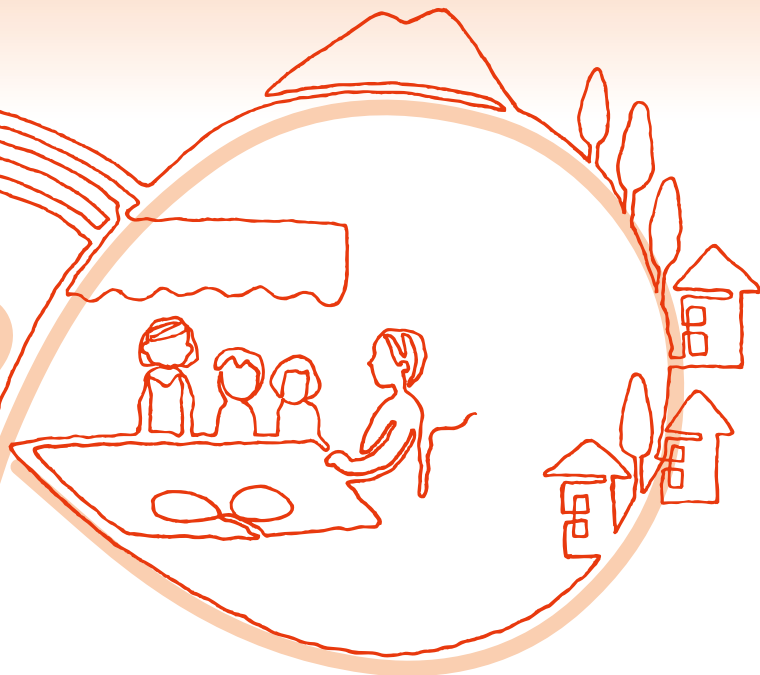


U.S.M.Holdings

株主の皆さまへ

第1期決算のご報告

2015年3月2日～2016年2月29日



ユナイテッド・スーパーマーケット・ホールディングス 株式会社

証券コード 3222

株主の皆さまへ



代表取締役会長
小濱 裕正



代表取締役社長
上田 真

株主の皆さまにおかれましては、益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。
第1期決算のご報告をお届けするにあたり、日頃の皆さまのご支援に心より御礼申し上げます。

当期は、景気の緩やかな回復基調と雇用環境の改善から個人消費も堅調に推移する一方で、年明けの急激な円高により、輸出企業を中心とした企業業績のリスクが表面化しました。そのような状況下、当社は、既存店売上高前年比が通期で3%増となり、3社連結で、営業収益、営業利益、経常利益、当期純利益全て、当初予想及び3社単純合算の前年実績を上回る結果となりました。

当社グループは、首都圏での経営基盤を確固たるものとするため「統合シナジーによる新たな価値創造」を基本とする中期経営方針のもと、4つの基本戦略を掲げてまいりました。その戦略は①新たな商品価値の創造、②新たなサービスの創造、③次世代を担う人財の育成、④経営効率の改善であり、その具現化に向けて10のプロジェクトチームを組成し取り組んでまいりました。

また、当社はコーポレート・ガバナンスを経営の最重要課題のひとつと認識し、基本方針を制定するとともに「コーポレート・ガバナンス報告書」を開示いたしました。

設立から2年目を迎える今期は「ICTビジネスデザイン室」を新設し、これによりビジネスに貢献するICT推進体制のもと、システム統合によるコストダウンを図り、グループシナジー創出のためのインフラを構築してまいります。

今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2016年5月

U.S.M. Holdings

基本理念

私たちは

お客さまの豊かで健康的な食生活に貢献します
地域の発展と繁栄を願い、地域に深く根ざした企業となります
常に革新と挑戦を続け、時代に適応する企業であり続けます



マックスバリュ関東株式会社

Top Interview

Q 2016年2月期決算についてお聞かせください。

A 積極的な営業展開により、営業収益6,637億99百万円、
経常利益138億62百万円という業績をあげることができました。

グループ各社各店舗において、スーパーマーケット本来の強みである生鮮・惣菜を強化するとともに、お客さまの多様化するニーズに対応するべく幅のある商品展開や買いやすい売場づくり、店舗リニューアルや新しいMDへの取り組みを実施しました。

また、U.S.M. Holdingsとしては、10のプロジェクトチームを組成し、グループ3社から成るメンバーを中心にシナジーの創出を推進してまいりました。商品においては、3社共同調達による原価低減に取り組み、資材や什器では、共同仕様にする事でコスト削減を図りました。また、販売面では、定期的な販売促進企画の実施により客数増加に貢献しました。

これらの結果、当期連結累計期間における連結業績は、

営業収益が6,637億99百万円

営業利益が 140億24百万円

経常利益が 138億62百万円

当期純利益が 53億29百万円

の増収増益となり、配当につきましては期末、7円とさせていただきます。

3社共同で行われた取り組み

グループシナジー
効果実現委員会

商品PT	人材育成PT
営業企画PT	事業創造PT
資材調達PT	システムPT
物流PT	開発店舗PT
本部機能集約PT	店舗開発PT



恵方巻の商品開発



U.S.M. Holdings
設立1周年記念セール



マックスバリュ関東株式会社

Top Interview

Q 経営統合の効果やメリットについてお聞かせください。
A 首都圏500店舗体制により営業基盤が強化されました。

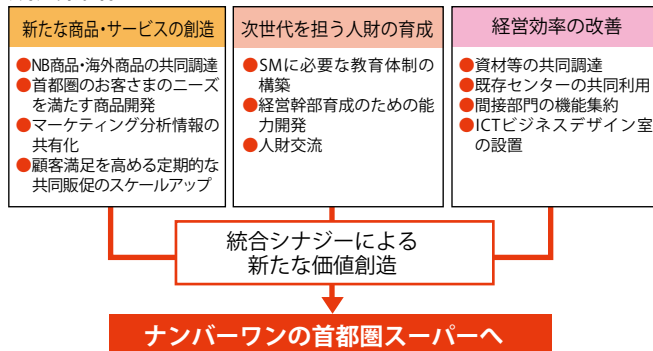


当社グループの3社は自主自律経営を尊重し、売上高の拡大、積極出店を進めてまいりました。これらの結果、新店はマルエツ16店舗、カスミ13店舗、マックスバリュ関東1店舗の合計30店舗を出店し、期末合計店舗数は494店舗(2016年2月29日現在)となり、統合により売上規模は日本最大級のスーパーマーケットとなりました。

こうしたスケールメリットのほか、3社間での店舗視察や人材育成、物流、システムなどに対する活発な情報交換を行ってまいりました。

学び合い、お互いに相手の優れた部分を吸収することにより、更なる相乗効果を追求し、企業として成長していく場が醸成されてきたことが経営統合1年目の最大のメリットと考えています。

成長戦略



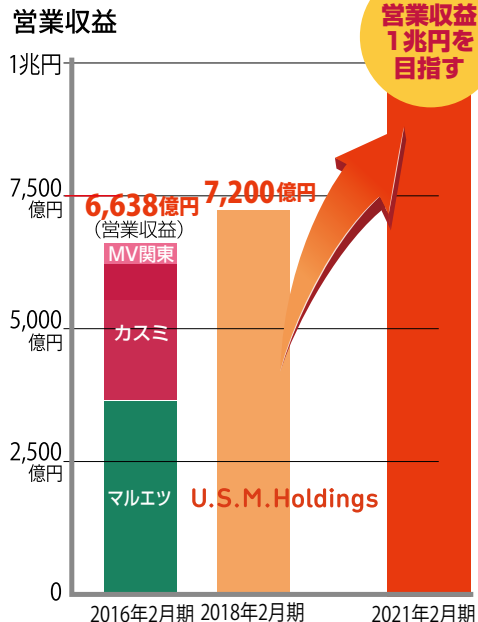
Top Interview

Q 今後の戦略やビジョンについてお聞かせください。
A 2021年2月期営業収益1兆円、1,000店舗を目指します。

当社グループが店舗網を持つ首都圏は、成長が期待される肥沃なマーケットですが、今後、人口減少や高齢化が加速する中、いかにお客さまのご要望にお応えできるか、個々の店舗が地域に根ざした商売を具現化できるかが重要になってまいります。中長期的には、ICT(インフォメーション&コミュニケーション・テクノロジー)を基点とするイノベーションが必須であり、そのために「ICTビジネスデザイン室」を新設いたしました。

単なる効率追求のための情報技術ではなく、新たなシナジー創出に向けたプラットフォームを作る取り組みをスタートさせます。

成長戦略にはU.S.M.Holdingsのビジョン、経営理念に共感いただける企業をパートナーに迎え、2021年2月期には営業収益1兆円、1,000店舗を目指します。



新 店 オ ー プ ン

2015.9.1 ▶ 2016.2.29

フードマーケットカスミ 茨城県
土浦駅前店 土浦市



9/24

フードマーケットカスミ 茨城県
千波店 水戸市



10/1

フードスクエアカスミ 千葉県
東習志野店 習志野市



10/7

マルエツ プチ 東京都
松庵三丁目店 杉並区



10/16

プルシェ 茨城県
つくばキュート店 つくば市



10/16

フードマーケットカスミ 千葉県
多古店 多古町



10/23

マックスバリュ 千葉県
成田富里店 成田市



11/17

フードスクエアカスミ 千葉県
本八幡店 市川市



11/20

マルエツ プチ 東京都
井草一丁目店 杉並区



11/25

マルエツ プチ 東京都
下落合駅前店 新宿区



12/3

フードマーケットカスミ 茨城県
取手ゆめみ野店 取手市



12/4

マルエツ プチ 東京都
神田神保町二丁目店 千代田区



12/9

フードスクエアカスミ 東京都
板橋前野町店 板橋区



12/10

マルエツ 東京都
菊川店 墨田区



12/17

リンコス 東京都
九段店 千代田区



1/21

マルエツ プチ 東京都
杉並和田一丁目店 杉並区

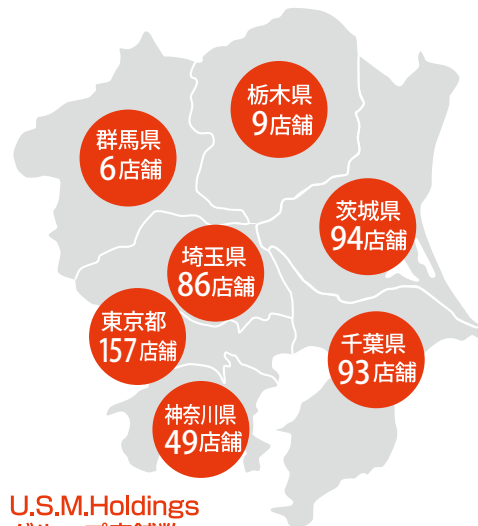


2/19

マルエツ 神奈川県
なぎさモール辻堂店 藤沢市



2/24



U.S.M.Holdings
グループ店舗数
首都圏 **494** 店舗

※2016年2月29日現在(中国2店舗除く)

	マルエツ	カスミ	マックスバリュ関東
東京都	137店舗	2店舗	18店舗
茨城県	1店舗	92店舗	1店舗
千葉県	46店舗	32店舗	15店舗
埼玉県	53店舗	30店舗	3店舗
神奈川県	47店舗	—	2店舗
栃木県	1店舗	8店舗	—
群馬県	—	6店舗	—

maruetsu
285 店舗

カスミ
170 店舗

MaxValu
マックスバリュ関東株式会社
39 店舗

Evolution

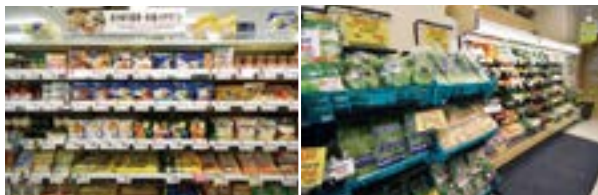
進化 する 店舗

私たちが一番大切にしたいのは
お客さまとの信頼と絆。
それは新しい価値を提供し続けることです。
お客さま一人ひとりの豊かで健康的な生活のために
地域に深く根ざした店舗であり、
企業として時代に適応する革新を続けること。
私たちU.S.M.Holdingsのスーパーマーケットは
つねにお客さま満足に向かって進化を続けます。

お客さま満足の実現を目指して



季節の果物や野菜の店頭販売が大好評のマルエツ プチ本郷二丁目店



豊富な品揃えで選べる楽しさを提供するパスタソースコーナー

生鮮食品の品揃え強化でコンビニと差別化



都市部のニーズに応える 都市型小型スーパー

関東地方1都5県で285店舗(2016年2月29日現在)を展開する首都圏最大の食品スーパーマーケットチェーンであるマルエツ。その強みは、ロードサイドの大型店舗から都市型小型店舗まで、それぞれの地域特性に合わせて展開する多様な店舗業態にあります。とりわけ東京23区を中心とする都市部では、小型食品スーパー「マルエツ プチ」を展開し、地域に根ざした生活インフラとしての役割を担っています。

「マルエツ プチ」は、コンビニエンスストアと同規模ながら、生の切り身やお刺身、店内加工にこだわった出来たての惣菜などを取り扱うなど、スーパーマーケットの本質である生鮮品とデリカの充実に加え、加工食品や調味料などの品揃えの豊富さが最大の特徴。コンビニとの差別化を図れるのも、この点に強みがあるからです。

都市部で生鮮品を買える店舗が少ない「お買い物不便地域」と指摘される中、2000年に都市型小型店の1号店を出店して以来、マルエツ プチは、都市部の生活になくってはならない店舗として成長しつづけています。



生活者が憩い、集える 地域コミュニティの交流拠点へ



地域コミュニティの交流拠点を目指すイートインコーナー



主婦目線のメニュー提案で人気の
クッキング・コミュニケーション
当日入荷の当日販売が基本の地元野菜
コーナー

カスミが目指すスーパーマーケット。それは単に買い物をするだけでなく、お客さまが憩い、集える、地域コミュニティの交流拠点として機能する店づくりです。

カウンターカフェを備えたイートインコーナーの導入を積極的に進めているのもその一つ。お客さまのくつろぎスペースとしてはもちろん、店舗によっては料理教室や健康教室を開催するなど、地域ニーズに合わせた活用を進めています。

また、調理実演と試食で人気の「クッキング・コミュニケーション」は、主婦のアイデアが詰まったメニュー提案が自慢。競合店との差別化に一役買っています。

一方、商品面で地域ニーズにお応えしているのは、老舗の和菓子や新ブランドの野菜ジュースなど地元の逸品を品揃えする「地域商品」コーナー。カスミ全店で3,300品目を取り扱っています。さらに、店舗ごとに地元農家さんと契約して販売する「地元野菜」は、当日入荷の当日販売が基本。「地元の人がつくっている野菜だから安心」「新鮮でおいしい」とお客さまからも好評です。

お客さまのオンリーワンを目指すカスミの店づくりは、つねに地域密着で進化しています。



マックスバリュ関東株式会社

訪日観光客におもてなし インバウンド対応スーパーマーケット



日本文化を伝える緑茶や抹茶をコーナー化



免税カウンターを併設して手続き対応する
サービスカウンター
包丁、炊飯ジャーなども訪日の
お客さまにご提案

「爆買」という言葉に象徴されるように、日本を訪れる外国人観光客の方々が日本でたくさんの買い物をする「インバウンド消費」が加速度的に増えていきます。訪日観光客は過去10年間で約2倍に増えており、2020年の東京オリンピックに向け、こうしたインバウンド消費はますます増加すると思われます。

こうした中、マックスバリュ成田富里店はショッピングセンター「イオンタウン成田富里」の核店舗として2015年11月にオープンしました。千葉県内16店舗目となる同店はインバウンド対応店舗として免税カウンターを設置しているのが特徴。中国を中心に広く普及している銀聯(ぎんれん)カードに対応したレジやイオン銀行ATMを設置して訪日観光客の方々への利便性を高める一方、日本文化を伝えるみやげ物を拡充しています。

地域にお住まいのお客さまには、銚子漁港から直送される鮮魚や地物の食材を積極的にご提供して「千産千消」(千葉県産商品の地産地消)を推進しています。

従業員満足度No.1のスーパーマーケットを目指して

女性×若者×シニア

人が元気なスーパーマーケットって、いいな。

U.S.M. Holdings

私たちは誰もが喜びと誇りをもって
イキイキと働ける職場づくりを目指しています。



70歳を超えても
笑顔で接客しています



山手線と都電荒川線の交差するJR大塚駅に程近い、マルエツ プチ新大塚店で、週に4日レジに立ち笑顔で接客する佐藤さん71歳。入社以来35年のベテランです。

「とにかくお店に来ると元気になるので、マルエツが大好きだから」

その笑顔はイキイキと輝いています。

マルエツは、パート・アルバイト社員を対象に、条件が合えば70歳を超えても働ける環境を整えています。習熟した技能を持つシニア従業員を戦力ととらえ、多様な働き方で活躍できる場を拡げています。



毎日イキイキと働くシニア従業員の皆さん



役職や店舗の垣根を超え
『価値観』を学び合う勉強会



「いいね!」と共感していただくスーパーにするにはどうしたらいいか? 出店エリアごとに約20名の従業員が役職・店舗・部門の枠を超えて集まり、1日楽しく真剣に話し合う。「エリア未来委員会」という勉強会が、いまカスミで活発に行われています。

勉強会の目的は、従業員が主体となって策定した行動指針「カスミの価値観」の浸透。心に寄り添うおもてなしとは何かを一人ひとりが自分で考え実践するためのチームワークについて、参加者は学びや気づきを自店に持ち帰り価値観の浸透に生かします。

「お客さまやお店に対するそれぞれの熱い想いが伝わってきて良い刺激を受けました」と話す従業員の目が輝いていました。



従業員がエリアごとに集まり「カスミの価値観」を学び合う勉強会



マックスバリュ関東株式会社

若手社員を積極登用し
成長戦略につなげる



マックスバリュ関東が、その将来に向け力を注いでいるのが若手社員の育成と登用です。入社後1~3年のうちに店舗では売場リーダーとして、また本部では商品部バイヤー、営業企画担当、経理担当などに抜てきし、若い感性と柔軟な発想を売場づくりや商品開発などに生かしています。

若手社員の成長と進化を支えているのは充実の教育研修。入社後3年間実施する集合研修はヒューマンスキル、計数管理、目標管理、職位別研修などを中心にフォローアップ。さらには店舗でのOJTを加え、理論と実践の両面から成長をサポート。若手の育成を企業としての成長戦略につなげています。



入社後3年間続ける若手育成のための集合研修

地域貢献度 No.1のスーパーマーケットを目指して

地域×交流×人

ふれあいのあるスーパーマーケットって、いいな。



誰もが買い物を楽しめる
人に“やさしい”店づくり



2月21日、マルエツ朝霞店で「盲導犬ふれあいキャンペーン」が行われました。会場では盲導犬のお仕事の紹介や体験歩行などを実施。マルエツ全店では、日頃より募金による盲導犬の育成支援やお客さま向けに盲導犬訓練センターの施設見学会も開催しています。

また、障がいをお持ちの方や高齢のお客さまなどに安心してお買い物を楽しんでいただくために、マルエツは全店舗に買い物のお手伝いをするサービス介助士を配置しています。実際に来店し自身で買い物できることが自立の支えにつながっています。



障がいをお持ちの方や高齢のお客さまのお買い物をお手伝いするサービス介助士



食生活改善、健康づくり、
地域に“寄り添う”店づくり



毎日の買い物に不便を感じている方々への支援として、カスミは茨城県内の3市と連携し、移動スーパーを運営しています。その販売場所の一つである桜が丘自治会館(茨城県取手市)で、シニア向け体験型食育教室を開催しました。単に食品を届けるだけでなく、高齢者の食生活改善という課題を地域と共に解決していこうという取り組み。全4回の教室にはご高齢の方々が多数参加し、試食会を交え講師を務めたカスミの管理栄養士からバランスのよい食生活を学びました。

また、フードスクエアカスミ大穂店(茨城県つくば市)では、店内のふれあいスペースを使って保健師さんによる高齢者向け出前健康体操教室を開催しました。



店内で行われた地元自治体による高齢者向け健康体操教室



マックスバリュ関東株式会社

マイストアと感じられる
“お客さま目線”の店づくり



マイストアとは、パートタイマーが中心となり「より地域のお客さまに支持される店づくり」を目指す取り組みです。各店舗のマイストア委員会が独自の発案で活動し、年2回全社的な発表会を開催。2015年度上期の第1位は、「レジ袋再利用」など4テーマに取り組んだ田無芝久保店です。お客さまから使用済みレジ袋を回収し、マイバッグを忘れたお客さまに活用してもらい取り組みにより、レジ袋辞退率の目標を達成しました。「自ら目標を持ち、達成感を得る経験をすることが店の活力につながります」とマイストアの意義を語る糠見店長。店舗の課題をお客さま目線に立って解消していく活動が、地域やお客さまとの一体感を高めています。



お客さまと共に進めるレジ袋の再利用

連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	当連結会計年度 (2016年2月29日)
資産の部	
流動資産	67,920
固定資産	186,086
有形固定資産	120,284
無形固定資産	17,722
投資その他の資産	48,079
資産合計	254,006
負債の部	
流動負債	79,841
固定負債	42,500
負債合計	122,342
純資産の部	
株主資本	130,907
資本金	10,000
資本剰余金	104,319
利益剰余金	16,595
自己株式	△7
その他の包括利益累計額	263
少数株主持分	493
純資産合計	131,664
負債純資産合計	254,006

業績(連結)

	営業収益	営業利益	経常利益	当期(四半期)純利益	1株当たり当期 (四半期)純利益
第2四半期(累計)	329,380 百万円	7,158 百万円	7,277 百万円	3,378 百万円	25.66 円 銭
通期	663,799	14,024	13,862	5,329	40.47

連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	当連結会計年度 (自2015年3月1日 至2016年2月29日)
売上高	649,539
売上原価	466,344
売上総利益	183,194
営業収入	14,259
営業総利益	197,454
販売費及び一般管理費	183,430
営業利益	14,024
営業外収益	565
営業外費用	727
経常利益	13,862
特別利益	264
特別損失	3,192
税金等調整前当期純利益	10,934
法人税、住民税及び事業税	5,553
法人税等調整額	202
法人税等合計	5,756
少数株主損益調整前当期純利益	5,177
少数株主損失(△)	△151
当期純利益	5,329

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	当連結会計年度 (自2015年3月1日 至2016年2月29日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,107
投資活動によるキャッシュ・フロー	△16,897
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,910
現金及び現金同等物の増減額	△4,755
現金及び現金同等物の期首残高	20,481
現金及び現金同等物の期末残高	29,470

概要

設立	2015年3月
資本金	100億円
事業内容	スーパーマーケット事業の管理
本社	東京都千代田区神田相生町1番地

取締役・監査役

代表取締役会長	小濱 裕正	社外取締役(非常勤)	秋吉 満
代表取締役社長	上田 真	独立社外取締役(非常勤)	鳥飼 重和
代表取締役	平尾 健一	常勤監査役	細谷 和夫
取締役副社長	藤田 元宏	常勤監査役	内田 勉
取締役	古瀬 良多	社外監査役(非常勤)	笹岡 晃
取締役相談役(非常勤)	岡田 元也	社外監査役(非常勤)	若生 信弥

株主総会後の取締役・監査役

代表取締役会長	小濱 裕正	独立社外取締役(非常勤)	鳥飼 重和
代表取締役社長	上田 真	独立社外取締役(非常勤)	牧野 直子
代表取締役	手塚 大輔	常勤監査役	細谷 和夫
取締役副社長	藤田 元宏	常勤監査役	内田 勉
取締役	古瀬 良多	社外監査役(非常勤)	笹岡 晃
取締役相談役(非常勤)	岡田 元也	社外監査役(非常勤)	宮武 正容
社外取締役(非常勤)	秋吉 満	独立社外監査役(非常勤)	岡本 忍

グループ会社

株式会社マルエツ	食料品、家庭用品、衣料品等の小売販売を行うスーパーマーケット事業
株式会社カスミ	食料品、家庭用品、衣料品等の小売販売を行うスーパーマーケット事業
マックスバリュ関東株式会社	食料品、家庭用品、衣料品等の小売販売を行うスーパーマーケット事業

株式の状況

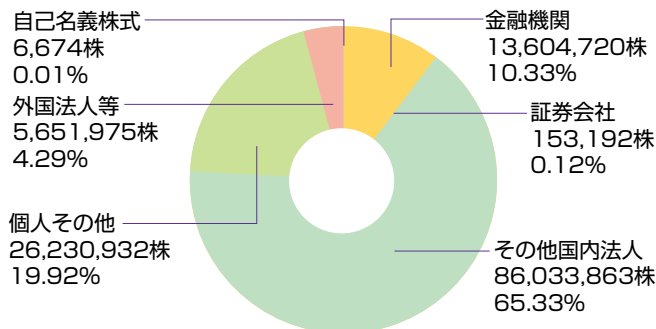
発行可能株式総数	500,000,000株
発行済株式の総数	131,681,356株
株主数	57,306名

大株主(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
イオンマーケットインベストメント株式会社	67,159	51.00
カスミ取引先持株会	2,859	2.17
公益財団法人神林留学生奨学会	2,300	1.75
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,178	1.65
イオン株式会社	1,629	1.24
日本生命保険相互会社	1,531	1.16
株式会社日本アクセス	1,473	1.12
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,343	1.02
国分グループ本社株式会社	1,099	0.84
三菱食品株式会社	1,073	0.82

(注) 1. 持株比率は自己株式(6,674株)を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況



株主メニュー

- 事業年度 毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会 毎年5月開催
基準日 期末配当金 毎年2月末日
中間配当金 毎年8月31日
そのほか必要があるときあらかじめ公告して
定めた日
- 株主名簿管理人 東京都中央区八重洲一丁目2番1号
みずほ信託銀行株式会社
- 郵便物送付先・連絡先 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
☎0120-288-324
取次事務は、みずほ信託銀行株式会社の本店及
び全国各支店においてもお取扱いしております。
- 公告方法 電子公告

期末配当のお知らせ

第1期の期末配当金は、1株につき7円とさせていただきます。
2016年5月6日(金)から2016年6月30日(木)まで、最寄のゆうちょ銀行
又は郵便局貯金窓口でお受取り願います。なお、口座振込をご指定
になられた株主さまには2016年5月6日(金)にご指定の口座にお振
込の手続きをいたします。

U.S.M. Holdings

ユナイテッド・スーパーマーケット・ホールディングス 株式会社

〒101-0029 東京都千代田区神田相生町1番地 TEL.03-3526-4761

<http://www.usmh.co.jp/>

株主ご優待制度のご案内

毎年2月末日、8月31日現在の株主さまに対して「株主ご優待券」を下記の基準により贈呈させていただいております。

ご優待基準

ご所有株式数	ご優待方法:100円の割引券贈呈	
100株～ 499株	半期毎	30枚
500株～ 999株	〃	60枚
1,000株～1,999株	〃	100枚
2,000株～2,999株	〃	150枚
3,000株～4,999株	〃	180枚
5,000株以上	〃	300枚

ご使用方法

- 株主ご優待券は、(株)マルエツ、(株)カスミ、マックスバリュ関東(株)の店舗(テナントを除く)のほか、カスミの関連子会社の(株)カスミトラベル、(株)ワンダーコーポレーション(直営店のみ)でもご使用になれます。ただし、(株)ココスジャパン、(株)宝島、(株)ゼンショーエルトリートの店舗は除きます。また、マルエツの魚悦糰谷店、マックスバリュ関東のマックスバリュエクスプレス京王多摩センター店、東大和店、梅島店、キッチンランド新所沢パレコ店は除きます。
- 株主ご優待券は、1回のお買い上げ金額1,000円以上(消費税込み)につき、1,000円毎に各1枚ご使用になれます。
- 株主ご優待券は、タバコ・切手・商品券・ギフト券など一部商品及びその他各社指定の商品を除く商品のお買い上げ時にご使用になれます。
- 有効期限:8月31日現在の株主さまに対する贈呈分は翌年6月30日まで、2月末日現在の株主さまに対する贈呈分は同年12月31日まで。

お米との交換

送付いたしましたすべての株主ご優待券(有効期限2016年12月31日)を、返送期日までにご返送いただきました株主さまには、下記の基準で「お米」と交換させていただきます。

ご優待品交換基準

ご所有株式数	ご優待品
100株～999株の株式所有の株主の皆さま	新潟県産こしひかり「2kg」
1,000株以上の株式所有の株主の皆さま	新潟県産こしひかり「5kg」

