



第53期（平成26年3月期） 決算説明資料

2014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53期実績業績(連結)

夢をカタチに 創るよろこび

(百万円未満切捨て)

	52期(13/3期)決算期		53期(14/3期)決算期	
	金額	前期比	金額	前期比
売上高	45,523	95.0%	46,432	102.0%
売上総利益	12,866	93.8	13,023	101.2
営業収入	1,132	103.1	1,163	102.7
営業総利益	13,999	94.5	14,187	101.3
販売費及び一般管理費	13,016	97.1	13,420	103.1
営業利益	982	69.8	766	78.0
経常利益	692	62.4	493	71.3
当期純利益	413	80.8	371	89.8

- ・売上高………景気回復の実感は乏しく競争激化による厳しい状況は続くも、「ジャンボエンチョー島田店」や「ハードストック浜松早出」などの新規出店、消費税増税前の駆け込み需要があり前期比102.0%。
- ・営業利益………経費削減に注力するも、増税に対するコストや新規出店のオープンコストを補えず前期比78.0%。

I .第53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		52期(13/3期)決算期		53期(14/3期)決算期		前期比
		売上高	構成比	売上高	構成比	
DIY用品	DIY用品	23,736	52.1%	24,675	53.2%	104.0%
	家庭用品	15,527	34.1	15,433	33.2	99.4
	カー・レジャー用品	1,781	3.9	1,753	3.8	98.5
ホームセンター事業計		41,045	90.2	41,863	90.2	102.0
専門店事業		3,433	7.5	3,544	7.6	103.2
その他の事業計		1,044	2.3	1,025	2.2	98.1
合計		45,523	100.0	46,432	100.0	102.0
		金額	前期比	金額	前期比	
売上総利益		12,866	93.8%	13,023	101.2%	
売上総利益率		28.3%	-0.4	28.1%	-0.2	

- ・DIY用品……リフォーム・エクステリア需要の拡大、電動工具やペットが伸長し前期比104.0%。
- ・家庭用品……洗剤や紙類等の消耗品が増加するも、インテリアや電気用品が低調となり前期比99.4%。
- ・カー・レジャー用品……車内小物やアウトドア用品が好調に推移するも、介護用品の伸び悩みもあり減少。
- ・専門店事業……ファン層の拡大に向け、イベントの開催に注力。新店オープンの寄与もあり増加。

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)

	52期(13/3期)決算期		53期(14/3期)決算期	
	金額	前期比	金額	前期比
広告宣伝費	697	89.8%	624	89.6%
人件費	6,150	100.0	6,357	103.4
賃借料	2,636	97.4	2,712	102.9
減価償却費	822	92.4	899	109.4
その他	2,710	94.0	2,826	104.3
合計	13,016	97.1	13,420	103.1

	52期(13/3期)決算期		53期(14/3期)決算期	
	金額	前期比	金額	前期比
受取利息	35	95.3%	31	86.2%
その他	83	124.1	57	68.5
営業外収益	119	113.8	88	73.9
支払利息	301	90.8	273	90.9
その他	107	151.5	87	81.1
営業外費用	409	101.6	361	88.3

※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)

	52期(13/3期)決算期		53期(14/3期)決算期	
	金額	前期比増減	金額	前期比増減
営業活動	1,247	504	493	-754
投資活動	-296	1,373	-225	71
財務活動	-797	-1,485	-85	711
現金及び現金同等物期末残高	2,185	149	2,369	183
投資活動に含まれる有形固定資産の取得額	495	-1,497	884	388

53期(14/3期)決算期のキャッシュ・フローの状況及び主な要因

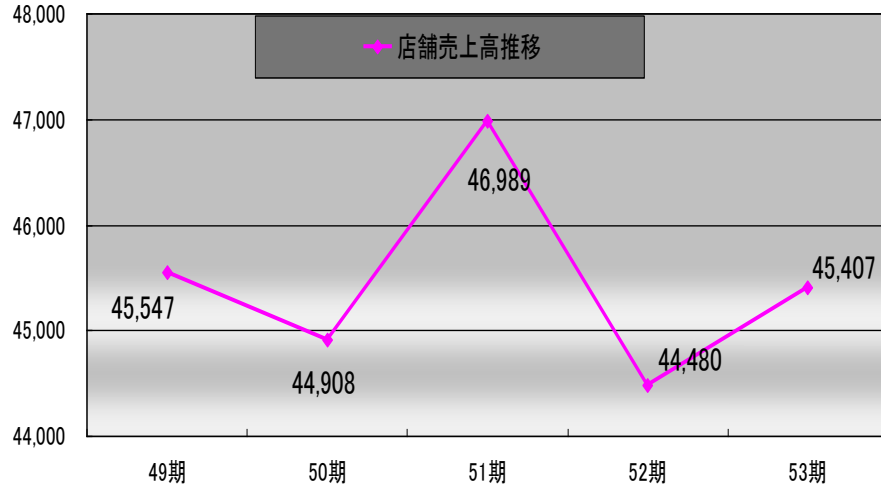
- ・営業活動・・・税金等調整前当期純利益569百万円、減価償却費910百万円、法人税等の支払額149百万円。
- ・投資活動・・・有形固定資産の取得による支出884百万円、投資有価証券の売却による収入417百万円、有価証券の償還による収入100百万円
- ・財務活動・・・社債の償還による支出343百万円、短期借入金の純増加額783百万円、ファイナンス・リース債務の返済による支出483百万円。

お客様のご利用状況

夢をカタチに 創るよろこび

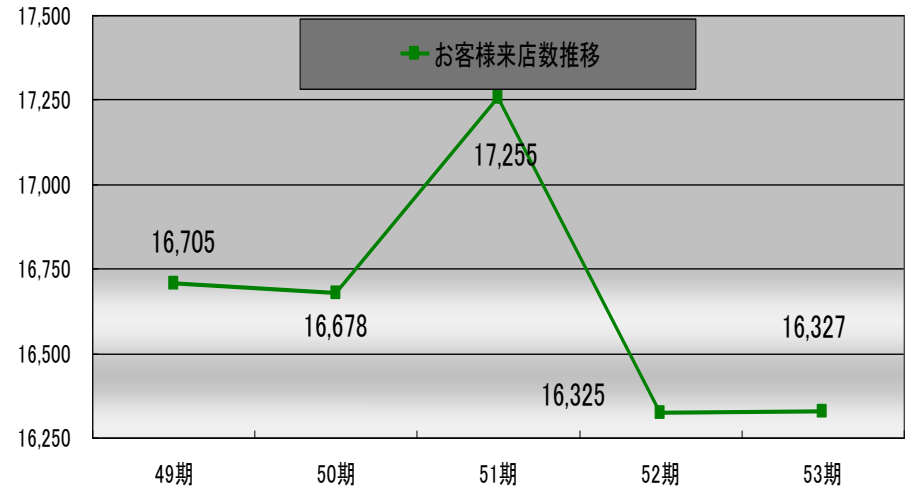
【店舗売上高推移】

単位：百万円



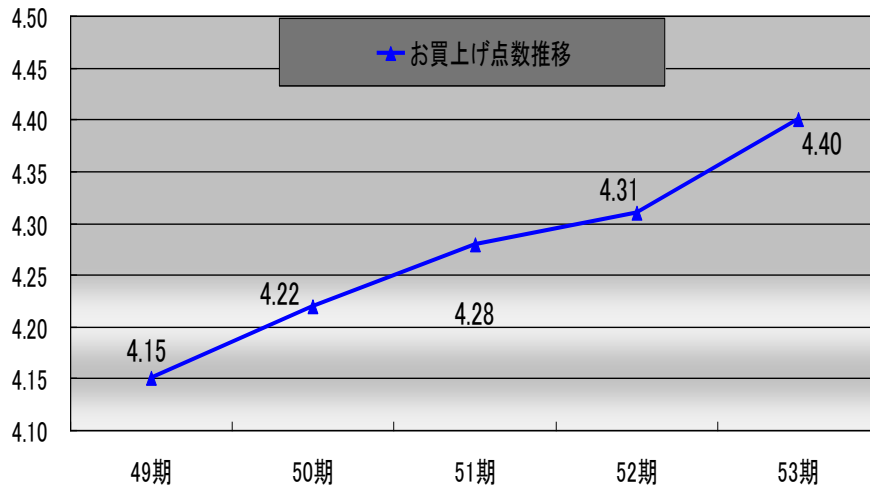
【お客様来店数推移】

単位：千人



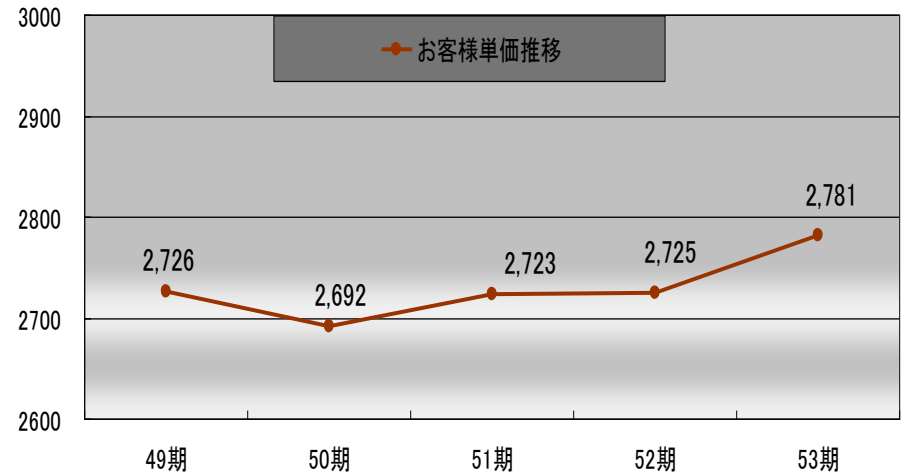
【お買上げ点数推移】

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

	52期(13/3期)決算期		53期(14/3期)決算期	
	店舗数	前期比	店舗数	前期比
H C 店舗数	26	0	27	+1
その他の店舗数	23	+4	26	+3
店舗数合計	49	+4	53	+4

	52期(13/3期)決算期		53期(14/3期)決算期	
	人数	前期比	人数	前期比
社員	554	99.6%	553	99.8%
パートタイマー	1,126	100.5	1,175	104.3
合計	1,680	100.2	1,728	102.8
パート比率	67.0%	0.4	68.0%	1.0

※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

53期開店店舗

- ・4月 ジャンボエンチョー島田店
- ・4月 casa&SWEN島田店
- ・4月 SWEMナディアパーク栄店

53期閉店店舗

- ・10月 ハードストック浜松早出
- ・12月 Zoo Square 静岡店
- ・12月 SWENフレスポ小田原店

【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、 **2013年4月18日(木)オープン**
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。

売場面積 6,850㎡ (約2,072坪)

営業時間 9:30~20:00

(資材館は8:00開店)



【10月】 ハードストック浜松早出

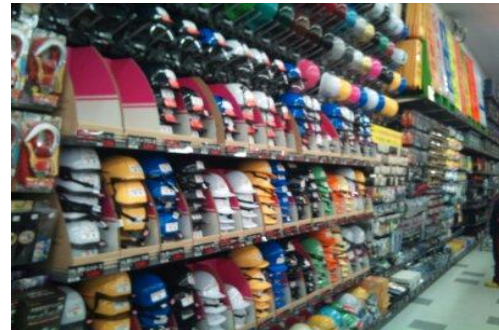


2013年10月16日(水)オープン

ハードに特化した大型の専門店第3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。

営業時間 7:00～21:00

売場面積 2,710㎡
(約820坪)



【12月】 Zoo Square静岡店

2013年12月5日(木)オープン

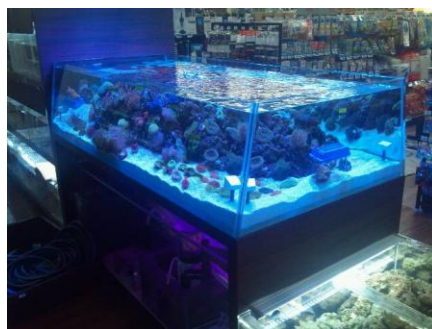
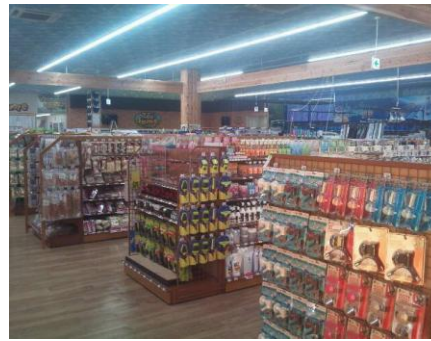
営業時間 9:30～20:00

売場面積 1,850m² (約560坪)

当社初のペット専門第1号店！

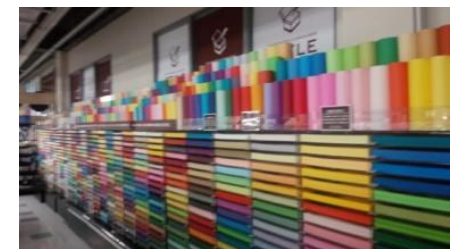
ペットを家族の一員として考え、

ファミリー層の固定客化を目指します。



【53期3月】 ジャンボエンチョー富士店 改装リニューアルオープン！

40周年を迎えるジャンボエンチョー富士店を全面改装し完全リニューアル！
2階には新規カテゴリーとして文具の専門店「STYLE-NICO」をオープン！



【ネット事業】

エンチョーホームショッピング 楽天市場店

**2013年6月25日(火)
オープン**

大手総合サイトに参入することで
当社の認知度をさらに高め、
ネット店における「デジタル面」
店舗サービスにおける「アナログ面」の
両面を強化し、よりお客様にご利用を
頂けるよう努めてまいります。

**2014年4月4日(金)には
さらに業容の拡大を図り、
エンチョーホームショッピング
Yahooショッピング店
をオープンしました。**



casa&SWEN 島田店

4月18日(木)オープン

ジャンボエンチ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



Ⅱ .54期取組及び計画

エンチョーは今期、大きな節目を迎えました。

1939年5月に遠藤材木店を創業し75周年
1974年9月にホームセンター1号店として、
「ジャンボエンチョー富士店」を出店し40周年
周年を契機に様々な企画を実施してまいります。



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(54期創業75周年 HC開設40周年)の成功
- ・周年事業を更なる発展の好機ととらえ、お客様に喜んで頂く企画に取組み、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%

56期目標売上高 456億円

1. HCの専門店化と業態変更
2. 成長が見込める専門店事業の積極的展開
3. 生活インフラの役割を担う
商品・情報・サービスの提供

(株)ジャンボ	木材に特化した総合ベンダー	56期目標売上高 1,240百万円 1. 時代のニーズに合った商品の開発 2. 内製品の拡充と仕入先の開拓
(株)システック	外販部門自立経営	56期目標売上高 420百万円 1. 関係会社との連携強化 2. 価格交渉力による外販黒字化
(株)ジェイ・イー・サービス	地域に根差したサービス部門の専門店事業	56期目標売上高 683百万円 1. 地域に根差したサービス事業の開拓と深耕 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	地域ニーズに即した独立採算の専門店チェーン	56期目標売上高 3,830百万円 1. 新しい切り口での商品提案による新業態開発 2. 組織力強化、評価反映による長期的な人材育成

「来店目的性」を高めたホームセンター業態を目指して いきます。

①新しいHC業態への転換

⇒店舗のリニューアルと業態変更を推進させ、更にハードに特化した専門店を目指していきます。

②定番売場の活性化

⇒常に新しい商品や地域特性に沿った商品を導入し、お客様の信頼頂ける売場を提供していきます。

③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。

①新しいHC業態への転換 (既存店のスクラップ&ビルド)

- ・既存HCはハードを強化し、マーケット状況に応じ
主要店舗や競合店出店予定地域の店舗を中心に
店舗リニューアルを図ります。 (今期5店舗予定)
- ・来店目的の明確化を図るため、ホームセンターから
ハードストックへの業態変更を進めていきます。
(今期 2店舗 業態変更計画中
ハードストックは新設を含め、3年後8店舗出店計画中)

②定番商品の活性化

- ・来店目的性を高めるため、お客様視点でサイズ・機能・用途を充実化させてより専門性を高めた品揃えを図ります。
- ・地域特性に沿った商品、他社にない商品、お客様の要望された商品を即導入し、ニーズに合った新しい売場を実現していきます。
- ・環境・安心・安全・健康・簡単・小世帯をキーワードとした商品を充実させていきます。

③競争力のある商品展開

- ・NBメーカー様を核とした取組みを強化し、品質を重視した高機能・高単価のオリジナル商品企画により、お客様のニーズを具体的に商品に反映していきます。
- ・HC開設40周年企画「パワフルプライス」を設定し、消耗品を中心に地域一番の価格で量的拡大を図ります。
- ・毎日得ね(価格訴求)・エコ商品(価値訴求)を戦略商品として集客力を高める売場を提供していきます。

「家族の団樂、家族の笑顔あふれるリフォーム」を 提供し、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

⇒店舗営業から全店事業化によるエリア営業に変更し、顧客対応の強化による受注件数のアップを図ります。

②施工の品質向上

⇒工事業者連絡会を定期開催し、相互の取組み強化によるお客様からの信頼性向上を図ります。

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、より高度なサービス・受注・販売を促進していきます。

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

①多店舗化へ向けた運営の確立とHCからの業態変更

⇒店独自の店舗改装や新商品取り込み等、個店力の強化を図ります。
HCからの業態変更を実施し、収益力強化を図ります。
(新設店含め3年後8店舗 出店計画中)

②ハードストックⅡへの挑戦

⇒事務文具・農園芸・インテリア資材など、新商品群を展開する
「ハードストックⅡ」への取組みを開始します。

③事業部独自の品揃えと必要に応じた売場構成

⇒メーカー情報収集を強化し、多店舗化へ向けた交渉を致します。
一流メーカーとタイアップしたオリジナルの商品や販売方法を展開し、
客数アップと新規顧客獲得を図ります。

園芸・ペットを真に愛好するお客様のソリューションを 高めます

① 生体の生涯に関する販売・サービスを充実させた店舗の実現

⇒ 昨年12月にペット専門店「Zoo Square静岡店」を出店。

固定客獲得に向けたオールペットに対する商品・サービスを展開します。
(3年後2店舗 出店計画中)

② 量販店と違った視点からの需要喚起

⇒ 話題性・稀少性のある品種取扱いを強化した展開とし、生体の種類において地域一番化を図ります。

③ 固定客獲得に向けた商品・サービスの展開

⇒ 各商品群の一番手メーカーとブランド品のリーズナブルに展開により
固定客・販売点数の拡大を図ります。

メーカータイアップによるオリジナル商品を展開致します。

ホームセンターの商品展開をネットにおいても気軽に購入できるサイトを確立致します。

昨年6月、総合ショッピングモール「楽天市場」に
「エンチョーホームショッピング楽天市場店」を出店！

⇒DIY用品 園芸用品 ペット用品 インテリア 日用雑貨 季節品など
ホームセンターの商品をネットにおいても購入できるサイトへ参入し、
当社の認知度をさらに高め、HCとの相乗効果を上げてまいります。

今期4月には「エンチョーホームショッピングYahooショッピング店」として
Yahooショッピングモールにも参入致しました。

今後も大手総合サイトへ参入し、更に受注チャネルの拡大を図ります。
また大型商品の展開を拡大し、当サイトならではの販売を確立し
固定客獲化を図ってまいります。

単位(百万円)

	54期(15/3期)計画	前期比
売上高	45,580	98.2%
営業利益	830	108.3
経常利益	570	115.5
当期純利益	340	91.5

	54期(15/3期)計画	前期比
D I Y 用品	24,680	100.0%
家庭用品	14,620	94.7
カー・レジャー用品	1,700	97.0
ホームセンター事業計	41,000	97.9
専門店事業計	3,470	97.9
その他事業	1,110	108.3
合計	45,580	98.2

「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。



店舗分布図

夢をカタチに 創るよろこび

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



CASA



合計 53店舗
 (2014年3月末)

	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) 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・島田店 (ホームアシスト) 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		27
ハードウェアショップ (ハードストック)	浜松・焼津・浜松早出			3
ペット&ガーデン専門店	Zoo Square 静岡店			1
インテリア専門店 (casa)	駿東店・七間町店・富士店・ベッドルーム清水店 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 Ricoポーノ相模大野店	8
アウトドア専門店 (SWEN)	三島店・清水店・浜松店・袋井店 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・ ヒルズウォーク徳重店・ラグーナ蒲郡店 ナディアパーク栄店		9
casa&SWEN	イオン浜松市野店・ららぽーと磐田店 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	2	53

最後まで御覧いただきまして誠にありがとうございました。

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