

TOPICS

育ち盛りの強い味方！エアクッションソールスニーカー 平成22年1月発売以来10万足を突破!!

「感動プライス(税込み499円)」で

- ①エアクッションソール
- ②グリップの良いラバーソール
- ③屈曲性の良いソール
- ④夜道も安心な反射材

等を使用した多機能ジュニアスニーカーを発売いたしました。



¥476(税込み¥499)

高機能涼感素材「アイスフィル」を使用した涼感ウェア日本初上陸!

「ICEFIL(アイスフィル)」は、韓国の先端新素材開発メーカー「VENTEX(ベンテックス)社」の韓国登録商標生地を使用した、涼感・UVカット・吸汗速乾・抗菌防臭機能を兼ね備えた高機能涼感素材ウェアです。全10アイテムを平成22年5月1日より発売いたしました。



¥680(税込み¥714)～

開発商品のご案内

平成21年4月～平成22年3月に発売し好評頂いたアイテム



TEC SMILE®(テク スマイル)とは?
¥2,900(税込み¥3,045)～
靴底(ソール)に拡張機能を備えた、ヒラキが提案する新しい快適シューズの総称です。靴の本場であるヨーロッパのEXTENS社(フランス)の特許技術を採用し、日本ではヒラキだけが企画、製造、販売を行っております。

平成22年4月からのおすすめアイテム



新10人10色
キッズスニーカー
¥380(税込み¥399)
左右一目で分かる絵柄が特徴。
大人気スニーカーに新作登場!



レディースサンダル
¥580(税込み¥609)
爽やかに足元キラめく
ビジュ飾りのウェッジソール
サンダル。



快温発熱インナー
¥680(税込み¥714)
平成21年10月に発売以来
40万枚を販売いたしました。



らくちんサンダル
¥285(税込み¥299)
通気性・水はけに優れた
夏のちよい履き。
大好評!

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 東京都港区芝三丁目33番1号
中央三井信託銀行株式会社

郵便物送付先 〒168-0063

(電話照会先) 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
中央三井信託銀行株式会社証券代行部
電話0120-78-2031(フリーダイヤル)

取次事務は中央三井信託銀行株式会社の全国各支店ならびに
日本証券代行株式会社の本店および全国各支店で行っております。

- ・住所変更、単元未満株式買取のお申し出について
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中央三井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中央三井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

毎年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、当社商品券(2,000円相当)を贈呈いた
します。
※当社商品券は当社通信販売、また兵庫県にありますが店舗(総合店)
にて使用できます。
※贈呈時期は8月中旬頃の発送を予定しております。

大賞賞金
30万円!!

靴への感謝の気持ちを短冊に。
ヒラキ靴短冊大賞作品募集中!

応募方法など詳しくは、<http://www.hiraki.co.jp/>をご覧ください。

ヒラキのホームページでは、タイムリーなプレスリリースやIRニュースのほか、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、HIRAKI Shopping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: 経営戦略室]
〒654-0035 神戸市須磨区中島町3丁目2番6号
TEL:078-731-2322 FAX:078-731-2192

「驚き」「楽しさ」「満足感」をめざして。

個性に合わせて選べる楽しさ色々



キッズスニーカー ¥380(税込み¥399)

さらに進化した **ファッションレイン**



レディースレインブーツ ¥680(税込み¥714)

第33期

HIRAKI COMPANY REPORT

株主通信

平成21年4月1日～平成22年3月31日

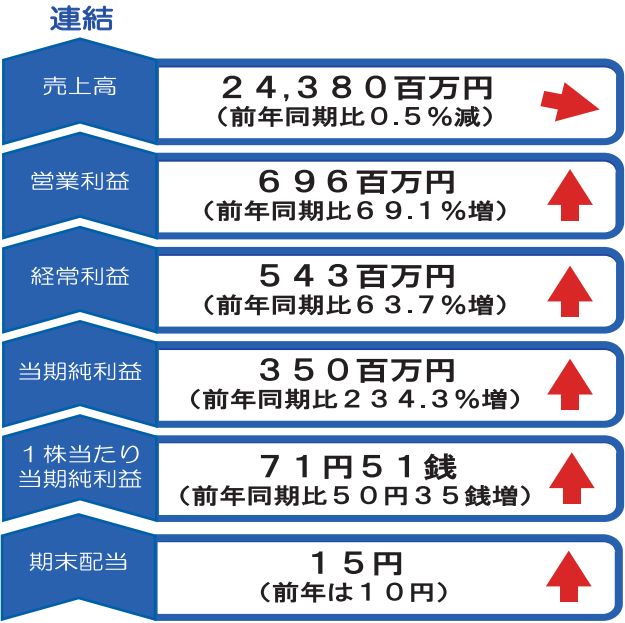
ヒラキ株式会社

株主の皆様へ



株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
さて、当社第33期（平成21年4月1日から平成22年3月31日まで）の決算ならびに事業の概況についてご報告申し上げます。
当社の経営基本方針である「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、今後ともなお一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役 社長執行役員
向畑 達也

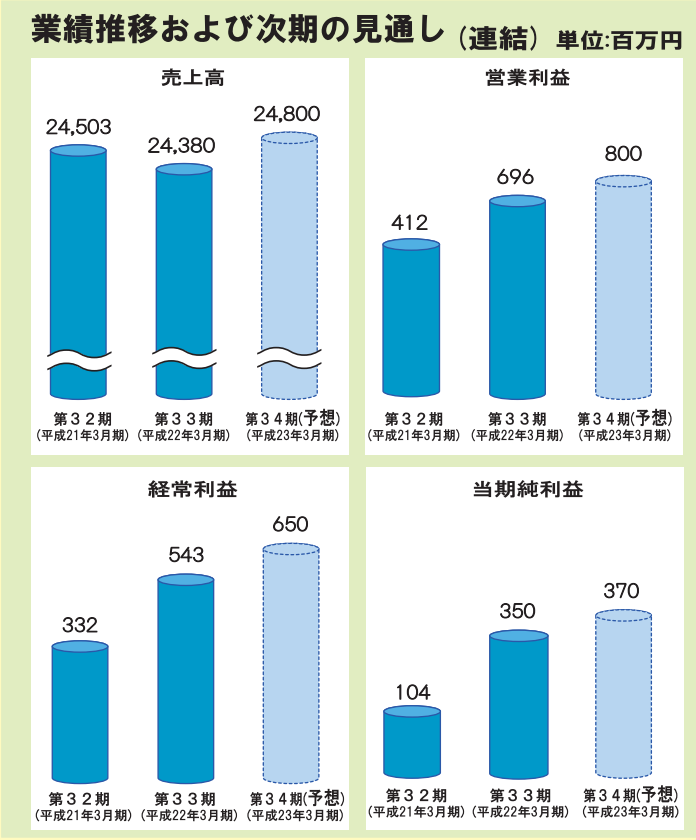


普通配当10円・記念配当5円
年間配当25円（前年は20円）

事業の概況

「安く作り安く売れる仕組み」を推し進めてまいります。

当連結会計年度における当社グループは、強みである「安く作り安く売れる仕組み」を発揮することで、既存のお客様を活性化し、新規顧客を取り込む施策のもと、直輸入商品の開発強化、販売強化を行ってまいりました。
上期においては、消費者の低価格な生活必需品へのニーズが強いと判断し「新・生活応援価格商品」としてキッズ向け180円商品（スニーカー・レインブーツ・こども傘）、285円レディースサンダル等を投入いたしました。
また、下期においては、韓国生地メーカー「DONG-IL社」と共同で開発した、高機能繊維の“warm fresh”®（ウォームフレッシュ）と“TENCEL”®（テンセル）を使用し心地よい暖かさと快適な肌触りを実現した快温発熱インナーを開発するとともに、人気の高いムートンブーツをより低価格な980円で販売する等、当社の強みである「品質を維持しながら、市場より明らかに価格の低い商品」を投入し続けてまいりました。厳しい市場環境の中で体質の改善・強化を図るため、原点回帰として「利は元にあります」の考えのもと、仕入コストの削減および在庫圧縮を行い、販売面では特に自社開発の直輸入商品の拡販を強化させてまいりました。



事業のセグメント別概況

通信販売事業

■受注件数は前期並みの水準を確保したもの、消費の低迷によって1件当たりの単価が低下し売上高は若干の減少。
■物流出荷体制見直しによる出荷効率改善や宣伝広告費等のコスト削減等により、販売費及び一般管理費率が改善。
営業利益率アップ。

卸販売事業

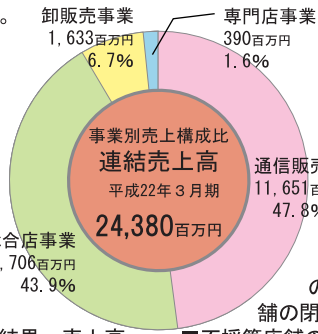
■厳しい経済環境の中、販売先での売上不振の影響を受け、個別採算を重視した「選択と集中」の方針により、販売先を絞り込むとともに、在庫圧縮を積極的に進めた結果、売上高が減少。
■売上高の減少および在庫処分による粗利益率の低下により営業損失。

総合店事業

■消費低迷の影響により競合他社の値下げ攻勢が高まり、既存店の売上高は微減となったが、11年ぶりとなる姫路店のオープンにより売上高は増加。
■価格競争の激化により粗利益率の低下と、新店出店による先行投資によって、若干の営業損失。

専門店事業

■婦人靴専門店として、アリオ、イオンモールなどの大型ショッピングセンターに出店し14店舗まで拡大したが、経済環境の影響により不採算店舗の閉鎖を余儀なくされた。
■不採算店舗の閉鎖や先行投資の償却により、営業利益は前期と比較して大幅改善。



中期事業戦略 ～成長と収益力の強化へ～

事業ごとの収益モデル確立による

「収益力の強化と多様化」を実現

- ・コア事業（通信販売）の強化に加え、既存事業の収益力の強化と、卸販売事業・総合店事業との連携強化

3つの販売業態の相乗効果による

「大量発注力の強化と効率経営」を実現

- ・コア事業（通信販売）の拡大に加え、各事業の商品共用による発注ロットの引き上げ
- ・物流業務・通常業務の集約による効率化

平成23年3月期 連結業績予想

(%表示は対前期増加率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	
通期	24,800	1.7	800	14.8	650	19.5	370	5.7	76円29銭

業績予想達成に向けた対策

①【魅力ある商品作り・驚きの商品仕入】

- ・自社開発商品のさらなる強化、特価品・倒産品の仕入強化

②【安く作り・安く売れる体制の強化】

- ・多彩な販売形態を活用した大量発注力の強化
- 商品企画から販売まで一貫した組織による開発スピードの強化
- ・受注・出荷・販売・営業体制の見直しなどによるローコスト・オペレーションの追求

当株主通信はコスト削減の一環として、社内製作（Adobe Illustrator使用）しております。