



女性のための投資フォーラム IR for Women 2017

～あなたがひとときわ輝くために～



株式会社 あらた



代表取締役 副社長執行役員
鈴木 洋一 氏

セミナー会場



～日用雑貨・化粧品において、日本最大級の卸商社～

会社概要

- **日本最大級の卸商社**
 - ・当社の顧客はメーカー約1600社、小売業約5000社にのぼります。メーカーから商品と情報を仕入れ、小売店へ商品・情報・営業力を提供します。
 - ・当社が中間分担機能を担い、当社を介することで、メーカーが直接小売業者へ配送するよりも、配送効率を高めています。
- **取り扱い商品**
 - ・日用雑貨・化粧品を扱っており、カテゴリ別売上構成比は、ヘルス & ビューティー 30.1%、トイレタリー 24.0%、紙製品 20.7%、ペット用品 16.4%、家庭用品 7.4%、その他 1.4%。
- **業態別納入先**
 - ・納入先別の売上構成比は、ドラッグストア 47.0%、ホームセンター 16.7%、スーパー 12.5%、ディスカウントストア 7.2%、GMS 6.7%、その他 9.9%。

業績、新中期経営計画

- **利益率の向上**
 - ・2017年3月期に売上は4.1%増加し、一方、営業利益は29.6%増、経常利益は35.0%増と大幅な利益率上昇を達成しました。
 - ・2018年3月第一四半期も売上は3.5%増加に対し、営業利益は20.3%増と、利益率の上昇が続いています。
- **新中期経営計画**
 - ・2018年3月期～2020年3月期をターゲットとして、売上を7046億円→7600億円へ、経常利益を78.4億円→100億円へ、2020年3月期のROE9%台を目指します。
- **3つの基本戦略**
 - ・新中期経営計画を達成するための基本戦略として、(1)成長戦略を描き続ける、(2)未来への布石を打つ、(3)経営基盤の更なる強化、を掲げています。

あらたが担う役割

- **店頭提案・演出・分析による魅力的な売り場作り**
 - ・当社はメーカーから商品だけでなく、情報も仕入れます。そして、小売業のお客様に商品と共に情報や営業力を提供します。
 - ・小売業のお客様に時季やトレンドを反映した売場作りをサポートするエンド企画を行います。生活改善テーマにそって、注目されそうな商品を集めたコーナーなどを店頭に作ります。
 - ・店舗の棚割りをPC上で提案し、店舗運営の効率化をサポートしたり、POPの配置もします。
 - ・定期的に店舗を訪問し、買いやすい売場作りの実現をお手伝いします。
- **商品を運ぶ機能も最高レベル**
 - ・全国を網羅する物流ネットワークを有し、小売店へ短時間で商品をお届けします。
 - ・独自の高精度物流機器により誤配送率を究極まで削減し、生産性を向上しました。

基本戦略、配当と株主優待

- **基本戦略(1)成長戦略を描き続ける**
 - ・ネット通販ビジネスへの対応を強化しています。成長するEC大手数社と取引があり、各社物流センターへ商品を納入しています。
 - ・特定の業態、顧客別の対応強化だけでなく、エリア（東名阪エリア）、カテゴリ（家庭用品）別でも成長分野を強化します。
- **基本戦略(2)未来への布石、(3)経営基盤の強化**
 - ・自社開発製品である「アドグッド」を始めとする複数のPBブランド商品の販売を強化します。
 - ・働き方改革等、経営体制や経営基盤を強化します。
- **増配、株主優待**
 - 2018年3月期は前期比5円の増配、通期の配当は70円を予定しています。安定配当が基本方針です。年2回、100株以上株主に1000円のクオカードを提供。