

家族のお出かけをもっと楽しく!
豊富なサイズ展開の商品が充実

平成26年春夏 おすすめ新商品



平成25年 年間ヒット商品

～お買い物を快適に～
岩岡店 大規模改装工事の実施!

「靴のヒラキ」岩岡店では、お客さまに快適にお買い物をしていただくために、レストランの改装やパーキング・スペースの拡幅、美観の維持など、大改装を実施しています。レストランにつきましては、床面をフルフラット化するとともに、多目的トイレの整備、化粧台の増設やおむつ交換台、ベビーチェアの設置等も行っております。また、環境対策の一環として節水機能を有した設備等を導入しております。

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで

定期株主総会 每年6月

定期株主総会 每年3月31日

期末配当 每年3月31日

中間配当 每年9月30日

株主優待 每年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
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26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26年7月下旬頃の発送を予定しております。

**大賞賞金
30万円!! 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字福吉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。

幅広い品揃えを 安心価格で



子供から大人まで豊富なサイズ展開[18.0cm~25.5cm]

バックバンドサンダル 680円+税

第37期

HIRAKI COMPANY REPORT 株主通信

平成25年4月1日～平成26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37期（平成25年4月1日から平成26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26年6月

代表取締役 社長執行役員
向畠 達也

連結

売上高
19,993百万円
(前期比3.1%減)

営業利益
775百万円
(前期比31.9%増)

経常利益
793百万円
(前期比48.8%増)

当期純利益
391百万円
(前期比19.4%増)

1株当たり
当期純利益
80円23銭
(前期比12円82銭増)

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

平成25年度における日本経済は、各種経済対策および大規模な金融緩和政策を背景に、緩やかな回復基調で推移いたしました。靴業界におきましては、4月の消費税増税を控えた駆け込み需要など、一部では伸びが見られましたが、依然、消費者の節約志向が続いている厳しい状況で推移いたしました。

このような環境のもと、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」として「商品力」を売上へつなげる「現場力の強化」に継続して取り組み、事業展開を進めてまいりました。

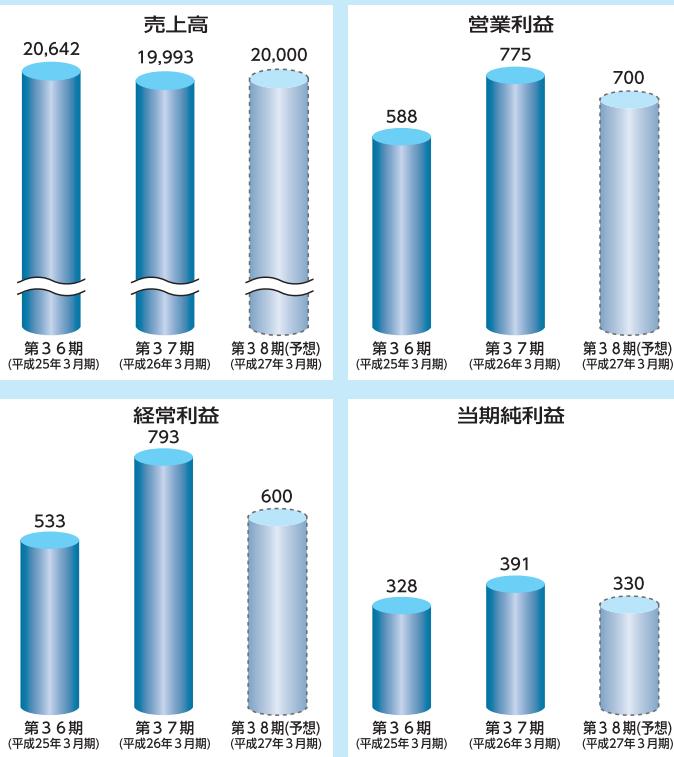
通信販売事業におきましては、魅力ある商品をよりタイムリーに販売できる体制を進めるとともに、海外協力工場の新規開拓を積極的に行うなど、価格を抑えながらもそれ以上の満足感をお届けする商品開発を行ってまいりました。また、1月には通販WEBサイトのリニューアルを実施し、商品画像やレビューコメントなどの商品情報、商品検索機能等を強化して利便性の向上を図り、WEB受注の拡大に取り組みました。

ディスカウント事業におきましては、靴を中心として圧倒的な安さを実現した自社開発商品の展開を強化するとともに、2月からは岩岡店の大規模修繕を実施し、集客力の向上を図っています。また、『特価大商談会』の定期的な開催、および新規仕入先の開拓についても継続的に取り組み、仕入先政策の強化に努めてまいりました。

卸販売事業におきましては、靴販売店向けカタログ『大卸』の配布先を当期さらに増加させ、収益性の確保を図りながら新規顧客拡大に向けての取り組みを強化いたしました。

以上のような取り組みの結果、当期における連結売上高は前期に比べ6億4千9百万円減の199億9千3百万円となったものの、営業利益は1億8千7百万円増の7億7千5百万円となりました。また、経常利益は7億9千3百万円、当期純利益は3億9千1百万円となりました。

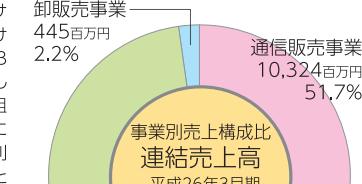
業績推移および次期の見通し(連結) 単位:百万円



事業のセグメント別概況

通信販売事業

■主に、新しい組織体制による商品開発サイクル短縮の効果、および新規顧客向けキャンペーンの実施などから売上高は103億2千4百万円(前期比2.7%増)となりました。利益面では、売上増加に加えて商品粗利益率の改善、さらに物流業務の効率化により引き続き取り組み、セグメント利益(営業利益)は11億8千7百万円(前期比6.3%増)となりました。



ディスカウント事業

■氷上山南店の閉店などの影響により、売上高は92億2千3百万円(前期比8.0%減)。なお、閉店を除く既存店では2.9%減となりました。

利益面では、自社開発商品の拡販などによる粗利益率の改善、作業の効率化および不採算店舗の閉店などの要因から、セグメント損失(営業損失)は7百万円(前期は1億2千3百万円の損失)となり、損失額が大幅に縮小しました。(なお、当期に実施した岩岡店における大規模修繕を先行投資として考慮した場合、セグメント利益は9千1百万円の利益となります。)

卸販売事業

■靴販売店向けカタログ『大卸』の売上高が増加する一方、大口OEM販売先について取引が伸び悩む傾向が継続し、売上高は4億4千5百万円(前期比21.4%減)、セグメント利益(営業利益)は3千5百万円(前期比36.7%減)となりました。

中期事業戦略

『靴』を中心とした自社開発商品を収益の源泉と認識し、通販・店舗・卸販売が一体となって相乗効果を発揮します

通信販売事業

- 市場ニーズを迅速に取り込む商品開発体制(企画開発から販売まで)の推進
- 顧客基盤の拡大に向けた取り組みとWEB戦略の強化

ディスカウント事業

- 『日本一の靴売場』の実現、自社企画開発商品の販売拡大等による他店との差別化
- バラエティ豊かな特価商品仕入れ強化、経費率の低減等による「安さ」の実現

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』の積極展開とWEB運営体制の構築

平成27年3月期連結業績予想 (平成26年4月1日～平成27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	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
第2四半期 (累計)	9,700	0.8	250	5.5	200	△24.4	110	△31.6	22円39銭	
通期	20,000	0.0	700	△9.7	600	△24.4	330	△15.7	67円39銭	