

ごあいさつ

株主の皆様へ



代表取締役社長

足田 耕造

当中間期は増収ながら減益に

ホームセンター業界は消費の成熟化と客層の高齢化が進み、住宅補修関連商品・資材の需要が一巡したと見られており、大手企業の商圈拡大と店舗の大型化が継続進展する中で、更に異業種間競争が加わりオーバーストアー化に拍車をかけ、競争は都市部だけでなく一部郡部の小型店舗間にも及び、企業間の価格競争が激化しています。

当社は、当中間会計期間に九州(福岡市)、山口県(小野田市)に初出店し、ホームセンター6店舗、ホームストック(ローカル立地の小型ホームセンター)を9店舗出店すると共に、経営の効率化によりホームセンター4店舗を閉店し転貸しましたので、当中間会計期間末の店舗数は182店舗(うちホームストック41店舗)となりました。

これらの結果当中間会計期間の業績は、売上高1,199億27百万円(前年同期比5.6%増)となりましたが、うち既存店売上高は1,077億14百万円(前年同期比3.7%)で客数・お買上げ品目数共若干増加したにも拘らず減少しました。これは消費税総額表示の価格対策と引続く競合によるものですが、その後消費税対策は落ち着き、9月には既存店売上高伸び率がプラスに転じました。

それをうけて経常利益は、23億66百万円(前年同期比

50.2%)と大幅に減少し、当中間純利益は12億79百万円(前年同期比47.5%)で、増収減益という誠に不本意な結果になりました。

来期以降の飛躍に向けて 強固な増益体制を推し進める

しかしながら、この時こそ来期以降の飛躍を図る見直しの時ととらえ、中間期の劣勢を下期で挽回すべく、品揃え、売場、同業他社に劣らない顧客へのサービス等、店舗オペレーションを再点検し、既に着手している総合システム改革、流通システム改革を促進し、経費削減に努めて当初立案した利益計画に少しでも近づけるよう、幹部・社員一同最大の努力をする覚悟で下期をスタートしております。また、お客様に対して「生活改善提案」「生活創造提案」という大きな付加価値を提供するとともに、新たにリフォーム、プロ向け商材、事業用資材、農業用資材の新分野の需要を開拓・獲得し、長期売上目標4,000億円早期達成という成長戦略とともに、財務体質を重視した強固な増益体制をつくりあげるといった次のステップに移行してまいりたいと考えております。

株主や投資家の皆様にはよろしくご理解を賜り、これまで以上のご支援をお願い申し上げます。