

2010年3月期
第2四半期決算説明資料

株式会社 マキヤ

2010年3月期 第2四半期決算概要

事業内容

1. 総合店

- (1) グループの基軸となる「エスポット」は食料品から家庭用日用品、家電製品、輸入ブランド&ジュエリー、アウトドア用品など高品質&本物志向の商品を専門店並みの豊富な品揃えとディスカウントストア並の低価格で提供しています。

「ESPOT」の「E」に織り込まれた5つの指針は

Excellent(高品質の品揃え)

Every Day(毎日が特売)

Enjoy(楽しめる売場)

Earnest(誠実な小売業)

Eternal(永遠の企業努力) で、これは全事業に通じるものです

2. 食料品販売

- (1) 「フードマーケットPotato(ポテト)」は、連結子会社である株ひのやが展開している食品スーパーです。「近くて、便利で気軽に買い物ができる店」、「お客様の冷蔵庫代わりにの店」として、日常の食卓を楽しくするための商品を、鮮度よく、リーズナブルな価格で常にご提供していくため、地域に密着した店づくりを推進しております。
- (2) 「業務スーパー」はキャッシュ&キャリーのシステムを採用しており、また、エブリディ・ロープライスを基本としているので、広告宣伝費もほとんど必要なく、冷凍食品を中心とした販売は保管や管理がしやすく、廃棄ロスもあまり発生しないため、通常より少ないコストで店舗運営を可能としております。また、販売している商品の多くはFC本部(神戸物産)が、自社工場、関連工場を持つメーカーであり、なお且つ商社でもあるので、多くの商品が自社内で製造販売されているため、無駄・無理がなくプロも満足するような高品質な商品を低価格で提供できます。

3. 専門店

- (1) 「ハードオフ&オフハウス」は不要になった商品の買取りおよび販売を行うリサイクル・ショップです。パソコンやAV機器、楽器、腕時計、カメラなどを対象とする「ハードオフ」。家具やインテリア、ギフト、生活雑貨などを対象とする「オフハウス」を単独および複合で展開しております。取扱商品は独自の査定データベースにより買取り入念な点検・修理・クリーニングを経て次のお客様へ。リサイクル事業を通じ地球資源・環境問題にも一役買っています。

経営方針

当社グループは、「お客様の利益」を第一とし、「お取引先様の利益」および「会社と社員の利益」の“三位一体の利益”を追及することを経営の目的としております。

この目的を推進するにあたり、最も大切であるとする「信頼と感謝」の気持を常に持ち、お客様の利益に貢献し、お客様から支持される小売業であり続けることを経営理念としております。

このような経営理念のもと、当社グループは住関連用品に加え、カー用品、スポーツ用品、ジュエリー、ブランド品、食料品などバラエティに富んだ商品を販売する総合ディスカウント店と、食品スーパー、業務用食料品販売店、リサイクル・ショップ等を幅広く展開しております。

これらにより、消費の多様化にきめ細かく応える小売業として、堅実な経営を築くことを基本方針としております。

連結会社概要

<u>社名</u>	<u>所在地</u>	<u>資本金</u>	<u>事業内容</u>	<u>マキヤ持株比率</u>
株式会社ひのや	静岡県	100百万円	食品スーパー	100%
株式会社ハイデリカ	静岡県	10百万円	惣菜・弁当の製造	100%
株式会社MKカーゴ	静岡県	10百万円	物流業	100%
株式会社オオタ山邦	東京都	5百万円	青果仲卸	100%

2010年3月期 第2四半期決算総括

今期、当社グループは2店舗の新規開店をいたしました。食品スーパー「ポテト」の新業態である「ポテトMamy」の一号店としてポテトMamy西沢田店、業務用食料品販売店の業務スーパー静岡東店をそれぞれ新規開店いたしました。また、リニューアルオープンとして、今までノンフードのホームセンタータイプの「エスポット新富士駅南店」に併設されていた、食品スーパー「ポテト新富士店」を閉鎖して、両店舗の隔壁を撤去することによって、生鮮食品も一体となったスーパーセンター型の「エスポット新富士駅南店」としてリニューアルオープンいたしました。

一方、閉店した店舗はこのポテト新富士店を含め3店舗であります。

当第2四半期連結累計期間の売上高は306億1千9百万円(前年同期比5.3%減)となりました。総合ディスカウント店「エスポット」及び業務用食料品販売店「業務スーパー」等の売上高につきましては堅調に推移いたしましたが、食品スーパー「ポテト」は経済環境の悪化による個人消費の落ち込みに加え、競争環境がますます激化し苦戦を強いられる結果となりました。

利益面に関しましては、熾烈な価格競争・出店競争が繰り広げられる消耗戦の中、当社グループの販売価格も影響を受け、適正な粗利益率を確保するのが厳しい状況が続いております。経費のコントロールに加え、効率的な店舗運営、生鮮食品のプロセスセンター化による安心安全と効率化を進めてまいりましたが、これらの効率化の効果は遅延して現れるため、粗利益額の減少全てを吸収することはできませんでした。

この結果、営業利益は2億3千8百万円(前年同期比57.8%減)、経常利益は2億7千8百万円(前年同期比57.6%減)、四半期純利益につきましては1億4千9百万円(前年同期比43.6%減)となりました。

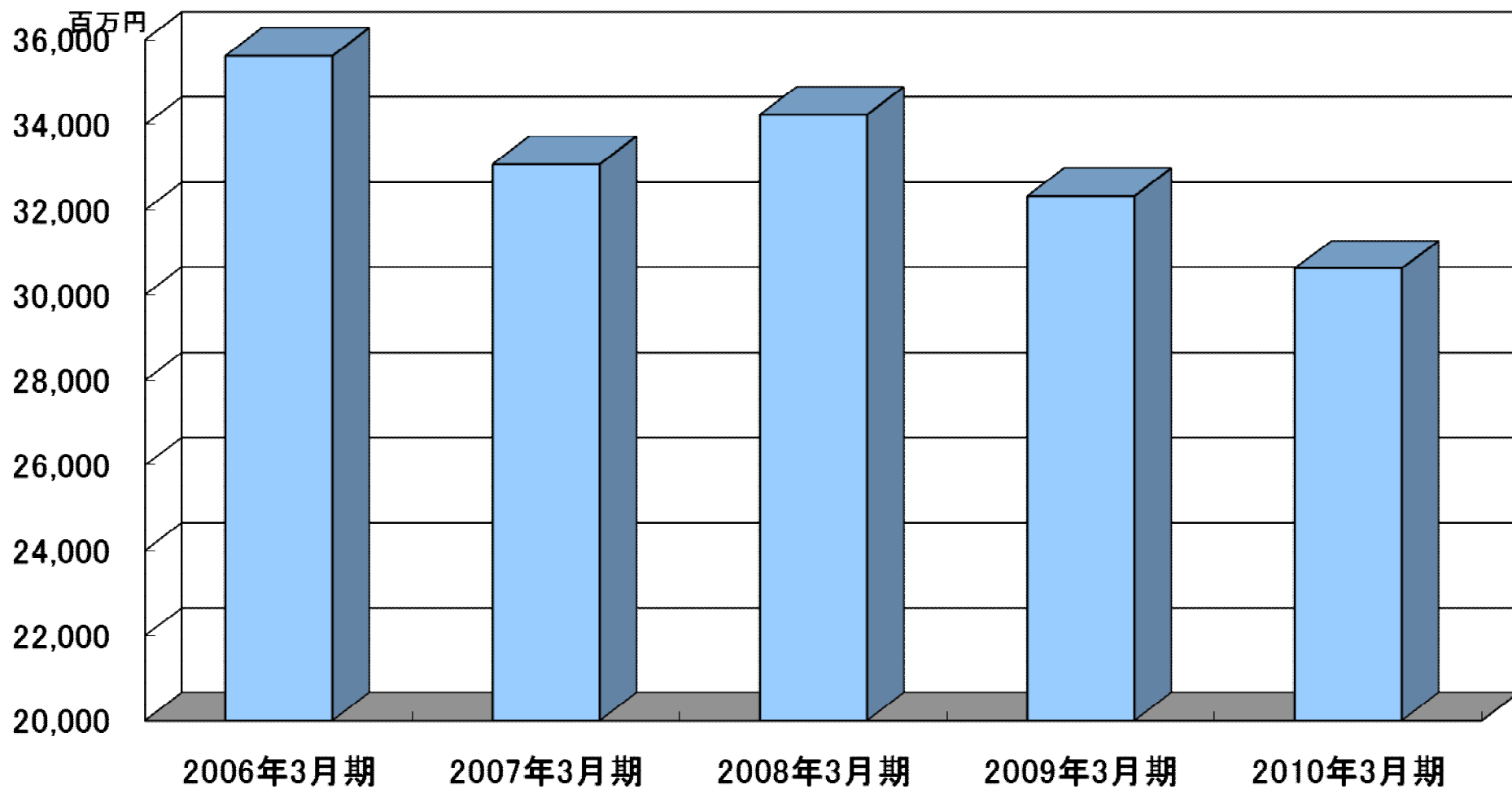
2010年3月期 第2四半期業績推移(連結)

	2006年3月期 中間	2007年3月期 中間	2008年3月期 中間	2009年3月期 第2四半期	2010年3月期 第2四半期
売上高(百万円)	35,623	33,070	34,230	32,325	30,619
売上総利益(百万円)	8,326	7,603	7,705	7,252	6,369
販売管理費(百万円)	7,963	7,153	7,107	6,687	6,130
営業利益(百万円)	363	449	598	564	238
営業利益率(%)	1.0	1.4	1.7	1.7	0.8
経常利益(百万円)	472	520	676	657	278
売上高経常利益率(%)	1.3	1.6	1.9	2.0	0.9
当期純利益(百万円)	△92	33	417	265	149
当期純利益率(%)	△0.3	0.1	1.2	0.8	0.5

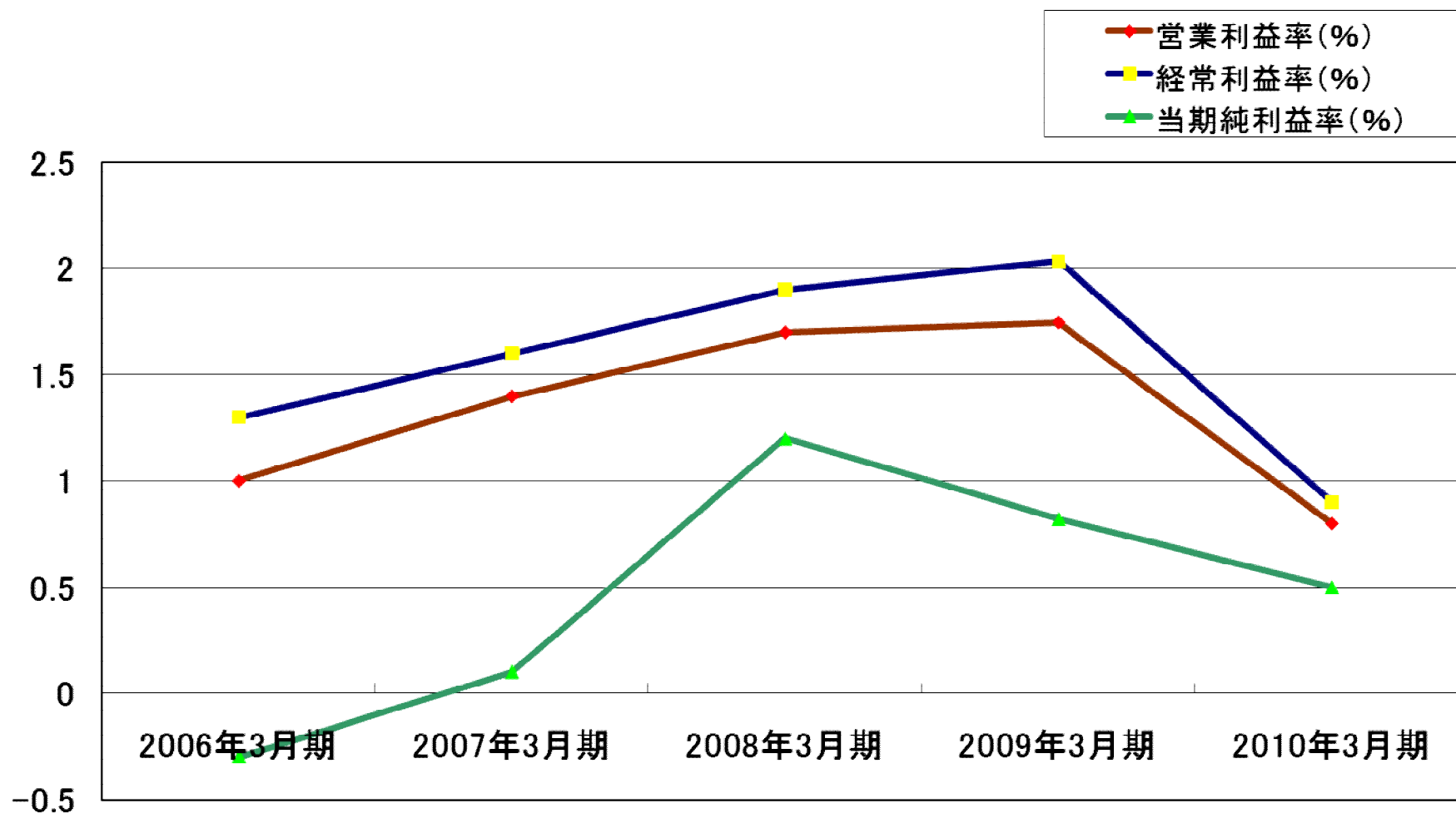
2010年3月期 第2四半期 資産/収益性(連結)

	2006年3月期 中間	2007年3月期 中間	2008年3月期 中間	2009年3月期 第2四半期	2010年3月期 第2四半期
総資産額(百万円)	32,037	32,598	31,858	29,723	29,399
純資産額(百万円)	11,125	11,389	11,645	11,783	11,785
自己資本比率(%)	34.7	34.9	36.6	39.6	40.1
1株当たり純資産(円)	1,064.18	1,092.08	1,139.08	1,153.68	1,180.42
1株当たり当期純利益(円)	△8.77	3.17	40.31	25.99	15.00
自己資本当期純利益率(%)	△0.8	0.3	3.6	2.3	1.3
総資本経常利益率(%)	1.5	1.6	2.1	2.2	0.9

売上高推移(連結)

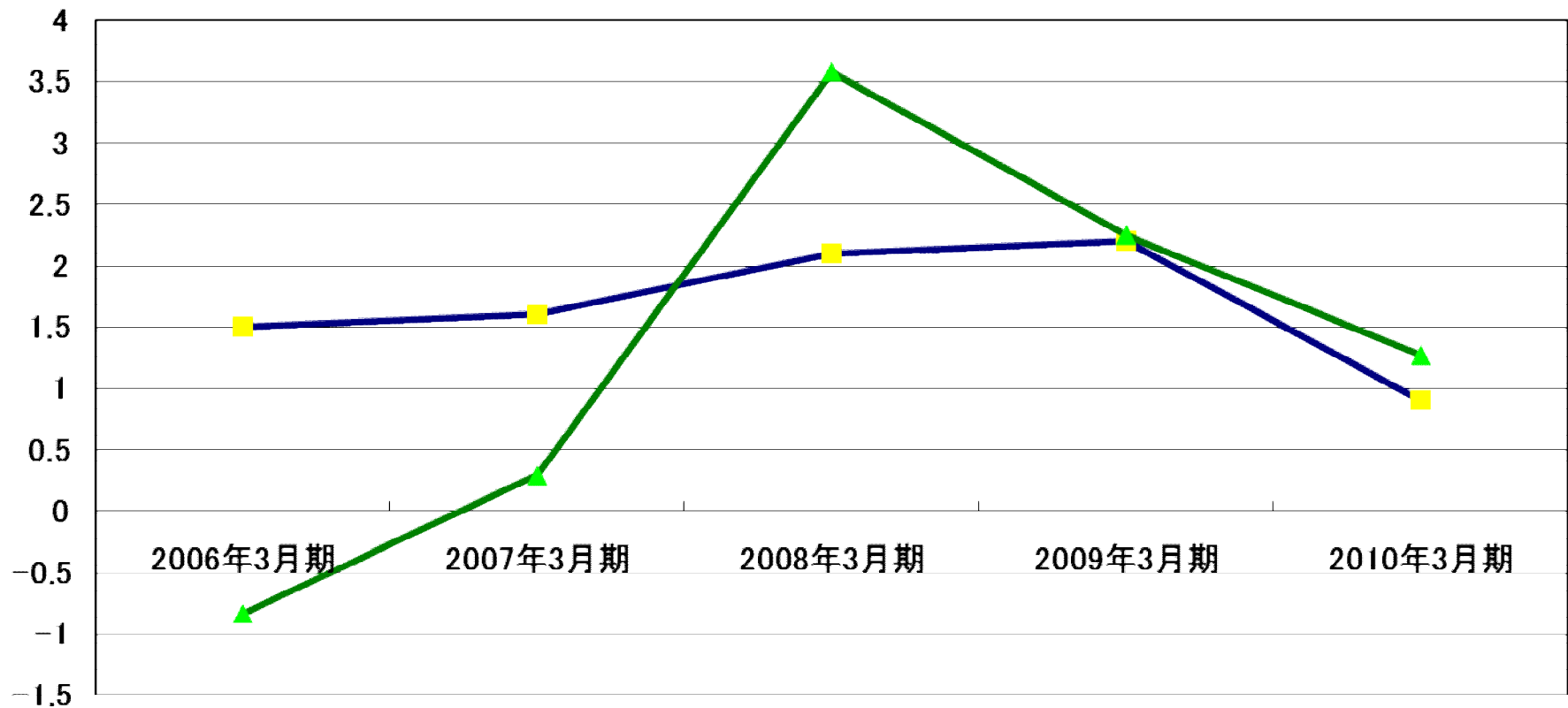


利益率推移(連結)



収益性指標(連結)

■ 総資本経常利益率(%)
▲ 自己資本当期純利益率(%)



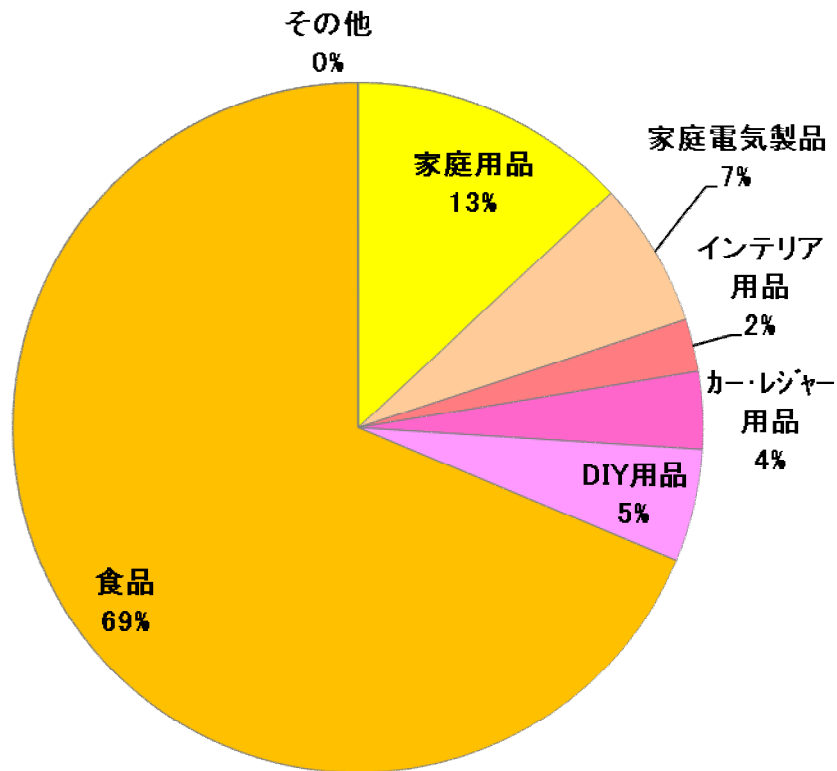
2010年3月期 部門別売上推移(連結)

(単位:百万円)

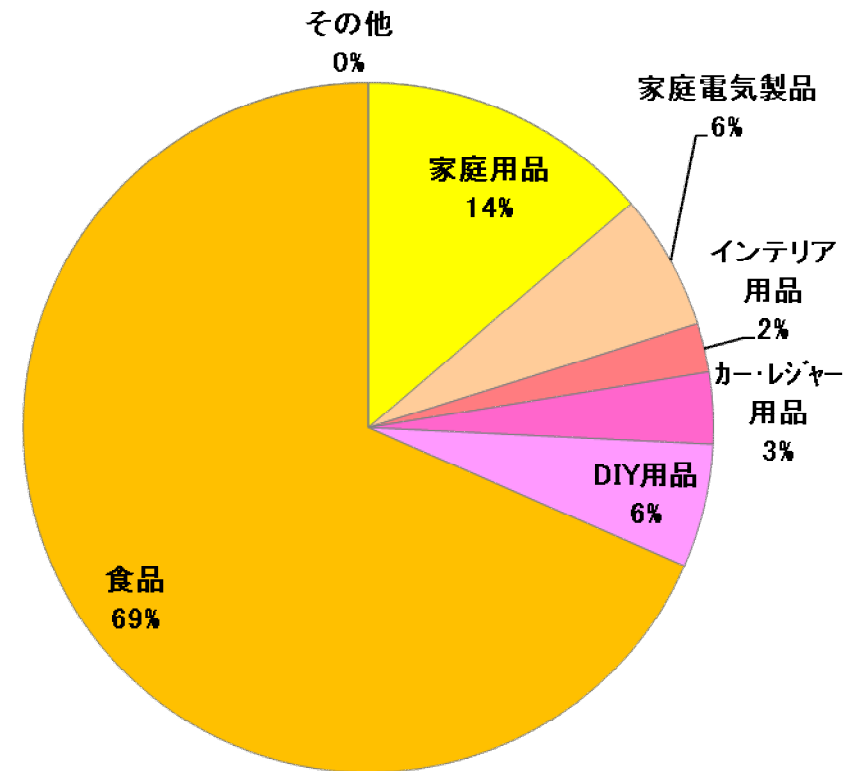
	2006年3月期 中間	2007年3月期 中間	2008年3月期 中間	2009年3月期 第2四半期	2010年3月期 第2四半期
家庭用品	4,105	3,940	6,485	4,230	4,216
家庭電気製品	4,910	4,419	4,235	2,213	1,952
インテリア用品	940	924	877	786	691
カー・レジャー用品	1,447	1,308	1,360	1,176	1,030
D I Y 用品	1,783	1,667	1,729	1,716	1,784
食 品	22,076	20,781	19,512	22,188	20,945
そ の 他	360	27	31	13	0
計	35,623	33,070	34,230	32,325	30,619

部門別売上推移(連結)

2009年3月期第2四半期



2010年3月期第2四半期



2010年3月期の業績予想(連結)

	2009年3月期(実績)	2010年3月期(予想)	前期比
売上高	64,217百万円	65,000百万円	1.2%
営業利益	1,092百万円	800百万円	△26.8%
経常利益	1,255百万円	1,070百万円	△14.8%
当期純利益	375百万円	600百万円	59.7%
1株当たり 当期純利益	36円85銭	58円85銭	59.7%

当社の経営方針・中期経営計画

■今後の経営方針

目標とする経営数値といたしましては、ROA(総資本利益率)、ROE(株主資本利益率)等の資本効率に視点を置いた経営指標を重視し、これら経営数値を改善する為の経常利益率や総資本回転率の向上を目指しております。毎期予算の立案における新規の店舗・設備等の投資案件についてもROI(投下資本経常利益率)を個別に点検し、経営効率と財務体質の更なる改善に努めてまいります。

■中期経営計画

- (1)出店戦略といたしましては、総合ディスカウント店「エスポット」業態を核とした、複合形式の大型店開発に注力し、神奈川県等にも積極的に出店をしていく計画です。
- (2)業態展開の中で、特に食料品販売に関しては、「エスポット」の食料品販売に加え、業務用食料品販売の「業務スーパー」、関連子会社の食品スーパー「ひのや」等、食料品販売業態のバリエーションがグループ内に充実し、売上高構成比が高まっております。仕入・物流面に関しましてはスケールメリットによる利益率の向上を目指し、出店に関してはそれぞれの店舗の特徴を生かしつつ、地域特性に合わせた展開をしてまいります。
- (3)リサイクルショップ「ハード・オフ」店の出店においては、家具・衣料品等のリサイクルショップ「オフ・ハウス」との複合出店によって、より大型の店舗形態を計画しております。

IR窓口 総務部

0545-36-1000

この資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予想し得る範囲で為した判断に基づくものです。しかしながら現実には、通常予想し得ないような特別事情の発生または通常予想し得ないような結果の発生等により、本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の業績見通しのみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

尚、いかなる目的であれ、当資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。