

弊社企業ポスター広告

「靴のおもしろさを、もっと。」
が第72回(2019年)広告電通賞にて
金賞受賞!左の作品を初めとする6作品が、日本
で最も歴史ある総合広告賞である
広告電通賞(OOH広告(プリント)部門)
にて金賞(最優秀賞)を受賞いたしました。弊社ホームページ内「ADギャラリー」
で他の作品も掲載しています。
<http://company.hiraki.co.jp/>靴についての豆知識を散りばめ、
ユーモアを交えて靴の魅力を表現し
ました。是非一度ご覧ください。

2019年秋冬 おすすめ商品

～いい値!が勢揃い～



軽量コートスニーカー

¥780+税

ボアモカシンシューズ
ボアモカ

¥780+税

ボアベスト
キッズ・ジュニア¥1,380+税
レディース・メンズ
¥1,680+税シンプルで癖のないデザ
インだから、スタイリング
を問わず使える。暖かみ
のあるスエード調素材。たっぷりボアが足を包み
込む、あったかモカシン。
一足一足丁寧に手縫い
で仕上げています。表はボア、裏はフリース
素材のアウトドア風ボア
ベスト。家族で揃えられ
る豊富なサイズ展開。靴への感謝の気持ちを短冊に
ヒラキ靴短冊大賞作品発表!孫の靴
しっかり紐を 結ぶ祖母
財布の紐は 緩みつばなし
千重 真一 作第13回となりました今年も全国から
たくさんの作品をご応募いただき、ありが
とうございました。厳正なる審査の結果、大賞1作品、優秀賞
10作品、入選200作品を選出させていた
だきました。当社ホームページ上にて、公開
しております。これからもヒラキはお客様それぞれの
靴への想いを大切に、靴作りを続けてま
いります。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで		
定時株主総会	毎年6月		
基準日	定時株主総会	毎年3月31日	
	期末配当	毎年3月31日	
	中間配当	毎年9月30日	
	株主優待	毎年3月31日	
単元株式数	100株		
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社		
郵便物送付先 (電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社証券代行部 電話 0120-782-031(フリーダイヤル)		

取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店および全国各支店
(コンサルティングオフィス・コンサルプラザを除く)で行っております。

■住所変更、単元未満株式買取のお申出について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に
口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の
口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

■未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

株主優待特典のお知らせ

2019年3月31日の当社株主名簿に記載された単元株式数
(100株)以上の株式を保有する株主様に対し、当社お買物券
(2,000円相当)を2019年8月に贈呈いたしました。

※当社お買物券は当社通信販売、または当社店舗にて使用できます。

ヒラキのホームページでは、IRニュースやプレスリリースほか、
会社情報など、株主・投資家の皆様に役立つ情報を定期的に
更新、掲載しております。
また、ヒラキ通販サイトへもリンクしておりますので、
どうぞお気軽にアクセスしてみてください。<http://company.hiraki.co.jp/>

ヒラキ株式会社

[本誌に関するお問い合わせ先:総務部]
〒651-2494 神戸市西区岩岡町野中福吉556
TEL:078-967-4601 FAX:078-967-4603当株主通信は環境に配慮した再生紙、
及びインクを使用しております。
また、読みやすいUDフォントを使用しております。

「驚き」「楽しさ」「満足感」をめざして。

「靴を買う」を、
もっと気軽に。軽量コートスニーカー
780円+税第43期
中間期

HIRAKI COMPANY REPORT

株主通信

2019年4月1日～2019年9月30日

ヒラキ株式会社

株主の皆様へ



株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、当社第43期第2四半期連結累計期間(2019年4月1日から2019年9月30日まで)が終了しましたので、決算ならびに事業の概況についてご報告申し上げます。

今後ともご期待にお応えできるよう、当社の基本方針である「長期安定的な企業価値の向上」を目指してまいりますので、なお一層のご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2019年12月

代表取締役会長 兼 社長執行役員
伊原 英二

連結(第2四半期累計)

売上高	8,266百万円 (前年同四半期比 3.7%減)
営業利益	315百万円 (前年同四半期比 40.4%減)
経常利益	330百万円 (前年同四半期比 36.0%減)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	222百万円 (前年同四半期比 36.6%減)
1株当たり 四半期純利益	45円59銭 (前年同四半期比 26円36銭減)
中間配当	10円 (前年中間配当は 10円)

事業の概況

当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、雇用・所得環境の改善を背景に緩やかな回復基調が続きました。一方で、米中貿易摩擦の長期化が国内経済に与える影響とともに、消費税率の引き上げに伴う消費動向の影響等、依然として景気の先行きは不透明感が増しています。

このような環境の下、当社グループは、中期経営計画2年目の年度方針として「ユーザーインの発想による新たなビジネスモデルの構築」を掲げ、自社開発商品の拡販を主に売上高の増嵩と収益力の強化に取り組んでまいりました。

この結果、当第2四半期連結累計期間における連結売上高は、82億66百万円(前年同期比3.7%減)、営業利益は3億15百万円(前年同期比40.4%減)、経常利益は3億30百万円(前年同期比36.0%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益は2億22百万円(前年同期比36.6%減)となりました。

連結経営成績(累計)および通期業績予想 単位:百万円

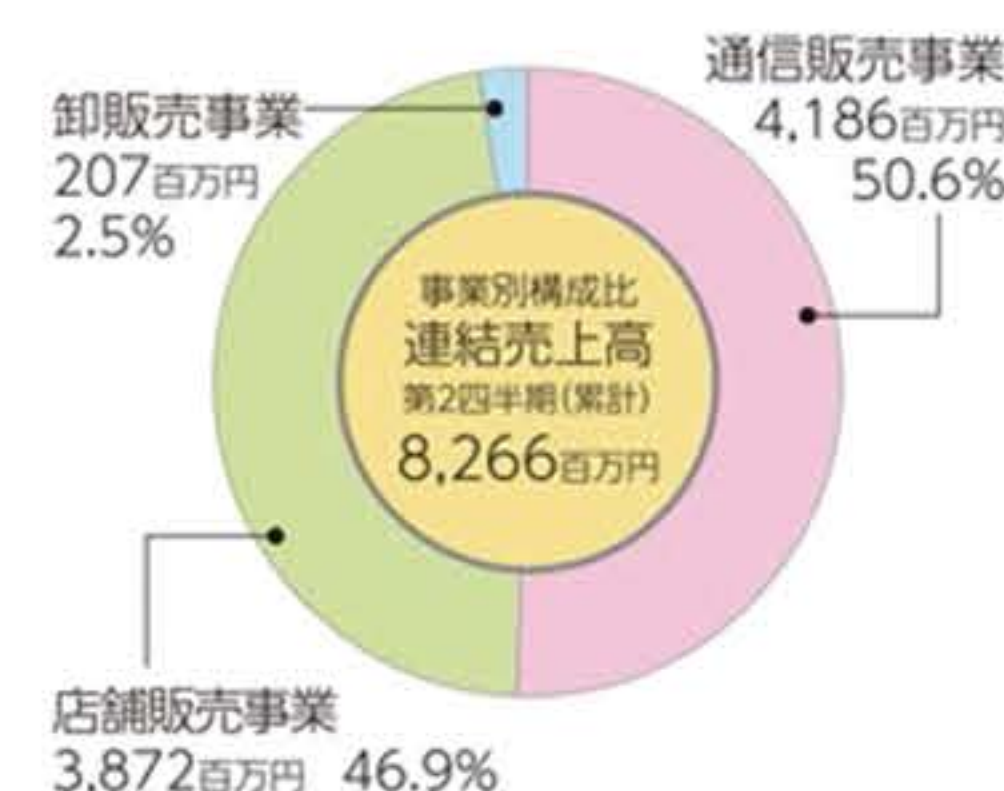


事業のセグメント別概況

通信販売事業

■販売促進策として、新元号キャンペーンを始め、WEBを中心としたキャンペーンを各月実施した他、無料設置のカatalogを前年同期比30%増の120万部配布し、新規・既存顧客の受注拡大に取り組みました。また、靴を主体に商品力の強化に取り組んだ結果、7月の長雨低気温による夏物商材の受注減を8月・9月でカバーし、第2四半期の受注件数・金額は前年同期を上回りましたが、第1四半期の受注減を補うまでには至りませんでした。

この結果、売上高は41億86百万円(前年同期比2.5%減)となりました。利益面は、配送費高騰の影響を主因として販管費率が上昇し、セグメント利益は4億26百万円(前年同期比28.4%減)となりました。



店舗販売事業

■市場拡大トレンドにあるスニーカーの品ぞろえ拡充を軸にした靴の販売強化と、青果大市の開催・地場野菜農家との連携など地域密着の運営による集客拡充に取り組みました。また、自社開発商品の販売拡大と当社の認知度向上を目的として、外部催事を28回・延べ244日開催いたしました。しかしながら、7月の長雨低気温による夏物商材の販売不振の他、今季人気のスポーツサンダル等について、大幅な売上増を確保できず、他のカテゴリーの減収を補うまでには至りませんでした。

この結果、売上高は38億72百万円(前年同期比4.0%減)となりました。利益面は、減収に加え自社開発商品の売上構成比の低下による売上総利益率の低下を主因に、セグメント利益は76百万円(前年同期比23.2%減)となりました。

卸販売事業

■第2四半期は前年同期並みの売上高を確保しました。第2四半期連結累計期間では、靴・衣料専門店・ワークショップ向けの「大卸し」および新規取引先向けの売上は前年同期を上回りましたが、大口取引先の販売が伸び悩み、売上高は2億7百万円(前年同期比18.7%減)、セグメント利益は14百万円(前年同期比57.7%減)となりました。

中期事業戦略

唯一無二の靴総合販売会社へ 成長と収益力の強化

1. 情報・仕入・販売における3事業連携による自社開発商品力の強化
2. SPAに係る生産性向上ならびに総合的な品質・サービスの改善
3. ローコスト運営を徹底し、お客様に驚きの低価格を提供

通信販売事業

- 強みである「靴」と「安さ」の更なる強化による、新しいファンの獲得とリピーターの拡大
- Catalogとネットの相乗効果による事業拡大

店舗販売事業

(※2019年4月1日付で組織変更を行ったため、従来の「ディスカウント事業」から「店舗販売事業」に名称変更しております。)

- 仕入・商品・売場等の現場改革を推進し、販売足数日本一の靴売場を完成
- 地元密着・低価格・品揃えを武器に、ワクワク感のある店作り

卸販売事業

- 既存取引先との取り組み強化、他業態の靴売場プロデュース
- 新規大口取引先の開拓と販売モデルの確立

