



Harashin Narus  
Holdings

---

# 原信ナルス ホールディングス

## 第62期 事業報告書

2012年4月1日から2013年3月31日まで

---



当期におけるわが国経済は、前半において、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。一方、後半には、金融政策に関する先行き期待から、株式市場や為替動向に好転の動きがみられましたが、実体経済に浸透するまでには至りませんでした。

このような状況において、当期の連結業績は、売上高が1,284億78百万円(前期比1.4%増)、営業利益が39億1百万円(前期比5.6%減)、経常利益が41億75百万円(前期比1.6%減)、当期純利益が20億36百万円(前期比15.8%増)となり、1株当たり当期純利益は116円29銭となりました。

## スーパーマーケット事業 (全般)

前期における業界は、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。

このような状況において、当社グループでは、長期計画「Advanced Regional Chain」及びこれに基づく中期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びき、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。また、秋季については、気温が若干低めに推移し、降雪も早めに到来したことから、鍋物関連といった季節需要に的確に対応できたものの、長引く消費の低迷が尾を引き、好転には至りませんでした。冬季については、山間部でやや多めの降雪となり、まとめ買い需要等プラス要因はありましたが、雪解けも早めに到来し、青果物を中心に相場安の市況となりました。

こうした状況に対し、「ニューコンセプト・パート2」に基づく、商品政策の深耕と既存店への展開は、着実に成果を挙げております。

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

## 主要財務指標(連結)

(単位:百万円)

	2009.3	2010.3	2011.3	2012.3	2013.3
売上高	116,219	118,070	123,360	126,683	128,478
売上総利益	31,518	31,590	33,229	33,837	33,809
営業利益	3,220	3,295	3,824	4,130	3,901
経常利益	3,054	3,166	3,807	4,245	4,175
当期純利益	1,064	1,425	1,347	1,757	2,036
純資産	21,744	22,866	22,937	24,554	26,350
総資産	52,051	51,138	54,125	55,126	55,313
1株当たり配当額 (円)	22.00	24.00	22.00	30.00	35.00
売上高経常利益率 (%)	2.6	2.7	3.1	3.4	3.2
総資本経常利益率 (%)	6.1	6.1	7.2	7.8	7.6
期末店舗数 (店)	63	65	66	67	70
期末従業員数 (名)	1,274	1,285	1,412	1,454	1,517

(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。

5. 2013年10月1日(予定)をもって、株式会社フレッシュイホールディングスを完全子会社とする株式交換の実施を予定しており、当該影響が未確定なため、現時点では2014年3月期の連結業績予想の公表を差し控えていただきます。



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。

加えて、目標を定めチャレンジする取り組みについてもグループ全体の意思共有が図られ、確実に成果が得られています。恵方巻の販売では、グループ内の製造機能と店舗が一丸となって連携し、目標を大きく上回る31万本の販売実績を達成することができました。

しかしながら、経済環境、気候変動、生鮮相場といった諸問題に起因するお客様の動向変化や競合の激化、既存店2店舗の大規模改装に伴う長期休業で、既存店売上高は前期に比べ1.9%減少いたしました。なお、全店売上高は新規出店や改装の効果があり、前期に比べ1.3%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、前期に比べ0.3ポイント低下し、24.3%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、使用量の削減の取り組みを継続しております。

また、前期に導入した「あゆみノート」は、運用が定着し、投入労働時間

当たりの効率数値やサービスレベルに向上の兆しが見え始めました。これは、従業員に配付した個人別成長記録のノートで、成長への道筋を体系的に明示し、これまでの振り返りや将来への目標を書き残して行くものです。これにより、個々の従業員が主体的に能力向上に取り組み、その結果、全体の生産性が向上することを目的としております。

この結果、販売費及び一般管理費の売上高に対する比率は23.3%となり、前期に比べ0.1ポイント改善いたしました。なお、金額の増加は、主に夏季の猛暑と秋季の長引いた残暑に伴う水道光熱費の増加や、冬季に備えての数店舗における大がかりな営繕実施による修繕費の増加、その他店舗数の増加に伴う諸経費の増加によるものであります。

(出店・退店等)

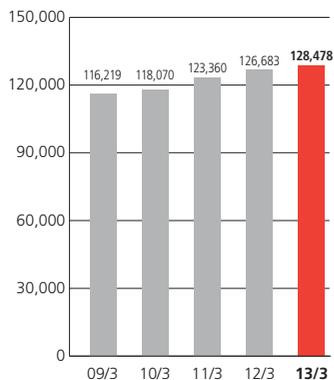
出店につきましては、原信黒埼店(6月・新潟県新潟市・売場面積2,086㎡)、原信寺島店(9月・新潟県長岡市・売場面積2,092㎡)、原信魚津店(10月・富山県魚津市・売場面積2,091㎡)の3店舗を新設いたしました。

改装につきましては、原信四日町店(12月・新潟県三条市・売場面積2,040㎡)、原信十日町店(3月・新潟県十日町市・売場面積2,580㎡)について実施いたしました。

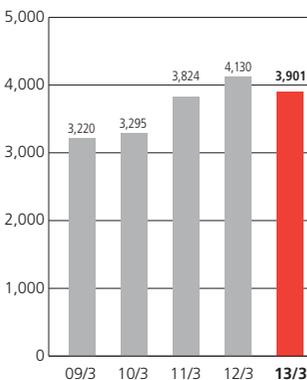
退店につきましては、該当事項はありません。

(単位:百万円)

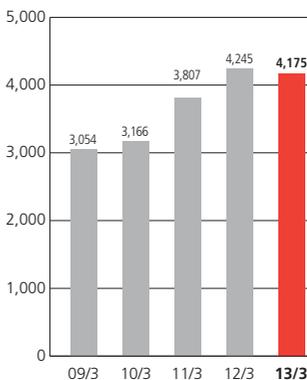
売上高



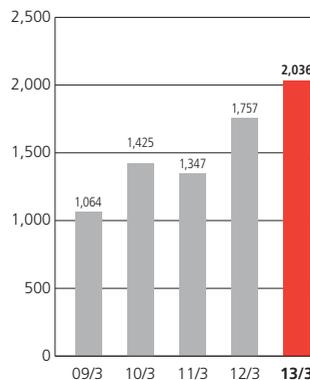
営業利益

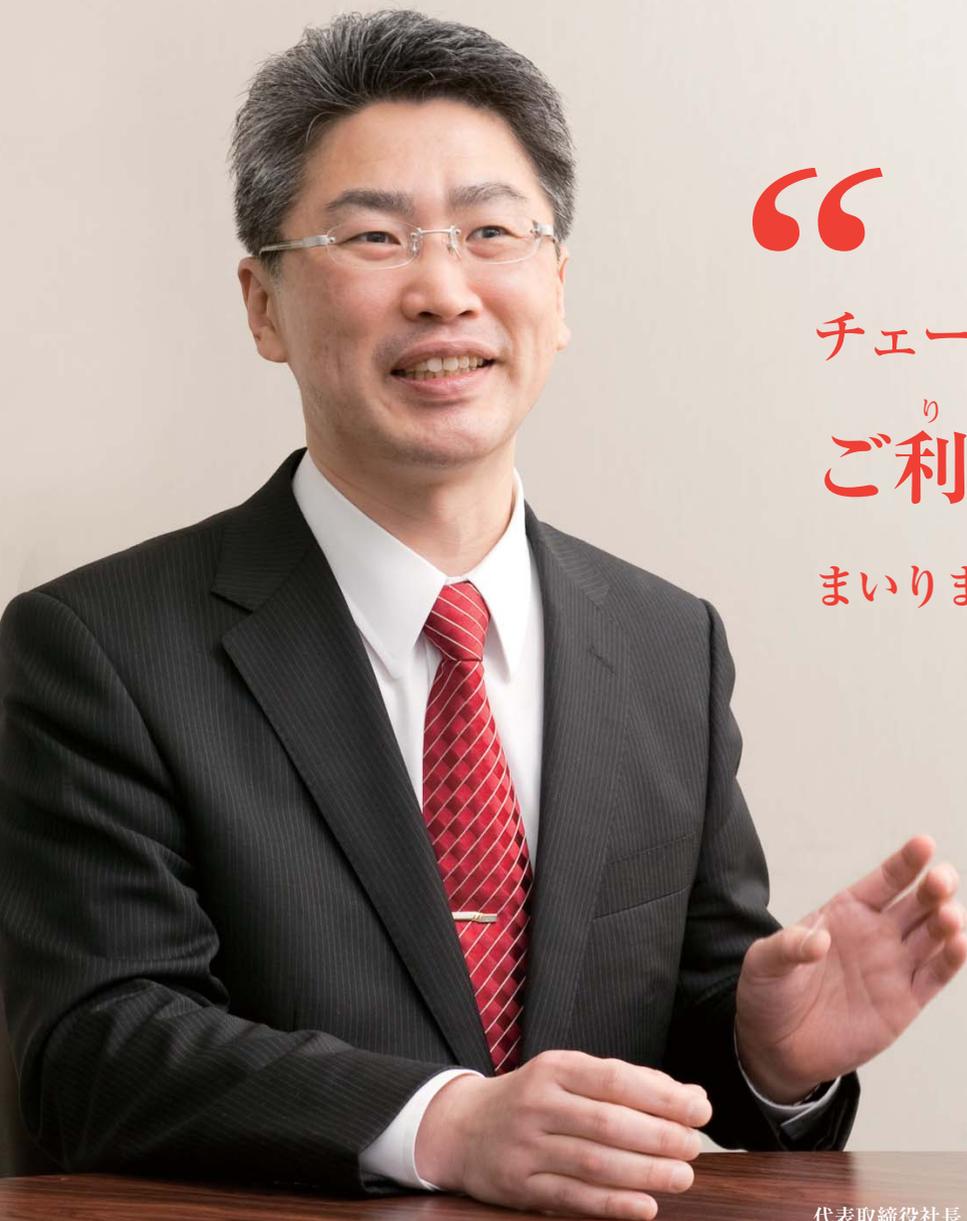


経常利益



当期純利益





“

チェーンストアとしての

ご利益<sup>りやく</sup>を提供して

まいります。

”

代表取締役社長 原 和彦

# Change

## Q 当期の業績についてお聞かせください。

当期は競合店の出店や改装が過去5年間で最も多くなり一段と競争が激化したことに加え、天候不順により生鮮食品の供給が不安定になり、販売面で苦戦を余儀なくされました。こうした中、当社は新規3店舗の出店と既存店2店舗の大規模な改装を行うとともに、商品面ではプライベートブランドを中心に競争力の強化を図ることで当期純利益は過去最高益となりました。また、12年ぶりに富山県魚津市に出店した魚津店は好調で、当期の売上に貢献いたしました。

しかしながら、既存店では売上高が前年を下回る状況が続きました。これはドミナント化(地域集中出店)の進展に伴い自社競合が影響している面もありますが、最大の要因はお客様の生活防衛意識の高まりであると考えています。このため、お客様の低価格志向には果敢に対応しましたが、かつてのような値下げ効果は得られていません。前年と同時期に同じアイテムを同じ特売価格で販売しても、お買い上げ商品の点数は増えず、前年並みの売上を確保することが徐々に難しくなっています。ある店舗の改装オープニングセールでケチャップの特売を行ったところ、お客様が「安いけれど、うちにまだ4本あるから要らない」と言って素通りされました。特売の回数が増え、低価格だけではお客様の購買意欲に訴えかける事が非常に難しくなっている状況です。

新政権の経済政策で景況感はやや上向いてきていると言われていますが、店頭で実感できるまでには至っていません。一方で、直近では円安に伴う輸入価格の上昇により、食用油、小麦粉の価

格が値上げの気配を見せており、この影響はパンやうどんなどの加工食品全般に及んでいくと予測されます。また、夏には電力料金の大幅な値上げが予定されている上、来年度の消費税増税が加われば、これまで以上の買い控えの傾向が顕著になることが十分に予測されます。価格競争に打ち勝つための仕組みの变革、企業体質の転換、意識改革を行い、これらの課題に対応して参ります。

## Q 第3の物流センター新設の狙いについてお聞かせください。

業種を超えた競争が激化する状況で、大手の総合スーパーやディスカウントストアは「安く売っても利益が出る仕組み」を作りつつあります。当社でも生産性の向上を目指す抜本的な企業体質の転換の手段として、新物流センターの建設に着手しました。新物流センターは既存の中之島物流センター(新潟県長岡市)の隣に建設しており10月から稼働します。既存の2つの物流センターは、入荷した商品を仕分け、店舗に配送する「通過型」でしたが、新物流センターは常に商品を備蓄しておく「在庫型」になります。これまで既存のセンターで扱っていた、しょうゆ、みそなど日持ちのする加工食品や酒類、調味料、菓子、雑貨などを扱い、最大110店まで供給することが可能となります。

こうした商品は従来、取引先様から発注の都度、2つの物流セ



# Challenge

ンターへそれぞれ納品いただいておりましたために、納品量は小口となり効率の悪いものでした。それが1ヶ所に集約され、かつ、まとまった数量での仕入れが可能となるため、商品原価や物流コストを低減することができます。また、各店舗への配送もこれまで週2、3回でしたが、新物流センターの稼働後はほぼ毎日配送するため、店舗在庫の大幅削減が図られるほか、品切れが少なくなるというメリットがあります。私たちは長期ビジョン「Advanced Regional Chain」※1の目標として「SSM200店舗の実現でお客様にチェーンストアのご利益(ごりやく)を提供する」を掲げています。この目標に照らし、ドミナントエリア※2が拡大

するごとに、従来と同じ「通過型」の物流センターを増設することは、投資効率の点からも合理的ではないと判断しました。これが今回20億円を投じて「在庫型」の新物流センターを建設した理由です。

※1 「Advanced Regional Chain」(アドバンスト・リージョナル・チェーン)：原信ナルスの長期ビジョン。ビジョンとは「現在は不可能に見えても長時間かかって実現したい総合的な到達点の目安」のことであり、2009年に策定された「Advanced Regional Chain」には、1. 日本一のサービス 2. SSM200店舗 3. 信頼構築が掲げられている。

※2 ドミナントエリア：店舗の商圏が互いに隣接するように集中出店をしている地域。

新物流センターの稼働後、既存の2つのセンターは生鮮品などの取り扱いに特化するため、スペースに余裕が生まれます。そのスペースには、現在店舗で行っている生鮮品の加工、包装作業を集中して行う機能を設置する予定です。これらの一連の施策によって、店舗では作業の生産性が向上するほか、より付加価値の高い商品づくりを行う事が可能となります。

**Q 「生産性の高い店舗」を実現する施策についてお聞かせください。**

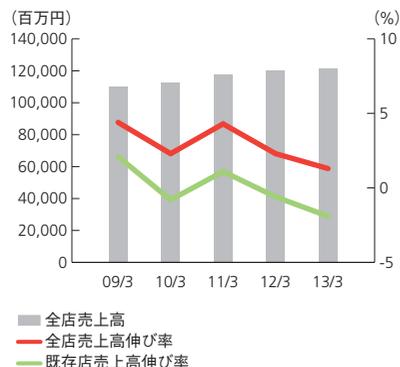
新物流センターの稼働に合わせ、その効果を最大限に発揮していくため、次期は店舗オペレーションを大きく変更し、「生産性の高い店舗」の実現に本格的に着手します。「毎日発注、毎日納品」は、発注から納品までの所要時間を短縮し、品切れ防止を可能にします。また「店舗在庫」の削減は、陳列作業の手戻りを

低減することができます。

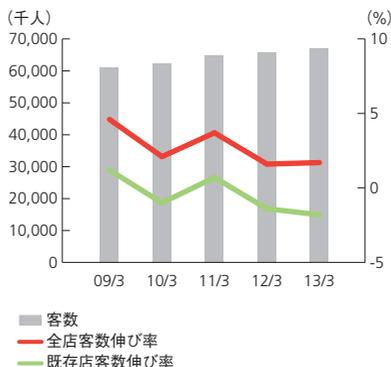
これまでも社内でSO(スタンダード・オペレーション)<sup>※3</sup>と呼んでいる仕組みを活用して、店舗の生産性向上に努めてきました。しかしながら、それは作業割当表などの形を整えるにとどまり、核心の生産性向上の実現までには至っておりませんでした。本来は、お客様にサービスを提供する為に作業が発生し、その作業量に応じて人を割り当てなければなりません。今後は「作業に人を割り当てる」という基本に戻り、SOの運用や店内組織の見直しを通じて体制の再構築を行っていきます。また設備においても3月に20年ぶりに改装した原信十日町店では、牛乳などの陳列ケースにおいて背面からの補充を可能にするなど、様々な実験を開始しています。

※3 SO(スタンダード・オペレーション)：時間帯ごとの実現すべき売場の状況を定め、その実現に必要な作業ごとに社員を割り当てる仕組みのこと。一般的にはLSP(レイバー・スケジューリング・プログラム)と呼ばれる。

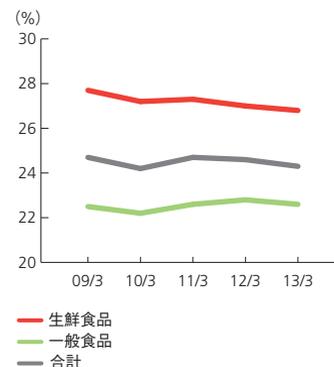
### 店舗売上高の推移



### 客数の推移



### 主要商品別店舗粗利益率



フレッシュホールディングスとの  
経営統合を発表されましたが  
その狙いについてお聞かせください。

当社はこの度、群馬県を中心に49店舗のスーパーマーケットを展開するフレッシュホールディングス様と2013年10月1日付(予定)で経営統合をすることを発表いたしました。

経営統合後、当社は社名をアクシアル リテイリング株式会社と改め、スーパーマーケット120店舗、売上高2,000億円のグループとして新たに出発します。

今回の発表について、マスコミは群雄割拠する小売業界で、いよいよ生き残りをかけた本格的な再編が始まったととらえました。確かに現在の厳しい競争環境下で、企業が生き残っていくことは容易ではありません。しかし、本来の統合目的は生き残ることだけではありません。

私たちが長期ビジョン「Advanced Regional Chain」に掲げているように、今回の統合の狙いは、規模が拡大することによって生み出される「チェーンストアとしてのご利益(ごりやく)」をお客様に提供することにあります。

フレッシュホールディングス様とは店舗展開地域が違いますから、それぞれの独自性を尊重しつつ、グループ各社が持つ

# Chances





ノウハウを共有化してまいります。また、6県(新潟県、長野県、富山県、群馬県、埼玉県、栃木県)にまたがる120店舗のスケールメリットを活かし、より良い商品の調達やサービスに磨きをかけて提供していきたいと考えています。

次期は飛躍に向け足場を固める年となります。経営統合の効果など未知数の部分や数々の困難が予想される一方で、「Advanced Regional Chain」の実現に向かって私たちの経営基盤であるTQM<sup>※4</sup>をさらに深耕しながら各施策を着実に実行して参ります。

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。

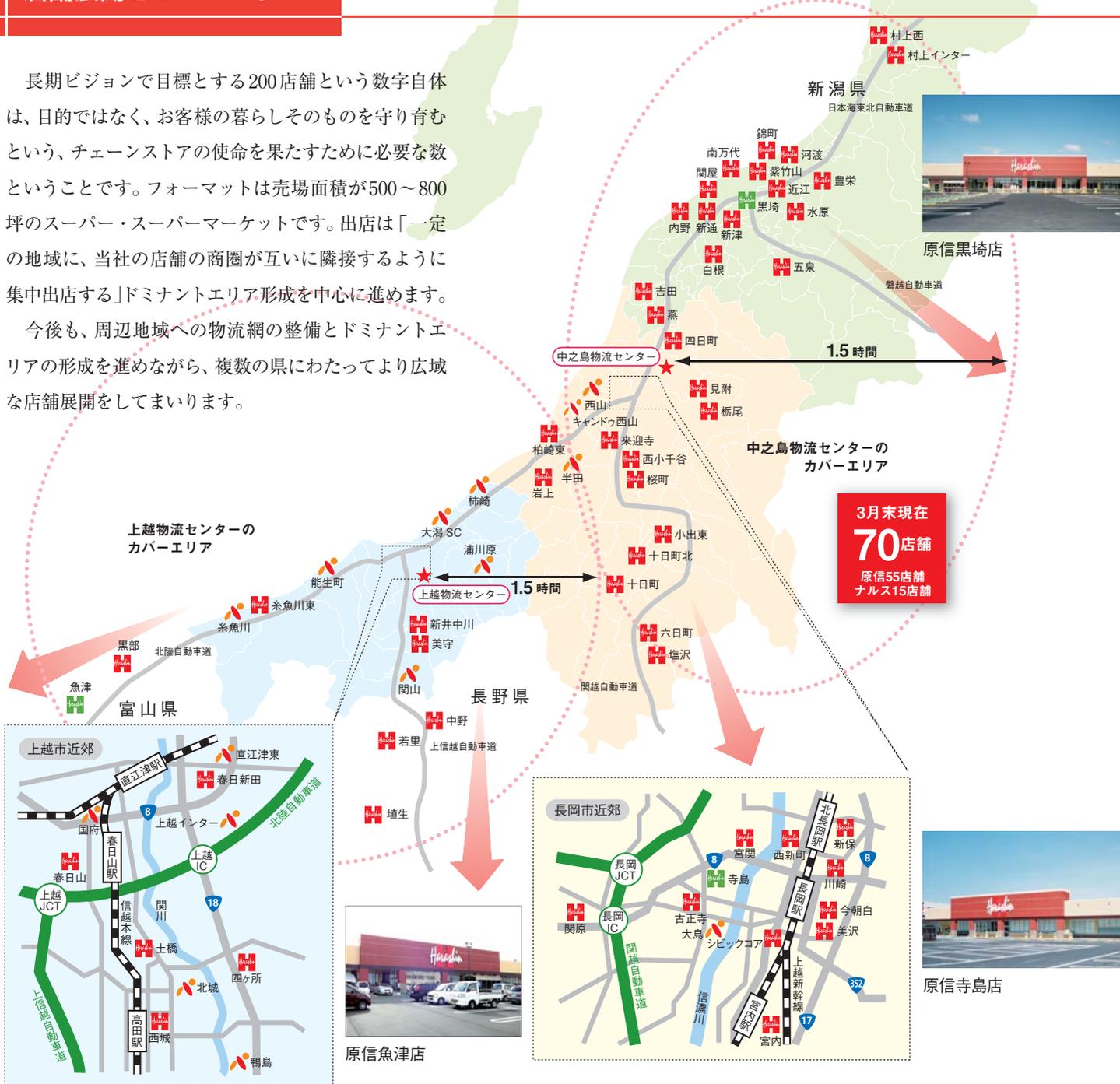
代表取締役社長 原 和彦

※4 TQM(トータル・クオリティ・マネジメント):総合的品質管理のことで、当社では、「お客様満足を目的とした全員参加の組織的継続的な経営活動」と定義している。

# 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、当社の店舗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。

今後も、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な店舗展開をしてまいります。



# New Concept Part II

“既存の枠にとられない新たな取り組み”で、ご満足いただけるようにしていきます。

## 原信黒埼店

(新潟県新潟市)

6月29日開店

ご来店いただいたお客様の「『五感』に訴えるお店づくり」を目指し、彩り豊かな旬の果物の陳列やボリューム感あふれるお菓子売り場など、地域のお客様に楽しいお買い物を体感していただくための様々な工夫を提供しています。



## 原信寺島店

(新潟県長岡市)

9月21日開店

「圧倒」をお店のキーワードに、地元長岡の山古志牛カルビ、ボリューム満点の Pastaシリーズなど豊富に品揃えし、地域のお客様はもちろん、遠隔地からのお客様のご来店にもお応えしています。



## 原信魚津店

(富山県魚津市)

10月17日開店

富山県では、黒部店に続く2番目のお店となります。「きときと」は富山地方の方言で「新鮮」という意味です。地元魚津港から朝獲れた魚を豊富に品揃えしています。また、名産のりんごも各種取り揃えています。



## 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	当連結会計年度 2013年3月31日
<b>資産の部</b>		
流動資産	15,355	14,234
固定資産	39,771	41,079
有形固定資産	29,170	29,811
無形固定資産	1,537	1,229
投資その他の資産	9,063	10,038
<b>資産合計</b>	<b>55,126</b>	<b>55,313</b>
<b>負債の部</b>		
流動負債	19,085	17,708
固定負債	11,486	11,254
<b>負債合計</b>	<b>30,571</b>	<b>28,963</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	24,218	25,640
資本金	3,159	3,159
資本剰余金	6,405	6,405
利益剰余金	15,238	16,748
自己株式	△585	△673
その他の包括利益累計額	336	709
その他有価証券評価差額金	336	709
<b>純資産合計</b>	<b>24,554</b>	<b>26,350</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>55,126</b>	<b>55,313</b>

### 流動資産・固定資産

流動資産は、前期に比べ11億21百万円減少しました。これは主に、金融費用削減のため、手元資金を圧縮し、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、前期に比べ13億8百万円増加しました。これは主に、店舗及び物流センターの新設に係る有形固定資産の設備投資と、リース物件に係る敷金及び保証金によるものです。

### 流動負債・固定負債

流動負債は、前期に比べ13億76百万円減少しました。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、前期に比べ2億31百万円減少しました。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17億95百万円増加し、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2億29百万円減少しました。これは主に昨今の競合状況を踏まえた販売政策により、売上総利益率が低下したことによるものです。

経常利益は、前期に比べ69百万円減少しました。これは主に営業利益の減少によるものです。

### 当期純利益

当期純利益は、前期に比べ2億78百万円増加しました。これは主に法人税等の実効税率の低下によるものです。

この結果、1株当たり当期純利益は、前期に比べ16円30銭増加し、116円29銭となりました。

### 純資産

純資産は、前期に比べ17億95百万円増加しました。これは主に、当期純利益20億36百万円の計上によるものです。なお、11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60,000株、取得価額の総額87百万円)を行っています。

この結果、1株当たりの純資産は、前期に比べ107円62銭増加し、1,508円31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 2011年4月1日から 2012年3月31日まで	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013年3月31日まで
● 売上高	126,683	128,478
売上原価	92,846	94,669
売上総利益	33,837	33,809
販売費及び一般管理費	29,706	29,908
● 営業利益	4,130	3,901
営業外収益	323	392
営業外費用	208	118
● 経常利益	4,245	4,175
特別利益	—	34
特別損失	646	513
税金等調整前当期純利益	3,598	3,695
法人税等合計	1,840	1,659
少数株主損益調整前 当期純利益	1,757	2,036
● 当期純利益	1,757	2,036

## 連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前連結会計年度 2011年4月1日から 2012年3月31日まで	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013年3月31日まで
少数株主損益調整前 当期純利益	1,757	2,036
その他の包括利益		
その他有価証券 評価差額金	91	372
その他の包括利益合計	91	372
● 包括利益	1,848	2,408
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	1,848	2,408
少数株主に係る包括利益	—	—

## 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 2011年4月1日から 2012年3月31日まで	当連結会計年度 2012年4月1日から 2013年3月31日まで
● 営業活動によるキャッシュ・フロー	6,551	3,920
● 投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,856	△2,176
● 財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,297	△2,666
現金及び現金同等物の増減額	397	△922
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	88	—
現金及び現金同等物の期末残高	6,713	5,790

### 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26億31百万円減少しました。これは主に、決算日の曜日回りの違いと前期に実施した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、前期に比べ6億79百万円減少しました。これは主に、新規出店がリース物件だったことによる、有形固定資産の取得による支出の減少によるものです。

### 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6億30百万円減少しました。これは主に、有利子負債の返済を進め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			
外部顧客への売上高	127,713	765	128,478
セグメント間の 内部売上高又は振替高	76	2,941	3,017
合計	127,789	3,706	131,495
● セグメント利益	3,483	418	3,901

### 売上高・セグメント利益

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17億62百万円増加しました。

また営業利益は、前期に比べ4億15百万円減少しました。

## 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) 1,517名

## 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	(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	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)		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 <a href="http://www.hnhd.co.jp/">http://www.hnhd.co.jp/</a> )

## 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 後 (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	544,363株
株主数	7,445名

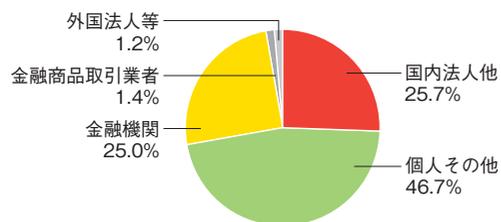
## 大株主(上位10名)

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
原 正樹	368	2.1
原 セツ	320	1.8
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	308	1.7
ホクト株式会社	303	1.7
合計	5,832	33.3

(注) 1: 上記の他、当社所有の自己株式544千株があります。

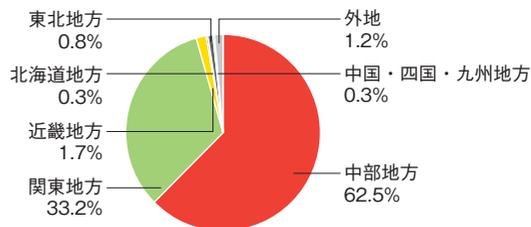
2: 持株比率は、自己株式を控除して算出しており、小数点第2位以下を切り捨てて表示しております。

## 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



## お知らせ

### 当社と株式会社フレッセイホールディングスの経営統合について

2013年10月1日を予定として、当社は株式会社フレッセイホールディングスと経営統合をいたします。経営統合の方式は、当社を株式交換完全親会社、株式会社フレッセイホールディングスを株式交換完全子会社とする株式交換にて行います。また、この経営統合が効力を生じることを条件として、当社の社名をアクシアル リテイリング株式会社に変更することを含む定款の一部変更、取締役2名及び監査役1名の増員を行います。

この件に関して、2013年6月26日開催の当社第62期定時株主総会でご承認をいただきました。

この経営統合実現により、当社グループは、6県に店舗を展開し、売上高が2,000億円程度の企業集団となり、事業規模が拡大いたします。今後は、このスケールメリットを生かし、従来にも増して、お客様にご利益をご提供できるように努めてまいります。



### 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

