



# TOP INTERVIEW

トップインタビュー

**Q1** 第23期(2008年2月期)の業績概要についてお聞かせください。

**A** わが国の景気も、アメリカ経済の不透明感の高まりや原材料高が徐々に影響を及ぼし、個人消費にも引き締め感がでてきましたが、シューズ業界では一昨年から続いていた過剰供給による価格の混乱は収まり、これといったヒット商品はなかったものの市場は安定して推移したといえます。こうした状況でABCマートグループは積極的な新規出店をすすめるとともに、引き続き商品に力を注ぎ、自社ブランドを中心と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。新規に66店舗を出店して2月末での国内店舗総数は369店舗となりました。海外につきましては、ABC-MART KOREA, INC.が韓国で11店出店し、決算期末である2007年12月末で43店舗となりました。この結果、前期の売上高は前期比14%増の886億92百万円、営業利益は11.8%増の182億52百万円、経常利益は6.5%増の188億13百万円、当期純利益は5.5%増の105億91百万円となりました。商品別の売上では、昨年に続

きレディースシューズが好調で、なかでもハイソール・スニーカーは新素材を投入し、豊富な商品展開をしたことにより市場での認知は着実に高まりました。スポーツシューズは価格競争の収束やトレンドの変化はありましたが、自社商品であるVANSは投入した高価格商品が好調で、過去最高の売上構成比を記録しました。

**Q2** 第24期(2009年2月期)の目標とその戦略、施策についてお聞かせください。

**A** 今期は中期経営計画の最終年度にあたりますが、より質的な要素を重視しながら、着実な成長を目指していきます。出店は65店を計画していますが、今期はより精査して判断していく必要があると思っています。都心部では地価の上昇が、また地方のSCでも建築費の値上がりが家賃に反映しはじめている状況です。従来は70点でも及第点として出店していたところも、今後はより慎重に物件を見極め、確実に利益の見込めるところに出店していく必要があります。引き続き売上を拡大しつつも利益率も現状を維持できるようにしていきたいと考えており、その観点からも家賃というのは大きなファクターなのです。販売面では今期はシューズブランドを前面に出したフェアからランニング、トレッキング、ウォーキングなど商品カテゴリーごとの新しいプロモーションに取り組んでいきたいと思っています。シューズは基本的にはファッション



**売場を最優先し、すべての力を「現場パワー」に集積させて成長を維持し、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

として売っていくのですが、今後はスポーツをする人達をもターゲットとし、新たなお客様として来店を促すことで既存店の一層の活性化が図れると考えています。

**Q3** 昨年「スポーツブラザ」と、「メガステージ」をスタートされましたが、この狙いはどのようなものでしょうか？

**A** 「メガステージ」は200坪程度の店舗に複数のシューズブランドのブースを展開する新たな業態で、大阪・梅田と東京・吉祥寺に2店を出店しました。メーカー直営のブランドショップはすでにありますが、「メガステージ」は複数のメーカーにブランドの訴求機会を提供するので、お客さまに広い売場で幅広い品揃えを一度に提供でき、単体のブランドショップでは不可能な大規模な集客が可能です。ABCマートとメーカーとの直接取引も3年になりますが、こうした店舗もメーカーとの太いパイプを築く当社ならではの取り組みではないかと思っています。収益性、坪効率が高い店となりますので、今期の出店は大きな集客が見込める都心部と都市近郊が主になってくると思います。

スポーツウエア専門店の「スポーツブラザ」は、自由が丘店に続き銀座店にも新たな売場を設けました。ブームもあって、ランニング関連ウエアの売上が順調に拡大しています。今後とも力をいれていく予定です。

**Q4** かねてより人材の育成、強化に積極的に取り組まれています。新たな「交換研修」など社内研修をさらに強化されています。その進捗や成果などをお聞かせください。

**A** 地方店に勤務するスタッフを都市部の大型店で数ヶ月間研修させる「パワーアップ研修」に続き、「交換研修」制度を新たに導入しました。これは地方の小規模店の店長クラスの社員と大都市にある大型店の副店長クラスが、互いの立場に立って勤務するというものです。こうした研修が終わった後、参加メンバーと意見交換をすることがあ

りますが、これらの研修制度がとてもいい刺激になっていることがわかります。店に所属している社員は自分の店舗、あるいは店長のことしかわからないのですが、全く違う環境を体験することによって大きな気づきを得ているようです。都心の店舗を経験した地方店の社員はもっと上を目指さなければという気持ちになり、地方店を経験した都心店の社員は、現在の環境に甘んじることなく一つ一つの商品をお客様に丁寧かつ確実に販売していこうという気持ちになるなど、社員の考え方や仕事への取り組み姿勢が変わってくるのがわかります。研修を通じて得られた気づきや動機は、所属する店の運営に確実に反映され、大きな成果となってきます。このような成果が得られるのも、もともとABCマートには「一生懸命やることはかっこいいことだ」という独自の社風、カルチャーがしっかりと根付いているからだと思います。スタッフ個人には販売割り当てがあるわけではないにもかかわらず、自然に競争が生まれ互いに成長しあうといったところがあります。これはもう理屈ではなく、こういった職場環境が自然に発生する土壌があるときかいいようがありません。こうしたモチベーションの高い社員一人ひとりがABCマートのさらなる成長に向けた大きな原動力であり、何よりも他社にはない大きな強みだと思います。

**Q5** 株主、投資家の皆さまへのメッセージをお願いします。

**A** ABCマートは継続した成長が維持できるように、そのために地に足をしっかりとつけて増収、増益が実現できるように更に邁進していきたいと思っています。当社は若い人材が自己を高め更に成長を遂げようと一生懸命に頑張っている企業です。今後も人材をさらに育成、強化し、意欲ある現場リーダーの育成に注力していきます。また現場を最優先し、本部、管理部門が店舗や現場スタッフをアシストすることを続け、あらゆる力を現場パワーとして集積させていこうと考えています。株主、投資家の皆様には、引き続き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

自ら考える、動く、そしてチーム間で刺激しあいながら向上していく。  
それがABCマートの現場力。パワーの源泉は何か？  
そしてパワーはどう波及していくのか？  
現場の生の声から読み解きます。



状況を的確に読み、  
自ら動く力を  
育てたい

渋谷・新宿・多摩エリア スーパーバイザー  
吉岡一平

店舗指導の際は事前に売上データを確認し、具体的な問題点や課題を現場で洗い出します。問題解決に向けて、考え動くのはあくまで現場です。自主的な提案や行動を促すためにスーパーバイザーとして何をすべきかいつも意識しています。エリアリーダーには店長の目線を忘れないよう現場主義の精神を徹底すること、店長やスタッフには常にニーズや空気を読んで動くよう伝えています。また各スタッフには担当割を明確化し、責任感を持たせます。これは業務効率化にも一役買っていますね。皆が気持ちよく仕事に取り組める環境をつくること。無駄を省き生産性を高める姿勢を共有化すること。その積み重ねが奏功したのか、担当エリアの前期売上高100億円を達成することができました。ただデータはうまく使いこなすべき道具に過ぎず、本当に重要なのはお客様にご満足いただくこと。状況を的確に読み、即座に動くことが大切で、そのためにも常に現場に出てアンテナを張り続けていくつもりです。

## スーパーバイザー



## 試行錯誤の「共育」が、実を結び始めて。



NUOVO渋谷店 店長・NUOVOリーダー  
野口奈津美

2006年、レディースブランド・NUOVOの第一号店である渋谷店オープンとともに店長に就任しました。当初はレディース専門店のマニュアルもなく、ABCマート店での店長経験も、店舗特性が異なるためほとんど活かせない状況。ABCマートでは「靴」自体が主役でしたが、女性にとって靴はファッションの一部。女性誌をむさぼるように読んで勉強しました。そんななか、本部スタッフやスーパーバイザー、エリアリーダーから多くの助言をもらったのがとても心強かった。接客も陳列も、スタッフと一丸となり試行錯誤で道を拓いてきました。二年目によりやく、数々の取り組みが実り始めて。スタッフを教育しながら自らも成長する、「共育」の意味を知った一年です。三年目を迎えた今年、全国のNUOVO店5店を統括するリーダーに任命されました。これまでの成功事例を共有化し、女性ならではの感性を活かした、ご来店しやすく働きやすい環境づくりを通して、NUOVOの将来を担う人材を「共育」していきたいですね。



茨城エリア エリアリーダー  
池田庄彦

## 橋渡し役として求められる、幅広い視野と気づき。

茨城エリアで9店を統括し、日替りで各店をラウンドしています。エリアリーダーは、現場の販売状況や課題をスーパーバイザーに報告し、また本社の方針や戦略を現場に浸透させていく、いわば橋渡し役。9店全店の店長を務めるという意識でやっていて、各店の売上や店舗の様子はむろん、スタッフの性格や居住地にいたるまで細やかに把握するよう心がけています。店長時代は日々の売上にばかり目が行きがちでしたが、複数店を管轄する今は視野が飛躍的に広がりました。「自分がやる」だけでなく、スタッフや店長の「やる気」をいかに引き出し、活気ある現場をサポートするか。相手の個性や状況を見ながら、時には叱り、時には励ますといった余裕もできてきました。今期からは、一人ひとりのスタッフや店舗の個性、土地柄や客層、トレンドなどを全体的に見据え、「強い店」の土壌づくりを戦略的に考えていきます。また他のエリアリーダーとも横の連携を強め、他店の様々な成功事例を積極的に導入していきたいですね。

## 多角度から人を育てる仕組みづくりに着手。

スタッフの熱意や顧客視点のサービスは、当社が最も大切に継承していくべきDNA。個々のスキルやチームワークを育む現場でのOJTに加え、全社的に人材育成を支援する制度が前年度から始まりました。一例が、地方店の若手社員に首都圏の繁忙店で3ヶ月間勤務してもらう研修制度。繁忙店のノウハウやそこで得た刺激を自店にフィードバックしてもらうとともに、人材交流による活性化を期待しています。新入社員には教育担当とコミュニケーションを図るための交換ノートを支給。自発的な提案や商品知識の学習を促し、悩みなども気軽に打ち明けられる効果がありました。また全国の教育担当が集まる委員会は、各自で考案した教育方法やその成果を共有する場として機能しています。現場重視の気風は人事戦略においても同様で、現場からの提案がベースです。その最前線に立つ店長やエリアリーダー、スーパーバイザーと密に連携しながら、人事チームでは一人ひとりのキャリア構築を長期的な展望でサポートしたいと思います。



総務部 人事チーム  
山田卓也

## ABC-MARTの人材育成を支える研修制度

ABC-MART最大の強みは、販売スタッフがお客様と直接向き合う対面販売を行っていることです。この強みは販売スタッフ一人ひとりのやる気と販売スキルに支えられてこそ発揮できるものであり、毎年60店舗の新規出店を継続するうえでスタッフの教育制度を充実させることが何より重要です。

ABC-MARTでは、昨年から様々な研修制度を導入してきました。新入社員、店長候補者、新人店長、エリアリーダー、スーパーバイザーという立場の違うスタッフ達にそれぞれの経験・能力に応じた研修を行っています。

特に、昨年から導入した、新入社員と専属の先輩社員を結ぶ交換日記「コミュニケーション&チャレンジノート」は大きな成果を生んでいます。これは入社後約3ヶ月にわたり習熟度にあわせてステップアップしていく3段階形式で行うものです。商品知識や接客スキルはもちろん、所属する店舗の売上やフェアなどにも積極的に関わり、スタッフ全員が協力して店舗運営することを毎日の交換日記で学びます。後輩にとっては仕事への心構えや働き方など様々な悩み

も気軽に相談でき、先輩にとっても指導経験が自分自身の見直しの機会となり、双方がモチベーションを上げてより成長しています。そして何より大切な人間関係を築きながら、ABC-MARTの「DNA」が引き継がれています。



## 新しいスポーツユースへの商品提案

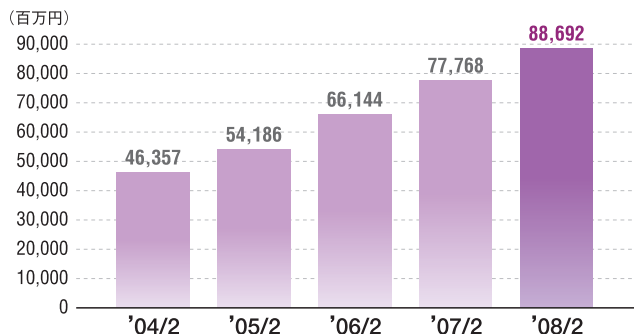
「足元からファッションの提案をする」これまでの商品提案に加え、ABC-MARTは新たに「走る」「歩く」「登る」といったスポーツユースに着目した商品提案をスタートさせています。ランニングやウォーキングの流行に見られる近年の健康志向によって増加しているスポーツエントリー層の需要を見込んだものです。

商品開発では、「Nike」「adidas」などのナショナルブランドと連携し、機能性の高い商品展開を充実。売場には「ランニング」「ウォーキング」などのコーナーを設け、スタッフもジムやランニングなどニーズに応じた商品提案ができるよう商品機能を学んでいます。さらに銀座店や自由ヶ丘店ではウエアも展開し、トータルでスポーツスタイルの提案を行っています。

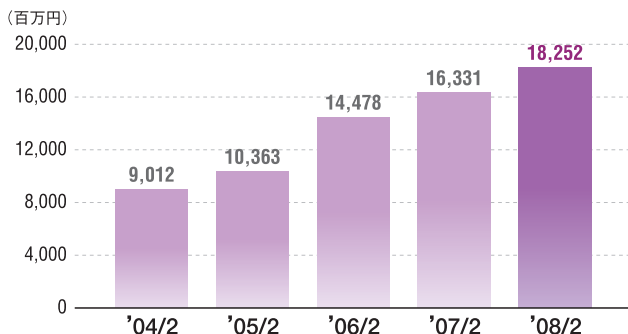


# 財務ハイライト | Financial Highlight

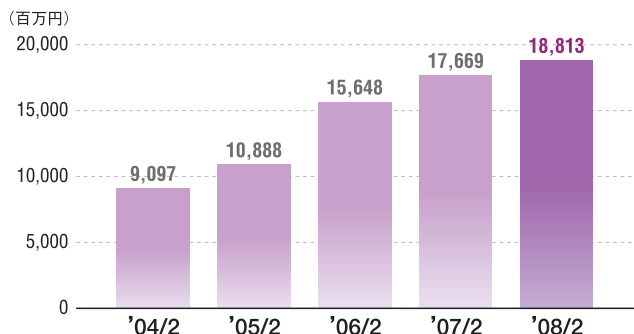
## ■売上高



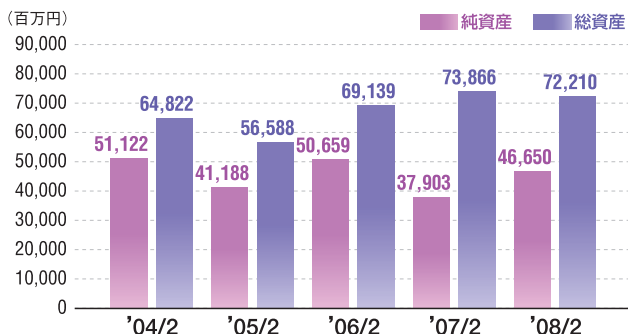
## ■営業利益



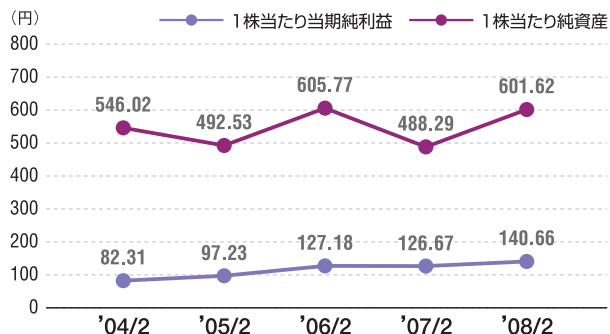
## ■経常利益



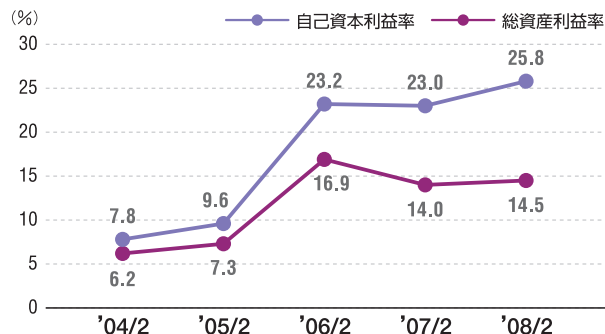
## ■純資産・総資産



## ■1株当たり当期純利益 (EPS)・1株当たり純資産 (BPS)



## ■自己資本利益率 (ROE)・総資産利益率 (ROA)



※2005年2月期以前は、株式分割の調整をした数値です。

# 連結財務諸表 | Consolidated Financial Statements

(百万円未満は切り捨てて表示しております)

## 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	当連結会計年度末	前連結会計年度末	増減
	2008年2月29日現在	2007年2月28日現在	
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>	35,526	40,891	△5,364
現金及び預金	17,511	26,016	△8,505
受取手形及び売掛金	1,462	1,263	198
たな卸資産	13,785	11,394	2,390
繰延税金資産	705	551	153
その他	2,061	1,666	395
貸倒引当金	△0	△2	2
<b>固定資産</b>	36,684	32,974	3,709
有形固定資産	25,104	22,155	2,949
建物及び構築物	6,962	5,863	1,098
土地	17,057	15,498	1,559
その他	1,085	793	291
無形固定資産	643	537	105
投資その他の資産	10,935	10,281	654
敷金保証金	9,953	8,985	968
保険積立金	255	499	△244
その他	731	944	△212
貸倒引当金	△5	△148	142
<b>資産合計</b>	<b>72,210</b>	<b>73,866</b>	<b>△1,655</b>

(単位:百万円)

	当連結会計年度末	前連結会計年度末	増減
	2008年2月29日現在	2007年2月28日現在	
<b>負債及び純資産の部</b>			
<b>流動負債</b>	25,212	35,643	△10,431
支払手形及び買掛金	7,253	7,181	71
短期借入金	10,663	22,758	△12,094
未払法人税等	4,234	3,386	848
賞与引当金	360	281	79
その他	2,699	2,035	663
<b>固定負債</b>	347	319	28
<b>負債合計</b>	<b>25,559</b>	<b>35,962</b>	<b>△10,403</b>
<b>株主資本</b>	45,208	36,575	8,632
資本金	3,482	3,482	—
資本剰余金	7,488	7,488	—
利益剰余金	56,554	47,921	8,633
自己株式	△22,318	△22,318	△0
<b>評価・換算差額等</b>	90	190	△100
<b>少数株主持分</b>	1,352	1,137	214
<b>純資産合計</b>	<b>46,650</b>	<b>37,903</b>	<b>8,747</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>72,210</b>	<b>73,866</b>	<b>△1,655</b>

## ！ ポイント解説

### 連結貸借対照表関係

資産合計が前期比2.2%減少しております。この主な要因は、借入金の返済により現金及び預金が85億5百万円減少したことや、当期国内66店舗の出店増加と海外子会社の出店によりたな卸し資産が23億90百万円と有形固定資産が29億49百万円増加したことによるものです。

### 連結損益計算書関係

○当期の連結売上総利益率は、55.6%となりました。前期の55.3%に対し0.3%増加しました。レザーカジュアル、レディースなど自社商品比率

の高いカテゴリーのシェアが伸びたことが要因です。自社商品比率は43.7%となり、前期の41.2%から2.5%増加しています。

○海外子会社ABC-MART KOREAの業績について、売上高は83億7600百万円(前期比16.4%増)、当期純利益は4億7400百万円(前期比△37.2%)となりました。

○なお、当社単体の業績について、売上高は営業収入を含め、804億3400百万円(前期比13.9%増)、営業利益は172億300百万円(前期比14.2%)、経常利益は178億99百万円(前期比9.2%増)、当期純利益は102億5500百万円(前期比7.3%増)となりました。



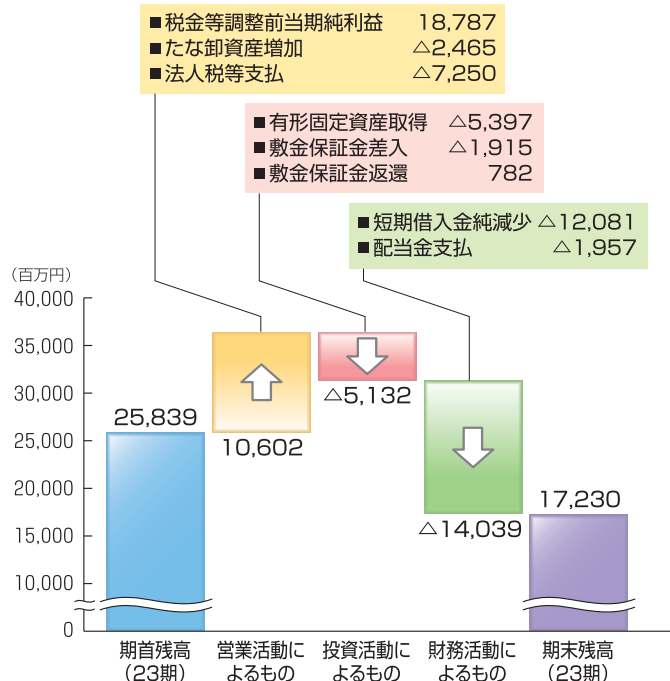
## 連結損益計算書

(単位:百万円)

	当連結会計年度	前連結会計年度	増減
	自 2007年3月 1日 至 2008年2月29日	自 2006年3月 1日 至 2007年2月28日	
売上高	88,692	77,768	10,923
売上原価	39,350	34,797	4,552
売上総利益	49,341	42,970	6,371
販売費及び一般管理費	31,089	26,639	4,450
広告宣伝費	4,430	3,719	711
人件費	10,793	8,958	1,834
地代家賃	7,652	6,460	1,192
減価償却費	1,372	1,123	248
その他	6,840	6,377	463
営業利益	18,252	16,331	1,921
営業外収益	1,014	1,569	△555
営業外費用	453	231	222
経常利益	18,813	17,669	1,143
特別利益	273	1,067	△794
特別損失	298	338	△40
税金等調整前当期純利益	18,787	18,398	389
法人税、住民税及び事業税	8,082	7,985	97
法人税等調整額	△160	8	△169
少数株主利益	274	361	△86
当期純利益	10,591	10,043	547

## 連結キャッシュ・フロー推移グラフ

主な増減要因



※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△38百万円がありますが、グラフの記載は省略しております。

## 連結株主資本等変動計算書

当連結会計年度(自2007年3月1日 至2008年2月29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	36,576	106	2	81	190	1,137	37,903
連結会計年度中の変動額											
剰余金の配当	—	—	△1,957	—	△1,957	—	—	—	—	—	△1,957
当期純利益	—	—	10,591	—	10,591	—	—	—	—	—	10,591
自己株式の取得	—	—	—	△0	△0	—	—	—	—	—	△0
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	△63	△2	△34	△100	214	114
連結会計年度中の変動額合計	—	—	8,633	△0	8,632	△63	△2	△34	△100	214	8,747
2008年2月29日残高	3,482	7,488	56,554	△22,318	45,208	42	—	47	90	1,352	46,650

# 株式の状況 | Stock Information

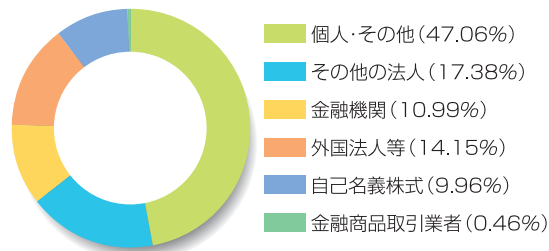
(2008年2月29日現在)

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	8,332,650株
単元株式数	100株
株主数	4,879名

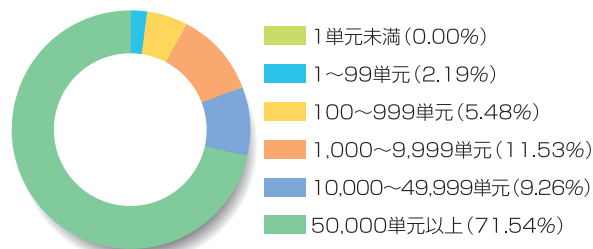
## 大株主

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)	4,368,100	5.2
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,850,800	2.2
ピービーエイチフォーバ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	1,526,900	1.8
マサジャパニーズエクイティ	869,900	1.0
野村信託銀行株式会社(投信口)	849,900	1.0
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金特金口)	544,900	0.7
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	523,134	0.6

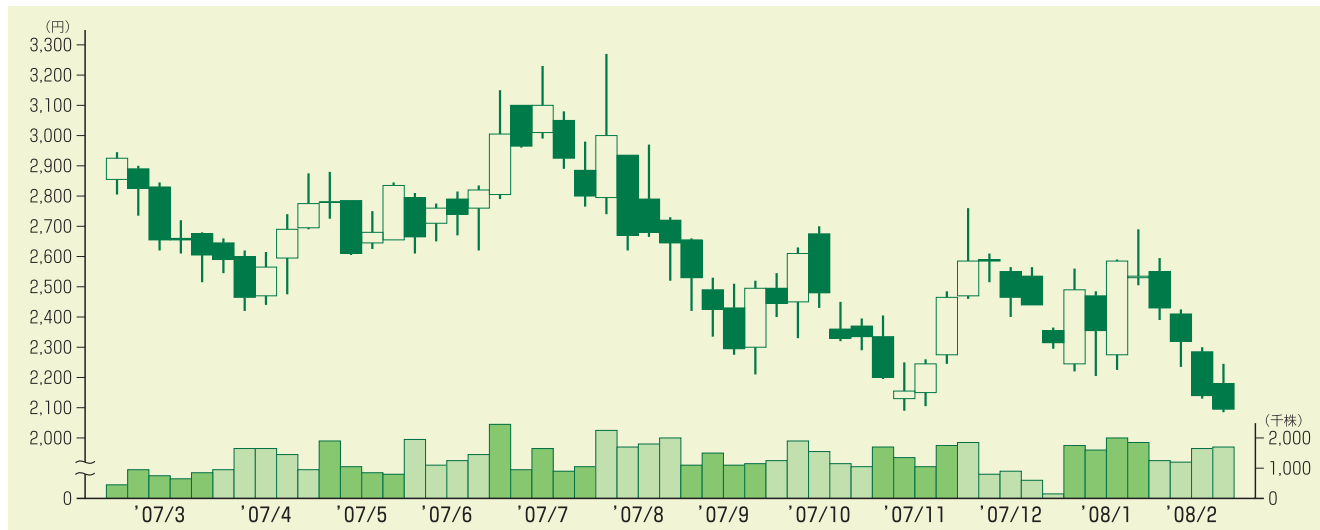
## 所有者別株式分布状況



## 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 | Corporate Profile

(2008年2月29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	3,530名(うち契約社員2名、アルバイト1,924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18、東北17、東京61、その他関東110 中部46、関西45、中国・四国18、九州・沖縄54 計369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	<a href="http://www.abc-mart.com/">http://www.abc-mart.com/</a>

## 役員 (2008年2月29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」、  
「COLSONAパレオーネ」、「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](http://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 全国本支店

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 東京  
0120(68)4479 大阪

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/>