

2025年2月期決算説明会 書き起こし記事公開について

2025年4月23日に開催された決算説明会の書き起こし記事を
下記URLよりご覧いただけます。

[ログミー 書き起こし原稿はこちら](#)

[YouTube 動画はこちら](#)



2025年2月期決算説明会資料は次頁以降に掲載しております。

2025年2月期決算 決算説明会

株式会社ミスターマックス・ホールディングス
(証券コード:8203)
2025年4月23日



●本資料に記載されている将来の業績に関する見通しにつきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき当社が独自予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでいます。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。また、本資料は投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

2025年2月期 累計業績ハイライト

■営業収益は過去最高の1,365億円、3年連続で増収を達成

■営業利益は、前期比126.6%と2年ぶりの増益

単位:百万円	24年2月期 実績	25年2月期 実績	前期比	25年2月期 計画注2	計画比
営業収益	129,570	136,569	105.4%	132,000	103.5%
売上高	124,514	131,331	105.5%	127,000	103.4%
売上総利益	26,949	28,759	106.7%	27,900	103.1%
(荒利益率)注1	21.6%	21.9%	0.3%	22.0%	99.5%
不動産賃貸収入	3,862	3,978	103.0%	-	-
その他の営業収入	1,193	1,259	105.5%	-	-
営業総利益	32,005	33,997	106.2%	33,000	103.0%
販売費及び一般管理費	28,984	30,174	104.1%	29,700	101.6%
営業利益	3,021	3,823	126.6%	3,300	115.8%
経常利益	2,908	3,782	130.0%	3,200	118.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,444	2,477	101.4%	2,200	112.6%

注1 荒利益率 売上総利益÷売上高

注2 計画は決算短信および決算参考資料(2024年4月10日発表時)の掲載数値で記載

部門別売上高の状況

■節約志向が続く中、価格訴求をした加工食品、洗剤、紙製品の売上増

■家電メーカーの旧材を専用機種として販売するリバイバルモデル戦略で、大型家電が好調

(金額単位:百万円)

	24年2月期			25年2月期		
	売上高	構成比	前年比	売上高	構成比	前年比
家電部	17,407	14.0%	97.8%	19,236	14.6%	110.5%
アパレル部	6,677	5.4%	100.3%	6,843	5.2%	102.5%
ライフスタイル部	17,066	13.7%	99.4%	17,314	13.2%	101.5%
ホームリビング部	11,569	9.3%	99.9%	11,983	9.1%	103.6%
HBC部	25,514	20.5%	101.8%	26,467	20.2%	103.7%
食品部	46,507	37.3%	106.1%	49,815	37.9%	107.1%
その他	△220	△0.2%	—	△319	△0.2%	—
合計	124,523	100.0%	102.0%	131,341	100.0%	105.5%

※MrMax単体の売上高です。

好調だった主な商品

<家電部>

エアコン、洗濯機
テレビ、冷蔵庫

<ホームリビング部>

調理器具、水筒
キッチン消耗品

<HBC部>

洗剤、紙製品

<食品部>

米、レトルト食品
即席麺、酒

荒利益率の改善状況

■第3四半期以降改善傾向に、前期比で0.3%改善

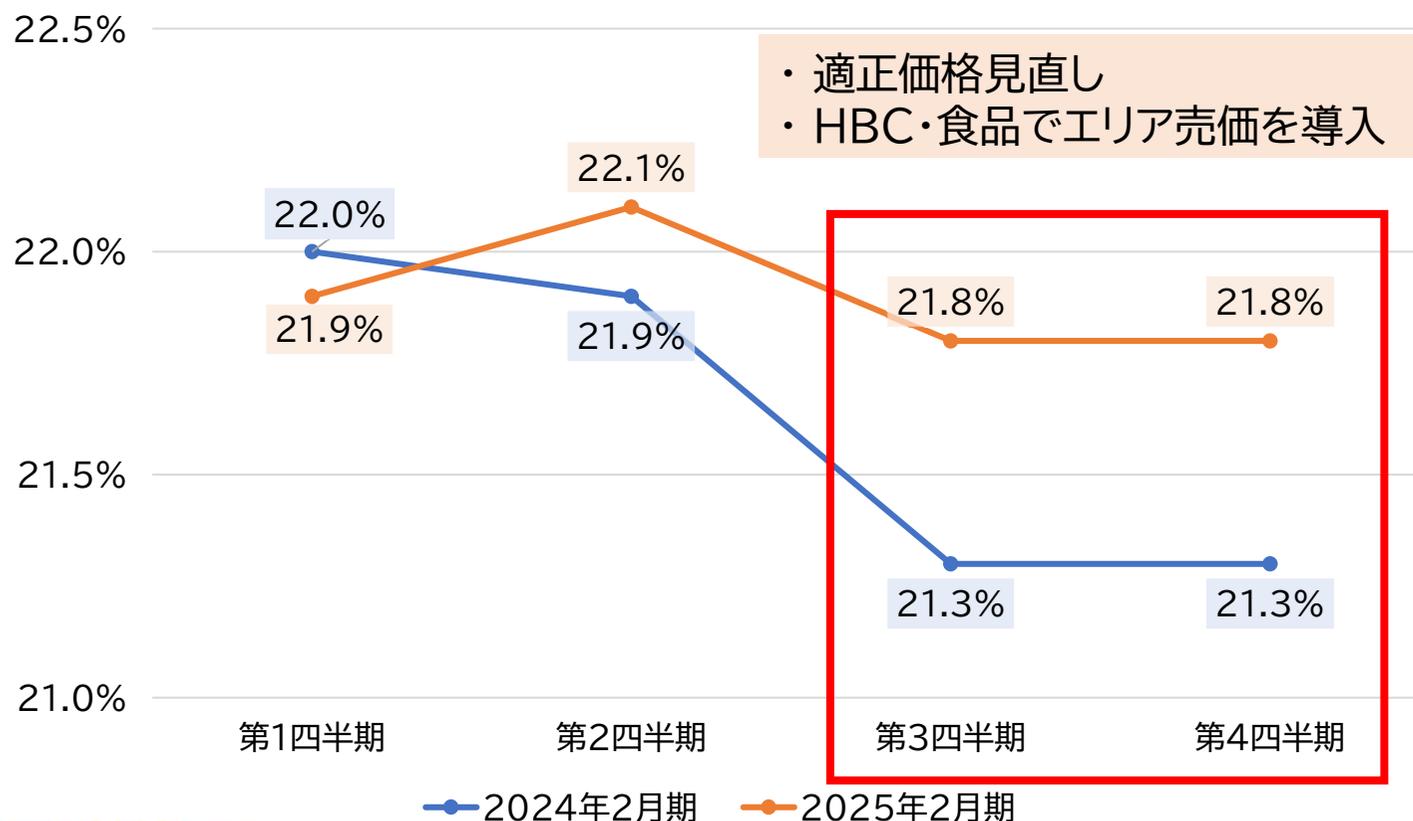
2024年2月期 21.6%



2025年2月期 21.9%

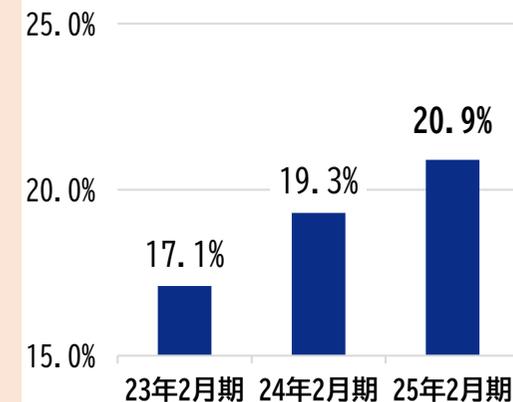
+0.3%改善

荒利益率 四半期(3か月)推移



PB商品売上増加も
荒利益率に寄与

PB商品の売上高構成比の推移

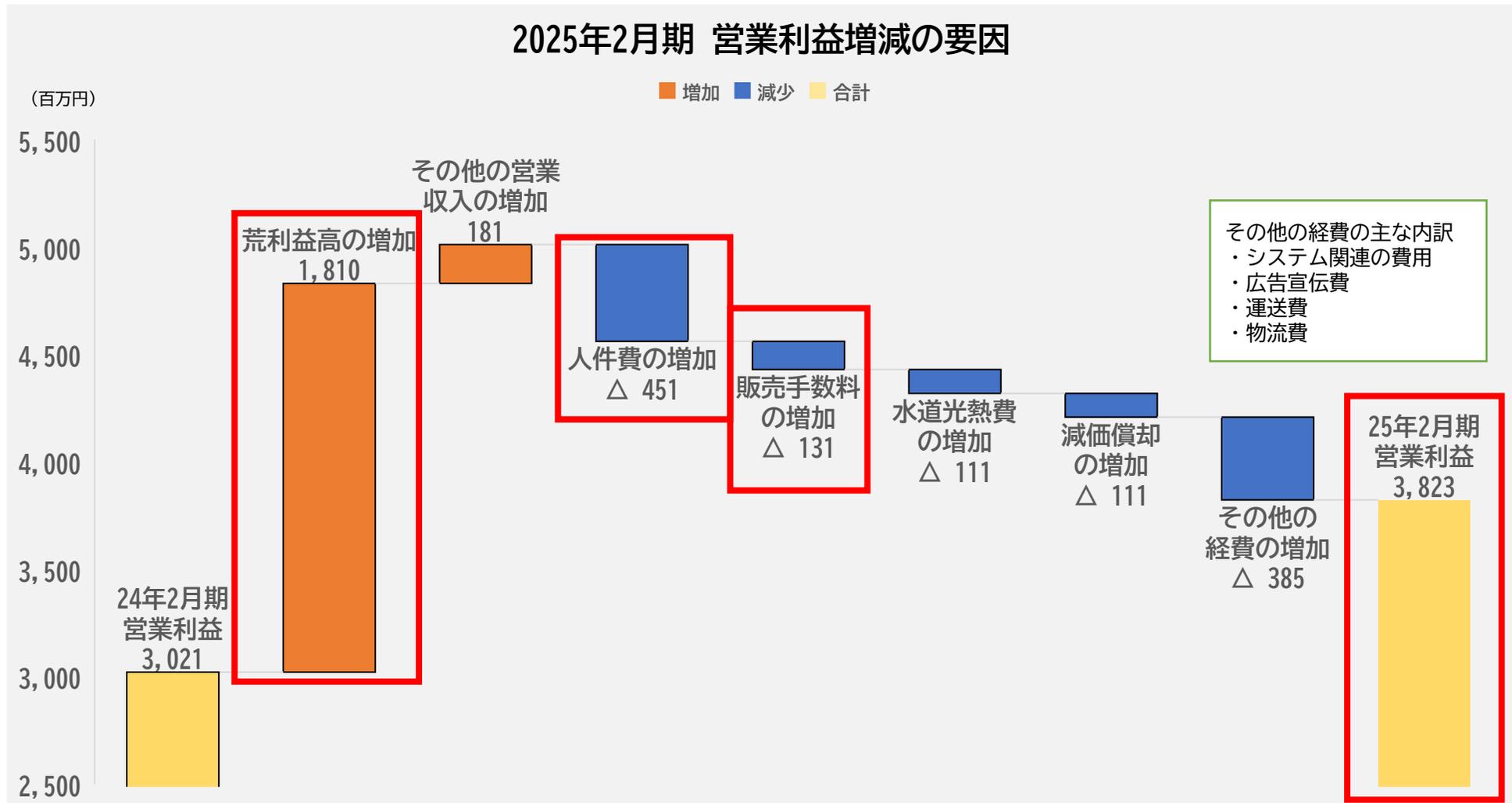


営業利益の増減要因

荒利益高の増加 売上高好調に伴う増加

人件費の増加 ベースアップ等に伴う、単価上昇

販売手数料の増加 キャッシュレス利用増に伴う、キャッシュレス決済手数料の増加



新店【2025年2月期】

ミスターマックス サンリブ古賀店



2024年11月21日オープン

住所	福岡県古賀市天神
売場面積	約2,995㎡（約906坪）
業態	DS



- サンリブ古賀の1階にテナント出店
- GMS内に初出店
- 非食品を中心に販売
- 家電が売上を牽引

2026年2月期 業績予想

単位：百万円	25年2月期実績	26年2月期業績予想	前期比
営業収益	136,569	143,000	104.7%
売上高	131,331	137,500	104.7%
売上総利益	28,759	30,700	106.7%
(荒利益率(注1))	21.9%	22.3%	-
不動産賃貸収入、その他の営業収入	5,238	5,400	103.1%
営業総利益	33,997	36,100	106.2%
販売費及び一般管理費	30,174	32,000	106.1%
営業利益	3,823	4,100	107.2%
経常利益	3,782	4,100	108.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,477	2,700	109.0%
【主な経営指標】			
既存店増収率	+5.4%	+3.0%	
売上高営業利益率	2.9%	3.0%	
出店	1店舗	1店舗	
閉店	なし	なし	
期末店舗数	57店舗	58店舗	
期末配当(1株当たり)(注2)	23円	25円	

注1 荒利益率 売上総利益÷売上高

注2 期末配当(1株当たり)は25年2月期、26年2月期とも予定です。

業績予想の前提

- 既存店増収率+3.0%
投資による経費増を想定
- ・新店1店舗
 - ・8店舗改装費用

2026年2月期 取り組み内容

創業100周年



- 理念体系の再構築
- 100周年記念販促
- P B リブランディング



新店

べっぴん

MrMax別府店

2025年 夏オープン予定



住所	大分県別府市 大字鶴見
売場 面積	約4,375㎡ (約1,323坪)
業態	スーパーセンター

■ 既存店 8 店舗の改装実施予定



<改装のポイント>

- 主通路は、キッチン用品や生活雑貨
中心の売り場へ
⇒売上高増、荒利益率増
- 消耗品は、売れ筋商品に絞り込み
定番売場で販売
⇒売上高増、オペレーション減
- オペレーション効率の良い、配置・陳列へ

より高い収益性の追求と、お客様の利便性向上を目指して

中期経営計画について

中期経営計画(2025年2月期～2029年2月期)

2029年2月期 目標

売上高
2,000億円

営業利益率
5%

成長戦略

店舗出店

- ・ 北部九州エリア、首都圏中心部にドミナント化を推進

新規出店25店

オムニチャンネル

アプリをハブにしてオムニチャンネルを浸透させる

- ・ リアル店舗 + α の品揃え提供
- ・ 実商圈を超えた集客

2029年2月期【目標】 売上高構成比 10%

M&A 及び 新規事業戦略

- ・ M&Aによる規模拡大
- ・ 他社物流業務の請負
- ・ 海外マーケットへ進出

中期経営計画(2025年2月期～2029年2月期)の進捗

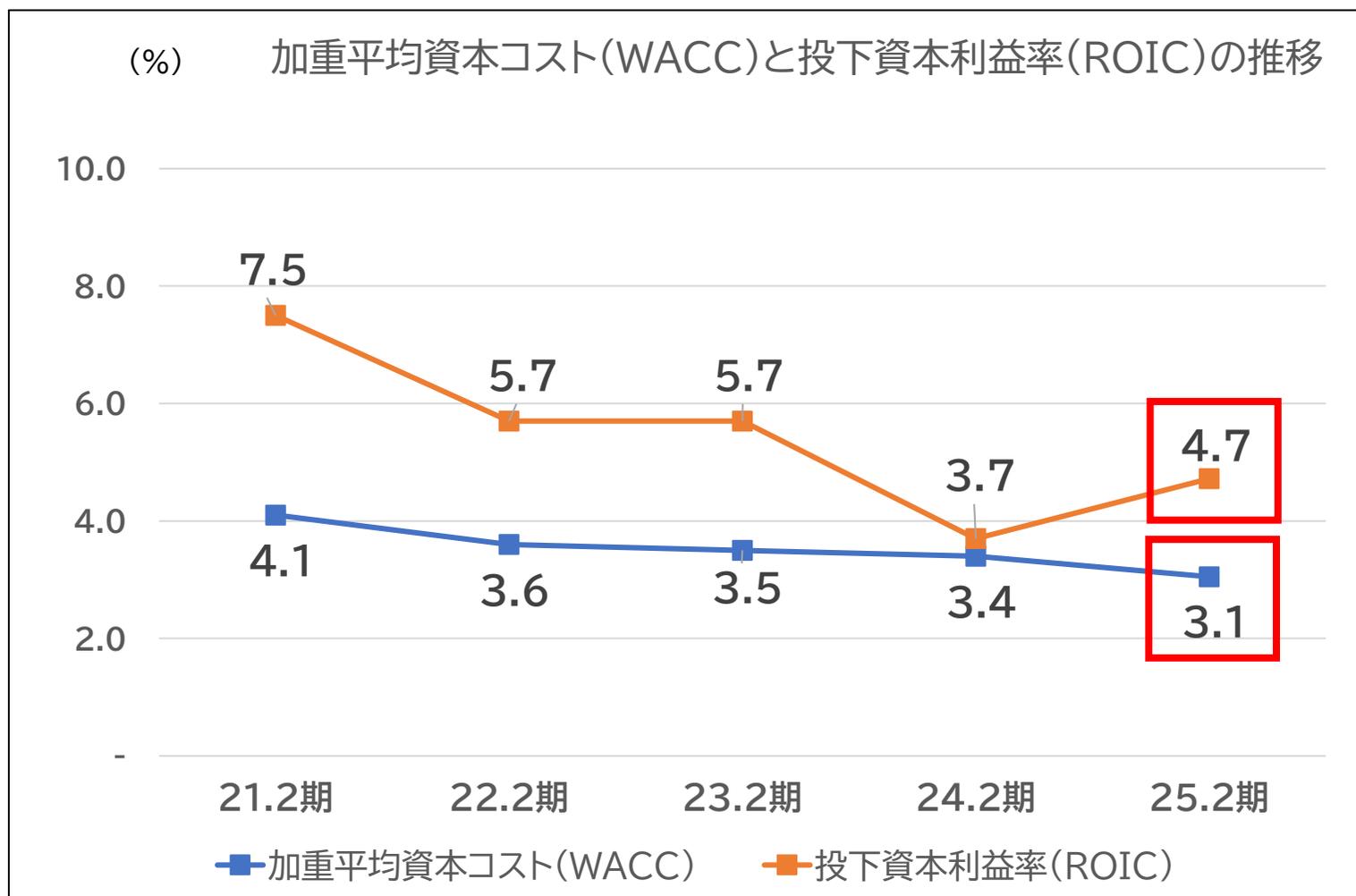
KPI	中期経営計画 29年2月期 目標	25年2月期 業績予想 計画値	25年2月期 実績	主な取り組み	進捗	
					評価	取組状況
売上高	2,000億円	1,270億円	1,313億円	<ul style="list-style-type: none"> 既存品種の見直し 新品种の追加不足 	○	<ul style="list-style-type: none"> 既存店改装 強化カテゴリーの取組み
営業利益率	5%	2.6%	2.9%	<ul style="list-style-type: none"> 定番棚割りの見直し PBによる荒利益率の改善 DXによる生産性の向上 	△	<ul style="list-style-type: none"> 荒利益率改善の取組み セルフレジ全店へ導入
PB売上高 構成比	30%	30%	20.9%	<ul style="list-style-type: none"> PB新規品種が不足 NBとの比較購買の売場改善 	△	<ul style="list-style-type: none"> 家電製品や紙製品、 食品の品揃え強化
オムニチャネル 売上高構成比	10%	—	—	<ul style="list-style-type: none"> リアル店舗+αの品揃え 実商圈を超えた集客 	×	<ul style="list-style-type: none"> UI/UX改善 即時配送サービス エリア拡大 医薬品販売開始
新規出店	25店舗	1店舗	1店舗	<ul style="list-style-type: none"> 北部九州エリア、首都圏 を中心にドミナント化 	×	<ul style="list-style-type: none"> 25年2月期1店舗出店 26年2月期1店舗出店予定
M&A 新規事業拡大	—	—	—	<ul style="list-style-type: none"> M&Aによる規模拡大 他社物流業務の請負 海外マーケットへ進出 	×	<ul style="list-style-type: none"> 複数案件検討中 ベトナムで現地調査実施

「資本コストや株価を意識した経営」 について

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

WACCとROIC：

- ・ 投下資本利益率（ROIC）は加重平均資本コスト（WACC）を上回り推移しているが、低下傾向にある。
- ・ 今後の金利水準が上がるリスクも考慮すれば、ROICを改善する必要がある。



前提条件：

WACC、ROICともに、各年度末時点で計算。

1. WACCについて

- (1) リスクフリーレート：10年国債金利
- (2) リスクプレミアム：6.50%
- (3) β 値：0.62
過去60カ月で計算。

2. ROICについて

- (1) 時価総額は、自己株を除く株式数（期中平均）で計算。
- (2) 株価は期初株価と期末株価の平均値を採用。
- (3) 株主資本は前期末と当期末の簿価で算定。

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

PER, PBR、ROE、ROEは6.9%と低い。収益性に課題がある。
ROICの低下傾向も含め、資本に対する収益性の低さが懸念される。
一方、株主還元は上場企業平均並みに実施している。

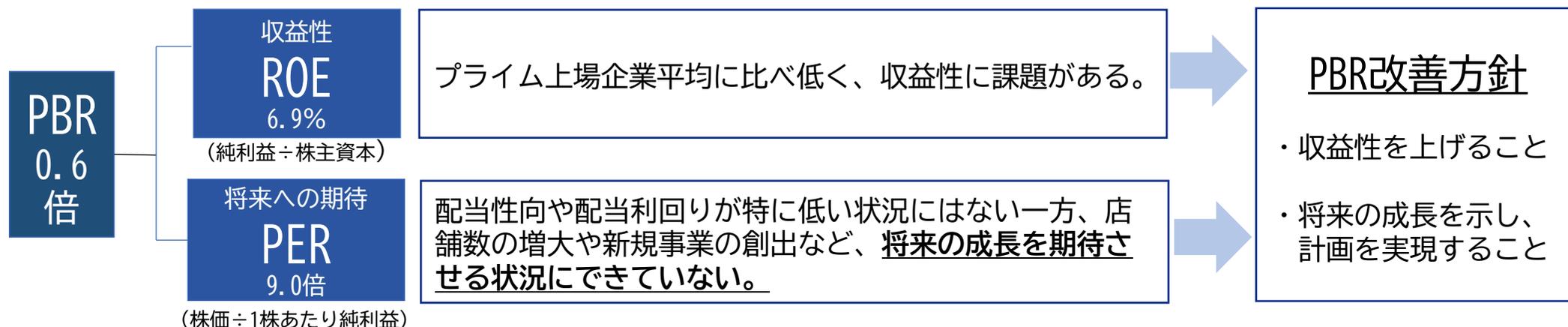
MrMax 株価関連指標

	PER (倍)	PBR (倍)	ROE (%)	配当性向 (%)	配当利回り (%)	自己資本 比率(%)	D/Eレシオ (倍)
2025年2月期実績	9.0	0.6	6.9	30.9	3.4	43.3	0.55
プライム上場企業平均	16.6	1.3	9.5	34.2	2.4	34.4	-
プライム上場小売業平均	25.8	2.2	9.2	33.9	-	35.1	-

(注)

- ・ 株価は25年2月28日終値
- ・ 配当性向、利回りは25年2月期決算の会社計画による
- ・ プライム上場企業平均及びプライム上場小売業平均は東証HPより

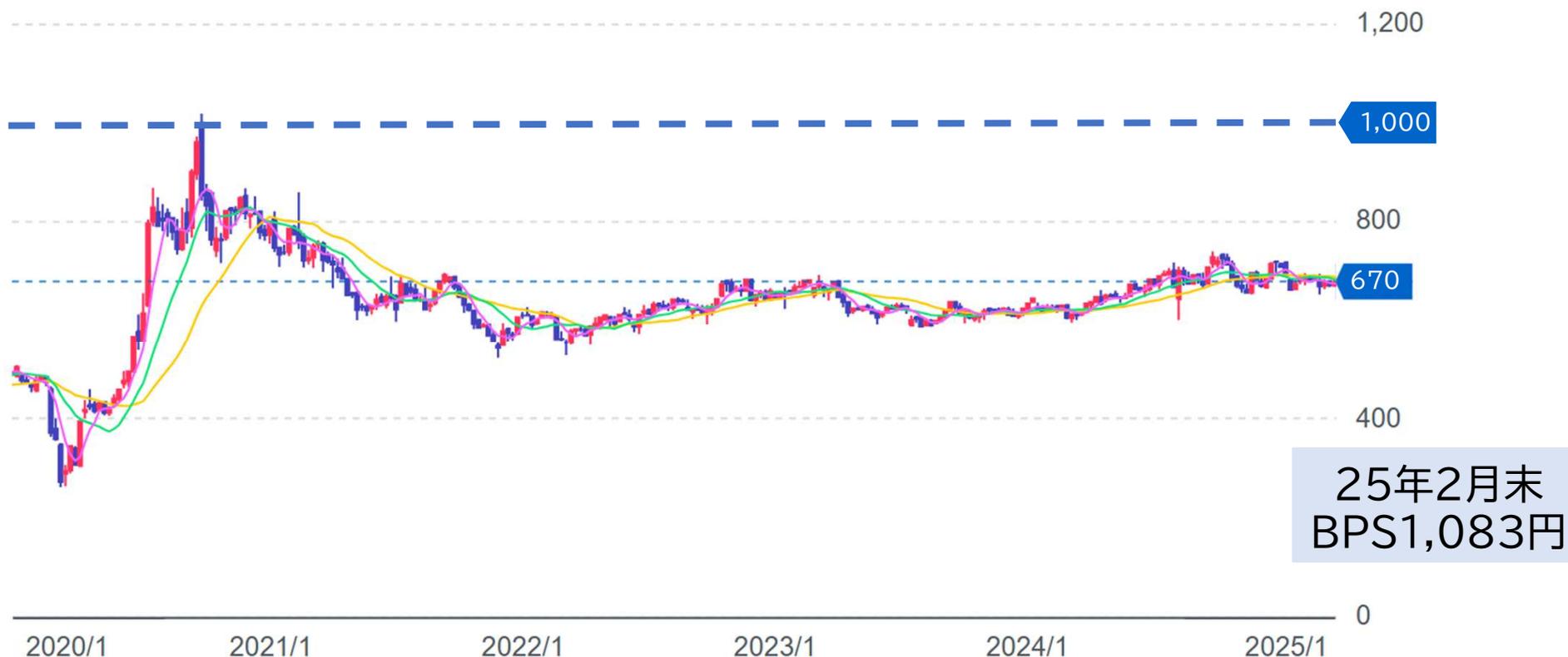
資産の収益性を引き上げることに加え、成長戦略を示し着実に実現し続けることが、
企業価値を高める条件である。



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

8203:MrMaxHD 株価チャート (20年1月~25年2月)

(単位:円)



(注)Yahoo!ファイナンスHPより

PBR1倍以上を達成するためには、
中期経営計画を確実に達成させ、企業価値向上することが必須



お問い合わせ

財務部広報課IR担当 青野 久枝

haono@mrmax.co.jp