

2018年2月期 第2四半期 決算説明会



2017年9月1日にオープンしたスーパーアークス北野店
(旧ラルズストア北野店、ラルズ)



2017年9月14日にオープンしたスーパーアークス長橋店
(旧スーパーチェーンシガ長橋店、ラルズ)



2017年7月21日に開店したユニバース十和田西店

株式会社アークス

代表取締役社長 横山 清

2018年2月期 第2四半期 業績サマリー

2018年2月期 業績予想

- (1) 損益計算書 サマリー
- (2) 損益計算書 売上総利益・販管費状況
- (3) 主要6社状況
- (4) システム統合 - トランスフォーメーション計画
- (5) 2018年2月期 業績予想

株式会社アークス
取締役常務執行役員
古川 公一

(1) 損益計算書 サマリー



Always Rising Community Service

売上高は過去最高も、利益段階で前年比減益

(単位:百万円)

	第1四半期		第2四半期		上期合計	
	実績	前年比(%)	実績	前年比(%)	実績	前年比(%)
売上高	127,607	100.7	131,120	99.9	258,728	100.3
(既存店前年比)		(100.9%)		(100.1%)		(100.5%)
売上総利益	30,962	100.6	32,229	101.3	63,192	101.0
売上総利益率	24.3%	±0.0pt	24.6%	+0.4pt	24.4%	+0.1pt
販管費	27,762	101.4	28,430	102.1	56,193	101.7
販管费率	21.8%	+0.2pt	21.7%	+0.5pt	21.7%	+0.3pt
営業利益	3,200	94.1	3,799	96.2	6,999	95.2
営業利益率	2.5%	△0.2pt	2.9%	△0.1pt	2.7%	△0.1pt
経常利益	3,567	96.3	4,179	96.3	7,747	96.3
経常利益率	2.8%	△0.1pt	3.2%	△0.1pt	3.0%	△0.1pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,289	85.4	2,758	86.8	5,048	86.2

(2) 損益計算書 売上総利益・販管費状況

Always Rising Community Service

(単位:百万円)

	第1四半期		第2四半期		上期合計	
	実績	前年差	実績	前年差	実績	前年差
売上総利益	30,962	187	32,229	425	63,192	613
販管費	27,762	389	28,430	575	56,193	964
販売費	6,598	△ 54	6,749	△ 37	13,347	△ 92
人件費	14,897	324	15,124	339	30,021	664
管理費	6,267	119	6,557	273	12,824	392
営業利益	3,200	△ 201	3,799	△ 149	6,999	△ 351

◆売上総利益 売上総利益率 24.4% (前年差 +0.1pt、予算差 △0.1pt)

生鮮食品 総利益率29.4%(前年差+0.3pt)、一般食品20.2%(前期差+0.1pt)

◆販管費 **販管費は前年差+964百万円、予算差△406百万円**

販管費は対前年1.7%増なるも予算コントロールにより予算内執行
最低賃金(+226百万円)、社会保険適用拡大(+180百万円)により人件費増
外形標準課税(+174百万円)負担増により、管理費増

(3) 主要6社状況



Always Rising Community Service

(単位:百万円)

	ラルズ		ユニバース		ベルジョイス		福原		道北アークス		東光ストア		連結	
	実績	前年差	実績	前年差	実績	前年差	実績	前年差	実績	前年差	実績	前年差	実績	前年差
売上高	64,155	691	62,320	1,193	40,676	266	21,581	△ 25	22,725	△ 520	22,771	△ 677	258,728	722
売上総利益	16,027	379	16,043	403	9,736	81	5,308	△ 59	5,185	△ 78	5,835	△ 199	63,192	613
販管費	13,423	388	13,562	721	8,981	△ 23	4,792	△ 13	5,088	10	5,507	24	56,193	964
営業利益	2,604	△ 8	2,480	△ 318	755	105	515	△ 46	96	△ 88	327	△ 223	6,999	△ 351
予算差		+15		+57		+21		△68		△295		△263		△350

下期に向けた各社取組

- ◆ラルズ 上期3店に加え、下期も4店舗改装予定。センター増改築含め競争力強化。
- ◆ユニバース デリカセンター稼働により生産性向上。創業50周年を契機に販売強化。
- ◆ベルジョイス センター統合効果進行。下期は改装効果創出によりトップライン引き上げ。
- ◆福原 競合対策継続に加え、創業70周年の販促強化通じ売上改善。
- ◆道北アークス DaMC活用目的で組織改編。SA東光店(業態変更)中心に活性化。
- ◆東光ストア 創業45周年企画、改装による売上増と同時に経費管理強化。

(4) システム統合 - トランスフォーメーション計画



Always Rising Community Service

◆システムコスト試算

✓初期費用 58.6億円 (内訳 : 2017年度迄に経費計上 1.6億円 + 資産計上分 57.0億円)

※運用費用(5年間)含むシステムコスト総額 104.6億円

✓来期以降のシステムコスト負担試算

	5年計	2018年度～	年間経費
資産計上分	57.0億円	=	11.4億円/年 x5年 (減価償却費)
運用費用	46.0億円	=	9.2億円/年 x5年 (保守運用費)
<hr/>			
合計	103.0億円	=	20.6億円/年 x5年 (経費計)
既存システムコスト		▲	2.2億円/年 (減価償却費▲1.0億円、保守費等▲1.2億円)
差引年間コスト負担増額			18.4億円/年 (減価償却費 10.4億円、保守費等 8.0億円)

◆導入効果見込

➤来期以降の業績見通しについては、増益基調を継続

アークス取締役が各施策責任者として、グループ横断メンバーを編成し推進中。

<個別施策>	<各施策の推進状況>
(1). 商流統一、商品調達力強化	: 商流統一・集約、及び商品原価交渉、メーカー政策の見直しに向け具体案検討
(2). 物流改革	: 配送の一元化、センター機能の効率化、モーダルシフト推進、店舗人時売上の向上に向けた改革実行案を策定
(3). 間接材コスト削減	: 水光費、賃料の他、消耗品、カード手数料など規模のシナジー活かし、聖域無く見直し。今期より効果創出見込む
(4). 後方業務集約(SSC)	: 集約後の新業務フロー策定、最適人員算定の上、組織変更を計画
(5). 顧客分析機能強化	: ID-POSのデータマイニングを活用した次期CRM戦略を策定中

(5) 2018年2月期 業績予想



Always Rising Community Service

(単位:百万円)

	上期		下期			通期		
	実績	前年比 (%)	当期予算	前年実績	前年比 (%)	当期予算	前年実績	上期+ 下期予算
売上高	258,728	100.3	259,000	254,639	101.7	520,000	512,645	517,728
売上総利益	63,192	101.0	65,050	63,633	102.2	129,000	126,212	128,242
売上総利益率	24.4%	+0.1pt	25.1%	25.0%	+0.1pt	24.8%	24.6%	24.8%
販管費	56,193	101.7	57,300	56,129	102.1	113,900	111,358	113,493
販管费率	21.7%	+0.3pt	22.1%	22.0%	+0.1pt	21.9%	21.7%	21.9%
営業利益	6,999	95.2	7,750	7,503	103.3	15,100	14,854	14,749
営業利益率	2.7%	△0.1pt	3.0%	2.9%	+0.1pt	2.9%	2.9%	2.8%
経常利益	7,747	96.3	8,750	8,428	103.8	16,800	16,471	16,497
経常利益率	3.0%	△0.1pt	3.4%	3.3%	+0.1pt	3.2%	3.2%	3.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	5,048	86.2	4,800	4,634	103.6	10,000	10,493	9,848

アークスグループの取り組み

- (1) 事業環境
- (2) 2017年度の取り組み①
- (3) 2017年度の取り組み②
- (4) システム統合

株式会社アークス
代表取締役社長 横山 清

(1) 事業環境

◆取り巻く社会・経済情勢

- ・視界不透明な政治イベント・世界情勢、地政学リスクの高まり
- ・人手不足慢性化、根強いデフレマインド、大手小売業中心に値下強化
- ・いざなぎ景気越えを狙うも実感無き景気拡大

◆業界を揺るがす変化の胎動

- ・AmazonのWhole foods 買収、アマゾン エフェクト
- ・セブン&アイHDとアスクルの業務提携
- ・ドンキホーテ／ユニーの資本業務提携



販売革新2017年7月号

(2) 2017年度の取り組み①

<2017年度 取組キーワード>

●システム統合 - トランスフォーメーション計画

→ 11頁(4)へ

●WIN6 (お客様・従業員・取引先様・地域社会・投資家様・会社)

1. お客様の利便性向上、生活応援

- ・セミセルフレジ導入の推進、フードコート拡充
- ・適量適価の追及

2. 従業員向け取り組み

- ・人材投資の拡充、女性活躍の場広がる

3. 取引先様向け取り組み

- ・モーダルシフトへの取り組み(ラルズ青果部門)

【 2017年 年頭所感 】

全員参加経営
システム統合を
軸に地域創成
の中心核となり
WIN6を推進する。
平成27年元旦
社長 横山清

→ 10頁へ続く

(3) 2017年度の取り組み②

●WIN⁶ (お客様・従業員・取引先様・地域社会・投資家様・会社) (続き)

4. 地域社会向け取り組み

- ・道民家庭の日推進／北海道150周年記念事業
- ・室蘭ガスなど地域インフラ会社との取り組み推進

5. 投資家様向け取り組み

- ・自社株買い実施、株主還元重視の姿勢を継続
- ・コーポレートガバナンス・コード対応深化

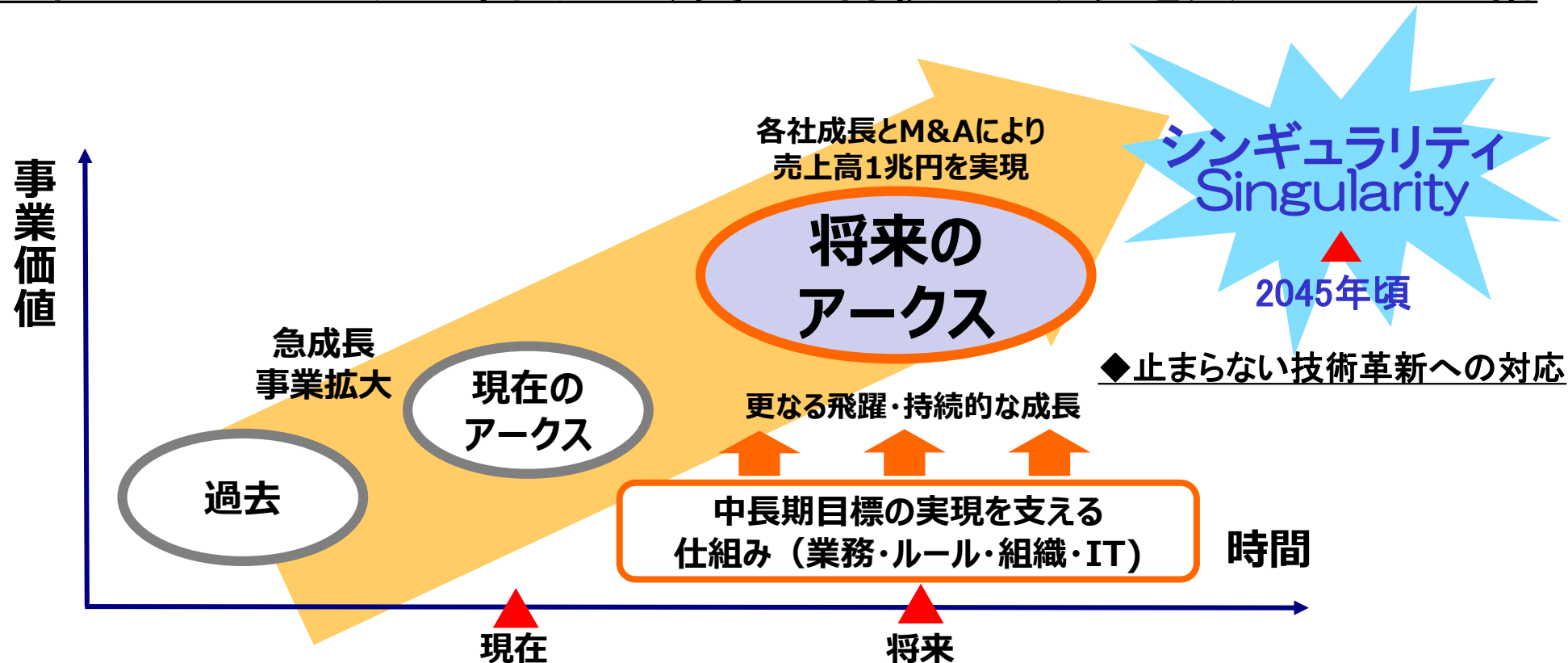
6. 自社成長に向けて

- ・センター新設・増改築(ユニバース、ラルズ)
- ・トランスフォーメーション計画の完遂 + α



(4) システム統合 - トランスフォーメーション計画

◆目的: グループ売上高1兆円、更なる持続的な成長を支える基盤整備



◆真・新八ヶ岳連峰経営

- ✓ アークスグループ誕生15年を経て、グループシナジー発揮へ
- ✓ 地域密着の強みは残しつつ、規模のシナジーを追求した新しい『八ヶ岳連峰経営』へ