

証券コード: 7465

マックスバリュ北海道株式会社

2016年2月期 決算説明会

〈期間: 2015年3月1日～2016年2月29日〉

2016年4月14日

- 1, 会社概要
- 2, 2015年度の業績
- 3, 2015年度の概況
- 4, 2015年度の取り組み
- 5, 2016年度の取り組み

1, 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	11億76百万円
営業収益	1,097億24百万円
従業員	社員1,030名・パート従業員3,749名 (パート従業員8H換算)
株主数	3,587名
上場市場	(株)東京証券取引所 JASDAQ市場

北海道内**95**店舗展開

※2016年2月末現在

札幌を中心とした
道央地区をはじめ
北海道各地区に展開

2015年度は承継により、
未出店エリアの十勝地区と
希薄であった道南地区への
出店が実現



会社概要【業態別】



屋号

マックスバリュ	: 51店舗
マックスバリュエクスプレス	: 3店舗
その他屋号	: 24店舗

展開地域

札幌市では、地下鉄沿線や住宅密集地を中心に、郊外のエリアでは、道内の主要市町村に展開



屋号

ザ・ビッグ	: 12店舗
ザ・ビッグエクスプレス	: 5店舗

展開地域

札幌市を中心とした道央圏に展開
道東地区の釧路エリアでドミナント展開
道北地区では主要市町村である旭川市、士別市に展開

2, 2015年度の業績

2015年度の業績【損益計算書】



単位：百万円／％	2015年 2月期	実績	
			前年同期比
営業収益	96,658	109,724	113.5%
営業総利益	22,254	25,115	112.9%
販売費及一般管理費	20,743	23,963	115.5%
営業利益	1,510	1,152	76.3%
営業利益率	1.6%	1.1%	—
経常利益	1,595	1,219	76.4%
経常利益率	1.7%	1.1%	—
当期純利益	428	523	122.1%
当期純利益率	0.4%	0.5%	—

2015年度の業績【貸借対照表】



単位：百万円／％

	2015年2月期末		2016年2月期末		増減
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	9,720	35.8	9,495	30.1	▲224
固定資産	17,419	64.2	22,102	69.9	4,682
資産合計	27,140	100.0	31,598	100.0	4,458
流動負債	16,738	61.7	17,119	54.2	380
固定負債	2,854	10.5	6,160	19.5	3,306
負債合計	19,593	72.2	23,280	73.7	3,687
純資産合計	7,547	27.8	8,318	26.3	770
負債・純資産合計	27,140	100.0	31,598	100.0	4,458

2015年度の業績【主要財務指標】



	2014年2月期	2015年2月期	2016年2月期
総資産経常利益率	5.3	6.1	4.2
総資産当期純利益率	1.5	1.6	1.8
自己資本経常利益率	19.8	21.8	15.4
自己資本当期純利益率	5.5	5.9	6.6
総資本回転率	3.5	3.7	3.7
売上高売上総利益率	22.3	21.9	21.8
売上高営業利益率	1.5	1.6	1.1
売上高経常利益率	1.5	1.7	1.1
自己資本比率（新株予約権除く）	28.3	27.7	26.2

3, 2015年度の概況

北海道経済の概況



2014年度 北海道内スーパーストア売上高

NO	法人名	売上高	伸率
1	(生協)コープさっぽろ	268,259	▲1.5
2	イオン北海道(株)	172,553	0.0
3	(株)ラルズ	114,735	0.4
4	マックスバリュ北海道(株)	96,658	6.9
5	(株)ホクレン商事	63,903	▲8.5
6	(株)道北アークス	46,995	▲1.4
7	(株)東光ストア	46,308	▲0.9
8	(株)福原	43,919	▲3.4
9	北雄ラッキー(株)	43,709	▲0.7
10	(株)ダイイチ	32,826	8.0

北海道内の小売業
上位10社の売上高は
約9,298億円

イオンG、アークスG、コープGの寡占進む
3G合計で8,534億円
上位50社売上高(1兆1,099億円)の
76.9%を占める(昨年比+0.6%)
また、ベスト10内の各社売り上げが伸び
悩む中、当社は(株)ダイイチに次ぐ伸率

イオンG: MV北海道、イオン北海道、いちまる
アークスG: 道内に本社を置く、7社の合計
コープG: コープさっぽろ、魚長

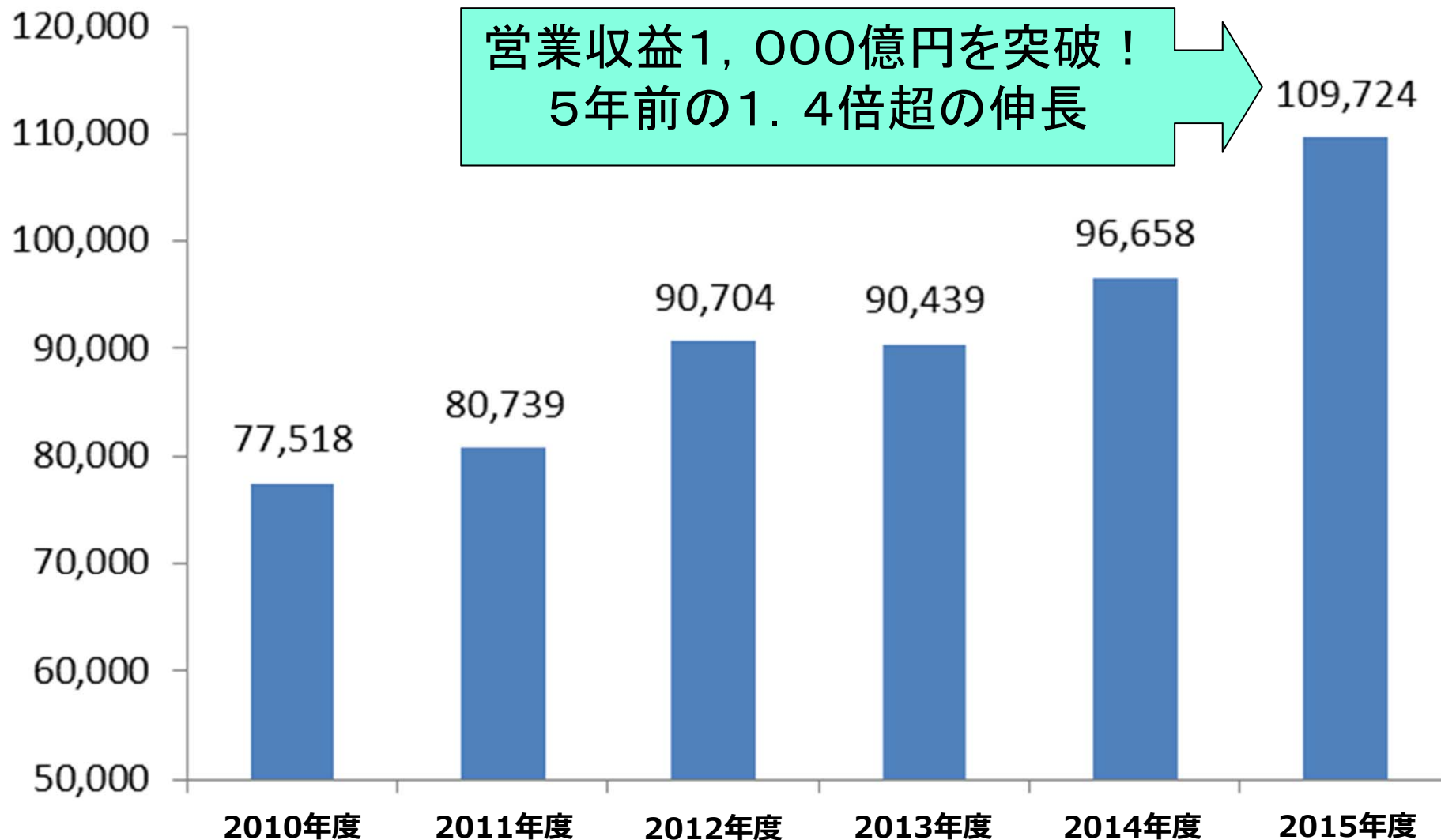
出展: 帝国データバンク2014年度 北海道内スーパーストア売上高ランキング (単位: 百万円/%)



2015年度の業績【営業収益】



単位:百万円



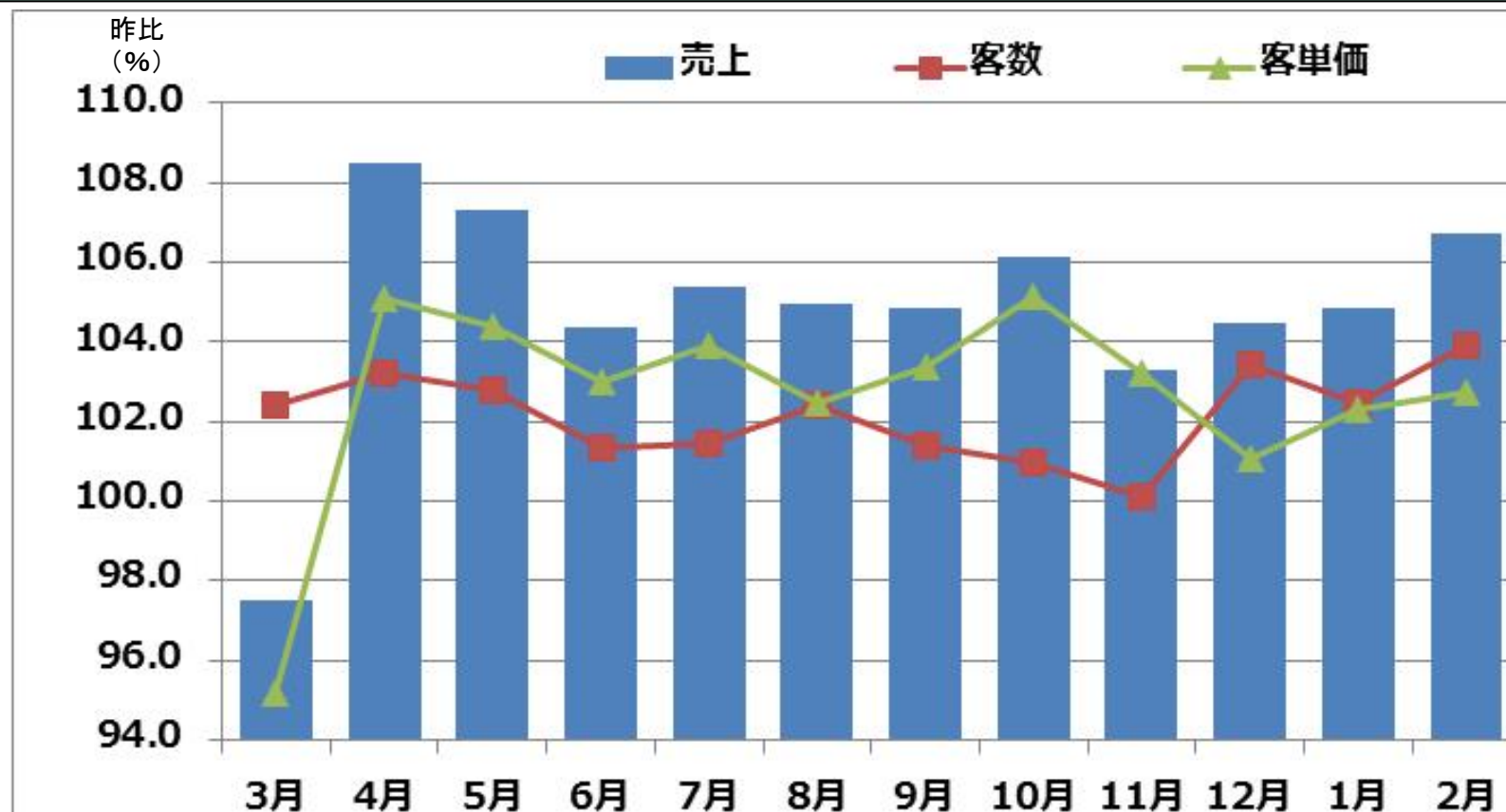
※：2012年度は、13カ月決算



2015年度の業績【既存店売上高】



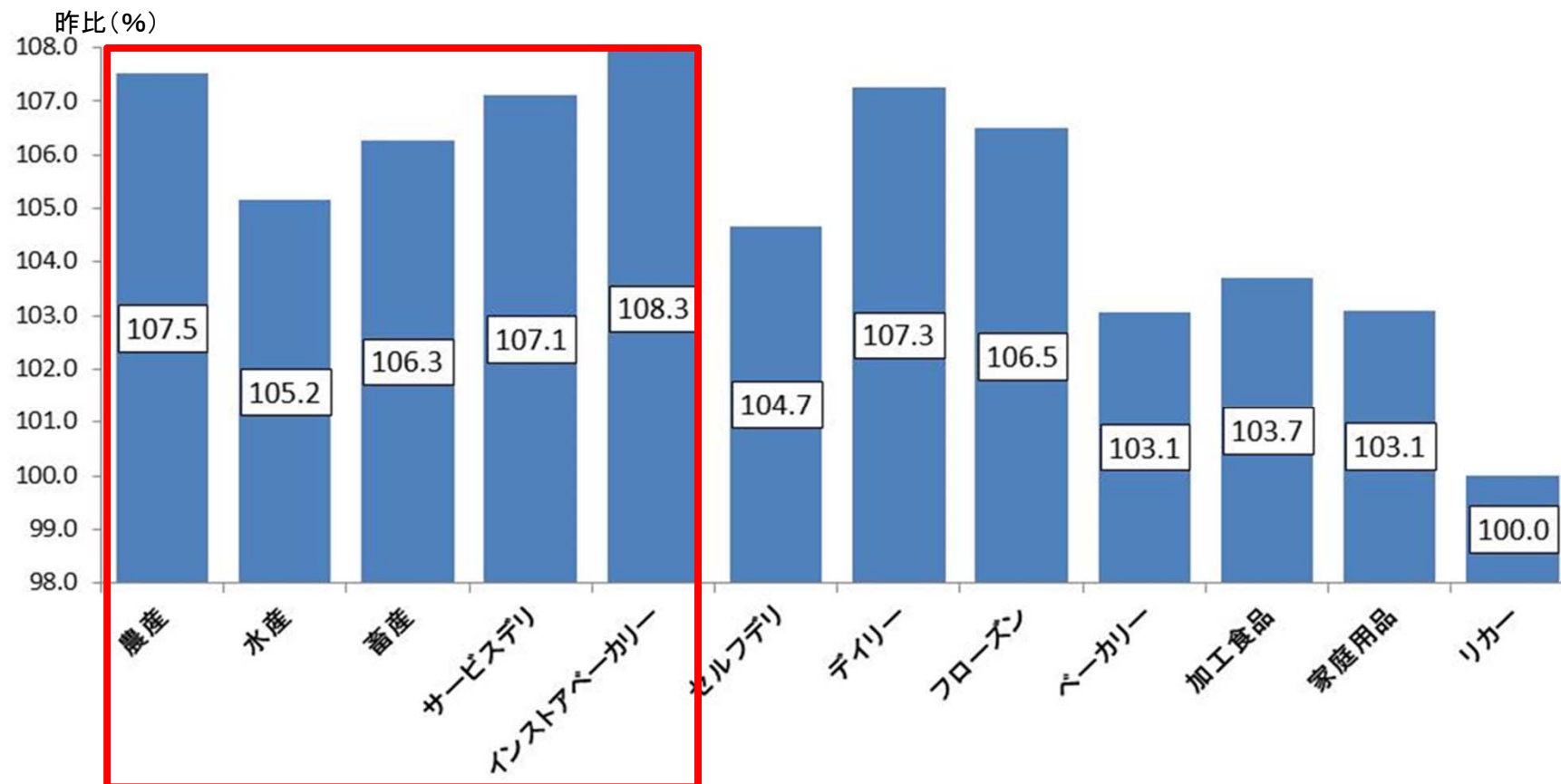
既存店売上高 月別推移



一昨年消費増税の駆け込みがあった3月度は昨比割れしたものの、他の月度は軒並み好調に推移。買上点数が増加し、客単価が増え、売上拡大につながった。11ヵ月連続昨比越。

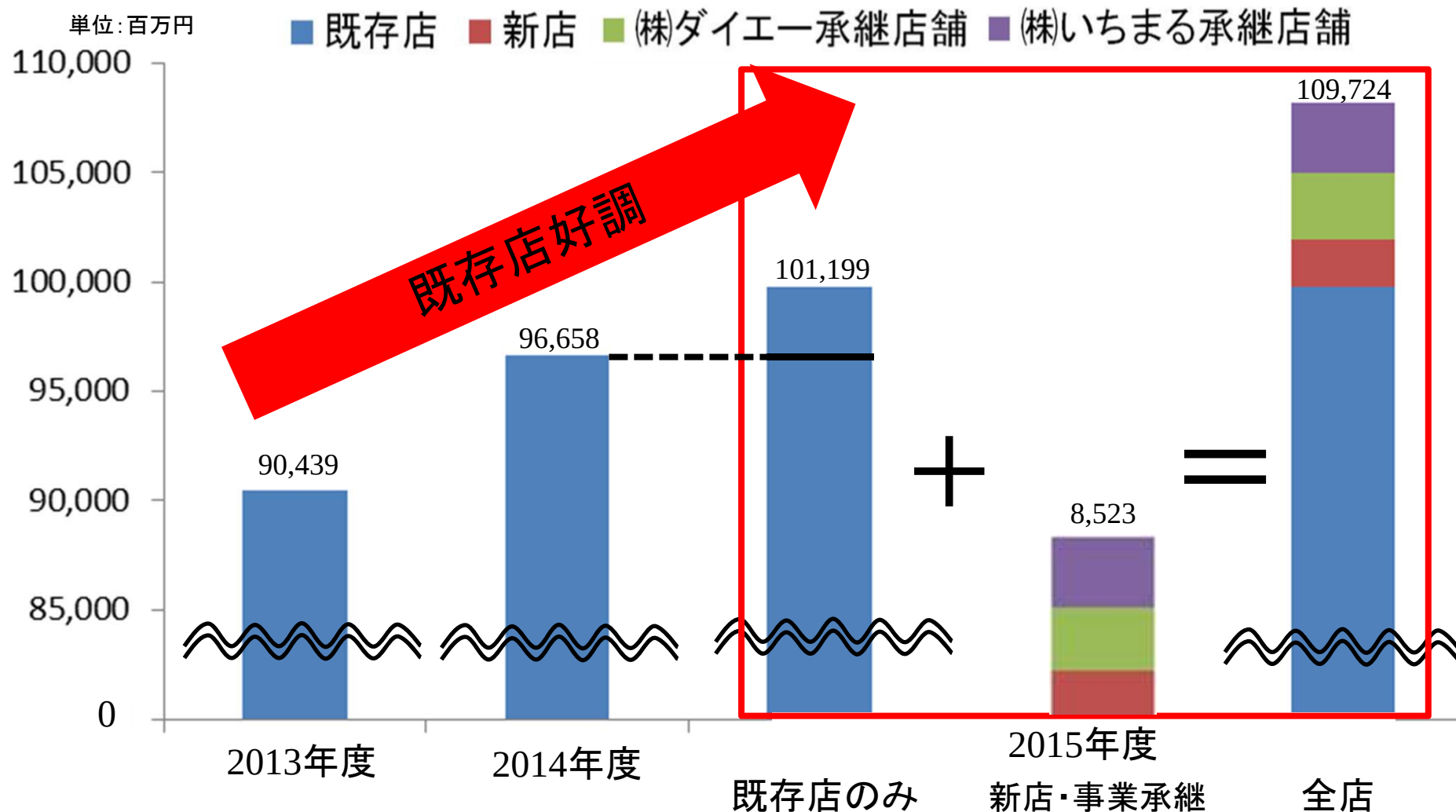
2015年度の業績【部門別売上昨比】

部門別既存店売上昨比 生鮮を中心に好調



生鮮グループ(農産、水産、畜産、サービスデリ、インストアベーカリー)好調
デリカゾーンの構築を実施し、フレッシュデザートやヨーグルトを取り扱うデ
イリーも好調に推移

2015年度の業績【営業収益】

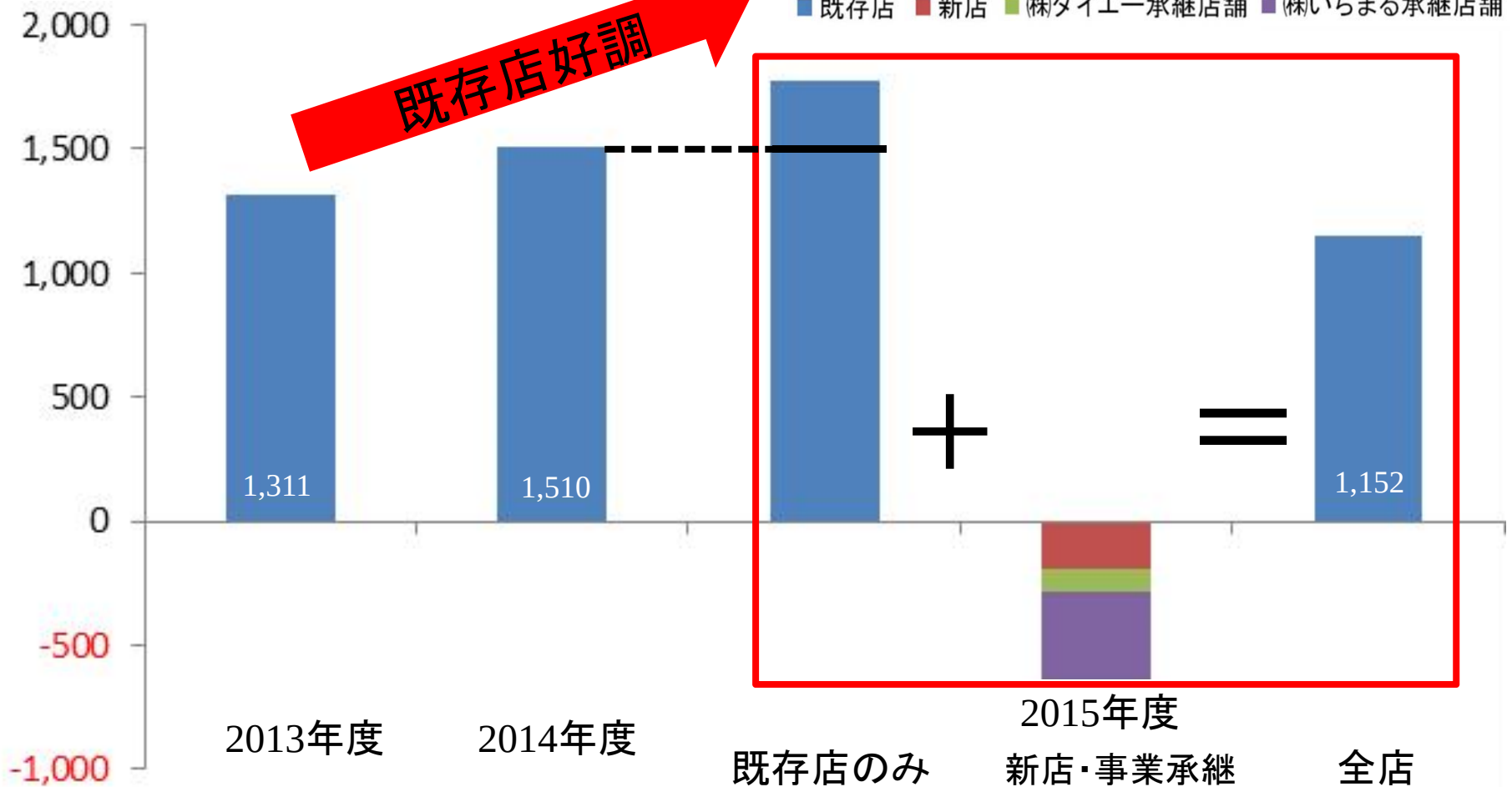


既存店の業績改善が全体の堅調な営業収益の増加につながる

2015年度の業績【営業利益】



単位: 百万円



既存店の営業利益は改善
 新店、承継に関するコスト増により営業利益減
 来期以降改善の見込み

4, 2015年度の取り組み

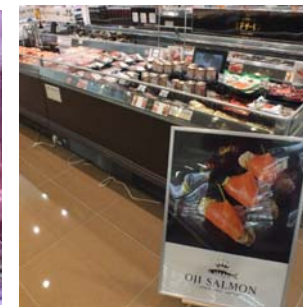
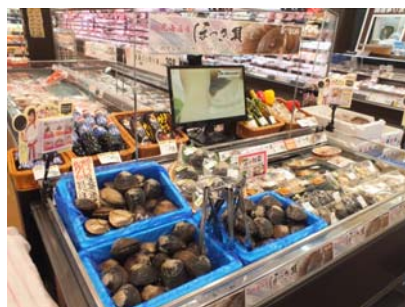
新規出店



マックスバリュ沼ノ端店
2015年7月オープン



マックスバリュ弥生店
2015年8月オープン



上記2店舗とも、苫小牧市に出店
苫小牧市は北海道で5位の人口が集まる都市(約17万人)
集中出店することで商圈内のシェアアップを目指す
コンセプトは「地域対応」



既存店の活性化



地域対応



デリカゾーンの強化



品揃えの見直し

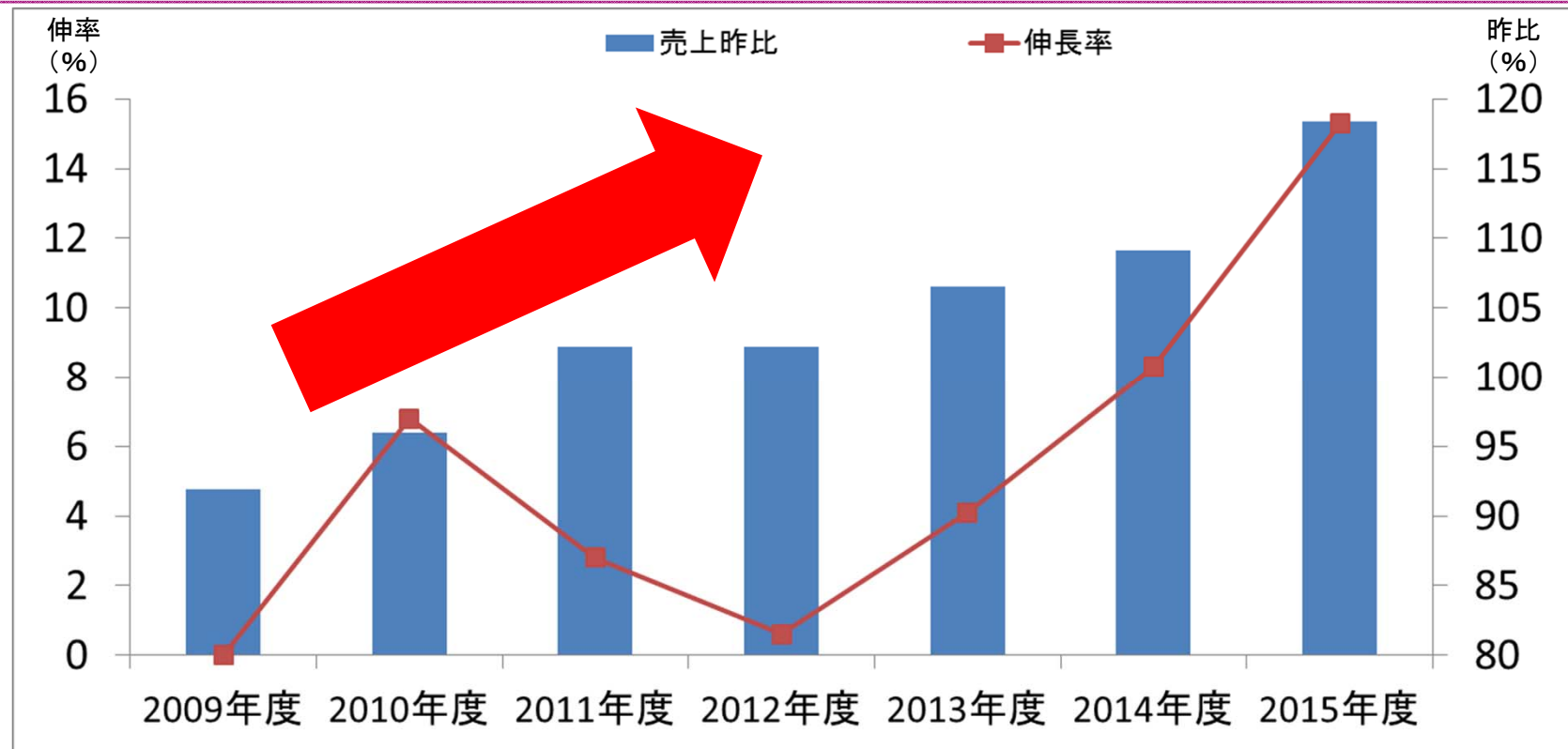
2015年度は8店舗の店舗活性化を実施

	上期	下期
活性化店舗	MV滝川店、MV北32条店 MV深川店、MVEX新道店 BE栄町店	B宮前通店、MV登別店 BE平岸店

大型投資型の活性化を積極的に実施。結果、活性化後大きく改善

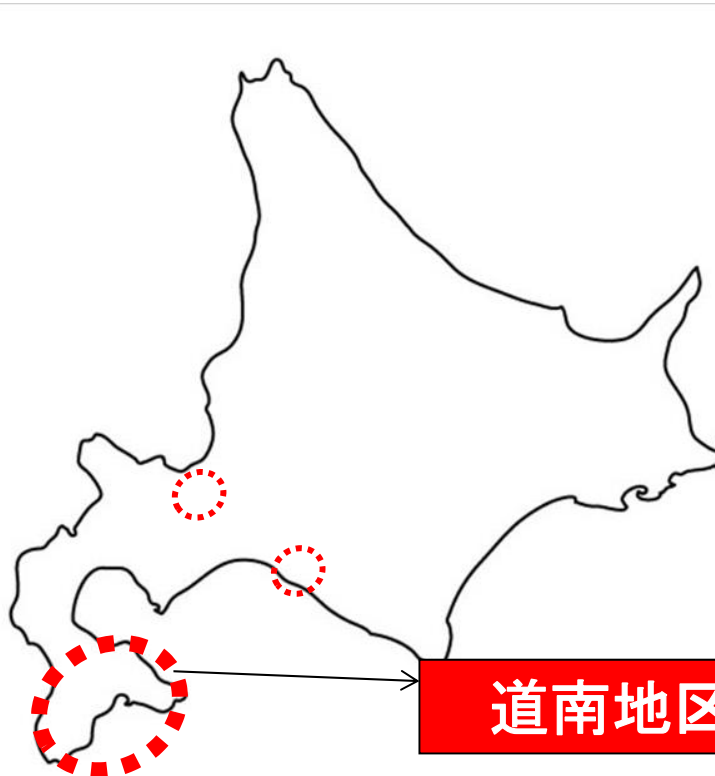


既存店の活性化



活性化実施当初は効果が乏しく軌道に乗れず
実験と検証を繰り返し、ノウハウを蓄積するとともに
成功事例を水平展開してきた結果、売上が上昇
2015年度は活性化後3ヵ月昨比115%超と著しい効果を上げた

店舗承継

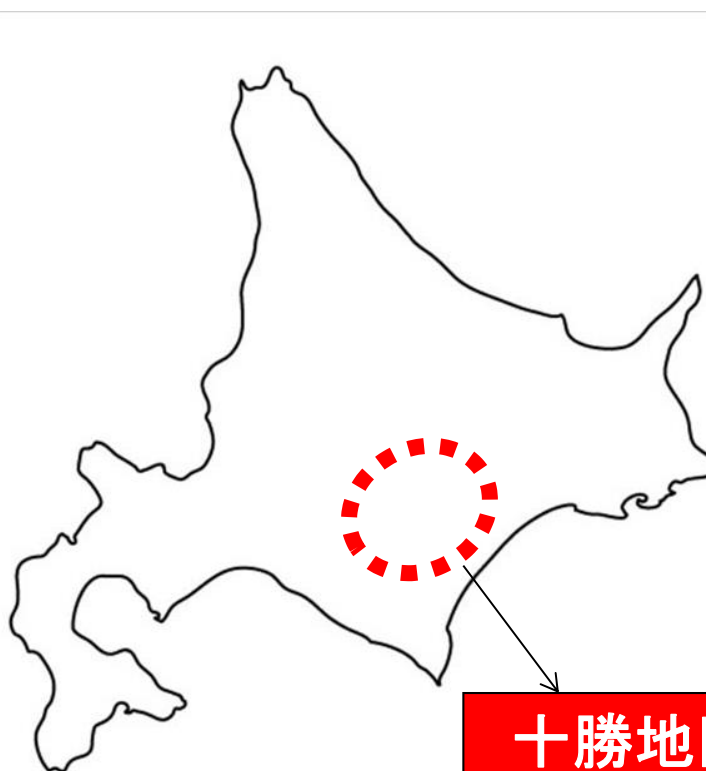


道南地区で5店舗

2015年9月(株)ダイエーより7店舗承継
(うち道南地区5店舗、函館市で4店舗)
希薄であった地区で店舗網の拡大



店舗承継



十勝地区で14店舗

2015年10月(株)いちまるより14店舗承継
(いずれも十勝地区。うち帯広市内10店舗)
十勝地区は当社が出店していなかった地区





農業が盛んな地域では
袋菓子をコーナー化



漁港が近い地域では
水揚げされた魚介類を直送

地域で支持されている商品を各エリアで対応する。地域によって食習慣や好みの違いがあり、その違いに対応する地域への対応が必須
承継店舗を中心としたエリアでは対応不足

節約志向への対応



購入頻度の高い商品をお買い得
価格でご提供する販促企画
「安い値！」

好調なDS業態の定期的な
店舗活性化と曜日市強化

お客さまの生活防衛意識は依然高く、節約・低価格志向が継続
毎日の食生活に欠かせない商品を中心にお買い得価格でご提供

デリカゾーンの強化



デリカ、インスタベーカーリーなどの即食商品のゾーンを拡大。一部店舗でオープンキッチン導入。ニーズが高まるつくらない化への対応



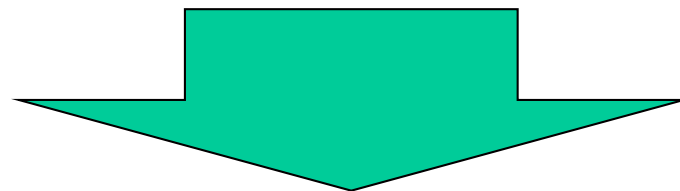
食事にもう一品「フレッシュデザート」や「ヨーグルト」のコーナーを拡大
特にヨーグルトは健康を意識するニーズの高まりで好調に推移



改善活動の実施



店舗を支えているフレンド社員が
中心となって店舗の問題点を抽
出し、改善していく活動を実施



店舗独自の取り組みが生まれる

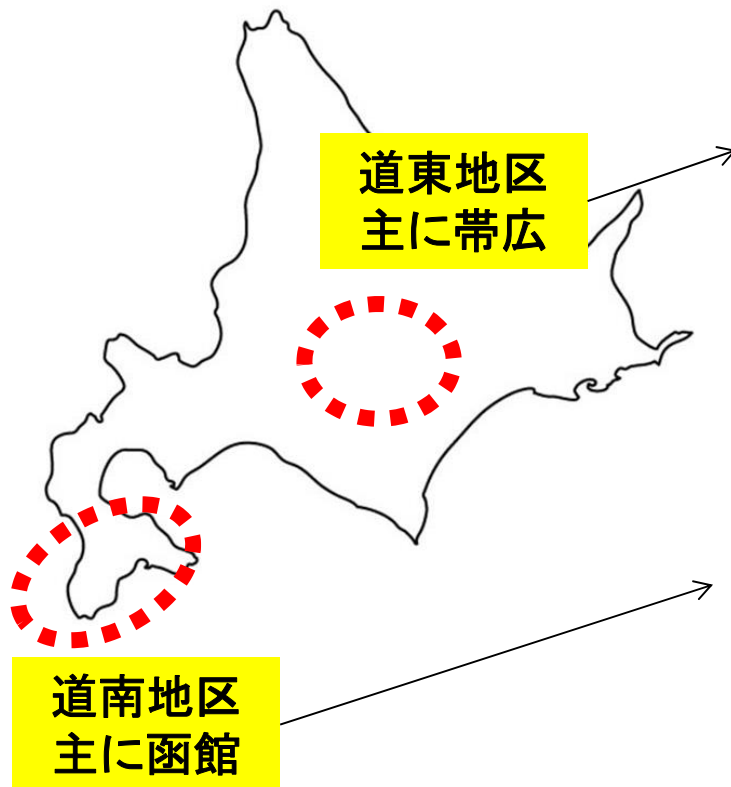


各エリアの優秀店舗は年
に1度の発表会で
成果を発表。現場での
成功事例を各店舗へ
水平展開する場に

5, 2016年度の取り組み

1. 成長戦略への挑戦

地域対応の更なる深化



近隣地域で生産された商品の品揃え



地域で注目度が高いイベントのフェア実施

2015年度の店舗承継により、道南、道東の商圈拡大
エリアごとに設置した商品部で地場の商品の商談
本部一極集中では対応できないエリアで支持されている商品の品揃え

1. 成長戦略への挑戦

地域対応の更なる深化



近隣児童を招いて食育体験



地域イベントや行事への関わり
各店とエリア商品部で主体的に実施

地域社会との連携を深め、なくてはならないお店へ

1. 成長戦略への挑戦

既存店の活性化



地域に特化した商品の品揃え増



立地の商圈に適合した商品の品揃え

承継した店舗を中心に実施 本年度すでに3店舗実施

- 3. 18 「プラザ。いちまる」を「マックスバリュ稲田店」に変更
十勝地区で初の「マックスバリュ」屋号(株いちまるより承継)
- 4. 2 マックスバリュマルヤマクラス店(株ダイエーより承継)
- 4. 12 マックスバリュ新花園店

地域に根差した店舗経営をすべく、品揃えを見直し

1. 成長戦略への挑戦



既存店の活性化【今期の活性化店舗実績 承継店舗】



店内設備の一新、地域や立地に求められる品揃えへの変更を実施
新生マックスバリュとして再スタートを切る

MV稲田店、マルヤマクラス店共に好調



2. 成長を支える商品力と営業力変革への挑戦



生鮮食品の鮮度向上



各エリアの商品部による仕入れを増やし、地場の商品を納品センターで出荷待ちのタイムラグを無くし、鮮度の良い商品を納品

2. 成長を支える商品力と営業力変革への挑戦



即食商品（デリカゾーン）の強化



新商品の改廃頻度加速



女性向け商品の開発



店内製造ベーカリー取扱店舗拡大



デザート品揃え増

ニーズが拡大している即食商品の売場拡大 「おいしさ」を追求した商品の開発を実施

2. 成長を支える商品力と営業力変革への挑戦



つくらない化への対応



冷凍食品の技術向上と
ニーズの拡大により品揃え増

温めるだけ、炒めるだけなど、調理の
手間を省く商品の品揃え増

性別、世帯数、生活スタイルなど、様々なニーズに合わせた商品



2. 成長を支える商品力と営業力変革への挑戦



提案力の向上



レシピを見る

2016年2月3日(水)放送
第11回「ふりの梅みそ丼」



レシピを見る

2016年1月4日(水)放送
第10回「長いもの小あけ巻」



レシピを見る

2015年12月2日(水)放送
第9回「社畜と野菜のアヒージョ」



レシピを見る

イチオシ食材



今回ご紹介したイチオシ食材の「北海道産 ほたて」は、お近くのマックスバリュ/フードセンター/ジョイ/いちまるでどうぞ！
(一部取扱いのない店舗がございます)

材料 (2人分)

調理時間 15分

ほたて	6個(180g)
絹ごし豆腐	1/2丁(150g)
チンゲン菜	1株
しめじ	1/3株
生姜	1片
サラダ油	小さじ1
A	
水	カップ1/2
鶏がらスープの素(顆粒)	小さじ1
酒	小さじ2
片栗粉(倍量の水でとく)	小さじ2
しょうゆ	小さじ1/3
塩	ふたつまみ
こしょう	少々

売場、テレビ番組、ホームページと連動
素材を用いた調理方法の提案



3. 活力ある人材・風土づくり改革への挑戦

人材の育成



新入社員の研修



役職ごとのセミナー



技術を要する生鮮部門の実務教育【加工技術向上】

成長を続けるためには社員の増と人材の育成が必須

3. 活力ある人材・風土づくり改革への挑戦

改善活動の継続



各店舗でテーマについてミーティング



取り組み実施【例】あいさつの徹底



エリア別の成果発表



全体の成果発表表彰

働く全員が参画する場を設け、店舗主体で課題を改善

2017年2月期 通期業績予想



単位:百万円/%	2016年 2月期実績	2017年2月期 通期予想	対前年 通期比
営 業 収 益	109,724	125,000	113.9
営 業 利 益	1,152	1,300	112.8
経 常 利 益	1,219	1,280	105.0
当 期 純 利 益	523	400	76.5
1 株 当 た り 当 期 純 利 益 (円)	76.12	57.95	

【 I R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 : 0 1 1 - 6 3 1 - 5 1 9 2

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

本資料に記載されている業績見通し、事業計画、目標等の将来に関する事項は、当社が本資料作成時点で入手可能な情報に基づき、一定の仮定をおいたもの、もしくは判断した見込みであります。

これらの仮定及び判断については、潜在的リスクや不確実性を含んでおり、実際の業績または展開が異なる可能性があります。