

## ごあいさつ



株主のみなさまにおかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

2010年3月31日をもちまして、第61期（2009年4月1日から2010年3月31日まで）が終了いたしましたので、ここに当期の事業の概況等をご報告申し上げます。

代表取締役社長  
平野 能章

## ■ 第61期の営業の状況について

「普段の暮らしをより豊かに、より便利に、より楽しく」を経営理念とするMrMaxは、「価値ある安さ」をお客様に提供すべく、特に、自社開発商品の強化に取り組んでまいりました。「エコポイント対象地上波デジタル液晶テレビ」や「ご飯」関連商品、輸入ワインなど、価格と品質にこだわった自社開発商品がお客様の大きな支持を受けました。

また、前期において新たに参入した一般用医薬品（大衆薬）の販売についても、薬剤師の採用、登録販売者の育成を進めたことにより、取り扱い店舗を13店舗に拡大しました。

新店を3店舗出店したに加え、既存店の売上高が前年比4.7%増加したことなどから、営業収益は過去最高の1,034億82百万円（前期比7.2%増）、営業利益は7億56百万円（前期比11.0%増）、経常利益は9億89百万円（前期比14.9%増）、当期純利益は8億91百万円（前期は50億78百万円の損失）と、増収、増益となりました。

## ■ 第61期の出店の状況と今後の出店戦略

2009年11月岡山市内に、従来のMrMaxの品揃えに生鮮食品の売場を加えた、当社初のスーパーセンター「岡山西店」を開店しました。また、翌12月には、小商圏・高来店頻度の小型店舗「Select」の2号店である「Select篠栗店」を福岡

県篠栗町に開店しました。さらに、2010年2月には、食品スーパーや専門家を誘致した「MrMax時津ショッピングセンター」を長崎県時津町に開業し、同ショッピングセンター内に「時津店」を開店しました。

このように、第61期においては、これまで出店の主軸としておりましたショッピングセンター内への出店に加え、出店形態の幅を広げる取り組みを行いました。

第62期におきましては、新規出店4店舗と大型改装2店舗を予定しております。店舗数の増加により、より多くのお客様にMrMaxの「価値ある安さ」に満足していただけるよう努めてまいります。

## ■ 今後の課題と取り組みについて

### 「価値ある安さ」の追求

少子高齢化、地方と都市の格差、所得格差の拡大など、消費の先行きに不透明な要素が広がる一方で、家電専門店やドラッグストアが食料品や雑貨の販売を行うなど、業態の垣根は低くなり、競争はますます激しさを増しています。

MrMaxの目指す「日本のディスカウントストア」の強みは、決して「安かろう、悪かろう」ではなく、「この品質、機能、デザインで、この安さ」と、お客様に喜んでいただける「価値ある安さ」です。

これまでも自主開発商品の強化に取り組んでまいりましたが、第62期におきましては自主開発商品の売上高構成比20%を目標に掲げ、取り組んでまいります。

また、2010年2月、全日本食品株式会社など6社と共同仕入機構の設立を行いました。今後も「価値ある安さ」実現のため、業態の垣根を越えた協業の輪を広げる取り組みを続けてまいります。

### ローコスト・オペレーションへの取り組み

また、「価値ある安さ」を実現し、店舗ごとの営業利益の増大を図るために、仕入先からお客様にお買上いただくまでの商品の流れを効率化し、店舗での作業改革を継続してまいります。第61期におきましては、納品のリードタイムを短縮する一方で、定番商品の自動補充システムを稼働させ、欠品を減らすことにより、機会損失を減らし、商品回転率を向上させる成果を得ました。今後、さらに仕入先との商品情報交換の密度を高めるとともに、自動補充システムの対象商品を拡大し、お客様にご満足いただける売場をローコストで実現する取り組みを継続してまいります。

株主のみなさまにおかれましては、引き続きのご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

組織の再編、効率化の一環として、2009年7月に株式会社ピーシーデポマックス（現 株式会社ピーシーデポ九州）の当社持ち分を全て売却し、また、12月には株式会社ネットマックスを吸収合併いたしました。この結果、第3四半期の決算から連結子会社がなくなり、当社単独決算となりました。