

価格と品質向上にこだわった商品を開発!

多くの方に気軽に履いていただける靴を提供し続けます。

今売ってます! 春夏イチオシ新商品

all 499円 (税込)



バレエカジュアルシューズ

足元軽やかで涼しげなナチュラル感のあるパイピングステッチ仕様。コーディネート幅、広がる!



カラーソールスニーカー

爽やかメッシュのカラーソールで出かけよう! 普段履きにぴったりのファミリー展開商品。



メッシュバレエスニーカー

新感覚! 涼やかメッシュバレエ。素足で履いても気持ちいいライニング素材使用。

販売20万足! 平成24年度ヒット商品

all 499円 (税込)



レディースフラットシューズ

爽やかな5色のマリンカラーから選べる赤ちゃんバレエシューズ。



ももこボアブーツ

内側全面ボアで暖かく、軽くて歩きやすいのが人気の秘密。親子で履けるロングセラー商品。



軽曲スニーカー

軽くて歩きやすい幅広でゆったり・屈曲性バツグンのスニーカー。豊富なサイズとカラー展開。

ディスカウント店舗 靴売場まですパワーアップ!

取扱ブランド数
150超
前期比150%up!



岩岡店3F靴売場写真

平成25年4月

岩岡店2F「衣料・靴・スポーツ」売場一新!
新ブランド多数導入により、品揃え さらに充実

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25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、平成25年8月下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。

驚きの靴づくりへの 挑戦!



HIRAKI COMPANY REPORT

第36期

株主通信

平成24年4月1日～平成25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、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（平成24年4月1日から平成25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。

今後とも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、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25年6月

代表取締役 社長執行役員
向畑 達也

連結	
売上高	20,642百万円 (前期比4.7%減)
営業利益	588百万円 (前期比18.5%減)
経常利益	533百万円 (前期比9.5%減)
当期純利益	328百万円 (前期は△344百万円)
1株当たり 当期純利益	67円41銭 (前期は△71円57銭)
期末配当	10円 (前期は10円)

年間配当20円 (前期は20円)

事業の概況

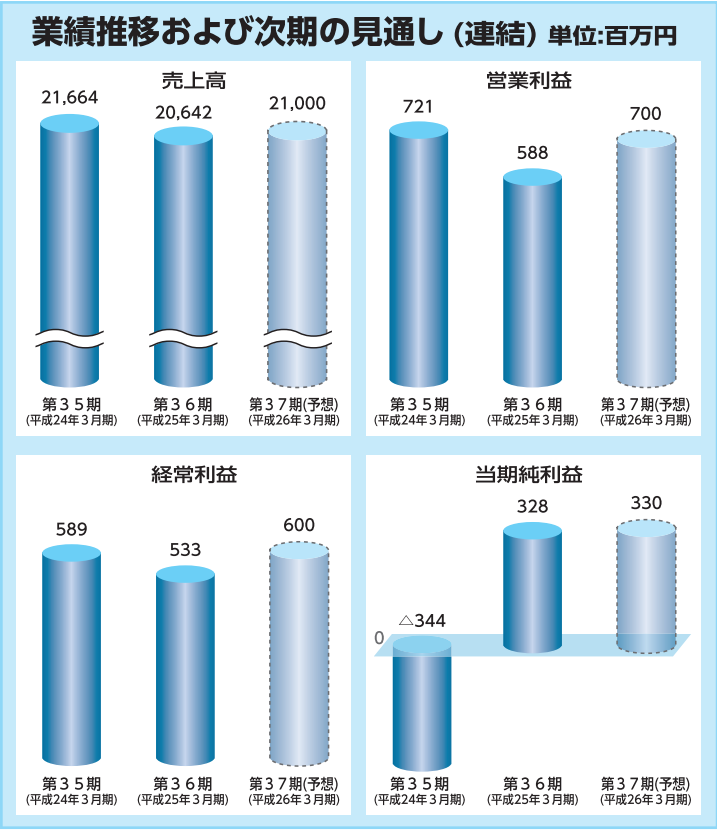
当社グループは、強みである「靴」を中心とした「商品力の強化」、そして「現場力の強化」に取り組み、事業展開を進めてまいりました。

通信販売事業におきましては、話題性のある販促品により集客し、定番商品や衣料・日用雑貨等のまとめ買いにつなげる当社のビジネスモデルをより強固なものにするため、商品評価体制の強化、自店舗販売情報の活用、顧客購入分析の徹底、さらに生産体制(協力工場管理)の強化を通じて「商品力の強化」に取り組みました。また一方で、「現場力の強化」としましては、商品開発・販売促進および品質管理の一体化により、情報分析から新商品開発までのスピードアップと品質の安定化を図り、お客様に「驚き・楽しさ・満足感」を実感して頂ける新商品を順次投入いたしました。

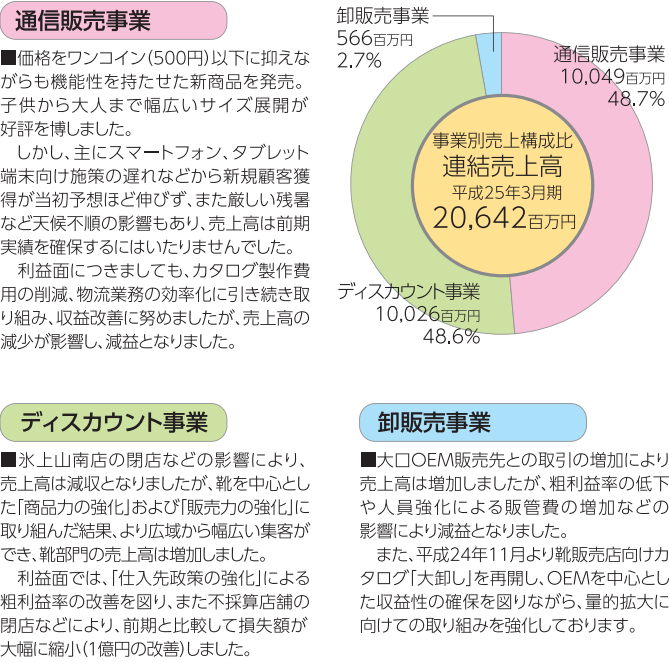
ディスカウント事業におきましては、バラエティ・ディスカウント・ストアとして競合店との差別化を進めるために、自社開発商品を中心とした低価格帯商品から各種一流インポートブランドの高価格帯商品まで取り揃えた価格帯別商品構成を充実させ、岩岡店では「日本最大級の靴売場」、各支店では「圧倒的な地域一番の靴売場」を目指した店舗づくりに取り組んでまいりました。また、仕入先政策の強化を図り、靴・衣料を中心に新たに75社との取引を開始し、幅広い品揃えを実現してまいりました。

第36期の連結売上高は、通信販売事業での新規顧客獲得の伸び悩み、および氷上山南店を平成24年10月末に閉店したことが影響し、苦戦いたしました。利益面につきましては、通信販売事業を中心に更なる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粗利益率の改善や不採算店舗の閉店による収益力の強化に取り組みましたが、売上高の減少を補うまでにはいたりませんでした。

なお、当期純利益は、前期の赤字から3億2千8百万円の黒字に転換いたしました。



事業のセグメント別概況



中期事業戦略

『靴』を核として、大量販売を基本とした「圧倒的に安く作り、安く売れる仕組み」を追求⇒『商品力』『販売力』『収益力』の強化

通信販売事業

■商品開発・販売促進・品質管理が一体となった企画開発のスピード化
■中国+東南アジア諸国における生産協力工場の新規開拓推進

ディスカウント事業

■自社企画開発商品の売場拡大、仕入先施策の強化による粗利益率の改善
■積極的な改装や外部催事の開催等による更なる広域商圏からの集客確保

卸販売事業

■OEM取引を主体とした高収益モデルの構築
■靴販売店向け取引「大卸し」の拡大

平成26年3月期連結業績予想 (平成25年4月1日～平成26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	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	
	10,300	△2.4	300	5.4	230	61.8	120	32.8	24円59銭
通期	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	
	21,000	1.7	700	19.0	600	12.5	330	0.6	67円61銭