

IR-REPORT

第23期中間 事業のご報告

2007年3月1日～2007年8月31日

証券コード:2670





人材の育成にさらに注力し、
他のシューズ小売店には真似のできない
「現場パワー」を強化して、
国内No.1のシューズ専門店チェーンを目指します。

代表取締役社長 野口 実

Q1 第23期中間期の業績概要についてお聞かせください。

A 上期の経済は、原材料価格の上昇がみられましたが企業収益は順調で、景気は穏やかな回復を続けました。シューズ業界ではスポーツシューズの供給過剰もようやく落ち着き、価格は下げ止まりましたが、長梅雨や夏の猛暑など気候の影響が大きく、商品政策や価格政策の優劣で企業収益に差が出てきているのではないかと見ています。

このような経営環境のもと、ABCマートグループは前年に引き続き自社ブランドを中心にしたレディースシューズ、ビジネスシューズ、レザーカジュアルシューズの開発、販売に積極的に取り組みました。その結果、中間期の売上高は前年同期比118.3%の433億98百万円、経常利益は前年同期比113.6%の97億82百万円となり、中間純利益は前年同期比118.4%の54億26百万円となりました。

上期の好業績の要因は、春と夏のそれぞれの早い時期で販売が好調に推移した、つまりシーズンの先取りができたからだと考えています。春の商戦は4月で大きく伸ばし、また夏は6月で大きな売上を得ることができました。このように期中の前段階でお客様の獲得ができたのは、TV宣伝を活用した積極的なプロモーションが成功し、集客に結びついたからです。

しかし7月、8月は梅雨明けの遅れと猛暑が続き、苦戦を強いられました。路面店へのお客様は減り、販売に結びつけるのは厳しい状況でした。

Q2 下期の出店と商品戦略についてお聞かせください。

A まず出店についてですが、当期は上期までに33店の出店を終えました。下期は計画をやや前倒しする状況で、通期で62店舗という当初の計画に対し、65店舗の出店が達成可能となる見込みです。

商品及び販売戦略については、下期は引き続き自社開発商品であるレディースシューズ、ビジネスシューズ、レザーカジュアルシューズを強化し、これに一層注力していくことが基本だと考えています。そしてその上にナショナルブランドを中心とするスニーカーの拡大をしっかりと積み上げて行きます。特に今までビジネス、レザーカジュアルに力を入れてきた結果、着実に客単価の上昇に結びついてきています。秋冬はこれらの商品の販売が本格的に加速する季節に入ってきます。

ビジネスシューズの売上は前年同期比130%と伸ばしています。今後の販売強化のキーは在庫だと考えています。ビジネスシューズは、スニーカーのように他商品への代替が難しいからです。きちんとサイズを揃えることで販売機会ロスを徹底して防止していく必要があります。

レディース専門店のNUOVOは総合型の店舗ほどの売上はありませんが、店舗面積が小さくても展開できる業態であり、大型総合店1店のレディースシューズの売上もNUOVO1店の売上には及ばない状況です。

今後NUOVOで得られたレディース商品のトレンドや販売情報を全店に波及、展開させ、一層の収益拡大に役立てていきたいと考えています。

自社ブランドであるホーキンスは、トラベラーシリーズを始めて今年で10年になりますが、まだまだ根強い人気があります。中高年のお客様をターゲットにしたコンフォートシューズに積極的に注力していきたいと考えています。

Q3 ABC マートでは人材を大きな経営資源であると位置付けておられますが、人材育成の具体的な取り組みについてお聞かせください。

A 人間はもともと一生懸命やろうという本能をもっており、重要なのはそれを発揮する舞台造りです。しかしなによりも、ABCマートグループには一生懸命やることはかっこいいんだという文化、価値観が根付いているのだと思います。だから当社では一生懸命やる社員が自然発生的に増えていく土壌があり、これが当社の誇る現場パワーの源泉となり、決して他社に真似のできない大きな強みとなっているのです。

ただし流れにまかせておくだけではなく、今後は研修制度にも力をいれていく必要があると判断しており、その一つとして新たに「パワーアップ研修制度」をスタートさせました。これは地方の店舗で活躍しているスタッフに、3ヶ月間東京の大型店舗で勤務してもらおうという制度です。地方と中央の差を解消し活性化を図るのが趣旨で、参加者にもう一段スケールの大きなビジネスを経験させ、自らの意識や行動を見直してもらい、また人材交流を促すことで相互に様々な気づきや動機付けを図っていくことが狙いです。まだ始まったばかりですが、第1回目の研修の参加者は東京の大規模なショップを経験し、たくさんの販売スタッフをまとめていく店長のリーダーシップに触れて大きな刺激になったようです。

もう一つ新たに始めたのは「委員会制度」です。自発的な取り組みを現場から発見し業務改善に繋げていくのが狙いで、店舗、本部から選出されたメンバーが自ら現場から課題を設定し、議論を重ねて解決していくというものです。

また社内コミュニケーション活性化のために、合宿形式の研修への取り組みを開始しました。こうした機会を通じて多くの従業員の相互交流が重ねられ、ABCマートグループ独自の価値観が着実に共有され、継

承されていくものと信じています。これらの二つの制度は、今年度から新たに取り組みを始めています。

Q4 中期的な視野での新たな取り組みについてお聞かせください。

A 現在、中期経営計画の最終年度である来期の出店プランを検討していますが、その半分程度は既に目処が立っており、出店計画は順調です。また、従来は都心エリア、SC中心に店舗を展開してきましたが、ロードサイド型店舗がここ数年の努力で着実に成果を上げていますので、今後はニーズの見込めるエリアに積極的に出店を進めていきたいと考えています。

またスポーツアパレルに着目し、現在、自由が丘店で試みているのですが、パーソナルスポーツに特化したアパレルウェアとグッズ売り場の展開を検討しているところです。都心では最近スポーツ用品店が減少する傾向にある一方で、ジムに通う人は増えています。健康志向の高まりからフィットネス、ランニング、ウォーキング、スイム、ヨガなどを楽しむ人が増え、ジム用のスポーツ用品へのニーズが高まってきていると見ているからです。こうした試みを重ねながら既存店強化の方向を探り、積極的なチャレンジを繰り返して中期経営計画の売上目標1,000億円達成を目指していきたいと考えています。

Q5 株主・投資家の皆様にメッセージをお願いします。

A ABCマートグループは、2009年2月期までに1,000億円の売上と200億円の経常利益を達成するという中期経営計画の目標達成に向かって、引き続き力強く邁進していきたいと思っております。このために、今申し上げましたような店舗展開、商品力の向上に加えて人材の育成に注力していきます。

さらには株主・投資家の皆様のご期待にお応えするために、規模の拡大に伴う利益率の低下を招くことのないように成長を維持する決意です。

株主・投資家の皆様には、引き続き当社のビジネスへのご理解とご支援をいただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

ABCマートの現場力

モチベーションが高い社員たちのマンパワー。それは当社の成長を支える、最も大切な経営資源だといえるでしょう。
自由なフィールドのなかでいきいきと輝く社員たちの、等身大の姿をレポートします。

スピードのある決断、交渉力がものをいう仕事です。



店舗開発部
八木良介

新規出店計画の立案・実行に携わっています。候補店舗のロケーション、マーケット、競合の状況などを多角的に調査・分析し、収益性や将来性を検討したうえでディベロッパーと交渉します。年間約60店舗という出店ペースにおいてスピードは最重要。多方向にアンテナを張り、全国の物件情報や新しいトレンドをキャッチするとともに、経営陣と密に連携をとり判断スピードを速めています。新業態や新形態店舗の開発にも関わっており、今後は郊外ロードサイド店出店に力を入れていく予定です。店舗形態によって異なる内装や品揃え、販売スタイルを綿密に練る必要があり、今春まで担当していた店舗施工・内装の知識が役立っています。リスクが大きい仕事ではありますが、負けず嫌いな私には真っ向勝負ができるのが魅力。大きなフィールドを与えてくれる会社に感謝しています。

SHOP

質、量
国内No.1
専門店チェーン

店舗
戦略

「売れる」仕組みを一から創るのが、おもしろい。

当社ではメーカーとの仕入れ交渉を本社で一括して行う、セントラルバイイング体制をとっています。私達バイヤーは担当ブランドの仕入れ責任を担い、POSシステムで吸い上げた全店販売データに基づいてニーズを予測しながら、発注商品・数量・時期を決定します。全国に構築した販売網と当社独自の綿密な販売データは、在庫調整や価格調整をスピーディに行い、効率的なバイイングを行ううえで大きな強みになります。仕入れ量が膨大なため責任重大ですが、大きなマーケットを動かすやりがいは充分ですし、マネジメント的な視点も鍛えられます。また、メーカー様と協同で、「売れる」仕組みづくりを日々仕掛けていくことも大切な業務です。販売の現場を知り尽くした当社ならではの提案をメーカー様に積極的に行って、市場に新しい潮流を創っていききたいですね。



営業部 営業課
山田 圭

MANAGEMENT

現場

運営
戦略

ともに シューズ の地位確立へ!

商品・ブランド 戦略

パワー

人材育成 戦略

PRODUCT

「NUOVO」を、広く愛されるブランドに育てたい。

自社レディースブランド「NUOVO」の商品開発を担当して2年になります。業務内容はブランド戦略の策定や商品企画・デザイン、工場への発注など。バイヤーと生産量を交渉し、販売促進部と連携してメディア戦略を練るのも大切な仕事です。海外展示会には毎年足を運んで最新トレンドを調査しますが、海外と国内の動向に時間差があるのが難しいところ。「NUOVO」専門店の店長達から情報をこまめに収集し、トレンドと売れ筋両方を把握するよう努めています。ターゲット女性のマインドに近いため、「自分がほしくなる」が企画のベースだし、商品への愛着もひとしお。ただ自分の感覚だけに偏りすぎてもだめで、バランス感覚と視野の広さが必要だと実感しています。「NUOVO」をもっと多くの女性に愛されるブランドに育て、これからも自信をもって市場に出せる商品をつくっていきたいです。



商品開発部
山田明日香

MAN POWER

志を共有するには、コミュニケーションが大切。



北関東・埼玉エリア スーパーバイザー
森田和弥

北関東・埼玉エリア35店舗の店舗運営および人事管理を統括しています。私の理想は、スタッフが同じ志のもとで、お互いの力をかけあわせたチームワークが発揮できる店舗です。チームワークには仕事を超えた熱のようなものを生み出す、限りない可能性があります。そうなると実績もおのずとついてくる。スタッフにはチームワークのすごさ、楽しさを経験して、自らの糧としてほしいですね。また、現場からの改善提案は積極的に検討し、問題発生時にも情報が即時に共有できる体制づくりに力を入れています。そのため店長やエリアリーダーとの連携強化はもちろんです。一人ひとりのスタッフと本音で対話する機会をできるだけ多く設けています。今後の課題として、最年少スーパーバイザーである利点を生かし、現場の若手スタッフと本社との間の意思疎通をはかる架け橋役になれたらと思います。

秋冬商品の開発と販売強化に向けて

ABC-MARTでは、2007年の秋冬の強化商品の柱の一つとして、ファッションのトレンドの流れからメンズ、レディース共にブーツ商品に力を入れています。レディースは、自社ブランドの「NUOVO」を、メンズは、イタリア製のデザイン性豊かなブーツの自社ブランド「STEFANO ROSSI」「GENTILE」等を始めナショナルブランドである「Timberland」「Red Wing」など数多くの商品ラインナップを取り揃えています。

最近では、トレンドに敏感な若者という枠にとらわれることなく、幅広い年代のお客様から、ファッション性の高い商品を支持していただけるようになりました。そこで、ABC-MARTでは、地域や店舗の特性を活かしながら、定番商品からトレンド商品までどのお客様にもご満足頂けるような店作りを心がけています。

特に、銀座や渋谷、新宿などの店舗では、ブーツを中心にトレンド商品を強化し、在庫の充実にも細心の注意を払い、売り逃しという機会ロスを減らすようにしています。併せて、メンズ、レディース共に雑誌広告を強化し、店頭との連動を図っています。

ABC-MARTが目標に掲げる売上高1,000億円の達成に向けて、レディース部門やメンズの高価格帯の商品が大変重要な役割を果たす部門となっています。2007年の秋冬では、ブーツなどの単価の高い商品の底上げを行うことで売上増を図り、更に自社商品の強化による粗利率の向上を目指します。



ABC-MARTの人材育成を支える さまざまな「社員研修制度」

ABC-MARTの最大の強みは、現場の持つパワーです。スタッフ一人ひとりのやる気、販売力がABC-MARTを支えています。ABC-MARTでは、毎年60店舗以上の新規出店を続けていることから、大勢の優秀な店舗スタッフの育成が何よりも重要なポイントとなります。

特に、毎年60人以上の店長育成が求められます。そして、店長を支えるスタッフ育成をはじめ、店長候補者や更にその上に立つエリアリーダー、スーパーバイザーの研修にも力を入れています。

具体的には、「スーパーバイザー・エリアリーダー研修」、新しく誕



生した店長を対象とする「新人店長研修」、次期店長候補者向けの「キャリアアップ研修」、入社6ヶ月の社員対象の「フォローアップ研修」などがあります。また、今秋には「パワーアップ研修」という地方店の若手スタッフを対象とする研修を新たにスタートさせています。

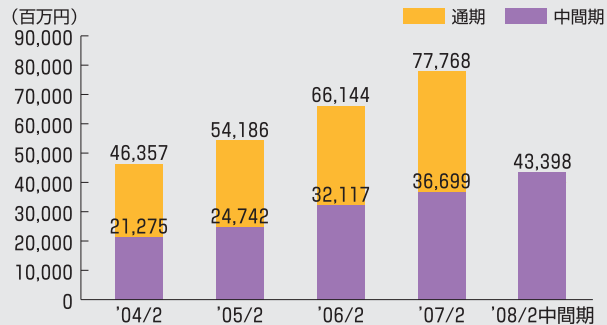
スタッフ一人ひとりが、それぞれの役割に責任を持ち、そこに目標とやり甲斐をみつけ、そして、各職場でチームとして協力して行く事が何よりも大事です。

このように、ABC-MARTでは、さまざまな社員研修制度を通じて、各ポジションのスタッフがステップアップを目指すことができるように、そして仲間同士が互いに切磋琢磨して成長できるような職場作りをしています。

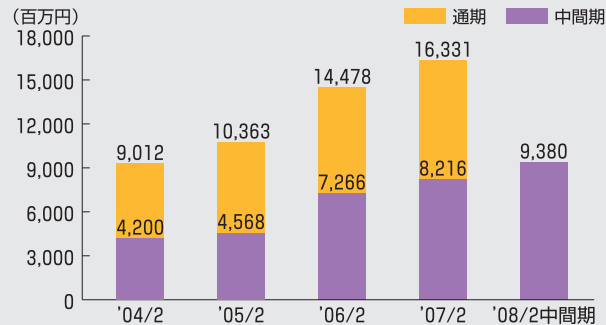


連結財務ハイライト(推移)

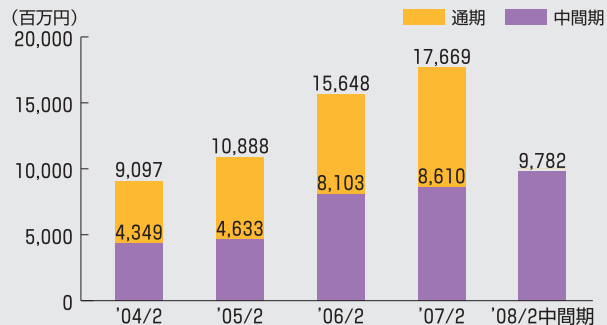
売上高



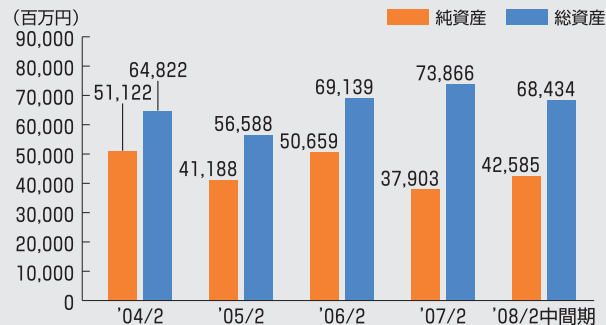
営業利益



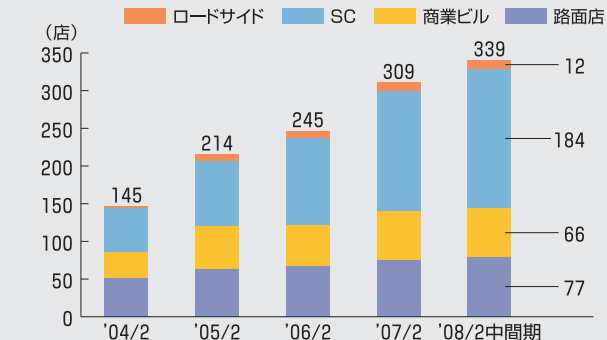
経常利益



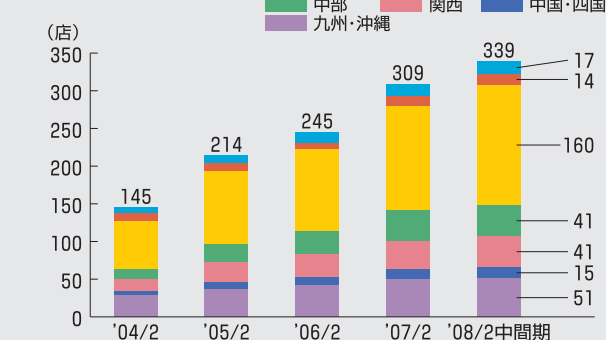
純資産・総資産



店舗数の推移(業態別)



店舗数の推移(地域別)



中間連結財務諸表

(百万円未満は切り捨てて表示しております)

中間連結貸借対照表

(単位:百万円)

期別	当中間期末	前中間期末	増減
科目	2007年8月31日現在	2006年8月31日現在	
資産の部			
流動資産	31,912	27,252	4,659
現金及び預金	14,578	14,854	△276
受取手形及び売掛金	1,333	1,126	206
たな卸資産	13,300	9,130	4,170
その他	2,699	2,142	557
貸倒引当金	△0	△2	1
固定資産	36,521	34,399	2,121
有形固定資産	25,590	23,816	1,774
建物及び構築物	6,625	5,793	831
土地	18,014	16,935	1,079
その他	950	1,087	△136
無形固定資産	621	614	6
投資その他の資産	10,310	9,969	340
敷金保証金	9,189	8,149	1,039
その他	1,121	1,820	△699
貸倒引当金	△0	△0	0
資産合計	68,434	61,652	6,781

(単位:百万円)

期別	当中間期末	前中間期末	増減
科目	2007年8月31日現在	2006年8月31日現在	
負債及び純資産の部			
流動負債	25,560	13,898	11,661
支払手形及び買掛金	6,196	6,163	33
短期借入金	12,392	1,781	10,610
未払法人税等	4,316	3,667	649
賞与引当金	337	270	66
その他	2,317	2,016	301
固定負債	288	798	△509
負債合計	25,848	14,696	11,152
株主資本	40,947	46,044	△5,097
資本金	3,482	3,482	—
資本剰余金	7,488	7,488	—
利益剰余金	52,293	43,265	9,028
自己株式	△22,318	△8,192	△14,125
評価・換算差額等	200	245	△44
少数株主持分	1,437	666	770
純資産合計	42,585	46,955	△4,370
負債・純資産合計	68,434	61,652	6,781

ポイント解説

連結貸借対照表関係

- * 流動資産の「たな卸資産」の増加41億70百万円は、今秋以降の自社商品強化のための在庫です。
- * 固定資産は、店舗の内装や不動産取得による「有形固定資産」の増加が17億74百万円となったことが主な変動要因となります。

連結損益計算書関係

- * 販売費及び一般管理費が増加しています。今後の出店に備えて、国内および韓国の双方で積極的な採用を進めた結果、人件費が2割強の伸びとなっております。販管費率は34.6%と前年同期より0.4%上昇しております。
- * 保険配当金等収入(営業外収益)の増加や貸倒引当金戻入益(特別利益)などにより、中間純利益は54億26百万円となりました。

海外子会社ABC-MART KOREA,INC.の業績については、売上高は45億20百万円(前期比33.5%増)、営業利益は6億70百万円(前期比34.2%増)、経常利益は6億72百万円(前期比28.8%増)となりました。

なお、当社の個別業績については、売上高は営業収入を含め389億83百万円(前期比16.7%増)営業利益は85億95百万円(前期比13.2%増)経常利益は89億61百万円(前期比12.3%増)中間純利益は51億26百万円(前期比18.4%増)となりました。

中間連結損益計算書

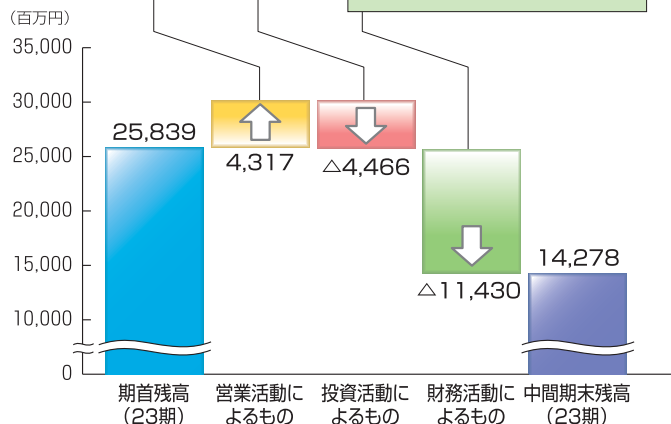
(単位:百万円)

科目	期別		増減
	当中間期 自 2007年3月 1日 至 2007年8月31日	前中間期 自 2006年3月 1日 至 2006年8月31日	
売上高	43,398	36,699	6,698
売上原価	19,021	15,941	3,080
売上総利益	24,376	20,758	3,618
販売費及び一般管理費	14,996	12,541	2,454
広告宣伝費	1,877	1,643	233
人件費	5,280	4,232	1,047
地代家賃	3,716	3,037	679
減価償却費	631	487	143
その他	3,490	3,139	350
営業利益	9,380	8,216	1,163
営業外収益	535	497	37
営業外費用	133	103	29
経常利益	9,782	8,610	1,171
特別利益	147	0	147
特別損失	94	57	36
税金等調整前中間純利益	9,836	8,552	1,283
法人税、住民税及び事業税	4,216	3,648	568
法人税等調整額	△61	129	△190
少数株主利益	254	192	62
中間純利益	5,426	4,583	842

中間連結キャッシュ・フロー推移グラフ

主な増減要因

■税金等調整前中間純利益	9,836
■たな卸資産増加	△1,879
■法人税等支払	△3,326
■有形固定資産取得	△4,176
■敷金保証金差入	△797
■敷金保証金返還	675
■短期借入金純減少	△10,376
■配当金支払	△1,054



※上記のキャッシュ・フロー区分のほか、現金及び現金同等物に係る換算差額18百万円がありますが、グラフの記載は省略しております。

中間連結株主資本等変動計算書

当中間連結会計期間(自2007年3月1日 至2007年8月31日)

(単位:百万円)

	株主資本					評価・換算差額等				少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	為替換算 調整勘定	評価・換算 差額等合計		
2007年2月28日残高	3,482	7,488	47,921	△22,318	36,575	106	2	81	190	1,137	37,903
中間連結会計期間中の変動額											
剰余金の配当	—	—	△1,054	—	△1,054	—	—	—	—	—	△1,054
中間純利益	—	—	5,426	—	5,426	—	—	—	—	—	5,426
自己株式の取得	—	—	—	△0	△0	—	—	—	—	—	△0
株主資本以外の項目の 中間連結会計期間中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	△32	△2	45	10	299	310
中間連結会計期間中の変動額合計	—	—	4,372	△0	4,371	△32	△2	45	10	299	4,682
2007年8月31日残高	3,482	7,488	52,293	△22,318	40,947	73	0	127	200	1,437	42,585

株式の状況

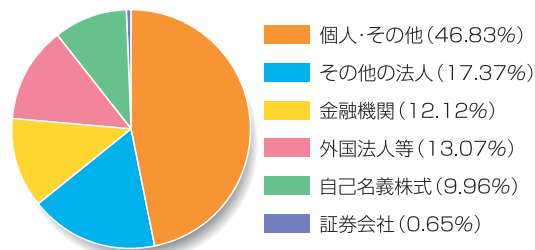
(2007年8月31日現在)

発行可能株式総数	334,500,000株
発行済株式総数	83,627,318株
自己株式数	8,332,600株
単元株式数	100株
株主数	4,025名

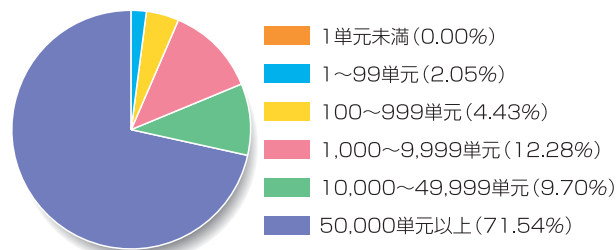
大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
三木 正浩	24,480,000	29.3
株式会社イーエム・プランニング	14,428,400	17.3
三木 美智子	12,584,000	15.0
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,062,800	4.9
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,933,900	3.5
ピーピーエイチフォーパリアブルインシュランスプロダクツ エフティースリーエムアイディーキャップポート	1,113,700	1.3
野村信託銀行株式会社(投信口)	912,300	1.1
ザチースマンハッタンバンクエイアンドエスエルオムニバスアカウント	675,410	0.8
ドレスナー・クラインオート証券会社東京支店	615,000	0.7
ジェービーエムシービーオムニバス ユーエスペンショントリーティージャスデック380052	596,500	0.7

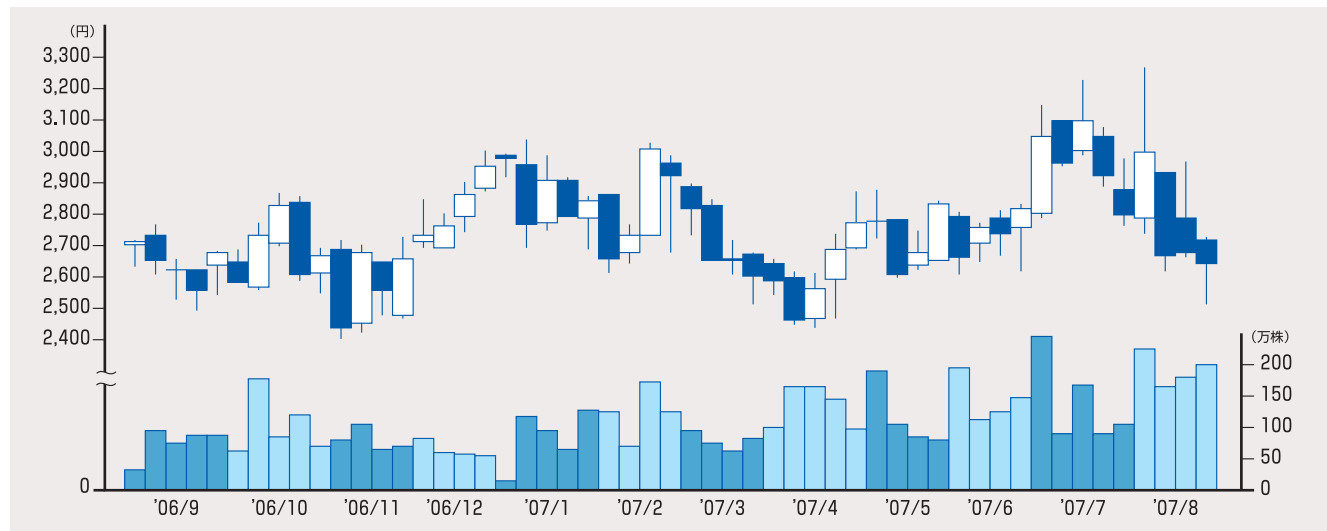
所有者別株式分布状況



所有株式数別株式分布状況



株価チャート・出来高推移グラフ



会社の概要・お知らせ

(2007年8月31日現在)

会社の概要

社名	株式会社エービーシー・マート
本店所在地	東京都渋谷区神南一丁目11番5号(登記上の住所)
設立	1985年6月6日
資本金	34億8,293万円
従業員数	3,283名(うち契約社員2名、アルバイト1,739名)
事業内容	靴・衣料・雑貨などの小売 靴の商品企画および輸入販売 各種ブランドのライセンス事業
事業所	[本社] 東京都渋谷区 [店舗] 北海道17、東北14、東京59、その他関東101 中部41、関西41、中国・四国15、九州・沖縄51 計339店舗
取引銀行	みずほ銀行/三菱東京UFJ銀行 三井住友銀行/りそな銀行
主な関連会社	ABC-MART KOREA, INC.
URL	http://www.abc-mart.com/

役員 (2007年9月1日現在)

代表取締役社長	野口 実
専務取締役	金城 正宏
常務取締役	吉田 幸枝
常務取締役	中尾 徹
取締役	勝沼 清
取締役	小島 穰
監査役(常勤)	秋元 英夫
監査役	林 豊
監査役	上原 敬三

お知らせ

株主優待

毎年2月末日現在の株主および
実質株主に対し、優待券を年1回、
以下の基準により贈呈いたします。



贈呈基準 所有株式数100株(1単元)以上300株未満保有の株主様に対し、3,000円(1,000円割引券3枚)、300株以上保有の株主様に対し、5,000円(1,000円割引券5枚)の当社優待券を贈呈いたします。

利用方法 お買物金額(税込)5,000円毎に1枚ご使用いただけます。1回のお買物につき、最大5枚まで使用可。ただし、他の割引券等との併用はできません。

有効期限 翌年2月末日まで有効

取扱店舗 「ABC-MART」、「BILLY'S」、「GALLOP」、「NUOVO」、「HAWKINS」、「VANS」各アウトレットおよび「WORLD SPORTS PLAZA」の国内における全店舗

ABC-MARTのネット通販

アクセスは
www.abc-mart.netへ!
(24時間OPEN)



IRサイトのご案内

投資家の皆様に正確な情報を迅速にご提供し、当社の現況や将来のビジョンをご理解いただくために、IRサイトを開設しています。連結業績や決算資料のみならず、当社の成長戦略についてもご覧いただけます。



URL:<http://www.abc-mart.com/>
の「企業・IR」から

株式メモ

決 算 期 2月末日
定 時 株 主 総 会 5月中
基 準 日 期末配当金2月末日
中間配当金8月31日
単 元 株 式 数 100株
株 主 名 簿 管 理 人 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
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 取 次 所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
野村證券株式会社 全国本店

株式に関するお手続き用紙のご請求につきましては、
下記三菱UFJ信託銀行の電話およびインターネット
により24時間承っております。

フリーダイヤル： 0120(24)4479
0120(68)4479
(大阪証券代行部)

URL : <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

なお、株券保管振替制度をご利用の株主様は、
お取引口座のある証券会社にご照会ください。

公 告 掲 載 U R L <http://www.abc-mart.com/>

ただし、事故その他やむを得ない事由により電子
公告を行うことができない時は、日本経済新聞に
掲載いたします。

証 券 コ ー ド 2670
上 場 市 場 東京証券取引所 市場第一部

株式会社エービーシー・マート

〒150-0043
東京都渋谷区道玄坂一丁目12番1号
渋谷マークシティウエスト19階
TEL.03(3476)5452
FAX.03(3476)5462
<http://www.abc-mart.com/>