



生活のよりどころ
PLANT

証券コード 7646



<https://www.plant-co.jp/>

損益状況



(単位：百万円)	2017年 9月期	2018年 9月期	増減額 (増減率)	2018年9月期 業績予想	達成率
売上高	86,979	88,804	+1,825 (+2.1%)	89,500	99.2%
売上総利益	17,206	17,607	+400 (+2.3%)	—	—
売上総利益率	19.78%	19.83%	+0.05P	—	—
営業利益	1,315	1,185	▲130 (▲9.9%)	1,350	87.8%
経常利益	1,421	1,276	▲144 (▲10.2%)	1,450	88.0%
当期純利益	206	2,795	+2,588 (+1,251.3%)	2,900	96.4%

※単位未満 切り捨てにて表示

※2018年4月27日に業績予想の修正を公表しております 1

- **斐川店を2017年10月にオープン**
- **清水店(2016年11月)、川北店(2017年9月)に新設した
ガソリンスタンドの寄与：+824百万円**
- **前期に比べ土日祝日が2日少なかった
： 推定▲280百万円の影響**
- **鯖江店を2018年6月に閉店：推定▲65百万円の影響**
- **豪雪や多くの台風接近による客数への影響
： 客数前年比推定▲0.3%の影響**

- **新卒採用増加等による社員給与増加：+110百万円**
※2017年4月：37名採用、2018年4月：15名採用
- **作業効率化等により既存店パートアルバイトの労働時間は約2%削減も時給アップ傾向により給与増加：+23百万円**
- **退職給付引当金減少：▲141百万円**

- **2019年9月期 開店予定店舗の賃料が発生：32百万円**
- **照明機器等の更新を進め、電気使用量は削減するも
単価アップの影響を受け既存店の電気料増：+68百万円**
- **豪雪により除雪費用増加：+21百万円**

福島第一原子力発電所の事故により発生した汚染土等を保管するための中間貯蔵施設整備事業を行う環境省からの要請に基づき、PLANT-4大熊店の建物等を譲渡する契約を平成29年10月27日に締結したことから、国より損失補償金2,592百万円、および大熊町より地権者支援事業給付金47百万円を受け取りました。

大熊店の譲渡に伴い、当社は同店舗の取り壊し義務がなくなったため、これまで負債勘定に計上していた資産除去債務160百万円の戻し入れ等と合わせて、第1四半期に特別利益2,819百万円を計上いたしました。

なお通期では、この大熊店に関わる特別利益として2,841百万円を計上いたしました。

四半期別損益状況(全社)

(単位： 百万円)	1 Q			2 Q			3 Q			4 Q		
	36期	37期	増減	36期	37期	増減	36期	37期	増減	36期	37期	増減
売上高	20,920	21,662	+742	21,459	21,880	+420	21,858	21,954	+96	22,740	23,307	+566
売上総利益	4,132	4,255	+122	4,389	4,399	+9	4,257	4,286	+29	4,426	4,665	+238
売上総利益率	19.76%	19.65%	▲0.11 P	20.45%	20.10%	▲0.35 P	19.48%	19.53%	+0.05 P	19.47%	20.02%	+0.55 P
販管費	3,788	4,045	+256	3,841	4,003	+161	4,043	4,085	+42	4,217	4,286	+69
人件費	2,404	2,538	+133	2,449	2,535	+86	2,617	2,654	+37	2,656	2,677	+20
販売費	561	637	+75	551	599	+48	559	587	+28	684	727	+43
管理費	822	869	+46	841	868	+26	866	843	▲23	876	881	+5
営業利益	344	210	▲133	547	395	▲152	214	200	▲13	209	378	+168

四半期別損益状況(本部含む既存店)



	対前期増減率				
	1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期
売上高	+0.7%	▲0.5%	▲2.0%	+0.3%	▲0.4%
売上総利益	+0.9%	▲1.6%	▲1.0%	+3.8%	+0.5%
売上総利益率	+0.03P	▲0.22P	+0.19P	+0.66P	+0.17P
販管費	+2.1%	+0.5%	▲2.4%	▲2.0%	▲0.5%
人件費	+1.8%	+0.3%	▲1.6%	▲2.0%	▲0.4%
販売費	+5.0%	+4.8%	+1.2%	+3.4%	+3.6%
管理費	+0.9%	▲1.7%	▲7.1%	▲6.4%	▲3.6%
営業利益	▲16.2%	▲19.2%	+40.6%	+197.6%	+17.0%

※前期 期中にオープン of 斐川店、閉店 of 鯖江店を除く。不動産賃貸料収入除く

	対前期増減率		
	志摩店	善通寺店	淡路店
売上高	+4.8%	▲1.6%	±0.0%
客数	+1.5%	▲3.5%	▲3.0%
客単価	+3.2%	+2.0%	+3.1%
売上総利益率	+0.30P	+0.53P	+0.41P
販管費	+3.3%	▲12.6%	▲10.4%

業績予想

(単位：百万円)	2018年9月期通期	2019年9月期通期	増減額(増減率)
売上高	88,804	95,000	+6,195(+7.0%)
営業利益	1,185	500	▲685(▲57.8%)
経常利益	1,276	600	▲676(▲53.0%)
当期純利益	2,795	400	▲2,395(▲85.7%)

(単位：百万円)	2018年9月期 2 Q	2019年9月期 2 Q	増減額(増減率)
売上高	43,542	44,000	+457(+1.0%)
営業利益	606	400	▲206(▲34.0%)
経常利益	668	450	▲218(▲32.7%)
当期純利益	2,381	300	▲2,081(▲87.4%)

【売上高】

- ・新店 4 店舗オープン予定
 - 伊賀店（三重県・2018年秋）
 - 高島店（滋賀県・2019年春）
 - 木津川店（京都府・2019年春）
 - 出雲店（島根県・2019年春）

【販売費及び一般管理費】

- ・上記新店 4 店舗のオープン関連費用発生
- ・キャッシュレス決済対応に伴う端末導入等の費用発生

【売上高(不動産賃貸料収入除く)】・・・前期比▲1.7%

・ドラッグストア等の新規出店による影響

【人件費】・・・前期比▲2.0%

・業務効率化による社員残業、パート・アルバイト労働時間の削減
目標「人時売上高」(労働時間 1 時間当たりの売上高)を設定しての労働時間
コントロールを実施

【その他経費】・・・前期比+1.0%

・「JJバーガー」「フレッシュジュース」導入店舗拡大による改装費用発生
・空調、トイレ等の設備更新を行ない買物環境の改善を図る

組織再編(2018年9月21日)

経営方針や経営戦略を策定

代表取締役社長

三ッ田佳史

店舗運営本部

商品本部

管理本部

店舗開発本部

営業面管掌

取締役副社長：三ッ田泰二

管理面管掌

専務取締役：山田准司

経営戦略に基づく各担当本部における施策の実行状況を指揮監督
(ガバナンス機能を強化)

従業員ファースト

～『働きがいのある企業・働きやすい企業』全国トップ10を目指す～

- ・評価制度の改定
- ・新ユニフォームの導入
- ・表彰制度の導入
- ・職場環境の改善

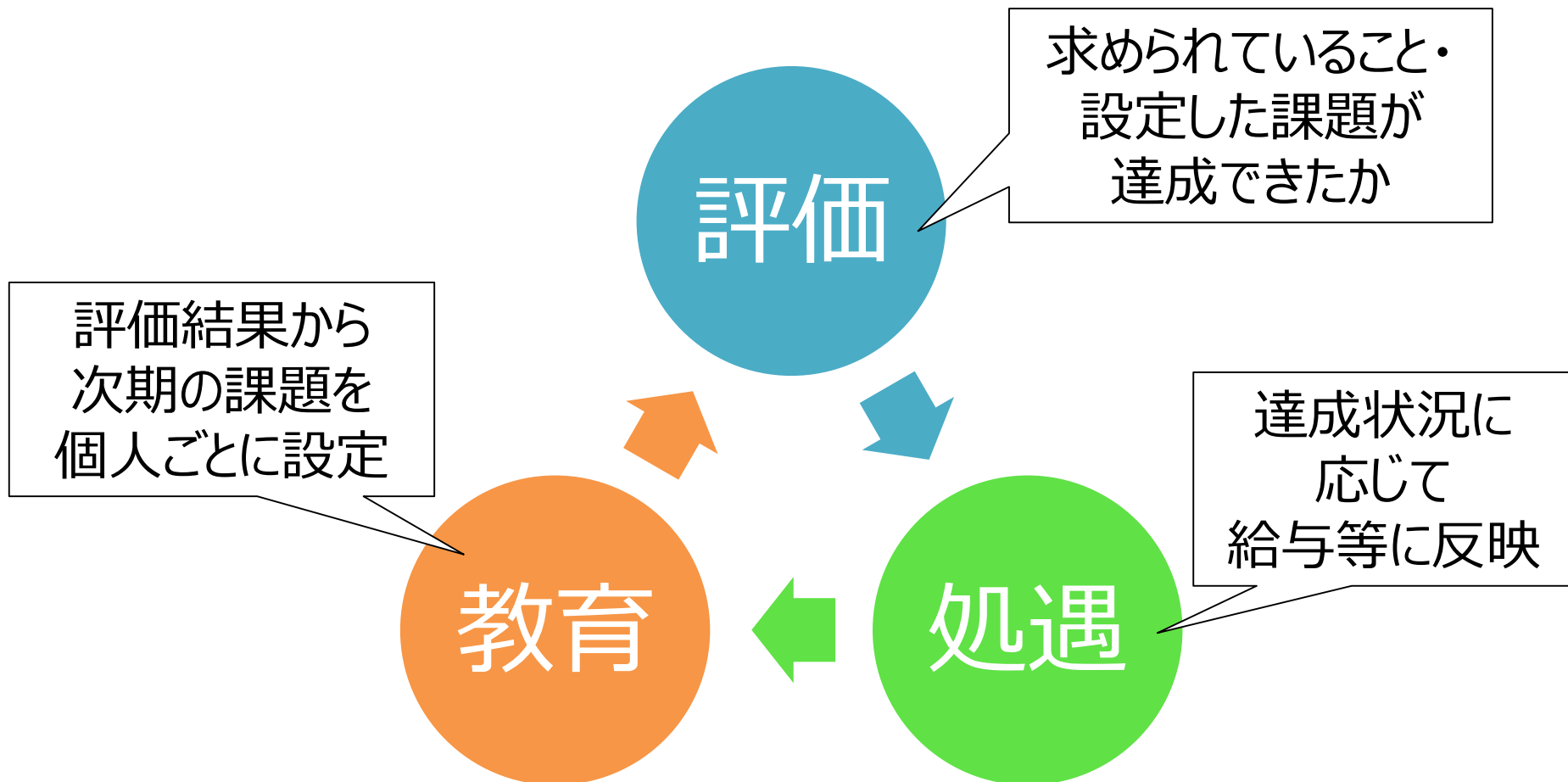
評価制度の改定

どのようなことが求められているのか？
 どのようなことをすれば評価されるのか？を明確化

【評価内容の例】

評価内容	定義	着眼点
挨拶	接客7大用語を使っでの対応	お客様に声を掛けられたら作業を止めて「はい、いらっしゃいませ」と言える
		スイングドア出入り時に「いらっしゃいませ」「ありがとうございました」が言える
		お客様を待たせるときには「少々お待ちくださいませ」と言える
接客	あたたかい接客の対応(基本)	商品を尋ねられた時は「〇〇ですね？」と復唱できる
		商品の場所を聞かれたら商品棚まで案内できる(同行案内)
		クレームを受けた際の初動対応ができる(上司への引継ぎ)
クレンジネス	清潔感、安全性への意識	落ちていたゴミを拾っている
		指示された場所、時間通りにクレンジネスを行っている(クリーンタイムの実施)
		自分の担当範囲を常に安全性、清潔感を持って行動できる
		清掃道具、各備品を定位置管理ができている

「評価」-「処遇」-「教育」を連動させ、従業員の成長を促す



新ユニフォームの導入

機能性、耐久性、ファッション性を向上



着たいものを着る

12種類のポロシャツから自由に選択



表彰制度の導入

社員・パート・アルバイトの身分を問わず、毎月模範となる方を表彰
好事例は全店へ展開

【全店への展開例】

パートさんの提案したバックヤードの什器整理方法を当社の基準に設定



職場環境の改善

- ・300円で食べ放題の「社員食堂バイキング」
- ・居心地の良い食堂の雰囲気づくり



店舗運営力向上(6つの衛星)

育成教育部の増員、
部内5チームによる商品・サービス・
階層別の教育体制整備

商人力

試食・実演販売・イベント

売れる売場づくり

女性中心の販促委員
による「使ってみました・
食べてみましたボード」
の作成

チャットの活用による
現場の生の声の収集・活用

接客

バックヤードレイアウト見直し

**ク
リ
ネ
ス**

清掃ルールの整備

**現場力
アップで
客数アップ**

防犯

防犯カメラ・
器具への投資

武器

対面販売強化
フレッシュジュースコーナー新設
JJバーガー新設

現場のお客様の声、従業員の声を
タイムリーに本部と情報共有、スピーディーに対応

月間100件以上の声を収集し、品揃えやサービス改善に繋げている

【チャット画面イメージ】



店舗

横越店DIY/園芸資材/極物
2018-10-06 12:19:29

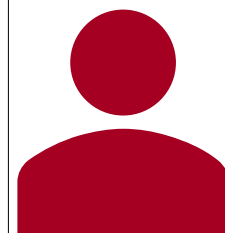
<お客様の声>

過日、防災用品コーナーで井村屋えいようかんを購入され
試しに食べたところ、5年保存可能羊羹が「美味しい」との感想を頂きました。
同じえいようかんのチョコ味があるようなので非常食としての取り扱いご要望がございました。

横越店 アンサー-田中

食品部TL高橋均
2018-10-07 07:59:54

横越店 アンサー-田中さんへ
井村屋えいようかん チョコ味の要望ありがとうございます。さっそく導入の検討に入ります



本部

バーベキュー強化(販促企画力・武器)

食材から道具まで全てが揃う当社の強みを最大化

最盛期 7月～8月の食材売上は前年の2倍以上に

バーベキュー メロメロ作戦

パッケージ統一
によるブランド化

非日常的な商品

予約販売強化



バイキングを中心とした惣菜の強化(武器)

毎月10品以上の新メニューを発売

苦戦する部門も多い中、惣菜部門の既存店売上は前年超え

100g 100円のバイキング
最大100種類！

人気上昇中の
どすこい おにぎり



夏季やクリスマス等の大型催事の陳列方法を店舗に一任し、
その技術、売上を競うことによって、陳列技術・売上の更なる向上を図る

今夏の対象カテゴリー-既存店売上は前年比113%と伸長

サマーチャレンジコンテスト

陳列だけでなく
イベント企画も店舗独自に



意図的に目立つように防犯機器を設置する
「見せる防犯」で“犯罪しにくい店”に

5年間で不明ロス額(万引き推定額)

67.8%減!

スパイダー

ミラモニ

キーパー



【接客】

対面販売やアンサーセンターを中心に接客教育の強化

外部機関(エイジスリサーチ社)による評価は

2016年：76.1→2017年：77.3→2018年：77.2※と良好な結果を維持

(※2018年ホームセンターの平均76.4)

【クリンネス】

店舗格差のあった清掃手順・ルールを整備

毎月清掃の重点箇所を設定しての全社一斉取組を実施



売上増強策(武器強化)

JJバーガー 現在4店舗に導入 今後も順次導入予定

川北店・瑞穂店・清水店・伊賀店に導入済

JJ BURGER 営業時間 9:00 ~ 18:00 (ラストオーダー)

JJバーガーは一つ一つご注文をお受けてからつくるようにしております。
出来上がりまでお時間の掛る事をご承くださいませ。

<p>1 JJバーガー</p>  <p>野菜・レタス・ネギオン・ピーマン・トマト・ピクルス アルゲンツァー小巻、乳、卵、大豆</p> <p>単品 本体価格 390円 セット 590円 (税込価格 421円) (税込価格 637円)</p>	<p>2 チーズバーガー</p>  <p>野菜・レタス・ネギオン・ピーマン・トマト・ピクルス アルゲンツァー小巻、乳、卵、大豆</p> <p>単品 本体価格 480円 セット 680円 (税込価格 518円) (税込価格 734円)</p>	<p>3 テリやきバーガー</p>  <p>野菜・レタス・ネギオン・ピーマン・ピクルス アルゲンツァー小巻、乳、卵、大豆</p> <p>単品 本体価格 390円 セット 590円 (税込価格 421円) (税込価格 637円)</p>
---	--	---

<p>4 JJバーガーダブルパテ</p>  <p>野菜・レタス・ネギオン・ピーマン・トマト・ピクルス アルゲンツァー小巻、乳、卵、大豆</p> <p>単品 本体価格 690円 セット 890円 (税込価格 745円) (税込価格 951円)</p>	<p>5 チーズバーガーダブルパテ</p>  <p>野菜・レタス・ネギオン・ピーマン・トマト・ピクルス アルゲンツァー小巻、乳、卵、大豆</p> <p>単品 本体価格 790円 セット 990円 (税込価格 853円) (税込価格 1,069円)</p>	<p>6 オーロラサーモンバーガー</p>  <p>野菜・レタス・ネギオン・ピーマン・ピクルス アルゲンツァー小巻、乳、卵、大豆</p> <p>単品 本体価格 390円 セット 590円 (税込価格 421円) (税込価格 637円)</p>
---	--	--

セット	フライドポテトM	+	選べるドリンク	①ジューサー ②ドリップコーヒー	飲み放題 お好きなもの1杯
サイドメニュー	フライドポテトM 本体価格 150円 (税込価格 162円)	フライドポテトL 本体価格 200円 (税込価格 216円)	ドリンクバー 飲み放題 100円 (税込価格 108円)	ドリップコーヒー ポット・アイス 各1杯 本体価格 100円 (税込価格 108円)	

*数字の(税込価格)は、「数字」×(税込率)とあります。

売上増強策(武器の強化)

フレッシュジュース 現在11店舗に導入 今後も順次導入予定

年間35万杯以上を販売



ミックスベリーラッシュ



4種のフルーツミックス



生絞りオレンジ (2個玉)、(3個玉)

ジュース メニュー	スムージー メニュー
生搾りオレンジ ・オレンジ 2個分 150円 ・オレンジ 3個分 200円	緑のスムージー ケール、パイナップル、バナナ
あまおう苺ミルク 250円 イチゴ、牛乳 季節限定品!	赤のスムージー トマト、パプリカ、パイナップル、リンゴ
濃厚バナナミルク 150円 バナナ、牛乳	黄のスムージー マンゴー、パイナップル、バナナ
4種のフルーツミックス 150円 パイナップル、リンゴ、バナナ、オレンジ	紫のスムージー ミックスベリー、パイナップル、ヨーグルト、牛乳
サンふじリンゴ 150円 リンゴ	福梅のスムージー 福井県産梅干、パイナップル、リンゴ、甘酒
	スムージー 各種 200円

PB商品のブランド化



お子様、ファミリー向けのイベントを中心に各店で実施



試食・対面販売



売上増強策(集客力のアップ)

鮮魚対面販売 PLANT全店で導入



売上増強策(集客力のアップ)

300円均一「トレチェント」を大玉店に導入 今後も導入店舗拡大を検討中



【値入率改善】・・・**1円でも多く稼ぐ**

- ・商品構成の見直し、バイヤーの交渉力アップ

コツコツ作戦

【経費削減】・・・**1円でも多く削減**

- ・備品等の細かな経費も徹底的に削減
- ・電力契約の見直し(前期末に完了)

ケチケチ作戦

【ロス対策】 …… **1円でも多く残す**

- ・防犯機器等への投資継続
- ・食品廃棄ロスの削減(仕入製造数の適正化・食品廃棄撲滅キャンペーン※)



※食品廃棄撲滅キャンペーン：世界的な課題でもある食品廃棄の削減に取り組むべく実施中。割引シールの貼られた商品 3 個以上お買い上げの方に粗品を進呈

4店舗を出店予定

高島店(滋賀県)
※2019年春

出雲店(島根県)
※2019年春

伊賀店(三重県)
※2018年11月9日
オープン済

木津川店(京都府)
※2019年春



本日現在、スーパーセンター20店舗 (伊賀店含む)

今期の出店予定



※ () 内は売場面積

伊賀店 (三重県、約2,600坪)



屋根付き駐車場

高島店 (滋賀県、約3,000坪)



屋根付き駐車場

木津川店 (京都府、約3,400坪)



屋根付き駐車場、ガソリンスタンド

出雲店 (島根県、約2,300坪)



来期以降の出店計画

2016年 9月期 35期末 実績		2017年 9月期 36期末 実績	2018年 9月期 37期末 実績	2019年 9月期 38期末 見込	2020年 9月期 39期末	2021年 9月期 40期末
18 店舗	計画					26 店舗
	実績	18 店舗	+1 19 店舗	+4 23 店舗		
		斐川店	伊賀店・高島店 木津川店・出雲店			

※店舗数はスーパーセンターの数



ご清聴、ありがとうございました。

本資料は、投資家の皆様に当社についての理解を深めていただくことを

目的として作られたもので、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料中の売上目標等に関する記述につきましては、確約や保障を与えるものではありません。

また将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

実際の業績等は、経営環境の変動、不可抗力などによって大きく異なる可能性がございますのでご注意ください。