

BUSINESS REPORT

24th

Mac-House

第24期
報告書

平成25年3月1日～
平成26年2月28日

株式会社
マックハウス

JASDAQ

証券コード：7603

株主の皆様へ

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。また、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

第24期(平成25年3月から平成26年2月まで)における事業のご報告をするにあたり、一言ご挨拶を申し上げます。

当社を取り巻くカジュアル衣料市場におきましては、外資小売企業や国内大手小売の出店拡大により競争はますます激化しております。また、衣料品小売全般において、円安による仕入コストの上昇や天候不順による季節商品の販売不振が響き、多くの企業で非常に厳しい状況を余儀なくされております。かかる状況下におきまして、当社は既存店売上の改善を当面の重要課題と位置付け、既存顧客に加え新たな顧客獲得に注力すべく、天候に大きく左右されない実需商品群を拡大するとともに、店舗内の一部で展開中の「Navy Store」を成長戦略の核として、アパレルと生活雑貨を融合させたライフスタイル提案型ショップへと変革いたします。

今後とも一層のご理解と御支持を賜りますようお願い申し上げます。



平成26年5月

代表取締役社長 白土 孝

第24期の概況

当事業年度の売上高は36,749百万円、売上総利益率は46.5%、営業利益は1,140百万円、経常利益は1,251百万円、当期純利益は549百万円となりました。

商品面におきましては、春夏は吸汗速乾、抗菌防臭などの夏機能素材「SA・RA・RI Cool」を使用した商品、秋冬は蓄熱機能素材「MAC HEAT」を使用した商品を展開して、顧客の生活実需に応える品揃えを拡大いたしました。また伸縮性に優れた新感覚デニム「RUN DENIM」を発売し好評を得たほか、保温保湿効果に優れたスキニーパンツ「魔法の美脚」、軽量で暖かい「ライトキルトジャケット」など機能性に優れた話題性のある商品を開発し、重点販売商品といたしました。

販売促進活動におきましては、売上不振の対策としてチラシ回数の増加、割引施策の拡充、子供服を中心としたチラシ目玉商品の強化などを実施いたしました。マスプロモーションでは、下期に東日本エリアで割引型の新規広告を実施したほか、上期と下期に重点販売商品のTVCMをそれぞれ一回実施いたしました。女性をターゲットとした着こなし提案で好評なフリーマガジン「nana STYLE」を引き続き発行しました。さらに店頭での継続的な努力によりモバイル会員は期末で140万人に達しております。

出退店につきましては、SC(ショッピングセンター)に31店舗を新規出店する一方、25店舗を退店いたしました。この結果、当事業年度末店舗数は482店舗(前期比6店舗増加)となっております。また業態変更を含む改装を19店舗実施いたしました。

会社の対処すべき課題

成長に向けたビジネスモデル確立のため、以下の課題に取り組んでまいります。

① ライフスタイルショップへの変革

既存のお客様に加え新たなお客様を開拓すべく、従来のジーンズカジュアルショップから、アパレルとライフスタイル雑貨を融合したライフスタイル提案型ショップへ変革いたします。

② 魅力的な商品開発

PB商品を中心に機能性に優れたこだわりのある重点販売商品の打ち出し、主力商品を集中的に販売することで売上の拡大を図ってまいります。

③ 利便性の高い品揃え

使用頻度の高い実需型商品を拡充させ、御来店頻度及びお買上点数の向上を図ってまいります。

④ お客様満足の高いサービス

ジーンズアドバイザー制度による接客レベル向上を継続し、お客様満足度の高いサービスを提供してまいります。

併せて、お取引先様との協力関係を一層緊密にし、業績の更なる向上に邁進してまいります。

決算のポイント

売上高



前期比 4.9%減

店舗数は前期比6店舗増加するも、既存店が4.9%減となり減収。

経常利益



前期比 56.9%減

売上高減少、割引セールスの増加及び在庫処分による売上総利益減少により減益。

当期純利益



前期比 77.8%減

経常利益減に伴い減益。

■売上高(百万円)



■経常利益(百万円) ■当期純利益(百万円)



既存店の推移

●売上高(%) ●客数(%) ●客単価(%)



出退店状況の推移

■出店数(店) ■退店数(店) ●期末店舗数(店)



【基本戦略】

ライフスタイル提案型ショップへの変革

「1店舗当り既存店舗売上の底上げ」

※平成27年2月期は、5%UPを計画



従来のジーンズカジュアルショップから脱皮

カジュアルアパレルを軸としたライフスタイル提案型ショップへの変革

【アパレルとライフスタイル雑貨の融合】

- ① 女性のお客様を中心とした新たな顧客獲得
- ② 買上点数の増加
- ③ 購買頻度の向上

アパレルの強化と拡張

① 多様な商品開発 (デザイン性と機能性)

デザインと機能の両面からアプローチし、多様な商品開発を推進します。また、重点販売商品を設定しアイテムを絞り込むことで販売効率の向上を目指します。

- RUN DENIM (新感覚デニム)
- Navy × David&Goliath (米国のデザイナーブランド)
- カラーレギンスパンツ など



② インナー・レグウェアと実需商品の拡充

天候の影響を受けにくい実需型商品 (下着・靴下・部屋着など) を大幅に拡大します。平成27年2月期は、前期比150%を計画しております。

- Navy365 (温度調節機能インナー)
- SA·RA·RI Cool (快適素材インナー)



ライフスタイル雑貨の展開

① 「Navy Store」ローンチ

- 店舗内の一部 (約15坪) を活用した雑貨コーナー
- 既存店約320店舗に導入 (3/1開始 3/19完了)
- 旗艦店として「ネイビーストア横浜店」、「ネイビーストア川越店」を5月にオープン予定

② 「Navy Store」の取扱カテゴリー

- バス & フレグランス
- キッチン雑貨
- リビング雑貨
- 寝装具
- レジャーグッズ
- トラベル
- ステーションナリー
- レイン

③ 「Navy Store」のPB

- ファブリック雑貨の一部PB化により、独自デザインモチーフによる商品展開を実現



トピックス

Navy『RUN DENIM』登場

「RUN DENIM」は“驚きの伸縮性”“あきらかに違う着用感”をコンセプトに、既成の概念にとらわれることのない全く新しい発想から生まれた新感覚デニムです。ストレスフリーでどんな動きにも対応する、まさに走り出したくなるようなデニム。それが「RUN DENIM」のネーミングの由来です。

〈商品の特長〉

- 素材には、糸・染・組織にこだわってメーカーと共同でオリジナル開発した軽量・ソフトな360度ストレッチニットデニムを使用。
- 最新のナノテクノロジーによるプラチナナノコロイド(NANO プラチナ)配合で、抗菌性・防臭性に優れ、清潔でキレイな状態を保ちます。



MENS テーバードデニム



LADYS テーバードデニム



MENS トラウザーデニム



LADYS トラウザーデニム

人事戦略 女性の活用

① 女性の活用

前期は、本部スタッフ(商品部及び、マーケティング室)として女性登用を積極的に実施しました。ライフスタイル雑貨の展開も女性を中心に実施しております。

② パート・バイトのキャリアアップ

優秀なパート・アルバイトを契約社員、正社員として積極的に登用します。また、適正を見て本部スタッフとしても登用をします。前期は、パートから契約社員へ38名、契約社員から正社員へ5名を登用しました。



現場の活力UP・
活性化・販売力強化



パートの人材確保

ジーンズアドバイザー販売コンテストで接客力UP

年1回販売スキルを競うコンテストを実施しております。全国のジーンズアドバイザーが商品知識、提案力を競い、優秀者のノウハウを共有し、全社的な販売力の強化を図ります。

第4回 全国のショップから優れた販売スタッフを選抜! B⇔JA販売コンテスト

ジーンズアドバイザー数:672名(内訳 男性:102名 女性:570名)
総パート・アルバイト数:約2,400名
ジーンズアドバイザー取得率:28% (2月未現在)



マーケティング戦略、有名タレント起用

マックハウスの新イメージキャラクターとして、バラエティ番組などで人気の菊地亜美さんと、教育番組に出演中の聖也さんを起用いたします。新聞、雑誌や当社ECサイトなどを通じて、幅広い層へファッションを提案し、当社のイメージアップと認知度拡大を目指します。

主力プライベートブランド『Navy®(ネイビー)』の新イメージキャラクターとして小倉優子さんを起用いたします。幅広い年齢層からの支持を得ているところが、大人のライフスタイルブランドとしてイメージチェンジを図る『Navy®』のブランドコンセプトにも一致。プラスαのエッセンスで、デイリーシーンを楽しくおしゃれに演出します。

Mac-House



マックハウスのイメージキャラクター
菊地亜美さんと聖也さん

Navy®



ネイビーのイメージキャラクター
小倉優子さん

店舗紹介

新業態「Navy Store」のイメージ



5月24日(土)、旗艦店として「Navy Store」の1号店となる「横浜店」をオープンいたします。



横浜店のイメージ図

既存店における Navy Store 導入事例

MH小田原シティモール店
3月20日(木) アウトレットJからマックハウスに業態変更をしてオープン。



アパレルコーナー



ライフスタイル雑貨コーナー



インナー・レッグ コーナー

マックハウス初の駅ビル出店 マックハウス園田阪急プラザ店

3月27日(木)、阪急神戸本線園田駅の駅ビル、
阪急プラザ1階に「マックハウス園田阪急プラザ店」をオープン。

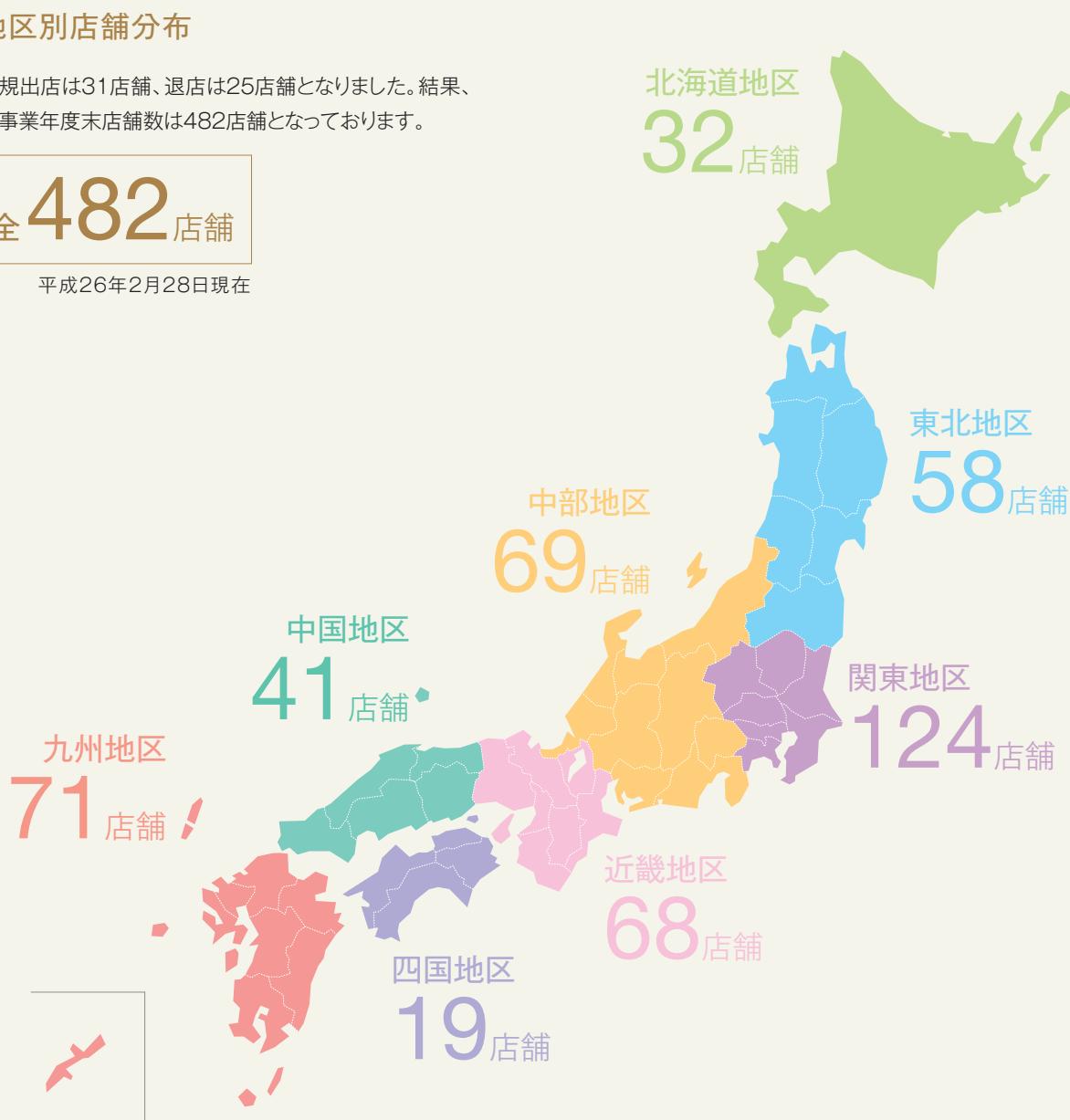


地区別店舗分布

新規出店は31店舗、退店は25店舗となりました。結果、
当事業年度末店舗数は482店舗となっております。

全 **482** 店舗

平成26年2月28日現在



財務諸表

貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期 平成26年2月28日	前期 平成25年2月28日
資産の部		
流動資産	20,277	21,847
固定資産	7,737	8,001
有形固定資産	1,559	1,384
無形固定資産	195	113
投資その他の資産	5,983	6,503
資産合計	28,015	29,849
負債の部		
流動負債	9,391	10,676
固定負債	2,642	2,979
負債合計	12,033	13,656
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,617	1,617
資本剰余金	5,299	5,299
利益剰余金	9,209	9,428
自己株式	△152	△163
株主資本合計	15,974	16,182
新株予約権	9	9
純資産合計	15,981	16,192
負債・純資産合計	28,015	29,849

流動資産

現金及び預金が2,075百万円減少し、商品が374百万円増加したこと等により、前期末に比べ1,569百万円減少しました。

固定資産

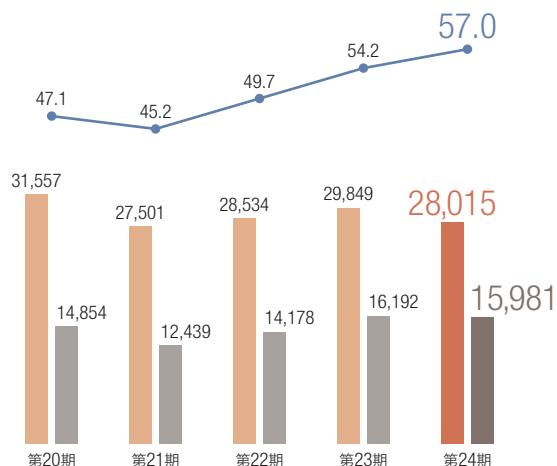
敷金及び保証金が378百万円減少したこと等により、前期末に比べ264百万円減少しました。

総資産・純資産・自己資本比率

純資産合計は、前期末に比べ211百万円減少しました。

これは主に、当期純利益を549百万円計上した一方で、剰余金の配当766百万円等によるものであり、総資産に占める自己資本比率は57.0%となり前期末に比べ2.8ポイント増となりました。

■ 総資産(百万円) ■ 純資産(百万円) ● 自己資本比率(%)



(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	当期	前期
	自平成25年3月1日 至平成26年2月28日	自平成24年3月1日 至平成25年2月28日
売上高	36,749	38,658
売上原価	19,643	20,112
売上総利益	17,105	18,545
販売費及び一般管理費	15,965	15,830
営業利益	1,140	2,715
営業外収益	473	585
営業外費用	362	398
経常利益	1,251	2,902
特別利益	13	128
特別損失	138	81
税引前当期純利益	1,126	2,949
法人税、住民税及び事業税	407	995
法人税等調整額	168	△516
当期純利益	549	2,470

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

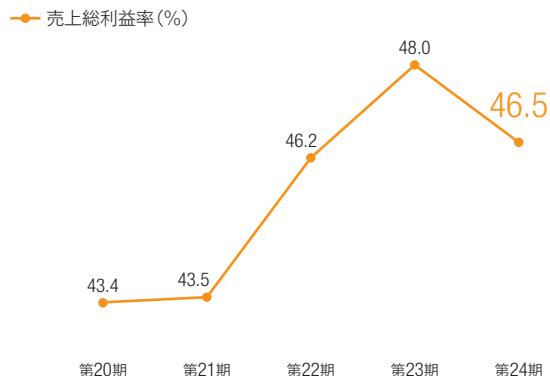
(単位:百万円)

科目	当期	前期
	自平成25年3月1日 至平成26年2月28日	自平成24年3月1日 至平成25年2月28日
営業活動によるキャッシュ・フロー	△817	1,563
投資活動によるキャッシュ・フロー	△352	△736
財務活動によるキャッシュ・フロー	△904	△602
現金及び現金同等物の増減額	△2,075	224
現金及び現金同等物の期首残高	11,218	10,994
現金及び現金同等物の期末残高	9,143	11,218

(注)記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

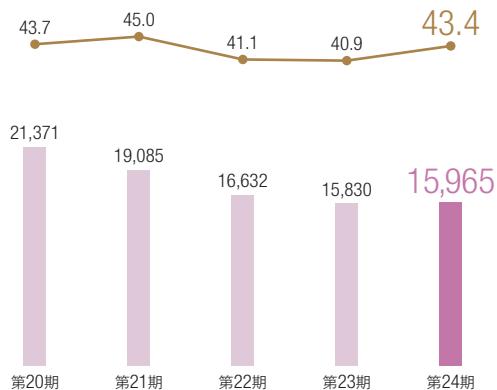
売上総利益率

売上不振による割引セール増加、滞留在庫品の処分により、売上総利益率が低下。



販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費(百万円) ● 販売費及び一般管理費率(%)



会社概要／株式の状況

会社概要

(平成26年2月28日現在)

商号	株式会社マックハウス (英訳名: MAC HOUSE CO.,LTD.)
本社	東京都杉並区梅里一丁目7番7号 新高円寺ツインビル
設立	平成2年6月1日
資本金	1,617,850,000円
従業員数	367名
主要な事業内容	当社は衣料品の小売りを主たる目的としたチェーンストアとして全国的に店舗を展開しております。

役員

(平成26年5月21日現在)

取締役社長(代表取締役)	白 土 孝
取締役相談役	舟 橋 政 男
取締役	風 見 好 男
取締役	杉 浦 功 四 郎
取締役	北 原 久 巳
取締役	石 塚 愛
常勤監査役	鈴 木 清 彦
監査役	野 口 功
監査役	三 浦 新 一
監査役	山 本 潔

*取締役のうち、石塚 愛は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。

*監査役のうち、野口 功、三浦 新一、山本 潔は、会社法第2条第16号に定める社外監査役であります。

株主優待のご案内

当社では株主の皆様への還元策としてはもちろん、お一人でも多くの株主様に商品やサービスをご利用して頂き、当社のファンになって頂きたいとの思いから「株主ご優待券」を進呈いたしております。

100株以上	500株未満	の株主様	1,000円 相当
500株以上	1,000株未満	の株主様	3,000円 相当
1,000株以上		の株主様	5,000円 相当

*割当基準日2月末日/年1回(5月下旬発送予定)

株主メモ

事業年度 3月1日から翌年2月末日まで
 定時株主総会 毎年5月
 基準日 毎年2月末日
 (その他必要がある場合には、あらかじめ公告いたします)

(配当金受領株主確定日)

期末配当金 毎年2月末日
 中間配当金 毎年8月31日

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社
 同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 (同送付先) 〒137-8081

東京都江東区東砂七丁目10番11号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 電話: 0120-232-711 (通話料無料)

単元株式数 100株

上場証券取引所 東京証券取引所

公告の方法 電子公告の方法により行います。
 但し、やむを得ない事由により、電子公告による
 ことができない場合は、日本経済新聞に掲載す
 る方法により行います。
 公告掲載URL <http://www.mac-house.co.jp>

(ご注意)

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合わせ下さい。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合わせ下さい。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

株式会社 **マックハウス**

〒166-0011 東京都杉並区梅里一丁目7番7号 新高円寺ツインビル
 電話: 03-3316-1911(代)