

# TOPICS

~より良い品をより安く~  
靴のヒラキは挑戦します!

## キャンペーン第2弾「体操服」VS「体操着」投票対決実施!



今春の「うわばきvsうわぐつ」に続くスクールキャンペーン第2弾「あなたはどう?体操服vs体操着」投票対決を実施し、前回の25,241票を大きく上回る43,662票の投票をいただきました。結果は、体操服:69%、体操着:31%で「体操服」の勝利!

前回キャンペーンの際には、『もっと商品のサイズ展開を増やしてほしい』という多くのご要望をいただき、この度NEWサイズの商品開発をいたしました。これからも、より多くのお客様にお買い物をお楽しみいただけますよう努力してまいります。

## 平成30年秋冬 おすすめ商品



スポーツスニーカー  
ジョグ軽 Knit

¥780+税

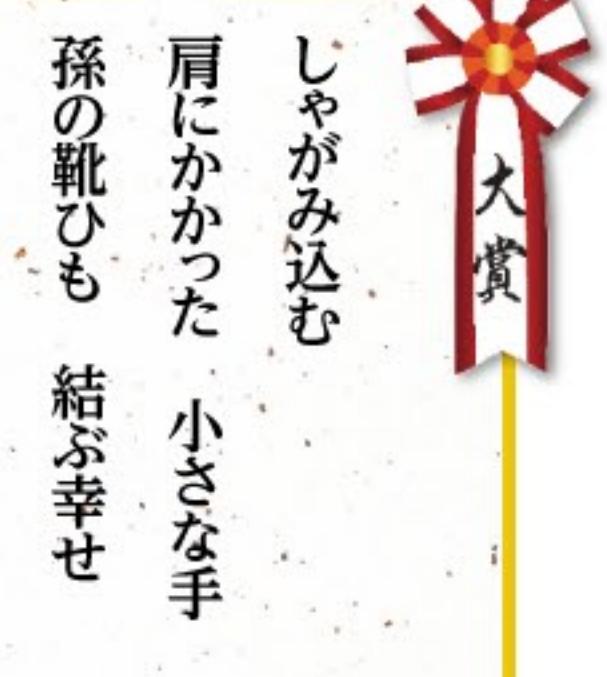
ボアブーツ  
キッズ ¥499+税  
ジュニア・レディース  
¥699+税

シリーズ累計80万足を突破したJOG軽シリーズに、毎年大人気のボアブーツを今年は衝撃プライスでご提供。価格は安くても履き心地にはこだわりました。性が高い、流行りのニットタイプが新登場!

毎年大人気のボアブーツを今年は衝撃プライスでご提供。価格は安くても履き心地にはこだわりました。

「軽い」「暖かい」「柔らかな肌ざわり」を驚きの低価格で実現。着まわしやすい無地タイプで、ご家族分揃えられる豊富なサイズ展開。

## 靴への感謝の気持ちを短冊に ヒラキ靴短冊大賞作品発表!



第12回となりました今年も全国からたくさんの作品をご応募いただき、ありがとうございました。

厳正なる審査の結果、大賞1作品、優秀賞10作品、入選200作品を選出させていただきました。当社ホームページ上にて、公開しております。

これからもヒラキはお客様それぞれの靴への想いを大切に、靴作りを続けてまいります。

## 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 (電話照会先)	〒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30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)を平成30年8月に贈呈いたしました。

\*当社お買物券は当社通信販売、または当社店舗にて使用できます。

ヒラキのホームページでは、IRニュースやプレスリリースほか、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、ヒラキ通販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。

他にはない  
他ではできない  
それがヒラキです。



**ボアブーツ**  
キッズ 499円+税  
ジュニア・レディース 699円+税

HIRAKI COMPANY REPORT  
株主通信  
第42期 中間期

平成30年4月1日～平成30年9月30日  
©ヒラキ株式会社

# 株主の皆様へ



代表取締役 会長  
伊原 英二

代表取締役 社長執行役員  
向畠 達也

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、厚く御礼申し上げます。

さて、当社第42期 第2四半期連結累計期間(平成30年4月1日から平成30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。

今後ともご期待にお応えできるよう、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30年12月

## 連結 (第2四半期累計)

売上高

8,582百万円  
(前年同四半期比 3.8%減)

営業利益

529百万円  
(前年同四半期比 2.9%増)

経常利益

516百万円  
(前年同四半期比 2.0%増)

親会社株主に帰属する四半期純利益

350百万円  
(前年同四半期比 3.0%増)

1株当たり四半期純利益

71円95銭  
(前年同四半期比 2円06銭増)

中間配当

10円  
(前年中間配当は 10円)

# 事業の概況

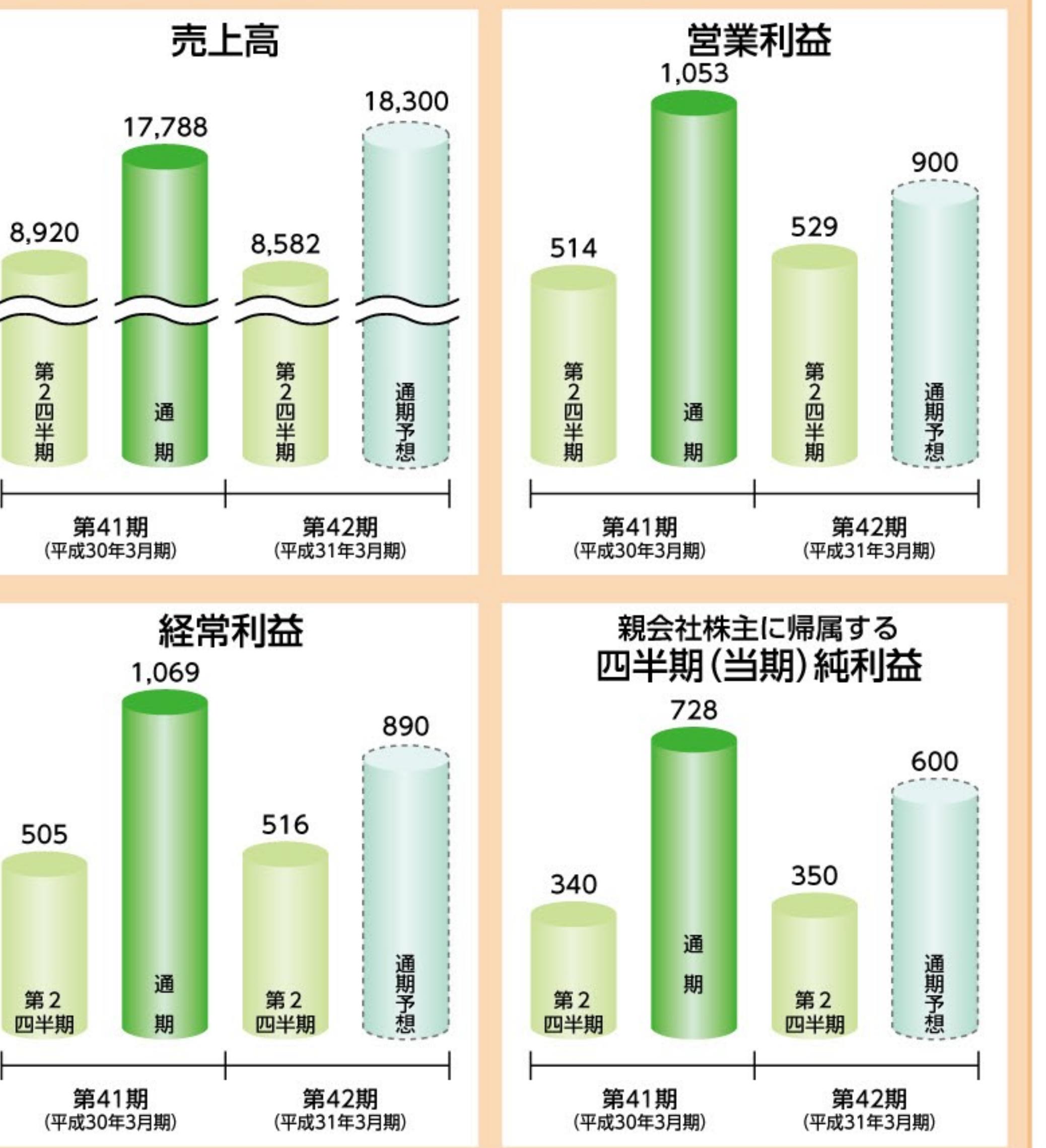
当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、企業収益や雇用・所得環境は堅調に推移し、緩やかな景気回復が続きました。これを背景に個人消費は持ち直しの動きが見られますが、記録的な豪雨、台風、地震などの自然災害により、消費マインドは一時的に冷え込む動きとなりました。一方、経済の先行きにつきましては、米国の通商政策の動向、中国をはじめとしたアジア新興国の経済成長減速など、依然として不透明な状況が続いております。

このような環境の中、当社グループは、本年度から始まる中期経営計画のミッションとして、「日本一の靴総合販売会社となるために、靴通販および単店で靴・履物販売数量ナンバーワンを目指す」を掲げ、靴を主体としたヒラキ開発商品の拡販に取り組んでまいりました。

具体的には、三大都市圏を主体としたテレビCM広告、スクールキャンペーンの実施、ならびに長期・短期の出張販売を継続実施しました。また、販売促進商品は、軽量スポーツスニーカー「JOG軽」シリーズが発売以来累計80万足を超えるヒット商品となりましたが、当年度発売新商品の販売が伸び悩みました。

この結果、当第2四半期連結累計期間における連結売上高は、85億82百万円(前年同期比3.8%減)、営業利益は5億29百万円(前年同期比2.9%増)、経常利益は5億16百万円(前年同期比2.0%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は3億50百万円(前年同期比3.0%増)となりました。

# 連結経営成績(累計)および通期業績予想 単位:百万円



# 事業のセグメント別概況

## 通信販売事業

■受注の過半を占めるWEBの更なる強化を図るため、LINEショッピングの開始およびLINEとWEB会員との連携強化など新規顧客の獲得、既存顧客のリピート率向上に取り組みました。しかしながら、当年度発売新商品の受注が伸び悩み、当連結累計期間の総受注件数は前年を下回る結果となりました。

この結果、売上高は42億93百万円(前年同期比5.1%減)となりました。利益面では、粗利益管理の徹底による売上総利益率の改善の寄与および広告宣伝費について、WEBシフトによるカタログ経費の効率的削減により、減収の影響および物流費の増加を補い、セグメント利益(営業利益)は、5億95百万円(前年同期比2.5%増)と減収増益となりました。

## ディスカウント事業

■お客様に「日常の買い物にワクワク感」を提供すべく、大商談会を2回開催する等により特価商材の仕入れを強化し、品揃えの拡充と低価格商品の販売を図りましたが、天候の影響もあり、主力の靴の販売に苦戦し売上は伸び悩みました。

この結果、売上高は40億32百万円(前年同期比1.7%減)となりました。利益面では、チラシ配布の効率化による広告宣伝費、その他諸経費の削減により、セグメント利益(営業利益)は、99百万円(前年同期比4.8%増)と減収増益となりました。

卸販売事業  
255百万円  
3.0%

通信販売事業  
4,293百万円  
50.0%

事業別構成比  
連結売上高  
第2四半期(累計)  
8,582百万円

ディスカウント事業  
4,032百万円  
47.0%

## 卸販売事業

■大口取引先への新商品販売が伸び悩み、新規取引先の開拓は徐々に成果がみられるものの、その販売額が予想を下回った結果、売上高は2億55百万円(前年同期比12.9%減)、セグメント利益(営業利益)は、諸経費の削減により34百万円(前年同期比0.5%増)と減収増益となりました。

# 中期事業戦略

## 唯一無二の靴総合販売会社へ 成長と収益力の強化

- 情報・仕入・販売における3事業連携による自社開発商品力の強化
- SPAに係る生産性向上ならびに総合的な品質・サービスの改善
- ローコスト運営を徹底し、お客様に驚きの低価格を提供

## 通信販売事業

- 強みである「靴」と「安さ」の更なる強化による、新しいファンの獲得とリピーターの拡大
- カタログとネットの相乗効果による事業拡大

## ディスカウント事業

- 仕入・商品・売場等の現場改革を推進し、販売足数日本一の靴売場を完成
- 地元密着・低価格・品揃えを武器に、ワクワク感のある店作り

## 卸販売事業

- 既存取引先との取り組み強化、他業態の靴売場プロデュース
- 新規大口取引先の開拓と販売モデルの確立

