



マキヤグループについて



kabu Berry Lab | Rセミナー

2024年4月21日



会社概要

- 会社名：株式会社マキヤ
- 創業：1895年6月
- 設立：1953年8月
- 本店所在地：静岡県沼津市三枚橋字竹の岬709-1
- 本部所在地：静岡県富士市大淵2373

- 代表取締役会長：川原崎 康雄
- 代表取締役社長：早川 紀行
- 資本金：11億9,831万円
- 発行済株式総数：10,540,200株
- 株主総数：4,080名
- 上場市場：東京証券取引所スタンダード市場
- 連結従業員数：社員 449名
パート/アルバイト 1,540名（8時間換算）
- 直近業績（連結 2023年3月期）
 - ▶ 営業収益 715億円
 - ▶ 売上内訳 小売業 99%（日配加工食品 59%、生鮮食品 19%、HBC 8%、住関連 6%、家電・レジャー 3%、生活関連 3%、その他 2%）、不動産賃貸 1%
 - ▶ 経常利益 18億円
- 主要株主（敬称略）
 - ▶ マキリ 43.5%、マキヤ取引先持株会 7.6%、マキヤ奨学会 7.0%、静岡銀行 5.0%、スルガ銀行 4.9%
- 連結子会社：株式会社MK・サービス（100%所有）（物流、精肉加工、惣菜・弁当の製造）
株式会社ユージュアル（2024年2月新規子会社）（総合EC事業）
- 関連団体：公益財団法人マキヤ奨学会（奨学金の給付事業）

事業内容（2024年4月時点）



- ▶ 店舗形態：総合ディスカウントストア
- ▶ 店舗数：21店舗
- ▶ 静岡県、神奈川県
- ▶ 売上構成比：61.0%



- ▶ 店舗形態：食品スーパー
- ▶ 店舗数：14店舗
- ▶ 静岡県
- ▶ 売上構成比：12.8%



- ▶ 店舗形態：オリジナル食品スーパー（FC店）
- ▶ 店舗数：51店舗
- ▶ 静岡県、山梨県、神奈川県、埼玉県
- ▶ 売上構成比：24.3%



- ▶ 店舗形態：リユースショップ（FC店）
- ▶ 店舗数：7店舗
- ▶ 静岡県
- ▶ 売上構成比：0.8%



- ▶ 店舗形態：インテリア・雑貨ショップ
- ▶ 店舗数：3店舗
- ▶ 静岡県、神奈川県
- ▶ 売上構成比：0.2%



- ▶ 店舗形態：100円均一ショップ
- ▶ 店舗数：8店舗
- ▶ 静岡県、神奈川県、埼玉県
- ▶ 売上構成比：0.9%

エスポット

幅広い支持を集める、マキヤ・グループの独自業態

付加価値の高い商品だけを集め、専門店並みの豊富な品揃えとディスカウントショップ並みの低価格で提供する「ESPOT」。これは、マキヤ・グループがその組織力とノウハウを結集して創り上げた新業態です。高品質と本物志向の商品構成により、輸入ブランド品やアウトドア関連、リビング用品、DIY用品、化粧品、酒類、生鮮食品まで。新鮮で魅力的な商品構成を実現しています。

エスポット新横浜店
横浜市営地下鉄ブルーライン北新横浜



High Quality Low Price ESPOT

「ESPOT」の「E」に織り込まれた5つの指針

- Excellent (高品質の品揃え)
- Every Day (毎日が特売)
- Enjoy (楽しめる売場)
- Earnest (誠実な小売業)
- Eternal (永遠の企業努力)



ポテト／マミー

笑顔あふれる食卓をめざして…

Do you know POTATO?

「あなたの町の気軽なスーパー」ポテトは、笑顔とまごころの触れ合いを大切に豊かな暮らしづくりをお手伝いする、地域に密着した企業として歩んでおります。これからもよりハートフルで感性と独創性に溢れた、お客様に喜ばれる真のスーパーマーケットを目指して進んでまいります。



日本スーパーマーケット協会加盟



POTATO/Mamy



●…ポテト
●…マミー

業務スーパー

差別化した食品を、差別化した価格で提供

減農薬・無添加の食品など健康的で安全、しかもプロも満足するような高品質の商品だけを提供する「業務スーパー」。商品の発注から流通、販売のすべてに欧米スタイルのキャッシュ&キャリアのシステムを採用しています。そのため、経営効率がよく、通常よりも少ないコストで店舗運営が可能となり、その分ムリなく商品を低価格で提供できます。また、「健康を考えるスーパー」として、原材料の確認から加工・流通・販売までを一貫管理。さらに発酵食品など体にやさしい商品の販売にも力を入れています。



Business-products supermarket Gyomu Super



幅広い商品に対応してリサイクルの活性化に貢献

「ハードオフ／オフハウス」は中古品の買い取りおよび販売を行うリサイクルショップです。パソコンやAV機器、楽器、腕時計、カメラなど対象とする「ハードオフ」、家具やインテリア、ギフト、生活雑貨などの「オフハウス」。取扱品目7万点にも上る独自の査定データベースにより買い取り価格・販売価格を決定します。買い取り後は、入念な点検・修理・クリーニングを経て、次のお客様へ。「質の追求」にこだわり、コンディションの良好なものを提供するシステムは、環境意識の高いお客様から強く支持されています。



Ecological recycle shops Hard-Off and Off House



エ・コモード

もっと生活を楽しまたい、大人のためのニューショップ

「シンプルでナチュラル」をコンセプトに、デザイン性を重視した上質なこだわりの商品を提供するライフスタイルショップ「エ・コモード」。若者を対象とする従来のライフスタイルショップと異なり、「エ・コモード」は30代後半以上の中高年を対象に、高品質で、しかも値ごろ感のある家具やインテリア、雑貨などを提案。よいものを知っている世代、そして買う店がなくて困っている世代にアピールする店づくりを進めています。生活空間を、より快適にセンスアップしたいという潜在的ニーズの拡大を図ります。



Home fashions e.comode

e.comode
エ・コモード



マキヤグループの強み

静岡県内のドミナントトッププレイヤーとして、地域特性に合わせた総合アメニティ企業として複数業態を展開、グループ間のシナジーも創出しながら安定した業績を誇る

マキヤグループの強みを形成するトライアングル



1 静岡県ドミナントトッププレイヤーの強み

- 静岡県、山梨県、神奈川県、埼玉県に約100店舗を展開し、静岡県では全国展開のSM/DSを除くと地域トップシェア
- 地域密着の総合アメニティ企業として、地域特性/ニーズに即した店舗展開が可能

2 DS形態を主軸とした価格競争力

- ディスカウント業態を主軸とし、価格競争力が高い店舗を軸に集客。他業態への送客が可能
- 地域に根差した仕入れネットワークにより安価な仕入れを実現

3 複数業態展開のシナジー

- HBC、生活関連、住関連及び食品を扱うエスポート及び業務スーパーの2業態を中心として、複数業態の店舗を組み合わせることで、一括購買の顧客利便性向上を実現
- 相互利用可能なポイント制度、ハウス電子マネー等、各業態間のシナジーを創出
- ★ EC事業との融合による商品力向上、マーケットの拡大

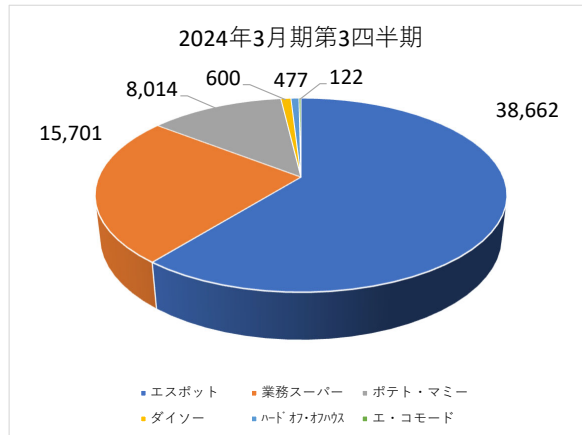
推奨販売と価格競争力



複数業態展開のシナジー

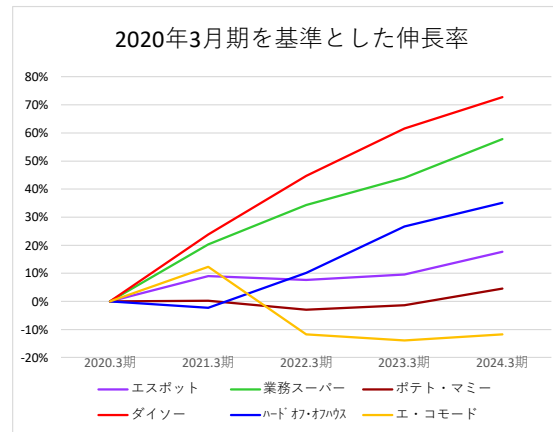


業態別売上高（収益認識会計基準適用前）



売上前年比
 エスポット107.0%、業務スーパー108.8%
 ポテト・マミー104.8%、ダイソー106.1%
 ハードオフ等106.7%、エ・コモード102.6%

業態別売上高伸長率



第72期第3四半期【連結】損益計算書

（単位：百万円未満切捨て、％）

	2023年3月期第3四半期		2024年3月期第3四半期		前年同期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	53,724	100.0	57,723	100.0	107.4
売上総利益	12,268	22.8	12,964	22.5	105.7
営業収入	54,210	—	58,193	—	107.3
営業総利益	12,754	23.7	13,434	23.3	105.3
販売費	806	1.5	847	1.5	105.1
人件費	5,085	9.5	5,279	9.1	103.8
水道光熱費	1,061	2.0	917	1.6	86.4
不動産賃借料	1,522	2.8	1,524	2.6	100.1
その他	2,920	5.4	3,054	5.3	104.6
販売費及び一般管理費	11,396	21.2	11,622	20.1	102.0
営業利益	1,357	2.5	1,812	3.1	133.5
経常利益	1,498	2.8	1,922	3.3	128.3
四半期純利益	1,008	1.9	1,308	2.3	129.8
1株当たり四半期純利益	101.00	—	131.05	—	129.8

① 売上高・・・全業態が好調に推移し増収

食品⇒「生鮮」「日配」「グロサリー」の全部門が引き続き好調に推移し増収

非食品⇒「HBC（ヘルス&ビューティーケア）」部門、リユース事業が順調に推移し増収

② 売上総利益率・・・「競合店対抗による価格戦略」・「仕入価格の上昇」等による値入率の低下で0.3%ダウン

③ 販売費及び一般管理費・・・給与のベースアップ等による人件費コストの増加があったものの、「作業改革」による生産性の向上及び水道光熱費の減少等により、経費率は1.1%の改善

④ 経常利益・・・前年同期比28.3%増で424百万円の増益

第72期【連結】損益計画

2023年11月7日に下記のとおり通期業績予想の上方修正を公表いたしました。

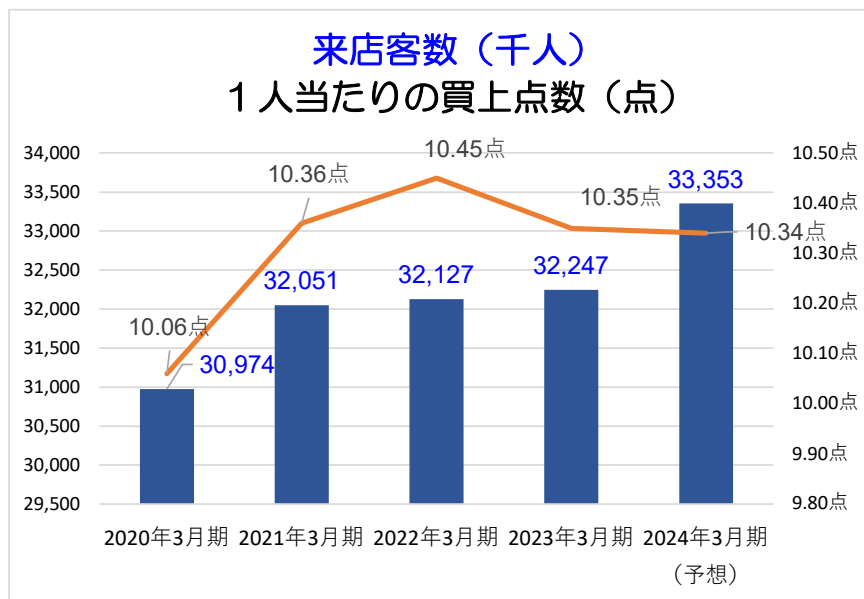
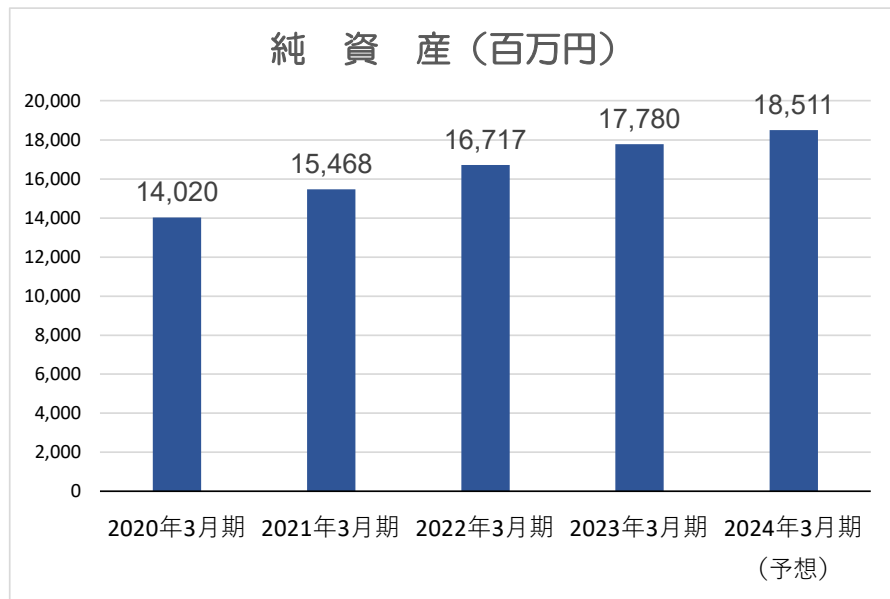
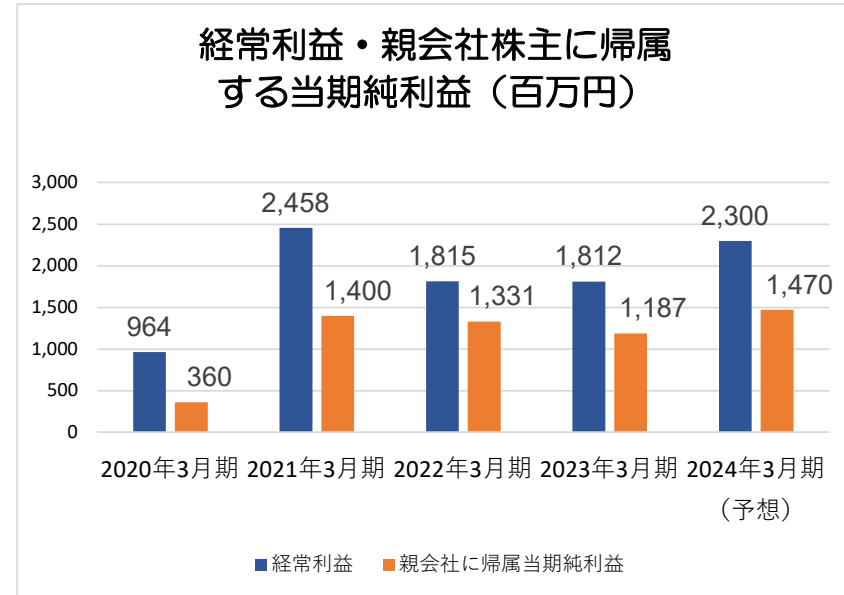
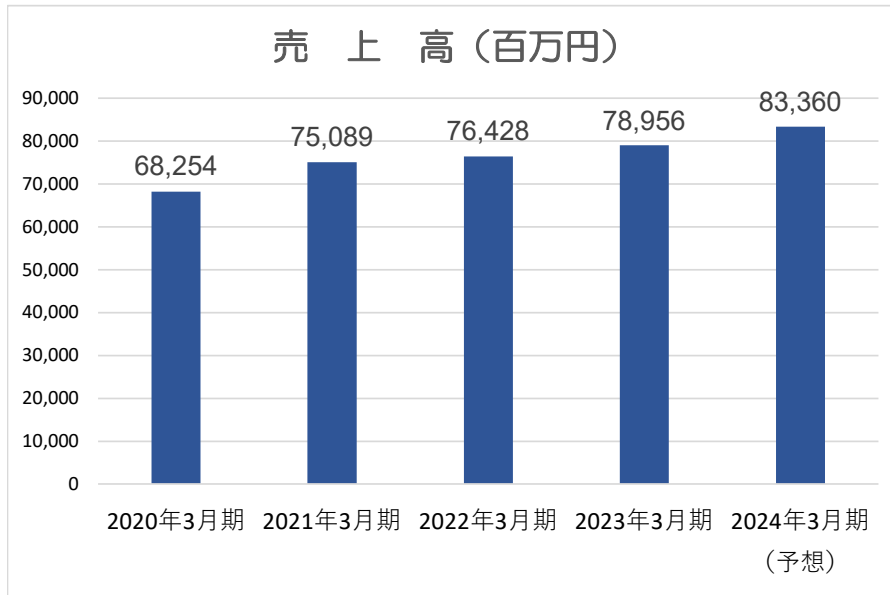
(単位：百万円未満切捨て、%)

	2023年3月期		2024年3月期 (当初計画)			2024年3月期 (修正後計画)		前期比	当初比
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	金額	売上比		
売上高	70,938	100.0	72,600	100.0	102.3	75,100	100.0	105.9	103.4
営業利益	1,635	2.3	1,670	2.3	102.1	2,130	2.8	130.2	127.5
経常利益	1,812	2.6	1,830	2.5	100.9	2,300	3.1	126.9	125.7
当期純利益	1,187	1.7	1,188	1.6	100.1	1,470	2.0	123.8	123.7
1株当たり当期純利益	118.91円	—	118.99円	—	100.1	147.24円	—	123.8	123.7
1株当たり年間配当金	15.0円	—	20.0円	—	133.3	20.0円	—	133.3	100.0
PBR(株価純資産倍率)	0.39倍	—	0.39倍	—	98.5	0.55倍	—	140.5	142.6

※PBRは2023年3月期は2023年3月末時点の株価、2024年3月期(当初計画)は2023年6月29日(株主総会開催日)時点の株価、2024年3月期(修正後計画)は2023年10月末時点の株価により算定しております。

- ・ 売上高、利益の上方修正・・・食品等の原材料価格の高騰による販売価格の上昇
「安心安価(E L P)の価格戦略
マキヤプリカなどの販促施策強化
「作業改革」による生産性の向上

経営指標の推移



マキヤプリカ「LINEミニアプリ」による
キャッシュレス決済の利便性の強化

LINEミニアプリ
はじめました!

いつでも・どこでも
マキヤアプリに
チャージができる

ポイントが
貯まる&確認できる
ポイントカードとしても使える!

お使いになっているクレジットカードを
登録すれば、次回から簡単ワンステップ!

※登録をせずにチャージ時、入力する方法もございます

株式会社バリューデザイン、
株式会社デジタルとの
『強力連携』によるオリジナル
プリペイド型電子マネーの展開
とデジタル販促展開

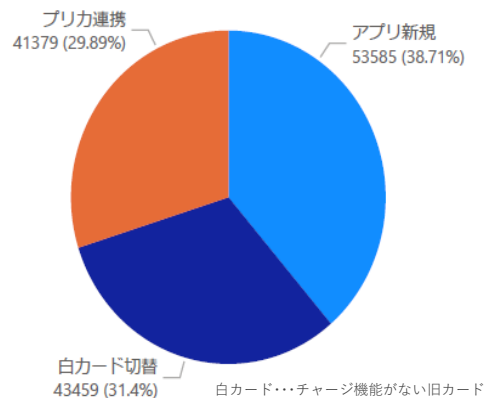
value design
Digi* lue

プリカ 決済 残高 確認 利用 履歴 限定 クーポン

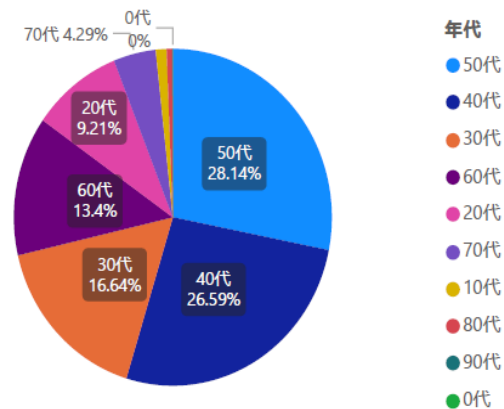
毎日のお買い物をもっと便利に! マキヤプリカ



登録前会員区分 (黄・白・アプリ新規)



年齢





ユージュアルグループの完全子会社化

●消費者からの高い評価

対象会社グループが保有している Amazon のアカウントすべてが過去 12 か月間で 100% 肯定的な評価を獲得しており、消費者からの評価が非常に高い

ティーズマルシェ
T'sMarché
ティーズマルシェのストアフロントにアクセスする
★★★★★ 過去12か月間で100%が肯定的 (評価: 4550)

LIFE&CO TOKYO
LIFE&CO TOKYO
LIFE&CO TOKYOのストアフロントにアクセスする
★★★★★ 過去12か月間で100%が肯定的 (評価: 799)

ラランタstore
ラランタstoreのストアフロントにアクセスする
★★★★★ 過去12か月間で100%が肯定的 (評価: 622)

コロポックル商会
コロポックル商会のストアフロントにアクセスする
★★★★★ 過去12か月間で100%が肯定的 (評価: 2136)

●Amazon からの高い評価

販売実績や長い業歴の中で築き上げた Amazon との信頼関係があり、売上高の拡大に繋がるショッピングカートの獲得率も高く、2016 年には、ティーズマルシェが Amazon マケプレアワードで「ルーキー賞」を受賞



●楽天の「ライフスタイル&生活雑貨の MoFu」も、消費者や楽天からの評価も高い

MoFu ライフスタイル&生活雑貨のMoFu 楽天ショップ

総合評価 ★★★★★ 4.73 (9,530件)

性別	年齢別	女性	年齢別
10代	30代	30代	30代
20代	30代	30代	116代
30代	20代	30代	50代
40代	30代	40代	1,240代
50代以上	1,060代	50代以上	1,600代

【受賞歴】

- 2022年 ■ 楽天グルメ大賞 紅茶
■ 楽天ショップ・オブ・ザ・マンス 11月度_水/ソフトドリンクジャンル賞
- 2021年 ■ 楽天グルメ大賞 紅茶
■ 楽天ショップ・オブ・ザ・マンス 12月度_水/ソフトドリンクジャンル賞
■ 楽天ショップ・オブ・ザ・マンス 6月度_惣菜・食材ジャンル賞
- 2020年 ■ 楽天ショップ・オブ・ザ・マンス 11月度_アウトドア・レジャージャンル賞
- 2019年 ■ 楽天ショップ・オブ・ザ・マンス 11月度_惣菜・食材ジャンル賞

●数多くの売れ筋商品を扱ってきたからこそわかるユージュアル独自の感覚で様々な商品開発にチャレンジし、既にヒット商品も多数

上下分離 直火専用 フライ加工 日本製

総合評価 **4.69**
★☆☆☆
お客様満足度 **98%**

高評価のレビューをたくさん選んでいます！

5つ星★★★★★ご購入者様
気に入っている
使いやすく、裏面が加熱できるとお料理が美味しく仕上がります。見た目も可愛らしいのでプレゼントにも最適です。送料無料で届いたので助かりました。

5つ星★★★★★ご購入者様
コンパクトで使いやすい
見た目も可愛らしくお料理が美味しく仕上がります。送料無料で届いたので助かりました。

5つ星★★★★★ご購入者様
キャンプにぴったりな商品。
キャンプにもよりますが、用途にも活用しています。送料無料で届いたので助かりました。

5つ星★★★★★ご購入者様
上下分離できるのが良かったです！
裏面が加熱できるとお料理が美味しく仕上がります。送料無料で届いたので助かりました。

PEAK&TREES

LOKE

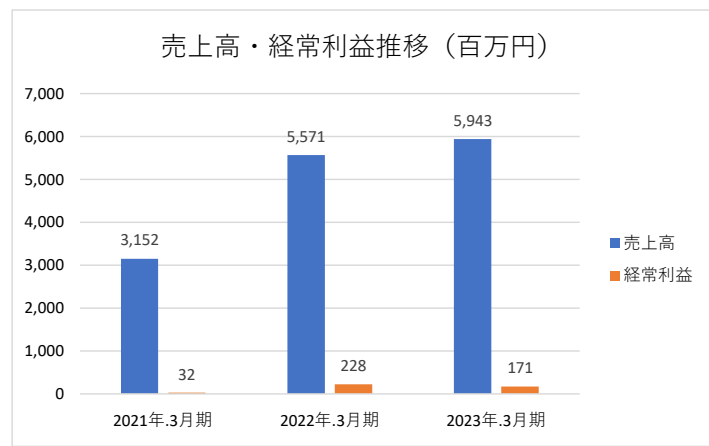
Gel Cells Remover
Residue Free

PEAK&TREES

売れ筋商品ランキング
累計販売本数
16,000本突破!

第1位

楽天ランキング第1位 達成しました!



<経営課題への取り組み方針>

- ① 「価値価格（価格÷価値）の安さの訴求
- ② 「商品力・品揃え」の徹底強化
- ③ 「安心安価（E L P）」の実践とP B（プライベートブランド）・L B（ローカルブランド）の販売強化
- ④ 「ロス額」削減と「過剰在庫・死に筋在庫」の撲滅
- ⑤ 「品薄・欠品」の撲滅とフェイスUP
- ⑥ 「作業改革」で「働き方」改革の推進

<サステナビリティへの取り組み>

- [環境] ◇再生エネルギーの活用（太陽光パネル等）
◇店内照明、冷ケース照明のL E D化とシステム監視等による電力消費省力化
◇食品ロスの削減
↳ K P I ・ S P T s … 2030年度までに食品廃棄率52%減、CO2排出量31%減
- ・資源ごみ、プラスチック容器等のリサイクル促進
 - ・リサイクル事業（ハードオフ・オフハウス）の強化（2024年4月新店OPEN）
- [社会問題]
- ・災害時における必要物資等の供給体制の整備
 - ・大規模災害における地域社会への貢献
 - ・福祉施設等への貢献
 - ・スポーツの振興への貢献や奨学金給付事業などによる青少年の健全育成と健康長寿の
- [人的資本]
- ・女性が活躍できる雇用環境の整備
 - ・年次有給休暇の取得促進
 - ・新人事制度計画の推進（2024年度正社員賃上げ率+6.9%）
 - ・人的生産性の向上

<企業価値向上（P B R改善）への取り組み検討>

- ① I R活動の強化 企業情報発信の強化、月次売上速報の開示、株主アンケートの実施
Webサイトリニューアル、決算説明会等の開催
- ② 将来ビジョンの提示 P B R対策を含めた中長期ビジョンの策定と公表
- ③ 株主還元策の検討 配当方針、資本政策の策定と公表



マキヤグループ
makiya group

