

原信ネットスーパーとは

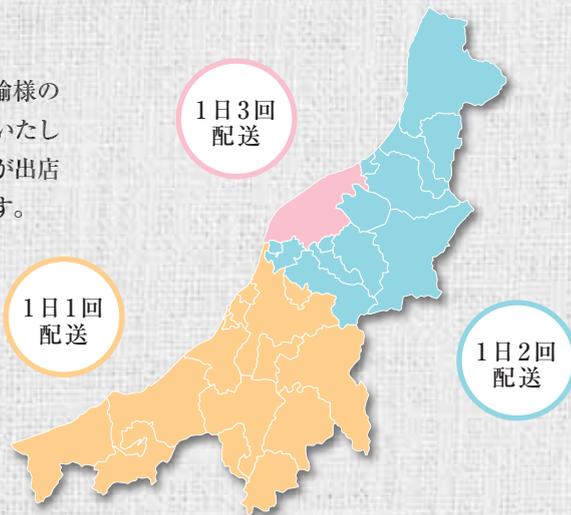
インターネットで注文するだけで、ご来店いただかなくても、ヤマト運輸様の宅急便にて離島を除く新潟県全域に生鮮品・一般食品・日用品をお届けいたします。従来の店舗でのサービスを補完する事業として、また、原信ナルスが出店できていないエリアのお客様にも原信の商品をお届けできるサービスです。

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!



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>



Harashin Narus
Holdings

原信ナルス ホールディングス 第62期 中間事業報告書

2012年4月1日から2012年9月30日まで



◎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、配布日から同年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 和洋菓子詰め合わせ 3箱1セット



当中間期の概況

当中間期のわが国経済は、一部で回復の兆しがうかがえたものの、国内外を問わず様々な問題が山積し、先行きに対する懸念が払拭されず、横ばいから下方への動きが見られました。

このような状況において、当中間期における当社グループの連結業績は、売上高が646億33百万円(前年同期比2.0%増)、営業利益が21億75百万円(前年同期比4.7%増)、経常利益が22億67百万円(前年同期比10.7%増)、四半期純利益が12億90百万円(前年同期比17.9%増)となり、一株当たり四半期純利益は73円63銭となりました。

●全般

前年同期における業界は、東日本大震災後の混乱から平常を取り戻す途上でありましたが、当中間期は消費が低迷する中で各社の新規出店が再開し、激しい価格競争が繰り広げられる厳しい状況となりました。当社グループでは、長期経営計画「Advanced Regional Chain」及びこれに基づく中期経営計画の課題実現に向けて、策定した年度計画を着実に実行してまいりました。

●商品政策

春季については、雪解けが遅く青果物の生育が遅れたことや、海水温が低下し水産物の不漁が続いたことで、生鮮品の相場が高めに推移いたしました。夏季については、前半気温が上がらず、後半残暑が厳しい上に

長引き、季節品を中心に需要変化を的確に捉えることが非常に難しい期間が続きました。

こうした状況に対し、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、商品政策の深耕と既存店への展開は、着実に成果を上げております。

また、当社グループの購買規模を活かし、お客様にとって価格以上の価値をもった商品を選定して集中販売する「チャレンジ商品101」の取り組みや、当社グループ内の食品製造機能を活かし品質を兼ね備えた独自の低価格商品「パワーアイテム」の拡販、新潟県の風土を生かし産地と連携してブランド化した「雪室屋」商品の販売、東日本大震災以降産地の被災で取扱いが滞っていたプライベート商品の取扱い再開が成果を挙げました。

●販売政策

近年取り組んでいる販売計画の立案から結果の振り返りまでを体系化した週間管理の仕組みが、日々の店舗作業管理の仕組みと連動して、一層定着いたしました。

また、前期より導入したSV(スーパーバイザー)制度によって、遠隔地であっても当社グループが目指す売場のレベルを一定に保つことが可能になり、好事例の展開や問題解決のスピードアップが図られるようになってまいりました。

これらにより、前年同期とは大きく異なる競合状況の変化にあっても、先を見据えた計画の立案や売場への具現化を実現し、販売実績の向上や生産性の改善を継続しております。

しかしながら、低めに推移した生鮮品の相場や異常な気候によるお客様の動向変化で、既存店売上高は前年同期に比べ1.1%減少いたしました。なお、全店売上高は新規出店効果があり、前年同期にくらべ1.9%増加いたしました。

店舗段階の売上総利益率につきましては、購買頻度の高いコモディティ商品を中心に、各地の競合状況を踏まえた販売促進活動を強化したことなどにより、前年同期に比べ、0.2ポイント低下し、24.1%となりました。

●コスト・コントロール

作業計画と連動した労働時間管理や、ISO14001の環境マネジメントと連動した環境コストの削減を進めるほか、様々な形で経営資源の適正利用、使用量削減の取り組みを継続しております。

この結果、新規出店に伴う諸経費の増加がありつつも、販売費及び一般管理費は、連結全体で前年同期に比べ30百万円減少いたしました。また、売上高に対する比率は22.7%となり、前年同期に比べ0.5ポイント改善いたしました。

●出店・退店等

出店につきましては、原信黒埼店(6月・新潟県新潟市・売場面積2,086m²)、

原信寺島店(9月・新潟県長岡市・売場面積2,092m²)の2店舗を新設いたしました。

退店・改装につきましては、該当事項ありません。

●清掃事業

外部顧客向け及びスーパーマーケット事業向けの受託業務は、いずれも堅調に推移し、売上高は前年同期に比べ0.1%、営業利益は前年同期に比べ3.0%それぞれ増加いたしました。

●情報処理事業

外部顧客向けの販売は、受注したシステム開発の納期が予定どおり完了したことで増加いたしました。また、スーパーマーケット事業向けの販売が堅調に推移し、売上高は前年同期に比べ0.4%、営業利益は前年同期に比べ10.2%それぞれ増加いたしました。

●印刷事業

外部顧客向け及びスーパーマーケット事業向けの販売は、印刷需要が減少する厳しい環境にありながらも、前期に導入した新規印刷機を活かした価値ある製品の販売や、きめ細かい営業活動により堅調に推移し、売上高は前年同期に比べ4.3%増加いたしました。前期末に取得した新規設備に係る減価償却費の増加で営業利益は前年同期に比べ25.9%減少いたしました。

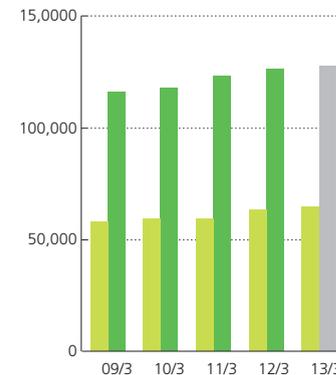
主要財務指標(連結)

(単位:百万円)

	2009.3		2010.3		2011.3		2012.3		2013.3	
	中間	期末	中間	期末	中間	期末	中間	期末	中間	期末予想
売上高	58,203	116,219	59,330	118,070	61,504	123,360	63,387	126,683	64,633	128,000
売上総利益	15,580	31,518	15,638	31,590	16,296	33,229	16,791	33,837	16,859	
営業利益	1,432	3,220	1,619	3,295	2,047	3,824	2,077	4,130	2,175	4,000
経常利益	1,373	3,054	1,538	3,166	2,035	3,807	2,048	4,245	2,267	4,000
四半期(当期)純利益	579	1,064	772	1,425	277	1,347	1,095	1,757	1,290	2,000
純資産	21,513	21,744	22,409	22,866	22,875	22,937	24,116	24,554	25,590	
総資産	50,100	52,051	51,548	51,138	53,837	54,125	53,928	55,126	55,112	
1株当たり配当額(円)	10.00	22.00	10.00	24.00	10.00	22.00	10.00	30.00	10.00	34.00
売上高経常利益率(%)	2.3	2.6	2.6	2.7	3.3	3.1	3.2	3.4	3.5	
総資本経常利益率(%)	5.4	6.1	5.9	6.1	7.6	7.2	7.6	7.8	8.2	
期末店舗数(店)	62	63	64	65	65	66	66	67	69	
期末従業員数(人)	1,243	1,274	1,315	1,285	1,363	1,412	1,486	1,454	1,534	

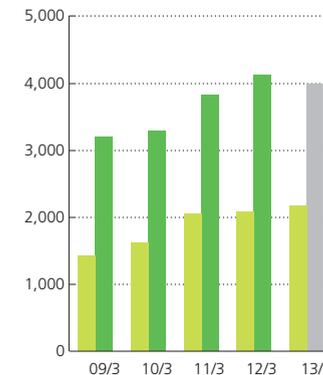
(注) 1. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。 2. 店舗数は、各期末のスーパーマーケットの店舗数です。 3. 従業員数は各期末の従業員数で、パートタイマーを含みません。 4. 1株当たり配当額には、1株当たり中間配当額を含みます。 5. 四半期純利益は、第2四半期累計期間の数値を記載しております。

売上高



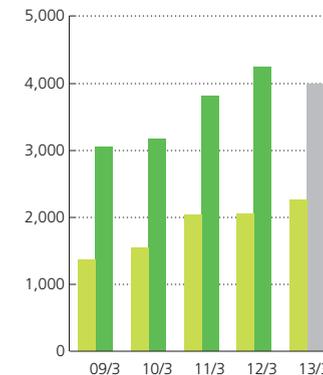
■ 中間 ■ 期末 ■ 期末予想

営業利益

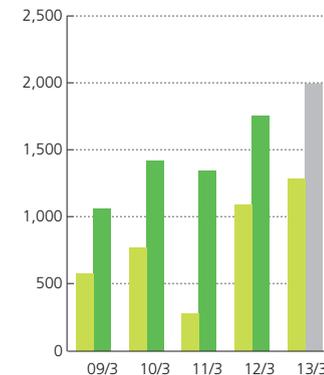


単位:百万円

経常利益



四半期(当期)純利益





“
いかに競争が激化しても
「判断の基準はお客様」です。
”

代表取締役社長 原 和彦

Q1 >>> 当中間期の業績について教えてください。

当中間期の連結売上高は、前年同期比2.0%増の646億33百万円、経常利益は前年同期比10.7%増の22億67百万円となり、おかげさまで増収増益を達成することができました。

中間期の数値実績は幸い計画を上回るものでしたが、経営環境は当初の予想通り大変厳しさを増しました。この要因の一つは、欧米の経済問題や新興国経済の停滞、予想を下回った国内の復興需要といった経済全体の低迷であり、もうひとつは例年とは大きく異なる気候変動によりお客様のニーズが著しく変化し、これを的確に捉えて売場に反映していくことが非常に難しかったことによるものです。加えて、各地で競合店の出店が相次ぎ、価格競争が大変激化してまいりました。

売上高、経常利益とも過去最高ではありましたが、足元の状況は決して楽観視できません。

競合店が近隣に出店してきた際には、一時的にお客様の数が減りますが、そのような時でも引き続き原信ナルスにご来店くださるお客様がいらっしゃいます。こうしたお客様には心から感謝しなければなりません。競合店ではなく、当社店舗にご来店いただいたお客様には、少しでもご満足いただく、そして、あらためて原信ナルスの商品とサービスの良さを知っていただくという姿勢が大切です。厳しい環境だからこそ、私たちの良さとは何だろうかと真剣に考え、磨いていきたいと考えております。また、どんな些細なことでも構わないから実践する。たとえば、小さなお子様が上の棚のお菓子に手を伸ばしていたので取るのを手伝ってあげた、など、ちょっとした気配りの実践がお客様の気持ち良いお買

い物に繋がり、さらに、この商品は下の棚に置いた方が良いのではないかと気づきと改善の機会を私たちに与えてくれます。

先日、富山県で12年ぶり2店舗目となる原信魚津店を開店しました。当社の知名度がほとんど無い地域ですから、他社とは違う原信ナルスらしいサービスと品揃えや鮮度で、多くのお客様から喜んでいただこうと取り組んでいます。

Q2 >>> 長期ビジョン「Advanced Regional Chain」を実現するための商品・販売政策「ニューコンセプト・パートⅡ」については、成果が上がってきているとお考えでしょうか。

2010年3月に、実験店として美沢店をオープンして以来、ニューコンセプト・パートⅡに基づいて新築された店舗は9店舗、改装された店舗は3店舗の合計12店舗となりました。

ニューコンセプト・パートⅡの考え方は新店や改装店舗に限るわけではなく、品揃えや価格については全店に展開しており、様々な試行錯誤の結果、取組みの精度が上がってきたと考えてい

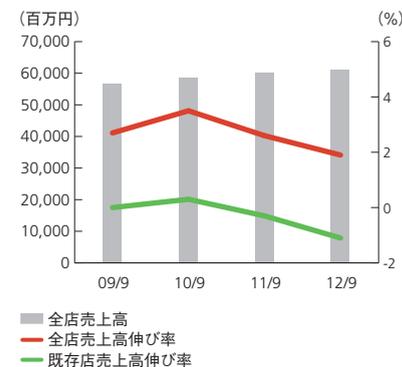
ます。おかげさまで大規模改装した店舗はいずれもお客様に好評で、大きく売上高が増加し、当期の増収に貢献しています。

しかし、目標の一つである「生産性の向上」についてはまだまだ改善が必要だと考えています。

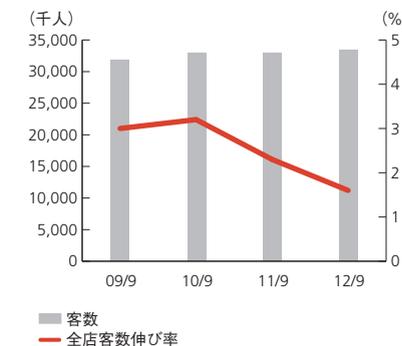
スタンダード・オペレーション（後述）の徹底はもちろん行っていますが、それ以上の抜本的な業務改革に取り組み始めました。例えば、製造子会社を最大限活用し、大量に均一な加工が要求される商材は、すべてそこで作って店舗の作業自体を無くし、店舗ではその削減された時間を、より付加価値の高い商品の製造に振り向けるといった取り組みです。

また、次世代物流構想の具体化を進めています。現在、当社の物流センターは、在庫を保有しない総合通過型センターで、生鮮品から一般食品、雑貨品に至る当社販売商品の大部分が、新潟県長岡市と上越市に設置した2箇所の物流センターを経由し、それぞれの担当エリアの店舗に供給されています。生鮮品や日配品など、鮮度が要求される商品は、それぞれのエリアをカバーする物流センターから短時間で店舗に配送することが必要ですが、そうでない加工食品や菓子、雑貨品なども、取引先様から2箇所のセ

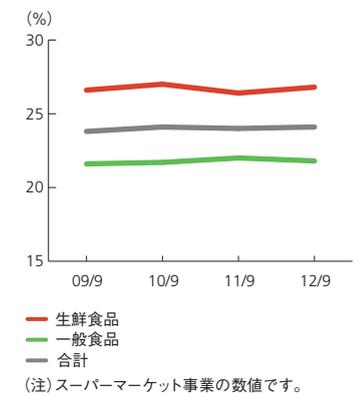
店舗売上高の推移



客数の推移



主要商品別店舗荒利益率



ンターへ、多頻度少量で納品いただいております。この体制が取引先様のコストアップ要因になっています。今後の店舗展開で、さらに出店地域が拡大すれば、いずれ3箇所目の物流センターの新設が想定され、現在のような総合通過型の物流センターのみを設置していくことは、投資効率から考えても合理的ではありません。そこで、長岡市にある中之島物流センターの隣接地に、在庫型の物流センター（DCセンター）を設置する計画を進めています。DCセンター稼働後は、酒類を含む加工食品の取引先様は一括でDCセンターの在庫を補充いただくようになり、現在取引先様にお願いしている多頻度少量納品、バラ商品の品揃え作業も不要になります。一方、当社では、店舗発注の仕組み変更も行い、発注から納品までの時間短縮によって品切れを減少させ、店舗在庫の適正化や、商品入荷量の平準化などによって生産性向上を図ります。

私たちが掲げる長期ビジョン「Advanced Regional Chain」では、店舗数の目安としてSSM*200店舗を目標値としています。これは、従来よりも格段にお買い得な販売価格を実現し、お客様に

ご利益（ごりやく）を提供することが、チェーンストアの使命だと考え、そのためには一定のスケール・メリットが必要だとの考えに基づくものです。従来の延長線上では、一定の改善しか期待できず、お客様に本格的なチェーンストアのメリットをお届けできないと思い、新たな仕組みづくりに挑戦してまいります。

一方、商品・販売政策であるニューコンセプト・パートIIは、チェーンストアのスケール・メリットを追求しながらも、出店する地域の食生活に合わせた品揃えや提案を行い、地域に密着した売場を実現しようとするものです。これは全国展開を図る大手スーパーマーケットや効率性を追求するディスカウント店が苦手に行っていることです。当社の出店エリアでは、各地で季節ごとに地域の行事が開催されますが、こうした行事の際には地域に精通している私たちの強みを活かして、他社との徹底した差別化に繋がっていきたいと思います。一方で、この地域では売れないと言われていた商品が、時代や環境の変化によって、あるいは提案や展開方法を変えることによって売れ出したという事例もできてい



ます。過去の経験は大切ですが、思い込みや先入観は捨てて取り組む必要があります。

各地の文化や慣習を大切にしながら、同時に新しい食生活を提案して、それぞれの地域に豊かさを提供していくスーパーマーケットでありたいと思っています。

*SSM：大型のスーパーマーケット

Q3 >>> 販売政策の一環として取り組まれているウィークリー・マネジメント（週間管理）についてはかなり定着してきたのでしょうか。

私たちの考え方である“判断の基準はお客様”を突き詰めていくと、最終的には商品の販売価格を抑えながら、一方ではサービス

レベルを向上させていかなければならない、という二律背反する問題にぶつかります。私たちは“日本一のサービス”の提供を目指すとともに、目の前の厳しい価格競争にも勝っていかなければなりません。当面の課題としては、週間管理の仕組み「ウィークリー・マネジメント」を徹底することが大切であると考えており、当期も重要施策の一つに掲げました。

これは、週初めの販売計画、週中での軌道修正、週終了後の振り返りという一連のPDCA**のサイクルを確実に回していくことを指しています。ウィークリー・マネジメントは“あるべき売場”の状態を時間帯ごとに定め、その実現に必要な作業量を割り出し、適正な人員配置を管理していく仕組み「スタンダード・オペレーション」と連動して、一層定着が進んできました。店長にとっては売上高や荒利益高と同時に経費を左右する労働時間を的確

** PDCA(Plan→Do→Check→Action)：計画→実行→検証→対策の管理サイクルのこと

“

私たちの仕事に妙手妙案はありません。

「笑顔の接客」をはじめとする

基本の徹底をしていきます。”



にコントロールできることが大切です。効率的な人員配置の追求はもとより、併せてその前提となる仕組みや技術教育体系などの基盤整備も着実に進んでいます。

ウィークリー・マネジメントは、日々の管理や、月次の管理にも連動しています。また、PDCAサイクルの実行は店舗だけでなく本社においても徹底しています。例えば、毎週月曜日、私とトップマネジメントは1対1でのミーティングがあります。また、毎月、エリアマネージャーから担当エリアの月次経営実績報告がなされます。更に、半年に一度、全店長と私が1対1で面談しています。10月には期初目標に対する上期の実績・進捗報告と、下期への取り組み計画を確認しています。私が直接、店長に話を聞くことで、漫然と仕事が行われることを阻止し、あるべき方向性が確認できる良い機会だと考えています。

Q4 >>> 「サービスレベルの向上」として具体的に取り組まれていることがあれば教えてください。

「私たちの仕事に妙手妙案はない。愚直に基本を徹底せよ。」という先代社長の教えがあります。私たちが基本4原則として定めているのは、**・明るく元気なあいさつ、・清潔なお店、・価格・鮮度・味の追求、・品切れのない売場、**です。

サービスレベルの向上を目指し改善策を講じるにあたって、この中で**・明るく元気なあいさつ、すなわち「接客サービス」**を客観的に評価できていない事が問題でした。

当期、私たちはこの「接客サービス」について、徹底的にお客様の目線で評価し、現状を「見える化」する仕組み作りに全社を挙げて努めています。というのも、店舗によって社員の笑顔が少なかったり、タイミングが悪くなったりして、店舗でばらつきの多

いことが気になっていたからです。お客様が何か尋ねる時は、必ずしも社員にゆとりがあるタイミングとは限りません。作業に集中しており、ついつい真顔で対応してしまうこともありますし、自分は笑顔のつもりでも、お客様から見ると真顔に見えてしまうこともあります。これまでは個店ごと指導されていた「笑顔の接客」を見える化・標準化するとともに、全員が自然と笑顔で明るくあいさつできるように、「マナーブック」と「トレーニングガイド」を改訂版として発行しました。接客サービスはここからスタートしてPDCAを回していきたいと考えています。このように標準的な接客レベルの向上については、ようやくその端緒についたところと言えます。

一方で、期待を超えたレベルの「お客様に感動を与える対応」については、引き続き、フラワースマイル賞として社内表彰し、好事例の共有と水平展開を図っています。

下期は、経済環境が厳しくなる中で、より競争に拍車がかかることが予想されます。私たちはいかに競争が激しくなろうとも、「判断の基準はお客様」の経営理念に基づき、TQM活動***を中心に強い現場作りを進めながら、強固なリージョナル・チェーンの実現に向け努力してまいります。

株主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

*** TQM (Total Quality Management): お客様満足のための、全員参加による品質管理活動



New Concept Part II

原信黒埼店(新潟県新潟市 6月29日開店)

彩り豊かな旬の果物や、鮮度抜群の生魚を取りそろえた「魚河岸通り&お魚キッチン」、ボリューム感が圧倒的なお菓子売り場、生にこだわって作る黒埼店だけのキャベツメンチカツなど、「『五感』に訴えるお店づくり」を方針に、お客様が思わず立ち止まる香りや心地よい音楽で「ここに原信があって良かった」と思われるお店を目指していきます。



原信寺島店(新潟県長岡市 9月21日開店)

「圧倒」をキーワードに、地元長岡のカルビ焼き用山古志牛や18の生産者様から納品していただいている地場野菜コーナーや、フライパンで火を通し、ゆでたパスタを和えるだけの簡単、便利なシーフードパスタソースなど、鮮度、ボリューム、笑顔において地域一番のお店を目指していきます。



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て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。売場面積が500～800坪のスーパー・スーパーマーケットを「一定の地域に、当社の店の商圏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。



原信黒埼店



原信寺島店

主要財務データ

四半期連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

	前連結会計年度 2012年3月31日	当第2四半期 連結会計期間 2012年9月30日
資産の部		
流動資産	15,355	14,506
固定資産	39,771	40,605
有形固定資産	29,170	29,605
無形固定資産	1,537	1,459
投資その他の資産	9,063	9,540
資産合計	55,126	55,112
負債の部		
流動負債	19,085	18,640
固定負債	11,486	10,880
負債合計	30,571	29,521
純資産の部		
株主資本	24,218	25,158
資本金	3,159	3,159
資本剰余金	6,405	6,405
利益剰余金	15,238	16,178
自己株式	△585	△585
その他の包括利益累計額	336	432
純資産合計	24,554	25,590
負債純資産合計	55,126	55,112

流動資産・固定資産

流動資産は前連結会計年度末に比べ8億48百万円減少しました。これは主に、納税等の関係や、手元資金の圧縮で現金及び預金が減少したことによるものです。
固定資産は前連結会計年度末に比べ8億34百万円増加しました。これは主に、店舗の新設に係る設備投資によるものです。

流動負債・固定負債

流動負債は前連結会計年度末に比べ4億44百万円減少しました。これは主に、短期有利子負債が減少したことによるものです。
固定負債は前連結会計年度末に比べ6億5百万円減少しました。これは主に、長期有利子負債が減少したことによるものです。

純資産

純資産は前連結会計年度末に比べ10億36百万円増加しました。これは主に、四半期純利益12億90百万円の計上によるものです。この結果、一株当たりの純資産は前連結会計年度末に比べ59円14銭増加し、1,459円83銭となりました。

売上高・売上総利益

売上高は前年同期に比べ2.0%増加しました。これは主に、前期及び当中間期における新規出店の効果によるものです。
売上総利益は前年同期に比べ0.4%増加しました。これは主に、売上高の増加によるものです。

営業利益

営業利益は前年同期に比べ4.7%増加しました。これは主に、売上総利益の増加に加え、コストコントロールに努めた結果、販売費及び一般管理費が前年同期に比べ0.2%減少したことによるものです。

経常利益

経常利益は前年同期に比べ10.7%増加しました。これは主に、営業利益の増加に加え、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るものです。

四半期純利益

四半期純利益は前年同期に比べ17.9%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。この結果、一株当たり四半期純利益は前年同期に比べ11円41銭増加し、73円63銭となりました。

四半期連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

	前第2四半期連結累計期間 2011年4月1日から 2011年9月30日まで	当第2四半期連結累計期間 2012年4月1日から 2012年9月30日まで
● 売上高	63,387	64,633
● 売上原価	46,596	47,774
● 売上総利益	16,791	16,859
● 販売費及び一般管理費	14,713	14,683
● 営業利益	2,077	2,175
● 営業外収益	102	148
● 営業外費用	130	57
● 経常利益	2,048	2,267
● 特別利益	—	33
● 特別損失	74	19
● 税金等調整前四半期純利益	1,974	2,281
● 法人税等合計	879	990
● 少数株主損益調整前 四半期純利益	1,095	1,290
● 四半期純利益	1,095	1,290

四半期連結包括利益計算書(要旨)

(単位:百万円)

	前第2四半期連結累計期間 2011年4月1日から 2011年9月30日まで	当第2四半期連結累計期間 2012年4月1日から 2012年9月30日まで
● 少数株主損益調整前四半期純利益	1,095	1,290
● その他の包括利益		
● その他有価証券評価差額金	48	96
● その他の包括利益合計	48	96
● 四半期包括利益	1,143	1,387
(内訳)		
● 親会社株主に係る四半期包括利益	1,143	1,387
● 少数株主に係る四半期包括利益	—	—

売上高・セグメント利益

スーパーマーケット事業の売上高は前年同期に比べ1.9%増加し、セグメント利益は前年同期に比べ2.4%増加しました。その他の事業の売上高は、前年同期に比べ1.3%増加しましたが、セグメント利益は前年同期に実施した設備投資に係る減価償却費の増加により、前年同期に比べ3.7%減少しました。

四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

	前第2四半期連結累計期間 2011年4月1日から 2011年9月30日まで	当第2四半期連結累計期間 2012年4月1日から 2012年9月30日まで
● 営業活動によるキャッシュ・フロー	3,397	2,706
● 投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,821	△1,206
● 財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,666	△1,749
● 現金及び現金同等物の増減額	△1,091	△250
● 現金及び現金同等物の期首残高	6,227	6,713
● 連結範囲の変更に伴う現金及び 現金同等物の増減額(△は減少)	88	—
● 現金及び現金同等物の四半期末残高	5,224	6,463

営業活動によるキャッシュ・フロー

得られた資金は、前年同期に比べ6億91百万円減少しました。これは主に、前年同期に実施した給与支給対象期間と給与支給日変更の反動によるものです。

投資活動によるキャッシュ・フロー

使用した資金は、前年同期に比べ6億15百万円減少しました。これは主に、有形固定資産の取得による支出が前年同期に比べ8億89百万円減少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、前年同期に比べ9億16百万円減少しました。これは主に、長期借入金の返済による支出が前年同期に比べ6億81百万円減少したことによるものです。

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	合計
● 売上高			
● 外部顧客に対する売上高	64,283	350	64,633
● セグメント間の内部売上高又は振替高	37	1,438	1,475
● 合計	64,321	1,788	66,109
● セグメント利益	2,029	139	2,169

◎ 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) 1,534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
中間配当基準日	9月30日		三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
期末配当基準日	3月31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 100株
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 (店舗運営部長)
 取締役・執行役員 丸 山 三 行 (店舗開発部長)
 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 (社外監査役)
 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

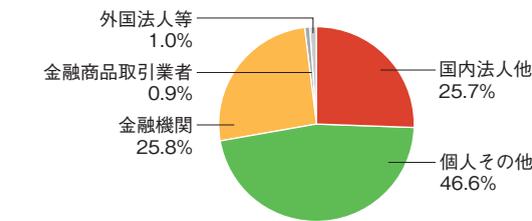
発行可能株式総数 38,000,000株
 発行済株式総数 18,014,239株
 期末自己株式数 484,122株
 株主数 7,543名

◎ 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	844	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	662	3.7
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	5,892	33.6

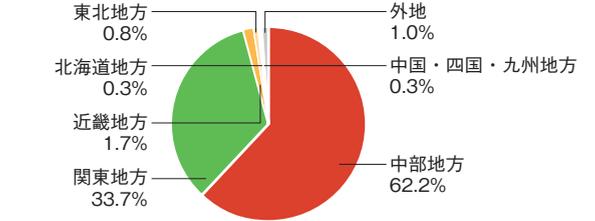
(注) 1:上記の他、当社所有の自己株式484千株があります。
 2:持株比率は、自己株式を控除して算出しており、小数点第2位以下を切り捨てて表示しております。

◎ 所有者別株式の分布状況



(注)自己株式を含めて算出しております。

◎ 地域別株式の分布状況



(注)自己株式を含めて算出しております。

◎ 株価チャート

