



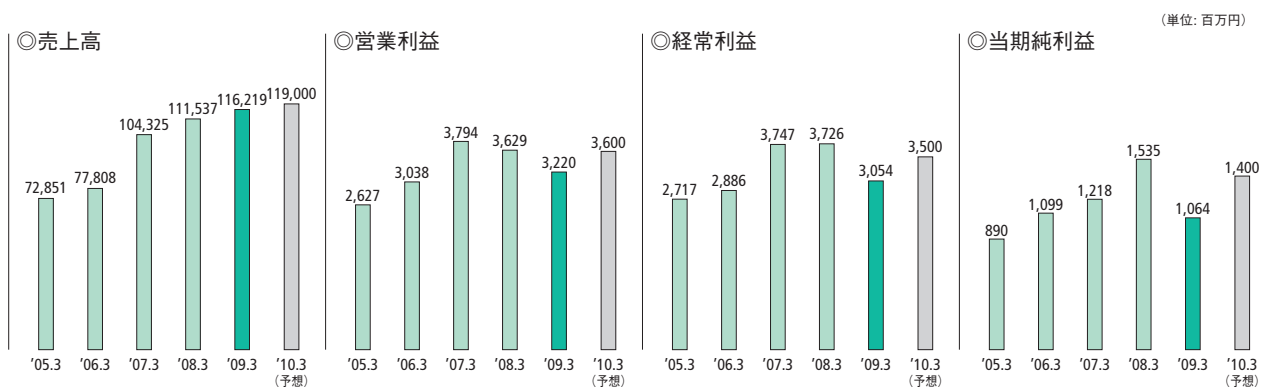
Harashin Narus
Holdings

原信ナルス ホールディングス

第58期 事業報告書

2008年4月1日から2009年3月31日まで





主要財務指標(連結ベース)

	2005.3	2006.3	2007.3	2008.3	2009.3	2010.3 (予想)
売上高 (百万円)	72,851	77,808	104,325	111,537	116,219	119,000
売上総利益 (百万円)	20,237	21,786	29,305	30,625	31,518	
営業利益 (百万円)	2,627	3,038	3,794	3,629	3,220	3,600
経常利益 (百万円)	2,717	2,886	3,747	3,726	3,054	3,500
当期純利益 (百万円)	890	1,099	1,218	1,535	1,064	1,400
純資産 (百万円)	14,911	16,609	20,190	21,242	21,744	
総資産 (百万円)	33,488	33,766	47,627	48,664	52,051	
売上高経常利益率 (%)	3.7	3.7	3.6	3.3	2.6	
総資産経常利益率 (%)	8.4	8.6	9.2	7.7	6.1	
期末店舗数 (店)	40	42	62	63	63	
期末従業員数 (人)	837	865	1,107	1,172	1,274	

(注) 1. 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。
 2. 期末店舗数には、スーパーマーケット以外の店舗数を含めておりません。
 3. 期末従業員数には、パートタイマーを含めておりません。

●当期の概況

当期におけるわが国経済は前半における物価上昇、後半における世界景気減速により個人消費が低迷し、非常に厳しい状況が続きました。お客様の購買行動は、お買い上げになる商品の価格、品数、グレードといった様々な面に全般的な低下傾向として現れてきております。当社グループは、日々欠かせない生活基盤として、地域のお客様がお求めになる品揃え、品質、価格、サービスの提供に努めてまいりました。

その結果、当期の連結売上高は前期比4.2%増の1,162億1,900万円、連結営業利益は前期比11.3%減の32億2,000万円、連結経常利益は前期比18.0%減の30億5,400万円、当期純利益は前期比30.6%減の10億6,400万円となり、1株当たり当期純利益は59円14銭となりました。

売上高につきましては、来店客数の増加により増加しましたが、営業利益、経常利益につきましては、事業基盤整備に係る初期投資などの一時的な要因により、減少いたしました。

当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3億3,300万円を計上したことや、繰延税金資産の評価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による税金費用の負担率減少が増加要因としてありましたが、特別損失に新たな会計基準の適用に伴う影響額5億7,400万円を計上したことや、主としてフードサービス事業の整理に伴い生じた固定資産処分関連損失1億6,300万円の計上、同事業の整理と収益性の低下した店舗に関する減損損失6億3,700万円を計上したことにより前期に比べ減少しております。

全般

当期は(株)原信と(株)ナルスの経営統合から3年目で、統合時に第一段階の目標としていた、今後の長期的な成長を実現するための事業基盤整備に関する大きな節目となる年度でした。商品、物流、情報システム、環境問題への取り組みなど、統合メリット実現のための基盤整備が様々な分野で完了いたしました。

接客サービス

お客様に気持ちよくお買い物を楽しんでいただけるよう、「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、販売促進費用の適正化と店舗作業の削減を原資にお客様へ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、当期の対象自治体は7市となりました。

販売政策

お客様のご利用頻度の高い商品について「価格凍結宣言」として販売価格の据置を行い、2007年10月より1年以上継

続いたしました。当期においては約300品目を対象とし、対象商品の販売動向は、前期比20%を超える実績が得られ、お客様の高い支持を得たものと受け止めております。

また、価格据置からもう一步踏み込んだ取り組みとして、「家計応援・緊急値下げ企画」についても9月(10日間・37品目)と12月(14日間・66品目)に取り組みました。対象商品は前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。今後は、原料原価の価格動向に応じて、販売価格の引き下げを積極的に進めてまいります。

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、商品発注、検収、仕入金決済、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。

この課題は、経営統合時からの大きなテーマでありましたが、今後は、マスマリットを生かした商品調達のコストの削減、品揃えの改善、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

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。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あり、入荷した商品を即時に短時間で店舗別に振り分けする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(ディストリビューション・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、商品の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

スーパーマーケット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、店舗の作業効率を確保しつつ商品の品質安定維持を図るものがあります。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、子会社の食品製造・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、同時に上越物流センターへ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を持たせたフラワー・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まで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。また、販売系の情報システム整備の一環として、グループ内のPOSシステム統一を12月に完了いたしました。これにより、スーパーマーケット事業全体で情報を共有、判断、処理することが可能になり、より一層適時かつ迅速に事業遂行が行えるようになったと考えております。

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の認証を取得していましたが、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いただき再使用していただませんか。」とお客様にご協力を訴えかける取り組みです。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、徐々にではありますが利用率は高まってきております。

出店・閉店等

出店につきましては、原信南万代店(11月・新潟県新潟市中央区・売場面積2,068m²)を新設したほか、ナルス国府店(12月・新潟県上越市・売場面積2,213m²)を移転新築いたしました。閉店につきましては、建物の老朽化に伴い耐震強度不足が判明した、原信ブリーズ店(9月・新潟県長岡市・売場面積998m²)を閉鎖した他、移転新築に伴い(旧)ナルス国府店(12月・新潟県上越市・売場面積1,256m²)を閉鎖いたしました。

フードサービス事業

4月にラーメンチェーン店・三宝亭2店舗の営業を当社グループ外部に売却いたしました。回転すし店・廻鮮日本海の営業につきましては、昨今の生活防衛意識の高まりから低調に推移し、売上高は前期比5.2%減少いたしました。なお、回転すし店全7店舗については、今後の収益改善が困難と判断し、2009年3月末をもって営業を取りやめ、外部に売却または閉鎖いたしました。



100年に1度の危機を チャンスに変える

Q1. 昨年5月に新社長に就任されて初めての本決算となりますが、当期(2009年3月期)の業績を振り返っていかがでしょうか。

前半は、原材料の高騰により食料品をはじめとする生活必需品の値上がりがあり、生活防衛意識からお客様の買い控えの姿勢が顕著でした。当社は、利用頻度の高い商品約300品目について「価格凍結宣言」を行い、おかげさまで対象商品は前期比20%を超える売上を記録することができました。

一方、後半は世界的金融危機が实体经济に波及し、本格的な景気の悪化と雇用不安が懸念されるようになり、消費が低迷するという状況が現在まで続いています。このようなお客様の節約モードの高まりに対して、昨年9月以降「家計応援・緊急値下げ企画」や「円高差益還元セール」など、さらに踏み込んだ価格訴求を行ったことが奏功し、お客様のご支持を得ることができたと考えています。

この1年、買上げ点数や、単価などのデータを見るとお客様のお買い物動向はめまぐるしく変化しましたが、これに対し、私は大きく2つの視点から環境変化を見ることにしています。ひとつは、景況感がお客様の消費心理に与える影響について、注意深く分析し、トレンドを押さえることです。もうひとつは、店舗を取り巻く状況は、競合の進出など1店舗ごと違ってきますから、個店個店の状況をしっかり把握することです。こうした変化は毎日起こっているという前提で常に気持ちを新たにしていれば、景気が悪いから業績が悪くて当たり前だという言い訳は出来ません。

また、昨年秋から冬にかけては、外食を控え家庭で食事を取られる「巣ごもり消費」と呼ばれる傾向があって、原信ナルスにとってはむしろ追い風であったと言えます。

ただし、年明けから風向きは若干変わって、節約モードはますます強まっています。お客様はより割安な商品にシフトされるようになってきており、「サイズダウン、グレードダウン」という言葉で表現されるように、量目やボリューム、等級などの変化が顕著になりました。お客様に「あの店は高いから」という印象を持たれるのは禁物です。我々は他社に負けない価格を設定し、同時にサービスをますます充実させていく必要があります。

私は経営数字に関しては最悪の事態を想定しながらも、基本的には楽観的でどこかにチャンスがないかいつも考えています。やはり価格が大事だという認識は業界全体に出てきていますし、ユニクロさんをはじめとする低価格戦略が注目を浴びる中で、ディスカウントスーパーの参入など価格競争が再び起きつつあります。当社はかつて新潟戦争と呼ばれた競争激化に対応して価格を引き下げたつもりでしたが、お客様のニーズがそこにあるのであれば、自分たちの取り組みがまだまだ甘いのだと思います。ディスカウントスーパーと同質化するつもりはありませんが、当社でできる価格の引き下げ手法を徹底的に考える必要があります。

Q2.

まさに経営を引き継がれた矢先に「100年に1度」の経済危機に直面されたわけですが、どのように経営に取り組みられてきたのか、もう少し具体的に教えてください。

まず事業戦略の基盤を整備したということがあげられます。昨年9月に上越物流センターを本格的に稼働させました。これは前社長の時に投資を決定した案件で、大変大きな設備投資であったため初期の経費負担が当期の減益要因になったわけですが、今後の店舗展開とオペレーションの効率化のためには不可欠な決断であったと思っています。

上越物流センターの立ち上げのため、十分な人員を投入するなど万全の体制で臨みました。データの送受信を確認し、コンベアラインが順調に動いて、トラックの第1便が店舗に到着するまでは大変不安でしたが、無事到着の一報をもらった時には正直安堵しました。この建設と並行して再構築に取り組んだ情報システム整備と併せて、今後はより効率的なオペレーションを追求していきます。

さらに、上越物流センター稼働に関連して、昨年4月に原信ナルスロジテックを設立し、それまで原信とナルスで別々に行っていた商品調達機能を一元化しましたので、スケール・メリットによるコストダウンの効果が今後現れてくると考えています。

また、食料品・日用品を中心にして、以前より取り組んできたPB（プライベート・ブランド）商品が実を結んだ年でもあったと思います。

例えば、新たに開発した原信ナルスブレンドパルプトイレットペーパーは、キビと竹パルプを40%使用し、木材の消費を抑えて環境に配慮しながら低価格を実現してお客様から高い支持をいただきました。お客様が高い頻度でお買い求めになる商品で、品質や味などを落とさずに低価格でご提供できる商品のみ厳選して開発してきた当社のPB商品は約250品目となり、お客様の節



約志向に適応することができたと思っています。

今回トップ直轄の組織として営業企画統括部を新設しました。これまでの販促室の機能を含め、従来の売り場構成や市場動向を分析し、新たな商品政策やサービスを起案しながらマーチャндаイジングの抜本的改革を目指します。

たしかに今度の経済危機はよく言われるように「100年に1度」なのかもしれません。しかし我々が生活しているこの地域で見れば、わずか数年間のうちに「100年に1度」の大地震を2度も経験し、豪雨、豪雪も体験してきました。これらの厳しい経験は、小売業が地域のお客様のために存在することの意義を我々に再認識させてくれました。地域のお客様に当社が何を提供すべきかを真摯に考え、一丸となって行動していくことで、今度の経済危機も、当社をより強く鍛えてくれるチャンスに変えていけると考えています。

その第一歩として、私はコミュニケーションに重点を置きたいと考えています。現場で起きていることを出来るだけ直に聞いて、同時に私の考えを正しく社員に理解してもらうために、きちんと言葉にして方向性を発信していくということです。前社長が長年培ってきたリーダーシップで、いわば「以心伝心、阿吽の呼吸」で行っていたところを、私はコミュニケーションに時間をかけて現場で起こっている変化を把握し、方針をわかりやすく徹底させていきたいと思っています。



Q3. 低価格がお客様のニーズとして求められる中で、品質やサービスの充実との両立についてはどのようにされていますか。

「判断の基準はお客様」ということ言えば、短期的には利益を削ってでも歯を食いしばって低価格についていかなければならないと思います。一方で、品質とサービスの向上についてはOJT*による教育を通じて徹底し、さらにTQM**を通じてより良いものに高めていく必要があります。

具体的には、技術力を向上させるため教育制度を強化して、パートナー社員の社内技能検定中級取得率を全社全部門で50%以上にしようという取り組みです。ここで「技術力」というのは、「正しい手順」で「求められる出来栄え」を「標準時間内」に仕上げるといふ3拍子揃った状態のことをいいます。例えば、お刺身の切り方ひとつにしても、誰が作業してもバラツキが出ないようにトレーニングを積まなければ、ロスが出て利益が確保できません。また、厚みの違ったお刺身が同じ値段で売られていたりすることはお客様の信頼をなくすことにつながります。

これまでも、この技能検定制度や作業標準のマニュアルはありましたが、店舗によって取り組み方に差があり、全社的に一丸となって同じレベルで取り組んでいるとは言えませんでした。お客様のために何をすべきなのかという答えとして、個人レベルでの目標設定のひとつが「中級資格の取得」ということになれば、これはやらざるを得ません。取得までの活動の中で、同僚や店長からアドバイスをもらったり、毎日練習を手伝ってもらったりすることでコミュニケーションが活発になりま

す。またパートナー社員も商品作りなどを任されることによって責任感や達成感を感じ、モチベーションも高まります。

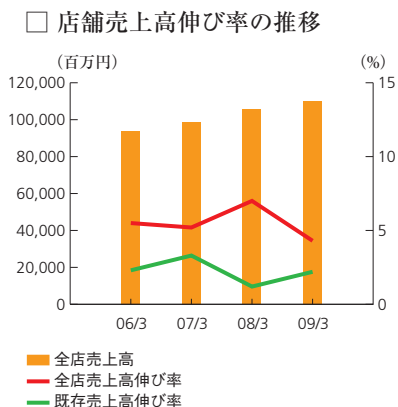
この技能取得率向上をサポートするために、今年1月に上越訓練センターを開設しました。今までナルスの物流センターとして使われていた施設を改造したものです。以前は長岡の訓練センターまで研修に来なければならなかった上越・長野・富山地区の店舗社員にとっても距離が近くなり、様々な研修に参加できることで、グループ全体の技術レベル向上がますます加速すると考えています。

5月末現在、先行して取り組んでいる原信では、パートナー社員全体の44.7%が中級資格を持ち、第一段階の「50%の実現」も、17店舗が達成しました。

パートナー社員に技能検定取得を呼びかけている正社員にも「もっと勉強しようよ。」と駆り立てているところです。正社員でいうとレポートの件数、QCサークルのリーダー経験年数、トレーナー研修の受講回数などが評価の対象になり、それをクリアしないと昇級できないのですが、より積極的にチャレンジするような風土に変えていきます。

3月には社員9名とともに米国の視察に行ってきましたが、意欲のある社員には積極的に海外視察にも出かける機会を用意しています。

OJT* On the Job Trainingの略で職場内訓練のこと
TQM** Total Quality Managementの略で全社品質管理活動のこと



コツコツと基本を徹底する



Q4.

サービスの充実の一環として、より高いフレンドリーな接客への取り組みを進めていかれるそうですが…。

実は新しく始めたことではなく、今まであったけれどもあまり機能しておらず、眠っていたシステムを全社的に取り上げ、活性化していこうとしています。

その一例として強化しているのがフラワースマイル賞です。お客様からお褒めをいただいたことについては、小さなことでも積極的に取り上げ、対象社員は表彰し、事例については情報共有し、水平展開を図ることで、サービスの向上とモチベーションの向上につなげようとしています。

また当期から、レジトレーナーの職務範囲を単なるチェックアウトサービスやレジ業務の延長線上のせまい概念にとどめず、広くサービスカウンターにおける業務や駐車場に至るまでのお客様対応全般に拡大してサービスの向上を図ろうと考え、フロントエンドサービス部門のトレーナーとしました。

原信ナルスの最大の特徴とも言えるレジでの袋詰めサービスですが、昨今はマイバッグの持参率が高まり、様々な形状のバッグに対応しなければならなくなっています。そこで、トレーナーや現場のレジ社員がTQMの手法を使って改善に取り組んだ結果、どんな形状のバッグにも対応できる袋詰めの器具を開発し、マイバッグ持参の方への袋詰めのスピードが向上できました。

また、3月から原信では初めてとなる「セルフレジ」を南万代店に導入しました。現在、予想を上回る利用率で推移していますが、お客様からは「簡単で楽しい」「お買い物が少ないときは早くて便利」など様々な反応があります。お客様のレジに対する多様なご要望にお応えするため、その選択肢を増やすこともサービスの充実に確実につながっていると思います。



Q5.

レジ袋の削減について新たな取り組みをされているそうですが…。

当社は他社に先駆けて環境問題に取り組んでまいりました。

2000年7月には原信がISO14001の認証を全事業所対象で取得し、昨年にはナルスでも全事業所対象に取得しています。

環境配慮に関するキーワードに3Rがあります。リデュース(ごみの発生抑制)、リユース(再使用)、リサイクル(再生利用)で、この優先順位で廃棄物の削減に努めるのが良いという考え方ですが、当社では、1992年からお買い物袋を辞退された方にスタンプを差し上げ、20個たまると100円の金券としてお使いいただける制度を開始し、1999年からは、レジでの袋詰めサービスで適正なレジ袋使用に努めてまいりました。これらは3Rのうちの1つ目のリデュースにあたります。

また、2001年からは、使い終わったレジ袋を店頭で回収し、再資源化するという全国でも珍しい取り組みを開始しました。これはリサイクルにあたります。

そして昨年9月からは消費関連団体の皆様などと相談した結果、レジ袋のリユースの取り組みを開始しました。

「リユース！レジ袋」という取り組みで、レジ袋をもう1回お使いいただくことによって使用量を5割削減しようという取り組みです。昨今、レジ袋有料化が環境問題の一つのテーマとなっている感がありますが、目的はレジ袋を有料化することではなく、レジ袋の使用量を削減することにあるはずで、現在諸物価が上昇している中で、お客様へさらに負担をお願いするのは、お客様の立場に立った判断とは言いがたいと考えています。

一足飛びに「有料化ありき」ではなく、お客様に、使えるレジ袋の再利用をお願いして、削減に努めていきたいと考えています。

Q6.

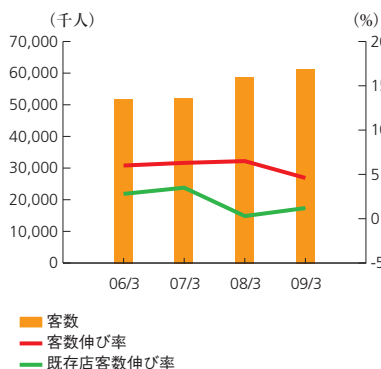
やはり、最後は「判断の基準はお客様」ということでしょうか。

「100年に1度の危機」に際し、やはり我々がよりどころとすべきは、前社長が言いつづけてきた「判断の基準はお客様」という言葉にはじまり「小売業に妙手妙案は無い」ということや「基本の徹底」が最も大切なことだと思うのです。これを一人一人の社員がいかにかに受け止めるかですね。問題があればそれを主体的に捉え、目の前のお客様に対して何をすべきかを徹底して考える。袋詰めサービスでもマイバッグをお持ちになりたいお客様がいらっしゃればそれに対応した袋詰めサービスの必要があり、数品目のお買い物で早くチェックアウトを済

せたいお客様がいらっしゃれば、セルフレジを設ける。極めて当たり前のことです。

これだけ環境が変化していますから、個々の状況に対する判断と対応は柔軟にしなければいけない、どんどん自ら変化していかなければならない、しかし判断のよりどころになっている根本的な考え方は変えない。そういう意志で一丸となってこの危機に真正面から取り組んでいけば必ず道は開ける、というのが私の考え方です。

□ 客数伸び率の推移



新店では駐車場に太陽光発電を使った照明を設置

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	前期 (2008年3月31日)	当期 (2009年3月31日)	増減
(資産の部)			
流動資産	11,049	12,401	1,352
現金及び預金	5,757	5,528	△ 228
売掛金	250	306	55
リース投資資産	—	1,225	1,225
有価証券	5	5	0
たな卸資産	2,331	2,267	△ 63
未収還付法人税等	178	141	△ 36
繰延税金資産	450	471	20
その他	2,079	2,458	379
貸倒引当金	△ 5	△ 4	0
固定資産	37,615	39,650	2,035
有形固定資産	26,166	27,956	1,789
建物及び構築物	11,196	10,742	△ 454
機械装置及び運搬具	351	817	465
土地	11,521	11,652	131
リース資産	—	2,404	2,404
建設仮勘定	1,373	753	△ 620
その他	1,724	1,585	△ 138
無形固定資産	2,524	2,767	243
のれん	1,061	725	△ 335
リース資産	—	766	766
ソフトウェア仮勘定	180	—	△ 180
その他	1,282	1,275	△ 7
投資その他の資産	8,924	8,926	2
投資有価証券	1,496	1,462	△ 33
長期貸付金	723	657	△ 65
繰延税金資産	416	883	466
敷金及び保証金	4,878	4,757	△ 120
その他	1,410	1,166	△ 243
貸倒引当金	△ 0	△ 0	0
資産合計	48,664	52,051	3,387

(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・固定資産

リース会計基準の改正適用により、リース投資資産12億25百万円、リース資産31億71百万円が新たに計上されました。
なお、総資産回転率は2.2回となり、前年に比べ0.1ポイント減少しました。

科目	前期 (2008年3月31日)	当期 (2009年3月31日)	増減
(負債の部)			
流動負債	15,713	17,846	2,133
買掛金	6,777	7,108	331
短期借入金	820	620	△ 200
1年内償還予定の社債	680	1,235	555
1年内返済予定の長期借入金	4,038	4,593	554
リース債務	—	692	692
未払法人税等	670	729	58
ポイント引当金	10	9	△ 1
役員賞与引当金	110	67	△ 43
賞与引当金	660	635	△ 24
その他	1,945	2,155	210
固定負債	11,708	12,460	752
社債	1,550	315	△ 1,235
長期借入金	6,861	6,119	△ 742
リース債務	—	3,002	3,002
長期リース資産減損勘定	23	—	△ 23
繰延税金負債	0	—	△ 0
長期預り保証金	2,337	2,457	120
その他	935	566	△ 369
負債合計	27,421	30,307	2,885
(純資産の部)			
株主資本	20,923	21,518	594
資本金	3,159	3,159	—
資本剰余金	6,405	6,405	—
利益剰余金	11,366	11,963	596
自己株式	△ 8	△ 10	△ 1
評価・換算差額等	319	225	△ 93
その他有価証券評価差額金	319	225	△ 93
純資産合計	21,242	21,744	501
負債純資産合計	48,664	52,051	3,387

流動負債・固定負債

リース会計基準の改正適用により、リース債務36億94百万円が新たに計上されました。

純資産

株主資本は前期に比べ5億94百万円増加しました。一方、保有株式の時価下落により、その他有価証券評価差額金が93百万円減少しました。この結果、純資産は前期に比べ5億1百万円増加し、自己資本比率は41.8%となりました。また、1株当たりの純資産は前期に比べ27円98銭増加し、1,207円84銭となりました。

売上高・営業利益

スーパーマーケット事業の売上高は、前期に比べ4.4%増加しました。一方、営業利益は、前期に比べ5.1%減少しました。

資本的支出

当期の主な支出は、スーパーマーケット事業における上越物流センター及び新規出店2店舗に係るものです。

事業の種類別セグメント情報

(単位：百万円)

科目	当期 (自2008年4月1日 至2009年3月31日)				
	スーパーマーケット事業	その他の事業	計	消去又は全社	連結
売上高及び営業損益					
売上高					
外部顧客に対する売上高	114,892	1,327	116,219	—	116,219
セグメント間の内部売上高又は振替高	56	2,401	2,458	(2,458)	—
計	114,948	3,729	118,678	(2,458)	116,219
営業費用	111,663	3,622	115,285	(2,285)	112,999
営業利益	3,285	107	3,393	(172)	3,220
資産、減価償却費、減損損失及び資本的支出					
資産	46,659	4,898	51,558	493	52,051
減価償却費	2,225	470	2,696	(156)	2,539
減損損失	514	123	637	—	637
資本的支出	2,778	427	3,205	(223)	2,982

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	前期 (自2007年4月1日 至2008年3月31日)	当期 (自2008年4月1日 至2009年3月31日)	増減
売上高	111,537	116,219	4,682
売上原価	80,912	84,701	3,789
売上総利益	30,625	31,518	892
販売費及び一般管理費	26,995	28,298	1,302
営業利益	3,629	3,220	△ 409
営業外収益	344	208	△ 136
受取利息及び受取配当金	108	100	△ 8
持分法による投資利益	27	—	△ 27
その他	207	107	△ 99
営業外費用	247	373	126
支払利息	175	276	100
社葬費	—	52	52
その他	71	45	△ 26
経常利益	3,726	3,054	△ 672
特別利益	314	334	19
固定資産売却益	0	0	△ 0
投資有価証券売却益	9	—	△ 9
補助金収入	76	—	△ 76
受取保険金	227	—	△ 227
保険差益	—	333	333
特別損失	1,034	1,376	341
固定資産売却損	0	58	58
固定資産除却損	23	64	41
固定資産処分損	33	40	6
投資有価証券売却損	0	0	0
持分変動損失	28	—	△ 28
過年度商品券計上損	73	—	△ 73
減損損失	630	637	7
災害による損失	245	—	△ 245
リース会計基準の適用に伴う影響額	—	309	309
棚卸資産会計基準の適用に伴う影響額	—	265	265
税金等調整前当期純利益	3,006	2,012	△ 994
法人税等	1,471	947	△ 523
法人税、住民税及び事業税	1,426	1,371	△ 54
法人税等調整額	45	△ 423	△ 469
当期純利益	1,535	1,064	△ 470

(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・営業利益・経常利益

お客様の増加により、売上高は前期に比べ、4.2%増加しましたが、上越物流センター開設に伴う初期費用の発生等により、営業利益は前期に比べ18.0%減少いたしました。

特別損失

会計基準の改正適用に伴う影響額を総額5億74百万円計上いたしました。また、フードサービス事業の整理や収益性が低下した店舗に係る処理で、固定資産の処分に係る損失を総額1億63百万円、減損損失6億37百万円を計上いたしました。

当期純利益

以上により前期に比べ30.6%減少いたしました。この結果、1株当たりの当期純利益は前期に比べ26円13銭減少し、59円14銭となりました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	前期 (自2007年4月1日 至2008年3月31日)	当期 (自2008年4月1日 至2009年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	3,006	2,012
減価償却費	1,724	2,539
減損損失	630	637
のれん償却額	317	335
引当金の増減額	42	△ 69
受取利息及び受取配当金	△ 108	△ 100
支払利息	175	276
持分法による投資損益	△ 27	—
投資有価証券売却損益	△ 9	0
持分変動損益	28	—
固定資産除却損益	22	123
リース会計基準の適用に伴う影響額	—	309
棚卸資産会計基準の適用に伴う影響額	—	265
売上債権の増減額	△ 23	△ 55
たな卸資産の増減額	259	△ 201
仕入債務の増減額	△ 166	331
その他	△ 797	△ 757
小計	5,072	5,647
利息及び配当金の受取額	81	60
利息の支払額	△ 185	△ 276
保険金の受取額	227	502
法人税等の支払額	△ 2,070	△ 1,269
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,126	4,663
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の純増減額	△ 0	△ 0
有価証券の取得による支出	△ 5	△ 5
有価証券の売却による収入	5	5
有形固定資産の取得による支出	△ 3,917	△ 2,798
有形固定資産の売却による収入	186	23
無形固定資産の取得による支出	△ 447	△ 183
無形固定資産の売却による収入	249	276
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	62	0
その他	△ 889	73
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,765	△ 2,610
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額	△ 50	△ 200
長期借入れによる収入	7,400	4,400
長期借入金の返済による支出	△ 5,180	△ 4,587
社債の償還による支出	△ 368	△ 680
リース債務の返済による支出	—	△ 746
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	△ 2
配当金の支払額	△ 413	△ 466
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,387	△ 2,282
現金及び現金同等物の増減額	△ 251	△ 228
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期末残高	5,755	5,526

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結株主資本等変動計算書

(自2008年4月1日 至2009年3月31日)

(単位：百万円)

	株主資本					評価・換算差額等		総資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他の有価証券評価差額金	評価・換算差額等合計	
2008年3月31日残高	3,159	6,405	11,366	△ 8	20,923	319	319	21,242
連結会計年度中の変動額								
剰余金の配当			△ 468		△ 468			△ 468
当期純利益			1,064		1,064			1,064
自己株式の取得				△ 2	△ 2			△ 2
自己株式の処分			0	0	0			0
株主資本以外の項目の								
連結会計年度中の変動額(純額)						△ 93	△ 93	△ 93
連結会計年度中の変動額合計			596	△ 1	594	△ 93	△ 93	501
2009年3月31日残高	3,159	6,405	11,963	△ 10	21,518	225	225	21,744

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

個別財務諸表

貸借対照表

(単位：百万円)

科目	前期 (2008年3月31日)	当期 (2009年3月31日)	増減
(資産の部)			
流動資産	4,973	5,039	65
現金及び預金	540	219	△ 321
貯蔵品	—	0	0
繰延税金資産	26	33	6
関係会社短期貸付金	2,836	2,409	△ 427
1年内回収予定の関係会社長期貸付金	1,350	2,116	766
未取還付法人税等	177	130	△ 47
その他	41	128	87
固定資産	21,266	22,408	1,141
有形固定資産	4	2	△ 2
無形固定資産	8	7	△ 1
投資その他の資産	21,252	22,398	1,145
投資有価証券	62	62	—
関係会社株式	15,993	16,093	100
関係会社出資金	1	1	—
関係会社長期貸付金	5,090	6,135	1,045
繰延税金資産	105	106	0
資産合計	26,240	27,447	1,207

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

科目	前期 (2008年3月31日)	当期 (2009年3月31日)	増減
(負債の部)			
流動負債	3,757	5,089	1,332
関係会社短期借入金	600	1,000	400
1年内返済予定の長期借入金	2,958	3,885	927
未払法人税等	3	4	1
未払消費税等	16	15	△ 0
役員賞与引当金	83	45	△ 37
賞与引当金	27	43	16
その他	68	94	26
固定負債	6,051	5,848	△ 203
長期借入金	6,051	5,848	△ 203
負債合計	9,808	10,938	△ 1,129
(純資産の部)			
株主資本	16,431	16,508	77
資本金	3,159	3,159	—
資本剰余金	4,617	4,617	—
利益剰余金	8,667	8,745	78
自己株式	△ 13	△ 14	△ 1
純資産合計	16,431	16,508	77
負債純資産合計	26,240	27,447	1,207

損益計算書

(単位：百万円)

科目	前期 (自2007年4月1日 至2008年3月31日)	当期 (自2008年4月1日 至2009年3月31日)	増減
営業収益	1,626	1,620	△ 5
営業費用	878	1,106	228
営業利益	748	514	△ 233
営業外収益	123	178	55
営業外費用	85	148	63
経常利益	786	544	△ 241
税引前当期純利益	786	544	△ 241
法人税等	22	△ 2	△ 25
法人税、住民税及び事業税	6	3	△ 3
法人税等調整額	15	△ 6	△ 22
当期純利益	763	547	△ 216

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

株主資本等変動計算書 (自2008年4月1日 至2009年3月31日)

(単位：百万円)

	株主資本						自己株式	株主資本合計	純資産合計
	資本金	資本剰余金 資本準備金	利益剰余金			利益準備金			
			利益準備金	その他利益剰余金					
			別途積立金	繰越利益剰余金					
2008年3月31日残高	3,159	4,617	327	7,000	1,339	△ 13	16,431	16,431	
事業年度中の変動額									
剰余金の配当					△ 468		△ 468	△ 468	
当期純利益					547		547	547	
自己株式の取得						△ 2	△ 2	△ 2	
自己株式の処分					△ 0	1	0	0	
事業年度中の変動額合計	—	—	—	—	78	△ 1	77	77	
2009年3月31日残高	3,159	4,617	327	7,000	1,417	△ 14	16,508	16,508	

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

ペットボトルのキャップを 回収してワクチンを!

平成21年2月下旬より環境保全活動と社会貢献活動の一環として、原信・ナルス全店の店頭でペットボトルキャップの回収をスタートしました。

ペットボトルのキャップの材質は、ボトル本体と異なることから、従来、自治体やリサイクル業者はキャップを外すように要請してはいましたが、回収ルートが確立されていなかったため、キャップのほとんどがごみとして焼却されていました。

しかし、現在は売却益でワクチンを購入し発展途上国に供給するNPO法人(『世界の子どもにワクチンを』日本委員会)が活動を開始し、キャップ回収の取り組みがスタートしました。

原信やナルスにおいても、お客様や小学校から回収してほしいという要望があり、今回、全店店頭でのキャップ回収がスタートすることになりました。

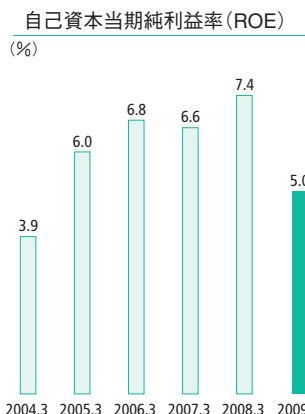
回収したキャップは『世界の子どもにワクチンを』日本委員会が売却し、ユニセフ本部に寄付され、途上国へのポリオワクチン調達に使われます。

店頭では、毎月の回収実績とワクチン本数をお客様へお知らせしています。

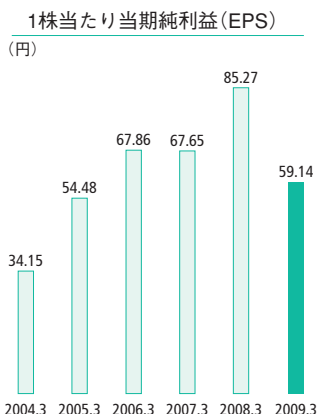


原信ナルスホールディングス株式の価値

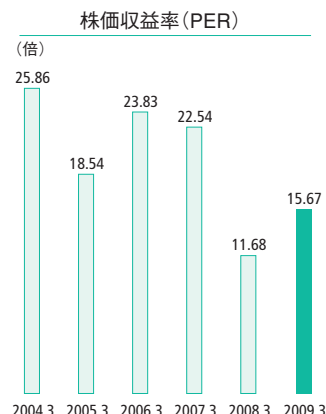
◎財務指標(連結ベース)



当期純利益を自己資本で割った自己資本当期純利益率(ROE)は、株主の皆様からの投下資本により、どれだけの最終利益を上げられたかを示す指標です。



当期純利益を期中平均発行済株式総数で割った1株当たり当期純利益(EPS)は、株式の投資価値分析に最も利用される指標です。



株価を1株当たり当期純利益で割った株価収益率(PER)は、株式が1株当たり当期純利益の何倍まで買い込まれているかを示す重要な指標です。株価を上げるべく業績のさらなる向上に努めるとともに、投資家向け広報(IR)にも積極的に取り組んでいます。

◎株式の状況 (2009年3月31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	11,365株
株主数	7,337名

◎大株主(上位10名)

株主名	(2009年3月31日現在)	
	株式数(千株)	持株比率(%)
原 和彦	1,245	6.9
原 信博	840	4.6
(株)第四銀行	835	4.6
原信ナルスグループ従業員持株会	675	3.7
(株)商工組合中央金庫	540	3.0
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口4G)	479	2.6
(株)三井住友銀行	398	2.2
あいおい損害保険(株)	368	2.0
原 正樹	368	2.0
原 セツ	320	1.7
合計	6,074	33.7

◎株価チャート (2003年4月から2009年4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	2009.3
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	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	1,200
株価(安値)	970円	910	820	710	785	800	815	763	800	830	930	1,319	900	840

*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。

会社概要

◎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
資本金 31億5,971万2,610円
上場取引所 東京証券取引所第1部
証券コード 8255
従業員数(連結) 1,274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

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、下記の贈呈基準のもとに、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 お買い物割引券か株主優待品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 | コシヒカリ 5kg |
| | 1,000株以上 | | 以下の3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(2009年6月26日現在)

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(経営企画統括)
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 早川 仁(営業企画統括部長)
執行役員 磯貝伸一(品質・安全統括部長)
執行役員 丸山三行(作業システム室長)
執行役員 松田易伸(物流統括部長)
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



Harashin Narus
Holdings

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

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
利益配当基準日	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	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
(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)
(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。
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/)

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 (2009年3月31日改訂)

- スーパーマーケット事業における活動、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。
- 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。
- 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)
 - ② レジ袋の再使用の促進 (リユース! レジ袋の推進、お買物袋の持参率向上)
 - ③ 事業活動で排出される廃棄物の低減 (生ゴミ、紙、段ボール)
 - ④ 事業活動で排出されるCO₂の削減 (電力・ガス・石油燃料)
 - ⑤ 事業活動で消費される資源の削減 (配送車輛燃料、容器包装)
 - ⑥ 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)
- 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。