

2024年3月期（第72期） 株主総会決算説明資料

株式会社 マキヤ

<https://www.makiya-group.co.jp>



2024年6月27日

第72期【連結】損益計算書

	2023年3月期		2024年3月期		前年同期比
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	
売上高	70,938	100.0%	76,711	100.0%	108.1%
売上総利益	16,170	22.8%	17,231	22.5%	106.6%
営業収入	71,584	-	77,334	-	108.0%
営業総利益	16,816	23.7%	17,854	23.3%	106.2%
販売費及び一般管理費	15,180	21.4%	15,626	20.4%	102.9%
営業利益	1,635	2.3%	2,227	2.9%	136.2%
経常利益	1,812	2.6%	2,396	3.1%	132.2%
当期純利益	1,187	1.7%	1,454	1.9%	122.5%
1株当たり当期純利益	118.91	-	145.66	-	122.5%

① 売上高・・・全業態が好調に推移し増収

食品⇒「生鮮」「日配」「グロサリー」の全部門が引き続き好調に推移し増収

非食品⇒「HBC（ヘルス&ビューティーケア）」部門、リユース事業が順調に推移し増収

② 売上総利益率・・・「競合店対抗による価格戦略」・「仕入価格の上昇」等による値入率の低下で0.3%ダウン

③ 販売費及び一般管理費・・・物流コストの上昇や給与のベースアップ等による人件費の増加があったものの、「作業改革」による生産性の向上及び水道光熱費の減少等により、経費率は1.0%の改善

④ 経常利益・・・前期比32.2%増で584百万円の増益

⑤ 当期純利益・・・前期比22.5%増で267百万円の増益、過去最高益

第72期【連結】売上分野別内訳

	2023年3月期		2024年3月期		前年同期比
	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	
日配・加工食品	42,130	59.4%	46,542	60.7%	110.5%
生鮮食品	13,172	18.6%	14,168	18.5%	107.6%
HBC(ハルス&ビューティーケア)	5,270	7.4%	5,547	7.2%	105.3%
住関連商品	4,356	6.1%	4,387	5.7%	100.7%
生活関連商品	2,432	3.4%	2,496	3.3%	102.7%
その他	3,575	5.1%	3,569	4.6%	99.8%
合計	70,938	100.0%	76,711	100.0%	108.1%

第72期【連結】販売費及び一般管理費

	2023年3月期		2024年3月期		前年同期比
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	
販売費	1,060	1.5%	1,114	1.5%	105.1%
人件費	6,778	9.6%	7,056	9.2%	104.1%
水道光熱費	1,419	2.0%	1,187	1.5%	83.7%
不動産賃借料	2,026	2.9%	2,032	2.6%	100.3%
その他	3,895	5.5%	4,235	5.5%	108.7%
合計	15,180	21.4%	15,626	20.4%	102.9%

①水道光熱費・・・政府の激変緩和措置等による電気料金単価の減少

②その他経費・・・M&A付随費用による増加

第72期【連結】貸借対照表

		2023年3月期末		2024年3月期末		前期末増減
		金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	
資産	流動資産	9,895	29.5%	11,972	31.4%	+2,076
	固定資産	23,604	70.5%	26,121	68.6%	+2,517
	資産合計	33,499	100.0%	38,093	100.0%	+4,593
負債・純資産	流動負債	10,866	32.4%	12,992	34.1%	+2,126
	固定負債	4,852	14.5%	5,731	15.0%	+878
	負債合計	15,718	46.9%	18,723	49.2%	+3,004
	純資産	17,780	53.1%	19,369	50.8%	+1,589
	負債・純資産合計	33,499	100.0%	38,093	100.0%	+4,593
	1株当たり純資産	1781.07円	-	1940.23円	-	+159.16円
	PBR(株価純資産倍率)	0.39倍	-	0.57倍	-	+0.17倍

- ① 流動資産・・・災害リスク対策として手元流動性を高める方針により現金及び預金が1,592百万円増加
売上高増などに伴い「売掛金（クレジット等未収金）」が498百万円増加
- ② 固定資産・・・子会社取得により、「のれん」が1,762百万円増加、投資有価証券が289百万円、有形
固定資産が234百万円、敷金及び保証金が226百万円増加
- ③ 流動負債・・・買掛金が829百万円、短期借入金が586百万円、未払金が322百万円、未払法人税
等が115百万円増加
- ④ 固定負債・・・長期借入金及びリース債務が870百万円増加
- ⑤ 純資産・・・1,589百万円増加し、自己資本比率は50.8%
- ⑥ 新規連結による総資産の増加・・・696百万円

第72期【個別】損益計算書

	2023年3月期		2024年3月期		前年同期比
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	
売上高	70,385	100.0%	76,151	100.0%	108.2%
売上総利益	15,954	22.7%	16,991	22.3%	106.5%
営業収入	71,072	—	76,815	—	108.1%
営業総利益	16,641	23.6%	17,655	23.2%	106.1%
販売費及び一般管理費	15,153	21.5%	15,475	20.3%	102.1%
営業利益	1,488	2.1%	2,179	2.9%	146.4%
経常利益	1,686	2.4%	2,375	3.1%	140.8%
当期純利益	1,114	1.6%	1,482	1.9%	133.1%

①店舗政策（新規出店2店舗、改装6店舗）

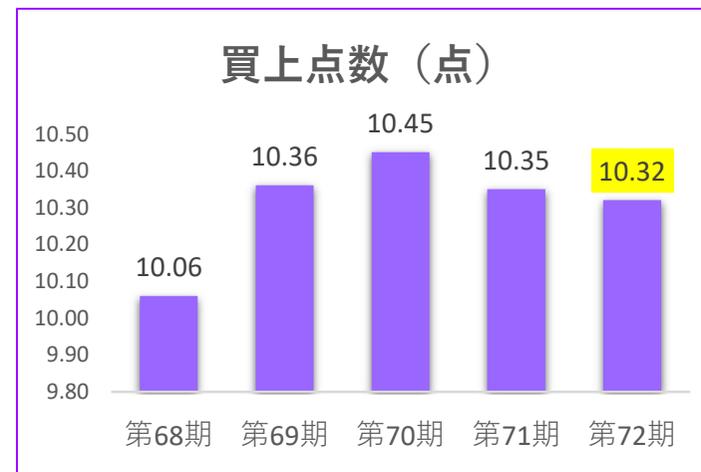
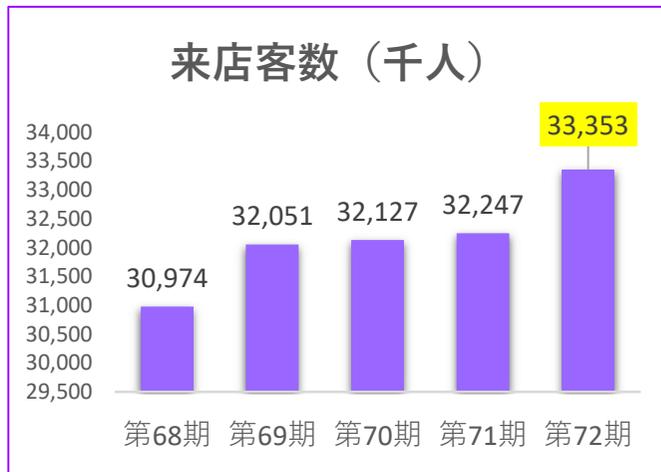
店舗名	年月	備考
エスポット駿東店	2023年4月	改装：売場最新化
ポテト栗倉店	2023年5月	改装：売場最新化
エスポット裾野店	2023年6月	改装：売場最新化、ドラッグ導入
エスポット函南店	2023年7月	改装：売場最新化、ドラッグ導入
マミー原町店	2023年8月	改装：売場最新化
エスポット湯河原店	2023年10月	改装：売場最新化
業務スーパー <small>しみずちよ たくら</small> 清水町徳倉店	2023年10月	新規開店
業務スーパー <small>はままつ ほうがわ</small> 浜松芳川店	2023年11月	新規開店

第72期 店舗情報

業 態	静岡県	神奈川県	埼玉県	山梨県	合 計	売上高 (百万円)	前年同期比
エ ス ポ ッ ト	16店	5店			21店	51,353	107.4%
ポ テ ト ・ マ ミ ー	14店				14店	10,642	106.0%
業 務 ス ー パ ー	35店	2店	7店	7店	51店	20,887	109.6%
ハ ー ド オ フ ・ オ フ ハ ウ ス	6店				6店	641	106.6%
エ ・ コ モ ー ド	2店	1店			3店	158	102.9%
ダ イ ソ ー	5店	2店	1店		8店	790	106.9%
合 計	78店	10店	8店	7店	103店	84,474	107.7%

※各業態の売上高は、前年比較情報等の精度を高めるため、収益認識会計基準適用前の数値にて表示しております。

来店客数及び買上点数の推移



第72期 主要な施策等

区分	施策等	内容
営業	ロス額の削減	・消費期限値引や廃棄などの削減、対売上ロス率は0.1%の改善
	値入率の改善	・プライベートブランド・ローカルブランド商品等の販売強化
働き方	作業効率の改善	・作業効率を向上する商品補充オペレーションや陳列方法の徹底
	労働環境の改善	・有給休暇の取得の推進など
	レジ業務効率の改善	・セミセルフレジの増設
	2024年度賃上げ合意	・正社員一人当たり月額平均6.9%賃上げ、初任給20.1%UPを決定
キャッシュレス	マキヤアプリカ推進	・LINEミニアプリ配信クーポンの充実、オンラインクレジットカードチャージ導入
CSR活動	寄付の継続実施	・静岡市に福祉車両寄贈（店舗所在自治体に毎年継続寄贈） ・令和6年能登半島地震等の地域災害への寄付 ・企業版ふるさと納税で地元野球チーム「くふうハヤテベンチャーズ静岡」を支援
	環境対策	・太陽光パネルの設置（新規5店舗、全8店舗） ・全店の売場冷蔵・冷凍ケースをLED照明化完了、節水装置の設置 ・空調・冷凍冷蔵設備の統合システム制御による省エネ化 ・日本生命保険相互会社と食品廃棄率・CO2排出量の削減をターゲットとするサステナビリティ・リンク・ローン契約を締結
	リユース事業	・リユース事業（ハードオフ・オフハウス）の拡大（前年比6.6%増）
企業結合	ユージュアルグループの完全100%子会社化	・EC事業への新規参入

企業結合『ユージュアルグループ』（100%子会社）

ユージュアルグループは、Amazon、楽天市場、YahooショッピングのインターネットモールにおいてEC事業を展開
自社ツールを用いた旬の売れ筋商品の選定と仕入販売、またメーカーと協力して開発した競争力のある自社企画商品の販売により、順調に売上高を拡大

◆会社概要◆

『夢を届けるお手伝い』『ドキドキ、ワクワクの宝箱』

ユージュアルでは「作る人」の夢を乗せたアイテムを「使う人」に届けるお手伝いをさせていただいている会社です！

●消費者からの高い評価

Amazonのアカウントが過去12か月間で100%肯定的な評価を獲得しており
消費者からの評価が非常に高い

●Amazonからの高い評価

販売実績や長い業歴の中で築き上げたAmazonとの信頼関係売上高の
売上高拡大に繋がるショッピングカートの獲得率も高い
2016年には、ティーズマルシェがAmazonマケプレアワードで、
「ルーキー賞」を受賞

●楽天の「ライフスタイル&生活雑貨のMoFu」も 消費者や楽天からの評価も高い

●数多くの売れ筋商品を扱ってきたからこそわかるユージュアル 独自の感覚で様々な商品開発にチャレンジし、 既にヒット商品も多数



「ティーズマルシェ ルーキー賞を受賞」



総合評価 **4.69**
★★★★☆
★★★★以上のお客様満足度 **98%**

高評価のレビューをたくさん頂いております！

5つ星★★★★★ご購入者様

気に入っている
使いやすい。調理器具が揃って使いやすさの面で、ホットサンドは楽々。調理器具が揃って使いやすさの面で、ホットサンドは楽々。調理器具が揃って使いやすさの面で、ホットサンドは楽々。

5つ星★★★★★ご購入者様

コンパクトで使いやすい
注文から到着までスムーズでした。商品が思ったより良いです。使いやすくて満足です！送料も安い、サービスも良かったです！

5つ星★★★★★ご購入者様

キャンプだけでなく活躍。
キャンプはもとより、朝食にも活躍しています。調理が楽々です。

5つ星★★★★★ご購入者様

上下分離できるのが良かったです！
ホットサンドが楽々という点も素晴らしいです。とても満足しました。調理器具が揃って使いやすさの面で、ホットサンドは楽々。ありがとうございます！



■ 東京本社 東京都台東区駒形二丁目5番5号小宮ビル2F
■ 物流センター 千葉県印西市泉野3-8
千葉ニュータウンロジスティクスセンター5F

第73期【連結】業績予想

	2025年3月期第2四半期（計画）			2025年3月期通期（計画）		
	金額(百万円)	売上比	前年比	金額(百万円)	売上比	前年比
売上高	42,400	100.0%	113.4%	86,900	100.0	113.3%
売上総利益	9,995	23.6%	119.3%	20,684	23.8	120.0%
営業収入	42,713	—	113.3%	87,524	—	113.2%
営業総利益	10,308	24.3%	118.6%	21,308	24.5	119.3%
販売費及び一般管理費	9,423	22.2%	122.3%	19,048	21.9	121.9%
営業利益	885	2.1%	89.6%	2,260	2.6	101.4%
経常利益	960	2.3%	90.7%	2,410	2.8	100.6%
当期純利益	610	1.4%	85.1%	1,500	1.7	103.1%
1株当たり当期純利益	61.10円	—	—	150.25円	—	—
1株当たり配当金	12.25円	—	122.5%	25.00円	—	125.0%

※通期損益は増収、増益を計画

①売上高・売上総利益 → 増加

②販売費及び一般管理費増 → 増加

③第2四半期利益 → 減少

・新規連結子会社による売上高寄与

・新規連結子会社の「のれん償却」の発生

・電気料金の激変緩和措置終了による電気料金単価のUP

・エスポット新横浜店の大改装により部分営業のため売上減
& 改装一時経費の発生

マキヤグループを取り巻く環境

消費環境

可処分所得の減少

インフレ（物価高）で
変わる消費マインド

社会環境

気候変動・自然災害

少子高齢化・人口減少

業界環境

競合出店の激化

価格競争の激化



経済環境

仕入原価コストの上昇（円安）

エネルギーコストの上昇

人件費コスト（賃金）の上昇

建設コストの大幅な上昇

新・経営理念

お客様の「毎日の生活」を、
より豊かに、楽しく、
健康で、快適にする、
「より良い商品」を、
「安心の価格（価値価格の安さ）」と
「温かいサービス」でご提供し、
社会に貢献する、
「働き易い、高収益企業」になる！

2025年3月期～2027年3月期 中期経営取組施策

2024年3月期 実績

売上高 767億円
経常利益率 3.1%

ROE(自己資本利益率)
7.8%

年間配当金
20.0円

2025年3月期 ～ 2027年3月期 取組施策

収益性の拡大

売上高の拡大
経常利益率の改善

資本効率の向上

ROE(自己資本利益率)
の上昇対策

株主還元の充実

配当性向・DOE
(自己資本配当率)の向上

サステナビリティ経営

人材投資拡充
寄付・支援活動
食品ロス削減
CO2排出量削減

…社員の働きがい向上、人材採用戦略・教育体制の整備
…寄付支援の継続と災害時の地域住民への支援体制整備
…売上高当たり食品廃棄率20%削減
…店舗売場面積当たりCO2排出量10%削減

中期経営取組施策の課題と対策

項目	課題・対策（2025年3月期～2027年3月期）
収益性の拡大	ノンフード部門の商品政策（品揃え）の再構築
	EC事業（ネットモール）とのグループシナジーでネットモールとリアル店舗の販路拡大
	「品切れ」撲滅とフェイスUP・ボリューム陳列の徹底
	ダイソー部門の増床・出店・販売拡大
	マキヤプリカの推進（マキヤポイント付与制度の改定・アプリ特典の強化）
	EDLP（イブリティープライス）の徹底とPB（プライベートブランド）・LB（ローカルブランド）の販売強化
	過剰在庫・死に筋商品の発見と撲滅
	値引・廃棄ロス率と棚卸ロス率の削減
人材投資 働き方改革	人材採用戦略・人材教育制度・業務体制の再構築
	社員の働きがい向上のための体制構築
	作業改革と生産性の改善による継続的な賃金の改善
	健康経営優良法人認定の取得
災害対策 環境対策	災害発生時の本部を拠点とした地域住民への支援体制整備
	店舗駐車場にEV充電設備の導入検討
	寄付支援活動の継続実施
	売上高食品廃棄率20%削減、売場面積当たりCO2排出量10%削減
株主還元	配当性向・D O Eを基準とした段階的株主還元政策の実施と株式長期保有株主への優待特典の検討
事業拡大	惣菜工場等の生産能力拡大
	ダイソーに次ぐ新たな業態導入



マキヤグループ
makiya group



※業績予想等の将来に関する記載は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を約束する趣旨のものではありません。