

株式会社あらた

2026年3月期 第3四半期
決算説明



■2026年3月期 第3四半期 ハイライト

2026年3月期 第3四半期

売上高は11期連続最高更新・計画未達
各段階利益は前年未達・計画未達

通期の経常利益計画を160億円⇒130億円へ修正

環境変化による大きな転換期を迎えていると認識
利益改善に向けて卸売業の本質に立ち返り攻守の体質強化を図る

課題		対策
内部要因	売上は伸長するも鈍化	▶ トップライン拡大に向けた得意先軸・商品軸での戦略見直し、店頭管理・販促強化
	在庫回転率の低下	▶ 在庫適正化に向けた商品戦略の見直しによる発注・仕入・販売のコントロール強化
外部要因	センターフィー・リバートの増加	▶ 当社・取引先様両社の効率化につながる取引形態の提案
	インフレに伴う販管費の増加	▶ 売上拡大の要因だけでなくインフレによる販管費増への対策



2026年3月期 第3四半期 業績



■2026年3月期 第3四半期 連結損益計算書(累計)

(百万円)	2025年3月期3Q	2026年3月期3Q	前年同期比	
	実績	実績	差額	率(%)
売上高	754,500	768,285	13,784	101.8
売上総利益	74,454	74,997	542	100.7
販売管理費	61,354	63,642	2,288	103.7
営業利益	13,100	11,355	▲1,745	86.7
経常利益	13,777	11,716	▲2,061	85.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9,398	7,760	▲1,637	82.6



■2026年3月期 第3四半期 連結損益計算書(会計期間)

(百万円)	1Q			2Q			3Q		
	2025年 3月期	2026年 3月期	前年同期比 (%)	2025年 3月期	2026年 3月期	前年同期比 (%)	2025年 3月期	2026年 3月期	前年同期比 (%)
売上高	245,604	251,192	102.3	245,918	252,106	102.5	262,978	264,985	100.8
売上総利益	24,726 (10.07)	24,909 (9.92)	100.7 (▲0.15)	23,914 (9.72)	24,503 (9.72)	102.5 (▲0.00)	25,813 (9.82)	25,584 (9.66)	99.1 (▲0.16)
販管費	20,016 (8.15)	20,843 (8.30)	104.1 (+0.15)	20,450 (8.32)	21,186 (8.40)	103.6 (+0.08)	20,887 (7.94)	21,612 (8.16)	103.5 (+0.22)
営業利益	4,710 (1.92)	4,065 (1.62)	86.3 (▲0.30)	3,463 (1.41)	3,317 (1.32)	95.8 (▲0.09)	4,925 (1.87)	3,972 (1.50)	80.6 (▲0.37)
経常利益	5,057 (2.06)	4,152 (1.65)	82.1 (▲0.41)	3,512 (1.43)	3,396 (1.35)	96.7 (▲0.08)	5,207 (1.98)	4,167 (1.57)	80.0 (▲0.41)
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	3,438 (1.40)	2,792 (1.11)	81.2 (▲0.29)	2,370 (0.96)	2,250 (0.89)	94.9 (▲0.07)	3,589 (1.36)	2,717 (1.03)	75.7 (▲0.33)

()内は対売上比

売上高は3Qにおいて2Qまでの伸長率を下回る
 売上総利益率低下と販管費率上昇により各段階利益にも影響
 環境変化による大きな転換期を迎えていると認識



■2026年3月期 第3四半期 要因

売上高：768,285百万円 前年同期比：+13,784百万円 101.8%

2026年3月期 第3四半期累計 売上高 前年同期比 **101.8%**

- ・ 従来からの注力カテゴリー(H&B・ペット)の奏功
- ・ 専売・優先流通品の売上拡大
- ・ 商品単価向上 → 大容量品や高付加価値商品の売上増
- ・ 化粧品 of 売上増
- ・ 前年下期からの新規取引業態による上期増加分の影響

インフレの影響を受けるものの売上は伸長
期末目標1兆60億円達成見込み



■2026年3月期 第3四半期 要因

経常利益：11,716百万円 前年同期比：▲2,061百万円 85.0%

売上総利益：74,997百万円 前年同期比：+542百万円 100.7%

売上総利益率：9.76% 前年同期比 ▲0.11ポイント

・センターフィー・リバートの増加

販管費：63,642百万円 前年同期比：+2,288百万円 103.7%

販管费率：8.28% 前年同期比 +0.15ポイント

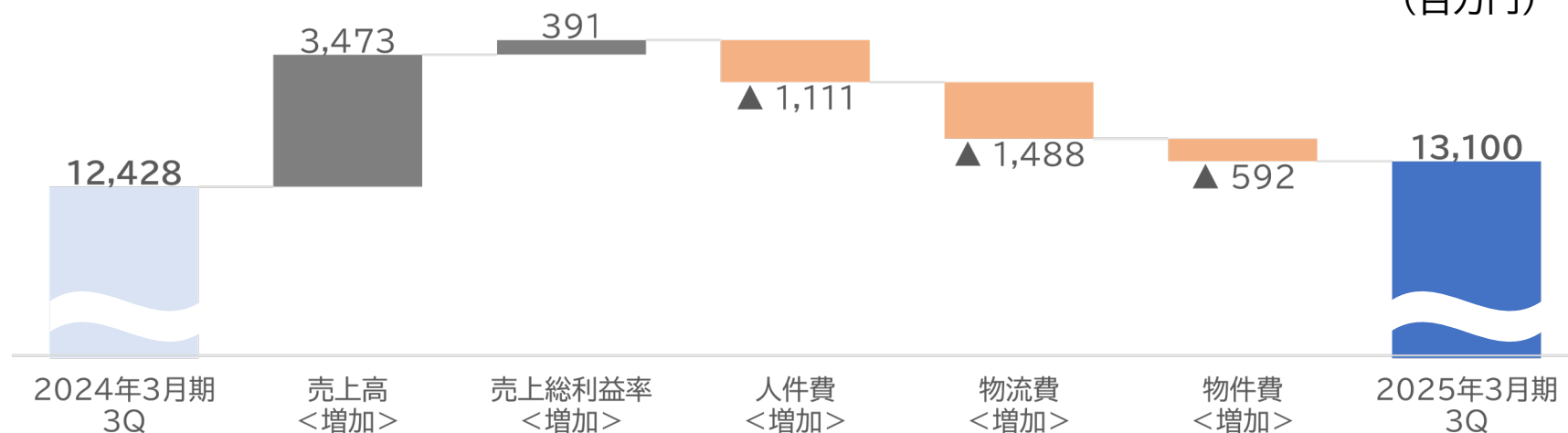
- ・在庫回転率の低下(滞留在庫増)による在庫管理に係る経費の増加
- ・運賃保管料等の物流経費の増加
- ・賃借料増及び物流再編に伴う一時的な経費の増加
- ・従業員の人件費増加（社員給与及びパート人件費の増加等）
- ・M&Aコンサル費用



■営業利益の増減要因（前年比較）

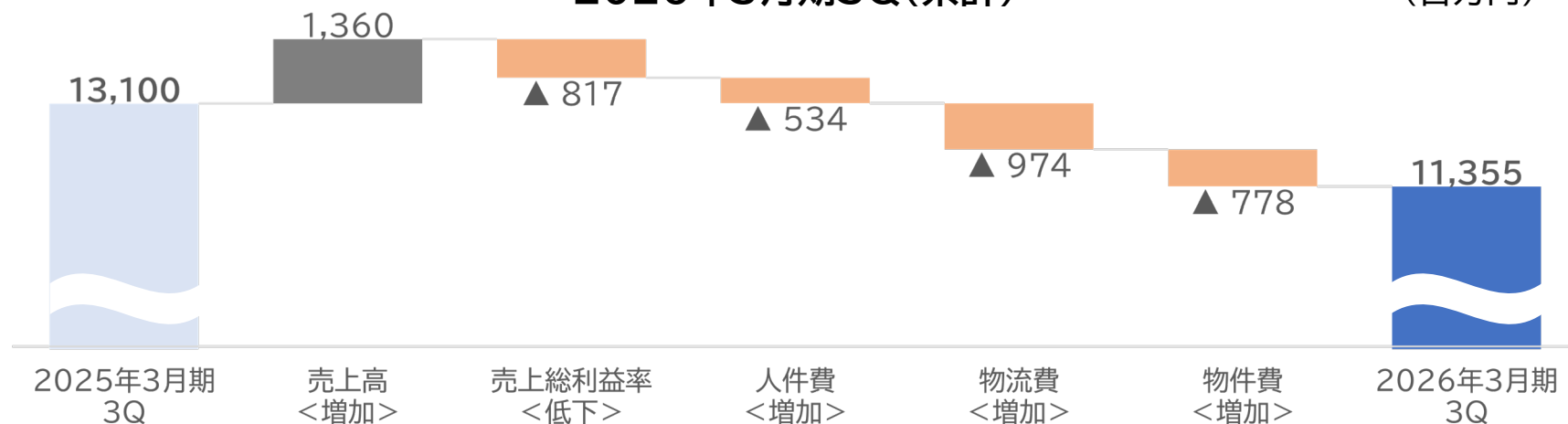
2025年3月期3Q(累計)

(百万円)

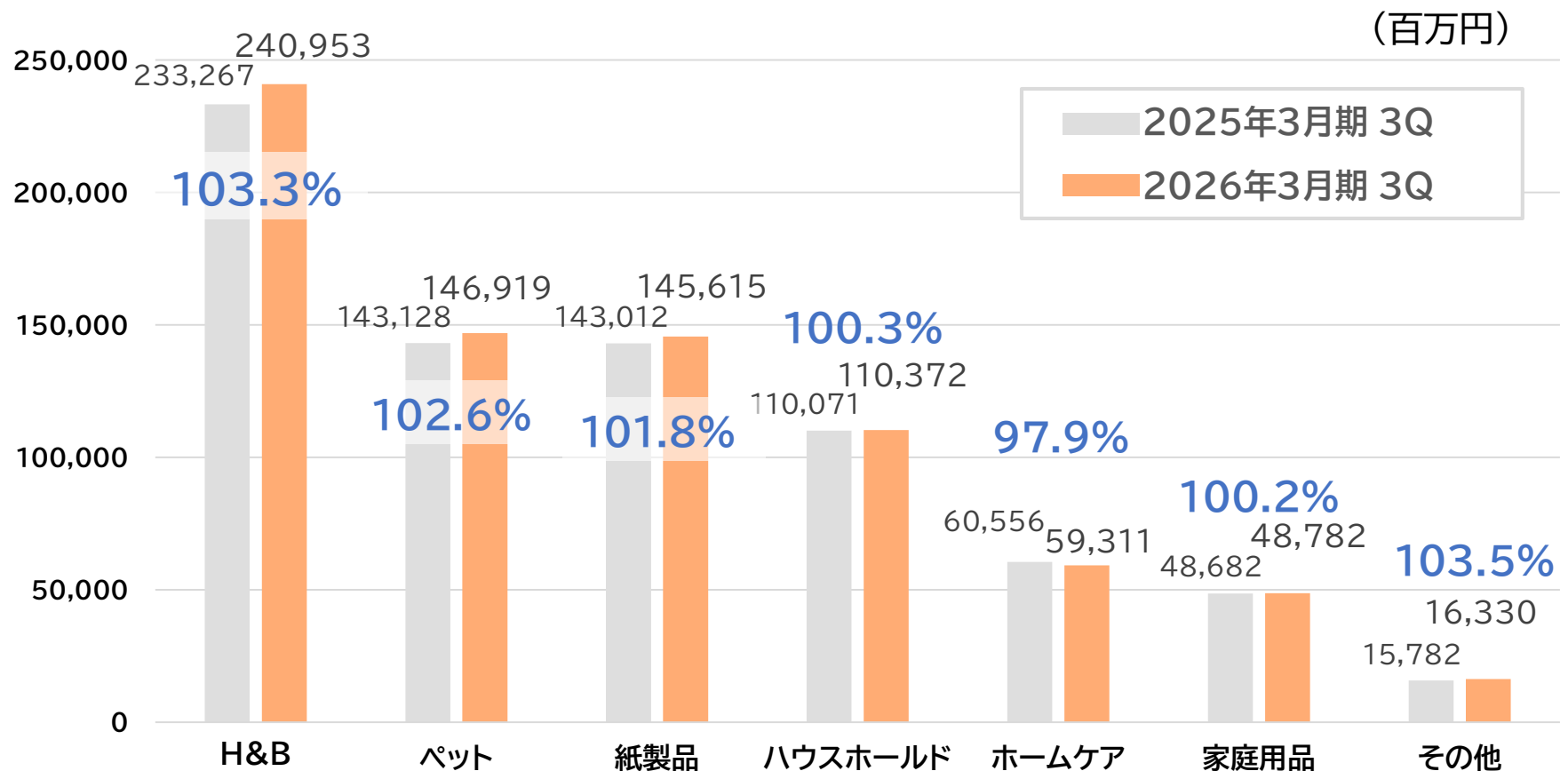


2026年3月期3Q(累計)

(百万円)

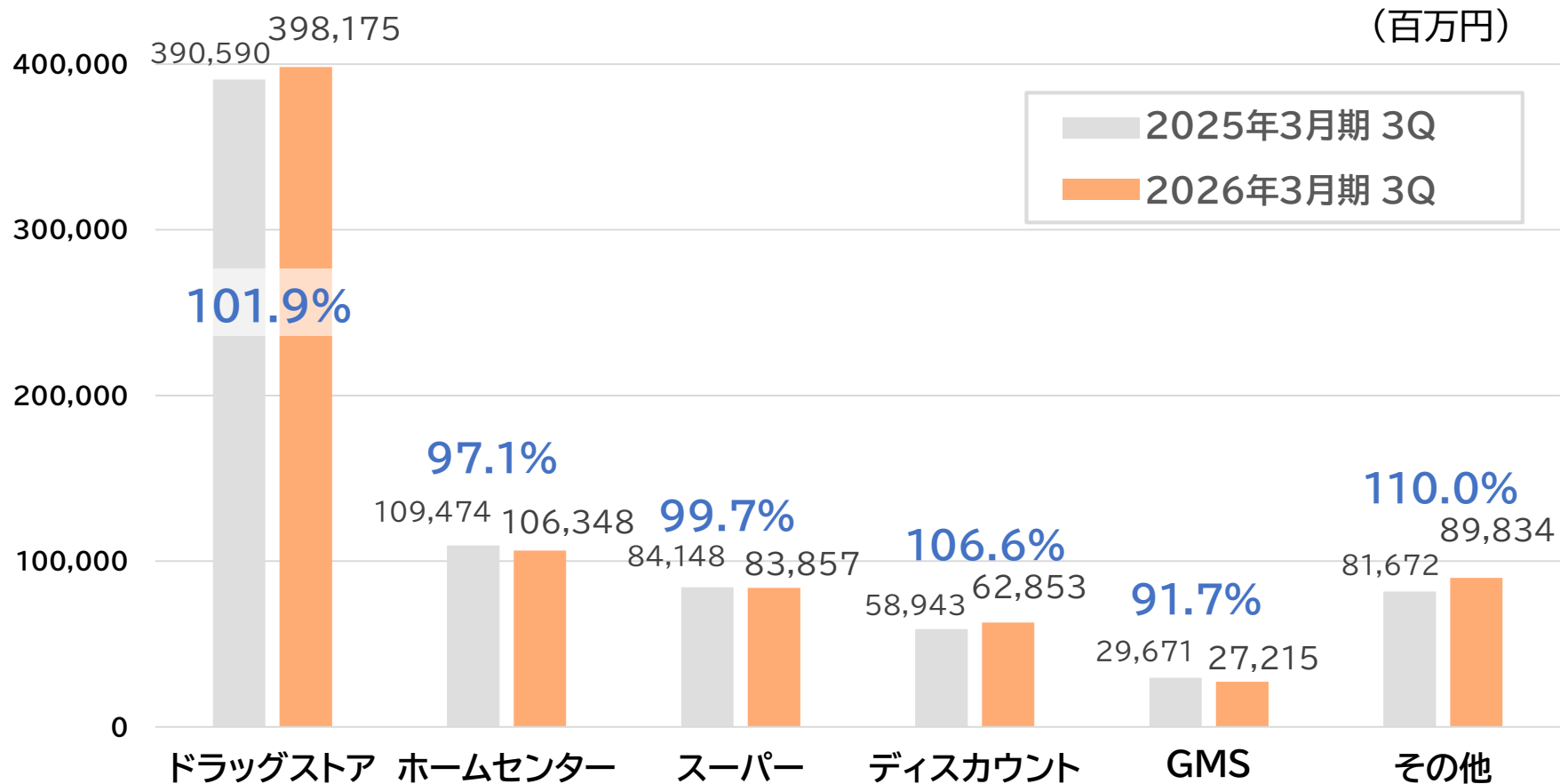


■カテゴリー別売上高（前年比較）



- ・ H&B：ドラッグストア好調による影響・帳合の獲得
- ・ ペット：EC企業の拡大・帳合の獲得

■業態別売上高（前年比較）



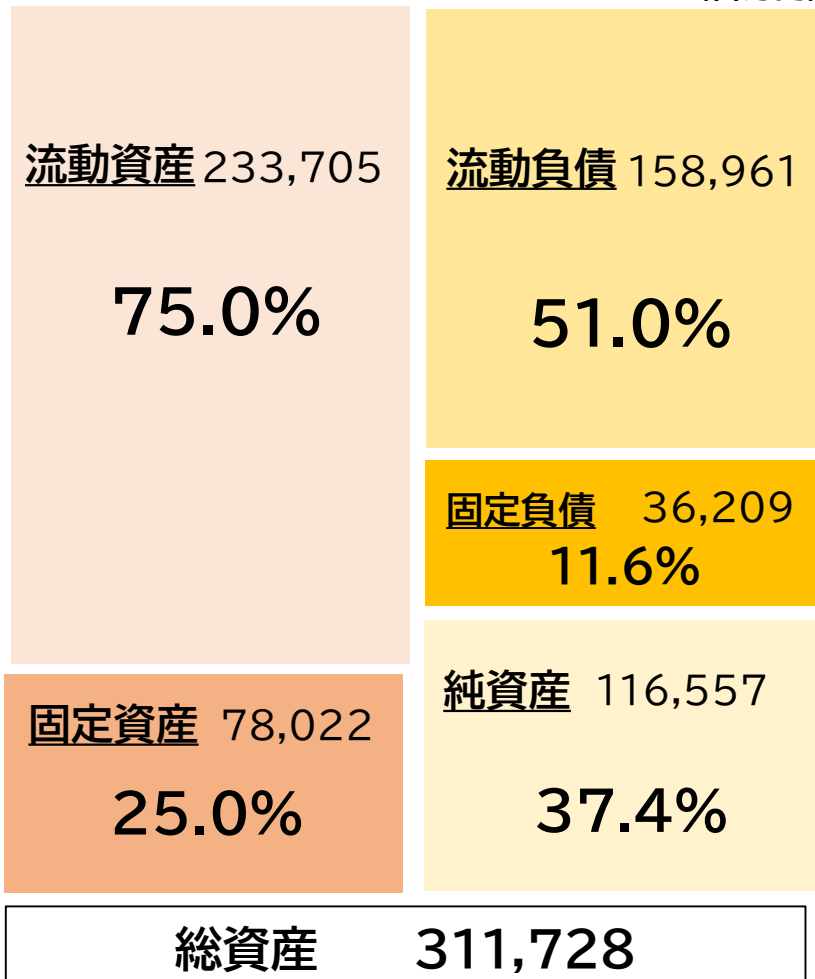
- ・ドラッグストア： インストアシェアの拡大
- ・ディスカウント： インストアシェアの拡大
- ・その他： 前年下期からの新規取引業態による上期増加分の影響



■連結貸借対照表

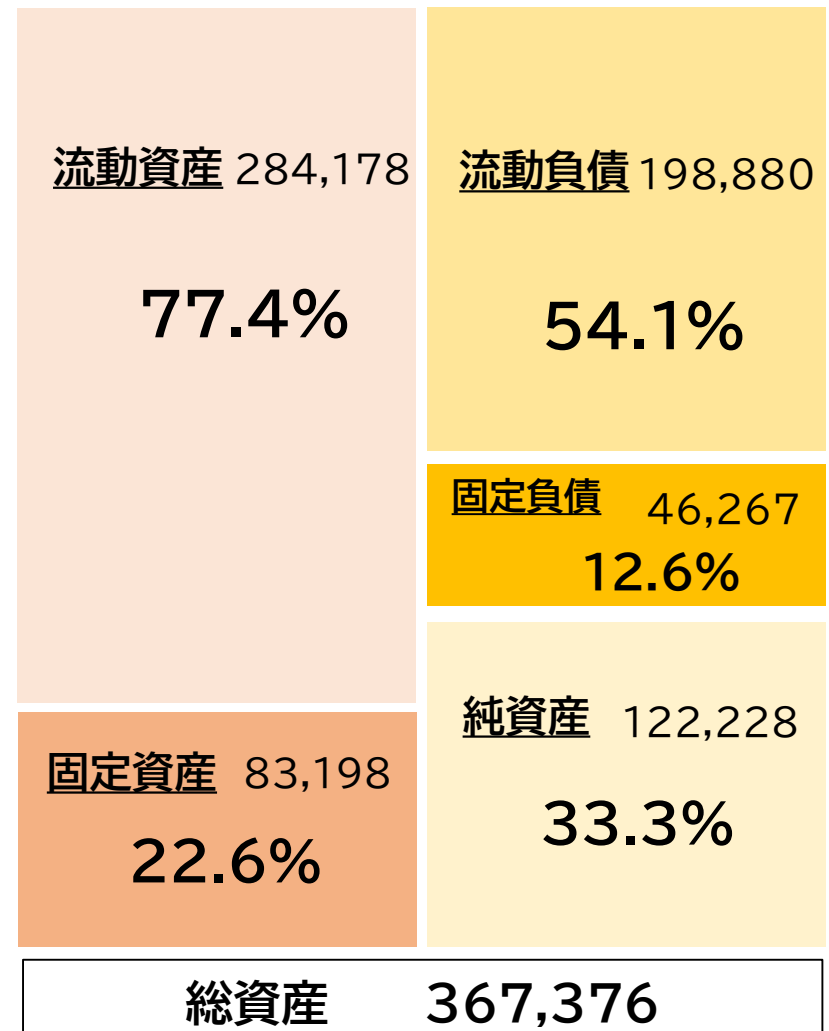
2025年3月期末

(百万円)



2026年3月期 3Q

(百万円)





トピックス

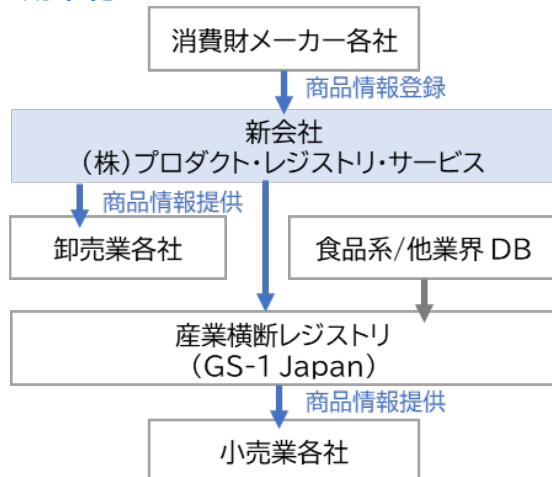
■サプライチェーン効率化に向けた取り組み

非競争領域における協働でサプライチェーン効率化を図り
業界全体の発展を目指す

PALTAC様・プラネット様と
(株)プロダクト・レジストリ・サービス
設立

〈従来〉
メーカー・卸は取引先ごとに商品情報の加工・登録が必要

〈今後〉
新会社に商品情報を集約することで
各メーカー・卸のマスター登録作業を
効率化



花王様・PALTAC様と
スマートボックスの実証実験開始

〈従来〉
卸各社が独自のコンテナを使用しており
各社で仕分け・保管が必要

〈今後〉
統一コンテナにより3社共通で回収が
可能となるため物流効率化・小売業
の仕分け作業軽減

物流効率化

- 回収トラック台数30%削減
- CO2排出量25%削減

現場負担の軽減

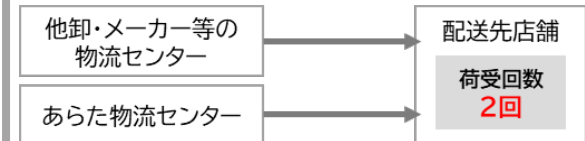
- 小売業様の仕分作業削減
- 返却ミス・紛失防止

DX推進

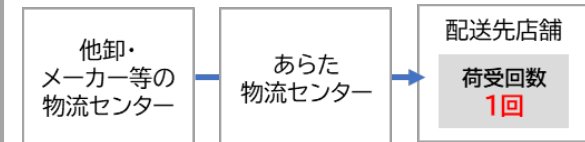
- 電子タグ(荷札)を付けて出荷
から回収までを追跡

他社との共同配送

〈従来〉
同一小売業様へ各社が納品



〈今後〉
同一小売業様への配送を他社と共同
で行い一括納品



効果

- 配送トラック台数削減
- 小売業様の荷受回数の削減による
作業効率化

2026年3月期 下期施策と見通し



■2026年3月期 下期施策

成長の要となる売上高の拡大を図り
中長期視点での利益改善に向けて体質を強化

売上総利益額向上 下期施策	進捗	今後の対策
売上拡大に向けた具体的施策 (インストアシェア拡大に注力)	インフレによる消費者動向の 変化に対する対応遅れ	市場情報・商品データ等の分析強化 による変化対応・商品提案の強化
各カテゴリーにおける課題対策 および成長商材の掘り起こし	専売・優先流通品は順調に拡大	売上・利益を大きく拡大させる成長商材 の発掘・育成
売上総利益率向上に向けた 高付加価値商材等の施策		

販管費率抑制 下期施策	進捗	今後の対策
積載率向上や共同配送等による 運賃保管料等の物流費抑制	取組みは実施しているが限定的	対象となる得意先・取組企業・エリアの 拡大を進める
IT中計施策等の庫内効率化による 人件費抑制	効果は出てきたが売上伸長の鈍化 により人件費率抑制には至らず	売上拡大施策の実施、 人件費抑制に向けた施策・体制の見直し
賃貸倉庫等の見直しによる 物件費抑制	在庫回転率の低下(滞留在庫増)に より賃貸倉庫等の見直しに遅れ	在庫適正化に向けた発注・仕入・販売の コントロール強化



■2026年3月期 通期見通し

下期施策による改善を図るが、未達数値大きく利益計画を下方修正

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期			
		前回予想	通期見通し	前期比	前回予想比
売上高	986,212	1,006,000	1,006,000	+19,787	±0
営業利益	14,989	15,300	12,600	▲2,389	▲2,700
経常利益	15,617	16,000	13,000	▲2,617	▲3,000
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,358	10,600	9,900	▲458	▲700

2026年3月期4Q：資産(政策保有株式・土地・建物)売却による特別利益 約13億円見込み

2026年3月期 期末配当予想は据え置き

中間56円(実施)、期末56円の通期112円を予想(前期比+10円)
連結配当性向 37.9%(予想)

成長投資・株主還元への充当により、一層の資本効率の向上を図る

新中期経営計画2030に 向けたアクション



■中計2030を策定中



長期経営ビジョン2030の最終フェーズとして

中期経営計画2030策定中

2026年3月期末決算開示にて詳細発表予定

■中計2030に向けたアクション

2025年12月 株式会社True Dataとの業務提携を締結

ビッグデータプラットフォーム運営



日本最大規模である全国6,000万人・年間購買金額5.5兆円のID-POSデータを扱う

2026年1月21日 株式会社MAPホールディングスの完全子会社化

化粧品卸売業

Polite

メイクアップ・ヘアケア

×

バラエティショップ

に強み

化粧品メーカー

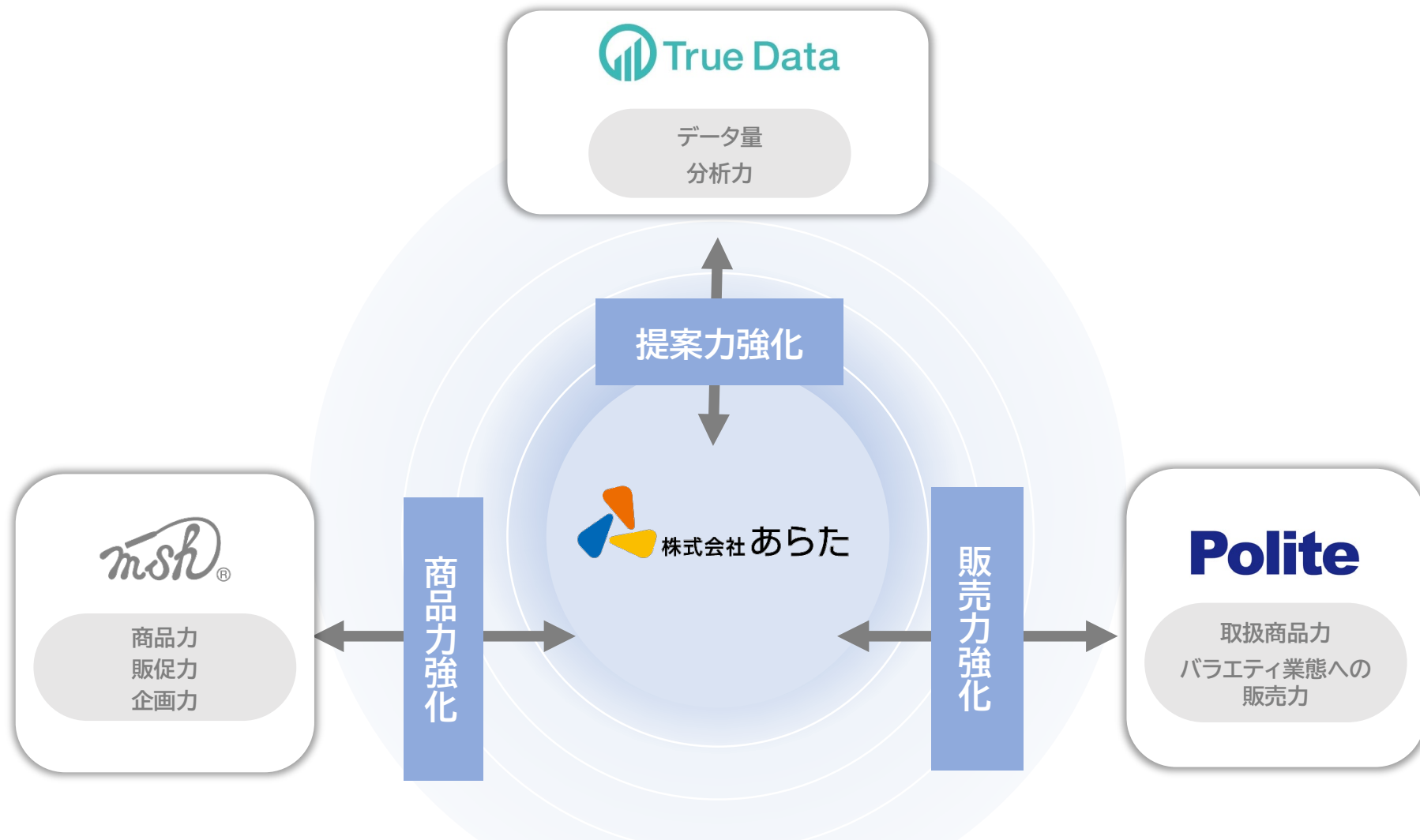


リキッドアイライナー
トップシェアブランドの
ラブ・ライナーを保有



■中計2030構想

変化する環境に対応するため卸売業の本質強化を図り利益体質へ変革
その後成長ドライバーとしてM&A等によるシナジーの獲得を目指す





- 本資料は情報の提供を目的としており、本資料による何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料(業績計画を含む)は、現時点で入手可能な信頼できる情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでおり、当社はその正確性・完全性に関する責任を負いません。
- ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いいたします。本資料に記載されている見通しや目標数値等に全面的に依存して投資判断を下すことによって生じ得るいかなる損失に関しても、当社は責任を負いません。

IRに関するお問合せアドレス

kouhou-honsya@arata-gr.jp

※IR以外のお問い合わせには返信いたしかねます

決算に関するご質問やIR面談のご依頼お待ちしております