



2014年3月期 決算説明会

2014年5月21日

ヒラキ株式会社

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



✧ 企業概要とビジネスモデル





会社概要 (2014年3月末日現在)



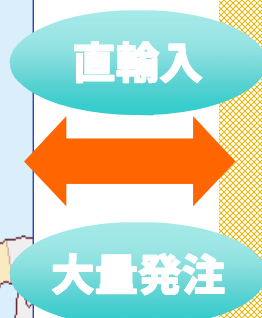
商号	ヒラキ株式会社 (英文:HIRAKI CO.,LTD.)
本社	兵庫県神戸市西区岩岡町野中字福吉556 ※ 登記上の本店所在地 兵庫県神戸市須磨区中島町3-2-6
設立 上場	1978年4月 (創業1961年1月) <3月決算> 2006年11月14日 (東京証券取引所 市場第二部)
資本金	4億5,045万円
発行済株式総数	5,155,600株 (100株単位)
代表者	代表取締役 社長執行役員 向畑 達也 (1952年3月27日生)
事業内容	靴の製造販売 (SPA) モデルをベースとした靴の総合販売事業
セグメント	I. 通信販売事業 (靴を中心としたカタログ、インターネットによる通信販売) II. ディスカウント事業 (靴を中心としたディスカウントストア業態による総合店舗販売) III. 卸販売事業 (大手小売店、量販店等へのOEMを中心とした卸販売)
従業員数	731名 (臨時従業員444名を含む) ※ 2014年3月末日現在 (連結)
主要取引先	<通信販売・ディスカウント店> 一般消費者 <卸販売事業> チヨダ、西友他、大手量販店等



ヒラキのビジネスモデル：～靴業界のSPAモデル～



靴の総合販売会社



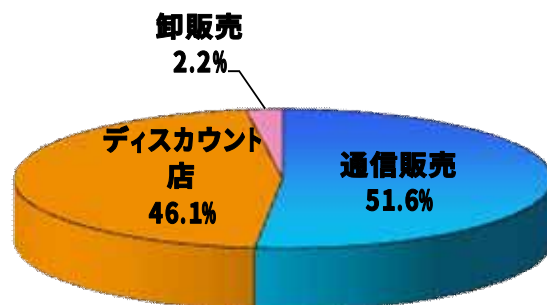
相乗効果



安さを実現



2014年3月期 セグメント別売上シェア

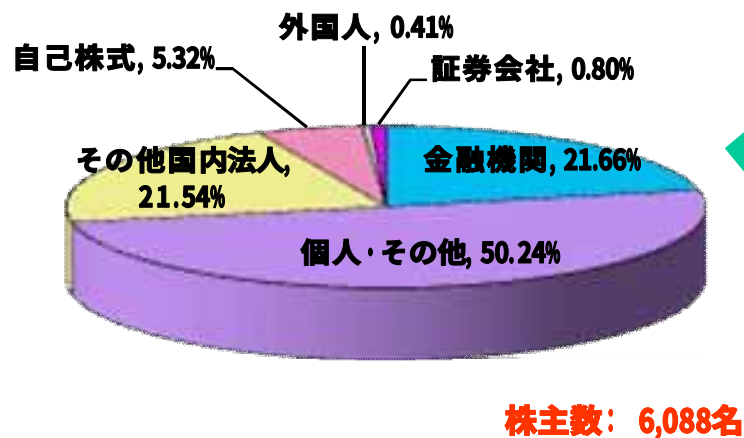




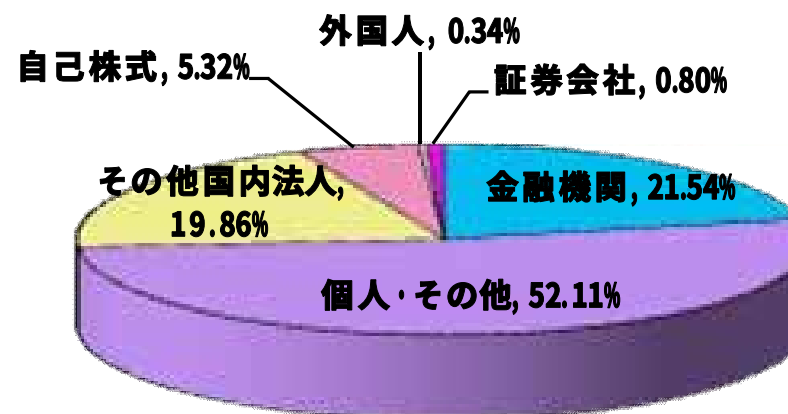
株式の状況

発行済株式総数	5,155,600株
株主数	7,946名

【参考】 前期 所有者別統計表 (2013年3月31日現在)



所有者別統計表



株主数: 7,946名

株主数が前年同時期に比較して、1,858名の増加

↓
お客様である個人株主様のシェアアップ



ヒラキの強み～靴の総合販売会社(販売チャネル毎の特徴)



通信販売

カタログ/インターネット

- 靴を中心とした専門通販、靴業界最大の通販、カタログ、インターネットで全国展開
- 自社企画による高い利益率とコールセンター・物流のローコストオペレーションによる利益率の高い事業モデル



ディスカウント店

総合店舗販売

- 「靴のヒラキ」としてディスカウント店舗を兵庫県に4店舗展開 靴売場は日本最大級
- 集客は「食品・日用雑貨」で低価格戦略、収益は自社企画の「靴」を中心とした事業モデル



卸販売

OEM

- 自社開発力を活かした卸販売 大手小売・量販店、靴専門店にOEM供給
- OEM供給による収益力の拡大と通販の物流を活用したローコストオペレーションを実践した事業モデル



…事業セグメント



✧ 2014年3月期 決算内容





2014年3月期 トピックス

トピックス:

- ・ 販促商品の強化

476円 メッシュバレエシューズ

480円 半袖ポロシャツ

476円 スエード調バレエカジュアル

476円 カジュアルスニーカー

980円 ショートボアブーツ

680円 らくちん&かわいいフラットカジュアル

580円 シンプルスニーカー

などの多彩な新商品を発売

- ・ 通販WEBサイトの全面リニューアル (2014年1月～)

商品画像やレビューコメントなどの商品情報を充実

色・サイズ別およびキーワードでの商品検索機能などを強化

新規顧客獲得キャンペーンの実施

- ・ 岩岡店の大規模改装工事の実施 (2014年2月～6月末予定)

集客対策として美観の維持やショッピング環境を改善





豊富なサイズ展開 「シンプル スニーカー」 580円 を新規投入！



とことんこだわりました！7つのポイント

POINT ①
全面ラバーで滑りにくい
靴底にはゴムを使用しているので安定感があります。溝が入っているので滑り止めにもなります。

POINT ②
履き口パッド
ボリュームのある履き口パッドで履きごこち○

POINT ③
アッパーのクッション性
厚手のクッションで足あたりがやさしいペロパッド。

POINT ④
厚手の柔らかいインソール
3層仕立ての衝撃きが深みのあるクッション性を実現！

POINT ⑤
スマートなフォルム
シャープなフォルムなのに、ゆったりした履きごこち。

POINT ⑥
豊富なサイズ展開
17.0～28.0cmまでの豊富な18サイズ展開！ファミリーで楽しめます！

POINT ⑦
キッズ&ジュニアは面ファスナー仕様
キッズ&ジュニア(25710)は大きく開いて履きやすい面ファスナータイプ！通学にも使えます★



2014年3月期 業績達成に向けた対策



TOPページ **商品ページ** **スマートフォンも
パワーアップ** **その他の機能**

TOPページ

キーワード検索
お探しの商品を一発検索！
気になる商品をキーワードで
検索！お好みの商品がきっと
見つかります。

カート
カートの中に何点、何円分の
商品が入っているのか一目で
分かります。

超おすすり企画&商品
ヒラキが自信をもってお届け
する特別な商品等を掲載して
います。

こだわり検索
欲しい商品のカテゴリ、カラー
サイズ、売価等を選んで検索！
あなたに合う商品がきっと
見つかります。

HIRAKI Shoppingサイト リニューアルオープン!!

商品ページ

商品画像の拡大
買う前にしっかり商品を吟味。
細部までしっかり見える
拡大画像をご用意しております。

関連商品
この商品に関連するおすすめ
商品をピックアップ！
ついで買いにどうぞ。

SNSへのリンク
気に入った商品をお友達と
共有したい！そんなあなた
のためにTwitter・Facebookの
リンクを付けました。

タブ切り替え
在庫情報・商品情報などを
見やすくタブで切り替え表示。

メールニュース登録
お買物は検討中...でもお得な
メールは欲しいという方は、
こちらよりご登録下さい。

オススメ特集
今旬なおすすめ特集を
「キュッ」と集めました。
お気に入りを見つけて下さい！

人気商品ピックアップ
今売れているのはコレ！
商品カテゴリ毎の人気商品を
ピックアップ！
お買物の参考にして下さい。



2014年3月期 業績達成に向けた対策



新規顧客獲得のため 即割キャンペーンを積極展開！！

今がチャンス!
新規のご登録で今すぐ お得!!
 ただいま、ヒラキWEBサイトで新規の会員登録をして、
 税込み 3,150円 以上ご注文頂いた方全員に
1,000円割引!
 5,250円以上で送料無料! ※送料についての詳しい説明はこちら
 キャンペーン期間: 2014年2月1日(土)9時00分~2月15日(土)24時00分

割引の流れとご注意

■ 割引の流れ

- Step1 キャンペーン期間中にヒラキWEBサイトの新規会員登録を行う。
- Step2 会員登録完了 画面に「キャンペーン番号」が表示されます。
- Step3 税込み3,150円以上のご注文の際、注文画面で「キャンペーン番号」を入力する。
- Step4 割引完了です。商品到着までしばらくお待ち下さい。

【ご注意】

- ※送料・手数料をのぞく。ご注文金額が税込み3,150円以上のご注文で割引が適用されます。
- ※キャンペーン期間中に新規会員登録をいただいても、ご注文がキャンペーン期間をこえますと割引が適用されません。
- ※ご注文金額(送料別)が税込み3,150円以上5,250円未満の場合は別途送料が発生致します。
- ※送料についての詳しい説明はこちら
- ※他のキャンペーンとの併用は出来ません。
- ※当キャンペーンの割引は、キャンペーン期間中 同一人様1回限りのご利用とさせていただきます。
- ※すでに当サイトの会員登録を行っているお客様、WEB以外(電話・FAX・ハガキ)からのご注文は対象外です。

スマートフォンもパワーアップ!!

■ スマートフォンもパワーアップ

● TOPページ

HIRAKI Shopping いらっしゃいませ
グストさま

カート マイページ カタログから 商品検索 商品検索

大人気! あったかもこもこ ムートン調ブーツ
 ¥476 (税込み¥499)

リニューアルオープン記念商品
 フラットカジュアル ¥680 (税込み¥714)

あったかショートボアブーツ
 ¥980 (税込み¥1,029)

商品番号を入力 商品検索 キーワード検索

おすすめ特集
 スクールアイテム
 フーズ大幅値下げ
 防寒シューズ
 あったか特集
 ヒラキの高性能発熱インナー

こだわり検索

欲しい商品のカテゴリ、カラー、サイズ、売価等を選んで検索! あなたに合う商品がきっと見つかります。

超おすすめ企画&商品

ヒラキが自信をもってお届けする特別な商品等を掲載しています。

キーワード検索

お探しの商品を一発検索! 気になる商品をキーワードで検索! お好みの商品がきっと見つかります。

オススメ特集

今旬なおすすめ特集を「キュッ」と集めました。お気に入りを見つけて下さい!



社会貢献活動・靴への感謝に対する取り組み



■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)において靴まつり・靴供養を開催（開催日は例年夏休みの最終日曜日）しており、地元の方々に楽しいお祭りの場を提供させて頂いております。靴供養を実施するに至った経緯は、お客様から「愛着や思い出がつまっているので、なかなか捨てられない」という声を聞き及んだことに端を発し、ヒラキの「役目を終えた靴たちの最期を看取る」との思いのもと、実施しております。

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、社会福祉団体に寄付を行っております。



今年は 8月31日(日) に開催決定

■靴短冊大賞の募集

「靴への感謝」の気持ちを自由に表現した川柳(5・7・5)、短歌(5・7・5・7・7)又は31文字以内の文章で、長く愛用した靴への感謝の言葉や、靴にまつわる様々な思い出などを作品にしてご応募頂きます。

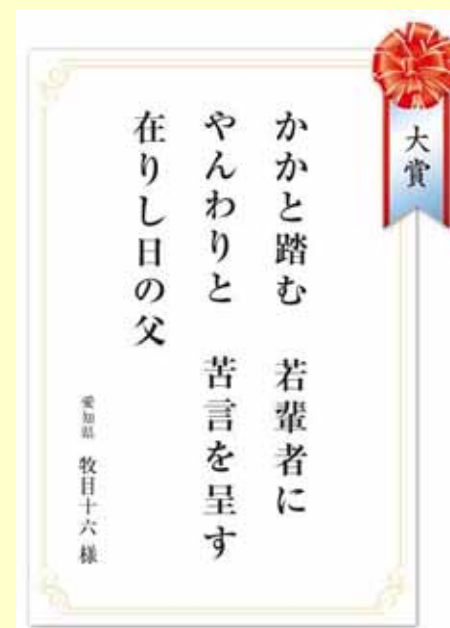
大 賞 賞金 30万円 (1作品)

優 秀 賞 賞金 5万円 (10作品)

入 選 当社商品券 1万円分 (100作品)

応募締め切りは、2014年8月15日(金)

ご応募および詳細は、ホームページ <http://www.hiraki.co.jp/> をご参照ください。





2014年3月期 決算サマリー

【 連 結 】

単位:百万円

	前年実績	予想 (13/11/8 開示)	14/3期 実績			
			実 績	予想比	予想率	前期比
売 上 高	20,642	20,000	19,993	△7	△0.0%	△649
営 業 利 益	588	700	775	75	10.8%	187
経 常 利 益	533	600	793	193	32.3%	260
当 期 純 利 益	328	330	391	61	18.7%	63

計
画
比

売 上 高

上期での売上高の低迷を反映し通期業績の見直しを実施しました。下期においては消費税増税の影響による売上増を反映し、計画に近い売上高の確保ができました。

利 益 高

下期においても円安傾向となったものの従前からの為替ヘッジ対策により原価高の影響が緩和され、自社開発商品の売上比率の向上による粗利率の改善効果により、利益面では計画値を上回りました。

※ 当初予想から平成25年11月8日付にて業績予想の修正を発表いたしました。

前
年
同
期
比

売 上 高

通信販売事業では前期を越える売上高の確保となりましたが、ディスカウント事業における氷上山南店の閉店影響や他店との競争激化等により売上高が減少、卸販売事業でもOEM受注が低迷しました。

利 益 高

粗利率の維持向上に努め、仕入の強化を図るとともに、業務効率の改善に努めた結果、営業利益・経常利益・当期利益とも前年同期を上回りました。



2014年3月期 連結損益計算書

【 連 結 】

単位:百万円



	13/3期		14/3期	
売上高	20,642	100%	19,993	100%
売上総利益	8,058	39.0%	8,317	41.6%
販売費及び 一般管理費	7,470	36.1%	7,542	37.7%
営業利益	588	2.8%	775	3.9%
経常利益	533	2.5%	793	4.0%
当期純利益	328	1.5%	391	2.0%

●売上総利益率 41.6%

高粗利率の自社開発商品の拡販を強力に推進したため、前期に比較して、2.6%の粗利改善となりました。

●営業利益率 3.9%

販管費が1.6%上昇しましたが、粗利率の改善効果により営業利益率は1.1%上昇しました。なお、店舗大規模改装工事費用を除外すれば、実質的な販管費は前期を下回っております。

●経常利益率 4.0%

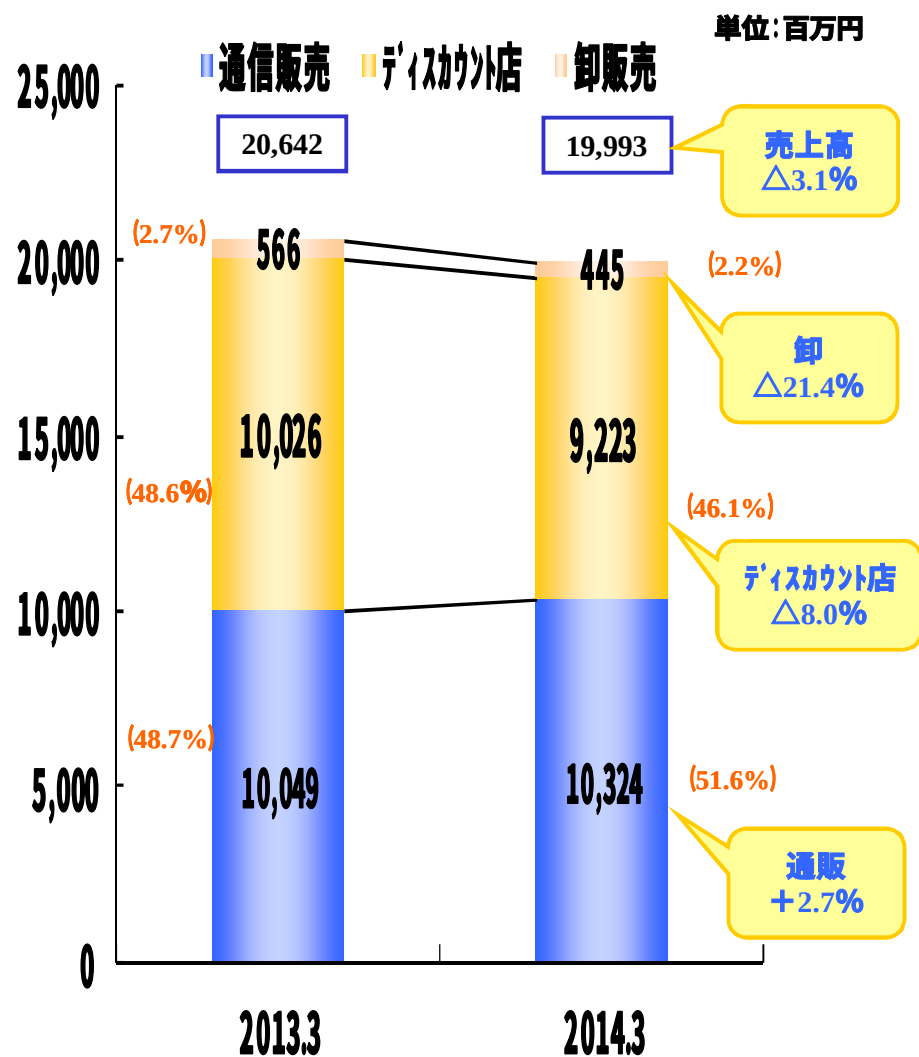
為替差益や雑収入の増加により営業外費用を上回る営業外収益を得たため、経常利益率は前期よりも1.5%上昇しました。

●当期純利益率 2.0%

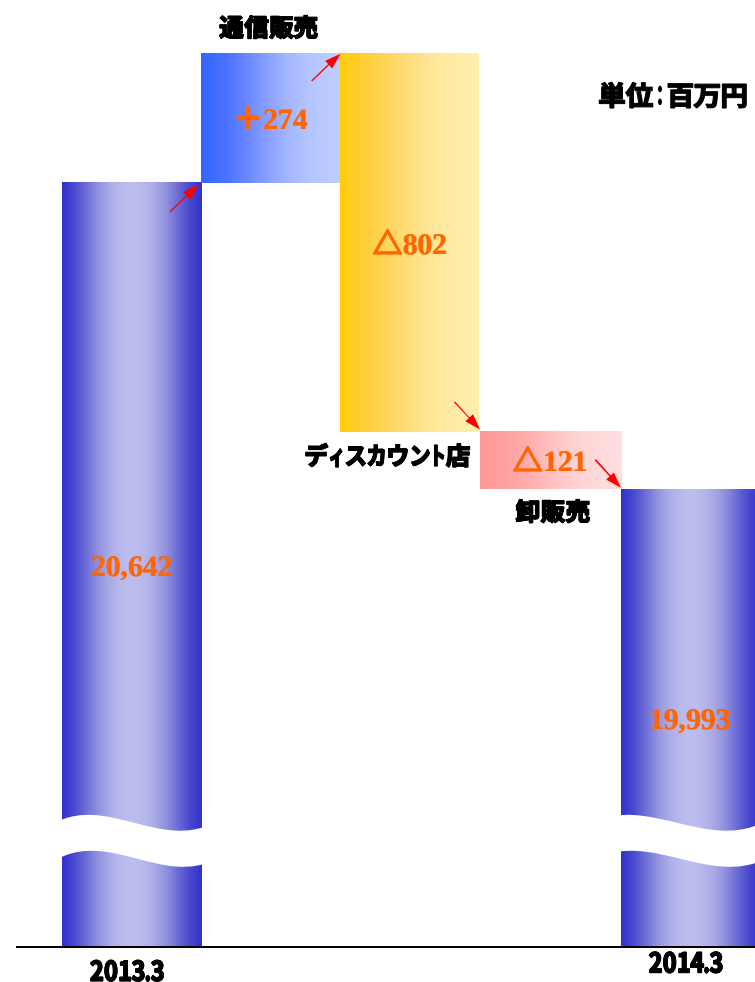
一部店舗において減損損失を計上しましたが、最終利益では前期よりも0.5%上昇しました。



セグメント別売上高推移



売上高の増減要因



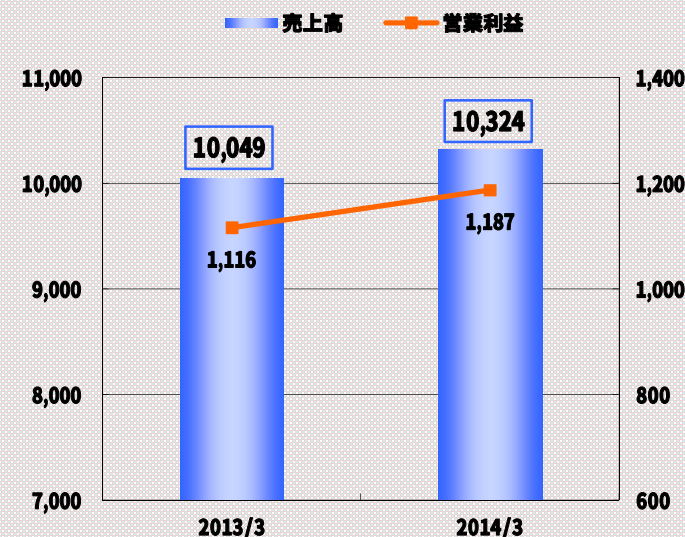


セグメント別概況①



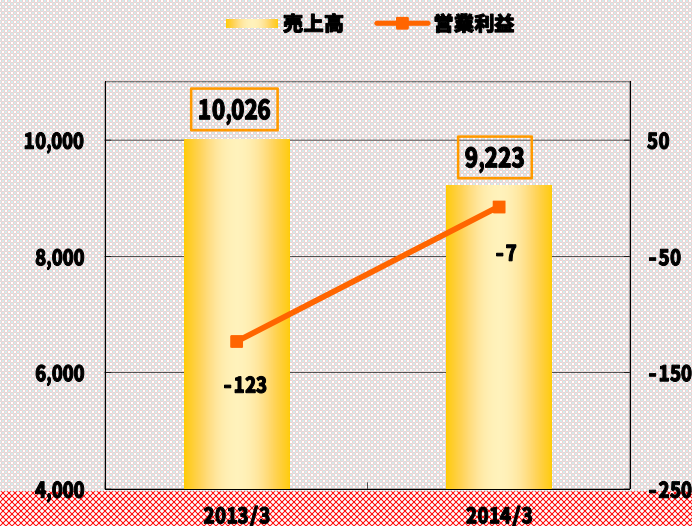
通信販売

- WEBサイトのリニューアルや各種キャンペーン展開による販促の強化に加え、消費税増税前の駆け込み需要等により売上が増加しました。
- 出荷効率改善や宣伝広告費のコスト削減等により引き続き取り組むとともに、売上増にともない、70百万円の営業利益増となりました。



ディスカウント店

- 氷上山南店の閉店および競合店との価格競争の激化により、売上が減少しました。
- 仕入先の強化や自社開発商品の拡販等、粗利確保対策を推進し、営業利益が116百万円もの大幅改善となりました。

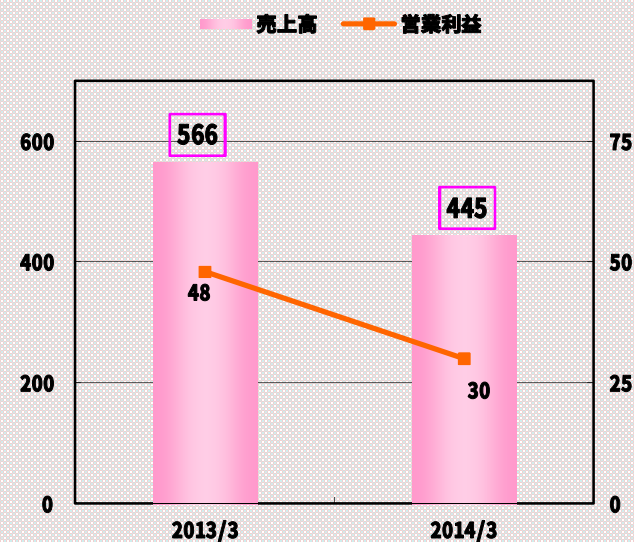




セグメント別概況②

卸販売

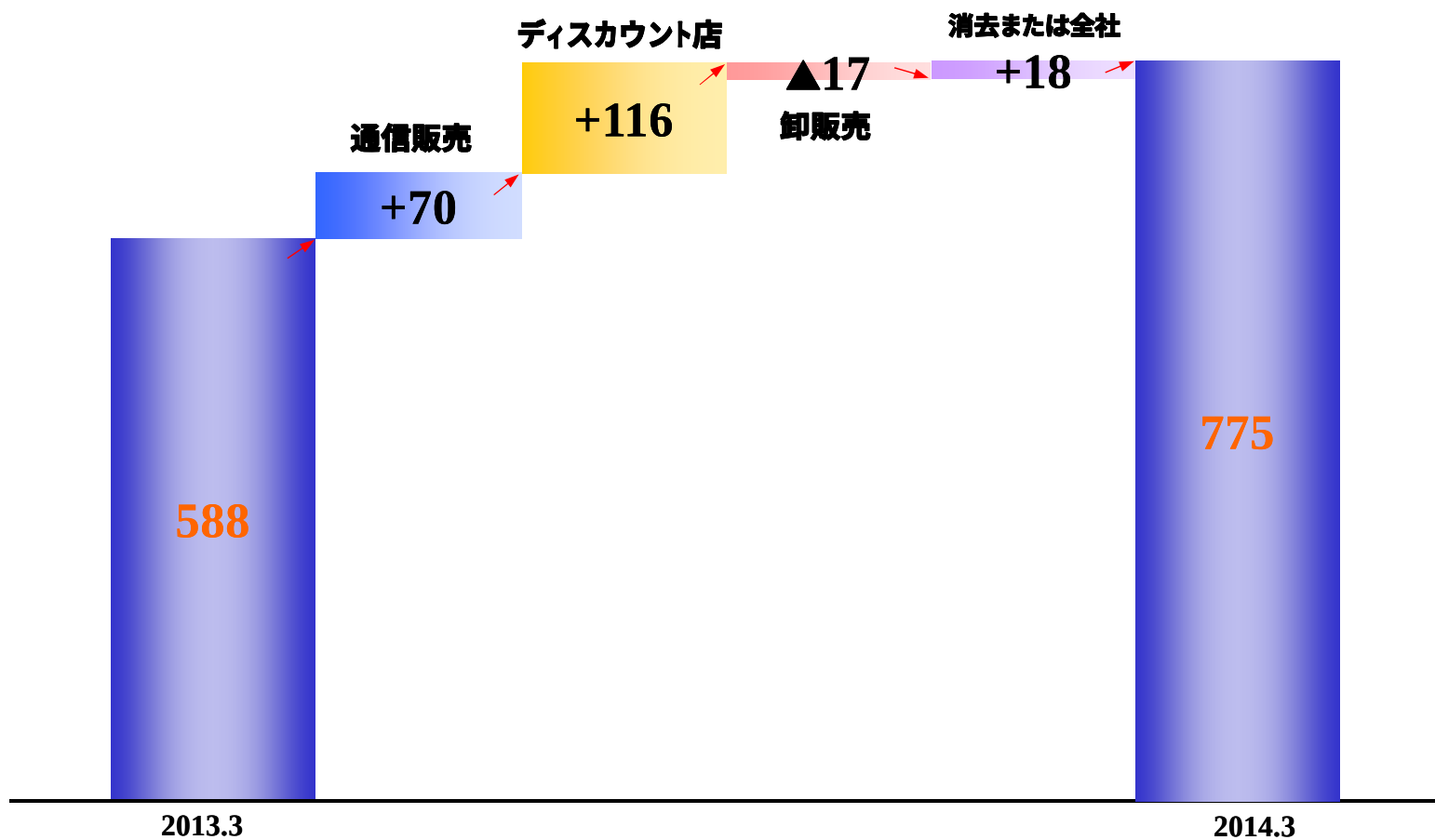
- 大口OEM取引先との取引の伸び悩みにより、売上高が減少しました。
- 売上減の影響により、営業利益が減少しました。





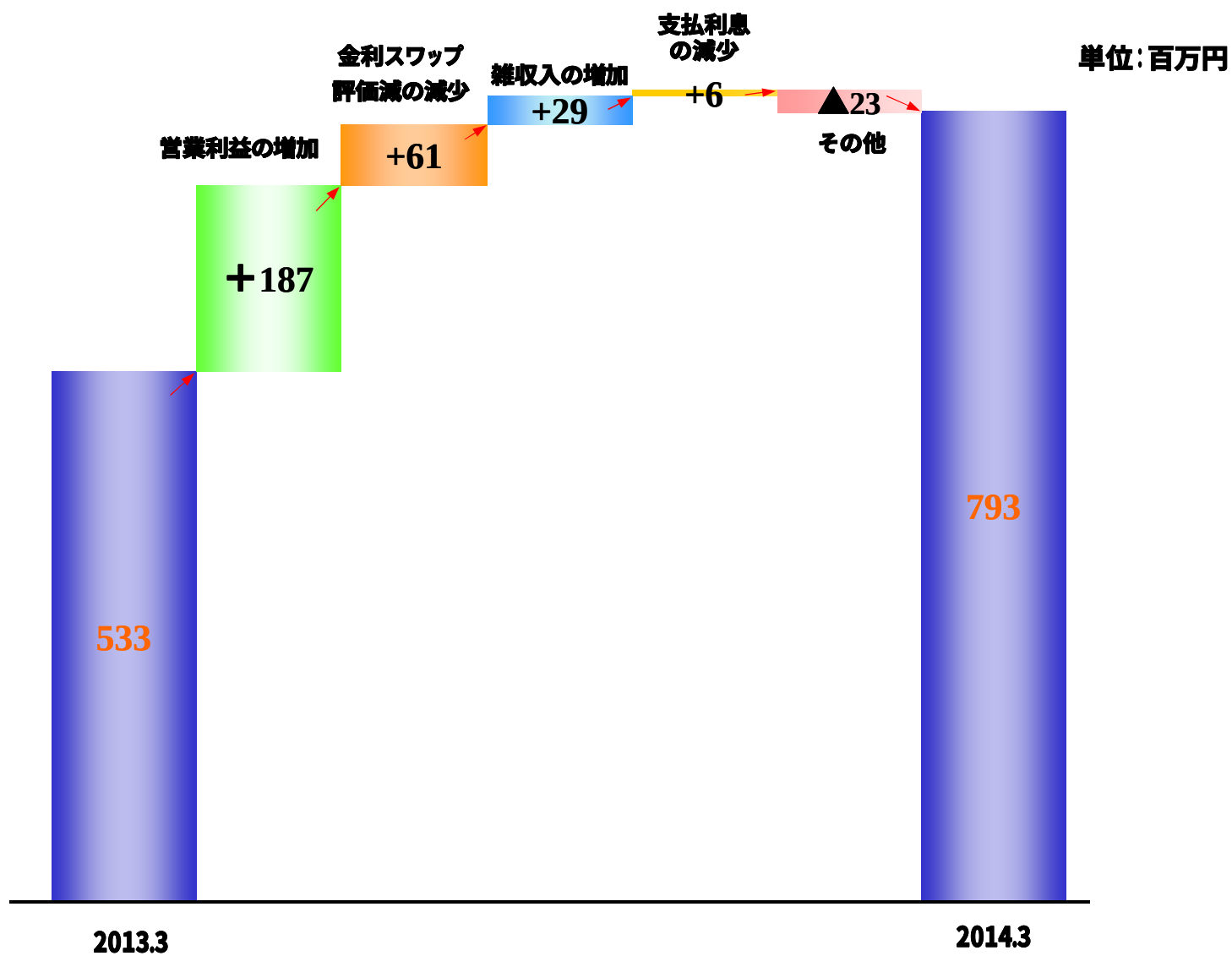
セグメント別営業利益の前期比増減要因

単位:百万円





経常利益の前期比増減要因





連結貸借対照表



単位: 百万円

	‘13/3期末		‘14/3期末	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	8,637	53.7%	10,423	59.2%
現預金	2,342	14.5%	4,349	24.7%
受取手形・売掛金	1,020	6.3%	1,353	7.7%
たな卸資産	4,649	28.9%	4,354	24.7%
その他	646	4.0%	390	2.2%
貸倒引当金	▲20	▲0.1%	▲24	▲0.1%
固定資産	7,457	46.3%	7,195	40.8%
有形固定資産	7,277	45.2%	6,940	39.4%
無形固定資産	38	0.2%	95	0.5%
投資その他の資産	141	0.8%	158	0.9%
資産合計	16,095	100%	17,619	100%

資産 (主な要因)

■ 現預金	+ 2,007
■ たな卸資産	▲ 294
■ 有形固定資産	▲ 337

	‘13/3期末		‘14/3期末	
	金額	構成比	金額	構成比
流動負債	4,317	26.8%	4,868	27.6%
買掛金	928	5.7%	1,071	6.1%
短期借入金 (1年内長期借入含む)	2,179	13.5%	2,460	14.0%
未払金	655	4.1%	776	4.4%
その他	555	3.4%	559	3.0%
長期借入金	6,889	42.8%	7,778	44.2%
固定負債	7,197	44.7%	8,138	46.2%
負債合計	11,515	71.6%	13,007	73.8%
株主資本	4,214	26.1%	4,507	25.6%
資本金	450	2.8%	450	2.6%
資本剰余金・利益剰余金他	3,763	23.3%	4,057	23.0%
その他包括利益等	365	2.2%	104	0.6%
純資産合計	4,579	28.4%	4,612	26.2%
負債純資産合計	16,095	100%	17,619	100%

負債・純資産 (主な要因)

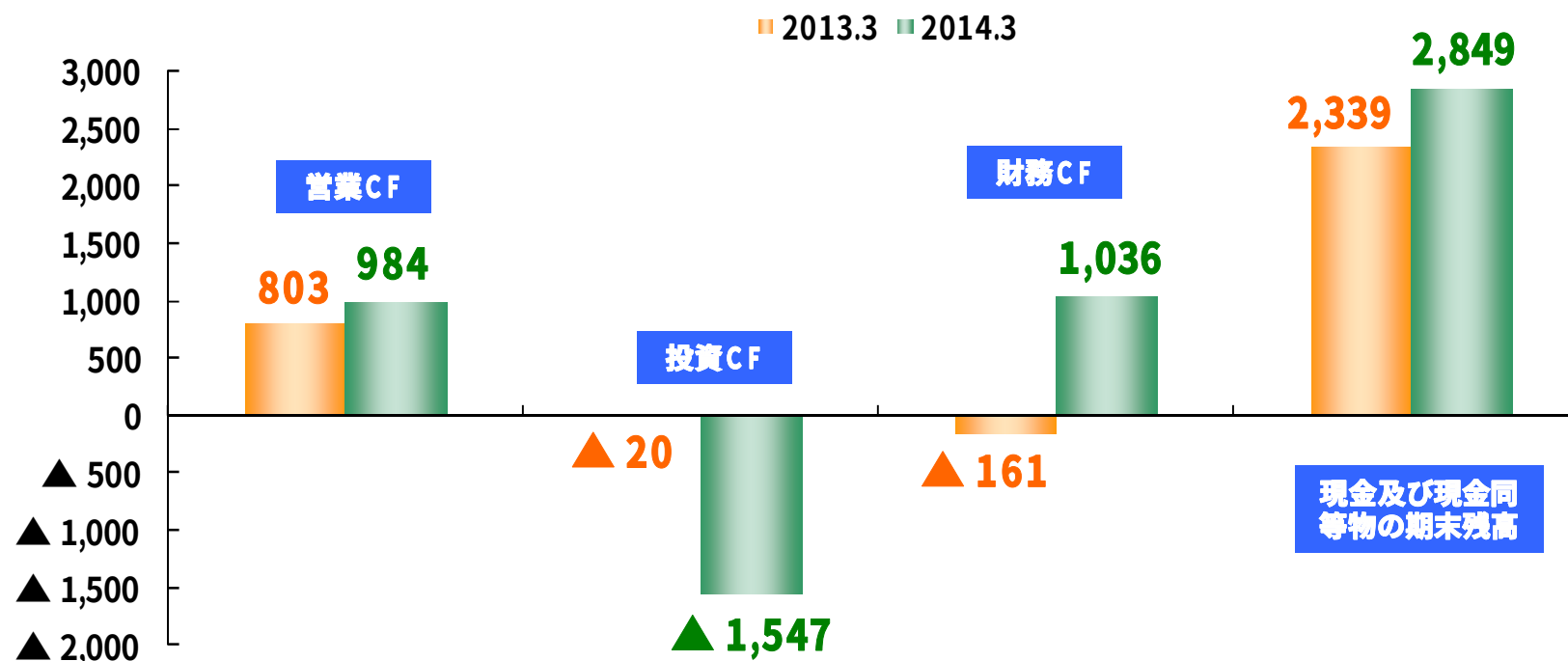
■ 短期借入金	+ 281
■ 長期借入金	+ 889 (計 + 1,170)
■ その他包括利益等 (繰延ヘッジ損益)	▲ 261



キャッシュフロー計算書



単位: 百万円



2014.3 主な増減要因

営業CF

営業キャッシュフローは、前営業期を上回りました。

投資CF

余剰資金を安全性の高い運用 (3ヶ月超の定期預金) に回しました。

財務CF

当営業期では37億円の長期資金調達をいたしました。

現金及び現金同等物の期末残高

貸借対照表における現金・預金4,349百万円との差異は、3ヶ月超定期預金15億円によります。



2015年3月期 連結業績予想

単位：百万円



	2014/3期	2015/3期 (予想) (前年同期増減比)	
売上高	19,993	20,000	0.0%
営業利益	775	700	▲9.7%
経常利益	793	600	▲24.4%
経常利益率	4.0%	3.0%	▲1.0%
当期純利益	391	330	▲15.7%
当期純利益率	2.0%	1.7%	▲0.3%

業績予想

2015年3月期売上高予想の内訳は、通信販売103億円、ディスカウント店舗92億円、卸販売5億円とし、計200億円の計画です。

消費税増税前の特需の反動や円安基調による原価上昇等を考慮した利益予想といたします。

配当方針

年間合計20円 (予定)
(中間10円、期末10円)

予想達成に向けた対策：

- ① **【靴売場の強化】** 最も強みを発揮できる「靴」を最強化する。
 [靴の最強化] … 高額一流の人気ブランドから中級大衆向けブランドまで豊富な品揃えとボリュームの売場を充実
- ② **【魅力ある商品作り・驚きの商品仕入】** この環境をチャンスとした「当社の価格戦略での優位性」の強化
 [自社開発商品のさらなる強化] … 品質を維持しながら市場より明らかに価格の安い商品の提供
 → 既存顧客の活性化とともに、新しい顧客層の取り込みを目指す。
 [特価品・倒産品の仕入強化] … 訳あり商品等を驚きの価格で提供できる仕入体制の再構築とネットワーク化
- ③ **【安く作り・安く売れる体制の強化】** この環境でも予定した収益を確実に確保できる体制の推進
 [安く作る体制] … 多彩な販売形態を活用した大量発注力の強化
 → 商品企画から販売まで一貫した組織による開発スピードの強化
 [安く売れる体制] … 受注・出荷、販売・営業体制の見直しなどによるローコスト・オペレーションの追求



2015年3月期 業績達成に向けた対策



初夏のおでかけは
美脚 de ラクチン
バックバンドサンダル

680円



“歩きやすさ”を
追求した“こだわり”ポイント

Point 1 柔軟性のある素材
をソールに使用



Point 2 伸縮ゴム入りの
バックバンド

サッと脱ぎ履きで
きるバックバンド
は内側ゴム仕様で
フィット感◎



Point 3 歩きやすい
ウエッジソール

コルクの型押しを施した
夏らしいウエッジソール



全国各紙での新聞広告を企画中!



2015年3月期 業績達成に向けた対策



岩岡店 大規模改装工事の実施 (2014年2月～6月末予定)

集客対策として美観の維持や
ショッピング環境を改善



レストルームの改装
やパーキング・スペー
スの拡張など、女性
のお客様に快適な店舗
へと大改装中！





✧ 中期事業戦略について





中期事業戦略 ～SPAモデル確立へ～成長と収益力の強化



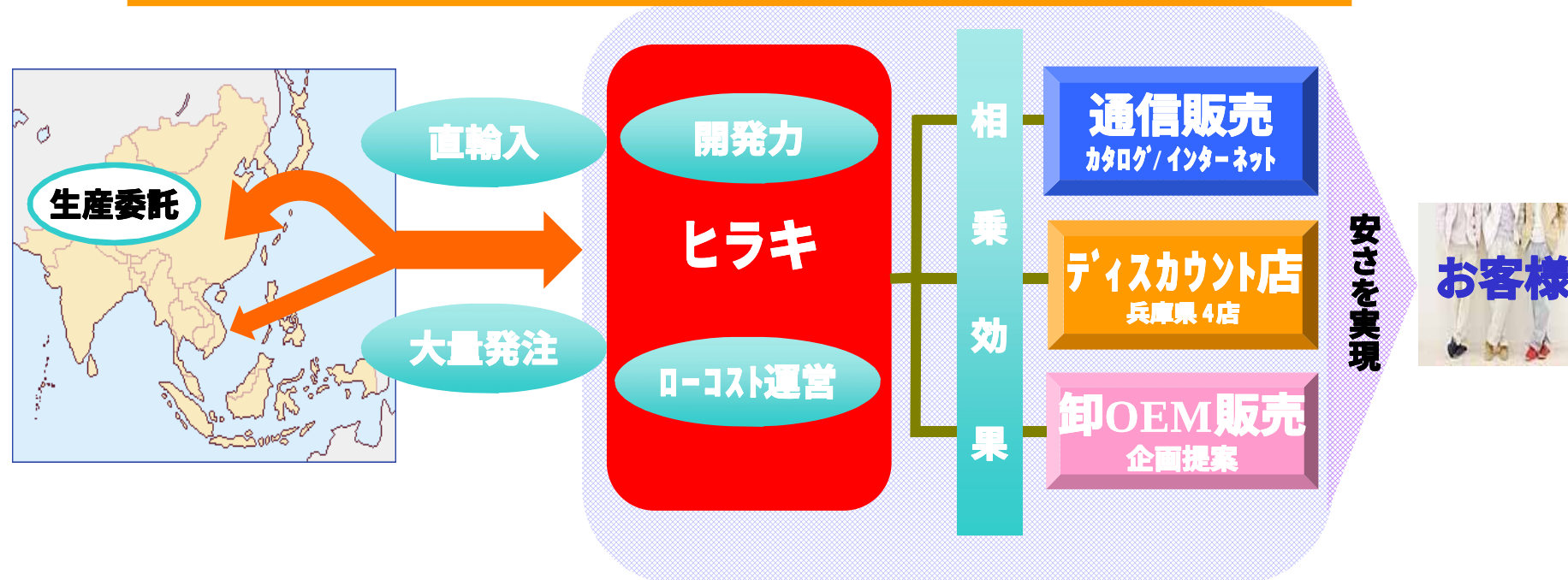
「靴を中心とした自社企画商品力」「価格の安さ」の強化

「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、インドネシア、ミャンマー、ベトナム等からの海外仕入の増加)





中期事業戦略：通信販売事業

商品力の強化→ 単品力の強化と低価格帯の充実、商品鮮度の向上
徹底したローコスト・オペレーション→ 収益モデルのさらなる強化

顧客数拡大

収益モデル強化

商品力の強化

- 絶対的な安さと品質を両立させた販促品の開発
- 販促品・目玉品を主軸とした低価格商品の拡充



原点である「ディスカウント」の徹底的な強化
強みのキッズ・ジュニア・レディース商品をより強く

販促の強化

- カタログ編集時の選択と集中
- WEB戦略の強化
- カタログとWEBの相乗効果



WEBシステムの改良とメール連動、情報提供力の強化推進

効率アップ

- 徹底したローコスト・オペレーションの強化と推進
- 出荷効率の向上と在庫精度の強化
- 費用対効果の適正化



人海戦術とIT戦略を駆使した物流システムの更なる進化





中期事業戦略：卸OEM販売事業



■ OEM取引を主体とした高収益事業への転換

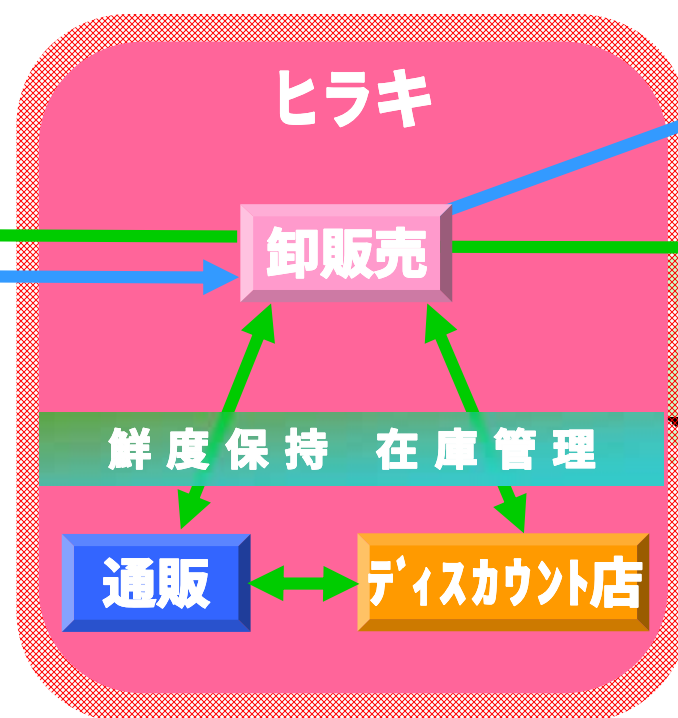
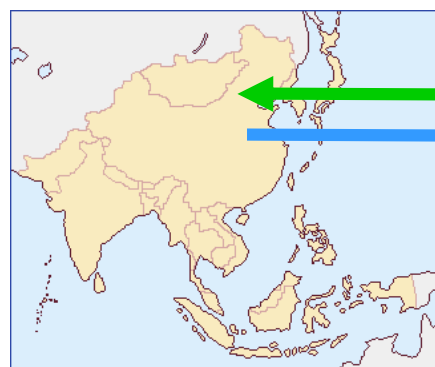
→ 開発力の強みを活かした有力取引先とのコラボレーション

■ 通販商品の卸販売による効率的な商品展開

→ 商品鮮度を高め、少量在庫で回転率の向上を実現

■ 卸カタログ「大卸」による全国の靴小売店への拡販

→ 必要な商品を必要なだけ、B to B 供給





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】 姫尾 ・ 高下

Tel: 078-967-4601 Fax: 078-967-4603

Email: hiraki_info@hiraki.co.jp

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

本資料は、2014年3月期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2014年3月末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お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。本資料に記載の商品価格は発売時のものであり、消費税を含みません。