



# 2020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/>

2020年 10月6日

# 2020年8月期 決算概要

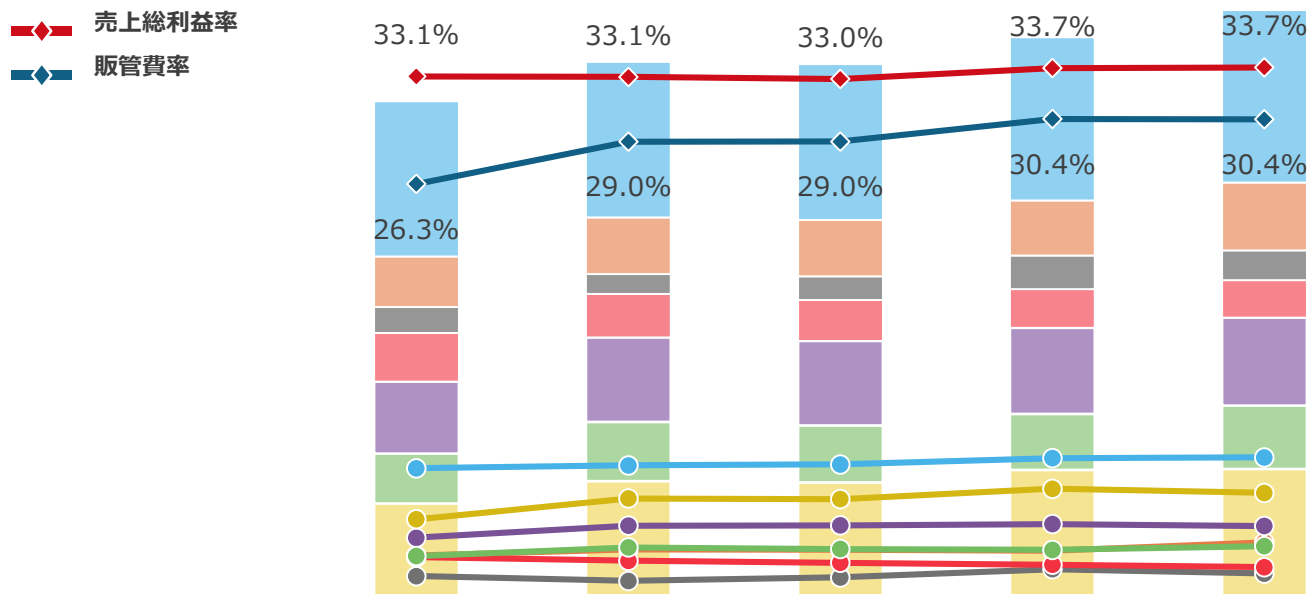


# 2020年8月期 業績概要

(百万円)	2019.8期		2020.8期			
		構成比		構成比	前期比	計画比
営業収益 (①+③)	146,387	100.0%	153,540	100.0%	+4.9%	+1.8%
①売上高	139,980	—	146,694	—	+4.8%	+1.9%
②売上総利益	47,130	33.67%	49,443	33.70%	+4.9%	+1.9%
③不動産賃貸収入	6,407	4.4%	6,845	4.5%	+6.8%	▲0.9%
営業総利益 (②+③)	53,538	36.6%	56,289	36.7%	+5.1%	+1.5%
販管費	44,543	30.4%	46,691	30.4%	+4.8%	+0.6%
営業利益	8,994	6.1%	9,598	6.3%	+6.7%	+6.1%
経常利益	9,143	6.2%	10,094	6.6%	+10.4%	+5.0%
当期純利益	6,049	4.1%	6,422	4.2%	+6.2%	+5.4%

- 売上高は、既存店売上高+4.4%により、前期比+4.8%・計画比+1.9%
- 粗利率は0.03ポイント増加し、33.70%
- 営業利益は、営業総利益の増加により、前期比+6.7%・計画比+6.1%

# 売上総利益率と販管費（率）の状況



・人件費19,094百万円

(前期比+10.0%)

「その他」は福利厚生費（従業員支援金）や退職給付費用の増加

・販売費5,346百万円

(前期比▲6.6%)

「その他」は家具の納品運搬費の減少

・管理費22,250百万円

(前期比+3.7%)

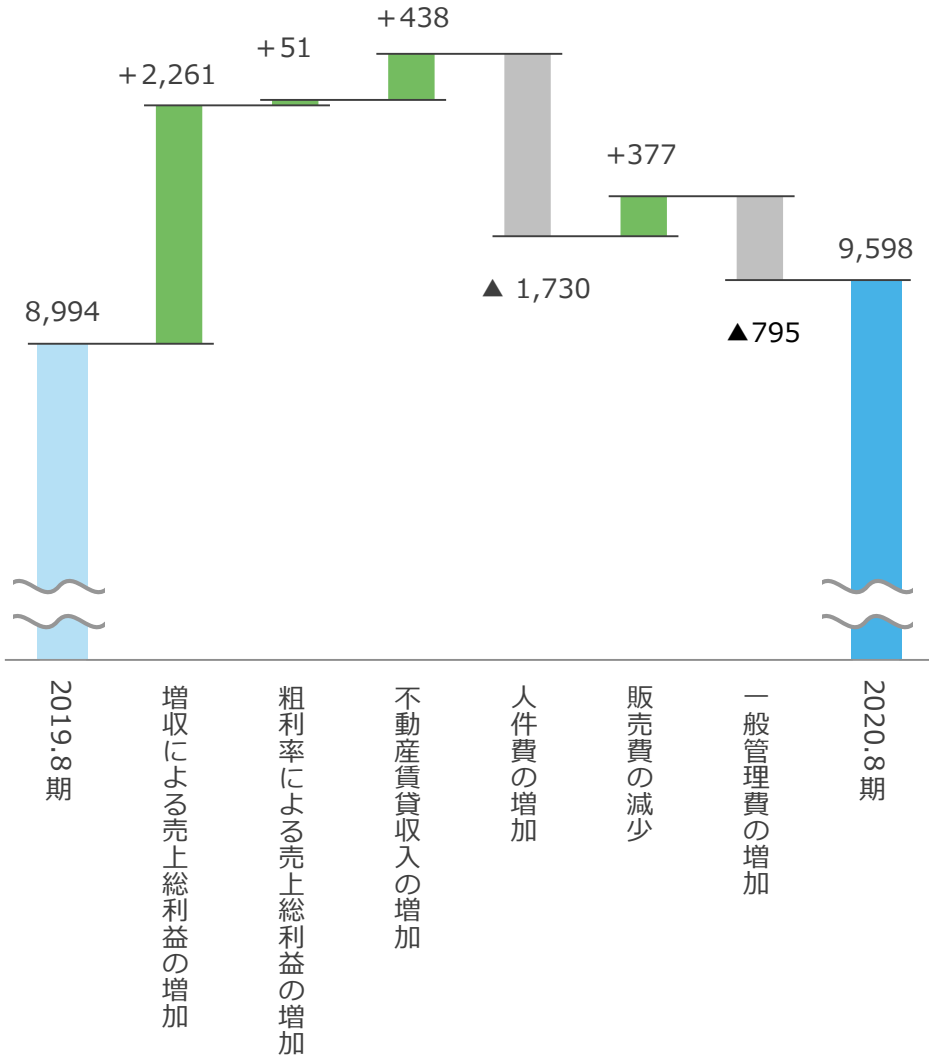
「その他」は修繕維持費の増加

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

	16.8期		17.8期		18.8期		19.8期		20.8期		対前年比
	(百万円)	対売上比		対営業収益比		対営業収益比		対営業収益比		対営業収益比	
給料及び雑給	12,341	8.2%	12,358	8.4%	12,389	8.5%	12,978	8.9%	13,694	8.9%	+5.5%
其他人件費	4,014	2.7%	4,498	3.1%	4,471	3.1%	4,385	3.0%	5,399	3.5%	+23.1%
広告宣伝費	2,063	1.4%	1,576	1.1%	1,887	1.3%	2,653	1.8%	2,361	1.5%	▲11.0%
その他販売費	3,858	2.6%	3,453	2.4%	3,250	2.2%	3,070	2.1%	2,984	1.9%	▲2.8%
賃借料	5,724	3.8%	6,718	4.6%	6,719	4.6%	6,852	4.7%	6,997	4.6%	+2.1%
減価償却費	3,967	2.6%	4,697	3.2%	4,527	3.1%	4,460	3.0%	5,030	3.3%	+12.8%
その他一般管理費	7,480	5.0%	9,267	6.3%	9,161	6.3%	10,142	6.9%	10,223	6.7%	+0.8%
<b>販管費合計</b>	<b>39,449</b>	<b>26.3%</b>	<b>42,571</b>	<b>29.0%</b>	<b>42,408</b>	<b>29.0%</b>	<b>44,543</b>	<b>30.4%</b>	<b>46,691</b>	<b>30.4%</b>	<b>+4.8%</b>
<b>営業利益</b>	<b>10,254</b>	<b>6.8%</b>	<b>9,855</b>	<b>6.7%</b>	<b>9,888</b>	<b>6.8%</b>	<b>8,994</b>	<b>6.1%</b>	<b>9,598</b>	<b>6.3%</b>	<b>+6.7%</b>

# 営業利益増減要因

(百万円)



## ■ 主な増減要因

売上増加による影響	+2,261百万円
粗利率改善による影響 (前期33.67% 当期33.70%)	+51百万円
不動産賃貸収入の増加による影響	+438百万円
人件費の増加による影響	▲1,730百万円
販売費の減少による影響	+377百万円
一般管理費の増加による影響	▲795百万円
合計	+603百万円

# 営業外損益・特別損益の状況

## ■ 営業外損益

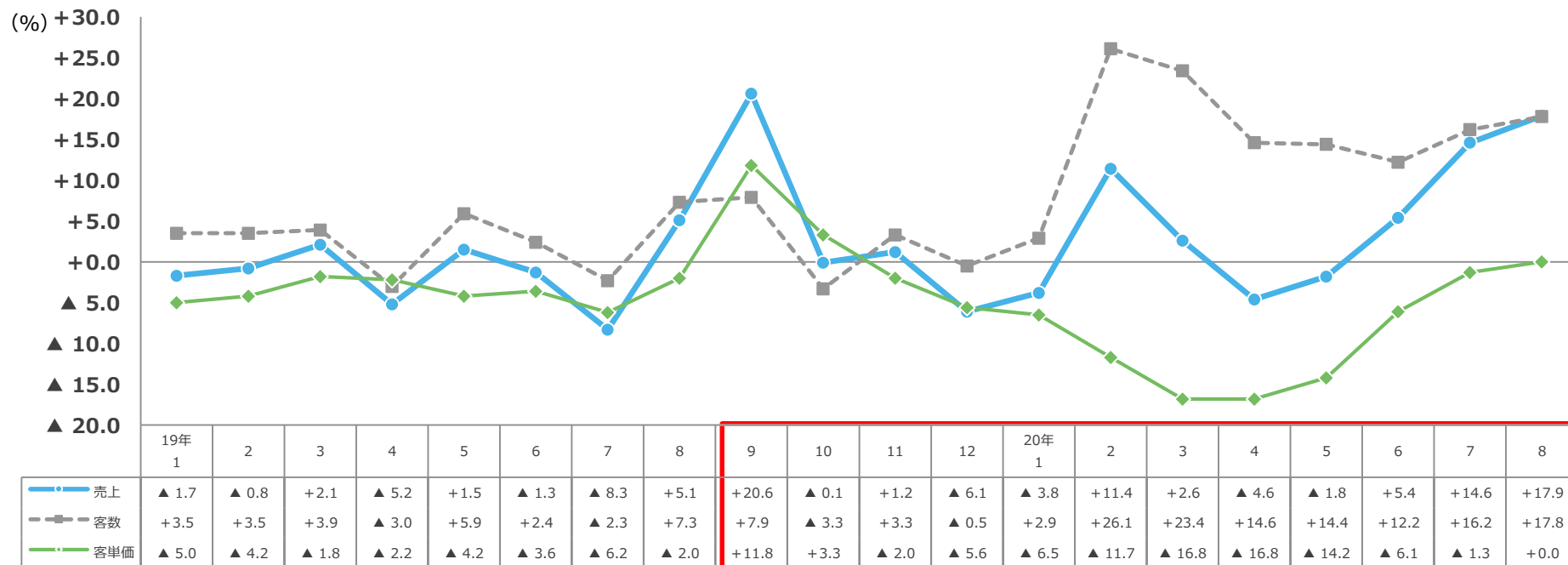
(百万円)	2019.8期	2020.8期	対前年比
営業外収益	520	629	+ 20.9%
受取利息・配当金	40	106	+ 164.7%
受取手数料	148	143	▲ 3.3%
自動販売機手数料	154	155	+ 0.5%
その他	176	223	+ 26.4%
営業外費用	371	133	▲ 64.2%
支払賃借料	240	33	▲ 86.3%
その他	131	100	▲ 23.7%
営業外損益	148	496	+ 233.7%
金融収支	40	100	+ 148.5%

## ■ 特別損益

(百万円)	2019.8期	2020.8期	対前年比
特別利益	85	38	▲ 55.6%
固定資産売却益	60	—	
退職給付制度改定益	24	—	
受取保険金	—	38	
その他特別利益	1	—	
特別損失	299	652	+ 117.7%
固定資産処分損	48	23	▲ 50.8%
災害による損失	—	46	
店舗閉鎖による損失	—	98	
新型コロナウイルス感染症による損失	—	482	
減損損失	91	—	
投資有価証券評価損	159	—	

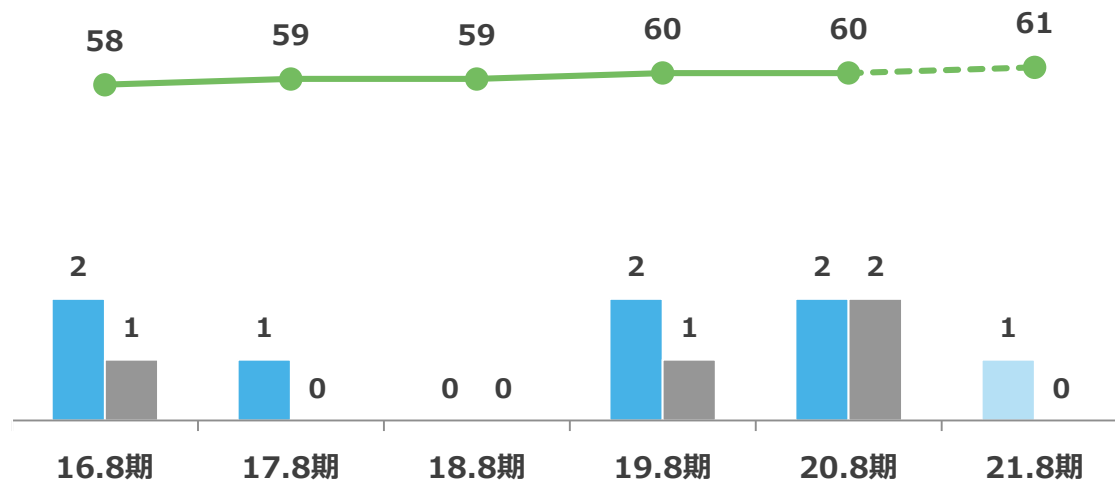
# 既存店月次動向（前年同期増減比）

（%）	19.8期			20.8期		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上	+0.4	▲ 1.2	▲ 0.4	+3.3	+5.5	+4.4
客数	+4.8	+2.3	+3.5	+5.3	+16.3	+11.0
客単価	▲ 4.2	▲ 3.4	▲ 3.8	▲ 2.0	▲ 9.3	▲ 6.0



# 店舗の状況

■ 開店  
■ 閉店  
● 期末店舗数



## 21.8期予定

■ 開店

埼玉県 1店舗

店舗数	58	59	59	60	60	61
-----	----	----	----	----	----	----

売場面積 (㎡)	新設	20,334	7,665	0	8,928	3,503	10,708
	増床	0	0	0	2,096	8,188	0
	閉店	▲ 2,960	0	0	▲ 3,345	▲ 12,857	0
	合計	636,594	644,259	644,259	651,938	650,772	661,480

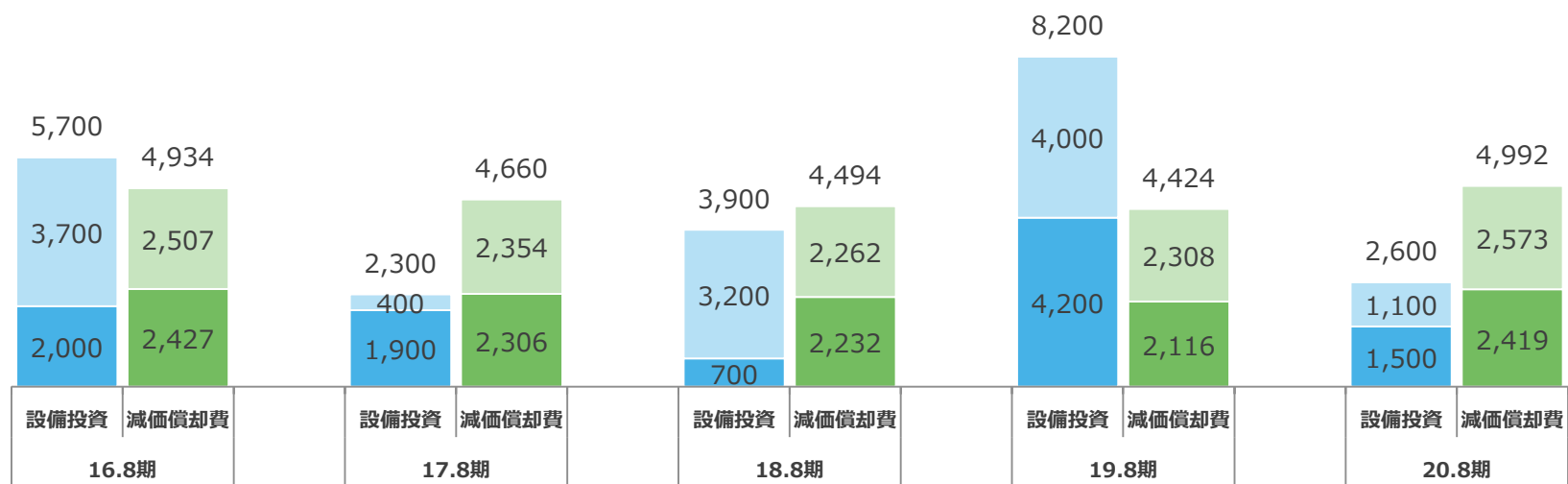
(予定)



# 設備投資・減価償却費

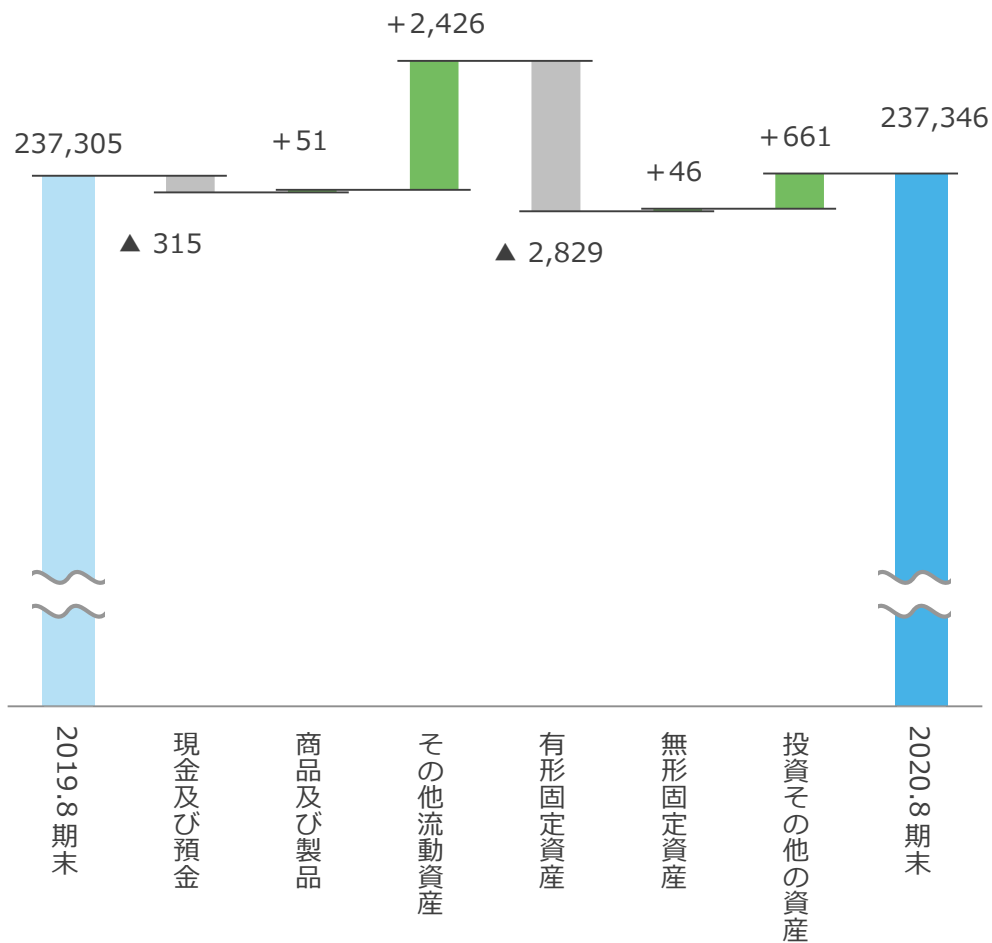
(百万円)

■ 上期 ■ 下期



# 2020年8月期 貸借対照表 資産の部

(百万円)



**資産の部 237,346百万円**  
**前期末比+0.02% (+40百万円)**

流動資産

前期末比+4.3% (+2,161百万円)

主な要因

- ・売掛金の増加

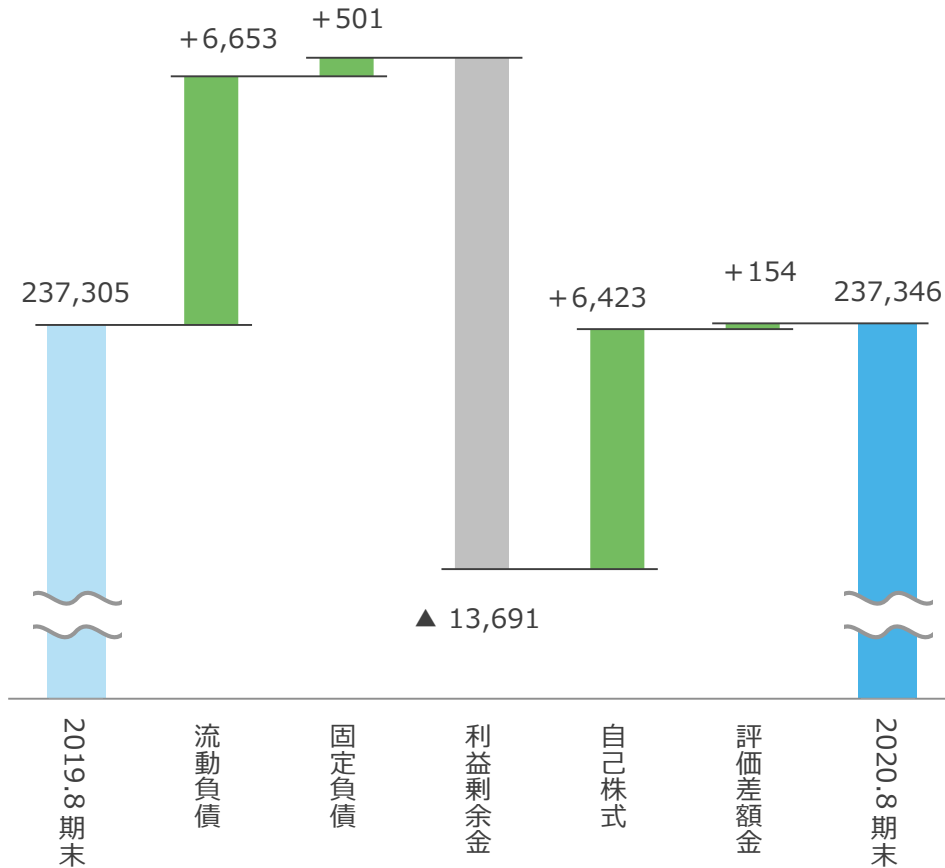
固定資産

前期末比▲1.1% (▲2,121百万円)

主な要因

- ・建設仮勘定の減少

(百万円)



## 負債・純資産の部

・負債 55,761百万円

前期末比+14.7%(+7,154百万円)

主な要因

- ・流動：短期借入金の増加
- ・固定：退職給付引当金の増加

・純資産 181,584百万円

前期末比▲3.8%(▲7,113百万円)

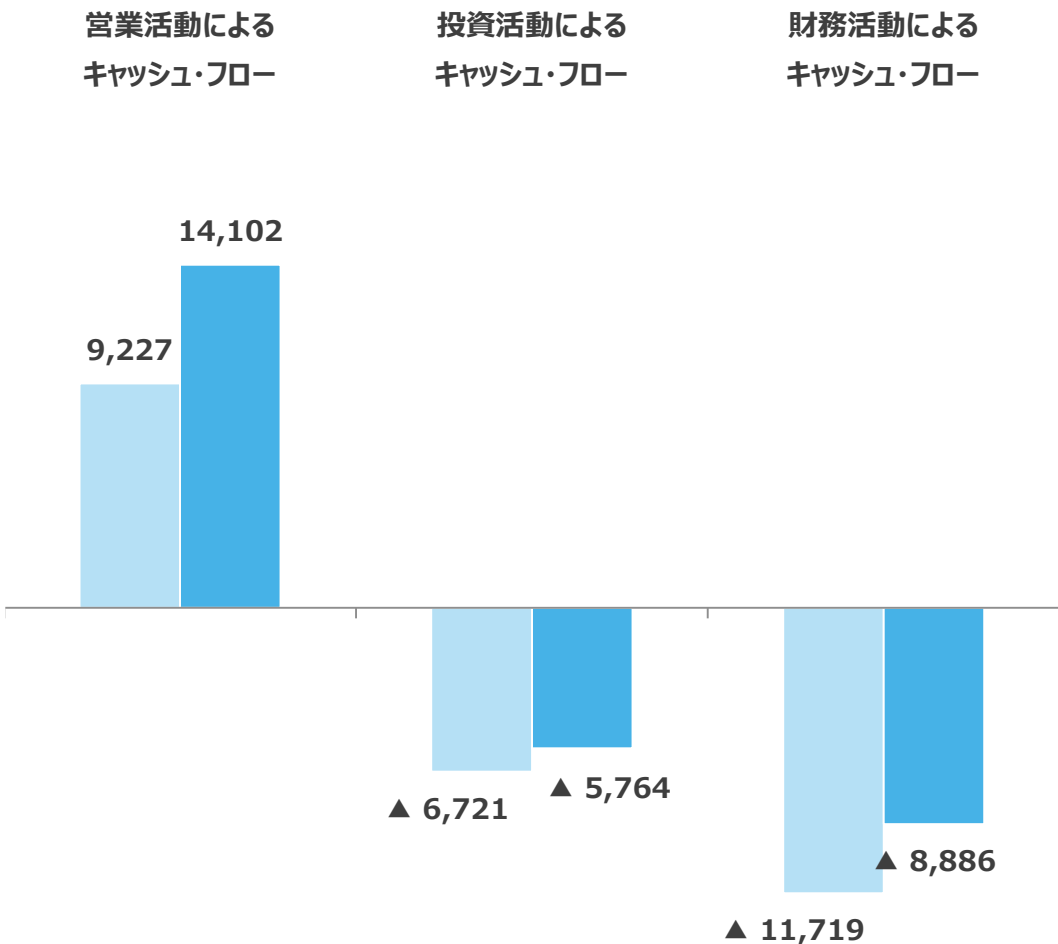
主な要因

- ・利益剰余金の減少（自己株式消却による減少）

# 2020年8月期 キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

■ 19.8期 ■ 20.8期



## 営業活動によるCF 14,102百万円

税引前当期純利益	9,480百万円
減価償却費	5,109百万円
法人税等の支払額	▲2,679百万円

## 投資活動によるCF ▲5,764百万円

有形固定資産の取得	▲4,371百万円
-----------	-----------

## 財務活動によるCF ▲8,886百万円

自己株式の取得	▲10,003百万円
配当金の支払額	▲3,776百万円

## 現金及び現金同等物の当期末残高

**14,398百万円**

(前期末より549百万円減少)

# 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	16. 8期	17. 8期	18. 8期	19. 8期	20. 8期
	(人)	(人)	(人)	(人)	(人)
営業部門	1,480 (2,639)	1,466 (2,626)	1,349 (2,606)	1,349 (2,810)	1,300 (2,835)
本部	182 (87)	171 (84)	205 (77)	210 (89)	279 (105)
合計	1,662 (2,726)	1,637 (2,710)	1,554 (2,710)	1,559 (2,899)	1,579 (2,940)
平均年齢 (才)	34.1	35.0	36.0	36.1	37.1

(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。

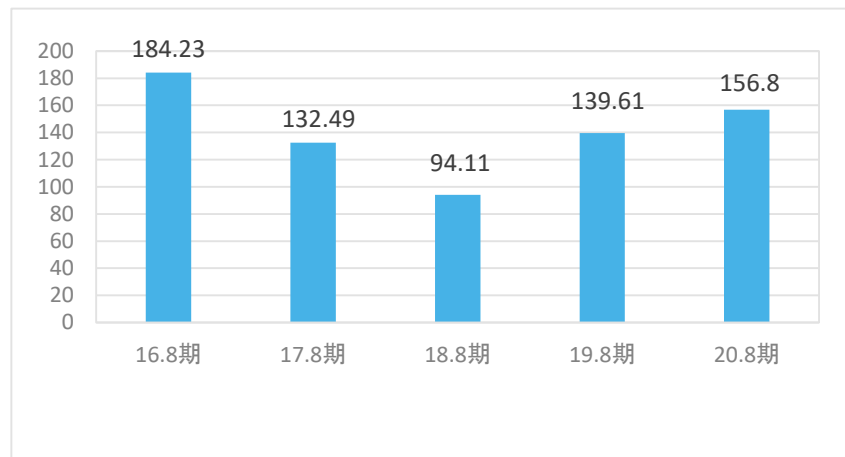
## 2. 労働生産性

	16. 8期	17. 8期	18. 8期	19. 8期	20. 8期
1㎡当たりの売上高 (千円)	238	220	217	216	225
一人当たりの売上高 (千円)	33,788	32,318	32,680	32,194	32,679
労働分配率 (%)	32.9	36.1	36.5	36.8	38.6

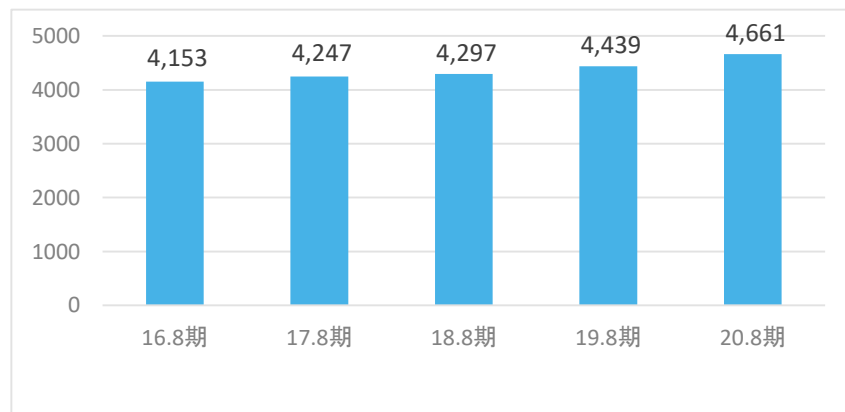
# ハイライト (2) EPS・BPS・ROE・ROA

## 1 株当たり当期純利益(EPS)

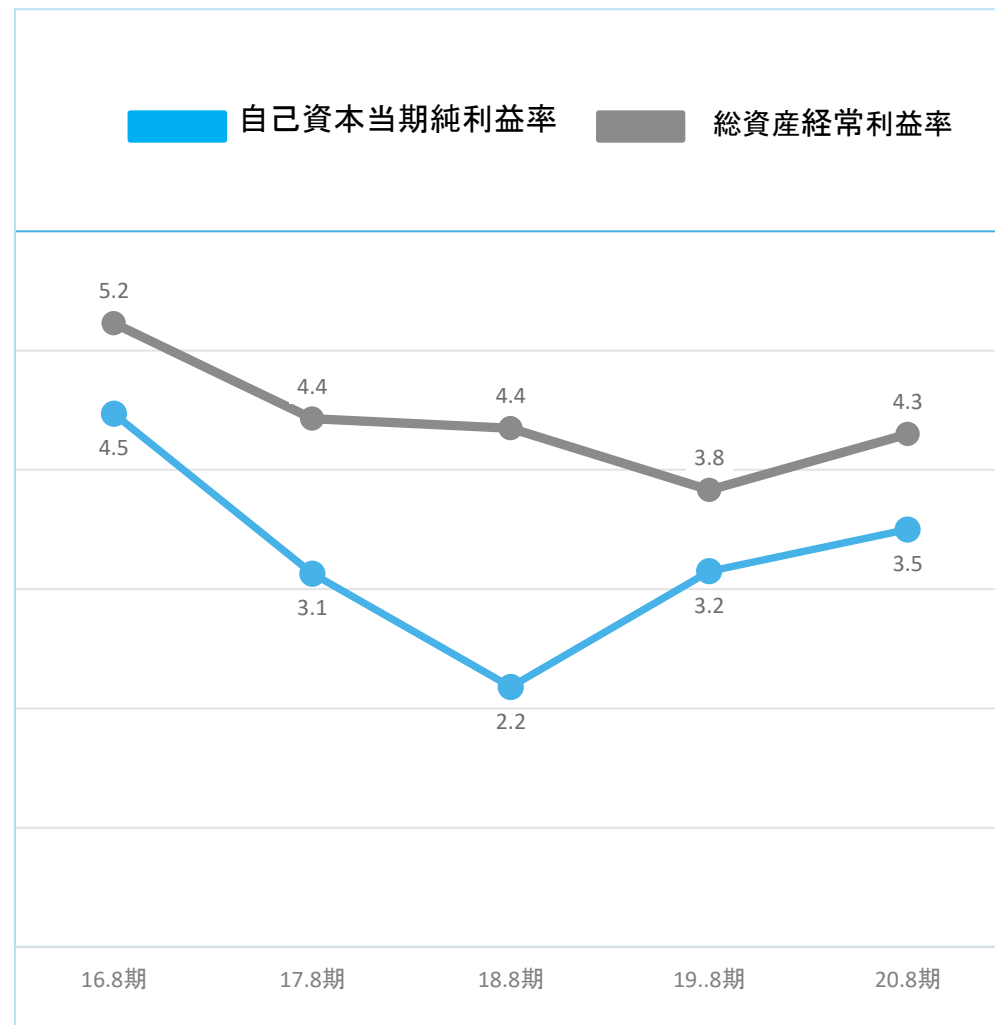
(円)

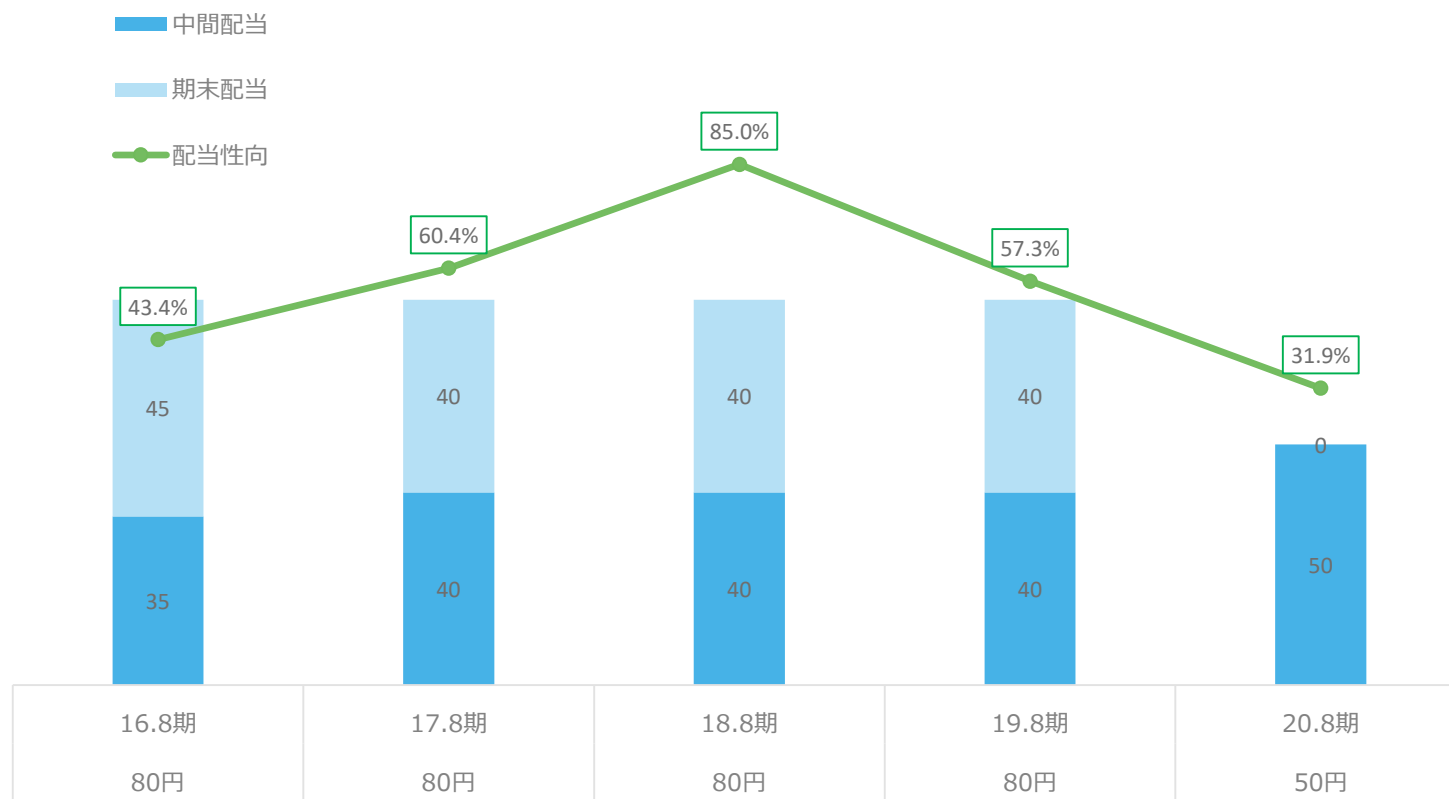


## 1 株当たり純資産(BPS)

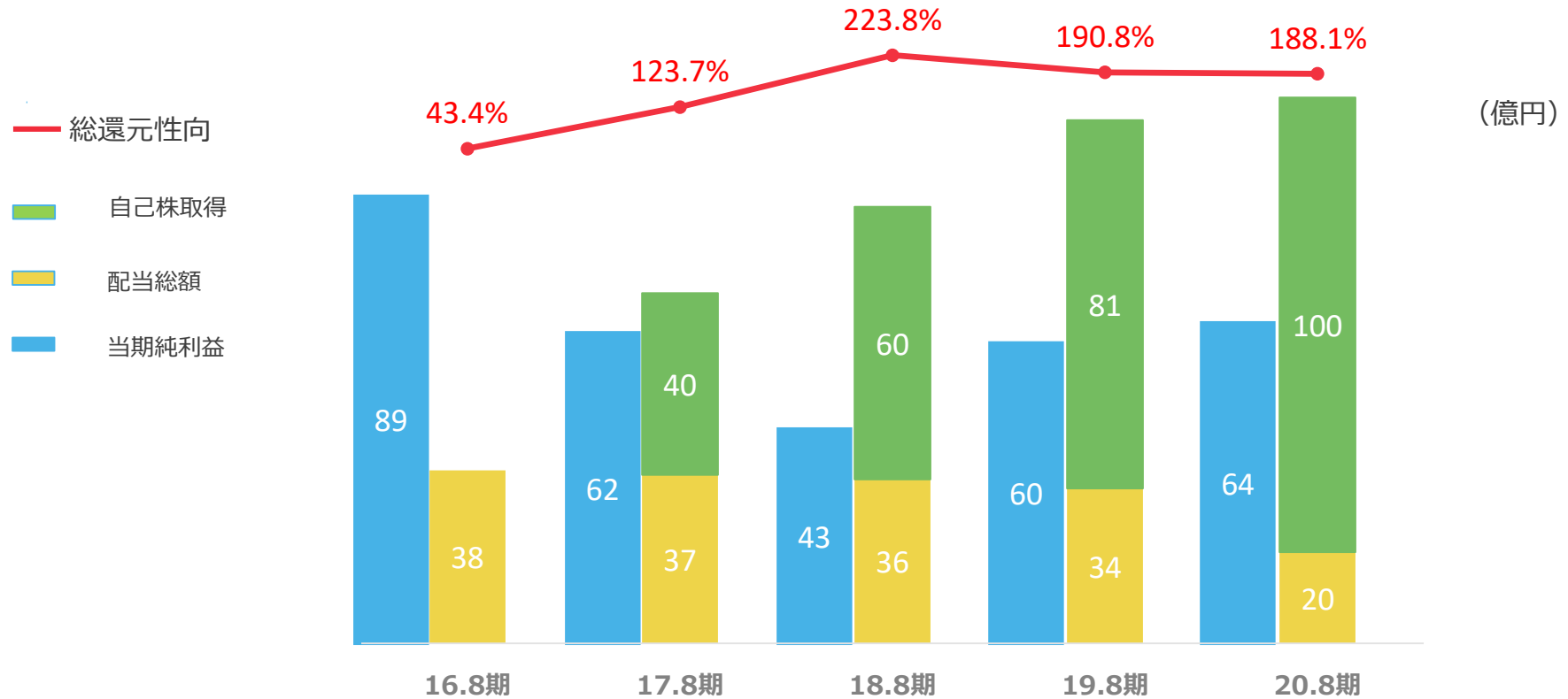


## 自己資本当期純利益率 (ROE) 総資産経常利益率 (ROA)





# 株主還元について ②総還元性向





# 2021年8月期 業績予想について



# 2021年8月期 通期業績予想

(百万円)	20.8期		21.8期 予想		
		構成比		構成比	前期比
営業収益	153,540	100.0%	156,490	100.0%	+ 1.9%
営業利益	9,598	6.3%	11,204	7.2%	+ 16.7%
経常利益	10,094	6.6%	11,603	7.4%	+ 14.9%
当期純利益	6,422	4.2%	7,434	4.8%	+ 15.8%

## ■ 通期 前提条件

- 既存店売上伸び率……通期1.8%
- 粗利率……通期34.5%
- 販管費……通期47,389百万円
- 特別項目……横浜店建物解体費用670百万円（特別損失）
- 新規出店・増床及び閉店……新規出店1店舗
- 設備投資及び減価償却費…3,700百万円及び5,100百万円

# 「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

	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 + 百円均一ショップ 家具・ホームファッション 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)

## 20.8期の主な取り組み（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。

### 所沢店（増床） 10/31 リニューアルオープン

#### 内容

- ・売り場面積を約2倍に拡大（14,000㎡）
- ・ストアコンセプト「所沢のライフハックモール」
- ・1階フロア：ホームセンターを中心に、食品スーパー、農産物直売所、クリーニング、雑貨、フードコート、動物病院等、15店舗を展開
- ・2階フロア：家具、ホームファッションを中心に便利家電、カジュアルファッション、眼鏡、アウトドア用品、ヘアカット、フィットネス等、11店舗を展開



## 20.8期の主な取り組み（店舗開発：新店①）

・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】 FUJI MALL吹上店 (埼玉県鴻巣市) 5/29 オープン	内容
	・鴻巣駅西口のランドマーク施設 FUJI MALL 内のShop in Shop 型店舗
	・ホームセンター単独でのShop in Shop型店舗としては初出店
	・コンパクトなホームセンターとして施設全体でのワンストップショッピングをお客様に提供する





## 20.8期の主な取り組み（店舗開発：新店②）

・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
HOME'S Sleep	・富士見市のランドマーク施設 ららぽーと富士見店内のShop in Shop 型店舗
ららぽーと富士見店 (埼玉県富士見市)	・眠りに特化したライフスタイル専門店
7/22 オープン	・ベッドマットレス、寝装品、枕、ナイトウェア、アロマ、照明等、眠りに関する総合提案型店舗



## 20.8期の主な取り組み（業態開発：新業態、テナント）

- ・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24店舗）

#### 各種フランチャイズ



フィットネス（タニタフィッツミー）1店舗（累計2店舗）



アウトドア（ログス）1店舗



スポーツウェア、シューズ（ミズノ）1店舗

### 【テナント導入】

#### 食品スーパー



食品スーパー2店舗（累計21店舗）

#### 新規各種テナント



わくわく広場

農産物直売所（わくわく広場）1店舗

illusie300

300円ショップ（イルーシー300）1店舗

Coolens

眼鏡（クーレンズ）1店舗



ベーカリー（ラザレ）1店舗



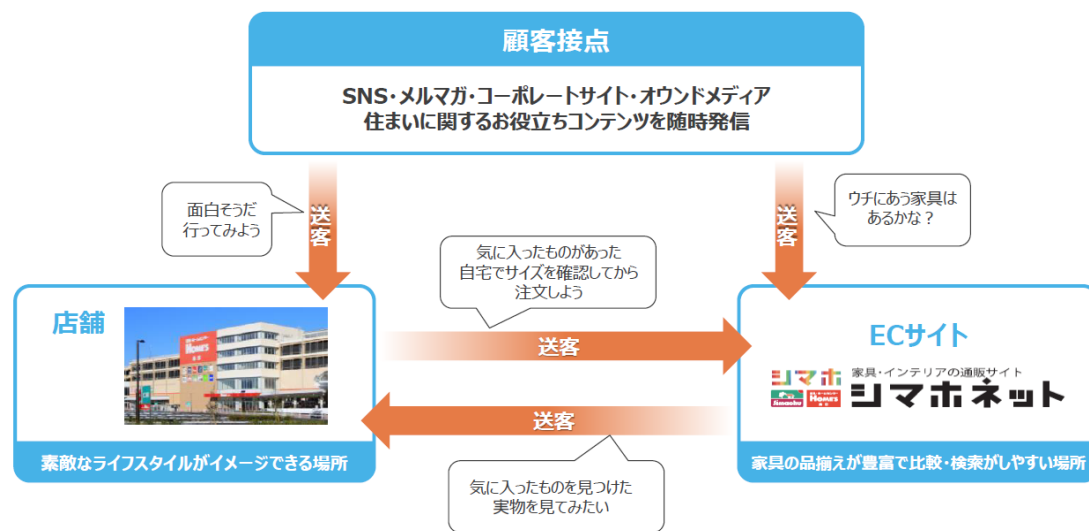
ハンバーガー（バーガーキング）1店舗

等



## 20.8期の主な取り組み（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。



### Eコマースの体制整備

#### 内容

- ・ECサイトの品揃えの整備（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
- ・プライスカードのQRコードからECサイトでの商品確認が可能
- ・ECサイトの商材拡大（オフィス家具、ホームファッション、法人向けEC）
- ・ユーザーストレスの軽減（画像変換、速度改善）
- ・モバイルアプリ強化（イベント検索、レンタル工具予約、モバイルTカード連携）

## 20.8期の主な取り組み（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	・セミセルフレジを大型店より順次導入。 ・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。 ・家具フロア用新発注端末（KANAME）による誤発注削減。

### 【経営インフラ整備】

	内容
ブランドマネジメント	・企業理念浸透策（企業理念のリライト、行動指針作成）
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。

## 20.8期の主な取り組み（ガバナンス改善）

	内容
譲渡制限付株式報酬制度導入	・役員に持続的な企業価値向上への取り組みを促し、株主との価値共有を促進。
任意の指名報酬委員会設置	・役員の名指・報酬等に係る手続きの公平性・透明性・客観性を強化。
社外取締役の多様性	・社外取締役の知識、経験、能力等の重複を解消するため、小売業やITの知見を持つ社外取締役と、企業経営や資本政策に知見を持つ社外取締役が就任。

## 20.8期の主な取り組み（株主還元）

- ・安定的な配当と機動的な自己株式取得により、総還元性向100%超を継続する方針。
- ・自己株式の保有方針について、発行済株式総数の5%程度を上限とし、それを超過する部分は消却する予定。

	内容
株主還元	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2019年10月31日に528万株の自己株式消却。（発行済株式総数の11%）</li> <li>・2020年5月21日に自己株式取得終了。 （取得価格：9,999百万円 取得総数：3,582,400株）</li> </ul>

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