

いい暮らし、いいあした。

Axial
RETAILING

2024年3月期 第2四半期
決算説明会資料

The logo features a large, bold red '10' with a brown, stylized ribbon-like graphic looping around it. Below the '10' is the word 'th' in red, and below that is the word 'Anniversary' in brown, with a red 'A' at the start.

10th
Anniversary

本日まで説明したい内容

1. 上半期業績の概要

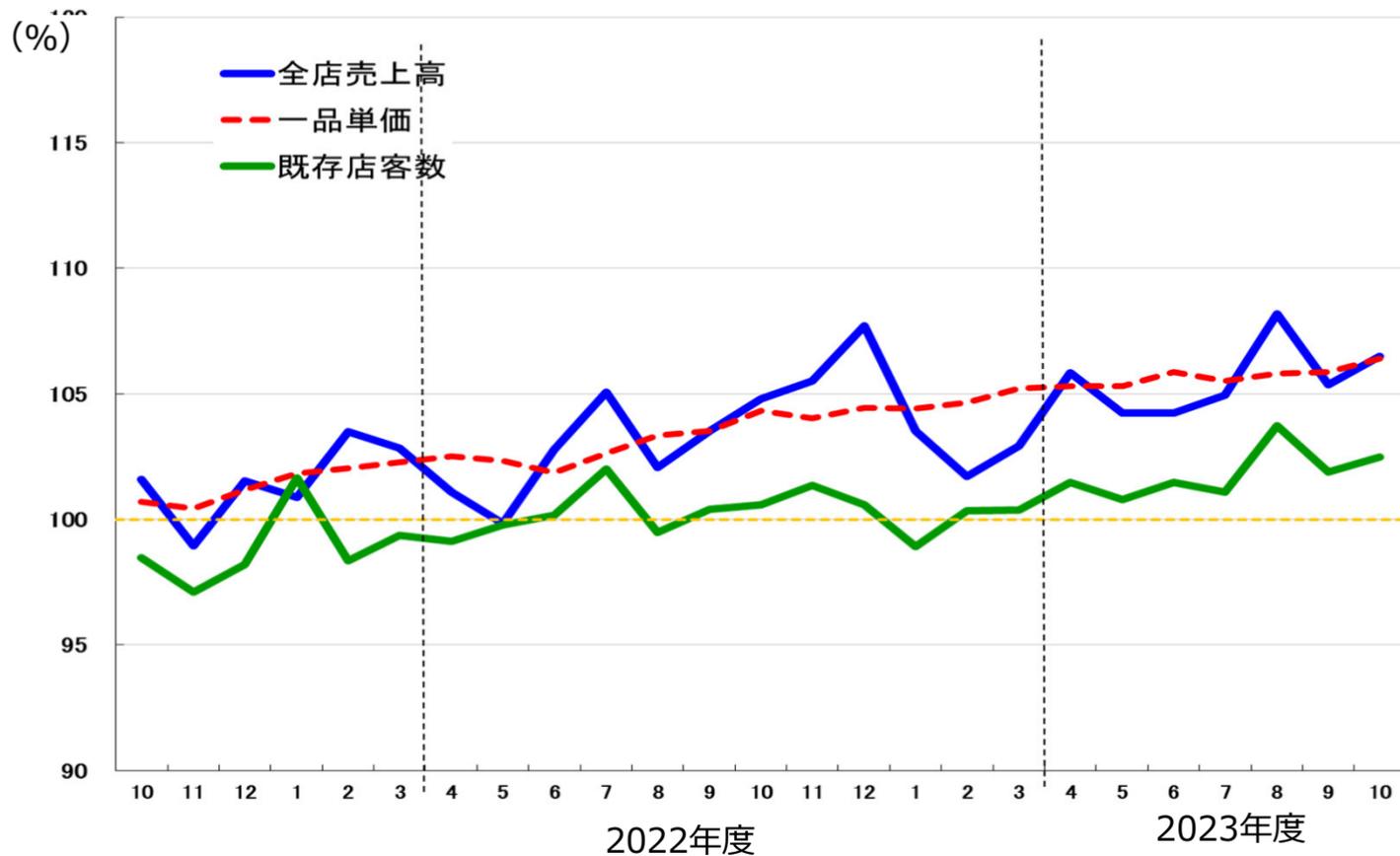
2. 統合10年の成果

3. 最近の取組について

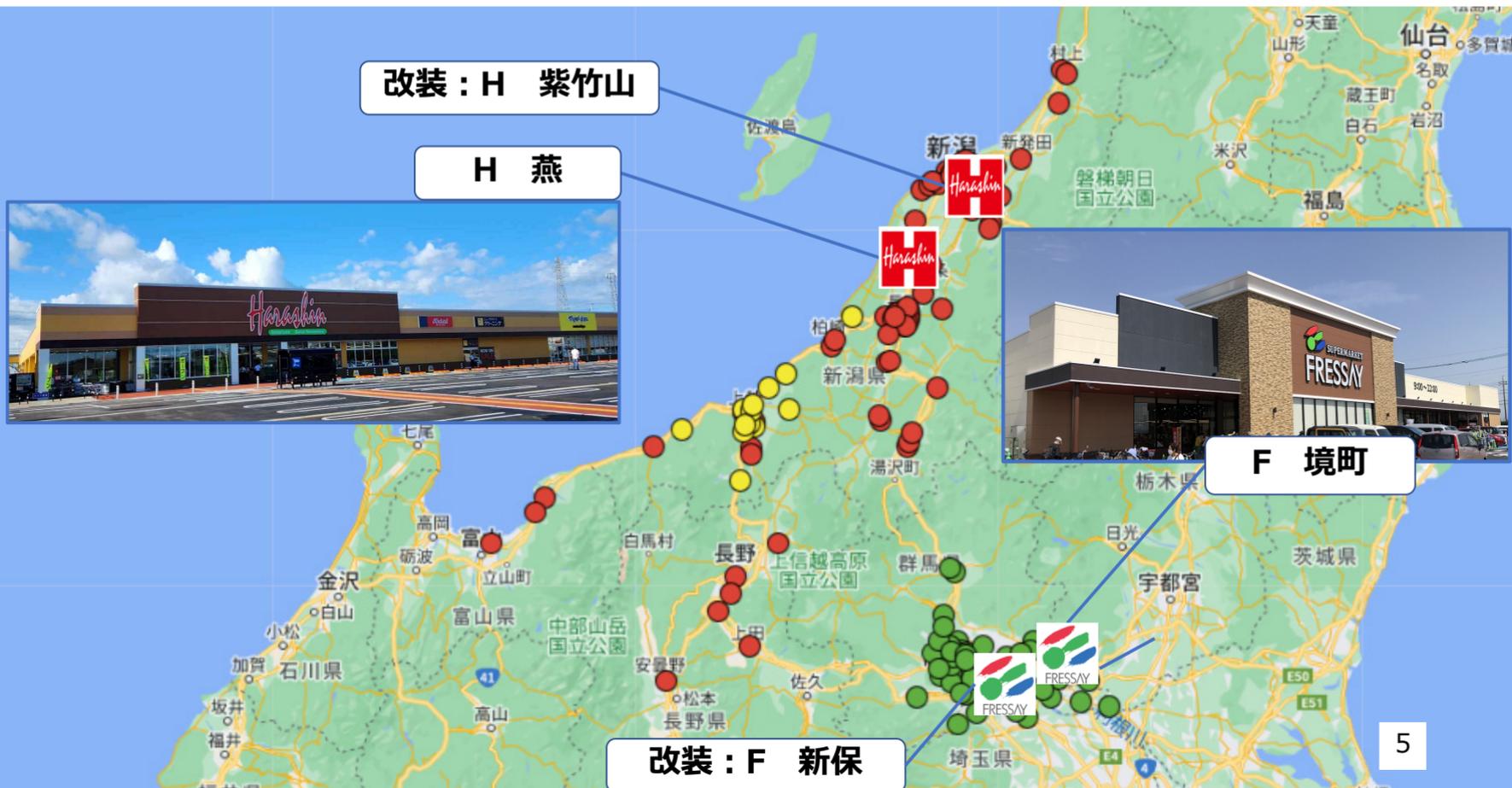
1. (1) 2Q業績概要

	2022/9	2023/9	増減%	増減額	
売上高	125,719	132,603	5.5%	6,883	予想1,300億 既存店+5.0%
売上総利益	36,739 (29.2%)	38,810 (29.3%)	5.6%	2,070	インスタマーチャンダイジング ロス・チャンスロスマネジメント
販管費	31,526 (25.1%)	32,603 (24.6%)	3.4%	1,076	前向きな賃上げによる人件費増加 コストカット委員会の取り組み
経常利益	5,444 (4.3%)	6,331 (4.8%)	16.3%	886	予想55億
四半期純利益	3,583	4,256	18.8%	672	予想37億 前期は特損に水害損失92百万
開店店舗数	2	2	H：燕店（移転） F境町		
閉店店舗数	1	1	H：旧・燕店（移転のため）		

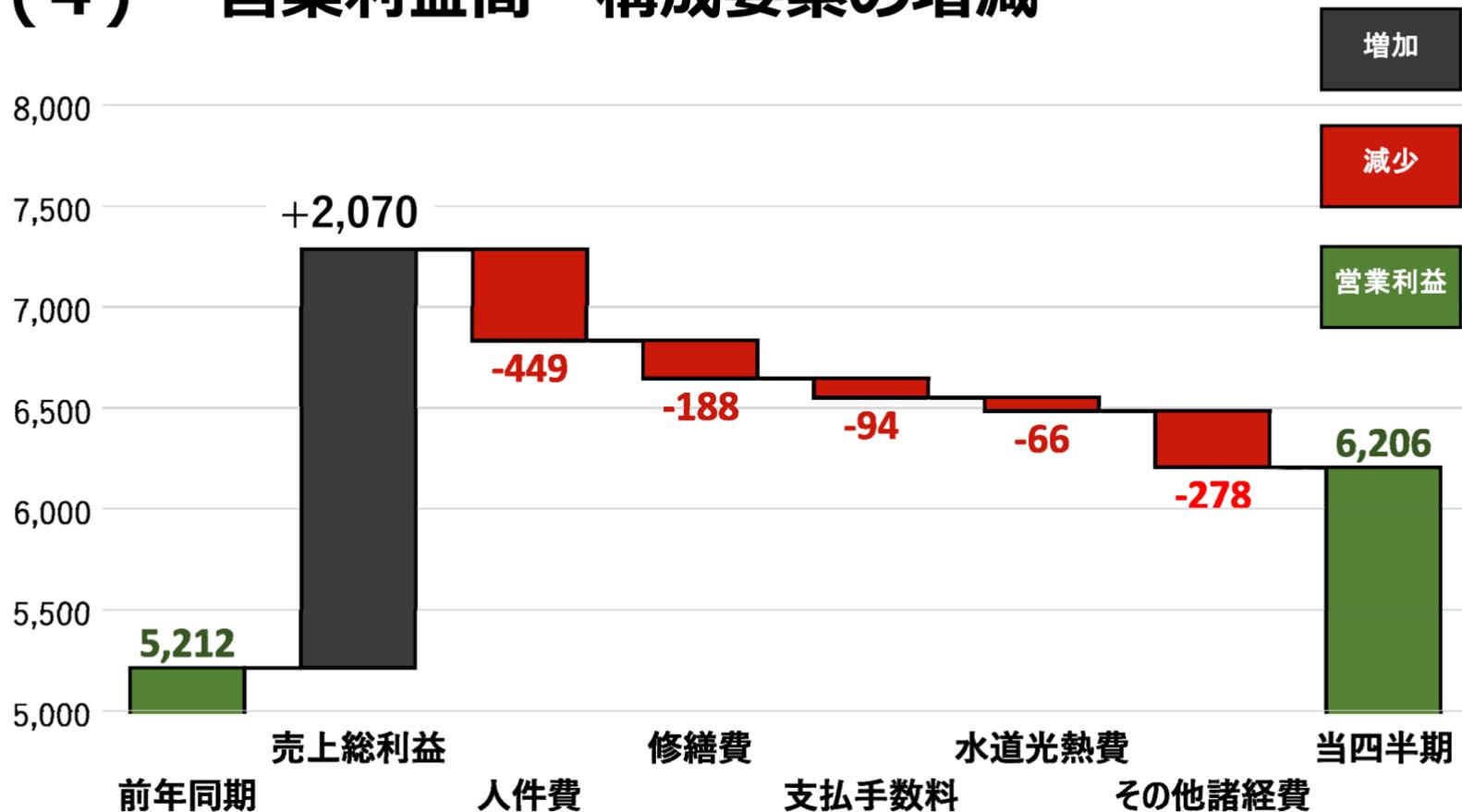
1. (2) 売上高月別前年比と1品単価



2. (3) 上期新店・改装



1. (4) 営業利益高 構成要素の増減



1. (5) グループ別業績概況

(単位：百万円)

	原信・ナルス			フレッセイ		
	2023/9	増減率	増減額	2023/9	増減率	増減額
売上高	93,388	7.0%	6,101	39,677	2.3%	901
売上総利益	26,896 (28.8%)	6.5%	1,633	11,969 (30.2%)	3.5%	407
販管費 及び一般管理費	21,970 (23.5%)	3.6%	758	10,799 (27.3%)	2.9%	303
営業利益	4,925 (5.3%)	21.6%	875	1,170 (2.9%)	9.8%	104
経常利益	5,031 (5.4%)	18.7%	792	1,200 (3.0%)	8.0%	88
四半期純利益	3,420 (3.7%)	21.7%	609	798 (2.0%)	9.1%	66

2. (1) 経営統合10年 経営統合時にめざした姿



<統合当時の中期計画>

統合メリットの発揮！

TQMをベースに、本格的なチェーンストアを目指す！

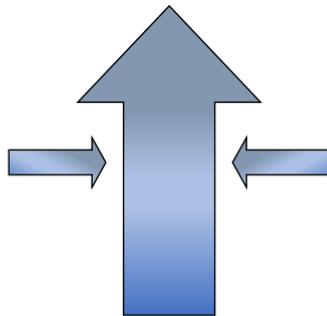
<目標>

- ① ROA 15% (経常利益率 5%×総資本回転率 3)
- ② 店舗数 200店舗、売上高 3千億円
- ③ 自己資本比率 60%

2. (2) アクシアルのめざすもの

チェーンストアのマスメリットを生み出し
お客様に『豊かさ』『楽しさ』『便利さ』
をご提供する。

規 模
(スケール)



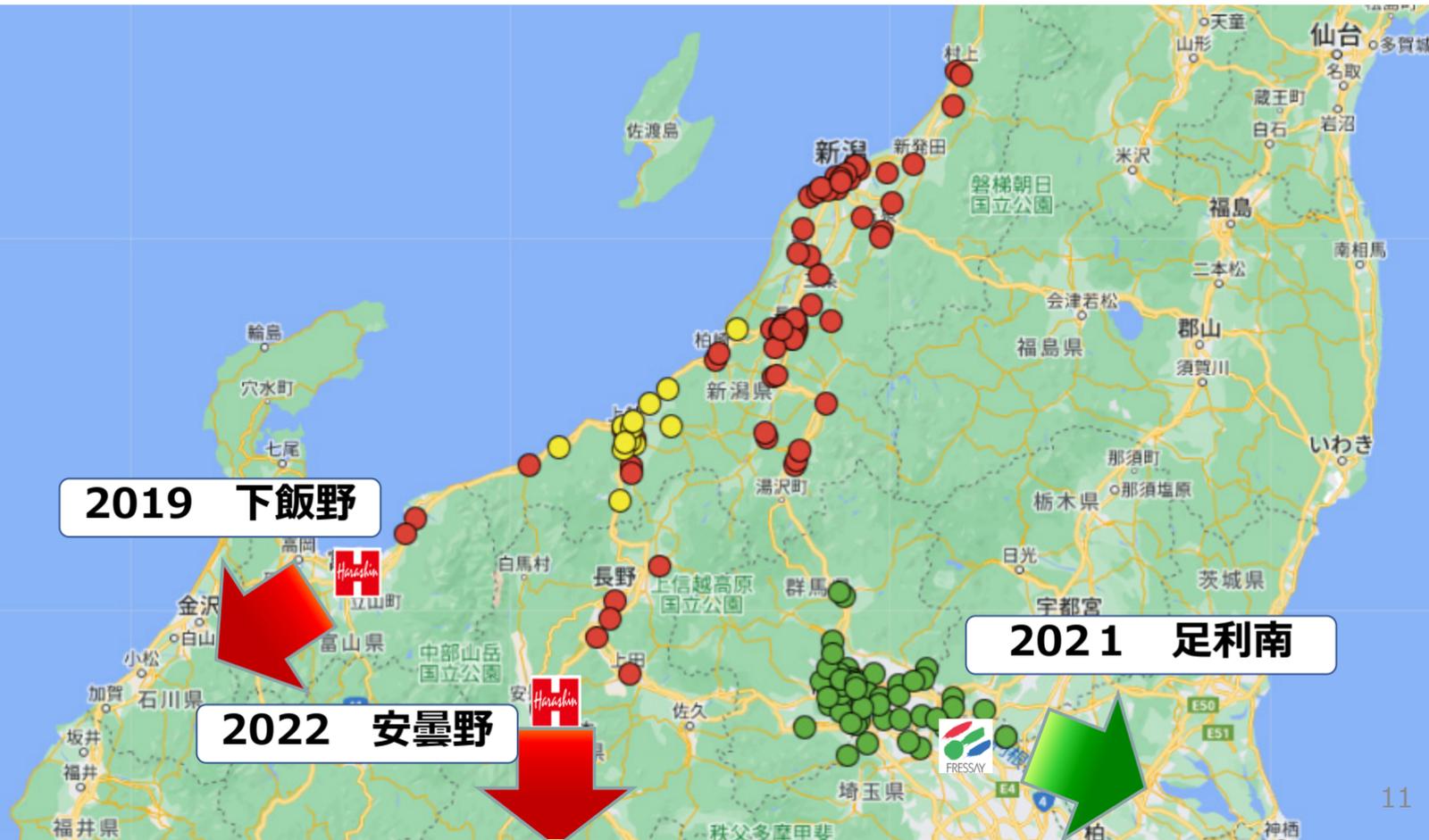
機 能
(仕組み)

人 材：基盤はTQM

2. (3) 統合10年の成果

1. 規模 新店35、改装30、閉店21
(フレッセイ平均店舗面積 502坪 → 555坪)
2. 機能 2013年 中之島DC (ディストリビューションセンター)
2016年 フレッセイ前橋物流センター
2018年 ローリープロセスセンター
2023年 フレッセイ訓練センター
3. 人材 商品本部 + 営業企画部 + Axレーベルの人数
(2013/9) 86名 → 108名 (2023/3)
4. その成果 ①PBの開発数 285 → 506
②おはぎ、小国饅頭などローリー名物も共有

2. (4) 規模拡充 (出店政策)



2. (5)現在整備中の「機能」

- ・ ローリーデリカ工場増強
- ・ 中之島チルドセンター拡張
- ・ アクシアル新本部着工



2. (6) DX対応

- 子会社の株式会社アイテックによる自社開発
- 開発システムを食品スーパー向けシステムとして、他企業様へ販売



2. (7) 「人的資本」の拡充

小売業初受賞

- ・ TQM講習…前年63回開催

(のべ776人受講)

- ・ 各種資格試験受験支援
- ・ アイデア発想塾の開催



日本品質奨励賞 TQM奨励賞受賞



長岡技術科学大学教授
改田 哲也先生

公的資格ホルダー数 (率) (HN社員1,549人中)

(1) 品質管理検定 295名 (19.0%)

(2) 食品表示検定 190名 (12.3%)

(3) 色彩士検定 258名 (16.7%)

2. (8) 「オリジナルMD」 開発

① PB拡充

② 「健康」 + 「簡単便利」

③ 名物づくり



2. (9) 「技術革新への対応」

- ① A I 型自動発注
- ② アプリ+ネットS M、Uber Eats
- ③ スマートカート



12月1日(木)

フレッセイネットスーパー

群馬県内 全域配達

配送開始

フレッセイネットスーパーはじまる!

最短前日配達でお届け

新鮮な野菜・果物

買いたい物でさえない、安心安全

ただいま会員募集中!! (入会金・年会費0円) 今すぐ会員登録

<https://fressay-netsuper.axial.com/>

Uber Eats

〈取り扱い商品拡大中!〉

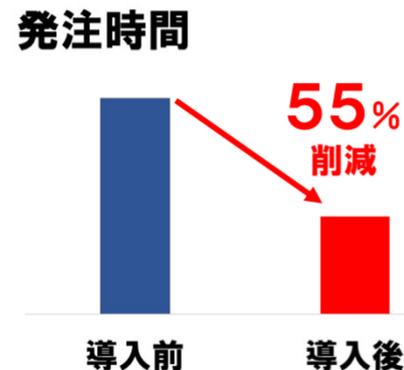
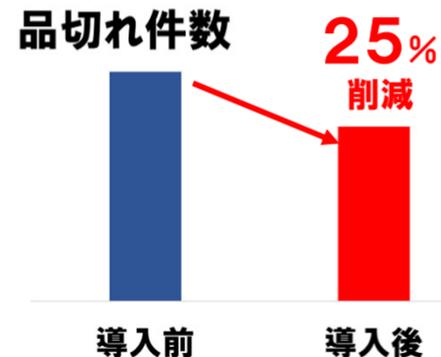
- 野菜・果物
- お肉・玉子
- お魚
- 惣菜
- レトルト食品
- 米
- パン
- 牛乳・乳製品
- デザート
- 豆腐
- 漬物
- 生麺
- 揚げ物
- 冷凍食品
- 飲料
- 調味料
- 一般食品
- おつまみ
- 珍味
- 菓子類

お酒・ノンアルコール

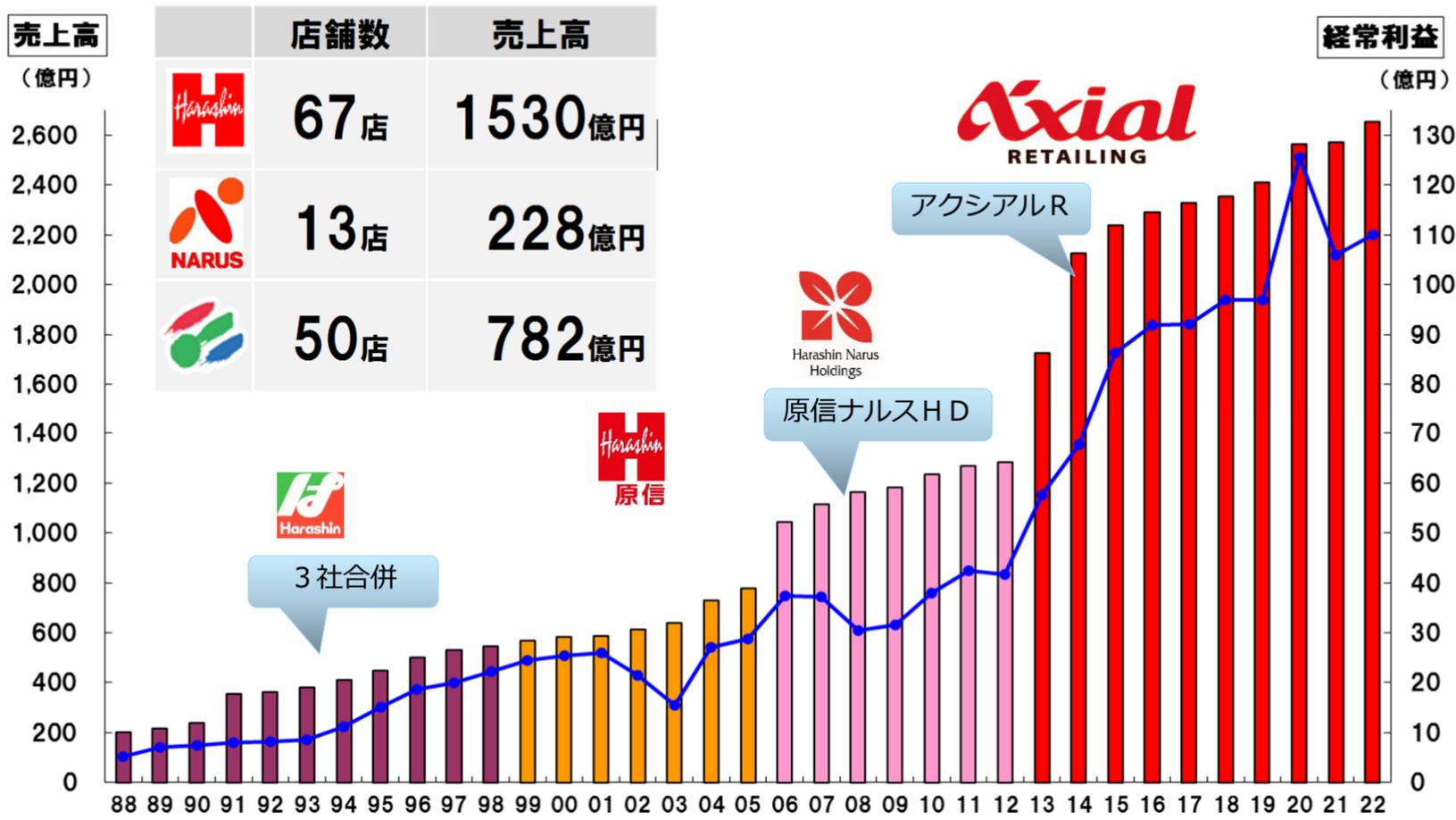
生活雑貨・日用品

ご利用は
Uber Eatsの
サイトアプリから

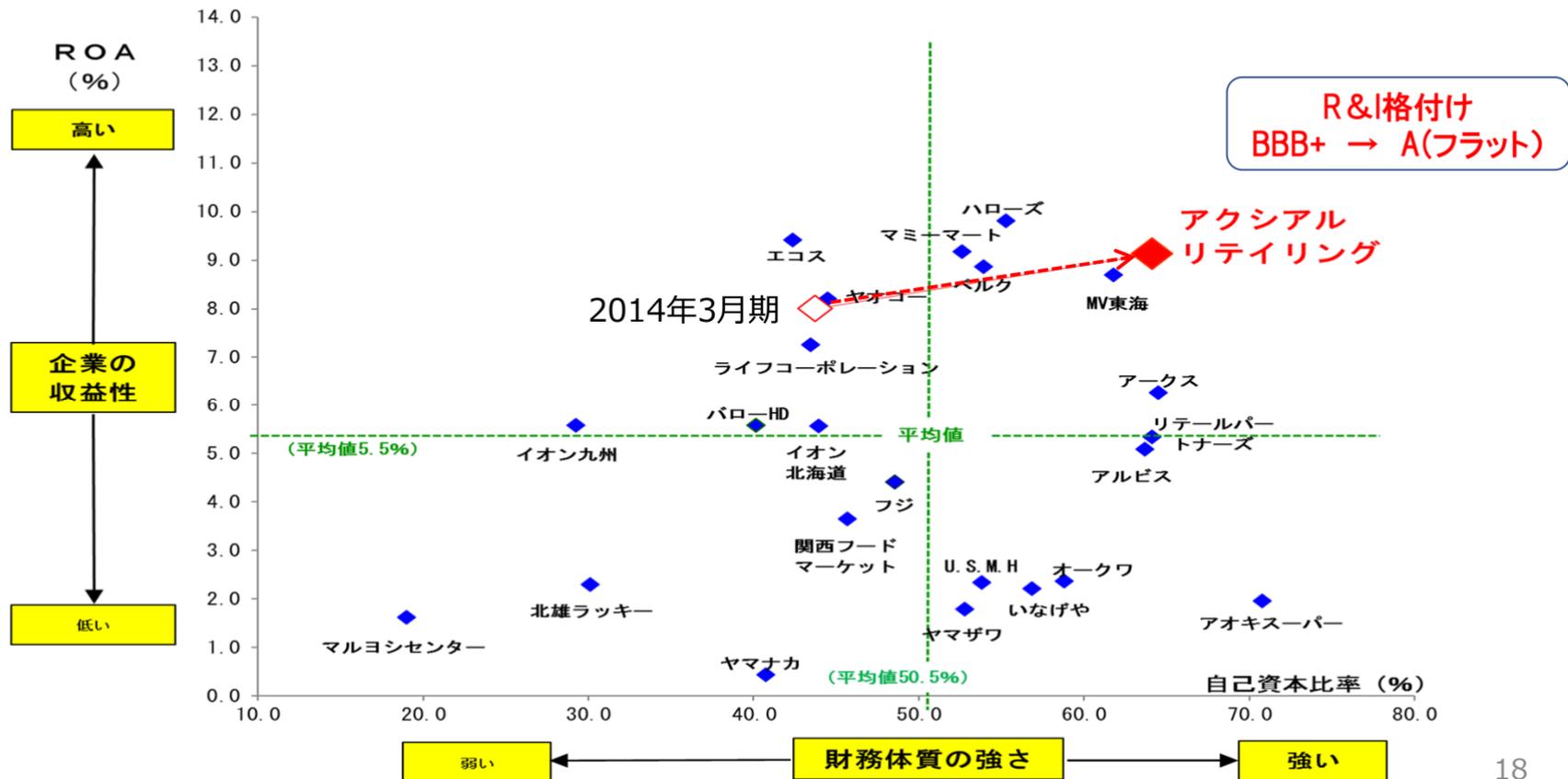
A I 型自動発注の効果



2. (10) 業績の推移 (売上高と経常利益)



2. (11)食品スーパーマーケットのROAと自己資本比率



3. (1) 2023年度は “原点回帰”の年

～ マスメリットの創出へ、執念を持って挑む ～

「再整備」 + 「開拓・開発」 + 「新しい価値観への対応」

<機構改革>

1. 目的

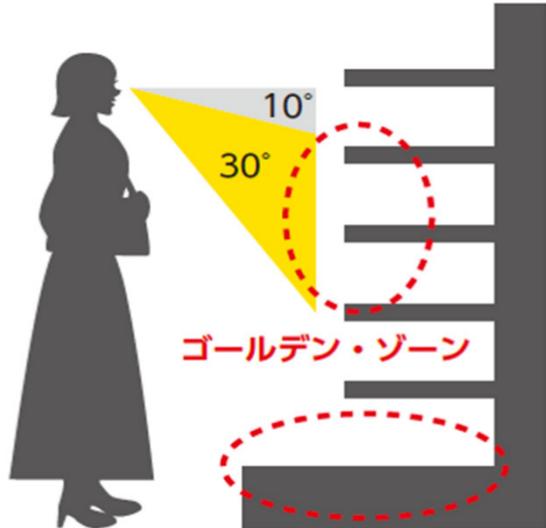
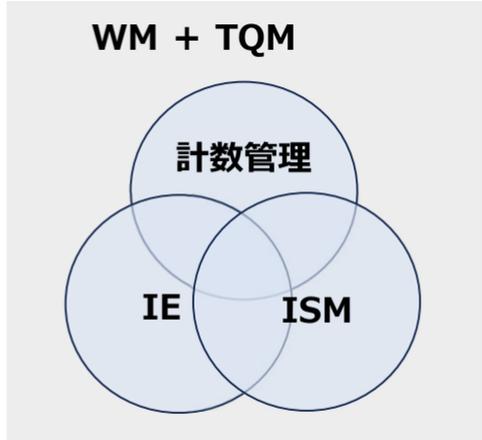
持株会社と事業会社の役割分担を明確にし、
一層のグループシナジー効果を発揮する

2. 主な内容

- (1) 持株会社と事業会社の社長をそれぞれ選任
- (2) CxO（最高責任者の任命）
- (3) TQM、CSR、広報の各機能を再編

3. (2) ISMの導入

- ウィークリーマネジメント (WM) で収益管理
- ISM導入で売上・荒利の最大化
- ISM活用による改善活動へ



流通経済研究所 祝辰也先生によるISM講座を全チームが受講

3. (2) ISMを活用したTQM事例

現状把握



売上高上位もロス率も高く、売れ筋商品の棚割フェイスング確認



FAX発注目安表を作成し、売れ筋の発注漏れを防止

歯止め

	「ここまゝ入り」	「ここは入れない」	
賞味期限	販売期限	この日までで発注！	
ハウスマスタード	8月1日	7月12日	7月10日
焼きたて製パン(生)200g	8月28日	7月11日	7月4日
焼きたて製パン(生)200g	7月28日	8月10日	8月3日
長崎パン	8月28日	8月10日	8月3日
長崎パン(ドーナツ)	8月12日	7月29日	7月21日
短崎パン(菓子)	8月1日	7月12日	7月10日
短崎パン(菓子)	8月28日	8月10日	8月3日
五島パン(菓子)	8月12日	7月29日	7月21日
五島パン(菓子)	8月1日	7月12日	7月10日
安芸パン(菓子)	8月12日	7月29日	7月21日
安芸パン(菓子)	8月28日	8月10日	8月3日
片割パン(菓子)	10月11日	8月27日	8月20日
片割パン(菓子)	11月29日	10月15日	10月8日
片割パン(菓子)	11月1日	9月17日	9月10日
片割パン(菓子)	11月12日	9月28日	9月21日



売れ筋商品をゴールデンゾーンでフェイスング拡大

P D
A C

施策	効果	売上		ロス率	評価
		増	減		
売場活用	高値入率商品の定番コーナード	○	△	○	18
	高値入率商品もゴールデンゾーンへ移動	○	○	○	27 ☆
エンド、エンドサイド活用	エンドで売り込み	○	△	○	3
	エンドサイドで売り込み	○	○	○	27 ☆
売場陳列量増加	最低値大設定直し	△	○	○	4
	フェイスング数を増やす	△	△	○	2
焼煎人珈琲品切れ防止	FAX発注の精度向上	○	○	○	27 ☆
	BR在庫確保	○	△	△	3

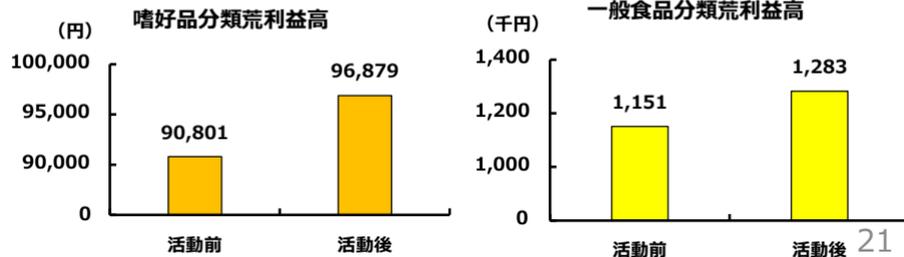
対策立案

系統図で絞り込んだ対策案を5W1Hで実施計画へ

なぜ	何を	いつ	どこで	誰が	どのように
定番活用	高値入率商品	5月末までに	売場	チーフ	ゴールデンゾーンへ移動する
エンドサイドの活用	高値入率商品	5月末までに	売場	担当者	エンドサイドで露出する
焼煎人珈琲品切れ	高値入率商品	5月末までに	事務所	担当者	FAX発注精度を向上させる

活動前後で嗜好品分類の荒利益高増加
一般食品分類全体の増加に貢献

効果確認



3. (3) 新しい取り組みへ（エシカルMD）

事業活動と社会課題対応の一体化

Concept

「おいしさと、やさしさを。」



Hana-well

私たちは「おいしさ」を第一にとらえ
追求していくことで
それを作り上げる素材の良さや
意義の大切さに気づきました。

「地球」「健康」「地域」「人」「未来」に向けて
おいしいから使い続けられる、
そんな商品が生まれました。

3. (3) Hana-well の商品開発事例

社会課題



新潟県の規格外茶豆を何とかしたい！

- ・茶豆のフードロス多発
- ・規格外でもおいしい新潟茶豆

Earth・Local

商品完成



お米



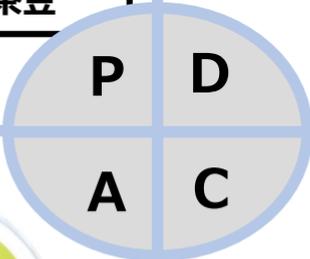
大豆

の商品開発事例



仮説

規格外でもおいしい！
ペースト状にして、枝豆味の
商品が出来ないか？



お米

大豆

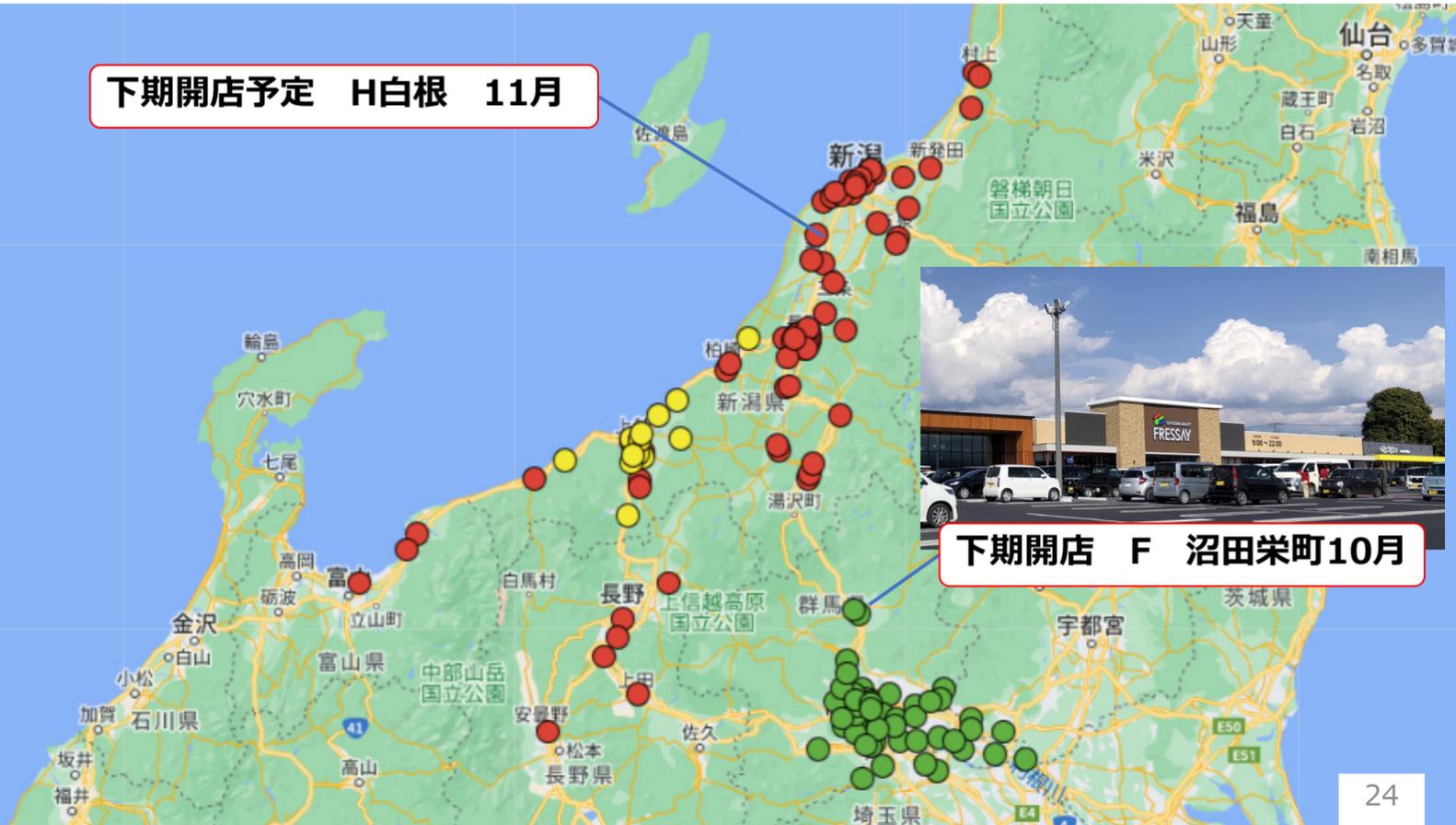
アイデア実行

新潟自慢のお米
減反による転作で増えた大豆



3. (4) 下期新店

下期開店予定 H白根 11月



下期開店 F 沼田栄町10月

3. (5) 今期業績予想

	連結	増減	グループ別の目安			
			HN	増減	F	増減
売上高	263,000	3.2%	184,500	4.0%	79,500	1.5%
営業利益	10,900	4.4%	9,000	8.4%	1,900	△0.7%
経常利益	11,000	0.5%	9,200	5.5%	1,900	△5.0%
純利益	7,000	10.1%	5,900	11.3%	1,100	14.5%
開店(改装)	4 (2)	△1 (+2)	2 (1)	－ (+1)	2 (1)	△1 (+1)
1株配当	85円	+5円	設備投資金額140億、減価償却費50億			

自社株式の取得 15億円 (2023年6月14日～8月2日)

売上高 予測前提	上期実績	下期	通期
全店	6.5%	3.3%	4.9%
既存店	5.5%	0.4%	2.9%

客数単価予想	客数	客単価
全店	2.1%	2.7%
客単価内訳	買上点数	一品単価
	△2.6%	5.5%

ご清聴ありがとうございました



—Go Beyond—

2023