

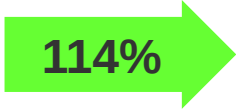
株式会社アルペン

2018年6月期 第2四半期決算

常務執行役員 戦略企画室長 二十軒 翔
2018年2月9日

Alpen Group

スポーツをもっと身近に

百万円	2017年6月期 上期		2018年6月期 上期	計画比
売上高	107,213	106% 	113,382	103%
営業利益	2,692	110% 	2,947	118%
経常利益	3,770	95% 	3,568	121%
当期純利益	2,033	114% 	2,315	132%

百万円	2017年6月期 上期		2018年6月期 上期	計画比
売上高	105,266	106% 	111,428	103%
営業利益	2,213	120% 	2,647	131%
経常利益	3,201	104% 	3,328	132%
当期純利益	2,086	103% 	2,141	145%

セグメント別売上高

CONFIDENTIAL

百万円

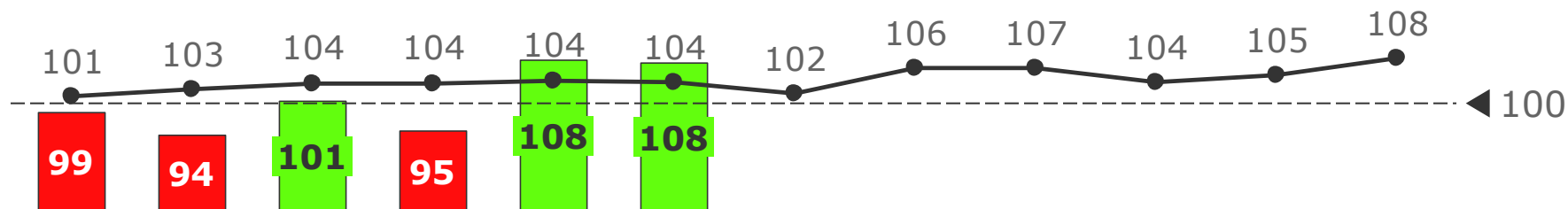
2018年6月期 上期	売上高	構成比	全社 前年比	既存店 前年比
ウィンター	5,210	4.6%	108.2%	106.2%
ゴルフ	41,386	36.5%	112.8%	113.1%
一般スポーツ	64,459	56.9%	101.8%	100.3%
小売計	111,056	97.9%	105.9%	105.1%
その他	2,326	2.1%	98.6%	—
合計	113,382	100.0%	105.8%	—

2018年6月期 上期	既存店売上高 前年比	店舗数	出店	閉店
 	100.7%	209	1	2
	113.5%	197		4
	105.3%	13		
合計	105.1%	419	1	6
E C	159.9%			

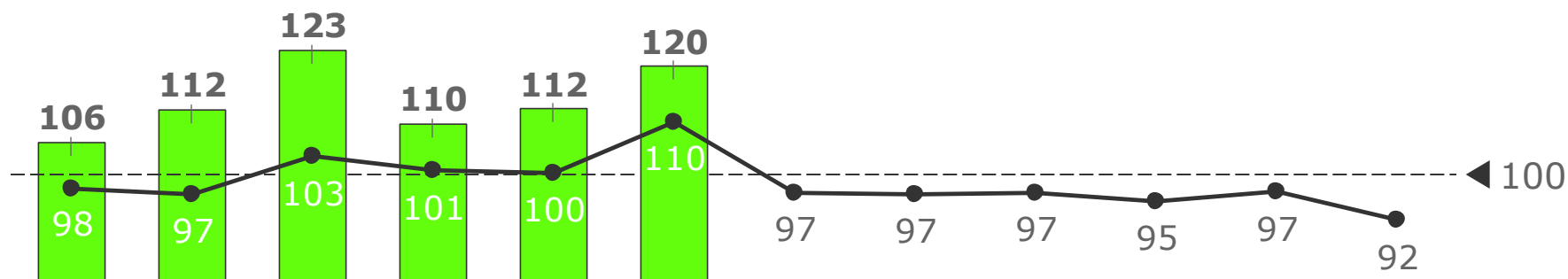
既存店売上高前年比、%

● 計画 ■ 実績

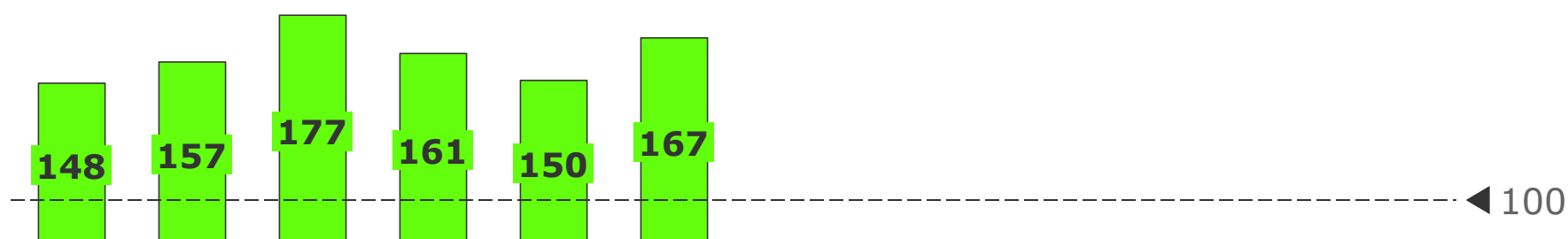
スポーツデポ
アルペン



ゴルフ 5



EC



7 8 9 10 11 12 1 2 3 4 5 6月
 第1四半期 第2四半期 第3四半期 第4四半期

スポーツデポ・アルペン業態

売上高について





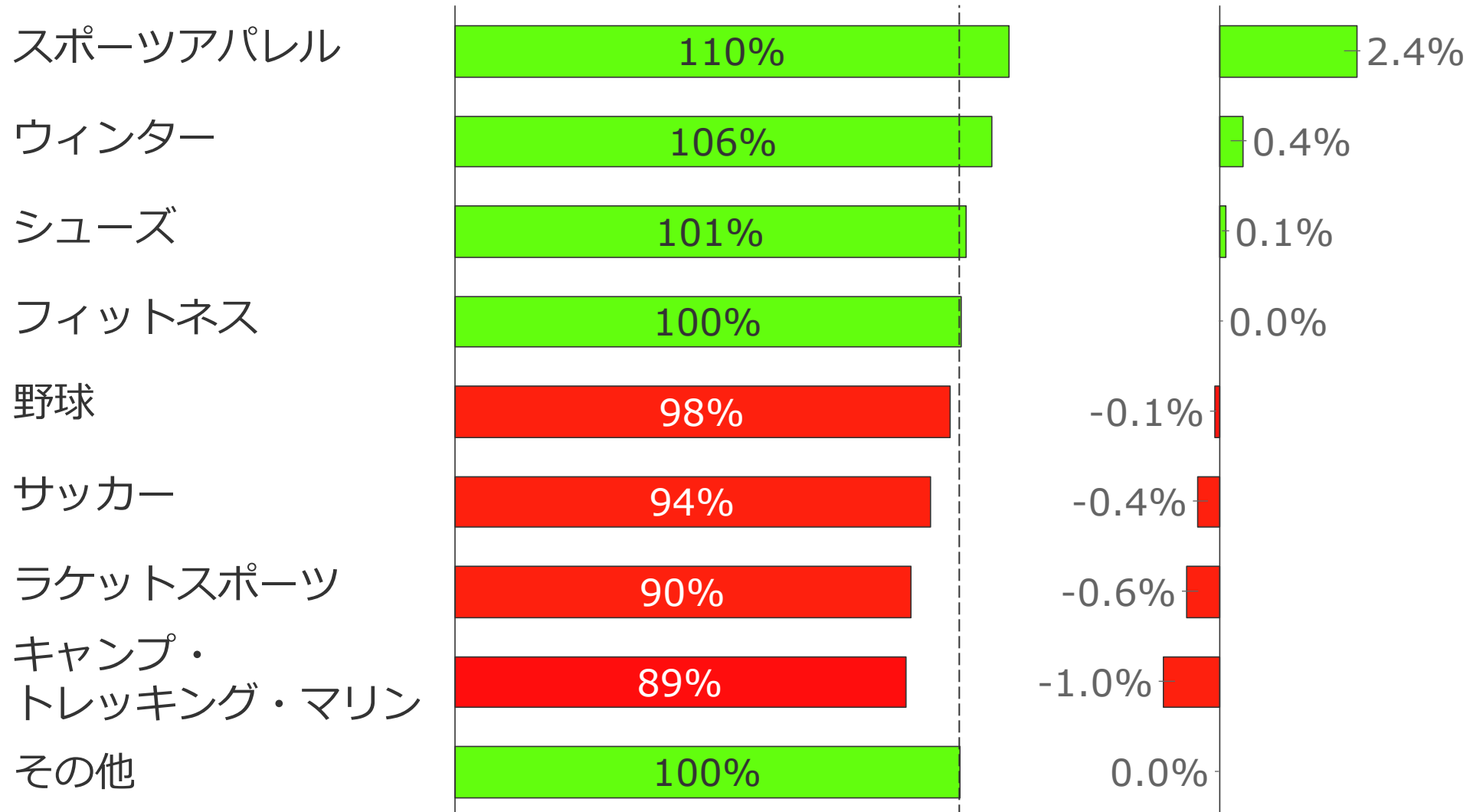
スポーツデポ
20周年誕生祭
アルペン同時開催

期間：2017年11月17日～継続中

2018年6月期 上期 既存店売上高前年比

100%

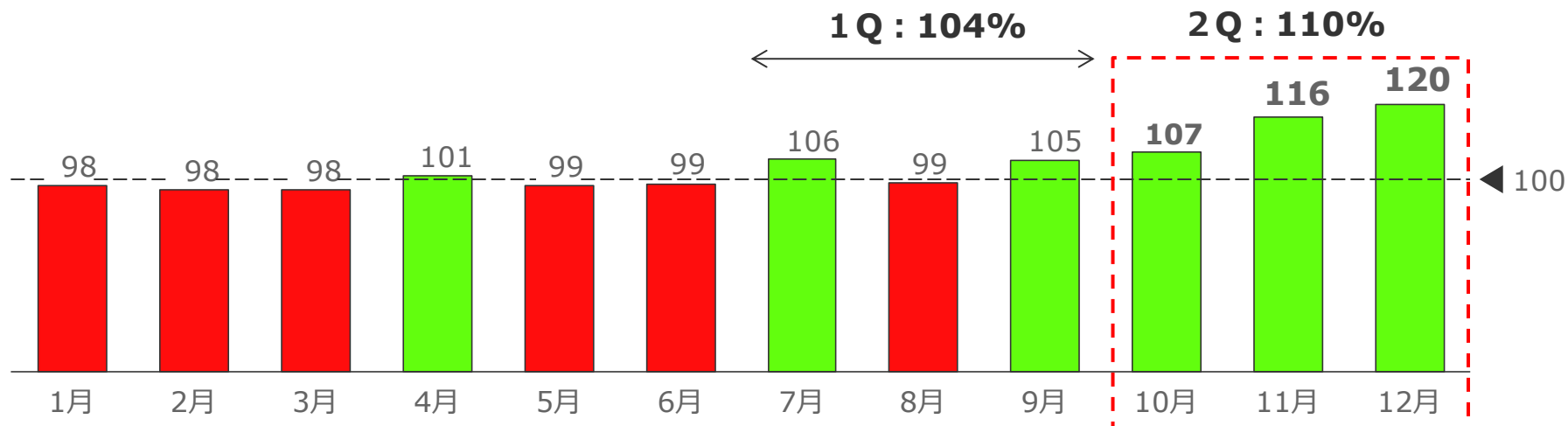
既存店前年比への
インパクト



スポーツアパレル



既存店
前年比



スポーツカジュアルをすべての人に。



sakura... フォローする



♡ いいね！781 ● コメント3件

IGNIO（イグニオ）からスポカジが新登場したようでさっそくMA1を着てみた～シンプルでクリーンなデザインだからオレンジで動きやすい！そして買いやすい！是非チェックしてみてね^_^ #IGNIOスポカジ

2017年11月3日



tae_624 フォローする



♡ いいね！1,092 ● コメント4件

ひさしぶりに愛犬もんちゃんといっしょに #IGNIO スタイルで、お出かけ！動きやすく楽チン。着心地ぐ〜

完全オフモードって、こんな感じ♡

#tae_oold #charlesandkeith #IGNIOスポカジ #イグニオ #アルペン #愛犬もんじろう

2017年10月14日



marinstgm フォローする



♡ いいね！901 ● コメント2件

* .GNIOからスポカジが新登場！着心地と動きやすさを重視したスポーツコーデで仕事や勉強、週末の遊びとか、どんなシーンにも合うよ！しかも嬉しいプライス。

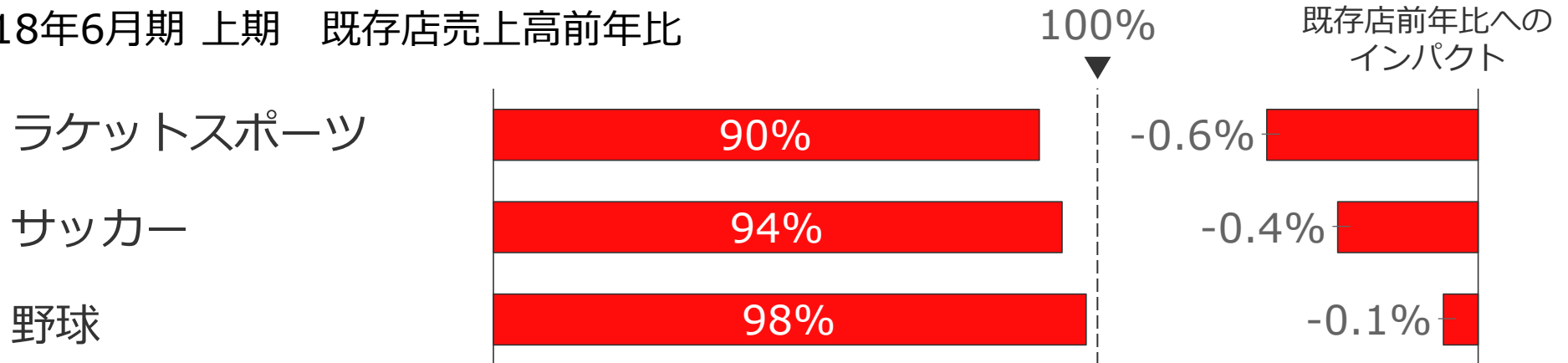
「IGNIO（イグニオ）」でチェックしてね♡ * #IGNIOスポカジ #ootd #outfit #mari_code #スポカジ

2017年11月4日



ラケットスポーツ・野球・サッカー

2018年6月期 上期 既存店売上高前年比



◆ 不振要因

- ① 新規参入者が減少し、当社がメインターゲットとしていたエントリー層向けの市場が縮小：コア層へのアプローチ不足
- ② 既存顧客への割引により、一時的にマイナスインプクト

◆ 今後の施策

- コア層を取り込む専門性の高い商品構成への変更
- 各カテゴリートップブランドと協業し、売場を再構築
- アプリダウンロード数増加による新規顧客の更なる獲得

ゴルフ5 業態 売上高について



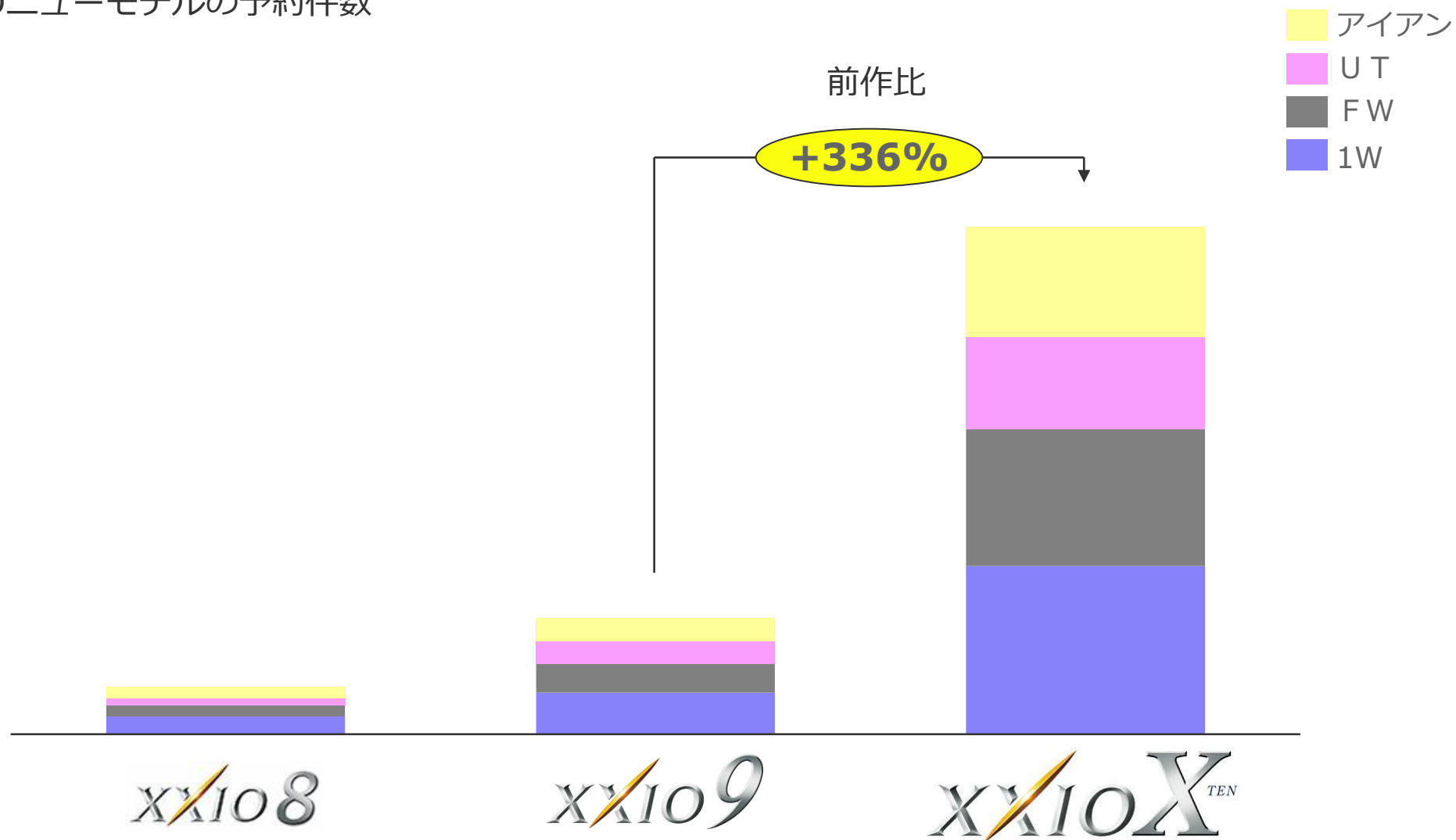
GOLF5 限定企画

xxioX^{TEN} 先行予約キャンペーン



先行予約期間 12/6(水)まで

XXIOニューモデルの予約件数



ゴルフクラブ

ゴルフクラブ好調モデル

キャロウェイ
GBB EPIC
(2月発売)



キャロウェイ
EPICアイアン
(9月発売)



ダンロップ
ゼクシオ10
(12月発売)



テーラーメイド
M2
(3月発売)

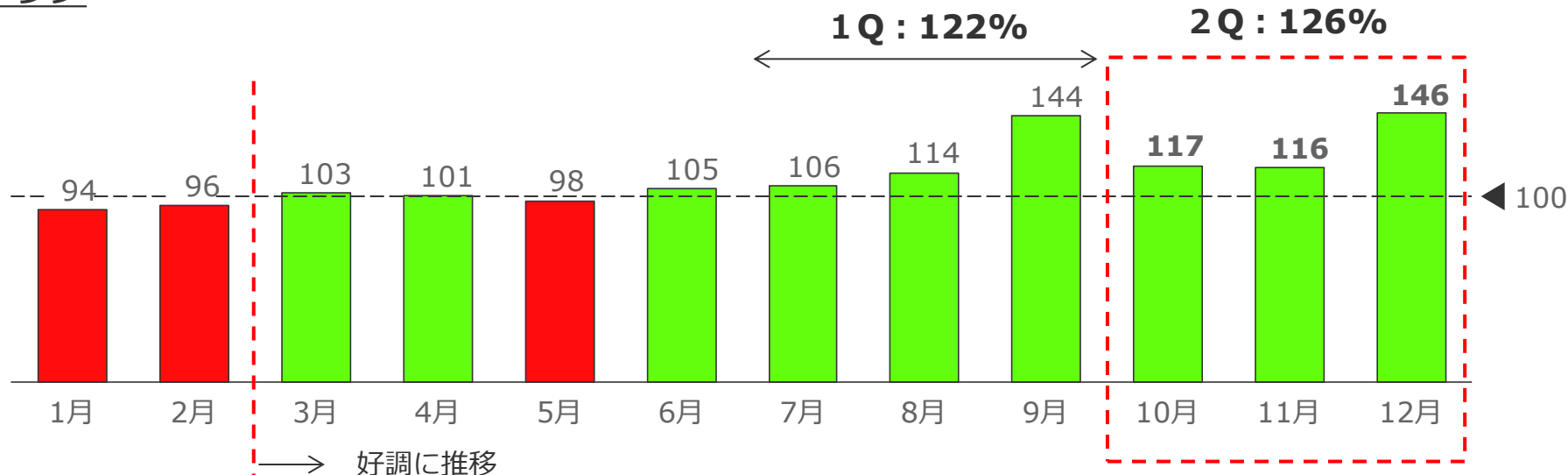


ピン
G400
(9月発売)



NBゴルフクラブ

既存店
前年比

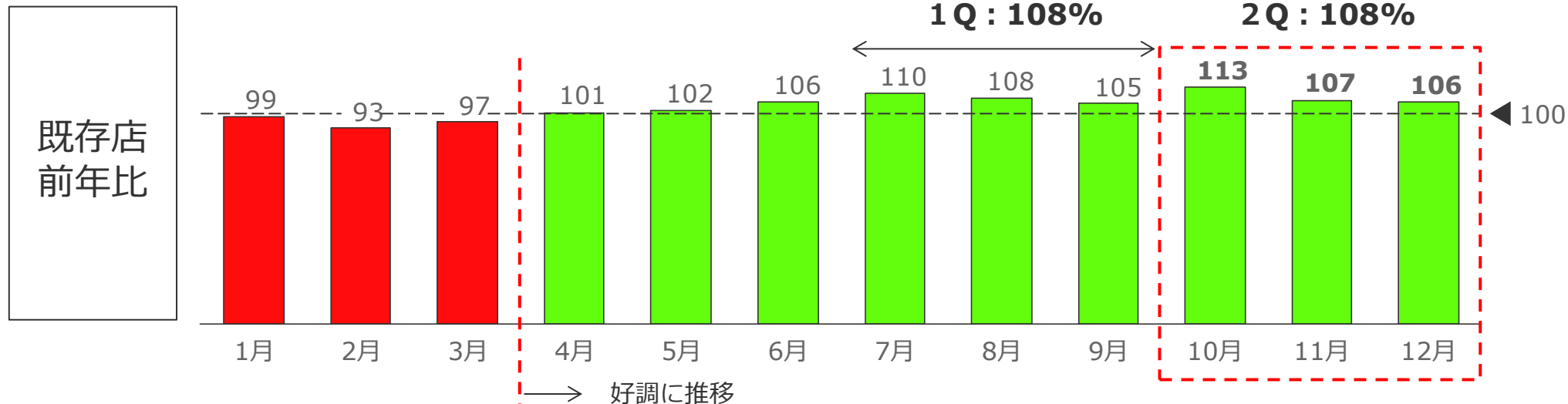


ゴルフウェア



テーブルで展開した
キャロウェイは
前年比**125%**

ゴルフウェア



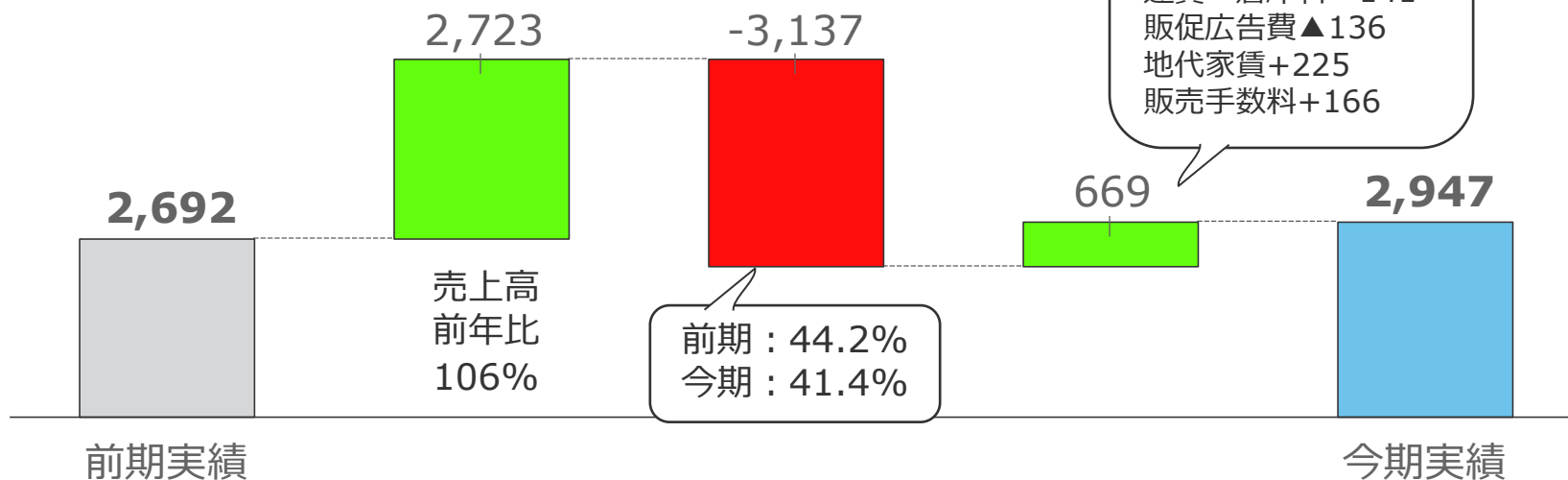
連結業績について

上期 連結営業利益の増減要因

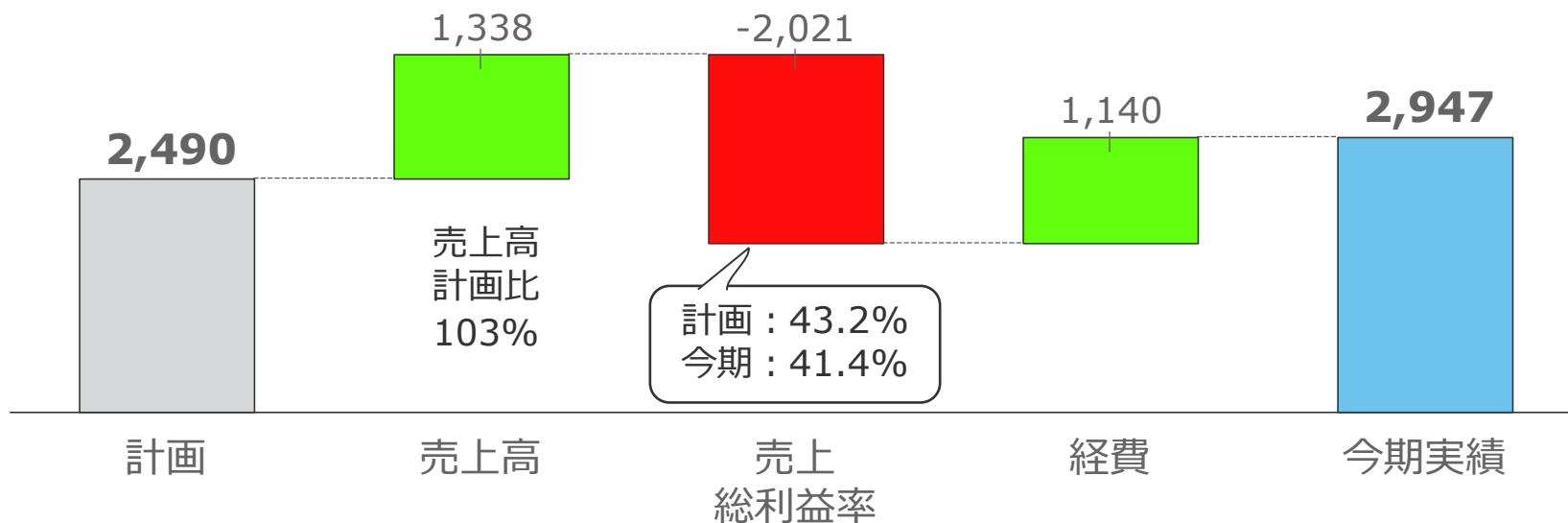
CONFIDENTIAL

百万円

前期比



計画比

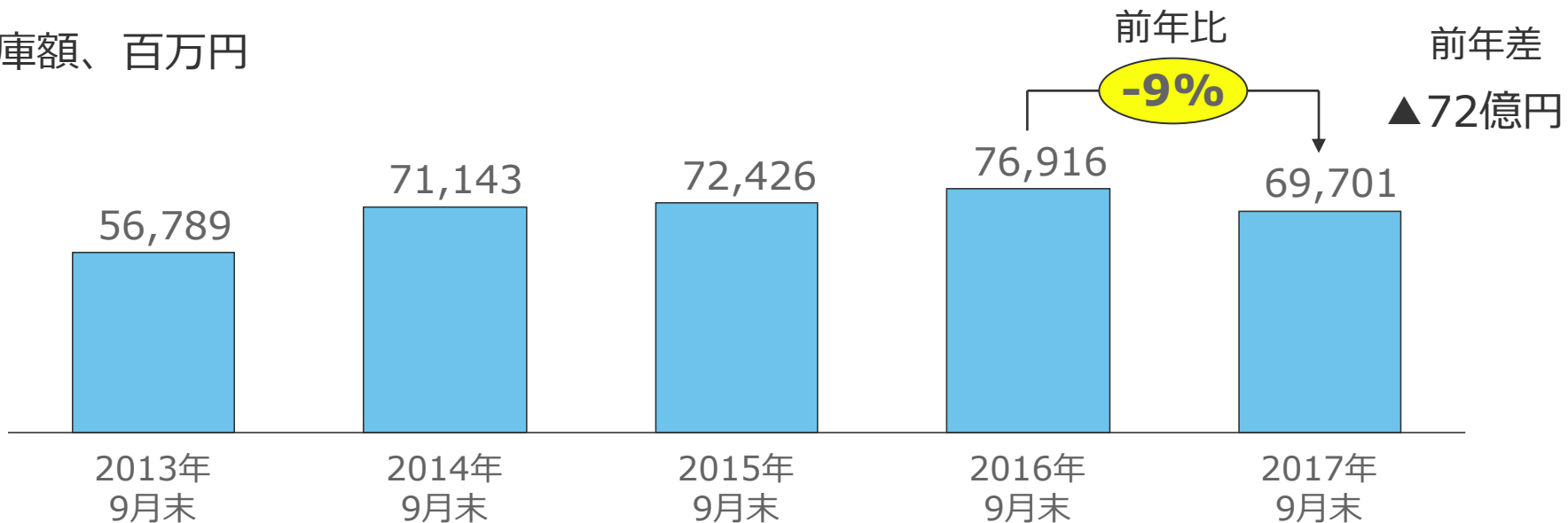


在庫高推移：今秋冬も在庫の効率化を進め、一段落する見通し

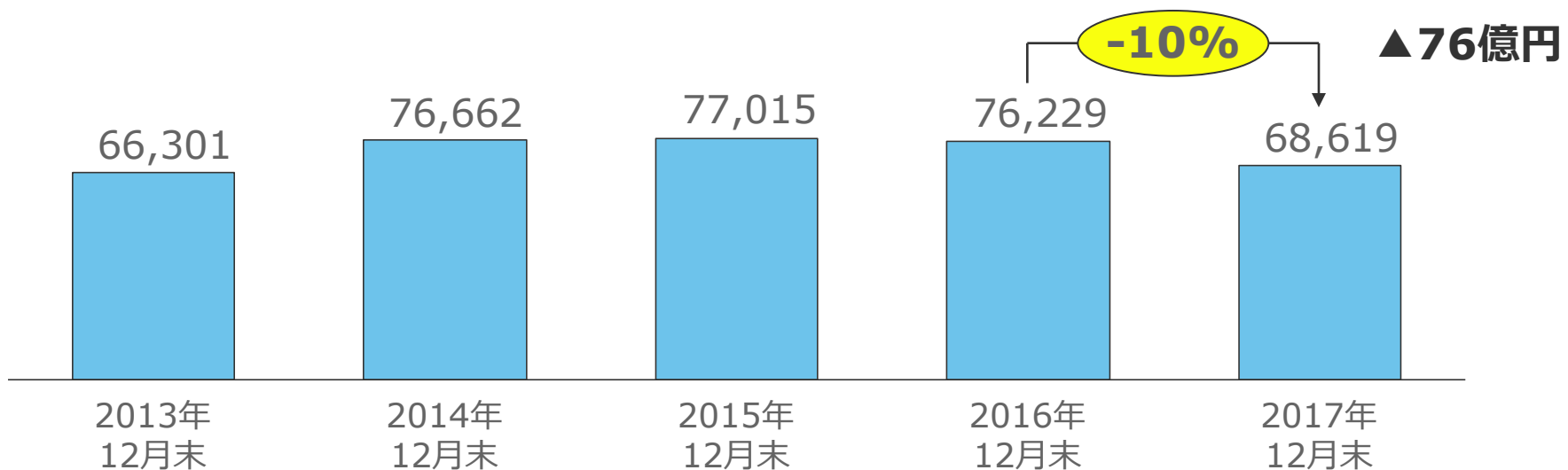
CONFIDENTIAL

期末原価在庫額、百万円

9月末
在庫



12月末
在庫



期末原価在庫額、百万円

	2017年6月期 12月末		2018年6月期 12月末	計画比
一般スポーツ	42,330	93%	39,152	96%
ゴルフ	22,585	96%	21,683	98%
ウィンター	11,315	69%	7,783	87%
合計	76,229	90%	68,619	96%

百万円	2018年6月期 上期	計画比
人件費	17,507	98%
広告宣伝費	2,505	99%
地代家賃	10,215	99%
運賃・倉庫料	2,098	113%
水道光熱費	1,723	103%
減価償却費	2,960	99%
消耗品費	600	58%
その他	6,367	86%
合計	43,975	97%

百万円	2017年6月期 通期		2018年6月期 通期見通し	増減
売上高	220,039	103%	226,094	+6,055
営業利益	4,134	122%	5,024	+890
経常利益	6,207	95%	5,921	▲286
当期純利益	2,741	90%	2,474	▲267

2018年6月期 第2四半期決算説明会 今後の戦略について

代表取締役社長 水野敦之
2018年2月9日

Alpen Group

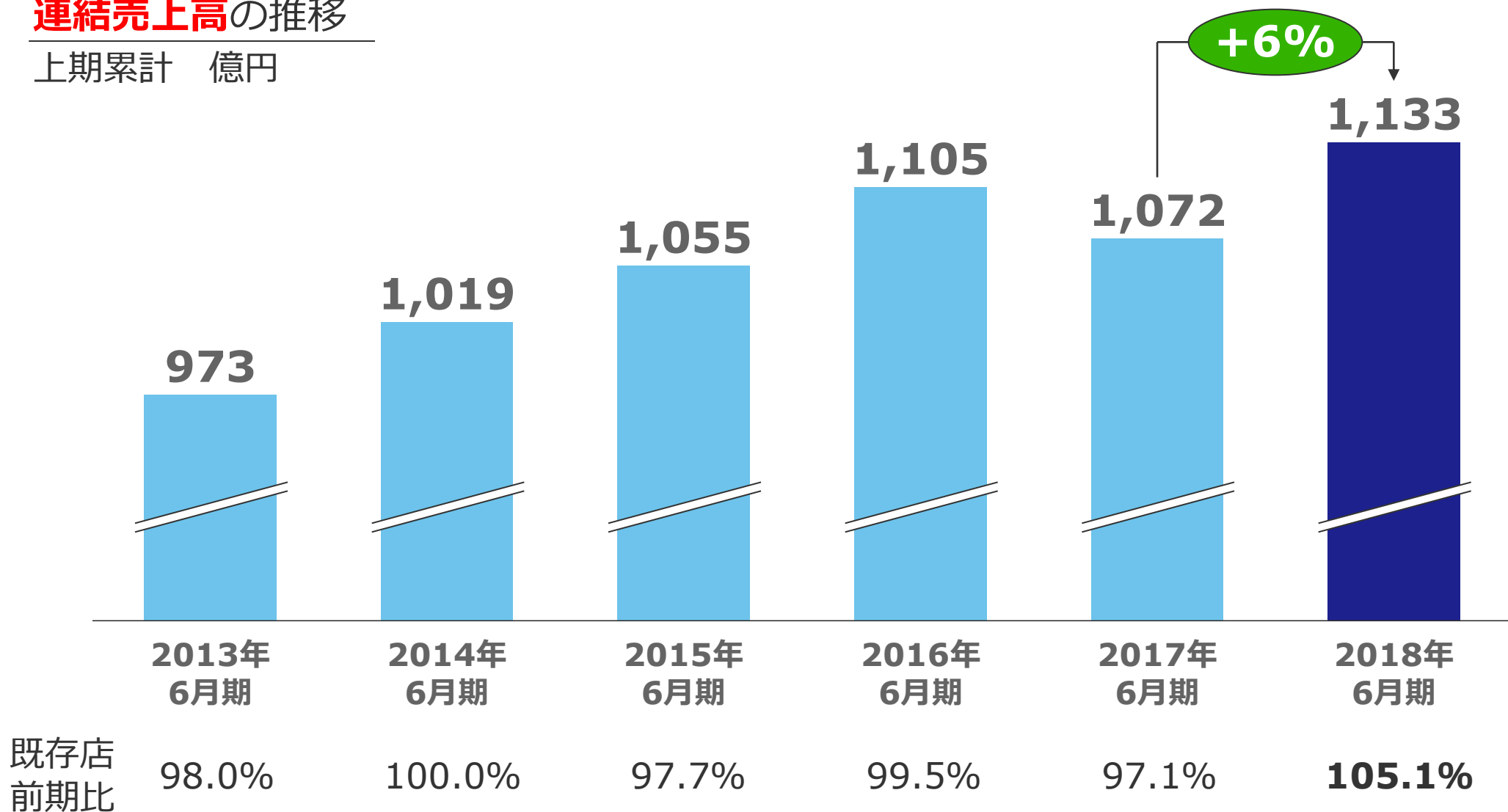
スポーツをもっと身近に

「既存店を軸とした売上成長」による増益の達成

- ここ数年続いている既存店昨対の減少を食い止め、再度成長軌道に戻していく
- 成長領域をしっかりと取り込むことに加え、成熟市場でのシェア奪取も目指していく

連結売上高の推移

上期累計 億円



スポーツデポ・アルペン業態



現状

- スポーツ店同士の競争が更に激化
- ECの影響が強まる中で、品揃えの広さだけでは差別化につながらない



方向性

- 「攻め」の品揃えへと転換
- 魅せる売場への抜本的な見直し
- 店内での接客の強化
- SD20周年を軸にした、販促の強化



春からは大型店のほぼ全店で展開予定
低価格のカジュアルアイテムを軸に展開を拡大

OUTDOOR



SURF



TENNIS



GOLF



SWIMMING



BICYCLE



- キャンプ用品：コールマン高価格帯の人気シリーズ【マスターシリーズ】の展開開始
 - － コア顧客層へのアプローチ
 - － ECでは取扱いできないシリーズのため、リアル店舗で販売する強みとなる



Master Series





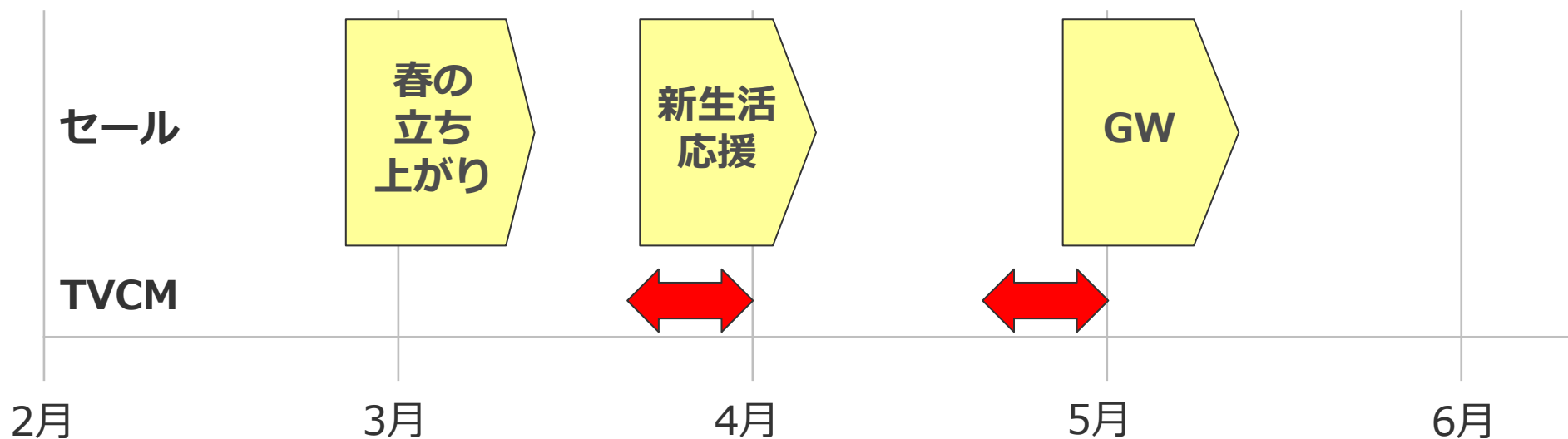
アパレルのブランド別陳列

アウトドア売場の挺入れ





- 大きく3つのセール時期を設定
- TVCMも実施
- クロスメディアの展開も強化
- セール商材も潤沢に準備



- サッカーワールドカップ販促

- 日本代表をはじめとする
各国ユニフォームの販促強化

サッカー日本代表 新ユニフォーム

勝色 NUMBER
KIT



- メーカーとのタイアップ強化

- アディダスドリームキャンペーン
- 主要メーカーとの注力商品販促 など



- 注力商品強化

- スウェット特集
- キャラクターTシャツ、など



ゴルフ 5 業態



現状

- 団塊世代が70歳代になり、ゴルフのプレー人口は間違いなく減少していく見通し
- ゴルフ小売店の「生き残り競争」がいよいよ本格化



方向性

- 他社からシェアを奪い、圧倒的No.1を目指す
- メーカーと協業し、売上が好調なクラブのニューモデル販売の囲い込みを徹底的に行う
- 店舗の販売力も引き続き強化

メーカーと協業し、先行予約キャンペーンを実施

先行予約＋ブランドフェア

BRIDGESTONE
GOLF

予約 8月～

発売 9月

Callaway
✓

8月～

9月

Titleist[®]

予約 9月～

発売 10月

XXIO

10月～

12月

先行予約

PING[®]

7月～

9月

Mizuno

8月～

9月

PRGR

8月～

9月

YAMAHA

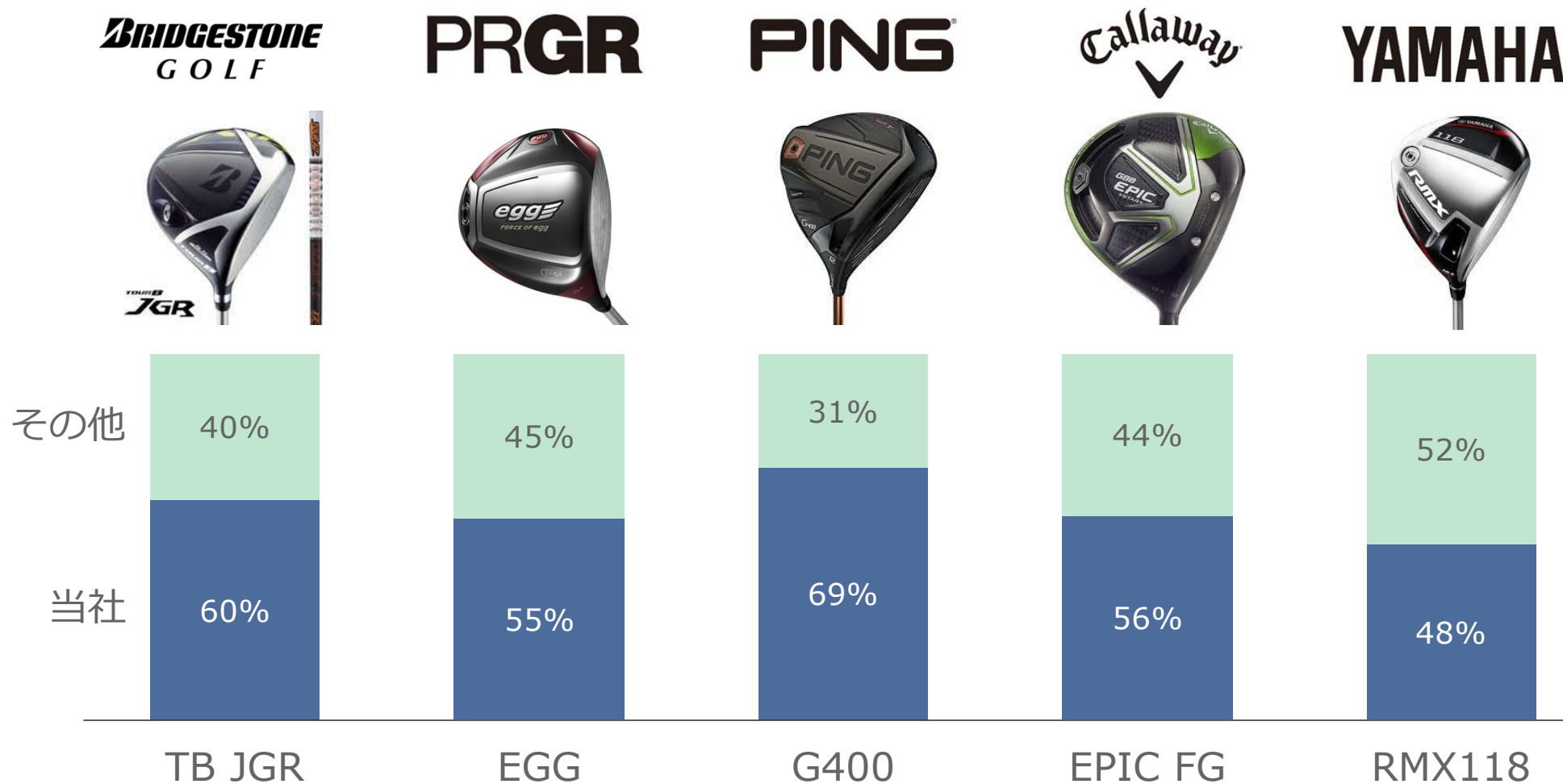
9月～

10月

販売数シェア

各発売日から同月末まで

出所：各メーカー情報



TaylorMade

Callaway

PING

ONOFF
golf matters

**STRAIGHT
DISTANCE.**

より真っすぐ、より遠くへ。



EPICを、
やさしさを超えろ。
飛距離で超えろ。

ROGUE
ローグ



MAXブレずに
MAX飛ぶ
**G400
MAX**



赤のちから。

まずは、道具としてのたらしきを重んじること。
さらに、無駄なものを省くこと。
そこに、大胆な造影が残ったとしても
媚びないことを潔しとする。
オノフの赤。赤のちから。



オリジナルタオル
プレゼント

オリジナル砂時計・グラス
プレゼント

オリジナルタンブラー
プレゼント

オリジナル帽子・タオル
プレゼント

EC事業

現状

- EC市場は急激に成長
- スポーツ小売業界でEC事業を真に確立できている会社は存在していない

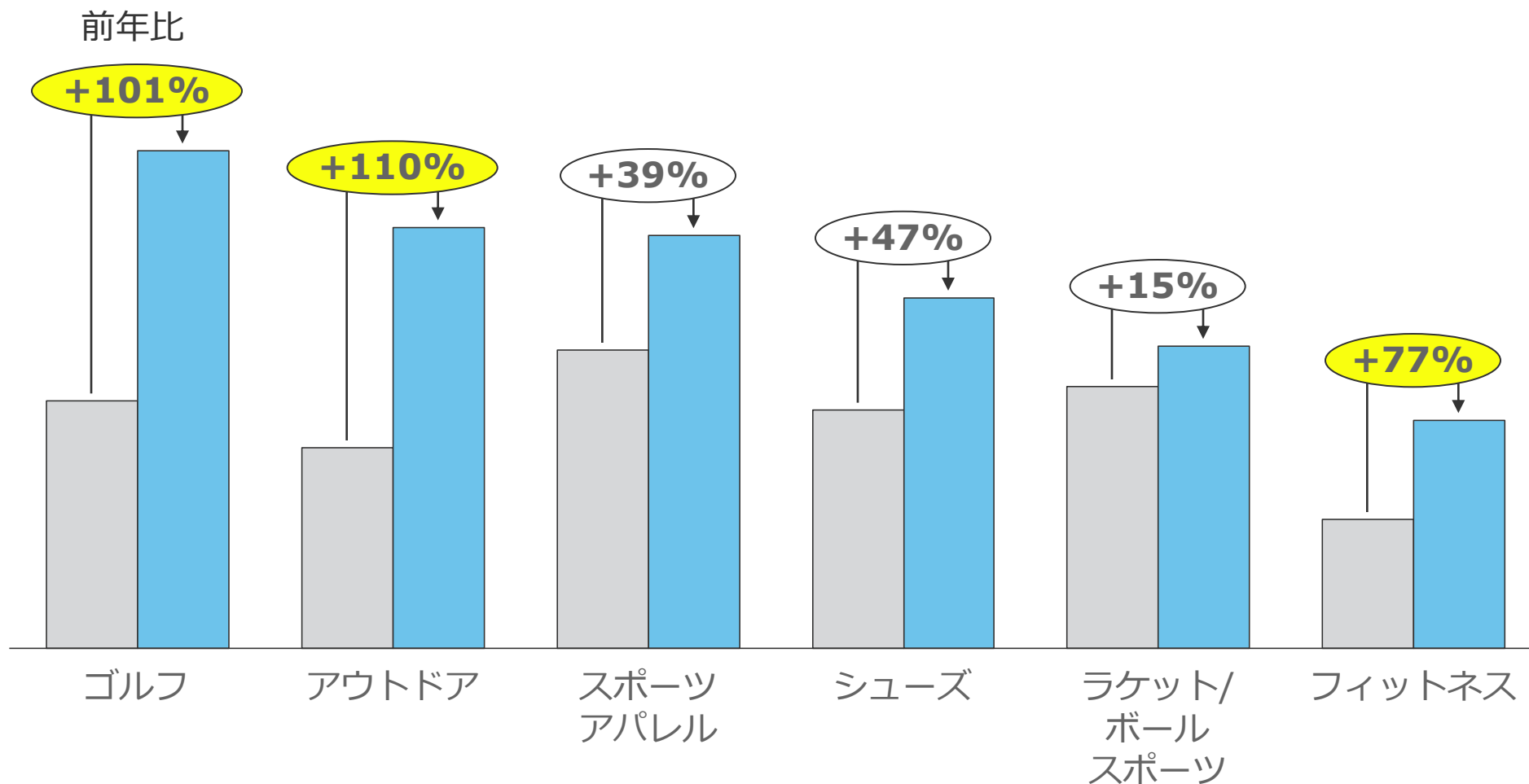


方向性

- どこよりも早くEC事業基盤を確立することを目指す
 - 商品掲載量を更に拡大
 - 物流・システムのインフラを整備
 - 顧客情報の収集
- 早期にEC化率10%の水準を目指していく

EC カテゴリー別売上高（上期）

■ 前期 ■ 今期





- 18年3月に千葉にEC専用倉庫を立ち上げ。今後のビジネス拡大に備えて「物流ロボット」を活用する仕組みを導入
- 合わせて、新たなEC向けシステムも導入
- 近隣に18年8月に立ち上げる店舗向けの物流倉庫とも連携予定
- 上記により低コストでECを拡大することができる基盤を構築

「既存店を軸とした売上成長」による増益の達成

- ここ数年続いている既存店昨対の減少を食い止め、再度成長軌道に戻していく
- 成長領域をしっかりと取り込むことに加え、成熟市場でのシェア奪取も目指していく

	氏名	新役割	旧役割
取締役	村瀬 一夫	取締役副社長 兼 執行役員	専務取締役商品本部長 兼 執行役員
執行役員	二十軒 翔	常務執行役員 兼 店舗開発本部長 兼 戦略企画室長	執行役員 兼 戦略企画室長
	中村 裕哉	執行役員 兼 商品本部長 兼 ライフスタイル商品部長	執行役員 兼 商品本部副本部長 兼 ライフスタイル商品部長
	三川 拓真	執行役員 兼 管理副本部長 兼 人事部	人事部長
	岡本 眞一郎	執行役員 兼 商品副本部長 兼 ゴルフ商品部長	ゴルフ商品部長
	伊藤 孝彦	執行役員 兼 商品本部副本部長 兼 ウェルネス商品部長	—
	鎌田 貴之	営業本部副本部長 兼 販売部スポーツデポ・アルペン担当部長	販売部ゴルフ 5 担当部長
部長	大塚 均	総務部	販売部西日本担当
	榎本 淳也	販売部ゴルフ 5 担当	販売部東日本担当
	羽月 英麿	コーポレートブランディング室	ウェルネス商品部
	三浦 紀克	財務部	—
	白川 有希	ボールスポーツ商品部	—
	伊藤 健一郎	ストアプランニング部	—

	氏名	新役割	旧役割
取締役	村瀬 一夫	取締役副社長 兼 執行役員	専務取締役商品本部長 兼 執行役員
執行役員	二十軒 翔	常務執行役員 兼 店舗開発本部長 兼 戦略企画室長	執行役員 兼 戦略企画室長
	中村 裕哉	執行役員 兼 商品本部長 兼 ライフスタイル商品部長	執行役員 兼 商品本部副本部長 兼 ライフスタイル商品部長
新任	三川 拓真	執行役員 兼 管理副本部長 兼 人事部	人事部長
新任	岡本 眞一郎	執行役員 兼 商品副本部長 兼 ゴルフ商品部長	ゴルフ商品部長
新任	伊藤 孝彦	執行役員 兼 商品本部副本部長 兼 ウェルネス商品部長	—
新任	鎌田 貴之	営業本部副本部長 兼 販売部スポーツデポ・アルペン担当部長	販売部ゴルフ 5 担当部長
部長	大塚 均	総務部	販売部西日本担当
	榎本 淳也	販売部ゴルフ 5 担当	販売部東日本担当
	羽月 英麿	コーポレートブランディング室	ウェルネス商品部
新任	三浦 紀克	財務部	—
新任	白川 有希	ボールスポーツ商品部	—
新任	伊藤 健一郎	ストアプランニング部	—

アルペンスキー
男子回転



湯浅 直樹選手

モーグルスキー



村田 愛里咲選手



遠藤 尚選手

Alpen Group

スポーツをもっと身近に

＜お問い合わせ先＞

株式会社アルペン

戦略企画室 IRグループ

清水、橘川

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであります。従って将来の業績は経営環境の変化等に伴い、目標と異なる可能性があることにご留意ください。また、この内容は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではありません。

当社としては一切の責任を負いかねますのでご承知ください。