



株式会社あさひ

2017年2月期 第2四半期 決算説明資料

2016年9月

目 次

1. 2017年2月期 第2四半期決算実績
2. TOPICS
※参考資料
3. 2017年2月期 通期計画、中期経営計画
沿革及び概要

1. 2017年2月期 第2四半期決算実績

2017年2月期 第2四半期決算実績

【単位：百万円、％】

	2016年2月期 第2四半期		2017年2月期 第2四半期		
	金額	構成比	金額	構成比	前年 同期比
売上高	28,113	100.0	29,885	100.0	106.3
売上総利益	13,871	49.3	14,657	49.0	105.7
営業利益	3,313	11.8	3,389	11.3	102.3
経常利益	3,363	12.0	3,460	11.6	102.9
四半期純利益	2,150	7.6	2,252	7.5	104.7

実績のポイント

※ () 内は前年同期比

売上高	<u>298億8千5百万円 (106.3%)</u> ■新規出店等による売上高の増加
売上総利益	<u>146億5千7百万円 (105.7%)</u> ■自転車本体販売の構成比が増加し、粗利益率は低下 ■電動アシスト自転車・スポーツ車の売上増加
経常利益	<u>34億6千万円 (102.9%)</u>
四半期純利益	<u>22億5千2百万円 (104.7%)</u>

部門別売上高

【単位：百万円、％】

	2016年2月期 第2四半期		2017年2月期 第2四半期		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
店舗	27,126	96.5	27,492	92.0	106.0
ネット			1,272	4.3	
その他	987	3.5	1,120	3.7	113.5
合計	28,113	100.0	29,885	100.0	106.3

※ 2016年2月期より、ネット部門の売上高を個別に掲載いたします。ネットワーク店、サイクルベースあさひ ヤフー・楽天市場店、店舗受取りを含んでおります。(サイクルモールは、名称を「サイクルベースあさひ」に変更いたしました。)

※ その他売上高には、ロイヤリティ、FC店並びにGMS・HC等への商品売上高、及び外商売上高などを含んでいます。

部門別売上高ポイント

※ () 内は前年同期比

店 舗	274億9千2百万円 ■直営店店舗出店の寄与 (前期：8店舗、今期：14店舗、計22店舗) ■キャンペーンや新商品導入による増加 ■既存店売上高 前年同期比 101.3%
ネ ッ ト	12億7千2百万円 ■2016年2月期 決算よりネット部門の売上高を個別に掲載 ■店舗受取りサービスにより、自転車販売が好調に推移
そ の 他	11億2千万円 (113.5%) ■外商、商品供給の売上高増加等 ■FC1店舗出店(福知山店)

販管費、設備投資

【単位：百万円、%】

	2016年2月期 第2四半期		2017年2月期 第2四半期			
	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	前 年 同期比	
販 管 費	10,557	37.6	11,267	37.7	106.7	
内 訳	人 件 費	4,997	17.8	5,206	17.4	104.2
	広告宣伝費	287	1.0	363	1.2	126.4
	物 流 費	691	2.5	664	2.2	96.0
	減価償却費	590	2.1	636	2.1	107.8
	そ の 他	3,991	14.2	4,397	14.7	110.2
設備投資に 係る支出		1,192		735	61.7	

※ 設備投資に係る支出については、新規出店の他、既存店舗の設備投資等を算入しております。

販管費、設備投資ポイント (1)

※ () 内は前年同期比

人件費	<p>52億6百万円 (104.2%)</p> <p>■従業員数 (注1) : 2,846名 社員 : 1,370名 パート・アルバイト : 1,476名(注2)</p> <p>■新規採用による増加等</p>
広告宣伝費	<p>3億6千3百万円 (126.4%)</p> <p>■スポーツ強化店のPR及び各種キャンペーンなど販促を実施</p>
物流費	<p>6億6千4百万円 (96.0%)</p> <p>■新規出店による増加 ■自社物流による効率化</p>

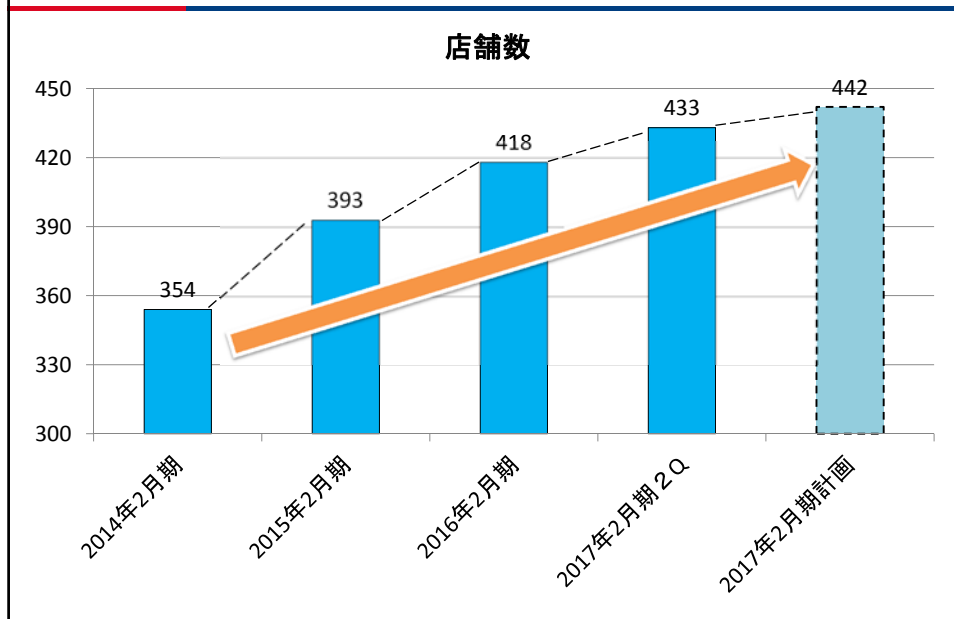
(注1) 従業員数には、取締役及び監査役は含んでおりません。
(注2) パート・アルバイト人数は、1人1日8時間換算で算出しております。
* 従業員数は速報値のため、実際的人数とは若干異なります。

販管費、設備投資ポイント (2)

※ () 内は前年同期比

減価償却費	<p>6億3千6百万円 (107.8%)</p> <p>■新規出店による増加 ■システム導入による増加</p>
その他	<p>43億9千7百万円 (110.2%)</p> <p>■新規出店に係る費用等 ■POSシステム導入による増加</p>
設備投資	<p>7億3千5百万円 (61.7%)</p> <p>■1店舗当たりの投資額の減少 (平均投資額 50百万円/店舗) ■新規出店数 直営店 14店舗 (前年同期17店舗)</p>

出店実績(3年の推移)



出店実績

合計：433店舗

(直営店：408店舗 FC店：25店舗) (2016年8月20日現在)

	2016年2月期	2017年2月期 第2四半期	増減
北海道・東北 関東・甲信越	173	180	+7
中部・北陸	66	68	+2
近畿	103	106	+3
中国・四国・九州	76	79	+3

- ※ FC店 (北海道：1店舗、大阪府：7店舗、兵庫県：2店舗、京都府：4店舗、愛知県：3店舗、三重県：4店舗、広島県：1店舗、大分県1店舗、鹿児島県：2店舗)
- ※ インターネット部門は含んでおりません。
- ※ 前期末店舗数からの増加を示しております。

店舗数と売場面積

【単位：店、%、㎡】

	2016年2月期 第2四半期		2017年2月期 第2四半期		
		構成比		構成比	前年 同期比
直 営 店	388	94.6	408	94.2	105.2
F C 店	22	5.4	25	5.8	113.6
店 舗 数 合 計	410	100.0	433	100.0	105.6
直 営 店	193,388	94.9	211,850	94.9	109.5
F C 店	10,418	5.1	11,432	5.1	109.7
売 場 面 積 合 計	203,806	100.0	223,282	100.0	109.6

※ 売場面積は、出店を考慮し前期決算と今期決算の平均値としています。
 ※ 売場面積は、実寸数値を採用しております。
 ※ 第2四半期と決算期の説明資料には、店舗数と売場面積を掲載しております。

2. トピックス

スポーツサイクル 強化・推進

スポーツスペシャリティストアへ改装

2階フロアをスポーツ専門フロアへ → 品ぞろえ充実

ウェア、シューズなどパーツ展示 → 取り扱いアイテム増加

楽しみ方の提供 → ツーリングマップの提供
サイクルツアーの開催予定

【スポーツスペシャリティストアの様子】



身近にスポーツサイクルを楽しめる環境づくりを推進。

P B 商品

LOUIS GARNEAU® × 

ルイガノブランドとあさひが共同開発した電動アシスト自転車を
2車種発売。

今回は初の電動アシスト自転車を展開し、オシャレでスポーティな
デザイン性と、日本製電動ユニット搭載による快適な乗り心地を実現



LGS-EA26
129,980円(税込)

26インチ電動アシスト自転車。
スタンダードな8.9Ahバッテリー搭載で子供
の送り迎えはもちろん、通勤通学まで用途を
選びません。



LGS-EA20
124,980円(税込)

20インチ電動アシスト自転車。
低重心且つ伸びやかなフレームデザインは、
乗り降りのしやすさはもちろん、小回りがきいて
走りは軽快で扱いやすいモデルです。

新POSシステム導入

2016年8月20日 全店導入完了

【導入効果】

- 店内作業の低減 = 接客時間の創出
- 在庫の一元管理 = 他店在庫の情報共有 トータル在庫の管理によりお客様の要望に迅速に対応が可能
オムニチャネル化の一環
- 提案力の向上 = 小型端末(PDA)を導入 お客様の前で総額を表示し、最適な提案を実施が可能

参考資料

3. 2017年2月期 通期計画

2017年2月期 通期計画

【単位：百万円、％】

	2016年2月期 決算		2017年2月期 計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前年 同期比
売上高	48,402	100.0	51,795	100.0	107.0
売上総利益	23,780	49.1	25,526	49.3	107.3
経常利益	3,379	7.0	3,620	7.0	107.1
当期純利益	1,968	4.1	2,102	4.1	106.8

通期計画のポイント

※ () 内は前年同期比

売上高	<u>517億9千5百万円 (107.0%)</u> ■既存店売上高：前年同期比 約102% ■新規出店：直営：20店舗、FC：4店舗
売上総利益	<u>255億2千6百万円 (107.3%)</u> ■粗利益率 49.3%
経常利益	<u>36億2千万円 (107.1%)</u>
当期純利益	<u>21億2百万円 (106.8%)</u>

部門別売上高(計画)

【単位：百万円、%】

	2016年2月期 決算		2017年2月期 計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
店舗	44,517	92.0	47,427	91.6	106.5
ネット	2,062	4.3	2,370	4.6	115.0
その他	1,822	3.8	1,996	3.9	109.6
合計	48,402	100.0	51,795	100.0	107.0

※ 2016年2月期より、ネット部門の売上高を細別に掲載いたします。ネットワーク店、サイクルモール、店舗受取りを含んでおります。
※ その他売上高には、ロイヤリティ、FC店並びにGMS・HC等への商品売上高、及び外販売上高などを含んでいます。

部門別売上高(計画)ポイント

※ () 内は前年同期比

店 舗	474億2千7百万円 (106.5%) ■直営店 20店舗出店の寄与 (出店20店舗を計画) ■新POSシステム導入、新サービス(サイクルポーター)開始 オリジナル自転車保険「サイクルパートナー」導入 ■既存店売上高 前年同期比 約102%
ネ ッ ト	23億7千万円 (115.0%) ■ネットシステムリニューアルを計画
そ の 他	19億9千6百万円 (109.6%) ■商品供給の売上高増加等 ■FC店 4店舗出店予定

販管費、設備投資(計画)

【単位：百万円、%】

	2016年2月期 決算		2017年2月期 計画			
	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	前 年 同期比	
販 管 費	20,546	42.4	22,062	42.6	107.4	
内 訳	人 件 費	9,639	19.9	10,192	19.7	105.7
	広 告 宣 伝 費	517	1.1	679	1.3	131.3
	物 流 費	1,210	2.5	1,370	2.6	113.2
	減 価 償 却 費	1,240	2.6	1,654	3.2	133.4
	そ の 他	7,937	16.4	8,165	15.8	102.9
設備投資に 係る支出		2,486		3,000	120.7	

※ 設備投資に係る支出については、新規出店の他、既存店舗の設備投資等を算入しております。

販管費、設備投資（計画）ポイント

※ () 内は前年同期比

人件費	101億9千2百万円 (105.7%) ■従業員数(注1)：2,621名 社員：1,356名 パート・アルバイト：1,265名(注2) ■新規採用による増加等
広告宣伝費	6億7千9百万円 (131.3%) ■雑誌、ネット、店頭告知など多様な方法を利用した広告を実施
物流費	13億7千万円 (113.2%) ■新規出店に伴う費用増加
減価償却費	16億5千4百万円 (133.4%) ■新規出店、新POSシステム、ネットシステム等設備投資による増加
その他	81億6千5百万円 (102.9%) ■新規出店及び改装に係る費用など
設備投資	30億円 (120.7%) ■新POSシステム、ネットシステム、新規出店による増加等

(注1) 従業員数には、取締役及び監査役は含んでおりません。

(注2) パート・アルバイト人数は、1人1日8時間換算で算出しております。(2016年2月期より、算出基準を変更いたしました。)

出店計画

合計：442店舗 直営店：+20店 414店舗
F C 店：+4店 28店舗

	2016年2月期 (実績)	2017年2月期 (計画)		
	店舗数	新規出店数	退店数	店舗数
北海道・東北 関東・甲信越	172	11	0	183
中部・北陸	59	3	0	62
近畿	91	2	0	93
中国・四国・九州	72	4	0	76
F C	24	4	0	28
合計	418	24	0	442

※ FC店 (北海道：1店舗、大阪府：7店舗、兵庫県：2店舗、京都府：3店舗、愛知県：3店舗、三重県：4店舗、
広島県：1店舗、大分県1店舗、鹿児島県：2店舗、新規出店4店舗)

※ インターネット部門は含んでおりません。

※ 出店計画については、諸要因により実際と異なる可能性があります。

中期 経営計画について

2020年に向けた目標値

16年2月期		取り組み	2020年
売上高	484億	スポーツ強化による売上増	660億 (137%)
(店舗売上)	445億	 SPORTS SPECIALITY STORE <small>サイマルベースあさひ スポーツサイマル専門店</small> オムニチャネルの実現 (2018年～)	600億 (132%)
(ネット売上)	20億		30億 (150%)
(その他売上)	18億	 海外への販路拡大 商品供給事業の拡大	30億 (167%)
経常利益	33億	店舗オペレーションの効率化 物流の合理化 等	55億 (176%) (対売上 8.3%)
店舗数	418店舗	毎期20～30店舗の新規出店	530店舗 (+112店舗)

【16年2月期対比 %】

経営理念

私たちは、自転車を通じて世界の
人々に貢献できる企業を目指します。

その企業目的に賛同し、
参画するすべての人々が、
豊かな人生を送れることを目指します。

沿革及び概要

【沿革】

1992年：株式会社あさひに商号変更
1994年：当社初FC店オープン
1996年：PB商品開発開始
1997年：インターネット通販開始、中部地域へ初出店
2000年：関東地域へ初出店
2004年：関東に物流拠点設置、ジャスダック市場上場
2005年：商品供給開始、西日本物流センター取得（自社倉庫）
東京証券取引所市場第二部上場
2007年：サイクルモール・ヤフー店(現サイクルベースあさひ)出店、
東京証券取引所市場第一部指定
2009年：創業60周年/サイクルベースあさひ楽天市場店出店
2010年：店舗数200店舗達成/新社屋移転
中国現地法人設立/海外第一号店出店
2011年：東日本物流センター竣工（自社倉庫）
2012年：国内店舗数 300店舗達成、下田佳史が代表取締役社長に就任
2013年：下田進が取締役を退任
2014年：大阪府大阪市に当社初の「都市型」店舗、「北堀JDEPT.」オープン
2015年：「VISION 2020 -NEXT STAGE-」を策定
ブランドスローガン及び、ロゴマークを一新
スポーツサイクル強化店の取り組み開始/国内店舗数400店舗達成

【概要】

社 名：株式会社あさひ
本社所在地：〒534-0011 大阪市都島区高倉町三丁目11番4号
創 業：1949年4月
設 立：1975年5月
資 本 金：20億61百万円（2017年2月期 第2四半期決算）
事業内容：自転車及びパーツ、アクセサリー等関連商品の販売
各種整備及び修理等の付帯サービスの提供
従業員数：2,846名（うちアルバイト1,476名）
（2016年8月20日現在）
株式市場：東京証券取引所市場第一部
証券コード：3333



資料取扱上のご注意

- 本資料に記載されております当社の将来の業績に関わる見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社が独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。
- 当社の内部要因や、当社を取り巻く事業環境の変化等の外部要因が直接または間接的に当社の業績に影響を与え、本資料に記載した見通しが変わる可能性があることをご承知おき願います。
- 本資料の転用等は、ご遠慮くださいませ。

株式会社 **あさひ**