



2025年2月期 決算説明会

(2024年3月1日～2025年2月28日)

2025年4月24日

アレンザホールディングス株式会社

<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。

1. 2025年2月期 連結決算の概要

2. 2026年2月期 業績見通し

3. 2026年2月期 経営方針と長期ビジョン

2025年4月24日

アレンザホールディングス株式会社

常務取締役 経営戦略室長

三瓶 善明

2025年2月期 連結実績

- ➡既存店ベースの売上高はEC等の伸長もあり前年比100.2%、新店の開店等(注1)により、営業収益は前年比102.4%と増加
- ➡主要事業会社タイム及びホームセンターバローにおいては増益となったが、ダイユーエイト及びアミーゴにおいて減益となり、営業利益以下の段階利益は減益
- ➡特別損失として、固定資産の減損損失を946百万円計上したため、親会社に帰属する当期純利益は前年対比でマイナス

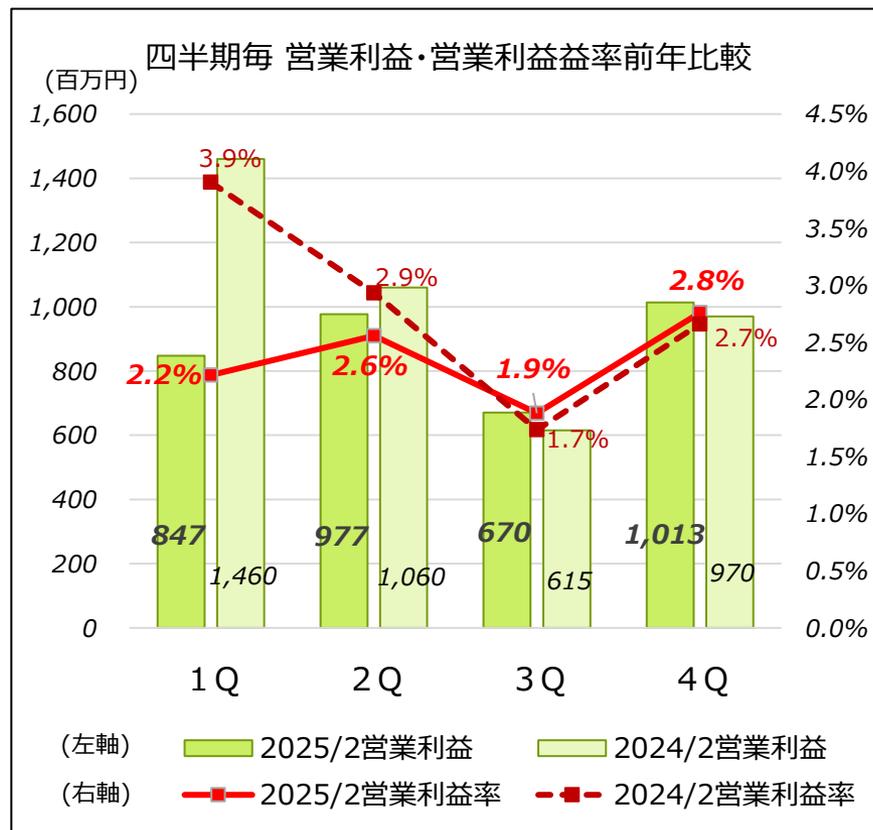
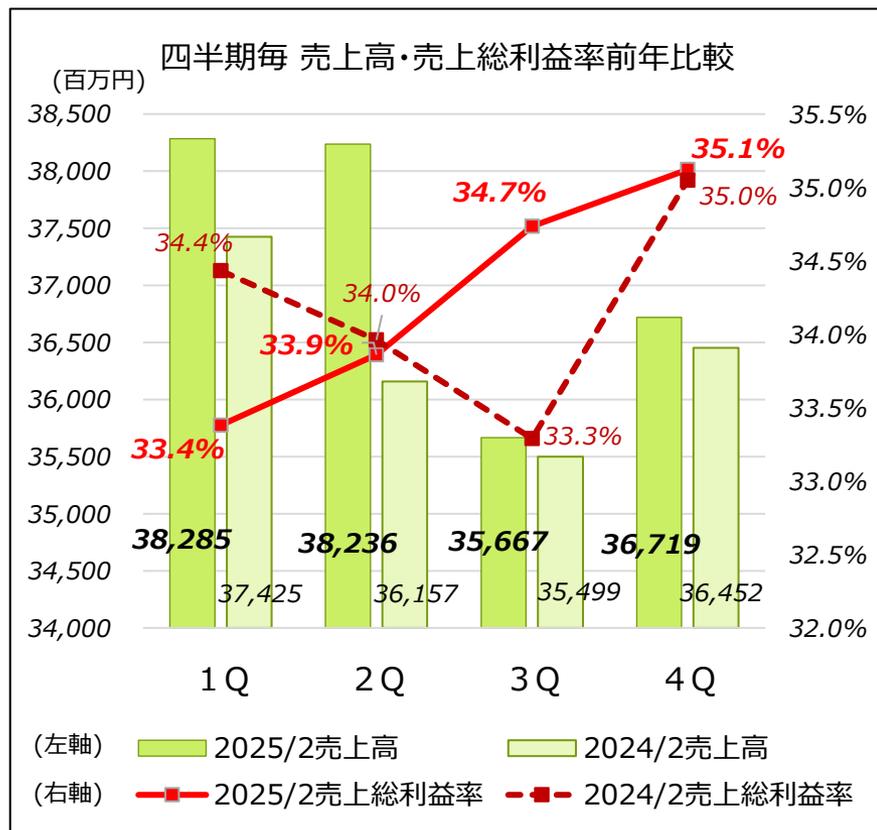
(注1) 新店舗11店舗、閉鎖店舗12店舗

(金額単位:百万円、%)

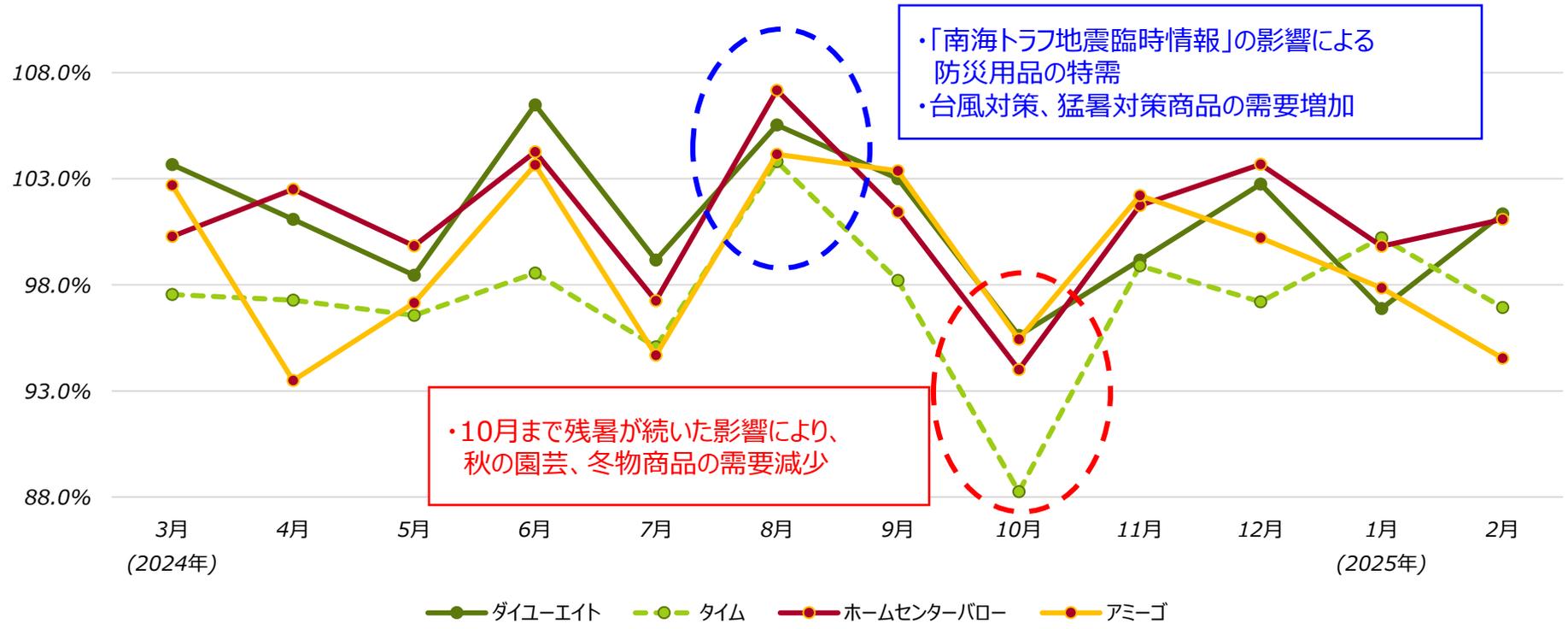
	2024/2		2025/2		
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	前年比
営業収益	149,715	100.0	153,345	100.0	102.4
営業利益	4,106	2.7	3,509	2.3	85.5
経常利益	4,614	3.1	3,953	2.6	85.7
親会社株主に帰属する当期純利益	2,372	1.6	2,088	1.4	88.0

2025年2月期 四半期別業績

- ➡利益の構成比の高い第1四半期において、売上高は前年を上回ったものの、園芸・農業資材等の荒利率の高い商品の売上が大きく落ち込んだことで、売上総利益率が悪化し、営業利益も大きく悪化
- ➡第3四半期、第4四半期において売上総利益改善の取り組み、販管費の抑制を行ったものの、最大需要期の第1四半期の落ち込みをカバーできず、通期で増収減益の着地



2025年2月期 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		101.1%	98.1%	103.1%
タイム		97.3%	94.3%	103.1%
ホームセンターバロー		101.1%	97.9%	103.3%
アミーゴ		98.9%	97.3%	101.7%

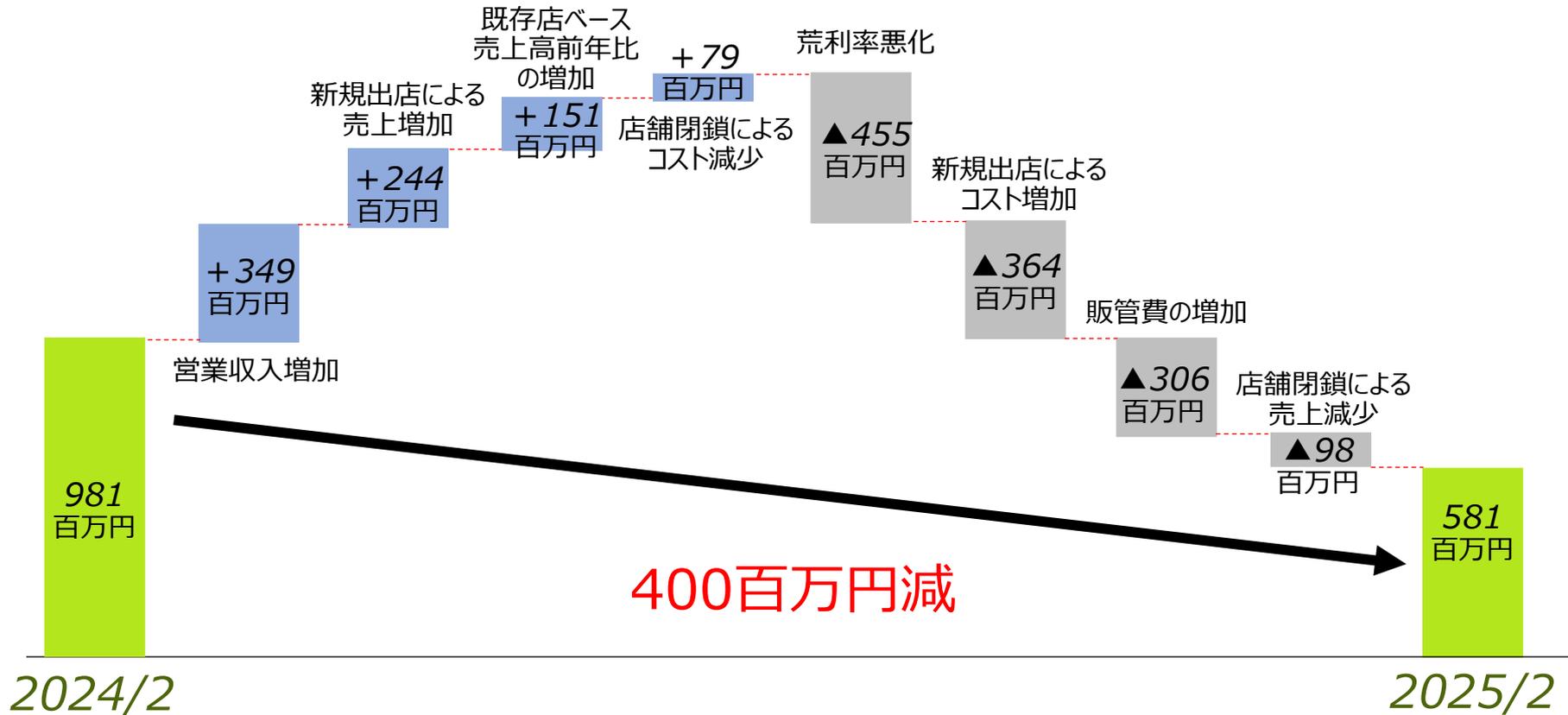
セグメント別経営成績

- ➡ダイユーエイトは増収、大幅減益、タイムは減収増益、ホームセンターバローは唯一の増収増益
- ➡2024.9.1でペット事業の統合を行ったことにより、アミーゴでは大幅な増収となったものの、減益

(金額単位：百万円)

	売上高 (営業収入含む)					セグメント利益				
	2024/2		2025/2			2024/2		2025/2		
	実績	構成比	実績	構成比	前年比	実績	構成比	実績	構成比	前年比
ダイユーエイト	45,441	30.3	46,907	30.6	103.2	981	23.9	581	16.6	59.3
タイム	16,292	10.9	15,951	10.4	97.9	▲53	▲1.3	123	3.5	-
ホームセンターバロー	57,464	38.4	58,191	37.9	101.3	1,923	46.8	1,937	55.2	100.7
アミーゴ	21,400	14.3	25,485	16.6	119.1	1,244	30.3	1,038	29.6	83.4
その他	17,393	11.6	14,799	9.7	85.1	1,799	43.8	1,385	39.5	77.0
相殺・全社費用	▲8,276	▲5.5	▲7,990	▲5.2	96.5	▲1,789	▲43.5	▲1,556	▲44.4	87.0
計	149,715	100.0	153,345	100.0	102.4	4,106	100.0	3,509	100.0	85.5

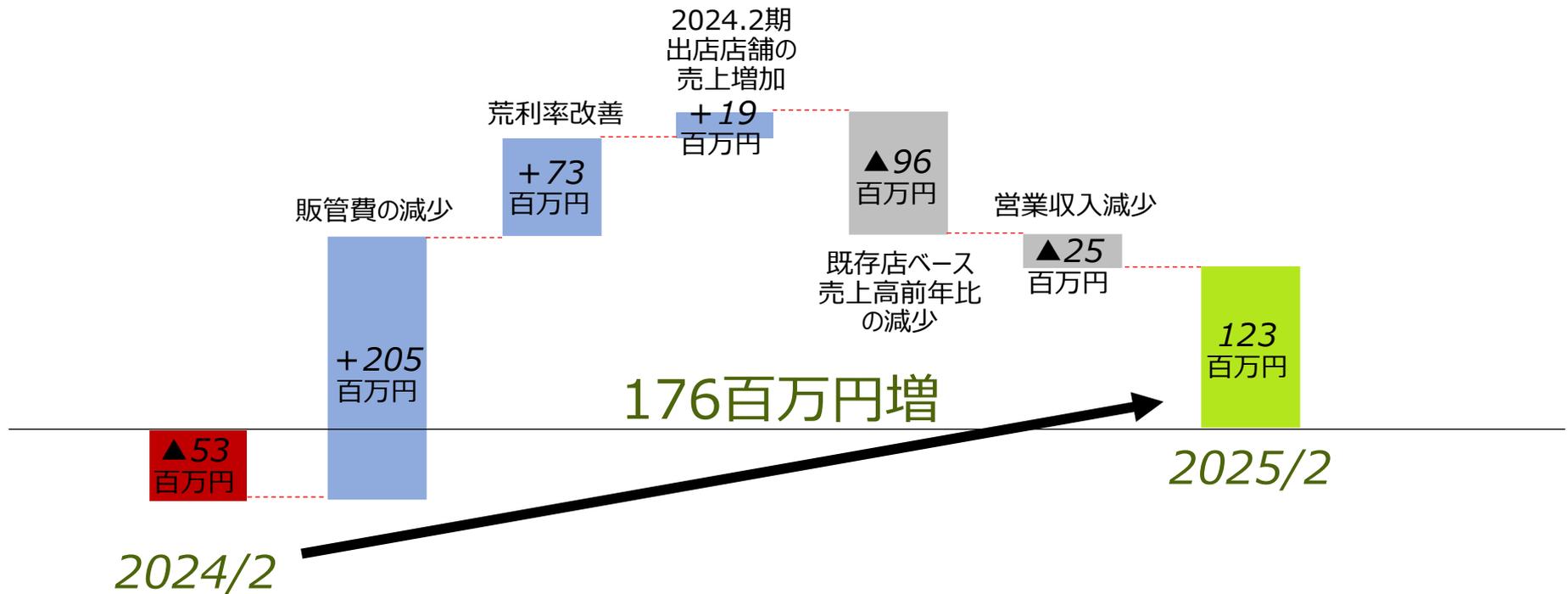
セグメント利益増減要因(ダイユーエイト)



【主な増減要因】

- ➡売上高：EC事業の伸長により、既存店ベースの売上高前年比は増加。（HC事業の既存店ベースでは減少）
- ➡荒利率：利益率の高い部門である木材や工具金物の低迷、利益率の低い灯油の構成比増加により前年同期比で悪化。
- ➡販管費：既存店改装及び新規出店に係る一時費用、人件費、配送費、キャッシュレス手数料等の増加。

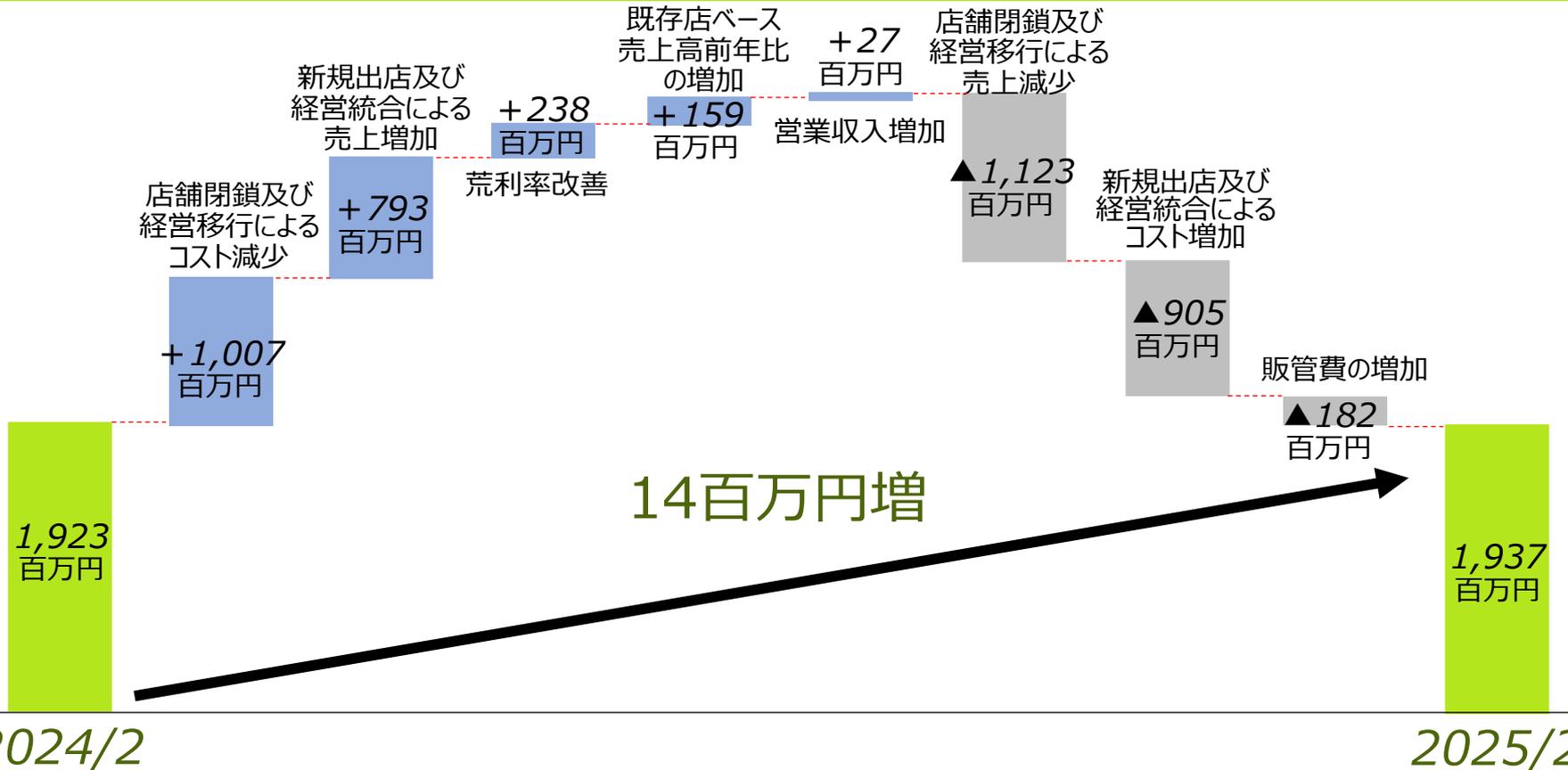
セグメント利益増減要因(タイム)



【主な増減要因】

- ➡売上高：客数減少（既存店前年比▲5.7%）により減少。
- ➡荒利率：帳合変更による原価低減、値下抑制を徹底したことにより荒利率改善。
- ➡販管費：水道光熱費の節約奨励、計画的な人員配置の見直しにより減少。

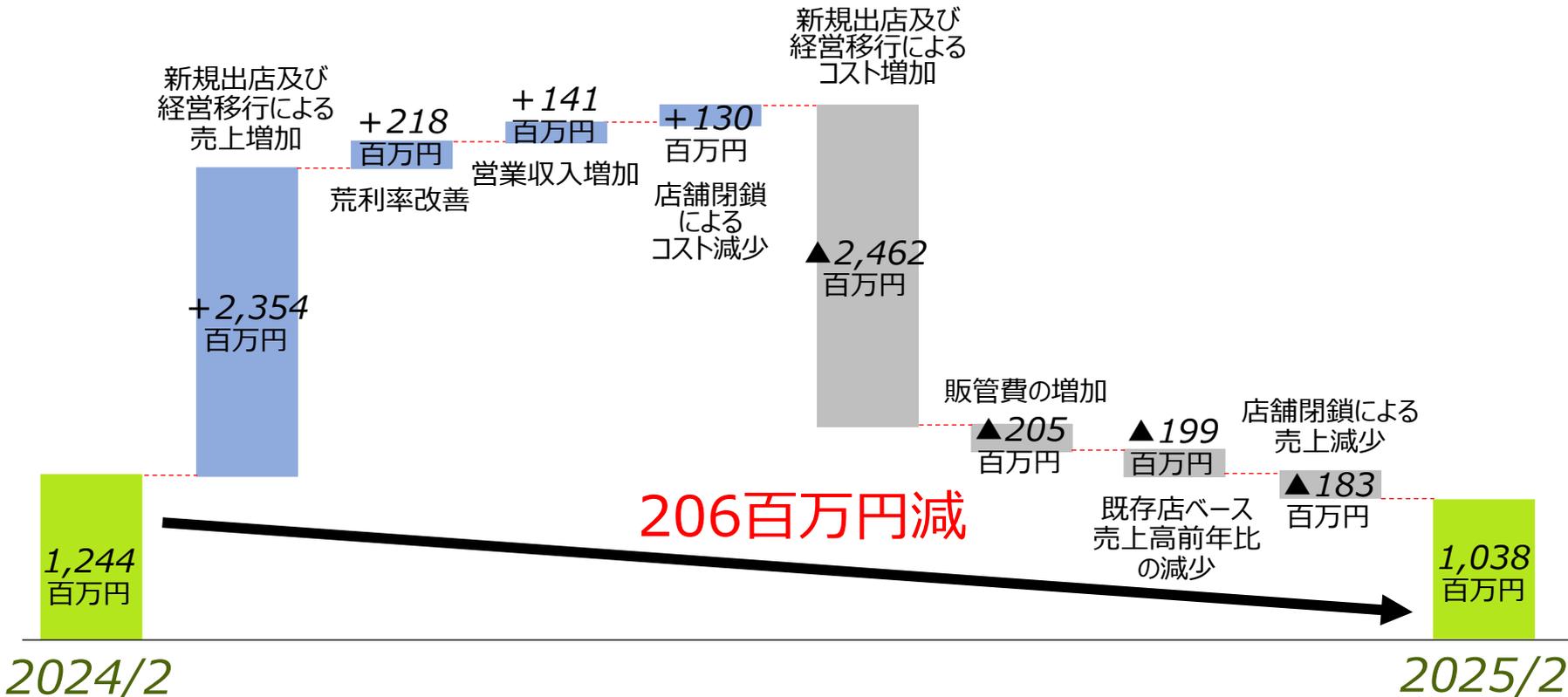
セグメント利益増減要因(ホームセンターバロー)



【主な増減要因】

- ➡売上高：EDLP商品アイテム数を増加させ、訴求したことにより客単価が増加し既存店売上高が増加。
- ➡荒利率：EDLP商品の推進、PB商品の推進により売上構成比が変化し、荒利率が改善。
- ➡販管費：水道光熱費、キャッシュレス決済手数料負担等の増加。(既存店ベース)

セグメント利益増減要因(アミーゴ)



- 【主な増減要因】
- ➡売上高：犬猫生体販売頭数の減少、客数減少（前年比▲2.7%）等により減少。
 - ➡荒利率：2024年9月1日付の経営統合によるマスマリットを活かした原価低減により前年同期比で改善。
 - ➡販管費：経営統合・新規出店による一時費用、人件費、キャッシュレス決済手数料の増加。

経営指標の推移

- ➡収益性、資産効率性の悪化によりROE、ROAが悪化
- ➡売上総利益率は前年を上回ったものの、人件費増を吸収できず経常利益率が悪化
- ➡11店舗の新規出店、既存店ベースの売上高が前年を上回ったことにより成長率は2.4%

		2023/2	2024/2	2025/2
		通期実績	通期実績	通期実績
【総合力】	ROE：自己資本当期純利益率 (%)	9.8	8.1	6.9
	ROA：総資産経常利益率 (%)	7.4	5.4	4.5
【収益性】	営業収益経常利益率 (%)	4.0	3.1	2.6
	売上総利益率 (%)	34.1	34.2	34.3
	労働分配率 (%)	43.9	45.4	45.9
【資産効率性】	総資産回転率 (回)	1.9	1.8	1.7
	たな卸資産回転率 (回)	3.8	3.5	3.5
【安全性】	自己資本比率 (%)	34.5	33.7	35.0
	有利子負債比率 (%)	28.3	31.3	31.0
【成長性】	営業収益成長率 (%)	—	0.4	2.4

1. 2025年2月期 連結決算の概要

2. 2026年2月期 業績見通し

3. 2026年2月期 経営方針と長期ビジョン

2025年4月24日

アレンザホールディングス株式会社

常務取締役 経営戦略室長

三瓶 善明

2026年2月期業績見通し

(金額単位：百万円、%)

	2025/2		2026/2		
	実績	営業収益比	計画	営業収益比	前期比
営業収益	153,345	100.0	155,000	100.0	101.1
営業利益	3,509	2.3	3,750	2.4	106.9
経常利益	3,953	2.6	4,250	2.7	107.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,088	1.4	2,200	1.4	105.4

既存店売上	前期比
ダイユーエイト (HC)	99.0%
タイム (HC)	99.1%
ホームセンターバロー (HC)	98.6%
アミーゴ (ペット)	99.6%
連結ベース	99.0%

新規出店数
プロショップ 1 店舗
—
プロショップ 1 店舗
ペットショップ 10 店舗

2026年2月期業績見通し

(金額単位：百万円、%)

	2025/2		2026/2		主な要因
	実績	予想	伸び率	差異	
営業収益	153,345	155,000	1.1	1,654	
売上高	148,908	150,600	1.1	1,691	店舗数の増加（新店）
売上総利益	51,012	52,810	3.5	1,797	
(売上総利益率)	34.3	35.1	+0.8		メーカー帳合のHC 3社統一、PB売上高比率増加（20%目標）
営業収入	4,437	4,400	▲0.8	▲37	
営業総利益	55,449	57,210	3.2	1,760	
販売費	7,423	7,648	3.0	224	キャッシュレス決済手数料の増加、EC拡大によるロイヤリティ増加
人件費	23,399	24,036	2.7	636	賃金昇給率3%～5%程度
施設費	17,599	17,872	1.5	272	店舗数の増加（新店）
その他管理費	3,517	3,904	11.0	386	
販管費合計	51,939	53,460	2.9	1,520	
営業利益	3,509	3,750	6.8	240	
経常利益	3,953	4,250	7.5	296	
当期純利益	2,088	2,200	5.3	111	

- ・中間配当 19円、期末配当 19円予想。
- ・株主還元は、将来の事業展開と経営基盤の一層の充実強化を図り、業績の進展状況を鑑み、安定配当を継続してまいります。

	2025/2	2026/2
	実績	予想
中間配当	19円	19円
期末配当	19円	19円
年間合計	38円	38円
配当性向	54.8%	52.2%

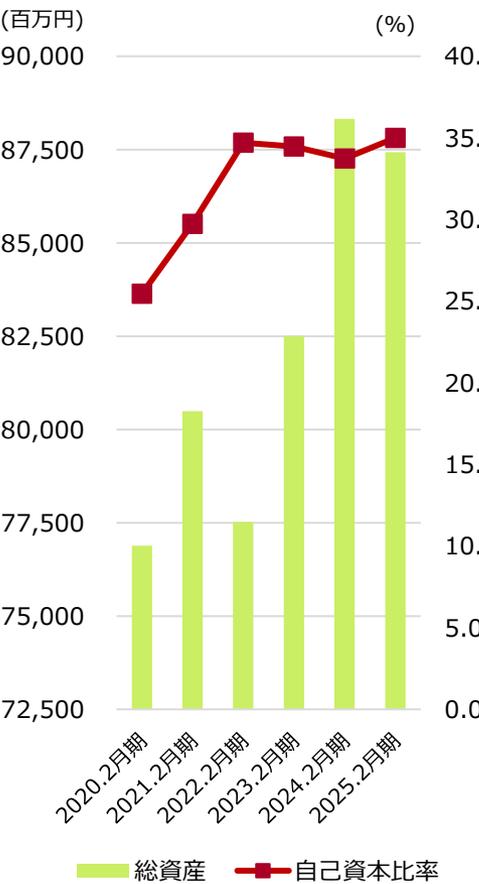
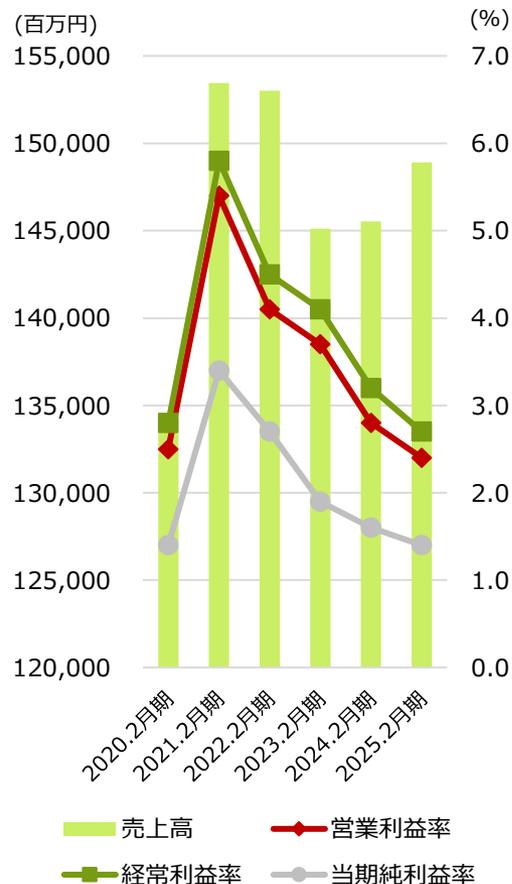
<参考資料>

売上高・利益率の推移

総資産・株主資本比率の推移

キャッシュフローの推移

ROE・ROAの推移



1. 2025年2月期 連結決算の概要

2. 2026年2月期 業績見通し

3. 2026年2月期 経営方針と長期ビジョン

2025年4月24日

アレンザホールディングス株式会社

代表取締役社長

和賀登 盛作



アレンザホールディングス
(持株会社)

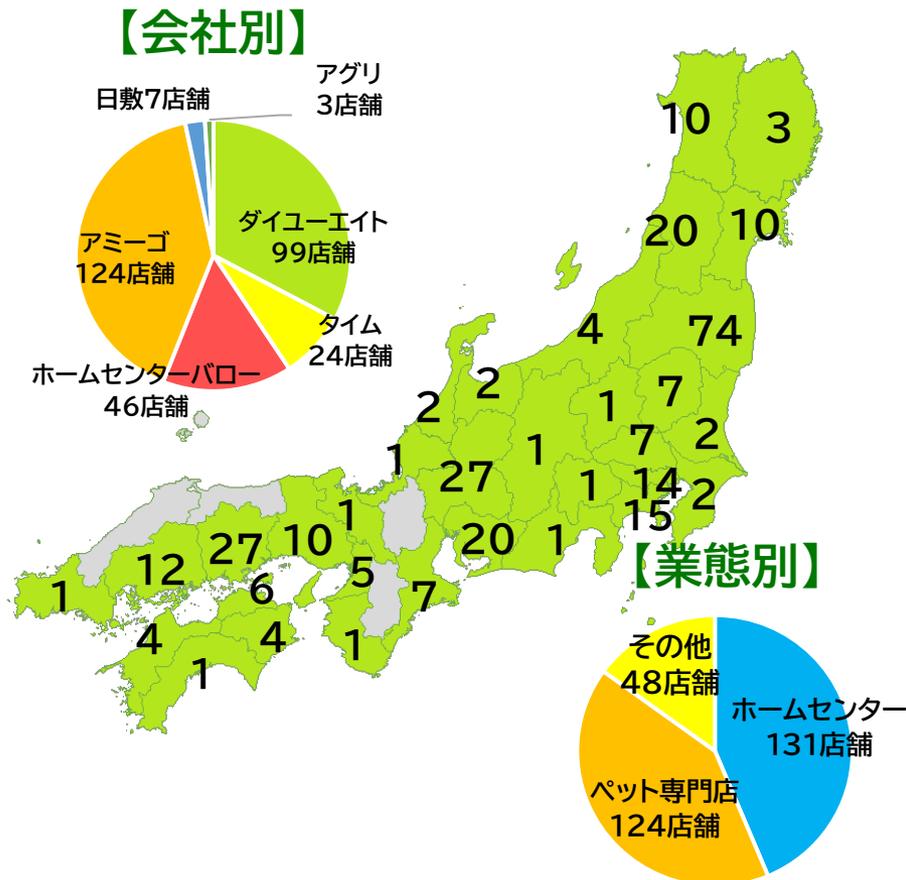


9社で構成

都道府県別出店状況

303店舗展開

※2025年2月期期末



会社	業態	25/2		26/2	
		期末	出店	退店	期末
ダイユーエイト	HC	69	—	—	69
	その他	30	1	2	29
タイム	HC	20	—	—	20
	その他	4	—	—	4
HCバロー	HC	38	—	—	38
	その他	8	1	—	9
アミーゴ (ブランド別)	アミーゴ	85	6	—	91
	ペットフォレスト	23	2	—	25
	※ペットショップ	16	2	—	18
日敷	HC	4	—	—	4
	その他	3	—	—	3
アグリ元気	その他	3	—	—	3
ホールディングス合計		303	12	2	313

2030年「快適で豊かな暮らしを創造する企業」への躍進

*Challenge*3000

経営基盤の改革 & 強化

事業戦略

5改革 + 2開発

- ① MD改革
- ② DX改革
- ③ 物流改革
- ④ 業務改革
- ⑤ マーケティング改革
- ⑥ 人財開発
- ⑦ 業態開発

財務戦略

- ① 投資採算を重視した
成長投資
・事業ポートフォリオ
マネジメント
⇒ **ペットショップ業界**
ナンバー1へ
- ② 資本効率を重視した
経営

持続性戦略

サステナビリティ推進

- ① 地域社会の未来を
「想・造」する
- ② 地域社会の未来を
「想・造」する
- ③ 多様性のある未来を
「想・造」する

ペットショップ日本一へ新規出店加速

キーワード「チャレンジ500」

- ・商圏人口15～20万人
エリアでドミナント出店
- ・広い商圏に対応可能
フォーマットで業界トップへ



- ✓ 中核都市(全国)
- ✓ 250坪 +6店舗



- ✓ 首都圏近郊
- ✓ 200坪 +2店舗

10店舗の新規出店へ



- ✓ 首都圏
- ✓ 100坪 +2店舗

アレンザグループHC事業の仕入構造改革

1. メーカー帳合のHC3社統一

- ・相見積もりの実施による統一
- ・アレンザ取組メーカーとの取組強化
- ・全社POSデータ共有によるMD改善推進

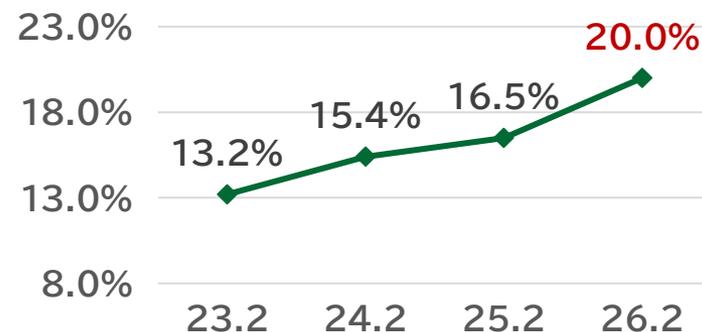
2. PB売上比率向上(目標:20%)

- ・定番棚割りの見直し
- ・PB売上拡大策の推進

3. 納品率改善によるチャンスロス防止



アレンザグループPB比率推移



専門業態出店強化・EC販売拡大



2.「サイクル」「農家の店」「リフォーム」

・インショップ、ロードサイド出店



1.プロショップの出店強化・進化

・今期2店舗出店

・2フォーマット(300坪、600坪)

3.EC販売拡大

2027年2月期100億円へ

※ 2025年2月期 アレンザグループ合計 EC売上高73億円

日本を横断する物流網構想



SMバローは将来的に日本横断幹線輸送を築く

物流シナジーを極大化させていく



- → HC物流C
- → ペットデポC

アレンザグループは本土5県を除き商勢圏を獲得

物流環境の変化に対応するために共同輸送構築

全ての荷主が物流効率化のために取組むべき措置

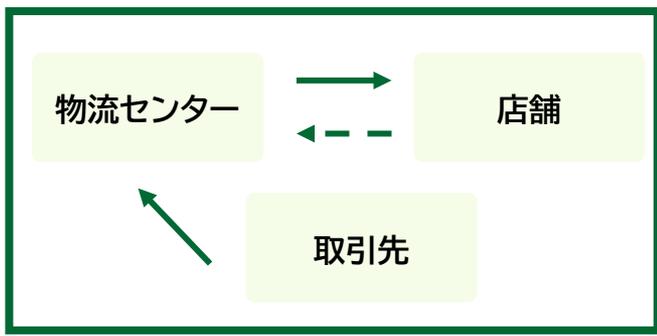
① 積載効率の向上等

- 複数の荷主の貨物の積合せ、共同配送、帰り荷の確保等のための実態に即したリードタイムの確保や荷主間の連携
- 繁忙期の平準化や納品日の集約等を通じた発送量・納入量の適正化
- 配車システムの導入等を通じた配車・運行計画の最適化 等

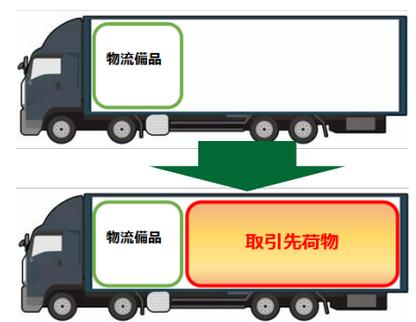


地域における配送の共同化

現状パターン



戻り便活用



新規パターン



店舗へ配送する車両の帰りを利用して取引先の荷物を集荷
 取引先→**配送コスト削減** 運送会社→**売上高の拡大**
 アレンザHD→**安定的な商品供給**

DC倉庫の有効活用として預託在庫による配送の効率化

安定的な商品供給を
可能にするため

問題

- ・物流費全般のコストアップ
- ・ドライバー不足と高齢化
- ・災害時における運行停止



物流効率化法の対応として
庫内運営を受託する



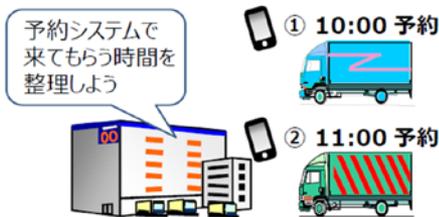
その他として

- ・バス予約システムの活用(待機時間削減)
- ・センター納品時のパレット利用(荷役時間削減)
- ・店舗納品マテハンのレンタル

② 荷待ち時間の短縮

- ・トラック予約受付システムの導入や混雑時間を回避した日時指定等による貨物の出荷・納品日時の分散 等

※ トラック予約受付システムについては、単にシステムを導入するだけでなく、現場の実態を踏まえ実際に荷待ち時間の短縮につながるような効果的な活用を行う



トラック予約受付システムの導入

③ 荷役等時間の短縮

- ・パレット等の輸送用器具の導入による荷役等の効率化
- ・商品を識別するタグの導入や検品・返品水準の合理化等による検品の効率化
- ・バス等の荷捌き場の適正な確保による荷役作業のための環境整備
- ・フォークリフトや荷役作業員の適切な配置等によるトラックドライバーの負担軽減と積卸し作業の効率化 等



パレットの利用や検品の効率化

- ➡現時点では、資本コストを上回る資本収益性を達成できている。
- ➡資本収益性の分析・評価にあたっては、株主資本コストとの比較でROEを、WACCとの比較でROICを利用しています。

		2023/2	2024/2	2025/2
	単位	実績	実績	実績
ROE	%	9.8	8.1	6.9
ROIC	%	7.3	5.0	6.1

当社グループでは、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて、取締役会において定期的に現状分析として、自社の資本コストや資本収益性の把握、改善に向けた方針等を議論しております。

⇒ 引き続き、ROE、ROICの向上に努めてまいります。

		流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比 率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
当社の適合状況及び その推移	2024年2月末時点	110,546	119	36.61	0.4
	2025年2月末時点	110,452	120	36.58	0.4
	前年差	▲94	+1	▲0.03	+0.0
上場維持基準		20,000	100	35.0	0.2
2025年2月末時点適合状況(当社試算)		適合	適合	適合	適合

(注)当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

⇒ 引き続き流通株式比率、流通株式時価総額の拡大に努めてまいります。

Challenge3000

アレンザグループは全てのステークホルダー
から選ばれる企業を目指し、

2030年営業収益3,000億円

の企業グループに挑戦していきます。

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

<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。

<IRに関する問い合わせ先>

経営戦略室 電話:024-563-6818 (代)