

2009年3月期  
中間決算説明資料

株式会社 マキヤ

# 2009年3月期 中間決算概要

# 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。商品においては「こだわりの品」「本物志向」、また販売においては「できたて」「つくりたて」を基本に、「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」を目指しております。
- (2) 「業務スーパー」は減農薬・無添加の食品など健康的で安全、しかもプロも満足するような高品質な商品をキャッシュ&キャリーのシステムを採用することにより、通常より少ないコストで店舗運営が可能となり、その分無理なく商品を低価格で提供しています。

## 2.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”を追求することを経営の目的としおります。

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」の気持ちを常に持ち、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%

# 2009年3月期中間決算総括

今期、当社グループは6店舗の閉店をいたしました。三重地区で展開しておりました「ハード・オフ」3店舗を、フランチャイズ契約を締結しております株式会社ハードオフコーポレーションに譲渡し、また不採算店舗のスクラップ・アンド・ビルドとして、エスポット浜松有玉店を閉店し、ポテト岩本店の移転の為の閉店を行っております。

なお、ポテト岩本店の閉店に伴い、平成20年7月に新岩本店をオープンしており、新規出店につきましては、この1店舗となっております。

売上高につきましては、当社グループの主力業態であります「エスポット」、「ポテト」は、個人消費が低迷する中、徹底した低価格化、お客様に支持される店作りに取り組んだことにより、堅調に推移いたしました。

前第2四半期連結累計期間におきましては、(株)東海テックランドが連結子会社であったこと、エスポット浜松有玉店を5月に閉店したこと等によりまして、当第2四半期連結累計期間の売上高は323億2千5百万円(前年同期比5.6%減)となりました。

利益面につきましては、依然として熾烈な価格競争が繰り広げられる中、当社グループといたしましても戦略的な価格設定を行ってきたことに加え、原油価格の高騰を主因とする仕入れ価格の上昇が相次ぎ、適正な粗利益を確保するのが難しい状況が続いております。

このような状況の中、より魅力的な商品の提供、徹底した店舗オペレーションの効率化、販売促進コストの低減等販売費及び一般管理費の圧縮に努めてまいりました。

この結果、営業利益は5億6千4百万円(前年同期比5.7%減)、経常利益は6億5千7百万円(前年同期比2.9%減)、四半期純利益につきましては2億6千5百万円(前年同期比36.4%減)となりました。

## 2009年3月度 中間業績推移(連結)

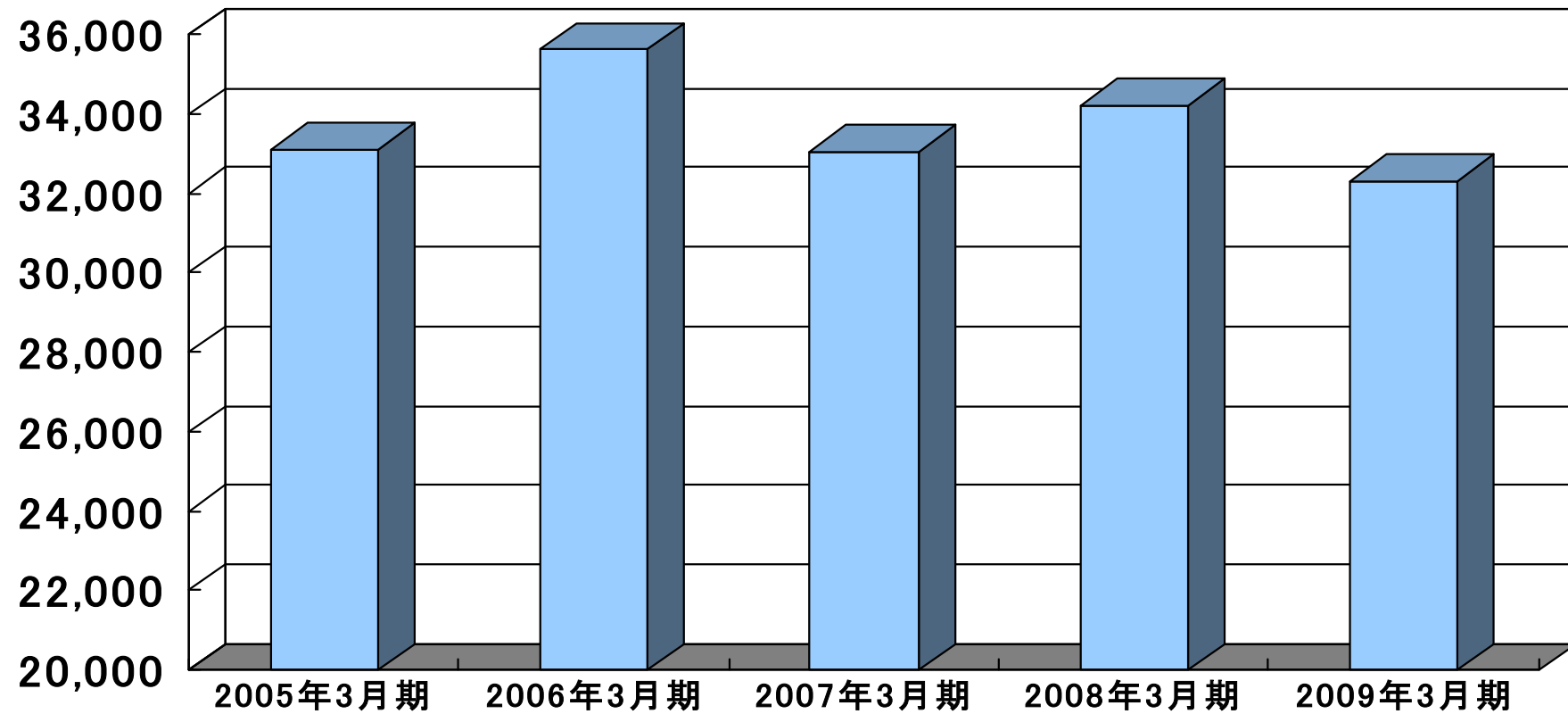
	2005年3月期中間	2006年3月期中間	2007年3月期中間	2008年3月期中間	2009年3月期中間
売上高(百万円)	33,120	35,623	33,070	34,230	32,325
売上総利益(百万円)	76,580	8,326	7,603	7,705	7,252
販売管理費(百万円)	7,106	7,963	7,153	7,107	6,687
営業利益(百万円)	551	363	449	598	564
営業利益率(%)	1.7	1.0	1.4	1.7	1.7
経常利益(百万円)	662	472	520	676	657
経常利益率(%)	2.0	1.3	1.6	1.9	2.0
当期純利益(百万円)	328	△92	33	417	265
当期純利益率(%)	1.0	△0.3	0.1	1.2	0.8

## 2009年3月度 中間 資産/収益性(連結)

	2005年3月期中間	2006年3月期中間	2007年3月期中間	2008年3月期中間	2009年3月期中間
総資産額(百万円)	30,807	32,037	32,598	29,663	29,723
純資産額(百万円)	10,780	11,125	11,389	11,639	11,783
自己資本比率(%)	35.0	34.7	34.9	39.2	39.6
1株当たり純資産額 (円)	1,023.38	1,064.18	1,092.08	1,138.41	1,153.68
1株当たり当期純利益 (円)	31.78	△8.77	3.17	40.31	25.99
総資本当期純利益率 (%)	1.07	△0.29	0.10	1.41	0.9
自己資本当期純利益 率(%)	3.05	△0.83	0.29	3.58	2.25

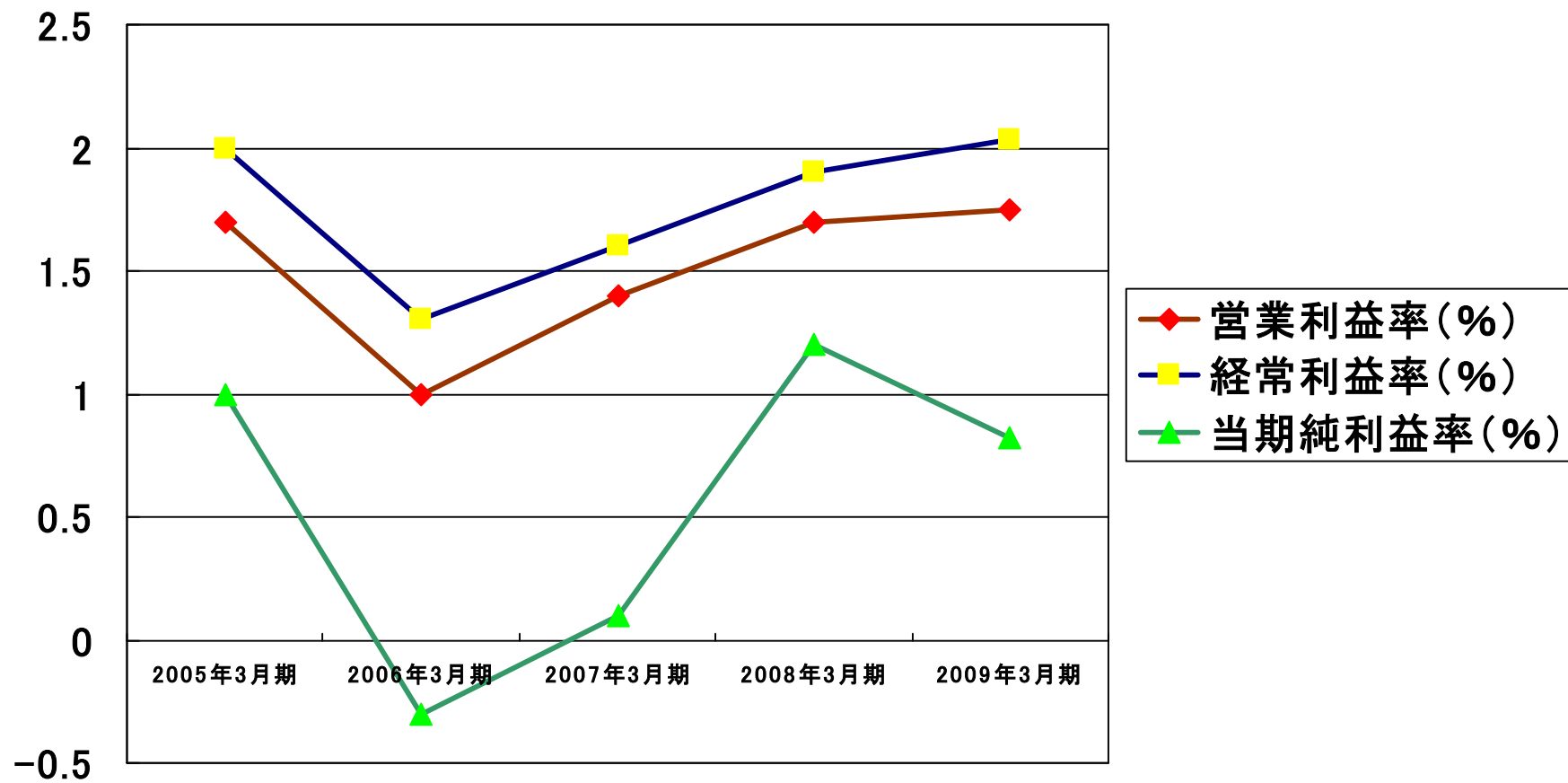
# 売上高推移(連結)

百万円

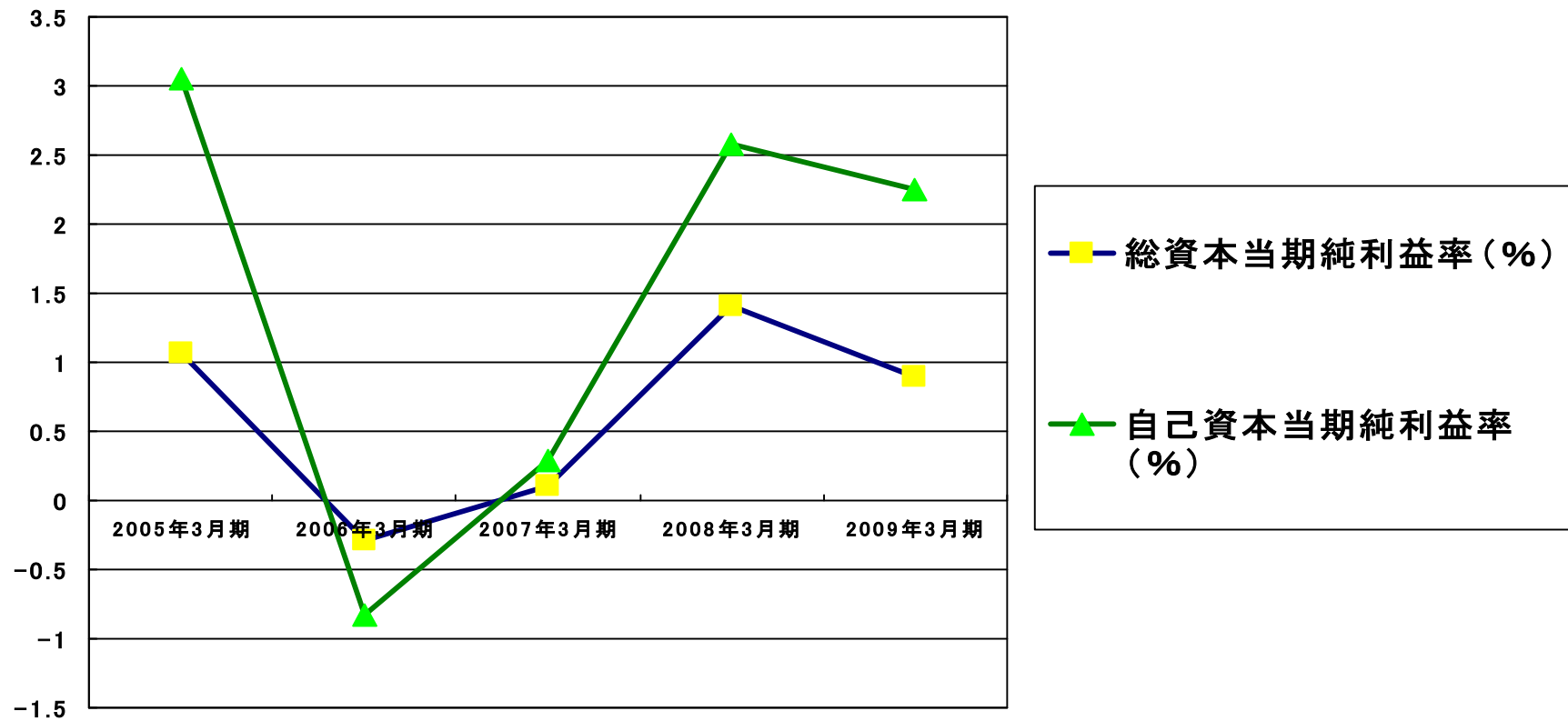




# 利益率推移(連結)



# 收益性指標(連結)

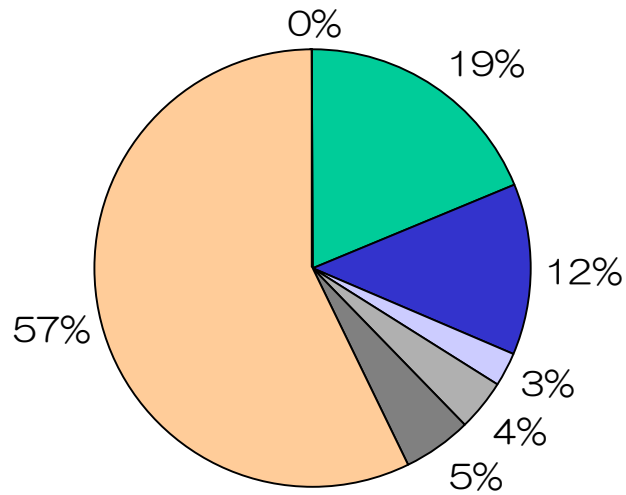


## 2009年3月度 部門別売上推移(連結)

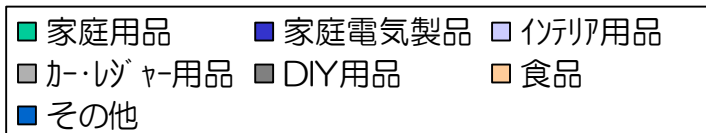
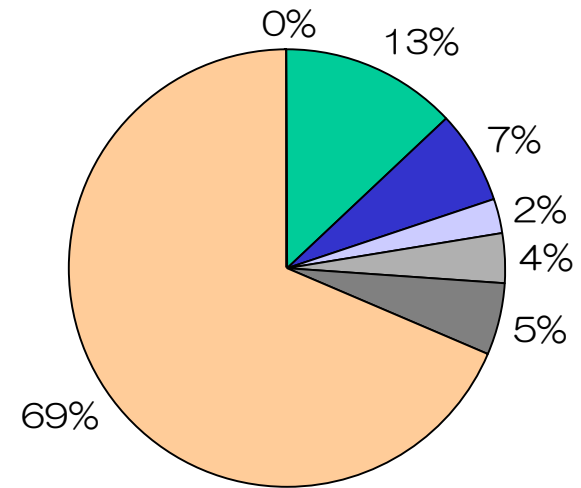
(売上単位:百万円)	2005年3月期中間	2006年3月期中間	2007年3月期中間	2008年3月期中間	2009年3月期中間
家庭用品	3,836	4,105	3,940	6,485	4,230
家庭電気製品	5,292	4,910	4,419	4,235	2,213
インテリア用品	865	940	924	877	786
カー・レジャー用品	1,407	1,447	1,308	1,360	1,176
DIY用品	1,676	1,783	1,667	1,729	1,716
食品	19,721	22,076	20,781	19,512	22,188
その他	320	360	27	31	13
計	33,120	35,623	33,070	34,230	32,325

# 部門別売上推移(連結)

2008年3月期



2009年3月期



## 2008年3月期の業績予想(連結)

	2008年3月期(実績)	2009年3月期(予想)	前期比
売上高	67,190百万円	63,000百万円	93.8%
営業利益	1,238百万円	1,250百万円	100.9%
経常利益	1,382百万円	1,400百万円	101.2%
当期純利益	539百万円	620百万円	115.0%
1株当たり 当期純利益	52円42銭	60円64銭	115.7%

# 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 人事総務室・総務

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・戦略等に関する情報は、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、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測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で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。