

# TOPICS

～より良い品を より安く～  
靴のヒラキは挑戦します!

## ヒラキのサステナビリティ

「会社は100%世の中のためにある」。すべてのステークホルダーから必要とされる「価値」を生み続けることがヒラキの使命であります。  
当社は創業来「良い商品をどこよりも安く」を経営のモットーに掲げており、生活者の暮らしに役立つことで、経済的にも精神的にも豊かな社会の構築に向けて取り組んでまいります。

### ヒラキオリジナル商品の販売



日用品を中心に、低価格かつ品質を追求したオリジナル商品を販売することで、お客様の暮らしや健康づくりをサポートします。

### エコ活動を支援する機能性商品の開発



体温調節機能付き商品「COOL Limit」などの機能性商品を開発することで、お客様のエコ活動を支援します。

### CO<sub>2</sub>の削減と省資源化



梱包の簡素化と、ご注文商品に合せて最適なサイズの段ボールを使用することで無駄を減らし、輸送量を抑えてCO<sub>2</sub>の排出を削減します。

### 地場野菜や地元商品の販売



地場野菜など地域の商品を取り扱うことで、地域の発展に貢献します。また、地産地消により商品の輸送距離を短くし、CO<sub>2</sub>の排出量を削減します。

## 2022年 春夏新商品



**Knit Fit**  
¥780(税込¥858)

伸縮性のあるニット素材で、甲周りやかかともフィットするストレスフリーなスニーカー。



**夏映えTシャツ**  
¥580・¥780  
(税込¥638・¥858)

ゆったりとしたビッグシルエットタイプ。夏の青空の下で家族写真を撮ろう!



**ファミリーEVAサンダル**  
¥499(税込¥548)

サンダルタイプで脱ぎ履き楽々。どんなシーンにも使えて、軽いから持ち運びにも便利!

## 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)  
受付時間 9:00~17:00  
(土・日・祝日、12/31~1/3を除く)

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

2022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(ハガキでの注文)、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、2022年8月下旬頃の発送を予定しております。  
※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。

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・投資家の皆様役に役立つ情報を定期的に更新、掲載しております。  
また、ヒラキ通販販売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。

<https://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  
☎ 078-967-1065

当社株主通信は環境に配慮した再生紙、およ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。

# 足元から未来へ! ヒラキができること



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



第45期

HIRAKI COMPANY REPORT  
株主通信

2021年4月1日~2022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。

さて、当社第45期（2021年4月1日から2022年3月31日まで）が終了しましたので、決算および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。

2022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	15,199百万円 (前期比 4.8%減)
営業利益	689百万円 (前期比 25.2%減)
経常利益	695百万円 (前期比 23.8%減)
親会社株主に帰属する当期純利益	466百万円 (前期比 16.8%減)
1株当たり当期純利益	95円78銭 (前期比 19円28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

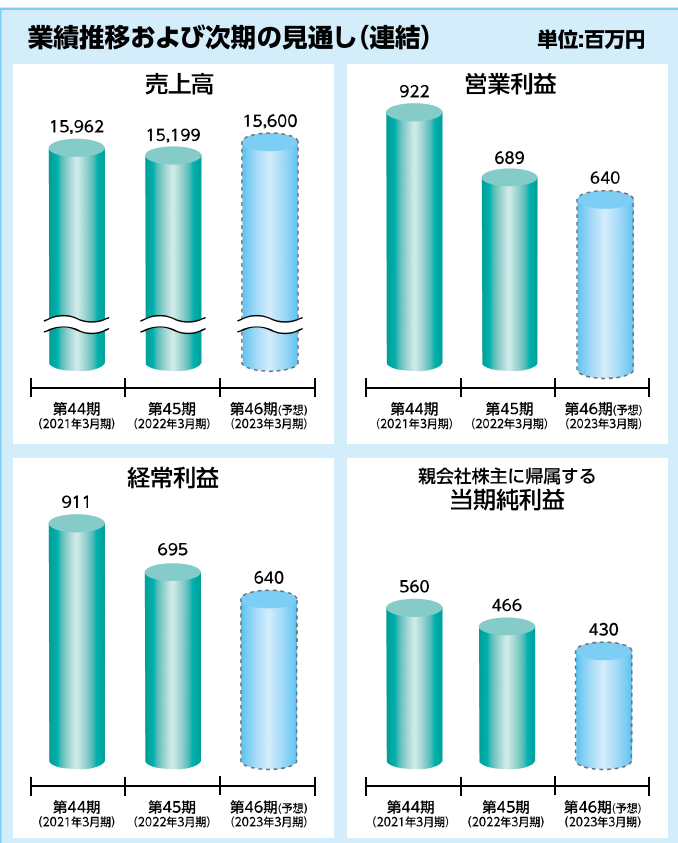
当連結会計年度におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響が続く中、ワクチン接種率の上昇に伴い、経済活動が正常化に向かう動きも見受けられました。しかしながら、年明け以降はオミクロン株の感染症拡大によるまん延防止等重点措置の適用や、原材料価格ならびに海上運賃の高騰に起因する物流コストの上昇等により、景気の先行きは依然として不透明な状況が続いております。

このような状況の下、当社グループにおきましては、当期は第三次中期経営計画初年度に当たり、「顧客ニーズへのあくなき探求～新たな「売り物×売り方×売る場所」を創る～」を年度経営方針として、「他にはない 他ではできない それが出来ます。」をスローガンに、ユーザーインの視点でお客様に支持され、社会に貢献し、世の中に必要とされる会社であり続けるべく、商品力と販売力の強化を推進してまいりました。

商品面では、新入学シーズンを中心にスクール関連の靴・衣料は堅調に推移しました。また、新しく立ち上げたジュニアガールズブランド「MILK FRAPPE」は、キッズ・ジュニア分類の販売の牽引役を果たしました。

販売促進面では、インフルエンサーを活用したオリジナル商品のPR投稿等SNS施策の拡充、年6か月のテレビCM放映等を実施し、オリジナル商品の認知度向上に取り組ましました。

しかしながら、当連結会計年度における連結売上高は、151億99百万円(前期比4.8%減)、営業利益は6億89百万円(前期比25.2%減)、経常利益は6億95百万円(前期比23.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は4億66百万円(前期比16.8%減)の結果となりました。



# 事業のセグメント別概況

## 通信販売事業

■創業60周年記念等各種キャンペーンの実施やSNS施策の拡充等の販売促進策を進めました。結果、WEB訪問者数は前期比二桁増を示し、認知度向上につながりましたが、材料費の高騰および中国国内での新型コロナウイルス感染症の拡大がタイムリーな商品調達、仕入原価の上昇を値下げ販売の抑制により、粗利率は前年並みを確保しましたが、減取の影響が大きく、セグメント利益は10億80百万円(前期比6.0%減)となりました。

この結果、売上高は87億24百万円(前期比1.0%減)となりました。利益面は、円安基調下、仕入原価の上昇を値下げ販売の抑制により、粗利率は前年並みを確保しましたが、減取の影響が大きく、セグメント利益は10億80百万円(前期比6.0%減)となりました。

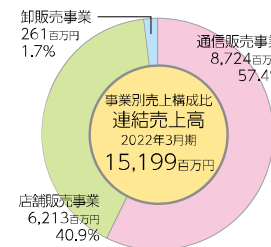
## 店舗販売事業

■ブランドスニーカーによる集客とオリジナル商品の拡販を軸とした靴の販売、そして衣料・食品等の特徴商材の仕入を強化し、売上拡大に取り組みました。靴部門は、靴専門店の出店が寄与し、靴売上高は前年を上回りました。一方、食品・日用雑貨部門は、新型コロナウイルス感染症の影響に伴う来店客数の減少等により前年を下回りました。

この結果、売上高は62億13百万円(前期比9.6%減)となりました。利益面は、粗利率の高いオリジナル商品の売上構成比がアップしたことにより売上総利益率は改善しましたが、減取および人件費増により、セグメント損失は25百万円(前期は利益1億24百万円)となりました。

## 卸販売事業

■主要取引先への売上増加および新規取引先の開拓に努めてまいりました。新規取引先への販売は徐々に拡大しつつある一方、主要取引先への販売および「大卸し」は、消費者の需要が依然として高まらなかった結果、売上高は2億61百万円(前期比5.7%減)、セグメント損失は7百万円(前期は損失1百万円)となりました。



# 中期事業戦略

## 基本戦略

オリジナル商品を軸とした事業をさらに磨き上げるとともに、新しい事業領域にもチャレンジする。

- 通信販売事業**
  - ◆機能性のあるオンリーワン商品の開発
  - ◆開発～販売までのリードタイムの短縮
- 店舗販売事業**
  - ◆総合店の再構築に向けた集客力のアップ
  - ◆靴専門店のチェーン展開に向けたビジネスモデルの確立
- 卸販売事業**
  - ◆他業態を含む大口取引先の開拓
  - ◆小売店向け販売「大卸し」のEC受注比率アップ

## 2023年3月期連結業績予想 (2022年4月1日～2023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 %	1株当たり
通期	8,000 2.0	460 △8.7	460 △8.0	310 △7.7	63円64銭
通期	15,600 2.6	640 △7.2	640 △7.9	430 △7.8	88円28銭