



# 第52期（平成25年3月期） 決算説明資料

2013年5月27日

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



ISO14001:2004 認証取得

# 第52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)

|            | 51期(12/3期)決算期 |        | 52期(13/3期)決算期 |       |
|------------|---------------|--------|---------------|-------|
|            | 金額            | 前期比    | 金額            | 前期比   |
| 売上高        | 47,939        | 104.9% | 45,523        | 95.0% |
| 売上総利益      | 13,720        | 105.1  | 12,866        | 93.8  |
| 販売費及び一般管理費 | 13,411        | 113.0  | 13,016        | 97.1  |
| 営業利益       | 1,408         | 86.6   | 982           | 69.8  |
| 経常利益       | 1,110         | 89.7   | 692           | 62.4  |
| 当期純利益      | 511           | 90.8   | 413           | 80.8  |

- ・売上高………新商品の早期導入や陳列方法の大幅な見直しによる定番売場の活性化、専門店事業の拡大に注力するも  
昨年の震災需要や地デジ化需要の反動による影響もあり減収。
- ・営業利益………経費削減に注力するも、売上総利益の低下を補えず減益。

# 第52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         | 51期(12/3期)決算期 |        | 52期(13/3期)決算期 |       | 前期比   |
|------|------------|---------------|--------|---------------|-------|-------|
|      |            | 売上高           | 構成比    | 売上高           | 構成比   |       |
|      | DIY用品      | 24,627        | 51.4%  | 23,736        | 52.1% | 96.4% |
|      | 家庭用品       | 17,000        | 35.5   | 15,527        | 34.1  | 91.3  |
|      | カー・レジャー用品  | 1,900         | 4.0    | 1,781         | 3.9   | 93.7  |
|      | ホームセンター事業計 | 43,529        | 90.8   | 41,045        | 90.2  | 94.3  |
|      | 専門店事業      | 3,450         | 7.2    | 3,433         | 7.5   | 99.5  |
|      | その他の事業計    | 959           | 2.0    | 1,044         | 2.3   | 108.9 |
|      | 合計         | 47,939        | 100.0  | 45,523        | 100.0 | 95.0  |
|      |            | 金額            | 前期比    | 金額            | 前期比   |       |
|      | 売上総利益      | 13,720        | 105.1% | 12,866        | 93.8% |       |
|      | 売上総利益率     | 28.6%         | 0.0    | 28.3%         | -0.3  |       |

- ・DIY用品……住宅設備、塗料、電動工具等の品揃えの充実化を図るも、震災関連商品の落ち込みを補えず減少。
- ・家庭用品……酒、米等の飲食品やクリスマス用品が増加するも、昨年の地デジ化商品や節電対策用品の反動により減少。
- ・カー・レジャー用品……車内小物やメンテナンス用品が伸長するも、レジャー用品の昨年の需要増が反動し減少。
- ・専門店事業……(カーサ部門)提案型インテリア専門店として商品情報の提供と生活シーンの提案を強化。

(スウェン部門)商品カテゴリーの拡大や防災講習会の開催などファン層の拡大に向けた取り組みを強化。

# 販管費主要費目及び営業外収支(連結)

夢をカタチに 創るよろこび

(百万円未満切捨て)

|       | 51期(12/3期)決算期 |        | 52期(13/3期)決算期 |       |
|-------|---------------|--------|---------------|-------|
|       | 金額            | 前期比    | 金額            | 前期比   |
| 広告宣伝費 | 776           | 113.8% | 697           | 89.8% |
| 人件費   | 6,152         | 106.6  | 6,150         | 100.0 |
| 賃借料   | 2,708         | 109.6  | 2,636         | 97.4  |
| 減価償却費 | 890           | 174.7  | 822           | 92.4  |
| その他   | 2,883         | 118.4  | 2,710         | 94.0  |
| 合計    | 13,411        | 113.0  | 13,016        | 97.1  |

|       | 51期(12/3期)決算期 |       | 52期(13/3期)決算期 |       |
|-------|---------------|-------|---------------|-------|
|       | 金額            | 前期比   | 金額            | 前期比   |
| 受取利息  | 37            | 93.7% | 35            | 95.3% |
| その他   | 67            | 116.2 | 83            | 124.1 |
| 営業外収益 | 104           | 107.0 | 119           | 113.8 |
| 支払利息  | 331           | 107.9 | 301           | 90.8  |
| その他   | 71            | 39.6  | 107           | 151.5 |
| 営業外費用 | 402           | 82.6  | 409           | 101.6 |

※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。

(百万円未満切捨て)

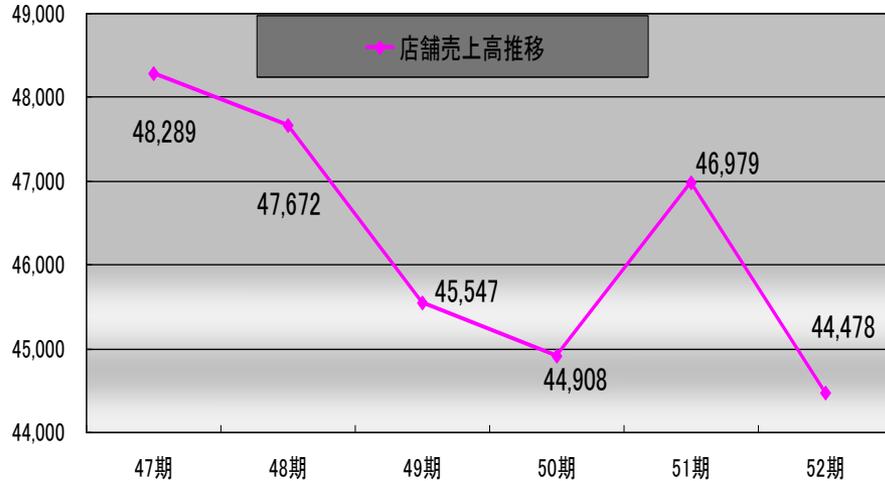
|                     | 51期(12/3期)決算期 |        | 52期(13/3期)決算期 |        |
|---------------------|---------------|--------|---------------|--------|
|                     | 金額            | 前期比増減  | 金額            | 前期比増減  |
| 営業活動                | 742           | -1,800 | 1,247         | 504    |
| 投資活動                | -1,669        | -881   | -296          | 1,373  |
| 財務活動                | 688           | 1,411  | -797          | -1,485 |
| 現金及び現金同等物期末残高       | 2,036         | -255   | 2,185         | 149    |
| 投資活動に含まれる有形固定資産の取得額 | 1,993         | 452    | 495           | -1,497 |

### 52期(13/3期)決算期のキャッシュ・フローの状況及び主な要因

- ・営業活動・・・税金等調整前当期純利益679百万円、減価償却費832百万円、法人税等の支払額366百万円。
- ・投資活動・・・有形固定資産の取得による支出495百万円、敷金及び保証金の回収による収入157百万円。
- ・財務活動・・・社債の償還による支出343百万円、ファイナンス・リース債務の返済による支出400百万円。

### 【店舗売上高推移】

単位:百万円



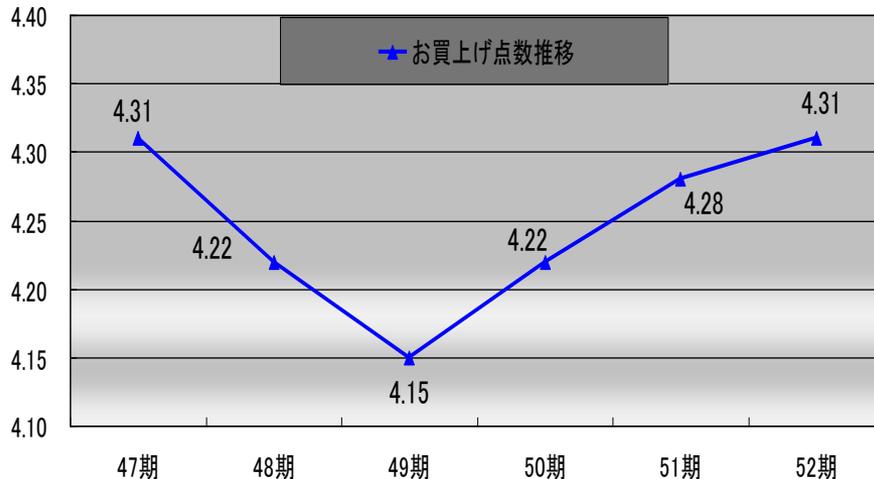
### 【お客様来店数推移】

単位:千人



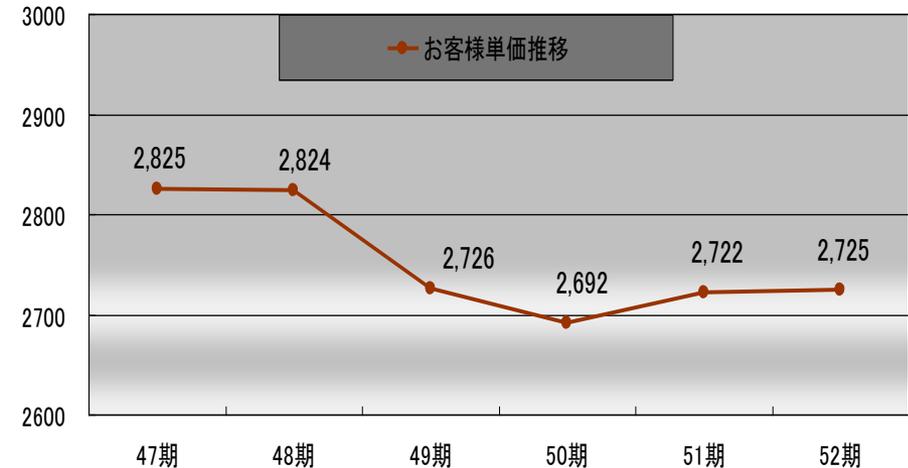
### 【お買上げ点数推移】

単位:個



### 【お客様単価推移】

単位:円



# 店舗数及び従業員数(連結)

夢をカタチに 創るよろこび

|             | 51期(12/3期)決算期 |     | 52期(13/3期)決算期 |     |
|-------------|---------------|-----|---------------|-----|
|             | 店舗数           | 前期比 | 店舗数           | 前期比 |
| H C 店舗数 (店) | 26            | 0   | 26            | 0   |
| その他の店舗数     | 19            | +2  | 23            | +4  |
| 店舗数合計       | 45            | +2  | 49            | +4  |

|         | 51期(12/3期)決算期 |        | 52期(13/3期)決算期 |       |
|---------|---------------|--------|---------------|-------|
|         | 人数            | 前期比    | 人数            | 前期比   |
| 社員      | 548           | 101.7% | 546           | 99.6% |
| パートタイマー | 1,095         | 108.8  | 1,101         | 100.5 |
| 合計      | 1,643         | 106.3  | 1,647         | 100.2 |
| パート比率   | 66.6%         | 0.6    | 66.8%         | 0.2   |

※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

## 52期開店店舗

- ・4月 SWENラグーナ蒲郡店
- ・11月 ハードストック焼津

- ・9月 casa&SWENイオンモール名古屋みなと店
- ・3月 casa Ricoボーン相模大野展

【11月】

# ハードストック焼津

ハードに特化した専門店第2号！  
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。

## 11月15日(木) オープン

|      |                   |
|------|-------------------|
| 売場面積 | 1,610㎡<br>(約487坪) |
| 営業時間 | 7:00～21:00        |





## 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 574.5㎡  
(約174坪)

営業時間 10:00～21:00



## casa&SWEN イオンモール名古屋みなと店

### 9月15日(土)オープン

インテリア×キッチンとアウトドアの複合専門店として幅広くお客様に提案していきます。

売場面積 516.0㎡  
(約154坪)

営業時間 10:00～22:00



## casa Rico ポーノ相模大野店

### 3月15日(金)オープン

キッチン用品専門店として毎日が楽しくなる空間づくりを提案していきます。

売場面積 98㎡  
(約25坪)

営業時間 10:00～22:00



# 53期取組及び計画

# アクション500 53～55期 エンチョーグループ中期経営計画①

夢をカタチに 創るよろこび

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

グループ  
共同企画

- ・周年事業(53期TV30周年・54期創業75周年HC開設40周年)を活用した  
大々的な販促企画の打ち出し
- ・お客様のわくわく感を引き出す周年イベント企画・周年タイアップ商品などにより  
来店客数アップ、売上拡大を図る

(株)エンチョー

ハードに特化した専門店

ハード売上構成比65%

55期目標売上高 455億円

1. 新しいHC業態への転換
2. ハードウェア専門店の多店舗化と  
新規専門店事業への参入
3. 現場力強化のためのスペシャリスト育成

# アクション500 53～55期 エンチョーグループ中期経営計画②

夢をカタチに 創るよろこび

|                |   |   |
|----------------|---|---|
| (株)ジャンボ        | 国産材に特化した木材卸企業   | 55期目標売上高 1,300百万円<br><br>1. 新規取引先の開拓<br>2. 高品質、高付加価値商品の開発                               |
| (株)システック       | 業界で認知されるソフトベンダー                                       | 55期目標売上高 480百万円<br><br>1. 顧客から評価される資格の取得<br>2. 競合他社に勝てる商品の開発                            |
| (株)ジェイ・イー・サービス | 地域に根差したサービス事業の<br>専門店事業                               | 55期目標売上高 670百万円<br><br>1. 新規サービスへの積極的な取組み<br>2. シニアマーケットに対応するサービス事業の展開                  |
| (株)ブロス         | 「家遊び、外遊び」をキーワードに<br>顧客に[物+情報+満足感]を同時に<br>提供する「幸せ創造企業」 | 55期目標売上高 4,300百万円<br><br>1. ライフスタイルの多様化による多様な<br>お客様ニーズへの対応<br>2. 組織力強化、評価反映による長期的な人材育成 |

# お客様の「来店目的性」を高めるため 新しい品揃えに生まれ変わります。

## ①定番商品の活性化

⇒ハード商品の構成比を高めた品揃えで他社との差別化を図ります。(55期目標構成比65%)

## ②競争力のある商品展開

⇒NB商品を核とした売場づくりを行い、お客様のニーズに沿った新しい商品を常に提供します

## 部門からカテゴリーへ！ お客様の生活シーンに沿った商品群に再編成します。

フロー材・クッションフロア・壁紙などの内装材を  
一カ所に集め、プロの視点に沿った売場に変更。



典礼用品・仏具・線香・墓廻りの清掃用品を集め、  
買い回りしやすい売場に編成。



## 部門からカテゴリーへ！ お客様の生活シーンに沿った商品群に再編成します。

シルバーケアコーナーとして  
手すり・シルバーカー・衣類・介護食品など  
高齢者に向けた便利で使いやすい商品を提案。  
バリアフリーなどのリフォーム提案も充実。

キッチン売場では  
キッチン用品・調理器具・調理家電など  
高機能商品を買回しやすい売場にて編成。



## 「家族の団樂、家族の笑顔あふれるリフォーム」を スローガンに、地域におけるリフォームのトップブランドを目指します

### ①営業の品質向上

⇒OBの受注強化、スタッフの営業力UP、複合工事の受注強化を図ります。(55期目標受注件数 31,000件)

### ②施工の品質向上

⇒協力工事業者安全協力会を設立し、お客様へのサービス向上を目指していきます。(第一四半期中)

### ③サービスの品質向上

⇒施工後のメンテナンスの強化と専用ホームページを立ち上げ、サービス・受注・販売を促進していきます。(上半期中)

## 「挑戦と成長」をスローガンに、お客様の問題解決、ソリューションを高める店舗運営を目指します

### ①3号店「ハードストック浜松早出(仮称)」の出店計画

⇒売場面積750坪となる既存店舗より更に大型店を出店し、55期7カ店を目標として多店舗化に向け事業拡大をしていきます。

### ②賑わいのある店づくりと生産性の向上

⇒お客様とのコミュニケーションの強化、店長・社員がマネージメントと情報収集・発信を強化できる仕組みを作っていきます。

### ③「常に本物指向であり続け、良質な一番手メーカー・ブランド商品をリーズナブルに提供し続ける」商品展開

⇒水道・配管・内装・インテリア・補修・電気工事等商品の強化を主体として、国内メーカー様との取組みを強化し、品揃えを拡大していきます。

### ④既存HCのハードウェア事業への転換

⇒既存HCのハードストック化への準備を開始します。

## 園芸・ペットを真に愛好するお客様のソリューションを 高める「ペット&ガーデン事業部」を設立！

今期12月、静岡市富士見台に  
1号店として「ペット専門店」として出店計画中

⇒「ペットの健康・安心・安全・快適を目的に、お客様に感動を  
与えられる品揃え・情報・サービスを提供し続ける専門店」を  
コンセプトに店舗運営を実行していきます。

- ・オールペットの展開、生体の仕入・販売・アフターの自社運営。
- ・ペットの年齢や状態に対応した品揃えの展開を実施。
- ・犬のシェルター・里親などの販売方法を立上げ、生体の生命を大切にし  
高齢者でも安心して飼育できる仕組みへの取り組みを実施。
- ・動物病院・しつけ・美容・ホテル・トリミングなどサービスの充実化。
- ・ドッグラン・ペットカフェ・しつけ教室などコミュニティの場を設置。

# エンチョーは今期・来期と大きな節目を迎えます。

【53期営業トピックス】

【54期営業トピックス】



**HC開設40周年  
創業75周年  
プロジェクト発足！**

エンチョーグループ全体において様々な企画に取り組み、エンチョーファンの拡大に努めてまいります！

# 【4月】 ジャンボエンチョー島田店

新しいHC業態への転換に向け、  
売場・商品・サービスなど様々な視点で  
新しい取組みにチャレンジしていきます。

2013年4月18日(木)  
オープン

売場面積 6,850㎡  
(約2,072坪)

テナントゾーン 2,656㎡  
(約803坪)

営業時間 9:30～20:00  
(資材館は8:00開店)





## 【計画店】

### casa&SWEN 島田店

**4月18日(木)オープン**

ジャンボエンチャョー島田店と同敷地内で  
インテリア×キッチンとアウトドアの複合  
専門店を同日オープン！

売場面積 850㎡  
(約257坪)

営業時間 10:00～20:00

### SWEN

### ナディアパーク栄店

**4月26日(金)オープン**

名古屋市中区ナディアパーク内にオープン！  
アウトドアブランドショップとして様々な提案を  
していきます。

売場面積 784㎡  
(約237坪)

営業時間 11:00～20:00

### ハードストック 浜松早出(仮称)

**10月オープン予定**

ハードに特化した専門店の多店舗化に  
向け、より進化した提案をしていきます。

売場面積 2,480㎡  
(約750坪)

### ペット専門店(仮称)

**12月オープン予定**

更なる顧客獲得に向け、新たな専門店  
事業への挑戦を致します。



# 店舗分布図(計画)

夢をカタチに 創るよろこび

 **Jumbo ENCHO**  
 **Home Assist**  
**ハードストック**



合計 54店舗  
 (2014年3月末予定)

|                         | 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)<br>富士店・沼津店・静岡店・掛川店・相良店・吉田店<br>清水店・富士西店・富士宮店・浜松店・浜松南店<br>菊川店・湖西店・藤枝店・御殿場店・磐田店<br>清水鳥坂店・下川原店・きらりタウン浜北店・島田店<br>(ホームアシスト)<br>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)<br>鳴海店・蟹江店・高蔵寺店・岡崎店<br>豊橋神野店          |                         | 27 |
| ハードウェアショップ<br>(ハードストック) | 浜松・焼津・浜松早出(仮称)  |   |                         | 3  |
| ペット&ガーデン専門店             | ペット専門店(仮称)  |   |                         | 1  |
| インテリア専門店<br>(casa)      | 駿東店・七間町店・富士店・ベッドルーム清水店・<br>Ricoサントムーン柿田川店・アピタ富士吉原店  |   | アピタ長津田店<br>Ricoポーノ相模大野店 | 8  |
| アウトドア専門店<br>(SWEN)      | 三島店・清水店・浜松店・袋井店<br>クロスガーデン富士中央店   | エアポートウォーク名古屋店・<br>ヒルズウォーク徳重店・ラグーナ蒲郡店<br>ナディアパーク栄店 | フレスポ小田原店                | 10 |
| casa&SWEN               | イオン浜松市野店・ららぽーと磐田店・<br>イオン富士宮店・島田店   | イオンモール名古屋みなと店                                     |                         | 5  |
| 合計                      | 41  | 10  | 3                       | 54 |

# 53期通期計画(連結)

夢をカタチに 創るよろこび

単位(百万円)

|       | 53期(14/3期)計画 | 前期比    |
|-------|--------------|--------|
| 売上高   | 47,700       | 104.8% |
| 営業利益  | 1,110        | 113.0  |
| 経常利益  | 800          | 115.5  |
| 当期純利益 | 480          | 116.0  |

|                | 53期(14/3期)計画 | 前期比    |
|----------------|--------------|--------|
| D I Y 用品       | 25,000       | 105.3% |
| 家庭用品           | 15,900       | 102.4  |
| カー・レジャー用品      | 1,800        | 101.1  |
| ホームセンター(HC)事業計 | 42,700       | 104.0  |
| 専門店事業計         | 3,900        | 113.6  |
| その他事業          | 1,100        | 105.3  |
| 合計             | 47,700       | 104.8  |

## 「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、花に溢れた街にさせていただこうという運動です。



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](mailto:info@encho.co.jp)