



平成 26 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 あ ら た  
代 表 者 代 表 取 締 役 畑 中 伸 介  
社 長 執 行 役 員  
(コード番号 2733 東証一部)  
問 合 せ 先 責 任 者 代 表 取 締 役 鈴 木 洋 一  
副 社 長 執 行 役 員  
(TEL 047-495-1233)

## 中期経営計画に関するお知らせ

当社は、平成 26 年 5 月 13 日開催の取締役会において、平成 27 年 3 月期から平成 29 年 3 月期を期間とした中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

### ■中期経営計画策定の背景

日本の小売業は豊富な品揃えと高効率な売り場を同時に実現しており、その背景には社会インフラとしての「日本型高機能卸売業」の存在があります。あらたグループは日用雑貨化粧品カテゴリーで日本最大の売上を誇る卸商社であり、その社会インフラとしての一翼を担っていると自負しております。社会インフラとして存立できる基盤は (1) 中間流通業が持つサプライチェーン全体を網羅する情報蓄積、(2) 蓄積情報を活用した店頭提案、(3) 小売業を支える在庫の効率化、(4) ローコストで高精度な高い物流機能にあります。

私どもを取巻く環境は少子高齢化、それにとまなう女性の社会進出、地方の低迷、卸業界では全国展開する大手企業と専門性を持つ企業への集約などの流れがありますが、それに適合すべく平成 27 年 3 月期から平成 29 年 3 月期までの 3 期間における基本戦略と目標数値をまとめました。

### ■中期経営計画の目標数値

あらたグループが急激に変化する流通業界の環境において、リーディングカンパニーとして地位を確立するために、マーケティング活動とローコストオペレーションにより活性化し、以下の連結目標数値を達成します。

【連結】

(単位：億円)

	平成 26 年 3 月期 (実績)	平成 29 年 3 月期 (計画)
売 上 高	6,519	6,700
経 常 利 益	43	67

なお、収益性の向上と同時に総資産の圧縮を進め、ROE 6%台を目標として経営効率性を高めます。

## ■中期経営計画の活動計画

### (1) 収益性の強化

- ①企業別採算管理による収益力の向上
- ②あらたグループの販売力、ネットワークを活かした商品開発の強化
- ③営業・販売促進・店頭管理機能の専門化による収益力の強化
- ④海外事業への経営資源の積極的な投資と採算管理の強化による収益の獲得
- ⑤インターネットビジネスへの商品提案、物流体制の整備

注記：上記③は店頭と広告を連動させた販促支援、販売企画の提案および店頭管理等のインスタマーケティング機能、地域の特性に合った店頭企画提案など。

### (2) 生産性の向上

- ①受託物流事業の採算性強化とWMS導入による生産性の向上
- ②間接業務を事務センター、仕入センターに集約による業務軽装備化の推進
- ③グループ全体の資金最適化を基本に置いた資金管理のグループ一元化の推進
- ④有利子負債の圧縮に向けた在庫・売上債権・支払債務回転日数の改善・債権債務の流動化

注記：WMSとは、Warehouse（倉庫）Management Systemの略で、物流倉庫管理システムのこと  
で、物流センターにおける一連の業務を効率化するための「倉庫管理システム」です。

### (3) 人事・福利厚生・研修育成制度の充実

- ①役員退職慰労金制度の廃止、株価連動型報酬制度の導入
- ②女性管理職の育成と登用
- ③社内公募による新規事業および業務改革提案

### (4) ガバナンス体制の強化

社外取締役の導入および法務関連機能の強化によるコンプライアンス体制の整備

以上の様に業界トップクラスの規模およびグループの販売力、ネットワークを活かした商品開発力により収益力を高め、また物流、間接業務の生産性改善へ向けて活動し、当社が持つ優れた中間流通機能を駆使して平成27年3月期から平成29年3月期における中期経営計画の達成を目指す方針です。

以上