

# TOPICS

～より良い品を より安く～  
靴のヒラキは挑戦します!

## KOBEエコアクション応援アプリ 「イイことぐるぐる」に協賛しています



神戸から始まる。  
あなたのエコな暮らしが、  
ポイントに。

当社は、神戸市が2019年2月に開始したKOBE エコアクション応援アプリ「イイことぐるぐる」の協賛事業者となりました。本事業は、スマートフォンアプリを活用した市民・行政・事業者の連携による環境負荷の少ない持続可能なまちづくりを目指す全国でも画期的な取り組みです。照明のLED化、環境にやさしい機能性衣料の開発と販売、通販商品の包装資材の簡素化など、当社はこれからも皆さんと一緒にエコな活動を続けて参ります。

## 2019年 春夏商品



モカシンシューズ  
ラクモ ソフト ¥780+税

ピット・サンダル  
2019モデル ¥499+税

ドライメッシュ  
カラーTシャツ  
キッズ・ジュニア ¥299+税  
レディース・メンズ ¥399+税

1足1足丁寧に手縫いで仕上げ、アッパーにはソフト素材を使用し、足馴染みが良く、優しい履き心地。

人気のPITT・SANDAL、今年のモデルはさらに軽量となり、クッション性もUP。この履き心地でワンコイン。

UVカット率94%以上、吸汗性に優れた速乾性の高いメッシュ素材で、暑い夏を快適に。

## 2018年 ヒット商品



スポーツニーカー  
ジョグ軽 Air ¥780+税

スポーツニーカー  
ジョグ軽 Knit ¥780+税

ライトフリース  
タートルネックシャツ  
キッズ・ジュニア ¥299+税  
レディース・メンズ ¥399+税

JOG軽Airが改良を重ね、滑りにくいソール、通気性・伸縮性の良いメッシュ素材、クッション性アップでより快適な履き心地に。

JOG軽シリーズに、フィット感抜群でホールド性が高い、流行のニットタイプが登場し、シリーズ累計110万足突破。

「軽い」「暖かい」「柔らかな肌ざわり」を驚きの低価格で実現。ご家族分揃えられる豊富なサイズ展開で好評。

## 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

2019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(税込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、または当社店舗にて使用できます。  
※贈呈時期は秋冬新商品の発売時期に合わせて、2019年8月下旬頃の発送を予定しております。  
※今回より、省資源化のため、カタログは同封せずお買物券のみの送付とさせていただきます。

靴への想いをカタチに...  
**大賞賞金 30万円**  
**第13回 ヒラキ靴短冊大賞作品募集中!**  
応募方法など詳しくは、<https://www.hiraki.co.jp/>をご覧ください。

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。

# 驚き価格で生活応援!



**PITT・SANDAL** ¥499円+税  
ピット・サンダル

## HIRAKI COMPANY REPORT 第42期 株主通信

2018年4月1日～2019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、厚く御礼申し上げます。

この度、2019年6月27日付けで代表取締役会長 兼 社長執行役員に就任いたしました伊原英二です。株主の皆様にご挨拶を申し上げます。

さて、当社第42期（2018年4月1日から2019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。

2019年6月

代表取締役会長 兼 社長執行役員  
伊原 英二

## 連結

売上高	16,859百万円 (前期比 5.2%減)
営業利益	813百万円 (前期比 22.8%減)
経常利益	810百万円 (前期比 24.2%減)
親会社株主に帰属する当期純利益	552百万円 (前期比 24.2%減)
1株当たり当期純利益	113円42銭 (前期比 36円24銭減)
期末配当	10円 (前期は10円)

年間配当20円(前期は20円)

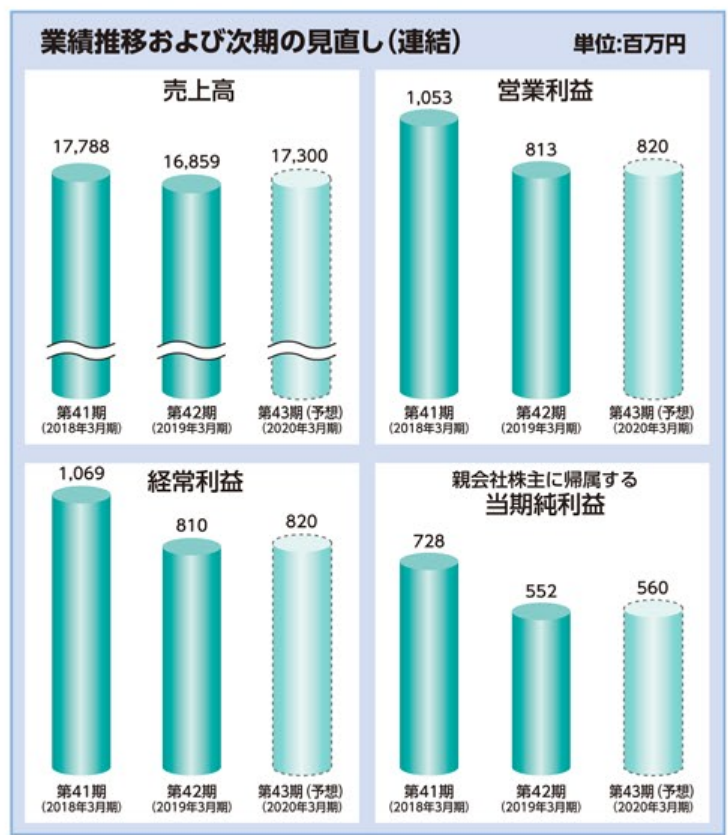
# 事業の概況

当連結会計年度におけるわが国経済は、企業収益や雇用環境の改善が見られ、引き続き緩やかな回復を続けつつも、中国や欧州など海外経済の減速の余波が広がるなど、景気の先行きは不透明な状況となっています。当社グループが属する流通業界におきましては、雇用者所得の増加が消費につながる中、価格競争・差別化競争・シェア獲得競争は激化し、引き続き厳しい経営環境が続いています。

このような状況の下、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。

商品面では、販売累計110万足を突破した「JOG軽」シリーズの最新作「JOG軽・Knit」、新商品の「ライトフリース タートルネックシャツ」を始めとした販売促進商品の受注は堅調に推移しましたが、サンダル・ブーツ等の季節商品が長雨・暖冬等天候の影響を受けたこと、また、自社開発商品の拡販が計画通りに進まず苦戦いたしました。

以上の結果、当連結会計年度における連結売上高は、168億59百万円(前期比5.2%減)、営業利益は8億13百万円(前期比22.8%減)、経常利益は8億10百万円(前期比24.2%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は5億52百万円(前期比24.2%減)となりました。

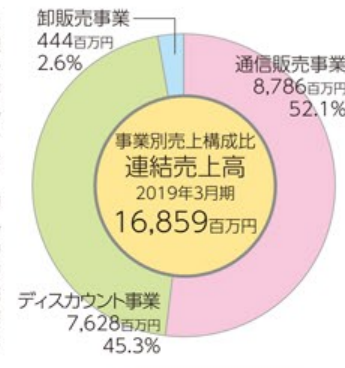


# 事業のセグメント別概況

## 通信販売事業

■テレビCM放映、食品スーパーを中心とした2万店舗への無料カタログ設置、スクール応援キャンペーン、LINE@お友達30万人突破キャンペーンなどを展開し、新規顧客の獲得と既存顧客のリピーター率向上に取り組んでまいりました。しかしながら、主力商品であるスニーカーが、お客様ニーズを充足するに至らず受注をけん引することができませんでした。

この結果、売上高は受注件数の減少が影響し、87億86百万円(前期比6.1%減)となりました。利益面では、売上総利益率の改善およびカタログを主体とした広告宣伝費の削減を図りましたが、配送費の高騰ならびに減収による売上総利益の減少により、セグメント利益(営業利益)は、10億55百万円(前期比14.7%減)となりました。



## ディスカウント事業

■来店客数・買い上げ点数アップおよび自社開発商品の販売強化に加え、長期・短期を織り交ぜた55ヶ所での出張販売を精力的に実施しましたが、サンダル・ブーツ等の季節商品を主に靴の販売に苦戦しました。

この結果、売上高は76億28百万円(前期比3.1%減)となりました。利益面では、チラシの効率的配布による広告宣伝費の削減を図りましたが、売上総利益率の高い自社開発商品の売上構成比が低下したことが影響し、セグメント利益(営業利益)は、78百万円(前期比39.3%減)となりました。

## 卸販売事業

■新規先の開拓が順調に進み売上増加に寄りましたが、一方、大口先2社への販売が価格競争および商品の納品延長等により前期を大きく下回りました。

この結果、売上高は4億44百万円(前期比20.6%減)となりました。利益面では、減収の影響によりセグメント利益(営業利益)は、44百万円(前期比23.8%減)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

1. 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
2. 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
3. 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

## 店舗販売事業

(※2019年4月1日付で組織変更を行ったため、従来の「ディスカウント事業」から「店舗販売事業」に名称変更しております。)

- 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

## 2020年3月期連結業績予想 (2019年4月1日~2020年3月31日)

(%表示は、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	親会社株主に帰属する当期純利益	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 %	百万円 %
通期	8,600 0.2	400 △24.5	400 △22.5	275 △21.5	56円46銭
通期	17,300 2.6	820 0.8	820 1.1	560 1.4	114円97銭