

TOPICS

もこもこボアブーツ 平成22年8月から 40万足突破!!

- ①内側にたっぷり!ふわふわボア
- ②2タイプ楽しめる!折り返して2WAY
- ③2層構造のラバーミックスソール

ふわっと軽く、暖かく!!
ゆったりフォルムで履きやすい♪

奥の方までふわふわ!

履き方いろいろ!

どんなコーディネートにも合わせやすい!!



¥476(税込み¥499)

らくちんサンダル 販売以来 60万足突破!!

甲とサイドに通気穴があるので水はけ・風通しが良く、蒸れずに涼しく快適。ストラップを前にすれば、さっと履けてかかとにかければしっかりホールド。水洗いができる清潔なサンダルです。重さMサイズで片足約115g(レディース)。豊富なカラーとサイズだから、家族で揃えて楽しめる!!



¥285(税込み¥299)

開発商品のご案内

平成22年4月～平成22年9月に発売し好評頂いたアイテム



キッズ&ジュニア
スニーカー
¥476(税込み¥499)
履きやすさとデザインにこだわった自信作。



レディースカジュアル
¥780(税込み¥819)
歩きやすく、脱ぎ履き楽チン♪
サボ、風合いにこごんこだわりました♪



メンズ&レディース
スニーカー
¥476(税込み¥499)
このフィット感に大満足!!
進化したNEWちょい履き

平成22年10月からのおすすめアイテム



レディースカジュアル
¥980(税込み¥1,029)
8色展開だから、お気に入りがきっと見つかる!



高機能発熱
スポーツインナー
¥780(税込み¥819)～
吸湿発熱、赤外線吸収、吸汗速乾、UVケア、抗菌防臭機能を兼ね備えた高機能素材。



ボア敷きパッド
¥780(税込み¥819)～
肌触りの良いあつたかふわふわボアの敷きパッドで心地よい眠りを。これから季節にオススメ!!

株主メモ

事業年度
定時株主総会
基準日

毎年4月1日から翌年3月31日まで
毎年6月

定時株主総会 每年3月31日

期末配当 每年3月31日

中間配当 每年9月30日

株主優待 每年3月31日

100株

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

〒168-0063

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)

単元株式数
株主名簿管理人

郵便物送付先
(電話照会先)

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理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、当社お買物券(2,000円相当)を贈呈いたします。

※当社お買物券は当社通信販売、また兵庫県にあります当社店舗にて使用できます。

※贈呈時期は毎年8月中旬頃の発送を予定しております。

靴への感謝の気持ちを短冊に。 ヒラキ靴短冊大賞入選作品発表!

大賞
古き良き
日本の教え
子に伝う
靴をそろえて
心そろえる
兵庫県 ごまちゃん様

今年も、たくさんのご応募をいただきました。
数々の秀作の中から選び抜いた作品はどれも靴を題材にした心温まる作品ばかりです。
たくさんの方のそして素敵な作品のご応募、誠にありがとうございました。

大賞を含む、入賞された全111作品をヒラキホームページ上にて公開しております。ぜひ、ご覧ください。
<http://www.hiraki.co.jp/ec/tanzaku/2010/index.htm>

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。

今年はコレッ!!



もこもこボアブーツ ¥476(税込み¥499)

HIRAKI COMPANY REPORT

第34期
中間期

株主通信

平成22年4月1日～平成22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、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。

ここに当社第34期 第2四半期連結累計期間(平成22年4月1日から平成22年9月30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。

平成22年12月

代表取締役 社長執行役員
向畑 達也

連結(累計)

売上高

11,422百万円
(前年同四半期比6.4%減)

営業利益

225百万円
(前年同四半期比38.8%減)

経常利益

83百万円
(前年同四半期比69.2%減)

四半期純利益

40百万円
(前年同四半期比46.2%減)

1株当たり四半期純利益

8円44銭
(前年同四半期15円51銭)

中間配当

10円
(前年中間配当10円)

事業の概況

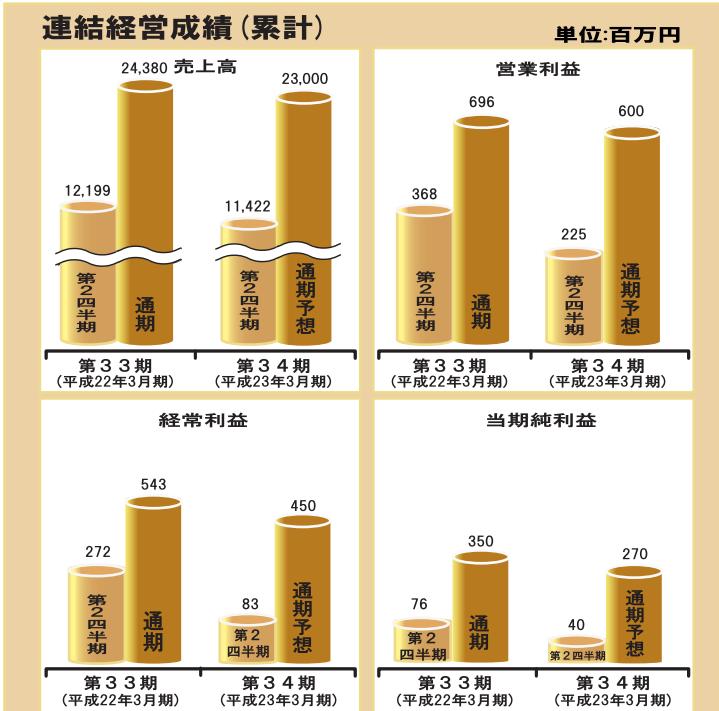
「お客様が本当に欲しいと思われる商品を、他社を圧倒する低価格で提供する。」

当社グループは、「お客様が本当に欲しいと思われる商品を、他社を圧倒する低価格で提供する。」を基本方針とし、「絶対的な安さ」をより強化すべく「開発商品」の強化、「特価商材」の仕入に注力し事業展開を進めてまいりました。

第1四半期連結会計期間においては、梅雨時期の好適商品として、ヒット商品となった「新・生活応援価格商品」キッズ向け『180円商品(スニーカー・レインブーツ・子ども傘)』を継続販売するとともに、ファッショニ性にこだわった『714円レディースレインブーツ』を新規投入し、当第2四半期連結会計期間においては、「ふわっと軽く暖かくゆったりフォルムで履きやすい♪」をキャッチコピーとして、『490円もこもこボアブーツ』を投入し通販受注のけん引役としてヒットいたしました。

さらに、総合店事業においては、当社店舗販売の創業姿勢であったバラエティ・ディスカウントの原点に立ち返り、特価商品・特売品の一層の充実を図ることで競合他店との差別化を強化いたしました。具体的には、各店舗に『超特価』コーナーを設置しチラシ等で販促の目玉とし、また、量的拡販を狙いWEBショップ『http://choutokka.com』として「ヒラキ超特価の店」をオープンし、販売経路の拡充を図ってまいりました。

このように、多くの新企画商品等を投入し続けてまいりましたが、秋冬商品の立ち上がり時期である9月の記録的な猛暑の影響により、売上の獲得に苦戦いたしました。利益面につきましては、徹底したローコストオペレーションの実施、専門店事業の撤退による赤字削減、および卸販売事業のOEM商品を中心とした販売体制への移行により、利益を確保できたものの、順調に推移していた通信販売事業において、9月の記録的な猛暑の影響により売上高が伸び悩みました。



事業のセグメント別概況

通信販売事業

厳しい市場環境の影響により消費者の生活用品に対する価値基準はより厳しくなるとともに、9月の記録的な猛暑により秋冬商品の購買意欲が先送りにされてしまい、受注件数も伸び悩みました。

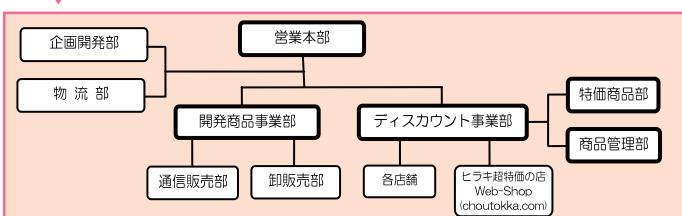
卸販売事業

OEMを中心とした販売形態に移行することにより売上高は減少しましたものの、在庫処理一巡による粗利益の改善、OEM先への商品供給方法の見直しにより物流コストを削減いたしました。

平成22年10月1日付 組織変更 カンパニー制から事業部制へ

長引く景気低迷の中で、今後の事業経営においては、経営資源を集中し、当社の強みを最大限に活かし、機動力をもって展開していくことが必須であると考え、分散させていたカンパニーを営業本部に全社統合し、事業部制へ転換することいたしました。

- ・「営業本部」を設置し、「開発商品事業部」および「ディスカウント事業部」の二事業部体制といたします。
- ・開発商品事業部においては、自社企画開発商品を一般消費者に直販する体制をより強化するとともに、長年培った企画開発力をフル活用したOEM開発を中心に大手量販店との取引拡大を進めます。
- また、ディスカウント事業部においては、当社店舗販売の創業姿勢であったバラエティ・ディスカウント・ショップとしての原点に立ち返り、特価品・特売品の一層の充実を図ることで競合他店との差別化を強化してまいります。



特価商品販売専門サイト 仮オープン!!



- (1)販売商品
 - (2)販売形態
 - (3)販売先
 - (4)その他
- 靴、衣料品、日用雑貨、玩具、家庭用電気製品、他
インターネットによる通信販売
一般小売業および一般顧客
当社が指定する数量あるいは金額による販売単価にてのロット販売

“超特価ドットコム” <http://choutokka.com>

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。

総合店事業

『超特価商品』の販売等により来客数は増加いたしました。既存店では競合店との価格競争の激化によりお買上単価が下落したこと等により売上の獲得に苦戦いたしましたが、昨年10月に新規出店した姫路店が加わり土地区画整理事業により店舗を新築移転した日高店が好調に推移したため売上高は増加いたしました。

専門店事業

事業撤退による本部経費の削減等により営業損失の圧縮を図りました。平成22年10月31日をもって全店閉店し、事業撤退を完了いたしました。