



Harashin Narus
Holdings

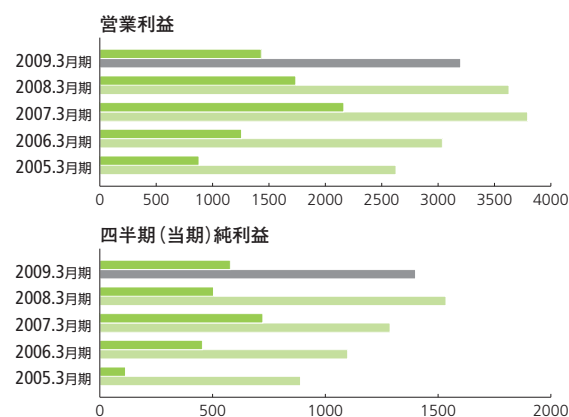
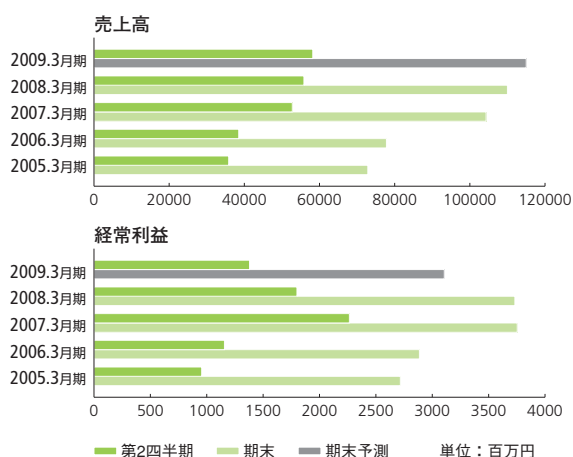
原信ナルス ホールディングス

第58期 中間事業報告書

2008年4月1日から2008年9月30日まで



NEW HARASHIN NARUS ON THE MOVE!



主要財務指標 (連結)

(単位：百万円)

	2005.3		2006.3		2007.3		2008.3		2009.3	
	第2四半期	期末	第2四半期	期末	第2四半期	期末	第2四半期	期末	第2四半期	期末予測
売上高	35,835	72,851	38,508	77,808	52,764	104,325	55,856	111,537	58,203	115,000
売上総利益	9,702	20,237	10,473	21,786	14,733	29,305	15,274	30,625	15,580	
営業利益	880	2,627	1,257	3,038	2,164	3,794	1,738	3,629	1,432	3,200
経常利益	955	2,717	1,157	2,886	2,265	3,747	1,830	3,726	1,373	3,100
四半期(当期)純利益	114	890	455	1,099	723	1,218	504	1,535	579	1,400
純資産	14,060	14,911	15,233	16,609	19,808	20,190	20,455	21,242	21,513	
総資産	32,007	33,488	33,341	33,766	44,699	47,627	47,995	48,664	50,100	
1株当たり配当額(円)	10.00	20.00	10.00	22.00	10.00	23.00	10.00	26.00	10.00	22.00
売上高経常利益率(%)	2.7	3.7	3.0	3.7	4.3	3.6	3.3	3.3	2.3	
総資本経常利益率(%)	6.0	8.1	6.9	8.6	10.1	9.2	7.6	7.7	5.4	
期末店舗数(店)	44	40	42	42	60	62	63	63	62	
期末従業員数(人)	846	837	873	865	1,114	1,107	1,164	1,172	1,243	

(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(期末)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。

●当期の概況

当第2四半期累計期間におけるわが国経済は、原油価格の上昇が経済全体に波及し、あらゆる物・サービスの価格上昇を招いている一方、可処分所得は上昇せず、消費者の著しい生活防衛意識の高まりを招き、景気の後退を招きました。

このような状況において、当第2四半期累計期間における当社グループの連結業績は、売上高が前年同期比4.2%増の582億3百万円、営業利益が前年同期比17.6%減の14億32百万円、経常利益が前年同期比24.9%減の13億73百万円、四半期純利益が14.8%増の5億79百万円となりました。

四半期純利益につきましては、特別利益に役員保険金の受領による保険差益3億33百万円、特別損失に減損損失4億9百万円と棚卸資産の評価に関する会計基準の適用に伴う商品評価損2億65百万円等を計上いたしました。特別損益の純損失額が前年同期に比べ減少したことや、繰延税金資産の評価性引当部分に係る回収見込のスケジューリングが一部確定したこと、法人税等の負担率が減少したため増加しております。

スーパーマーケット事業

スーパーマーケット業界においては、商品の値上げが相次いだことに加え、食の安全・安心を脅かす問題がたび重なり、難局を強いられています。

このような状況下、当社グループは「すべての判断基準はお客様」という経営方針に徹し、お客様がお求めになっているものは何なのかを常に考え、お客様の生活に密着したローカルスーパーマーケットとしての様々な取り組みに努めてまいりました。

接客サービス

お客様に気持ちよく買い物を楽しんでいただけるように、「基本の徹底」に努め、レジでの袋詰めサービスに代表される当社グループ独自の様々な取り組みを継続しております。これに加え新しい取り組みとして「金曜優待」というサービスを開始いたしました。これは販売促進費用と店舗作業の効率化を原資にお客様への価格割引サービスを提供しようという取り組みです。このほか自治体の行う子育て支援事業への協賛を新たに1市追加しました。

販売政策

昨年10月よりお客様のご利用頻度の高い商品約300品目について「価格凍結

宣言」として販売価格の据え置きを継続しております。対象商品の販売動向は、前年同期の20%を超える状況で推移しており、高い支持を得ているものと受け止めております。また、価格据え置きから一歩踏み込んだ取り組みとして「緊急値下」を実施しました。これは仕入先と協力して最も購買頻度が高い商品の一部を期間限定し、お客様に値下げした価格でご提供する取り組みです。対象商品は前年同期の倍以上の販売実績が得られ、厳しい経済環境においていかにお客様が価格に敏感であるかを示す結果となりました。今後につきましても、条件が整い次第、引き続き取り組んでまいりたいと考えております。

商品調達

商品の調達については、これまで(株)原信と(株)ナルスが別々に行っていましたが、4月に商品調達機能会社として原信ナルスロジテック(株)を設立し、当事業の商品発注、検収、仕入代金決済、商品開発企画、販売促進企画の機能を集約一元化いたしました。

この問題は、2006年4月に行った当社グループの経営統合時からの大きなテーマでありましたが、今後は、マスメリットを生かした商品調達のコストの削減、バイヤー、マーチャンダイザーの活動範囲の拡大、資金循環の改善など様々なグループの力の向上が可能になると考えております。

物流

前期より建設を進めておりました上越物流センター(新潟県上越市)が7月に竣工いたしました。この物流センターは当社グループにとって2ヶ所目となる大規模物流拠点で、入荷した商品を即時に短時間で目的別に振り分けするTC(トランスファー・センター)機能と、入荷した商品を一時保管し必要に応じて店舗に供給するためのDC(デистриビューション・センター)機能を兼ね備えております。これら機能の拡充は、商品鮮度を維持しつつ安定供給するためには必要不可欠なものであると同時に、商品戦略、販売戦略、出店戦略を支える強力な強みとなります。また、複数拠点化の実現により非常時の事業継続性が確保されたものと考えております。

製造・加工

当事業の作業効率を支える機能として、PC(プロセス・センター)があります。これは、生鮮品の大量集中加工を行い、店舗作業効率を確保しつつ商品の品質安定維持を図るものであります。従来は、(株)原信と(株)ナルスがそれぞれこの機能を持

っていましたが、当事業の食品製造・加工を行っていた(株)ローリーに機能集約いたしました。また、同時に上越センターへPC事業所を増設いたしました。今後は、従来にも増して原価管理、商品品質のレベルアップが図られるものと考えております。

また、近年、花の海外輸入を強化しており、入荷した花の集中加工機能であるFC(フラワー・センター)についても、同社に集約し加工能力の強化を行いました。

情報システム

商品、物流の改変を支えるもう一つの重要な経営基盤の整備として、商品の発注から店頭に並ぶまでの購買系の情報システム再構築を9月に完了いたしました。

環境問題

当社グループでは、環境問題への取り組みを重要な経営課題と捉え、地域との共存共生、環境負荷低減を図る観点から、環境マネジメントシステムの運用を積極的に行っております。従来、(株)原信の全事業所で国際規格ISO14001の認証を取得しておりましたが、その範囲拡大を図り、7月に(株)ナルスの全事業所においても認証を取得いたしました。今後も、広域的な環境マネジメントシステムの運用により、事業コストの適正化、資源循環サイクルの構築に活用してまいりたいと考えております。

また、当社では、従来からレジでの袋詰めサービス推進による適正量のレジ袋のご提供やマイバッグの袋詰めサービス対応を図る一方で、使用済みレジ袋の回収、再資源化に取り組んでまいりました。当期は新たに「リユース!レジ袋」という取り組みを始めました。これは、「お買い物時に使用済みレジ袋をお持ち頂き再使用していただいけませんか。」とお客様にご協力を訴えかける取り組みです。レジ袋の使用量削減に対して大変効果の期待される取り組みであり、当社だけにとどめず広めていきたいと考えております。

出店・閉店等

出店につきましては、該当ありません。

閉店につきましては、原信プリズ店(9月・新潟県長岡市・売場面積998m²)について、建物が老朽化したため実施いたしました。

改装につきましては、ナルス鴨島店(4月・新潟県上越市・売場面積1,463m²)、ナルス北城店(7月・新潟県上越市・売場面積1,704m²)、原信吉田店(9月・新潟県燕市・売場面積2,050m²)の3店舗について売場レイアウトの変更、什器の更新等を実施いたしました。

今まさに取り組まなければならないのは、
サービスの強化だと考えています。



Q1. 上半期を振り返っていかがでしょうか。

A1. 売上などの数字は決して悪くはないのですが、お客様と身近に接していて感じるのは、生活防衛意識の高まりということでしょうか。原材料の値上りに対し、原信・ナルスでは昨年11月から約300品目について価格凍結を行い、幸いにもお客様のご支持をいただけたことで、値上げを抑えた商品の売上の伸びを軸にここまで業績を伸ばしてくることができました。しかしながらお盆明けから、世界的金融危機や、食の安心・安全にかかわる冷凍インゲンの毒物混入などの問題が立て続けに起こり、お客様の買い控えの姿勢はさらにはっきりしてきたように思います。

例えばこれまでも、値上がりした商品を買ひ控えようとする方は多くおられましたが、ここきてトータルでの買ひ物をいかに節約しようかと考えられるお客様の動きが顕著になっています。つまり、値上がりしていないものも買ひ控えの対象になってきているのです。今まで自動販売機で買われていた150円の飲料を控え、自宅でお茶を淹れて、水筒に入れてお弁当と一緒に持ってくるという方が増えているのです。そのために必要な水筒の売上を見ると、小さなカテゴリーではありますが180%の伸びを示しているんですね。このまま景気が悪化してボーナスが減るということになると、買ひ控えはさらに厳しくなるでしょう。それならば何か安い代替品はないかという、中国産の商品が仮にあったとしても、今では何か安いものは怖い、というイメージが定着しつつある。これは全国的なトレンドだと思いますが、スーパー業界がいちばん懸念している点です。

Q2. 他社との差別化のために第一に取り組まれていることは何ですか。

A2. やはり商品力、品揃え、価格の3本柱は基本ではないでしょうか。これらに加え、今まさに取り組まなければならないのは、サービスの強化だと考えています。サービスと言えば原信・ナルスでは、まずレジでの袋詰めサービスを挙げられると思いますが、これはシンボルとしてはとても良いものです。問題は「まだ、そこにソフトがついていない」ということなのです。これを含めたサービス全体をもっと改善していく必要があります。もうひとつは、主体となるパートナーさんの戦力化です。パートナーさんのレベルをいかに上げて、フレンドリーな売場をどう作っていくかということが重要です。他社に対抗する為に、大きく申し上げて、この2本立てで進めていこうと考えています。

THE NEW PRESIDENT ON THE MOVE!



Q3. 前社長がお亡くなりになって5ヶ月になります。前社長が原信・ナルスに残された遺産には、目に見えるもの、見えないものがあると思いますが、それらを新社長がどのように継承なさるのかについて伺いたと思います。例えば、9月に稼動し始めた上越物流センターについてはいかがでしょうか。

A3. 最初の物流センター(長岡市中之島)を立ち上げてからすでに10年ほど経っているわけですが、その間に私たちなりのノウハウを身に付けてきましたので、上越物流センターも十分に使いこなせる自信があります。30億円は大きな投資でしたが、それでも心配はしていません。問題は、物流センターが2ヶ所になったことにより、この拠点と拠点をつないで、1+1を2以上のものにするために、今後どう連携していくかということです。

もちろん、従来、ナルスのセンターから長岡の店舗に運んでいた、中之島のセンターから富山の店舗まで運んでいたものを、今度はそれぞれのエリア単位で配送することになりましたので、ある程度ルートを効率化できるようになりました。しかし、ふたつのセンターを結ぶルートは、まだまだ積載効率が低い中で動いている状態です。現在のガソリン高を克服して、配送費のコスト削減を図るためにも改善の余地があります。

上越物流センターには、中之島にはなかった新たな設備として、生鮮品の加工センターを併設しています。精肉、水産品、米飯などの製造加工をこのセンターで行うため、より新鮮で衛生管理の行き届いた商品をお客様にお届けできるようになったと思います。

また、前社長は中越地震の際に「物流センターが無傷であったことが店舗のいち早い再開に貢献した」と言われていました。上越物流センターが設置されたことによって万一どちらかの物流センターが被災しても店舗に商品を供給できるようになりました。



STORES ON THE MOVE!

Q4. ナルスとの経営統合ということも前社長の残した大きな遺産ですよね。その際には経営理念である「判断の基準はお客様」を大切にするということと「統合の基本にTQMを据える」ということを非常に強く言っておられました。山崎会長に伺いますが、ナルスの売上が最近非常に良くなってきたこととTQMの導入にはどの程度の関連があると考えられますでしょうか。

A4. (山崎会長) TQMについては、経営統合しようと決断した時点から前社長とともに準備を始めていましたので、実質3年以上取り組んできていることになります。「それぞれの職場・サークルごとに自分たちでテーマを設定し、QC手法を用いて対策を探り、実際にやってみて結果を確認し、また対策を打つ」というPDCAのサイクルを毎日の仕事で回していくことで、売場の連帯感が深まりましたし、日頃から問題意識を持つ習慣が培われ、課題を解決する能力が高まってきているということは言えると思います。

例えば、私たちはレジでの袋詰めをあるべきひとつのサービスだと思っているのですが、富山県では全スーパーマーケットおよび小売業においてレジ袋を有料化することが決まっています。お客様ご自身がバッグを持ってくる「持参率」は今後上がってくるでしょう。いろいろな形のバッグや袋をお持ちになるわけです。その場合にも原信・ナルスでは袋詰めをしますから、従来の当社定型のレジ袋に詰めていたときと比べて15秒ほど余分に作業時間がかかり、ピークタイムにお客様をお待たせしてしまいます。これではお客様にとってのサービス低下を意味しますし、お店にとってはコストアップになります。そこで、黒部店ではこれをTQMの緊急の課題としてとらえ、様々な角度から実験を行い検証してみたのです。同じ10品目をレジ登録して、袋詰めしてお客様をお送りするまでに、A、B、Cそれぞれの種類の袋では、従来のレジ袋に対してどのくらい余分に時間がかかるのか。そしてどのように作業すれば、またどんな備品を用意すれば、相当の時間を短縮できるのか。この報告では、ある工夫をすれば65秒かかっていた作業が15秒短縮されるという、思った以上の成果が出ました。この「袋詰めサービスの進化」というテーマについては、全店長がやはり問題意識を強く持っていますので、黒部店の成果発表を受けるとすぐにうちでも導入してみようと考えた店長が多かったようです。

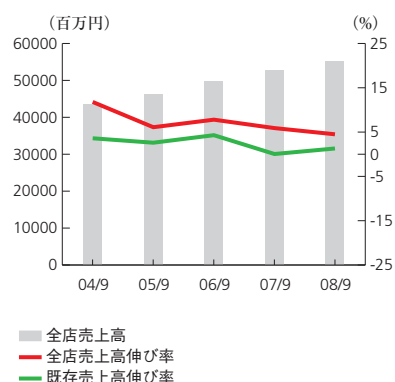


**「袋詰めサービスの進化」
というテーマについては、
全店長が問題意識を強く
持っています。**

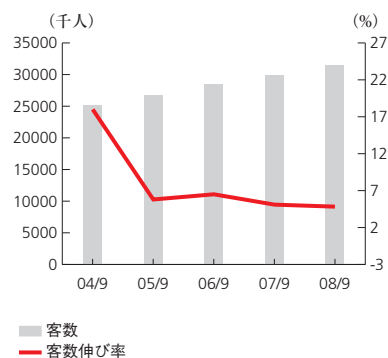
A4. (原社長) TQMについてはもうひとつ例をあげますと、今回上越物流センターが開設されたことによって、ナルス側のオペレーションがガラリと変わる点が多かったのです。「納品時間が変わる」「納品にまつわるマテハン、つまり器具が変わる」「発注のサイクルが変わる」などにより、ナルスのオペレーションに負荷がかかってしまいました。普通であれば現場サイドから不満が出るのですが、山崎会長から「やってみよう」というトップ方針が下されていたのと、TQMの考え方がナルスの社員にも定着してきていて、新しい方法を受け入れるには自分たちがどう変わらなければいけないのか、どう改善すれば新しいやり方に対応できるのかということを前向きに考えてくれる土壌ができていたおかげで問題が起きなかったわけです。ですから、上越物流センターがスムーズに稼働できたということは、TQMをやってきた成果のひとつであると考えていますし、本当にナルスの社員たちには感謝しています。



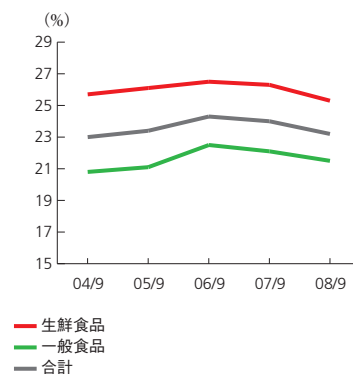
□ 店舗売上高伸び率の推移



□ 客数伸び率の推移



□ 主要商品別店舗荒利益率



(注) スーパーマーケット業態の数値です

Q5. 情報システムの統合ということを合わせて実施されたということですが、その目的は何でしょうか。

A5. これは商品の受発注から仕入決済までを一括で扱うシステムです。もともと経営統合の際に「原信とナルスはお互い切磋琢磨していくことで良い商品、良いサービスを築いていく。それがお客様から見たときのメリットになるのだ」というのが前提だったのですが、それだけですと、お取引様からしてみると全くメリットのない話で終わってしまいます。

お取引様にもメリットを享受していただくには、発注、納品場所、納品形態、決済も一本化して効率を高めることです。そのために「原信ナルスロジテック」という会社を設立しました。お取引様には「原信ナルスロジテックから発注が行われ、それぞれの物流センターへ納品していただき、決済を原信ナルスロジテックに一本化する」という仕組みになっています。

Q6. 山崎会長からご覧になった経営統合のメリットでいうと、どういうことになるでしょう。

A6. (山崎会長)ナルスにとってはプラスばかりでした。システムやマーチャンダイジングも含めて、やはり原信は非常にレベルが高いですし、マニュアルなどの整備も非常に進んでいます。ナルスは当然それを共有でき、その指導にあたる方には常駐して教えていただき、具体的にTQMにおける日常活動について指導していただいています。例えば刺身の切り方ひとつとっても、誰がやっても同じ出来栄になるかという自然にはなりません。指定の重さになるように、なるべくバラツキが出ないようにきちんとデータを押さえた上でトレーニングを積みまないと、ロスが出て利益を確保できません。また、大きさの違った切り身が同じ値段で売られていたり、以前よりも小さな切り身が売られていたりすることは、お客様からの信頼をなくすことにつながります。

そのような技術の習得という意味でも原信は、教育制度やサポートの体制が細かいところまで行き届いていて、先ほど原社長が言われた、パートナーさんやアルバイトの方々が能力アップし、新戦力となっていくためには、ナルスにとってこれは必要なことであつたと思います。パートナーさんたちの能力がアップすることで、チーフや店長はもう一段高いレベルの仕事ができますし、お客様の満足する売場のスタンダードレベルが常に維持できるわけです。



A6. (原社長) 今年から店長を2名ずつ、原信とナルスとで入れ替えたんです。すると、例えばナルスから来た店長から「原信はこういうところは進んでいる、しかし、売り方に関しては、こうしたらもっと売れるのになぜそうしないんだろう」という問題意識から良い意見が出てくるのです。ですから、こういう視点を融合させていけば、一つひとつは小さいかもしれないけれども、全体として非常に強くなっていくのではないかと思います。



何か奇をてらったことをしようとか、人が変わったのだから何か新しいことをしなければならんだ、というふうな妙な強迫観念というのはありません。

Q7. 最後に原社長にお伺いします。新社長として原信とナルスをこれから「こういう方向に導いていきたい」という構想はあるのでしょうか。

A7. 日本でもアメリカでも、もう何十年にもわたって栄えている企業があります。こうした企業がなぜ隆々と栄え続けているのか、一つには創業者の言葉を非常に大事にしているということです。それを経営の判断のよりどころにしているのが共通項だと教えていただいたことがあります。実際に私は間近で、前社長の「判断の基準はお客様」や「経営に妙手妙案はない」という言葉を耳にたこができるくらい聞かされたのです。私たちの役割というのはそれをより発展させながらもまた次の世代に伝えていくことが大切で、元となっている部分は変えないというのが私の仕事ではないかと思っています。ですから、何か奇をてらったことをしようとか、他社がどうしたから当社もとか、人が変わったのだから何か新しいことをしなければならない、というような妙な強迫観念はありません。あわてて何か新しいことをやるつもりは毛頭ありません。もちろん、それぞれ、そのときそのときの時代の変化に対応していくのは私たちの商売にも必要ですし、今もこれだけ環境が変わっていますから、1年前とは異なった判断をすることもあります。けれどもこれは考え方を変えたのではなく、あくまで環境が変わったことに対応しているだけなので、根本的な考え方は変えない、そういう考え方を持ち続けていこうというのが私の基本方針です。

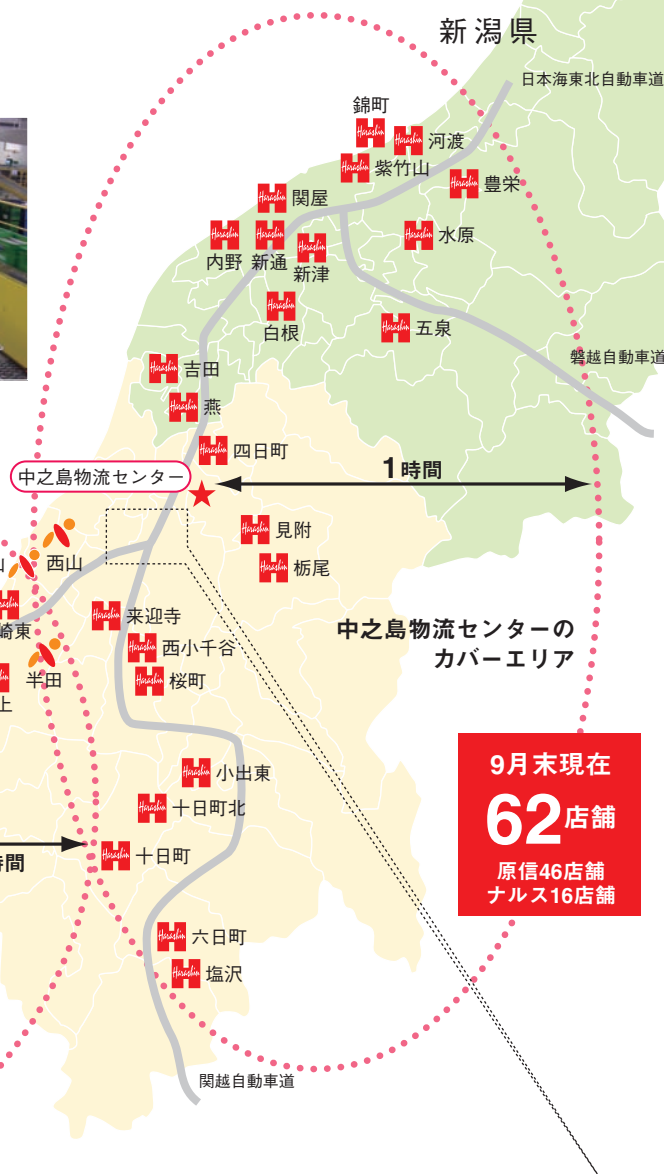
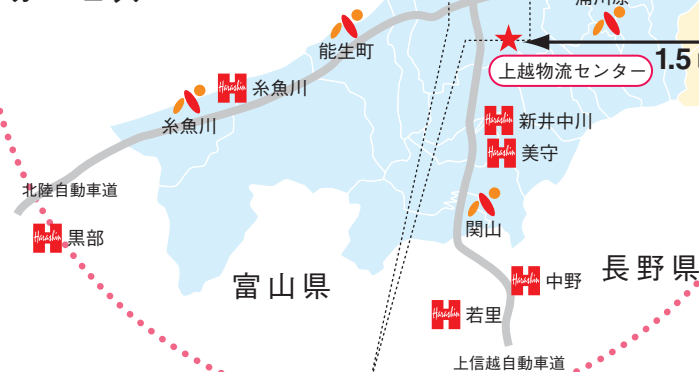
THE NEW LOGISTICS CENTER ON THE MOVE!

上越物流センターが
2008年9月より
稼働しました。



上越物流センター

上越物流センターの
カバーエリア



中之島物流センターの
カバーエリア

9月末現在

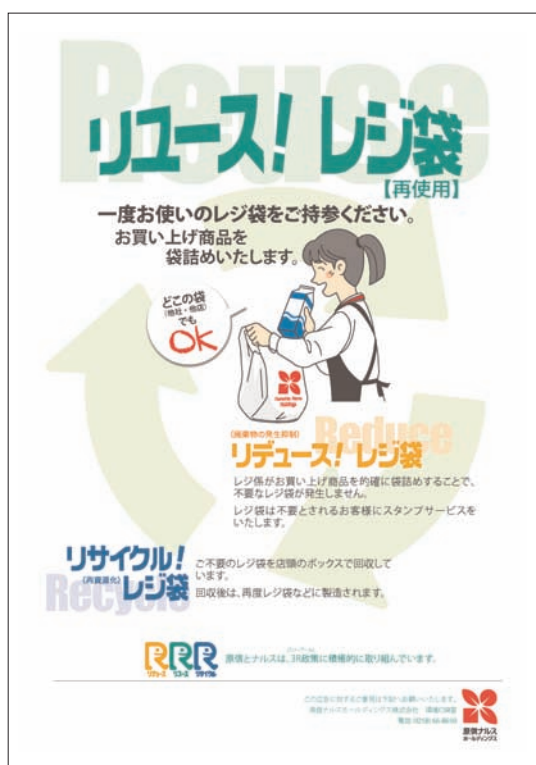
62店舗

原信46店舗
ナルス16店舗



レジ袋の再使用をお願いしています。

このたび、原信・ナルスでは「リユース!レジ袋」という新しい取り組みを開始しました。これはリユース(再使用)という観点から「当社でのお買い物時に使用済みのレジ袋をお持ちいただき、もう1回使っていただませんか」とお客様にご協力を訴えかける取り組みです。1枚のレジ袋を2回使っていただければ、50%の削減になります。原信・ナルスでは、レジでの袋詰めサービスを推進し、適正な量のレジ袋をご提供することや、マイバッグの袋詰めサービス対応を図ることで、使用抑制を進めてまいりましたが、今回の取り組みは以前にも増して大変効果の期待される取り組みです。原信・ナルスだけにとどめず、広く社会に広めていきたいと考えております。



環境理念

株式会社原信、株式会社ナルスは、地球環境の保全の重要性を認識し、事業活動と自然環境との調和を常に考え行動します。

環境方針 (2008年3月31日改訂)

1. スーパーマーケット事業及びフードサービス事業における活動、商品、サービスについての環境影響評価に基づき、環境目的および目標を設定し、かつ定期的に見直すことにより環境マネジメントシステムの継続的改善および環境汚染の予防を図ります。
2. 環境関連の法律、規制、条例および受け入れを決めたその他の要求事項を順守します。
3. 事業活動における以下の項目に全社一丸となって取り組みます。
 - ① 環境への影響に配慮した商品の販売 (詰替商品、地場農産物、資源循環型農業における)
 - ② お客様にお渡しするレジ袋の使用抑制 (お客様によるお買い物袋のご持参)
 - ③ 事業活動で排出される廃棄物の低減 (生ゴミ、紙)
 - ④ 事業活動で消費されるエネルギー・資源の削減(電力、配送車両燃料、容器包装、ガス燃料)
 - ⑤ 環境に配慮した新規店舗建設の推進(緑化、建築物総合性能評価)
4. この方針は全従業員に周知徹底するとともに、お客様をはじめ社外からの公開要求に常に応えます。

四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	前第2四半期末 (2007年9月30日)	当第2四半期末 (2008年9月30日)	増減
(資産の部)			
流動資産	11,202	12,469	1,267
現金及び預金	5,989	7,012	1,022
売掛金	523	261	△ 262
有価証券	5	5	△ 0
たな卸資産	2,313	2,252	△ 60
未収還付法人税等	136	77	△ 59
繰延税金資産	491	513	22
その他	1,742	2,351	608
貸倒引当金	△ 1	△ 5	△ 3
固定資産	36,793	37,631	837
有形固定資産	25,500	26,665	1,165
建物及び構築物(純額)	11,037	12,231	1,194
機械装置及び運搬具(純額)	346	953	606
土地	11,346	11,651	305
建設仮勘定	1,091	248	△ 842
その他(純額)	1,678	1,580	△ 98
無形固定資産	2,388	2,156	△ 231
のれん	1,041	893	△ 148
ソフトウェア仮勘定	63	10	△ 53
その他	1,347	1,263	△ 83
投資その他の資産	8,904	8,808	△ 96
投資有価証券	1,683	1,456	△ 227
長期貸付金	734	715	△ 19
繰延税金資産	413	522	109
敷金及び保証金	4,658	4,893	234
その他	1,414	1,220	△ 193
貸倒引当金	△ 0	△ 0	0
資産合計	47,995	50,100	2,105

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

流動資産

第3四半期に必要な資金の調達を当第2四半期に一部前倒しで行ったため、現金及び預金が前年同期末に比べ10億22百万円増加しました。

有形固定資産

上越物流センターへの設備を20億44百万円計上したため、前年同期末に比べ11億65百万円増加しました。

科目	前第2四半期末 (2007年9月30日)	当第2四半期末 (2008年9月30日)	増減
(負債の部)			
流動負債	16,687	17,824	1,137
買掛金	7,235	7,444	209
短期借入金	820	620	△ 200
一年内償還予定の社債	364	1,550	1,186
一年内返済予定の長期借入金	4,824	4,798	△ 26
未払法人税等	634	652	17
ポイント引当金	12	9	△ 2
役員賞与引当金	54	62	8
賞与引当金	661	726	64
その他	2,001	1,959	△ 41
固定負債	10,852	10,762	△ 90
社債	2,050	500	△ 1,550
長期借入金	5,425	7,363	1,938
長期リース資産減損勘定	38	18	△ 20
繰延税金負債	0	0	△ 0
長期預り保証金	2,392	2,309	△ 82
その他	945	569	△ 376
負債合計	27,539	28,586	1,047
(純資産の部)			
株主資本	20,073	21,214	1,140
資本金	3,159	3,159	—
資本剰余金	6,405	6,405	—
利益剰余金	10,516	11,657	1,141
自己株式	△ 8	△ 9	△ 0
評価・換算差額等	382	295	△ 87
その他有価証券評価差額金	382	295	△ 87
少数株主持分	—	4	4
純資産合計	20,455	21,513	1,057
負債純資産合計	47,995	50,100	2,105

流動負債・固定負債

34億円の長期借入をしたことにより、前四半期に比べ長期借入金は19億38百万円増加しました。また、社債のうち一年以内に償還予定を迎えたものが流動負債に振替わったため、固定負債の構成比は前年同期末に比べ1.1ポイント減少しました。

純資産

株主資本は利益剰余金が前年同期末に比べ11億41百万円増加しました。これにより1株当たり純資産は前四半期に比べ5.2%増加し、1,194円72銭となりました。

事業の種類別セグメント情報

(単位：百万円)

科目	当第2四半期 (自2008年4月1日 至2008年9月30日)				連結
	スーパーマーケット事業	その他の事業	計	消去又は全社	
売 上 高					
外部顧客に対する売上高	57,502	700	58,203	—	58,203
セグメント間の内部売上高又は振替高	33	1,185	1,218	(1,218)	—
計	57,536	1,886	59,422	(1,218)	58,203
営 業 費 用	56,105	1,820	57,926	(1,155)	56,770
営 業 利 益	1,430	65	1,495	(62)	1,432

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	前第2四半期 (自2007年4月1日 至2007年9月30日)	当第2四半期 (自2008年4月1日 至2008年9月30日)	増減
売上高	55,856	58,203	2,346
売上原価	40,581	42,622	2,040
売上総利益	15,274	15,580	305
販売費及び一般管理費	13,536	14,148	611
営業利益	1,738	1,432	△ 305
営業外収益	206	101	△ 105
受取利息及び受取配当金	53	50	△ 2
持分法による投資利益	27	—	△ 27
その他	125	50	△ 69
営業外費用	114	159	45
支払利息	82	90	7
その他	31	69	37
経常利益	1,830	1,373	△ 456
特別利益	106	334	227
固定資産売却益	0	0	△ 0
保険差益	—	333	333
投資有価証券売却益	4	—	△ 4
地震保険金収入	24	—	△ 24
土地取得費補助金収入	76	—	△ 76
特別損失	885	683	△ 202
固定資産除却損	1	8	△ 6
投資有価証券売却損	0	—	0
過年度商品券計上損	73	—	△ 73
商品評価損	—	265	265
減損損失	611	409	△ 201
地震損失	198	—	△ 198
税金等調整前四半期純利益	1,051	1,025	△ 26
法人税、住民税及び事業税	582	595	12
法人税等調整額	△ 35	△ 152	△ 117
少数株主利益	—	3	3
四半期純利益	504	579	74

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

売上高・売上総利益

売上高は前年同期に比べ4.2%増加しましたが、売上原価が5.0%増加したため、売上総利益では2.0%の増加となりました。

営業利益

人件費が前年同期に比べ5.3%増加したことと、上越物流センターでの減価償却費が増加したため、営業利益は前年同期に比べ17.6%減少しました。

特別損失

会計処理基準変更により商品評価損を2億65百万円計上しました。また、4億9百万円の減損処理をいたしました。

四半期純利益

四半期純利益は前年同期に比べ、74百万円増加しました。この結果、1株当たりの四半期純利益は、前年同期に比べ14.8%増加し、32円16銭となりました。

四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	前第2四半期 (自2007年4月1日 至2007年9月30日)	当第2四半期 (自2008年4月1日 至2008年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前四半期純利益	1,051	1,025
減価償却費	816	854
減損損失	611	409
のれん償却費	149	167
引当金の増減額	△ 13	19
受取利息及び受取配当金	△ 53	△ 50
支払利息	82	90
保険差益	—	△ 333
持分法による投資損益	△ 27	—
固定資産除却損益	0	7
商品評価損	—	265
売上債権の増減額	△ 296	△ 10
たな卸資産の増減額	271	△ 186
仕入債務の増減額	291	667
その他	△ 86	△ 358
小計	2,792	2,565
利息及び配当金の受取額	46	32
利息の支払額	△ 89	△ 97
災害保険金の受取額	24	502
法人税等の支払額	△1,219	△ 509
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,554	2,494
投資活動によるキャッシュ・フロー		
固定性預金の増減額	△ 0	△ 0
有価証券の取得による支出	△ 0	△ 0
有価証券の売却による収入	0	0
有形固定資産の取得による支出	△2,161	△1,709
有形固定資産の売却による収入	13	21
無形固定資産の取得による支出	△ 192	△ 120
無形固定資産の売却による収入	134	30
投資有価証券の取得による支出	△ 10	△ 2
投資有価証券の売却による収入	5	0
貸付けによる支出	△ 959	△ 234
貸付金の回収による収入	537	175
その他	△ 42	7
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,674	△1,832
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の増減額	△ 50	△ 200
長期借入れによる収入	3,500	3,400
長期借入金の返済による支出	△1,931	△2,139
社債の償還による支出	△ 184	△ 180
自己株式の処分による収入	—	0
自己株式の取得による支出	△ 0	△ 1
配当金の支払額	△ 234	△ 287
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,100	593
現金及び現金同等物の増減額	△ 19	1,254
現金及び現金同等物の期首残高	6,006	5,755
現金及び現金同等物の四半期末残高	5,987	7,010

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

◎株式の状況

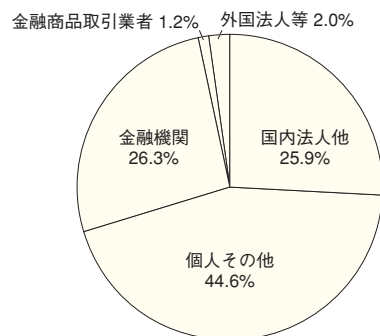
会社が発行する株式の総数	38,000,000株
発行済株式総数	18,014,239株
株主数	6,703名

◎大株主(上位10名)

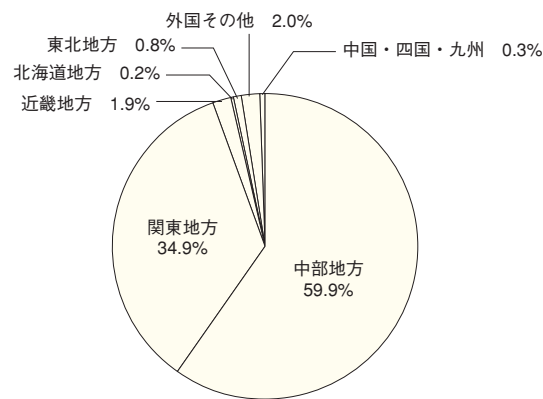
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
原 和彦	1,245	6.91
原 信博	839	4.66
株式会社第四銀行	835	4.63
原信ナルスグループ従業員持株会	651	3.61
商工組合中央金庫	540	3.00
株式会社三井住友銀行	398	2.21
あいおい損害保険株式会社	368	2.04
原 正樹	368	2.04
原 セツ	320	1.78
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	317	1.76
計	5,886	32.67

(注) 1.所有株式数の千株未満は、切り捨てて表示しております。
2.発行済株式総数に対する所有株式数の割合は、小数点第3位以下を切り捨てて表示しております。
3.上記信託銀行の所有株式数のうち、信託業務に係る株式数は次のとおりであります。
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G) 317千株(うち、その他信託分317千株)。
4.商工組合中央金庫は、平成20年10月1日付けで株式会社商工組合中央金庫になっております。

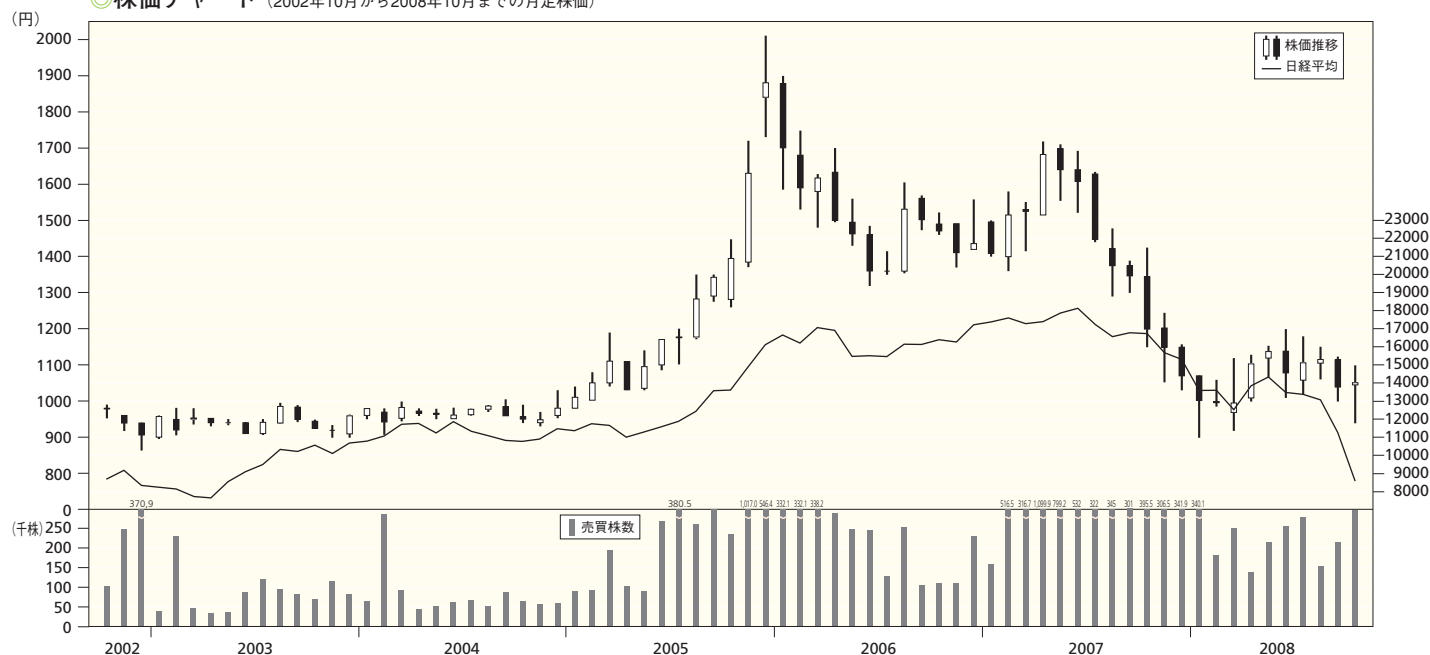
◎所有者別株式の分布状況



◎地域別株式の分布状況



◎株価チャート (2002年10月から2008年10月までの月足株価)



◎株価の推移

決算期	1996.3	1997.3	1998.3	1999.3	2000.3	2001.3	2002.3	2003.3	2004.3	2005.3	2006.3	2007.3	2008.3
分割			1 : 0.1	1 : 0.1									
対千株*	1,452株	1,452	1597	1,756	1,756	1,756	1,756	1,756	1,756	1,756	1,756	1,756	1,756
株価(高値)	1,110円	1,300	930	815	1,000	960	920	895	900	1,089	2,010	1,700	1,718
株価(安値)	970円	910	820	710	785	800	815	763	800	830	930	1,319	900

*対千株は1988年上場時の千株が分割により何株となったかを計算した数字です。

◎会社の概要

社 名 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
 本部所在地 新潟県長岡市中興野18番地2
 Tel: 0258-66-6711 Fax: 0258-66-6727
 代 表 者 取締役会長 山崎 軍太郎
 取締役社長 原 和彦
 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 1,243人(連結)

◎主要取引銀行

株式会社 第四銀行
 株式会社 三井住友銀行
 株式会社 農林中央金庫
 株式会社 北越銀行
 商工組合中央金庫
 株式会社 大光銀行

◎会計監査人

監査法人 トーマツ

◎株式売買単位

100株

◎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、株主ご優待券(以下「お買い物割引券」と表記します。)あるいは優待商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商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」を参照下さい。
 (お買い物割引券と優待商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)使用可能
- ③ 使用できる店舗および対象商品 原信、ナルス、廻鮮日本海の店舗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日現在の株主への発行優待券は翌年1月31日まで
 9月30日現在の株主への発行優待券は翌年7月31日まで

(2) 株主優待商品

- | | | | |
|---------|----------|----------|---|
| 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 | コシヒカリ5kg |
| | 1,000株以上 | | 以下の三品より一品お選びいただけます。
コシヒカリ10kg・米菓セット・洋菓子セット |

◎事業の内容

当社グループは、持株会社である当社を中心に、スーパーマーケット事業を主な事業として営んでおります。

◎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・組織・環境統括)
 常務取締役・執行役員 小 出 朗(商品統括)
 常務取締役・執行役員 山 岸 豊 後(経営企画・物流統括)
 取締役・執行役員 増 田 和 弘
 取締役・執行役員 森 山 仁(店舗運営統括)
 執 行 役 員 金 子 正 夫(総務統括)
 執 行 役 員 関 英 明(店舗開発統括)
 執 行 役 員 丸 山 三 行(作業システム室長)
 執 行 役 員 吉 田 浩 和(財務経理部長)
 常 勤 監 査 役 新 保 潔
 監 査 役 藤 木 嘉 壽
 監 査 役 金 子 健 三
 監 査 役 高 橋 幸 知



原信ナルス ホールディングス株式会社

新潟県長岡市中興野18番地2 〒954-0193
Tel.(0258)66-6711 Fax.(0258)66-6727
<http://www.hnhd.co.jp/>
ir@hnhd.co.jp

平成21年1月5日施行の株券電子化実施に伴うお知らせ

1. 特別口座について

(1) 特別口座への口座残高の記帳

株券保管振替制度をご利用でない株主様につきましては、ご所有の株式は三菱UFJ信託銀行に開設される特別口座に記録されます(平成21年1月26日に記録される予定です)。なお、特別口座に記録された株式数等のご案内は、平成21年2月中旬頃に、三菱UFJ信託銀行から、お届けのご住所宛にお送りする予定です。

(2) 特別口座に記録された株式に関する手続き

特別口座に記録された株式に関する手続き(株主様の口座への振替請求・単元未満株式買取(買増)請求・お届出住所の変更・配当金の振込指定等)につきましては、株券電子化実施後、下記口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)の連絡先にお問い合わせください。なお、特別口座に記録された株主様の手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行の全国本支店でお取次ぎいたします。

(3) 特別口座の口座管理機関および連絡先

特別口座の口座管理機関は当社株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行となります。

口座管理機関 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
連絡先 〒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
TEL. 0120-232-711(フリーダイヤル)

(4) 特別口座の口座管理機関でのお手続きの受付の開始時期

特別口座に記録された株式についての、株主の口座への振替請求、単元未満株式買取(買増)請求等の各種ご請求やお届出につきましては、平成21年1月26日(月)以降にお手続きが可能となりますので、ご注意ください。

2. 株券電子化前後における単元未満株式買取・買増のご請求について

株券電子化の前後においては、単元未満株式買取請求ならびに買増請求につきましては、以下のとおりとなりますので、ご注意ください。

(1) 保管振替制度をご利用でない単元未満株式に関するご請求

① 単元未満株式買取請求

平成21年1月5日(月)から平成21年1月25日(日)までは、受付をいたしません。また、平成20年12月25日(木)から12月30日(火)までのご請求受付分につきましては、買取価格はご請求受付日の終値を適用いたしますが、買取代金のお支払いを平成21年1月30日(金)とさせていただきます。

② 単元未満株式買増請求

平成20年12月12日(金)から平成21年1月25日(日)までは、受付をいたしません。

(2) 保管振替制度をご利用の単元未満株式に関するご請求

株券電子化実施の前後において、一定期間お取引の証券会社で取次ぎを行わないと承っております。具体的な日程につきましては、証券会社により異なることが考えられますので、お取引の証券会社にお問い合わせください。

3. 株主様のご住所およびお名前のご登録について

株主様のご住所およびお名前の文字に、振替機関(証券保管振替機構)で指定されていない漢字等が含まれている場合には、その全部または一部を振替機関が指定した文字に置き換えのうえ、株主名簿にご登録いたします。この場合、株主様にお送りする通知物の宛名は、振替機関が指定した文字となりますのでご了承ください。

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
期末配当基準日 3月31日
中間配当基準日 9月30日

株主優待制度 有(年2回)

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社

(お問合せ先)
(郵便物送付先)
〒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)

同取次所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店

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.hnhd.co.jp/>)

(株式に関するお手続き用紙のご請求について)

株式に関するお手続き用紙(届出住所等の変更届、配当金振込指定書、単元未満株式買取請求書等)のご請求につきましては、以下のお電話ならびにインターネットにより24時間受け付けておりますので、ご利用ください。なお、株券電子化実施後は、特別口座に記録された株式についてのお手続き用紙のみとなりますので、ご注意ください。

電話 0120-244-479(フリーダイヤル)

インターネットアドレス <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

(ご注意)株主名簿管理人の「取引所」の定めについて

株券電子化後、株主様のお手続きは、原則として口座を開設されている証券会社経由で行っていただくこととなるため、株主名簿管理人の「取次所」は、株券電子化の実施時をもって廃止いたします。

なお、未受領の配当金のお支払いにつきましては、引き続き株主名簿管理人である三菱UFJ信託銀行の本支店でお支払いいたします。