



Harashin Narus
Holdings

原信ナルス ホールディングス

第61期 事業報告書

2011年4月1日から2012年3月31日まで



当期の概況

当期におけるわが国経済は、東日本大震災の影響や世界経済の混乱により、先行きが不透明な状況が続きました。

このような中で、当期の連結業績は、売上高が1,266億83百万円(前期比2.7%増)、営業利益が41億30百万円(前期比8.0%増)、経常利益が42億45百万円(前期比11.5%増)、当期純利益が17億57百万円(前期比30.4%増)となりました。

経常利益につきましては、営業利益が前期を上回ったことに加え、設備の損害に係る受取保険金の計上や支払利息の減少により前期に比べ増加しました。なお、当期純利益につきましては、前期に比べ大幅な増加となりました。これは、経常利益の増加に加え、前期が「資産除去債務に関する会計基準等」の適用による多額の会計基準変更時差異を特別損失に計上したものの、当期については、このようなものがなかったためです。

スーパーマーケット事業

(全般)

東日本大震災の発生は、生産活動の停滞や流通網の寸断、電力不足等を招き、当社の事業活動にも影響を及ぼしました。

このような状況において、当社グループは、お客様からご支持

をいただける強固で優良なリージョナル・チェーンを形成するため、長期経営計画「Advanced Regional Chain」およびこれに基づく中期経営計画に沿った事業活動を行ってまいりました。

(商品政策)

東日本大震災により、お取引先様の一部が被害を受けたことや、お客様の購買動向が急激に変化したことから、一部の商品は一時的な調達不足に陥りました。当期前半にこの状況は落ち着きましたが、この期間、お客様に極力ご迷惑をおかけすることがないよう、代替商品の確保や、従来とは異なる調達ルートでの商品確保に努めました。

一昨年から開始した「ニューコンセプト・パートⅡ」に基づく、商品政策の深耕と店舗改装を含めた既存店への展開は、着実に成果を上げています。

また、従来からの「販売数量日本一への取り組み」をさらに進進させ、「チャレンジ商品101」という取り組みを開始しました。これは、ニューコンセプト・パートⅡと連動し、お客様の生活に豊かさや楽しさをご提供できる、価格以上の価値を持った商品を選定して販売することで、差別化を図る取り組みであり、安定した売上総利益率も得られています。

主要財務指標(連結)

(単位:百万円)

	2008.3	2009.3	2010.3	2011.3	2012.3	2013.3(予想)	
売上高	111,537	116,219	118,070	123,360	126,683	128,000	
売上総利益	30,625	31,518	31,590	33,229	33,837		
営業利益	3,629	3,220	3,295	3,824	4,130	4,000	
経常利益	3,726	3,054	3,166	3,807	4,245	4,000	
当期純利益	1,535	1,064	1,425	1,347	1,757	2,000	
純資産	21,242	21,744	22,866	22,937	24,554		
総資産	48,664	52,051	51,138	54,125	55,126		
1株当たり配当額	(円)	26.00	22.00	24.00	22.00	30.00	34.00
売上高経常利益率	(%)	3.3	2.6	2.7	3.1	3.4	
総資本経常利益率	(%)	7.7	6.1	6.1	7.2	7.8	
期末店舗数	(店)	63	63	65	66	67	
期末従業員数	(人)	1,172	1,274	1,285	1,412	1,454	

(注) 1. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。 2. 店舗数は、各期末のスーパーマーケット事業の店舗数です。
3. 従業員数は各期末の従業員数で、パートタイマーを含みません。 4. 1株当たり配当額には、1株当たり中間配当額を含みます。

(販売政策)

販売計画の立案から実行、振り返りまでの一連のサイクルを体系化した週間管理の仕組みが定着し、適正利益の確保につながっています。この結果、東日本大震災直後の混乱や生鮮相場の変動といった状況下にあっても、店舗段階での売上総利益率は、前期に比べ0.2ポイント増加し、24.6%となりました。

(出店・退店等)

出店につきましては、原信近江店(7月・新潟県新潟市・売場面積2,087㎡)を新設した他、原信糸魚川東店(9月・新潟県糸魚川市・売場面積2,057㎡)と原信シビックコア店(10月・新潟県長岡市・売場面積2,087㎡)を既存店舗から移転して新設しました。

退店につきましては、新店舗への移転に伴い、原信糸魚川店(8月・新潟県糸魚川市・売場面積1,693㎡)と原信幸町店(9月・新潟県長岡市・売場面積1,458㎡)を退店しました。

改装につきましては、原信吉田店(5月・新潟県燕市・売場面積2,050㎡)と原信豊栄店(3月・新潟県新潟市・売場面積2,121㎡)について、大規模に実施しました。

(新規事業)

新たな取り組みとして、原信ネットスーパー([netsuper.hnhd.co.jp\)を9月に開設しました。これは、インターネットでお客様からご注文を受け付けて、商品をお届けするネット通販型のサービスです。開設後は、当初見込みを上回る状況で推移しており、従来の来店型を補完するスーパーマーケットの事業形態として、成長させていきたいと考えています。](http://harashin-</p></div><div data-bbox=)

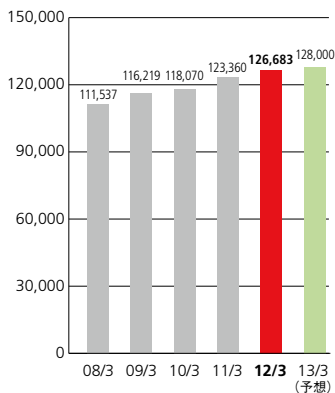
その他の事業

(情報処理事業・清掃事業・印刷事業)

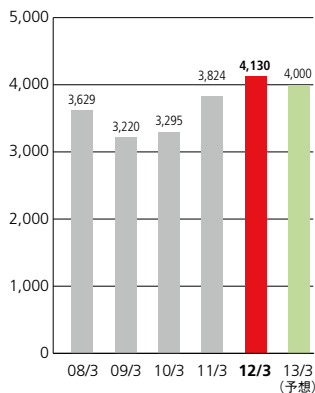
情報処理事業は、当社グループの主力であるスーパーマーケット事業で培ったノウハウを生かした流通業に強いシステムの販売で、外部からの受注件数が増加し、増収増益となりました。清掃事業は、スーパーマーケット事業からの安定した受注により、増収増益となりました。また、前期と比べ、動産リース事業が連結範囲より除外、印刷事業が新規に連結範囲に加わりました。印刷事業は、需要が減少する厳しい経営環境にあっても、環境に配慮したグリーンプリンティング認定工場で高性能の設備を生かし高品質な製品を適時適価でご提供できることや、プライベートマークを受けている情報管理体制が強みとなって、増収増益となりました。

(単位:百万円)

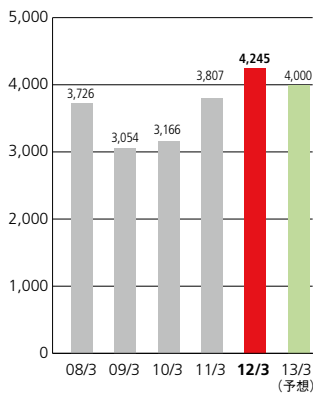
売上高



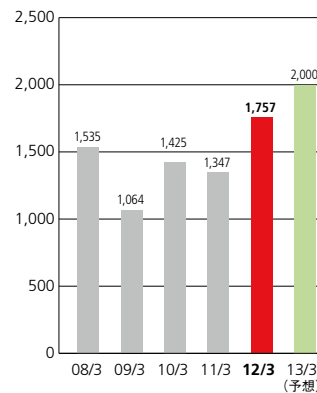
営業利益



経常利益



当期純利益





Q1 当期の業績についてお聞かせください。

おかげさまで過去最高益となり、おおむね当初の目標を達成できたことに安堵しています。当期は東日本大震災直後の混乱に始まり、先行きの見通しも不透明な状況で、節電が求められるにもかかわらず猛暑となり、その後、豪雨、豪雪と年度を通し様々な自然災害が発生しました。これらに対し、全社一丸となって対応を図っていったことで、お客様からのご支持を得ることができ、結果として実力以上の業績が達成できたのだと思います。

震災直後は、一部の食料や日用品が不足する中、お客様にご迷惑をおかけすることのないよう、また、ライフラインとしての使命

を果たすべく、調達先や代替商品の確保など東奔西走しました。当初は社会全体が自粛ムードで、食事は自宅で済ませようという内食回帰の動きが顕著で、これは私たちにとっては追い風でした。6月末にはお取引先様からの商品供給がほぼ正常化し、お客様の自粛ムードも解消していくとともに、早い梅雨明けと猛暑が清涼飲料水などの夏物商品の販売に好影響を及ぼしました。秋以降は再びお客様の低価格志向が強まりましたが、当社グループの製造機能や販売規模を活用した低価格商品「パワーアイテム」の投入、お客様に価値ある商品を選定し集中的に販売する「チャレンジ商品101」の取り組み、また、スーパーバイザー室の設置などによる、3年前から進めている新しい商品政策「ニューコンセプト・パートII」の展開促進で、お客様のご要望にお応えしてまいりました。

“

強固で優良な

リージョナルチェーンを目指します

”



Q2

「日本一のサービス、SSM^{※1} 200店舗、信頼の構築」を柱とする長期ビジョン「Advanced Regional Chain」の実現に向けた取り組みとして、一昨年から導入されている商品・販売政策「ニューコンセプト・パートⅡ」の進捗はいかがでしょうか。

まず長期ビジョンについて説明をさせていただきますが、これはSSM200店舗という数値目標も含めて「現在は不可能に見えても時間をかけて実現したい総合的な到達点の目安」を示しています。「200店舗」という数値目標が独り歩きしてしまうことは本意ではなく、店舗数が増加することで、販売規模を活かした新しい商品開発が可能になったり、よりお値うちの商品を提供できるなど、お客様にリージョナル・チェーン^{※2}として今まで以上のメリットを提供できるようにしたいというのが本来の狙いです。

※1 SSM(スーパースーパーマーケット)：大型のスーパーマーケット

※2 リージョナル・チェーン：複数の地域、県にまたがり、それぞれの地域で相当程度まとまった数の店舗数展開している広域のチェーンストア

代表取締役社長
原 和彦



“ 私たちには
「地域の生活を支える」
ライフラインとしての
責務があります ”

また、私たちが10年前から取り組んできた商品・販売政策「ニューコンセプト」は、「簡単・便利」を合言葉に「お客様に毎日の食生活の豊かさと楽しさを提案する」というものでした。

長期ビジョンの更新を機に、この提案に磨きをかけ、「お客様が毎日お使いになられる品物について値ごろ感を維持しつつも、より美味しく、より使いやすい商品を追求する」、「従来の売場よりも落ち着いた雰囲気の中で買い物を楽しんでいただけるように、照明、内装、ディスプレイなどのビジュアル・マーチャンダイジングを駆使したあかぬけた売場を目指す」、さらに、「店舗作業の生産性も向上させる」というのが「ニューコンセプト・パートⅡ」です。

既存の店舗でもこの方針に沿った品揃えを進めていますが、売場面積やレイアウトなどの制限があって、お客様に顕著な変化を実感いただくには限界があります。

例えば、2010年3月に「ニューコンセプト・パートⅡ」を初めて全面的に導入して新設した原信美沢店では、その地域で飲み継がれている清酒を豊富に品揃えした上に、地元の酒蔵とタイアップして、毎日の晩酌で気軽に飲める価格で販売し、お客様からご支持をいただいています。今までに全面改装した3店舗を含む9店舗が「ニューコンセプト・パートⅡ」を導入してお店づくりをしています。改装した3店舗では、いずれも売上高が改装前を大きく上回る伸びを見せており、お客様のご支持が得られていると考えています。

秋には富山県魚津市へこの形態の店舗を出店する予定です。富山県では2000年9月以来12年ぶり、新潟県外への出店は3年ぶりとなります。富山県は激戦区で、食文化もかなり違います。これまで原信黒路店で地域特性を学んできたことを生かし、魚津市のお客様に合わせた品揃えをして、競合に対抗していきたいと思えます。

Q3

「日本一のサービス」についての具体的な取り組みについてはいかがでしょうか。

「日本一のサービス」の実現に向けては、サービスレベル、サービスマインドの向上をグループ年度方針のひとつに掲げ、全社を挙げて継続的に取り組んでいます。

社長に就任して以来、「フラワースマイル賞」という社内表彰制度を活発にすることに取り組んでいます。これは、マニュアルを超えた「おもてなしの心」を持ってお客様をお迎えし、接客レベルを向上させることが目的です。例えば、お客様より「お店の駐車場で手袋を落とし、後日問い合わせしたら、〇〇さんが手袋を発見し、汚れていたためわざわざ自宅で洗濯をしてくださったとのことでした。感謝の気持ちでいっぱいです。」などのお言葉をいただいています。このように、社員がお客様の立場に立って主体的に対応

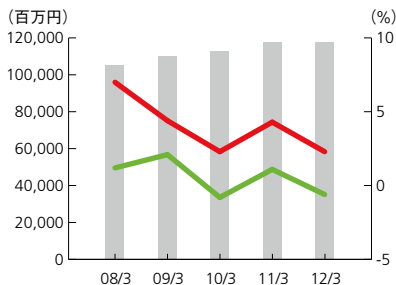
したことで、お客様に喜んでいただいた具体的な事例を積極的に取り上げ、本人を表彰すると同時に、社内報には、フラワースマイル賞を受賞した社員の顔写真とお客様からいただいた声を掲載する欄を設け、全社員がさらにお客様への感謝と歓迎の気持ちを持って毎日の仕事に取り組む意識を共有しようとしています。

フラワースマイル賞は、平成21年度には年間160件でしたが、昨年は245件と年々増加してきましたので、当期は受賞事例から優秀なものを20件選んで、社員の投票により3件の年間賞「スマイル・オブ・ザ・イヤー」を選びました。そのうちの事例をご紹介します。

松葉杖について買い物に行ったところ、カゴを取ろうとしたら「いらっしゃいませ、カートをお持ちしましょうか。」と優しく声をかけてくれました。その後も「お手伝いをしますので、どうぞお気軽にお声がけください。」との一言。また、閉まっていたレジを開けて

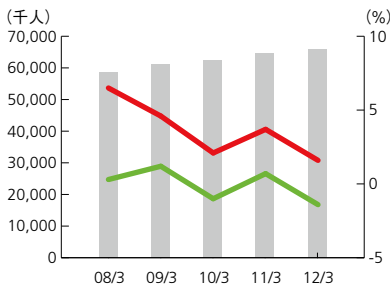
Advanced

店舗売上高の推移



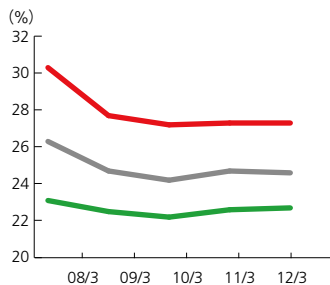
■ 全店売上高
■ 全店売上高伸び率
■ 既存店売上高伸び率

客数の推移



■ 客数
■ 全店客数伸び率
■ 既存店客数伸び率

主要商品別店舗粗利益率



■ 生鮮食品
■ 一般食品
■ 合計

くれ、歩かずにすむ場所で会計できました。最後には、車まで一緒に荷物を運んでくれました。いたれり尽くせりの対応に感激です。

さらに、最近私が社員に注意を促しているのは、接客の基本である「笑顔」ができていのかどうかという点です。頭の中でわかっているだけでも、商品補充や発注などの業務に没頭してしまうと、つい目の前のお客様が見えなくなって、笑顔やごあいさつがおろそかになり、お客様に不愉快な思いをさせてしまうことがあります。また、自分は笑顔のつもりでも、お客様ご覧になると、それは真顔であったり不十分であったりすることがあります。

「笑顔の接客」の基本に立ち返り、これを体系的な技術として全員が身につけられるようにしたいと考え、「お客様コミュニケーション室」を新設しました。

今後は、接客の基礎技術や場面ごとの対応方法を体系的に身

につける訓練プログラムを検討し、全社で好事例の共有化を促進して、お客様がより気持ち良く買いものをしていただけるように改善していきたいと考えています。

どうやったらお客様に喜んでもらえるか、お客様のためにどう行動すべきかを一人ひとりがお客様の立場に立って考えれば自ずと理解できると思いますし、「日本一のサービス」の実現には不可欠だと考えています。

Q4

今後の抱負をお聞かせください。

この先、小売業の事業環境はより厳しくなり、まさにサバイバル競争の状態に向かっていくとも言われています。しかし、ここで忘れてはならないのは、いくら厳しい環境下で生き残るためといえ

Regional





Chain

ども、「自分さえ良ければ」という利己的な経営に陥ってはならないということです。私たちには「地域の生活を支える」ライフラインとしての責務があります。私たちの使命は、生産や流通の場に様々な技術革新を起こして適価で良質な食品の安定供給を図り、地域の歴史を大切にしながら、日々の生活に豊かさや楽しさを提供していくことです。これらを果たすことで、私たちが企業理念に掲げる「より豊かな文化生活」の実現につながっていくものだと考えています。

地域のお客様にこうした貢献をしていくためには、従事する私たちに高度な知識や技術が必要であり、そのためには一人ひとりが能力を高め続けなければなりません。そして私たちの長期ビ

ジョンである「Advanced Regional Chain」という言葉には、「より大きなチェーンストアのご利益をお客様に提供できるようにしたい」という願いが込められています。

原信ナルスは今後とも地域社会の一員として、皆様にご満足いただけるお店を目指し、日々努力してまいります。

株主・投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 原 和彦

店舗展開とカバーエリア

長期ビジョンで目標とする200店舗という数字自体は、目的ではなく、お客様の暮らしそのものを守り育むというチェーンストアの使命を果たすために必要な数ということです。フォーマットは売場面積が500～800坪のスーパー・スーパーマーケットです。出店は「一定の地域に、当社の店の商圈が互いに隣接するように集中出店する」ドミナントエリア形成を中心に進めます。

今後は、周辺地域への物流網の整備とドミナントエリアの形成を進めながら、複数の県にわたってより広域で展開していくことになります。



New Concept

“他には無い何か”で、ご満足いただけるようにしていきます。

原信近江店(新潟県新潟市 7月15日開店)

新潟市内初のニューコンセプト・パートⅡ店舗としてオープンしました。鹿児島県産黒豚を使用した厚切りの「三つ星ロースとんかつ」をはじめとする精肉の品揃え、鮮度の高い素材の生ネタ寿司や地元の鮮魚を提供するなど、ライフスタイルの変化に合わせた商品構成、地域一番のフレンドリーな接客を心がけています。



原信糸魚川東店(新潟県糸魚川市 9月1日開店)

16年間営業した糸魚川店を近隣に移転し、ニューコンセプト・パートⅡ店舗としてオープンしました。ニューコンセプトの新店としては、昨年開店した村上インター店よりも、さらに商圏人口の少ない地域への出店となりましたが、地域商品を多数取り扱っていることや、インスタアベーカーリーとカフェコーナーの併設が好評です。



原信シビックコア店(新潟県長岡市 10月1日開店)

原信幸町店を閉店し、近隣に移転してオープンしました。ニューコンセプト・パートⅡの店舗として、インスタで加工しているカットフルーツ、漁師の町のこだわり練り物を揃えた『寺泊の練り屋さん』、長岡市北山のジェラート屋さん『soleime(ソレイム)』コーナーでアイスとクッキーを展開するなど、より地域の皆様に愛されるお店づくりを進めてまいります。



連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

	前連結会計年度 2011年3月31日	当連結会計年度 2012年3月31日
資産の部		
流動資産	14,149	15,355 ●
固定資産	39,975	39,771 ●
有形固定資産	29,079	29,170
無形固定資産	1,746	1,537
投資その他の資産	9,149	9,063
資産合計	54,125	55,126
負債の部		
流動負債	17,826	19,085 ●
固定負債	13,361	11,486 ●
負債合計	31,188	30,571
純資産の部		
株主資本	22,692	24,218
資本金	3,159	3,159
資本剰余金	6,405	6,405
利益剰余金	13,620	15,238
自己株式	△494	△585
その他の包括利益累計額	245	336
純資産合計	22,937	24,554 ●
負債純資産合計	54,125	55,126

流動資産・固定資産

流動資産は、前期に比べ12億5百万円増加しました。これは主に、現金及び預金が4億85百万円増加したこと、店舗数の増加等により、たな卸資産が4億95百万円増加したことによるものです。

固定資産は、前期に比べ2億4百万円減少しました。これは主に、のれんとリース資産の償却や法人税率の変更等による繰延税金資産の減少によるものです。

流動負債・固定負債

流動負債は、前期に比べ12億58百万円増加しました。これは主に、店舗数の増加と期末日の曜日回りに伴う買掛金の増加によるものです。

固定負債は、前期に比べ18億75百万円減少しました。これは主に、有利子負債削減の財務政策から、長期運転資金の調達を極力抑え、長期借入金の返済を進めたことによるものです。

売上高

売上高は、前期に比べ33億22百万円増加し、過去最高額を更新しました。これは主に新規出店による増加と前期出店店舗の売上高が堅調に推移したことによるものです。

営業利益・経常利益

営業利益は、前期に比べ3億6百万円増加しました。これは主に売上総利益の増加と諸経費の適正使用・削減の取り組みによるものです。経常利益は、前期に比べ4億38百万円増加しました。これは主に営業利益の増加のほか、設備の損害に係る受取保険金の計上や支払利息の減少によるものです。これにより、総資本経常利益率(ROA)は前期に比べ0.6ポイント改善し7.8%になりました。

当期純利益

当期純利益は、前期に比べ4億10百万円増加しました。これは主に経常利益の増加に加え、前期に「資産除去債務に関する会計基準等」の適用による多額の会計基準変更時差異を特別損失に計上したものの、当期については、このようなものがなかったことによるものです。この結果、1株当たりの当期純利益は、前期に比べ24円82銭増加し、99円99銭になりました。

純資産

株主資本は、前期に比べ15億26百万円増加しました。これは主に、当期純利益17億57百万円の計上と、子会社1社を新規に連結範囲へ加えたことによる連結範囲の変動額2億46百万円の計上によるものです。なお、12月に取締役会の決議による自己株式の取得(取得した株式の総数70,500株、取得価額の総額91百万円)を行っています。この結果、1株当たり純資産は、前期に比べ97円51銭増加し、1,400円69銭となりました。

連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

	前連結会計年度 2010年4月1日から 2011年3月31日まで	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで
● 売上高	123,360	126,683
売上原価	90,131	92,846
売上総利益	33,229	33,837
販売費及び一般管理費	29,404	29,706
● 営業利益	3,824	4,130
営業外収益	260	323
営業外費用	277	208
● 経常利益	3,807	4,245
特別損失	1,425	646
税金等調整前当期純利益	2,381	3,598
法人税住民税及び事業税	1,799	1,783
法人税等調整額	△767	57
少数株主損益調整前 当期純利益	1,349	1,757
少数株主利益	1	—
● 当期純利益	1,347	1,757

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

	前連結会計年度 2010年4月1日から 2011年3月31日まで	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで
● 営業活動によるキャッシュ・フロー	5,616	6,551
● 投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,429	△2,856
● 財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,607	△3,297
現金及び現金同等物の増減額	1,579	397
現金及び現金同等物の期首残高	4,609	6,227
連結範囲の変更に伴う現金 及び現金同等物の増減額	38	88
現金及び現金同等物の期末残高	6,227	6,713

営業活動によるキャッシュ・フロー

得られた資金は、前期に比べ9億34百万円増加しました。これは主に、経常利益の増加によるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

使用した資金は、前期に比べ4億26百万円増加しました。これは主に、固定資産の取得による支出が前期とほぼ同様だったことに加え、新規出店に係る敷金及び保証金の差入による支出が増加したことによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

使用した資金は、前期に比べ16億90百万円増加しました。これは主に、新規資金調達を抑え有利子負債の返済を進めたことによるものです。

連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 2010年4月1日から 2011年3月31日まで	当連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで
少数株主損益調整前 当期純利益	1,349	1,757
その他の包括利益		
● その他の有価証券 評価差額金	△73	91
その他の包括利益合計	△73	91
● 包括利益	1,276	1,848
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	1,274	1,848
少数株主に係る包括利益	1	—

セグメント情報(要旨)

(単位:百万円)

	スーパーマーケット	その他	計
● 売上高			
外部顧客への売上高	125,971	711	126,683
セグメント間の 内部売上高又は振替高	55	2,964	3,019
● 計	126,026	3,676	129,703
● セグメント利益	3,898	343	4,242
セグメント資産	52,080	4,377	56,457
セグメント負債	30,848	1,044	31,892

売上高・営業利益

主力であるスーパーマーケット事業の売上高は、前期に比べ29億92百万円増加しました。また営業利益は、前期に比べ1億6百万円増加しました。この結果、増収増益を達成することができました。

● 会社の概要

商 号 原信ナルスホールディングス株式会社
 設 立 1967年(昭和42年)8月
 所 在 地 新潟県長岡市中興野18番地2
 Tel:0258-66-6711 Fax:0258-66-6727
 資 本 金 31億5,971万2,610円
 上 場 取 引 所 東京証券取引所市場第1部
 証 券 コ ー ド 8255
 従業員数(連結) 1,454人

● 主要取引銀行

株式会社第四銀行
 株式会社北越銀行
 株式会社大光銀行
 株式会社八十二銀行
 株式会社三井住友銀行
 株式会社商工組合中央金庫

● 会計監査人

有限責任監査法人トーマツ

● 株式売買単位

100株

● 株主メモ

事業年度	4月1日から3月31日まで	(お問合せ先) (郵便物送付先)	〒137-8081
定時株主総会	毎年6月		東京都江東区東砂七丁目10番11号
期末配当基準日	3月31日		三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
中間配当基準日	9月30日		電話 0120-232-711(フリーダイヤル)
株主優待制度	有(年2回)	(住所変更、単元未満 株式の買取・買増等 のお申出先について)	株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社等に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三菱UFJ信託銀行株式会社にお申出ください。
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社		単元株式数
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部	公告掲載方法	電子広告(ホームページアドレス http://www.hnhd.co.jp/)

● 事業の内容

当社グループは、スーパーマーケットの経営を主な事業としております。

● 取締役、執行役員および監査役

代表取締役会長 山崎 軍 太 郎
 代表取締役社長 原 和 彦
 取締役副社長・執行役員 五十嵐 安 夫 (人事教育・総務・業務システム・TQMCSR分掌)
 専務取締役・執行役員 山 岸 豊 俊 (財務経理・経営企画・店舗開発・店舗企画・物流分掌)
 常務取締役・執行役員 小 出 朗 (商品・営業企画分掌)
 取 締 役 森 山 仁
 取締役・執行役員 丸 山 三 行 (店舗運営部長)
 執 行 役 員 関 英 明 (店舗開発部長)
 執 行 役 員 吉 田 浩 和 (財務経理部長)
 執 行 役 員 早 川 仁 (営業企画部長)
 執 行 役 員 松 田 易 伸 (物流部長)
 執 行 役 員 松 口 克 彦 (総務部長)
 執 行 役 員 岩 崎 良 次 (業務システム部長)
 執 行 役 員 小 暮 昌 明 (店舗企画部長)
 執 行 役 員 星 野 洋 一 (人事教育部長)
 執 行 役 員 小 林 政 信 (経営企画部長)
 執 行 役 員 丸 山 将 範 (TQMCSR部長)
 常 勤 監 査 役 高 橋 宏 一 (社外監査役)
 常 勤 監 査 役 増 田 和 弘
 監 査 役 金 子 健 三 (社外監査役)
 監 査 役 細 貝 巖 (社外監査役・独立役員)

●株式の状況

発行可能株式総数	38,000,000株
発行済株式総数	18,014,239株
期末自己株式数	484,017株
株主数	7,380名

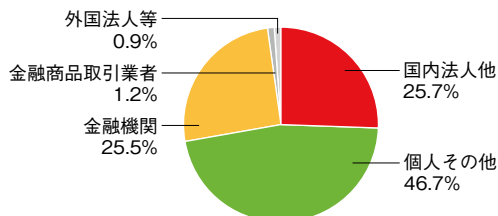
●大株主(上位10名)

株主名	株式数(千株)	持株比率(%)
原 和彦	1,249	7.1
原 信博	843	4.8
株式会社第四銀行	835	4.7
原信ナルスグループ従業員持株会	668	3.8
株式会社商工組合中央金庫	540	3.0
株式会社三井住友銀行	398	2.2
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	368	2.1
原 正樹	368	2.1
原 セツ	320	1.8
ホクト株式会社	302	1.7
合計	5,897	33.5

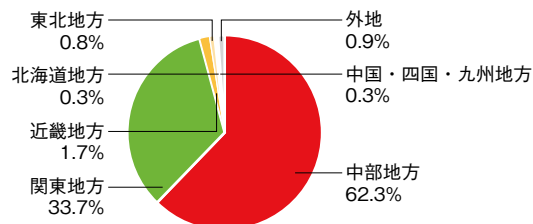
(注) 1: 上記の他、当社所有の自己株式484千株(2.6%)があります。

2: 持株比率は、自己株式を控除して算出しており、小数点第2位以下を切り捨てて表示しております。

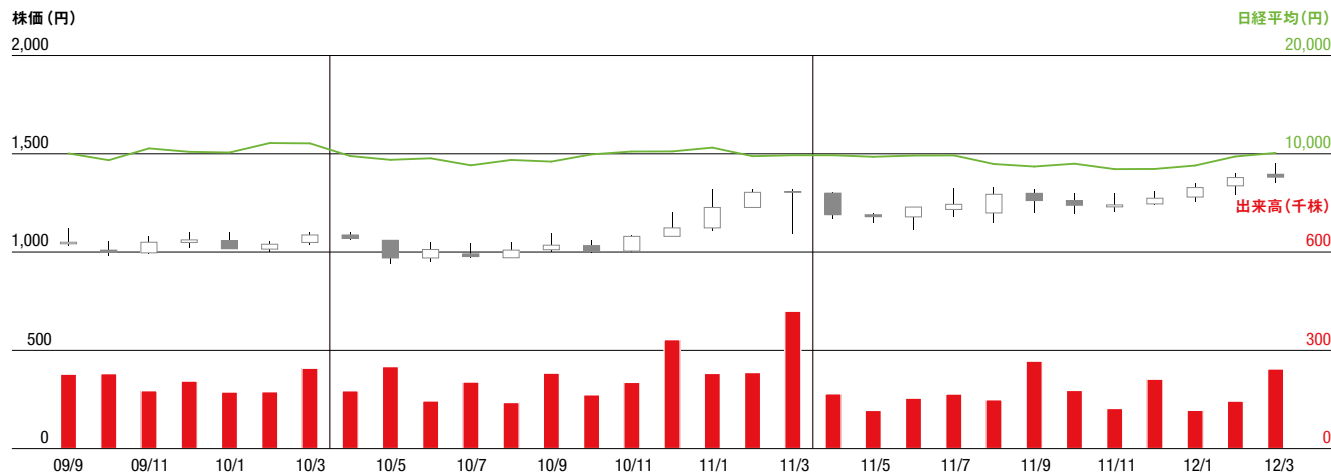
●所有者別株式の分布状況



●地域別株式の分布状況



●株価チャート



◆ 原信ネットスーパーとは

インターネットで注文するだけで、ご来店いただかなくても、ヤマト運輸様の宅急便にて離島を除く新潟県全域に生鮮品・一般食品・日用品をお届けいたします。従来の店舗でのサービスを補完する事業として、また、原信ナルスが出店できていないエリアのお客様にも原信の商品をお届けできる新サービスです。

原信ネットスーパー 営業中!!

配送エリアは
新潟全域カバー!
(離島を除く)

原信ネットスーパー
ただいま会員募集中!

◎ 新潟県内全域にお届け可能

◎ 離島を除く

◎ 送料が無料


◎ 手数料も無料

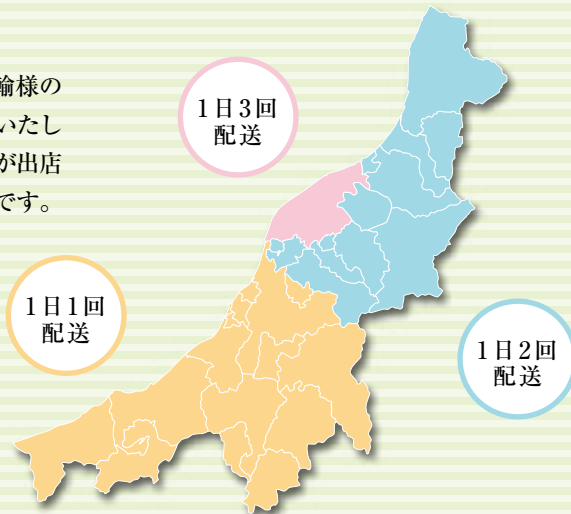
◎ 即日お届け可能

◎ 即日商品も届きます

◎ 即日商品も届きます

◎ 即日商品も届きます





詳しくは、原信ネットスーパーHPをご覧ください。

<http://harashin-netsuper.hnhd.co.jp>

● 株主優待制度

毎年3月31日および9月30日現在の株主名簿に記載または記録された、100株以上を保有される株主の皆様に対して、下記の贈呈基準をもとに、株主優待券(以下、「お買い物割引券」と表記します。)あるいは株主優待品の中から一点をご選択いただき贈呈いたします。

1. 株主優待制度の内容

- ① 贈 呈 内 容 お買い物割引券または株主優待品のいずれかをお選びいただけます。
各々の贈呈基準は「2. 株主優待制度の贈呈基準」を参照ください(お買い物割引券と優待品の両方を選択することはできません)。
- ② 対 象 者 100株以上の株主
- ③ 贈 呈 基 準 3月31日および9月30日現在の株主を対象に年2回実施
- ④ 贈 呈 方 法 対象者に案内書を送付し、案内書に添付された申込書に必要事項をご記入の上ご返送いただき、申込書と引き替えに商品等を贈呈いたします。

2. 株主優待制度の贈呈基準

(1) お買い物割引券(額面100円)

① 贈 呈 基 準	100株以上	500株未満	15枚	3,000株以上	4,000株未満	150枚
	500株以上	1,000株未満	30枚	4,000株以上	5,000株未満	200枚
	1,000株以上	2,000株未満	50枚	5,000株以上		250枚
	2,000株以上	3,000株未満	100枚			

- ② 使 用 方 法 一回のお買上金額1,000円以上につき、1,000円ごとに1枚(割引額100円)利用可能
- ③ 使用できる店舗および対象商品 原信、ナルスの直営売場における全商品(ただし専売品・商品券・その他指定商品は除く)
- ④ 有 効 期 限 3月31日現在の株主へのお買い物割引券は、配布日から翌年1月31日まで
9月30日現在の株主へのお買い物割引券は、配布日から翌年7月31日まで

(2) 株主優待品の贈呈基準

贈 呈 基 準	100株以上	500株未満	クオカード 1,000円分
	500株以上	1,000株未満	新潟県産コシヒカリ(米) 5kg
	1,000株以上		以下の4品より1品お選びいただけます。 新潟県産コシヒカリ(米) 10kg・岩塚製菓 米菓詰め合わせ 3箱1セット 亀田製菓 米菓詰め合わせ 3箱1セット・ボンオーハシ 洋菓子詰め合わせ 3箱1セット

