



エノテカ株式会社
2008年3月期決算説明資料

2008.5

ENOTECA[®]
For All Wine Lovers

将来の見通しについて

このプレゼンテーション資料に記載されている業績見通しについては、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した見通しであり、リスク、不確実性を含んでいます。

従いまして、これらの業績見通しのみにより全面的に依拠した投資判断は避けられるようお願い致します。

実際の業績は、さまざまな重要要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となることをご理解ください。また、実際の業績に影響を与えうる重要な諸法令の改正などが考えられます。

目次

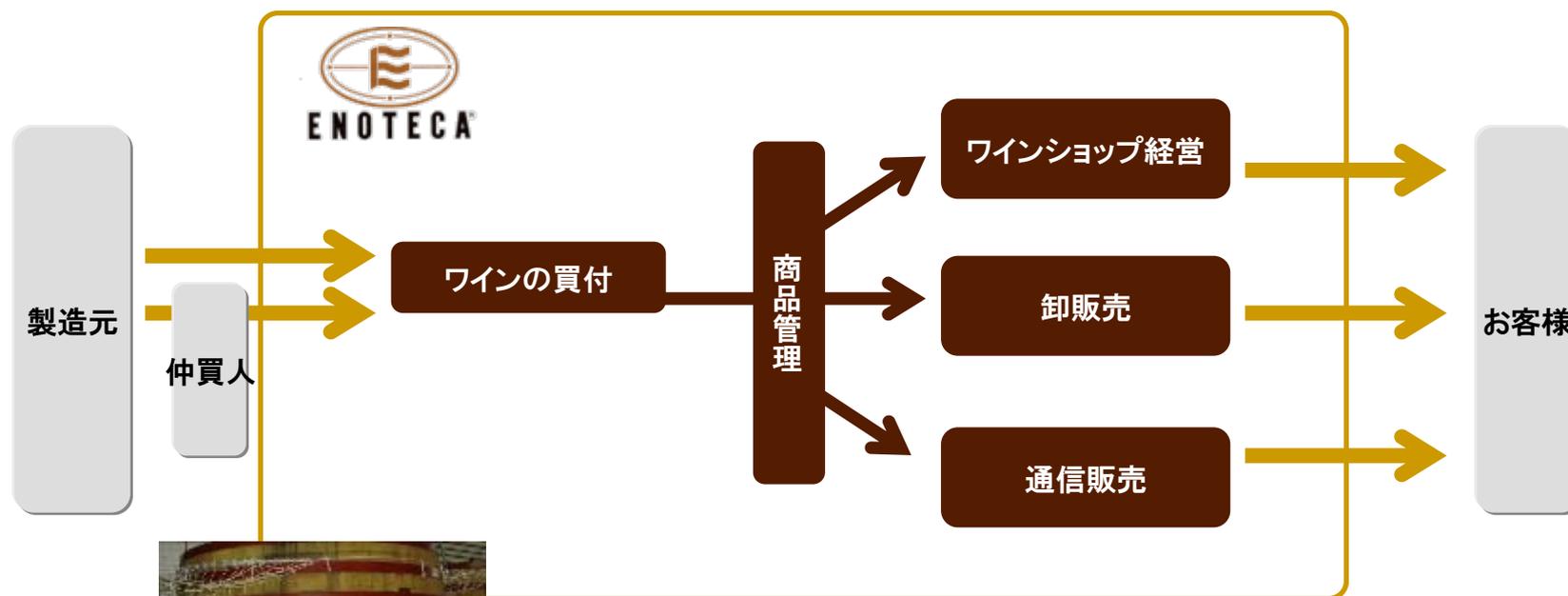
1. 事業内容・事業戦略	P 3~P12
2. 2008年3月期 事業報告	P13~P17
3. 2008年3月期 決算概要	P18~P22
決算ポイント -----	P19
部門別売上分析 -----	P20
部門別売上高・営業利益-----	P21
B/S概況 -----	P22
4. 2009年3月期 業績見通し	P23~P24

1. 事業内容・事業戦略

For All Wine Lovers

すべてのワイン愛好家のために奉仕

当社の事業展開



事業戦略

ワインでゆるぎない世界第一人者へ

ワイン事業に特化し、お客様の嗜好を第一にエノテカブランドの更なる構築と、
真のワイン文化定着を目指す。

- **ワイン販売力の強化**
- **プリムール・エイジング戦略**
- **ワイン・ブランドの開発**
- **人材育成の強化**

ワイン販売力の強化

当社の店舗出店に対する考え

場所、立地条件を吟味し年間2～3店舗新規出店。

「ワインショップ・エノテカ」「レ・カーヴ・タイユヴァン」のイメージとコンセプトを考慮。



ワインショップ・エノテカ六本木ヒルズ店

卸販売の取組み

営業拠点を増やし、更なる全国網羅を図る。

魅力あるブランドの代理権を取得し、販売の拡大を図る。



レ・カーヴ・タイユヴァンJR名古屋高島屋店

オンライン販売の強化

当社の信用力とブランド力を最大限に発揮し、自社及び他社のウェブサイトを利用したインターネット販売や、紙媒体のカタログ配布で更なる販売の拡大を図る。



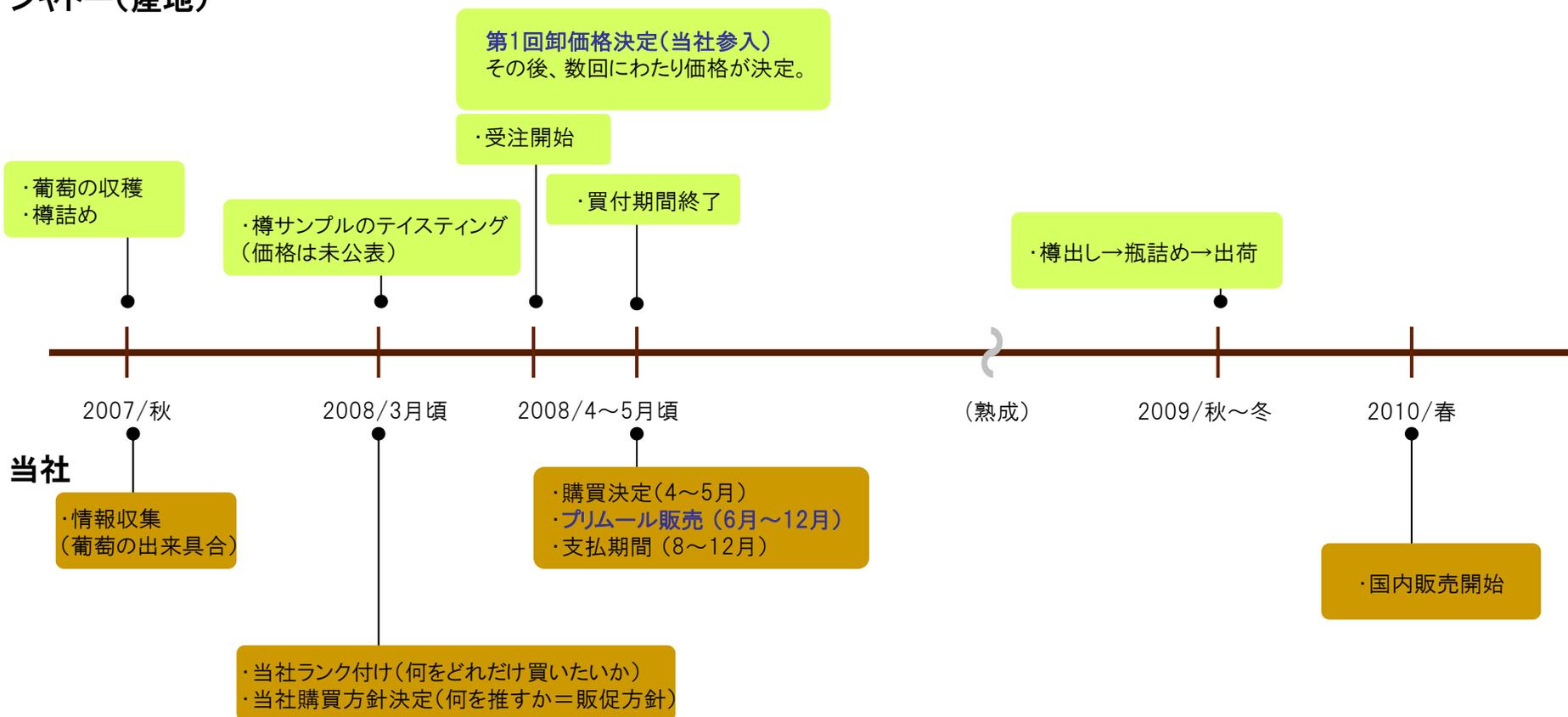
<http://www.enoteca.co.jp/>

プリムール・エイジング戦略

2007年ヴィンテージ*の場合

*ヴィンテージ…ブドウが収穫された年を表す言葉。ラベルに書かれた収穫年によりある程度そのワインの性格を予測が可能。ボルドーは飲み頃になるまで長期間を要するため、ヴィンテージ表示は不可欠。

シャトー(産地)



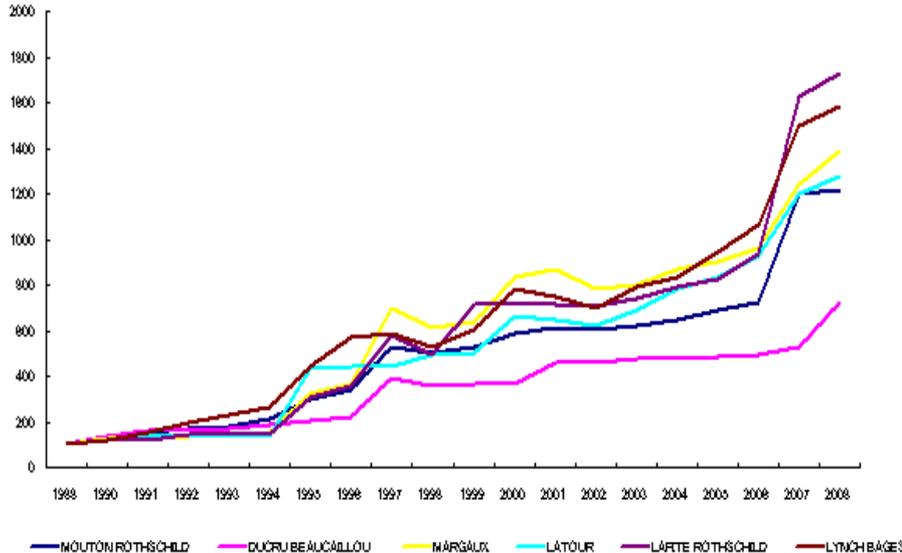
プリムール・エイジング戦略

エイジング(長期貯蔵)

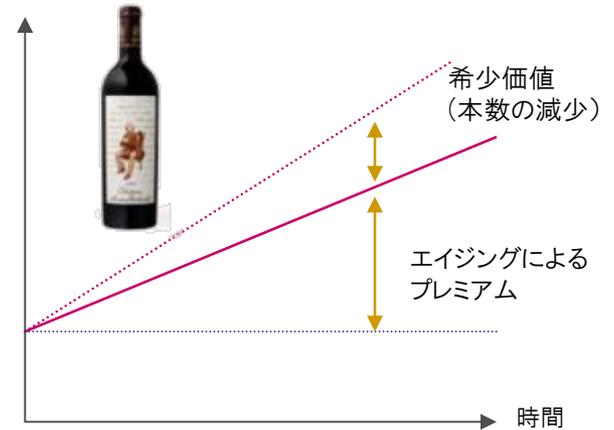
ボルドー(高級格付ワイン)の製品価値が最高にいたるまでには10数年を要し、その後も長期間品質が低下する可能性は少ない。

エイジングワインの市場価格推移

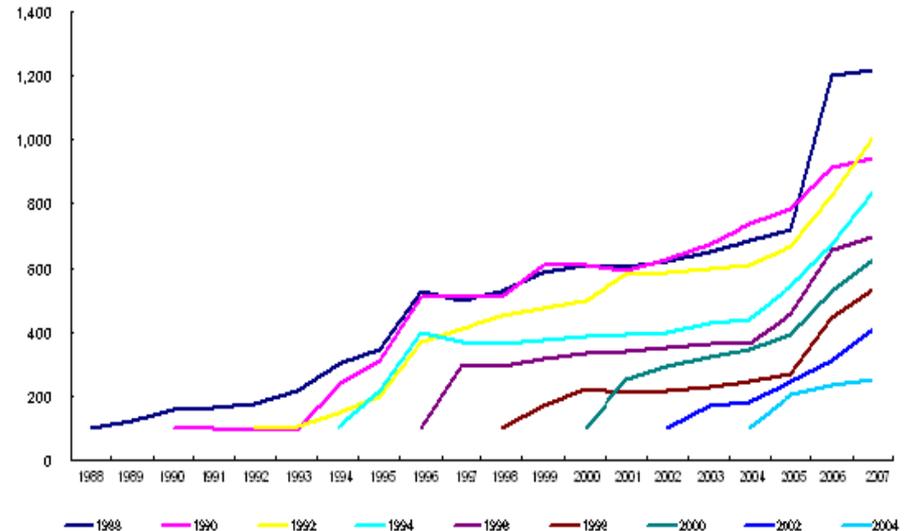
1988年各種ワインのエイジング価格推移
(1988年の価格を100として基準化、データは3年移動平均を使用)



製品価値



「Ch. Mouton Rothschild」各年別エイジング価格推移
(各生産年の価格を100として基準化、データは3年移動平均を使用)



プリムール・エイジング戦略

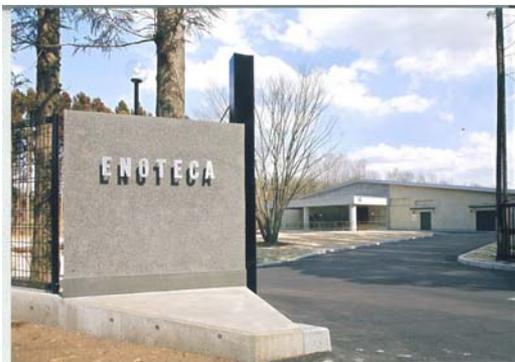
那須にエイジング・ワインセラー完成

エノテカの考えるエイジングの意義

- ・ プリムールで仕入れたものを自分たちでエイジングすることにより品質のコントロールが可能。純粋にエノテカの手で育てたワインを楽しんでもらいたい。
- ・ 実際に貯蔵しているワインをみてもらい、テイスティング機会を設け、エイジングの価値を認知。→ワイン文化の更なる育成へ。

特徴・利点

- ・ 当社にとって利益構造の安定化、株式市場の投資家にとって利益構造の安定、長期的投資リターンが望める。



エノテカ・エイジングワインセラー



エノテカ・エイジングワインセラー

ワイン・ブランドの開発

魅力あるブランドの代理権を取得し、売上の拡大を図る

主な代理権取得銘柄

LOUIS ROEDERER (フランス)
BARON PHILIPPE DE ROTHSCHILD (フランス)
BELLAVISTA (イタリア)
MONTES S.A (チリ)
SILENI (ニュージーランド) etc...

シャトーとの信頼関係

トップブランド代理権獲得

エノテカブランドの向上

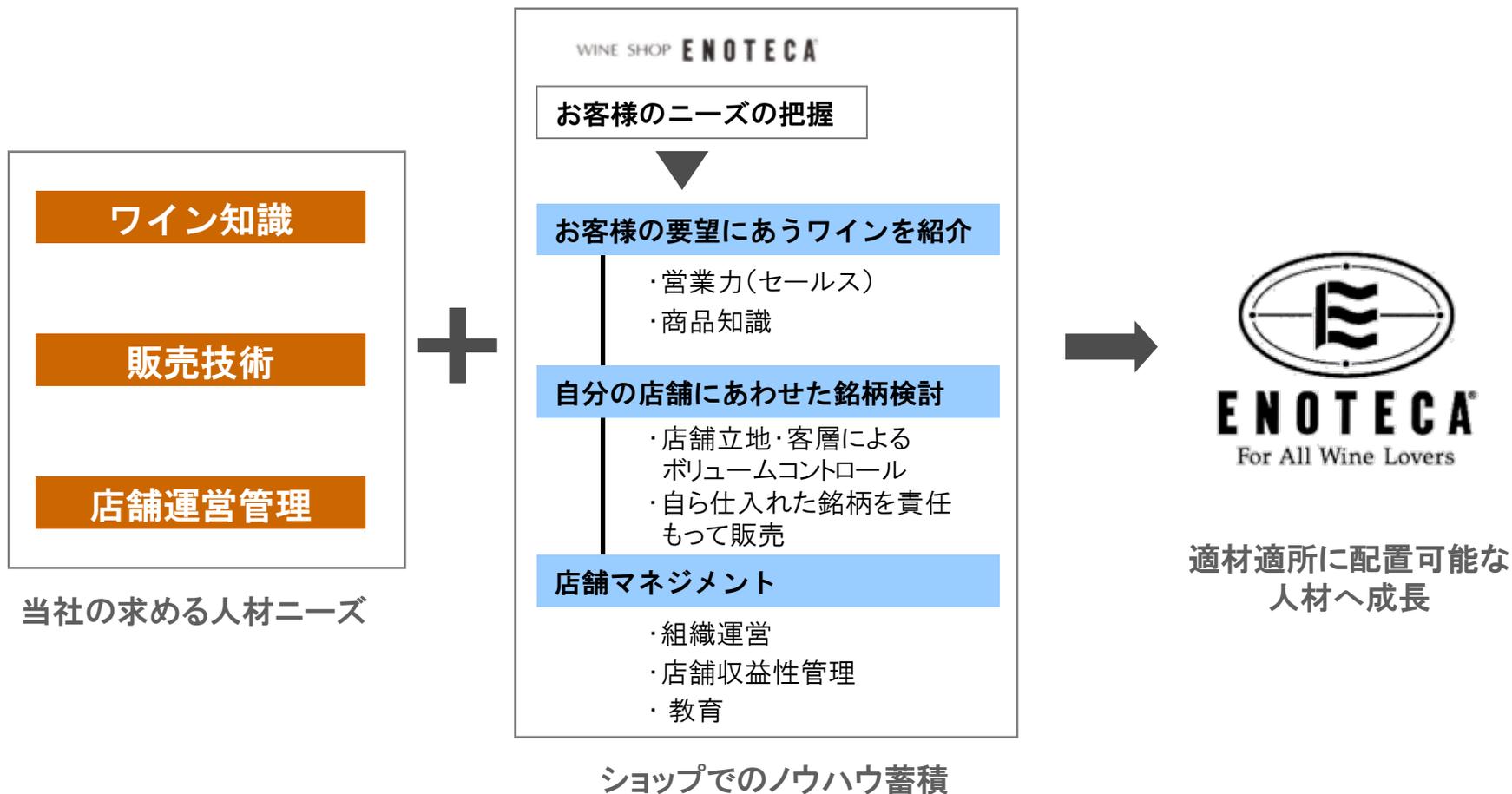
名立たるファインワインの代理権を獲得することは、さらに世界の良質ブランドの代理権獲得において優位にはたらく。

エノテカでしか販売できないワイン

国内で当社でしか取り扱いのない世界のトップブランドを並べ、お客様にご紹介し、商品の認知度を高める。(ワイン文化の更なる啓蒙)

人材育成

「ワインが好き」であることに加え、販売技術や効率的業務構築能力をもつ人材



2. 2008年3月期 事業報告

新コンセプトのワインショップオープン

ENOTECA® 375 & CHAMPAGNE



エノテカ375&シャンパーニュ銀座店

ワインショップ・エノテカに、新コンセプトのショップ「エノテカ375&シャンパーニュ」がオープン。ワインのハーフサイズ(375ml)とシャンパーニュ中心のセレクトショップで、世界各国から選りすぐりのワインを200種類以上ご用意しています。

(2008年3月末現在 : 2店舗)

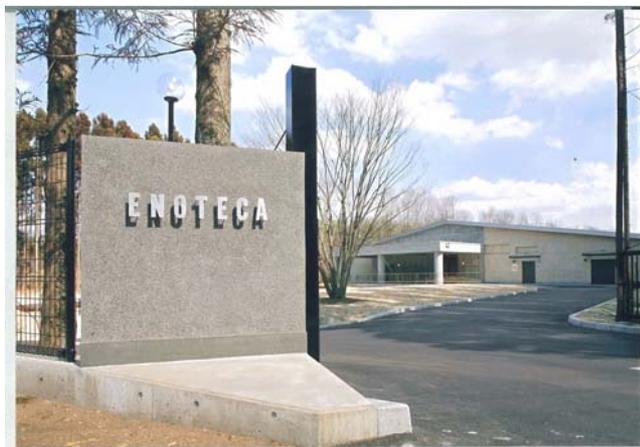


エノテカ375&シャンパーニュ東京駅店

エノテカ・レンタルセラー開設

2007年4月に完成したエノテカ・エイジングワインセラー内に、2007年10月エノテカ・レンタルセラーを開設。

従来のレンタルセラーに加えて、より充実したレンタルセラーを設置し、お客様の大切なワインを最良の環境の下でお預かりするサービスを開始しました。



エノテカ・エイジングワインセラー



エノテカ・レンタルセラー

イングリッシュ・サイト開設

2008年2月、エノテカ オンライン イングリッシュ・ショッピング・サイトを開設。
日本在住外国人のためのワイン通販サイトで、日本語を母国語としない外国人の方でも、
通信販売でのショッピングが可能になりました。



イングリッシュ・ショッピング・サイト

2008年3月期 正規代理販売権取得ブランド

KENDALL JACKSON



RUBICON ESTATE



DOMAINE DES COMTES LAFON



PAUL DETHUNE



ANDRE ROBERT



AGRICOLA PUNICA



FRESCOBALDI



3. 2008年3月期 決算概要

決算ポイント

■売上高・営業利益とも前事業年度より増大

前年度比：売上高+1,901百万円、営業利益+184百万円

業績ハイライト

(百万円)	2007.03期	2008.03期	対前年比(%)
売上高	9,180	11,082	1,901 (120.7%)
営業利益	686	870	184 (126.9%)
経常利益	775	1,034	259 (133.5%)
四半期(当期)純利益	437	584	146 (133.5%)
一株当たり純利益(円)	21,965	26,205	-
期中平均株式数(株)	19,932	22,303	-

部門別売上分析

■ ショップ部門

前年度比：売上高+933百万円、営業利益+141百万円

- ・ 既存店売上が堅調に推移
- ・ 新店が4店オープン

レカーヴ・タイユヴァン新宿高島屋店

エノテカ375&シャンパーニュ銀座店

エノテカ375&シャンパーニュ東京駅店

エノテカフードメゾンタカシマヤ新横浜店

■ 卸し営業部門

前年度比：売上高+1,054百万円、営業利益+115百万円

- ・ 新規開業の外資系ホテル、レストランとの取引拡大
- ・ 新営業所の開設（横浜営業所）

■ 通販サービス部門

前年度比：売上高▲86万円、営業利益▲72百万円

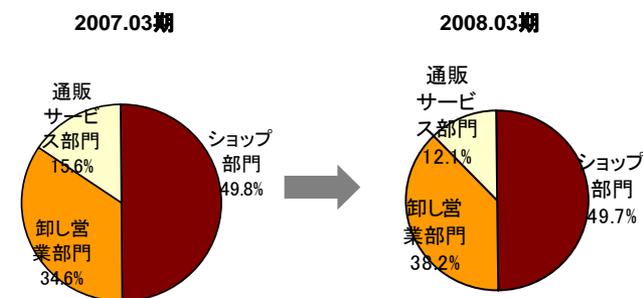
- ・ 今期2004プリムール計上265百万円（前年2003プリムール計上609百万円）
※ プリムール計上前年度比 売上高▲344百万円は期首計画より折込済
- ・ ウェブサイトによるネット通販は順調に推移

部門別売上高・営業利益

【売上高】

(百万円)	2007.03期	2008.03期	対前年度比
ショップ部門	4,575	5,508	120.4%
卸し営業部門	3,177	4,231	133.2%
通販サービス部門	1,428	1,342	94.0%
合計	9,180	11,082	120.7%

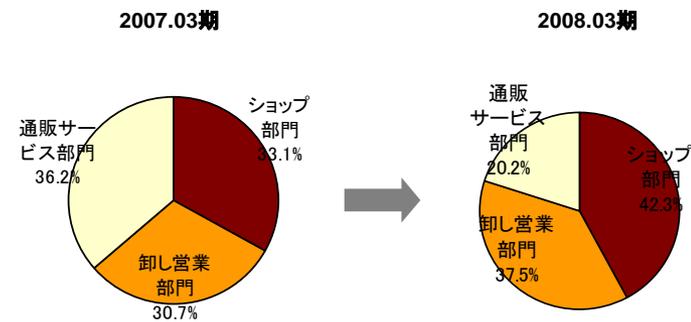
売上構成比



【営業利益】

(百万円)	2007.03期	2008.03期	対前年度比	2008.03期 営業利益率
ショップ部門	226	368	162.4%	6.7%
卸し営業部門	210	326	154.8%	7.7%
通販サービス部門	248	175	70.8%	13.1%
合計	686	870	126.9%	7.9%

営業利益構成比



B/S概況

(百万円)	2007.03期	2008.03期	増減額
資産の部			
流動資産合計	9,086	9,507	420
現金及び預金	2,529	2,627	98
商品	2,099	2,330	230
前渡金	2,953	2,839	-114
その他	1,505	1,711	205
固定資産合計	1,705	2,003	298
有形固定資産	1,427	1,708	281
無形固定資産	6	6	0
その他	271	289	17
資産合計	10,792	11,511	719

	2007.03期	2008.03期	増減額
負債の部			
流動負債合計	3,302	3,507	204
買掛金	848	774	-73
前受金	811	784	-27
その他	1,640	1,948	308
固定負債合計	3,571	2,825	-745
社債	1,410	860	-550
長期借入金	1,907	1,712	-195
その他	254	253	0
負債合計	6,873	6,332	-541
純資産の部			
資本金	1,306	1,644	337
資本剰余金	1,296	1,634	337
利益剰余金	1,315	1,899	584
純資産合計	3,918	5,178	1,260
負債純資産合計	10,792	11,511	719

4. 2009年3月期 業績見通し

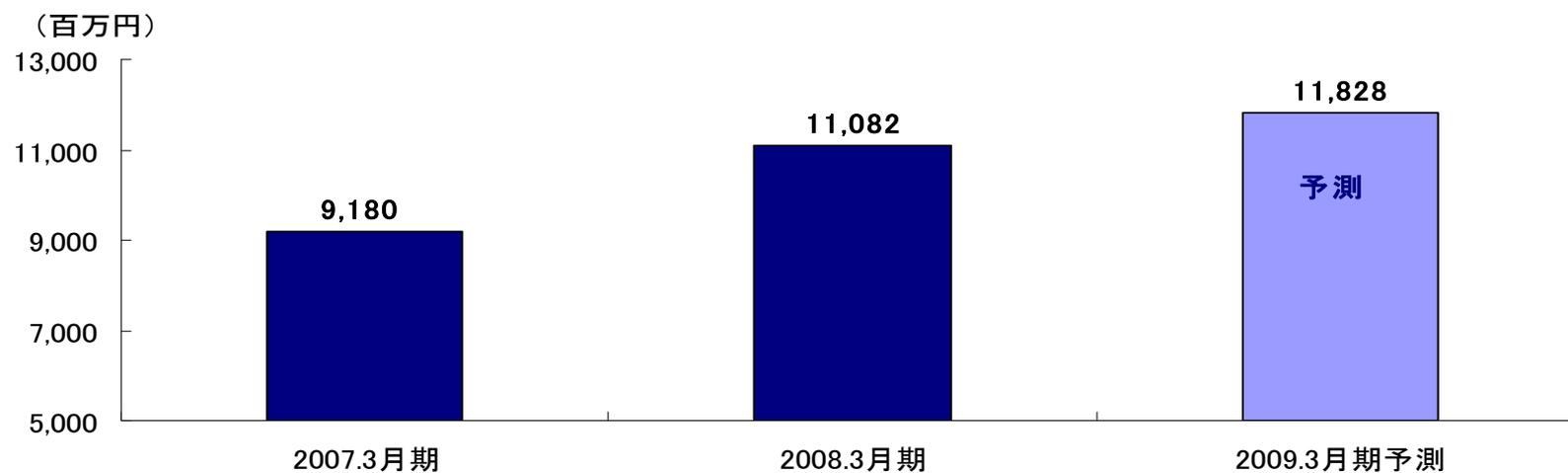
2009年3月期業績見通し

(百万円)	2007.3月期	2008.3月期	2009.3月期予測
売上高	9,180	11,082	11,828
営業利益	686	870	967
経常利益	775*	1,034*	954
当期純利益	437*	584*	524

(*内113は為替差益)

(*内180は為替差益)

(為替差損益は加味せず)



【参考】 取引市場指定変更・配当について

【取引市場指定変更】

2008年3月17日 東京証券取引所市場第二部に指定変更

【配当について】

2008年3月期 一株当り配当金（計画） 2,000 円

※ 成長のために必要な内部留保とのバランスを勘案しながら、中長期的にはより高い配当性向を目指します。

最後に

「ファインワイン企業」としてエノテカの確固たる地位を築きあげる

世界中のすべてのワイン愛好家のために奉仕

For All Wine Lovers

会社概要(2008年3月31日現在)

■商号 エノテカ株式会社 <http://www.enoteca.co.jp>

■設立 1988年8月31日
 ■資本金 1644百万円
 ■所在地 東京都港区南麻布五丁目14番15号
 ■従業員 248名
 ■事業内容 ワインの輸入販売 / 卸売/小売、ワインショップ店舗運営、カフェの経営、通信販売
 ■主要取引先 株)ミレニアムリテイリング 株)伊勢丹 株)三越 株)東急百貨店
 株)京王百貨店 株)高島屋 株)藤崎 株)丸井 株)川徳 株)岩田屋
 株)丸井今井 株)紀ノ国屋 株)シェルガーデン 株)大丸 株)阪急百貨店
 タイユヴァン バロン・フィリップ・ド・ロスシルド ルイ・ロデレール モンテス 他

■役員	代表取締役	廣瀬 恭久
	常務取締役	阿部 健太郎
	取締役	太田 剛
	取締役	高見 幸二
	取締役	橋本 卓
	取締役	ジョージ・ジョセフ・ホー
	常勤監査役	秋嶋 由子
	監査役	川合 弘造
	監査役	長尾 謙太