

2023年2月期 第2四半期決算説明会 書き起こし記事公開について

2022年10月26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/377407>

2023年2月期 第2四半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月期第2四半期決算 決算説明会

2022年10月26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。

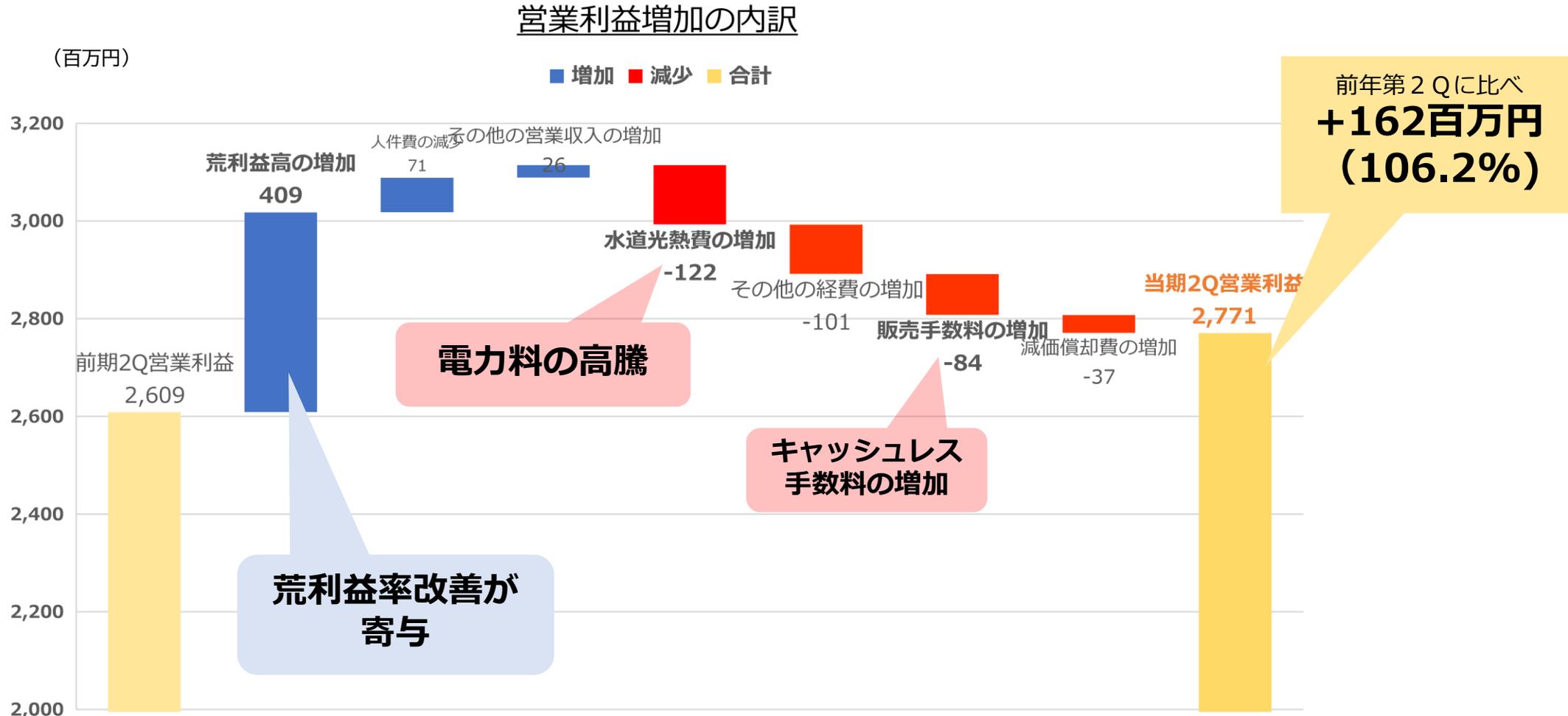
2023年2月期 第2四半期累計業績ハイライト

増収および荒利益率の改善が経費の増加を補い、営業増益となった。

単位:百万円		22/2期2Q	23/2期2Q	前期比
営業収益		63,108	63,952	101.3%
	売上高	60,662	61,480	101.3%
	売上総利益	13,790	14,199	103.0%
	(荒利益率)	22.7%	23.1%	+0.4%
	不動産賃貸収入	1,918	1,915	99.8%
	その他の営業収入	526	556	105.7%
営業総利益		16,235	16,671	102.7%
販売費及び一般管理費		13,626	13,900	102.0%
営業利益		2,609	2,771	106.2%
経常利益		2,559	2,707	105.8%
親会社株主に帰属する当期純利益		1,636	1,832	112.0%

営業利益増加の要因

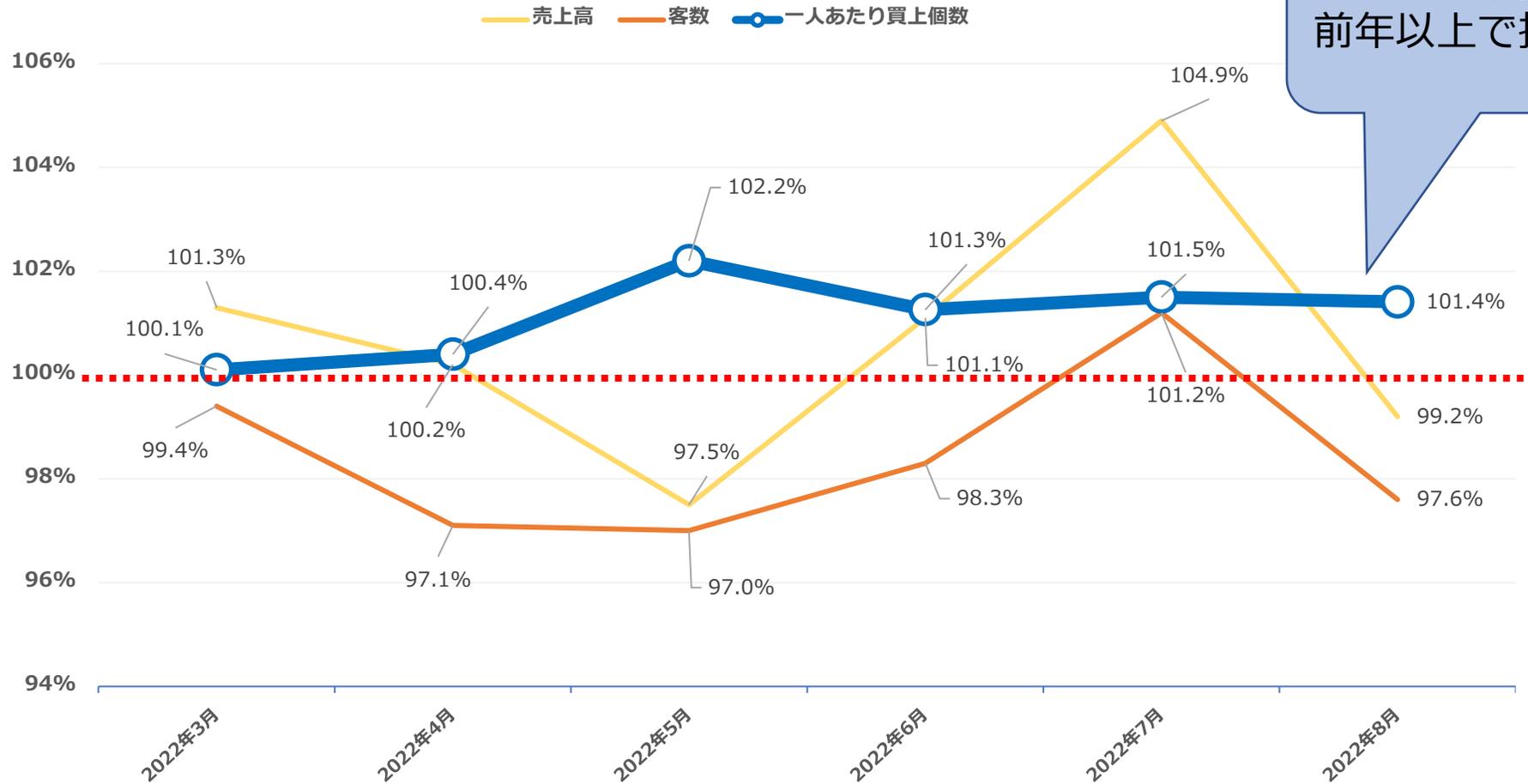
荒利益高の増加が電力料とキャッシュレス手数料の上昇を吸収、
営業利益は+162百万円となった。



既存店売上高の状況

巣ごもり需要の反動の中、一人あたり買上個数は上がった

売上高・客数・買上個数の前年同月比の推移（既存店）



一人あたり買上個数は、前年以上で推移した

部門別売上高の状況

- ・ 猛暑が続いたことから、エアコンや扇風機などの季節家電が好調
- ・ 行動制限の緩和に伴い、レジャー用品、オーラルケア用品などが伸長

(金額単位:百万円)

	22年2月期		23年2月期	
	第2四半期		第2四半期	
	21年3月～ 21年8月	構成比	22年3月～ 22年8月	構成比
家電部	8,556	14.1%	8,930	14.5%
アパレル部	3,592	5.9%	3,381	5.5%
ライフスタイル部	8,465	14.0%	8,751	14.2%
ホームリビング部	5,688	9.4%	5,644	9.2%
HBC部	12,392	20.4%	12,922	21.0%
食品部	21,952	36.2%	21,847	35.5%
合計	60,647	100.0%	61,479	100.0%

(注)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、扇風機などの季節家電

<ライフスタイル部>

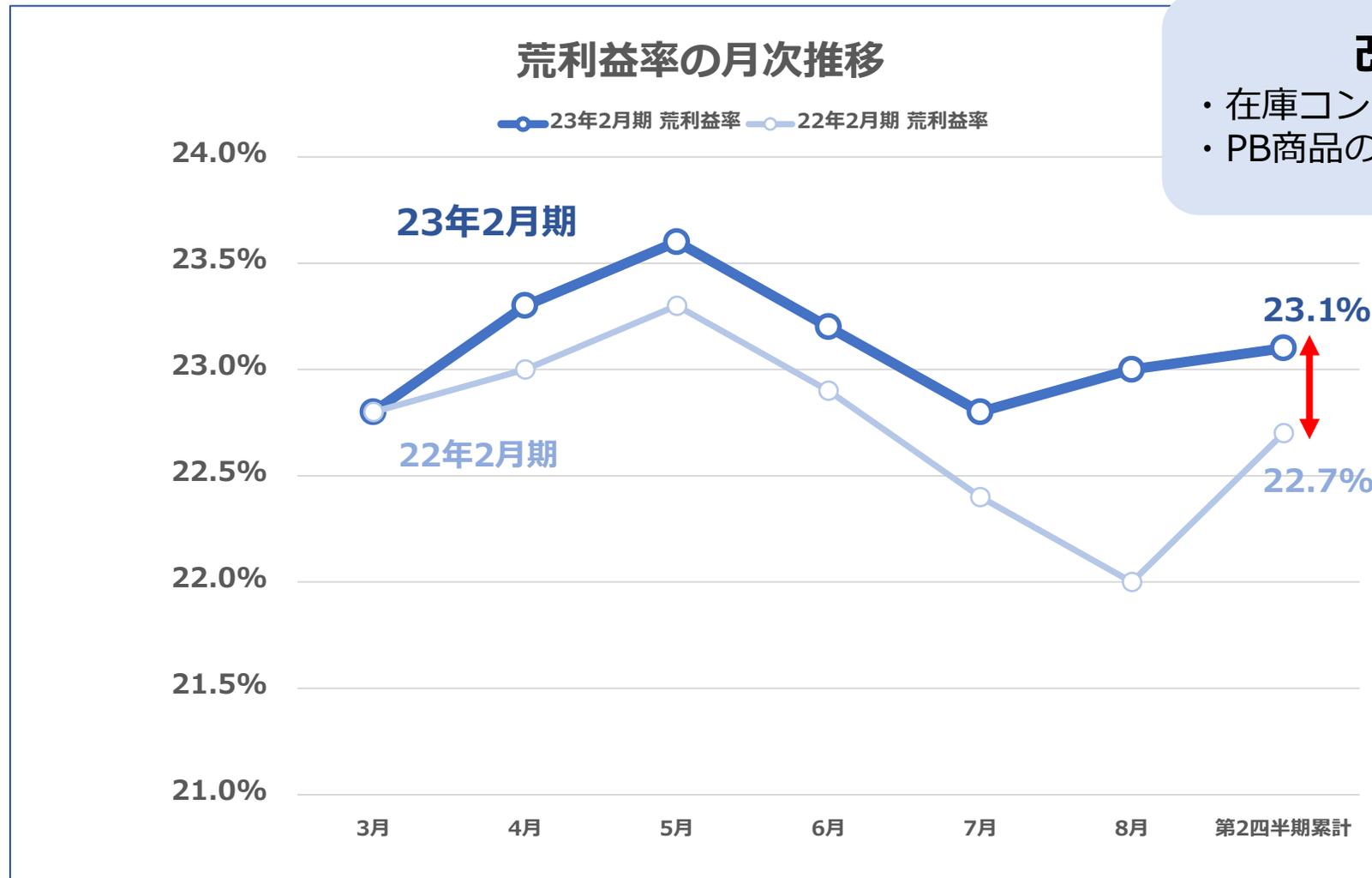
レジャー用品、自転車

<HBC部>

オーラルケア用品、マスク

荒利益率の改善

前年に比べ、毎月安定的に荒利益率が改善



改善要因

- ・在庫コントロールの徹底
- ・PB商品の売上構成比の増加

+0.4%

2023年2月期 重点取り組みの状況

1. EDLPの再徹底 「価値ある安さ」を追求

PB商品、NB商品の両方において価格訴求

値上げ値上げの今こそ!!

値下げ 断行!

2000

品目

※2,000品目とは、11月末日までの期間中、1ヶ月以上継続して値下げし販売する商品の品目数です。

11月末日まで!!

目指せ!
販売数量! **日本一** 圧倒的な安さを実現

期間 7/7(木)~8/10(水) キャンペーン

0たけのこの山各種
のそのこの山各種
各税別 **119円**
(税込128円)

FLAIR
超特大つゆ専用各種
(税別100円)
各税別 **409円**
(税込449円)

このマークが目印です!

毎日の暮らしに
欠かせないものだから。
ミスターマックスのオリジナルブランドは、
価値ある安さ
を商品開発のスローガンとし、品質にこだわり、
可能な限りコストを抑え、魅力ある商品を
低価格でご提供したいと考えています。

MrMax

【作業を減らす商品陳列】

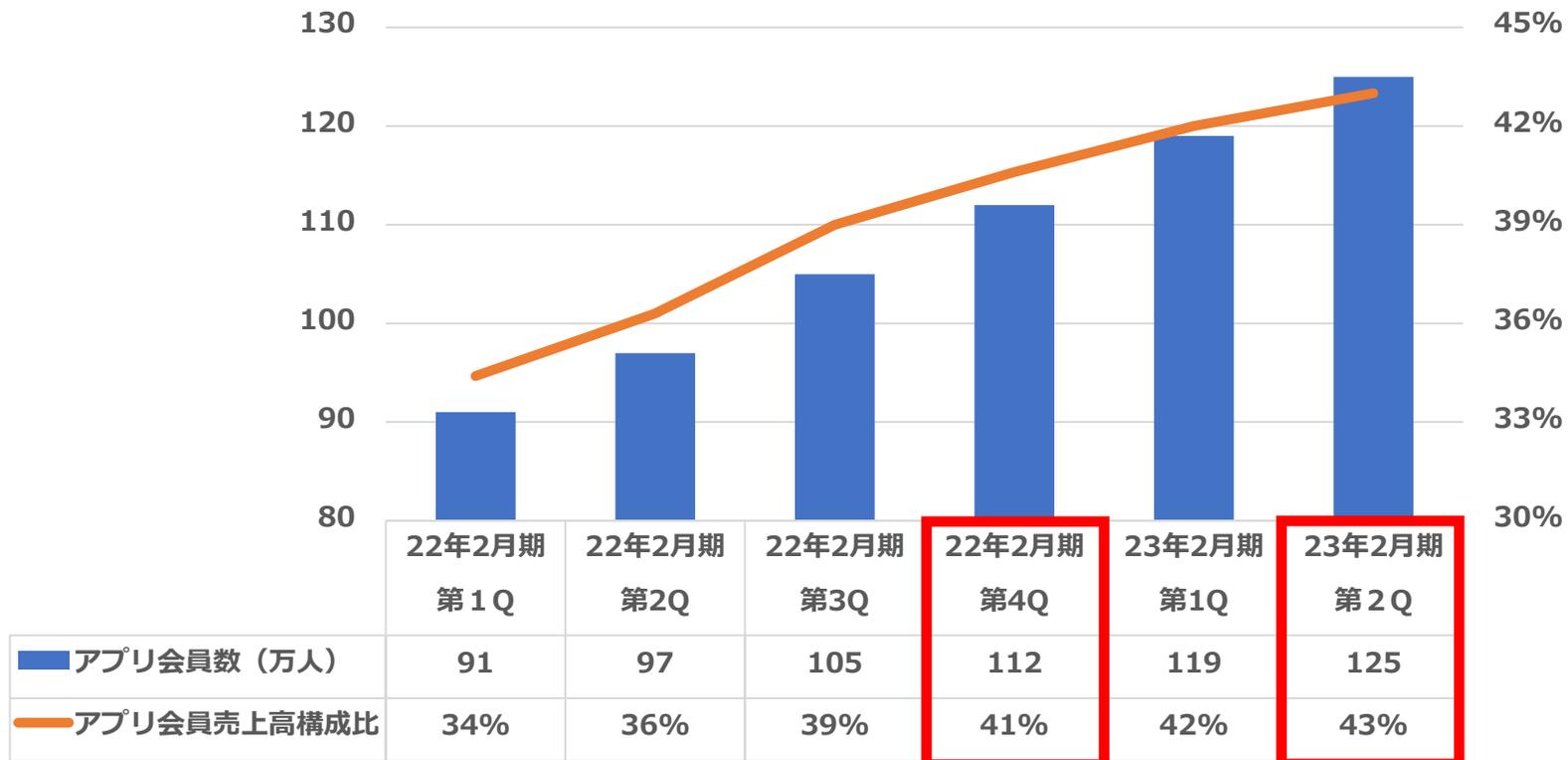


EDLPの施策は下期も継続。

1. EDLPの再徹底

アプリ会員数の増加に伴い、アプリ会員売上構成比も上昇
⇒ 入会者が継続的にアプリを利用している。

アプリ会員数と売上構成比の推移（四半期ごとと累計）

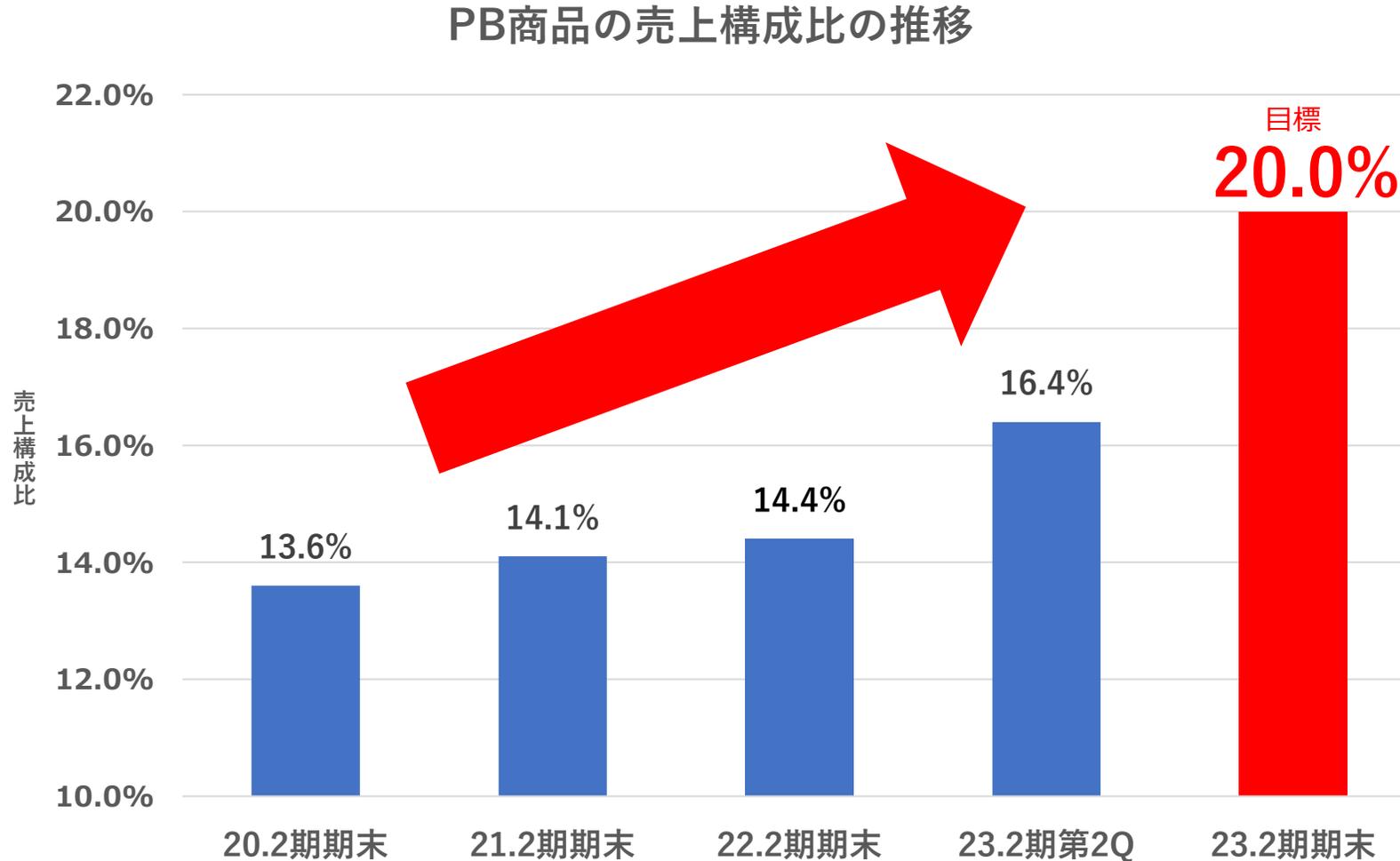


13万人増



2. PB商品の拡大

PB商品売上高構成比23.2期第2Q累計実績16.4% → 23.2期目標 20.0%



2. PB商品の拡大

第3四半期以降もさらにPB商品を拡大

8月までに特に好調だったPB商品の一例

マヨネーズ 99,000本
(前年比200%)



税込214円
(22年10月現在)

オートミール 25,000食
(21年11月販売開始。販売数はNBの10倍)



税込430円
(22年10月現在)

※実績は22年3月～8月実績

新規PBの開発

既存PBの活性化

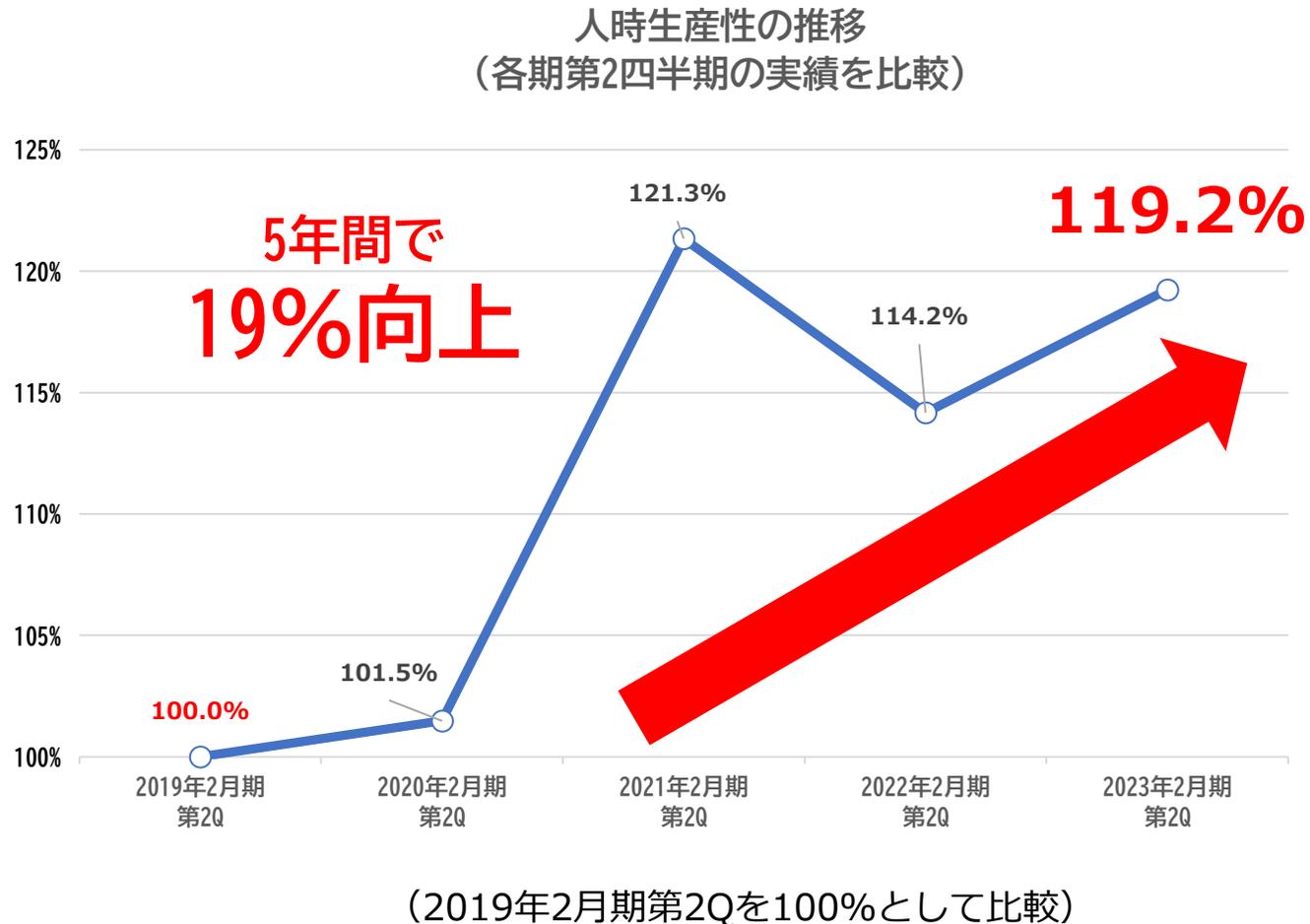
PB売上高構成比

20%

達成へ

3. 生産性の向上

店舗の人時生産性は5年間で19%向上した



当期の主な取り組み

- ・ 曜日別納品数量の波動を抑制
- ・ デジタルツールの活用

※人時生産性
従業員一人が1時間あたりに稼ぐ
荒利益高のこと。

4. 既存店を強化する投資

期初計画：14店舗を改装

- ・坪当たり売上高の改善
- ・店舗生産性の向上

直近の大型改装の状況

おゆみ野店（千葉県）

- ・売場面積2,300坪をリニューアル
- ・医薬品、衛生用品、食品の拡大



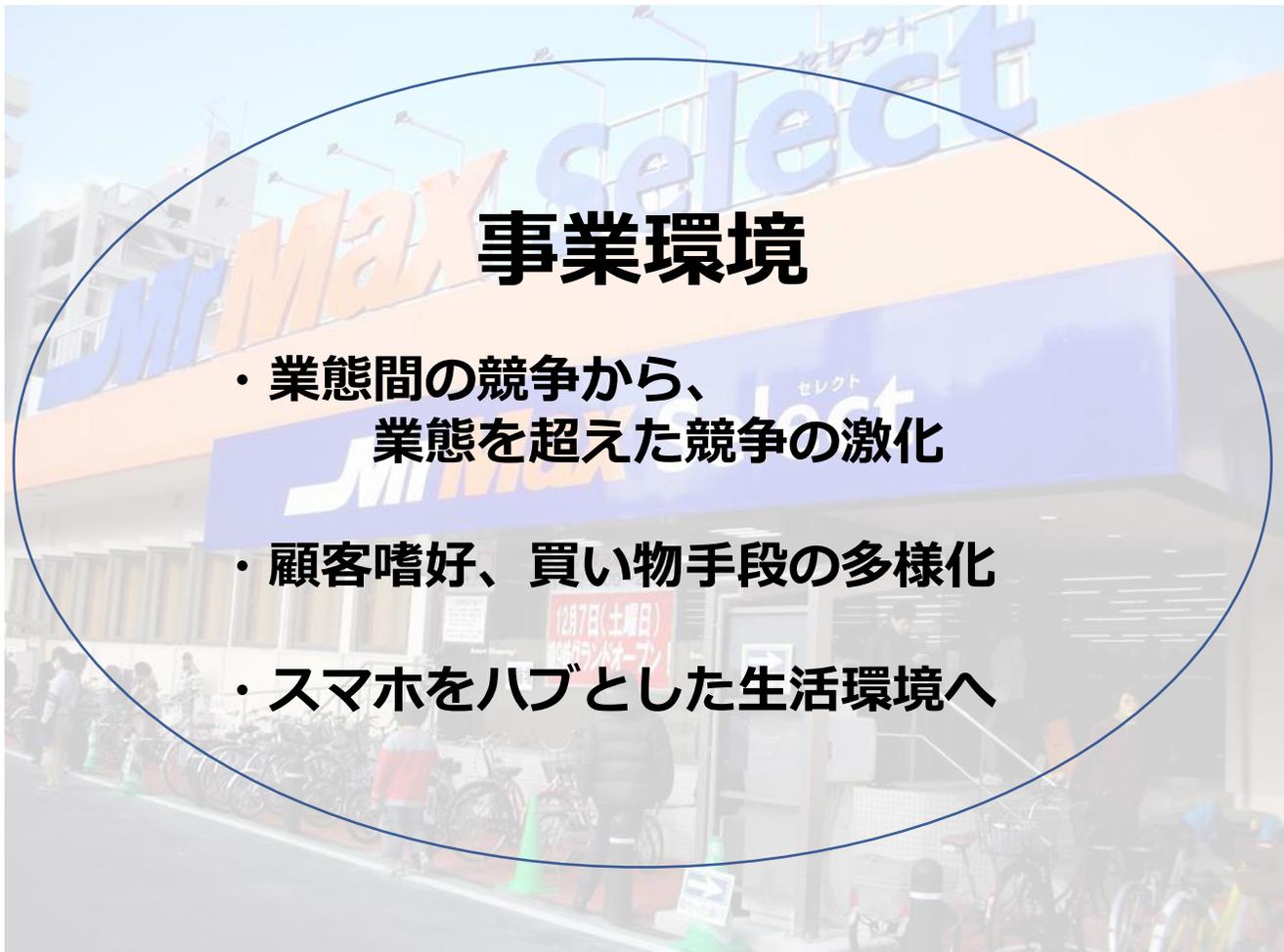
2022年9月29日（木）
リニューアルOPEN

グランドOPEN
同等の全面改装

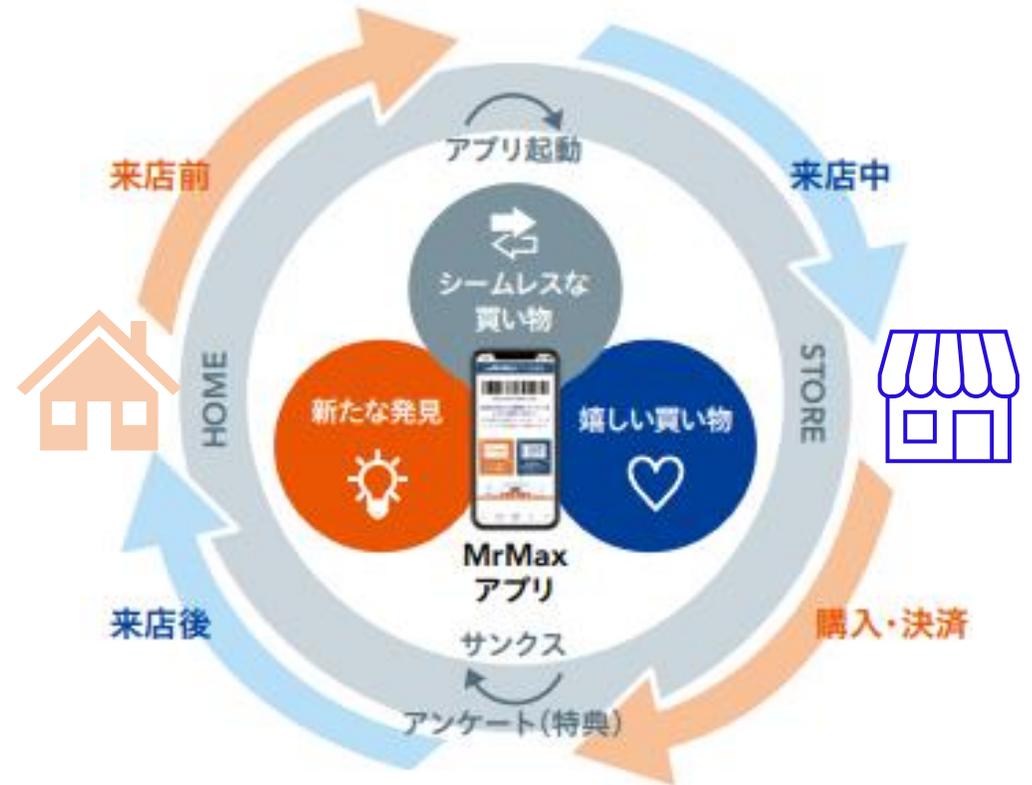


4. 既存店を強化する投資

EC事業の再構築：市場環境の変化に対応したサービスを提供



EC × 店舗 × アプリ = 新たなサービス



統合報告書の発行

2022年9月に「統合報告書 2022」を発行しました。



統合報告書はホームページに掲載しております。

https://www.mrmax.co.jp/corporation/ir/integrated_report/



2023年2月期業績予想

- 営業収益増収率2.4%
- 営業利益50億円、前期比111.4%を計画

単位：百万円	22.2期実績	23.2期予想	
			22.2期比 (%)
営業収益	124,831	127,800	102.4
売上高	119,975	123,000	102.5
売上総利益	26,812	27,429	102.3
(荒利益率、%)	22.3%	22.3%	
不動産賃貸収入、その他の営業収入	4,856	4,871	100.3
営業総利益	31,668	32,300	102.0
販売費及び一般管理費	27,181	27,300	100.4
営業利益	4,487	5,000	111.4
経常利益	4,346	4,800	110.4
親会社株主に帰属する当期純利益	2,853	3,000	105.1
【主な経営指標】			
既存店増収率 (%)	▲6.1	+2.2	
出店(店)	1	0	
閉店(店)	0	1	
期末店舗数 (店)	58	57	

