

開発商品のご案内

●平成24年秋冬商品おすすめアイテム●



ハイカットスニーカー ¥476(税込み¥499) もこもこブーツ ¥476(税込み¥499)
シンプルでシック。贅沢仕様で低価格を実現。今はコレが流行です。親子お揃いでいるようなシーンで大活躍! (写真はレディース)
おかげさまで累計販売数80万達成! たっぷりボアで今年もお値段そのままお届けします。



キャンパススニーカー ¥480(税込み¥504) ボア付きサンダル ¥380(税込み¥399)
柔らかなインソールで、デリリーに履けます。男女兼用で、29cmまで対応しています。
ふんわり暖かなボア素材で足もとほっこり。つま先もゆったり、軽い履き心地がポイントです。

●平成24年春夏商品でご好評いただいたアイテム●



軽靴(かるまが)スニーカー ¥476(税込み¥499) カジュアルサンダル ¥285(税込み¥299) レディースバレエシューズ ¥476(税込み¥499)
歩きやすさを重視した軽くて屈曲性の高いソール(底)を採用。
夏サンダルの定番! カラフル展開で選べ楽しさ。
ふかふかクッションで疲れにくい。ペタンコ底のバレエシューズ。

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!

今年もたくさんさんの作品をご応募いただき、誠にありがとうございました。
ご応募頂きまし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。
大賞候補となりました3作品はどれも甲づけがたく、準大賞として選出し、9月2日弊社生野事業所に開催いたしました「ヒラキ靴まつり」会場にて発表させていただきました。
下記ヒラキホームページにて、入賞作品を公開しております。ぜひご覧ください。

準大賞

顔はかり磨き立てでも人は見る靴の輝き心の良しよし

神戸県 ミスカンレキ様

準大賞

靴ひもがうまく結べぬわが息子何度も教え絆も結ぶ

石川県 3人の母様

準大賞

表まであふれ出る靴賑やかに老若男女 集いし盆は

新潟県 ピコ様

<http://www.hiraki.co.jp/ec/tanzaku/2012/index.htm>

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(コンサルティングオフィス・コンサルプラザ・i-Station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

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)を贈呈いたしました。
※当社お買物券は当社通信販売、または兵庫県にあります当社店舗にて使用できます。

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。



「驚き」「楽しさ」「満足感」をめざして。

ヒラキは お得な商品で
ファミリーを応援します!



新発売!! 親子でキメル!

ハイカットスニーカー ¥476(税込み¥499)

HIRAKI COMPANY REPORT

第36期
中間期
株主通信

平成24年4月1日~平成24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、厚くお礼申し上げます。

さて、当社第36期の上半期(平成24年4月1日から平成24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。

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12月

代表取締役 社長執行役員
向畑 達也

連結(累計)



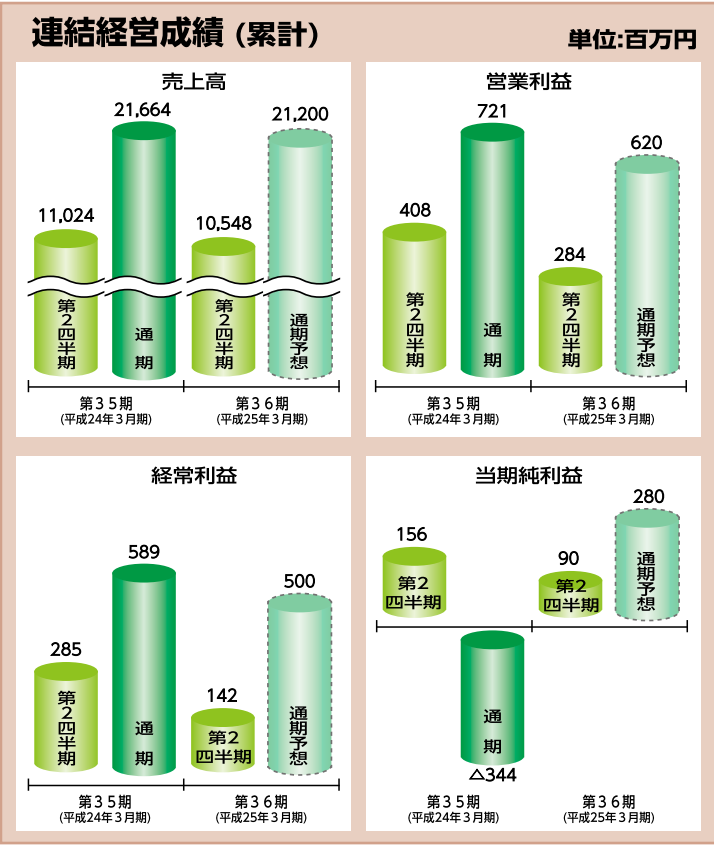
事業の概況

当社グループは、強みとする『靴』の強化を柱に事業展開を進めてまいりました。

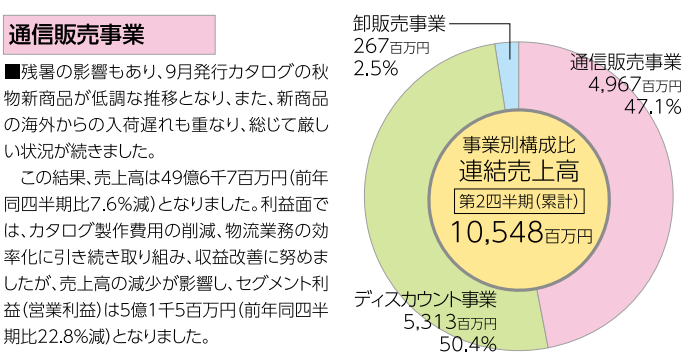
通信販売事業におきましては、商品開発プロセスの短縮化とあわせて、店舗靴売場における売れ筋情報収集の強化、当社開発商品の評価体制の強化、生産体制(協力工場管理)の強化を通じて商品力の向上を図り、お客様に「驚き・楽しさ・満足感」をおとどけできる開発商品を目指してまいりました。中でも、価格をワンコイン(500円)以下に抑えつつも、それ以上の満足感をおとどけできる商品の開発に取り組みました。また、新規顧客の獲得対策として、WEBサイトにおける各種検索機能の強化、商品レビュー情報の充実などお客様の利便性向上も図っております。

ディスカウント事業におきまして、引き続き「靴の強化」に取り組むとともに、競合店との差別化に向けた新規取引先の開拓を進め、当第2四半期連結累計期間(平成24年4月1日～平成24年9月30日)におきまして新たに約40社との新規取引を開始いたしました。また、従来からの『特価大商談会』を定期的に開催し、お取引先との協力関係のもと、お客様に「驚き・楽しさ・満足感」をおとどけできる商品の供給体制の構築に努めました。旗艦店である岩岡店は「日本最大級の靴売場」、各支店は「圧倒的な地域一番の靴売場」を中心とした魅力的かつ価格競争力のある商品を取り揃えたバラエティ・ディスカウント・ストアとしての店舗づくりを行なってまいりました。

しかしながら、通信販売事業での有効顧客数の低迷が影響し、当第2四半期連結累計期間における連結売上高は、105億4千8百万円(前年同四半期比4.3%減)となりました。利益面につきましても、引き続き徹底したローコストオペレーション、経費削減に取り組みましたが、売上高の減少を賄うまでにはならず、当第2四半期連結累計期間における営業利益は2億8千4百万円(前年同四半期比30.3%減)、経常利益は1億4千2百万円(前年同四半期比50.2%減)、四半期純利益は9千万円(前年同四半期比42.3%減)となりました。



事業のセグメント別概況



ディスカウント事業

■靴の強化や新規仕入先の開拓に取り組んだ結果、売上高は回復基調にあります。春先の落ち込みを取り戻せず、前年同四半期累計期間の売上高を確保するにはいたりませんでした。この結果、売上高は53億1千3百万円(前年同四半期比1.1%減)となりました。利益面では靴の売上構成比率が高まったことによる粗利率の改善、人件費を中心とした効率化による経費削減などにより損失幅は縮小し、セグメント損失(営業損失)は1千7百万円(前年同四半期は2千7百万円の損失)となりました。

なお、平成24年9月7日開催の取締役会において、氷上山南店(兵庫県丹波市)の閉店を決定し、平成24年10月28日をもって閉店いたしました。これに係る損失は特別損失に計上しております。

卸販売事業

■既存のOEM販売先に加えて新たなOEM販売先の獲得に取り組みましたが、既存OEM販売先の春夏商品の受注減少が影響し、売上高は2億6千7百万円(前年同四半期比2.6%減)、セグメント利益(営業利益)は1千8百万円(前年同四半期比22.2%減)となりました。

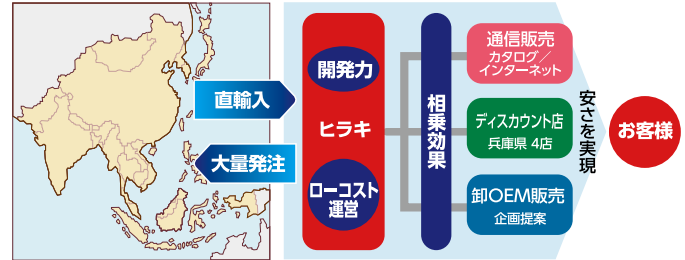
中期事業戦略
～SPAモデル確立へ～ 成長と収益力の強化

「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
(バングラデシュ、ミャンマー、インドネシア等からの海外仕入の増加)



当社グループの最大の特長は「安さ」であり、ここにお客様より支持、期待をいただいております。今後も多くのお客様に気軽に履いていただける商品を開発し続けてまいります。