

やさしい人のやさしい暮らし



November 15, 2006

ヒラキ株式会社 企業説明
<http://company.hiraki.co.jp/>



✧ 企業内容

会社概要	4
企業理念と沿革	5
ビジネスモデル	6

✧ 中間決算

中間連結決算説明	13～22
----------	-------

✧ 今後の戦略について

中期事業計画	24
ヒラキのポジション	25
ターゲット	26
新事業の展開	27
カード事業概要	28
人員体制	29

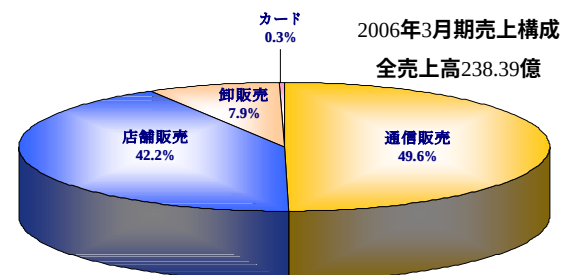
✧ 企業内容





会社概要 (2006年11月14日現在)

- ◆商号 ヒラキ株式会社 (英文:HIRAKI CO.,LTD.)
- ◆本社 兵庫県神戸市須磨区中島町三丁目2番6号 (最寄連絡場所:神戸市西区岩岡町野中字福吉556)
- ◆設立 1978年4月 (創業1961年1月) <3月決算>
- ◆資本金 4億3,100万円
- ◆発行済株式数 5,040,000株 (100株単位)
- ◆役員 代表取締役 野崎 誠 (昭和21年10月23日生)
他 取締役3名 常勤監査役1名 監査役2名
- ◆主要株主 (株)マヤハ 14.9%、従業員持株会 6.1%、神戸信用金庫 5.0%、みなと銀行4.2%、山陰合同銀行3.3%
- ◆事業内容 「価格・品質」の両面で「驚き」「楽しさ」「満足感」を顧客に提供する靴の製造販売
- ◆収益セグメント I. 通信販売事業 (靴・履物を中心としたカタログ、インターネットによる通信販売)
II. 店舗販売事業 (靴・履物を中心とした総合ディスカウントストアによる店舗販売)
III. 卸販売事業 (大手小売店、量販店等への卸販売、海外現法での卸販売)
IV. カード事業 (自社カードの発行及び運営)
- ◆従業員数 680名 (社員234名含む) ※2006年9月30日現在 (連結)
- ◆主要取引先 <通信・店舗販売事業>一般消費者





企業理念と沿革

企業理念

「お客様が本当に欲しいと思われる
商品を気持ちよく買っていただくこと」

魅力的な靴 の創出！

驚き

楽しさ

満足感

沿革

店舗小売業に参入

自社製品開発開始

卸販売事業に参入

通信販売業に本格参入

カード事業参入

- 1961年 1月 靴の部品メーカーとして創業
- 1978年 4月 小売業を目的に会社（ヒラキ商事(株)）設立
- 1987年 7月 ヒラキ通販(株)より通信販売の業務を譲受
- 1987年12月 ヒラキ工業(株)靴の部品製造販売の営業権を譲受
(1999年 同部門廃止)
商号をヒラキ(株)に変更
- 1988年 1月 ヒラキ産業(株)と合併し、靴、雑貨品の委託販売開始
- 2001年 6月 業者向け販売事業カタログ「大卸し」開始
- 2001年11月 「180円スニーカー」発売
「180円スニーカー」が2002年度日経優秀製品サービス賞受賞
- 2004年 8月 カード事業開始
- 2006年11月 東京証券取引所市場第二部上場



現在までに550万足を販売



ヒラキのビジネスモデル・・・「靴」・「安さ」



180円スニーカー



480円カジュアルシューズ



580円カジュアルシューズ



680円ブーツ

※価格はすべて税込



ヒラキのビジネスモデル・・・自社一貫体制・・・業界Only One

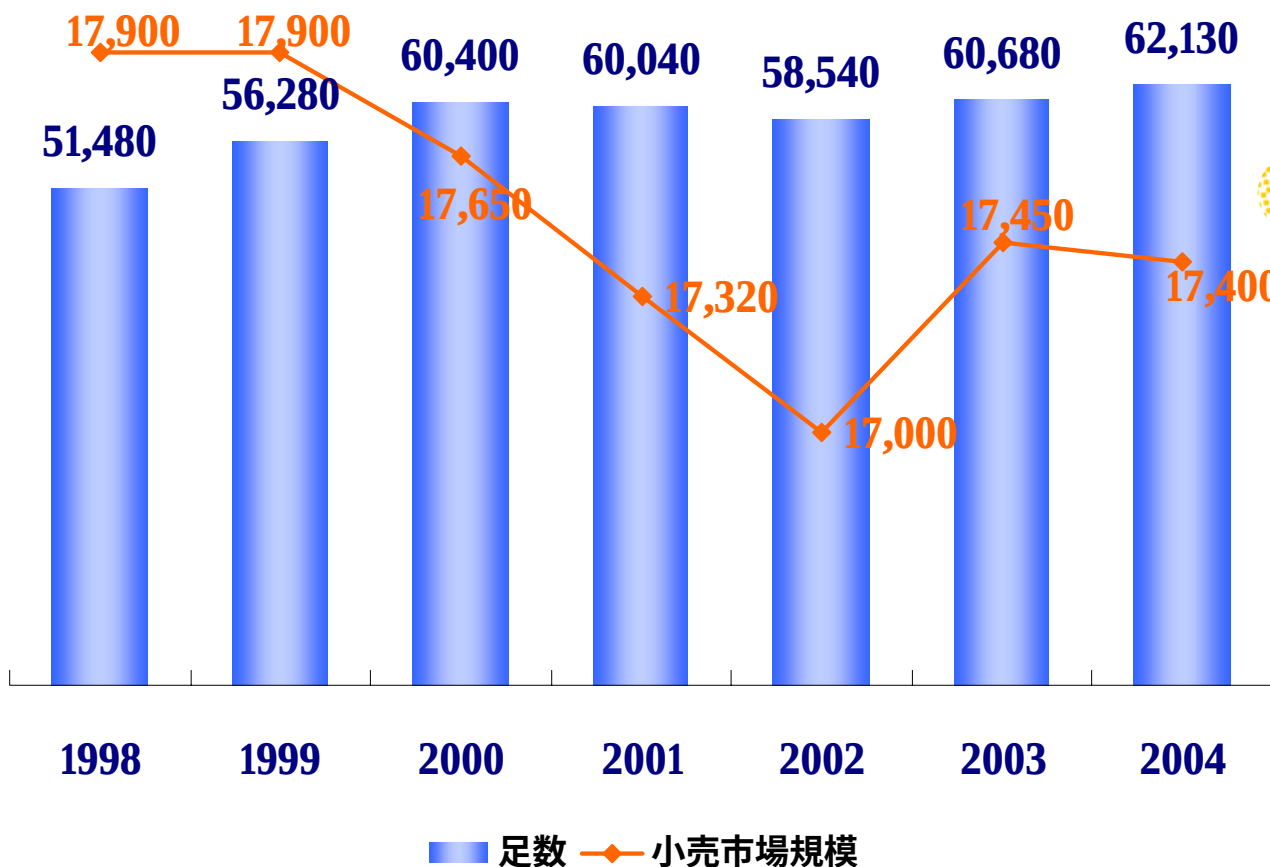




ヒラキのビジネスモデル・・・ヒラキの得意の価格帯マーケット①

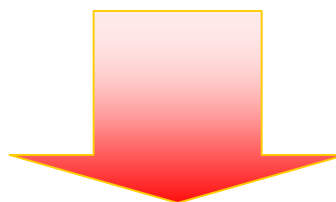
単位: 億円
万足

日本の履物市場規模推移

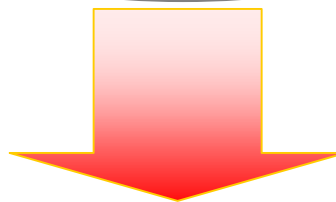


靴の市場規模はほぼ横ばい

靴の販売足数は増加傾向



靴単価が
上がっていない



ヒラキ得意の価格帯マーケット

出所: SHOES BOOK 2006より



ヒラキのビジネスモデル・・・ヒラキの得意の価格帯マーケット②

靴の売上は増加傾向



ヒラキの靴売上推移
靴売上高

単位:百万円

**年間販売足数
1,350万足**





ヒラキのビジネスモデル…ヒラキの強み (通信販売事業「靴の専門通販」)

靴の専門通販

売上総利益率は高い

- 足で稼ぐ商売による開発
- 自社に直輸入

(通販)

売上総利益率54.9%

安さを実現しながら利益率確保

販売管理費比率は低い

- ローコストオペレーション
人海戦術、IT、
アウトソーシング

(通販)

販売管理費率42.4%

営業利益率は高い

(通販)

営業利益率12.5%

※その他特長

返品率が低い

- 品質管理の強化

(通販)

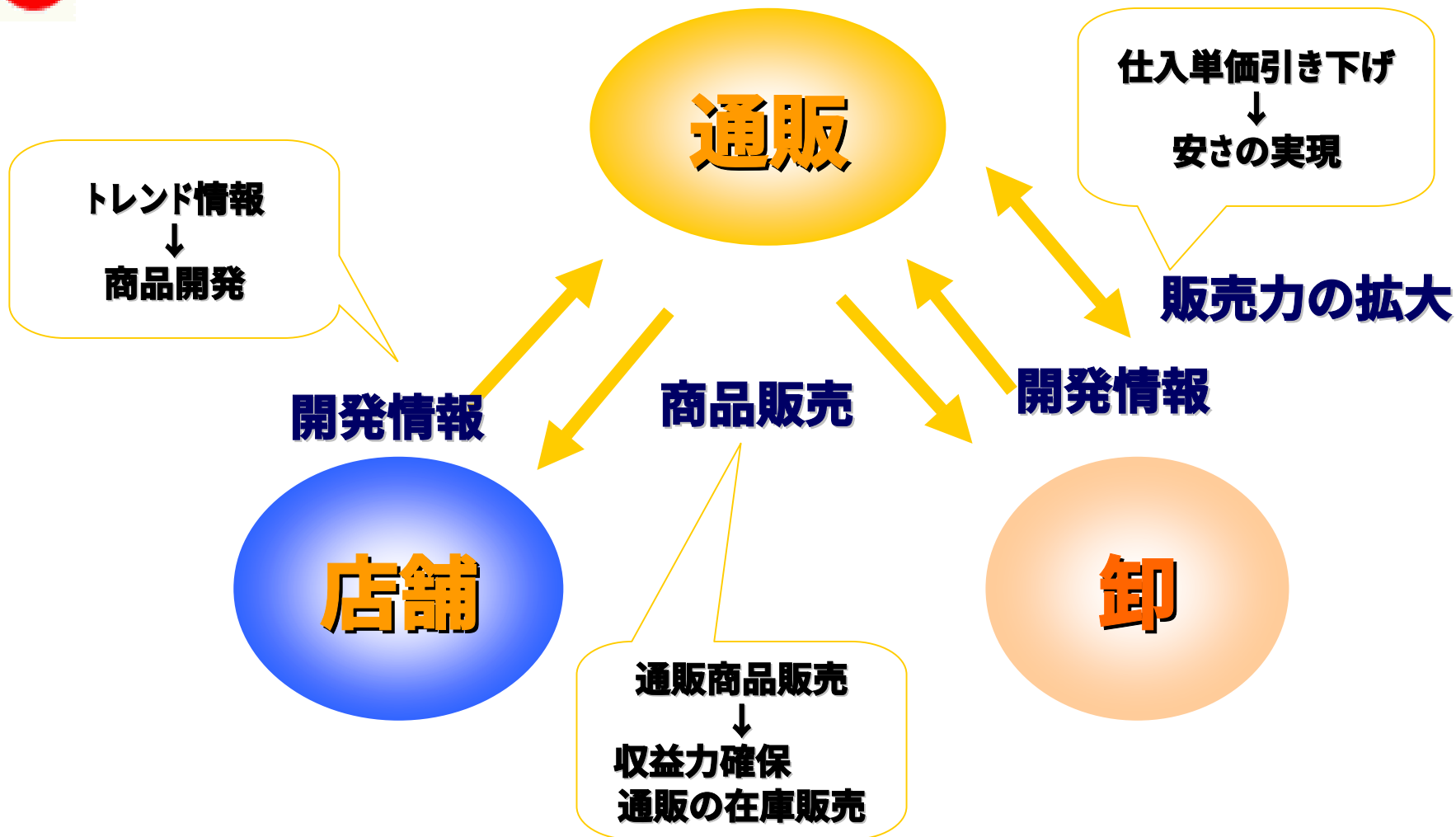
返品率2.9% (金額)

1.7% (数量)

※数字は2005年度実績



ヒラキのビジネスモデル…多彩な販売体系 (相乗効果の実現)



✧ 中間決算

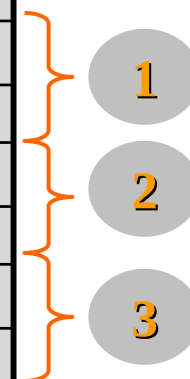




2007年3月期 中間決算 (連結) ハイライト

- 主力の通信販売事業を中心に業績は順調に推移
- 戦略的に取り組んでいるカード事業、前期の特殊要因を除くと増益

単位: 百万円	06/3期 中間期	07/3期 中間期	前期比
売上高	11,966	12,458	+4.1%
営業利益	631	552	-12.6%
営業利益率	5.3%	4.4%	—
経常利益	582	434	-25.4%
経常利益率	4.9%	3.5%	—
中間純利益	589	254	-56.8%
中間純利益率	4.9%	2.0%	—



(ご参考)

カード事業を除く営業利益 06/3中間 696百万円 (5.8%) 07/3中間 769百万円 (6.2%) 前期比 +10.4%

時価会計による評価損益及び
カード事業を除いた経常利益 06/3中間 675百万円 (5.6%) 07/3中間 802百万円 (6.4%) 前期比 +18.7%

* () は売上比

今中間期決算の特殊要因

- 1 今上期、カード事業の拡大によるカード獲得関連費用の増加
- 2 金利スワップ取引によるデリバティブ評価損失の計上 (キャッシュフローへの影響なし)
- 3 前中間期にて為替デリバティブ取引の特別利益計上 (488百万円) に対する今中間純利益の平準化

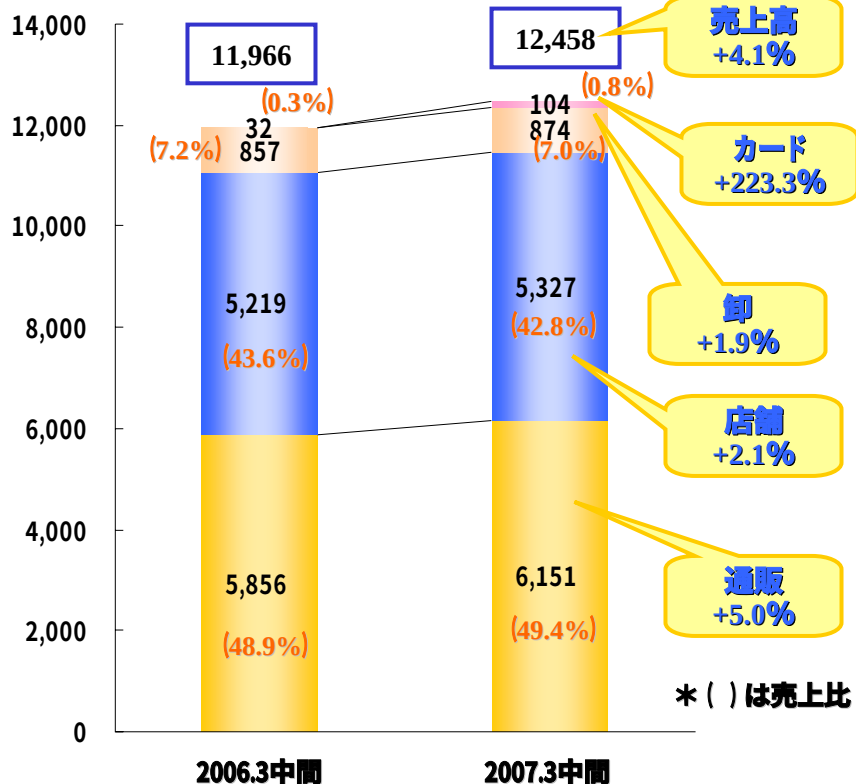


セグメント別売上高推移

販売促進商品

通販シェアは49.4%へ

■ 通信販売売上 ■ 店舗販売売上 ■ 卸販売売上 ■ カード売上



ちょい履き480円

単位: 百万円

ヒールサンダル680円

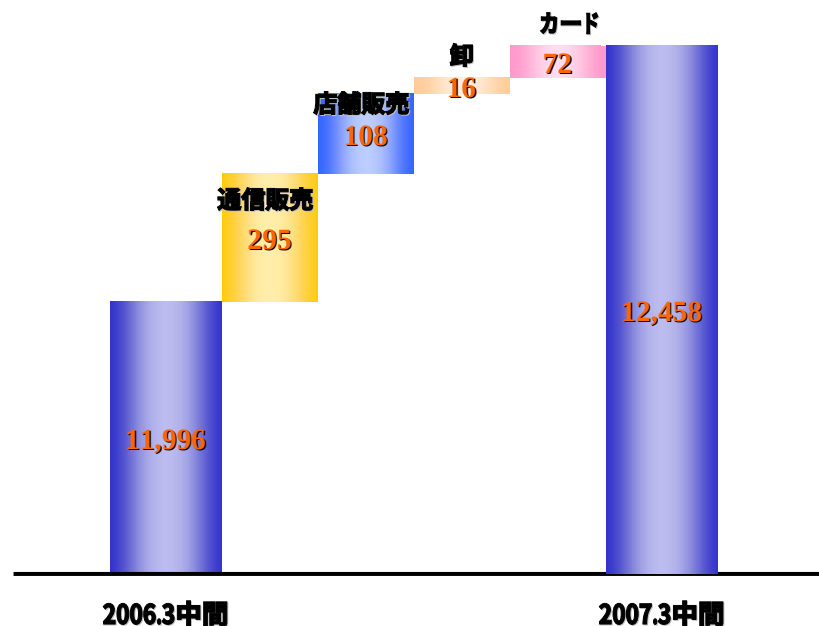
サマーカジュアルシューズ680円

※価格は税込

● 通販事業を中心とした売上高の拡大

売上高の増減要因

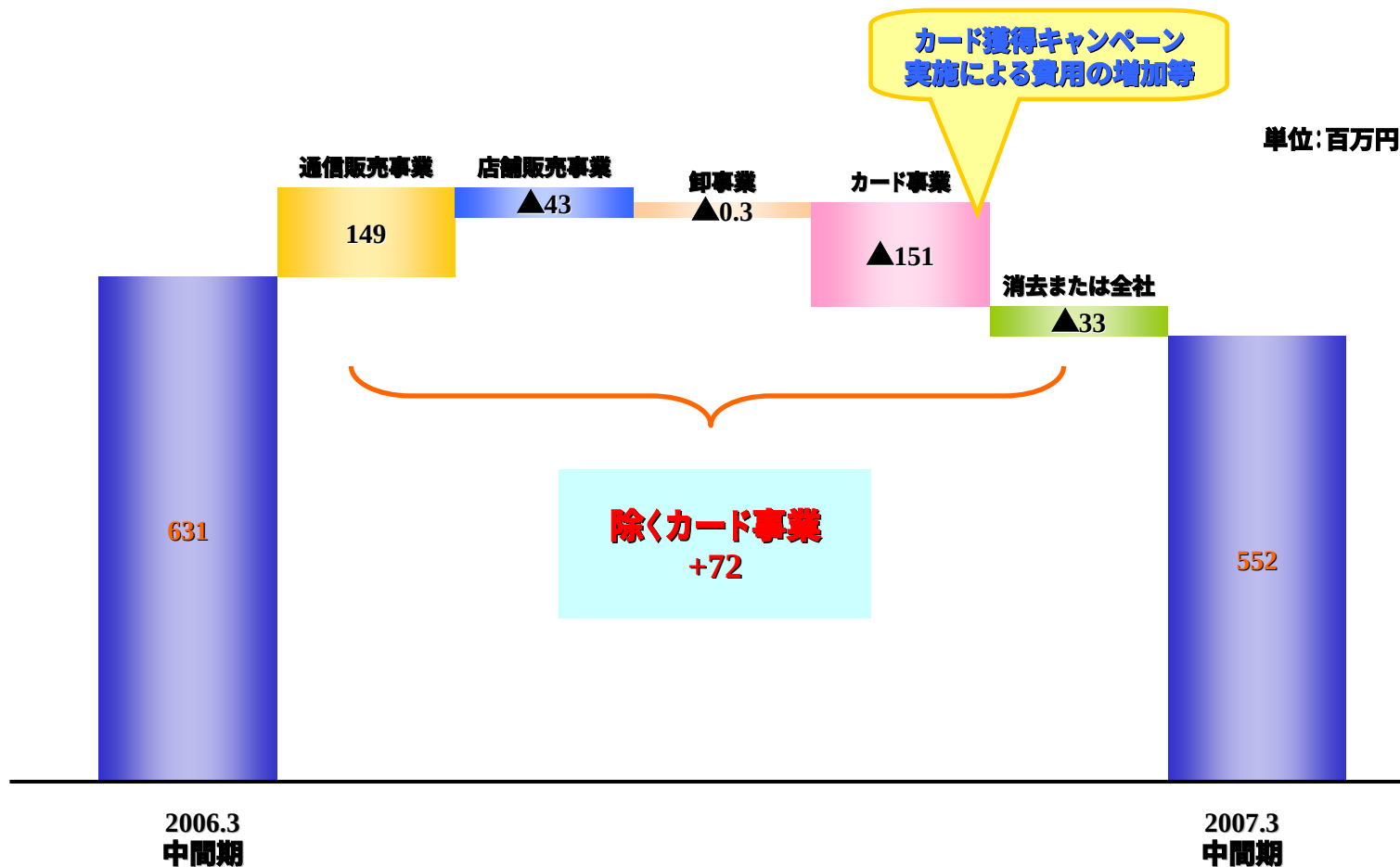
単位: 百万円





セグメント別営業利益の増減要因

戦略的にカード獲得に取り組んだカード事業を除くと増益



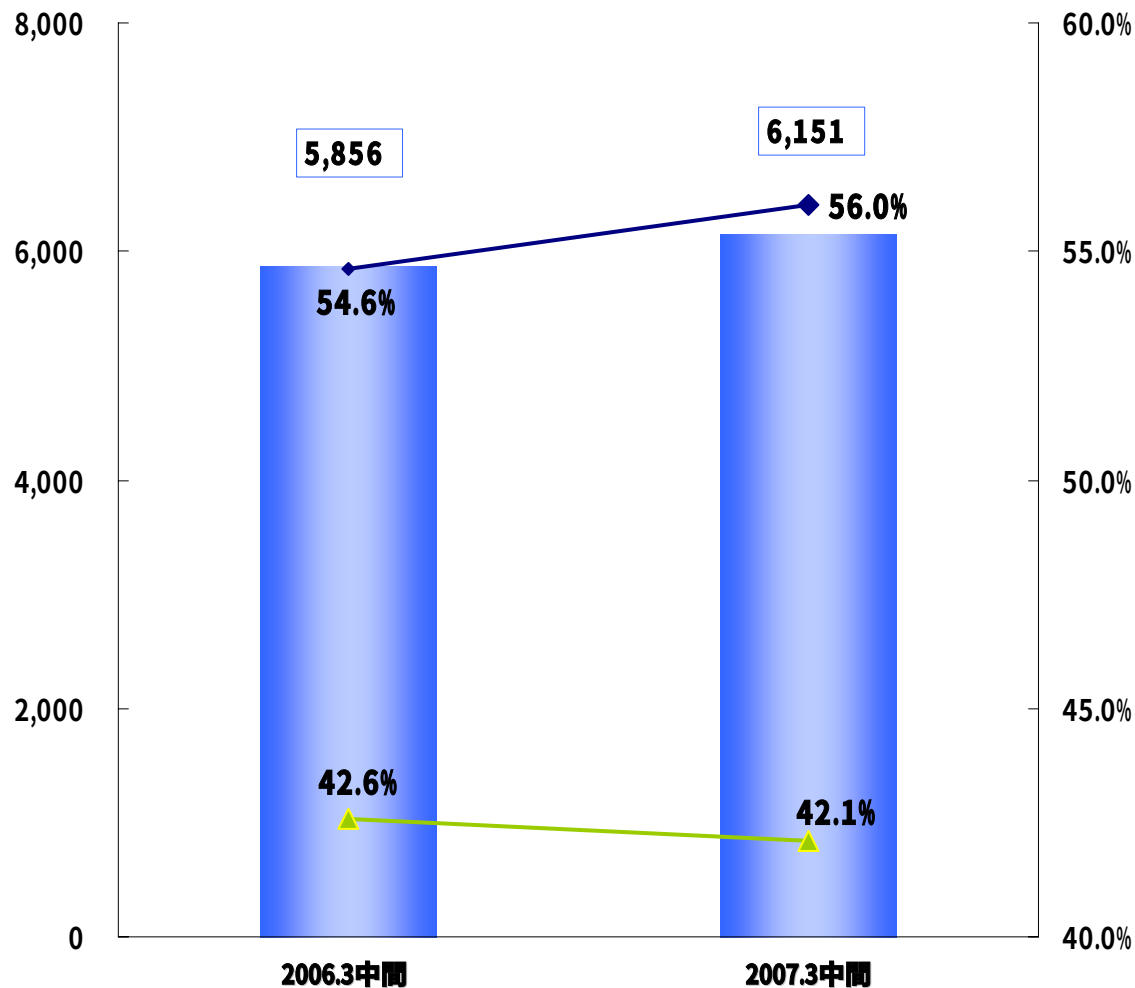


主力の通信販売事業

環境の変化に応じた戦略を実施し利益率は向上

単位: 百万円

■ 売上高 ◆ 粗利率 ▲ 販管費率



営業利益

12.0%

13.8%

①円安水準・原油高

商品力の強化を実施

粗利率は改善している

②2006年1月システム投資実施

通販システムの導入

コールセンターシステム導入

一時的なコスト負担の増加

効率面で貢献

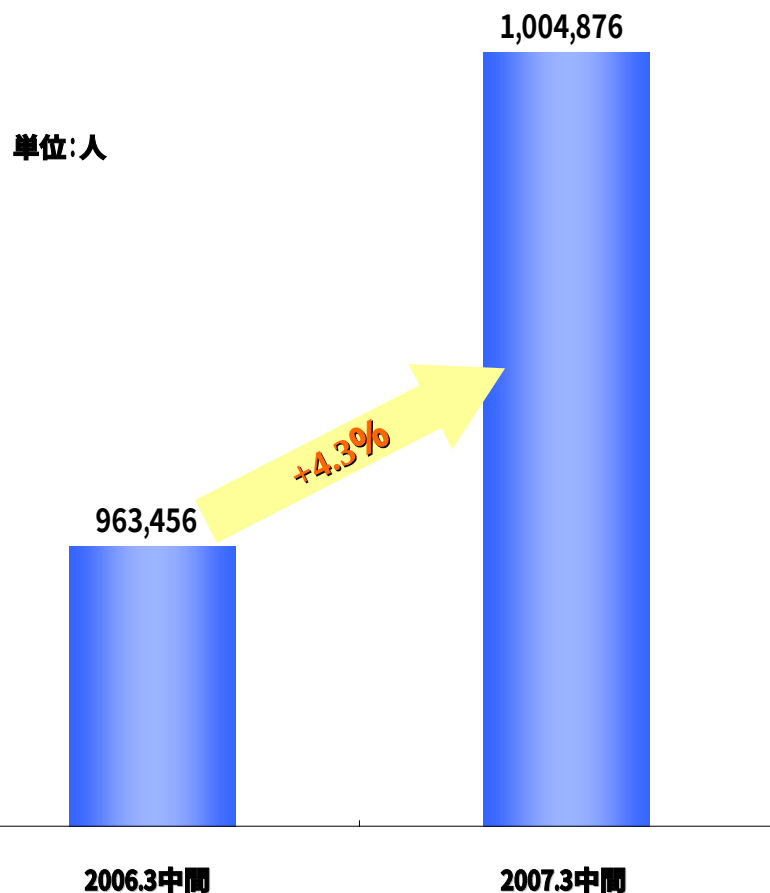
販管費比率は改善している



通信販売事業

顧客数は増加、インターネット販売も順調に増加

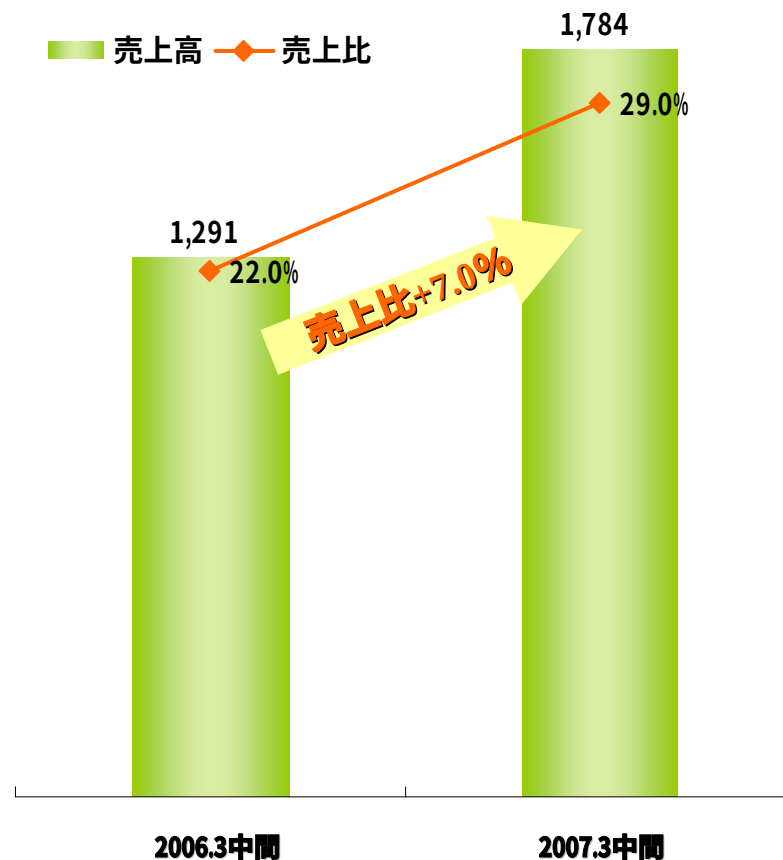
有効顧客数推移



4.3%増で順調に推移

インターネット販売売上推移

単位:百万円



売上38.2%増、対売上比7.0%増と好調



カード事業

カード獲得キャンペーン実施により、カード発行および営業貸付金増加。

●カード獲得キャンペーン

	上期	下期
前期	実施せず	実施 (9～12月)
当期	実施 (4～7月)	実施予定なし

当中間期

カード獲得枚数は大幅増加
1枚当り獲得費用

61,675枚増加
7,864円効率改善

●インフラ整備 (ATM提携)

5月22日	日本郵政公社
10月19日	イオンクレジットサービス

●営業貸付金の増加

+844百万円

単位:百万円

■ 販管費 ■ 営業貸付金

カード発行
枚数推移

カード1枚当り
獲得費用

1,112

66,096枚

9,958円

267

96

317

4,331枚

2,094円

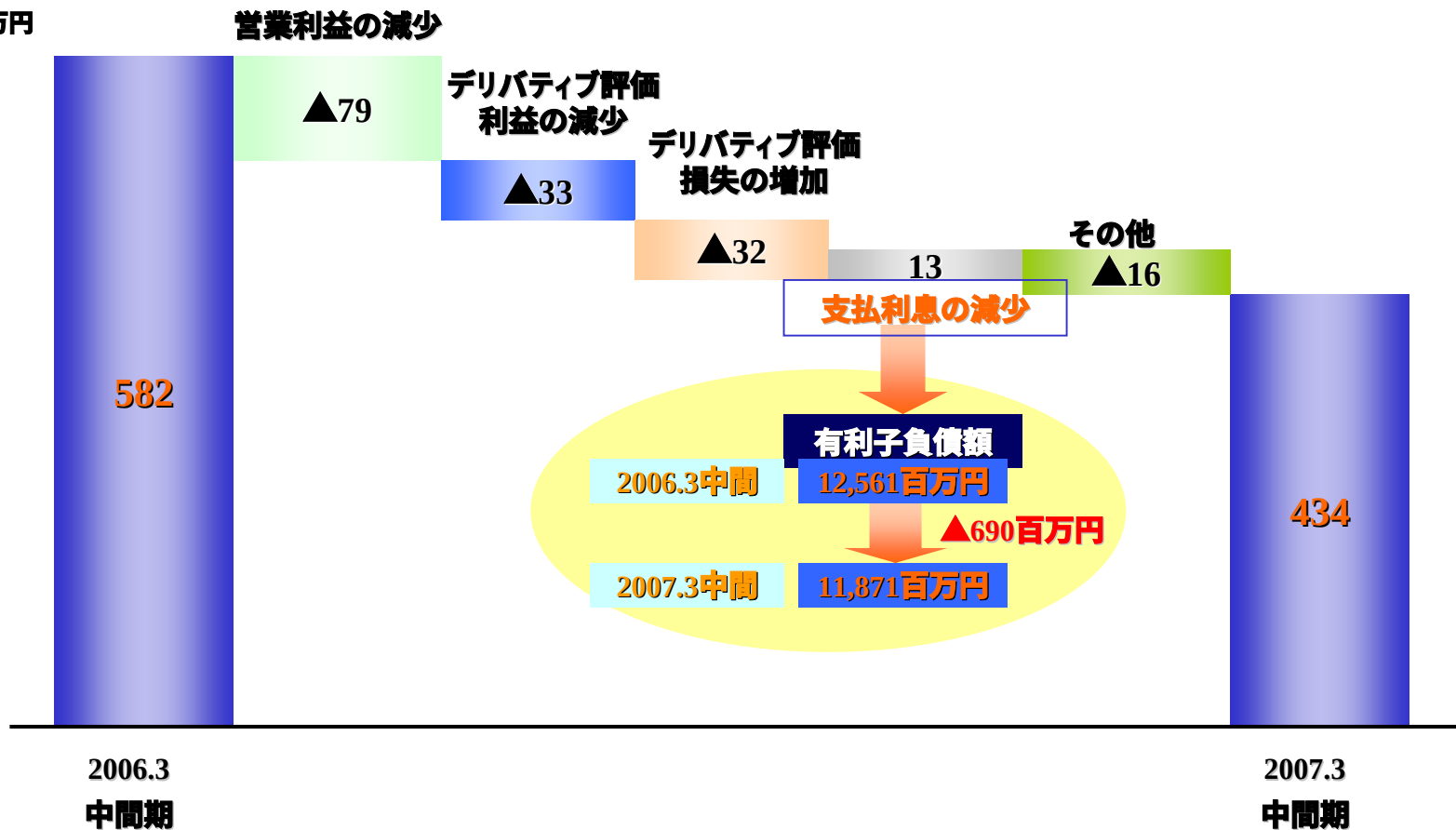
2006.3中間

2007.3中間



経常利益の増減要因

単位: 百万円





比較貸借対照表【連結】

財務体質の改善が進む

(単位:百万円)	06/3中間		07/3中間	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	8,518	48.3%	8,795	50.5%
現預金	2,094	11.9%	1,196	6.9%
受取手形・売掛金	1,115	6.3%	1,302	7.5%
営業貸付金	267	1.5%	1,112	6.4%
たな卸資産	4,848	27.5%	5,000	28.7%
その他	191	1.1%	183	1.1%
固定資産	9,118	51.7%	8,608	49.5%
有形固定資産	8,670	49.2%	8,027	46.1%
無形固定資産	93	0.5%	305	1.8%
投資その他の資産	354	2.0%	276	1.6%
総資産	17,637	100%	17,404	100%

(単位:百万円)	06/3中間		07/3中間	
	金額	構成比	金額	構成比
流動負債	6,212	35.2%	5,841	33.6%
支払手形・買掛金	1,041	5.9%	1,211	7.0%
短期借入金(1年内長期借入含む)	3,896	22.1%	3,386	19.5%
その他	1,274	7.2%	1,242	7.1%
長期借入金・社債	8,665	49.1%	8,484	48.7%
固定負債	8,830	50.1%	8,573	49.2%
負債合計	15,042	85.3%	14,415	82.8%
株主資本	2,594	14.7%	2,989	17.2%
資本金・資本剰余金	582	3.3%	582	3.4%
利益剰余金 他	2,012	11.4%	2,407	13.8%
負債・少数株主持分及び資本合計	17,637	100%	17,404	100%

○ 増 減 額

・総資産 ▲232 百万円
 ・流動資産 +277 百万円
 ・固定資産 ▲509 百万円

営業貸付金 +844
 現預金 ▲898

有形固定資産 ▲642
 無形固定資産 +211

・流動負債 ▲370 百万円
 ・固定負債 ▲256 百万円
 ・株主資本 +395 百万円

短期借入金 ▲509

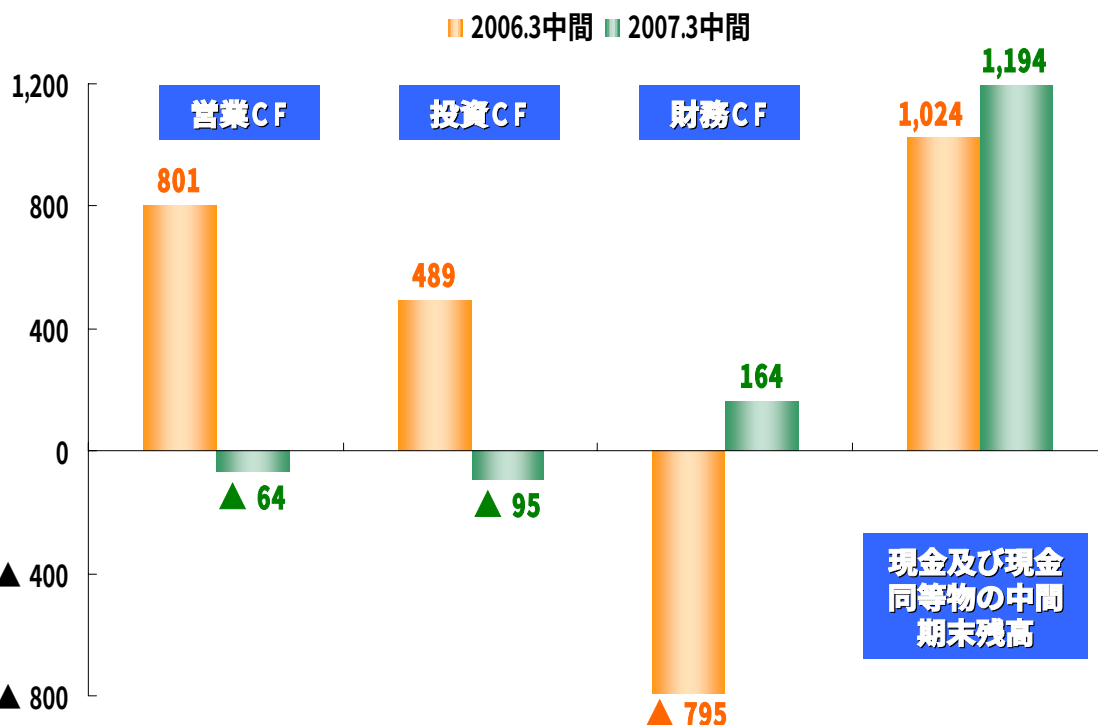
長期借入金 ▲180



キャッシュ・フローの推移

単位: 百万円

通信販売事業好調で営業キャッシュ・フローは増加傾向にあるものの、カード事業の拡大による営業貸付金が増加、前期の特殊要因により前期比減少。



営業キャッシュフロー

除く営業貸付金 +628百万円

	2006.3中間	2007.3中間	増減
営業貸付金	▲76	▲693	▲616
法人税等の還付金	257	—	▲257
法人税等の支払額	▲1	▲202	▲201

投資キャッシュフロー

	2006.3中間	2007.3中間	増減
定期預金の払戻	731	—	▲731

財務キャッシュフロー

	2006.3中間	2007.3中間	増減
有利子負債	▲714	191	▲906



2007年3月期 連結業績予想ハイライト

単位:百万円	06/3期	07/3期 (予)	前期比
連 結			
売 上 高	23,839	24,680	+3.5%
経 常 利 益	1,115	1,190	+6.7%
経常利益率	4.7%	4.8%	—
当 期 純 利 益	684	685	+0.1%
当期純利益率	2.9%	2.8%	—
単 体			
売 上 高	23,839	24,680	+3.5%
経 常 利 益	1,030	1,020	-1.0%
経常利益率	4.3%	4.1%	—
当 期 純 利 益	645	585	-9.3%
当期純利益率	2.7%	2.4%	—
1 株 当 た り 配 当 金	50円00銭 (6円25銭)	25円00銭	—
配 当 性 向	4.3%	21.5%	—

連結決算予想の要因

➤ 経常利益 (+6.7%)



当期純利益 (+0.1%)

06/3期は法人税等調整額の水準が高く、当期純利益の水準が高かったため

単体決算予想の要因

➤ 経常利益 (前期比-1.0%)

子会社ヒラキ不動産管理(有)へ店舗等の物件を2006年3月に売却したため、07/3期より賃料支払費用が増加。
→連結では影響なし

※配当予想

➤ 2006年8月に株式分割

➤ () は影響を加味

➤ 期末見込株数は5,040千株で算出

✧ 今後の戦略について

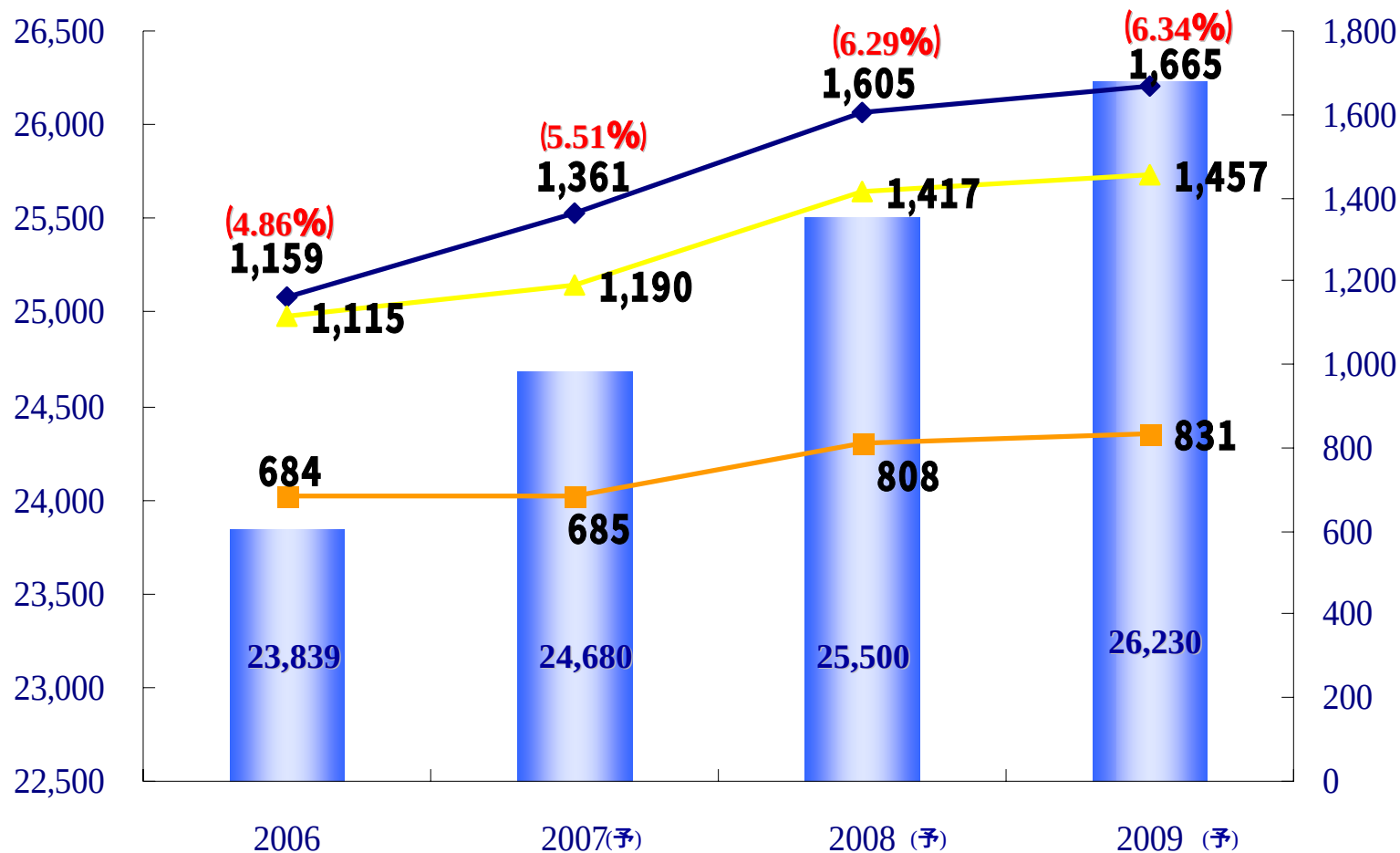




中期事業計画



単位:百万円



■ 売上 ◆ 営業利益 ▲ 経常利益 □ 当期利益

* () は営業利益率



靴業界・通信販売業界の中でのヒラキのポジション

ヒラキ通信販売ターゲット顧客年齢

高

A社
B社
ブランディング通販

C社

20歳 25歳 29歳
平均結婚年齢

30歳

40歳

50歳

高

D社

ヒラキ

ディスカウント通販

安
値段

店舗
少

靴業界でのポジション

高

全国
G社
139店

全国及び
韓国
H社
236店

全国
I社
194店

J社
1,057店
全国

全国
E社
10店

全国及び
韓国
F社
43店

兵庫県
ヒラキ
4店

通販による
全国展開

取引先・販売提携

安
値段



新商品・ターゲット戦略・・・「強いところをより強く」





新事業の展開について・・・財産を活用した収益力の多様化

2004.8 事業開始

カード事業

顧客データという財産の活用

2005.6 子会社設立 (中国)

海外事業

海外仕入ノウハウという財産の活用

当社の重要な財産を活用した事業
を展開予定

物流

顧客
マーケティング

商品企画

収益力の多様化

「安さ」を実現し続けていく



カード事業概要

顧客へのサービス内容

- クレジット
- キャッシング

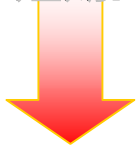
黒字化を実現する要素

- ◆ 通販媒体を活用したカード獲得
- ◆ インフラ網 (全国ネット網) の完成
- ◆ 後発のメリット活用

ITの進化 (審査システム)

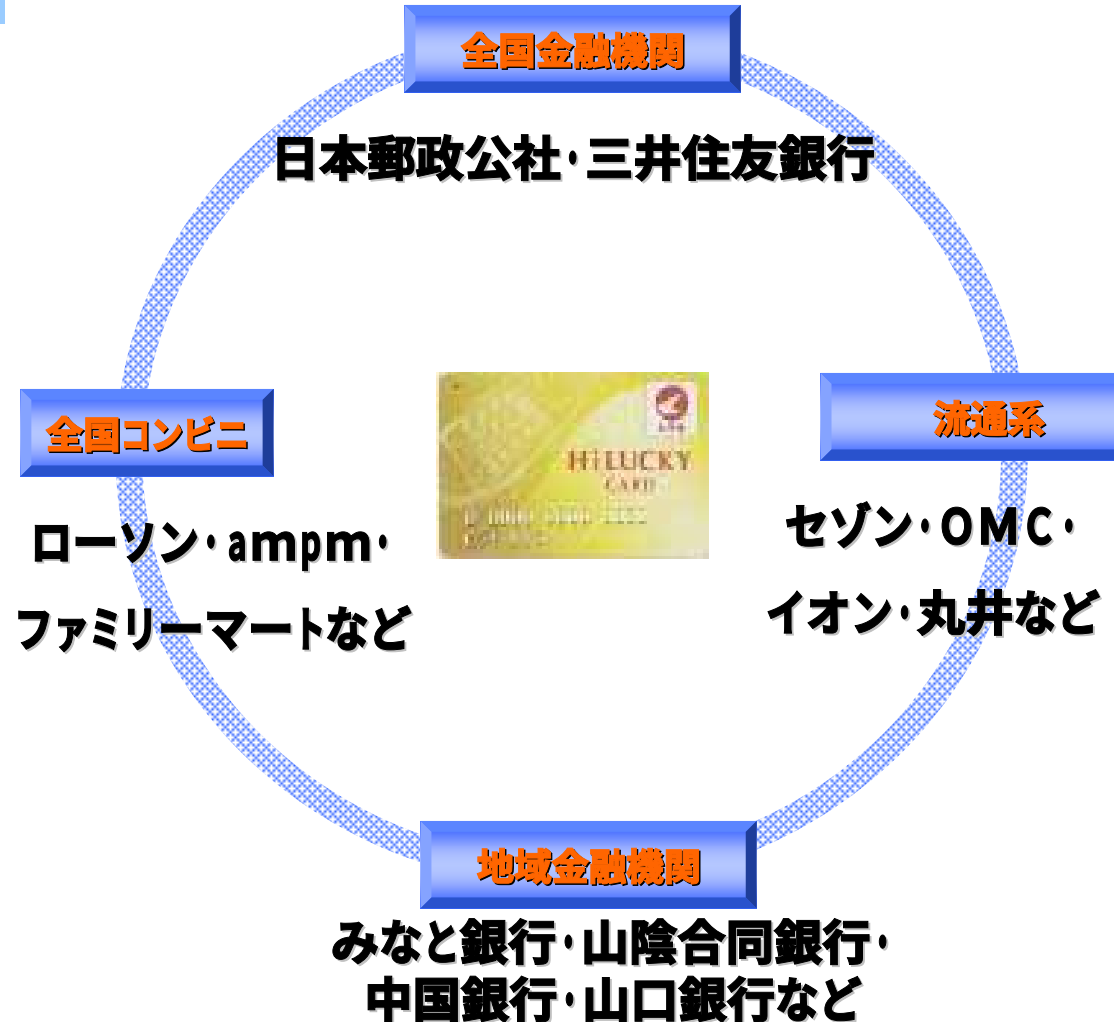
アウトソーシング活用 (回収)

事業化が短期的に実現可能



事業収益で
「品質の向上」「価格の引き下げ」

2年でほぼ完成に近づいた全国ATMネット網





人員体制

「顔の見える経営」を実践する人員体制

職位	氏名	担当
社長執行役員	野崎 誠	最高執行責任者
副社長執行役員	向畑 達也	通信販売事業部、店舗販売事業部、卸販売事業部、カード事業部、企画開発部、物流部管掌
専務執行役員	梅木 孝雄	通信販売事業部、卸販売事業部、企画開発部、物流部担当
常務執行役員	岡崎 守隆	経営企画室長
常務執行役員	今本 清治	経理部長兼総務部、プロジェクト・システム室管掌
常務執行役員	錦戸 美隆	店舗販売事業部担当
上席執行役員	松添 晃明	プロジェクト・システム室長
執行役員	埜邨 敬和	店舗販売事業部長
特別顧問	梶原 俊文	カード事業担当



当社は、お客様に「驚き」「楽しさ」「満足感」をお届けできる靴作りを常に目指しております。

そして、お客様から支持をいただき、「長期安定的な企業価値の向上」を実現し、株主の皆様のご期待に沿えるよう社員一丸となって取り組んでまいります。

今後とも「靴のヒラキ」をご支援賜りますようお願い申し上げます。

【IR窓口】 岡崎 ・ 岩根

Tel: 078-969-3090 Fax: 078-969-3093

Email: hiraki_info@hiraki.co.jp

<http://company.hiraki.co.jp/>

本資料は、2007年3月期中間決算の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2006年11月14日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。