

U.S.M.H 2016年2月期決算 ～増収増益、既存店前期比好調がけん引～

ユ ナイテッド・スーパーマーケット・ホールディングス（以下、U.S.M.H）は、初の決算となる2016年2月期決算を発表。U.S.M.H 連結決算は6637億99百万円で、事業会社のマルエツ、カスミ、マックスバリュ関東の2015年度営業収益合算比では105.6%。営業利益140億24百万円（同119.7%）、経常利益138億62百万円（同116.1%）、当期純利益53億29百万円（同225.2%）であり、増収増益となった。増収増益の最大要因は事業会社三社計の既存店前期比の103%。部門では生鮮・デリカが好調であり、マルエツ・カスミに関しては客数・客単価が前期比を上回ったことがけん引した。



U.S.M.H(株)
代表取締役社長 上田 真氏

U.S.M.H

(単位：百万円、%)

【連結】	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
		単純合算比 及び前期比		単純合算比 及び前期比		単純合算比 及び前期比		単純合算比 及び前期比
2016年2月期	663,799	105.6	14,024	119.7	13,862	116.1	5,329	225.2
2015年2月期	-	-	-	-	-	-	-	-
2017年3月期	696,000	104.9	14,300	102.0	14,400	103.9	5,800	108.8

※ 2016年2月期は単純合算比、2017年3月期は前期比

■ 2015年度のHD統合シナジー

ホールディングス（HD）としては、延べ340回のプロジェクトミーティングを実施し、お互いの融和や優れた点の取り入れなど、それぞれの事業会社にとって大きなプラスになった。また、共同販促、資材調達等の合同商談会を実施し、HDとして数億円のシナジー効果が出ている。

本部機能の集約では、広報IR・法務機能を集約。経理・財務機能の集約に向けての取り組みとしては、支払（買掛）セクションをカスミつくば事務所に集中。マルエツ財務・経理部門をU.S.M.H秋葉原事務所へ完全移転など。

ICTについては、「ICTビジネスデザイン室準備タスクチーム」を設置し、現状把握や課題の整理、統合方針を作成。

出店実績は3社計で新規出店30店舗、閉鎖15店舗、純増15店舗。

■ 2016年度のHD統合シナジー

《統合シナジー分野の5つの重点テーマ》

① 新たな商品価値の提供

PBの開発を含めた新たな商品開発。

② ビジネスに貢献するICT推進体制の構築

ICTに関しての本格的な取り組みに着手。

③ 持続的成長に向けた取り組み

出店による首都圏エリアドミナント強化。

2016年度の出店計画としては、マルエツ15店舗、カスミ11店舗、マックスバリュ関東0店舗。

④ 経営効率の改善

経営効率の改善では機能集約の他、部長クラスの人材交流を実施。マルエツからカスミへソーシャルシフトを学ぶために、カスミからマルエツへは小型店を学ぶために人材を出向。

⑤ ガバナンス体制の強化

マルエツ

(単位：百万円、%)

【連結】	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
2016年2月期	364,748	106.0	7,071	152.1	6,978	160.2	2,390	691.7
2015年2月期	344,002	-	4,647	-	4,357	-	345	-

(単位：百万円、%)

【単体】	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
2016年2月期	363,259	105.9	6,548	162.3	6,459	166.9	2,569	-
2015年2月期	343,143	-	4,035	-	3,870	-	△ 520	-
2017年3月期	377,000	-	7,000	-	6,800	-	2,600	-

■ 2015 年度 取り組み

既存店売上前期比 104.2%。
 生鮮・デリカ部門強化では、①青果部門の集客力アップ②デリカ部門主力商品リニューアル③センター加工商品の品揃え拡充を実施。生鮮・デリカ構成比は 0.5%増の 50.4%に伸長。
 既存店の活性化では、旗艦店を中心に大型改装を実施。1 千万円以上の改装は 39 店舗。新規出店は 16 店舗。

■ 2016 年度重点施策

2016 年度は「将来の成長に向けたチャレンジの

年」と位置付け。

商品施策では生鮮・デリカの強化継続、生鮮部門の惣菜化など。

物流施策では「デリカセンター設立検討プロジェクト」を設立し、企業としての検討結果を出していく。また、「ロジスティックス推進戦略プロジェクト」を新設し、原価引き下げに注力。

開発施策では、「新しい店づくり推進プロジェクト」を社長直轄で設置。マルエツはこれまで新しい取り組みにあまり着手して来なかったためとする。

新規出店 15 店舗を計画。

カスミ

(単位：百万円、%)

【連結】	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
2016年2月期	251,333	106.8	8,020	114.4	8,183	108.3	4,230	109.0
2015年2月期	235,385	-	7,013	-	7,554	-	3,880	-

(単位：百万円、%)

【単体】	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
2016年2月期	249,000	106.7	7,534	115.6	7,803	112.3	4,090	117.9
2015年2月期	233,445	-	6,519	-	6,946	-	3,470	-
2017年3月期	267,500	-	7,700	-	8,000	-	4,200	-

■ 2015 年度 取り組み

既存店売上前期比 101.9%。
 ソーシャルシフト店舗を 123 店舗へ拡大。地域に根差した店舗作りを実施し、地域商品の売上げは 130%と大きく伸張。新規出店は 13 店舗。

■ 2016 年度重点施策

カスミでは今年度から全店でソーシャルシフト

を実施し、自主自律型店舗運営のサポート体制を強化していく。

インフラ面では、千葉県佐倉市に「佐倉流通センター」を開設し、常温・低温の物流センターからスタートし、精肉プロセスセンターも今年度中に稼働する予定。

新規出店は 11 店舗を計画。

マックスバリュ関東

(単位：百万円、%)

【単体】	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
2016年2月期	47,721	96.5	59	108.2	51	164.7	△ 119	-
2015年2月期	49,471	-	54	-	31	-	△ 1,859	-
2017年3月期	47,000	-	150	-	130	-	4	-

営業収益の前期比割れの最大要因は、6 店舗の閉鎖と既存店売上前期比 99.5%による。当期純利益は昨年の 18 億 5900 万円から改善はしたものの黒字化ならず。

2

**契約企業以外の閲覧・利用、非契約者への譲渡を固く禁じております。
 不正利用は利用規約違反であり、著作権法に抵触する恐れがあります。**