

# 平成 17年 3月期 中間決算短信 (非連結)

平成 16年 10月 29日

上場会社名 株式会社 プロルート丸光  
 コード番号 8256  
 ( URL http://www.proroute.co.jp )

店頭登録銘柄  
 本社所在都道府県 大阪府

代表者 役職名 代表取締役社長  
 氏名 前田 辰夫

問合せ先責任者 役職名 専務取締役 管理本部長  
 氏名 浜家 良一

TEL (06) 6262 - 0303

中間配当制度の有無 有

中間決算取締役会開催日 平成 16年 10月 29日

単元株制度採用の有無 有 ( 1 単元 500 株 )

## 1. 16年 9月中間期の業績(平成 16年 3月 21日 ~ 平成 16年 9月 20日)

### (1)経営成績 (単位:百万円未満切捨)

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
16年 9月中間期	17,206	4.7	491	30.9	391	29.5
15年 9月中間期	16,426	6.1	375	17.6	302	17.8
16年 3月期	34,352	2.8	1,099	12.1	856	5.7

	中間(当期)純利益		1株当たり中間(当期)純利益		潜在株式調整後1株当たり中間(当期)純利益	
	百万円	%	円	銭	円	銭
16年 9月中間期	375	35.4	20.44		-	
15年 9月中間期	277	11.5	15.09		-	
16年 3月期	997	81.6	54.23		-	

(注) 持分法投資損益 16年 9月中間期 - 百万円 15年 9月中間期 - 百万円 16年 3月期 - 百万円  
 期中平均株式数 16年 9月中間期 18,393,217 株 15年 9月中間期 18,393,656 株 16年 3月期 18,393,536 株  
 会計処理の方法の変更 無  
 売上高、営業利益、経常利益、中間(当期)純利益におけるパーセント表示は、対前年中間期増減率

### (2)配当状況

	1株当たり中間配当金		1株当たり年間配当金	
	円	銭	円	銭
16年 9月中間期	-		-	
15年 9月中間期	-		-	
16年 3月期	-		12.00	

### (3)財政状態

	総資産		株主資本		株主資本比率	1株当たり株主資本
	百万円	百万円	百万円	百万円	%	円 銭
16年 9月中間期	23,235		5,317		22.9	289.09
15年 9月中間期	19,150		4,415		23.0	240.05
16年 3月期	19,406		5,166		26.6	280.89

(注) 期末発行済株式数 16年 9月中間期 18,393,042 株 15年 9月中間期 18,393,631 株 16年 3月期 18,393,392 株  
 期末自己株式数 16年 9月中間期 6,298 株 15年 9月中間期 5,709 株 16年 3月期 5,948 株

### (4)キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー		投資活動によるキャッシュ・フロー		財務活動によるキャッシュ・フロー		現金及び現金同等物期末残高	
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円
16年 9月中間期	274	3,810	3,235		724			
15年 9月中間期	2	200	950		672			
16年 3月期	1,172	159	1,412		1,025			

## 2. 17年 3月期の業績予想(平成 16年 3月 21日 ~ 平成 17年 3月 20日)

	売上高		経常利益		当期純利益		1株当たり年間配当金	
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭	円 銭	
通期	34,600		1,000		1,000	12.00	12.00	

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 54 円 36 銭

上記の予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであります。実際の業績は、今後さまざまな要因によって予想数値と異なる可能性があります。

なお、上記業績予想に関する事項は、添付資料4ページ「通期の見通し」をご参照ください。

# 経営方針

## (1) 経営の基本方針

当社は、昭和34年(1959年)にセルフサービス方式による衣料品前売現金問屋へ業態を転換してから現在まで、その時々のお客様ニーズに応え、時流の変化に対応し業容を発展させてまいりました。

衣料品業界も新しいビジネスモデルの登場など、その構造が変わりつつあります。

このときにあたって当社は、新たな顧客ニーズを意識し次の諸点を経営指針として更なる発展を目指します。

1. コンセプトが明らかな高感性、高品質の品揃えを進める。
2. 既存客の掘り起こしと新規客の継続的開拓により、営業基盤の充実と活性化で増収を目指す。
3. 適宜な人事制度の見直しや教育プログラムにより人材育成を図る。
4. 利益重視を徹底して高収益体質の構築を行う。
5. 有利子負債を営業キャッシュ・フローの健全指標内へ圧縮する。
6. ITツールによる生産性の向上と効率化を進める。
7. コーポレートガバナンスを重視し、積極的なIR、ディスクロージャーを推進する。
8. 新規事業への開拓試行と挑戦を継続して行う。

## (2) 利益配分に関する基本方針

当社は配当性向、企業体質の強化、内部留保の充実等を総合的に勘案し、利益還元を行うことを基本方針としております。具体的には1株当たり15円の安定配当の確保・継続が企業基盤の安定・強化と表裏一体であるとの認識に立ち、投資家の皆様へお応えしたいと考えております。

## (3) 投資単位の引き下げに関する基本方針

当社では、当社株式が適正な株価に評価され、その結果個人株主数を拡大させ、流動性を高めることを経営の重要課題としてとらえております。それに基づき既に平成9年には1単元の株式数を500株に引き下げております。今後も投資単位金額については、株主の利益と流通の動向を勘案し慎重に対処してまいります。

## (4) 目標とする経営指標

当社は、経営指針のひとつ利益重視の観点から「売上高経常利益率」を重要な指標としております。具体的には、每期安定して3%以上を当面の目標とし、そのために粗利幅確保、売上とコストの関係を最適化できる態勢を作り上げてまいります。

## (5) 中期的な経営戦略

低価格競争から脱却し、付加価値競争、すなわち価格から質への転換を図りながら、他社が真似の出来ないノウハウを有する、「フロントランナー」型のオンリーワン企業を目指し、「専門型前売り卸業」としての新しい業態戦略の構築を目指してまいります。これは従来の「価格主導の広く浅い品揃え」から「品質主義の狭く深い品揃え」への転換を意図するものであります。

また、大阪1号館が自社所有となり、資産・利益両面での強固な経営基盤が確立できたことで、新規事業の展開をも視野に入れた設備全般の効率的活用の再構築に取り組んでまいります。

当面は前売り問屋として業界の勝ち組となるよう経営基盤・営業基盤の更なる強化を図ってまいります。一方で将来をにらんだ新たな事業展開も模索しつつ、一気呵成の事業拡張に備えたいと存じます。

## (6) コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方及びその施策の実施状況

### コーポレートガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、経営の透明性、健全性及び効率性を確保するため、内部統制機能の充実、コンプライアンスの徹底、ディスクロージャーの推進などを通して、企業活動の重要な目的である企業の継続、ステークホルダーへの還元、企業価値の増大が達成されるものと考えております。

### コーポレートガバナンスに関する施策の実施状況

当社は監査役制度を採用しており、経営管理組織では、柔軟で迅速な課題処理に対応した意思決定機関である取締役会の定例及び随時の開催をはじめ、取締役会の監視機能としての監査役会（監査役3名）へ2名の社外監査役の登用で機能強化を図っております。さらに、経営管理者の各階層で構成する営業戦略会議（営業部門統轄レベル）、営業部門会議（統轄及び現場管理者レベル）、営業本部会議（現場管理者レベル）、現場担当者会議などにおいて、業務執行面の統制を機能化させ、併せて企業倫理確立に向けコンプライアンスの徹底を図っております。

さらに、法務関係では、複数の弁護士が所属する法律事務所と顧問契約を締結し、それぞれの専門分野に応じたアドバイスを受けており、会計監査では、中央青山監査法人と監査契約を結び監査を受けております。

### 会社と会社の社外監査役の人的関係、資本的关系または取引関係その他の利害関係の概要

当社と社外監査役との間に、人的及び資本的关系または取引及びその他利害関係はありません。

### 会社のコーポレートガバナンスの充実に向けた取り組みの最近1年間における実施状況

当社は、当社のコーポレートガバナンス充実に必要不可欠なディスクロージャーの推進につき、最近の取り組みとして短信開示日の早期化と四半期開示のレベルアップによりアカウンタビリティの充実に図るとともに、IRの充実に目指して決算説明会開催に向け準備を進めております。

## 経営成績及び財政状態

### (1) 当中間期の概況

当上半期のわが国経済は、大手企業の業績回復や設備投資意欲の増大といったプラス面が顕著になってきた反面、不透明な年金問題により将来への不安感は払拭できず、企業の人件費を中心とした経費削減にも一層の拍車がかかり失業率は高水準のまま推移しております。

流通業界におきましては、これらに追い討ちをかけるように消費税の総額表示・猛暑・台風等の影響があり、一般消費全体に明るい兆しが見える状況には至っておりません。

このような環境下、当社におきましては、業界横並びの減収減益縮小傾向を打破し、増収増益の実現を大目標に、経営スローガンを「流れとリズムを変えます」、行動スローガンを「オンリーワンに挑戦」として、他社との差別化を明確にし、他社には真似の出来ない独自の商品政策・営業戦略を掲げ実践してまいりました。

予断を許さぬ厳しい経営環境は続いておりますが、独自の商品作り、販売戦略は、毎回販売記録を更新するセット（展示見本によるロット販売）受注会等の業績にも結びついております。

目標とするハードルを高く設定しており、まだまだ満足のいく結果には結びついておりませんが、当社の主要顧客である成長を目指す小売店様の支持は着実に得ているものと確信しております。

また、今期に入り大阪1号館を取得し、自己所有となりましたが、それによる経費圧縮効果は計画通りであり、当社の利益増に大きく寄与いたしております。

以上の結果、当中間期の売上高は172億6百万円（前年同期比4.7%増）、営業利益4億91百万円（同30.9%増）、経常利益3億91百万円（同29.5%増）当中間純利益3億75百万円（同35.4%増）となりました。

### (2) キャッシュ・フローの状況

当中間期は、例年季節変動によりマイナスとなる中間期の営業キャッシュ・フローが、売上高の増収及び大阪1号館取得によるコスト圧縮効果から税引前中間純利益の増加によってプラスとなり、また大阪1号館取得にはそれに相応する資金の借入れを行なったことなどから、現金及び現金同等物は前年同期と比べ52百万円の増加（前年同期比7.7%増）となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、売上高の増収、コスト圧縮で税引前中間純利益が前年同期より増加し、増収に伴ない売上債権、棚卸資産及び仕入債務がそれぞれ増加したことなどから、当中間期の営業収入額は274百万円と前年同期と比べ277百万円増加しました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、当社旗艦店の大阪1号館取得と投資有価証券売却により、当中間期の投資額は38億10百万円と前年同期と比べ40億11百万円増加しました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、1号館取得に相応する資金の借入れと期日到来分の借入金返済によって、当中間期の財務収入額は32億35百万円と前年同期と比べ41億85百万円の増加となりました。

### (3) 通期の見通し

今後の見通しにつきましては、消費を取り巻く環境は決して楽観できず、流通業界におきましても、異常気象と数度に及ぶ台風の直撃のみならず、大手量販店の動向等も懸念され、個人消費の本格的な回復が遅れるなか、消費者は価格の安さだけではモノを買わない傾向が顕著で、小売店の売上低迷は続いております。

今後もさらに厳しい競争と選別が進み、勝ち組み負け組みの色分けはより鮮明になっていくように思われます。

このような状況のもと、下期も「オンリーワンに挑戦」の政策をより強固に、明確に推し進めてまいります。

独自性のある新たなコンセプトショップを各売場に新設し、さらに楽しい、驚きのある、いつも変化する、新鮮味のある、お客様にご満足いただける売場を作り、オンリーワン企業へと邁進し、増収増益の目標達成に努めてまいります。

通期の業績としては、売上高346億円（前年同期比0.7%増）営業利益12億円（同9.1%増）経常利益10億円（同16.7%増）当期純利益10億円（同0.2%増）を見込んでおります。