



証券コード:7465

マックスバリュ北海道株式会社

2014年2月期第2四半期 決算説明会

〈期間:2013年3月1日～2013年8月31日〉

2013年10月3日

CONTENTS

1, 会社概要

- ・店舗展開エリア

2, 2014年2月期第2四半期 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月期第2四半期 概況

- ・北海道内将来人口 & 高齢化比率の推定
- ・全国及び北海道の市場動向(DI値)
- ・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

4, 2014年2月期第2四半期 取り組み

- ・新規出店
- ・既存店活性化(マックスバリュ業態)
- ・既存店活性化(ザ・ビッグ業態)
- ・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

5, 2014年2月期下半期 取り組み

- ・成長戦略
 - ー新規出店
 - ー既存店舗活性化
- ・営業・商品重点施策
- ・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	907億4百万円(※13ヶ月決算)
従業員	社員711名・パート従業員2,936名 (パート従業員8H換算)
株主数	2,931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**73店舗**展開

(2013年8月末現在)

・札幌市は毎年人口が増加 約193万人(平成25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	11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



2014年2月期第2四半期 決算概要



■ 決算概要

単位:百万円／％	公表値	実績	
			増減率
営業収益	43,700	44,520	1.9％
営業総利益	—	10,289	—
販売費及一般管理費	—	9,877	—
営業利益	440	412	△6.4％
営業利益率	—	0.9％	—
経常利益	400	427	6.8％
経常利益率	—	1.0％	—
四半期純利益	50	137	174.0％
四半期純利益率	—	0.3％	—

※2013年2月期は13ヶ月決算のため、前年同期比についての対比はしてありません。

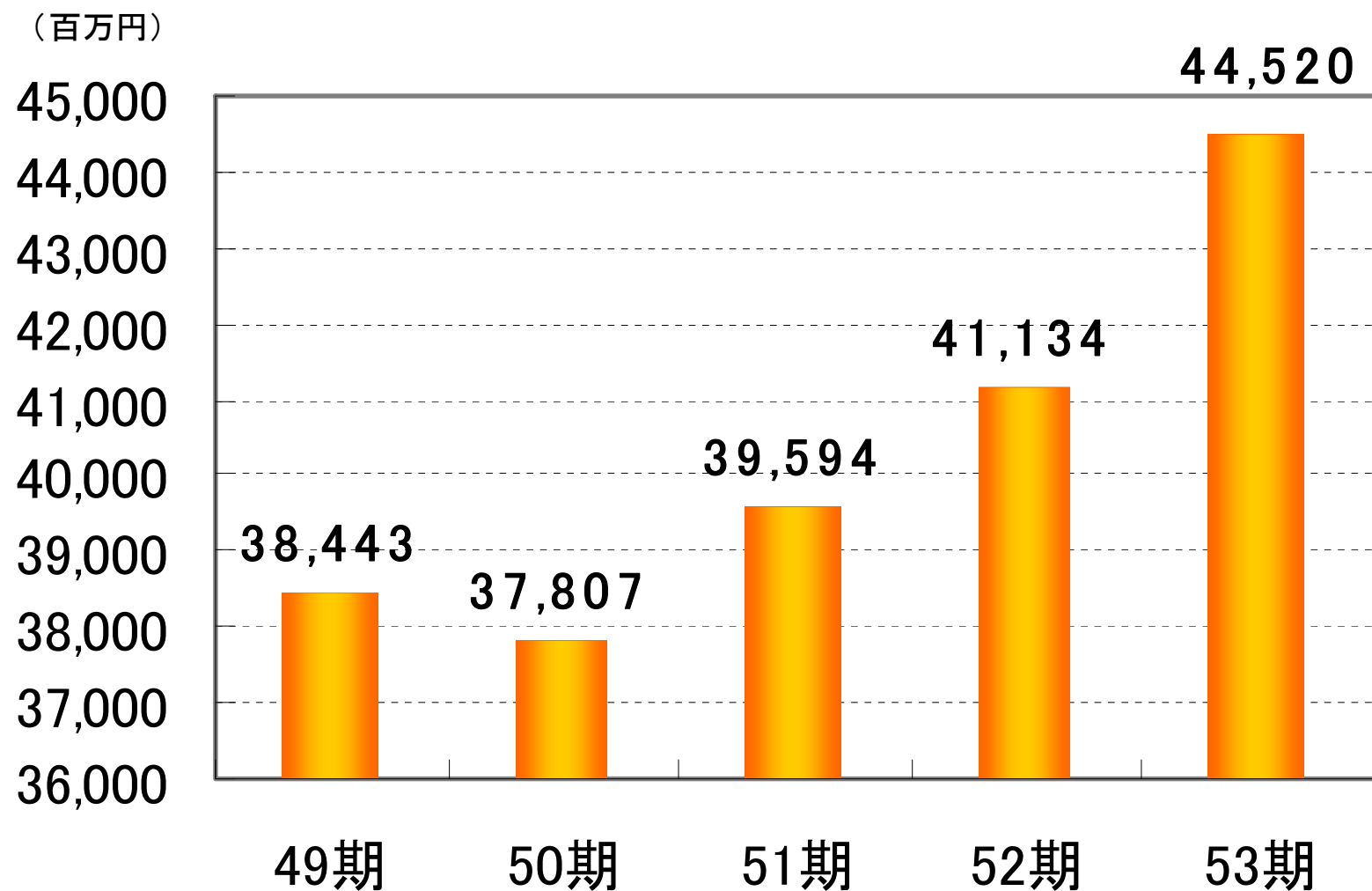
■ 貸借対照表(BS)の状況

単位:百万円／％	2013年2月期末		2014年第2四半期末		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	9,379	34.9	11,717	39.8	2,337
固定資産	17,465	65.1	17,720	60.2	255
資産合計	26,844	100.0	29,437	100.0	2,593
流動負債	13,422	50.0	17,019	57.8	3,596
固定負債	6,644	24.8	5,522	18.8	▲1,121
負債合計	20,066	74.8	22,541	76.6	2,474
純資産合計	6,777	25.2	6,896	23.4	118
負債・純資産合計	26,844	100.0	29,437	100.0	2,593

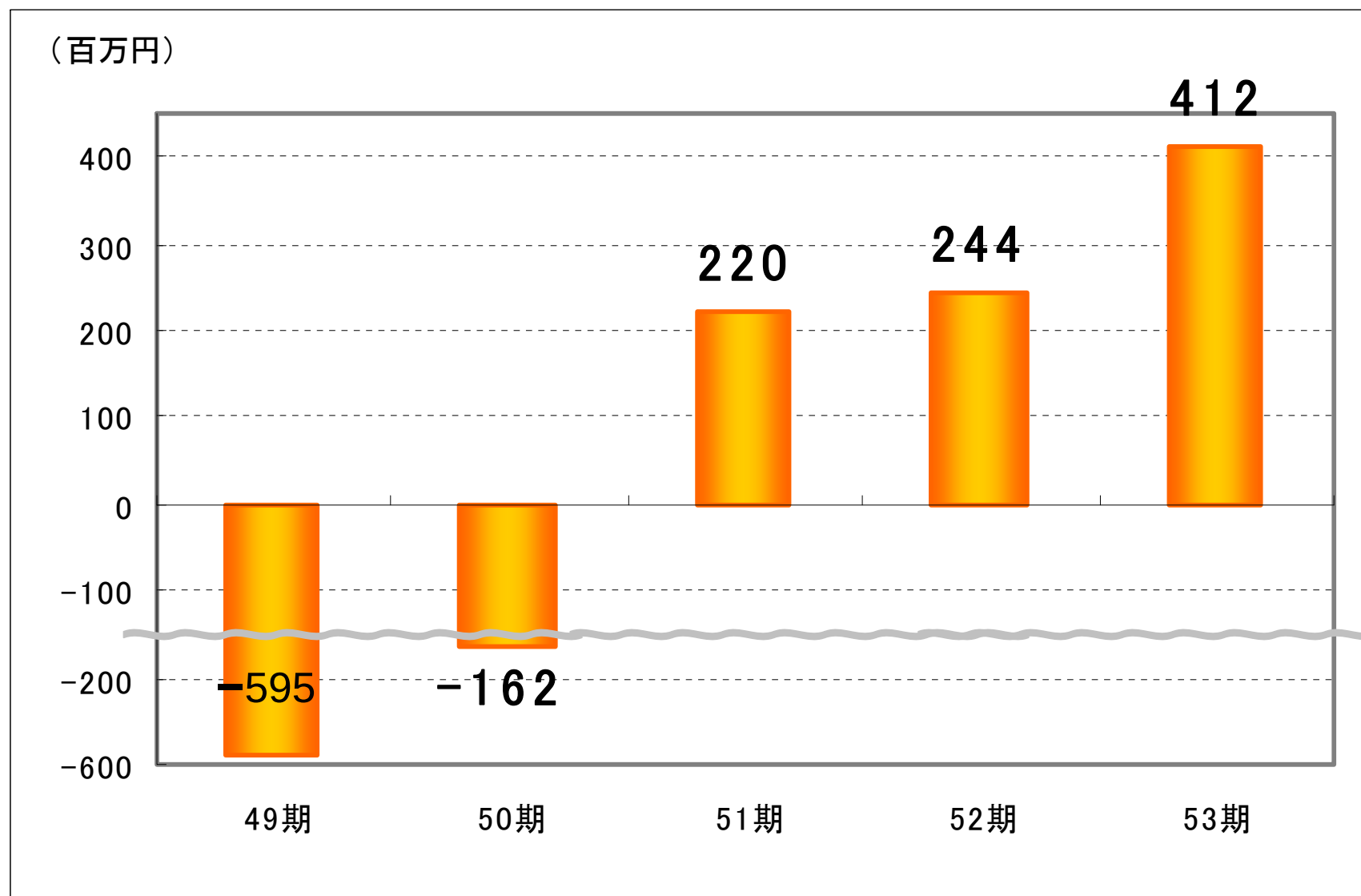
■ 主要財務指標の推移

	2012年1月期 第2四半期累計	2013年2月期 第2四半期累計	2014年2月期 第2四半期累計
総資産経常利益率	0.8	1.1	↗ 1.5
総資産当期純利益率	▲ 1.1	0.5	→ 0.5
自己資本経常利益率	3.5	4.1	↗ 6.2
自己資本当期純利益率	▲ 4.5	1.8	↗ 2.0
総資本回転率	1.5	1.6	↘ 1.5
売上高売上総利益率	23.0	22.5	↘ 21.9
売上高営業利益率	0.6	0.6	↗ 0.9
売上高経常利益率	0.6	0.7	↗ 1.0
自己資本比率(新株予約権除く)	23.2	26.0	↘ 23.4

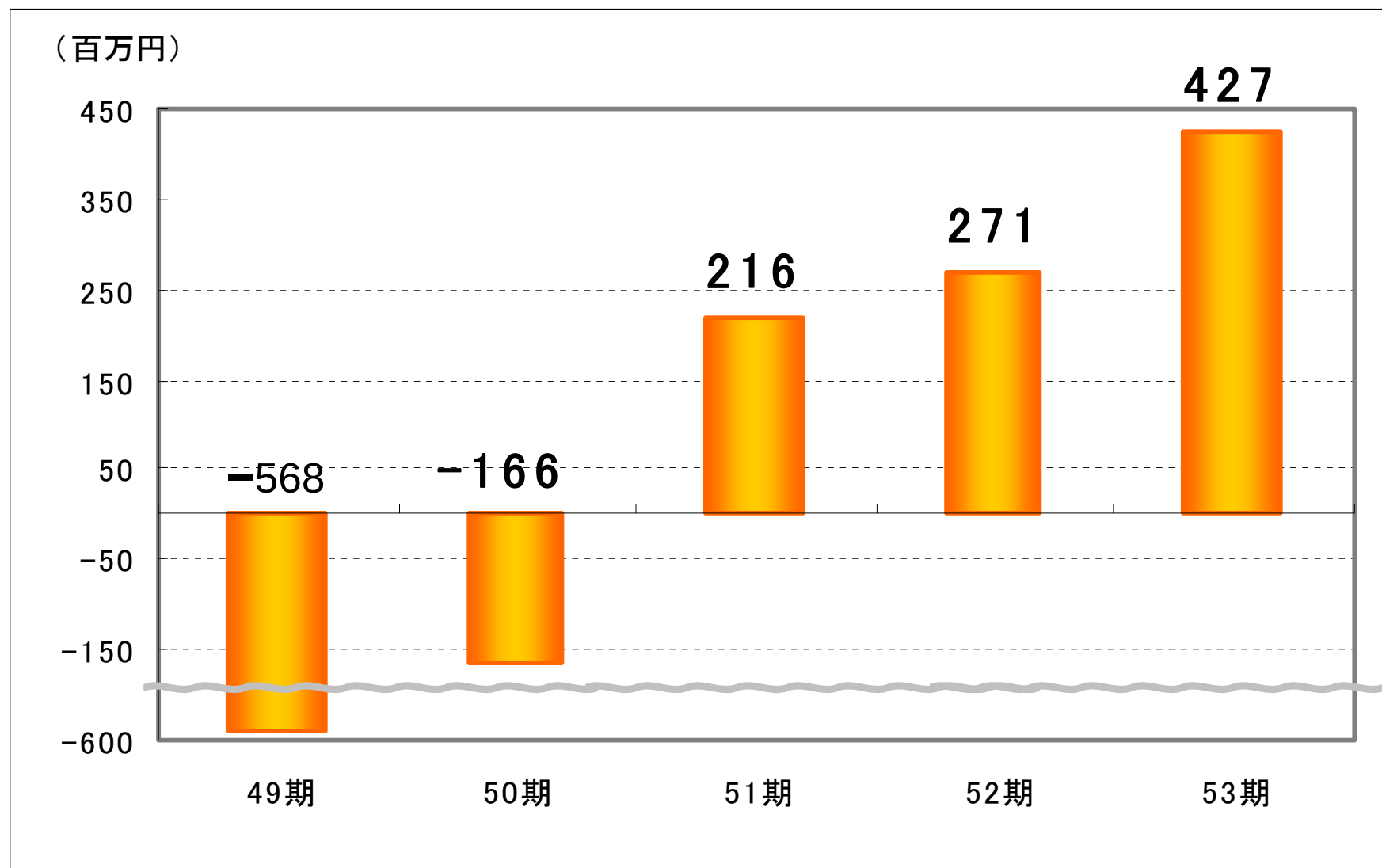
■ 主要財務指標の推移: 第2四半期営業収益



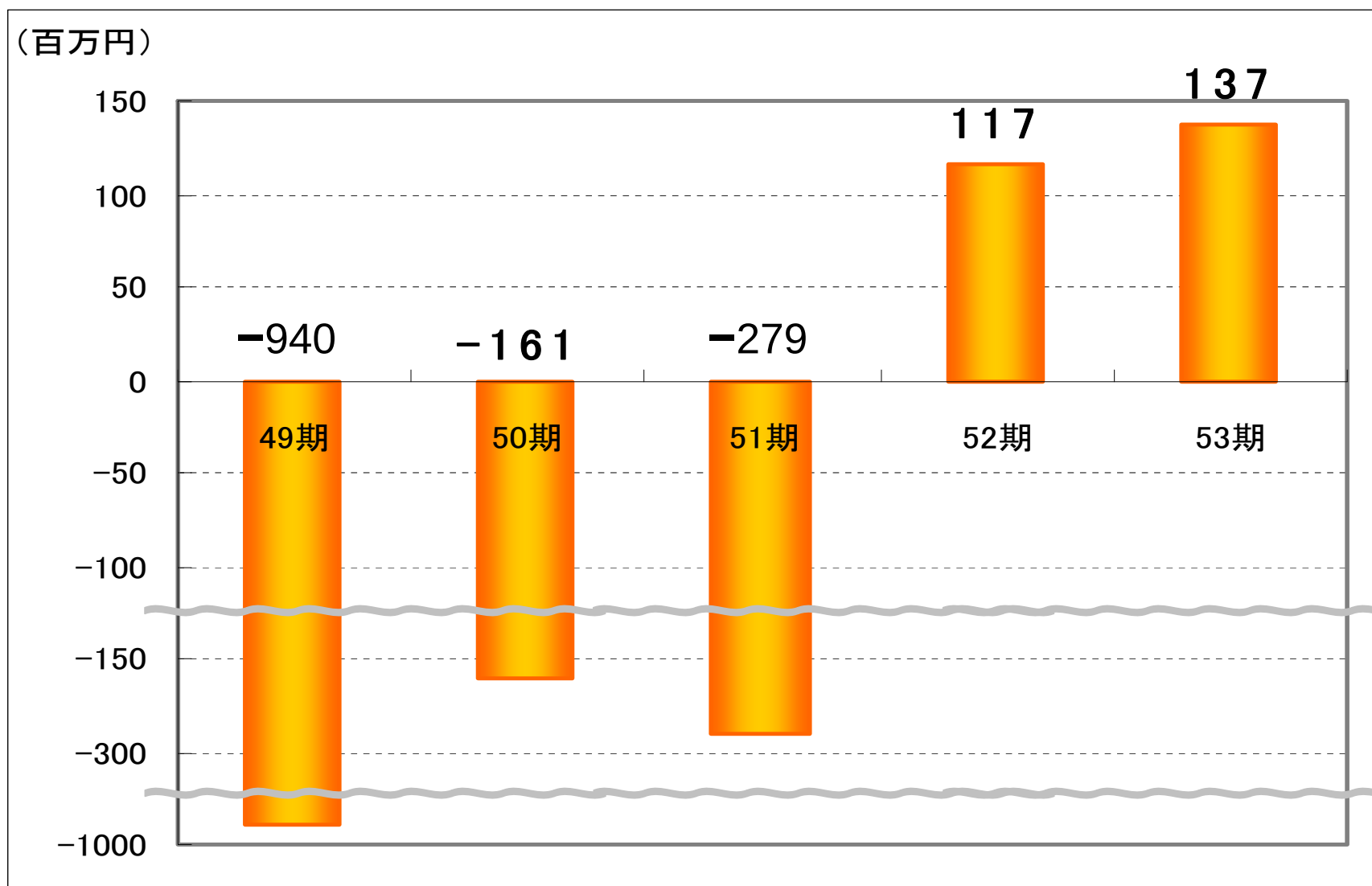
■ 主要財務指標の推移: 第2四半期営業利益



■ 主要財務指標の推移: 第2四半期経常利益



■ 主要財務指標の推移: 第2四半期四半期純利益



2014年2月期第2四半期 概況

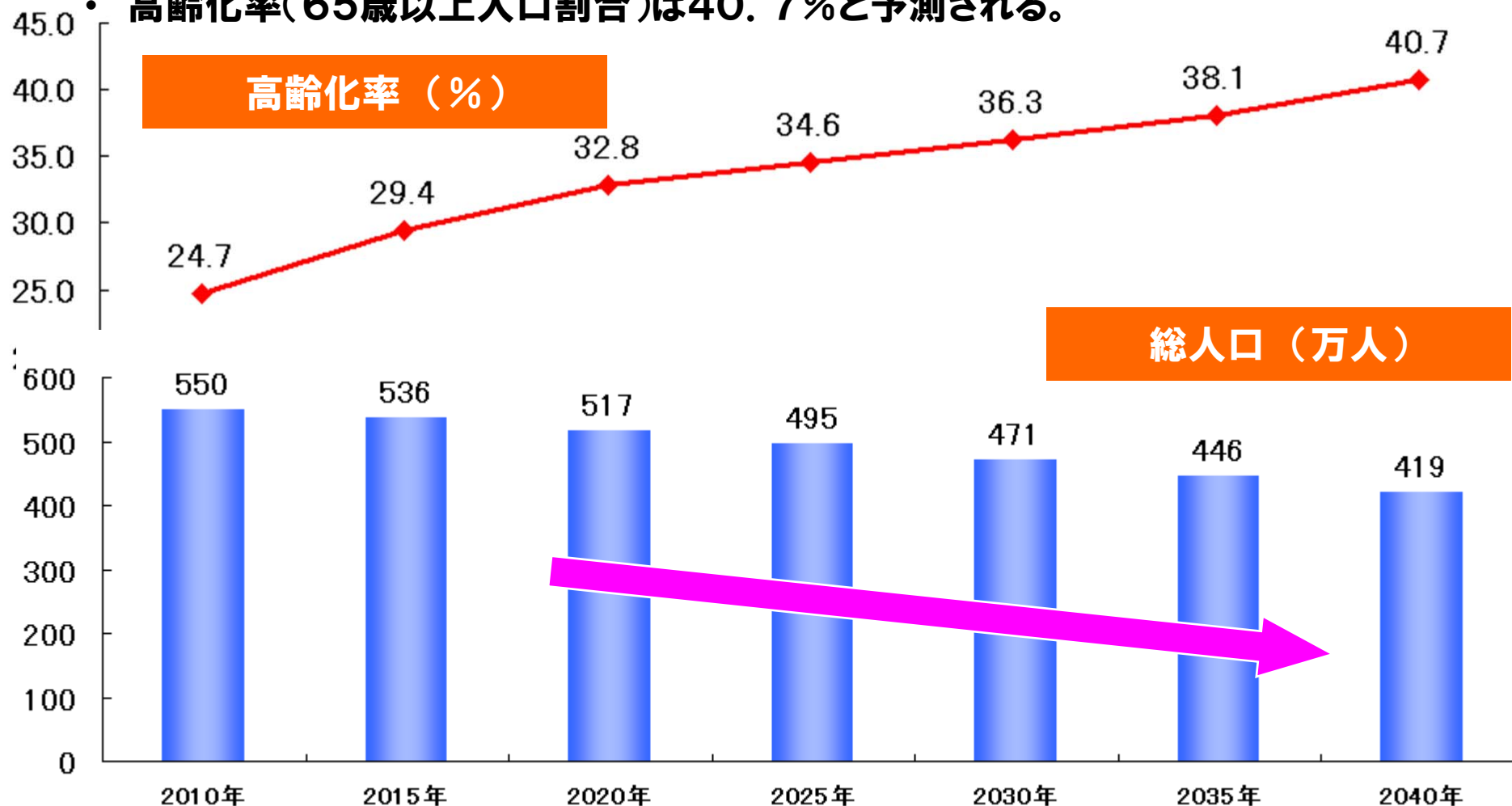
「基盤固め」から「成長軌道」へ
(Challenge the shift!)

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**」

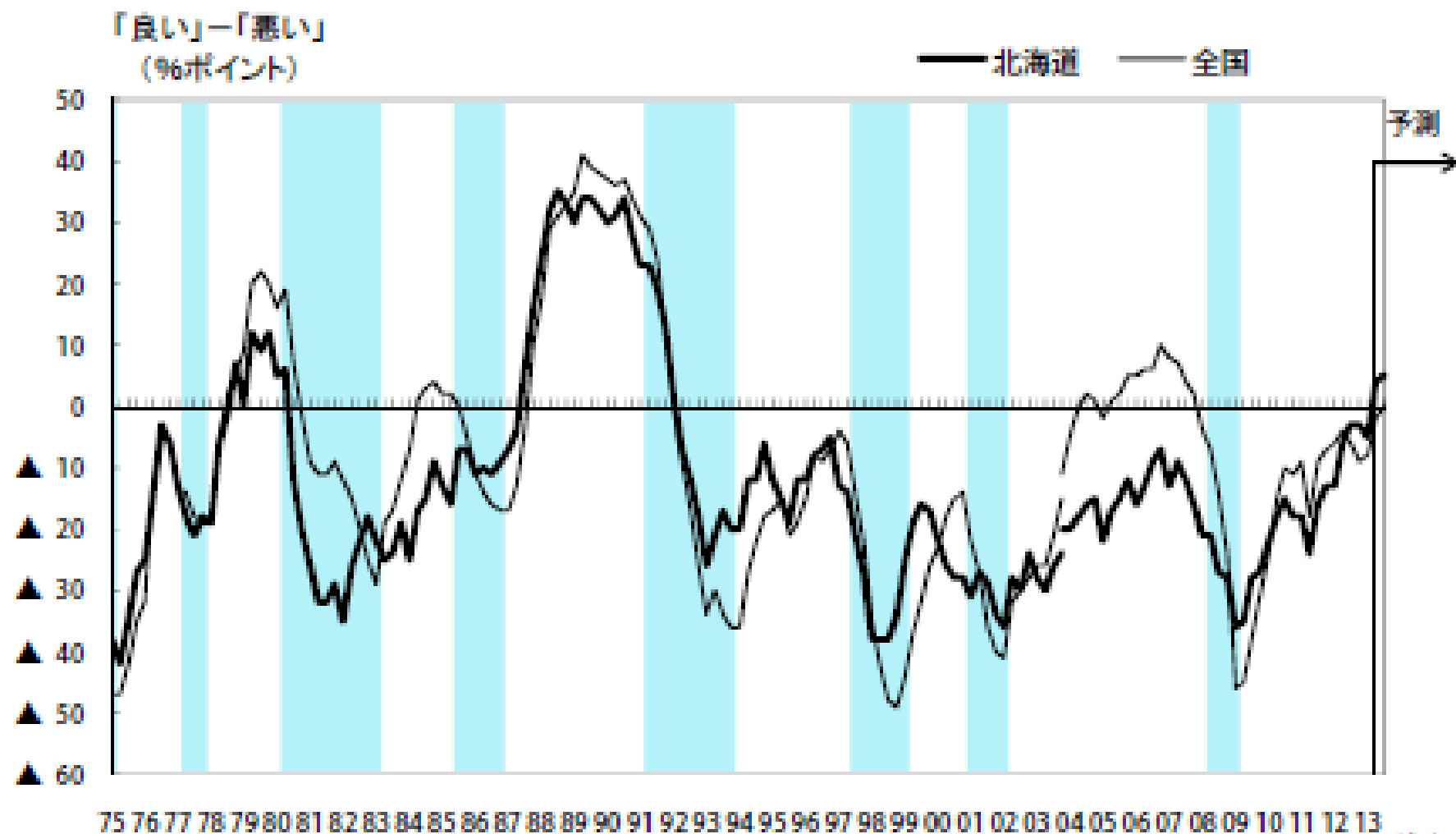
■ 北海道内 将来人口 & 高齢化比率の推定

- ・ 総人口は、2040年に419万人となり、2010年から2040年にかけての伸率はマイナス26.6%（年率マイナス0.9%）
- ・ 高齢化率(65歳以上人口割合)は40.7%と予測される。



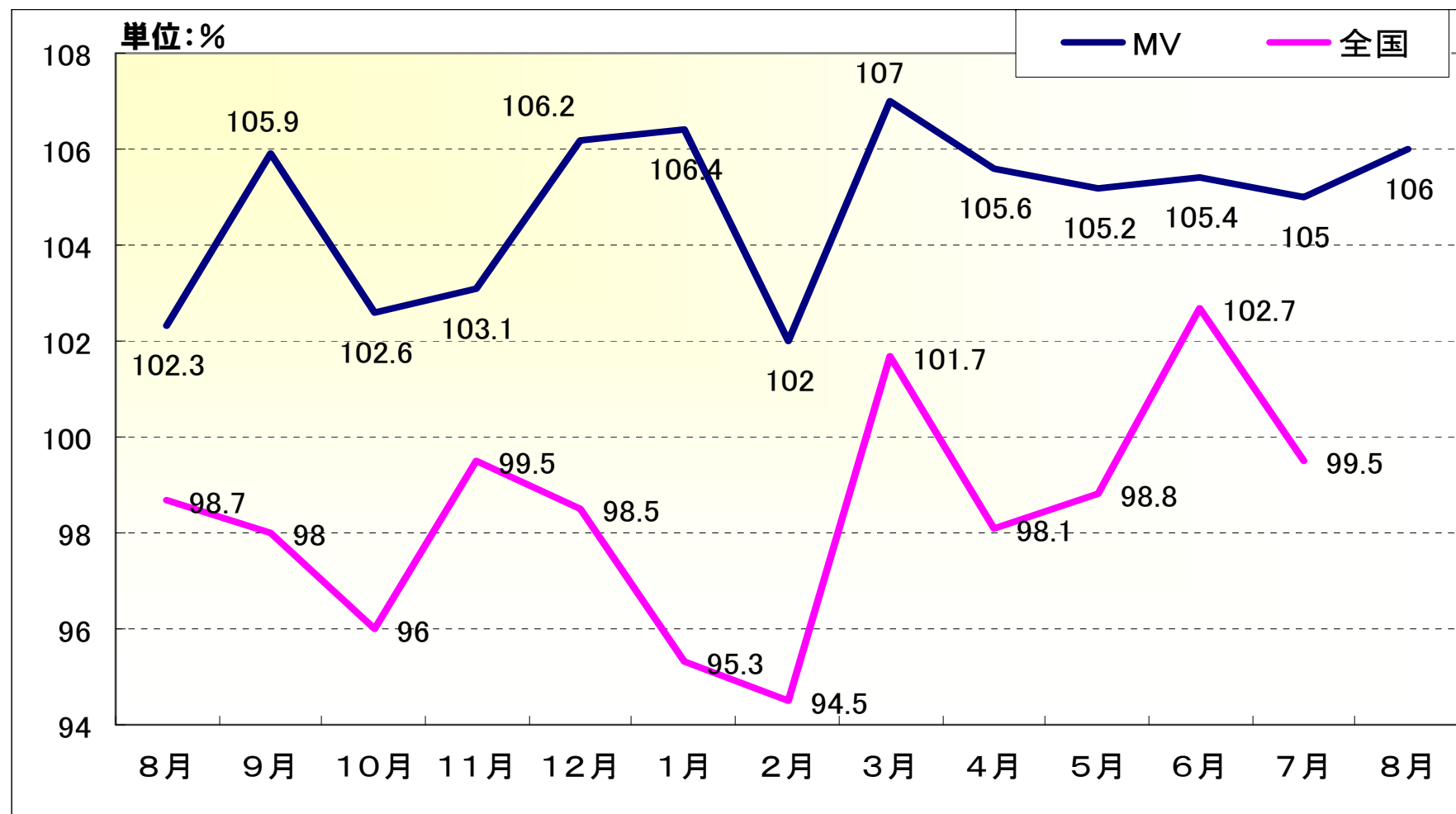
■ 全国及び北海道の市場動向(DI値)

▽業況判断 DIの推移(全産業)



出展: 日本銀行札幌支店 企業短観経済観測調査(北海道分) (年)

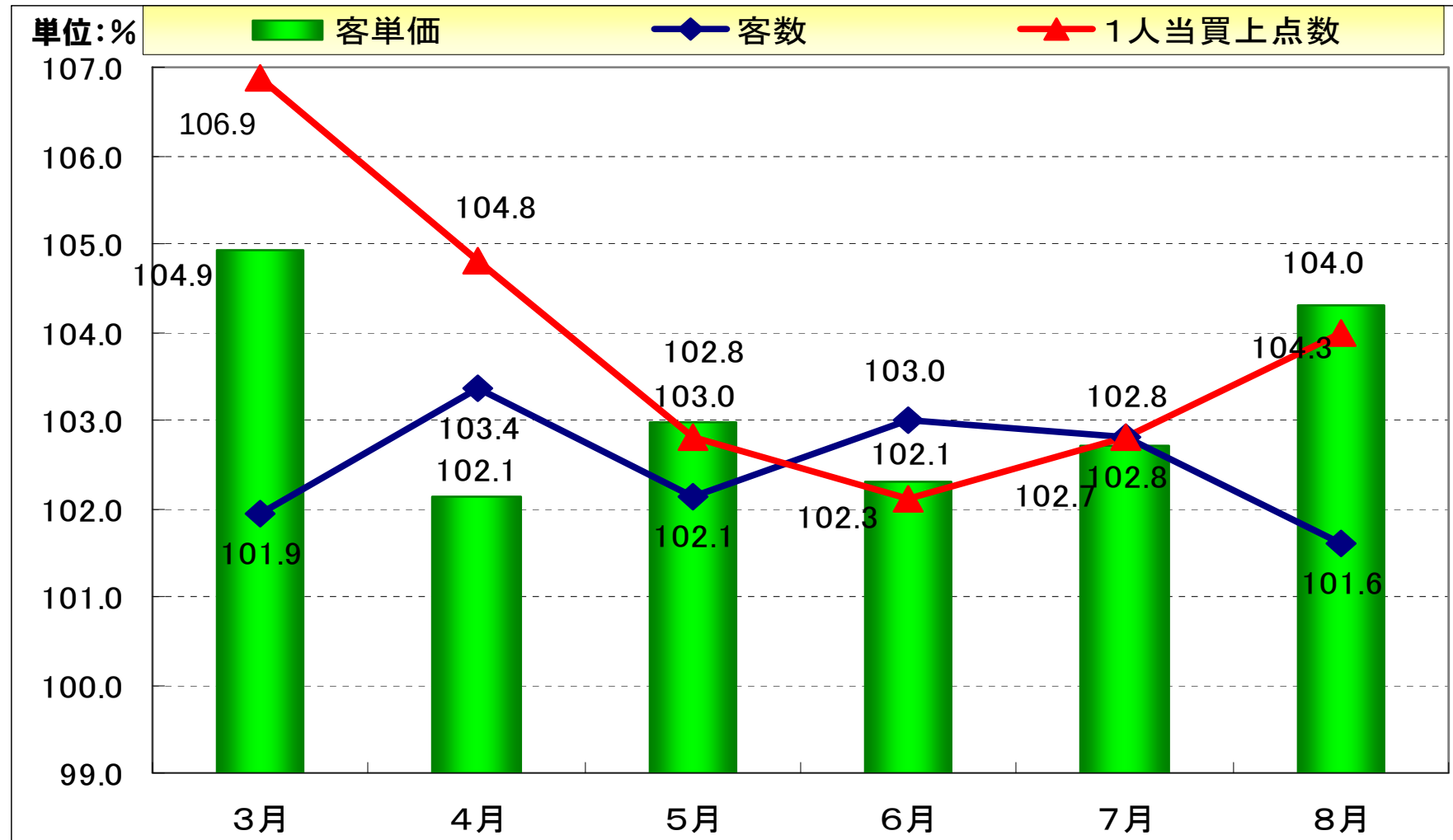
■ 既存店売上高推移



※全国は日本チェーンストア協会の店舗調整後(既存店ベース)を参照

全国に比べ、年間を通して既存店の売上が好調に推移

■ 既存店売上高分析



客数・客単価・1人当買上点数が全ての月度を通して昨年を超えた

2013年2月期第2四半期 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(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年上半期活性化実施店舗

8店舗を実施

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

「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

スイーツ・デザートコーナーの構築

フローズンコーナーの拡大



デリカゾーン拡大



フローズン拡大



簡便食材の拡販





■ 既存店活性化(ザ・ビッグ業態)



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

■ 商品力強化の取り組み … プライベートブランド「トップバリュ」



トップバリュの品揃えと充実

上半期TV構成比実績 … **13.5%**



成長カテゴリーへの売場配分見直し



生鮮トップバリュの売り込み強化



■ 商品力強化の取り組み … 地域「トップバリュ」



- 地域TV開発担当による、北海道発トップバリュの開発
- 生鮮4GのTV品揃え拡大(54アイテム)
- 2012年地域TV販売実績(北海道イオンG計)1,527百万円



WAON 稼動状況

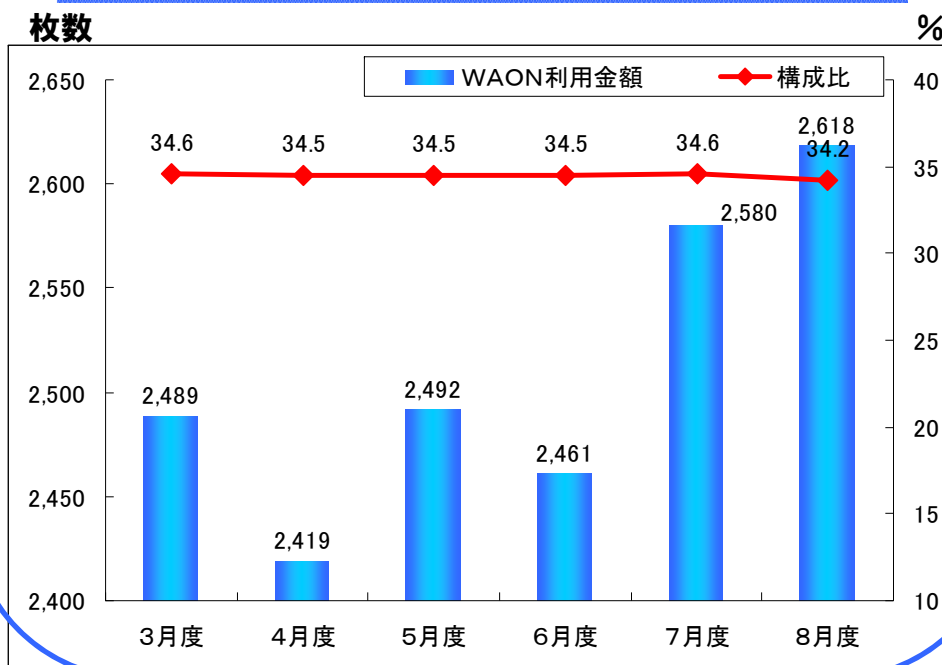


2013年度上期実績

WAONカード利用率

上半期累計 **34.5%**

累計獲得枚数 **21万枚**を突破



2011年7月 イオン(株)と北海道との
包括連携協定締結を記念し
「ほっかいどう遺産WAON」を発売!



「ほっかいどう遺産WAON」は
販売枚数 **10万枚**を突破!
寄贈先である「北海道遺産協議会」
への2012年度分寄付金総額
8,192,259円

WAON 稼動状況



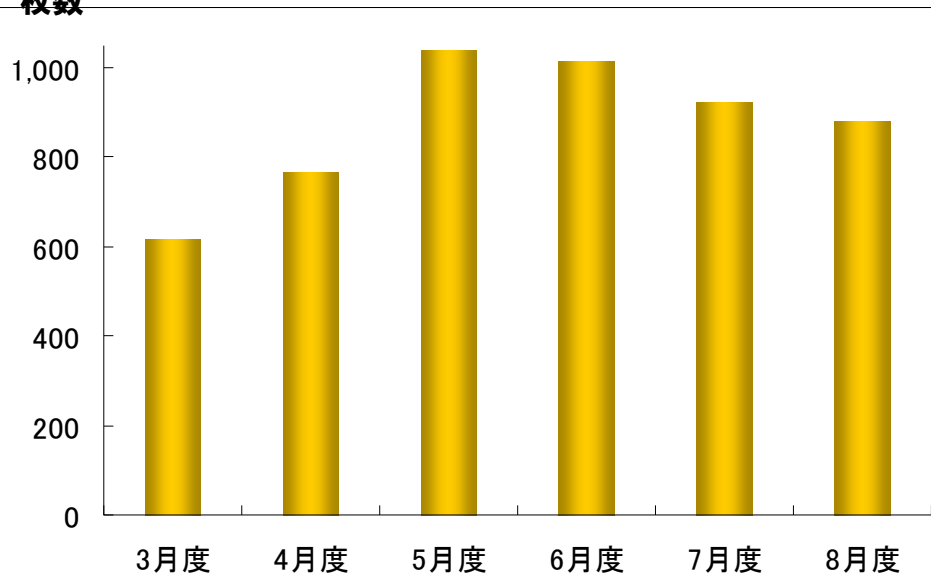
2013年度上半期実績

WAONカード獲得枚数1万枚の内

G・GWAON上半期獲得枚数

5千枚 構成比50%

枚数





植樹活動の推進

イオン環境財団「イオンの森づくり」
北海道鹉川植樹祭【第2回】6/22



約500名にて、5,000本
(累計10,000本)を植樹

ジャカルタ植樹



8月25日
沼地へマングローブ
2万4千本を植樹
(累計 約63,000本)





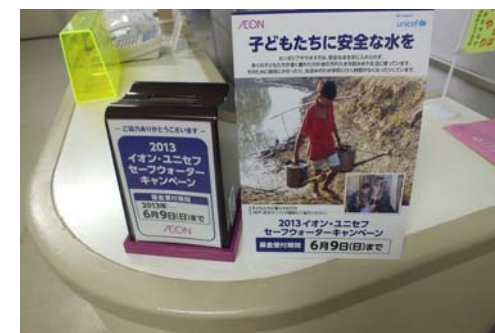
社会貢献活動の推進

札幌市へのレジ袋収益金贈呈



2012年2月1日～
2013年2月28日販売分
4,544,631円を贈呈

ボランティア・募金活動の推進



その他社会貢献活動の一例

- イオンデーの実施
毎月11日は「環境」と「地域還元」をテーマに
全従業員が地域への社会貢献を行う日
- イエローレシートキャンペーン
- クリーン＆グリーン活動
- 買物袋持参運動
- 「北海道遺産WAON」の拡販
北海道遺産協議会へ売上の0.1%を寄付

2014年2月期下半期 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**」

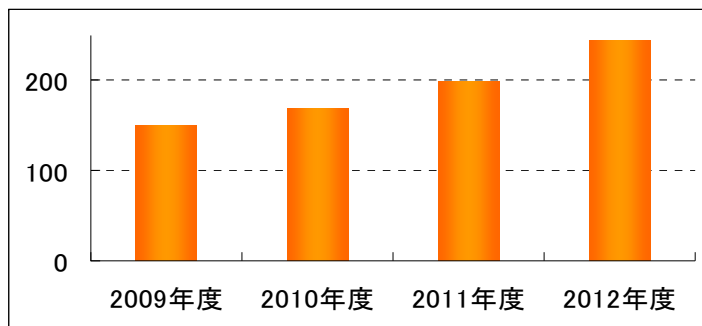
■ 成長戦略 新規出店

2013年10月現在

ザ・ビッグ 12店舗

〃 エクスプレス 5店舗

●DS事業 売上推移(単位:億円)



ザ・ビッグ 岩見沢店
ザ・ビッグ 江別店
ザ・ビッグ 西岡店
ザ・ビッグ 石山店
ザ・ビッグ 豊平店
ザ・ビッグ 東雁来店

ザ・ビッグEX 平岸店
ザ・ビッグEX 栄町店
ザ・ビッグEX モエレ店
ザ・ビッグEX 白石中央店
ザ・ビッグEX 前田店

2010年より
北海道内の店舗展開
をスタート!

2012年
道北圏(士別・旭川地区)
進出

2011年
道東圏(釧路地区) 進出

ザ・ビッグ 士別店
ザ・ビッグ 宮前通店

ザ・ビッグ 川北店
ザ・ビッグ 文苑店
ザ・ビッグ 春採店
ザ・ビッグ 鳥取大通店

10/4オープン

店舗活性化の継続実施

下期実施店舗

9 月 新花園店(9/12実施済み)

11月 厚別東店(予定)

デリカゾーン拡大

ニーズに合わせた商品構成の変化

フローズン売場の拡大



簡単・便利の追求と作らない化
(家事軽減)への対応

エリア特性に合わせた地域商材の導入

I. 「収益力」の向上

売上対策

1. 重点商品の拡販

⇒52MDによる旬・季節商品の拡販

2. 品切れ対策

⇒機会ロスの削減

3. ピークタイム対策

⇒ピーク時間に合わせたオペレーション
の構築

I. 「収益力」の向上

荒利対策

1. 値入率の改善

⇒ トップバリュ構成比UP
デリカゾーン強化

2. 在庫の削減

⇒ 売上の拡大と、適正仕入れによる
回転日数の向上

3. 売変の削減

⇒ 売上の拡大と、PDCAの精度向上

Ⅱ. 「店舗管理レベル」の向上

- ① KMC100の取り組み強化
社内監査による、経営品質の向上
- ② クリンリネス100の取り組み
店舗管理レベル向上の活動
- ③ あいさつの徹底
明るい職場作りと社内風土作り
- ④ マイストア委員会の継続実施
店舗主導による、カイゼン活動の要

営業戦略

- プロジェクト・インパクトの推進
- マーケット変化への即応
 - ・大都市シフト・シニアシフト・デジタルシフト
- 収益力の向上

人事戦略

- 人事制度改革
- 教育体制強化(人材の育成)
- 人的効率の向上
- リスク管理の徹底

商品戦略

- イオン北海道との共同仕入
- トップバリュ・ファースト推進
- マス商品づくり
- 店内作業の削減

基盤固め から 成長軌道へ

IT・物流戦略

- 管理会計システムの再構築
- 商品分析システムの整備・活用
- POS・サーバー等への新規投資
- 自社物流⇒イオン物流への統合

開発戦略

- 道央圏を主体とした出店強化
- 新店・活性化店舗の投資削減
- テナント空床率の削減
- 地代家賃減額

財務戦略

- 低コストの安定資金調達
- グループシステムの活用・導入
- 固定資産管理の体制強化
- 遊休資産処理の検討・提案

■ 2014年2月期 業績見通し

単位:百万円/%	14年2月期 第2四半期実績	通期予想	参考数値 13年2月期実績
営 業 収 益	44,520	88,000	90,704
営 業 利 益	412	1,400	916
経 常 利 益	427	1,300	971
当 期 純 利 益	137	300	210
1 株 当 た り 当 期 純 利 益 (円)	20.10	43.89	30.87

※2014年2月期は、前期が13ヶ月の変則決算のため、前期との対比をしておりません。

【 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。