COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

企業調査レポート

あらた

2733 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2018 年 1 月 11 日 (木)

執筆：客員アナリスト
佐藤 譲
FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**

FISCO
FISCO Ltd.
http://www.fisco.co.jp

目次

■要約 01
1. 2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績は期初計画を上回る増収増益に 01
2. 2018 年 3 月期通期業績も上振れの公算大 01
3. カテゴリー強化と物流センターの生産性向上に取り組む 01
4. 株主還元は積極的に対応 02
■会社概要 03
1. 事業内容 03
2. 主要グループ会社 05
3. 同社の強み 05
■業績動向 07
1. 2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要 07
2. 財務状況と経営指標 10
■今後の見通し 12
1. 2018 年 3 月期の業績見通し 12
2. 中期経営計画 12
■株主還元策 15
■情報セキュリティ対策 16

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

10 月以降も売上高は堅調推移、2018 年 3 月期業績は再度、上振れの公算大

あらた <2733> は日用雑貨・化粧品カテゴリーにおける国内最大級の卸商社である。販売先の業態別売上構成比（2018 年 3 月期第 2 四半期累計）は、ドラッグストアが 47.8%、ホームセンターが 17.0% と両カテゴリーで全体の 60% を超える。子会社にペット関連商品卸商社で業界トップのジャペル (株) や化粧品・雑貨卸商社の (株) ファッションあらたなどを抱え、海外では中国とタイに進出し事業を展開している。

1. 2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績は期初計画を上回る増収増益に

2018 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 4.0% 増の 369,766 百万円、経常利益が同 23.9% 増の 4,844 百万円といずれも期初会社計画（売上高 364,000 百万円、経常利益 4,000 百万円）を上回り、半期ベースでの過去最高業績を更新した。化粧品・雑貨やトイレタリー商品などの販売がドラッグストア向けを中心に堅調に推移したほか、越境 EC を含めた EC 事業者向けも 2 ケタ伸長したことが増収要因となった。利益面では、増収効果に加えて商品単価の上昇により売上総利益率や販管費率が改善し、営業利益率で前年同期比 0.17 ポイント上昇し、2 ケタ増益につながった。

2. 2018 年 3 月期通期業績も上振れの公算大

2018 年 3 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 2.8% 増の 724,000 百万円、経常利益で同 14.8% 増の 9,000 百万円とそれぞれ期初計画（売上高 719,000 百万円、経常利益 8,300 百万円）を上方修正したが、下期については期初計画をほぼ据え置いた格好となっている。ただ、第 3 四半期に入ってからも売上状況は会社計画を若干上回るペースが続いており、下期に特段の費用増も見込んでいないことから、消費マインドが冷え込まない限りは通期業績も会社計画を上振れする公算が大きいと弊社では見ている。

3. カテゴリー強化と物流センターの生産性向上に取り組む

2018 年 3 月期よりスタートした中期経営計画では、経営数値目標として 2020 年 3 月期に売上高 7,600 億円、経常利益 100 億円、当期純利益 60 億円、ROE9% 台の水準を設定しているが、現状のペースで進めば、1 年前倒しで達成する勢いとなっている。成長戦略としては、東名阪エリアでのシェア拡大、各カテゴリーの強化などに取り組んでいく方針だ。特に、強化分野としては家庭用品カテゴリーを挙げ、現在、家庭用品卸業界第 2 位のポジションから業界トップを目指していく。また、ペットカテゴリーについては 2018 年 3 月までに子会社のジャペルにすべて移管し、ペット関連総合企業としてジャペルの成長も推進していく。さらに、新たな取り組みとして物流センターの庫内業務に AI ロボットを活用していくことも計画している。2018 年 6 月に稼働予定の九州南センターで導入する予定で、生産性向上等の効果が確認されればほかの物流センターにも導入していく方針だ。

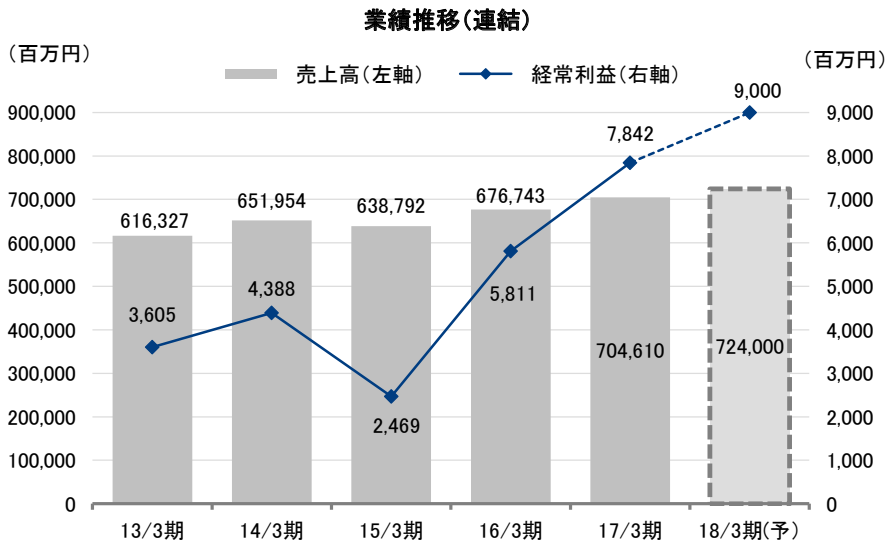
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 株主還元は積極的に対応

同社は株主還元にも積極的に取り組んでいる。2018 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 5.0 円増配の 70.0 円（配当性向 18.5%）と 3 期連続の増配を予定しており、今後も業績拡大が続けば配当成長が期待される。また、株主優待として 100 株以上保有の株主に対して 1,000 円相当の QUO カードを 3 月末と 9 月末の年 2 回進呈している。

Key Points

・日用雑貨・化粧品カテゴリーで国内最大級の卸商社
・ドラッグストア向けを中心に全カテゴリーで増収となり、半期ベースで過去最高業績を更新
・新中期経営計画の業績目標は 1 年前倒しで達成する可能性も



出所：決算短信よりフィスコ作成

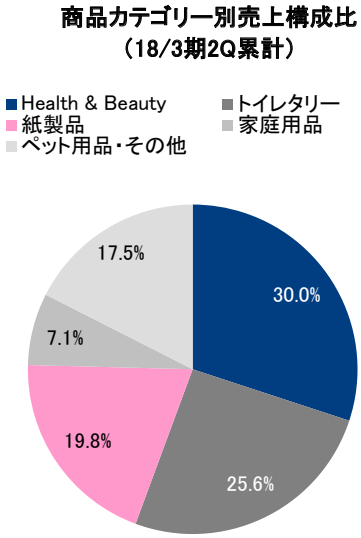
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

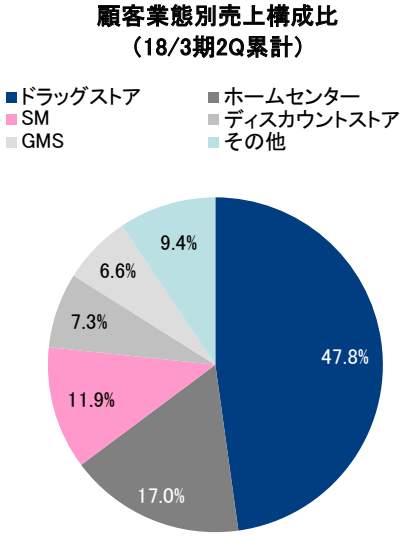
会社概要

日用雑貨・化粧品カテゴリーで国内最大級の卸商社

1. 事業内容

同社は日用雑貨・化粧品カテゴリーで国内最大級の卸商社である。現在の顧客数は全国で約 5,000 社、約 5.5 万店舗に上り、約 1,600 社の取引先から 12 万品目にわたる商品を仕入れ、これら顧客へ供給している。同社の売上高を商品カテゴリー別（2018 年 3 月期第 2 四半期累計実績）で見ると、Health & Beauty が 30.0%、トイレタリーが 25.6%、紙製品が 19.8% とこれら 3 分野で全体の約 75% を占めている。また、顧客の業態別で見ると、ドラッグストアが 47.8%、ホームセンターが 17.0%、SM が 11.9% とこれら 3 業態で全体の約 75.4% を占めている。





出所：FACT BOOK よりフィスコ作成

現在の物流拠点は、全国に 30 拠点を整備しており、直近では 2017 年 3 月に埼玉県越谷市に年間処理能力 150 億円規模の物流センターを開設したほか、首都圏支社（物流統括部）関東物流センターを増床し、同様に 150 億円規模の処理能力を増強した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

主な物流センターの所在地

出所：同社ホームページより掲載

日用雑貨・化粧品カテゴリーにおける卸売業界の中で同社のポジショニングは、PALTAC<8283> と双璧を成している。同カテゴリーの国内市場規模は 3.6 ～ 3.7 兆円の規模で、業界構造としては大手の寡占化が進む状況にある。現在の同社の業界シェアは 15 ～ 20% 程度と推定され、今後もシェアの拡大余地は大きいとみられる。

日用雑貨・化粧品卸売業界のランキング

（単位：百万円）

順位	企業名	上場区分	決算期	売上高				3 年間平均成長率
				14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期	
1	PALTAC	東証 1 部	3 月	831,899	821,074	860,350	922,095	3.5%
2	あらた	東証 1 部	3 月	651,954	638,792	676,743	704,610	2.6%
3	フジモト HD	非上場	10 月	184,900	195,300	207,900	210,200	4.4%
4	中央物産	ジャスダック	3 月	136,683	130,190	140,686	150,072	3.2%
5	井田両国堂	非上場	11 月	100,800	102,900	114,300	131,900	9.4%

注：PALTAC はメディパルホールディングス傘下の企業。同社売上高には一般医薬品 1,325 億円（2016 年度）が含まれている。
出所：各社ホームページよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2. 主要グループ会社

同社のグループ会社は連結子会社 9 社、持分法適用関連会社 1 社で構成されている。主要な連結子会社としては、ペット関連商品の卸商社で業界シェア約 20% と最大手であるジャペル（株）のほか、化粧品・雑貨の卸商社である（株）ファッションあらた、店頭管理を行う（株）インストアマーケティングなどがある。このうち、ジャペル（株）の売上規模は 2017 年 3 月期で 1,086 億円と、連結売上高の約 15% を占めている。また、海外では中国及びタイに子会社を展開しており、事業規模はまだ小さいものの成長事業として中長期視点で育成を進めている。

関係会社（事業内容、出資比率）

	出資比率（%）	事業内容
（連結子会社）		
（株）ファッションあらた	100.0	装粧品・ファンシー商品・化粧系雑貨・洋品等の販売業
ジャペル（株）	100.0	ペット関連商品の卸売業
ジャペルパートナーシップサービス（株）	100.0	ペット関連商品の小売業及び美容業務、FC 加盟店の募集業務等
（株）インストアマーケティング	80.0	店頭管理会社
（株）リビングあらた	100.0	家庭用雑貨の卸売業
凱饒泰（上海）貿易有限公司	100.0	日用品・化粧品・ペット関係・家庭用品の卸売及び輸出入販売、その他関連サービス
JAPELL（HONG KONG）Co.,Ltd.	100.0	ペット関連商品の小売業、卸売業及び輸出入販売、その他関連サービス
ARATA（THAILAND）Co.,Ltd.	49.0	タイ国内での卸売業
SIAM ARATA Co.,Ltd.	75.0	タイ国内での卸売業
（持分法適用関連会社）		
（株）電通リテールマーケティング	36.0	フィールドサポートのサービス事業

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

3. 同社の強み

同社の強みとして、「中間流通業が持つサプライチェーン全体を網羅する情報蓄積」「蓄積された情報を活用した店頭提案と小売業を支える在庫の効率化」「ローコストで高精度な物流機能」が挙げられる。

（1）中間流通業が持つサプライチェーン全体を網羅する情報蓄積

同社は約 5.5 万店舗から日々集まる商品別の売上情報や、約 1,600 社から成る取引先メーカーからの新製品情報などを社内の情報システムで一元管理し、中間的な立ち位置から、双方にとって有用な情報を迅速に発信することを実現している。広域に張り巡らされたネットワークによって日々集まる膨大な情報量は、顧客店頭において消費者ニーズを満足させる売場を作り上げていくための最大の強みとなっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

広域に張り巡らされたネットワーク

出所：同社ホームページより掲載

（2）蓄積された情報を利用した店頭提案と小売業を支える在庫の効率化

顧客となる小売店舗にとっての目標は、「売上の拡大」であり、そのためには「売れる売場づくり」が必要となる。同社では全国に配置されている約1,000名の営業担当者がPDCA活動を行うことで、その実現を支援している。

PLAN（提案・分析）では 52 週提案や、3 ヶ月先行提案、棚割りの提案などを POS データ等活用しながら実施している。DO（店頭の演出・販促）では、次世代型の店頭演出や消費者にとって楽しく見やすい売場づくりを行う。次世代型の店頭演出とは、地域のマス広告によるメーカーの販促施策と、店頭での販促活動を連動させた売場づくりのことで、顧客店舗における販促効果の最大化を目指している。マスメディア広告との連携においては関連会社の（株）電通リテールマーケティングと連携して行っており、同業他社にはない特徴となっている。Check（店頭チェック）では、決まった日に、決まった担当者が、決まった店舗に訪問する「定期・定人・定店」が同社のコンセプトとなっており、顧客との信頼関係構築をより強固なものとしている。最後の Action（報告･共有）では、営業担当者が顧客店舗を訪問した際の情報を逐次、社内情報システム「店頭ナビ」に入力し、全体で情報の共有を図り、最適な PLAN の提案につなげている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

同社の PDCA サイクル

出所：同社ホームページより掲載

業績動向

ドラッグストア向けを中心に全カテゴリーで増収となり、半期ベースで過去最高業績を更新

1. 2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2018 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 4.0% 増の 369,766 百万円、営業利益が同 20.8% 増の 4,473 百万円、経常利益が同 23.9% 増の 4,844 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 32.8% 増の 3,231 百万円となり、売上高、利益ともに半期ベースでの過去最高を更新し、期初会社計画に対しても上回る好決算となった。

2018 年 3 月期第 2 四半期累計業績（連結）

（単位：百万円）

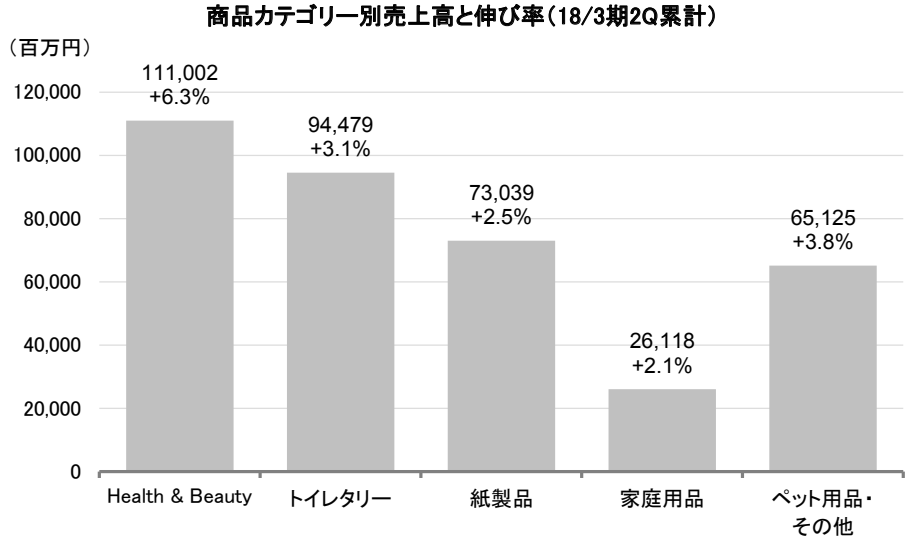
	17/3 期 2 Q 累計		18/3 期 2Q 累計				
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	355,644	-	364,000	369,766	-	4.0%	1.6%
売上総利益	36,577	10.3%	-	38,265	10.3%	4.6%	-
販管費	32,874	9.2%	-	33,792	9.1%	2.8%	-
営業利益	3,703	1.0%	3,800	4,473	1.2%	20.8%	17.7%
経常利益	3,910	1.1%	4,000	4,844	1.3%	23.9%	21.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,433	0.7%	2,500	3,231	0.9%	32.8%	29.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

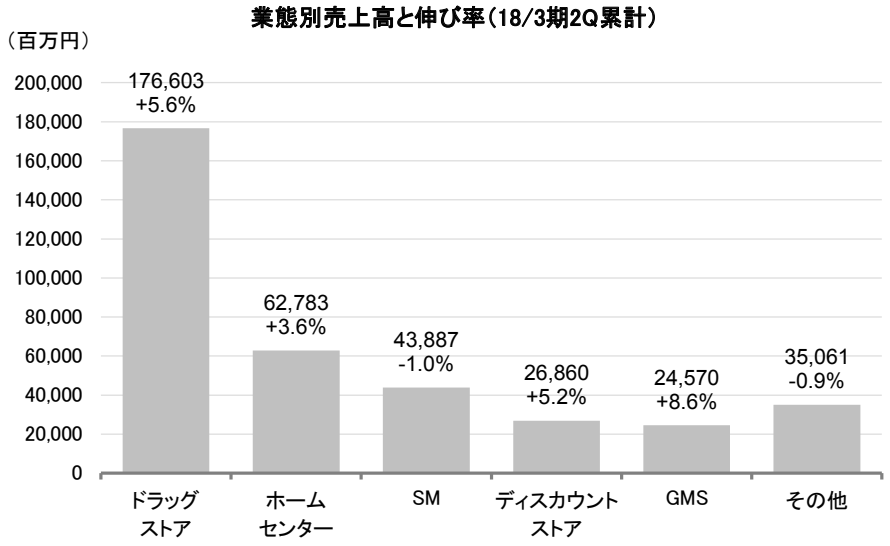
売上高は、ドラッグストア業態の主要顧客先が出店数を拡大していることや消費マインドが堅調だったこと等により、化粧品や日用品などすべての商品カテゴリーが増収となったほか、子会社のジャペル、ファッションあらたがそれぞれ順調に拡大したことが増収要因となった。特に、ファッションあらたについては、化粧品・雑貨市場全体が拡大していることに加え、ドラッグストアを中心に販売先の店舗数が増加したこと、前期に引き続き高価格帯のヘアケア商品の販売が好調だったことが大幅増収につながっている。

商品カテゴリー別の前年同期比増収率を見ると、Health & Beauty が 6.3% 増となったほか、トイレタリー商品が 3.1% 増、紙製品が 2.5% 増、家庭用品が 2.1% 増、ペット用品・その他が 3.8% 増となった。また、業態別売上高では、主力販売先であるドラッグストア向けが 5.6% 増となったほか、ホームセンター向けが 3.6% 増、ディスカウントストア向けが 5.2% 増、GMS 向けが 8.6% 増とそれぞれ拡大した。一方、SM（スーパーマーケット）向けが 1.0% 減、その他が 0.9% 減と減少した。その他に関しては、顧客先であった CVS が 2016 年 9 月に経営統合され、取引がなくなったことが影響している。CVS 向けを除けば 8.8% 増となっており、越境 EC も含めた EC 事業者向けを中心に拡大している。



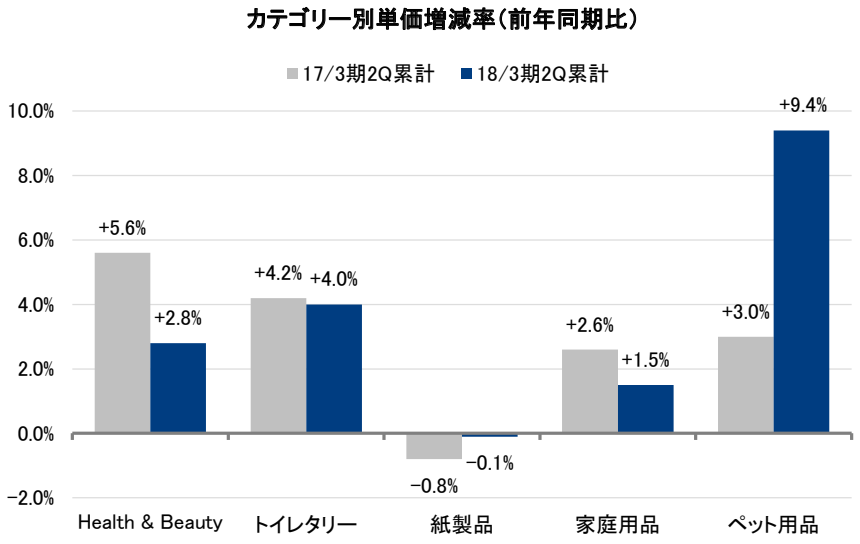
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算短信よりフィスコ作成

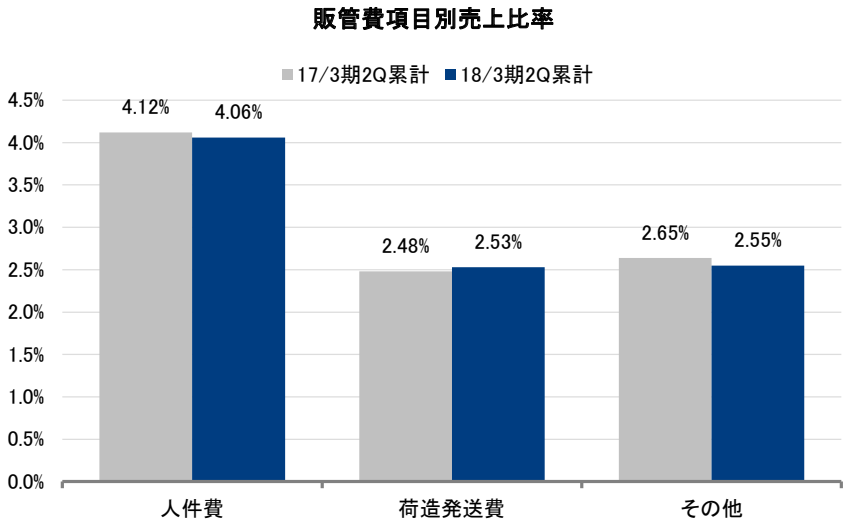
営業利益の増益要因は、増収効果に加えて売上総利益率が前年同期比 0.07 ポイント上昇したこと、販管費率が同 0.1 ポイント低下したことによる。売上総利益率の改善は、企業別利益管理の徹底や取扱商品の単価アップに取り組んだことが寄与している。商品単価の前年同期比伸び率をカテゴリー別で見ると、Health & Beauty が 2.8% 増、トイレタリーが 4.0% 増、家庭用品が 1.5% 増、ペット用品が 9.4% 増となり、紙製品のみ 0.1% 減と若干低下した。ペット用品については、ペットの高齢化もあってプレミアムフードの販売構成比が上昇したことが単価上昇につながっている。また、紙製品ついては紙おむつ商品で 1 袋当たり枚数を減らした低価格商品の販売が増加したことが単価低下の要因の一つとなった。



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

販管費率については、荷造発送費率が前年同期比で 0.05 ポイント上昇したものの、人件費率が同 0.06 ポイント、その他販管費率が同 0.10 ポイント低下したことが改善要因となった。荷造発送費については 2017 年 3 月に稼働を開始した越谷センター（埼玉県）の立ち上げ費用が上昇要因となった。一方、人件費率については間接業務の効率化を進めている効果が継続しているものと見られる。なお、受託物流事業については物流センターの増床を実施したこと等による費用増があったものの、取引量の拡大によって増収増益に寄与したが、全体の業績に与える影響は軽微となっている。



出所：FACT BOOK よりフィスコ作成

また、経常利益の増益率が営業利益よりも大きくなっているが、これは営業外収支において有利子負債の削減により金融収支が前年同期比 68 百万円改善したほか、貸倒引当金戻入額が 33 百万円増加、前期に計上された為替差損 60 百万円がなくなったこと等による。実効税率の低下により親会社株主に帰属する四半期純利益の増益率もさらに大きくなっている。

有利子負債の削減が進み財務体質は大きく改善、生産性向上も続く

2. 財務状況と経営指標

2018 年 3 月期第 2 四半期末の総資産は前期末比 20,747 百万円増加の 243,722 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上げの拡大に伴って売上債権が 18,024 百万円増加したほか、現預金が 1,409 百万円、たな卸資産が 695 百万円増加した。また、固定資産では投資有価証券が 936 百万円増加したほか、新物流センターとなる「九州南センター」の建設仮勘定の計上により、有形固定資産が 1,571 百万円増加した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

負債合計は前期末比 12,991 百万円増加の 176,352 百万円となった。主な増減要因を見ると、有利子負債が 1,659 百万円減少した一方で、流動負債で仕入債務が 10,487 百万円、未払法人税等が 379 百万円増加したほか、固定負債では退職給付にかかる負債が 191 百万円、繰延税金負債が 211 百万円増加した。また、純資産は前期末比 7,756 百万円増加の 67,369 百万円となった。収益の拡大に伴い利益剰余金が 2,710 百万円増加したほか、その他有価証券評価差額金が 601 百万円増加した。また、新株予約権の行使等に伴い資本金が 1.806 百万円、資本剰余金が 1,927 百万円増加した。

経営指標を見ると、経営の安全性指標となる自己資本比率は前年同期比 2.6 ポイント上昇の 27.6% となり、有利子負債比率は同 33.4 ポイント低下の 75.6% となるなど財務体質が大きく改善した。新株予約権の行使が進んだことや、売上債権回転日数と仕入債務回転日数のバランス改善に取り組み、キャッシュ効率を高めたことで有利子負債の削減が進んでいることが要因だ。2018 年 3 月期第 2 四半期末の売上債権回転日数は前年同期比 3.9 日増加したが、仕入債務回転日数は同 5.1 日伸張しており、トータルバランスで見れば年々、改善が進んでいる。

生産性に関してみれば、従業員 1 人当たり売上高で前年同期比 1.7% 増、営業利益で同 18.2% 増となり、生産性の向上が続いている。ここ数年は新入社員を上回る退職者が出たことで従業員数は減少傾向となっていたものの、2018 年 3 月期第 2 四半期末で退職者数がピークを越えたこともあり、前年同期末比 65 名増となっている。

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期 2Q	増減額
流動資産	143,906	151,873	153,455	172,295	18,840
（現預金）	11,800	14,119	13,693	15,103	1,409
（売上債権）	82,649	86,133	82,212	100,236	18,024
（たな卸資産）	28,072	27,971	29,556	30,251	695
固定資産	67,934	67,815	69,518	71,426	1,907
総資産	211,840	219,689	222,974	243,722	20,747
流動負債	122,414	129,756	124,003	147,208	23,205
（仕入債務）	68,989	72,135	76,579	87,067	10,487
固定負債	35,514	33,991	39,357	29,143	10,214
負債合計	157,929	163,747	163,361	176,352	12,991
（有利子負債）	58,637	58,982	52,569	50,910	-1,659
純資産	53,911	55,941	59,613	67,369	7,756

経営指標

	15/3 期 2Q	16/3 期 2Q	17/3 期 2Q	18/3 期 2Q	増減
（安全性）					
自己資本比率	24.9%	25.9%	25.0%	27.6%	2.6%
有利子負債比率	122.6%	105.6%	109.0%	75.6%	-33.4%
（効率性）					
売上債権回転日数	47.2	46.2	46.4	50.3	3.9
仕入債務回転日数	41.9	42.5	43.6	48.7	5.1
（生産性）					
従業員数（人）	2,977	2,966	2,967	3,032	65
1 人当たり売上高（千円）	106,178	114,563	119,866	121,954	1.7%
1 人当たり営業利益（千円）	271	898	1,248	1,475	18.2%

出所：決算短信、FACT BOOK よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2018 年 3 月期の会社計画は保守的で上振れする公算大

1. 2018 年 3 月期の業績見通し

2018 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 2.8% 増の 724,000 百万円、営業利益が同 17.8% 増の 8,700 百万円、経常利益が同 14.8% 増の 9,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 19.3% 増の 5,800 百万円とそれぞれ期初計画を上方修正している。第 2 四半期累計業績が計画を上回ったためだが、通期修正値に関しては第 2 四半期までの上振れ分を上乗せした格好となっており、下期業績についてはほぼ期初計画を据え置いている。

下期の売上高で見れば前年同期比 1.5% 増となる計算だが、10 月以降も第 2 四半期までの勢いが続いており、会社計画をやや上回って推移している模様で、今後、消費マインドが冷え込まない限りは通期業績も会社計画を上回る可能性が大きいと弊社では見ている。

2018 年 3 月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	17/3 期		18/3 期			
	実績	前期比	期初計画	修正計画	前期比	修正額
売上高	704,610	4.1%	719,000	724,000	2.8%	5,000
営業利益	7,384	29.6%	8,100	8,700	17.8%	600
経常利益	7,842	35.0%	8,300	9,000	14.8%	700
親会社株主に帰属する当期純利益	4,863	49.9%	5,200	5,800	19.3%	600
1 株当たり当期純利益（円）	330.95		353.72	378.72		25.00

出所：決算短信よりフィスコ作成

新中期経営計画の業績目標は 1 年前倒しで達成する可能性も

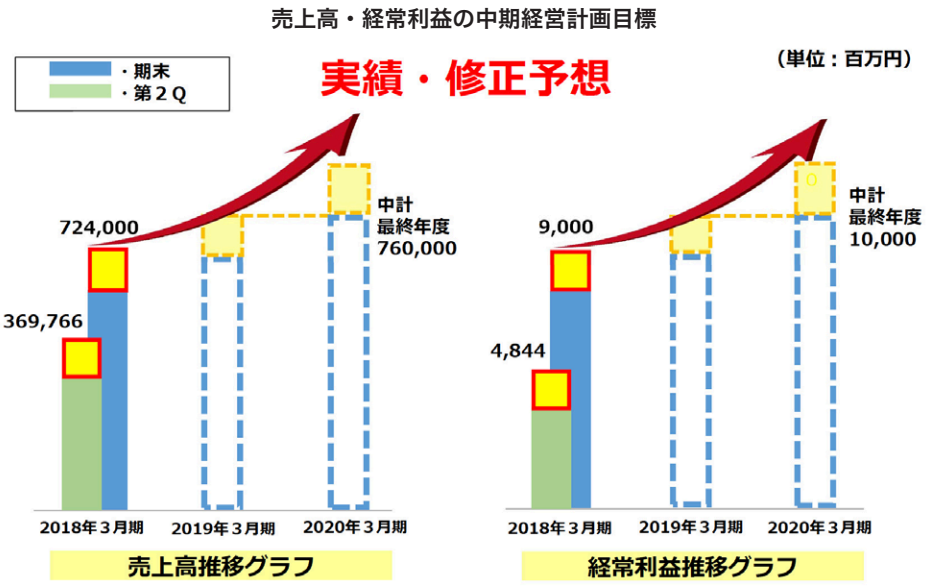
2. 中期経営計画

（1）中期経営計画の概要

同社は 2017 年 5 月に 3 ヶ年の中期経営計画を発表している。2020 年 3 月期までの 3 年間を「10 年後を見据えて、卸売業の新たな可能性を追求」する期間として位置付け、更なる成長戦略を推進していく方針とした。経営数値目標としては、売上高で 7,600 億円、経常利益で 100 億円、当期純利益で 60 億円、ROE で 9% 台の水準を掲げているが、滑り出しは前述したとおり極めて順調で、売上高、経常利益ともに中期経営計画の 2019 年 3 月期目標値を上回るペースとなっている。2019 年 10 月に実施される消費増税の影響がどのように出るかは流動的ではあるものの、消費マインドが今後も堅調に推移すれば 2020 年 3 月期の目標値は 1 年前倒しで達成される可能性もある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し



出所：決算説明会資料より掲載

また、10 年後の目標としては、「企業価値を倍増する」「SCM の中核を担う企業へと成長する」「様々な領域での No.1 を目指す」ことを掲げている。このうち、企業価値の倍増とは顧客や社員、株主、社会に対して満足度を倍増していくことで、それを遂行していくために経営密度やマネジメント密度を倍増させていく。経営指標としては、売上規模や経常利益率を倍増することを目指している。

（2）基本戦略

a）成長戦略を描き続ける

新中期経営計画の基本戦略の 1 つとして、成長戦略を描き続けることを挙げている。カテゴリー別では、M&A も活用しながら、既存の各カテゴリーの売上を拡大していくほか、新たなカテゴリーへの進出も計画している。

既存カテゴリーの中では、特に家庭用品の強化に取り組み、将来的に同カテゴリーで業界トップを目指していく方針だ。2017 年 3 月期の同社の家庭用品売上高は約 519 億円で家庭用品卸業界第 2 位となっている。業界トップは（株）友和で売上高は約 857 億円となっており、まだ 1.6 倍以上の開きがあるが今後、専業卸などとの連携も進めながら売上規模を拡大していく考えだ。また、ペット用品卸については子会社のジャペルに完全移管する計画となっている。業界トップのジャペルに事業を集約することで、経営効率の向上が期待できる。また、ペット用品を移管することで余ったリソースについては、家庭用品卸の事業強化に振り向けていくことにしている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

また、顧客業態別では年率 2 ケタ成長が続く EC 市場に対応するためのシステムや物流体制の構築を進めていく。同社の EC 事業者向けの売上高も年々増加傾向をたどっている。

エリア別では、東名阪エリアでのシェア拡大に注力していくほか、各業態ともに小商圏化が進んでおり、業態間の垣根がなくなりつつあることから、企画提案力を強化し小商圏化への対応を進めていくことで、売上高を伸ばしていく方針となっている。

b）未来への布石を打つ

未来の成長に向けた布石として、第 1 に、収益事業の育成が挙げられる。商品開発においては自社ブランド商品である「アドグッド」商品の開発を強化し、売上高を拡大していく計画となっている。売上規模としては 2017 年 3 月期実績で全体の約 0.5% と小さいものの、自社開発商品となるため利益率は高く、同商品の売上高が伸びれば利益率の向上に寄与することになる。今後も開発アイテム数を拡充しながら売上拡大を目指していく。

また、海外事業の育成にも注力していく。タイでは販売先を日系小売企業だけでなく、現地に展開するグローバル企業などにも広げる取り組みを進めている。また、中期的には卸販売だけでなく越境 EC を含めた小売販売も展開していくことも視野に入れており、そのなかで自社開発商品等の販売を進めていきたい考えだ。一方、中国ではペット商品を中心に卸販売を行っているが、新たなビジネスを模索している段階にある。海外事業についてはまだ収益化できていないものの、中長期的には成長市場であることから、投資を継続しながら収益化していく計画となっている。

第 2 に、投資戦略として 3 年間で 100 億円の設備投資を計画している。このうち、物流センターとしては鹿児島に 2018 年 6 月に稼働予定の九州南センターを開設する計画となっている（設備投資額は約 31 億円）。九州には大型の物流センターが福岡県の 1 ヶ所のみであり、これを 2 ヶ所に増やすことで自然災害が発生した場合のリスクヘッジの機能を果たすことになる。また、首都圏、関西圏にも新物流センターの開設を検討している。

その他、慢性的な人手不足に対応するため、物流センターの庫内業務に関する自動化、IT 化も進めていく計画となっている。具体的には、九州南センターで同社としては初となる AI 技術を活用したデパレタイズ※用ロボットを導入する。5 ヶ所ある搬入口のうち 2 ヶ所に AI アームロボットを導入する。ロボットに設置されたカメラによって箱の形状や数量を認識し、荷卸しが必要な箱のみをピッキングするロボットとなる。1 台で 2 人分の作業員を賄えることになり、導入後の運用状況を見て効果が確認できればほかの物流センターにも導入していく計画となっている。また、関西物流センターでも新たにパレタイザロボットを導入する。オリコンボックスをエリア別のカゴ車に積み込むためのアームロボットで、1 台で 4 人分の作業員を賄えることになる。こちらも、導入効果を確認して、ほかの物流センターにも導入していく計画となっている。

※ パレットに積まれた荷物を下ろす作業のこと。逆にパレットに荷物を積む作業をパレタイズと言う。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

c）経営基盤の更なる強化

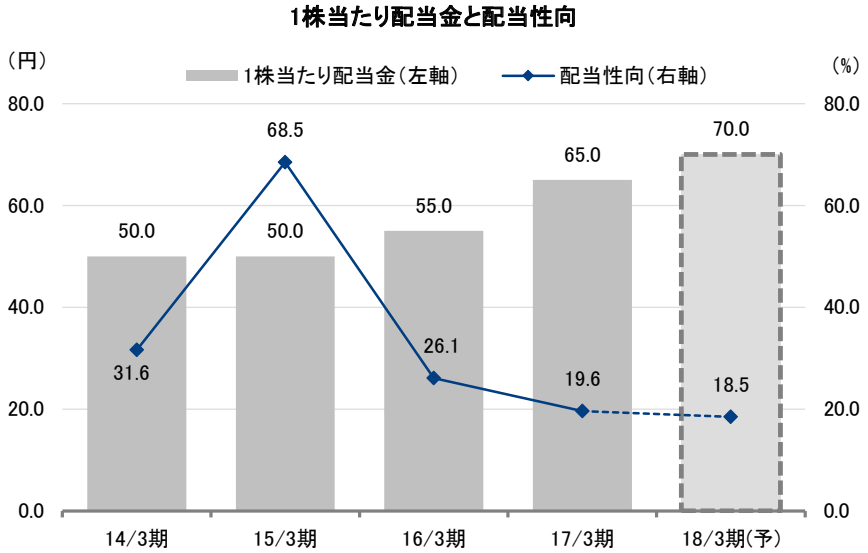
経営基盤の強化については、組織体制のスリム化を図り、市場環境の変化にスピーディに対応していく体制を構築していくほか、グループ会社間でのリソースの共有や最適化に取り組んでいく。具体的には、各子会社で独自に行っていた資金管理を一本化し、資金効率をさらに高めていく計画となっている。また、ジャペルはペット用品だけでなくペット周辺ビジネスへと事業領域を拡大し、ペット関連の総合企業として更なる成長を目指していく計画となっている。

株主還元策

積極的な株主還元策を継続し、3 期連続の増配を予定

同社は株主還元にも積極的に取り組んでいる。2018 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 5.0 円増配の 70.0 円（配当性向 18.5%）とし、3 期連続の増配を予定している。配当政策としては安定した配当を継続的に実施することを基本とし、各事業年度の業績、財務状況、今後の事業展開等を総合的に勘案しながら配当額を決定する方針としている。このため、今後も業績の拡大が続けば増配が期待される。

また、株主優待制度も導入しており、100 株以上保有の株主に対して 1,000 円相当の QUO カードを 3 月末と 9 月末の年 2 回進呈している。



注：16/3 期より 5 株を 1 株に併合。配当金は過去遡及して修正。
出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

情報セキュリティ対策

同社は顧客情報や日々集まる販売情報等のデータベースに関して、東日本と西日本の 2 ヶ所の大規模データセンターにて運用・管理しているが、事業継続計画（BCP）に基づいて、2018 年 4 月にはバックアップセンターを別に 1 ヶ所設け、既存データセンターが災害等によってダウンした場合、6 時間で再稼働できる体制を構築する予定となっている。

また、サイバーセキュリティ対策については、技術面での対策を行うと同時に、組織面での体制整備、社内での運用ルールの策定などを行っている。IT 企業の水準であるレベル 5 の水準まで引き上げていくことを目指している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“ＪＡＳＤＡＱ ＩＮＤＥＸ”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようにお願いします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ