

# 2022年2月期第2四半期決算 決算説明会

2021年10月27日

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)

●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、見通しの達成を保證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。

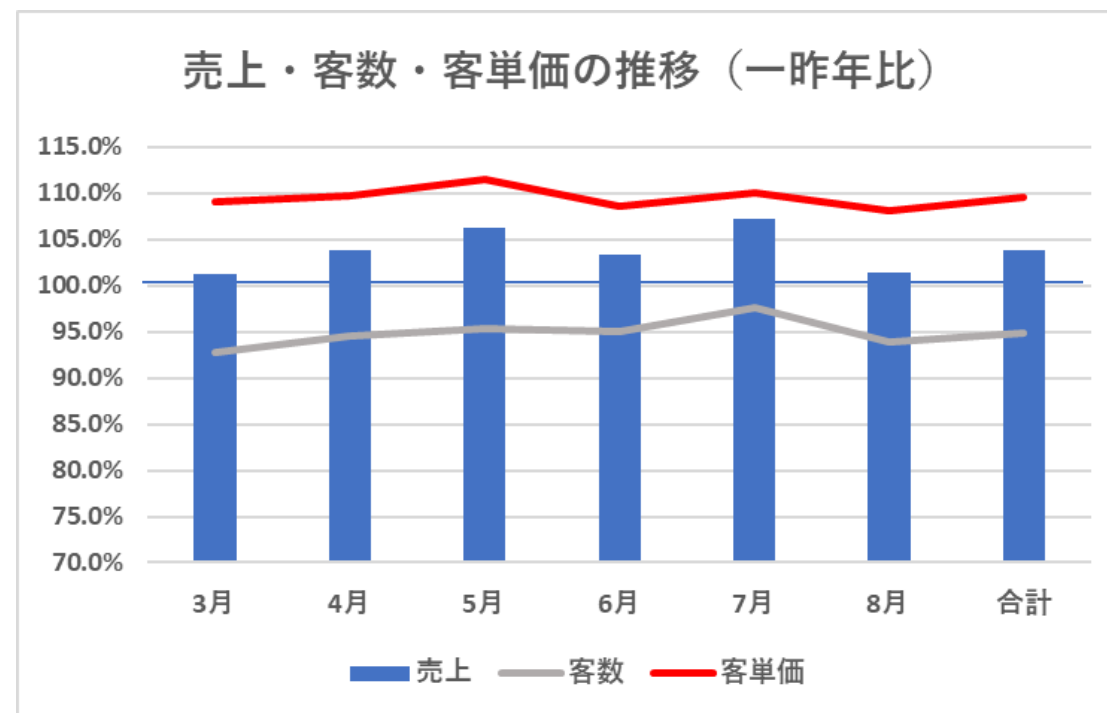
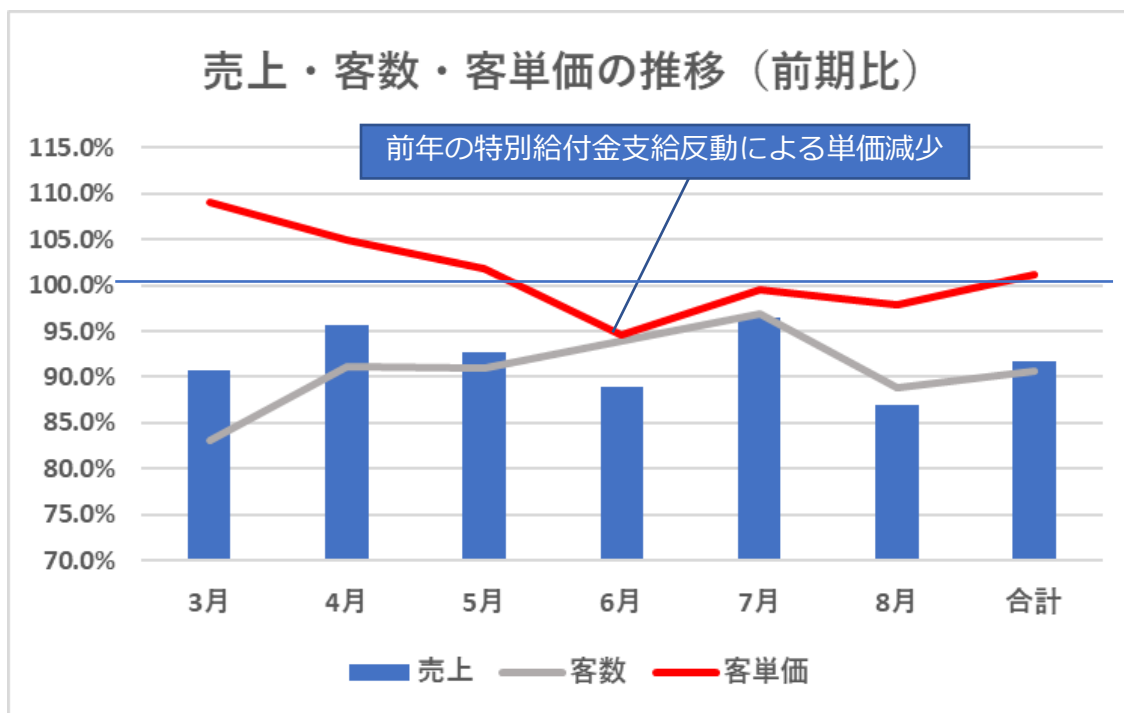
# 2022年2月期第2四半期 業績ハイライト

- ・前期の需要急増の反動から営業収益は8%減少した。
- ・営業利益、経常利益ともに前期比30%減となったものの、一昨年比では約2倍を確保

単位:百万円	21/2期2Q	22/2期2Q	前期比	(ご参考) 一昨年比
営業収益	68,562	63,108	92.0%	103.8%
売上高	66,055	60,662	91.8%	104.0%
売上総利益	14,964	13,790	92.2%	109.8%
(荒利益率)	22.7%	22.7%	+0.1%	+1.2%
不動産賃貸収入	1,958	1,918	98.0%	100.1%
その他の営業収入	548	526	96.1%	99.6%
営業総利益	17,471	16,235	92.9%	108.2%
販売費及び一般管理費	13,776	13,626	98.9%	99.9%
営業利益	3,694	2,609	70.6%	191.3%
経常利益	3,641	2,559	70.3%	205.4%
親会社株主に帰属する純利益	2,141	1,636	76.4%	206.7%
売上高営業利益率	5.6%	4.3%	-	-

# 売上概況①：売上高・客数・客単価の月次推移

- ・客数は、外出自粛の影響から低調に推移した
- ・売上高は、前年には届かなかったものの、一昨年比で見ると毎月100%以上を維持



## 売上概況②：外出自粛に伴う需要の変化は継続した

- ・外出自粛に伴う需要が高く、ライフスタイルと食品の構成が上昇
- ・セール企画の見直しが寄与し、荒利益率は前年並みを確保。一昨年比では1.2ポイント増

部門別売上高

(単位：百万円)

	20年2月期		21年2月期		22年2月期	
	第2四半期		第2四半期		第2四半期	
	19年3月～ 19年8月	構成比	20年3月～ 20年8月	構成比	20年3月～ 20年8月	構成比
家 電 部	8,212	14.1%	9,964	15.1%	8,556	14.1%
ア パ レ ル 部	4,389	7.5%	4,215	6.4%	3,592	5.9%
ライフスタイル部	7,802	13.4%	8,992	13.6%	8,465	14.0%
ホームリビング部	5,431	9.3%	6,486	9.8%	5,688	9.4%
H B C 部	12,253	21.0%	13,250	20.1%	12,392	20.4%
食 品 部	20,266	34.7%	23,146	35.0%	21,952	36.2%
合 計	58,355	100.0%	66,056	100.0%	60,647	100.0%

(注) MrMax単体の売上高です。

### 堅調な商品

- ・ライフスタイル  
自転車・園芸・DIY用品
- ・食品  
菓子・酒類・調味料

荒利益率

20年2月期	21年2月期	22年2月期
第2四半期	第2四半期	第2四半期
21.5%	22.7%	22.7%

1.2%増

## 販売管理費の状況：経費コントロールを徹底し、前年以下に抑えた

(単位：百万円)

- カード会員の5%優待デー廃止に伴うキャッシュレス決済手数料の減少等で販売費は減少
- パート単価は上昇したが、店内作業見直しで人件費は前年並み

経費項目	21年2月期2Q	22年2月期2Q	前年比
販売費	1,464	1,325	90.5%
人件費	4,941	4,941	100.0%
物流費	1,528	1,446	94.6%
管理費	5,841	5,912	101.2%
合計	13,776	13,626	98.9%

## 22年2月期の重点取り組み

総合ディスカウントストアとしてあるべき姿に挑戦



### EDLP（毎日が特売）を実現する取り組み

#### 【商品政策】

1. 3月より、5,000品目を値下げ
2. PB商品を充実、PB売上構成比を中期的には30～40%へ引き上げる

#### 【営業政策】

3. MrMaxカードの優待デー廃止(21年3月～)
4. “島(通路に置く平台)”で展開する商品を厳選、際立った安さを提供
5. 折込チラシの配布回数削減、アプリを活用した販売促進企画

## 22年2月期の重点取り組み 1 5千品目値下げ

### いつ来ても安い商品の提供

- 3月から5千品目値下げを実施。
- 値下げ企画は、最短でも1ヵ月継続しEDLPを強化



日替り特売をなくし、EDLPを支える各種施策を展開

## 22年2月期の重点取り組み2 P Bの拡大

### P B 売上構成14%を中長期的には 30%~40%へ

- 21.2期末14% ⇒ 今期8月末14.1%
- アプリやインスタを使い商品をPR

### ヒット商品の一例

#### ➤ プレミアムカレー

- ・ 巣籠り需要に応える品質重視の商品
- ・ 同等のN B商品と比べ、100円以上低い価格ながらも、荒利益率向上に貢献



#### 6月に販売開始したプレミアムカレー

- ・ 年間販売計画20万食  
⇒6月~8月の3か月で約7万7千食（計画比5割増）
- ・ レトルトカレー全体の荒利益の3割を稼ぐ。

## 競争力のあるP B・S B商品の拡大で荒利益率を改善させる

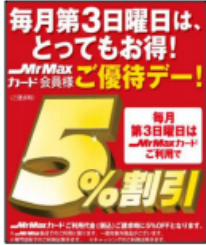


## 22年2月期の重点取り組み3 MrMaxカードの優待デー廃止

### EDLP実現のため、カード会員 割引を廃止

- 特定の曜日だけがお得になるセールを廃止
- 誰にでも、いつでも安い、DSのあるべき姿の実現
- 仕入が特定の日に集中しないことで作業の平準化が可能

**2021年2月度で優待デーを終了**



毎月第3日曜日は、  
とってお得!  
MrMax  
カード会員様ご優待デー!

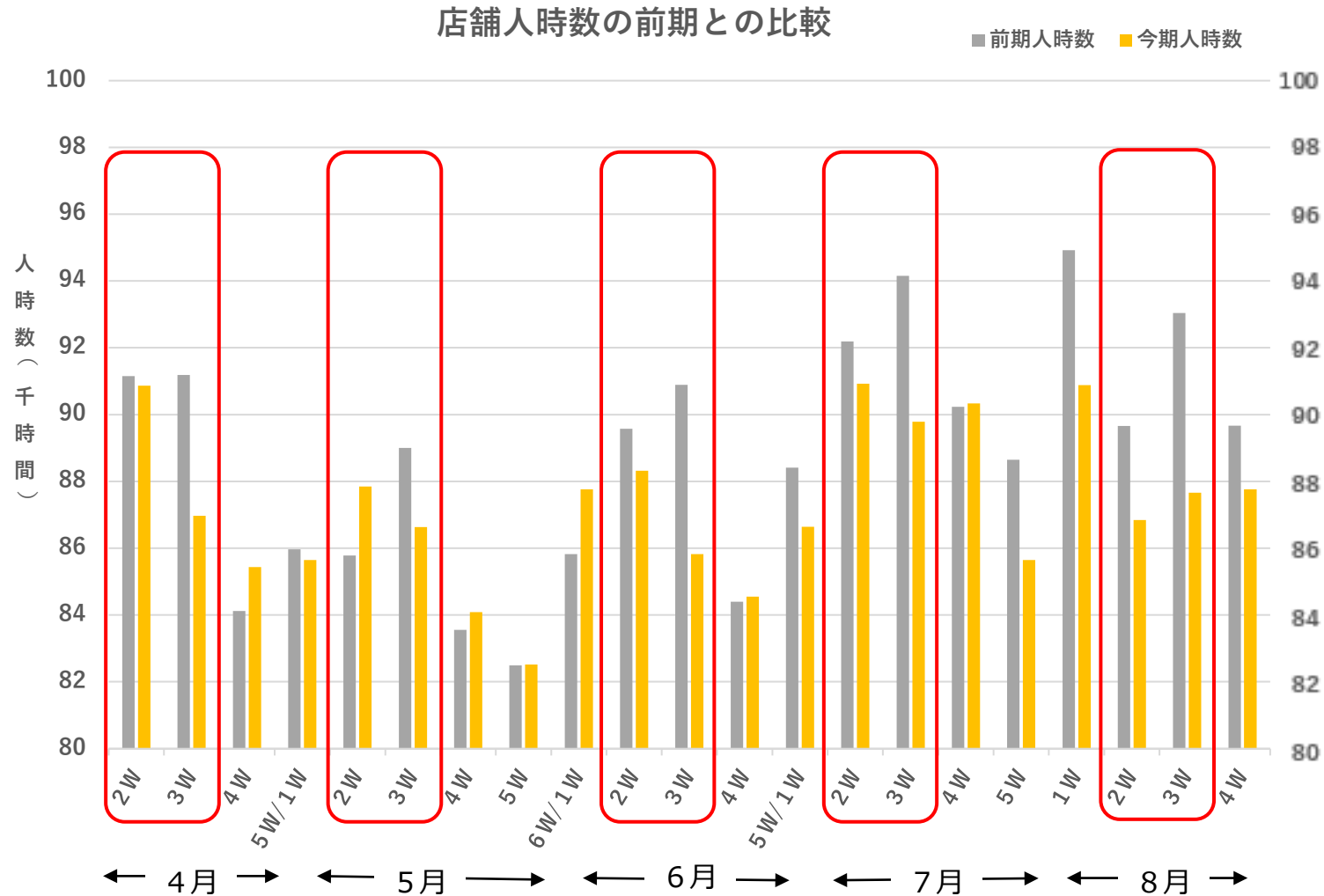
毎月  
第3日曜日は  
MrMaxカード  
ご利用で  
5%割引

年12回の限られた日に、  
限られたお客様にしか提供できない  
サービスを終了

**365日毎日同じ安さを提供できていない**

**本格的にディスカウントストアを作る！！  
EDLPの実現に向け全社で挑戦！**

# 21年2月期に比べ、第2週および第3週の人時数減少が顕著



## 22年2月期の重点取り組み4

“島(通路に置く平台)”で展開する商品を厳選、際立った安さを提供

### 売りたい商品を絞り込み

- お買い得商品が分かりやすいため、お客様は買い物しやすい
- 陳列作業の軽減
- 補充頻度の抑制

「島」の様子



「定番商品」の様子



## 22年2月期の重点取り組み5 折込チラシの配布回数削減、アプリを活用した販売促進企画

### アプリを使ってEDLPを強化

- アプリを使ったお買い得企画
- 売場の中でアプリクーポンと連動したお買い得商品をアピール。
- 紙媒体に比べ低コスト運営が可能

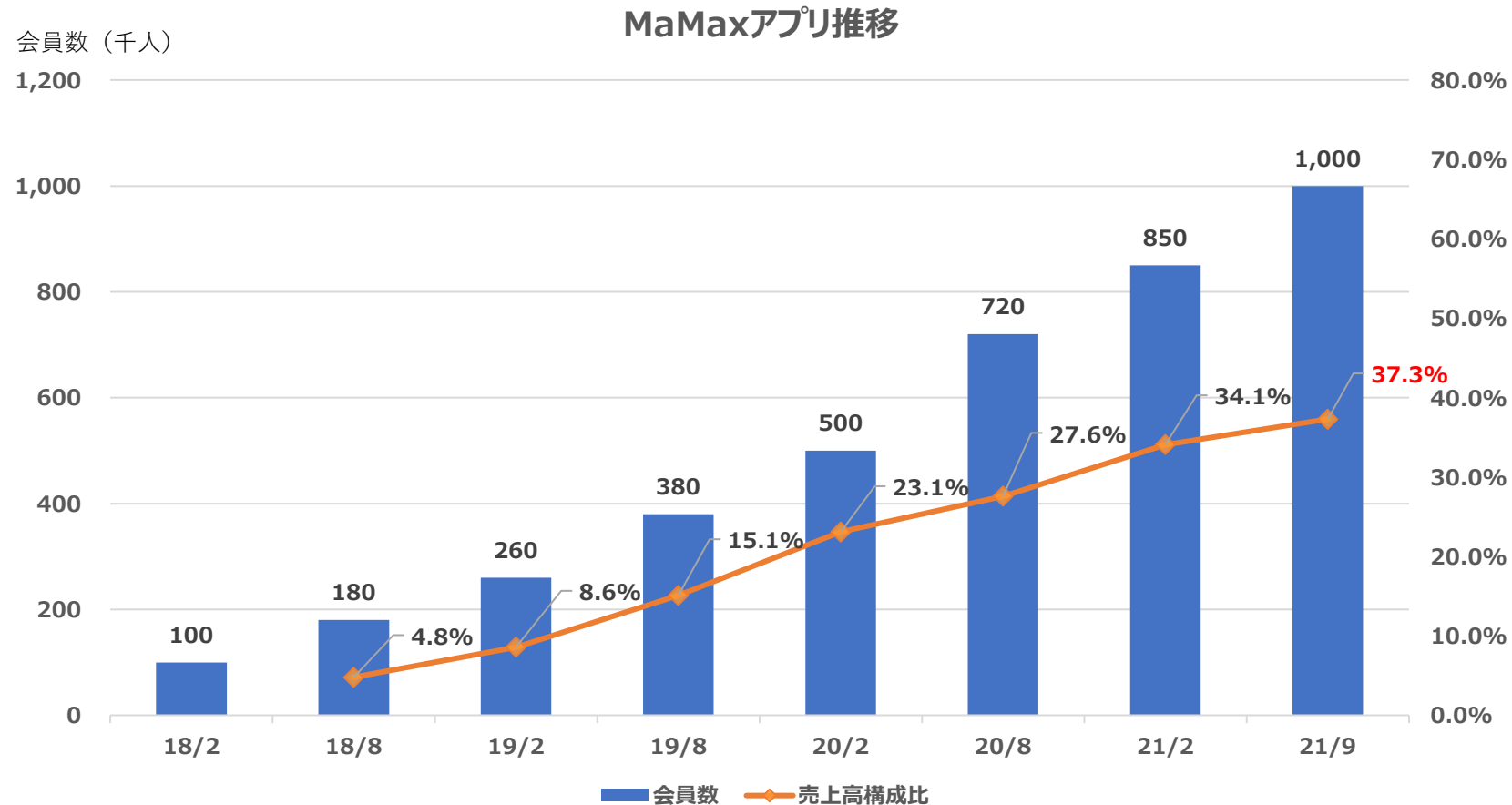
### アプリ導入の効果

- 顧客分析による効果的な販促が可能
- アプリ会員は単価が高く、会員数の増加は売上高の増加に貢献
- 広告宣伝費の削減



22年2月期の重点取り組み5  
折込チラシの配布回数削減、アプリを活用した販売促進企画

## 売上に占めるアプリ会員の売上は増加傾向



8月からテレビCMを放映し、  
日常の暮らしを支える社会インフラとしての役割を改めて発信



変わりゆく毎日に、  
変わらない安さを。

ふつうじゃない日々が、ふつうになろうとしている。  
明日また世界は大きく変わるかもしれない。  
それでも、私たちの暮らしは続いていく。  
この先、日常がどんなに変わっても、  
私たちミスターマックスは変わらずそばにいます。  
毎日に寄り添い、支え続けます。  
それが私たちの使命であり、喜びだから。

[https://www.mrmax.co.jp/feature/2021/31\\_ap\\_tvcm.html](https://www.mrmax.co.jp/feature/2021/31_ap_tvcm.html)

# 新規出店と改装について

## 新店

- 糸島店（2021年12月予定）
  - ・住所：福岡県糸島市
  - ・売場面積：2,641 m<sup>2</sup>（799坪）
  - ・業態：ディスカウントストア

## 改装2店舗

- 食品館月隈店（2021年3月改装）
  - ・新たな業態「食品館」の検証
- 所沢店（2021年9月改装）
  - 複合施設内における品揃えの見直し
  - ⇒ 出店拡大するためのモデル作り

# 新規出店と改装について 所沢店改装（21年9月）

建物内の競合他社店品揃えと当社売上データを基に、商品構成を大幅変更

## アパレル売場



同じ建物内にアパレル専門店がなく売場を拡大

## ベビー用品売場



同じ建物内にベビー用品を総合的に扱う店舗がなく品揃えを強化



# ESGの取り組み

## 職域接種

地域医療機関の負担軽減およびお客様と従業員が安心安全な環境づくりを目的に実施。



21年7月 職域接種の様子（本部）

2021年10月

## レスキューTシャツプロジェクト

Tシャツの売上15%を被災地などへ毎年寄付。  
2021年2月期に累計寄付額は5千万円を突破。



22年2月期のレスキューTシャツプロジェクト

株式会社ミスターマックス・ホールディングス

17

## 2022年2月期 第3四半期以降の取り組み

1. EDLPを徹底させる取り組みの強化
  - ①アプリ企画、SNSの強化
  - ②EDLPを支えるEDLCの強化⇒生産性向上
  
2. PB商品の拡大
  - ①当期末までに売上構成比を14%⇒15%へ
  
3. 未来への投資
  - ①自動発注システム更新による発注精度の向上
  - ②オムニチャネルなどECとリアル店舗の融合

# 2022年2月期業績予想

- EDLP（毎日が特売）政策の徹底
- 営業利益は44億円、前期比27%減を予想

単位：百万円	21.2期実績	22.2期予想		(ご参考) 22.2期予想 の対20年2月期比 (%) ※
			21.2期比 (%)	
営業収益	131,789	124,400	94.4	
売上高	126,913	119,600	94.2	101.7
売上総利益 (荒利益率、%)	28,721 22.6	26,910 22.5	93.7	
不動産賃貸収入、その他の営業収入	4,875	4,770	97.8	
営業総利益	33,597	31,680	94.3	
販売費及び一般管理費	27,585	27,280	98.9	
営業利益	6,012	4,400	73.2	179.5
経常利益	5,748	4,300	74.8	192.1
親会社株主に帰属する純利益	3,542	3,000	84.7	227.1
【主な経営指標】				
既存店増収率 (%)	+8.2	- 6.0		
出店(店)	1	1		
閉店(店)	1	0		
期末店舗数 (店)	57	58		

※主な指標のみ記載

# 市場選択について

プライム市場を選択し、申請手続きを完了いたしました。

		2021年9月30日	
各 位			
会社名	株式会社ミスターマックス・ホールディングス		
代表者名	代表取締役社長 平野 能章 (コード番号 8203 東証第一部、福証)		
問合せ先	取締役執行役員財務部門管掌 石井 宏和 兼 新規事業開発室長 (TEL 092-233-1379)		
<b>新市場区分「プライム市場」選択申請完了に関するお知らせ</b>			
<p>当社は、2021年9月9日付で開示いたしました「新市場区分「プライム市場」選択決議に関するお知らせ」のとおり、新市場区分のうち「プライム市場」を選択することを決議しております。</p> <p>この決議に基づき、本日、株式会社東京証券取引所に対し「プライム市場」を選択する申請手続きを行いましたのでお知らせいたします。</p>			
以上			

