | -255 |
| 投資活動に含まれる有形固定資産の取得額 | 1,541 | 392 | 1,993 | 452 |

51期(12/3期)決算期のキャッシュ・フローの状況

- ・営業活動・・・主な要因は、たな卸資産の増加577百万円、仕入債務の減少314百万円、法人税等の支払額685百万円。
- ・投資活動・・・主な要因は、有形固定資産の取得による支出1,993百万円、敷金及び保証金の回収による収入406百万円。
- ・財務活動・・・主な要因は、長短借入金の増加1,254百万円。

販売実績(HCリフォーム)

夢をカタチに 創るよろこび

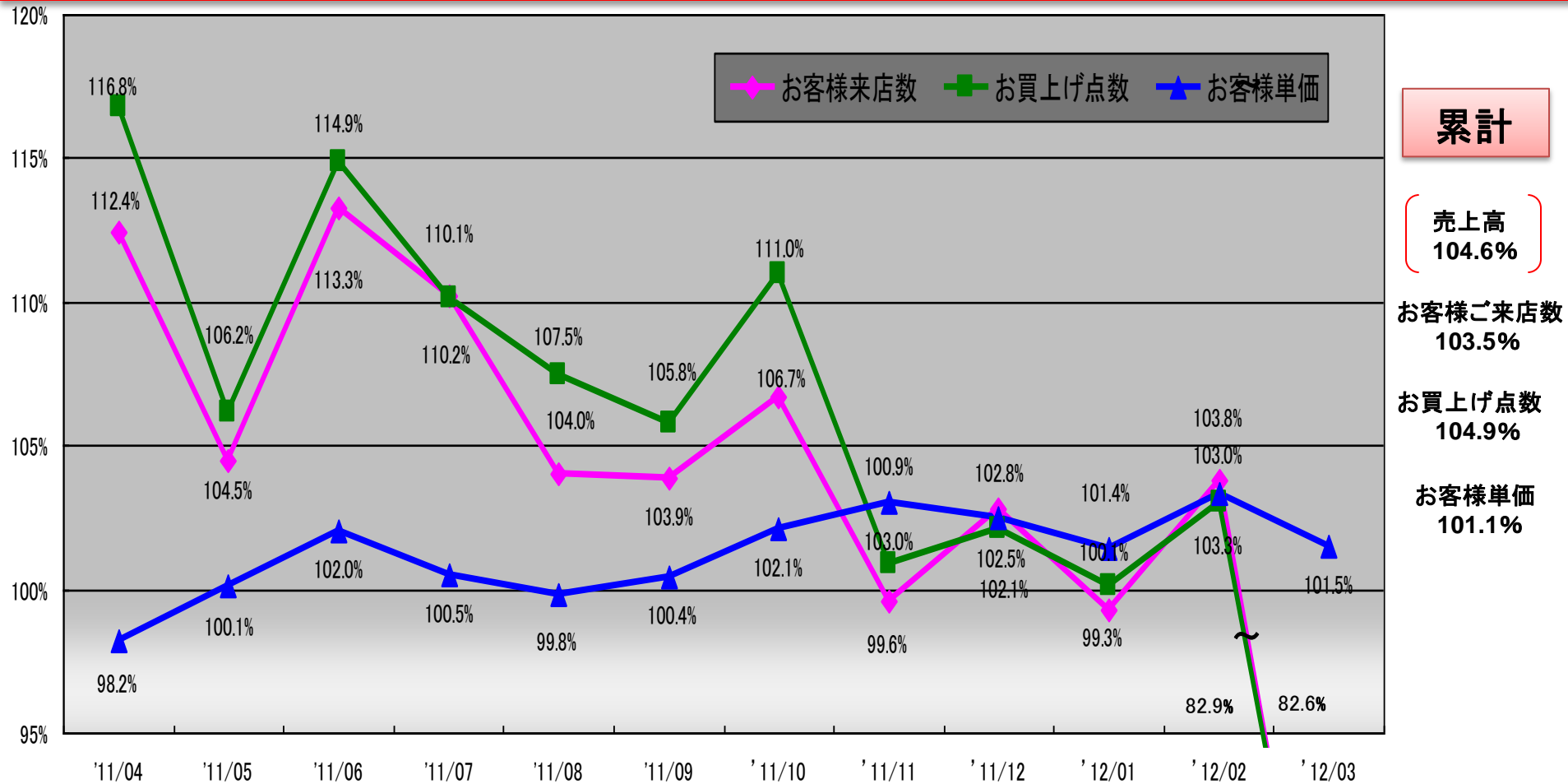


主なリフォーム内容

- ・水周り工事 (トイレ・キッチン・バス等) ……売上前期比94.7%(877百万円)
- ・大型工事 (トータルリフォーム・増改築・耐震等) ……売上前期比104.3%(265百万円)
- ・その他 (外装・介護・電気・オール電化・外回り工事等) ……売上前期比130.0%(1,722百万円)

月別連結店舗売上

夢をカタチに 創るよろこび



- ・お客様来店数・・・上期は前期を超える推移をしたが、下期は前期3月の防災需要も影響し、通期で前期比103.5%
- ・お買上げ点数・・・お客様ご要望商品の、スピーディーな導入及び、関連陳列の強化などにより、前期比104.9%
- ・お客様単価・・・お買上げ点数は104.9%と増加したものの、デフレ基調による商品単価の低下により、前期比101.1%

店舗数及び従業員数(連結)

夢をカタチに 創るよろこび

| | 50期(11/3期)決算期 | | 51期(12/3期)決算期 | |
|-------------|---------------|-----|---------------|-----|
| | 店舗数 | 前期比 | 店舗数 | 前期比 |
| H C 店舗数 (店) | 26 | 1 | 26 | 0 |
| その他の店舗数 | 17 | -1 | 19 | 2 |
| 店舗数合計 | 43 | 0 | 45 | 2 |

| | 50期(11/3期)決算期 | | 51期(12/3期)決算期 | |
|---------|---------------|--------|---------------|--------|
| | 人数 | 前期比 | 人数 | 前期比 |
| 社員 | 539 | 100.0% | 548 | 101.7% |
| パートタイマー | 1,006 | 97.4 | 1,095 | 108.8 |
| 合計 | 1,545 | 98.2 | 1,643 | 106.3 |
| パート比率 | 65.1% | -0.6 | 66.6% | 0.6 |

※人数は期中平均。パートタイマーは準社員・パートタイマー・アルバイトを含む、換算人員

(HC)

- ・51期4月・・・ホームアシスト清水駒越店開店
- ・51期1月・・・ジャンボエンチョー白井店閉店

(その他)

- ・51期4月・・・カーサベイドリーム清水店開店
- ・51期6月・・・SWENクロスガーデン富士中央店移設開店
- ・51期10月・・・カーサアピタ富士吉原店開店

【4月】



ベイドリーム清水

4月23日(土) オープン

静岡中部エリアにおいて他に類を見ない
『3つのNo,1』

- 1.郊外型SCとして、最大級の店舗面積
- 2.最大のホームセンターを有する
- 3.最大級の平面駐車場を有する

エンチョーグループで初となる、
プロパティ・マネジメントの挑戦



| | |
|------|---------------------------|
| 敷地面積 | 59,683㎡ (約18,108坪) |
| 駐車能力 | 約1,500台 |
| 営業時間 | 10:00～21:00 (※一部店舗を除く) |
| 店舗数 | ホームアシスト清水駒越店 専門店60店 |

【4月】

 **Home Assist**
ENCHO **清水駒越店**

4月23日(土)オープン

お客様の快適な暮らしを全力でサポート
資材館を構え、ハードの品揃えも豊富で
一般のお客様から、プロのお客様まで
幅広くご利用頂きます。



売場面積 12,874㎡ (約3,894坪)
(内訳)・本館9,358㎡ (約2,830坪)
・資材館2,291㎡ (約693坪)
・屋外1,225㎡ (約370坪)
営業時間 本館(9:30~21:00)
資材館(8:00~21:00)

【6月】



SWENクロスガーデン 富士中央店

パワフルに様々な活動や情報発信を
展開し、地域で一番のアウトドアの楽し
み方を知っている専門店を目指します。

売場面積 605m²
(約183坪)

営業時間 10:00～20:00

6月23日(木)
オープン

SWEN富士店が移転しSWENクロスガーデン
富士中央店として新しくスタート。



【10月】

CASA

カーサアピタ 富士吉原店

幅広いシーンに対応した雑貨と家具を
取り揃え、毎日が楽しくなる空間づくり
を提案していきます。

10月6日(木)
オープン



| | |
|------|-----------------|
| 売場面積 | 463㎡ (約140坪) |
| 営業時間 | 9:30～21:00 |

安心と信頼を届ける…

らくらく宅配サービス 開始

その①

当店でお買上げいただいた商品を無料で自宅までお届けします。



その②

お電話1本でカタログ掲載商品を無料でご自宅までお届けします!



※ 受付時間 AM10:00 ~ PM6:00

地域に密着した活動として

エンチョー全店にて実施中。

好評を頂いています。

らくらく 宅配サービス

ただ今、会員募集中!

当店でお買上げ頂いた商品を

無料で ご自宅まで
お届けします



無料宅配対象のお客様

店舗配達区域内にお住まいのお客様で

- ①70歳以上で1人~ご夫婦2人世帯
- ②障害者手帳をお持ちの方

※どちらかに該当するお客様は宅配無料です。

お手続きは簡単です

- ①店内のサービスカウンターにお申し付けください。
- ②運転免許証や障害者手帳など、ご本人様と確認できる証明書を拝見させていただきます。
- ③ご住所や電話番号など、必要事項を記入していただき、会員証を発行させていただきます。

52期取組及び計画

グループ経営方針: 地域の人々の「快適な住まい・暮らし」を
サポートする企業グループ

<エンチョー> 安全快適な生活をサポートする、地域に密着した
「ハードに特化した専門店」を目指す

<子会社> 自主自立を目指し、母社事業を補完する新規事業に
積極的に取り組み経営基盤を拡充強化する

| | | |
|-----------------|--|--|
| <p>(株)エンチョー</p> | <p>ハードに特化した専門店 目標売上高 470億円 ハード売上構成比65%</p> | <ol style="list-style-type: none">1. 新しいHC業態への転換2. ハードの圧倒的な品揃え (サイズ・カテゴリーの深掘り 売場構成比73%)3. 現場力強化のためのスペシャリスト育成 |
|-----------------|--|--|

| | | |
|-----------------------|--|--|
| <p>(株)ジャンボ</p> | <p>国産材に特化した木材卸企業</p> | <p>目標売上高1,300百万円</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 新規取引先の開拓 2. 高品質、高付加価値商品の開発 |
| <p>(株)システック</p> | <p>業界で認知されるソフトベンダー</p> | <p>目標売上高480百万円</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 顧客から評価される資格の取得 2. 競合他社に勝てる商品の開発 |
| <p>(株)ジェイ・イー・サービス</p> | <p>サービス分野の環境変化に対応した 新規ビジネスへのチャレンジ企業</p> | <p>目標売上高930百万円</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 新規サービスへの積極的な取組み 2. ベイドリーム清水運営での集客力のアップによる収益改善 |
| <p>(株)プロス</p> | <p>「家遊び、外遊び」をキーワードに 顧客に[物+情報+満足感]を同時に 提供する「幸せ創造企業」</p> | <p>目標売上高4,350百万円</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ライフスタイルの多様化による多様な お客様ニーズへの対応 2. 組織力強化、評価反映による長期的な人材育成 |

【4月】



SWEN ラグーナ蒲郡店

4月20日(金)オープン

アウトドア専門店として知名度の向上と、
ブランド力の強化を図ります。

売場面積 574.5m²
(約174坪)

営業時間 10:00～21:00



ラグーナ蒲郡
フェスティバルマーケット1F



【11月】

ハードストック焼津

2012年11月
オープン予定

売場面積 1,625m²
(約492坪)

営業時間 8:00~20:00

ハードに特化した専門店！

サイズ・カテゴリーなど圧倒的な品揃え！

多店舗化へ向け出店を加速していきます。



画像は「ハードストック浜松」を使用しております。

店舗分布図(計画)

夢をカタチに 創るよろこび



| | 静岡県 | 愛知県 | 神奈川県 | 計 |
|------------|---|---|-------------------------|----|
| ホームセンター | ジャンボエンチョー ホームアシスト 富士店・沼津店・静岡店・掛川店・相良店・吉田店 清水店・富士西店・富士宮店・浜松店・浜松南店 菊川店・湖西店・藤枝店・御殿場店・磐田店 清水鳥坂店・下川原店・きらりタウン浜北店 ホームアシスト・ホームアシスト清水駒越店 | ジャンボエンチョー 鳴海店・蟹江店・高蔵寺店・岡崎店 豊橋神野店 | | 26 |
| ハードウェアショップ | ハードストック 浜松店・焼津店 | | | 2 |
| インテリア専門店 | カーサ 駿東店・七間町店・富士店・ベッドルーム清水店・ リコ・アピタ富士吉原店 | | カーサ アピタ長津田店 | 7 |
| アウトドア専門店 | スウエン 三島店・清水店・浜松店・袋井店 クロスガーデン富士中央店 | スウエン エアポートウォーク名古屋店・ ヒルズウォーク徳重店・ラグーナ蒲郡店 | スウエン フレスポ小田原店 | 9 |
| casa&SWEN | カーサ&スウエン イオン浜松市野店・ららぽーと磐田店・イオン富士宮店 | | | 3 |
| 合計 | 37 | 8 | 2 | 47 |

「地球環境保全」を目指して

・「エコ商品」の拡販

「環境に配慮した人にやさしい」商品を推奨し、環境負荷の低減に努めています。



・省資源・省エネルギー推進

マイバッグ・ノーレジ袋運動や簡易包装の促進により、省資源・省エネルギーに努めています。



ISO14001:2004 認証取得

・リサイクル推進

紙資源のリサイクルを目指し、「古紙回収ステーション」をホームセンター全店で展開しております。これによる収入金は、地元自治会・環境活動団体への寄付や、天災等の災害時における義援金、古紙をお持ちいただいた、お客様への粗品進呈などに使用しております。

・花いっぱい運動

当社が、店舗近隣の自治会等に球根、花苗を寄付し、地域の皆様が公共施設などに植えていただくことにより、花に溢れた街にしたいということ運動です。



単位(百万円)

| | 52期(13/3期)計画 | 前期比 |
|-------|--------------|--------|
| 売上高 | 48,500 | 101.2% |
| 営業利益 | 1,530 | 108.6 |
| 経常利益 | 1,220 | 109.8 |
| 当期純利益 | 700 | 136.8 |

| | 52期(13/3期)計画 | 前期比 |
|----------------|--------------|--------|
| D I Y 用品 | 25,000 | 101.5% |
| 家庭用品 | 16,850 | 99.1 |
| カー・レジャー用品 | 1,950 | 102.6 |
| ホームセンター(HC)事業計 | 43,800 | 100.6 |
| 専門店事業計 | 3,650 | 105.8 |
| その他事業 | 1,050 | 109.4 |
| 合計 | 48,500 | 101.2 |

本資料に掲載されている予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断したものであるため、リスクや不確実性を含んでおり、実際の業績は今後様々な要因によってこれと異なる可能性があります。

【 お問合せ先 】

株式会社エンチョー 経営企画室



TEL : 0545-57-0850

FAX : 0545-57-0811

URL : <http://www.encho.co.jp/>

メール : info@encho.co.jp