



マックスバリュ北海道株式会社

証券コード 7465

個人投資家向け説明会

<http://www.mv-hokkaido.co.jp/>



2017年2月7日

1. 会社概要・沿革について
2. 業績について
3. 重点取り組みについて
4. 株主還元について
5. 参考資料

1.会社概要・沿革について

■ 会社概要

商号	マックスバリュ北海道株式会社
本社	札幌市中央区北8条西21丁目1番10号
代表者	代表取締役社長 出戸 信成
設立	1961年3月
資本金	11億76百万円
営業収益	1,097億24百万円 (2016年2月期)
従業員数	社員1,030名・パート従業員3,749名 (パート従業員8時間換算)
株主数	3,587名
上場市場	(株)東京証券取引所 JASDAQ市場



(2016年2月末)

■ 会社概要 店舗展開エリア

札幌市を含む道央圏を中心に**92店舗**展開

※2017年2月1日現在



マックスバリュ	52店舗
マックスバリュEX	3店舗
フードセンター	5店舗
JOY	4店舗
プライスマート	1店舗
いちまる	10店舗
計	75店舗

ザ・ビッグ	12店舗
ザ・ビッグEX	5店舗
計	17店舗



■ 会社概要 マックスバリュ業態



—— 名寄市、深川市、留萌市に出店

道北圏

札幌市では、地下鉄沿線や住宅密集地を中心に展開

24H営業店舗 19店舗

郊外では、小樽市・江別市・恵庭市等、主要市町村で展開



道央圏

道南エリアでは、函館市・室蘭市・登別市・苫小牧市等に出店



道東圏

帯広を中心とした十勝地区に13店舗展開



道南圏

マックスバリュ	52店舗
マックスバリュEX	3店舗
フードセンター	5店舗
JOY	4店舗
プライスマート	1店舗
いちまる	10店舗
計	75店舗



■会社概要 ザ・ビッグ業態



- ザ・ビッグ 士別店
- ザ・ビッグ 宮前通店

2012年
道北圏（士別・旭川地区）進出

2010年より
北海道内の店舗展開
をスタート！

2011年
道東圏（釧路地区）進出

- ザ・ビッグ 岩見沢店
- ザ・ビッグ 江別店
- ザ・ビッグ 西岡店
- ザ・ビッグ 石山店
- ザ・ビッグ 豊平店
- ザ・ビッグ 東雁来店
- ザ・ビッグEX 平岸店
- ザ・ビッグEX 栄町店
- ザ・ビッグEX モエレ店
- ザ・ビッグEX 白石中央店
- ザ・ビッグEX 前田店

- ザ・ビッグ 川北店
- ザ・ビッグ 文苑店
- ザ・ビッグ 春採店
- ザ・ビッグ 鳥取大通店

ザ・ビッグ	12店舗
ザ・ビッグEX	5店舗
計	17店舗

■参考) 道内スーパーランキング

2015年度北海道内スーパーストア売上高ランキング

順位	法人	売上高	前年比増減率
1位	(生協)コープさっぽろ	2,779億 6百万円	3.6%
2位	イオン北海道(株)	1,881億78百万円	9.1%
3位	(株)ラルズ	1,193億 9百万円	4.0%
4位	マックスバリュ北海道(株)	1,097億24百万円	13.5%
5位	(株)ホクレン商事	653億22百万円	2.2%
6位	(株)東光ストア	472億17百万円	2.0%
7位	(株)道北アークス	464億39百万円	-1.2%
8位	北雄ラッキー(株)	446億14百万円	2.1%
9位	(株)福原	437億87百万円	-0.3%
10位	(株)ダイイチ	349億43百万円	6.4%

出展：帝国データバンク2015年度 北海道内スーパーストア売上ランキング

■会社概要 ビジョン

私たちの使命は、
地域の一員としてより多くのお客さまへ
真に価値ある商品とサービスで、
より質の高い満足をご提供すること。
そして、私たちが目指すのは
北海道No.1のスーパーマーケットです。

■ 会社概要 経営理念

1. 顧客本位

「感謝と奉仕の心で、すべてはお客さまのために徹する。」

2. 従業員重視

「人間愛に満ちた職場と自己成長により、働く喜びを実現する。」

3. 社会との調和

「良き企業市民としての社会貢献活動への取り組みを推進する。」

4. 持続的発展

「絶えざる革新（独自能力）により、高い生産性と収益性を維持し、従業員の豊かな生活を実現する。」

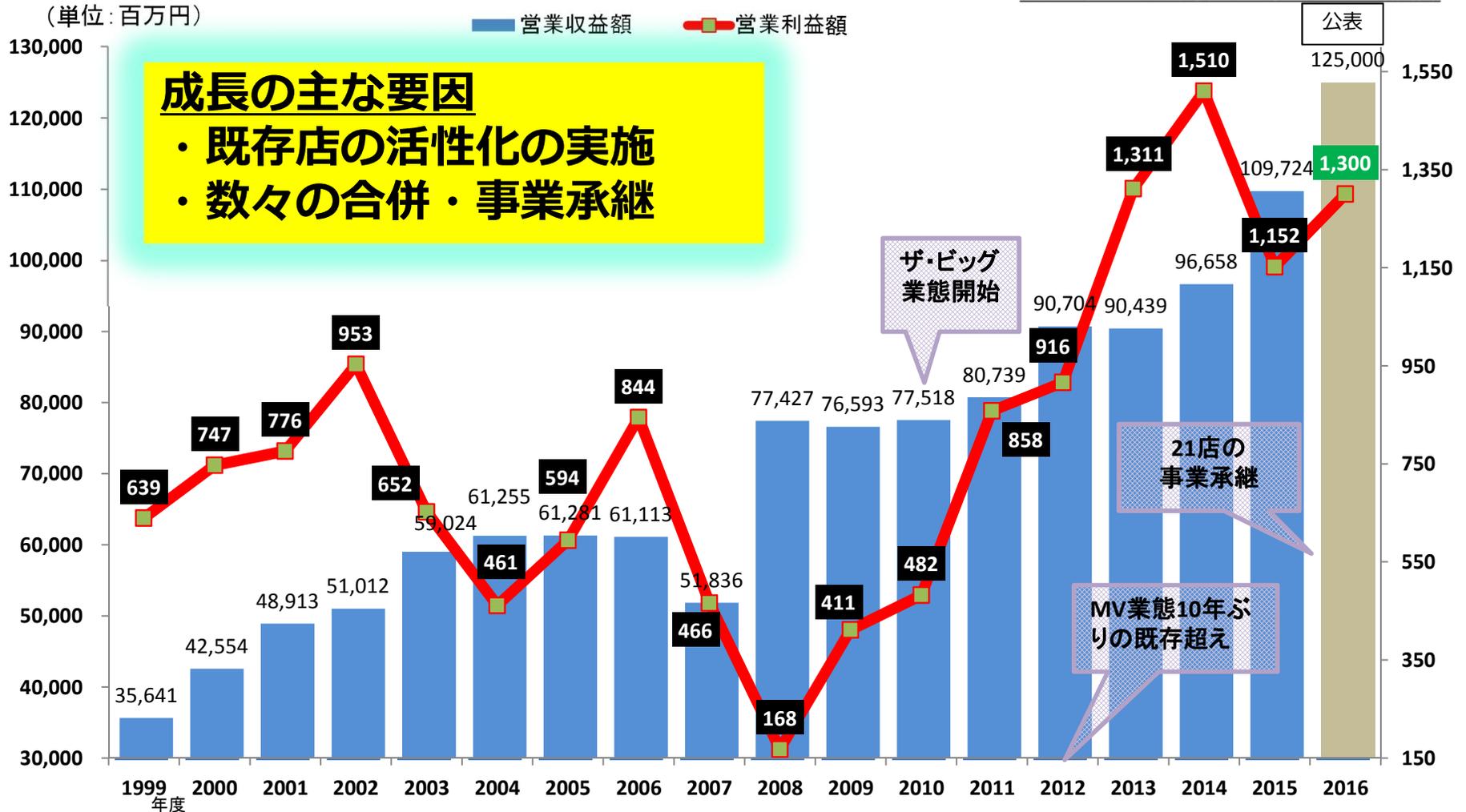
■ 沿革

- 1961年 3月 札幌市北区北24条西5丁目において「株式会社札幌フードセンター」を設立
(資本金750万円)
 - 1961年 8月 札幌市北区北24条西5丁目1番地に、スーパーマーケット第1号の「北店」オープン
 - 1993年 9月 **ジャスコ株式会社(現イオン株式会社)との業務及び資本提携**
 - 1995年10月 日本証券業協会(現：東京証券取引所 JASDAQ)に株式を店頭登録
 - 2000年10月 **北海道ジャスコ株式会社と合併。商号を「マックスバリュ北海道株式会社」と
するとともに増資、資本金11億7,600万円となる**
 - 2003年 2月 イオン株式会社が弊社株式の公開買付を実施。イオン株式会社の連結対象に
 - 2003年 2月 **株式会社王子サービスセンター苫小牧地区の5店舗の営業譲渡契約を調印**
 - 2008年 4月 **株式会社ジョイと合併**
 - 2010年 2月 プライスマート平岸店を「ザ・ビッグ エクスプレス 平岸店」に業態転換
 - 2015年 9月 **株式会社ダイエーの北海道地域におけるスーパーマーケット事業を承継**
 - 2015年10月 **株式会社いちまるのスーパーマーケット事業を承継**
- 現在に至る

2. 業績について

業績について

※07年は10カ月、12年は13カ月決算



年度	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
新店数	2	1	4	7	5	0	2	4	3	1	1	0	2	2	0	2
既存比	97.6	94.6	101.1	96.1	94.0	98.2	97.2	96.6	93.1	91.7	99.8	103.7	101.9	105.0	105.0	104.8

■業績について

**既存店売上高昨比
100%超
76カ月達成!!!**

期間：2010年9月度から2017年1月度

※2014年3月度は翌月4月から導入された消費増税に伴う駆け込み需要があったため、翌年2015年3月度の売上昨比は未達成となりました。

■ 業績について 全国スーパーランキング

全国SM（食品スーパー）既存店売上前期比 ランキング



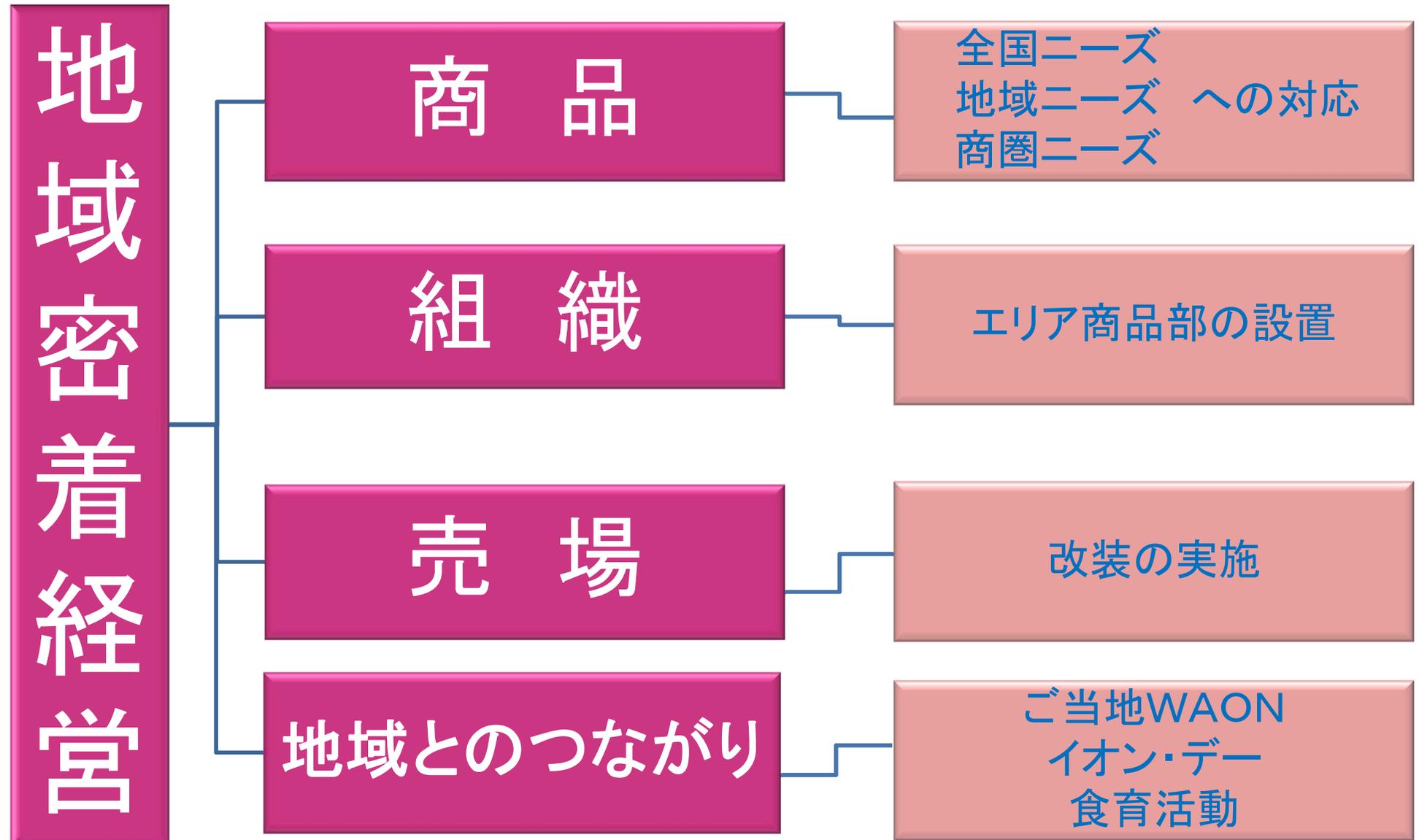
既存店売上前期比 ランキング

年度	順位	前期比
2010	9位	99.8
2011	3位	103.7
2012	1位	104.1
2013	1位	105.0
2014	2位	105.0
2015	4位	104.8

■ 地域に密着した経営

3. 重点取り組みについて

■ 地域に密着した経営



■ 地域に密着した経営 商品

商圈ニーズ
商圈特性への対応

個店対応



地域ニーズ
地域商品、地域食材、
地域の味

エリア対応



全国共通ニーズ
作らない化、健康、こだわり、
全国的ヒット商品品揃え

全店対応



■ 地域に密着した経営 商品

① 全国共通ニーズへの対応



節約志向



作らない化（中食需要）

節約志向や外食から中食へのシフト、働く女性の増加等による簡単便利や即食需要のニーズ拡大に応える

■ 地域に密着した経営 商品

② 地域ニーズへの対応



地元で収穫された野菜を取り扱うコーナーを設置



ほっき貝は苫小牧漁港が水揚げ全国1位。苫小牧の店舗で品揃え

地域で親しまれている商品や近隣農家の方々や、水産業者の方々との協働による地場商品の品揃えを拡大する

■ 地域に密着した経営 商品

③ 商圈ニーズへの対応

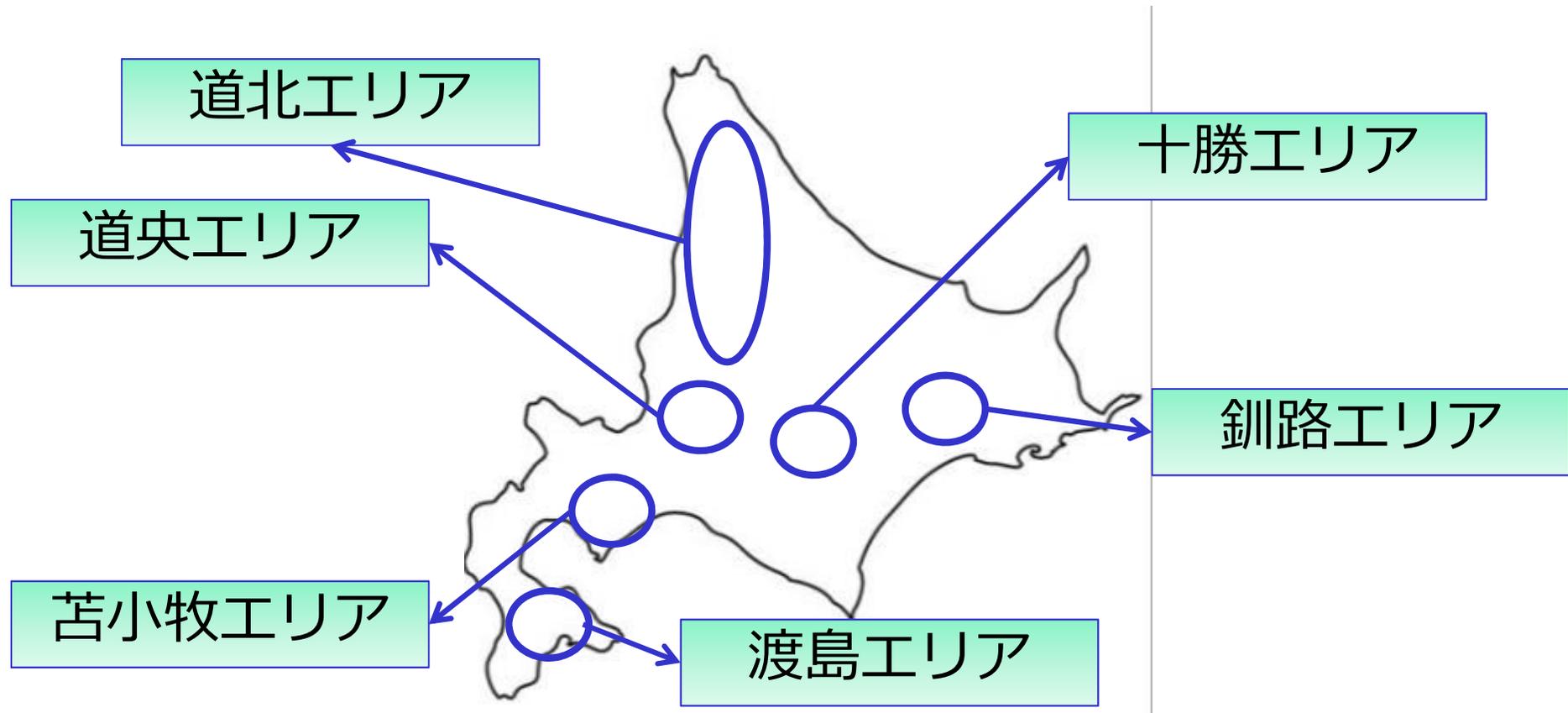


通常の商品よりワンランク上の商品の品揃え

さまざまなライフスタイルに対応する品揃えの実施
全店共通ではなく商圈特性に合わせて店舗ごとに強弱をつける

■ 地域に密着した経営 組織

各エリアに仕入担当を配置



地域商材の充実を図る

■ 地域に密着した経営 売場

全国共通ニーズ（デリカゾーンの拡大）



高まる「作らない化」のニーズに対応
お惣菜やパン、スイーツ、デザート等のスペース拡大

■ 地域に密着した経営 売場

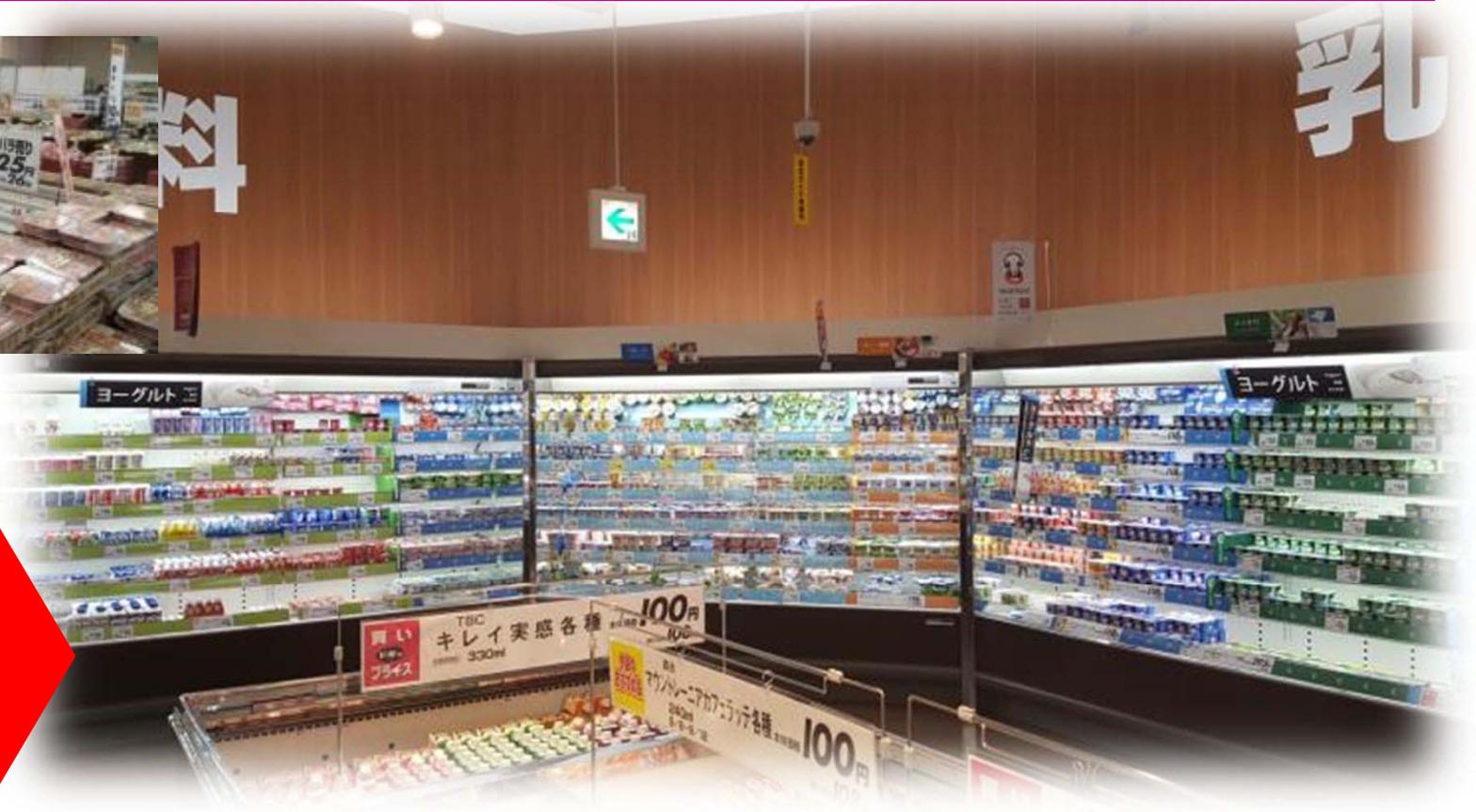
全国共通二ーズ（冷凍食品の拡大）



冷凍食品売場の拡大
リーチインケース導入により品揃え増

■ 地域に密着した経営 売場

全国共通ニーズ（ヨーグルト売場の拡大）



after



ヨーグルト売場を拡大

■ 地域に密着した経営 売場

設備の入れ替え

before



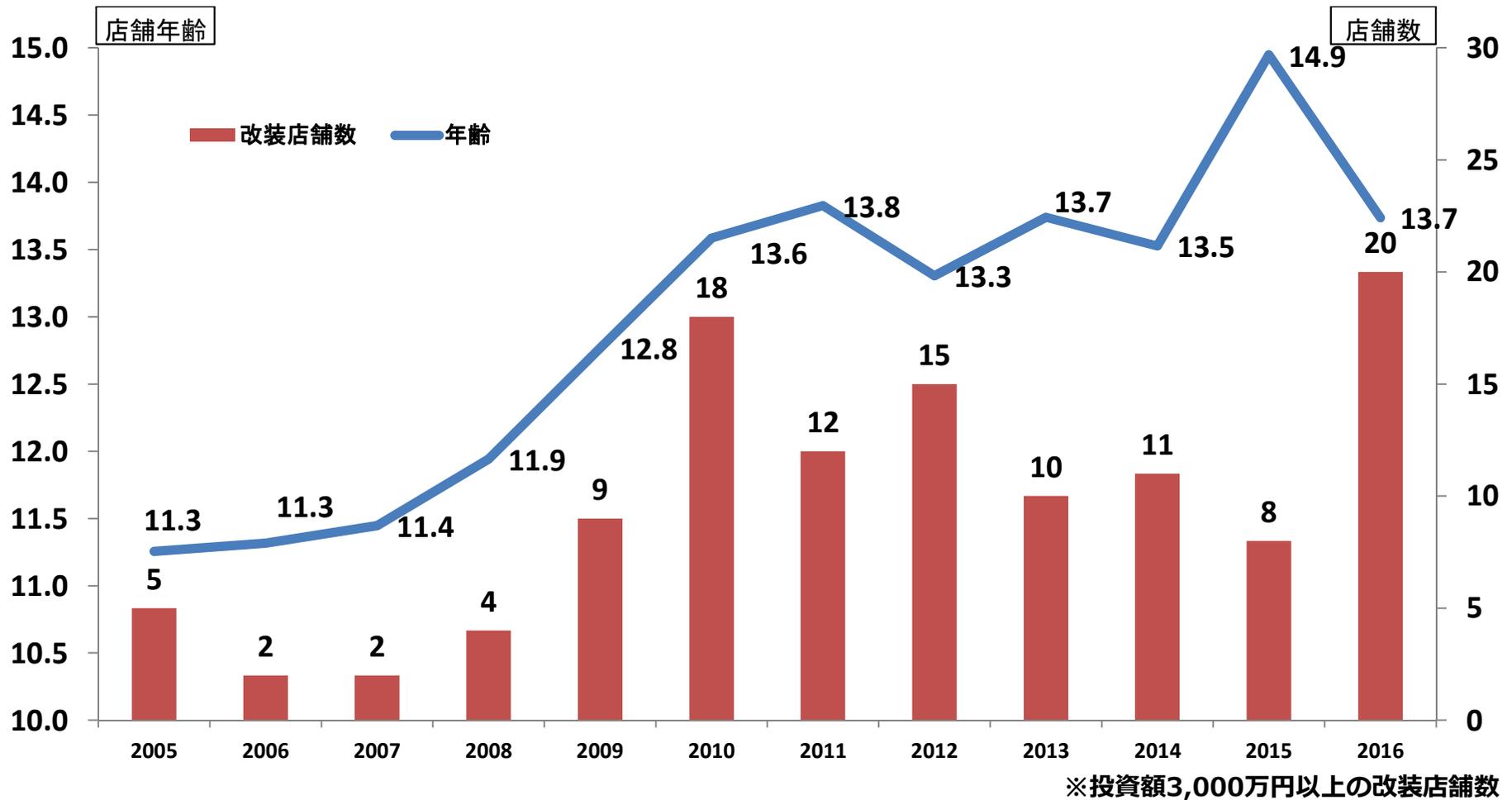
after

床の張り替え
商品が目立つ色に統一



ケースの入れ替えや新什器の導入など、大規模改装を実施

■ 地域に密着した経営 売場



毎年10店舗以上の改装をすることにより
店舗年齢の若返りを図る

■ 地域に密着した経営 売場

2016年度改装店舗の売上高昨比 (一例)

(単位：%)

	改装 月度	改装前 3カ月	改装後 3カ月	改装後 6カ月	3カ月 伸び率
マルヤマクラス店	4月	92.9	101.3	104.2	8.4
北広島店	4月	102.6	120.1	126.7	17.5
室蘭東店	5月	106.9	116.5	122.8	9.6
厚別店	6月	97.2	132.7	137.8	35.5
イーストモール店	7月	83.5	104.5	125.3	21.0
2016年度10月度までの 改装実施店舗平均 (16店舗)		97.9	106.1	114.1	8.2

改装の効果として、客数の増加と客単価の改善により、売上が大きく伸長する

■ 地域に密着した経営 地域とのつながり



イオン・デー



毎月11日の「イオン・デー」に店頭専用ボックスに投函されたお買物レシート金額の1%相当の品物をイオンが地域のボランティア団体等に寄贈。サポートを必要とするボランティア団体と「応援したい」と願うお客さまの気持ちをつないでいきます。

食育活動



店舗近隣の児童・園児を対象に農産売場で実際の野菜を用いて体験してもらう活動を実施しています。

■ 地域に密着した経営 地域とのつながり



ご当地WAON



雪ミクWAON

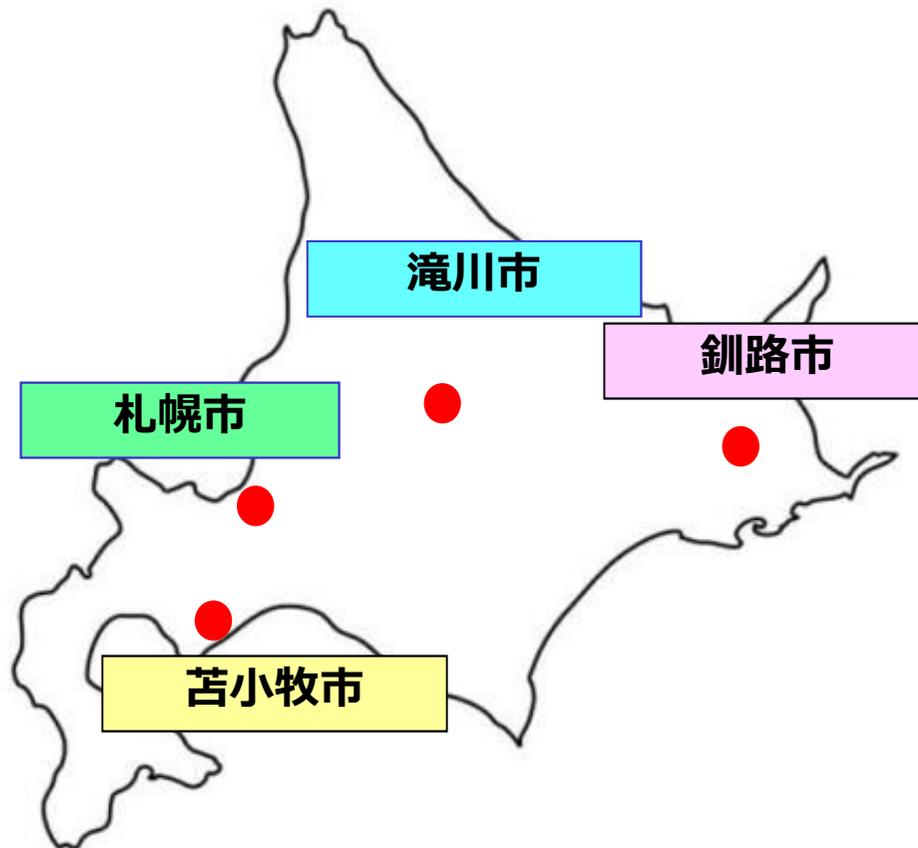
ご利用金額の一部を札幌市の
観光振興に活用されます



とまちょっ WAON

地域ポイント「とまちょっ
ポイント」を活用して苫小牧
市の一層の経済活性化を図り
ます

■ 重点取り組み 新規出店について



2010年
MV新花園店（苫小牧市）

2012年
MV滝川本町店（滝川市）

2013年
MV八軒5条（札幌市）

2013年
ザ・ビッグ鳥取大通店（釧路市）

2015年
MV沼ノ端店（苫小牧市）

2015年
MV弥生店（苫小牧市）

■ 重点取り組み 新規出店について



2015年度は2店舗出店。地場商品の品揃えに特化
 2016年度は店舗改装に注力した
 2017年度より年2～3店舗の新規出店を計画

重点取り組み 事業承継



2015年度秋に21店舗承継。2016年度は内4店舗を改装



十勝地区3店舗を改装
 MV稲田店、MV中札内店
 MVイーストモール店

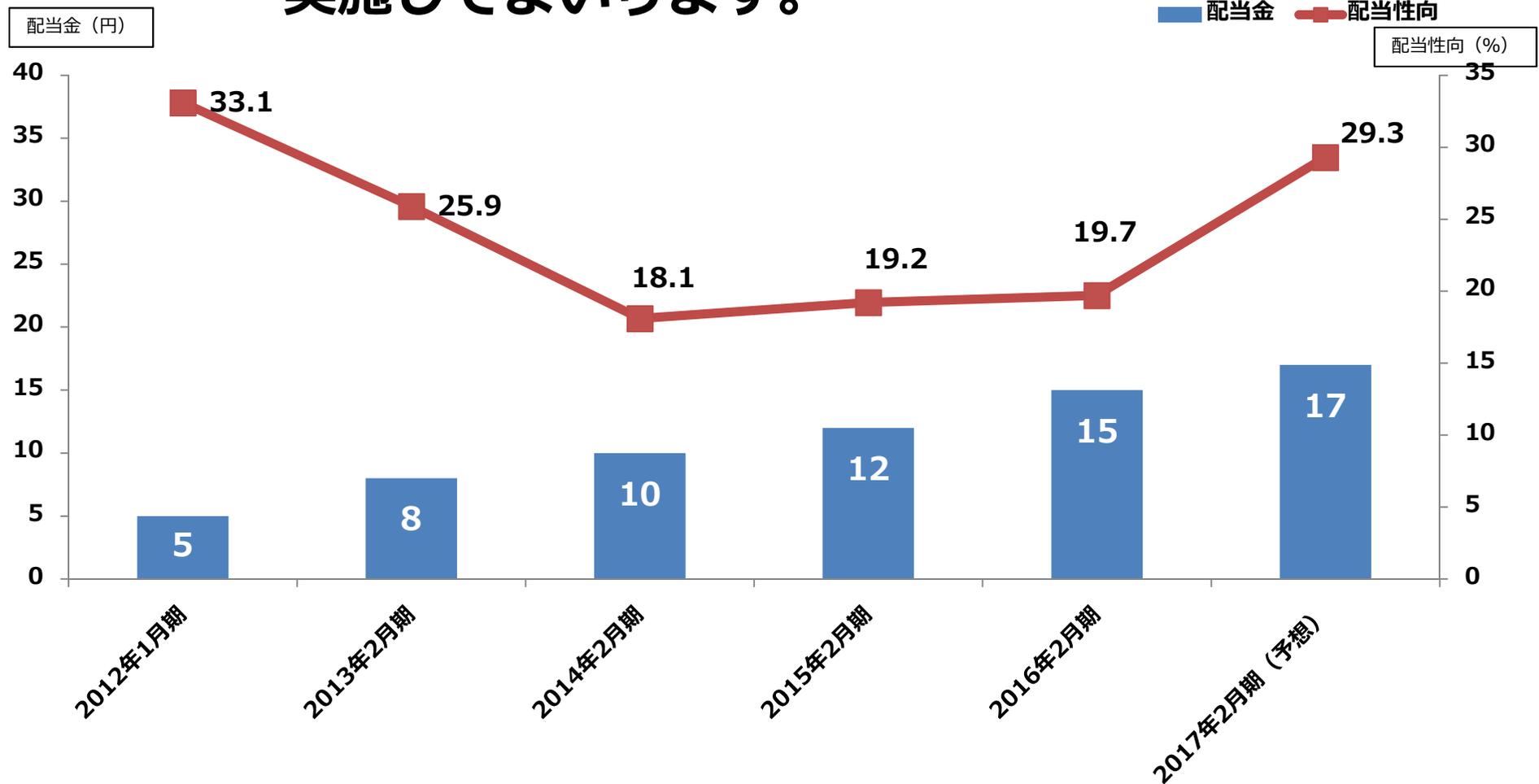


札幌市内では
 MVマルヤマクラス店を改装

4.株主還元について

■株主還元 配当の状況

配当方針：企業体質の強化を図りながら業績に応じて実施してまいります。



■ 株主還元 株主さまご優待 基準日について

◎ 毎年**2月末日現在**の株主名簿および

実質株主名簿に記載または登録された100株
以上保有の株主さまから対象となります。

◎ 本年は**2月23日(木)**までに株を購入される
と、株主優待の権利が得られます。

(詳細は証券会社窓口へお問い合わせください)

■株主還元 優待内容のご紹介

2種類の優待から、いずれか1つをお選びいただけます

買物優待券



または

北海道物産品

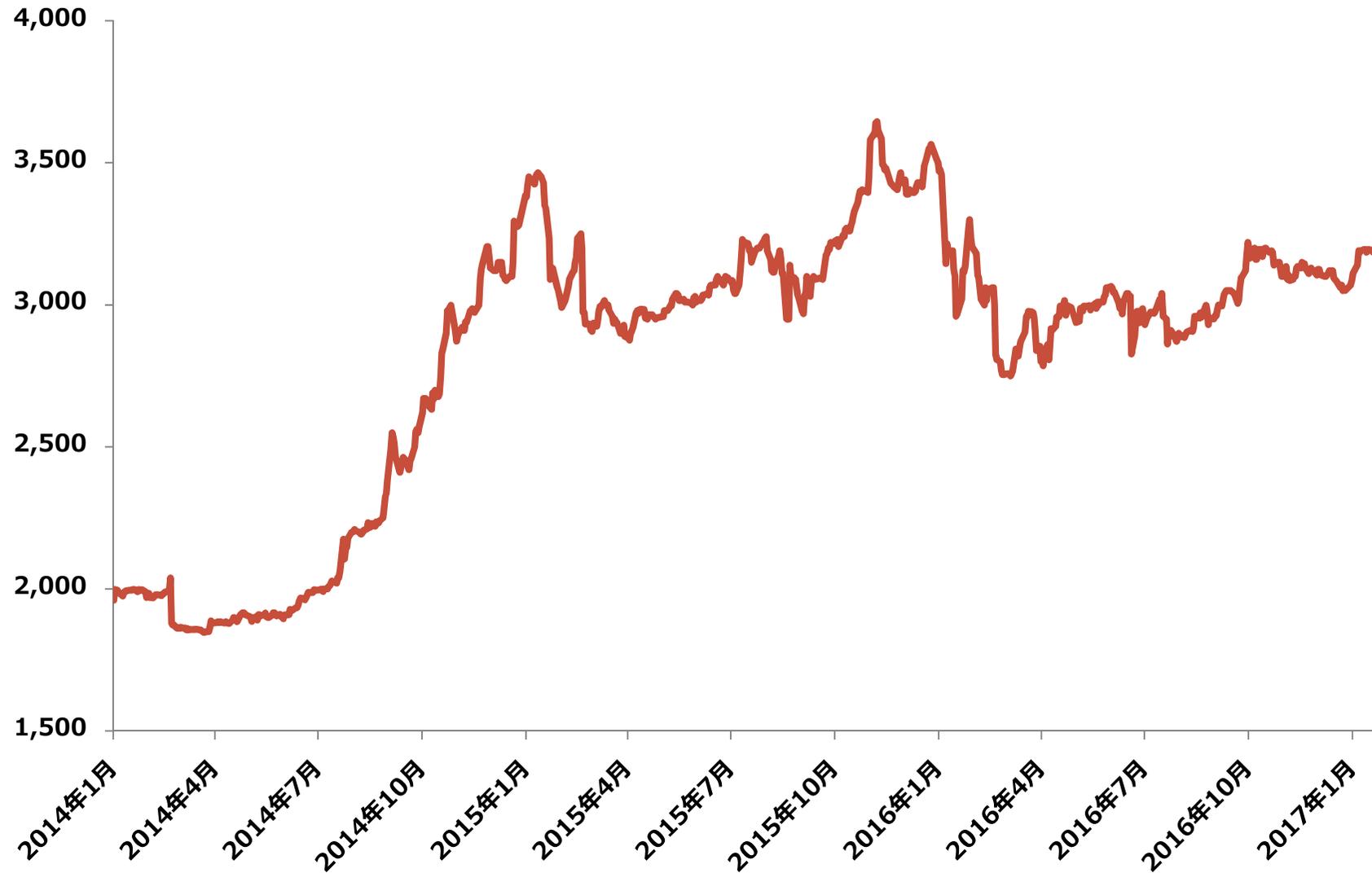


お持ちの株数に応じて優待のグレードが異なります。

5.参考資料

■ 参考資料 株価の推移

(単位：円)



■ 参考資料 2017年2月期 経営指標

主な経営指標の推移		2011年 1月期	2012年 1月期	2013年 2月期	2014年 2月期	2015年 2月期	2016年 2月期
純資産額	百万	6,492	6,578	6,777	7,136	7,547	8,318
総資産額	百万	25,147	23,468	26,844	25,152	27,140	31,598
1株当たり純資産額	円	950	961	990	1,041	1,099	1,199
1株当たり当期純利益額	円	28.2	15.1	30.9	55.4	62.6	76.1
自己資本比率	%	25.8	28.0	25.2	28.3	27.7	26.2
自己資本利益率 (ROE)	%	3.0	1.6	3.1	5.5	5.9	6.6
株価収益率 (PER)	倍	49.8	93.2	53.4	33.8	46.8	36.8

※有価証券報告書より

■参考資料 優待内容の詳細

○買物優待券を お選びいただいた場合

お買物優待券(100円券)について

お買物1,000円ごとに1枚ご利用いただけます。
当社をはじめ、全国のマックスバリュ、イオン、
まいばすけっと、ザ・ビッグ、スーパーセンター
等の直営店舗でご利用いただけます。



- ① 100株以上1,000株未満 ……50枚綴り1冊(5,000円相当)
- ② 1,000株以上2,000株未満 ……50枚綴り2冊 (1万円相当)
- ③ 2,000株以上 ……50枚綴り4冊 (2万円相当)

■参考資料 優待内容の詳細

○北海道物産品をお選びいただいた場合

1.所有株式100株以上1,000株未満の株主優待

海コース

ボイル毛ガニ
(大サイズ) 2杯



山コース

ふらの産
プラチナメロン
(秀品) 2L×2玉



スイーツコース

北海道銘菓
六花亭または柳月
詰め合わせセット



※写真はイメージです

木を植えています
私たちはイオンです

■参考資料 優待内容の詳細

○北海道物産品をお選びいただいた場合

2.所有株式1,000株以上2,000株未満の株主優待

海コース

ボイル毛ガニ（大サイズ）2杯・
開きほっけ2パック・虎杖浜たらこ



山コース

ふらの産プラチナメロン（秀品）2L×2玉
ふらの産青肉メロン 2L×2玉



※写真はイメージです

■参考資料 優待内容の詳細

○北海道物産品をお選びいただいた場合

3.所有株式2,000株以上の株主優待

②海コース

ボイル毛ガニ（大サイズ）2杯・
開きほっけ2パック・虎杖浜たらこ・
時鮭5切・いくら醤油漬け・たこ足・
数の子千両（松前漬）



③山コース

ふらの産プラチナメロン(秀品)3L×2玉
ふらの産青肉メロン 3L×2玉



※写真はイメージです

■ I Rに関するお問い合わせ先

**マックスバリュ北海道株式会社
経営企画部**

TEL : 0 1 1 - 6 3 1 - 5 1 9 2

- 本資料には、将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。
- 世界経済・競合状況・為替の変動等に係るリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予測と異なる可能性があります。
- 月次営業概況については 当社ウェブサイト (<http://www.mv-hokkaido.co.jp/>) にて開示しております。

日々のいのちと暮らしを、「夢のある未来」へ。

