

BUSINESS REPORT

第66期事業のご報告

平成28年3月21日～平成29年3月20日

“跳”プロルート丸光
-to the Next-



事業構造改革により 財務体質の改善と収益力強化を図り 持続的成長を目指します。



代表取締役社長
安田 康一

当期の 取り組みと業績

卸売事業では、実需に合わせた仕入、滞留在庫の削減、及び物流コストの適正化に努めた結果、売上は減少したものの利益率は大幅に改善することができました。免税事業では、旅行会社との提携を強化したことにより団体バスでの来店客数が大幅に増え、売上が増加しました。貿易事業では、当期から本格的に輸出がスタートしたものの新規取引先の開拓が計画通りに進まず売上増加に寄与することができませんでした。

その結果、連結売上高は110億41百万円（前期比5.9%減）、経常損失は1億77百万円（前期は4億57百万円の損失）となりました。また、本店及び第2駐車場の譲渡により特別利益を計上するとともに、事業構造改善費用及び天理流通センターの減損損失等を特別損失として計上した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は2億61百万円（前期は4億66百万円の損失）となりました。

今後の重点施策

厳しい状況が続く中、低成長下においても利益を創出できる強固な経営基盤を構築し、将来に向けた持続的成長を目指すため抜本的な事業構造改革が必要と判断し、以下の諸施策に取り組んでまいります。

① 財務体質の改善

本店及び第2駐車場の固定資産の譲渡資金を原資として有利子負債を圧縮し、金融コストの低減を図るとともに、十分な運転資金を確保してまいります。また、当期の自己資本比率は36.9%と前期から大きく改善を図ることができ、引き続き財務体質の改善を図ってまいります。

② 卸売事業における売場効率の改善と営業力強化

卸売事業につきましては、重複感のある売場の統合や収益性の低い売場を廃止するとともに、需要開拓が見込めるカテゴリーは拡大し、フロアごとの特色を明確化します。

これにより、顧客ニーズにマッチした魅力ある売場を構築し、売場効率の改善を図ります。

一方、営業改革として、婦人、紳士、子供などカテゴリ一横断的な機能を有する新規営業部隊を立ち上げ、当社が特に強みを持つ中型店向けに総合的な提案を働きかけるなど営業力の強化を図ってまいります。

また、EC事業の人員を増強し、他社仕入サイトへの出展や自社WEBサイトの充実化により拡販を図ってまいります。



ホールセラール売場



プロルート丸光オンラインストア

③ 免税事業、貿易事業における収益力強化

売上高や来店客数が順調に増加しつつある免税事業につきましては、訪日旅行客のニーズに応えた商品を提供するため、仕入先開拓、商品開発を推進するとともに、販促費などのコストを抑えることによって収益力の強化を図ってまいります。



丸屋免税店

貿易事業につきましては、当社の日本製品に対する仕入力の強みを生かし、中国の有力な卸売企業やEC企業の取引先確保に努め、事業を早期に軌道に乗せ、売上拡大を目指してまいります。

④ 物流機能の内製化によるコスト削減

外部業務委託を行っている天理流通センターでの出荷等にかかわる業務を完全内製化するとともに、外部倉庫を廃止し、物流拠点を天理流通センターに集約します。これにより、物流コストの削減及びサービス面での付加価値の向上を図ってまいります。



天理流通センター

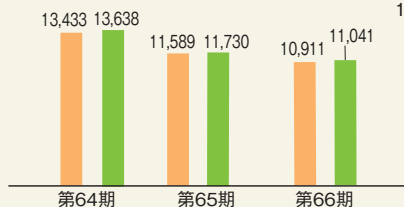


株主の皆様へ

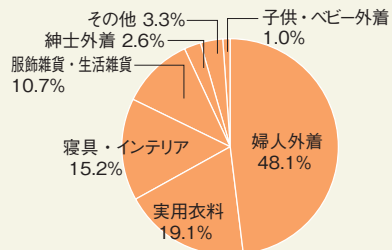
事業構造改革の実施に伴い、財務体質を改善することによって筋肉質の事業体に生まれ変わるとともに、各事業分野における収益力の強化を図り、持続的成長を目指してまいります。

今年度のテーマは「跳」。新たに大きく飛びたつ決意をこの一文字に込めました。来期は、計画した諸施策を着実に実行し、ご期待に沿えるように全力を尽くしてまいります。今後とも変わらぬご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

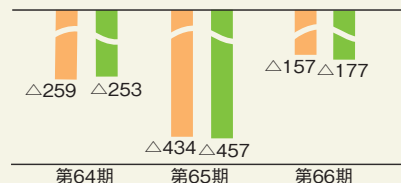
売上高 (百万円)
(〇 単体 〇 連結)



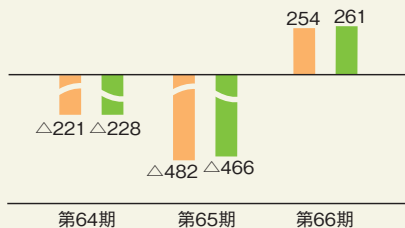
品目別売上高構成比 (第66期・単体)



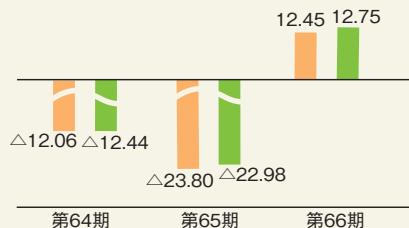
経常利益 (百万円)
(〇 単体 〇 連結)



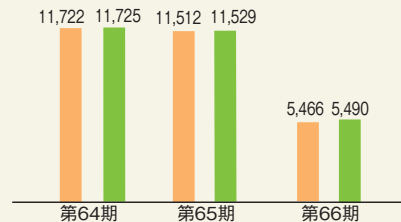
当期純利益 (百万円)
(〇 単体 〇 連結)



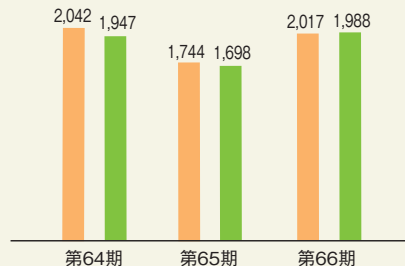
1株当たり当期純利益 (円)
(〇 単体 〇 連結)



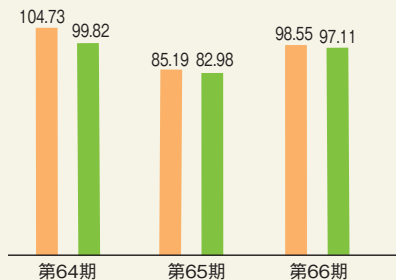
総資産 (百万円)
(〇 単体 〇 連結)



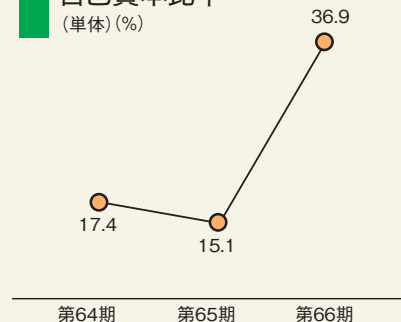
純資産 (百万円)
(〇 単体 〇 連結)



1株当たり純資産 (円)
(〇 単体 〇 連結)



自己資本比率
(単体) (%)



会社概要

会社名 株式会社プロルート丸光
 創業 明治33年
 会社設立 昭和26年3月27日
 従業員数 156名
 (平成29年3月20日現在) (注) 上記の他に110名の臨時社員が在籍しております。
 連結子会社 株式会社サンマール
 (紳士服、服飾雑貨等の小売業)

役員・執行役員

(平成29年6月14日現在)

代表取締役会長 前田 佳央
 代表取締役社長 安田 康一
 取締役 執行役員
 ホールセール事業部事業部長 内田 浩和
 取締役 執行役員
 国際統括事業部事業部長 酒井 光雄
 取締役(社外) 竹原 克尚
 常勤監査役 西本 昭司
 監査役(社外) 山本 良作
 監査役(社外) 池澤 宗樹
 執行役員
 管理本部長兼経理部マネジャー 森本 裕文

株式の状況

(平成29年3月20日現在)

発行可能株式総数…………… 32,600,000株
 発行済株式総数……………20,473,440株
 株主数……………4,445名

沿革

明治33年 大阪市西区靱町に「前田利右衛門商店」として創業
 昭和26年3月 資本金350万円、大阪市東区南久宝寺町1丁目において、丸光株式会社を設立。呼称は「センイ丸光」
 昭和34年9月 セルフサービス方式による総合衣料品前売現金問屋へ業態転換
 昭和58年8月 新館(現大阪本店)開店。売場拡大とともに、靴、鞆、アクセサリー等の服飾分野に進出
 昭和63年6月 商号を「株式会社プロルート丸光」に変更
 昭和63年11月 株式を公開。日本証券業協会に店頭銘柄として登録
 平成3年8月 東京店開店
 平成6年5月 天理流通センター業務開始
 平成14年4月 福岡店開店
 平成17年1月 株式会社サンマールを子会社化
 平成27年6月 丸屋免税店グランドオープン

本社・
大阪本店



大阪市中央区久太郎町二丁目1番5号
 TEL.06-6262-0303 (代表)

福岡店



福岡県福岡市東区多の津四丁目4番1号
 TEL.092-629-0031 (代表)

天理流通
センター



奈良県天理市二階堂上之庄町32
 TEL.0743-64-2507 (代表)

東京
事務所



東京都中央区日本橋大伝馬町9番4号つみビル4F・5F
 TEL.03-3668-0103 (代表)

株主メモ

事業年度	3月21日～翌年3月20日
期末配当金受領株主確定日	3月20日
中間配当金受領株主確定日	9月20日※中間配当を行う場合
定時株主総会	事業年度末の翌日より3ヵ月以内
株主名簿管理人特別口座口座管理機関 同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 TEL: 0120-094-777 (通話料無料)
上場証券取引所 公 告 方 法	東京証券取引所 ジャスダック市場 当会社の公告方法は電子公告として しております。但し、事故その他や むを得ない事由によって電子公告 による公告をすることができない 場合は、日本経済新聞に掲載して 行います。 公告を掲示するホームページアドレス http://www.proroute.co.jp/

ご注意

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店でもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

成長をめざす小売店さまのお仕入れルート



マークの意味

- 成長の願いをこめた上昇ライン
- 丸光のイニシャル、M
- プロルート= [道]のシンボル化
プロルートとは
- プロフェッショナル(小売店様)のお仕入れルート
- プロフィット(利益)への確かな道

株式会社 **プロルート丸光**

〒541-0056
大阪市中央区久太郎町二丁目1番5号
TEL 06-6262-0303 (代表)



この報告書は、環境に配慮し、
植物油インキを使用しています。



プロルート丸光 企業サイト
<http://www.proroute.co.jp/>



ケントハウス ブランドサイト
<http://www.e-kenthouse.com/>



丸屋免税店 サイト
<http://www.maruyajp.com/>