

生活が変わる新感覚スニーカー
「SPO-ON」大好評発売中!



SPO-ON

実用新案権・意匠権取得済み特殊構造のかかと部分パーツが靴ベラの役割をする、新感覚の履き心地と便利さを実現したハンズフリースニーカー「スポオン」を、ヒラキならではの値打ち価格で発売しました。

かがまなくても楽に脱ぎ履きできるので、膝にもやさしく、妊婦さんや高齢の方におすすめです。

さらに、カジュアルデザインやビジネスシューズ、ワーク系など、「SPO-ON」シリーズ続々新発売!

2024年秋冬 新商品



モックシューズ

¥680 (税込¥748)

かかと部分を折りたたんで履ける2WAY仕様で脱ぎ履きラクチン! ポアインソール&アルミ素材採用で、さらに足元ぬくぬく!



コートタイプスニーカー

¥780 (税込¥858)

ソールにスリットを入れ、屈曲性よく仕上げました。シンプルなデザイン&カラーなので、どんなスタイルにもフィット!

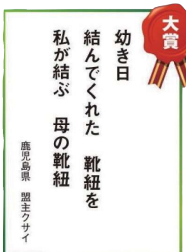


ステンレス保温マグカップ (380ml)

¥499 (税込¥548)

コロンとかわいい5色のマカロンカラー。パッキン付のフタだからこぼれにくい! スープや冷たいデザートなど楽しみ方色々!

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!



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100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) 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

2024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2024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宇福吉556
☎ 078-967-1065

当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。

すぽーんと履ける
ヒラキの「SPO-ON」



SPO-ON ¥2,900 (税込¥3,190)

第48期
中間期

HIRAKI COMPANY REPORT

株主通信

2024年4月1日~2024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48期中間連結会計期間(2024年4月1日から2024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。

2024年12月

代表取締役会長 兼 社長執行役員
伊原 英二

連結(中間期)

売上高	6,545百万円 (前年同期比 4.3%減)
営業利益	62百万円 (前年同期比 56.0%増)
経常利益	61百万円 (前年同期比 78.8%増)
親会社株主に帰属する 中間純利益	37百万円 (前年同期比 152.3%増)
1株当たり 中間純利益	7円78銭 (前年同期比 4円70銭増)
中間配当	10円 (前年中間配当は10円)

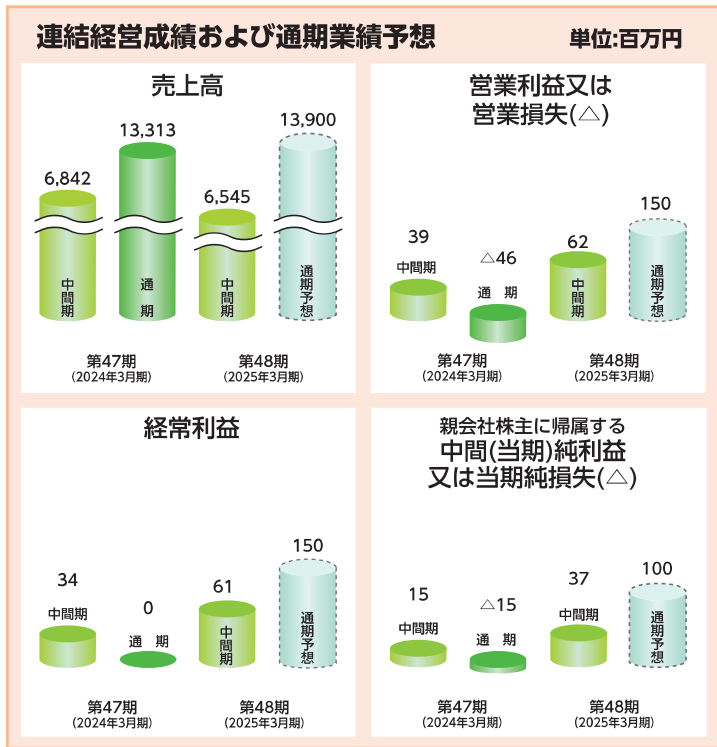
事業の概況

当中間連結会計期間におけるわが国経済は、雇用・所得環境が改善し、緩やかに回復傾向にある一方、原材料価格の高騰や円安に伴う物価上昇の影響により消費マインドの低下が懸念されるなど、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。

このような環境の下、当社グループは、当期の基本戦略を「オリジナル商品の価値向上」とし、開発体制を強化するとともに商品力の強化を通して価格以上の価値をお客様にお届けすべく、顧客満足度の高い商品の提供を目指してまいりました。

具体的には、8月に投入した付加価値を付けた高価格帯商品「手を使わずに履ける靴『SPO-ON(スポオン)』(税込3,190円)」は好評を博し、一部入荷待ちとなるなど販売計画を上回りました。

しかしながら、通信販売事業の売上が計画を下回った結果、当中間連結会計期間における連結売上高は、65億45百万円(前年同期比4.3%減)となりました。利益面は、専門店を主に店舗販売事業が堅調に推移したことおよび販管費の削減を図ったことにより、営業利益は62百万円(前年同期比56.0%増)、経常利益は61百万円(前年同期比78.8%増)、親会社株主に帰属する中間純利益は37百万円(前年同期比152.3%増)となりました。



事業のセグメント別概況

通信販売事業

■商品面では、低価格帯の販売促進商品のほか、新商品を約600点、8月には「SPO-ON」を投入し、受注喚起を図りました。販売促進面では、インフルエンサー等による商品PR、タテ型動画広告の導入ならびに各種クーポン付とキャンペーン等を実施し、新規顧客の獲得・既存顧客の受注促進に努めました。しかしながら、急激な円安の下、価格に相応する商品をお客様に明確に訴求できなかったことが影響し、受注件数は前年同期を下回りました。

この結果、売上高は29億90百万円(前年同期比12.1%減)となりました。利益面は、経費の削減に努めましたが、減収の影響が大きく、セグメント利益は1億38百万円(前年同期比18.4%減)となりました。

店舗販売事業

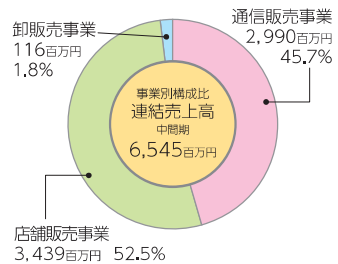
■岩岡本店の食品館リニューアルを機に来店客数は増加基調で推移し、食品部門のみならず他の部門にも好影響をもたらしました。また、靴部門の売上高は、「SPO-ON」の投入効果もあり靴専門店が大幅に伸長したほか、総合店においても堅調な伸びを示し、前年同期を大きく上回りました。加えて粗利益率の高いオリジナル商品の売上高が増加し、売上総利益率のアップに寄与しました。

この結果、売上高は34億39百万円(前年同期比3.5%増)となりました。利益面は、専門店の人件費および食品館リニューアルに係る経費は増加しましたが、増収および売上総利益率のアップにより、セグメント利益は1億17百万円(前年同期比68.6%増)となりました。

卸販売事業

■主力取引先に対してレインシューズ・カジュアルスニーカーを主に販売を伸ばしたほか、その他取引先の取扱店舗数の増加により商品の受注は堅調に推移しました。

この結果、売上高は1億16百万円(前年同期比3.3%減)となりました。利益面は、売上総利益率が改善し、セグメント利益は7百万円(前年同期は損失2百万円)となりました。



中期事業戦略

基本戦略

3事業連携によるオリジナル商品の開発強化と収益力の向上

- 通信販売事業**
 - ◆価格以上に価値がある商品の開発
 - ◆顧客理解に基づくマーケティング強化
- 店舗販売事業**
 - ◆総合店の賑わい創出による集客力向上
 - ◆靴専門店モデルの標準化による出店加速
- 卸販売事業**
 - ◆ODM/OEM取引およびECの強化
 - ◆営業体制、経費の効率化による利益改善

