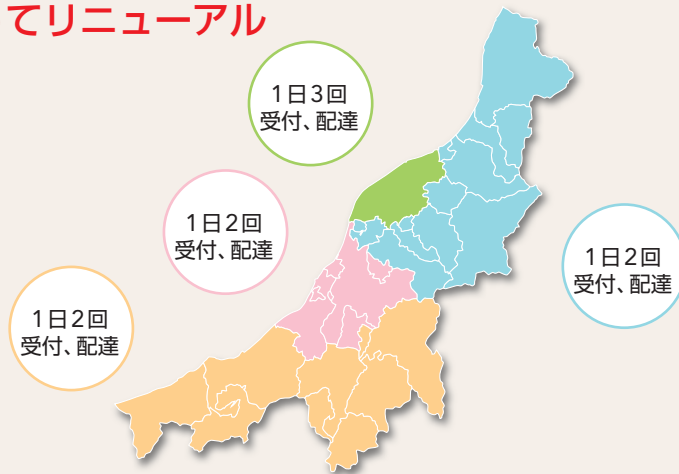


## 原信ネットスーパーがより便利になってリニューアル

### 新機能

- 1 スマートフォン専用サイトオープン**  
ボタンや文字が画面サイズに最適化され、買い物がしやすくなりました。
- 2 仕送り配送**  
住所を複数登録できるようになりました。新潟県内に住むご家族に仕送りすることも可能になりました。



### 機能アップ

- 1 検索機能の強化**
- 2 処理速度のスピードアップ**
- 3 ID、クレジットナンバーの保持機能**
- 4 当日中の多数回配送エリアの拡充**

詳しくは、原信ネットスーパーHPをご覧ください。

<https://harashinnetsuper.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。（お買い物割引券と株主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** 対象者に案内書を交付し、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、フレッセイ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 亀田製菓 米菓詰め合わせ・ボンオーハシ 和洋菓子詰め合わせ



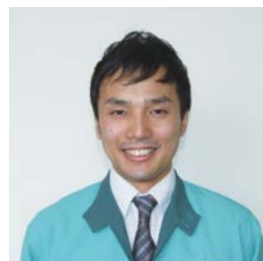
**Axial**  
RETAILING

## 第63期 中間事業報告書

2013年4月1日から2013年9月30日まで

アクシアル リテイリング株式会社

# わたしたちは、 アクシアル リテイリングに生まれかわりました。



## Axial RETAILING

新潟県を地盤としてスーパーマーケットを展開する原信ナルスホールディングス株式会社と、群馬県を地盤としてスーパーマーケットを展開する株式会社フレッセイホールディングスは経営統合し、アクシアル リテイリング株式会社として始動しました。私たちは、地域のお客様にいっそう愛されるお店を目指し、小売業界の新たな軸となるべく前進してまいります。

### アクシアル リテイリングの名前の由来

「アクシアル」は「Axial：軸の」という意味です。足腰が強くなると、軸のように真摯な姿勢でありたい、また、小売業界の新たな軸となりたいという願いを込めて「アクシアル」と命名しました。今後も、原信、ナルス、フレッセイは、地域の皆様にチェーンストアとしての御利益（ごりやく）を提供したいという、ぶれない「軸」を持ち、努力してまいります。



## トップメッセージ

お客様のために変化し続けます。

10月1日をもって当社はフレッセイホールディングスとの経営統合を行い、アクシアル リテイリングとしてスタートいたしました。

私たちスーパーマーケットをとりまく環境は大変厳しい状況にあり、急速に寡占化が進みつつあります。この背景には人口減少、高齢化、オーバーストア、原料原価の高騰など、年を追うごとに激しさが増していく社会全体の構造的な問題があります。

こうした問題に対し、私たちは単に生き残るだけでなく、勝ち残りをかけて経営統合いたしました。

「軸の、軸状の」という意味合いのアクシアルには、この会社を中心に様々な方々と手を携えて新しい流通業界の軸となり、これからの社会に貢献していきたいという想いが込められています。

従来は、それぞれ新潟、群馬を中心としたローカルチェーンでしたが、今後は6県にまたがる、120店舗、売上2,000億円規模のリージョナル・チェーンとして生まれ変わりました。

この規模を活かすために、私たちはそれぞれが主体性を持ちながらもノウハウや良き文化を共有し、統合メリットを追求していかなければなりません。

両社には共通の考え方があります。それはお客様の日々の暮らしに貢献し喜んでいただきたいという熱い想いです。お客様のニーズは時代とともに変化し、私たちもその変化に対応してまいりましたが、この想いは今後も変わりません。「変わらないのは変わり続けることだけ」です。

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



## 「判断の基準はお客様」に基づき、 私たちは変化し続けます。

**Q1** アクシアル リテイリングが発足して1カ月が経過しました。統合後、改めて見えてきたものなどがありましたら教えてください。

**A1** この半年で10回を超える統合準備委員会を開催し、必要な準備を行ってきました。また店舗作業を起点にして両社を網羅的に比較し、強み・弱みについて徹底的に洗い出してきましたので、やるべきことが見えてきました。

両社は同じ業種で、同じような店舗を出店していますが、それぞれのオペレーションを支える仕組みや考え方は様々な面で異なっています。この違いを互いに共有し、共に全体最適を追求して統合効果を創出していくために私たちが取り組むべき課題が見えてきました。短期的に効果が出るものとして、両社の備品、消耗品の共有化、一括購入による経費の削減等が上げられます。これらの一部についてはすでに活動を開始して効果が現れてきています。また、全店舗で特定の商品を集中して販売する取り組みを行う予定であり、今ま

でない規模となりますので、どれくらいの成果が上げられるかが楽しみです。

お客様から見やすい統合効果としては、PB（プライベートブランド）商品の共有化が上げられます。新しいブランド名は現在検討中ですが、従来の原信ナルスのPB商品をベースにして、アクシアルのPB商品として販売する予定です。また、統合によって実現した120店舗、2,000億円の販売規模を活かした新商品の開発や、美味しさを追求した商品の共有が可能になることで、一層の競争力向上が期待できます。

中期的には、ロジスティクス（物流と情報技術）面を整備して統合効果を創出する施策に取り組み、リージョナル・チェーンとしての基盤を強化していきます。

**Q2** 当中間期を振り返っていかがでしょうか。

**A2** この数年間、重点的に取り組んできた「ウィークリー・マネジメント」が定着してきたことで、全体のマネジメントレベルが向上し、会社の力がついてきたという自信を深めています。

景況感は一時期に比べて若干改善傾向にあると言えますが、当中間期は、従来にはなかった新たな競合の進出で競争環境が一段と厳しさを増し、利益確保に苦慮しました。

一方で、現場の販売計画の精度向上や、廃棄ロスの改善が短期間で成果に結びつくなど、マネジメントレベルが高まったことが随所に伺え、競争にさらされても耐え抜くことができる強い体質の会社になってきたという実感を持ちまし

た。TQM活動<sup>※1</sup>に長年取り組んできた成果が出てきたのだと思います。1人ひとりが主体的にTQM活動に取り組み、PDCA<sup>※2</sup>のサイクルを回す意識が徹底してきました。

数年前までは、問題が発生しても各店舗や担当者任せであったり、業務が属人化しており、問題が全社で共有されない面が見られました。このような体質や風土のままでは、広域な店舗展開は不可能だと考え、組織体制を整備してきました。

また、現場でPDCAのサイクルが回っていない部分がありましたので、手順を明確にして定着をはかってきました。具体的には、一週間単位で販売計画を立て実行し、進捗を確認しながら修正を加え、終了後の振り返りを行う「ウィークリー・マネジメント」が着実に実行されるようになってきました。中でも、時間帯ごとに“あるべき売場”を定め、それを実現するための必要な作業に対して、適正に人を割り当てる「スタンダード・オペレーション」の精度は向上が見られます。私たちは、経営の根幹としているTQM活動を中心に、これらのテーマに積極的に取り組んできました。

ここにきて急速にこれらの取り組みが前進しつつある理由には、「新物流センター稼働に合わせ、その機能を活用するためにはオペレーションを含めた自分たちの働き方も変革しなければならない。」という経営方針に対する理解があらゆるレベルで進んだことが挙げられます。

※1 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

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

**Q3** 10月から稼働した新物流センターについて教えてください。

**A3** 今回新設したDC(ディストリビューションセンター)は、既存の通過型とは異なる「在庫保管型」で、取引先から売場までの全体最適をめざすものです。主な狙いとして、発注から納品までのリードタイムを短縮することで品切れをなくし、お客様からの信頼を向上させること、毎日納品による店舗在庫の削減で店舗の作業を効率化すること、戦略在庫を持つことによって、さらに競争力を高めること、の3つがあります。

DCは、戦略在庫として11万ケースの在庫保管が可能で、PB商品をはじめ、大量購入やメーカー様との直接取引によって仕入原価を低減することができます。一般食品、酒、菓子は、毎日店舗への配送がおこなわれるため、発注から店舗に届くまでの時間が短縮され、品切れが少なくなります。また、曜日による物量の偏りが減少し、店舗作業の平準化が図られることに加えて、バックルームの在庫が削減され、店舗での補充作業が効率化できます。DCの稼働を機に、作業

の見直しを徹底して行い、業務のムダ・ムラ・ムリを排除して、日常業務の革新をはかっていきます。

今回稼働したDCの新設はフレッセイホールディングスとの統合前にすでに決定していたことであり、原信とナルスで70店舗の規模となっており、初めて可能な投資であったと言えます。今後は、フレッセイホールディングスとの統合で120店舗の規模となりますが、新たなグループ全体としてのロジスティクスの最適化にも着実に取り組んでまいります。

**Q4** 長期ビジョン「Advanced Regional Chain」に掲げた「SSM※3 200店舗」が経営統合によりかなり現実味を帯びてきました。この点についてはいかがでしょう。

**A4** 規模の拡大によって生み出される「チェーンストアとしての御利益(ごりやく)」をお客様に提供できるようにするというのが本来の狙いであり、「200店舗」という数値目標が一人歩きしてしまうのは本意ではありません。

当社は120店舗、売上高2,000億円規模のチェーンストアとして生まれ変わったわけですが、200店舗は流通先進国であるアメリカの経験則で「チェーンストアとしてのスケール・メリットを出すための最低ロット」に過ぎません。これは一定の規模が無いと、パーティカル・マーチャングデザイン※4やロジスティクスの構築など、チェーンストアならではの仕組みづくりができないということです。

私たちは統合後も引き続き、お客様にご満足いただける商品とサービスの提供をし続け、より多くの御利益をお届けするために「Advanced Regional Chain」の実現に努力してまいります。

代表取締役社長

原 和彦

※3 SSM(スーパー・スーパー・マーケット):売場面積500~800坪のスーパーマーケット

※4 パーティカル・マーチャングデザイン:材料段階からお客様の手元に届くまでを一貫して計画することによって、今までメーカーが作っていなかった商品や、よりお買い得な商品を開発し、販売すること。

原信ナルス中之島DC(ディストリビューション・センター)概要

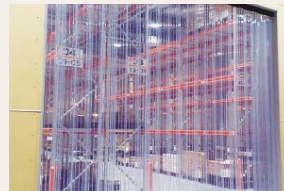


敷地面積	6,616 坪
建築面積	3,557 坪
延床面積	6,810 坪 2 階建て
1 階	入荷、ソーター仕分け、出荷エリア
2 階	在庫保管エリア、ピッキングエリア
対象店舗	原信ナルス全店舗
扱い部門	一般食品、酒、菓子、雑貨等

原信ナルス中之島DC(ディストリビューション・センター)稼働



一般食品、酒などの毎日納品を可能にする「在庫保管型」DC。



18℃~20℃の温度管理が必要な保管エリア。



商品を店舗別、通路別にピッキング。



ケースピッキングしたものをコンベアに投入。



ソーター搬送。エアプッシュ式ラベラーで仕分けラベルを貼り付け



クロス式のシューター(28シューター×2面)で省スペースを実現。



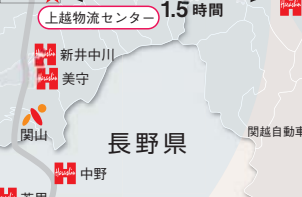
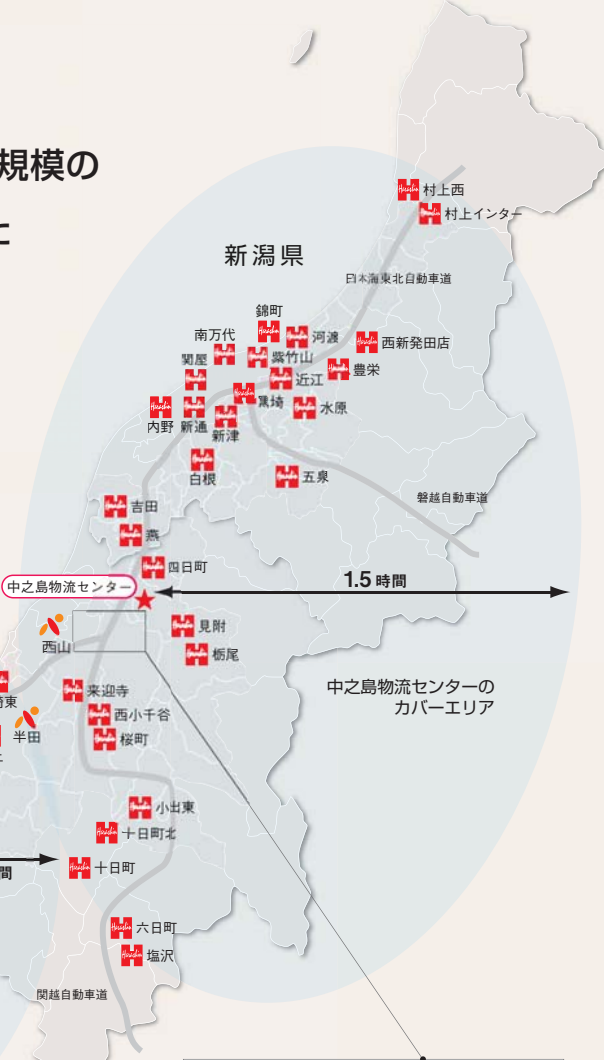
配送什器と商品を紐付け登録。



エリア毎、各店舗毎、トラックに積まれ、出荷。

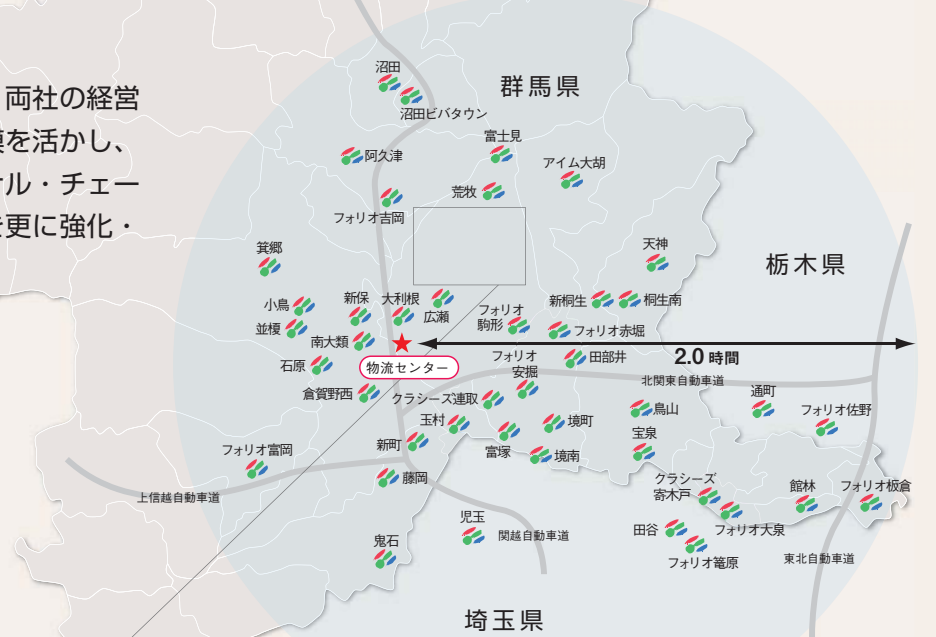
# 120店舗、売上2,000億円規模の リージョナル・チェーンとして生まれ変わりました

新潟県、長野県、富山県に  
**71**店舗



群馬県、栃木県、埼玉県に  
**49**店舗

互いの独自性を尊重しながら、両社の経営資源を融合することで販売規模を活かし、一層の競争力強化とリージョナル・チェーンとしてのプラットフォームを更に強化・拡大していきます。



## 当中間期の概況

当中間期におけるわが国経済は、全般的な景況感の改善や一部業種が先行して収益改善を示すなどの動きが見られましたが、実体経済全体的好転にまでは至りませんでした。

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674億96百万円(前年同期比4.4%増)、営業利益が21億10百万円(前年同期比3.0%減)、経常利益が21億54百万円(前年同期比5.0%減)、四半期純利益が12億54百万円(前年同期比2.8%減)となり、1株当たり四半期純利益は71円80銭となりました。

### スーパーマーケット

#### (全般)

競合状況の激化は、同業他社との間のみならず、異業種との間でも一層激しさを増しており、販売価格の継続的下落が続いております。一方で、生鮮品の相場動向、為替相場の問題や原料原価の価格改定に起因した商品原価の上昇もあり、売上総利益を確保することが難しい状況が続いております。

このような状況において、当社グループでは、競争に耐えうる強い企業体質の実現に取り組んでおります。

当第2四半期連結累計期間におきましては、新たな競合の発生がありましたが、新規出店店舗や改装店舗が概ね好調に推移したことや、種々の取り組みによって、全店の売上高は前年同期に比べ4.5%増加いたしました。店舗段階の売上総利益率は、商品仕入価格の上昇傾向と販売競争の激化の中にあっても、週間管理の仕組みを徹底することや廃棄ロス削減の取り組みによって24.0%

と前年同期に比べ0.1ポイントの微減にとどめることができました。

#### (商品政策)

春季につきましては、気温上昇が早めに到来したため、行楽用品や夏物商品が早めに動き出し、売上の底上げにつながりました。夏季につきましては、梅雨が長引いた後、急激な猛暑となりましたが、下旬には一時的に気温が低下し、その後再度上昇するなど、気温変動が非常に激しく、お客様の動向は細かく変化いたしました。これらに対し、先を見据えた商品計画を行い、概ね、状況に応じた対応が図れました。

プライベートブランドの商品につきましては、生鮮相場の変動に強い商品の改定や価格競争力のある季節商品の開発を行いました。

このほか、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」の拡販を継続しております。

#### (販売政策)

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を徹底し、日々の店舗作業管理の仕組みと連動させることにより、環境や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継続しております。

行事や物日といった、いわゆるハレの日には、従来とは趣向を変えた商品提案を行い、お客様からご支持をいただくことができました。

これらにより、来店客数は、前年同期に比べ既存店では0.5%減少いたしま

したが、新規出店効果もあり全店では4.1%増加いたしました。また、買上点数は、前年同期に比べ、全店で0.6%増加いたしました。

#### (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、商品廃棄金額の削減、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。

販売費及び一般管理費は、連結全体で前年同期に比べ7億42百万円増加し、売上高に対する比率は22.9%となり、前年同期に比べ0.2ポイント増加いたしました。概ね当初予定した範囲に収めることができました。

金額の増加につきましては店舗数の増加に伴う諸経費の増加や電気料金の値上げに伴う水道光熱費の増加、原油価格の上昇に伴う配送費の増加に加え、前年同期は実施しなかった改装1店舗の改装経費の発生と、原信ナルスDC(ディストリビューション・センター)の新設に係る諸経費の発生によるものであります。

#### (物流機能)

建築を進めておりました原信ナルス中之島DC(9月・新潟県長岡市・延床面積22,509㎡)が竣工いたしました。

これは、在庫保管型の物流センターであり、従来ごく小規模であった機能を、改めて大規模かつ本格的なものとして新設したものであります。

この稼働により、商品調達力が強化されるのみならず、売場と連動して、店舗オペレーション全体の効率化、サービスレベルの向上を図ってまいります。

#### (出店・退店等)

出店につきましては、原信上田緑が丘店(6月・長野県上田市・売場面積2,085㎡)、原信西新発田店(9月・新潟県新発田市・売場面積2,087㎡)を新設いたしました。

改装につきましては、原信新津店(5月・新潟県新潟市・売場面積2,392㎡)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。

#### (清掃事業)

外部顧客向けの販売及びスーパーマーケット事業向けの販売は、受託先の増加によりいずれも増加いたしました。この結果、前年同期に比べ売上高が3.2%、営業利益が24.6%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、自社開発パッケージソフトの市場における評価が浸透し、販路の拡大により増加いたしました。また、スーパーマーケット事業向けの販売は、情報機器の更新需要により増加いたしました。この結果、前年同期に比べ売上高が1.1%、営業利益が109.6%それぞれ増加いたしました。

#### (印刷事業)

外部顧客向けの販売は、メディア媒体の需要減少により若干減少いたしました。一方、スーパーマーケット事業向けの販売は、チラシ受注の増加により増加いたしました。この結果、前年同期に比べ売上高が3.7%、営業利益が86.8%それぞれ増加いたしました。

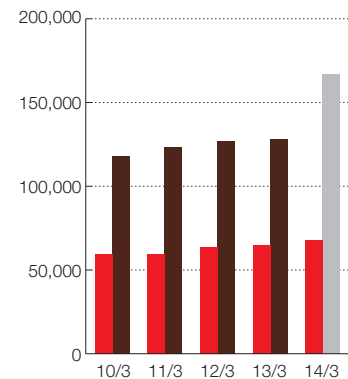
### 主要財務指標(連結)

(単位:百万円)

	2010.3		2011.3		2012.3		2013.3		2014.3	
	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	59,330	118,070	61,504	123,360	63,387	126,683	64,633	128,478	67,496	167,000
売上総利益	15,638	31,590	16,296	33,229	16,791	33,837	16,859	33,809	17,536	
営業利益	1,619	3,295	2,047	3,824	2,077	4,130	2,175	3,901	2,110	4,500
経常利益	1,538	3,166	2,035	3,807	2,048	4,245	2,267	4,175	2,154	4,700
四半期(当期)純利益	772	1,425	277	1,347	1,095	1,757	1,290	2,036	1,254	2,400
純資産	22,409	22,866	22,875	22,937	24,116	24,554	25,590	26,350	27,269	
総資産	51,548	51,138	53,837	54,125	53,928	55,126	55,112	55,313	58,035	
1株当たり配当額(円)	10.00	24.00	10.00	22.00	10.00	30.00	10.00	35.00	10.00	36.00
売上高経常利益率(%)	2.6	2.7	3.3	3.1	3.2	3.4	3.5	3.2	3.2	
総資本経常利益率(%)	5.9	6.1	7.6	7.2	7.6	7.8	8.2	7.6	7.6	
期末店舗数(店)	63	64	64	65	65	66	68	69	71	
期末従業員数(人)	1,315	1,285	1,363	1,412	1,486	1,454	1,534	1,517	1,587	

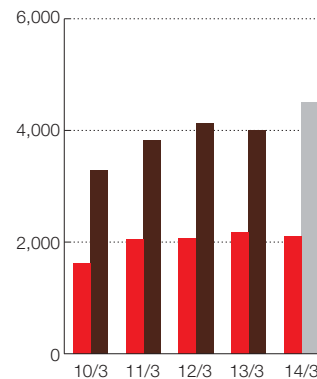
(注) 1. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。 2. 店舗数は、各期末のスーパーマーケットの店舗数です。 3. 従業員数は各期末の従業員数で、パートタイマーを含みません。  
4. 1株当たり配当額には、1株当たり中間配当額を含みます。 5. 四半期純利益は、第2四半期累計期間の数値を記載しております。

### 売上高



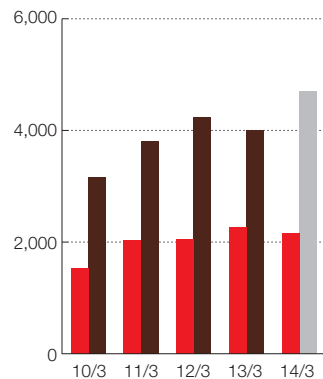
■ 中間 ■ 期末 ■ 期末予想

### 営業利益

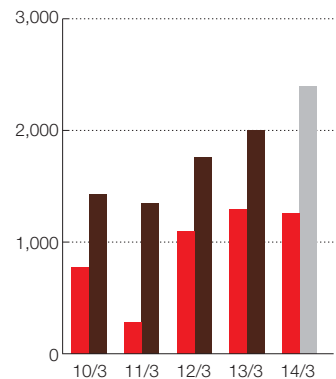


単位: 百万円

### 経常利益



### 四半期(当期)純利益



四半期連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

	前連結会計年度 2013年3月31日	当第2四半期 連結会計期間 2013年9月30日
<b>資産の部</b>		
流動資産	14,234	12,977
固定資産	41,079	45,057
有形固定資産	29,811	33,382
無形固定資産	1,229	1,313
投資その他の資産	10,038	10,360
<b>資産合計</b>	<b>55,313</b>	<b>58,035</b>
<b>負債の部</b>		
流動負債	17,708	18,854
固定負債	11,254	11,910
<b>負債合計</b>	<b>28,963</b>	<b>30,765</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	25,640	26,458
資本金	3,159	3,159
資本剰余金	6,405	6,405
利益剰余金	16,748	17,566
自己株式	△673	△673
その他の包括利益累計額	709	811
<b>純資産合計</b>	<b>26,350</b>	<b>27,269</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>55,313</b>	<b>58,035</b>

流動資産・固定資産

流動資産は、前連結会計年度末に比べ12億56百万円減少しました。これは主に、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39億78百万円増加しました。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、新規出店に係る敷金及び保証金の増加によるものです。

流動負債・固定負債

流動負債は、前連結会計年度末に比べ11億46百万円増加しました。これは主に、社債10億円の償還期限が1年内になっ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6億55百万円増加しました。これは主に、長期運転資金の調達を行ったことにより、長期借入金が増加したことによるものです。

売上高・売上総利益

売上高は、前年同期に比べ4.4%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4.0%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・経常利益

営業利益は、前年同期に比べ3.0%減少しました。これは主に前年同期は実施しなかった店舗の改装と物流センターの新設に係る諸経費の発生によるものです。  
経常利益は、前年同期に比べ5.0%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。

四半期純利益

四半期純利益は、前年同期に比べ2.8%減少しました。これは主に経常利益の減少によるものです。  
この結果、一株当たり四半期純利益は、前年同期に比べ1円83銭減少し、71円80銭となりました。

純資産

純資産は、前連結会計年度末に比べ9億19百万円増加しました。これは主に、四半期純利益12億54百万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52円66銭増加し、1,560円97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 2012年4月1日から 2012年9月30日まで	当第2四半期連結累計期間 2013年4月1日から 2013年9月30日まで
売上高	64,633	67,496
売上原価	47,774	49,959
<b>売上総利益</b>	<b>16,859</b>	<b>17,536</b>
販売費及び一般管理費	14,683	15,425
<b>営業利益</b>	<b>2,175</b>	<b>2,110</b>
営業外収益	148	92
営業外費用	57	49
<b>経常利益</b>	<b>2,267</b>	<b>2,154</b>
特別利益	33	1
特別損失	19	30
<b>税金等調整前四半期純利益</b>	<b>2,281</b>	<b>2,124</b>
法人税等合計	990	870
<b>少数株主損益調整前 四半期純利益</b>	<b>1,290</b>	<b>1,254</b>
<b>四半期純利益</b>	<b>1,290</b>	<b>1,254</b>

四半期連結包括利益計算書

(単位:百万円)

	前第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	当第2四半期連結累計期間 2013年4月1日から 2013年9月30日まで
少数株主損益調整前 四半期純利益	1,290	1,254
その他の包括利益		
その他有価証券 評価差額金	96	102
その他の包括利益合計	96	102
<b>四半期包括利益</b>	<b>1,387</b>	<b>1,356</b>
<b>(内訳)</b>		
親会社株主に係る四半期包括利益	1,387	1,356
少数株主に係る四半期包括利益	—	—

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 2012年4月1日から 2012年9月30日まで	当第2四半期連結累計期間 2013年4月1日から 2013年9月30日まで
● 営業活動によるキャッシュ・フロー	2,706	2,569
● 投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,206	△4,357
● 財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,749	625
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>△250</b>	<b>△1,162</b>
現金及び現金同等物の期首残高	6,713	5,790
<b>現金及び現金同等物の四半期末残高</b>	<b>6,463</b>	<b>4,628</b>

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1億36百万円減少しました。これは主に、経常利益の減少によるものです。

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31億50百万円増加しました。これは主に、新規出店2店舗と物流センターの新設によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

得られた資金が6億25百万円となりました。これは主に、長期運転資金の調達によるものです。

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	67,141	355	67,496
セグメント間の 内部売上高又は振替高	39	1,477	1,517
<b>合計</b>	<b>67,181</b>	<b>1,832</b>	<b>69,013</b>
● <b>セグメント利益</b>	<b>1,897</b>	<b>228</b>	<b>2,126</b>

売上高・セグメント利益

スーパーマーケット事業は、売上高が前年同期に比べ4.4%増加しましたが、セグメント利益は前年同期に比べ6.5%減少しました。その他の事業は、売上高が前年同期に比べ2.5%増加し、セグメント利益は前年同期に比べ63.7%増加しました。

会社の概要

商号 アクシアル リテイリング株式会社  
 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) 1,587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  
 株式会社群馬銀行  
 株式会社東和銀行  
 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  
 定時株主総会 毎年6月  
 中間配当基準日 9月30日  
 期末配当基準日 3月31日  
 株主優待制度 有(年2回)  
 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  
 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

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  
 代表取締役副社長 植木 威行  
 取締役副社長・執行役員 五十嵐 安夫  
 専務取締役・執行役員 山岸 豊後  
 常務取締役・執行役員 小出 朗  
 取締役・執行役員 森山 仁  
 取締役・執行役員 丸山 三行  
 取締役・執行役員 加部 敏夫  
 執行役員 吉田 浩和 (財務経理部長)  
 執行役員 松口 克彦 (総務部長)  
 執行役員 小林 政信 (経営企画部長)  
 執行役員 丸山 将範 (TQM推進部長)  
 常勤監査役 高橋 宏一 (社外監査役)  
 常勤監査役 増田 和弘  
 常勤監査役 藤田 友三郎  
 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)

(お問合せ先)  
 〒137-8081  
 東京都江東区東砂七丁目10番11号  
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
 電話 0120-232-711(フリーダイヤル)  
 (住所変更、単元未満株式の買取・買増等)  
 株主様の口座のある証券会社にお申しください。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しください。  
 単元株式数 100株  
 公告掲載方法 電子広告(ホームページアドレス <http://www.axial-r.com/>)

株式の状況 (2013年9月30日現在)

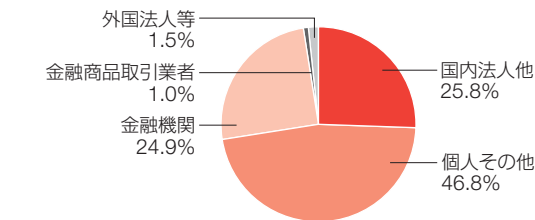
発行可能株式総数 38,000,000株  
 発行済株式総数 18,014,239株  
 期末自己株式数 544,363株  
 株主数 7,776名

大株主上位10名 (2013年9月30日現在)

株主名	株式数(千株)	持株比率(%)
原 和彦	1,250	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	659	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	5,830	33.3

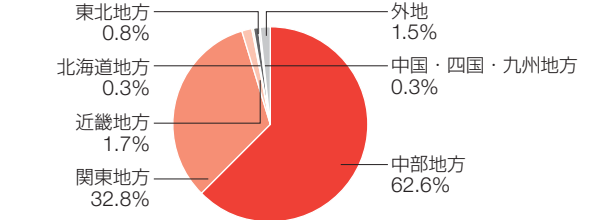
(注) 1. 上記の他、当社所有の自己株式544千株があります。  
 2. 持株比率は、自己株式を控除して算出しており、小数点第2位以下を切り捨てて表示しております。

所有者別株式の分布状況 (2013年9月30日現在)



(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 (2013年9月30日現在)



(注) 自己株式を含めて算出しております。

株価チャート

