

## 靴売場をリニューアルオープン 平成23年8月～平成24年4月

- 姫路店……平成23年 8月
- 龍野店……平成23年10月
- 岩岡店……平成23年11月
- 氷上山南店…平成24年 3月
- 日高店……平成24年 4月



国内外100を超えるブランドの豊富な品揃えと  
約30万足のボリューム。(岩岡店)  
そして、どこよりも安い価格で。

## 企画開発商品のご案内

平成23年4月～平成24年3月に発売し好評頂いたアイテム



ジュニアスポーツニーカー  
¥476(税込み¥499)  
通園・通学履きにおすすめのスポーツタイプのジュニアニーカー。



もこも親子ポアブーツ  
¥476(税込み¥499)  
累計約70万足販売の大ヒット商品。



秋色モカシン  
¥380(税込み¥399)  
気分やシーンに合わせて8色展開。こだわりの本格手縫い仕上げ。

平成24年4月からのおすすめアイテム



グラディエーターサンダル  
¥476(税込み¥499)  
履き心地やわらかなちょうどイイ! 高さのウェッジソール。ジュニアサイズ(19.0cm～)も揃えてあります。



親子ペアサンダル  
¥476(税込み¥499)  
こだわりの本革足裏形状インソールだから足になじむ! 15.0cm～27.5cmの親子サイズ展開。



親子ショートレイン  
¥285(税込み¥299)～  
¥480(税込み¥504)  
14.0～25.0cmまでの豊富なサイズ展開。

## 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 〒168-0063  
(電話照会先) 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でっております。

■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

平成24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、また兵庫県にあるディスカウント店舗にて使用できます。  
※贈呈時期は平成24年8月下旬頃の発送を予定しております。

### 靴まつり・靴供養の開催

毎年9月2日を「靴の日」と定め、生野事業所(兵庫県朝来市)において靴祭り・靴供養を開催しており、地元の方々に楽しいお祭りの場所を提供させていただいております。  
靴供養の開催に合わせて、ご不要となりました靴の回収数に準じて社会福祉団体に寄付を行っております。



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:総務部〕  
〒651-2494 神戸市西区岩岡町野中宇福吉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。



第35期

HIRAKI COMPANY REPORT

# 株主通信

平成23年4月1日～平成24年3月31日

ヒラキ株式会社

「驚き」「楽しさ」「満足感」をめざして。



「ヒラキスタイル 親子でスニーカー」

親子スニーカー ¥476(税込み¥499)

# 株主の皆様へ



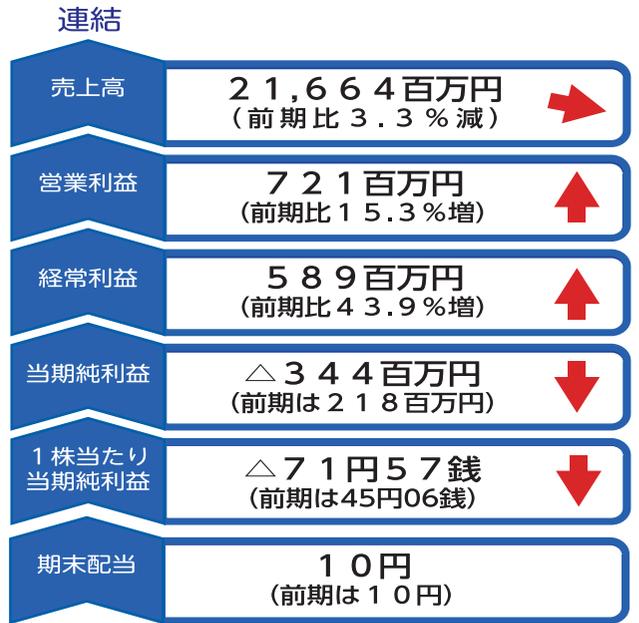
株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、当社第35期(平成23年4月1日から平成24年3月31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。

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、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。

平成24年6月

代表取締役 社長執行役員  
向畑 達也



年間配当20円(前期は20円)

# 事業の概況

当社グループは、商売の基本である「集客し、売上高を取り、利益を稼ぐ」商売を徹底的に考え、「開発商品」の商品力強化、および「特価商品」の仕入強化に注力し、さらには下期からは強みである「靴の強化」に取り組み、事業展開を進めてまいりました。

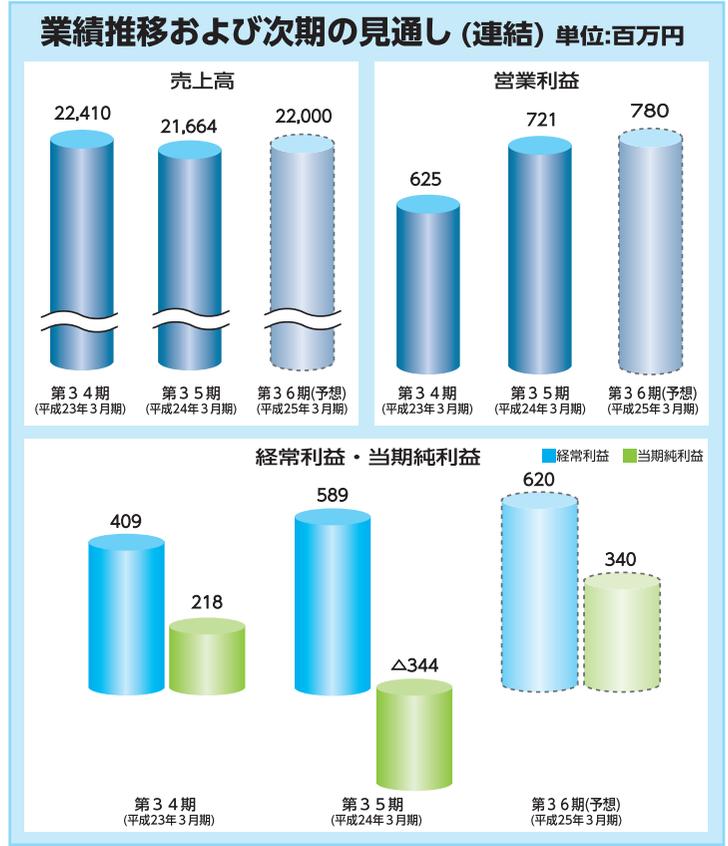
「開発商品」におきましては、ファッション性にこだわった「714円レディーススレインブーツ」、気分やシーンに合わせて履き替えるモカ仕上げ「399円カジュアルシューズ・秋色モカシ」などを投入し、消費者の低価格指向・目的買いが強まっている中、「絶対的安さ」を訴求した低価格帯の実用商品の充実に注力いたしました。

「特価商品」の仕入強化におきましては、全社を挙げて取引先との協力関係を強化すべく、特価大商談会を継続して開催いたしました。

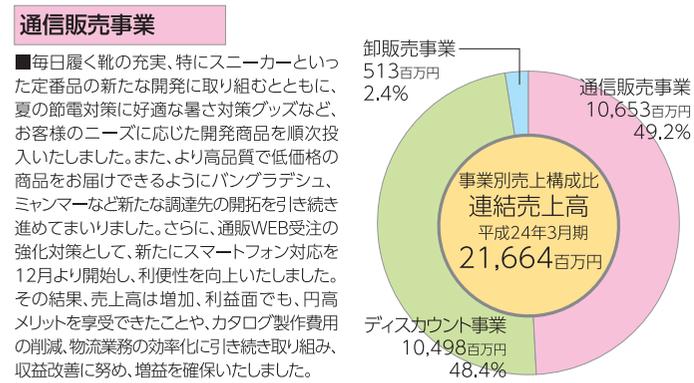
「靴の強化」におきましては、昨年8月の姫路店、10月の龍野店、11月の岩岡店、今年3月の氷上山南店、そして4月には日高店の全5店舗の靴売場の改装を実施いたしました。特に、旗艦店である岩岡店においては、靴の売場面積を改装前の1.3倍となる3,370㎡の広さに拡張いたしました。さらに、各種一流インポートブランドをはじめ、低価格商品から高級・高額商品まで取り揃えることにより、従来からの絶対的安さだけでなく、相対的安さをも追求した商品構成とし、岩岡店は、広さ、内容ともに「日本一の靴店」を、他の店舗は「圧倒的な地域一番店」を目指した売場づくりを推進いたしました。

売上高は、前期の専門店事業の撤退、卸販売事業のOEMへの販売形態の移行、さらにディスカウント事業においては、競合店との価格競争の激化、天候不順の影響もあり、苦戦いたしました。

利益面につきましては、通信販売事業における徹底したローコストオペレーションの実施、ディスカウント事業における「靴の強化」による粗利益改善、卸販売事業でのOEM商品を中心とした販売体制への移行および専門店事業の完全撤退による赤字削減により、営業利益および経常利益で増益を確保いたしました。しかしながら、保有する固定資産の一部について、特別損失(減損損失)を計上したことにより、当期純損失となりました。



# 事業のセグメント別概況



競合店との価格競争の激化、天候不順もあり、来店客数が伸びず、主に日用雑貨、食品の売上が前期売上実績を確保するにいたりませんでした。利益面では「靴の強化」の取り組みにより靴の売上高比率が高まり、粗利益は改善いたしました。店舗改装に係る修繕費用、広告宣伝の強化などの先行費用の発生により利益の確保に苦戦いたしました。

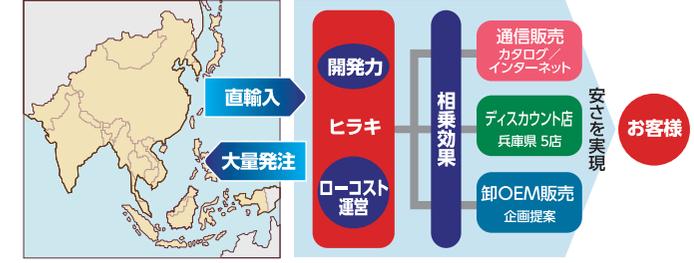
# 中期事業戦略 ~SPAモデル確立へ~ 成長と収益力の強化

「靴を中心とした自社企画商品力」「価格の安さ」の強化  
 「通信販売を中心とした多彩な販売手法」の強化

- 「商品力強化」に向けた開発力の強化
- 「販促」「受注」「物流」等の一層の効率強化

「生産委託先の拡大」

- 中国+東南アジア各国における生産委託先の新規開拓の強化 (バンラデシュ、マンマー、インドネシア等からの海外仕入の増加)



### 平成25年3月期連結業績予想 (平成24年4月1日~平成25年3月31日)

(%表記は、通期は対前期、第2四半期(累計)は対前年同四半期増減率)

	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
第2四半期(累計)	百万円 11,100	百万円 420	百万円 310	百万円 170	35円42銭
通期	百万円 22,000	百万円 780	百万円 620	百万円 340	70円83銭
	% 0.7	% 2.9	% 8.7	% 8.5	
	% 1.5	% 8.1	% 5.2	% -	