2014年10月16日 証券コード 9948 東証第1部、札幌



## ARCS 株式会社アークス

# 2015年2月期 第2四半期 決算説明会



2014年7月25日にオープンしたスーパーアークス室蘭中央店(株式会社ラルズ)

株式会社アークス 代表取締役社長 横山 清





# 2015年2月期 第2四半期 業績サマリー 2015年2月期 業績予想

- (1)損益計算書
- (2)主要5社の部門別売上高・前年比
- (3)主要5社の状況
- (4)貸借対照表
- (5)2015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



Always Rising Community Service

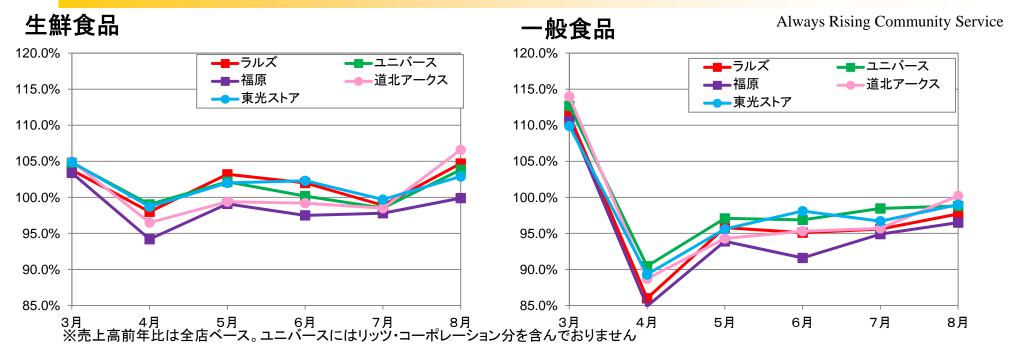
◆売上高、経常利益は過去最高◆								
	金額	前年差	前年比	予想差	予想比			
売 上 高	2,283.1 億円	0.06億円	100.0%	△26.8億円	98.8%			
営 業 利 益	65.1 億円	1.3億円	102.2%	0.1億円	100.3%			
経 常 利 益	76.4 億円	6.2億円	108.9%	1.4億円	102.0%			
四半期純利益	42.0 億円	11.4億円	137.4%	2.0億円	105.0%			

#### ●売上高

- ✓既存店売上高・前年比はほぼ前年同水準(99.3%)、新店効果等により売上高は微増収 ✓ラルズは既存店売上高・前年比100.7%(U:99.4%、F: 97.4%、道北:97.1%、東光:99.4%)
- ●<u>販管費</u>
  - ✓新店増加等により経費が増加(新店・改装 前年同期9店→今期11店)。設備投資額は前年差+14.8億円
- ●営業外損益
  - √ラルズの貸倒引当金(預託敷金)の戻入益3.6億円
- ●当期純利益
  - ✓前年2Qに計上したラルズ課徴金の反動増12.8億円

## (2)主要5社の部門別売上高・前年比





#### ●生鮮食品

✓4月に一時的な反動減があったものの、5月以降は100%をはさんでの展開 ✓3月~8月累計(5社計)で前年比101.2%

#### ●一般食品

- ✓3月は駆込み需要により前年比110.8%、4月は反動減により前年比88.0%、 3月~8月累計で前年比98.1%(5社計)
- ✓5月以降の回復鈍く、5~8月累計の前年比は96.6%(5社計)
- √特に米の前年比は、3月117.4%、4月62.1%、5~8月84.1%(5社計)と増減幅が大きい

## (3)主要5社の状況



#### ●ラルズ

Always Rising Community Service

- ✓ 既存店売上高(前年比) 1 Q:101.7%、2 Q:99.8%、2 Q累計:100.7%。各月全て各社の合計値を 上回って推移
- √売上総利益率25.2%(対前年+0.3Pt)、販管費率20.9%(対前年▲0.4Pt)、経常利益3,057百万円、対前年+889百万円、対計画+284百万円とグループ全体の上半期を大きく牽引

#### ●ユニバース

- ✓ 2 Q累計の前年比は、売上高102.4%、経常利益91.4%と、3月に子会社化したリッツ社開店費用の 影響等により増収減益。リッツ社等を除いた前年比は売上高100.3%、経常利益98.8%
- ✓リッツ社を含む全体の計画比では、売上高99.0%、経常利益99.8%と、ほぼ計画通り

#### ●福原

√売上総利益の前年比99.7%(売上総利益率の前年差+0.5Pt)、販管費の前年比99.5%(販管費率の前年 差+0.4Pt)、経常利益の前年比103.5%、前年差+26百万円。販管費の減少により経常利益は増益

#### ●道北アークス

√売上総利益の前年比105.4%(売上総利益率の前年差+1.3Pt)、販管費の前年比103.4%(販管費率の前年差+0.8Pt)、経常利益の前年比121.3%、前年差+106百万円。販促の見直し等により経常利益は大幅増益。

#### ●東光ストア

- √売上高の前年比は99.3%、好調だった前年には届かなかったが、前々年比では100.7%
- ✓経常利益も同様に前年比91.0%、前々年比102.3%

## (4)貸借対照表



Always Rising Community Service

総	資	産	1,873億円(前期末比	105.5%、前期末差	97億円)
純	資	産	1,128 <b>億円</b> (前期末比	102.6%、前期末差	28億円)
自己	. 資 本 出	上率	60.2%(前期末	62.0%、前年同期末	59.8%)
有和	引 子 負	債	111億円(前期末比	88.0%、前期末差	▲15億円)

- ●手許現金同等物は前期末より87億円増加し、320億円
- ✓ 前期2Q:261億円→前期末:232億円→今期2Q:320億円
- ✓ 株主還元、設備投資、M&A、内部留保へ充当
- ●株価、時価総額、株主還元(自己株式の取得)
- ✓ 時価総額 前期2Q末 995億円→2014/2期末 1,039億円→今期2Q末 1,223億円→直近(2014.10.9) 1,293億円
- ✓ 自己株式の取得 2014年10月15日 1,000,000株を取得。発行済株式総数に対する割合は1.76%

## (5)2015年2月期 業績予想



Always Rising Community Service

#### 2014年7月25日公表予算

(単位:百万円)

		売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
	金額	459,610	13,555	15,117	6,741
既存アークスグループ  (ベルプラスを除く)	前年差	5,218	119	428	365
	前年比	101.1%	100.9%	102.9%	105.7%
ベルプラス (2014.9~15.2月)	金額	20,390	345	383	259
負ののれん発生益 及び段階取得差益	金額	_	_	_	(※1) 3,000
	金額	480,000	13,900	15,500	10,000
連結合計	前年差	25,608	464	811	3,624
	前年比	105.6%	103.5%	105.5%	156.9%

(※1)3,000百万円の内訳:負ののれん発生益2,500百万円、段階取得差益500百万円

(※2)設備投資額:第2四半期(実績)3,725百万円、通期(見込み)9,575百万円



# アークスグループの取り組み

- (1)八ヶ岳連峰経営の拡大
- (2)マインド&アグリーメント
- (3)増税後の状況
- (4)総攻撃

株式会社アークス 代表取締役社長 横山 清

## (1)八ヶ岳連峰経営の拡大



Always Rising Community Service

### ●小売業界の再編(2014年1月~)

✓2014年1月 H2Oリテイリングとイズミヤの経営統合発表

イズミとスーパー大栄の資本業務提携発表

✓2014年3月 アークスとベルプラスの経営統合発表

✓2014年5月 イオンが首都圏SM連合創設発表

✓2014年8月 マークスが経営統合を発表(東北地方のスーパー4社)

✓2014年9月 アークスとベルプラスが経営統合

イオンがダイエーの完全子会社化を発表

ローソンが成城石井の株式取得を発表

## ●ベルプラスとの経営統合(2014年9月1日)

- √売上高5,000億円体制へ
- ✓東北エリアにおける売上規模は2,000 億円が視野に

## (2)マインド&アグリーメント

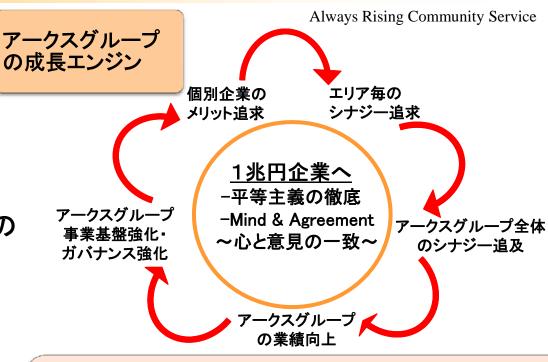


●アークスグループ役員合宿研会 を開催(2014年9月)

<今年度のテーマ>

- ①グループガバナンスの在り方
- ~今後の成長戦略·グループシナジーの 追求~
- ②次期カード戦略の方向性
- ③AAO開発プロジェクトの具体的検討(※)
- ④次期基幹システムの考え方

(※)AAOとは「Ark(s) Ambitious Omni channel」の 頭文字をとったものです。



アークスグループ全体で追及すべきシナジー、仕組構築

- :カード、新規事業、情報システム、人事制度、後方業務集約、商品・資材調達、等々
- エリア毎に追及すべきシナジー、仕組構築
- :東北3社のエリア戦略、ベルプラスとジョイスの統合、北海道エリアと東北エリア、等々
- 子会社毎に追及すべきシナジー、仕組構築
- :子会社毎(エリア固有)の営業基盤の強化、顧客支持の拡大、等々
- ⇒過酷な状況下でも更なる成長を実現
  - ~一度決めたことはグループとしての実行あるのみ~

## (3)増税後の状況



Always Rising Community Service

## ●2014年7月 日本経済新聞による横山社長インタビューでのコメント

- ✓大都市と地方の賃金水準の差
- ✓消費者は6月中・下旬頃から財布の紐を締め始めた?
- → 今日現在では業界の一般的な見方として定着
- ●今後の経済環境、消費者の消費動向への影響
- ✓北海道では電力料金増(家庭用15.33%、企業向20.32%値上げ)激変緩和策:11月~3月は家庭用12.43%、企業向16.48%の値上げ
- √ガソリン代は高水準(昨年1L150円台→今年1L160円台)
- ✓円安の進行に伴う輸入価格の上昇
- ✓エネルギーコスト・人件費等の諸経費負担増に伴う商品価格の逓増

エネルギー コストの増加

## (4)総攻撃



Always Rising Community Service

- ●プラザ札幌店の閉店(ラルズ)
  - ✓消費動向の変化
- ●スーパーアークス室蘭中央店の開店(ラルズ)
  - ✓地方都市における新しい店舗の形態
- ●酒販部門の直営化(ラルズ)
  - ✓戦略部門
- ●コンシャス・カンパニーへ
  - ✓周辺環境すべてがステイクホルダー
- ●一・三・五の壁を突破



2014年6月 プラザ札幌店 閉店



014年7月 スーパーアークス室蘭中央店 開店

✓経営戦略、組織・管理・情報システム等の仕組みを再構築して 次なる成長ステージへ