



東証プライム 2733

株式会社あらた

常務執行役員  
コーポレートガバナンス統括本部長

土谷 信貴

**実は、本日まで視聴いただいているみなさまと  
当社は深く関わりがございました！**

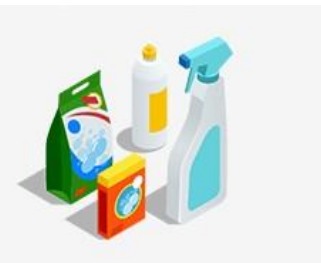


# 当社取り扱いアイテム

化粧品 ハミガキ  
シャンプー



洗剤



ティッシュ  
トイレットペーパー



殺虫剤  
芳香剤



ラップ スポンジ  
フライパン



ペットフード

# 商品を皆さまが使用するまで

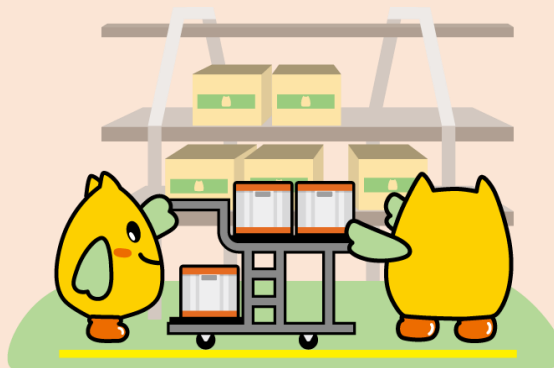


## メーカー様・小売業様と商談

商品の企画や販売方法を  
意見交換し、確定



## 物流倉庫で作業・管理



入荷した商品を倉庫で保管し、  
ピッキング、配送の準備を行う

## お店へ配送

お店に納品する



メーカー様 × あらた × 小売業様

## お客様が購入・使用



お客様の購入状況を分析し、  
新たな提案へ繋げる

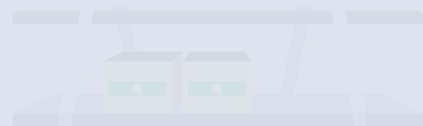


メーカー様・小売業様と商談

商品の企画や販売方法を  
意見交換し、確定



物流倉庫で作業・管理



お店へ配送

各店舗からの注文に合わせて  
商品をピッキング、トラックに載せる



**赤ちゃんからご年配の方まで、  
みなさまの暮らしを支えています！**

メーカー様 × あらた × 小売業様

お客様が購入・使用



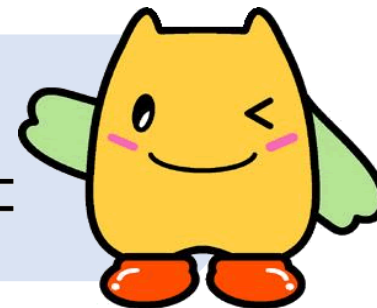
お客様の購入状況を分析し、  
新たな提案へ



# 日本最大規模の日用品・化粧品卸商社



株式会社あらた



## ■10年間の変化

\*2024年1月1日付の株式分割後換算

	2016年3月末		2026年3月末
売上高	6,767億円	→ 1.5倍 →	1兆47億円
経常利益	58億円	→ 2.3倍 →	135億円
株価	1,236円*	→ 2.4倍 →	2,966円
時価総額	392億円*	→ 2.7倍 →	1,069億円

## ■事業規模

上場企業約4,000社のうち あらたの順位

	2026年6月8日時点	
売上高	202位 (1兆47億円)	上位 5.1%
経常利益	747位 (135億円)	上位 18.7%
時価総額	1,035位 (893億円)	上位 25.9%

## ■個人株主数の変化

2016年3月末  
3,093人



2026年3月末  
15,631人

個人投資家への認知度  
順調に向上



- 会社概要
- 2026年3月期決算
- 中期経営計画2030



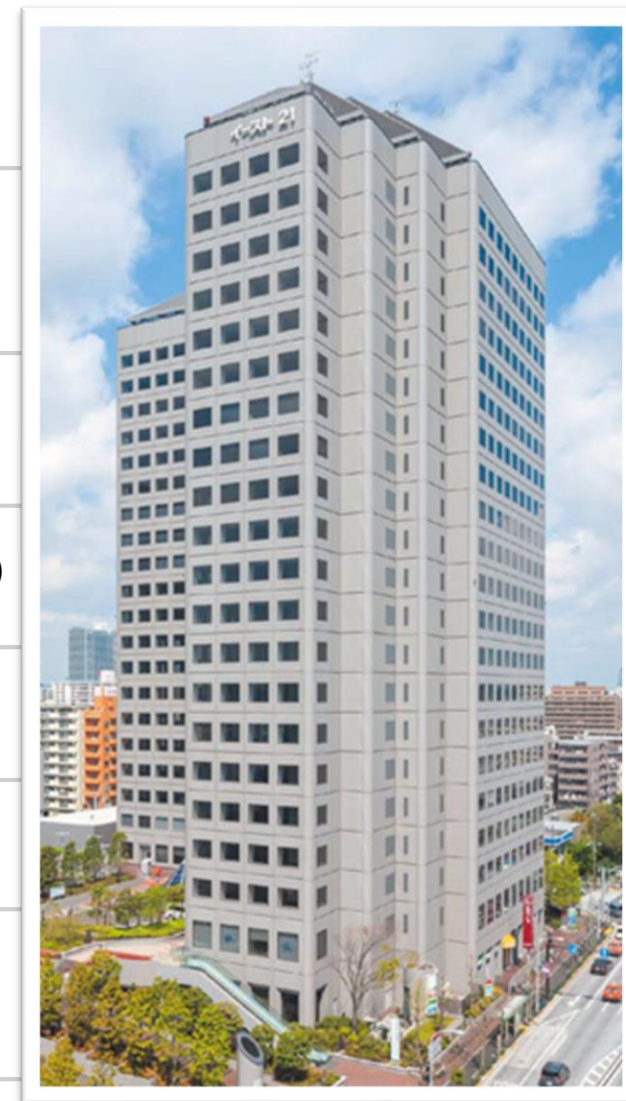
# 会社概要



# 会社概要



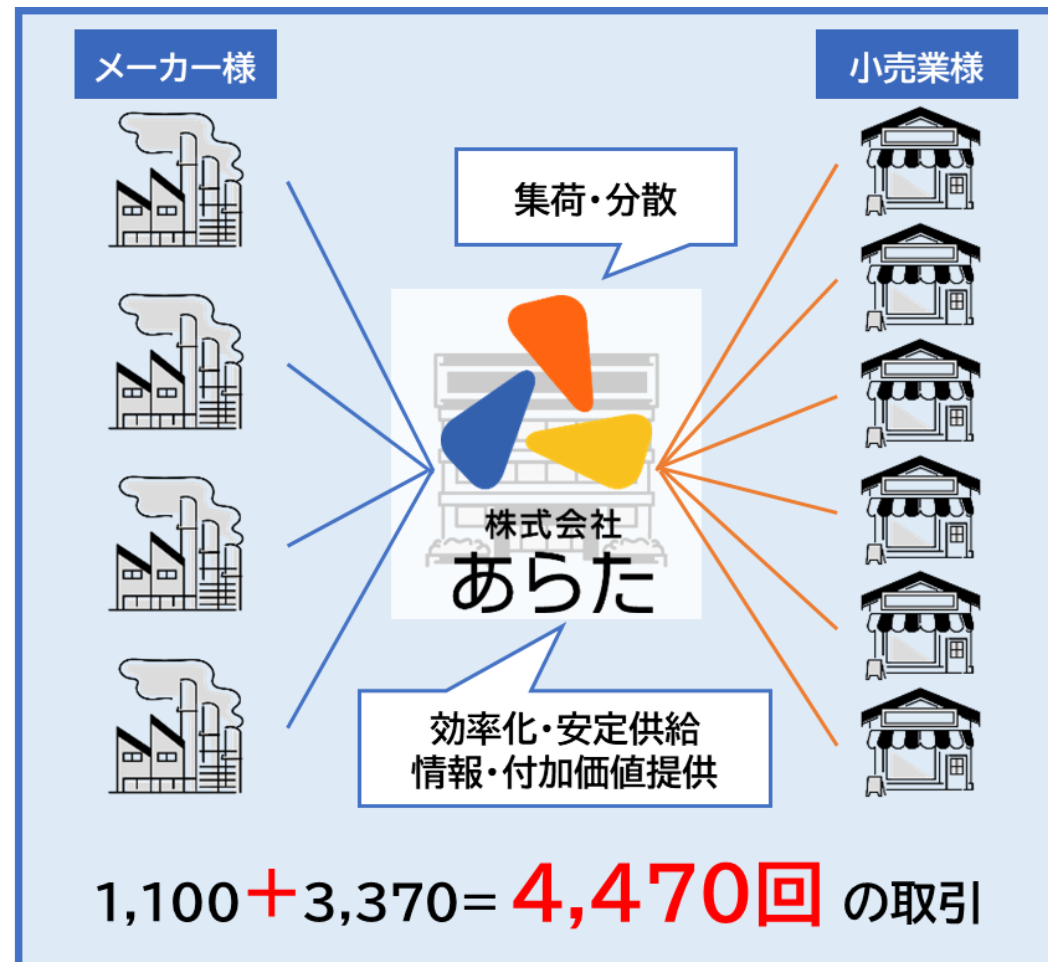
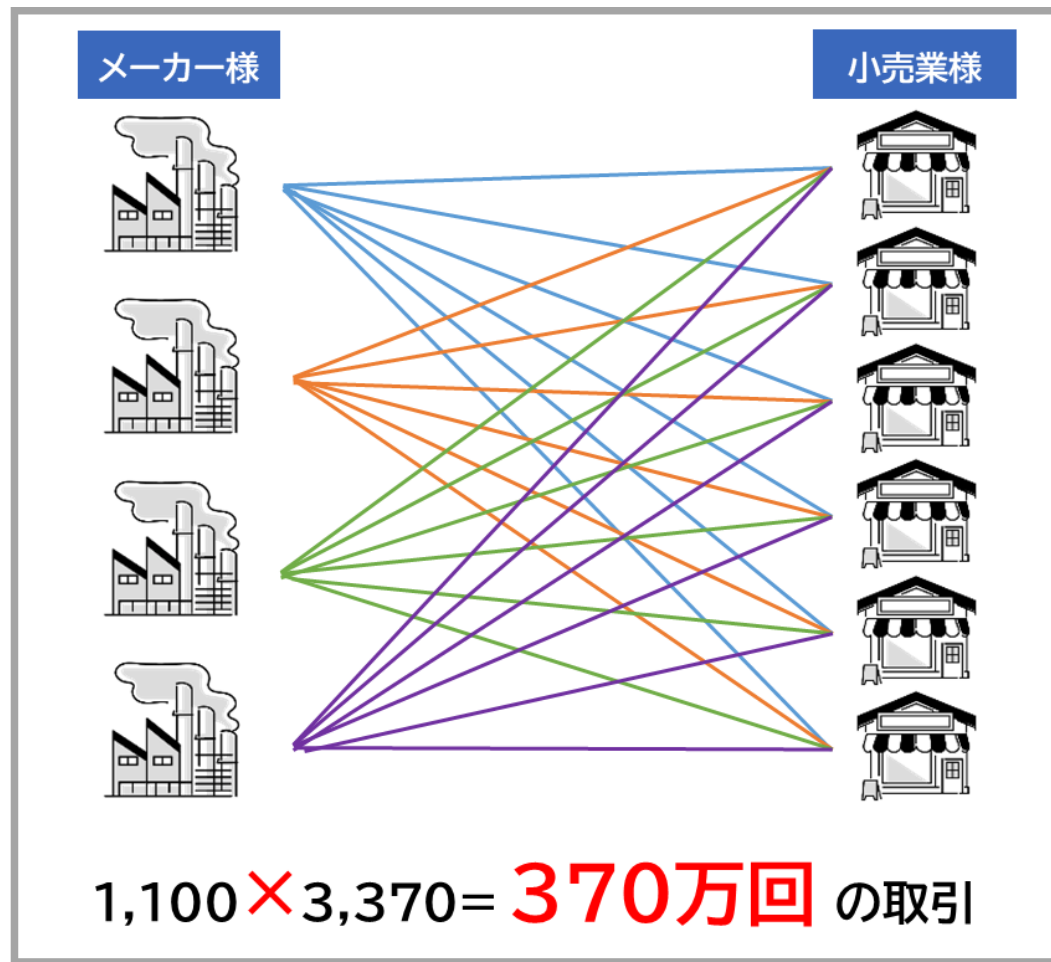
社名	株式会社あらた (ARATA CORPORATION)
住所	〒135-0016 東京都江東区東陽6丁目3番2号 イースト21タワー
設立	2002年4月1日
上場市場	2002年4月4日 東京証券取引所プライム市場(証券コード:2733)
資本金	8,572百万円(2026年3月末)
代表取締役社長執行役員	東風谷 誠一
社員数 (正社員数)	(連結)3,008人 (単体)1,954人(2026年3月末)



本社:イースト21タワー



## ■卸の機能 - 集約と分散 -



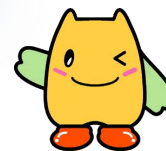
## 集荷分散機能でサプライチェーン効率化



## ■あらたとは

・2002年「株式会社あらた」を設立  
各地の有力な日用品卸、ダイカ・伊藤伊・サンビックが結集

・経営理念  
世の中のお役に立ち続ける



### 市場規模

4兆円超のうち  
1兆円の流通規模をもつ  
生活インフラを担う中核



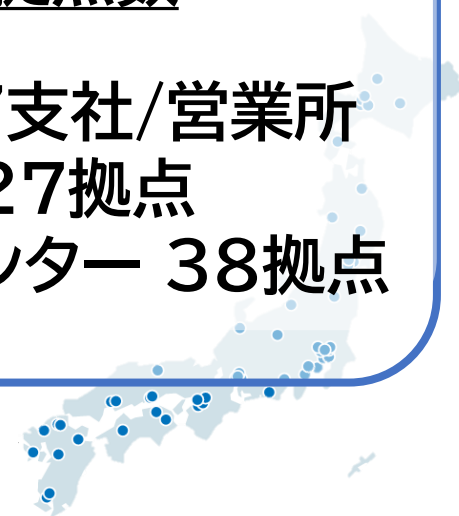
### 取引企業数

**業界No.1**  
メーカー 1,100社  
小売業 3,370社



### 拠点数

全国 7支社/営業所  
27拠点  
物流センター 38拠点



地域密着・店頭軸での提案により全国各地に豊かで快適な暮らしを提供



## ■あらかたの3つの主な機能

### 営業



購買傾向分析  
各種提案・装飾

売場の  
総合プロデュース

### 商品



約9.5万アイテムの取り扱い  
商品開発

幅広い品揃え

### 物流



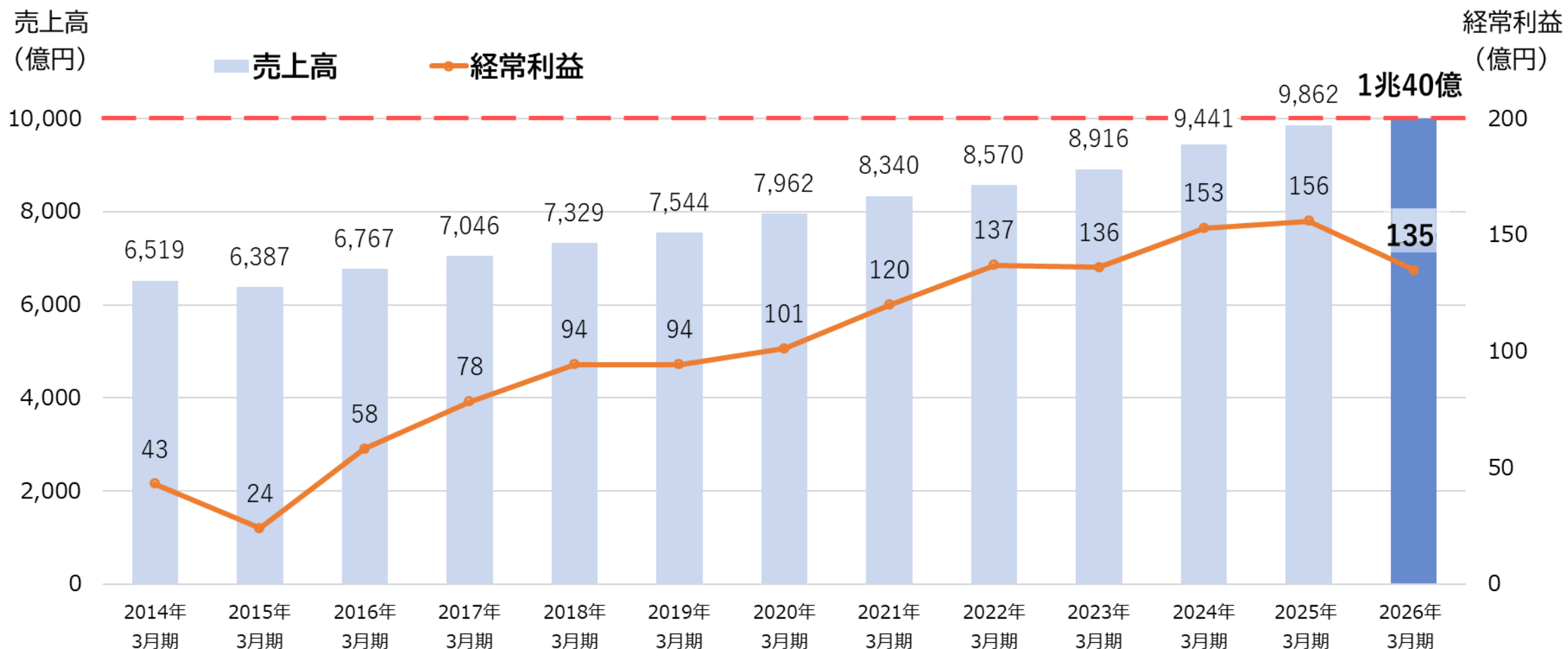
全国38拠点の物流センター  
物流機器の活用

効率よく  
精度の高い配送

# 安定的に豊かな生活を提供

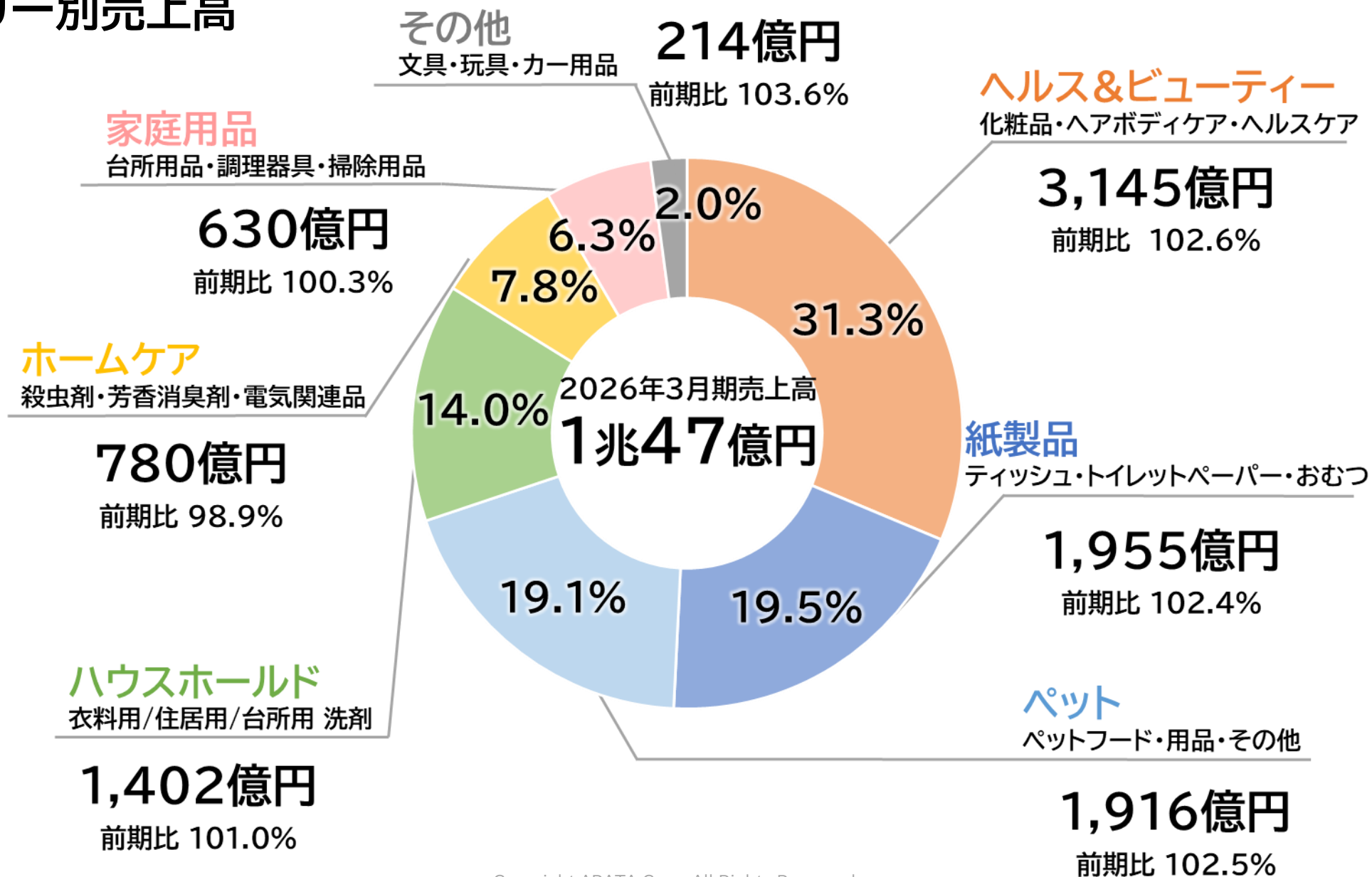


## 売上高1兆円達成 11期連続過去最高更新





## ■カテゴリー別売上高





## ■ペットカテゴリー

グループ会社



「ペット総合商社」 業界No.1 売上高 約1,900億円

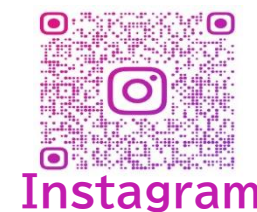
卸にとどまらず店舗・EC・海外・ケアハウス事業を展開

ジャパベル  
オリジナル商品



幅広い商品提案

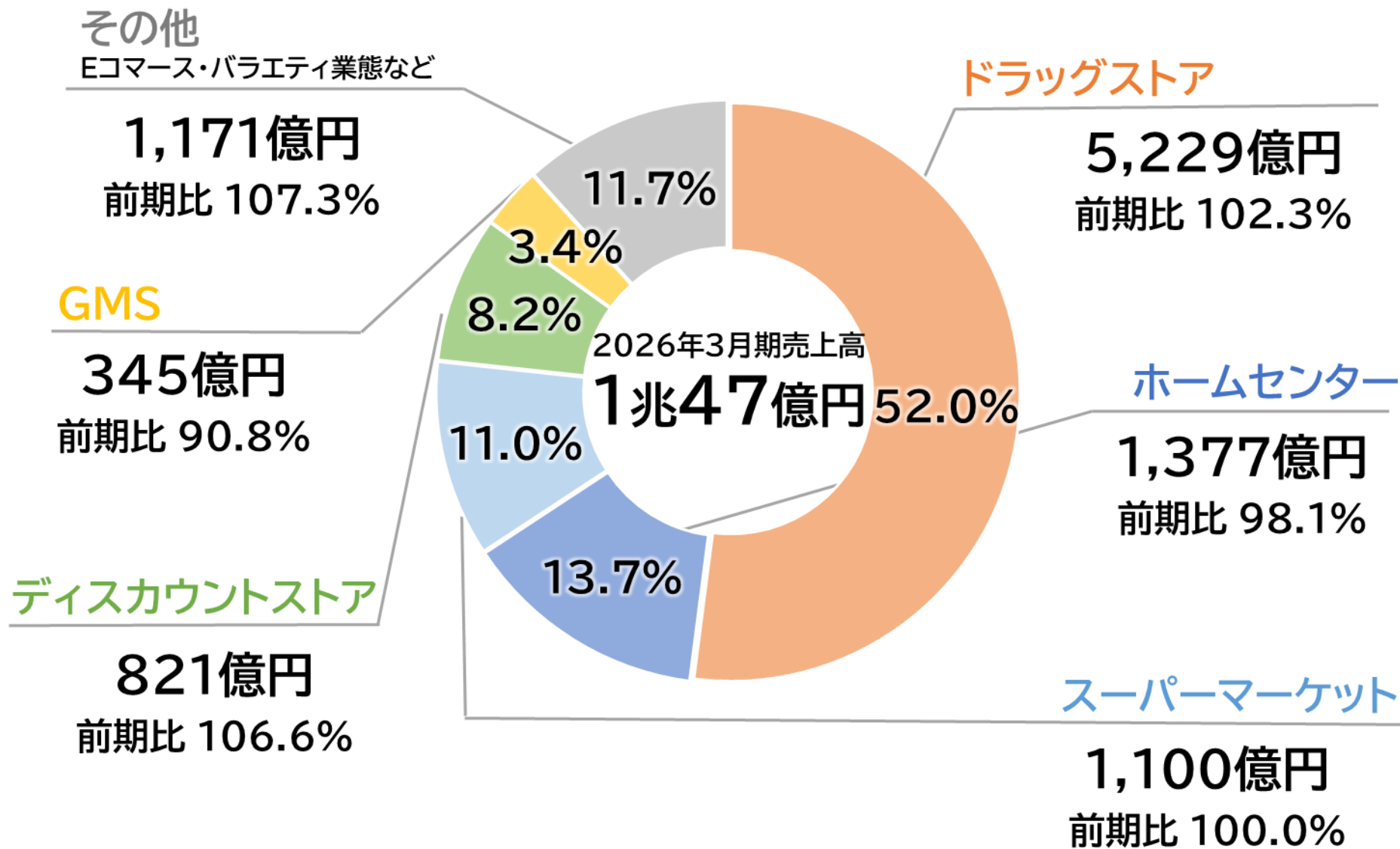
ペットの長寿化への対応



老犬・老猫ホーム「あにまるケアハウス」



## ■業態別売上高



# 2026年3月期 決算





## ■2026年3月期 業績サマリー

**売上高** 11期連続過去最高更新、売上高1兆円を突破

**経常利益** 売上総利益率よりも販管費率の伸びが大きく、各段階利益において前年を下回る

売上高

1兆47億円

前年比 101.9%

- ・H&B・ペットカテゴリーが好調
- ・商品単価向上
- ・専売・優先流通品の好調
- ・新規取引の獲得

経常利益

135億円

前年比 86.7%

- ・売上総利益率の低下  
→センターフィー・リベートの増加
- ・販売管理費の増加
- ・金利上昇による支払利息の増加

ROE

8.4%

前年比 ▲0.8p

- ・インフレによるコスト増加

配当性向

37.0%

前年比 +4.0p

- ・11期連続増配
- ・中間56円、期末56円の112円  
(前年比 +10円)

環境変化による大きな転換期を迎えていると認識

新中計において、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

# 2026年3月期決算



## ■2026年3月期 連結損益計算書

(百万円)	2026年3月期 実績	2025年3月期 実績	前期比(%)	2026年3月期 計画	計画比(%)	2027年3月期 計画
売上高	1,004,749	986,212	101.9	1,006,000	99.9	1,030,000
売上総利益	97,330 (9.7)	96,221 (9.8)	101.2	—	—	—
販売管理費	84,123 (8.4)	81,232 (8.2)	103.6	—	—	—
営業利益	13,207 (1.3)	14,989 (1.5)	88.1	12,600 (1.3)	104.8	11,000 (1.1)
経常利益	13,534 (1.3)	15,617 (1.6)	86.7	13,000 (1.3)	104.1	10,500 (1.0)
親会社株主に 帰属する当期純利益	10,130 (1.0)	10,358 (1.1)	97.8	9,900 (1.0)	102.3	7,000 (0.7)
ROE	8.4%	9.2%	—	10%	▲1.6p	5.6%

※2026年3月期計画値は2026年2月10日に発表した修正数値です

# 中期経営計画 2030





## ■長期経営ビジョン2030

### ロードマップ



2023年3月期  
売上高  
8,916億円

FY21/3-23/3

2026年3月期  
売上高  
1兆47億円

FY24/3-26/3



FY27/3 - 30/3

長期経営ビジョン  
2030

夢をかなえる。  
暮らしを変える。

中計2030売上高目標

1兆1,600億円

2026年3月期 達成

目標

2030年3月期までに  
売上高 1兆円突破



## ■中期経営計画2030の背景

### 外部環境の激しい変化

インフレによる  
コスト増加

小売業の  
再編・巨大化

消費マインドの  
構造的変化

少子高齢化・  
人口減少加速

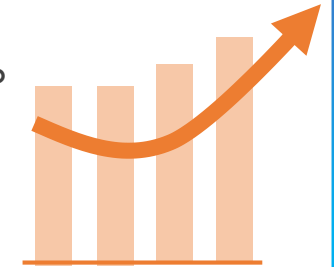
DXの飛躍的な  
進展

法規制の  
複雑化

地政学リスクの  
高まり

## 中期経営計画2030の背景

- 卸事業における「体質強化」により、中期経営計画2030の後半には、コスト増加を抑え利益獲得を実現することで、収益改善および成長軌道に乗せ、2030以降のさらなる企業価値向上につなげる。
- 外部環境の激しい変化に対応するべく、中期経営計画2030は中長期的な企業価値向上を実現するための戦略立案・推進をはかるうえで、戦略的な投資フェーズと位置付ける。
- 中期経営計画2030の前半は成長投資によるコスト増が収益に影響することが見込まれるため、各段階利益においては2026年3月期と比較して一時的に厳しい状況が予想される。



### 重視する経営管理指標

#### ROE

株主資本コストを意識した  
資本効率の最大化

#### ROIC

WACCを意識した投資規律の設定  
および資本効率の最大化

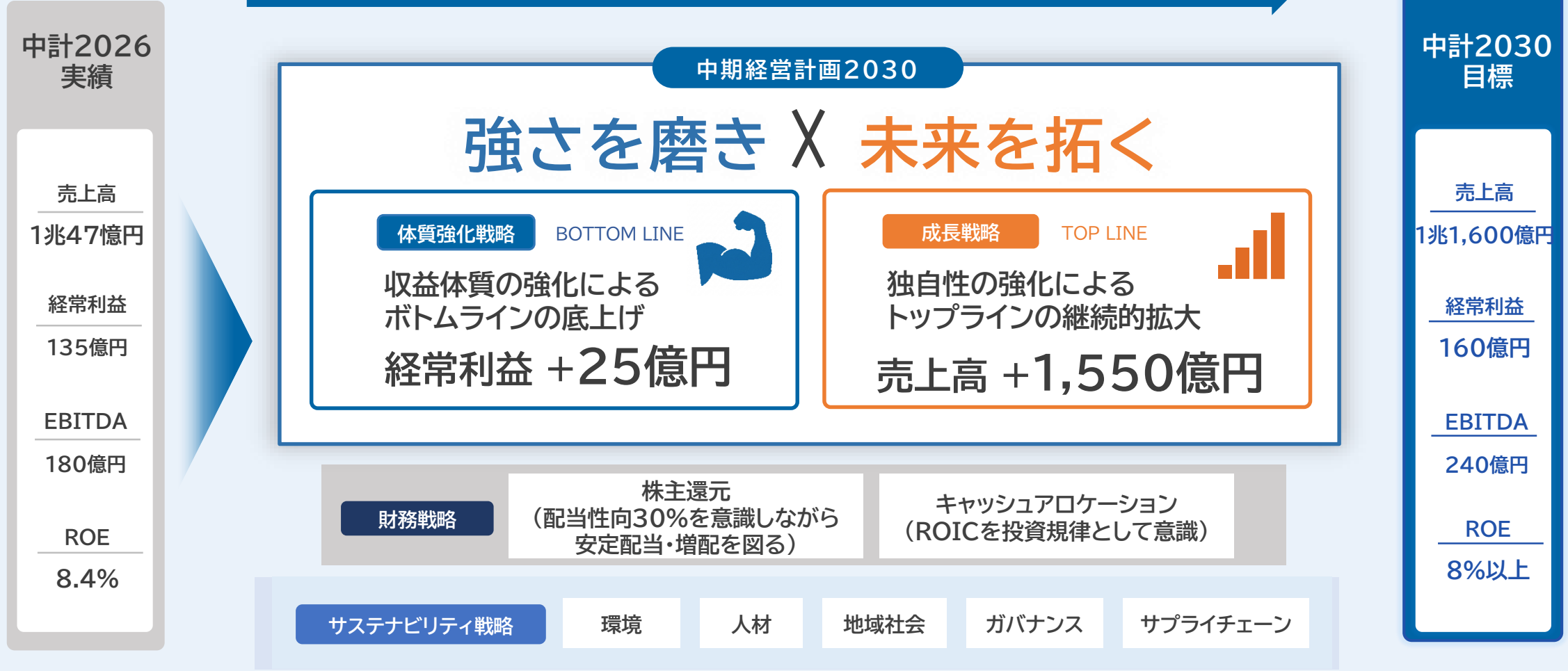
#### EBITDA

収益性・キャッシュ創出力評価の  
指標として活用



## ■中期経営計画2030の全体像

体質強化戦略と成長戦略で目標達成へ





## ■中期経営計画2030の事業戦略

### 「強さを磨き、未来を拓く」をテーマに トップラインの成長と収益基盤の強化を図る

#### 成長戦略

#### 独自性の強化によるトップラインの継続的拡大

##### 1 独自性の強化による インスタシアの拡大

リテールサポート機能の深化  
((株)TrueDataとの戦略的業務提携による  
独自の分析・提案、店頭展開)

##### 2 新たな成長ドライバーの確立

商品開発機能・化粧品卸機能の  
M&Aによるシナジー創出  
(msh(株)、(株)Polite)

##### 3 売上拡大を支える機能強化

生産性の高い機能を備えた  
物流センター投資

#### 体質強化戦略

#### 収益体質の強化によるボトムラインの底上げ

##### 1 売上総利益率改善施策

専売・優先流通品の拡大

##### 2 販管费率抑制施策

人件費抑制(IT・DX・生産性向上・新型マテハン)  
物流費抑制(企業軸で物流効率化)  
物件費抑制(契約倉庫の見直し)  
その他(ASN活用)

##### 3 グループ会社の収益性改善

グループ連携の強化による  
販管费率抑制  
グループ事業の再編



## ■中期経営計画2030の事業戦略

### 「強さを磨き、未来を拓く」をテーマに トップラインの成長と収益基盤の強化を図る

#### 成長戦略

#### 独自性の強化によるトップラインの継続的拡大

##### 1 独自性の強化による インスタシェアの拡大

リテールサポート機能の深化  
((株)TrueDataとの戦略的業務提携による  
独自の分析・提案、店頭展開)

##### 2 新たな成長ドライバーの確立

商品開発機能・化粧品卸機能の  
M&Aによるシナジー創出  
(msh(株)、(株)Polite)

##### 3 売上拡大を支える機能強化

生産性の高い機能を備えた  
物流センター投資

#### 体質強化戦略

#### 収益体質の強化によるボトムラインの底上げ

##### 1 売上総利益率改善施策

専売・優先流通品の拡大

##### 2 販管费率抑制施策

人件費抑制(IT・DX・生産性向上・新型マテハン)  
物流費抑制(企業軸で物流効率化)  
物件費抑制(契約倉庫の見直し)  
その他(ASN活用)

##### 3 グループ会社の収益性改善

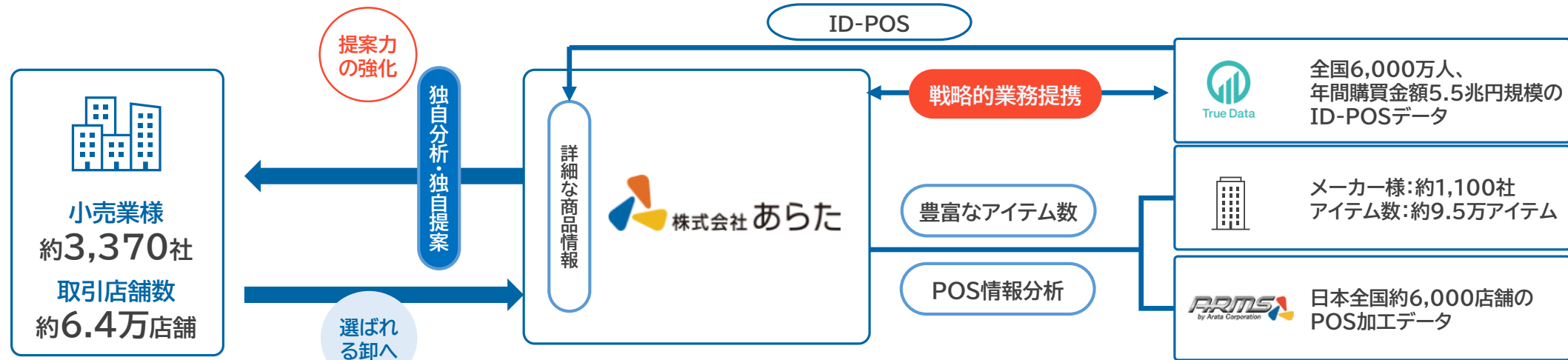
グループ連携の強化による  
販管费率抑制  
グループ事業の再編



## ■成長戦略①: 独自性の強化によるインスタアジアの拡大

### ■リテールサポート機能の深化

- 戦略的業務提携を結んだ(株)True Dataが持つ国内最大規模のID-POSを活用した当社にしかできない分析・提案  
→小売業様の地域性や消費者ニーズを反映し、店舗特性に応じたカスタマイズ提案(売場提案・返品削減)
- 国内最大規模の取り扱いアイテムを持つ当社の詳細な商品情報を生かした分析  
→専売・優先流通品の発掘と提案
- グループ会社の機能を活用し、小売業様をサポート  
→「店頭実現力」を提供
- 市場分析による商品選定から適切な売場展開、またリテールメディアを含む店頭販促の提案  
→店頭での「売れる仕掛け」を創る営業活動を実践





## ■成長戦略②:新たな成長ドライバーの確立

### ■商品開発機能・化粧品卸機能のM&Aによるシナジー創出

#### ●msh株式会社

- ・ポイントメイク、ベースメイク、スキンケア、ボディケアなど幅広い美容アイテムを企画・販売
- ・商品開発力とブランド力を生かし、あらたの提案力・分析力・販売力・物流力等と連携することで、ブランド価値の潜在力を高める

#### ●株式会社Polite

- ・バラエティストアへの販売を主力に化粧品や化粧雑貨を中心に扱う卸商社
- ・あらたの提案力・分析力・販売力・物流力等と連携を図ることで、化粧品カテゴリーの販売強化、物流の効率化を実現

マーケティング力  
強化

商品力強化

販売力強化



新たな成長ドライバーへ

化粧品カテゴリーの売上高(26/3期比)  
**200億円UP +  $\alpha$**  (M&Aシナジー)



## ■成長戦略②:新たな成長ドライバーの確立

### msh株式会社 おすすめ商品

リキッドアイライナー市場「NO.1」  
幅広い層から支持を得るブランド  
「ラブ・ライナー」



殿堂入り商品は  
ラブ・ライナー リキッドアイライナーR4です

- ✓ 圧倒的支持の指名買いで、売り場では特等席
- ✓ アイライナーのほか、マスカラやアイブロウなどのアイテムもラインナップしている

その日の気分と時間で選ぶ  
2つの香り付き重炭酸入浴剤  
「スンカ」

SUNCA



1日における“寸暇”を香りによって  
“無になる時間”に変えるブランドで  
ありたい

香り

“無になる”を  
科学的に表現した  
香りで  
心を解きほぐす



時間

その日の時間に  
合わせた  
ベストな入浴時間で  
身体を解きほぐす



## ■成長戦略③:売上拡大を支える機能強化

### ■生産性の高い機能を備えた物流センター投資

関西  
新センター

従来センター

出荷量



人員



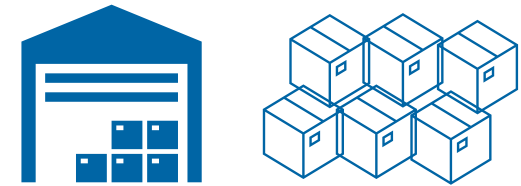
出荷量  
1.5倍



人員  
3分の1

新センター

出荷量



人員



- 投資額 約100億円
- 稼働時期 2028年
- 現在の1/3の人員で1.5倍の出荷額を実現

首都圏  
新センター



土地取得時期・稼働時期等は未定であるが、候補地と取得用途は立っており、拡大を続ける首都圏の物流を支える



## ■中期経営計画2030の事業戦略

### 「強さを磨き、未来を拓く」をテーマに トップラインの成長と収益基盤の強化を図る

#### 成長戦略

#### 独自性の強化によるトップラインの継続的拡大

##### 1 独自性の強化による インスタシアアの拡大

リテールサポート機能の深化  
((株)TrueDataとの戦略的業務提携による  
独自の分析・提案、店頭展開)

##### 2 新たな成長ドライバーの確立

商品開発機能・化粧品卸機能の  
M&Aによるシナジー創出  
(msh(株)、(株)Polite)

##### 3 売上拡大を支える機能強化

生産性の高い機能を備えた  
物流センター投資

#### 体質強化戦略

#### 収益体質の強化によるボトムラインの底上げ

##### 1 売上総利益率改善施策

専売・優先流通品の拡大

##### 2 販管费率抑制施策

人件費抑制(IT・DX・生産性向上・新型マテハン)  
物流費抑制(企業軸で物流効率化)  
物件費抑制(契約倉庫の見直し)  
その他(ASN活用)

##### 3 グループ会社の収益性改善

グループ連携の強化による  
販管费率抑制  
グループ事業の再編



## ■体質強化戦略①:売上総利益率改善施策

### ■ 専売・優先流通品の拡大

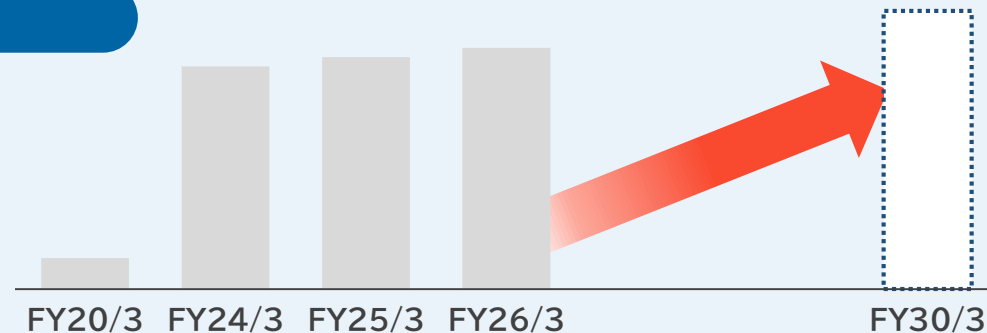
#### 専売・優先流通品における売上高構成比

2026年3月期 実績

7.8%

2030年3月期 目標

9%



専売優先流通品とは  
当社が優先的、あるいは当社しか  
販売することができない商品のこと

#### 専売・優先流通品施策

##### ① 付加価値・収益性の高い商品の発掘

取引メーカー数と取り扱いアイテムの幅広さを活かし、付加価値・収益性の高い新たな商品の発掘と提案を推進

##### ② カテゴリー領域の拡大

H&B領域で培った知見を広げ、生活者に寄り添い、専売・優先流通品の取り扱いカテゴリーを拡大

##### ③ 商品開発機能の活用

グループ会社の開発力を生かした独自性の高い商品を市場に浸透させ、収益の柱へ育成する



## 専売・優先流通品のご紹介

H&Bが中心 日用品その他カテゴリーにも拡大

ダメージリペアできる“再生柔軟剤”  
洗うたび、服よみがえる

「**ReWEAR**」 株式会社I-ne



- ✓ 酵素成分のちからで毛羽立ちや毛玉を分解して、色くすみを抑え、洗うたびに衣服をよみがえらせる
- ✓ おしゃれ着にも優しく使える“再生漂白剤”も発売

一度使ったら手放せない！  
泡立ち、水切れ、耐久力抜群！

「**パックスナチュロン  
キッチンスポンジ**」

太陽油脂株式会社



- ✓ 骨格構造の粗いウレタンを採用し、抜群の水切れ・泡立ち・泡持ちを実現
- ✓ へたらず長持ちするので、衛生的かつコスパが高い



## ■体質強化戦略②: 販管費率抑制施策

### 施策

#### 人件費抑制

- IT・DXの推進  
各種業務に対する生産性向上策をIT・DXの活用で進めるとともに、  
販管費の削減につながる施策・体制の構築
- 物流人員の柔軟な雇用体制構築および庫内生産性向上
- 新型マテハン導入による効率化  
自動化を進めることで業務効率化・生産性向上を実現

#### 物流費抑制

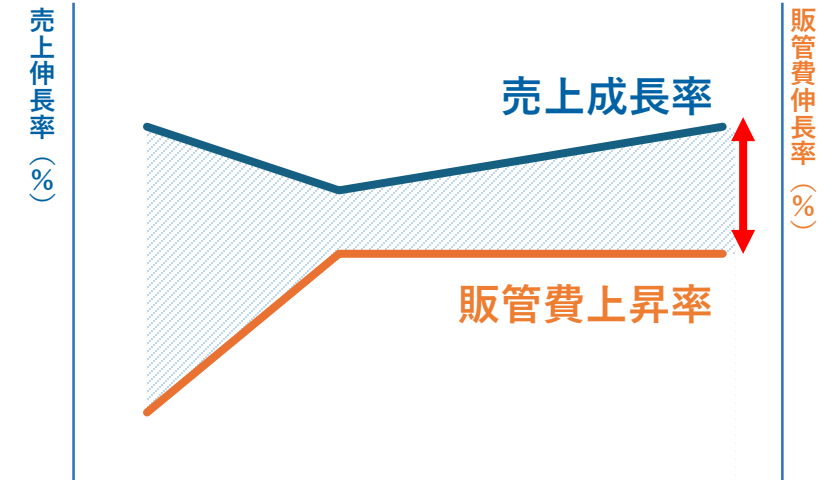
- 企業軸で販管費抑制施策の実施(センタフィー企業)  
あらた・取引先様両社の効率化につながる取引形態の提案  
(納品回数の削減、配送ルートの見直し等)

#### 物件費抑制

- 固定費の見直し  
在庫適正化による契約倉庫の見直し等

#### その他

- 入荷予定データ(ASN)活用による検品の簡素化  
トラック待機時間削減や庫内生産性向上により、  
コストダウン・環境・ドライバー就労環境改善への貢献



2030年3月期

販管費伸長率を  
売上伸長率15.5%以下に抑える  
(2026年3月期比)

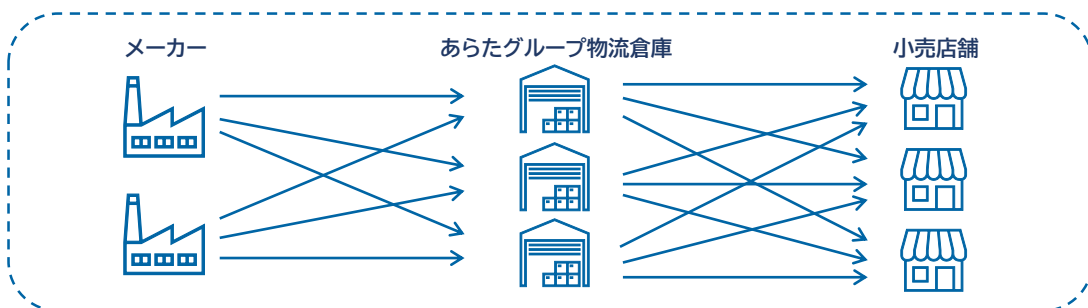


## ■体質強化戦略③:グループ会社の収益性改善

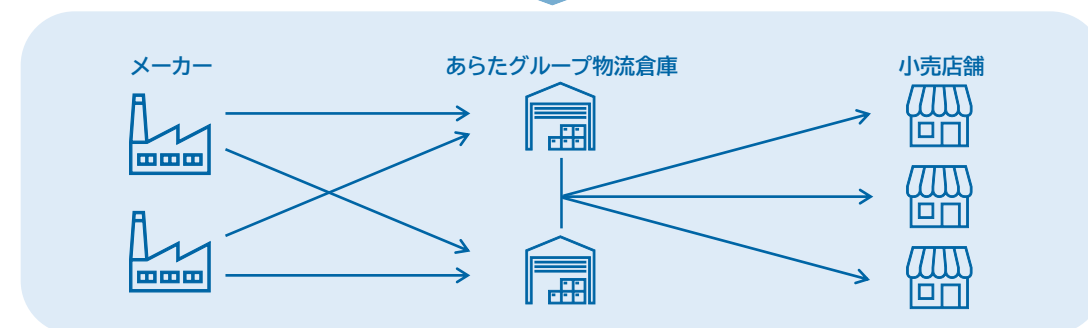
### 1 グループ連携の強化による販管费率抑制

グループ内での共同配送等による物流効率化、  
物流倉庫の集約

- 集約による販管费率抑制効果
- 共同配送による物流効率化



### 集約・共配



### 2 グループ事業の再編

#### 事業の再評価

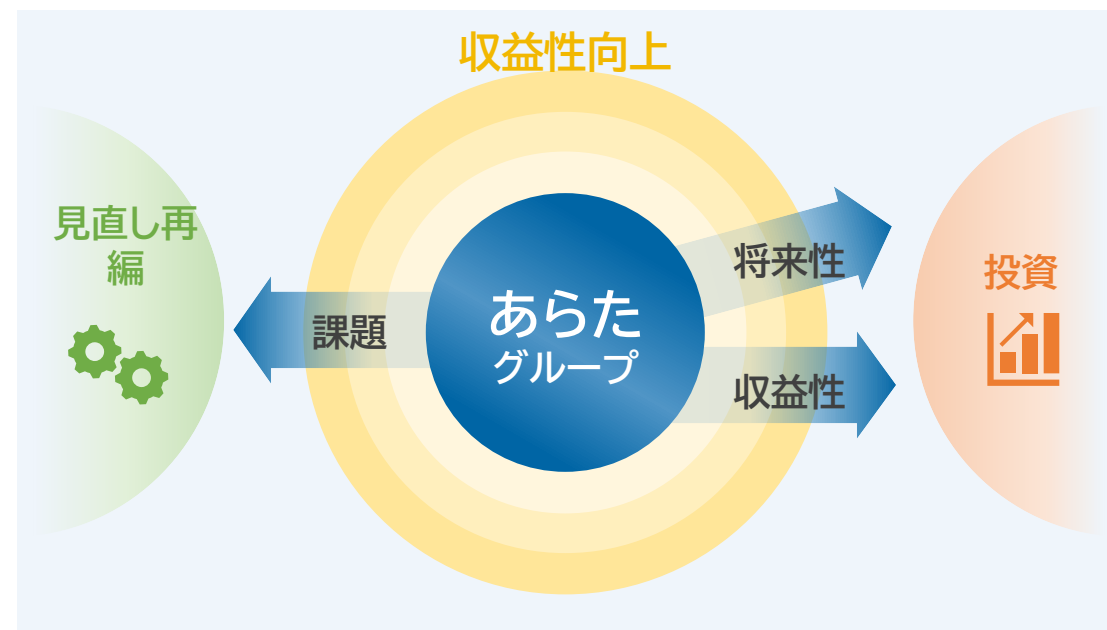
各社の事業を収益性・将来性等から再評価

#### 積極投資

将来性のある事業への積極投資を検討

#### 事業の見直し

将来に渡って収益性に課題があると判断した事業については  
戦略の見直し・再編等を実施





## ■財務戦略

### 資本コストを意識した柔軟な株主還元の実施

2030年3月期におけるROE8%以上の達成に向けた株主還元

	中期経営計画2026(3年間)	中期経営計画2030(4年間)
株主還元方針	<p>配当性向30%を意識しながら 安定配当・増配を図る</p>	<p>配当性向30%を意識しながら 安定配当・増配を図る</p>
配当金	<p>平均配当性向 33.5% (24/3期~26/3期 実績)</p>	<p>2027年3月期(予想) 前年同様に年間112円を維持 (配当性向 53.5%)</p>
その他	<p>自己株式取得 約30億円 (24/3期)</p>	<p>機動的に実施</p>
配当総額	<p>約105億円 (24/3期~26/3期 実績)</p>	<p>150億円以上</p>

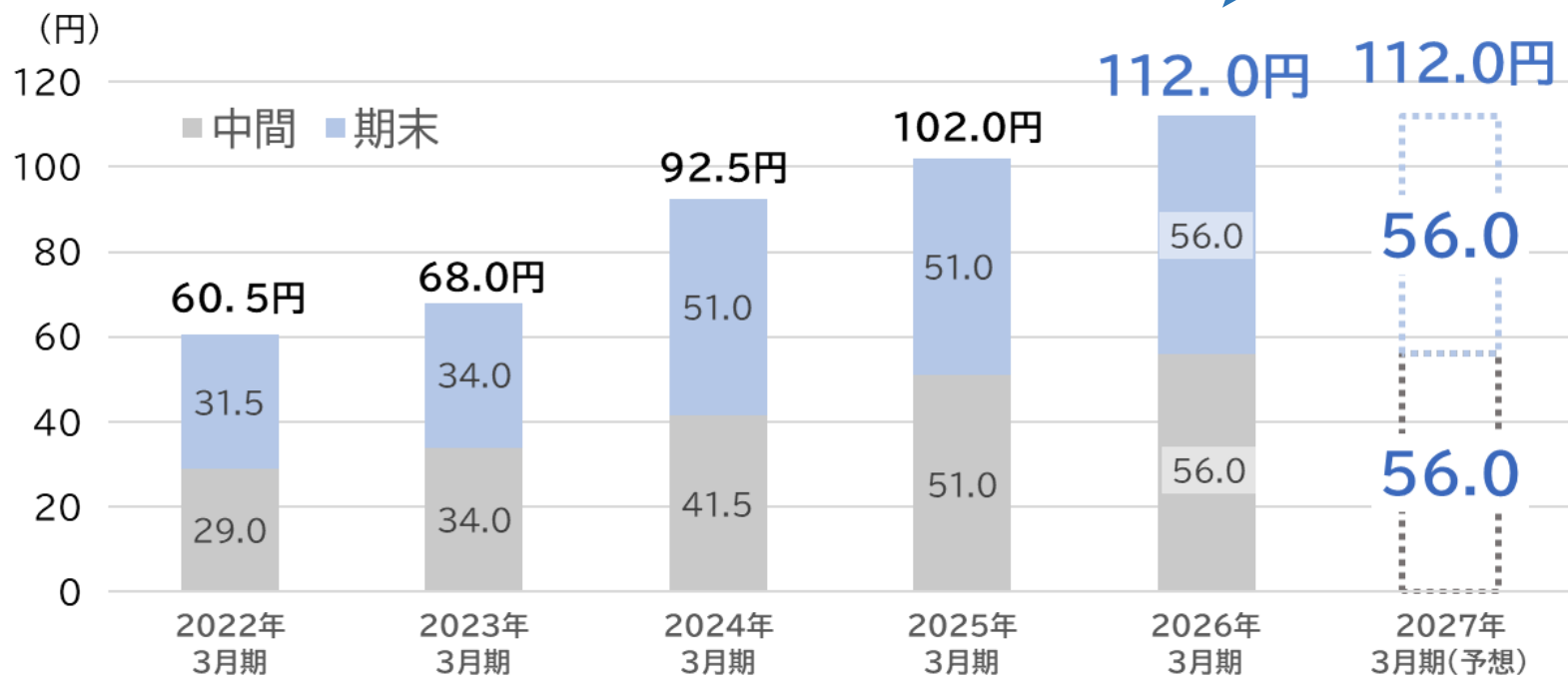


## ■株主還元

2026年3月期 配当性向37.0%

11期連続  
増配

1株あたり連結配当金推移



2027年3月期 配当金予想

一株当たり **112円**  
(配当性向 53.5%)

+

株主優待

100株以上お持ちの株主様へ  
1,000円分 QUOカード  
年2回進呈



配当方針

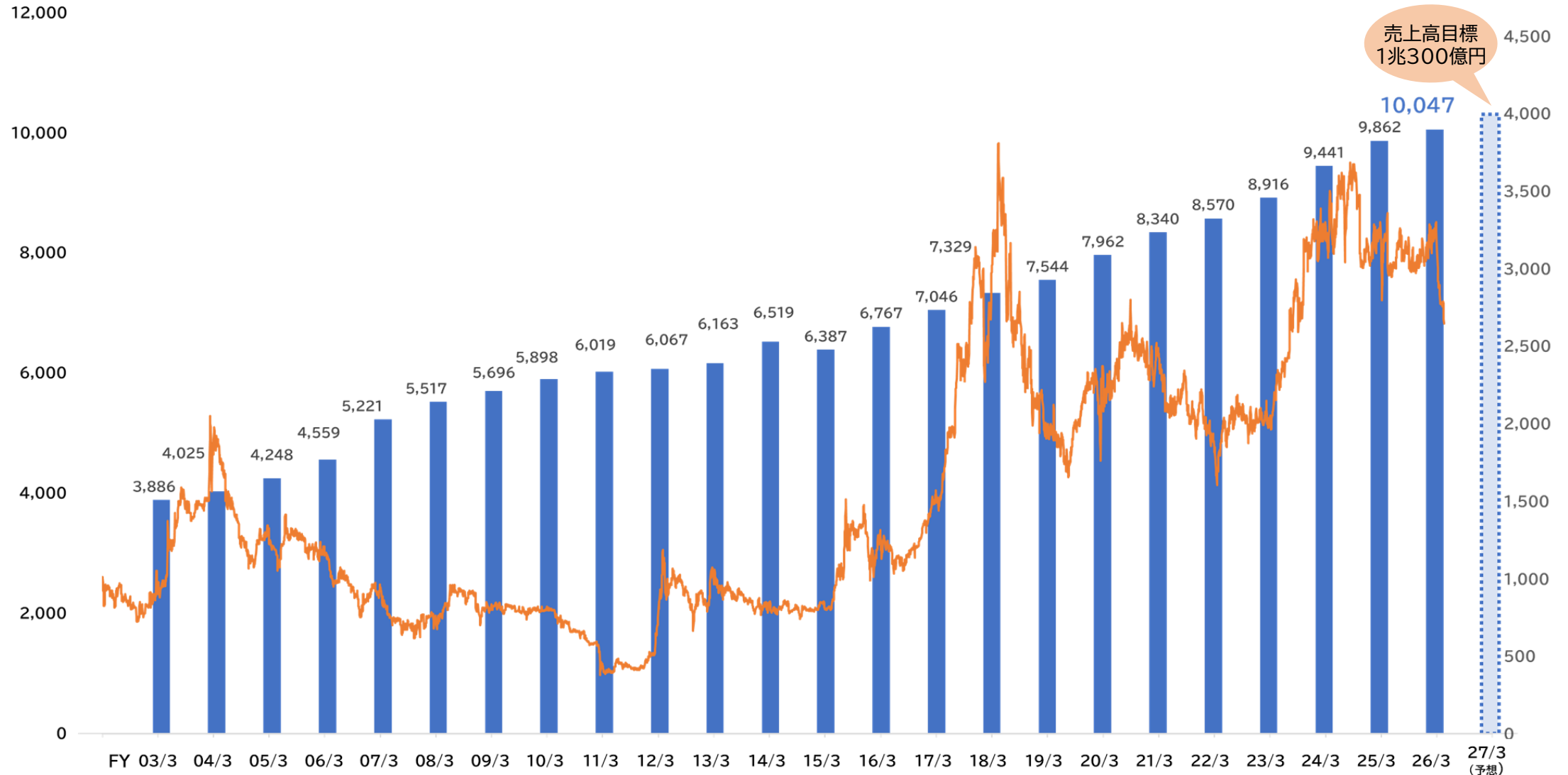
配当性向30%を意識しながら安定配当・増配を図る

# 中期経営計画2030



## ■売上と株価

■売上高(億円)    — 株価(円)



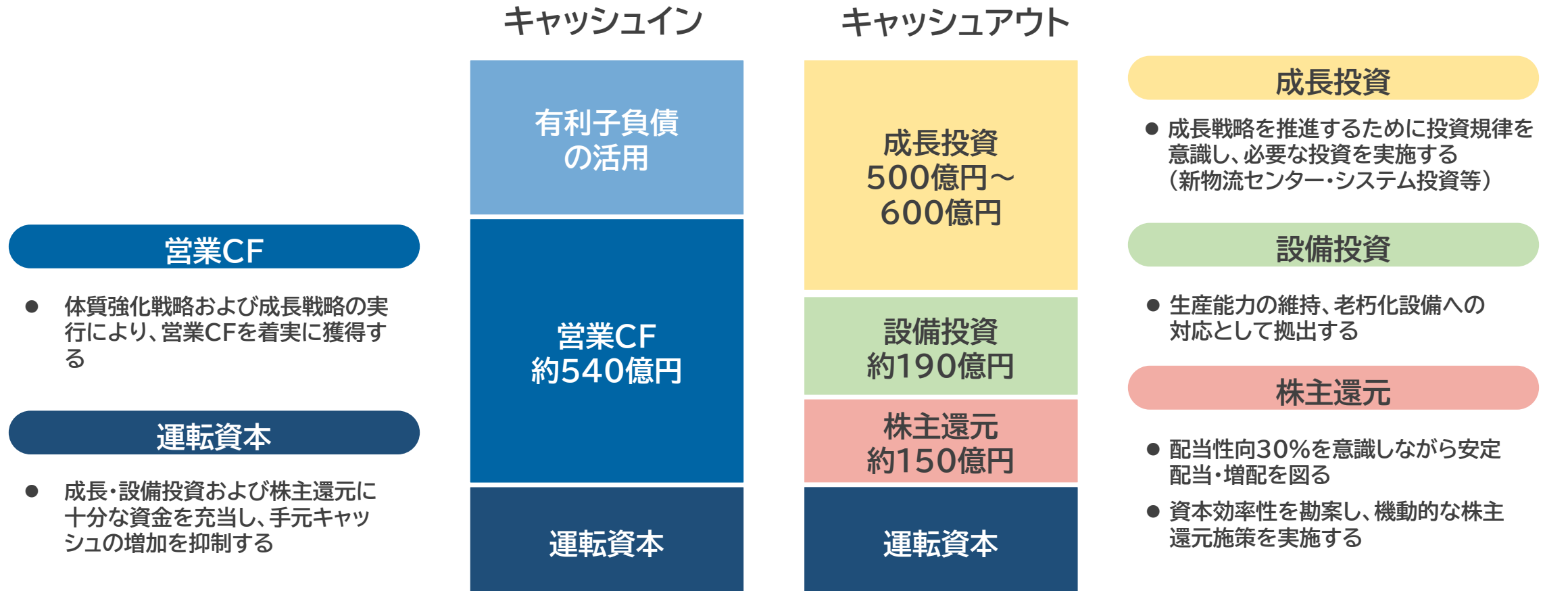
※2024年1月1日付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。それ以前の株価は株式分割後に換算しております。



## ■財務戦略

### キャッシュアロケーション: 事業成長・基盤構築への投資

IT・DX、組織改革、人材育成、物流インフラなど、将来の成長に不可欠な経営基盤の強化に重点的に投資





# 中期経営計画2030

## ■ESG

### サステナビリティ強化を企業価値向上につなげる

#### 中期経営計画2030

環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>● GHG排出量50%以上の削減(2024年3月期比 Scope1・2対象)</li> <li>● Scope1・2・3の算定と削減に向けた取組検討</li> </ul>
人材	<ul style="list-style-type: none"> <li>● DEIの推進 女性管理職比率 2026年3月期 5.2%→2030年3月期 10%</li> <li>● 人的資本経営の推進(人事制度見直し・研修拡充・働きやすい職場環境の構築)</li> </ul>
地域社会	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 生活必需品の安定供給に向けた従来のBCP(事業継続計画)からBCM(事業継続マネジメント)へ</li> <li>● サイバーセキュリティ・IT-BCPの強化</li> </ul>
ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CGコードへの対応強化</li> <li>● 指名・報酬委員会を活用した人材発掘・育成(幹部サクセッションプラン)</li> <li>● グループガバナンスの強化(コンプラ遵守と不正の未然防止)</li> </ul>
サプライチェーン	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 持続的成長に向けた他企業との協働(共同配送等)</li> </ul>

#### 外部からの評価



FTSE Blossom  
Japan Sector  
Relative Index



CCC B BB BBB A AA AAA



# ～あらた統合報告書2025のご案内～



当社の詳細については統合報告書をご覧ください。

あらた 統合報告書

検索



【統合報告書テーマ】

**AX(あらたトランスフォーメーション)**

業務や組織を革新して経営基盤を再構築し、

持続的な成長に繋げるための「変革」を目指した1年間についてご紹介





- ▶ 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

[ir-info@arata-gr.jp](mailto:ir-info@arata-gr.jp)