



2008年3月期
中間決算説明会

2007年11月16日

ヒラキ株式会社

<http://company.hiraki.co.jp/>



Contents

- ◇ **企業概要**
- ◇ **2008年3月期中間決算説明**
- ◇ **ビジネスモデルと今後の展開**

✧ 企業概要

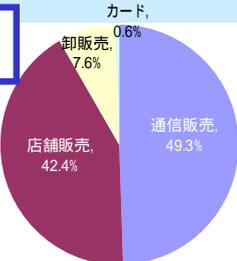




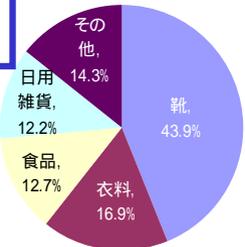
会社概要 (2007年9月末日現在)

商号	ヒラキ株式会社 (英文:HIRAKI CO.,LTD.)	
本社	兵庫県神戸市中央区中町通2 - 1 - 18 日本生命神戸駅前ビル12階	
設立	1978年4月(創業1961年1月) <3月決算> 2006年11月14日上場(東京証券取引所 市場第二部)	
資本金	4億3,748万円	
発行済株式総数	5,061,600株(単元:100株)	
代表者	代表取締役 野崎 誠 (昭和21年10月23日生)	
事業内容	独自のインフラを活用し、多彩な販売形態から「価格・品質」の両面で「驚き」「楽しさ」「満足感」を顧客に提供する靴の製造販売を中心とした総合販売事業	
収益セグメント	<ul style="list-style-type: none"> ・通信販売事業(靴・履物を中心としたカタログ、インターネットによる通信販売) ・店舗販売事業(靴・履物を中心とした総合ディスカウントストアによる店舗販売、靴専門店による店舗販売) ・卸販売事業(大手小売店、量販店等への卸販売、海外現法での卸販売) 	
従業員数	655名(社員245名含む)	2007年9月末日現在(連結)
主要取引	<通信・店舗販売事業> 一般消費者	

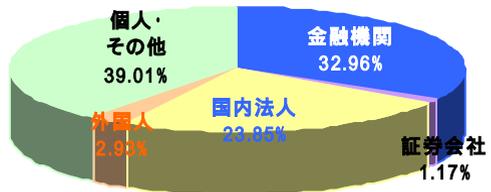
2008年3月期中間決算売上構成比



2008年3月期中間品目別売上高



株主 - 所有者別状況(2007年9月30日現在) - 株主数: 2,921名



✧ 2008年3月期中間決算説明





2008年3月期 中間決算Topics

■ 婦人靴専門店「hyypia(ヒッピー)」出店

2007年9月14日に神戸三宮センター街店オープン。

2008年2月上旬に原宿(東京)店オープン予定。

■ 普通配当「年間30円」に

普通配当年間30円(中間配当15円、期末配当15円)

■ 自己株式取得の実施

取得株式の上限8万株、取得価額の上限128百万円



2008年3月期 中間決算サマリー

【 連 結 】

単位:百万円

業績予想比	期初予想	08/3期中間期 実績	予想比	
			金額	増減率
売上高	12,760	12,501	259	2.0%
営業利益	720	250	470	65.3%
経常利益	600	192	408	68.0%
中間純利益	340	57	282	83.0%

前期比	07/3期中間期	08/3期中間期	前期比	
			金額	増減率
売上高	12,458	12,501	+43	+0.3%
営業利益	552	250	302	54.7%
経常利益	434	192	242	55.8%
中間純利益	254	57	197	77.3%

主な要因

連結売上高

売上高は計画値には及ばなかったものの**通信販売事業、卸販売事業**が増収となり、**過去最高を更新し、中間期としては4期連続増収**を達成。

猛暑と残暑の影響で季節商品の動きが鈍く売上高計画が未達に。特に9月の秋物の立ち上がりが鈍く、大きく影響。

利益高

通販において、**販管費増**を行ったにも拘らず、**売上が追いつかなかったことが減益の主要因**。

一株当たり中間配当金:**15円を実施**

利益高(計画比)

売上総利益

売上高未達による影響 100百万円

粗利益率未達による影響 98百万円

営業利益

販売管理費272百万円増加

(内訳)通販事業の販売管理費199百万円増加

利益高(前期比)

売上総利益

売上高増減による影響 2百万円

粗利益率低下による影響 111百万円

営業利益:

販売管理費189百万円増加

(内訳)通販事業の販売管理費291百万円増加



2008年3月期 連結中間損益計算書

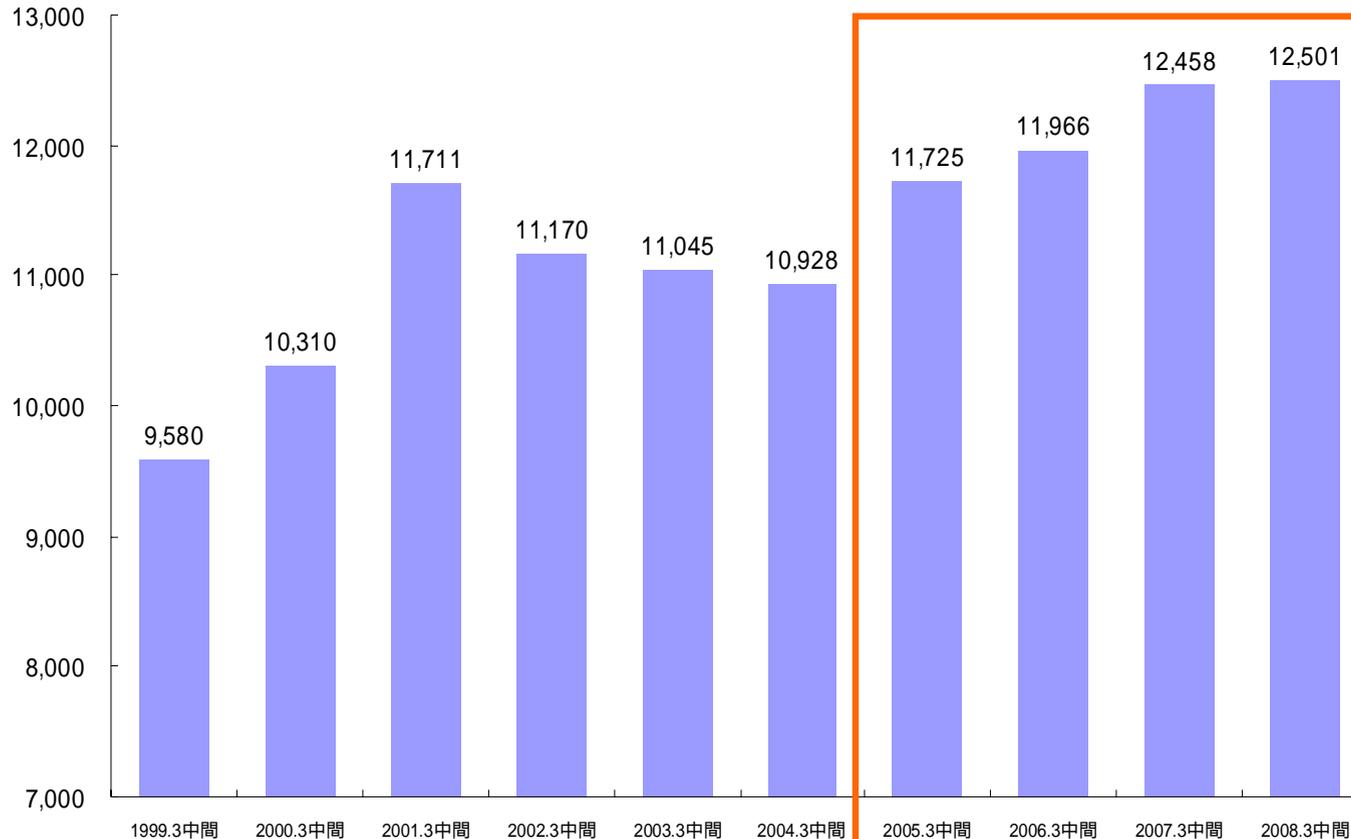
単位:百万円	06/3期 中間期	07/3期 中間期	08/3期 中間期	増減 (07/3 vs. 08/3)
売上高	11,966	12,458	12,501	+ 43
売上総利益	4,656	4,978	4,868	110
売上総利益率	38.9%	40.0%	38.9%	1.1p
販売管理費	4,024	4,426	4,617	+ 190
販管費比率	33.6%	35.6%	36.9%	+ 1.3p
営業利益	631	552	250	302
営業利益率	5.3%	4.4%	2.0%	2.4p
経常利益	582	434	192	242
経常利益率	4.9%	3.5%	1.5%	2.0p
当期純利益	589	254	57	197
当期純利益率	4.9%	2.0%	0.5%	1.5p



連結 中間期売上高推移

連結中間決算では過去最高を更新、4期連続で増収

単位:百万円



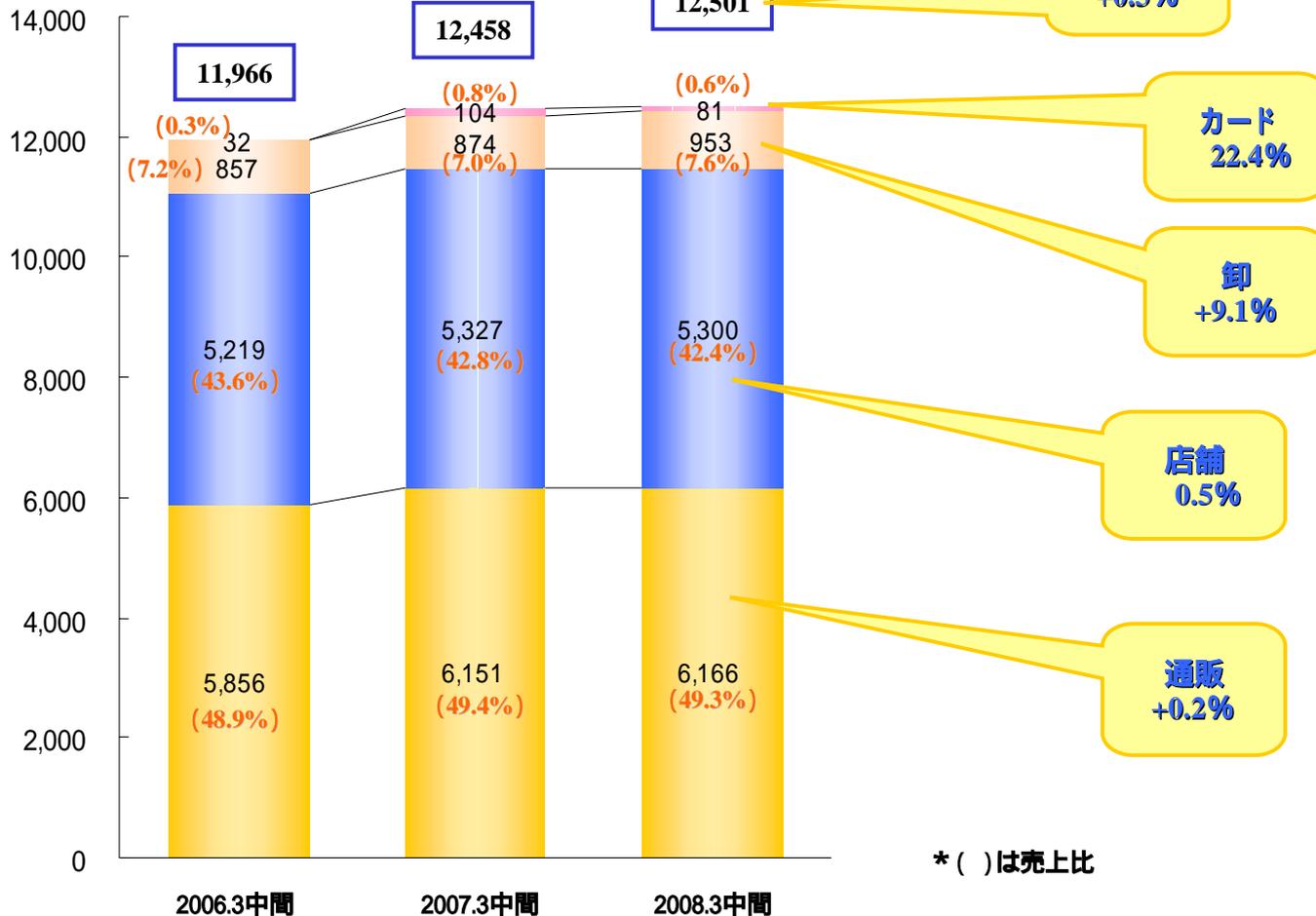
* 2005年3月期中間決算より連結決算



連結 中間期セグメント別売上高推移

通販、卸は引き続き過去最高の売上に！

単位: 百万円



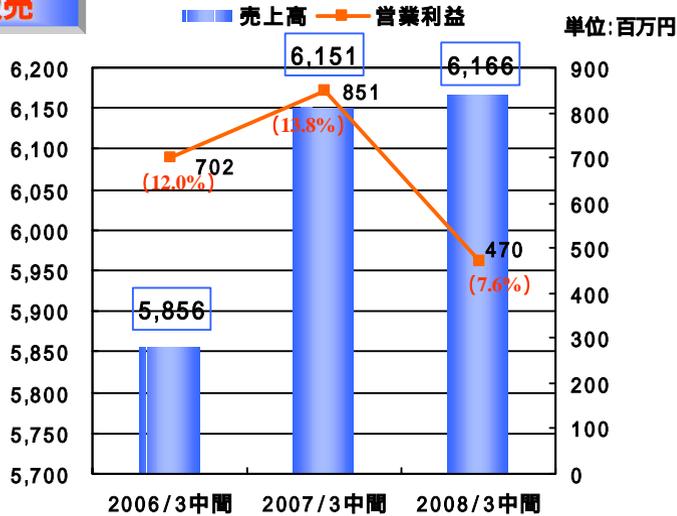
* ()は売上比



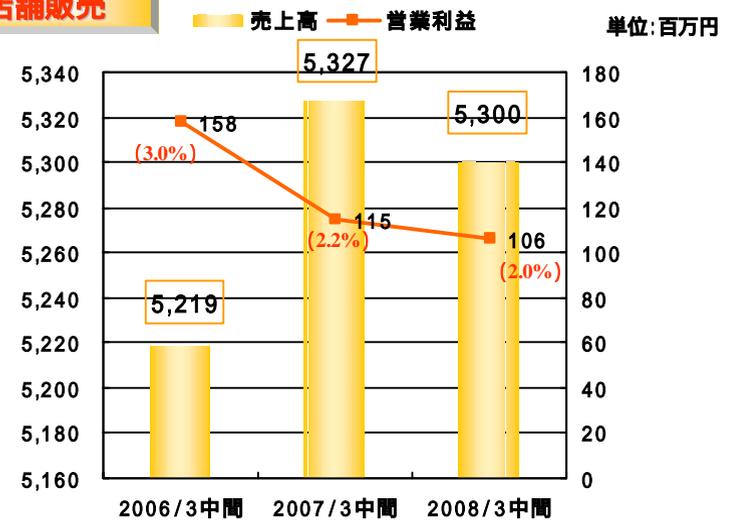
セグメント別売上高・営業利益推移

* ()内は営業利益率

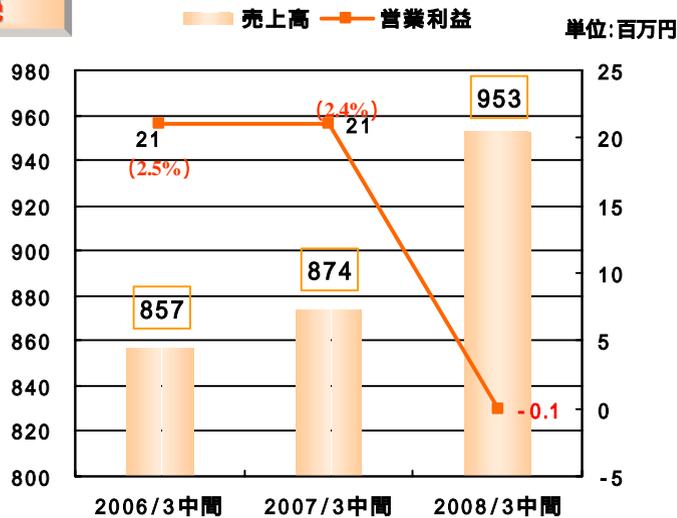
通信販売



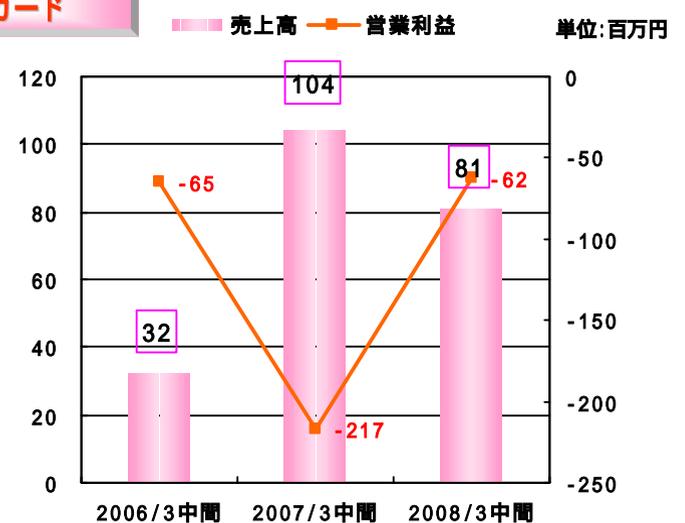
店舗販売



卸販売



カード

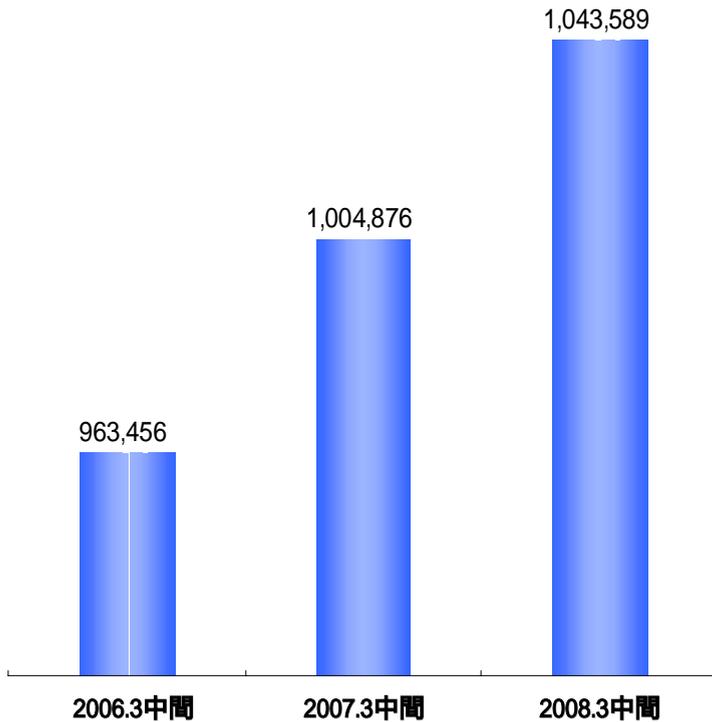




通信販売顧客数・インターネット売上推移

有効顧客数推移

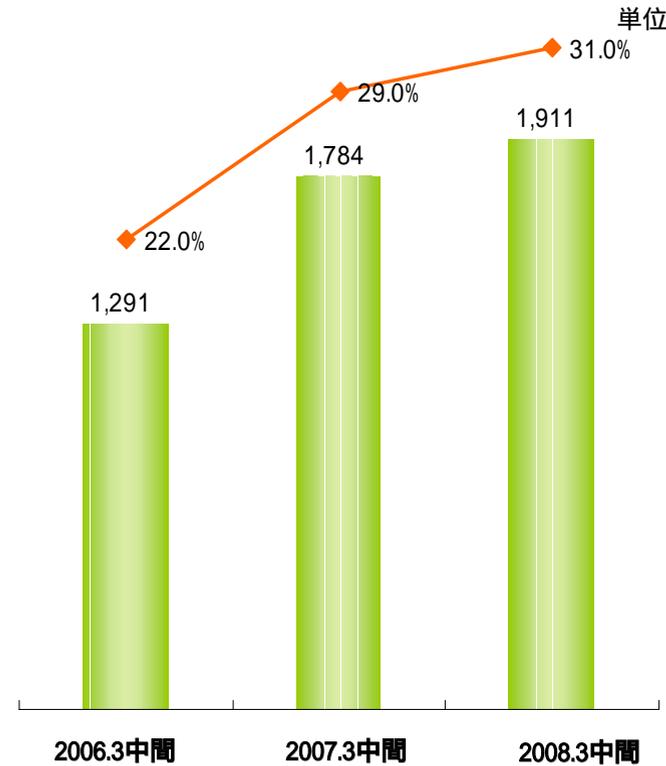
単位:人



インターネット販売売上推移

売上高 (緑の棒) 売上比(対通信販売売上比) (オレンジの線)

単位:百万円





貸借対照表

	07/3期末		08/3中間	
	金額	構成比	金額	構成比
流動資産	9,279	52.5%	8,699	50.2%
現預金	1,142	6.5%	1,140	6.6%
受取手形・売掛金	1,571	8.9%	1,352	7.8%
営業貸付金	1,312	7.4%	-	- %
たな卸資産	5,102	28.9%	5,902	34.0%
その他	404	2.3%	340	2.0%
貸倒引当金	254	- %	35	- %
固定資産	8,398	47.5%	8,641	49.8%
有形固定資産	7,915	44.8%	8,162	47.1%
無形固定資産	190	1.1%	181	1.0%
投資その他の資産	292	1.6%	298	1.7%
資産合計	17,677	100%	17,341	100%

	07/3期末		08/3中間	
	金額	構成比	金額	構成比
流動負債	5,760	32.6%	5,217	30.1%
買掛金	1,254	7.1%	1,379	8.0%
短期借入金(1年内長期借入・社債含む)	2,957	16.7%	2,582	14.9%
未払金	1,018	5.8%	983	5.7%
その他	529	3.0%	272	1.6%
長期借入金・社債	7,466	42.2%	7,753	44.7%
固定負債	7,555	42.7%	7,839	45.2%
負債合計	13,315	75.3%	13,057	75.3%
株主資本	4,297	24.3%	4,216	24.3%
資本金	431	2.4%	437	2.5%
資本剰余金・利益剰余金他	3,866	21.9%	3,779	21.8%
純資産合計	4,361	24.7%	4,284	24.7%
負債純資産合計	17,677	100%	17,341	100%

資産(主な要因)

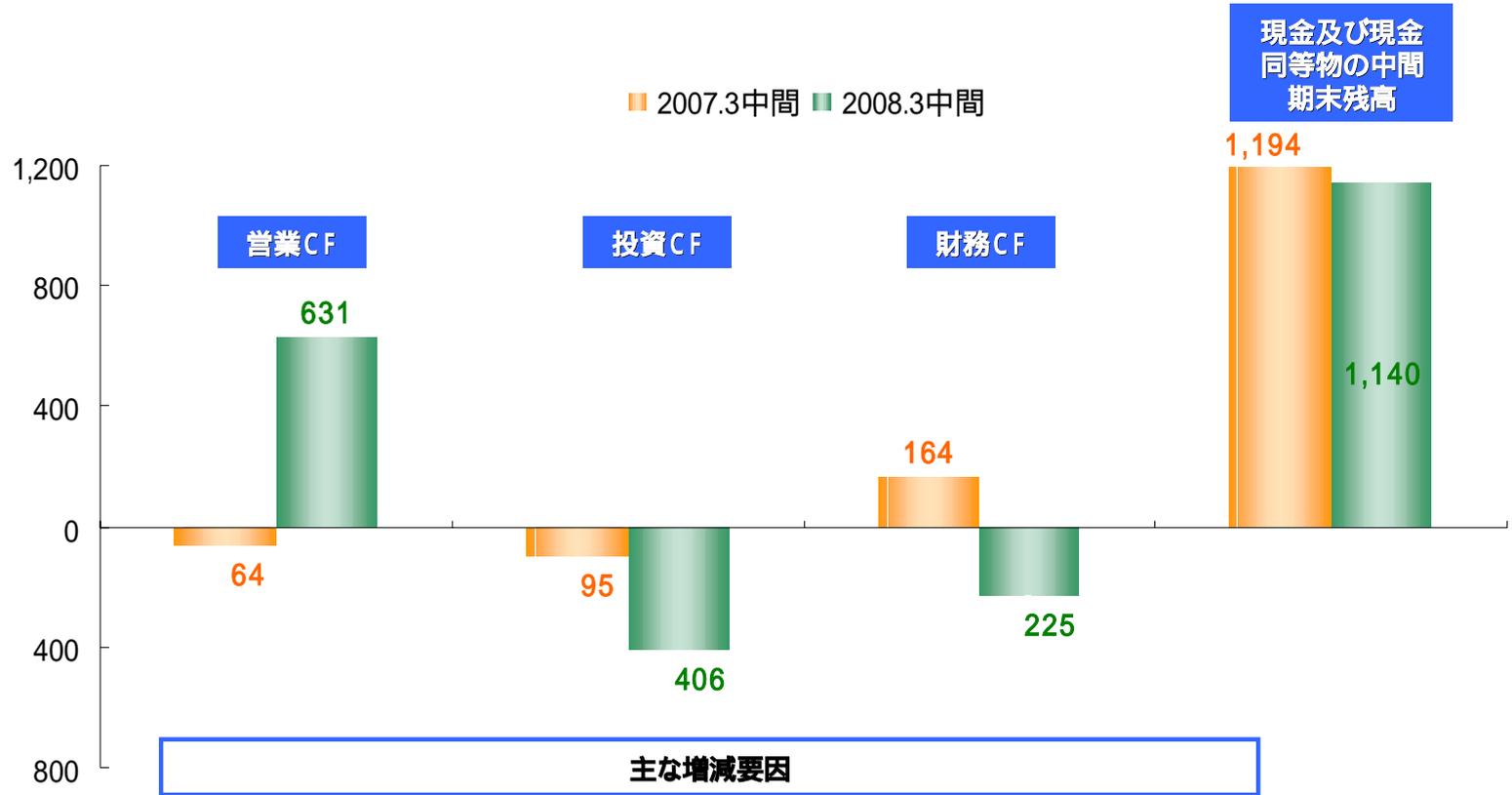
- 受取手形・売掛金 219・・・回収の進捗
- 営業貸付金 1,312・・・長期借入金の返済
- たな卸資産 +800・・・秋物の販売が鈍かったことによるもの

負債純資産(主な要因)

- 買掛金 +125
- 有利子負債 88



キャッシュフロー計算書



営業CF	
税金等調整前中間純利益	+111
減価償却費	+143
売上債権の減少	+219
営業貸付金の減少	+1,312
貸倒引当金の増加	211
たな卸資産の減少	799
法人税等	287

投資CF	
固定資産の取得	347
敷金保証金の差し入れ	58

財務CF	
長期借入れ	+1,500
長期借入金の返済	1,787
配当金支払い	150



2008年3月期 連結業績予想

	単位:百万円	07/3期	08/3期 (当初予想)	08/3期 (修正予想)
連 結	売上高	24,735	25,500	25,000
	営業利益	1,115	1,500	850
	経常利益	891	1,300	650
	経常利益率	3.6%	5.1%	2.6%
	当期純利益	454	740	320
	当期純利益率	1.8%	2.9%	1.3%
	配当性向	30.4%	20.4%	47.5%
単 体	1株当たり配当金	30円00銭 (記念配当5円含む)	30円00銭	30円00銭

通販事業の収益力強化

経営資源の集中(開発体制の強化と人員投入) 商品力の強化
低価格帯の強力な販売促進商品の投入

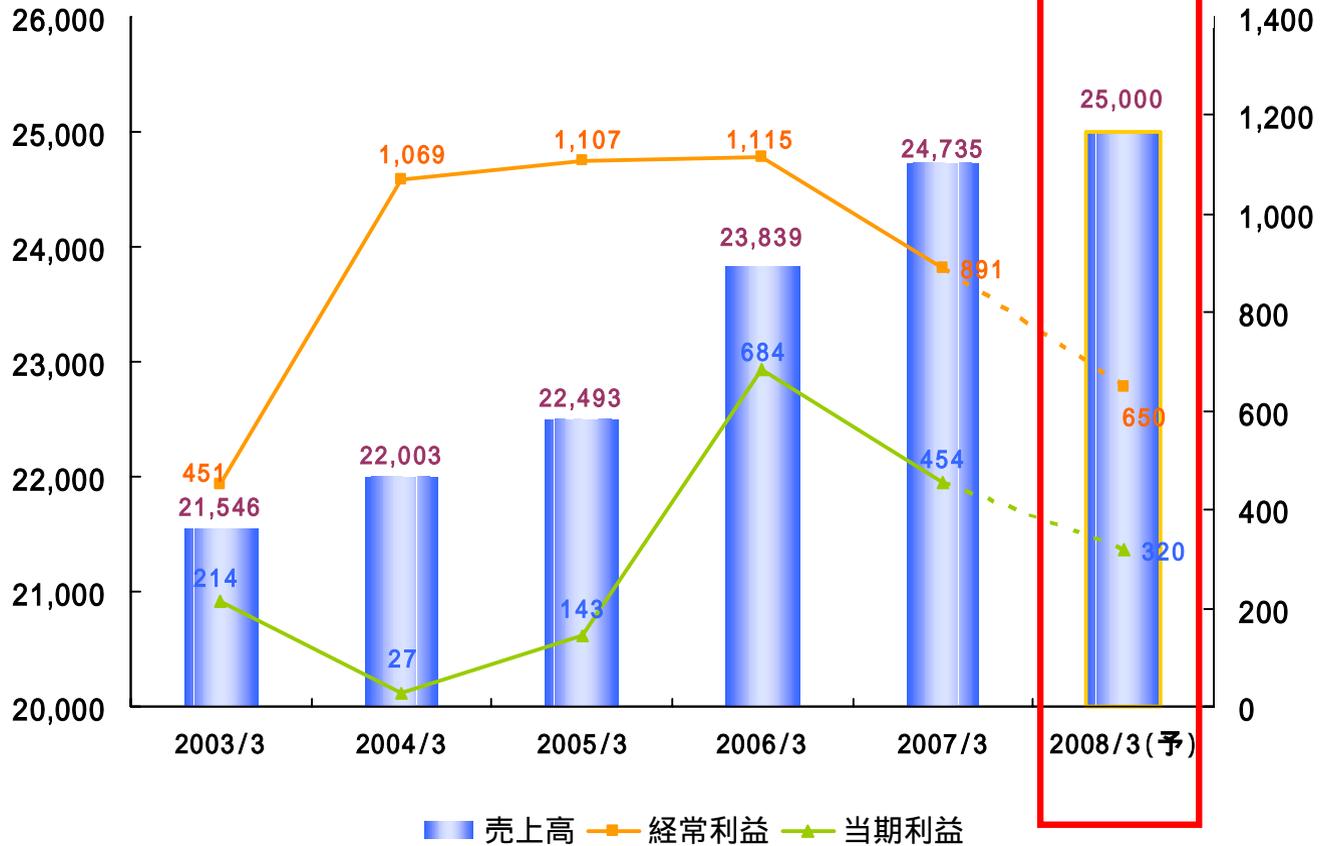
中間配当の実施

今期は中間にて15円の配当を実施、期末合計で30円を配当を予定。



連結業績推移

過去最高売上を計画、4期連続で増収



* 2005年3月期中間決算より連結決算

✧ ビジネスモデルと今後の展開





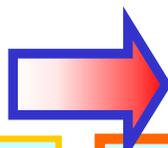
ヒラキのビジネスモデル・・・自社一貫体制・・・業界Only One





今後の展開

独自性・強み



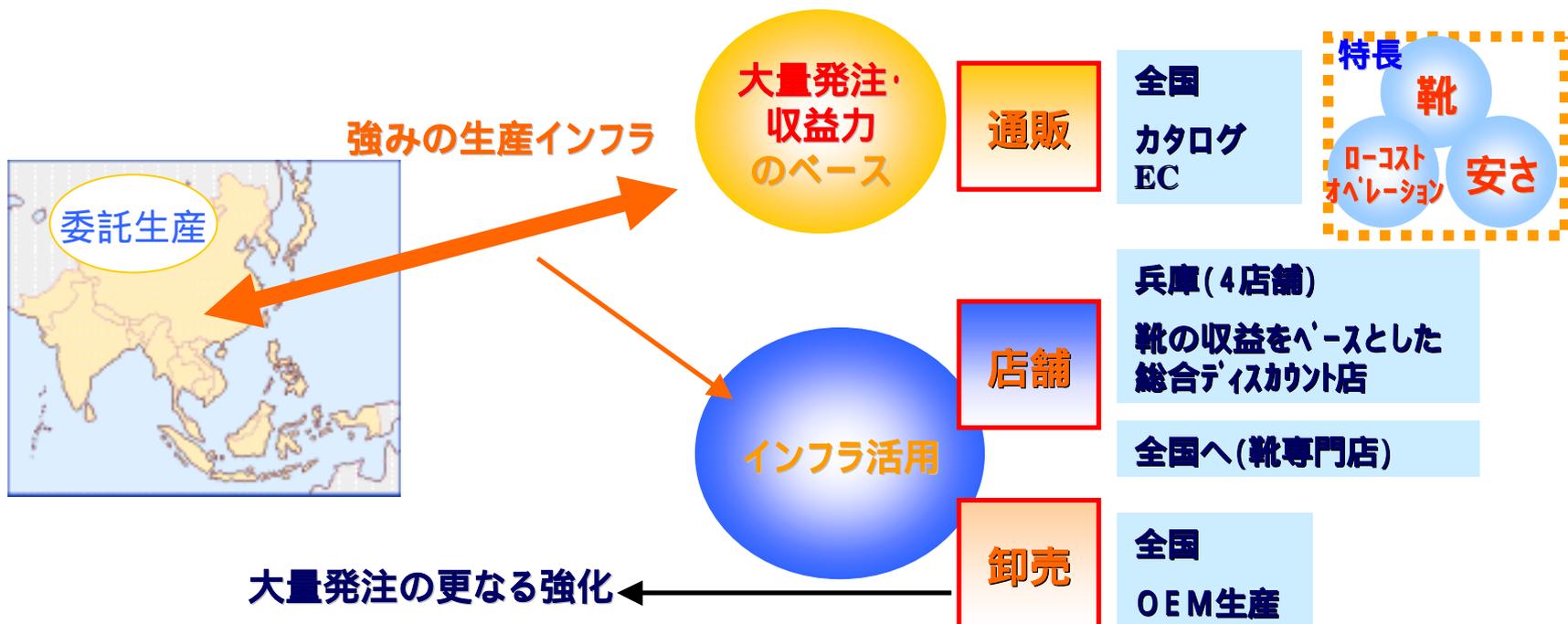
今後の展開

商品企画・開発・生産のインフラ

- 競争力のある「価格・品質」の実現
大量発注・直輸入
- 幅広いカテゴリーに対応した生産体制
工場数の多さ

多彩な販売形態を活用した 履物マーケットでのヒラキシェア拡大

- 「顧客が集まる」事業体制の構築・拡大
- 「靴」を入り口とした、多彩な商品ラインナップで対応
- 生産インフラを活用による卸販売事業の拡大





当社の通信販売事業 … 靴・安さ・品質・ローコストオペレーション

一般的な 通信販売事業

「ぱっと見」のインパクト不足
自社開発・製造のパターンが少ないため、粗利が低め
大量受注を捌くためにオートメーション化(コスト高)
一商品ごとの絶対的なマーケティングデータの不足
メイン(得意)商品の不鮮明



ヒラキ

売上総利益率が高い

- 足で稼ぐ商売による工場コントロール
- 自社に直輸入

販売管理費比率は低い

- ローコストオペレーション
人海戦術かつIT活用
物流・受注業務など

営業利益率が高い

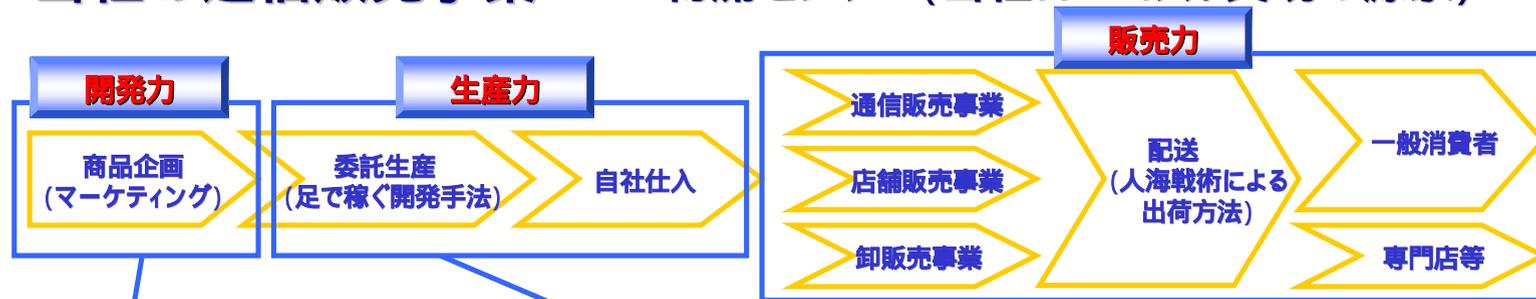
返品率が低い

- 品質管理の強化
- 当社独自のマーケティングデータにより商品に反映

当社の通販モデル を活用した新たなビジネスの創出



当社の通信販売事業 ……物流センター(当社ローコスト実現の源泉)



> 靴部品メーカーとして創業した為
靴作りの高度なノウハウを保有
 > 多彩な販売チャネルからの顧客ニーズを即座に把握、商品開発に生かす

> 足で稼ぐ開発手法により、中国を中心としたアジア各国に徹底した技術指導
 > コストに見合う工場は自社の足で見つけ、交渉

> カタログなどを活用した通信販売、店舗販売その他小売業とのコラボレーションを図る卸販売の3つのチャネルを保有
 > 人海戦術による出荷作業

品質の維持
 「驚き」「楽しさ」「満足感」を与える仕組み

低コスト・低価格を実現する仕組み

大量生産大量販売の仕組み
 スピード納品の物流システム
 在庫コントロール



当社通販モデル (物流システム・受注システムのローコストノウハウ)を活用した新たなビジネスの創出



当社の通信販売事業 ……物流センター(写真)

当社物流センター



人海戦術とIT戦略を駆使した物流システム



検品風景



2007年12月稼働予定
の第2物流センター





通販ソリューションビジネス

**当社通販モデルを活用した新たなビジネスの創出
【当社が培った財産(ノウハウ、業務等)の有効活用】**

ターゲット

商品力を持ちながらも、小売への販売において厳しい条件下に置かれているメーカーや卸業者及び通販ベンチャー

ソリューションを受けるメリット

直販: 高い粗利率を確保できる
人材もノウハウもない



ローコストオペレーションが実現可能な大手通販のノウハウを活用すれば、現在の経済条件でも立ち上げの段階から十分にコストを抑えることが可能

コールセンターや物流業務など多岐にわたるフルフィルメントの窓口を一本化することが可能

サポート体制 'THE ONE'

企業側は既存の商品強化を行い、当社は「新規ビジネスである通販」をワンストップでサポート

2007年秋、開始!

THE ONE チーム
ディレクター

販促企画

WEB運営

コールセンター

物流業務

システム企画

後方業務(受注、決済業務など)



当社の店舗販売事業・・・その役割と出店の検討

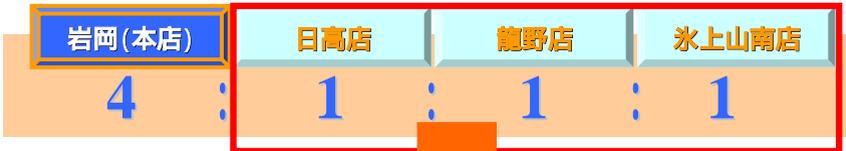


ローコスト実現の源泉である当社物流センターを中心として兵庫県内4店舗を展開

店舗事業の役割

- '自社企画開発の靴' による収益確保
- 靴の収益を活用した日用品・食品などの価格競争力強化による集客力 (靴専門店・GMS・食品スーパーとの差別化)
- 売れ行き情報を商品開発に活用
- 通信販売事業の在庫コントロール機能

売上比率イメージ(店舗販売事業売上のみ) * 2007.3売上は101億円



近畿圏での中型店舗の拡大を計画
2008年より順次出店を計画



当社の卸販売事業

コラボレーション(協業)

大手小売店

量販店

通販会社

大量販売

通信販売事業と協同

ヒラキ株式会社
企画・販売

大崎淑州

大量発注

労働コスト・原材料コスト

中国
その他アジア地域
製造

卸:大量納入

2通りの大量発注網
高品質・低価格を実現する
ための手段



神戸ショールーム



■ OEM生産によるコラボレーション

販売力の拡大

仕入れの強化

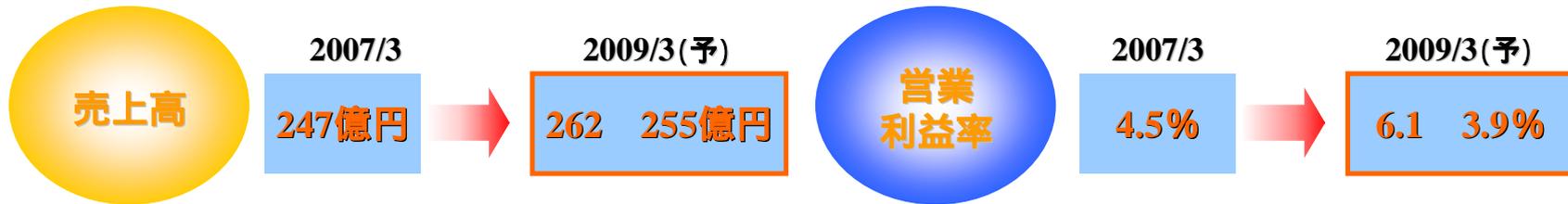
「安さ」と「品質」と「サービス」でお客様に還元



中期事業計画戦略(収益力の強化)

多彩な販売形態を活用した履物マーケットでのヒラキシェア拡大

商品力強化による直販(通販・店舗)事業拡大
生産インフラを活用による卸販売事業の拡大



方向性

具体策

通販

売上高・収益規模拡大
(顧客数増加への戦略)

低価格戦略の強化
販売促進強化(ECサイト含む)
ヒラキブランド力強化

店舗

収益性の強化

靴・衣料品等の強化(自社企画)
靴専門店拡大

卸売

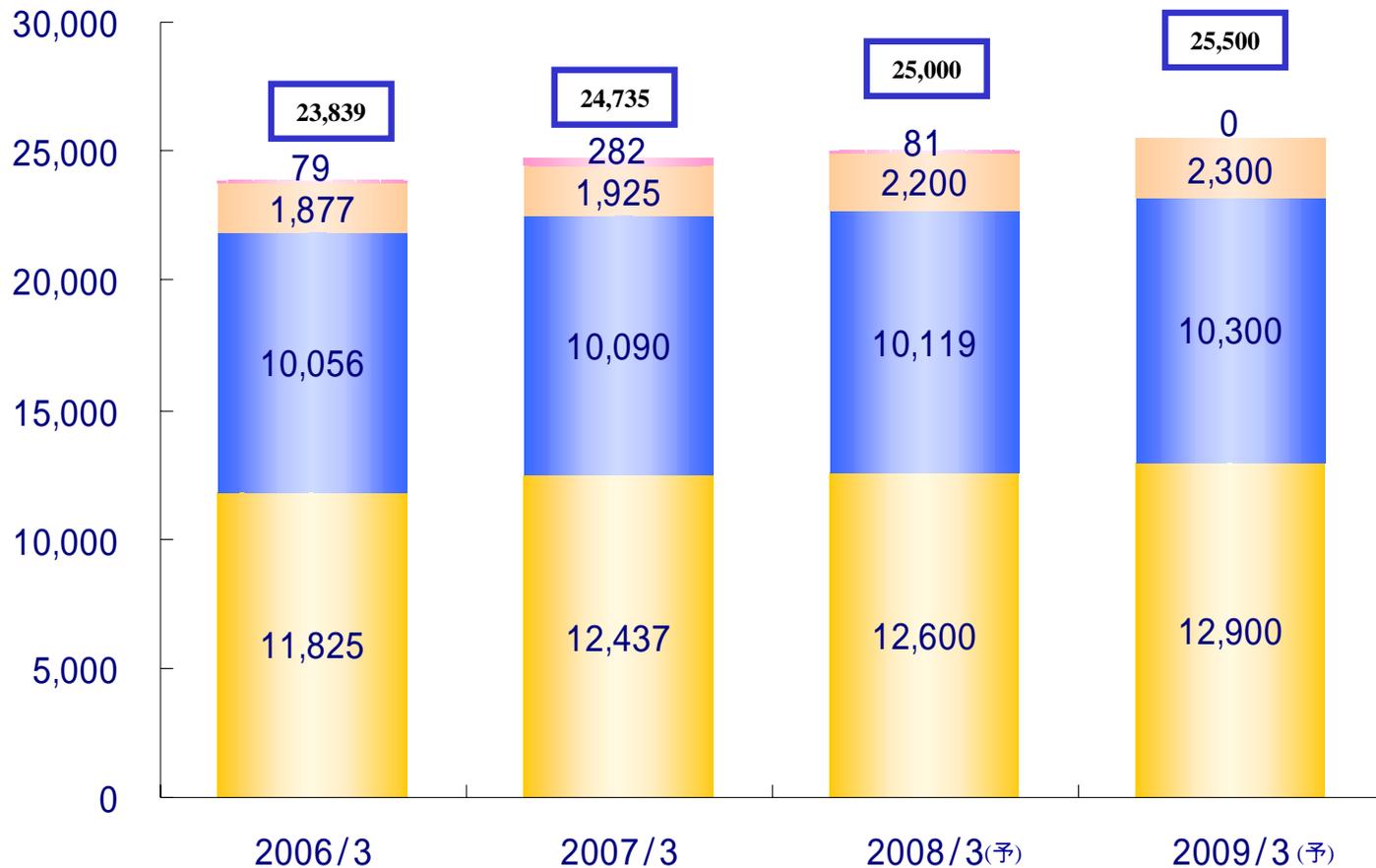
規模拡大・収益性強化

靴専門店向けの品揃え強化



中期事業計画(修正後)セグメント別売上高推移

単位:百万円



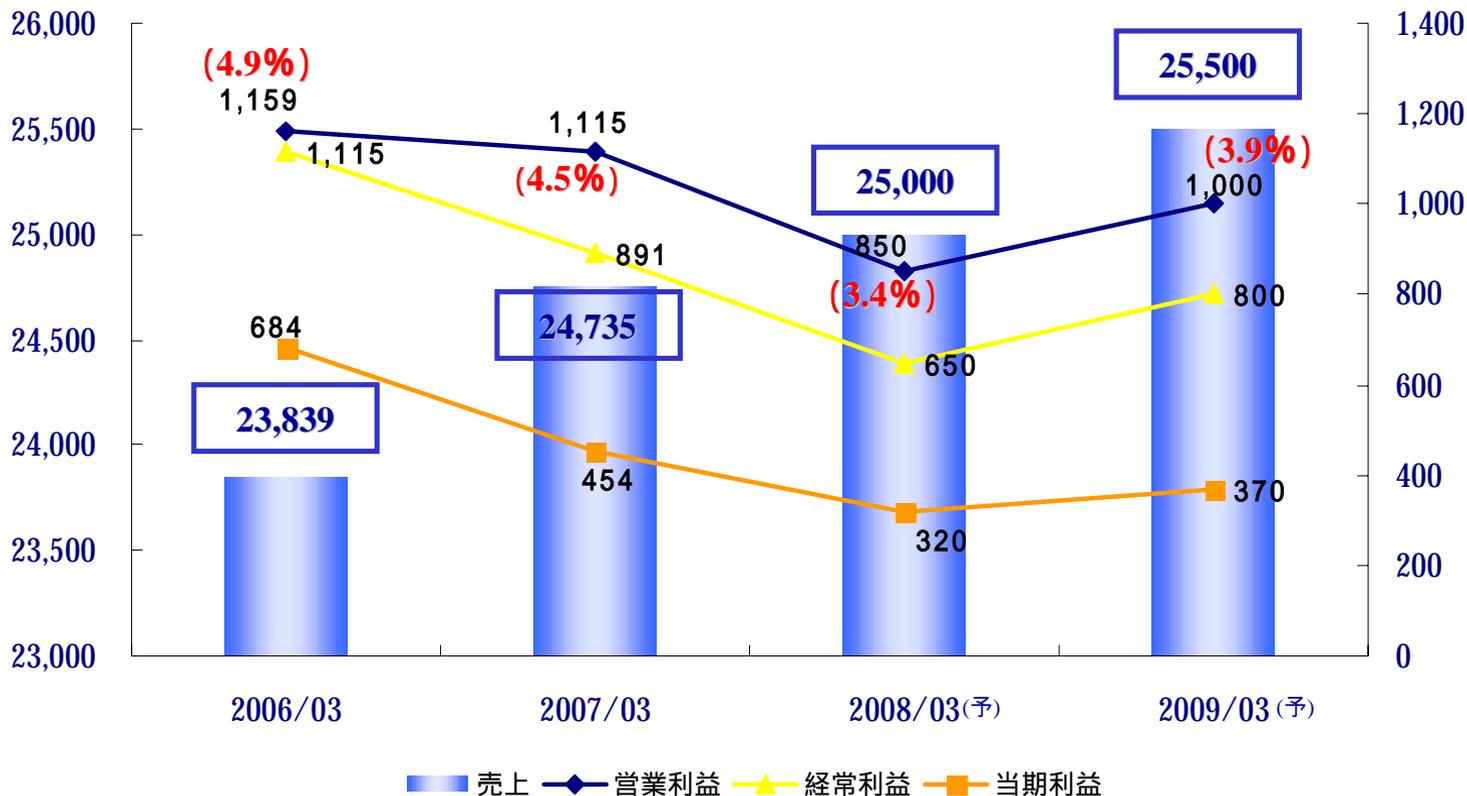
■ 通信販売売上 ■ 店舗販売売上 ■ 卸販売売上 ■ カード売上



中期事業計画(修正後)

< 連結 >

単位:百万円



* ()は営業利益率



中長期事業戦略(拡大・成長に向けて)

多彩な販売形態を活用した履物マーケットでのヒラキシェア拡大

- 商品力強化による既存直販(通販・店舗)事業拡大
- (NEW)生産インフラを活用したワンランク上の商品展開
(店舗販売「靴専門店の出店」、卸販売事業「OEM展開」の拡大)
- (NEW)インフラを活用したビジネス展開

OEM展開

靴小売・専門・GMS向け

(進捗状況)
靴専門店との取引拡大

婦人靴専門店の展開

ワンランク上の商品展開

「hyypia」店出店開始

出店の検討

靴に特徴を持つ
ディスカウントストア

2008年度出店を目指す

新事業

通販ソリューション支援ビジネス

2007年秋スタート



履物マーケットにおける拡大構想

履物マーケット1兆7,600億円

他業態参入

大手GMS
大手商社
衣料企業

その他マーケット
約7,000億円

百貨店4,000億円
衣料店2,000億円
スポーツ 1,000億円

靴専門マーケット
約1兆1,000億円

自社マーケット110億円

卸売

19
億円

通販・店舗

91
億円

強化・成長事業

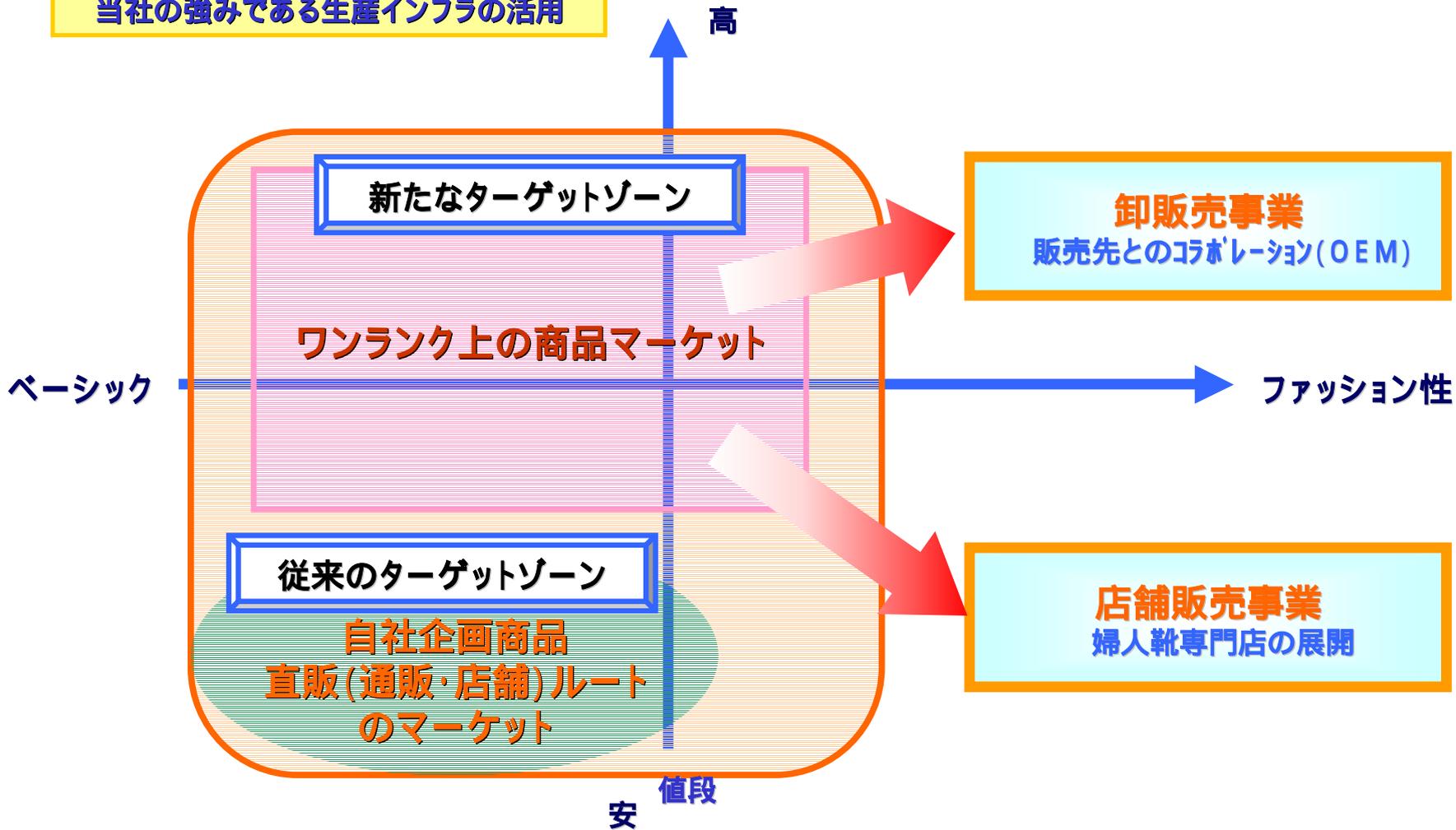
他社へ商品供給拡大
(卸売)

自社直販ルート拡大
(通販・店舗)
店舗はディスカウント業態、
専門店業態)



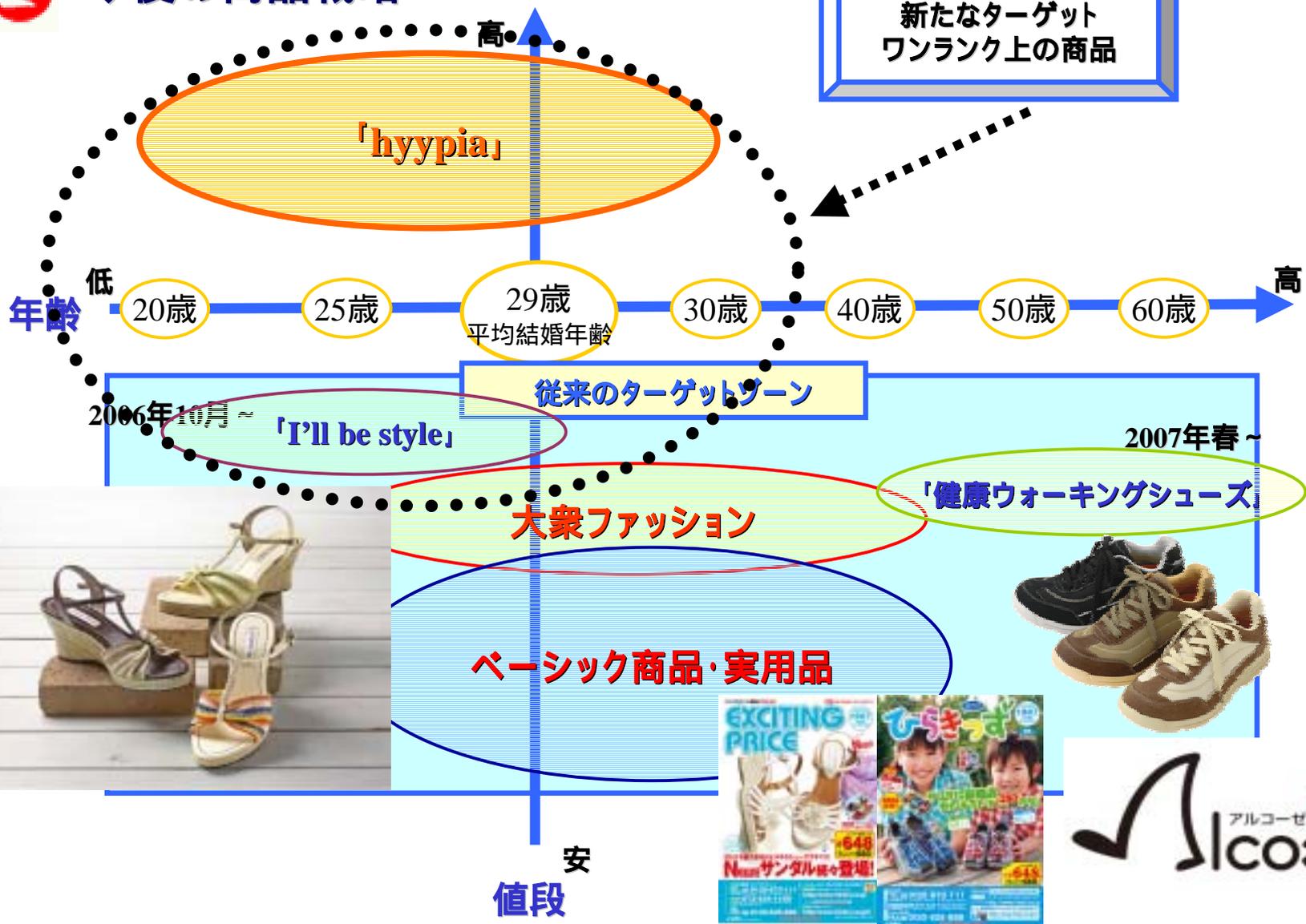
履物マーケットにおける拡大構想

当社の強みである生産インフラの活用



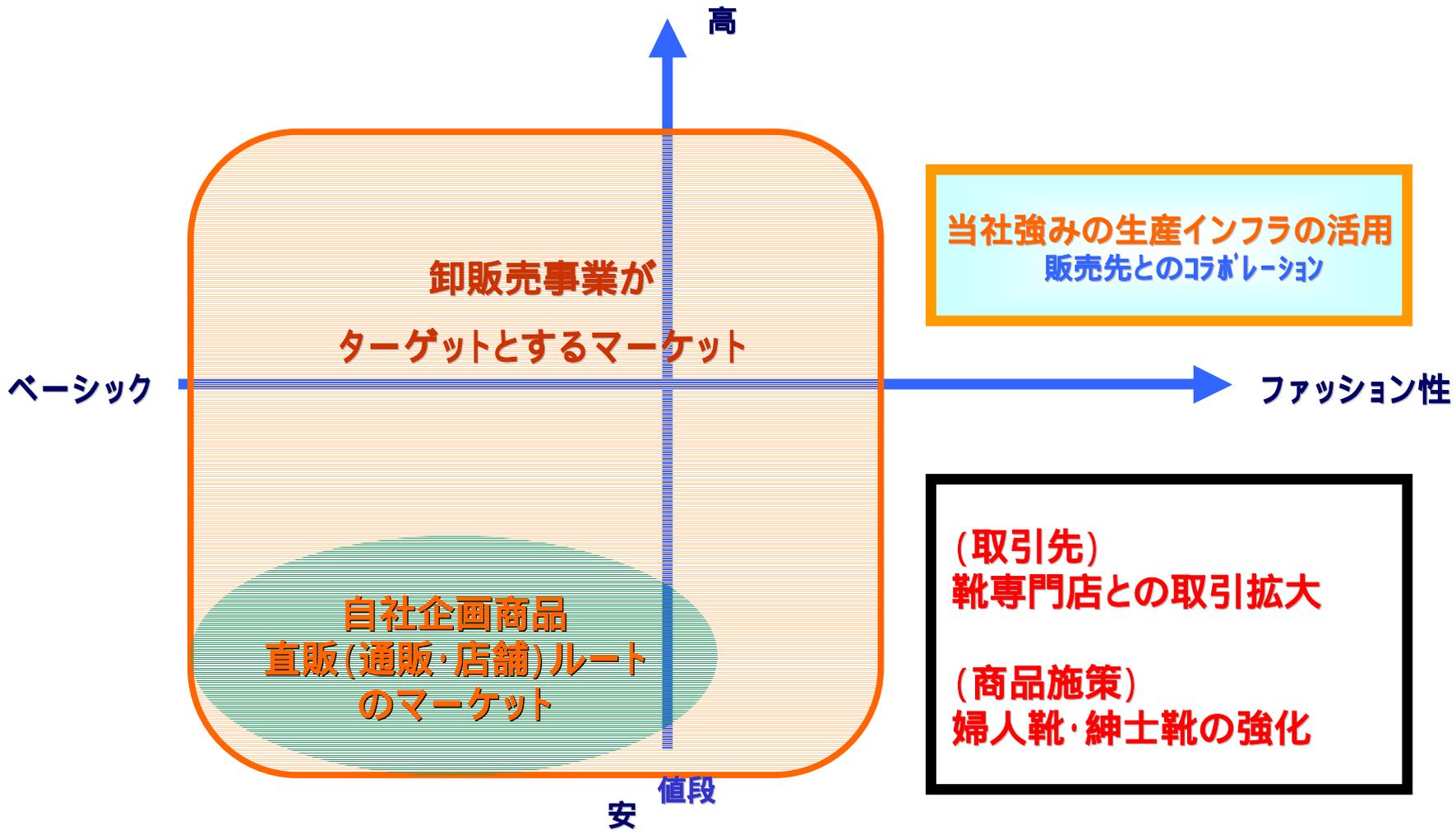


今後の商品戦略





今後のOEM拡大構想





ブランド戦略(店舗販売事業)

ブランド

hyypia (ヒッピー)

Concept

トレンドを重視した
商品ラインナップ



出店計画

第1期
07年9月
~ 08年3月

(ブランド浸透期)
三宮フラッグショップ、**東京進出(原宿店)**
+
WEBサイト

第1期
08年4月
~ 11年3月

(ブランド力による出店期)
フラッグショップ(三宮、原宿)
+
WEBサイト + **都内ファッションビル**

ブランド

出店計画

愛され靴がたっぷりの通販サイト

I'll be Style

Concept

お洒落に敏感な
幅広い層に、トレ
ンドを取り入れた
商品ラインナップ



第1期
07年9月
~ 08年3月

(カタログ通販)
カタログ
+
WEBサイト

第2期
08年4月
~ 11年3月

(ブランド力による出店 + WEBサイト戦略)
ショッピングセンターモール
+
WEBサイト



ヒラキ



当社は、お客様に「驚き」「楽しさ」「満足感」をお届けできる靴作りを常に目指しております。

そして、お客様から支持をいただき、「長期安定的な企業価値の向上」を実現し、株主の皆様のご期待に沿えるよう社員一丸となって取り組んでまいります。

今後とも「靴のヒラキ」をご支援賜りますようお願い申し上げます。

【IR窓口】 岡崎 ・ 岩根

Tel: 078-362-1130 Fax: 078-362-1198

Email: hiraki_info@hiraki.co.jp

<http://company.hiraki.co.jp/>

本資料は、2008年3月期中間決算の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2007年9月末日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。