

TOPICS

～より良い品を より安く～
靴のヒラキは挑戦します!

ヒラキ岩岡店に地域最大のお菓子館 「キッズハウスもぐもぐ」オープン!!



岩岡店の新しいシンボルとして、2022年11月にお菓子館「キッズハウスもぐもぐ」がオープンしました。売場面積85坪に、懐かしい昭和レトロな駄菓子屋風やぐらや、郷土菓子・企画菓子のコーナーを展開し、お子様だけでなく、大人も楽しめる売場となっております。

併せて、地場野菜コーナーの拡大、1F売場改装等を行い、ワクワク感溢れるお店を目指してまいります。

2022年秋冬 新商品



レディース
ビットローファー
¥1,380 (税込¥1,518)
大人カジュアルコーデのマスターアイテム! 華奢なビットが女性らしさを演出します。



ファミリー
モックシューズ
¥680 (税込¥748)
サイズやカラーバリエーションが豊富で家族お揃いで楽しめる1足。足元ふわふわあったかで快適!



シンプル
コートスニーカー
¥780 (税込¥858)
秋冬を意識したキレイめ大人コーデで足元カジュアルに。この季節に欠かせない1足。

2022年秋冬 おすすめ商品

～いい値! が勢揃い～



HOT Limit 薄暖
レディースUネック8分袖シャツ
¥680 (税込¥748)
薄くて軽いのにしっかり暖かい! 毎日使える静電気防止の吸湿発熱インナー。



レディース
タンクソールブーツ
¥1,980 (税込¥2,178)
足あたりのいいふかふかクッションインソールで、足への負担を和らげます。



ふわとろリルムウェア
¥1,980 (税込¥2,178)
ふわっとやわらかな極上の肌ざわり。フランネルボア素材のモコモコルームウェア。

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)

取次事務是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し出について

株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。なお、証券会社には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し出ください。

■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し出ください。

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2022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、ヒラキ通信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。

お手頃価格で わたしスタイル



Bit
Loafer

¥1,380 (税込¥1,518)

HIRAKI COMPANY REPORT

第46期
中間期

株主通信

2022年4月1日～2022年9月30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46期第2四半期連結累計期間（2022年4月1日から2022年9月30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。

2022年12月

代表取締役会長 兼 社長執行役員
伊原 英二

連結（第2四半期累計）

売上高	7,270百万円 (前年同四半期比 7.3%減)
営業利益	194百万円 (前年同四半期比61.5%減)
経常利益	220百万円 (前年同四半期比 55.9%減)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	139百万円 (前年同四半期比 58.5%減)
1株当たり 四半期純利益	28円60銭 (前年同四半期比 40円37銭減)
中間配当	10円 (前年中間配当は 10円)

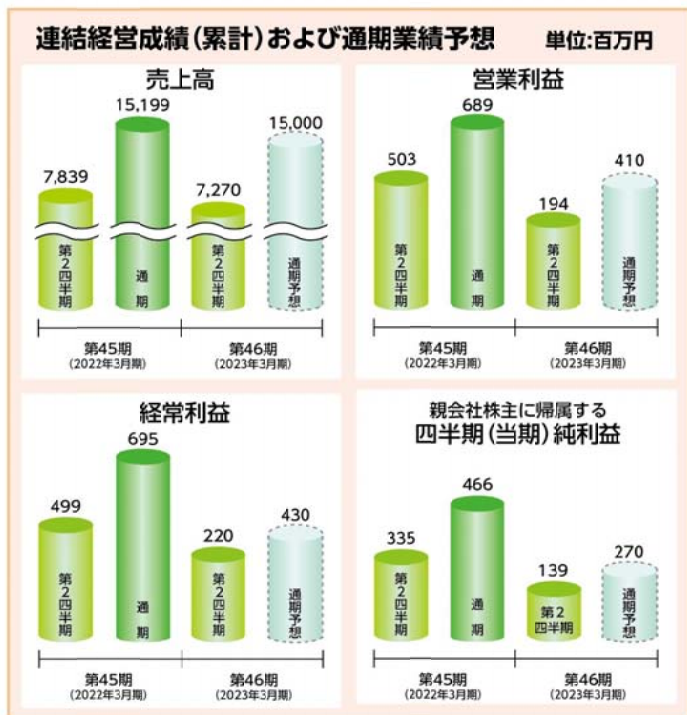
事業の概況

当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響が続くなか、ロシア・ウクライナ情勢の長期化等によるエネルギー価格や原材料価格の高騰、各国の金融政策等の影響による急激な円安など、依然として景気の先行きは不透明感を増している状況にあります。

このような環境の下、当社グループは、2021年度～2023年度を計画期間とする中期経営計画において、2022年度の経営方針を「唯一無二の存在へ～新しいモノ・やり方で客数を飛躍的に上げる～」とし、ウィズコロナ時代に人々のよりよい暮らしの役に立つために、価格・品質・サービス面においてヒラキ流を徹底することにより、お客様に「驚き」「楽しさ」「満足感」をお届けするべく、オリジナル商品を軸とした通信販売・店舗販売・卸販売の各事業を精力的に展開してまいりました。

しかしながら、中国等の新型コロナウイルス感染症によるロックダウンの影響を受け、オリジナル商品の輸入に遅延が発生し販売機会の逸失を招いた他、急激な円安の進行による仕入原価の高騰等、厳しい経営環境が続きました。

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、72億70百万円（前年同期比7.3%減）、営業利益は1億94百万円（前年同期比61.5%減）、経常利益は2億20百万円（前年同期比55.9%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益は1億39百万円（前年同期比58.5%減）となりました。



事業のセグメント別概況

通信販売事業

■秋冬コートスニーカー等低価格の親子展開商品を投入し、インフルエンサーによるPR投稿や家計応援キャンペーン等を通して受注獲得に努めてまいりました。しかしながら、中国等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入荷の妨げとなり、受注機会を逸することとなりました。また、材料費の高騰および急激な円安の進行により仕入原価が上昇いたしました。

この結果、売上高は39億69百万円（前年同期比11.6%減）、利益面は、減収に加え、一部商品の価格改定を行ったものの、仕入原価の上昇が売上総利益率の低下を招いた結果、セグメント利益は3億31百万円（前年同期比49.1%減）となりました。

卸販売事業

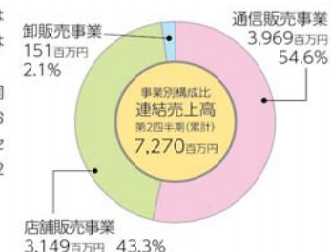
■主力取引先および新規取引先への販売は増加しましたが、取引先全体としての需要は力強さに欠け、前年並みに留まりました。

この結果、売上高は1億51百万円（前年同期比0.1%減）、利益面は在庫の評価替えおよび円安により仕入原価が上昇した結果、セグメント損失は11百万円（前年同期は利益2百万円）となりました。

店舗販売事業

■新型コロナウイルス感染症に伴う活動制限が緩和されたことで来店客数は回復基調となりました。靴の強化策として、オリジナル商品の売場全面展開に加え、婦人靴等における新しいブランド商品の導入を積極的に展開した他、特価商品の仕入れに注力しました。靴専門店は、大阪市内に1店舗オープンし、計11店舗といたしました。

この結果、売上高は31億49百万円（前年同期比1.5%減）となりました。利益面は、粗利益率の高いオリジナル商品の売上高および売上構成比が伸長したことに加え、広告宣伝費を主として販管費を削減した結果、セグメント利益は67百万円（前年同期比104.5%増）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

