

2019年2月期
決算説明会
アレンザホールディングス

2019年5月22日

＜本資料に関する注意事項＞

予想数値は、当社および連結子会社が現時点において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、
実際の業績は今後の様々な要因によって記載の数値と異なる結果となる可能性があります。

2019年2月期 連結決算の概要 P. 4

2020年2月期 業績見通し P. 13

常務取締役経営戦略室長 三瓶 善明

2020年2月期 経営方針と長期ビジョン P. 18

代表取締役社長 浅倉 俊一

売上高	11月以降、暖冬の影響による冬物商品の売上不振でHC既存店ベースの売上高が前年比97.3%と前年を下回ったことにより、計画値を若干下回ったが、7店舗の新規出店、ペット事業の好調な推移により、全社計で前年を1.3%上回った
売上総利益	経営統合により当社グループ、バローグループのグループ内の会計方針を統一することを目的として、たな卸資産の評価方法の変更を行ったことにより、連結ベースで10億1千6百万円の評価替えを計上
営業利益	たな卸資産の評価方法の変更、ポイント引当金の計上等により、計画値、前年を大きく下回った

2019年2月期 連結決算の概要

2019年 2 月期の実績

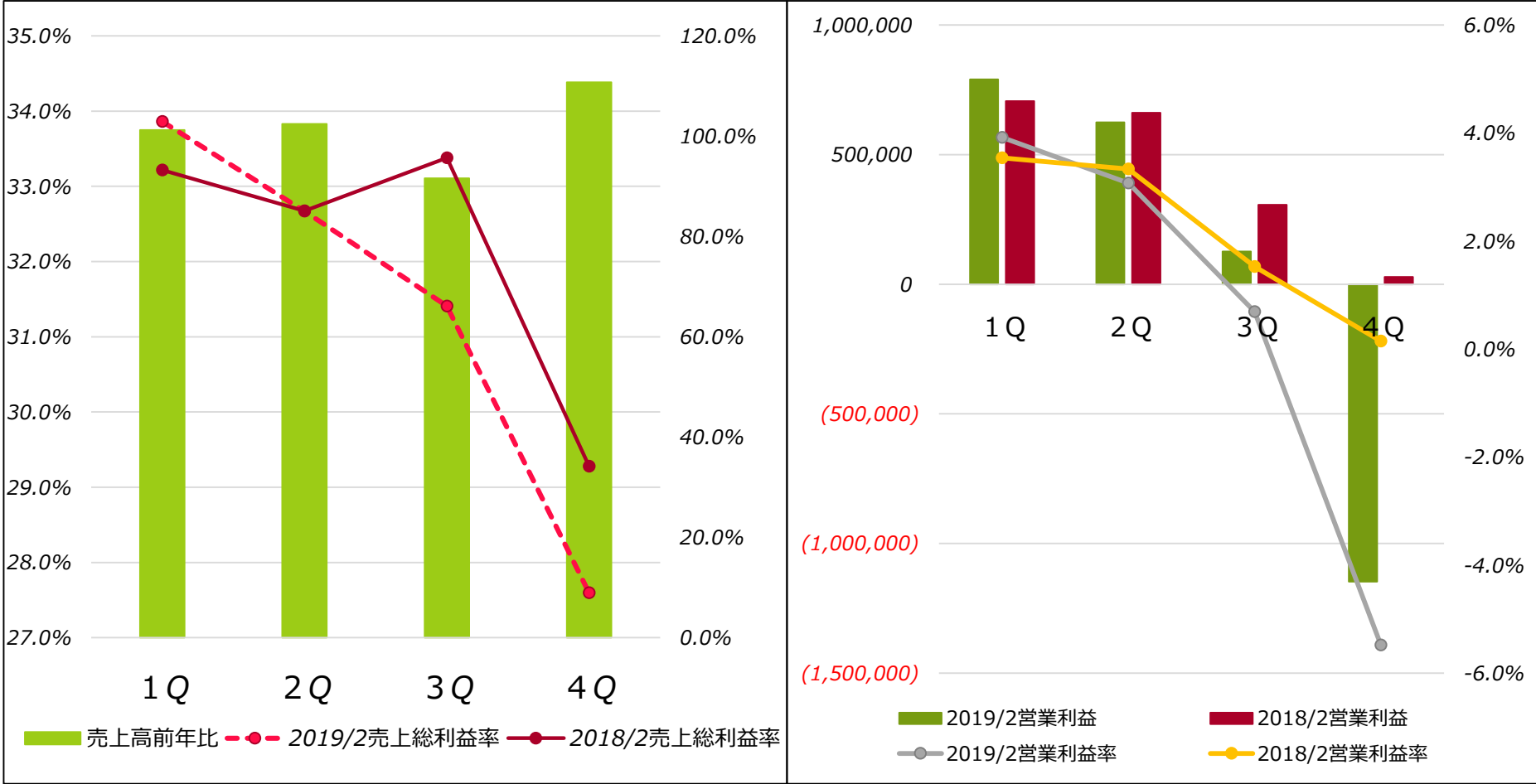
- ・営業収益は会社設立後、連続増収
- ・各利益は、たな卸資産の評価方法の変更による評価減10億1千6百万円の計上により、大きく前年、計画を下回った。

(金額単位：百万円)

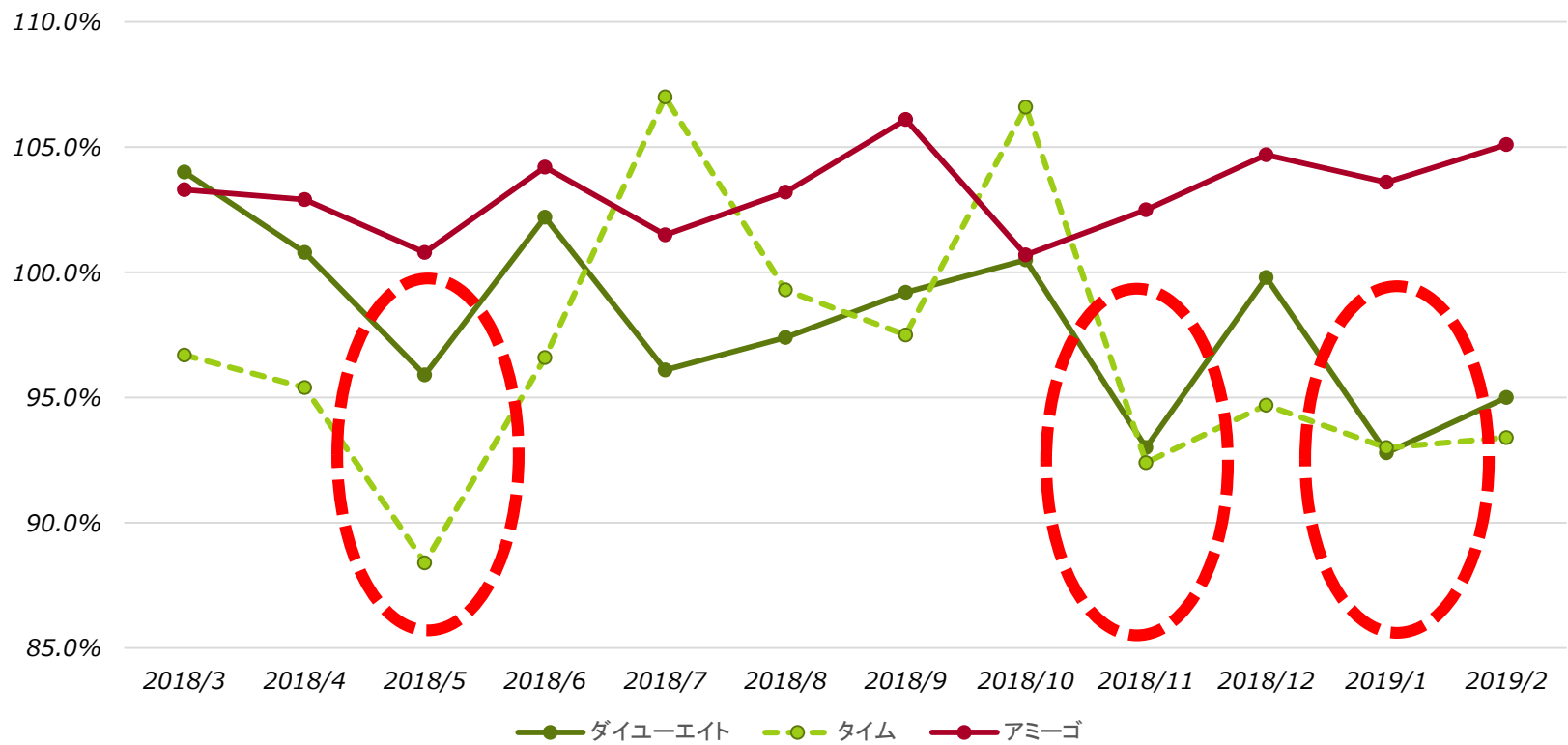
	2017/2	2018/2	2019/2			
	実績	実績	計画	実績	前年比	計画比
営業収益	65,894	81,388	83,180	82,466	101.3	99.1
営業利益	1,725	1,702	1,900	395	23.3	20.8
経常利益	1,901	1,935	2,100	691	35.8	32.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,108	1,035	1,250	△64	—	—

四半期別業績

・4Qで売上総利益率が前年を大きく下回った
これは、たな卸資産の評価方法の変更によるもの（影響額10億1千6百万円）



既存店売上高前年比の推移



既存店	累計前年比	売上高	客数	客単価
ダイユーエイト		97.6%	98.2%	99.4%
タイム		96.6%	96.0%	100.6%
アミーゴ		103.2%	101.2%	102.0%

セグメント別経営成績

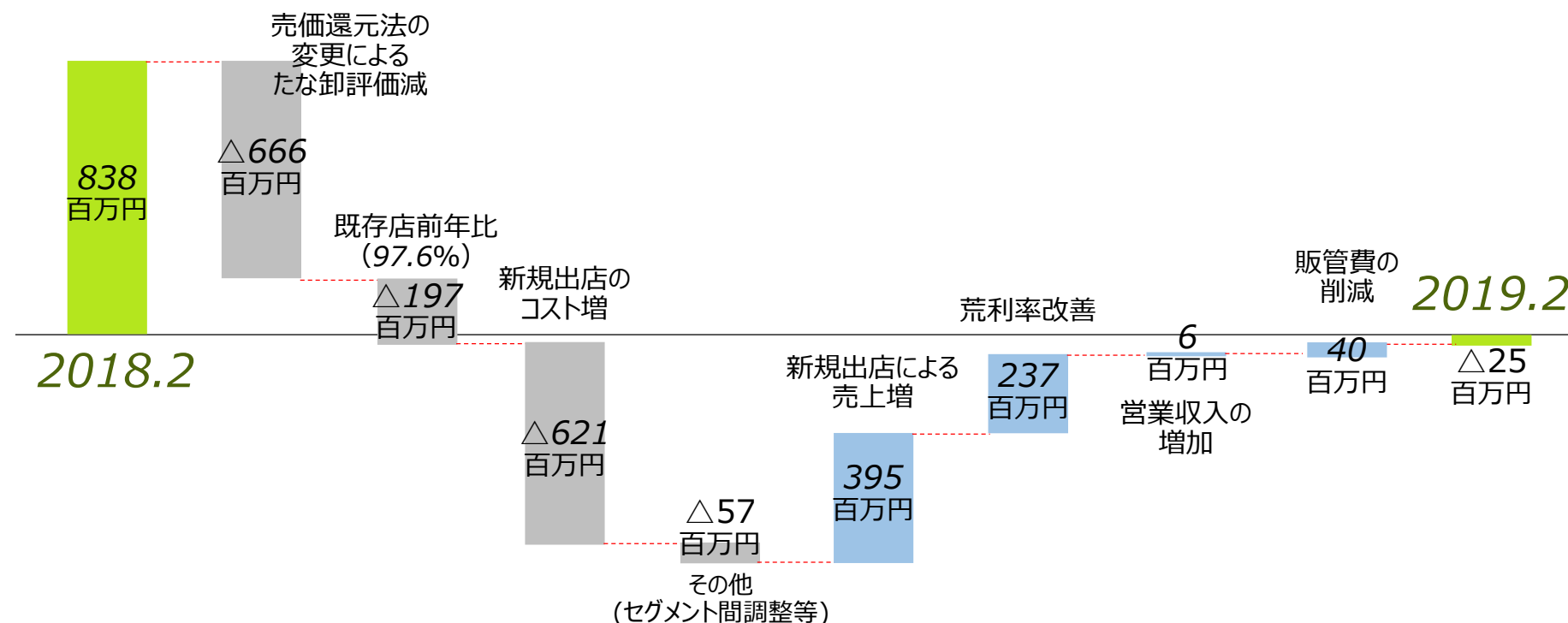
- ・ダイユーエイトは、売上高がホームセンター既存店ベースで前年を2.4%下回ったが、3店舗の新規出店により、セグメント売上高は前年を1.6%上回った
- ・アミーゴは、売上高が既存店ベースで前年を3.2%上回り、さらに3店舗の新規出店により、セグメント売上高は前年を7.0%上回った

(金額単位：百万円)

	売上高（営業収入含む）			セグメント利益		
	2018/2	2019/2		2018/2	2019/2	
	実績	実績	前年比	実績	実績	前年比
ダイユーエイト	40,771	41,464	101.6%	838	△25	－
タイム	15,803	15,128	95.8%	286	8	3.1%
アミーゴ	15,857	16,982	107.0%	340	394	115.8%
その他	12,684	12,987	102.3%	826	527	63.9%
相殺・全社費用	△3,728	△4,095	－	△589	△509	－
計	81,388	82,466	101.3%	1,702	395	23.3%

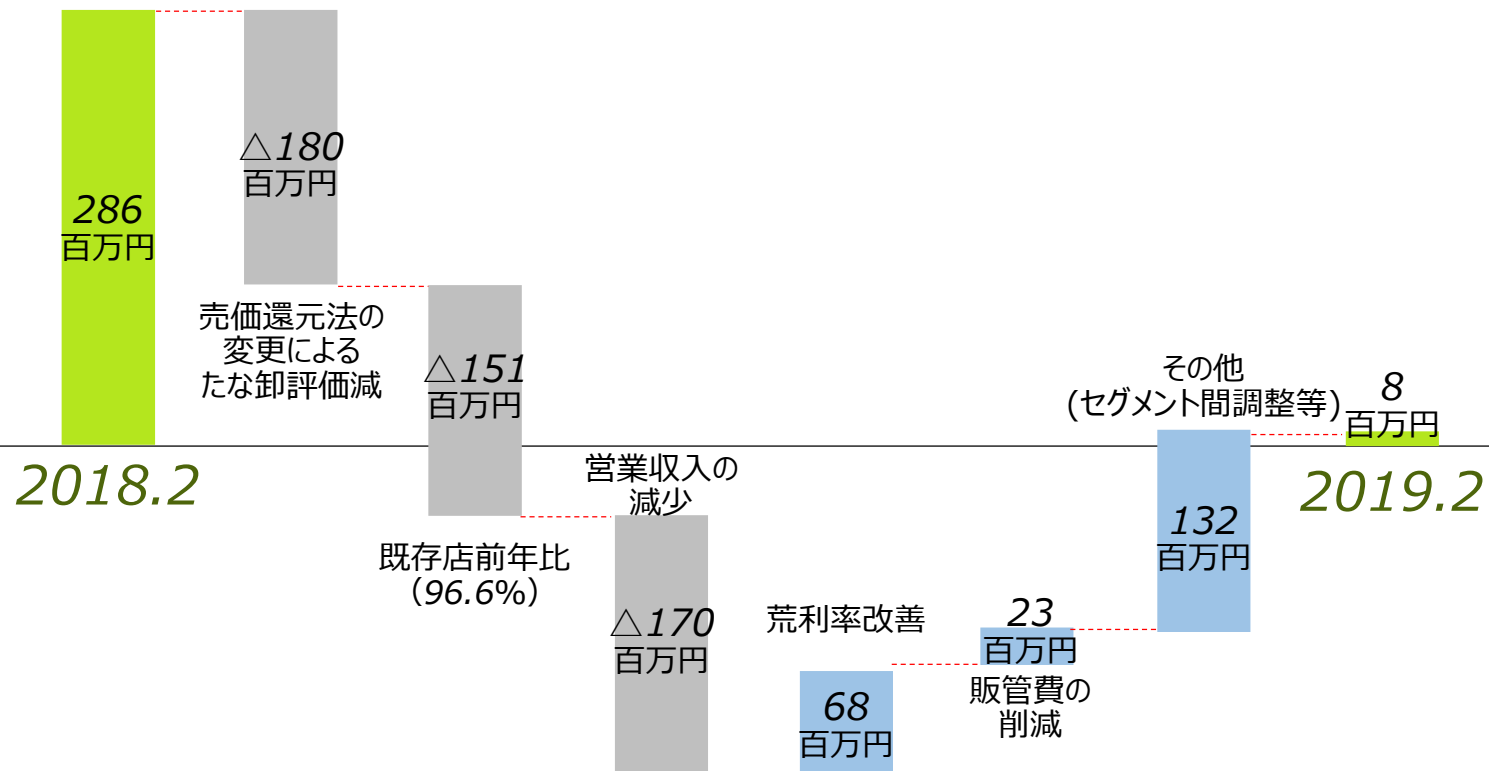
セグメント利益増減要因(ダイユーエイト)

- ・セグメント利益の減少の大きな要因は、売価還元法の変更によるたな卸資産の評価減：666百万円
- ・売価還元法の変更によるたな卸資産の評価減を除いた荒利率は改善。タイムとの経営統合によるシナジー効果が表れている



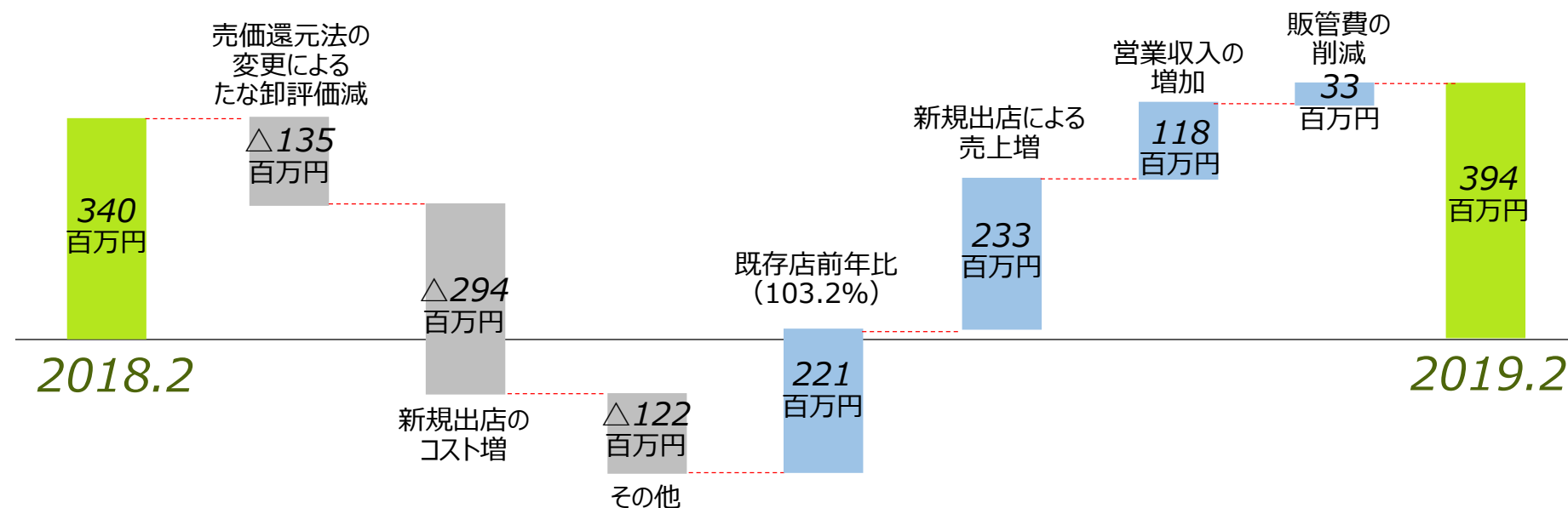
セグメント利益増減要因(タイム)

- ・セグメント利益の減少の大きな要因は、売価還元法の変更によるたな卸資産の評価減：180百万円
- ・売価還元法の変更によるたな卸資産の評価減を除いた荒利率は改善
ダイユーエイトとの経営統合によるシナジー効果が表れている



セグメント利益増減要因(アミーゴ)

- ・セグメント利益の減少の大きな要因は、売価還元法の変更によるたな卸資産の評価減：135百万円
- ・新規出店による売上増加がセグメント利益に233百万円貢献したが、新規出店によるコストの増加294百万円の影響があった



経営指標の推移

- ・売価還元法の変更によるたな卸資産の評価減が各利益に大きく影響したことにより、経営効率が悪化
- ・資産効率性、安全性は改善

		2017/2	2018/2	2019/2
		通期実績	通期実績	通期実績
【総合力】	R O E : 自己資本当期純利益率 (%)	11.2	8.7	△0.5
	R O A : 総資産経常利益率 (%)	4.4	3.6	1.3
【収益性】	営業収益営業利益率 (%)	2.6	2.1	0.5
【資産効率性】	総資産回転率 (倍)	1.3	1.5	1.6
【安全性】	自己資本比率 (%)	22.0	22.5	22.9
【成長性】	営業収益成長率 (%)	－	23.5	1.3

※ 総資産回転率は、営業収益/総資産で計算しております。

2020年 2 月期 業績見通し

2020年2月期業績見通し

- ・2020年2月期より、ホームセンターバローを連結するため、売上高、各利益が大きく増加する（2019年4月度～2020年2月度の11ヶ月分を連結）

（金額単位：百万円、％）

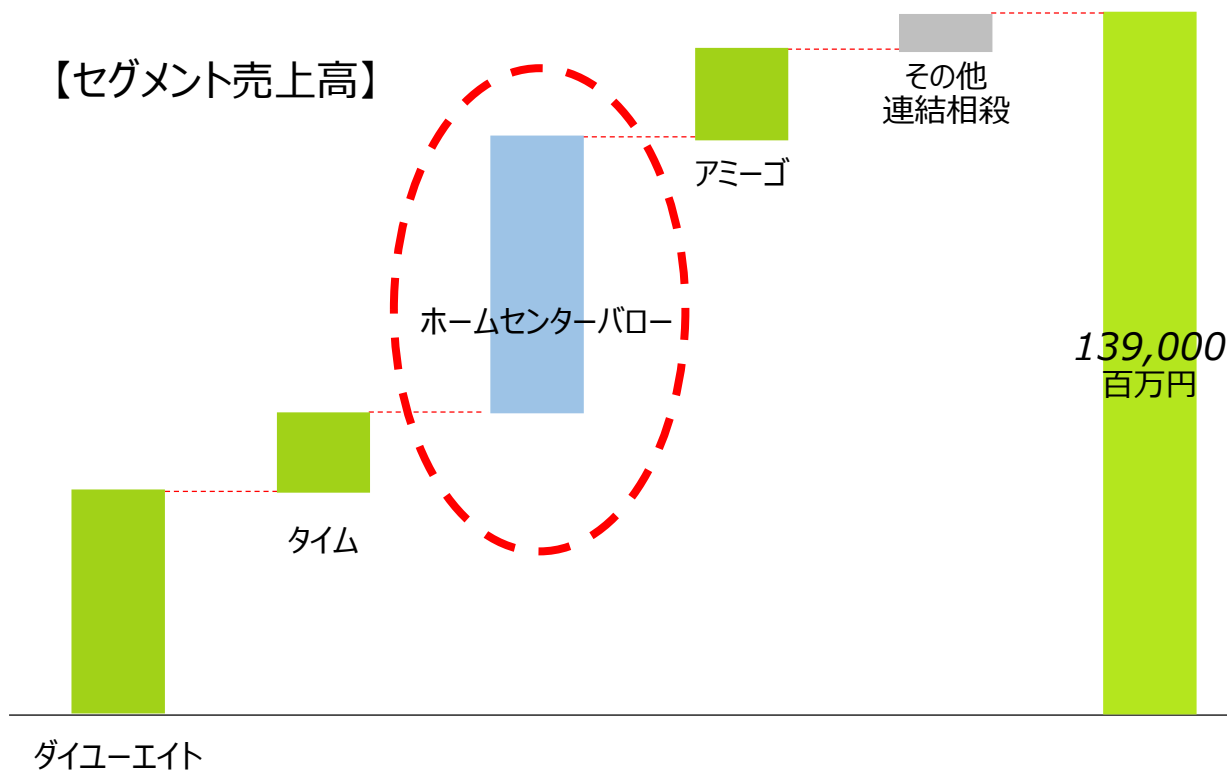
	2019/2		2020/2		
	実績	売上比	計画	売上比	前年比
営業収益	82,466	100.0	139,000	100.0	168.6
営業利益	395	0.5	3,200	2.3	808.5
経常利益	691	0.8	3,500	2.5	506.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	△64	－	2,140	1.5	－

	既存店売上前年比	新規出店数
ダイユーエイト	99.0%	HC3店舗(うち、1店舗リプレイス)
タイム	99.0%	－
ホームセンターバロー	100.8%	ペット2店舗
アミーゴ	100.0%	ペット5店舗(うち、2店舗リプレイス)

【ご参考】ホームセンターバロー子会社化の影響

- ・B S、P Lはホームセンターバローの数値をすべて連結
- ・業績予想にはホームセンターバローの2019年4月から2020年2月の11ヵ月分の数値が含まれる

【セグメント売上高】



・ホームセンターバローの
2019年3月期の実績

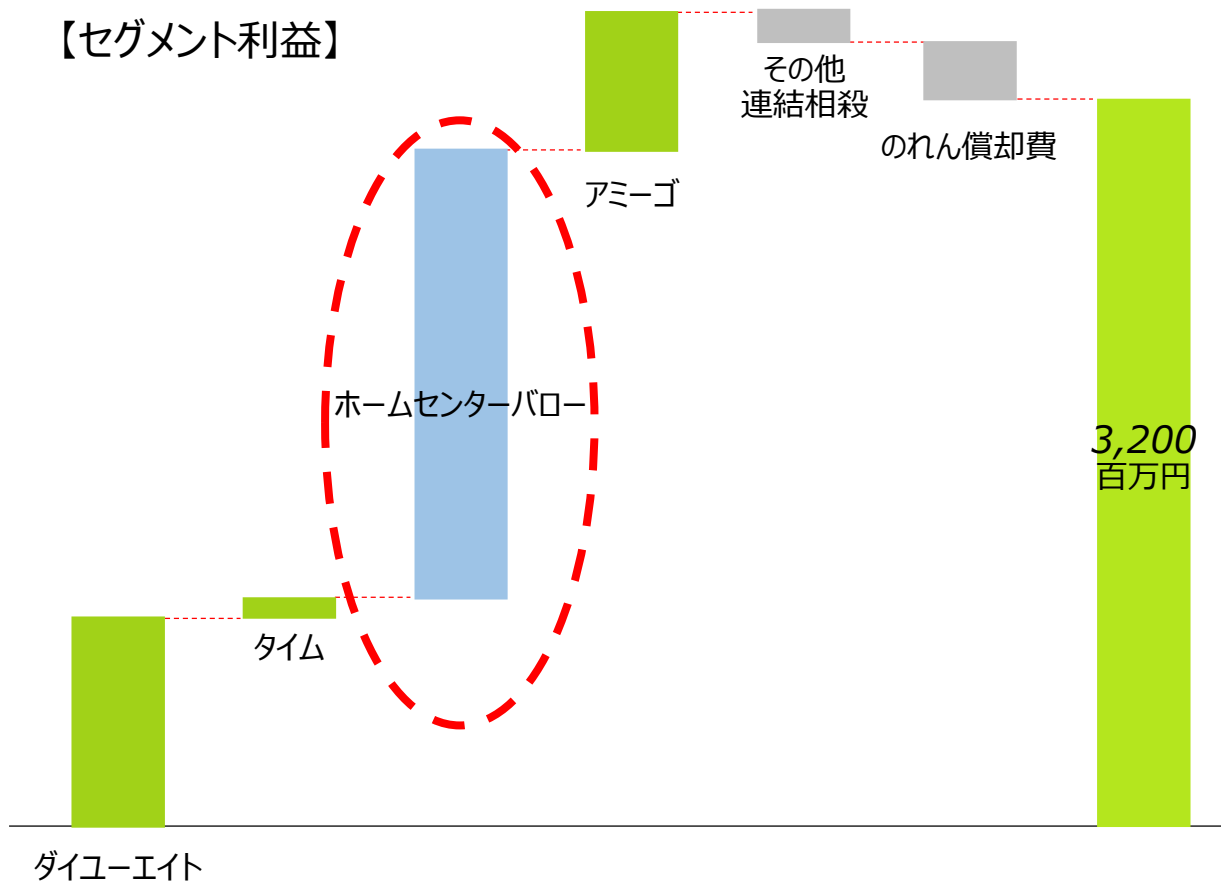
セグメント売上高
55,173百万円

※バローHDセグメント情報より

【ご参考】ホームセンターバロー子会社化の影響

- 業績予想において、のれんの償却費を年間250百万円で織り込んでいる
(20年償却予定)

【セグメント利益】



・ホームセンターバローの
2019年3月期の実績

セグメント利益
2,616百万円

※バローHDセグメント情報より

- ・年間配当は、2019年2月期と同額の26円を予定。
- ・将来の事業展開と経営基盤の一層の充実強化を図り、業績の進捗状況、配当性向30%を基準として、安定的かつ持続的な利益還元を行います。

	2019/2	2020/2
	実績 (期末予定)	予想
中間配当	13円	13円
期末配当	13円 (予定)	13円
年間合計	26円 (予定)	26円
配当性向	—	36.6%

2020年 2 月期 経営方針と長期ビジョン

第1ステージ：2016年9月 株式移転によりダイユー・リックホールディングス(現：アレンザHD)設立

2009年3月	ダイユー・イトとリックコーポレーション(現：タイム)が業務・資本提携
2016年1月	ダイユー・イトとリックコーポレーション(現：タイム)による経営統合に関する基本合意書の締結
2016年9月	ダイユー・リックホールディングス(現：アレンザホールディングス)設立 株式会社東京証券取引所 市場第一部に上場
2017年3月	・ダイユー・イト及びリックコーポレーション(現：タイム)のペット事業を統合・分社化し、 新会社「株式会社アミーゴ」を設立・事業開始 ・株式会社アレンザ・ジャパンを当社直接保有の子会社化

新たなステージへ：2019年4月 株式交換によりホームセンターバローの子会社化

2018年11月	ダイユー・リックホールディングス(現：アレンザホールディングス)とホームセンターバローによる 株式交換契約の締結
2019年4月	・株式交換によりホームセンターバローを当社の完全子会社化 ・「アレンザホールディングス」へ商号変更



Alleanza

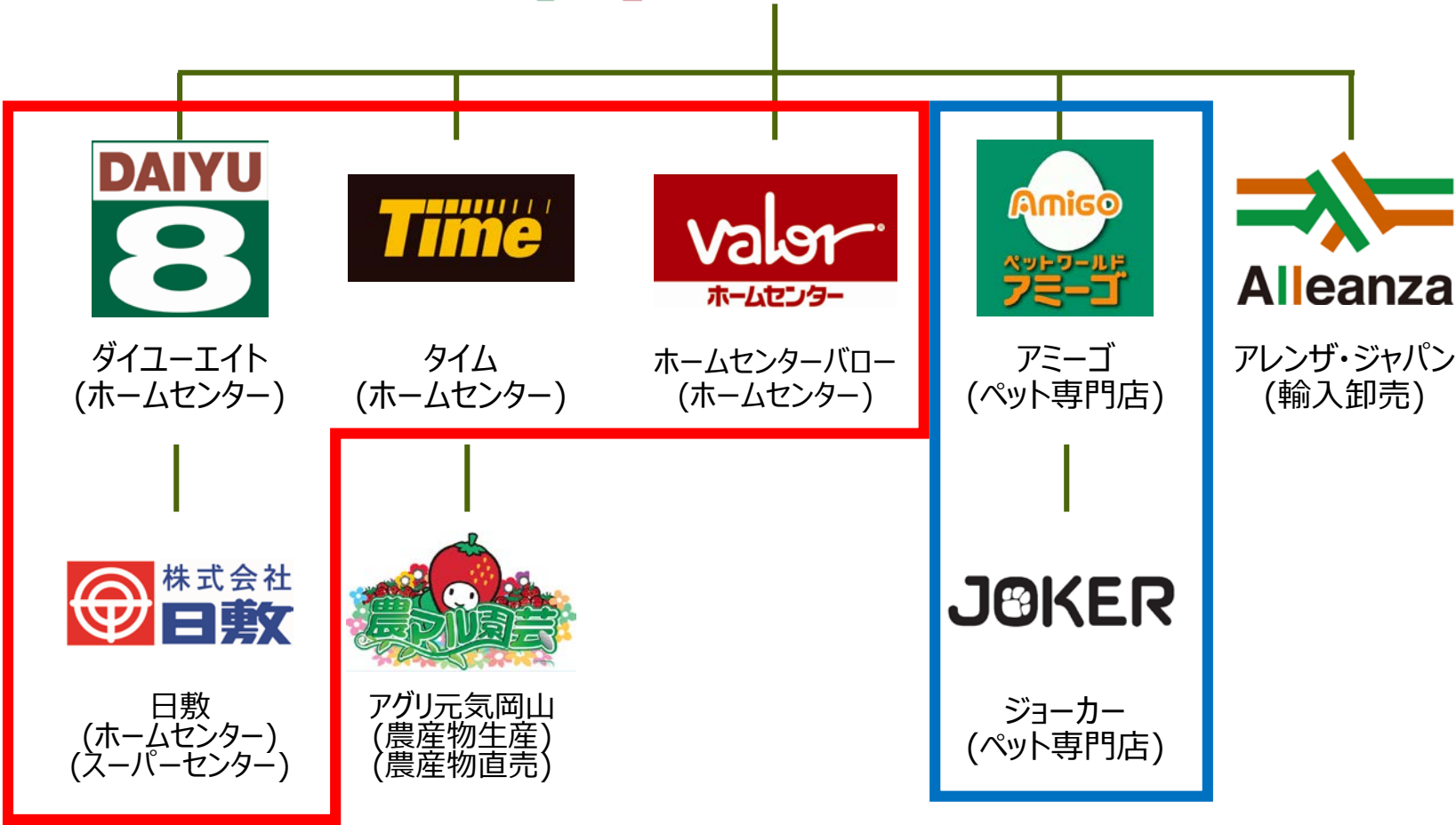
社名について

「Alleanza」とは、イタリア語で『同盟・連合』を意味します。
当社グループ会社の関係をより強固なものにし、
さらなるグループの拡大を目指します。

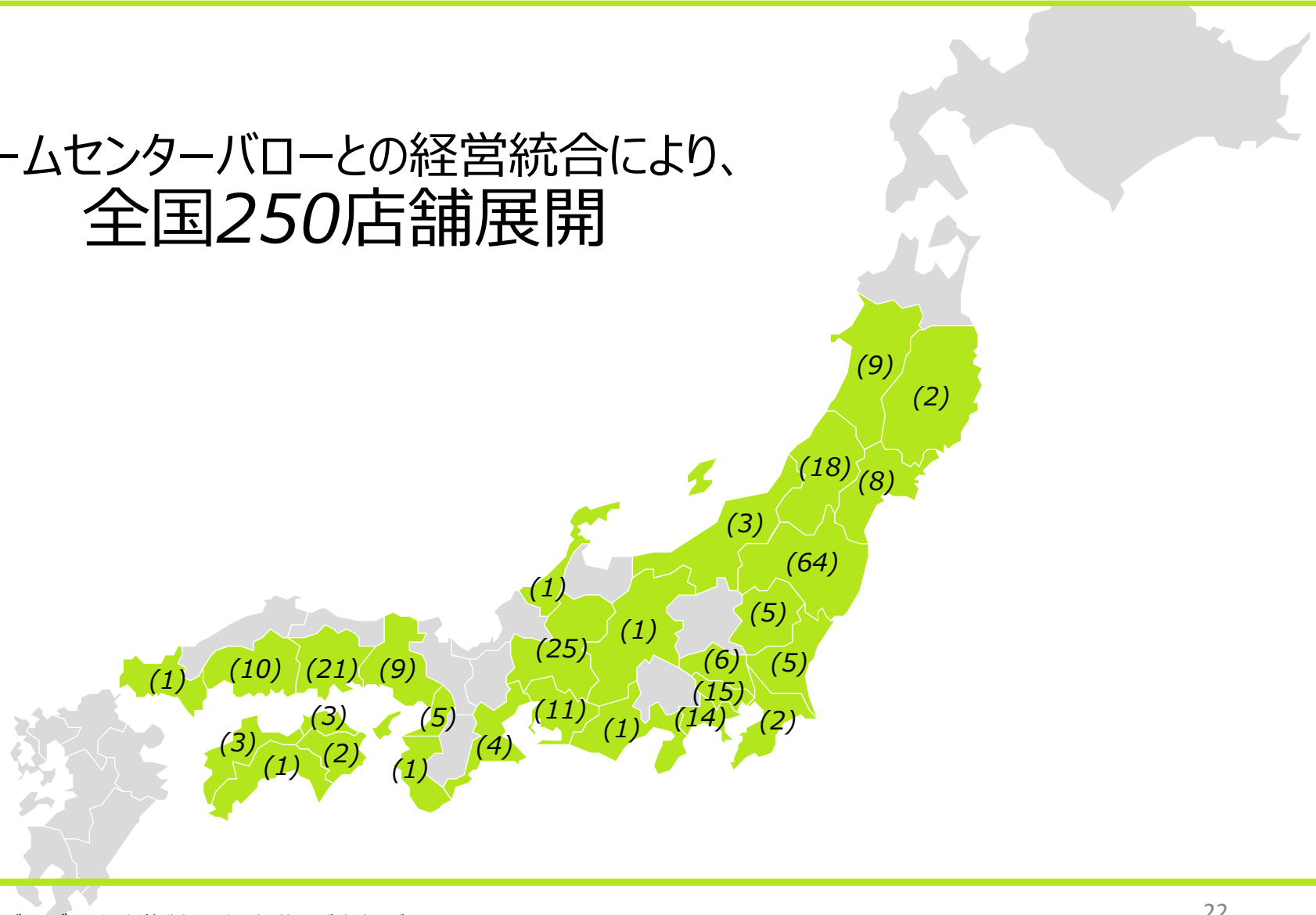
ロゴマークについて

「Alleanza」の『A』の文字をアレンジ
大きな枠組みが羽ばたいて成長していく、
飛行機のように離陸していくことをイメージしています。

アレanzaホールディングス株式会社
Alleanza Holdings Co., Ltd.



ホームセンターバローとの経営統合により、
全国250店舗展開





- 商品・P B 開発・物流委員会
- 経営管理・情報システム委員会

商品・P B 開発・物流委員会検討内容

原価引下げ

両社のマスター原価の突合せを行い、
最安値での原価交渉を行う

P B 開発

売上高 P B 比率20%を実現する

E D L P 推進

E D L P を推進し、『安さ作り』

物流体制

P B 商品納品体制の整備

経営管理・情報システム委員会検討内容

管理帳票の統一

経営管理資料の統一を行う

会計処理の統一

会計方針の統一を行い、連結決算に対応する

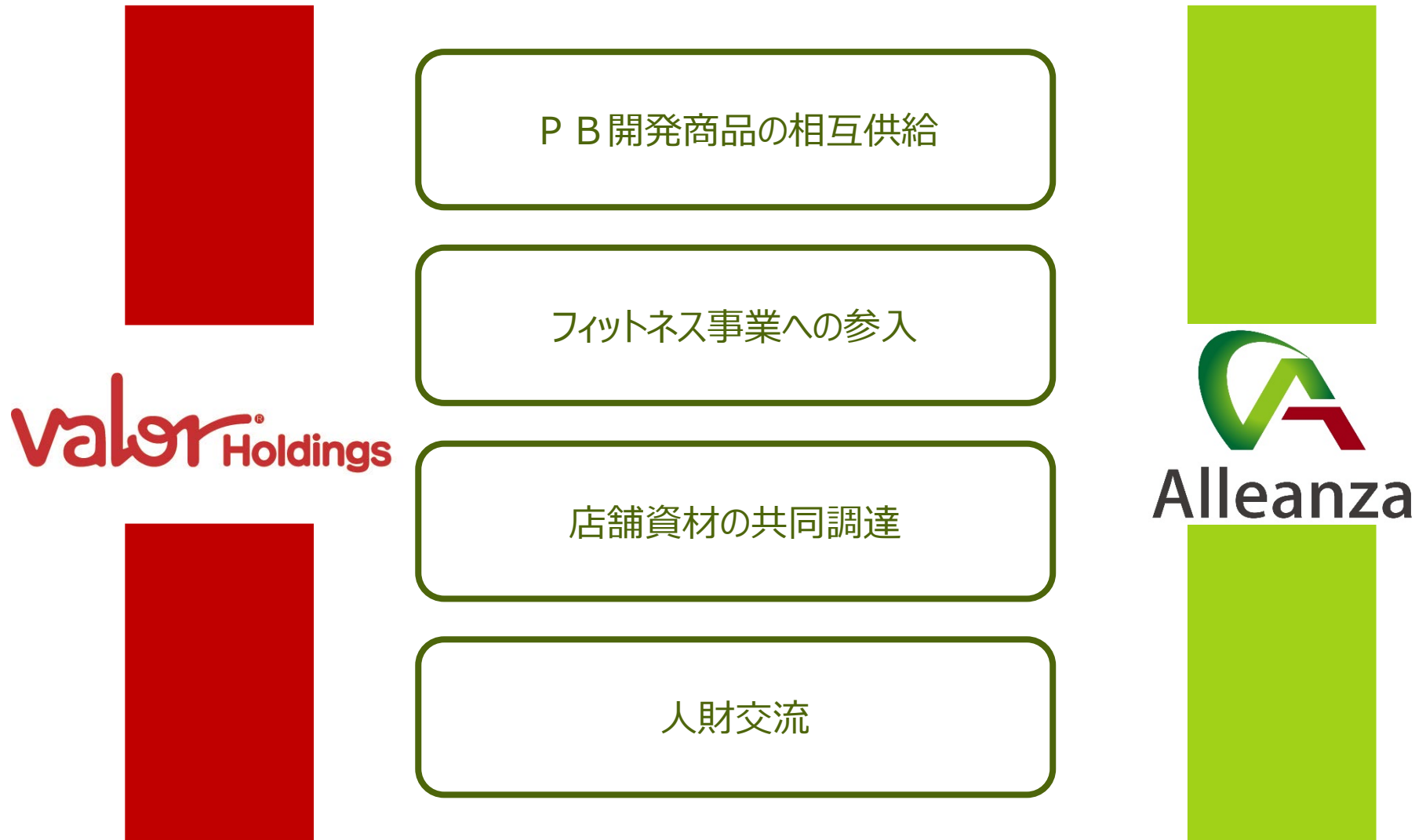
ネットワーク接続

両社間のネットワークを接続する

システム共通化

営業系システム共通化の検討

バローHDとのシナジー創出



“チャレンジ 3 0 0 0”

飛躍への挑戦

～ 成長への基盤づくりから新たなステージへ ～

1.	商品力、商品販売力の強化
2.	マスメリットの追求
3.	プライベートブランド商品開発推進
4.	物流の効率化
5.	経営（財務）指標の改善

1. 商品力、商品販売力の強化

- ① 新商品、新カテゴリー商品の拡充
- ② E D L P の強化
- ③ 棚割りシステムの導入検討
- ④ 接客サービスの強化

2. マスメリットの追求

- ① メーカー統一、共同仕入による荒利改善
- ② バローHDグループを活用した資材調達等、
店舗運営コストの削減

3. プライベートブランド商品開発推進

① マスメリットによる荒利益率の改善

② 商品の高付加価値化と品質向上

4. 物流の効率化

- ① バローHDグループとの共同利用を通じて
物流機能・エリアの補完
- ② バローHDグループとの物流効率化、
コスト削減策の検討
- ③ 海外開発商品でのバローHDグループと
共同利用を目的とした物流センターの検討

5. 経営（財務）指標の改善

- ① 主要事業会社ごとに財務指標の目標設定
- ② キャッシュ・フロー改善への取組

*Challenge*3000

アレンザグループは
2030年 売上高3000億円の
企業グループを目指します

「Alleanza」とは、イタリア語で『同盟・連合』を意味します。
当社グループ会社の関係をより強固なものにし、
さらなるグループの拡大を目指してまいります。

快適で豊かな暮らしの創造



Alleanza Holdings
アレンザホールディングス