

平成27年3月期

第2四半期決算説明会

平成26年11月13日 於 グラントウキョウノースタワー

株式
会社 **VALER**

<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。

目次

・平成27年3月期2Q 連結決算の概要

平成27年3月期2Q 連結決算数値	4~8
平成27年3月期2Qの総括	9・10
平成27年3月期の見通し	11

・今後の重点政策と課題について

中期5ヶ年経営計画の総括	13・14
基本戦略は不動	15
積極出店の継続とインフラ投資	16
店舗支援策の推進	17~19
持株会社への移行について	20~22

平成27年3月期2Q 連結決算の概要

3

連結損益計算書

新店の寄与もあり、増収・増益を達成。
 営業収益・営業利益・経常利益は、計画比マイナス。
 当期純利益は、特別損失の減少により計画比プラスとなる。

(百万円)

	実績	前期比	計画	計画比
営業収益	231,997	4.4%	235,200	△1.4%
営業利益	7,246	10.7%	7,900	△8.3%
経常利益	7,760	9.9%	8,100	△4.2%
当期純利益	4,679	17.4%	4,600	1.7%

4

セグメント別の経営成績

スーパーマーケット事業：新店の寄与と荒利率の改善により増収増益。
 ホームセンター事業：増収を確保したものの、夏物の不振等により減益。(△36百万円)
 ドラッグストア事業：消費税増税の反動減等により減益。(△318百万円)

(百万円)

	営業収益			セグメント利益		
	(前期)	当期	前期比	(前期)	当期	前期比
スーパーマーケット事業	153,821	159,938	4.0%	4,075	5,126	25.8%
ホームセンター事業	22,116	22,575	2.1%	1,144	1,108	△3.1%
ドラッグストア事業	35,739	38,409	7.5%	984	666	△32.3%
スポーツクラブ事業	4,447	4,627	4.1%	192	212	10.6%
流通関連事業	3,524	3,901	10.7%	1,532	1,658	8.3%
その他の事業	2,581	2,543	△1.5%	165	191	15.2%

5

経営指標の推移

ROA悪化（前期のインフラ投資による総資産の増加）
 ROE向上（当期純利益の伸長による）

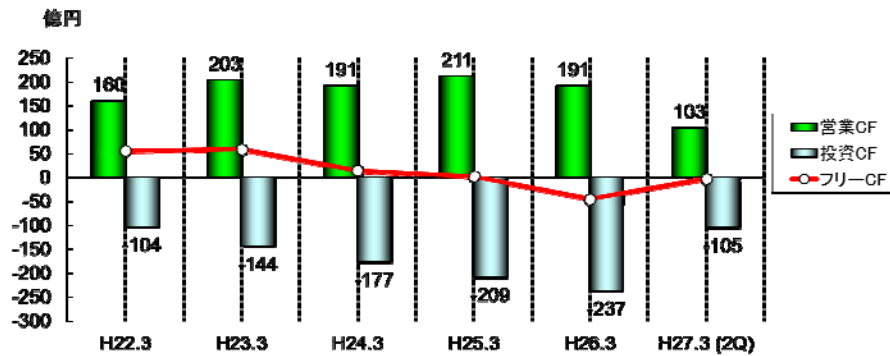
(百万円)

	H25.3期2Q	H26.3期2Q	H27.3期2Q
総資産経常利益率 (ROA)	8.5%	6.5%	6.5%
営業収益経常利益率	4.1%	3.2%	3.3%
総資産回転率	2.1回	2.1回	1.9回
自己資本当期純利益率 (ROE)	14.2%	10.4%	11.1%
ネットD/ELシオ	0.8倍	0.8倍	0.8倍
純有利子負債比率	26.5%	29.7%	29.9%

6

キャッシュフローの推移

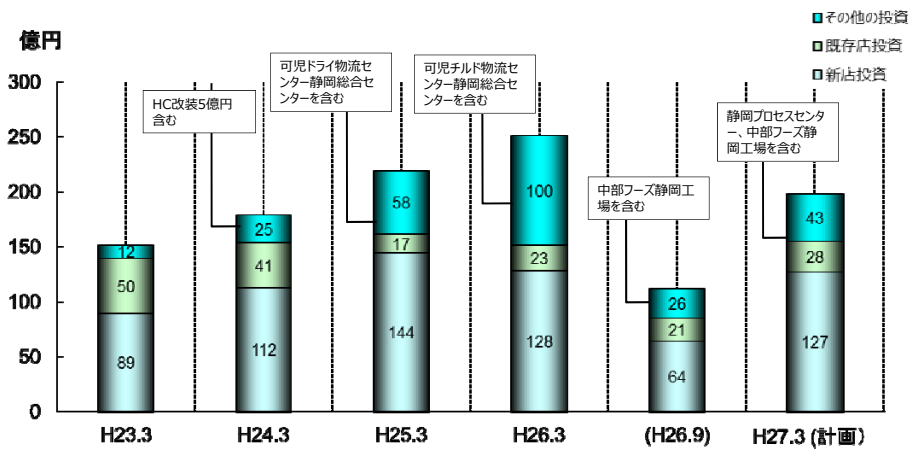
物流センター、プロセスセンター等の大型インフラ投資は減少し、フリーキャッシュフローのマイナス幅も前期に比べ小幅となる。



7

設備投資の推移と計画

大規模なインフラ投資は、前期までで、ほぼ完了。



8

平成27年3月期2Qの総括

スーパーマーケット事業

- ・準EDLP政策からハイ&ロー政策への転換による荒利益高の確保
- ・簡便・個食化への強化に向けた既存店改装
- ・高品質食品、高品質プライベートブランド開発への取り組みの強化
- ・生鮮プロセスセンターによる営業支援策に売上高伸長と
人件費削減とへの取り組みの強化



※H25年9月開設の大垣畜産PCが供給する既存店舗（58店）の前期比較
 畜産部門 荒利益高：110%、荒利益率：25.8%⇒27.3%、売上高：104.2%
 店舗人件費：昨対93.7%（SM既存店全店：昨対95.8%）

ホームセンター事業

- ・2期ぶりの新店開設とともに自動車タイヤの取り付け保管サービス取扱店舗の増加等、
新たな商品提案に取り組む。

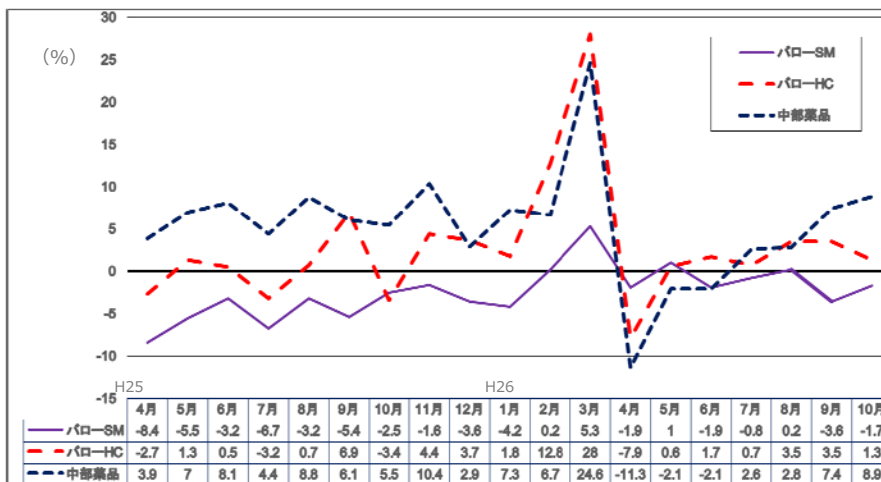


ドラッグストア事業

- ・本年上期に22店舗の出店。今期出店計画を25店から30店に修正。
- ・今期45店舗の既存店改装等により、営業力・商品力の強化に取り組む。

平成27年3月期2Qの総括

既存店売上高の推移



今期の業績見通し（連結）

現時点においては、当初計画を維持する。

既存店売上高の前提 SM : $\Delta 1.5\%$ HC : $+0.5\%$ Drug : $+3.6\%$

(百万円)

	H25.3期		H26.3期		H27.3 計画	
		前期比		前期比		前期比
営業収益	431,218	5.0	454,180	5.3	478,000	5.2
売上高	415,832	5.1	438,015	5.3	461,100	5.3
営業利益	15,852	4.0	14,287	$\Delta 9.9$	16,700	16.9
経常利益	16,844	5.1	15,311	$\Delta 9.1$	17,300	13.0
当期純利益	8,184	14.5	9,162	12.0	9,400	2.6

11

重点政策と課題について

12

中期5ヶ年経営計画の総括

中期5ヶ年経営計画の歩み

	1年目 H23.3期	2年目 H24.3期	3年目 H25.3期	4年目 H26.3期	5年目 H27.3期
期中新規出店数	44	41	45	48	50
期末店舗数	494	528	567	601	651
物流センター新設	一宮物流センター 焼津物流センター	豊田物流センター	可児ドライセンター 福井チルドセンター	可児チルドセンター 静岡物流センター H C 物流センター P F 物流センター 中部薬品物流センター 中部流通明和センター	タチヤ共配センター
P C 等新設 (PC : プロセスセンター)		北陸畜産PC		可児青果センター 大垣畜産PC 福井畜産PC 福井水産PC	中部フーズ静岡工場 静岡PC
子会社新設等	中部開発 V・Drug International セイソー 福井中央漬物	VARO (韓国) ファミリースーパーマルキ 買収 オカノ合併 V・drug香港 中部大誠	師定アグリ V M C パロー-USA V・Drug美多康 中部ミート	V Flower 郡上きのこファーム パローファーム海津 ユース吸収合併 飛騨小坂ぶなしめじ	中部フーズ、北欧倶楽部を 吸収合併 東邦産業株式取得

13

中期5ヶ年経営計画の総括

「3つの歯車戦略」(事業規模の拡大、製造小売業の推進、現場力の強化)により、
小売業から流通業への質的転換と事業規模の拡大への礎を確立

1. 営業収益は、3,450億円から4,780億円(見込み)
2. 経常利益は100億円から173億円、当期純利益は40億円から94億円(見込み)
3. 自己資本は580億円から900億円(見込み)(自己資本比率: 33%から35%)
4. ROEは、7.0%から11.7%へ
5. 株価は760円から1,774円、時価総額は400億円から900億円へ(株価: 9月30日終値)
6. 配当は年間20円から33円へ
7. 日本格付研究所による「A-」格付けの取得、JPX日経インデックス400構成銘柄に選定
8. 物流センター整備、生鮮プロセスセンターへの取り組み
9. P B 商品開発の推進、製造小売業の推進、アグリビジネスへの参入

課題

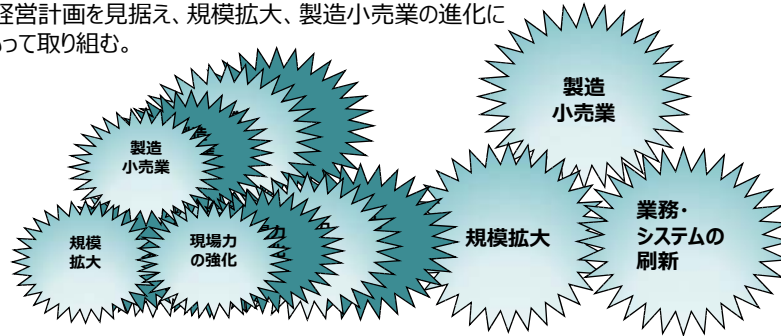
- ・ 収益性の更なる強化(生鮮プロセスセンター、ITによる店舗支援、店舗業務の標準化)
- ・ マネジメント力の向上(持株会社化によるグループ戦略の立案、管理者研修のレベルアップ)
- ・ グループシナジーの強化(グループ会社毎のノウハウの共有により新たなビジネスモデルを創出)

14

基本戦略は不動

「事業規模の拡大」「製造小売業への進化」「現場力の強化」の基本戦略は継続。

次期中期経営計画を見据え、規模拡大、製造小売業の進化にスピードをもって取り組む。



業務・システムの刷新

従業員教育による「現場力の強化」とともに、店舗の営業支援を目的として、生鮮プロセスセンターからの商品供給や、需要予測システムによる自動発注など、インフラ整備と店舗オペレーションの改革に取り組む。

積極出店の継続とインフラ投資

平成27年3月期の出店計画

	上期	下期	通期
スーパーマーケット	6店舗	9店舗	15店舗
ホームセンター	1店舗		1店舗
ドラッグストア	22店舗	8店舗	30店舗
スポーツクラブ	2店舗	2店舗	4店舗
合計	31店舗	19店舗	50店舗

平成27年3月期のインフラ投資

中部フーズ 静岡工場 (平成26年7月稼働 投資額：950百万円)
 静岡プロセスセンター (平成26年10月稼働 投資額：1,044百万円)
 ※中部フーズは、惣菜製造などを行う当社完全子会社です。

店舗支援施策の推進

- ① 「店舗支援センター」としての畜産プロセスセンターでの成功事例を他部門にも導入し、収益の増大と店舗業務の効率化を図る。

商品加工の集中化による収益の増大要因

- ・ 1 店舗では敬遠しがちな高額商品等の加工について、集中加工により小ロットでの納品・商品陳列が可能となり、店舗における品揃えが豊富となる。
- ・ 店舗の業務が陳列・補充業務となるため、開店時間当初からボリューム感が演出できる。
- ・ 加工数量の計画をセンターで行うことにより、店舗担当者の経験度や勤務シフトといった店側の都合に左右されることがなくなる。

(画像による店舗状況把握)

各畜産プロセスセンターにおいては、供給する全店舗の売り場を固定カメラからの画像によってセンター社員が把握し、過去の実績とともに生産計画を立案しています。

店舗支援施策の推進

- ② 自動発注の精度向上への取り組み

部門担当者の判断による発注業務を、統一した基準に基づく自動化した業務へ変換し、さらにその精度と効率を高める。

自動発注システムの区分

【在庫高による発注点による自動発注】

定番の加工食品やホームセンターの商品群において、在庫高が指定された発注点に達した時に、指定された定量の納品を行う。
また、商品部における発注点の検証や物流部門との効率的な配送体制についても検証を進めている。

【需要予測システムによる自動発注】

過去の売り上げ実績データ等の解析により、将来の需要予測を行うシステムの検証を一部の商品について行っている。実績データとの差異分析によりさらに精度を高めてゆく。

店舗支援施策の推進

③ その他、IT技術を利用した店舗支援策

(1) 店舗・本部間のコミュニケーション手法の改善

- ・e-mailによる店舗・本部間のコミュニケーションから社内イントラネットの刷新によって、店長・店長代理の業務量を軽減。
- ・社内イントラネット、携帯端末に新たな機能を追加することにより、さらなる効率化を図る。

(2) 店舗での業務計画作成のシステム化と標準化

- ・従業員の出勤シフト計画、実績管理をシステム化することにより、店舗業務の効率化と本部による管理精度を高める。
- ・店舗における各従業員の作業スケジュール作成に関する管理ツールを統一し、その活用により、従業員のレベル向上を図る。

持株会社への移行について

持株会社への移行準備

次期中期経営計画の策定を踏まえ、持株会社への移行を決定

目的

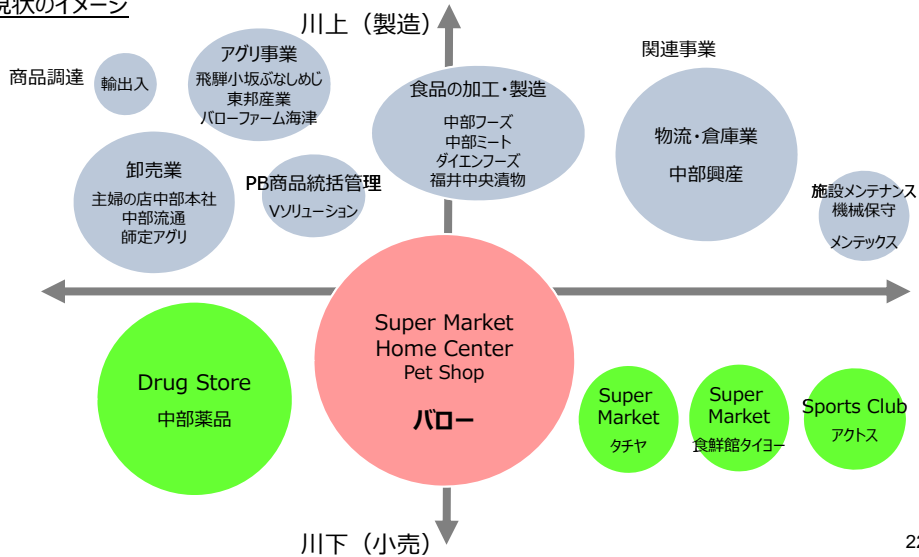
- (1) 持株会社によるグループ戦略の構築・遂行
- (2) 管理機能集約による効率化
- (3) 個別事業の成長
- (4) ガバナンスの強化
- (5) 人材育成

スケジュール

分割準備会社の設立	平成27年4月上旬（予定）
吸収分割契約承認取締役会	平成27年5月上旬（予定）
吸収分割契約締結	平成27年5月上旬（予定）
吸収分割契約承認時株主総会	平成27年6月下旬（予定）
吸収分割の効力発生日	平成27年10月1日（予定）

持株会社への移行準備

現状のイメージ





頂点を目指し、挑戦し続けること。

Valorとは、英語の古語で『勇気ある者』を意味します。
私達は、社会に貢献できる責任ある企業づくりのためには、
何事にも挑戦する「勇気」を持ち続けることが大切だと信じています。



いつまでも選ばれるバローであるために。

<http://www.valor.co.jp/>