

証券コード：7465



マックスバリュ北海道株式会社

2015年2月期 決算説明会

期間：2014年3月1日～2015年2月28日

2015年4月10日

CONTENTS

- 1 , 会社概要**
 - ・ 店舗展開エリア
- 2 , 2015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 , 2015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 , 2015年2月期の取組み**
 - ・ 既存店活性化
 - ・ 商品力強化の取組み
 - ・ 電子マネー「WAON」の推進
 - ・ 顧客満足向上の取組み
 - ・ 組織活性化の取組み
- 5 , 2016年2月期の取組み**
 - ・ 2016年2月期重点施策
 - ・ 2016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	966億58百万円
従業員	社員769名・パート従業員3,146名 (パート従業員8H換算)
株主数	3,459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

(2015年2月末現在)

- ・札幌市は毎年人口が増加 約**194万人**(2015年2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	3店舗
フードセンター	1店舗
札幌フードセンター	4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
その他	1店舗



決算概要

単位：百万円 / %	2014年 2月期	2015年 2月期 公表値	実績	
				前年同期比
営業収益	90,439	92,000	96,658	106.9%
営業総利益	21,232		22,254	104.8%
販売費及一般管理費	19,921		20,743	104.1%
営業利益	1,311	1,400	1,510	115.2%
営業利益率	1.5%		1.6%	
経常利益	1,371	1,400	1,595	116.4%
経常利益率	1.5%		1.7%	
当期純利益	378	400	428	113.2%
当期純利益率	0.4%		0.4%	

貸借対照表（BS）の状況

単位：百万円 / %

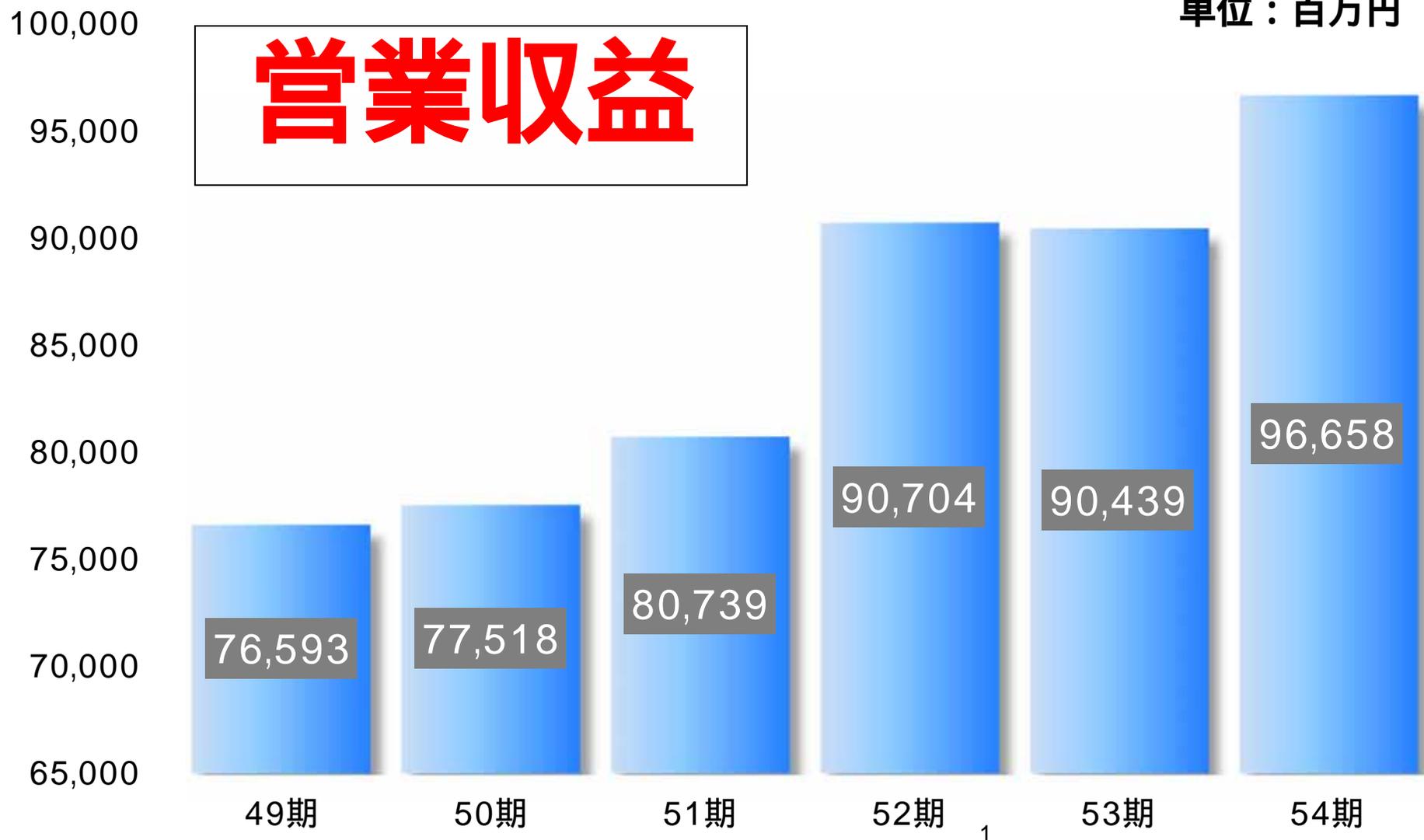
	2014年2月期末		2015年2月期末		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	7,379	29.3	9,720	35.8	2,340
固定資産	17,772	70.7	17,419	64.2	352
資産合計	25,152	100.0	27,140	100.0	1,987
流動負債	13,587	54.0	16,738	61.7	3,151
固定負債	4,429	17.6	2,854	10.5	1,575
負債合計	18,016	71.6	19,593	72.2	1,576
純資産合計	7,136	28.4	7,547	27.8	411
負債・純資産合計	25,152	100.0	27,140	100.0	1,987

主要財務指標の推移

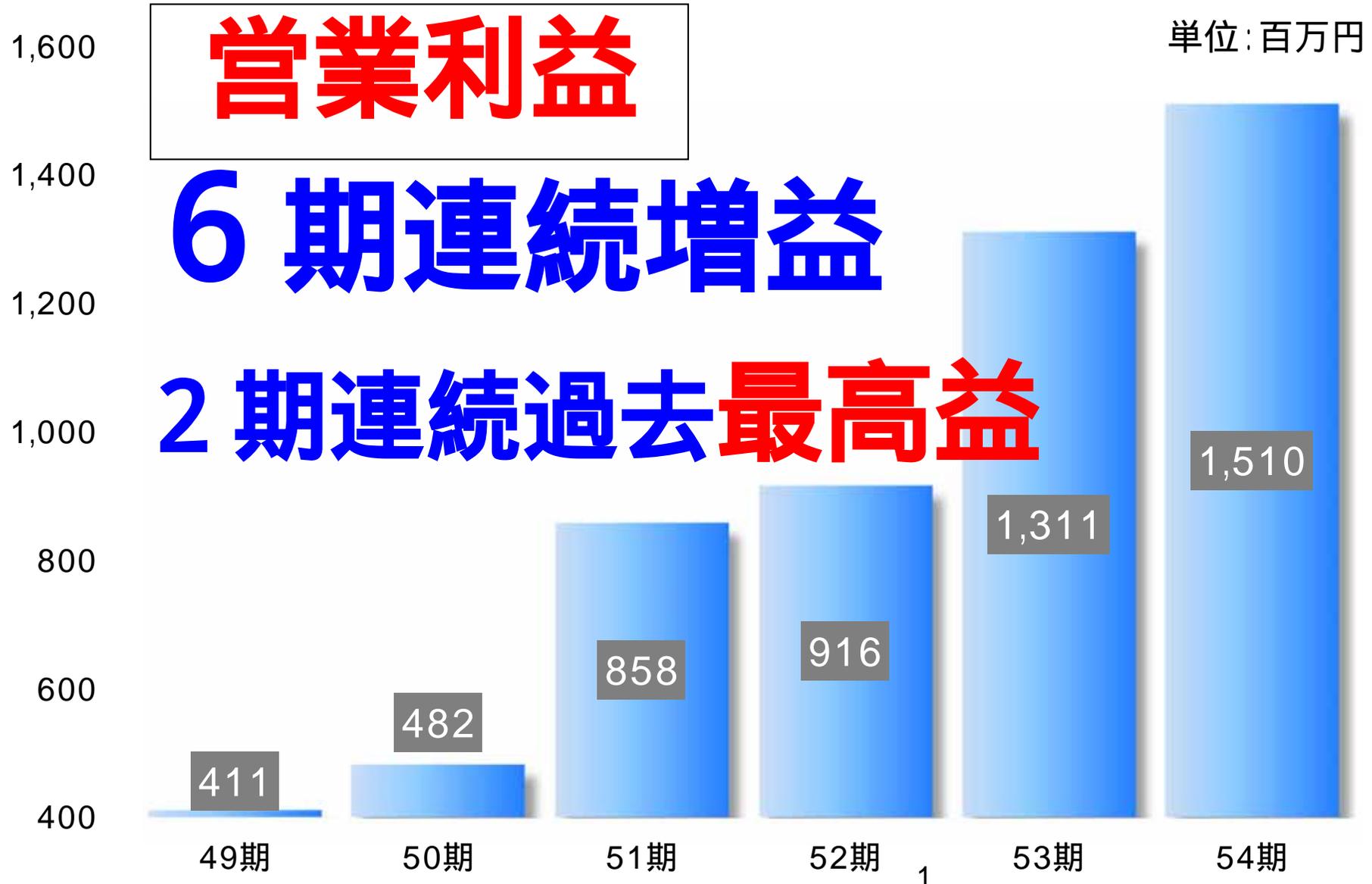
	2013年2月期	2014年2月期	2015年2月期
総資産経常利益率	3.9	5.3	↗ 6.1
総資産当期純利益率	0.8	1.5	↗ 1.6
自己資本経常利益率	14.6	19.8	↗ 21.8
自己資本当期純利益率	3.1	5.5	↗ 5.9
総資本回転率	3.6	3.5	↗ 3.7
売上高売上総利益率	22.7	22.3	↘ 21.9
売上高営業利益率	1.0	1.5	↗ 1.6
売上高経常利益率	1.1	1.5	↗ 1.7
自己資本比率（新株予約権除く）	25.2	28.3	↘ 27.7

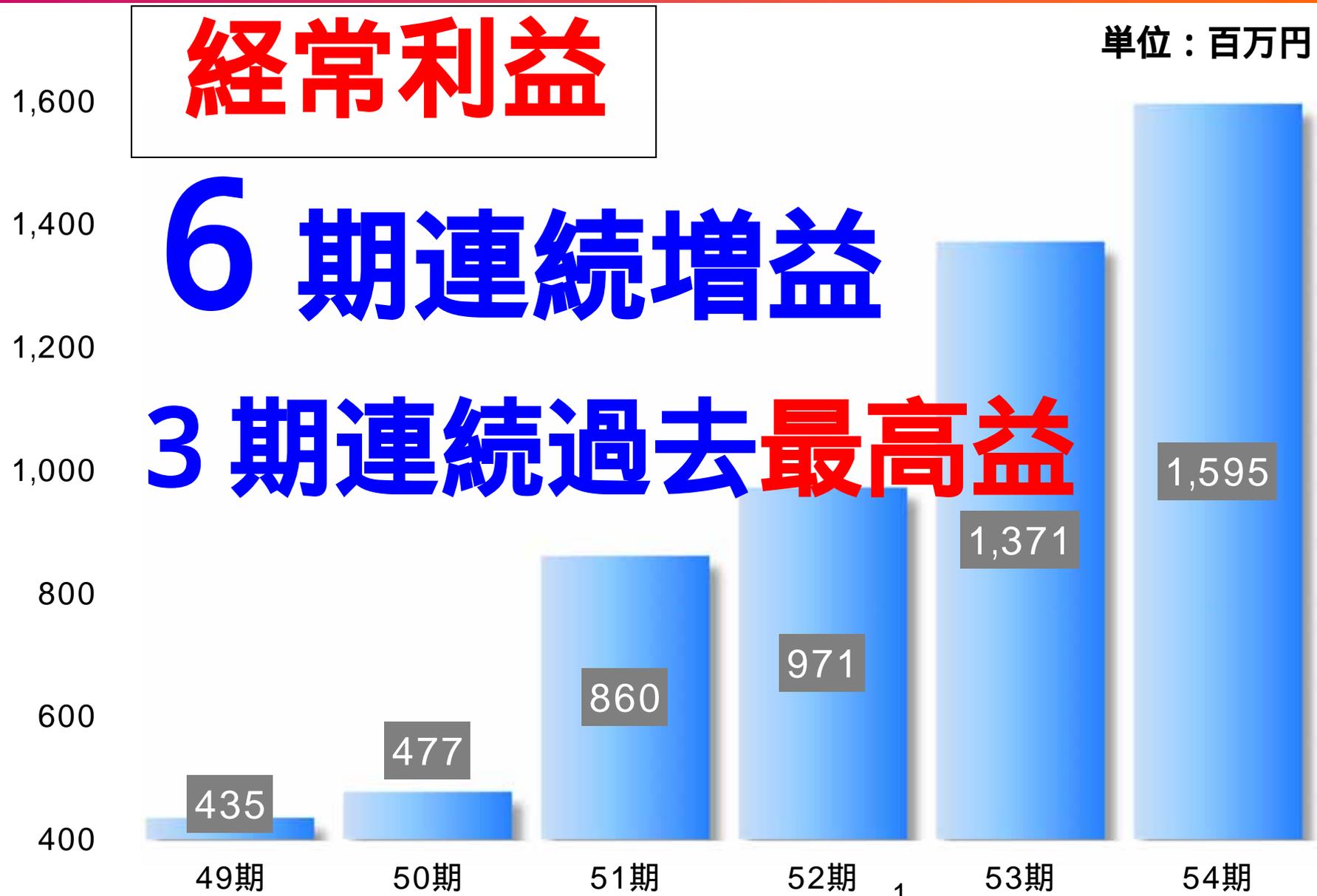
主要財務指標の推移：営業収益

単位：百万円

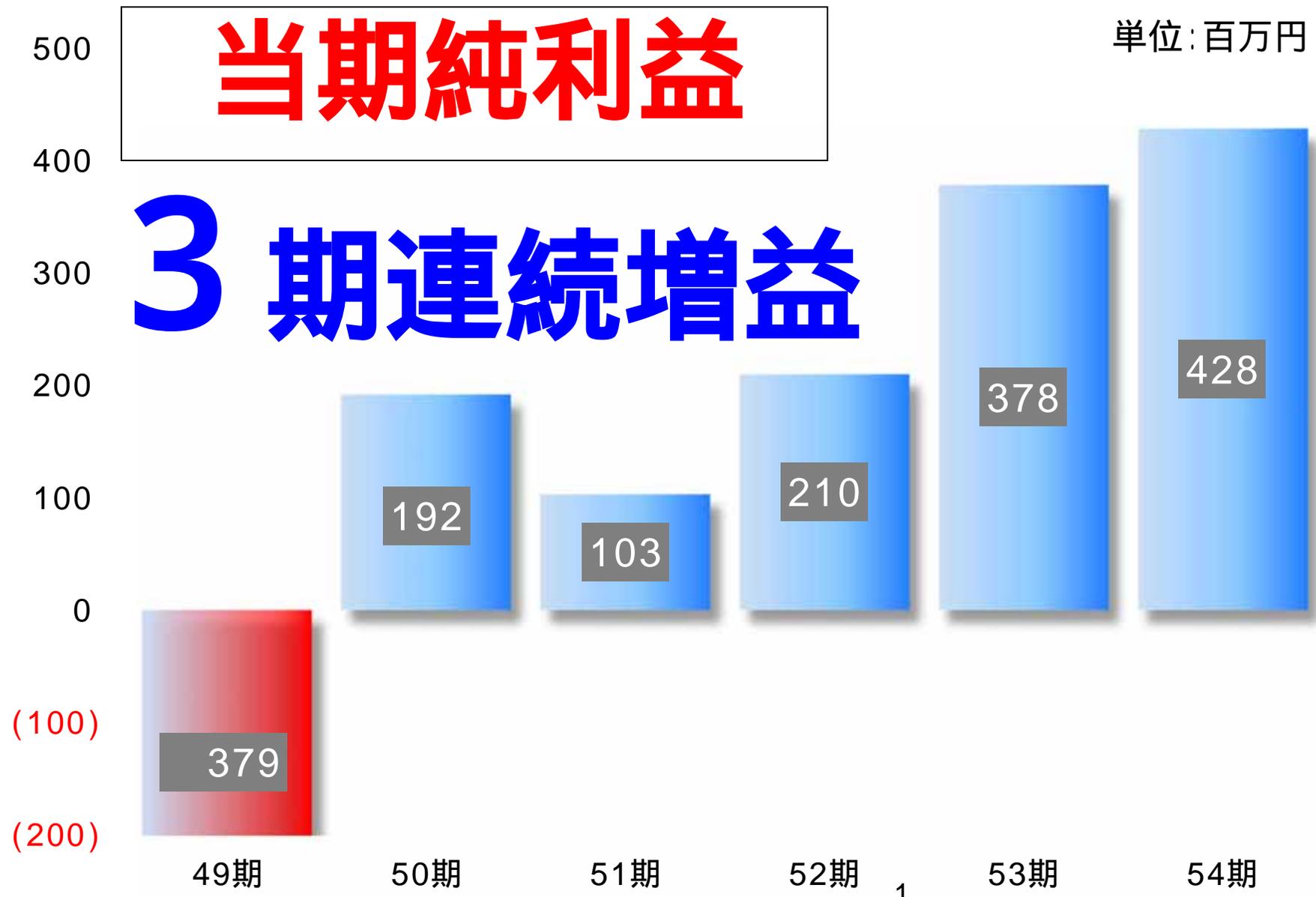


主要財務指標の推移：営業利益





主要財務指標の推移：当期純利益



2015年2月期 概況

ベストローカルを目指し

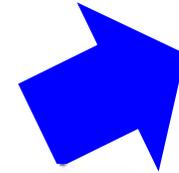
**「地域密着経営」
に徹する**

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」

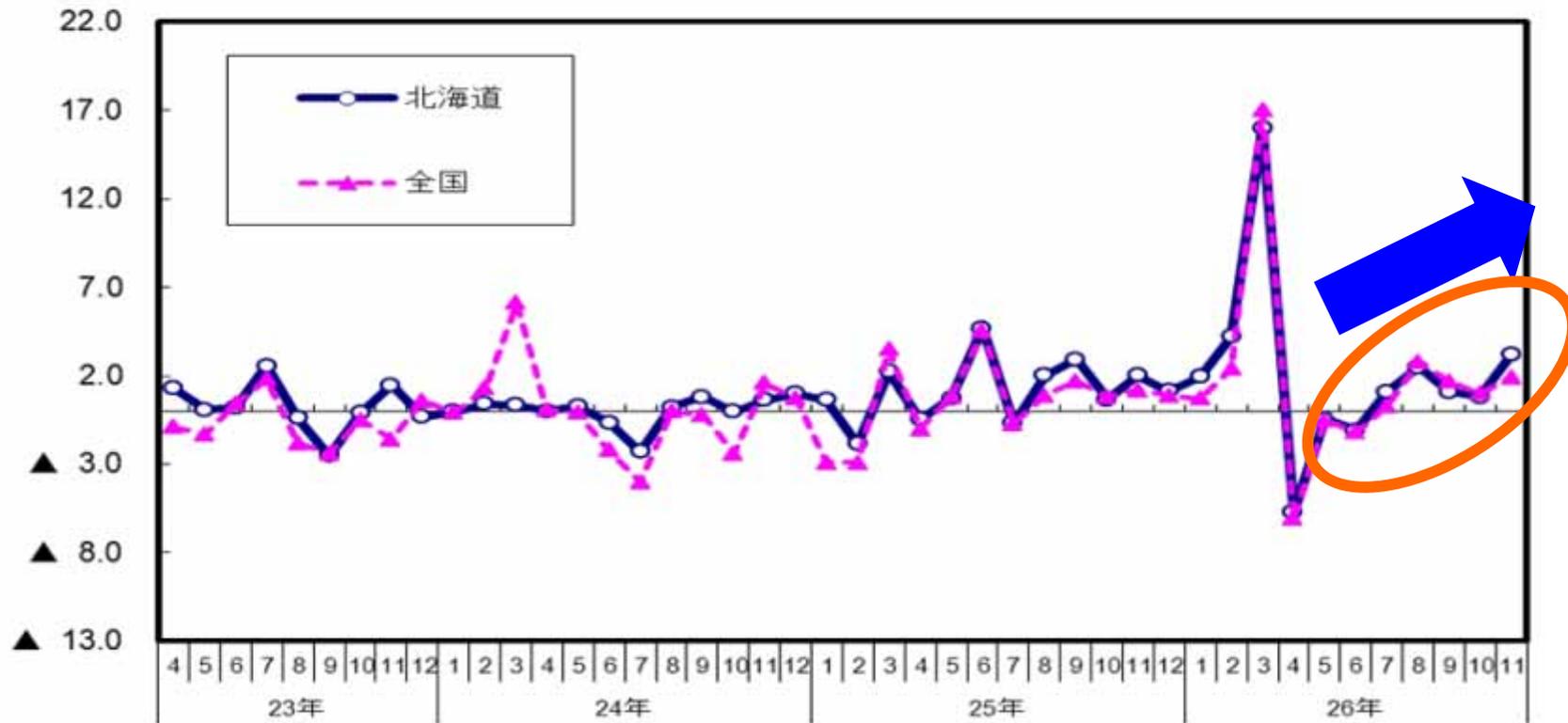
北海道経済の動向：大型小売店販売額

個人消費

緩やかに回復しつつある



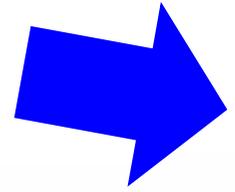
〔大型小売店販売額(前年比)〕



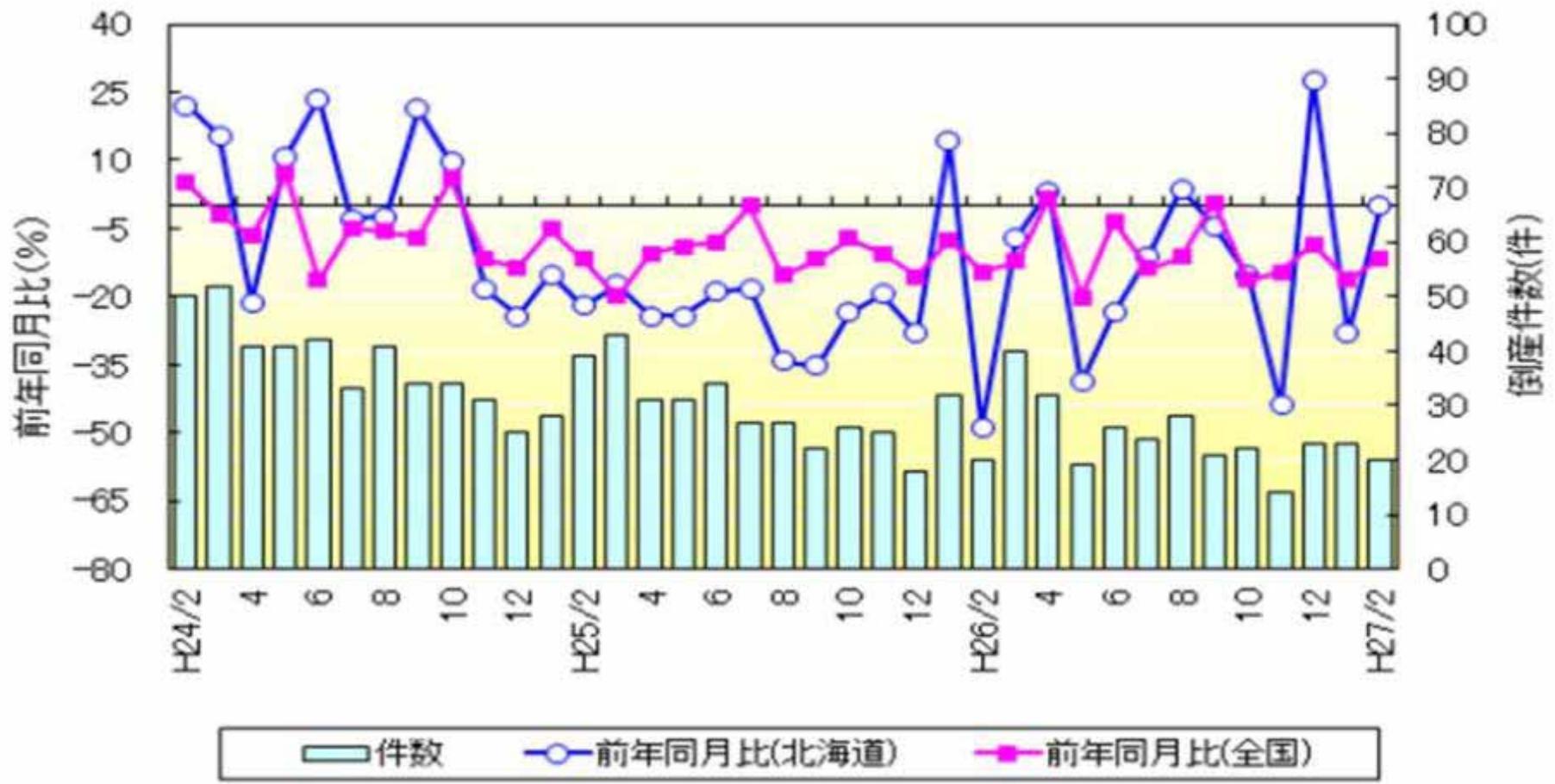
【出所】経済産業省、北海道経済産業局他2社

倒産件数

ゆるやかに減少



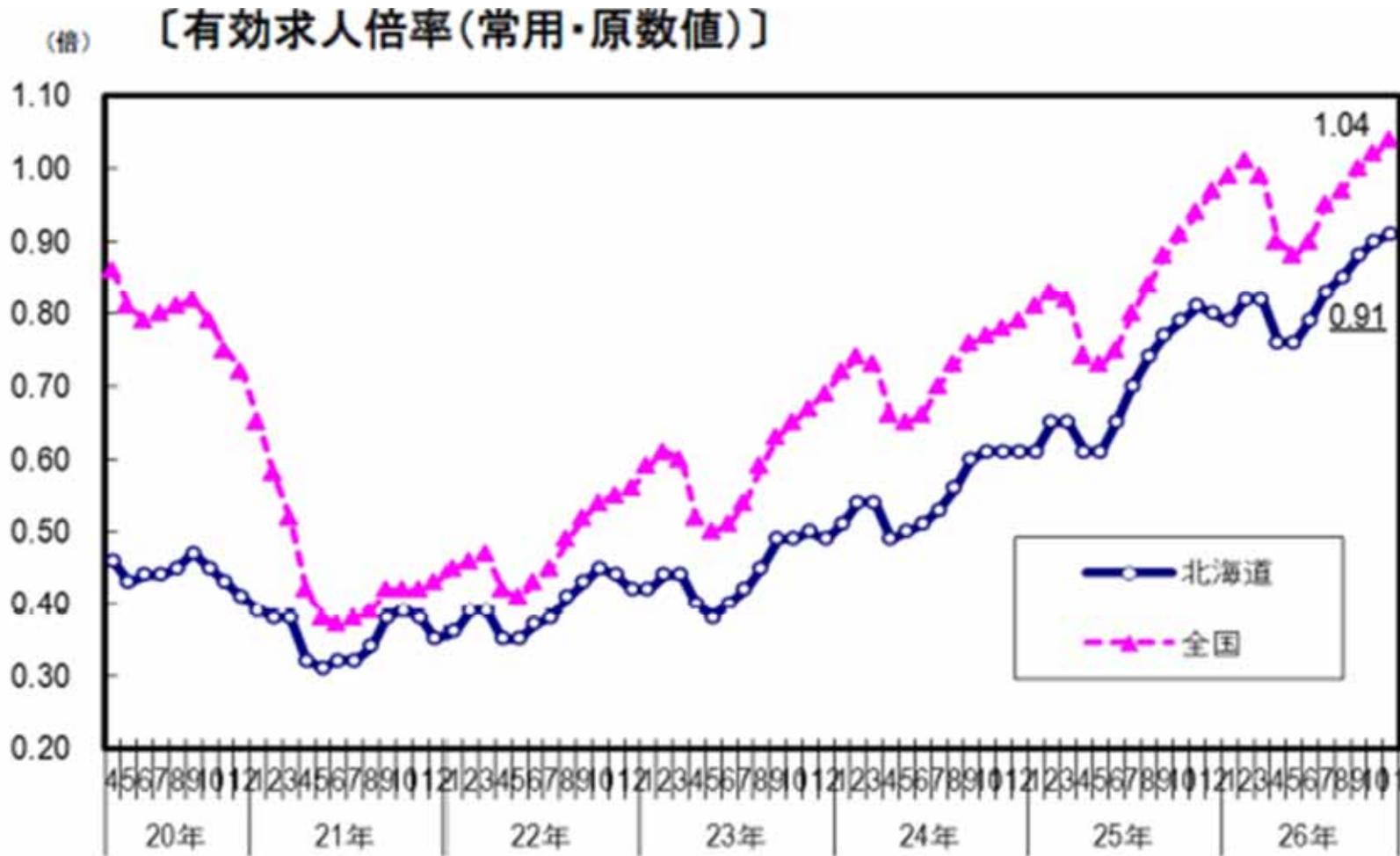
企業倒産件数推移



(資料:(株)東京商工リサーチ)

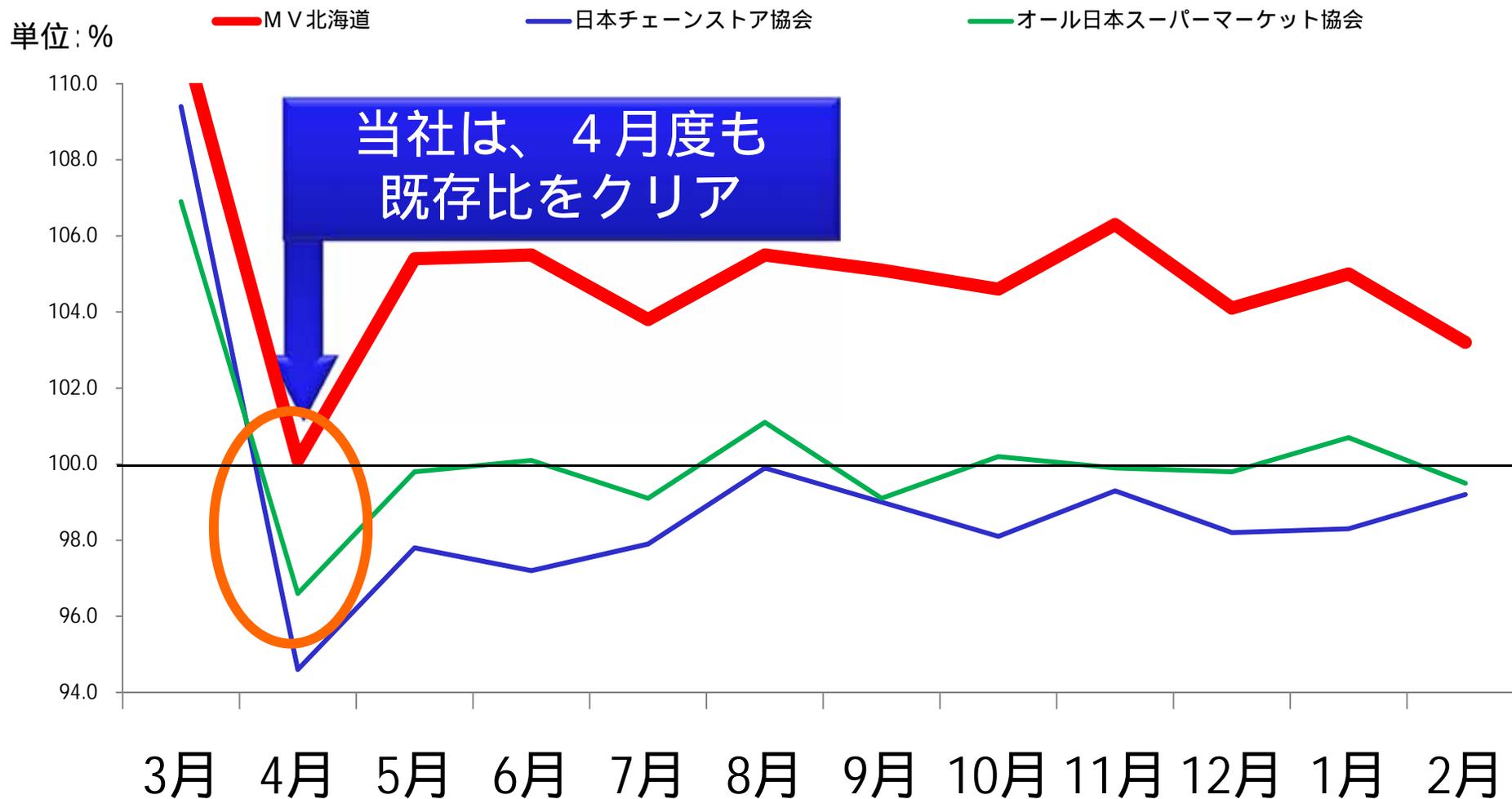
雇用情勢

改善の動きが強まっている



【出所】厚生労働省

当社の既存店売上高推移と全国の比較

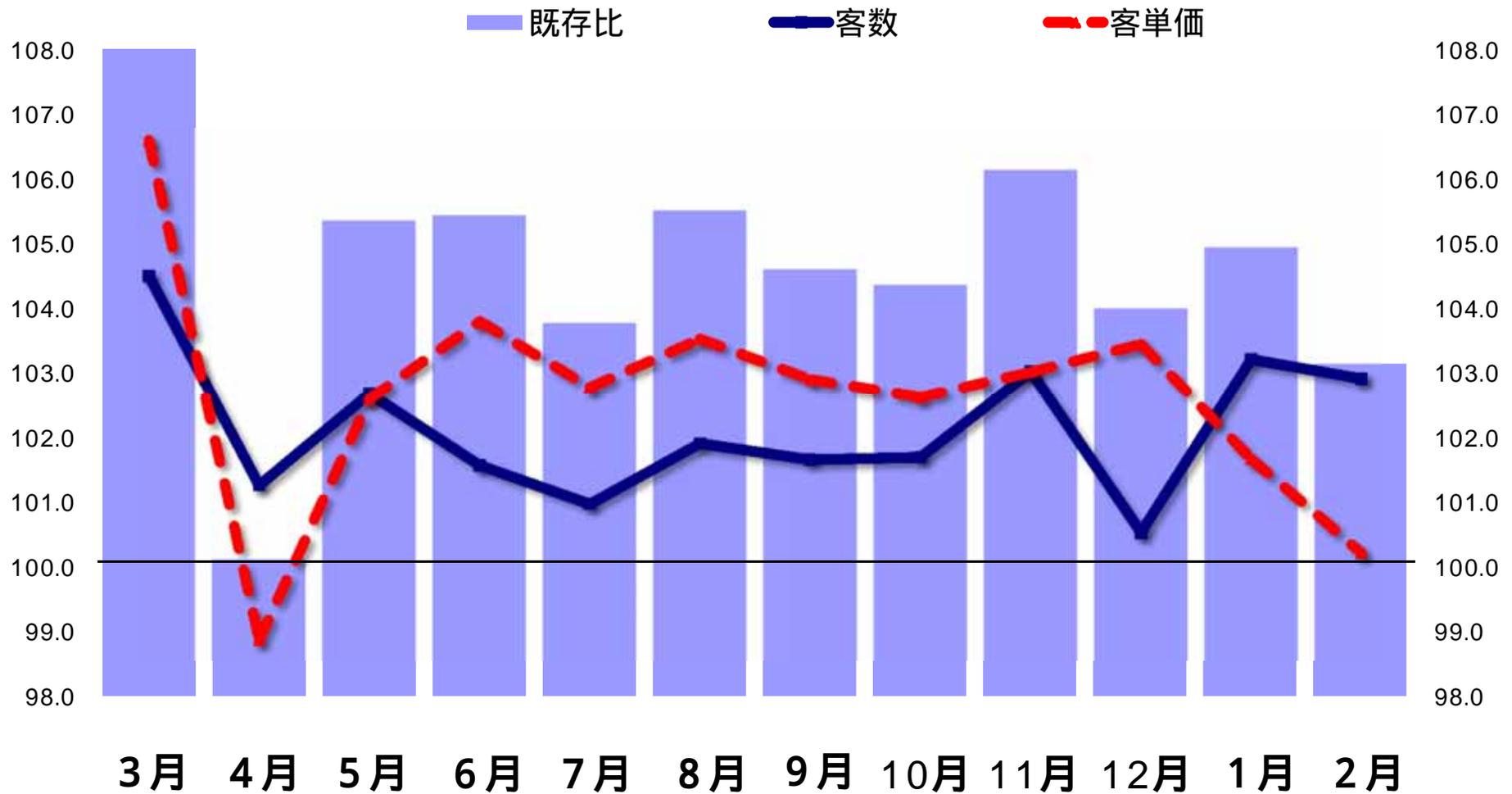


1: 日本チェーンストア協会、オール日本スーパーマーケット協会の店舗調整後(既存店ベース)を参照

増税後も既存店の売上が好調に推移

既存店売上高分析

単位：%



客数・客単価が好調に推移

北海道内競合企業概況

2013年度 北海道内スーパーストア売上高ランキング

NO	法人名	売上高	伸率
1	(生協)コープさっぽろ	272,287	3.4
2	イオン北海道(株)	172,638	2.6
3	(株)ラルズ	114,234	1.2
4	マックスバリュ北海道(株) 1	90,439	-
5	(株)ホクレン商事	69,867	11.9
6	(株)道北アークス	47,667	0.3
7	(株)東光ストア	46,728	1.5
8	(株)福原	45,464	0.5
9	北雄ラッキー(株)	44,022	0.5
10	(株)ダイイチ	30,398	2.6

1: 前期が13ヶ月変則決算のため、伸率は記載していません

出展: 帝国データバンク2013年度 北海道内スーパーストア売上高ランキング (単位: 百万円 / %)

Copyright © 2015 Maxvalu Hokkaido All Rights Reserved.

北海道内の小売業
上位10社の売上高は
約9,337億円

グループ別では、

- 1位. イオンG : 3,100億円 1
- 2位. アークスG : 2,957億円 2
- 3位. コープG : 2,850億円 3

となり3グループの寡占化が進行
新たな勢力として、ダイイチ + IY が台頭

- 1: MV北海道、イオン北海道、ダイエー、いちまる
- 2: 道内に本社を置く、7社の合計
- 3: コープさっぽろ、魚長

2015年2月期振返り自社の状況



	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
改装店数	13	6	10	10	14
業態転換店数	5	6	5	0	0

2015年2月期の取組み

ベストローカルを目指し

**「地域密着経営」
に徹する**

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」

2014年度活性化実施店舗... 14店舗を実施

〔大型活性化店舗〕

3月：北野店 4月：堀川店 5月：共和店
6月：倶知安店・上江別店 8月：石川店・月寒中央店
9月：菊水店 10月：ザ・ビッグ岩見沢店
12月：マックスバリュ・エクスプレス新道店

商圈ニーズに合わせた最新の店舗レイアウトへ変更 これまでの 店舗活性化実績

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度
改装	13店舗	6店舗	10店舗	10店舗
業態転換	5店舗	6店舗	5店舗	

既存店活性化【マックスバリュ業態】



デリカの売場拡大



簡便野菜売場のコーナー化



ミートデリの開

既存マックスバリュ活性化：13店舗実施
デリカゾーンの構築を軸に売場変更

既存店活性化【ザ・ビッグ業態】



デリカの売り込み強化



フローズン拡大

既存ビッグ活性化：ザ・ビッグ岩見沢店の改装
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 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 デリカゾーンの構築

ミートデリ売場の拡大



ファストフィッシュ売場の拡大



カットフルーツ売場の拡大



「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 お客様目線での商品開発

商品試食会【月1回実施】



ヒット商品の開発へ



北海道うまいっしょ弁当



管理栄養士監修 彩り弁当

年代別の女性従業員・管理栄養士モニターへの試食会開催

商品力強化の取り組み 節約志向に対応する商品展開

イオンのブランド「トップバリュ」の価格据え置きと継続強化展開



節約志向に対応する企画催事を展開強化し、買上点数を増大

商品力強化の取り組み 節約志向に対応する商品展開

「今週のおすすめ品」販売強化



「安い値！」商品拡充



節約志向に対応する企画催事を展開強化し、買上点数を増大

商品力強化の取り組み 節約志向に対応する商品展開

曜日市の強化

火曜日

85円均一祭

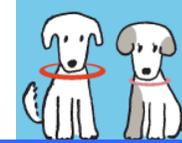


節約志向に対応する企画催事を展開強化し、買上点数を増大

電子マネー「WAON」の状況

WAON

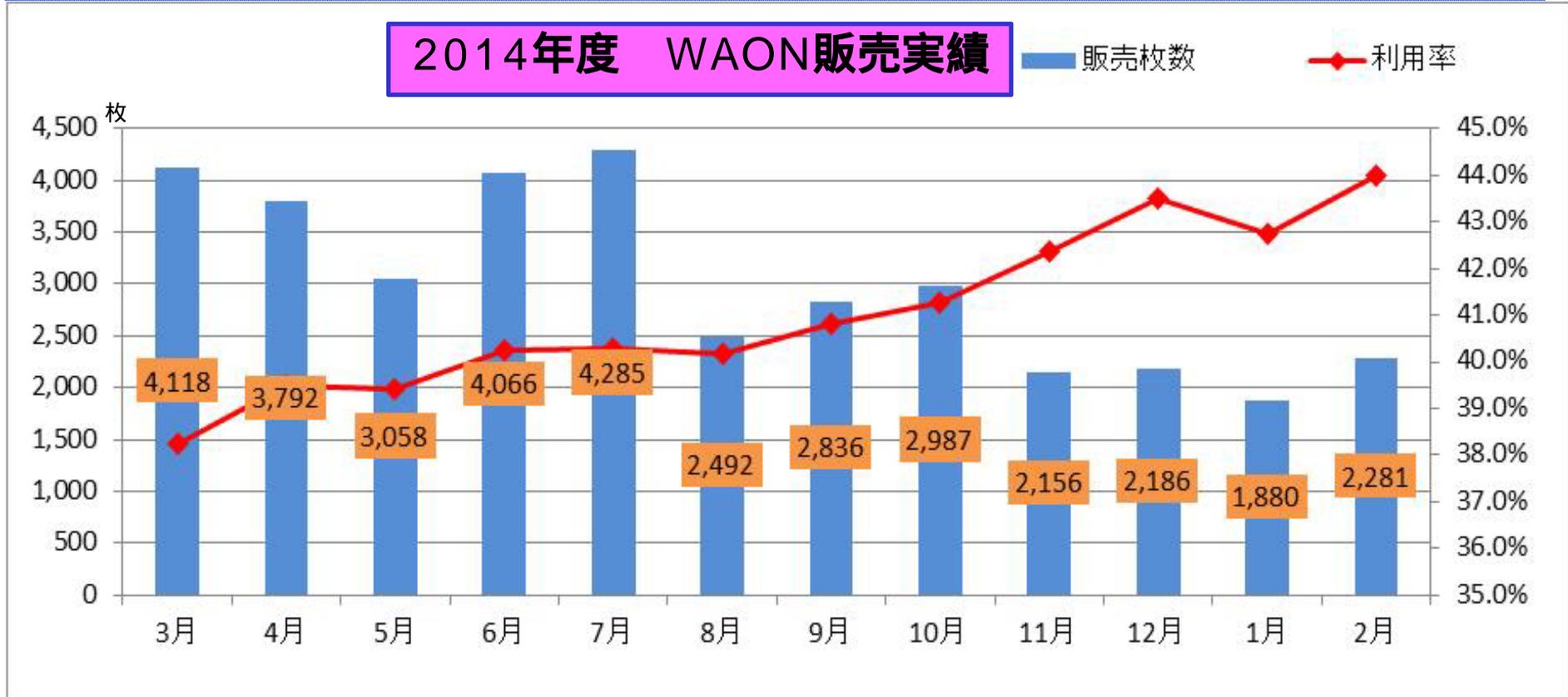
稼動状況



2014年度実績

WAONカード利用率 2015年2月度実績 **44.0%**

累計販売枚数 **25万枚**を突破 (2015/5/11 18万枚 25万枚に修正いたしました)



電子マネー「WAON」の状況

ご当地WAONの拡大



北海道遺産の保全活動に活用するため
約200万円を北海道遺産協議会に寄付

函館市とイオンとの協働のまちづくりに
関する協定締結の第一弾として
「はこだてWAON」を発行

各店舗でのWAONカード売込み



顧客満足向上の取り組み

接客・クリンリネスの取り組み



組織活性化の取り組み:教育機会の拡大

各階層別のセミナー教育・講習を実施



教育を通じた個人のスキルアップと
組織体制の基盤固め

組織活性化の取り組み:マイストア委員会の取組み強化



店舗従業員の改善活動の報告会開催

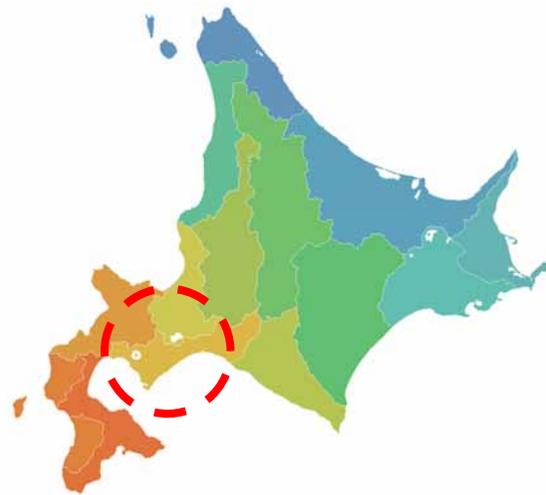
2016年2月期の取組み

ベストローカルを目指し

「**地域密着経営**」
に徹する

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」

出店戦略



今夏
苫小牧地区に
2店舗出店
予定

既存店の活性化

〔活性化店舗〕

3月：滝川店 4月：北32条店 5月以降 10店舗舗改装予定

12店舗の既存店活性化を計画
店舗レイアウトを見直し、商圈ニーズにマッチした品揃えに変更



地域商品の発掘



地域行事・社会行事 への対応の徹底



商品本位の改革推進

デリカゾーンの再構築



健康商品の品揃え強化



季節・産地等の特徴
ある商品開発



営業力の強化

接客向上の取組み



クリンリネス強化



人材の育成

生鮮部門の実務教育



改善活動の継続実施



社内の風通し改善



2016年2月期 業績見通し

単位:百万円/%	2015年 2月期実績	通期予想	対前年 通期比
営業収益	96,658	100,000	103.5
営業利益	1,510	1,550	102.6
経常利益	1,595	1,600	100.3
当期純利益	428	450	105.0
1株当たり 当期純利益(円)	62.64	65.77	

ダイエーとの基本合意文書締結について

< 分割の目的 >

北海道におけるSM事業の一層の強化

イオングループによる北海道シェアNo.1を目指す
事業基盤の確立

< 分割の要旨 >

日	程：基本合意締結	2015年4月9日
	分割予定日	2015年9月1日（予定）

分割の方式：吸収分割

承継店舗：札幌円山店、柏木店、深堀店、
弁天店、万代店、富川店、八雲店

【 I R に関するお問い合わせ先 】



経営企画部

: 0 1 1 - 6 3 1 - 5 1 9 2

<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たっては、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。