

2025年2月期第2四半期 決算説明会 書き起こし記事公開について

2024年10月23日に開催された決算説明会の書き起こし記事を
下記URLよりご覧いただけます。

[ログミー 書き起こし原稿はこちら](#)

[YouTube 動画はこちら](#)



2025年2月期第2四半期 決算説明会資料は次頁以降に掲載しております。

2025年2月期第2四半期決算 決算説明会

株式会社ミスターマックス・ホールディングス
(証券コード：8203)
2024年10月23日



●本資料に記載されている将来の業績に関する見通しにつきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき当社が独自予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでいます。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。また、本資料は投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行う際は、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

2025年2月期 第2四半期 累計業績ハイライト

■営業収益は中間期過去最高の691億円、前期比105.6%と増収

■営業利益は前期比118.1%と増益

	24年2月期 中間期実績	25年2月期 中間期実績	前期比	25年2月期 中間期計画 注2	計画比
営業収益	65,524	69,183	105.6%	67,000	103.3%
売上高	62,976	66,522	105.6%	64,000	103.9%
売上総利益	13,837	14,631	105.7%	-	-
(荒利益率)注1	22.0%	22.0%	0.0%	-	-
不動産賃貸収入	1,918	1,986	103.5%	-	-
その他の営業収入	628	674	107.3%	-	-
営業総利益	16,384	17,292	105.5%	-	-
販売費及び一般管理費	14,484	15,049	103.9%	-	-
営業利益	1,899	2,243	118.1%	2,000	112.2%
経常利益	1,851	2,245	121.3%	1,900	118.2%
親会社株主に帰属する中間期純利益	1,196	1,455	121.6%	1,300	111.9%

注1 荒利益率 売上総利益÷売上高

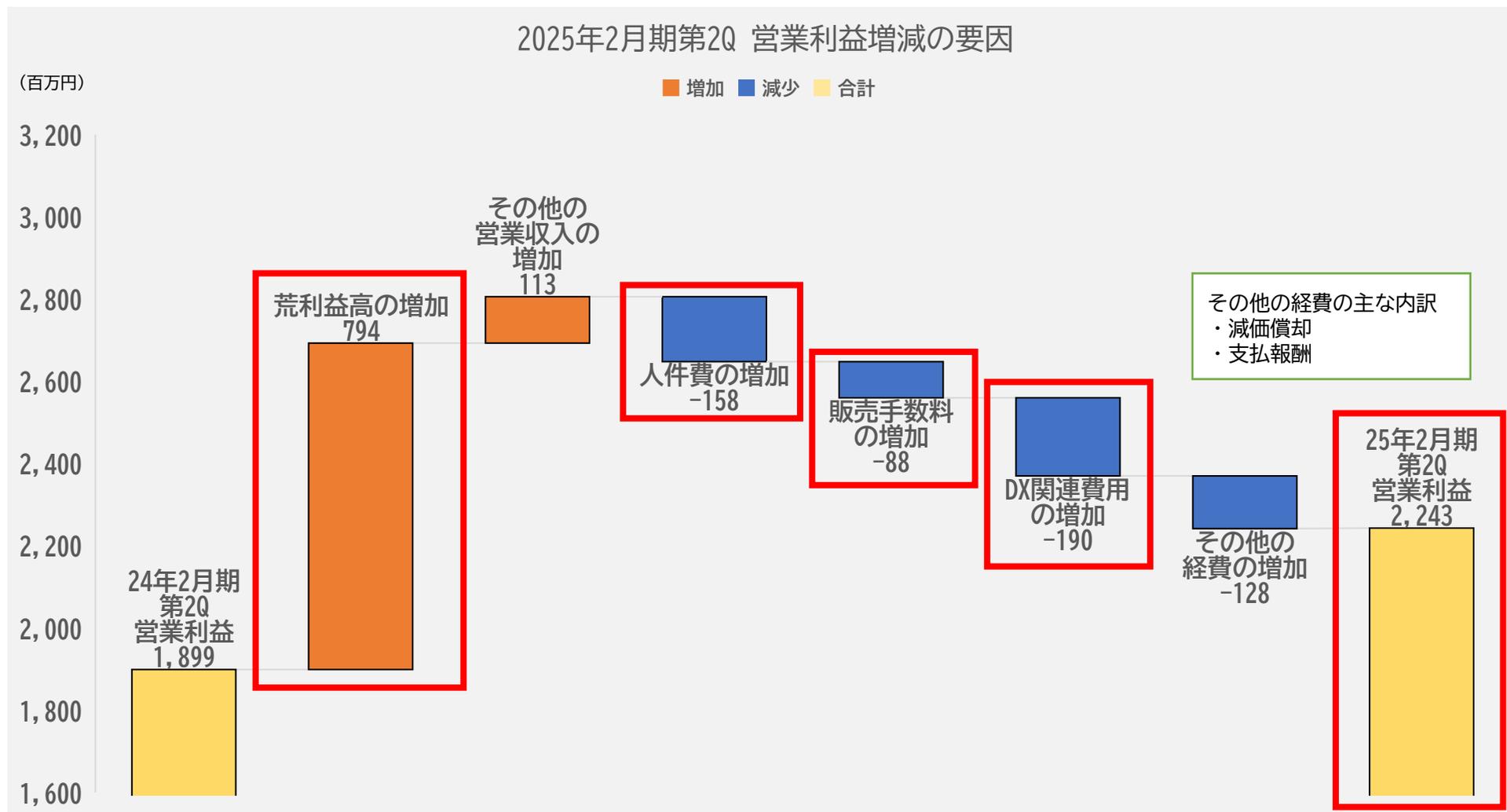
注2 計画は決算短信および決算参考資料で開示項目のみを記載

営業利益の増減要因

荒利益高の増加 売上高好調に伴う増加

人件費の増加 ベースアップ等に伴う、単価上昇

DX関連費用の増加 データー一元化などのシステム関連費用の増加



部門別売上高の状況

■お米や、価格訴求をした洗剤、ペット用品、紙製品の売上増

■エアコンの早期販売に、猛暑の影響が加わり、家電製品の売上が好調だった

単位：百万円

	24年2月期第2Q			25年2月期第2Q			
	売上高	構成比	前年同期比	売上高	構成比	前年同期比	前年同期差
家電部	8,712	14.5%	97.6%	9,497	14.3%	109.0%	784
アパレル部	3,539	5.5%	104.7%	3,505	5.3%	99.0%	△ 34
ライフスタイル部	8,675	14.2%	99.1%	9,090	13.7%	104.8%	415
ホームリビング部	5,721	9.2%	101.4%	5,918	8.9%	103.4%	197
HBC部	13,002	21.0%	100.6%	13,642	20.5%	104.9%	640
食品部	23,417	35.5%	107.2%	25,035	37.6%	106.9%	1,617
その他	△ 87	—	—	△ 162	-0.2%	184.5%	△ 74
合計	62,980	100.0%	102.5%	66,527	100.0%	105.6%	3,547

(注) 売上高は連結消去前実績

(注) 部門「その他」はアプリクーポン値引き額等

好調だった主な商品

<家電部>

エアコン、テレビ
炊飯器、レンジ

<ライフスタイル部>

ペット用品、防災用品
キャンプ用品

<HBC部>

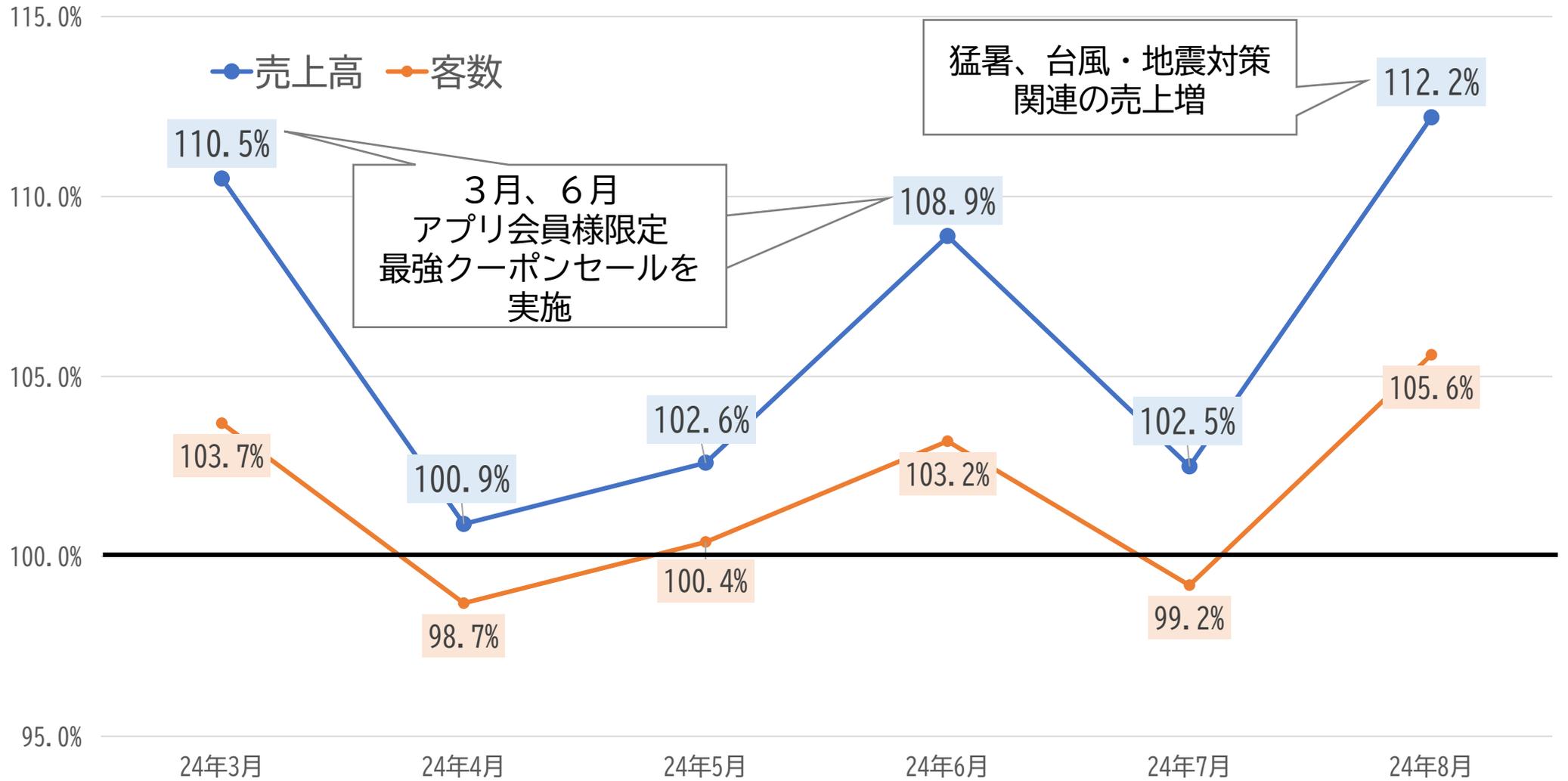
紙製品、洗剤

<食品部>

米、レトルト食品
調味料、酒

既存店売上高・客数の月次状況

■売上高は毎月前年越え



休日 前年差	24年3月	24年4月	24年5月	24年6月	24年7月	24年8月
	土 +1 日 +1	土 ▲1 日 ▲1 祝 +1	祝 ▲1	土 +1 日 +1	土 ▲1 日 ▲1	土 +1

2025年2月期業績予想

～期初予測を変更せず～

単位：百万円	24年2月期実績	25年2月期業績予想	前期比
営業収益	129,570	132,000	101.9%
売上高	124,514	127,000	102.0%
売上総利益	26,949	27,900	103.5%
(荒利益率(注))	21.6%	22.0%	-
不動産賃貸収入、その他の営業収入	5,056	5,100	100.9%
営業総利益	32,005	33,000	103.1%
販売費及び一般管理費	28,984	29,700	102.5%
営業利益	3,021	3,300	109.2%
経常利益	2,908	3,200	110.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,444	2,200	
【主な経営指標】			
既存店増収率	+2.2%	+2.0%	
売上高営業利益率	2.4%	2.6%	
出店	なし	1店舗	
閉店	1店舗	なし	
期末店舗数	56店舗	57店舗	
期末配当(1株当たり)	18円	20円	

(注) 荒利益率 売上総利益÷売上高

業績予想の前提

既存店増収率+2.0%
 新店1店舗
 投資による経費増を想定
 ・オンラインストア強化
 ・セルフレジ拡大
 ・DX化による生産性向上

中期経営計画(2025年2月期～2029年2月期)

2029年2月期 目標

売上高
2,000億円

営業利益率
5%

成長戦略

店舗出店

- ・ 北部九州エリア、首都圏中心部にドミナント化を推進

新規出店25店

オムニチャンネル

アプリをハブにしてオムニチャンネルを浸透させる

- ・ リアル店舗 + α の品揃え提供
- ・ 実商圈を超えた集客

2029年2月期【目標】 売上高構成比 10%

M&A 及び 新規事業戦略

- ・ M&Aによる規模拡大
- ・ 他社物流業務の請負
- ・ 海外マーケットへ進出

中期経営計画(2025年2月期～2029年2月期)の進捗

KPI	中期経営計画 29年2月期 目標	25年2月期 業績予想 計画値	25年2月期 第2四半期 実績	主な取り組み	進捗	
					評価	取組状況
売上高	2,000億円	1,270億円	665億円	<ul style="list-style-type: none"> 既存品種の見直し 新品種の追加不足 	○	<ul style="list-style-type: none"> 橋本店改装実験 強化カテゴリーの取組み
営業利益率	5%	2.6%	3.4%	<ul style="list-style-type: none"> 定番棚割りの見直し PBによる荒利益率の改善 DXによる生産性の向上 	○	<ul style="list-style-type: none"> 荒利益率改善の取組み セルフレジ全店へ導入
PB売上高 構成比	30%	30%	21.6%	<ul style="list-style-type: none"> PB新規品種が不足 NBとの比較購買の売場改善 	△	<ul style="list-style-type: none"> 家電製品や紙製品、 食品の品揃え強化
オムニチャネル 売上高構成比	10%	—	—	<ul style="list-style-type: none"> リアル店舗+αの品揃え 実商圈を超えた集客 	×	<ul style="list-style-type: none"> 医薬品販売開始 UI/UX改善
新規出店	25店舗	1店舗	0店舗	<ul style="list-style-type: none"> 北部九州エリア、首都圏 を中心にドミナント化 	△	<ul style="list-style-type: none"> 25年2月期1店舗 /26年2月期2店舗の出店計画
M&A 新規事業拡大	—	—	—	<ul style="list-style-type: none"> M&Aによる規模拡大 他社物流業務の請負 海外マーケットへ進出 	×	<ul style="list-style-type: none"> 複数案件検討中 ベトナムで現地調査実施

今期の重点項目の状況と 今後の取り組みについて

改装の取り組み【橋本店 2024年6月改装】

■消耗品(食品・洗剤)の絞り込みと、非消耗品の品揃え強化

消耗品は品目を絞り込み
定番売場で販売



消耗品から
非消耗品へ変更

- ・主通路は、消耗品(食品・洗剤)の特価商材からキッチン用品や生活雑貨中心の売り場へ
- ・消耗品(食品・洗剤等)は、売れ筋商品に絞り込み売上高の増加と、商品補充時間の削減を実現

ベーシックな
PB

特価

ホット商品

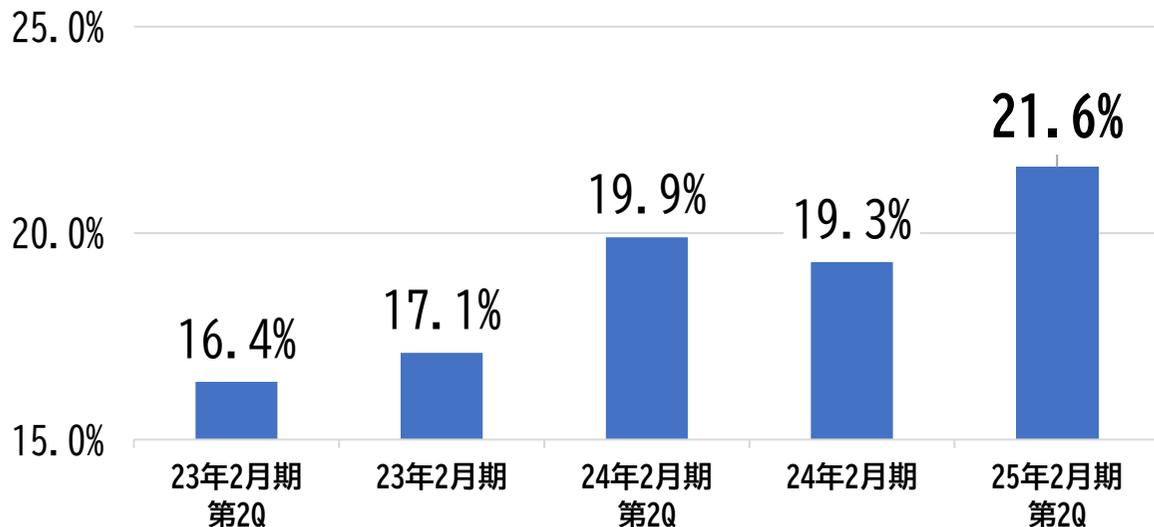


- ・定番通路沿いのホット商品で客を引き付け、特価で定番通路内へ誘導
- ・特価の両サイドは、ベーシックなPB商品で囲いこみ、利益を稼ぐ商品も販売を拡大

改装後橋本店の売上高前年同期比は2桁増で伸長
お客様のニーズを捉え、持続的に変化し続ける売場へ

プライベート・ブランド商品の取り組み状況

PB商品の売上高構成比の推移



■家電製品、紙製品、食品の品揃えを強化した結果、売上高構成比は21.6%へ

『おいしいもの総選挙2024』金賞受賞

・トクバイが主催する「全国スーパーマーケットおいしいもの総選挙2024」で当社プライベート・ブランド商品が受賞

- ミックスナッツ 金賞受賞
- プレミアムカレー 入賞受賞



エブリデイ・ローコストの取り組み状況

セルフレジ



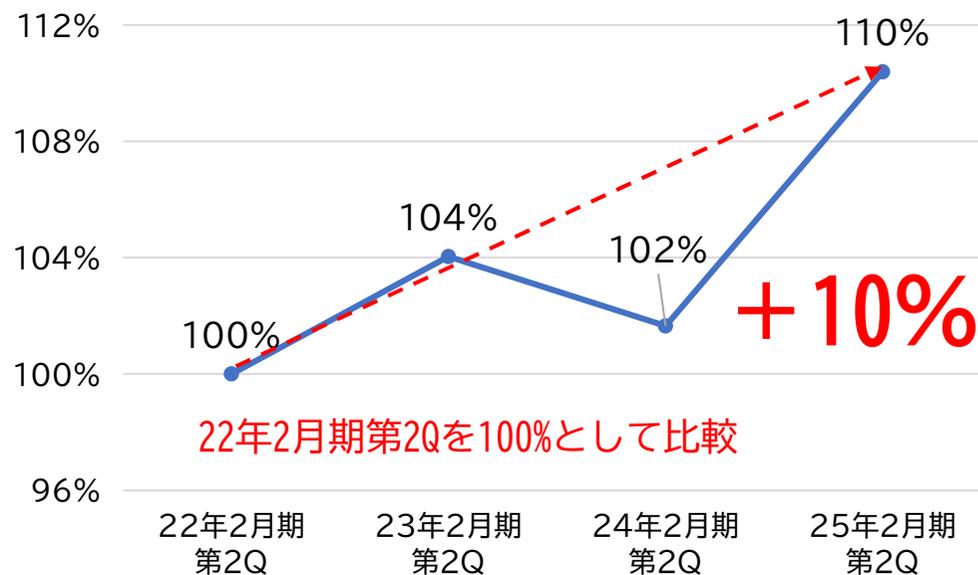
- 2025年4月までに全店のレジの8割をセルフレジへ
⇒ レジ作業時間の30%を削減へ
- 2024年8月までに計画の2割の店舗のセルフレジ入れ替え
- セルフレジの半分は、キャッシュレス専用レジを導入

人時生産性について

- 作業時間をスケジュール管理することで、適正な人員配置ができ、ムダな人時数削減
- 生成AIの活用やデータ一元化により、人時数削減することで人時生産性が向上

※人時生産性 = $\frac{\text{店舗従業員が1時間あたりに稼ぐ荒利益高}}{\text{総人時数}}$

人時生産性の推移
(各期第2四半期の実績を比較)



オンラインストアの取り組み状況



オンラインストア

- ・2023年3月オープン
- ・取扱品目4万アイテム
⇒2024年6月医薬品販売開始
- ・購入者の半分は店舗受け取り利用

オンラインストア
医薬品
取扱い
始めました!

アプリで注文
店舗受け取り



¥0
送料が
かからない

1点から
購入できる

数万点の
商品から
選べる!
お店にない
商品も

24h
24時間
お買い物

即配サービス

- ・2023年12月オンラインストアへ統合
- ・注文より最短5時間でお届け
- ・福岡市近郊+福津市 65万世帯対象
⇒2024年9月より福岡県福津市でも開始
今後とも対象エリア拡大予定

即配
生鮮や家電まで、充実の品揃え!

冷凍 お惣菜 酒類
サブリ 日用品 ペット用品

🕒 最短5時間でお届け
📍 エリア拡大中

新店【2025年2月期】

ミスターマックス サンリブ古賀店

2024年11月21日オープン

住所	福岡県古賀市天神
売場面積	約2,995㎡（約906坪）
業態	ディスカウントストア

- サンリブ古賀店の1階にテナント出店
- GMS内に初出店
- 非食品を中心に販売



福岡市内から
約20km



- 既存店
- 新店

新店【2026年2月期】

■大店立地法2店舗届出

- 既存店
- 新店



店舗名	ミスターマックス 別府火売店 (べっぷいほのめ)
住所	大分県別府市大字鶴見
売場面積	約4,375㎡ (約1,323坪)
業態	スーパーセンター

店舗名	ミスターマックス 小郡西福童店 (おごおりにしふくどう)
住所	福岡県小郡市福童字町
売場面積	約6,650㎡ (約2,011坪)
業態	スーパーセンター



お問い合わせ

財務部広報課IR担当 青野 久枝

haono@mrmax.co.jp