



証券コード:7465

マックスバリュ北海道株式会社

2014年2月期 決算説明会

〈期間:2013年3月1日～2014年2月28日〉

2014年4月9日

CONTENTS

1, 会社概要

- ・店舗展開エリア

2, 2014年2月期 決算概要

- ・決算概要
- ・貸借対照表(BS)の状況
- ・主要財務指標の推移

3, 2014年2月期 概況

- ・北海道経済の動向
- ・北海道内競合企業概況
- ・既存店売上高推移
- ・既存店売上高分析
- ・既存店売上高連続達成状況

4, 2014年2月期の取り組み

- ・新規出店
- ・既存店活性化
- ・商品力強化の取り組み
ープライベートブランド「トップバリュ」
- ・電子マネー「WAON」の推進
- ・環境・社会貢献活動の推進
- ・組織活性化の取り組み

5, 2015年2月期の取り組み

- ・2015年重点施策
- ・中長期ビジョン達成のための施策
- ・2014年2月期 業績見通し

会社概要



商号	マックスバリュ北海道株式会社
本社	札幌市中央区北8条西21丁目1番10号
代表者	代表取締役社長 出戸 信成
設立	1961年3月
資本金	1,176百万円
営業収益	904億39百万円
従業員	社員727名・パート従業員3,105名 (パート従業員8H換算)
株主数	3,554名
上場市場	(株)東京証券取引所 JASDAQ市場

札幌市を含む道央圏を中心に**74店舗**展開
(2014年2月末現在)

- ・札幌市は毎年人口が増加 約193万人(2013年3月現在)
- ・その周辺都市(道央圏)は地方都市に比べ人口減少幅が少ない。道央圏を中心に営業基盤を強化



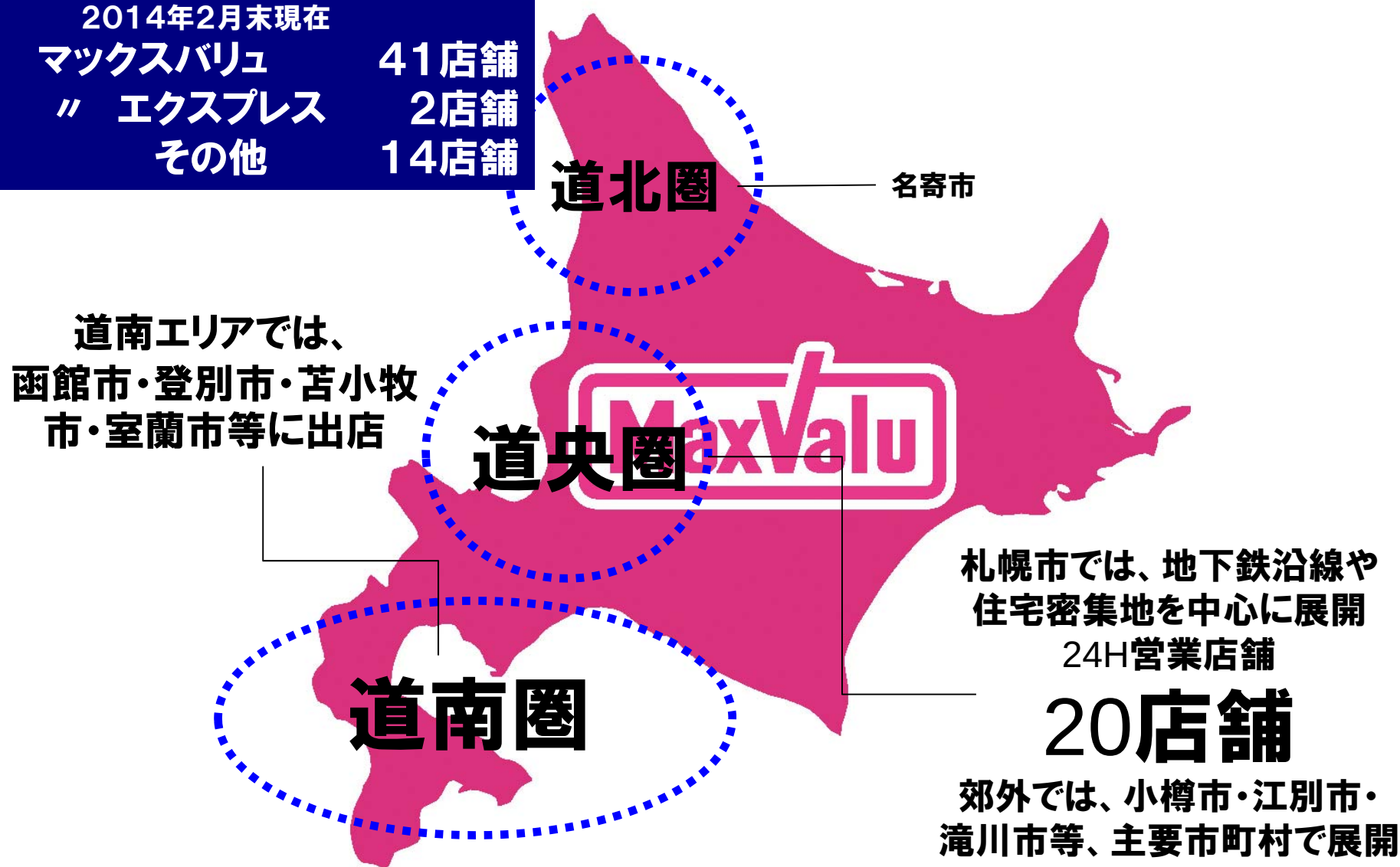
マックスバリュ	41店舗
マックスバリュEX	2店舗
フードセンター	7店舗
JOY	6店舗
プライスマート	1店舗
ザ・ビッグ	12店舗
ザ・ビッグEX	5店舗

※マックスバリュに王子病院店を含む



■ マックスバリュ業態

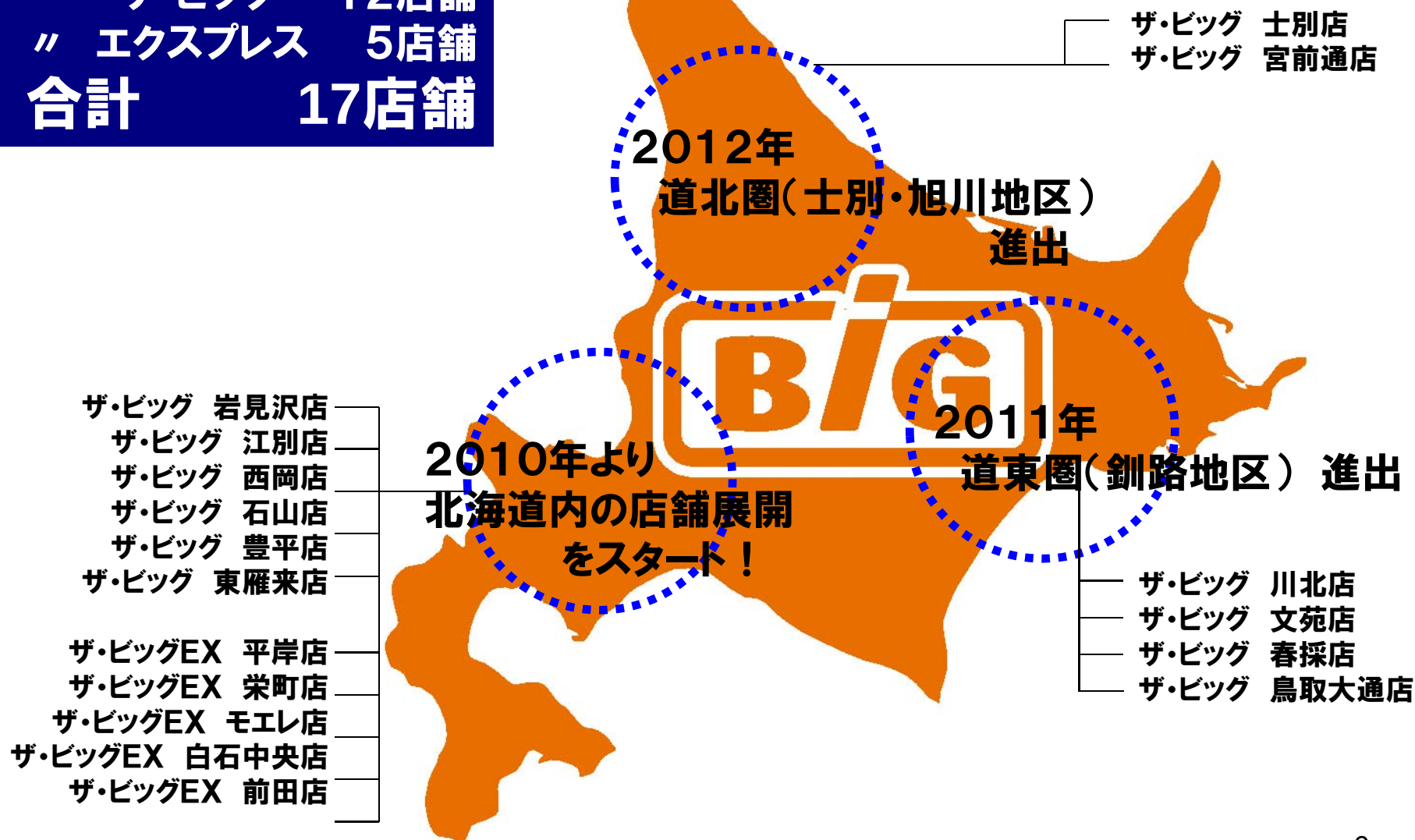
2014年2月末現在
マックスバリュ 41店舗
〃 エクスプレス 2店舗
その他 14店舗



■ ザ・ビッグ業態

2014年2月末現在

ザ・ビッグ 12店舗
 // エクスプレス 5店舗
合計 17店舗



2014年2月期決算概要



■ 決算概要

単位:百万円／％	2013年 2月期	2014年 2月期 公表値	実績	
				公表比
営業収益	90,704	88,000	90,439	2.8%
営業総利益	21,696	—	21,232	—
販売費及一般管理費	20,780	—	19,921	—
営業利益	916	1,400	1,311	▲6.4%
営業利益率	1.0%	—	1.5%	—
経常利益	971	1,300	1,371	5.5%
経常利益率	1.0%	—	1.5%	—
当期純利益	300	300	378	26.0%
当期純利益率	0.3%	—	0.4%	—

※2013年2月期は13ヶ月決算のため、前年同期比較はしていません。

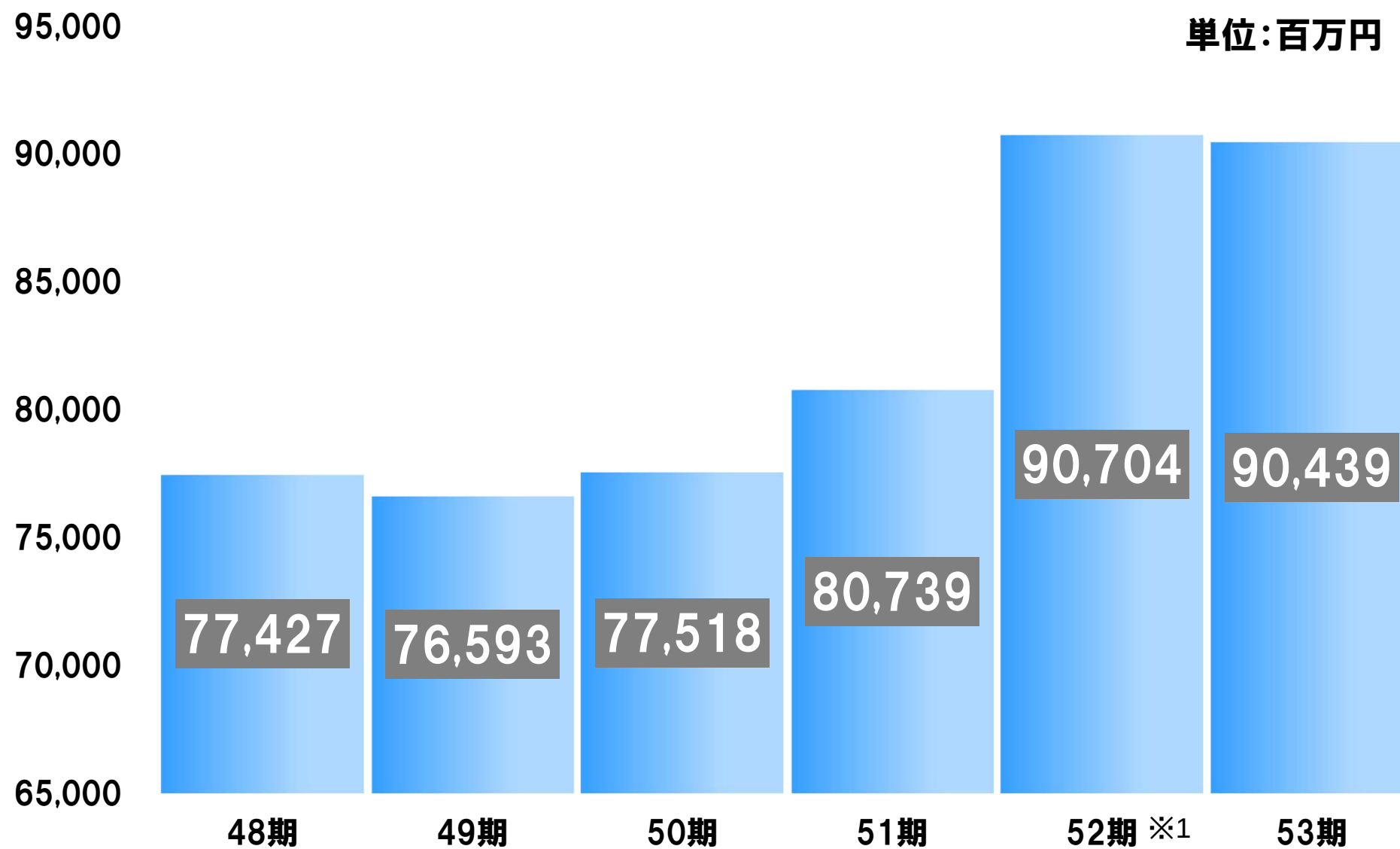
■ 貸借対照表(BS)の状況

単位:百万円／％	2013年2月期末		2014年2月期末		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	9,379	34.9	7,379	29.3	-2,000
固定資産	17,465	65.1	17,772	70.7	+307
資産合計	26,844	100.0	25,152	100.0	-1,692
流動負債	13,422	50.0	13,587	54.0	+165
固定負債	6,644	24.8	4,429	17.6	-2,215
負債合計	20,066	74.8	18,016	71.6	-2,050
純資産合計	6,776	25.2	7,136	28.4	+359
負債・純資産合計	26,844	100.0	25,152	100.0	-1,692

■ 主要財務指標の推移

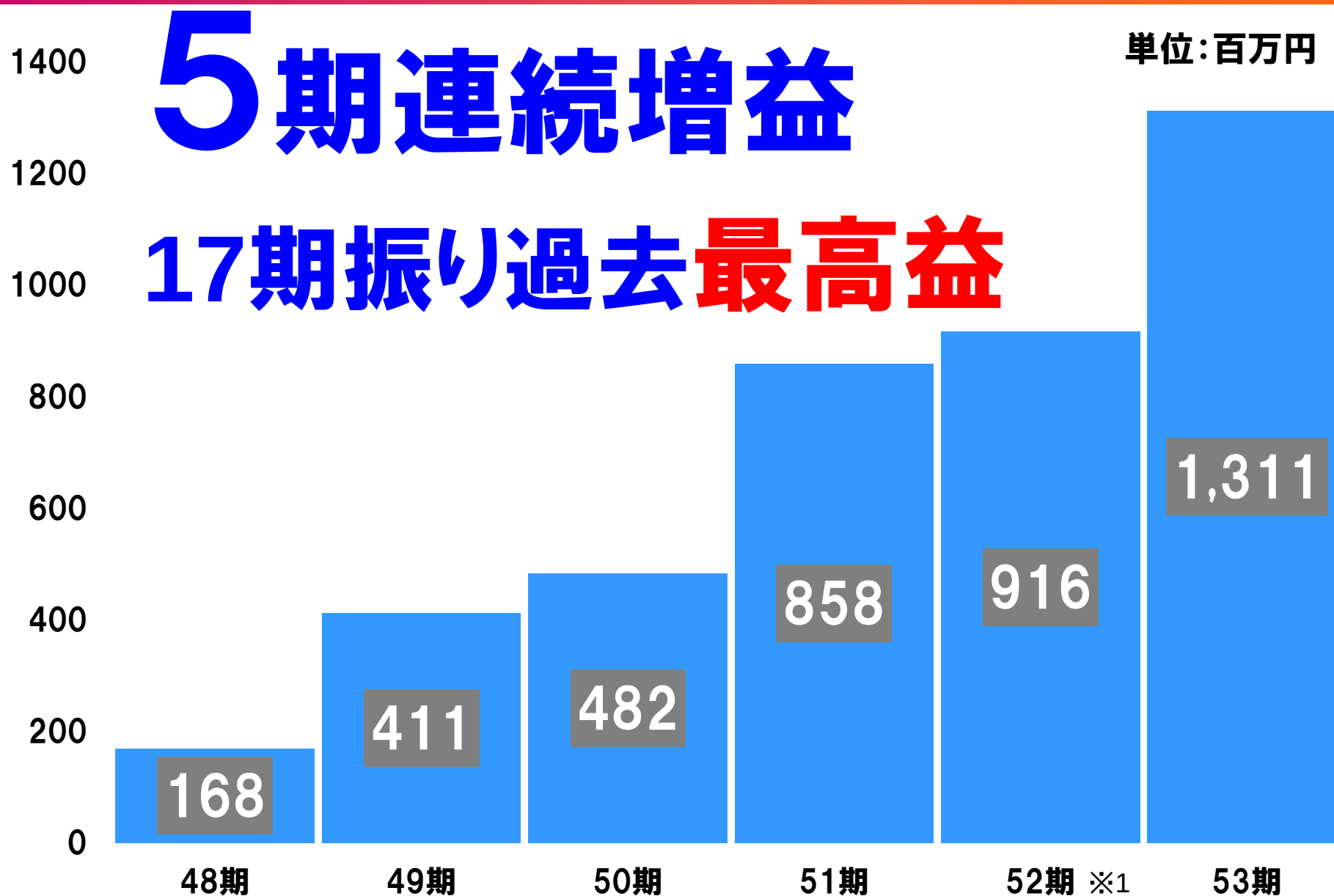
	2012年1月期	2013年2月期	2014年2月期
総資産経常利益率	3.7	3.6	↑ 5.5
総資産当期純利益率	0.4	0.8	↑ 1.5
自己資本経常利益率	13.1	14.3	↑ 19.2
自己資本当期純利益率	1.6	3.1	↑ 5.4
総資本回転率	3.4	3.3	↑ 3.5
売上高売上総利益率	23.2	24.3	↓ 22.3
売上高営業利益率	1.1	1.0	↑ 1.5
売上高経常利益率	1.1	1.1	↑ 1.5
自己資本比率(新株予約権除く)	28.0	25.2	↑ 28.3

■ 主要財務指標の推移:営業収益



※1:第52期は、13ヵ月決算

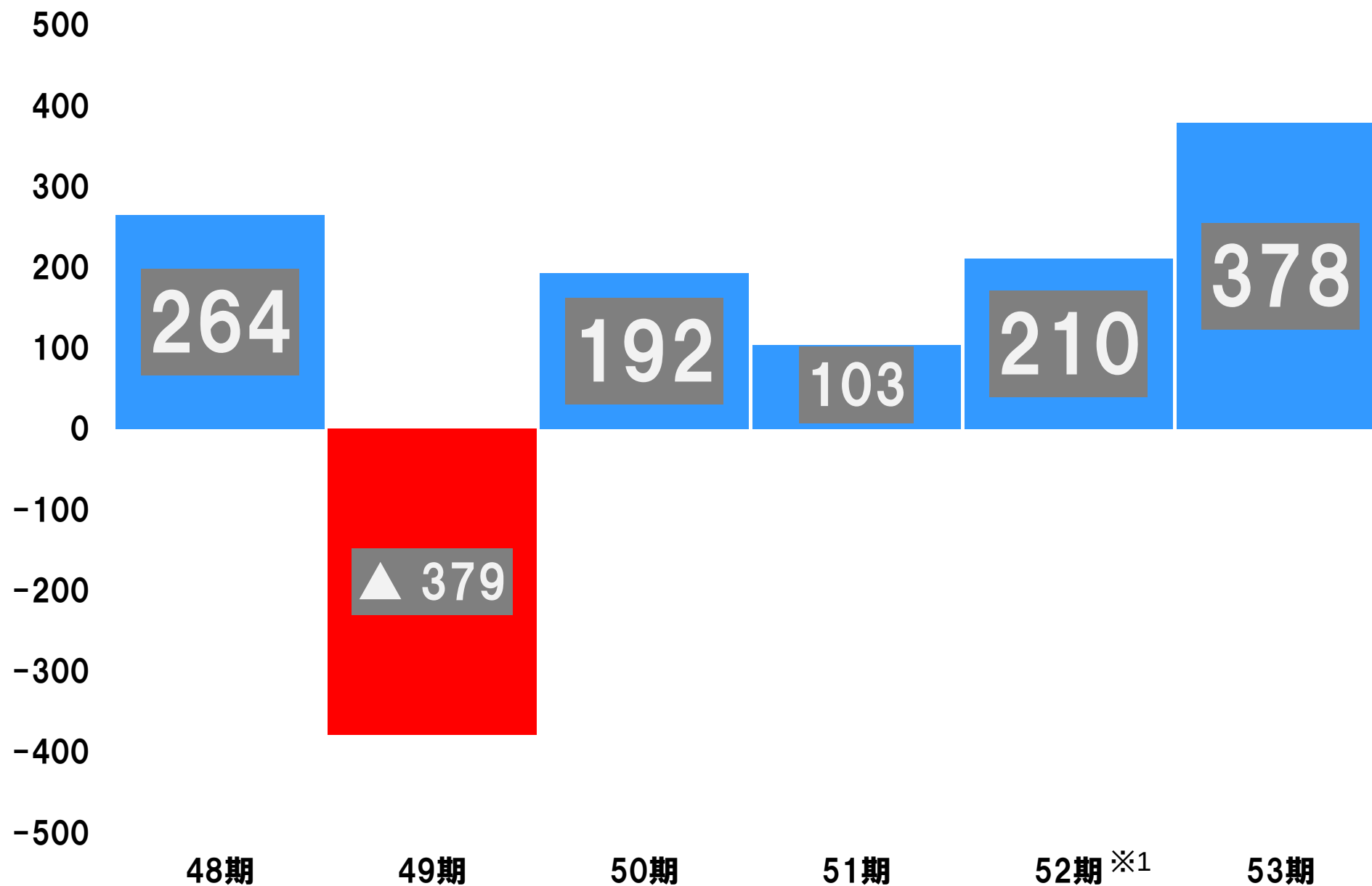
単位: 百万円



単位: 百万円



■ 主要財務指標の推移: 当期純利益



2014年2月期 概況

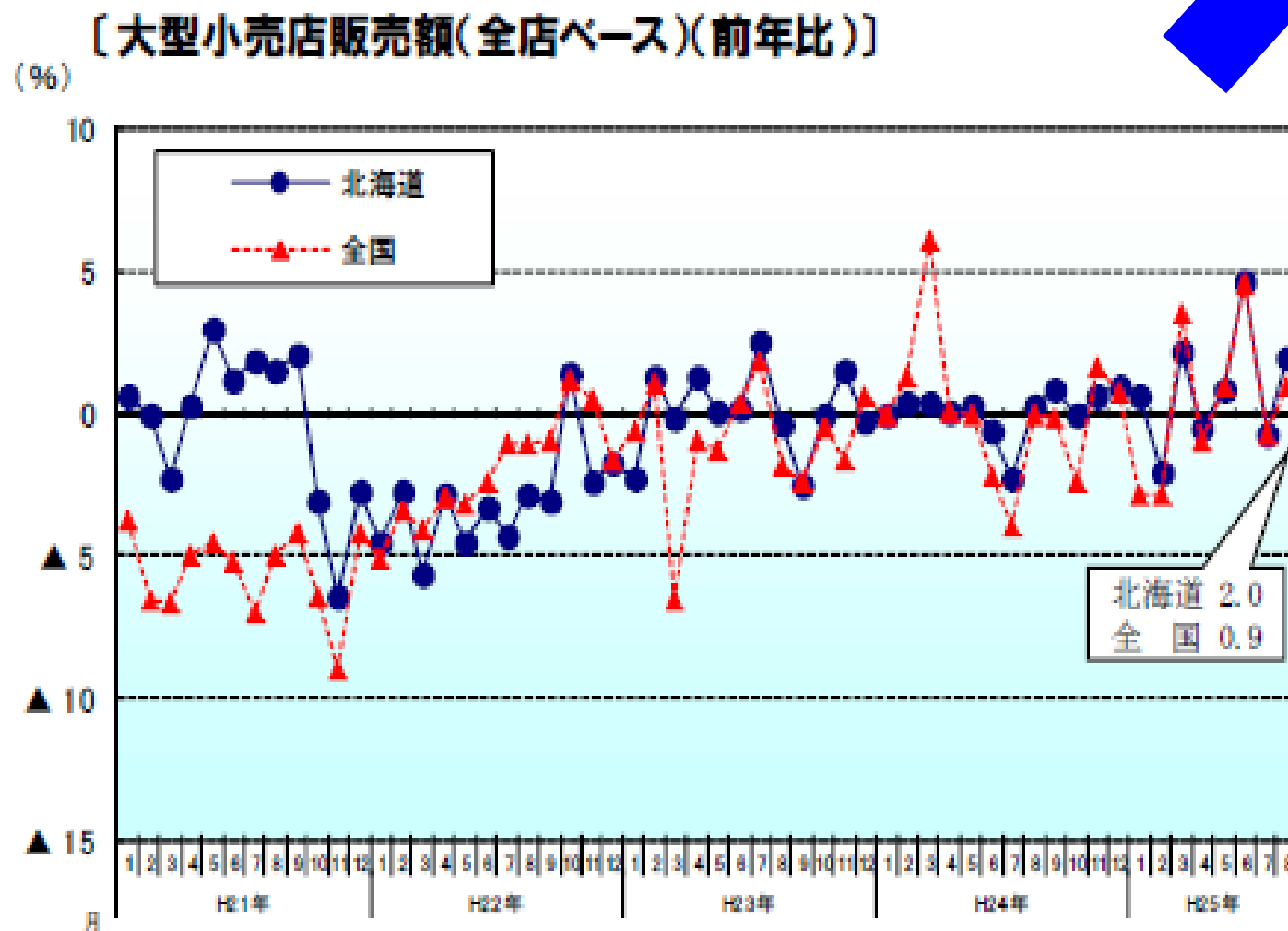
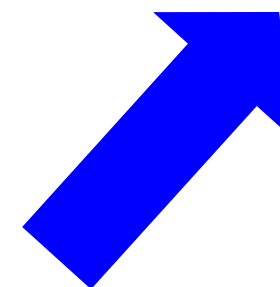
「基盤固め」から「成長軌道」へ
(Challenge the shift!)

お客さま満足の実現に向けて

「**基本の徹底と
変化への対応**」

個人消費

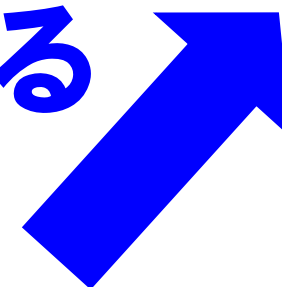
持ち直している



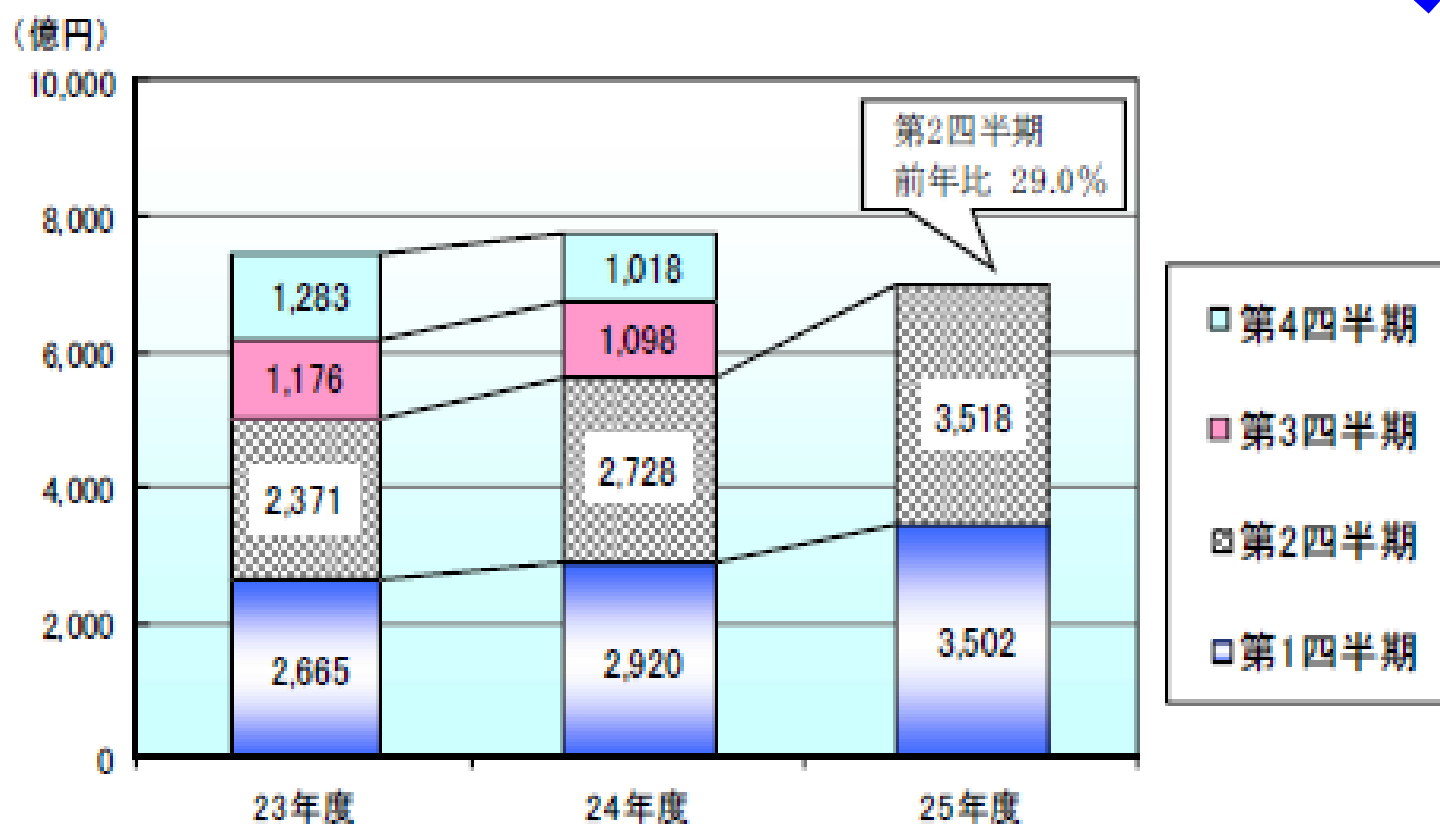
【出所】経済産業省、北海道経済産業局

公共事業

前年を大幅に上回る



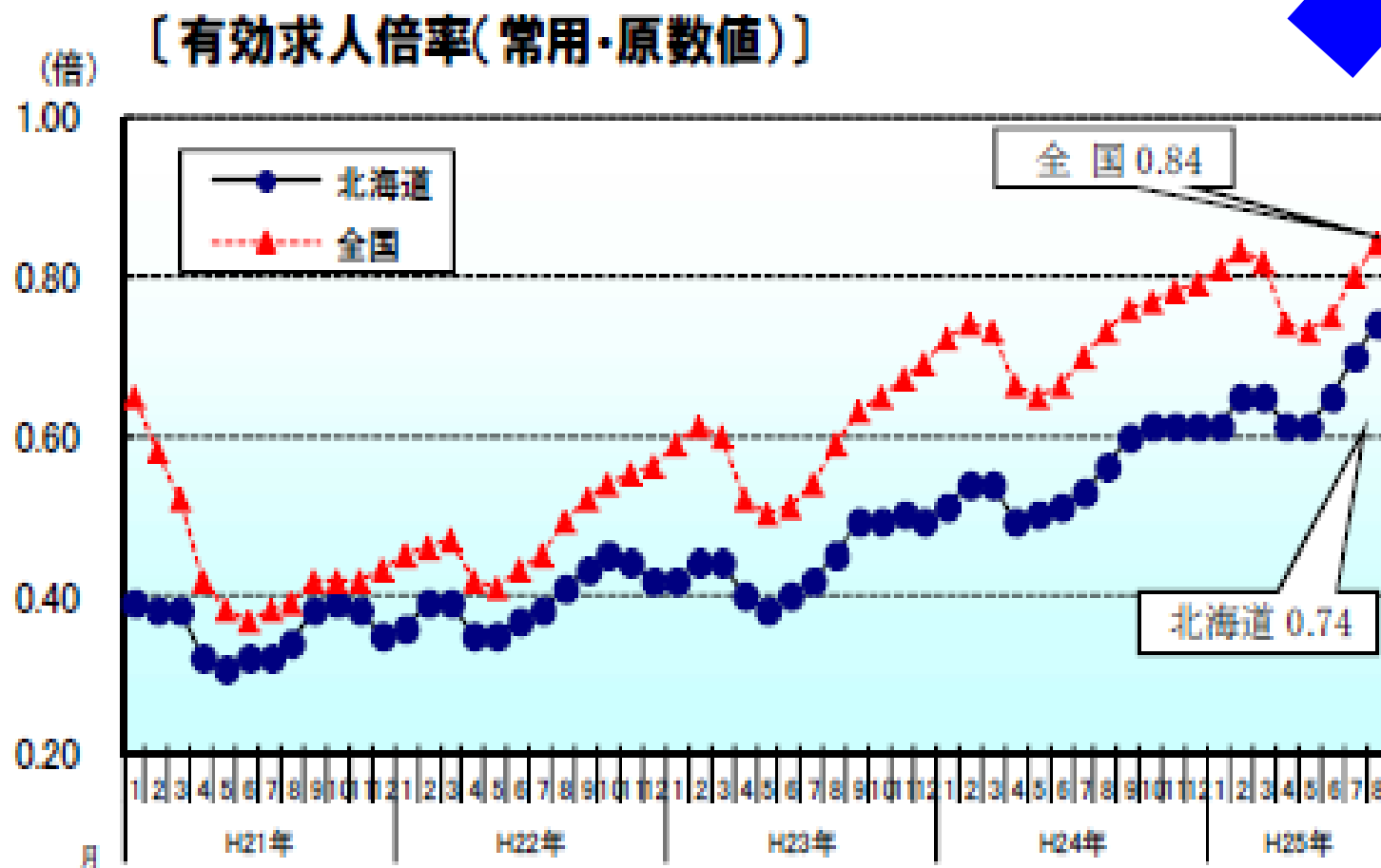
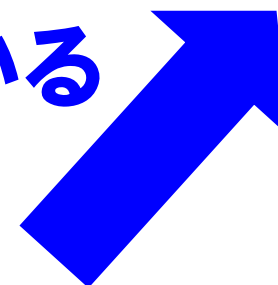
〔前払金保証請負金額〕



【出所】北海道建設業信用保証㈱他2社

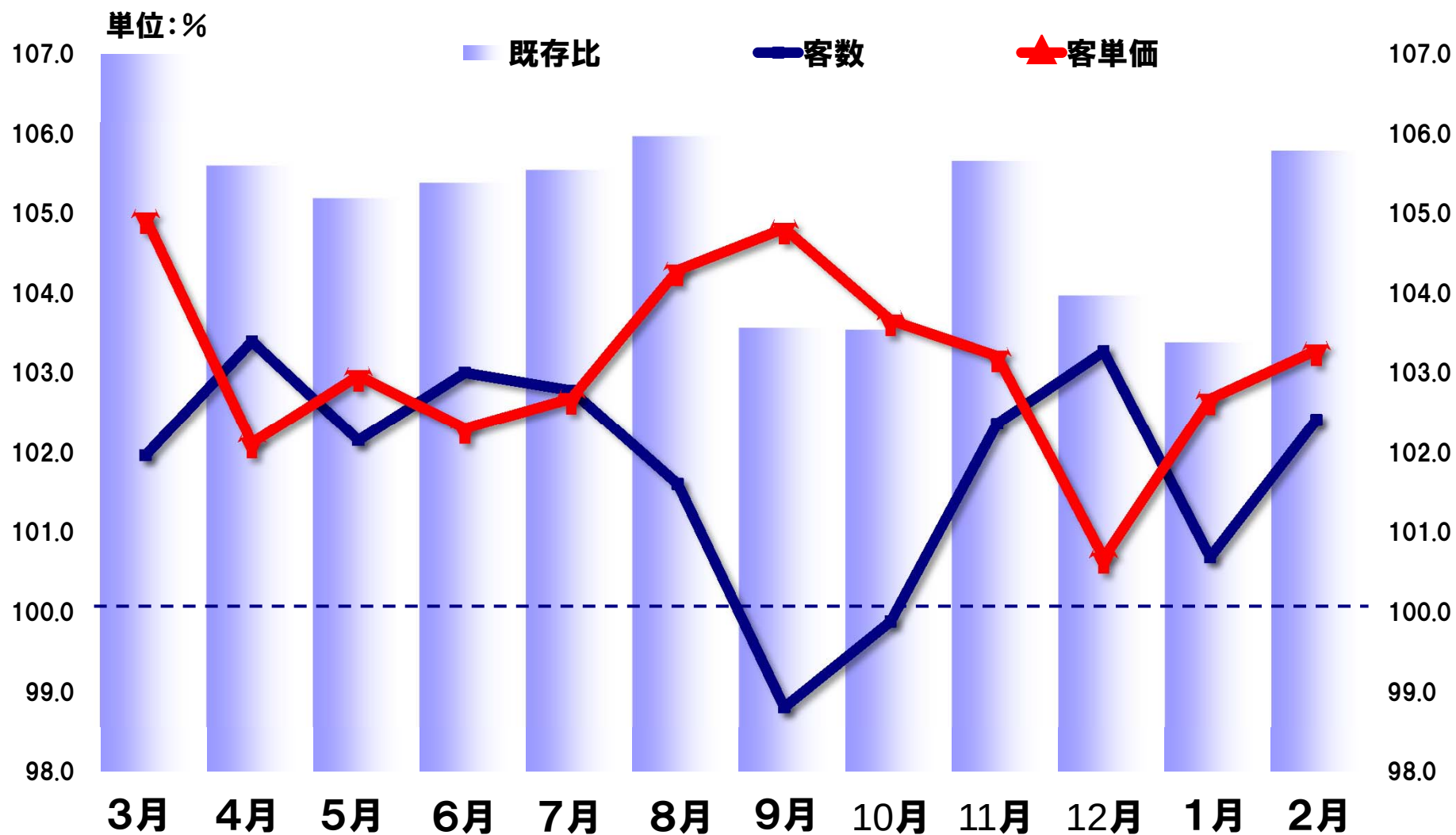
雇用情勢

改善の動きが強まっている



【出所】厚生労働省、北海道労働局

■ 既存店売上高分析



客数・客単価が好調に推移

43ヶ月 既存店売上高 連続前年クリア

	2011年2月度			
	2011年3月度	2012年3月度	2013年3月度	2014年3月度
	2011年4月度	2012年4月度	2013年4月度	
	2011年5月度	2012年5月度	2013年5月度	
	2011年6月度	2012年6月度	2013年6月度	
	2011年7月度	2012年7月度	2013年7月度	
	2011年8月度	2012年8月度	2013年8月度	
2010年9月度	2011年9月度	2012年9月度	2013年9月度	
2010年10月度	2011年10月度	2012年10月度	2013年10月度	
2010年11月度	2011年11月度	2012年11月度	2013年11月度	
2010年12月度	2011年12月度	2012年12月度	2013年12月度	
2011年1月度	2012年1月度	2013年1月度	2014年1月度	
	2012年2月度	2013年2月度	2014年2月度	

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
改装店数	13	7	9	10	1
業態転換店数	5	6	5	0	

2014年2月期の取り組み

「基盤固め」から「成長軌道」へ
(Challenge the shift!)

お客さま満足の実現に向けて

「**基本の徹底と
変化への対応**」

新規出店



■ 新規出店(マックスバリュ業態)

マックスバリュ八軒5条店(札幌市西区)
2013年7月25日グランドオープン



マックスバリュ店舗の新たなフラッグシップ



EDLPや生鮮の強化
デリカゾーンの強化
医薬品売場の導入

■ 新規出店(マックスバリュ業態)

デリカゾーンの構築



焼きたてパン



セルフカフェの導入



省力化什器の導入



フロースズン拡大



ドラッグコーナー



2013年振返り（新規出店）

ザ・ビッグ鳥取大通店（釧路市）



初の新築ザ・ビッグ
ドミナントエリアの強化
2013年10月4日グランドオープン

2013年振返り（新規出店）

ザ・ビッグ鳥取大通店(釧路市)



地域商材への対応強化

既存店改装



2013年度活性化実施店舗

3月 : 新琴似店
琴似3条店
4月 : 北26条店
5月 : 栗山店
王子病院店
6月 : ザ・ビッグ 西岡店
7月 : MVEX 発寒南駅前店
北郷店
9月 : 新花園店
11月 : 厚別東店

10店舗
を実施

**商圈ニーズに
合わせた最新の
店舗レイアウトへ
変更**

■ 既存店活性化



フローズン拡大

ドラッグコーナー導入

デリカの売り込み強化

既存ビッグ活性化：ザ・ビッグ西岡店（6月）
顧客ニーズに合わせたレイアウトと品揃えの変更

商品・販促



商品力強化の取り組み デリカゾーンの構築

デリカゾーン拡大



簡便食材の拡販



「簡単・便利・すぐに食べられる」をテーマにしたデリカゾーンの構築

■商品力強化の取り組み

デリカゾーンの主な伸長カテゴリ

売上金額昨比 100 110 120 130 140 150 160 単位:%

TVレディーミール

簡便野菜

生野菜サラダ

和惣菜

お刺身

フレッシュデザート

ミートデリ

弁当



■ 電子マネー「WAON」の推進

WAON 稼動状況

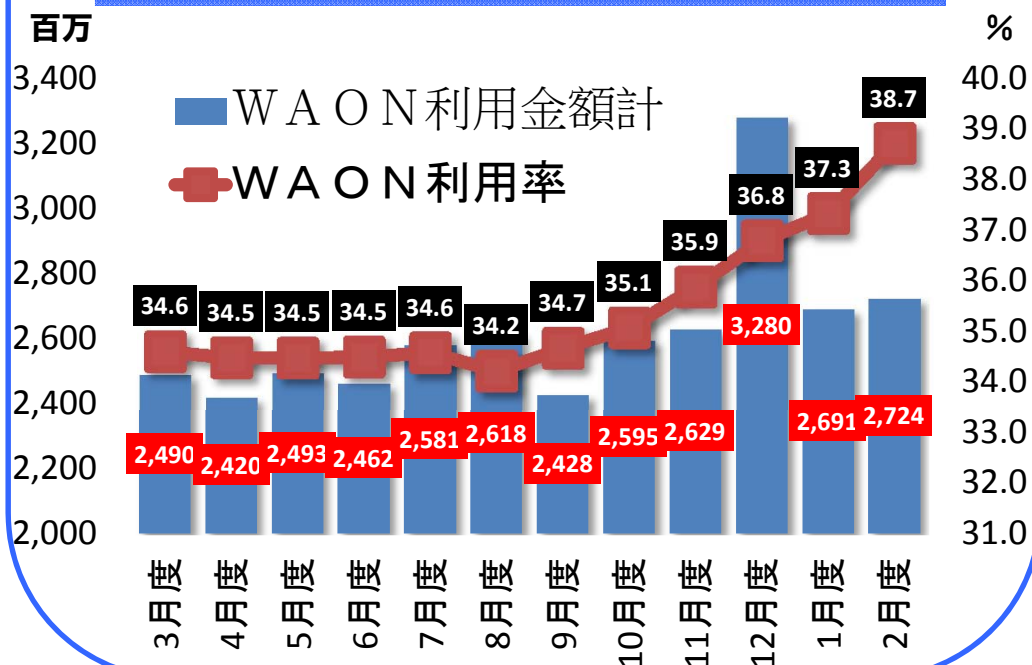


2013年度実績

WAONカード利用率

2014年度累計 **35.5%**

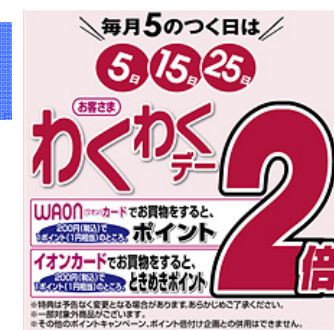
累計獲得枚数 **22万枚**を突破



好調に推移

ワクワクデー

昨年同日売比
累計 **107.5%**



ご当地WAON



組織の活性化



■ 組織活性化の取り組み

顧客満足度向上のための 接客・クレンジネスの取り組み

マイストア委員会の取り組み強化



2015年2月期重点度施策



活性化投資による既存店強化



地域密着経営

▶ 地産地消の推進



▶ 地域に歓迎される
環境・社会貢献活動



差別化への取り組み

▶ つくらない化への対応



▶ トップバリュの拡販



▶ CS向上の取り組み



■ 2015年2月期 業績見通し

単位:百万円/%	2014年 2月期実績	通期予想	対前年 通期比
営 業 収 益	90,439	92,000	101.7
営 業 利 益	1,311	1,400	106.8
経 常 利 益	1,371	1,400	102.1
当 期 純 利 益	378	400	105.8
1 株 当 た り 当 期 純 利 益 (円)	55.37	58.50	105.6

中・長期ビジョン達成のための施策



～変わらなければ始まらない～

「**変革への挑戦**」

(Challenge for Change)

お客さま満足の実現に向けて
「基本の徹底と変化への対応」

2016年度(第56期)

営業収益 1,000億円

■ 2014年～2016年 中期3ヵ年経営計画

成長戦略への挑戦

- 新店の計画的出店
- 新規モデル店の実験
- エリア戦略に基づくドミナント体制作り
- デジタルシフトへの対応
- 既存店活性化の継続的实施

成長を支える商品力と営業力改革への挑戦

- 地域密着への対応強化
- お客さまの信頼を得続ける営業力の強化
- 立地特性に合わせた品揃えの実現
- 差別化への取り組み強化
- マーケット変化への対応
- クリンリネスの行き届いた店舗作り
- つくらない化への対応強化
- レジ回りの負の解消と笑顔と挨拶の履行

活力ある人材・風土作り変革への挑戦

- 教育体制強化(実務教育の強化)
- 社内風土改革
- ダイバーシティの推進
- コミュニケーション改革
- リスク管理の徹底
- 社内ルールの整備や守る風土の醸成
- マイストア委員会の取り組み強化

【 IRに関するお問い合わせ先 】



マックスバリュ北海道株式会社

経営企画部

TEL:011-631-5192

<http://www.mv-hokkaido.co.jp>

この資料は情報提供を目的としたものであり、投資判断、あるいは投資の勧誘等を目的としたものではありません。

この資料の作成に当っては、現在において可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る現在における仮定を前提としております。