

2025年2月期
決算説明会資料



2025年4月15日
株式会社 アークス 代表取締役会長・CEO 横山 清

2025年2月期 通期決算について

1. 2025年2月期 連結業績ハイライト
2. 営業利益の増減要因
3. 2026年2月期 業績予想
4. 株主還元について(資本コストや株価を意識した経営)

株式会社アークス
取締役副会長・CFO 古川 公一

1. 2025年2月期 連結業績ハイライト

売上高は過去最高の6,000億円台を実現、商流やMDの統一を進め、第2四半期と第3四半期の利益状況を第4四半期で改善し、通期の経常利益前年比▲4.9%にて着地。

(億円)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期実績
売上高	1,488	1,539	1,468	1,586	6,082
前年比	104.1%	103.1%	101.9%	102.3%	102.8%
予算比	99.7%	98.2%	98.3%	100.7%	99.2%
売上総利益	373	381	369	405	1,529
前年比	103.1%	102.7%	102.8%	100.9%	102.4%
予算比	98.2%	97.9%	97.9%	99.9%	98.5%
売上総利益率	25.1%	24.8%	25.1%	25.5%	25.1%
販管費	334	348	340	346	1,370
前年比	103.9%	105.0%	103.8%	100.7%	103.3%
予算比	98.7%	99.9%	98.8%	99.6%	99.3%
販管費率	22.5%	22.7%	23.2%	21.8%	22.5%
営業利益	38	32	28	58	159
前年比	97.2%	83.3%	91.7%	102.5%	94.7%
予算比	93.9%	80.7%	87.7%	101.4%	92.1%
営業利益率	2.6%	2.1%	2.0%	3.7%	2.6%
経常利益	42	37	33	62	175
前年比	95.7%	85.2%	93.7%	102.6%	95.1%
予算比	94.8%	82.4%	90.1%	102.1%	93.3%
経常利益率	2.9%	2.4%	2.3%	3.9%	2.9%
当期純利益	26	23	20	40	110
前年比	88.6%	83.7%	97.0%	104.2%	94.0%
予算比	90.6%	78.9%	86.1%	120.9%	95.4%
当期純利益率	1.8%	1.5%	1.4%	2.5%	1.8%

売上高：物価高・節約志向の環境下、既存店ベースでは客数はほぼ前年並み、客単価前年比+2.5%となり、売上高は過去最高額を記録したものの、予算未達で着地。

売上総利益：総利益高は売上高が堅調に推移したことにより、前年比で+2.4%となったが、価格競争のなか総利益率は▲0.2pt。

販管費：前年比は人件費増を中心に3.3%の増加となったが、予算比では電気料金（予算差▲4.7億円）が使用量を前年並みに抑えた結果、販管費全体では予算内執行。
※詳細は次ページご参照

営業利益・経常利益：上記の結果、営業利益・経常利益ともに前年・予算を下回ったものの、2021年2月期、2024年2月期に次いで、3番目に高い水準で着地。
※詳細は次ページご参照

当期純利益：賃上げ促進税制により法人税が減額となったものの、上記の結果、当期純利益は前年・予算ともに未達。

2. 営業利益の増減要因

売上高・総利益ともに前年は超えるも、予算は未達。販管費は人件費・電気料の高騰などで前年増も、予算内の執行。結果、営業利益は前年比・予算比ともに下回りました。

■実績

	売上高	売上総利益	販管費	営業利益
実績	608,284 百万円	152,939 百万円	137,002 百万円	15,936 百万円
対売上高比率	—	25.1 %	22.5 %	2.6 %

■前年との比較

	売上高	売上総利益	販管費	営業利益
前年比	102.8 %	102.4 %	103.3 %	94.7 %
既存店前年比	102.5 %	対売上高比率 前年差	▲0.2 pt	+0.1 pt
				▲0.2 pt

■予算との比較

	売上高	売上総利益	販管費	営業利益
予算比	99.2 %	98.5 %	99.3 %	92.1 %
既存店予算比	99.2 %	対売上高比率 予算差	▲0.2 pt	±0.0 pt
				▲0.2 pt

■前年

- 【総利益率前年比▲0.2ptの要因】
 - 売上高は前年比102.8%の増収となるも、競合との価格競争激化が影響し総利益率は若干の低下
- 【販管費率前年比+0.1ptの要因】
 - 定昇・ベアのほか、最低賃金の引上げにより人件費+28億円の増加（前年比103.8%）
 - 節電施策を実施するも電力単価が上昇し電気料+3億円の増加（前年比103.0%）
 - 販売費+5.4億円（前年比105.9%）、減価償却費+6.3億円（前年比106.5%）の増加

⇒結果、営業利益率は前年比▲0.2ptとなる

■予算

- 【総利益率予算比▲0.2ptの要因】
 - 売上高は予算比99.2%と予算を下回り、競合との価格競争が激化したことから総利益率も予算を下回る
- 【販管費率予算比±0.0ptの要因】
 - 従業員（スポットワーク含）のMHコントロールにより人件費は▲3.3億円と予算内執行
 - 燃料費増加の一方で、電気料金は想定を下回ったこともあり水道光熱費は▲3.8億円と予算内執行

⇒結果、営業利益率は予算比▲0.2ptとなる

3. 2026年2月期 業績予想

(億円)	2025年2月期 通期実績
売上高	6,082
前年比	102.8%
売上総利益	1,529
前年比	102.4%
売上総利益率	25.1%
販管費	1,370
前年比	103.3%
販管费率	22.5%
営業利益	159
前年比	94.7%
営業利益率	2.6%
経常利益	175
前年比	95.1%
経常利益率	2.9%
当期純利益	110
前年比	94.0%
当期純利益率	1.8%

2026年2月期業績予想		
上期	下期	通期
3,113	3,117	6,230
102.8%	102.0%	102.4%
785.5	794.5	1,580
104.0%	102.6%	103.3%
25.2%	25.5%	25.4%
708	708	1,416
103.6%	103.1%	103.4%
22.7%	22.7%	22.7%
77.5	86.5	164
108.2%	98.6%	102.9%
2.5%	2.8%	2.6%
85.5	94.5	180
107.2%	98.8%	102.6%
2.7%	3.0%	2.9%
55.6	56.4	112
111.2%	93.0%	101.2%
1.8%	1.8%	1.8%

上期
昨年度不振であった
事業会社の改善

下期
お米や食料品の
高騰から一巡

2026年2月期の業績予想達成に向けて

- 売上高**
 - 積極的な店舗改修（24店舗）により売上高増加（既存店舗前年比102.2%）
 - スーパーアークス化の推進（現在5店舗の計画）と競合店対策の徹底
 - 事業会社間の収益格差の是正
 - アークスアプリによる販促強化
 - CGC商品並びに新日本SM同盟商品の更なる拡販
 - ネットスーパー事業の拡大
- 売上総利益**
 - 総利益率増加（前年+0.2pt）
 - 商流統一（仕入原価の低減）
 - カテゴリーマネジメントによる総利益率改善
 - グループ先進企業ノウハウ（ロス管理等）の横展開
- 販管費**
 - 人件費820億円（前年差+34億円、前年比104.3%）定期昇給・ベア・賞与の増加、最低賃金の引上げ等
 - DX推進（電子棚札、予約販売・申請承認の電子化等）
 - MH管理（SAP連携による週次管理）
 - グループの情報&オペレーションの共有化

インフレ対応

上記取組みをROE向上施策として重点的に推進し、さらには積極的なM&A投資による事業規模拡大を図ります。

4. 株主還元について(資本コストや株価を意識した経営)

利益還元策について、以下の取り組みを実施しております。

- 2025年1月に一株当たり配当金4円の増配を決議、さらに2025年4月に一株当たり配当金2円の増配を追加決議いたしました。これにより、一株当たり年間配当金は74円となる予定です。
- 2025年1月に配当方針の変更として、目標配当性向を40%とすることに加え、「株主資本配当率(DOE)」を意識しながら長期安定的な累進配当を実施していくことを決議いたしました。

	21/2月期	22/2月期	23/2月期	24/2月期	25/2月期
1株当たり配当金	55 円	57 円	58 円	68 円	74 円
自己株式取得	0 百万円	341 百万円	680 百万円	5,228 百万円	0 百万円
配当性向	24.0 %	31.2 %	32.7 %	31.8 %	36.1 %
総還元性向	24.0 %	34.6 %	38.9 %	76.2 %	36.1 %
期末株価	2,195 円	2,176 円	2,168 円	3,095 円	2,789 円
株主資本配当率	2.0 %	2.0 %	1.9 %	2.1 %	2.2 %
当期純利益	12,967 百万円	10,304 百万円	9,947 百万円	11,766 百万円	11,063 百万円

【1株当たり配当金】

直近5年で19円増配
⇒うち16円は直近2年で増配

【自己株式取得】

直近5年で6,249百万円取得
⇒うち5,228百万円は直近2年で取得
直近2年間で株主還元を大幅に強化

【配当性向】

21/2月期:24.0% ⇒ 25/2月期:36.1%
直近5年間で12.1pt増加

【期末株価】

21/2月期:2,195円 ⇒ 25/2月期:2,789円
直近5年間で594円(127%)株価上昇

【株主資本配当率】

21/2月期:2.0% ⇒ 25/2月期:2.2%
直近5年間で0.2pt増加

※直近株価(2025.04.11時点) 2,957円

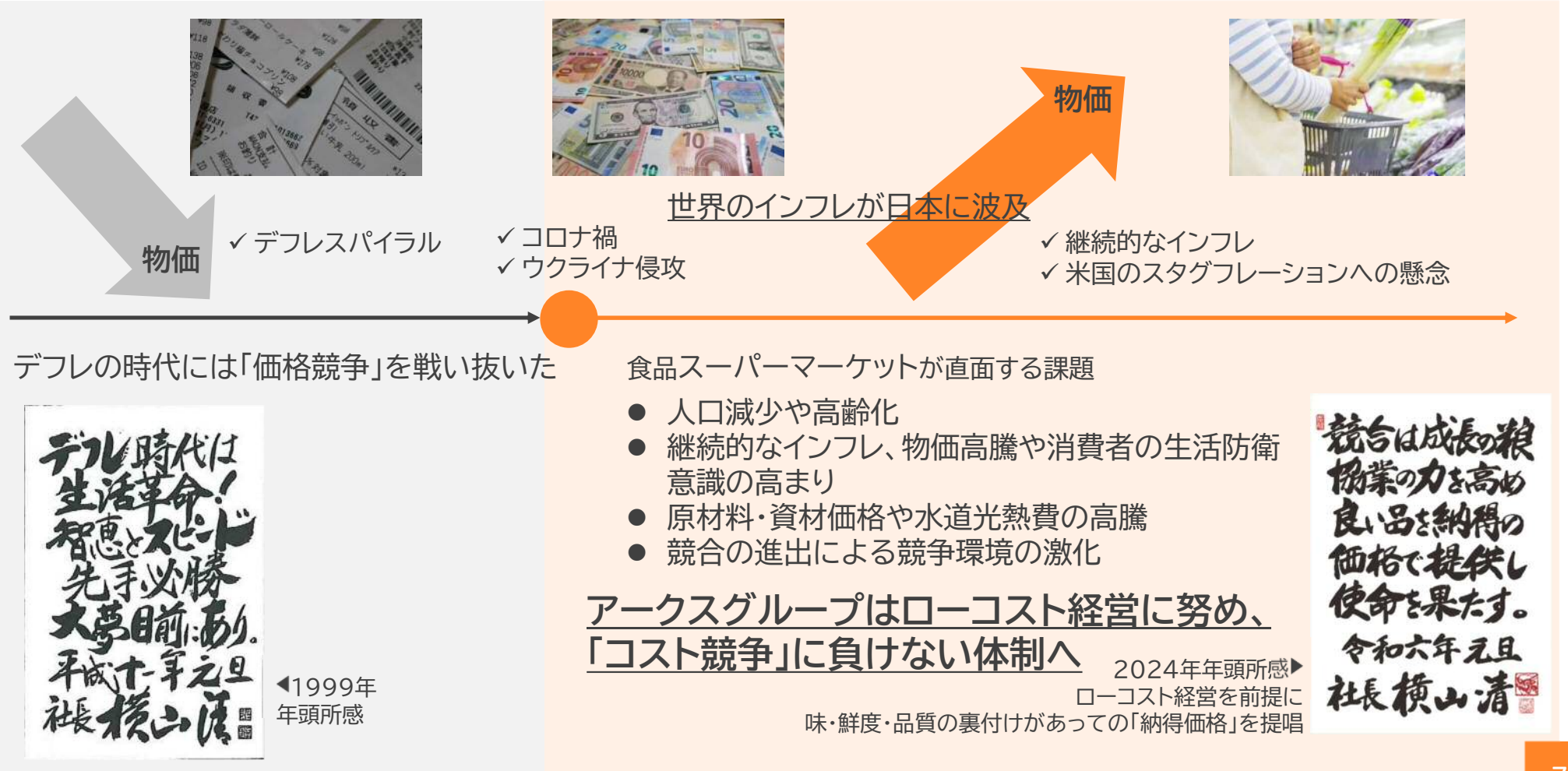
アークスグループの 取り組み

1. インフレが続く世界
2. 「賃金、物価の壁」を生産性向上で突破
3. 再編時代に売上高1兆円へ

株式会社アークス
代表取締役会長・CEO 横山 清

1. インフレが続く世界

約30年続いたデフレから、継続的なインフレへ。



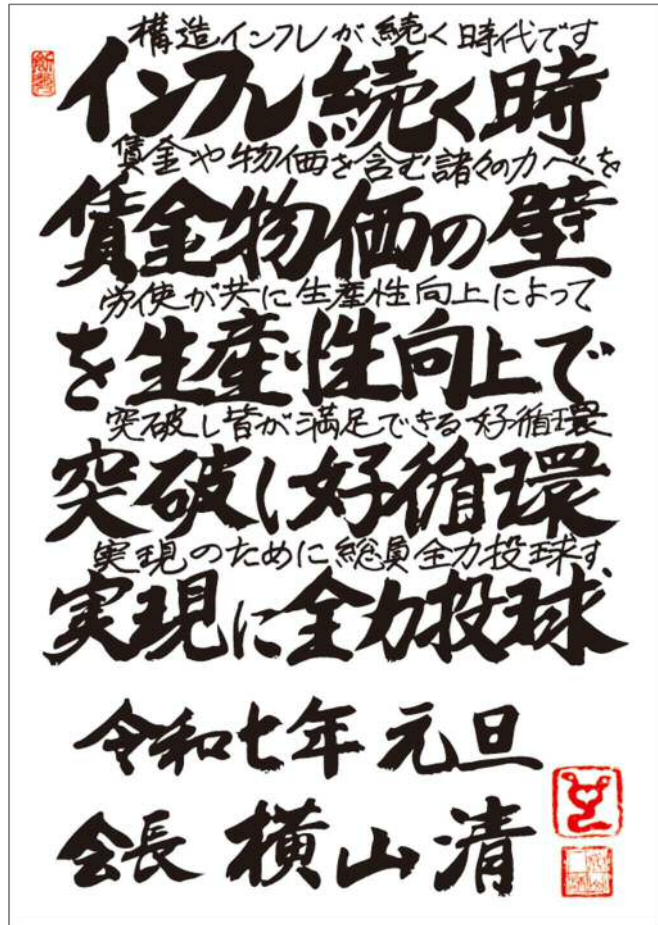
デフレ時代は
生活革命！
智慧とスピリット
先手必勝
大夢目前あり
平成十一年元旦
社長 横山清

競合は成長の糧
協業の力を高め
良い品を納得の
価格で提供し
使命を果たす。
令和六年元旦
社長 横山清

2. 「賃金、物価の壁」を生産性向上で突破

経営環境の変化、競争激化を成長のチャンスへ。

- ✓ 実質賃金は「労働生産性を上げる」ことが根本。
- ✓ 持続的な賃上げは、一時的な効率化ではなく、技術的革新・人材育成などが基盤である。



▲令和7年(2025年)年頭所感



スーパーアークス化



物流効率化



人材育成



IT化・AI活用



3. 再編時代に売上高1兆円へ

アークスグループの強みを生かして、売上高1兆円へチャレンジ。

- 流通業界で革新的な事象が相次ぐなかでの組織改革

アークス3C体制



代表取締役会長・CEO
横山 清



取締役副会長・CFO
古川 公一



代表取締役社長・COO
猫宮 一久

■ 付加価値の創出



カインズオリジナル商品を販売(㈱ラルズ)



お魚屋さんのお惣菜(㈱ベルジョイス)



リニューアルしたアークスアプリによる情報発信



「アークスオンラインショップ」
(㈱ラルズ・㈱ベルジョイス)
Amazonネットスーパーアークス
(㈱ラルズ)

■ さらなる地域貢献活動



自治体との包括連携協定(㈱ラルズ)



地域のプロスポーツチームとの協働(㈱ユニバース)



地域のスポーツ振興(㈱福原)

■ 協業を深化



CGCとの協業



新日本スーパーマーケット同盟の活動

グループの連携を一層強化し、売上高1兆円に向けて「次のスーパーマーケット」を創りあげる

ご清聴ありがとうございました

