2019年8月期　決算説明会資料

株式会社　島忠

［証券コード：8184 ］

http://www.shimachu.co.jp/

2019年　10月15日

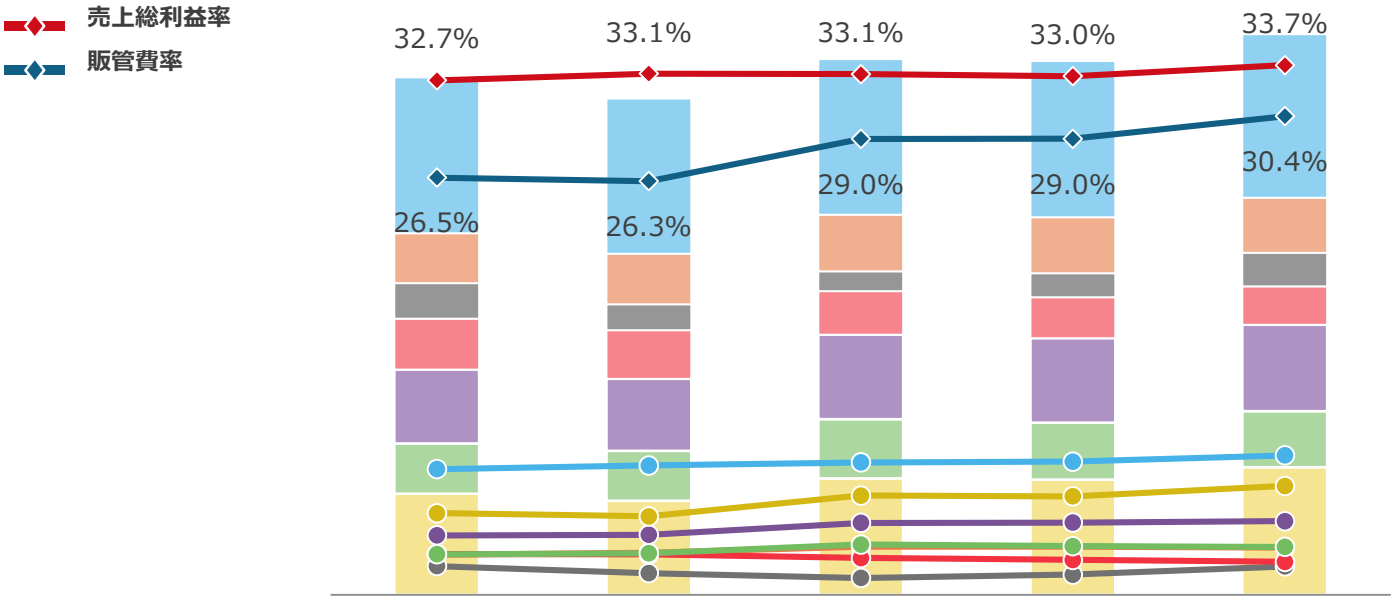
2019年8月期　決算概要

2019年8月期　業績概要

（百万円）	2018.8期	構成比	2019.8期	構成比	前期比	計画比
営業収益（①+③）	146,272	100.0%	146,387	100.0%	+0.1%	▲1.3%
①売上高	140,199	–	139,980	–	▲0.2%	▲1.6%
②売上総利益	46,224	33.0%	47,130	33.7%	+2.0%	▲2.2%
③不動産賃貸収入	6,072	4.2%	6,407	4.4%	+5.5%	+3.4%
営業総利益（②+③）	52,297	35.8%	53,538	36.6%	+2.4%	▲1.6%
販管費	42,408	29.0%	44,543	30.4%	+5.0%	▲1.8%
営業利益	9,888	6.8%	8,994	6.1%	▲9.0%	▲0.2%
経常利益	10,541	7.2%	9,143	6.2%	▲13.3%	▲1.5%
当期純利益	4,301	2.9%	6,049	4.1%	+40.6%	▲4.1%

- 売上高は、既存店売上高▲0.4%により、前期比▲0.2%・計画比▲1.6%
- 粗利率は0.7ポイント増加し、33.7%
- 営業利益は、販管費増加により、前期比▲9.0%・計画比▲0.2%

売上総利益率と販管費（率）の状況



（百万円）	15.8期	対売上比	16.8期	対売上比	17.8期	対営業収益比	18.8期	対営業収益比	19.8期	対営業収益比	対前年比
給料及び雑給	12,382	8.0%	12,341	8.2%	12,358	8.4%	12,389	8.5%	12,978	8.9%	+4.8%
その他人件費	3,963	2.6%	4,014	2.7%	4,498	3.1%	4,471	3.1%	4,385	3.0%	▲1.9%
広告宣伝費	2,826	1.8%	2,063	1.4%	1,576	1.1%	1,887	1.3%	2,653	1.8%	+40.5%
その他販売費	4,034	2.6%	3,858	2.6%	3,453	2.4%	3,250	2.2%	3,070	2.1%	▲5.5%
賃借料	5,866	3.8%	5,724	3.8%	6,718	4.6%	6,719	4.6%	6,852	4.7%	+2.0%
減価償却費	3,993	2.6%	3,967	2.6%	4,697	3.2%	4,527	3.1%	4,460	3.0%	▲1.5%
その他一般管理費	8,045	5.2%	7,480	5.0%	9,267	6.3%	9,161	6.3%	10,142	6.9%	+10.7%
販管費合計	**41,111**	**26.5%**	**39,449**	**26.3%**	**42,571**	**29.0%**	**42,408**	**29.0%**	**44,543**	**30.4%**	**+5.0%**
営業利益	**9,581**	**6.2%**	**10,254**	**6.8%**	**9,855**	**6.7%**	**9,888**	**6.8%**	**8,994**	**6.1%**	**▲9.0%**

・人件費17,364百万円

（前期比+3.0%）

「その他」は賞与引当金繰入額や退職給付費用の減少

・販売費5,723百万円

（前期比+11.4%）

「その他」は家具の納品運搬費の減少

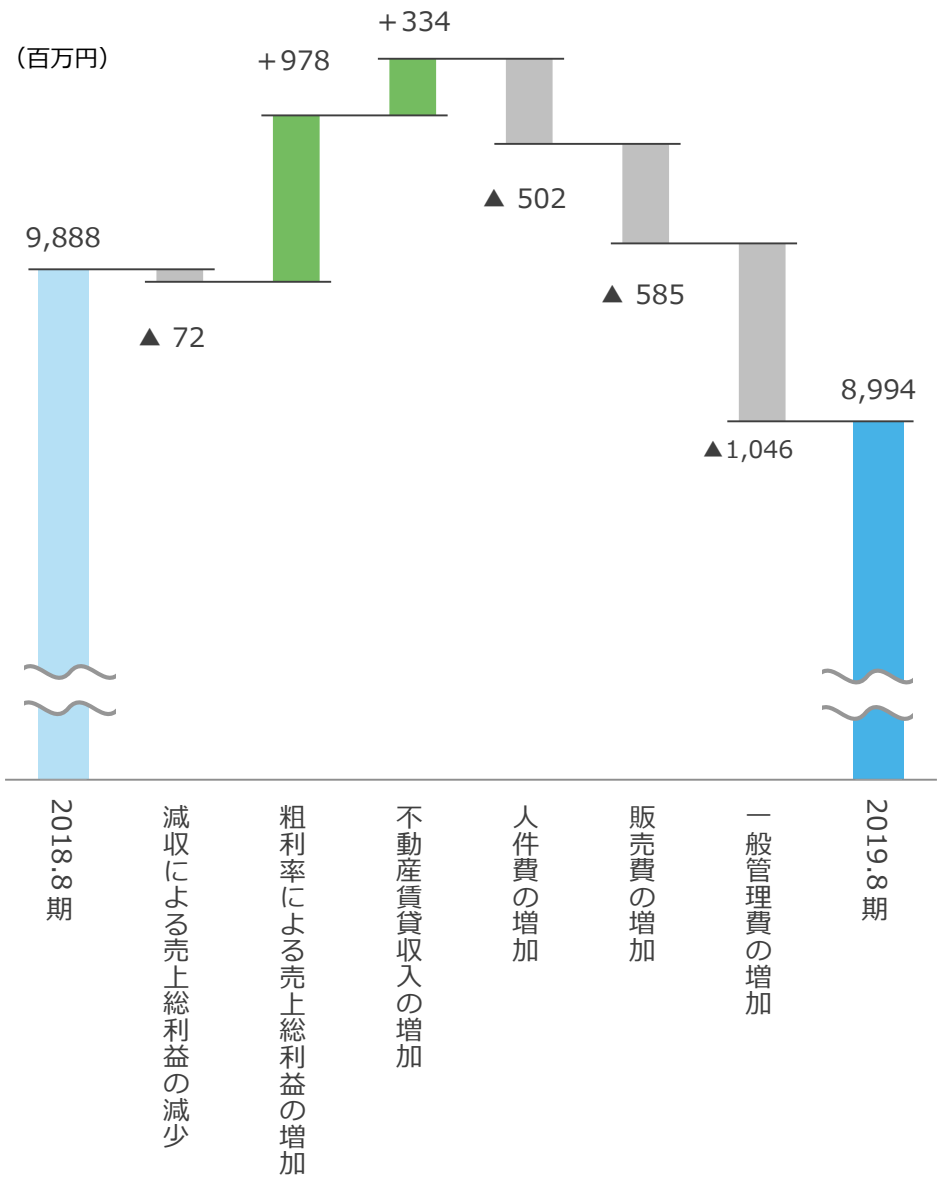
・管理費21,455百万円

（前期比+5.1%）

「その他」は修繕維持費や消耗品費の増加

※表示方法の変更に伴い前々期（17.8期）からは経費等を組替えておりますが、15.8期、16.8期については当時の数値になっております。

営業利益増減要因



■主な増減要因

売上減少による影響	▲72百万円
粗利率改善による影響 （前期33.0%　当期33.7%）	+978百万円
不動産賃貸収入の増加による影響	+334百万円
人件費の増加による影響	▲502百万円
販売費の増加による影響	▲585百万円
一般管理費の増加による影響	▲1,046百万円
合計	▲893百万円

営業外損益・特別損益の状況

■営業外損益

（百万円）	18.8期	19.8期	対前年比
営業外収益	861	520	▲39.6%
受取利息・配当金	19	31	+64.0%
有価証券利息	96	8	▲91.1%
有価証券売却益	61	–	–
その他	684	480	▲29.9%
営業外費用	208	371	+78.2%
支払賃借料	144	240	+67.0%
その他	64	131	+103.1%

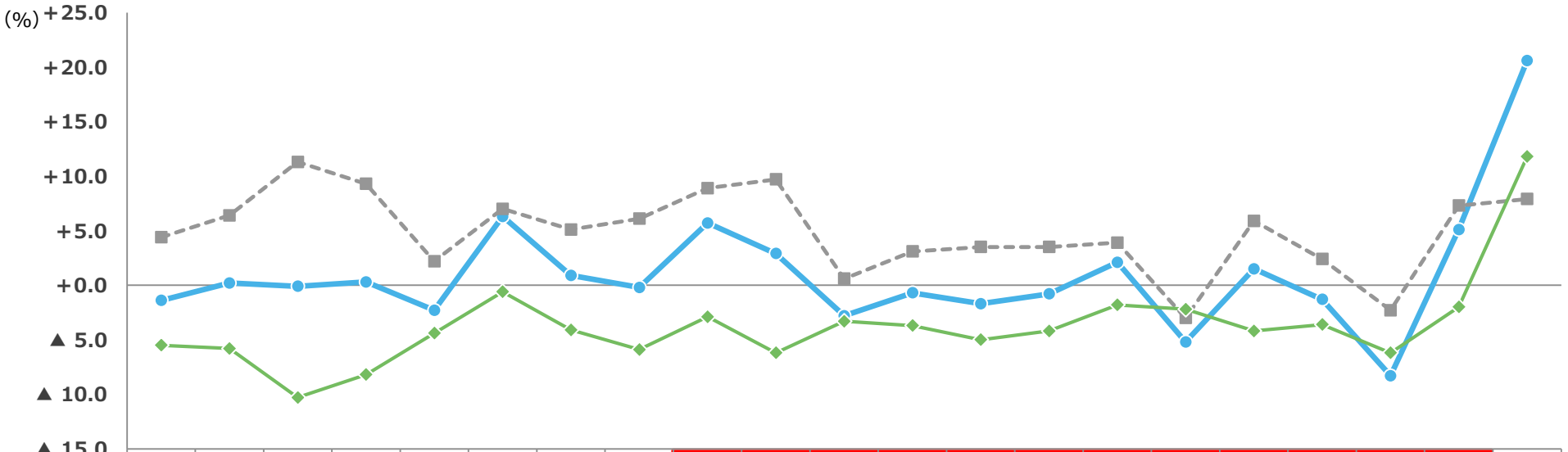
営業外損益	652	148	▲77.2%
金融収支	176	40	▲77.2%

■特別損益

（百万円）	18.8期	19.8期	対前年比
特別利益	5	85	+1333.9%
固定資産売却益	–	60	–
退職給付制度改定益	–	24	–
その他特別利益	5	1	▲78.7%
特別損失	3,660	299	▲91.8%
減損損失	2,018	91	▲95.5%
投資有価証券評価損	–	159	–
事業構造改革関連費用	1,606	–	–
その他特別損失	36	48	+34.4%

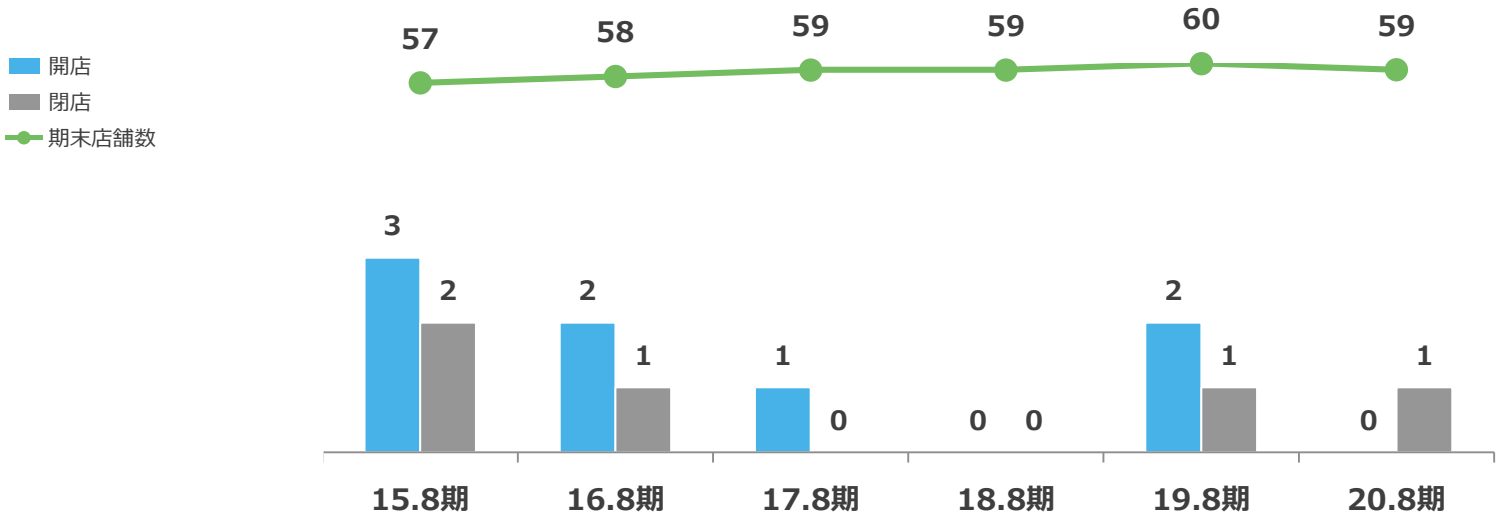
既存店月次動向（前年同期増減比）

(%)	18.8期			19.8期		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上	▲ 2.2	+0.7	▲ 0.7	+0.4	▲ 1.2	▲ 0.4
客数	+3.7	+6.7	+5.2	+4.8	+2.3	+3.5
客単価	▲ 5.7	▲ 5.6	▲ 5.7	▲ 4.2	▲ 3.4	▲ 3.8



	18年1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	19年1	2	3	4	5	6	7	8	9
売上	▲ 1.4	+0.2	▲ 0.1	+0.3	▲ 2.3	+6.3	+0.9	▲ 0.2	+5.7	+2.9	▲ 2.8	▲ 0.7	▲ 1.7	▲ 0.8	+2.1	▲ 5.2	+1.5	▲ 1.3	▲ 8.3	+5.1	+20.6
客数	+4.4	+6.4	+11.3	+9.3	+2.2	+7.0	+5.1	+6.1	+8.9	+9.7	+0.6	+3.1	+3.5	+3.5	+3.9	▲ 3.0	+5.9	+2.4	▲ 2.3	+7.3	+7.9
客単価	▲ 5.5	▲ 5.8	▲ 10.3	▲ 8.2	▲ 4.4	▲ 0.6	▲ 4.1	▲ 5.9	▲ 2.9	▲ 6.2	▲ 3.3	▲ 3.7	▲ 5.0	▲ 4.2	▲ 1.8	▲ 2.2	▲ 4.2	▲ 3.6	▲ 6.2	▲ 2.0	+11.8

店舗の状況



20.8期予定

■増床

埼玉県　1店舗

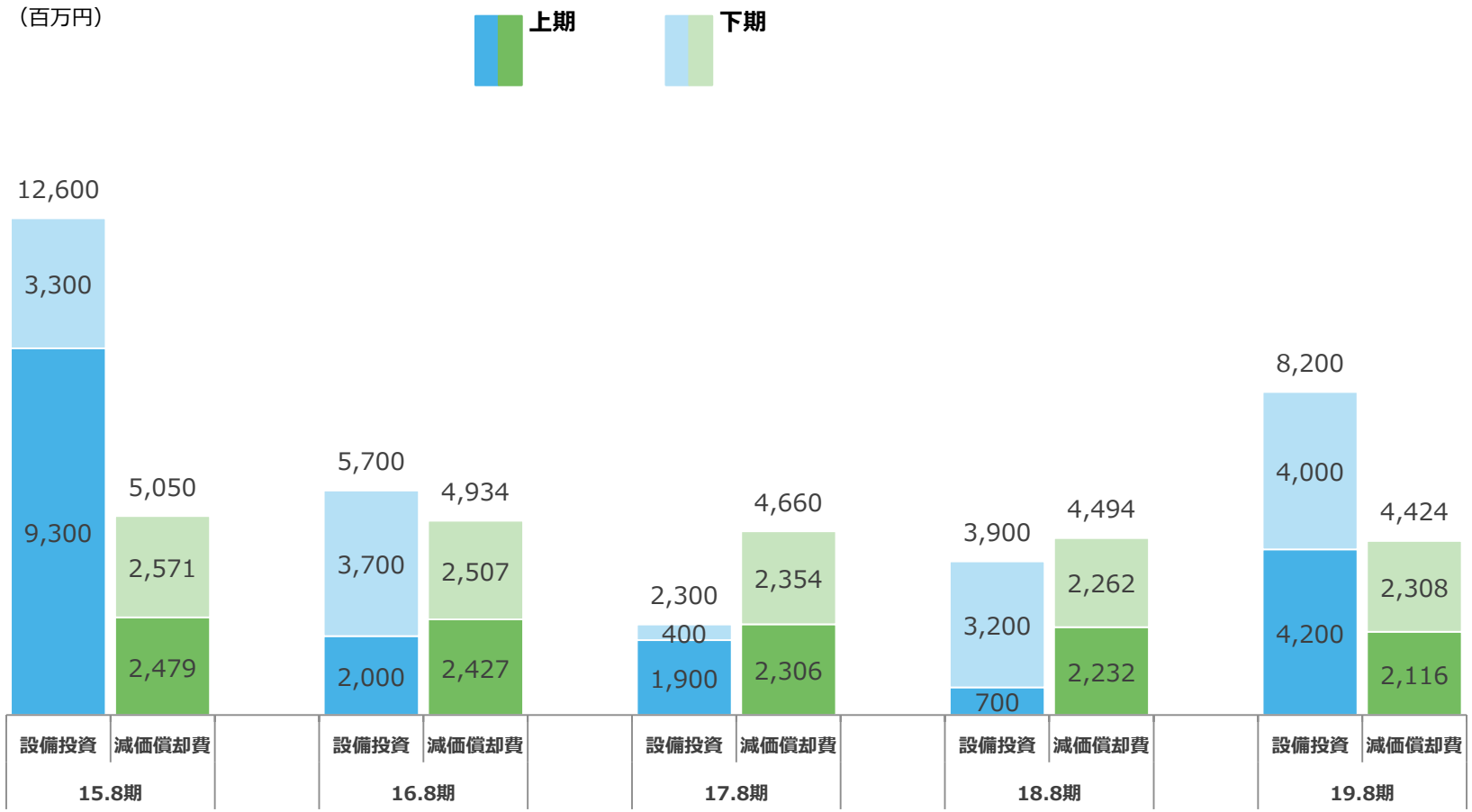
■閉店

千葉県　1店舗

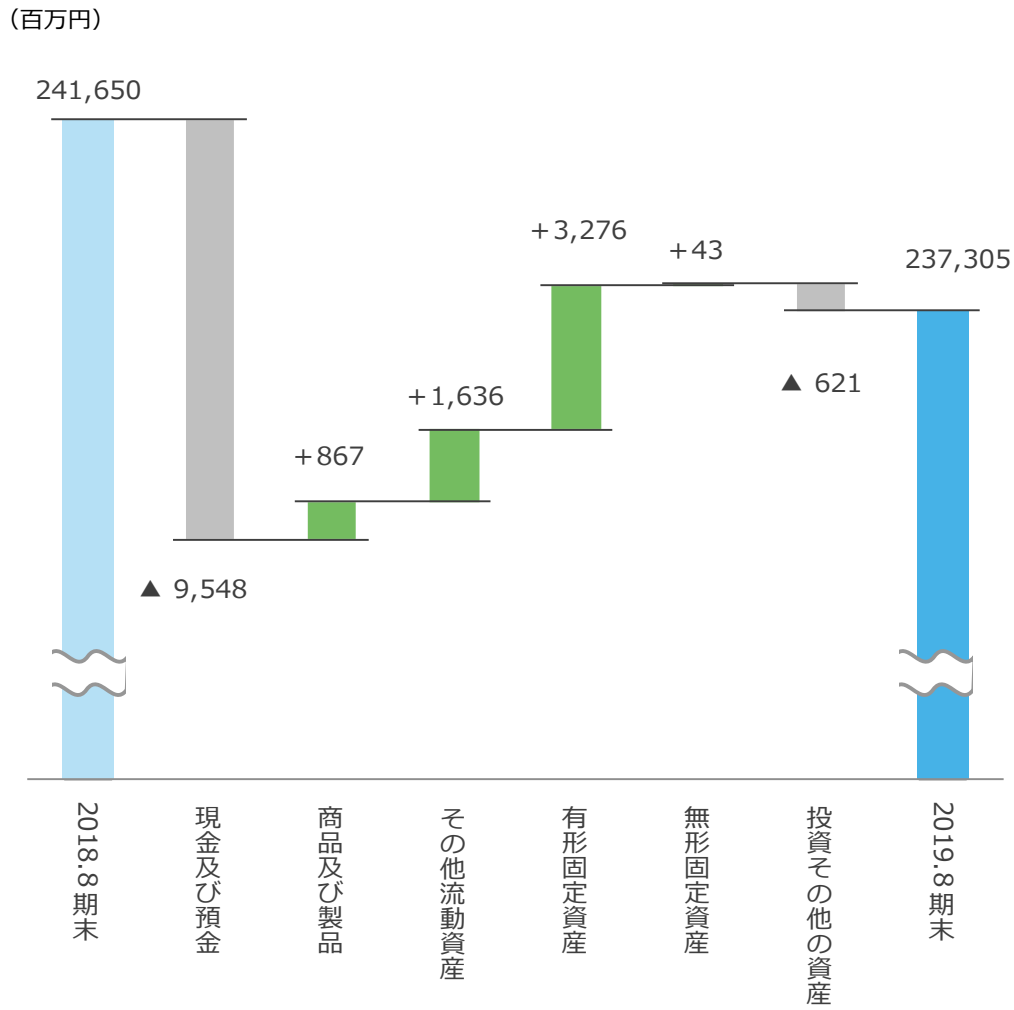
店舗数		57	58	59	59	60	59
売場面積（㎡）	新設	25,217	20,334	7,665	0	8,928	0
	増床	218	0	0	0	2,096	8,188
	閉店	▲ 12,051	▲ 2,960	0	0	▲ 3,345	▲ 6,429
	合計	619,220	636,594	644,259	644,259	651,938	653,697

（予定）

設備投資・減価償却費


（百万円）
上期
下期
12,600
3,300
9,300
5,050
2,571
2,479
5,700
3,700
2,000
4,934
2,507
2,427
2,300
400
1,900
4,660
2,354
2,306
3,900
3,200
700
4,494
2,262
2,232
8,200
4,000
4,200
4,424
2,308
2,116
設備投資
減価償却費
15.8期
16.8期
17.8期
18.8期
19.8期

2019年8月期　貸借対照表　資産の部



資産の部　237,305百万円

前期末比▲1.8%（▲4,345百万円）

流動資産

前期末比▲12.3%（▲7,044百万円）

主な要因

・現金及び預金の減少

固定資産

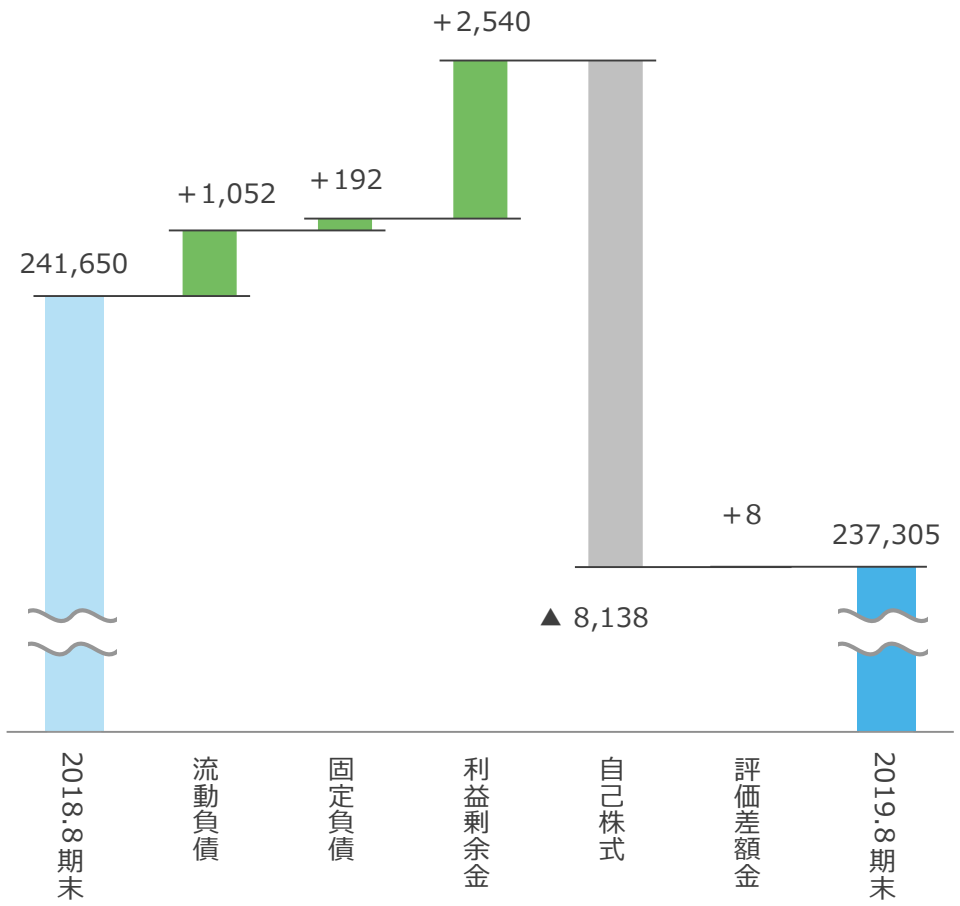
前期末比+1.5%（＋2,698百万円）

主な要因

・建物の増加

2019年8月期　貸借対照表　負債･純資産の部

（百万円）



負債･純資産の部

･負債　48,607百万円

前期末比+2.6%(+1,244百万円)

主な要因

･流動：「その他」の増加

･固定：資産除去債務の増加

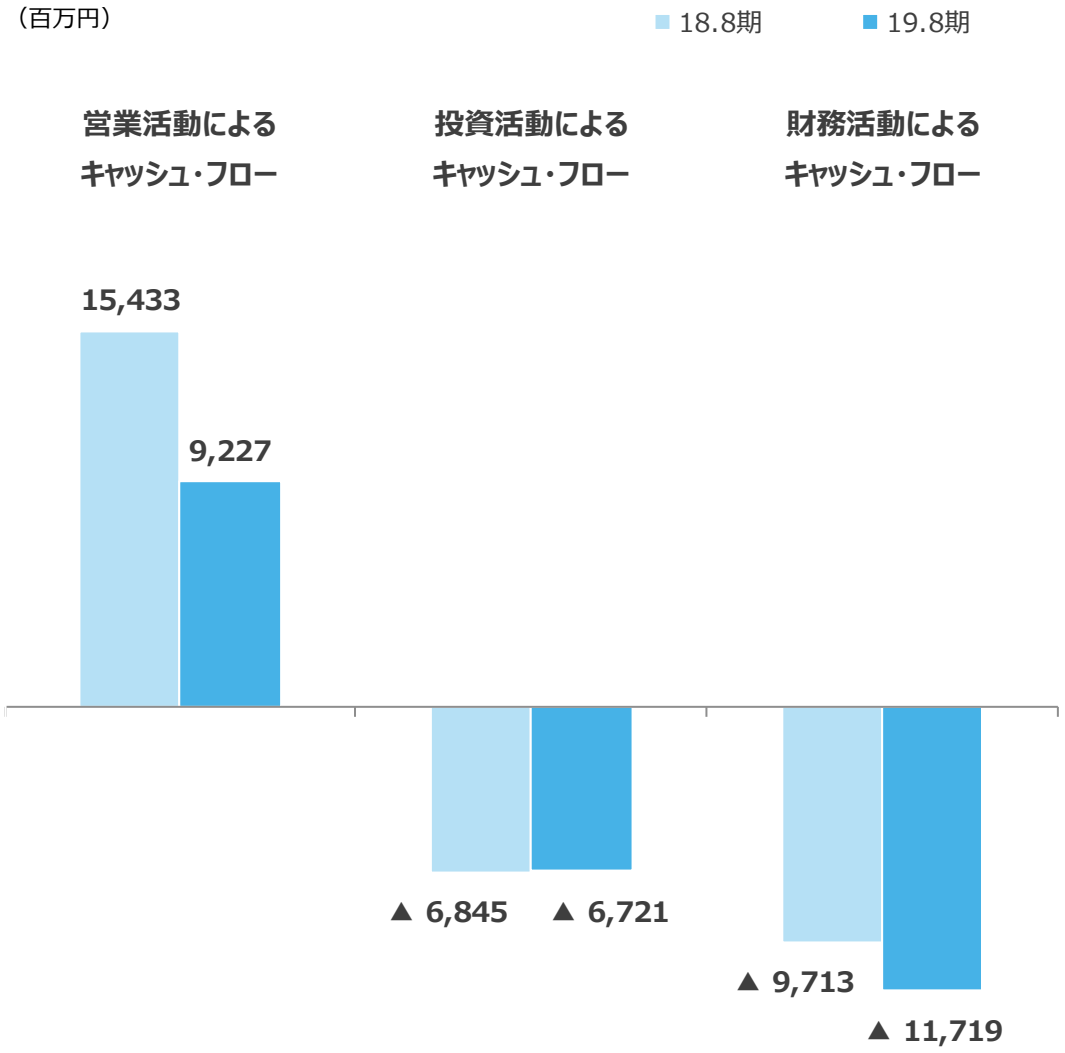
･純資産　188,698百万円

前期末比▲2.9%(▲5,589百万円)

主な要因

･自己株式の増加

2019年8月期　キャッシュ・フロー計算書



営業活動によるCF	**9,227百万円**
税引前当期純利益	8,929百万円
減価償却費	4,424百万円
法人税等の支払額	▲3,050百万円
投資活動によるCF	**▲6,721百万円**
有形固定資産の取得	▲6,516百万円
財務活動によるCF	**▲11,719百万円**
自己株式の取得	▲8,138百万円
配当金の支払額	▲3,505百万円

現金及び現金同等物の当期末残高

14,947百万円

（前期末より9,212百万円減少）

ハイライト（1）従業員数および労働生産性

1.期末従業員数

セグメント別 内訳	１５．８期	１６．８期	１７．８期	18．８期	19．８期
	（人）	（人）	（人）	（人）	（人）
営業部門	1,471（2,798）	1,480（2,639）	1,466（2,626）	1,349（2,606）	1,349（2,810）
本部	163（58）	182（87）	171（84）	205（77）	210（89）
合計	1,634（2,856）	1,662（2,726）	1,637（2,710）	1,554（2,710）	1,559（2,899）
平均年齢（才）	33.1	34.1	35.0	36.0	36.1

（注）上記の従業員数の（外書）は、臨時従業員（パートタイマー）であり、人数は1日8時間換算による期中平均人数であります。

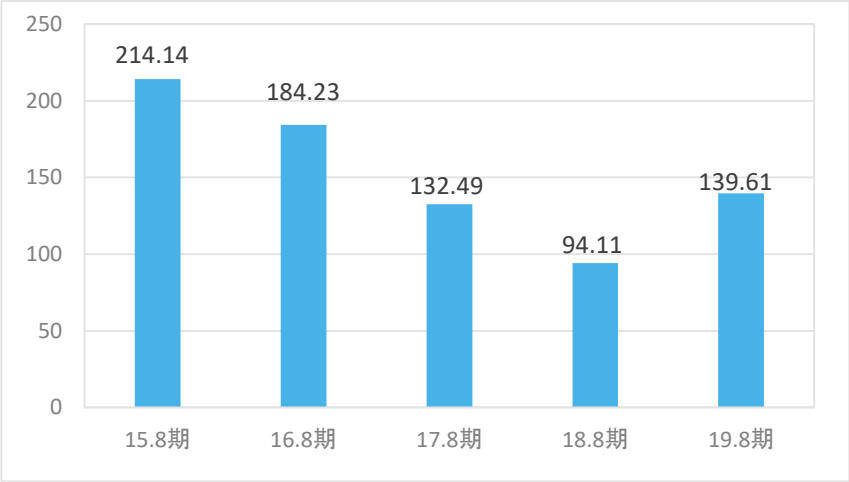
2.労働生産性

	１５．８期	１６．８期	１７．８期	18．８期	19．８期
1㎡当たりの売上高（千円）	253	238	220	217	216
一人当たりの売上高（千円）	34,447	33,788	32,318	32,680	32,194
労働分配率（%）	32.2	32.9	36.1	36.5	36.8

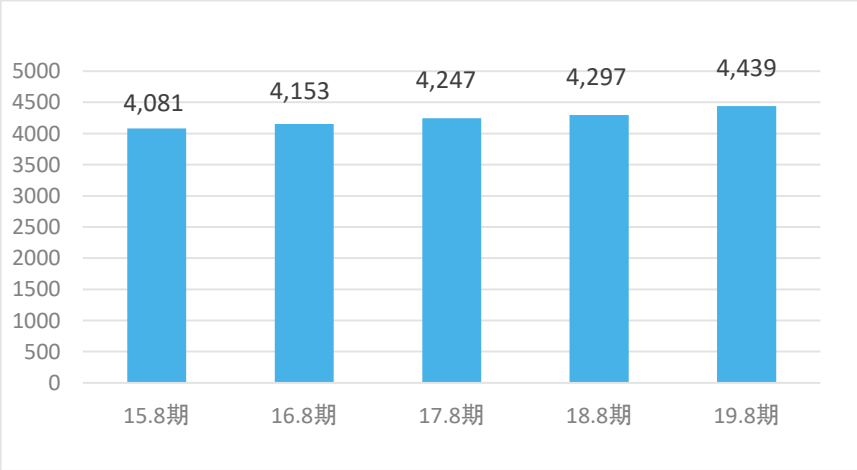
ハイライト（2）EPS･BPS･ROE･ROA

1株当たり当期純利益(EPS)

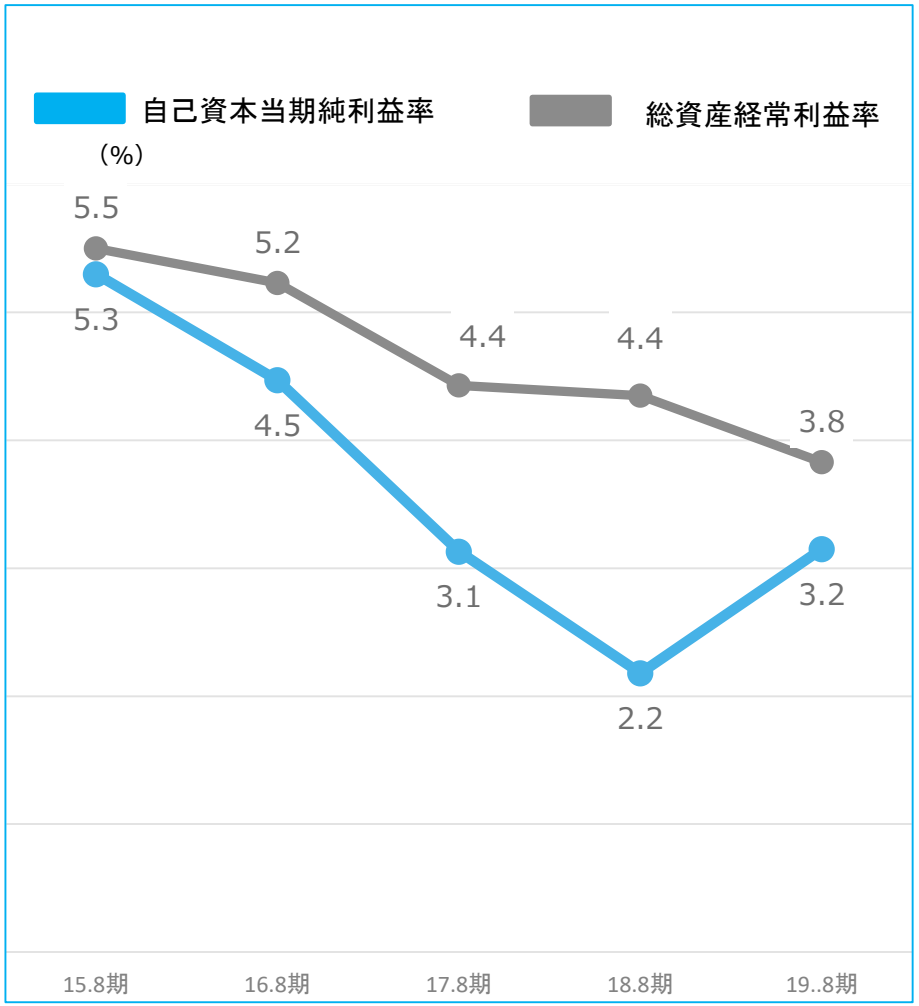
（円）



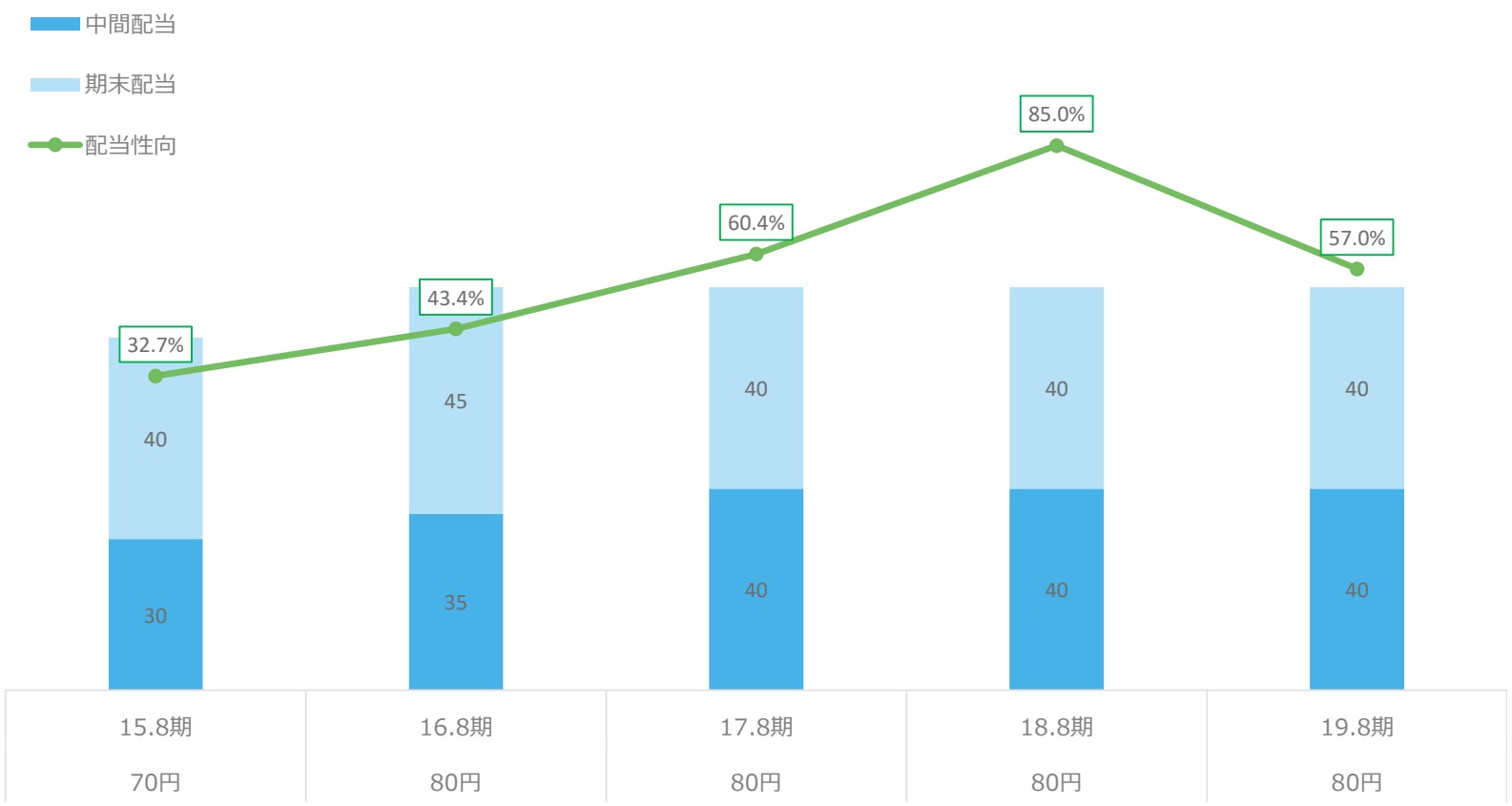
1株当たり純資産(BPS)



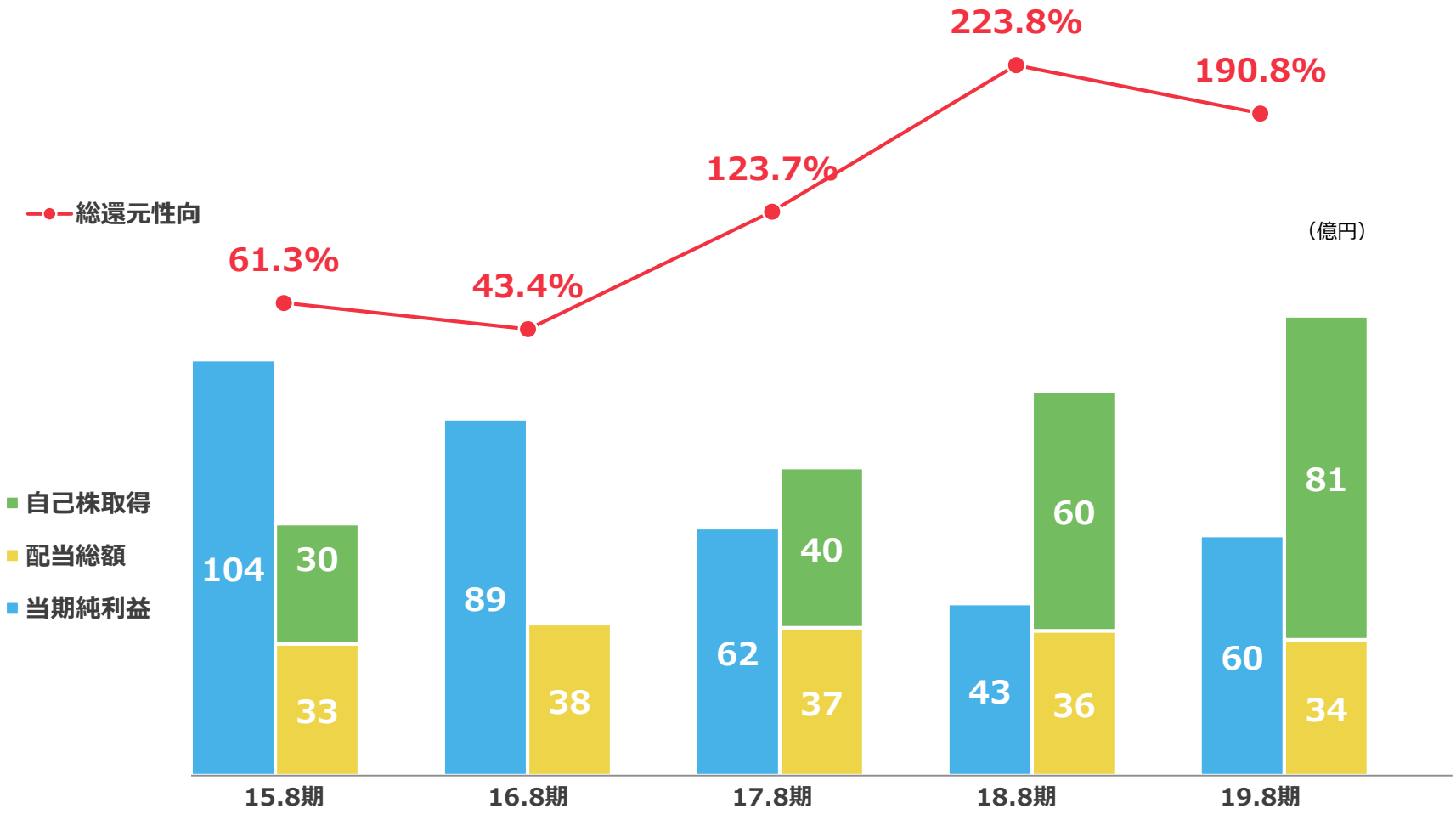
自己資本当期純利益率（ROE）
総資産経常利益率（ROA）



株主還元について　①配当金および配当性向



株主還元について　②総還元性向



2020年8月期　業績予想について

2020年８月期　通期業績予想

（百万円）	19.8期	構成比	20.8期予想	構成比	前期比
営業収益	**146,387**	100.0%	**150,771**	100.0%	+3.0%
営業利益	**8,994**	6.1%	**10,577**	7.0%	+17.6%
経常利益	**9,143**	6.2%	**11,018**	7.3%	+20.5%
当期純利益	**6,049**	4.1%	**7,492**	5.0%	+23.9%

１株当たり配当（円）	**80.0**	–	**100.0**	–	–
配当性向	**57.3%**	–	**56.7%**	–	–
DOE(純資産配当率)	**1.8%**	–	**2.3%**	–	–

（予定）

■通期　前提条件

- ●既存店売上伸び率……通期1.9%
- ●粗利率……通期34.4%
- ● 販管費……通期45,685百万円
- ●特別項目……なし

- ● 新規出店・増床及び閉店……新規出店なし、増床1店舗、閉店１店舗
- ● 設備投資及び減価償却費…5,000百万円及び5,200百万円

「中期経営計画　2021」の進捗について

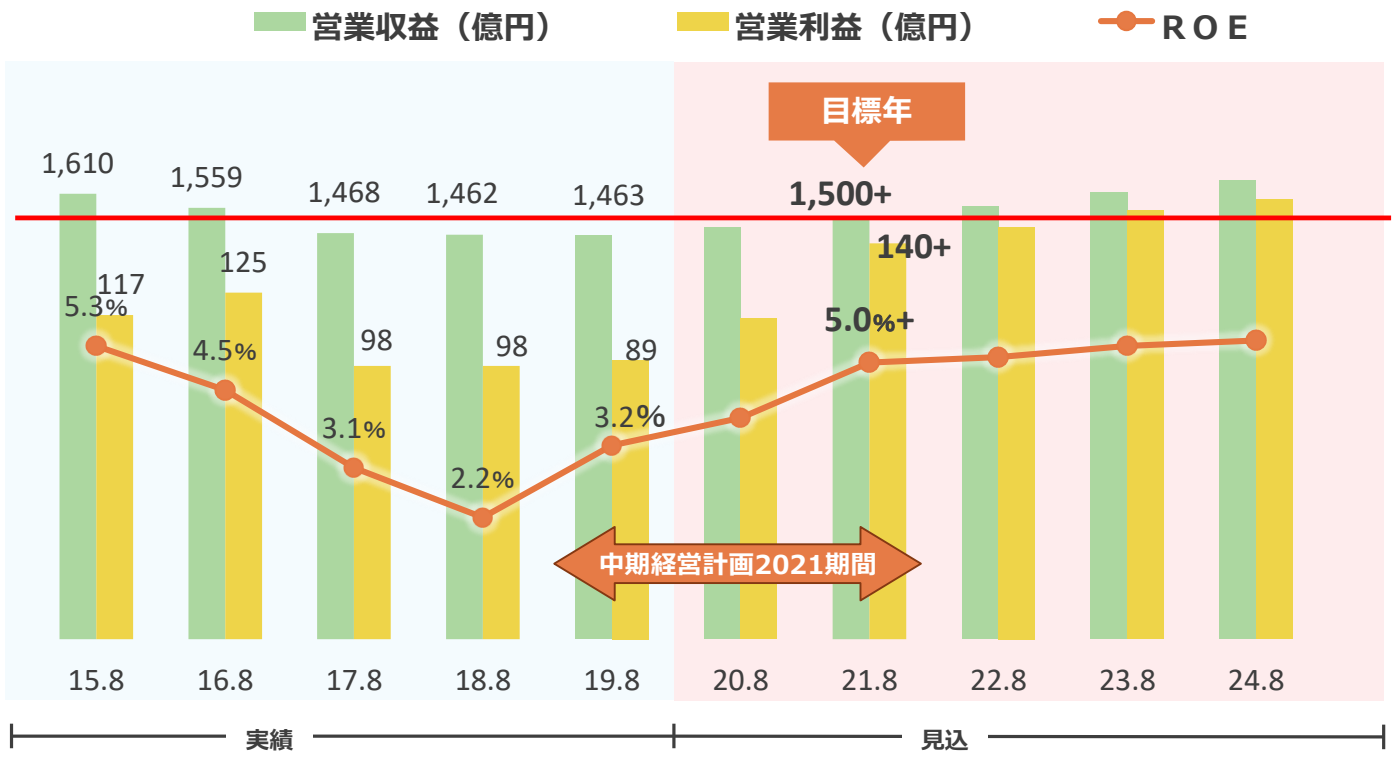
株式会社 島忠

我々がめざす姿①

	従来	これから
自社運営業態	ホームセンター 家具・ホームファッション	自社運営業態を増やす ホームセンター 家具・ホームファッション ＋ 百円均一ショップ BOOK＆CAFEなど
業態開発／ 新規ノウハウ導入	自社単独で模索	フランチャイズ加盟等による導入 M&Aによる獲得
店舗立地	近郊～郊外	都心～近郊 (より都市の中心にシフト)
店舗形態	ロードサイド・単独店舗 650坪～12,000坪	既存商業施設内への出店も行う 100坪程度の店舗も検討する
出店形態	ホームセンターと 家具・ホームファッションを 原則として一体で出店	それぞれの立地で最適な業態で出店
テナントの扱い	店舗の空きスペースの有効活用 （営業外収益に計上）	館の集客・収益最大化のための武器 （営業収入・営業利益に計上）

我々がめざす姿②

18.8期～20.8期に構造改革を実施し、21.8期にROE5%を回復。



※15.8期～17.8期は決算上の売上高に営業外収益（テナント賃料）を加えたもの。

初年度の主な取り組み①（業態開発）

・各店舗での適正な売場構成を検証し、ホームセンター・家具とシナジーが見込める新業態を積極的に導入する。
　既存の売場を活用することで、新たな売上・利益を創出し、ホームセンター・家具売場への集客効果を得る。

【当社で運営する新業態】

ダイソー

100円ショップ6店舗（累計18店舗）

各種フランチャイズ

BOOK&CAFE　1店舗（TSUTAYA BOOKSTORE・WIRED　KITCHEN with ﾌﾀﾊﾞﾌﾙｰﾂﾊﾟｰﾗｰ）

レストラン　1店舗（タニタ食堂）

フィットネス　1店舗（タニタフィッツミー）

ねむりの相談所　1店舗（＆Ｆｒｅｅ）

【テナント導入】

食品スーパー

食品スーパー5店舗
（累計21店舗）

医療モール

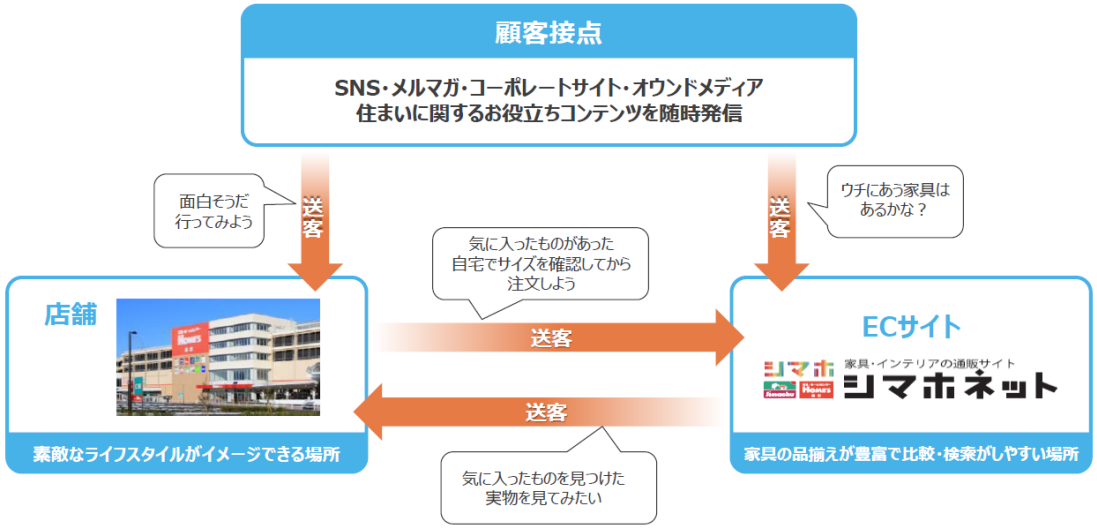
医療モール1店舗
（新導入）

スポーツジム

スポーツジム1店舗
（新導入）

初年度の主な取り組み①（業態開発：Eコマース）

・インターネットでの将来の消費者の購買行動変化を見据え、家具・ホームファッション商品のEコマース・ネットマーケティング体制を整備し、ECサイトと店舗との相互送客を確立する。



	内容
Eコマースの体制整備	ECサイトの品揃えの強化（店舗展示のオーダー品を除く全商品をカバー）
	ECサイトの掲載商品がどの店舗に展示があるのか表示
	商品のQRコードからECサイトでの商品確認が可能

初年度の主な取り組み②（店舗開発、増床）

・東京五輪に伴う建設費高騰を踏まえ、従来型の出店は抑制し、21.8期以降より継続的に出店。

・既存店の増床や小型のShop in Shop型の出店は、19.8期より積極的に進める。

【新店】

	内容
さいたま中央店	１階　ライフスタイル提案型店舗（ホームセンター）
	２階　健康をテーマとした専門店フロア （医療：病院、食事：タニタ食堂、運動：フィットネス、スポーツジム、睡眠：眠りの相談所）
	３階　本社
KITE MITE MATSUDO店	ターミナル駅周辺の既存商業施設内にShop in Shopとして出店「きて、みて、さわって、体験する新しいライフスタイル」をコンセプトに、家具・雑貨を中心とした体験や体感をテーマとした店舗

【増床】

	内容
平井店	ホームズ平井店の低利用の屋内駐車場の一部を売場として改装し、食品スーパーを誘致

初年度の主な取り組み③（コスト構造改革、経営インフラ整備）

【コスト構造改革】

	内容
粗利率改善	・PB開発に着手し、一部PB商品スタート。
販管費抑制	・家具の配送費適正化および配送業務平準化。
業務効率改善	・セミセルフレジの試験運用。増税対応およびキャッシュレス対応POSへ変更。 ・需要予測型発注の試験運用。

【経営インフラ整備】

	内容
ブランドマネジメント	・企業理念（ミッション・ビジョン・バリュー）制定。 ・さいたま市と包括連携協定締結。 ・浦和レッズとのトップパートナー契約。
人事制度見直し	・年齢給からキャリアアップが見通せる等級別へ、戦略実現や能力開発に資する評価制度へ。 ・役割が明確で多様性もある職位体系、教育・異動施策、労働時間施策の見直し。 ・定時社員の人事制度の合理化・魅力アップ。

中期経営計画2021　経営目標

・利益率向上、自己資本水準の適正化により、21.8期にROE５％以上を目指す。

	19.8期 実績	21.8期 目標
営業収益	1,463億円	1,500億円以上
営業利益	89億円	140億円以上
営業利益率（注）	6.1%	9.0%以上
自己資本	1,893億円	1,900億円未満
ROE	3.2%	5.0%以上

（注）営業利益率は営業収益を分母に集計

ご参考資料

ホームズ新山下店①

・当社で運営する新業態導入店
・㈱TSUTAYAとコラボして新業態「FURNITURE＆BOOK＆CAFÉ」を展開

▲家具・インテリアのライフスタイル提案型売場に加えて、WIRED KITCHEN withフタバフルーツパーラーや地域最大級の児童書の取り扱いが魅力の店舗です。

ホームズ新山下店②

コンセプト：「 FURNITURE＆BOOK＆CAFÉ 」
お客様の生活がより楽しくより豊かになる、総合的な暮らし・ライフスタイルの提案がコンセプトです。

モノからコトへ
①

家具・本・雑貨が融合し、
暮らしのヒントや多様なライフスタイルを提案しています。
家具売場の一部では、コーヒーを飲みながら
自宅のように寛ぎ、家具を試せるコーナーも設けています。

モノからコトへ
②

横浜エリア最大級の児童書の取り扱いがあり、
親子で絵本の読み聞かせができるスペースがあります。
ベビーカー置き場もあるので、お子様連れのお客さまに
ご好評いただいています。

ホームズさいたま中央店①

・1階はホームセンターと食品スーパー、2階は健康をテーマにした専門店を集結させた新業態店舗

▲日用品やDIY用品など生活に欠かせない商材を扱うホームセンターと、人気の角上魚類やさいたま初出店のタニタ食堂、クリニックモールなど専門店を充実させた店舗。地域のコミュニティの場となっています。

ホームズさいたま中央店②

コンセプト：「お客様にとって大切なこと」を想う
お客様の日々の生活にお役に立てることを想い、「便利」で「身近」な生活提案型店舗を目指します。

モノからコトへ
①

埼玉県初出店となる「タニタ食堂」や、タニタがプロデュースする
女性専用フィットネスの「タニタフィッツミー」、眠りの悩みを
スリープアドバイザーに相談できる「眠りの相談所」など、
お客様からご好評をいただいています。

モノからコトへ
②

地域のお客様に向けて、【医療】【食事】【運動】【睡眠】など、
「健康」をテーマにした様々な情報やヘルスケア提案を行いたい
という想いから、このHEALTH MALLをつくりました。

ホームズKITE MITE MATSUDO店③

・ホームセンターと家具や雑貨の融合店舗を中心としたShop in Shop型の新業態店舗

▲松戸駅から徒歩5分の商業施設「キテミテマツド」内にオープンしたShop in Shop型の店舗です。定期的に、様々なイベントを行っており、「体験」をキーワードにして売場づくりを行っています。

ホームズKITE MITE MATSUDO店

コンセプト：「きて、みて、さわって、体験する新しいライフスタイル」
来店したからこそ味わえる、リアル店舗ならではの感動を目指した店舗です。

モノからコトへ

売場内に設けられたCUBEと呼ばれる9のブースでは、
テーマごとに様々な体験や体感が可能です。

例えば、
【遊】CUBE⇒話題のeスポーツに適した家具や
スピーカーなどを実際に体験できます。
【食】CUBE⇒キッチン用品が実際に試せます。
【彩】CUBE⇒カーペットの踏み心地や
カーテンの機能(遮光・遮音）が試せます。

本資料に記載されております、当社の将来の業績に関する見通しにつきましては、本資料の発表日現在において
入手可能な情報に基づき、当社が独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。
従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。
当社の内部要因や当社を取り巻く事業環境の変化等の外部要因が直接または間接的に当社の業績に影響を与え
本資料に記載した見通しが変わる可能性があることをご承知おきください。

株式会社 島忠