

2023年2月期決算説明会 書き起こし記事公開について

2023年4月27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。

<https://finance.logmi.jp/377927>



2023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。

2023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)
2023年4月27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。

2023年2月期 累計業績ハイライト

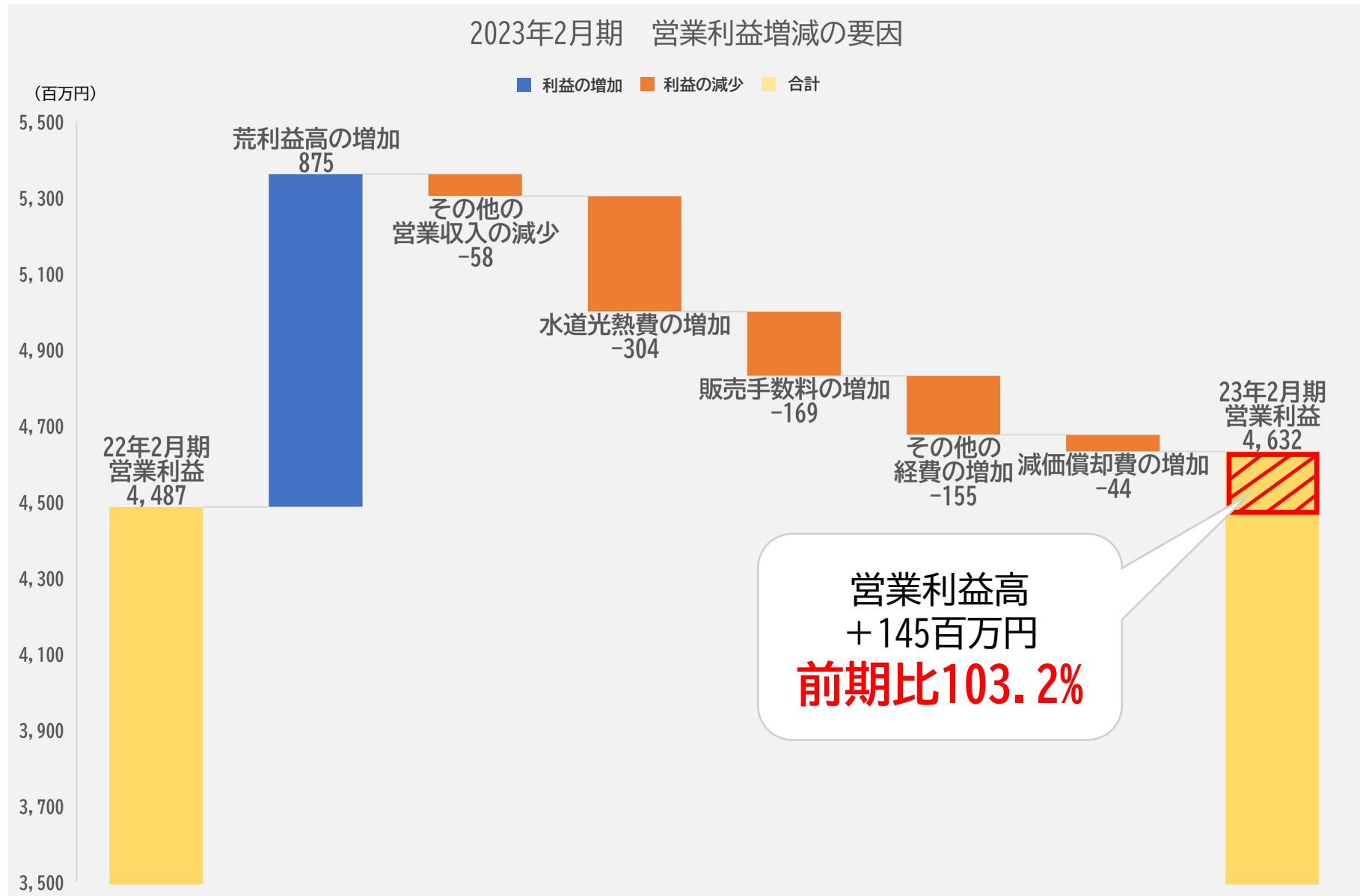
■EDLPの訴求がお客様の支持を集め増収となった。

■電力料金の高騰等による経費増を荒利益率の改善でカバーし、増益となった。

単位：百万円	22/2期	23/2期	前期比
営業収益	124,831	126,904	101.7%
売上高	119,975	122,107	101.8%
売上総利益	26,812	27,687	103.3%
(荒利益率)	22.3%	22.7%	+0.3%
不動産賃貸収入	3,832	3,820	99.7%
その他の営業収入	1,023	976	95.4%
営業総利益	31,668	32,485	102.6%
販売費及び一般管理費	27,181	27,853	102.5%
営業利益	4,487	4,632	103.2%
経常利益	4,346	4,523	104.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,853	3,427	120.1%

営業利益増減の要因

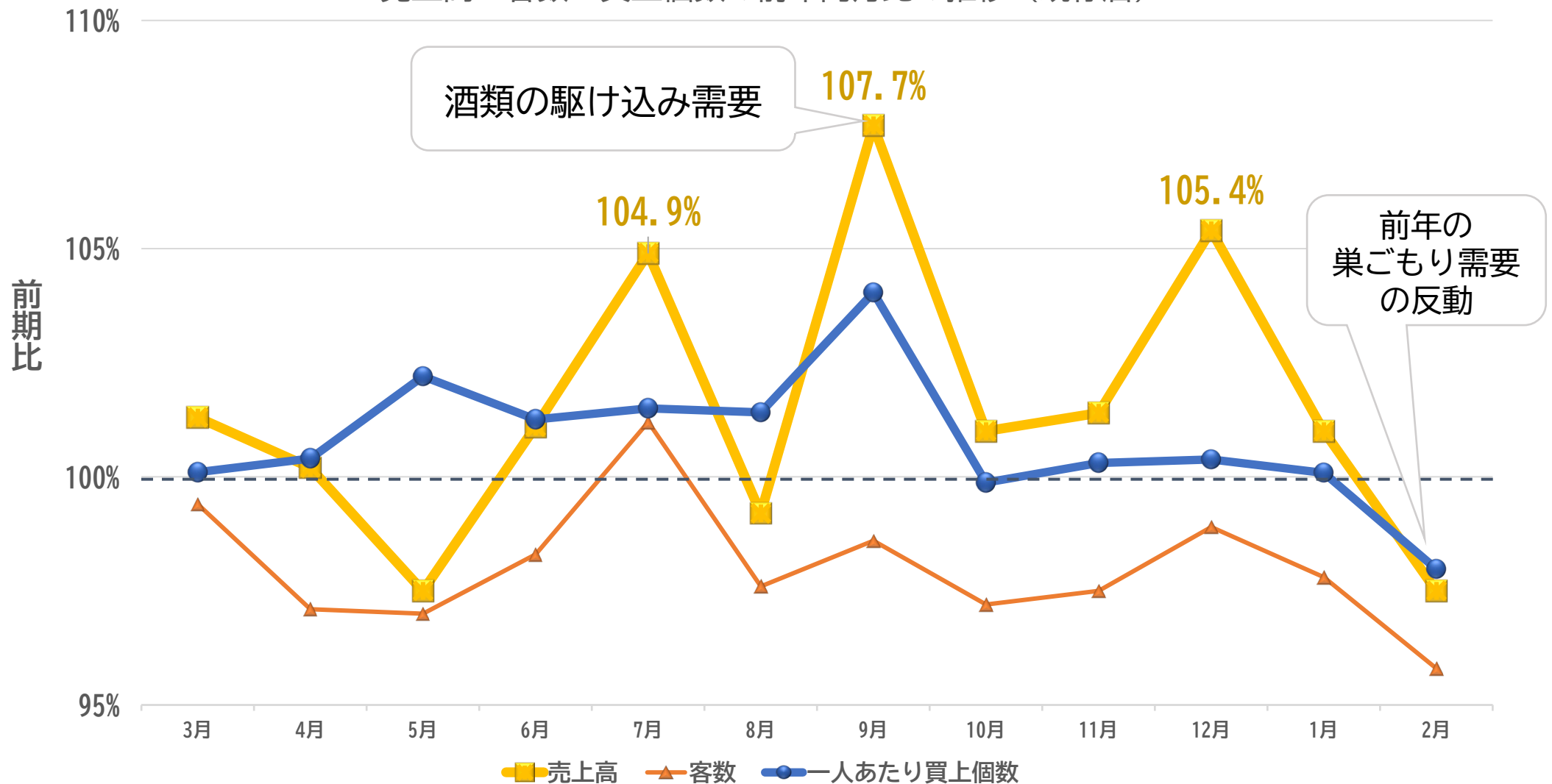
電力料金の高騰、キャッシュレス決済手数料等の経費増を荒利益高でカバー。



既存店売上高の状況

値上げ基調の中、一人あたり買上個数はおおむね前年を上回った。

売上高・客数・買上個数の前年同月比の推移（既存店）



部門別売上高の状況

- ・ 節電意識の高まりから、省エネタイプの冷蔵庫や洗濯機などへの買い替えが進んだ。
- ・ 外出の機会が増えたことから、レジャー用品やペットボトル飲料などが好調だった。

(金額単位：百万円)

	22年2月期			23年2月期		
	売上高	構成比	前期比	売上高	構成比	前期比
家電部	17,977	15.0%	89.8%	17,803	14.6%	99.0%
アパレル部	6,443	5.4%	87.1%	6,656	5.5%	103.3%
ライフスタイル部	16,502	13.8%	96.1%	17,172	14.1%	104.1%
ホームリビング部	11,611	9.7%	92.6%	11,581	9.5%	99.7%
HBC部	24,405	20.3%	96.4%	25,052	20.5%	102.6%
食品部	42,992	35.8%	96.6%	43,840	35.9%	102.0%
合計	119,933	100.0%	94.5%	122,108	100.0%	101.8%

(注) MrMax単体の売上高です。

好調だった主な商品

<家電部>

冷蔵庫、洗濯機、
エアコン

<アパレル部>

キャリーバッグ、
シューズ

<ライフスタイル部>

ペット用品、自転車、
レジャー用品

<HBC部>

マスク、
オーラルケア用品

<食品部>

ペットボトル飲料、
冷凍食品

2024年2月期方針 及び重点取り組みについて

2024年2月期業績予想

単位：百万円	23/2期実績	24/2期業績予想	前期比
営業収益	126,904	129,500	102.0%
売上高	122,107	124,600	102.0%
売上総利益	27,687	28,235	102.0%
(荒利益率)	22.7%	22.7%	-
不動産賃貸収入、その他の営業収入	4,797	4,900	102.1%
営業総利益	32,485	33,135	102.0%
販売費及び一般管理費	27,853	29,135	104.6%
営業利益	4,632	4,000	86.4%
経常利益	4,523	3,800	84.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,427	2,500	72.9%
【主な経営指標】			
既存店増収率	+1.6%	+2.0%	
売上高営業利益率	3.8%	3.2%	
出店	なし	なし	
閉店	1店舗	なし	
期末店舗数	57店舗	57店舗	
期末配当（1株当たり）※すべて予定	27円	21円	

業績予想の前提

PB商品売上高構成比：30%

経費：電力料と投資の増加を想定

改装：18店舗を計画

競争力のある、より強固な体質へ

1. EDLPの追求とEDLCの推進

2. PB商品の拡大

3. 改装による既存店の強化

4. DXによる市場変化への対応

EDLPとそれを支えるEDLCを推進

EDLPの追求

- ✓ 1品大量陳列で坪当たり売上高を上げる
- ✓ PB商品の拡大

EDLCの推進

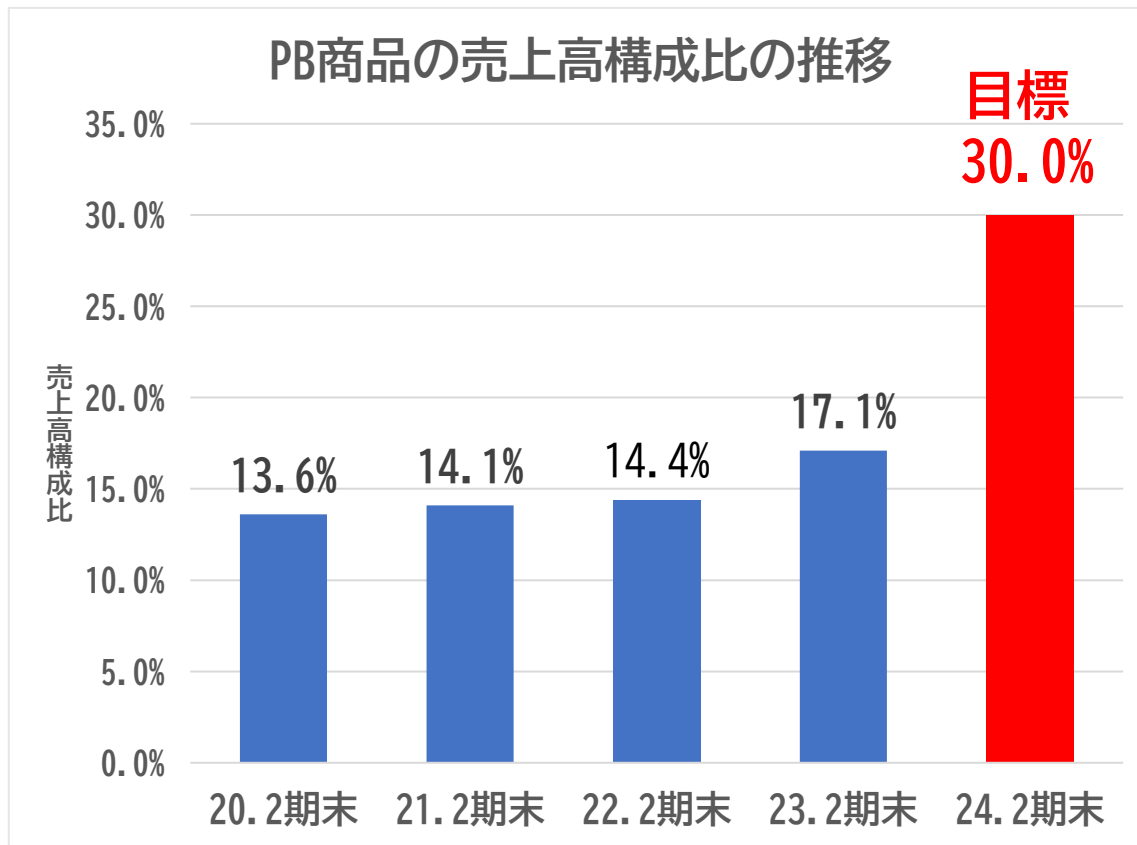
- ✓ 作業体系や棚割りの見直しによるオペレーション改革
- ✓ デジタルツールの活用など



2024年2月期の方針 – 2. PB商品の拡大

PB商品の拡大の施策

- ✓ 取扱い品目の拡大
- ✓ 売場での露出を増やし、年間を通してPB商品をアピール



PB商品（菓子売場）の事例

2024年2月期の方針 – 2. PB商品の拡大

- ・ 特定の部門に特化しない、幅広い商品開発
- ・ 環境に配慮した商品の拡大（プラ削減、パッケージ簡素化、認証マーク入り商品）

家電



インテリア



おつまみ



ロカボナッツチョコレート

外装に **紙51%** を使用。

『紙ごみ』として
捨てられます。



ハーフラベルのペットボトル



ラベルを当社比
58.6%削減。

ボトルは
26g→22g
へ軽量化。



2024年2月期の方針－ 3. 改装による既存店の強化

2023年2月期改装

実績 **13** 店舗

⇒

2024年2月期改装

計画 **18** 店舗

- ✓ 定番通路売場の魅力を高め、買い物がしやすいレイアウトに変更
- ✓ 商品構成を見直すことで、さらに定番売場を活性化



定番通路のオーラルケア



定番通路の調味料

2024年2月期の方針－ 4. DXによる市場変化への対応

デジタルデータを活用したサービス展開と業務変革

お客様とのアクセスポイントを増やし、
利便性向上による客数・売上増を図る

オンラインで買物

店舗で買物



自宅で受取り

店舗で受取り

ミスターマックスオンラインストア

<https://mrmax.jp/>

データ活用による業務変革



- DX人材の育成
- 業務の標準化による属人性の排除

中期経営計画 2024年2月期

～総合ディスカウントストアとしてのあるべき姿を追求～

総合DSの
構築

既存店
収益力向上

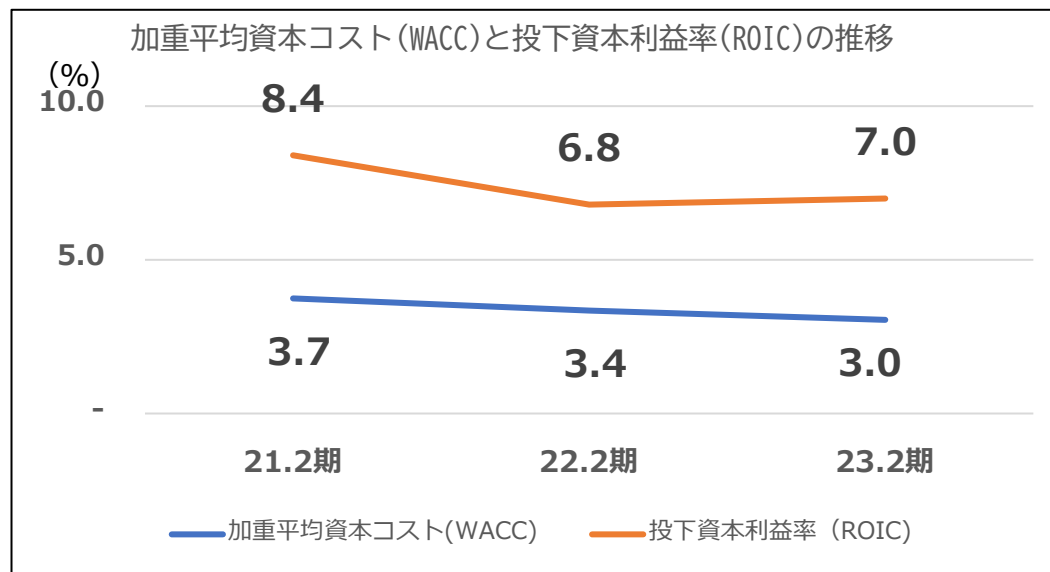
営業利益率5%

売上高 1,300億円、営業利益高 65億円
営業利益率 5%

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

資本コスト：過去3年間では、投下資本利益率（ROIC）はWACCを上回っている
⇒ 市場の求める収益性水準を上回ってきた



(注)
WACC、ROICともに、各年度末時点で計算。

・WACCについて
リスクフリーレート：10年国債金利
リスクプレミアム：5.50%
β値：0.99 過去60カ月で計算。
期末借入金は、リース債務を含む
(現預金は控除せず。総額で計算)

・ROICについて
時価総額は、自己株を除く株式数（期中平均）で計算。
株価は期初株価と期末株価の平均値を採用。

株価：PERは7.5倍、PBRは0.7倍
⇒ 将来の成長性が投資家から十分に期待されていない結果と推察

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)
2023年2月期実績	7.5	0.7	9.0	31.1	4.2	39.6	0.75

(注)
・株価は23年2月28日終値
・財務指標は23年2月期実績の税引利益から一過性の不動産売却の影響（546百万円）を除外
・配当性向、利回りは23年2月期決算の会社計画による

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 23.2期の営業利益は5年前に比べ年率14%と高い伸びを達成
- 一方で売上高は年率1.7%増、店舗数も5年前と同じ57店に留まった



稼ぐ力についてはきたが、投資家が期待する事業拡大を成しえていないと推察

	19.2期	20.2期	21.2期	22.2期	23.2期	年率成長率(%) (23.2期/19.2期)
営業収益(百万円)	118,546	122,319	131,789	124,831	126,904	1.7
売上高(〃)	113,988	117,508	126,913	119,975	122,107	1.7
営業利益(〃)	2,746	2,450	6,011	4,487	4,632	14.0
総資産(〃)	80,130	83,604	82,306	82,216	81,932	0.6
純資産(〃)	24,042	24,694	27,863	29,706	32,452	7.8
期末店舗数(店)	57	57	57	58	57	0.0
期末売場面積(坪)	99,713	98,898	98,532	99,608	99,124	-0.1
期末人員数(人)	2,550	2,521	2,503	2,464	2,411	-1.4

(注)期末人員数(人) = 社員数 + パート・アルバイト平均人数

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

中期経営計画の中で、将来の成長性に関する課題への対応を開始

- ・既存店の収益力向上、成長分野の創出・育成のための投資
- ・持続可能な社会の実現への貢献を通じ、企業価値の向上を図る

中期3カ年計画で掲げた施策と実施状況

◆既存店の収益力向上（バリューアップ）

改装店舗数 22.2期：7店 ➡ 23.2期：13店 ➡ 24.2期：18店舗(予定)

PB売上高構成比 22.2期：14% ➡ 23.2期：17% ➡ 24.2期：30%(目標)

◆成長分野の創出・育成のための投資

アプリ会員数 22.2期：112万人 ➡ 23.2期：138万人

23年3月にオンラインストア事業を開始、4月にはアプリとの連動も開始

◆持続可能な社会の実現への貢献

22年2月にサステナビリティ委員会設置、8月にマテリアリティ（定量目標）を開示

23年5月に、TCFDを開示（予定）

