



2026年2月期 第2四半期(中間期)決算  
**決算説明資料**



2025年10月15日

株式会社 アークス 代表取締役会長・CEO 横山 清

# 2026年2月期 第2四半期(中間期) 決算について

1. 2026年2月期 第2四半期(中間期)決算概要
2. 営業利益の増加要因及び販管費明細
3. 2026年2月期 通期業績見通し
4. 株主還元・配当政策について

株式会社アークス  
取締役副会長・CFO 古川 公一

# 1. 2026年2月期 第2四半期(中間期)決算概要

売上高は中間期として過去最高を更新。売上総利益率改善により、販管費の対前年増加額をカバーし、段階利益はすべて増益となりました。

| (億円)     | 1Q    | 前年差<br>前年比    | 2Q    | 前年差<br>前年比    | 中間期(累計) | 前年差<br>前年比     |
|----------|-------|---------------|-------|---------------|---------|----------------|
| 売上高      | 1,542 | +54<br>103.7% | 1,593 | +54<br>103.6% | 3,136   | +109<br>103.6% |
| 売上総利益    | 386   | +12<br>103.5% | 397   | +15<br>104.0% | 783     | +28<br>103.8%  |
| 売上総利益率   | 25.0% | ▲0.1%         | 24.9% | +0.1%         | 25.0%   | +0.1%          |
| 販管費      | 347   | +12<br>103.9% | 356   | +7<br>102.1%  | 703     | +20<br>103.0%  |
| 売上高販管费率  | 22.5% | ±0.0%         | 22.3% | ▲0.4%         | 22.4%   | ▲0.2%          |
| 営業利益     | 38    | +0<br>100.1%  | 41    | +8<br>124.8%  | 79      | +8<br>111.4%   |
| 売上高営業利益率 | 2.5%  | ▲0.1%         | 2.6%  | +0.5%         | 2.5%    | +0.1%          |
| 経常利益     | 42    | ▲0<br>99.3%   | 45    | +8<br>122.0%  | 87      | +7<br>109.8%   |
| 売上高経常利益率 | 2.7%  | ▲0.2%         | 2.8%  | +0.4%         | 2.8%    | +0.2%          |
| 中間純利益    | 27    | +1<br>105.1%  | 29    | +5<br>124.8%  | 57      | +7<br>114.3%   |
| 売上高純利益率  | 1.8%  | ±0.0%         | 1.8%  | +0.3%         | 1.8%    | +0.1%          |

## 売上高：

物価高・節約志向に加え、競合店の出店や改装が相次ぐ中、既存店客数の増加(前年同期比+0.8%)、地場商品や惣菜関連の強化及び早期に販売した備蓄米売上等が寄与し、売上高は前年同期比+3.6%となり、中間期として過去最高の売上高を更新した。

## 売上総利益：

商流統一による原価低減、カテゴリーマネジメントやオペレーション共有等の取り組みにより、総利益率は対前年で改善。総利益高は売上高が堅調に推移したこと、また第2四半期での取り組みにより、総利益率が前年比+0.1ptとなり、売上総利益は前年から28億円の増加となった。

## 販管費：

対前年では人件費増加(+17億円)を主因に20億円の増加となったものの、第2四半期における人件費のコントロール及び設備費などの削減により、中間期において予算内(予算差▲4.5億円、予算比99.4%)執行した。

## 営業利益・経常利益・純利益：

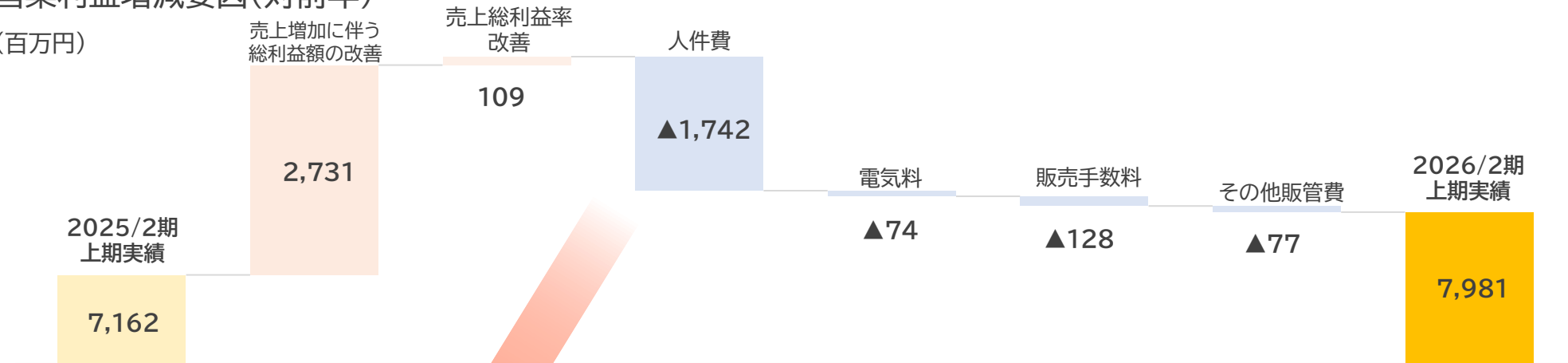
売上総利益の増加及び販管費コントロールにより、中間期累計の前年同期比は営業利益111.4%、経常利益109.8%、中間純利益114.3%と大きく伸長した。

## 2. 営業利益の増加要因及び販管費明細

売上高増、売上総利益率の改善に加え販管費のコントロールにより営業利益は前年同期比**111.4%**の増益となりました。

営業利益増減要因(対前年)

(百万円)



人件費実績 (百万円)

|     | 1Q     | 2Q     | 中間期    |
|-----|--------|--------|--------|
| 実績  | 20,377 | 20,626 | 41,003 |
| 予算比 | 100.2% | 99.5%  | 99.8%  |
| 予算差 | 32     | ▲ 96   | ▲ 64   |
| 前年比 | 104.8% | 104.1% | 104.4% |
| 前年差 | 936    | 806    | 1,742  |

・電気料:

電気使用量は前年同期比101.0%、電気料金は同101.4%と微増となり、水道光熱費は同101.8%となった。

・販売手数料

売上高増加及びキャッシュレス比率増加に伴いクレジットカードやQRコード決済の手数料が前年より128百万円増加した。

・人件費:

第1四半期では前年同期比104.8%、予算比100.2%であったが、RPAの活用による生産性改善やマンアワー(MH)管理表を活用した人時売上高向上の施策の浸透により、第2四半期では予算比99.5%、予算差▲96百万円で抑え、中間期で前年同期比104.4%と増加したものの予算比99.8%、予算差▲64百万円と予算内執行となった。

### 3. 2026年2月期 通期業績見通し

最低賃金上昇に伴う販管費増加が見込まれる中、予算達成に向けて各種施策に取り組んでまいります。

(億円)

|       | 通期<br>期初予算 | 前期差  | 前期比   | 中間実績  | 前年差  | 下期<br>期初予算② | 前年差 | 中間実績+<br>下期期初予算<br>(①+②) | 前年差  |
|-------|------------|------|-------|-------|------|-------------|-----|--------------------------|------|
| 売上高   | 6,230      | +147 | +2.4% | 3,136 | +109 | 3,117       | +62 | 6,253                    | +170 |
| 売上総利益 | 1,580      | +51  | +3.3% | 783   | +28  | 794         | +20 | 1,578                    | +48  |
| 販管費   | 1,416      | +46  | +3.4% | 703   | +20  | 708         | +21 | 1,411                    | +41  |
| 営業利益  | 164        | +5   | +2.9% | 79    | +8   | 86          | ▲ 1 | 166                      | +6   |
| 経常利益  | 180        | +5   | +2.6% | 87    | +8   | 94          | ▲ 1 | 182                      | +6   |
| 中間純利益 | 112        | +2   | +1.2% | 57    | +7   | 56          | ▲ 4 | 113                      | +3   |

#### ■ 下期の取り組みについて

##### 営業施策

- ・グループ会社への横展開(カテゴリーマネジメント等)  
→ 好事例の横展開や棚割、店舗オペレーションの共有等に取り組む、売上高の拡大と生産性向上に努める
- ・原価低減施策の継続  
→ 商流統一や新日本スーパーマーケット同盟の共同購買による原価低減に向けた取り組みを継続する  
(下期: 日配、冷菓、雑貨等)

##### 経費コントロール

- ・生産性向上の取り組みの継続  
→ マンアワー(MH)管理表を活用し、人件費の進捗や予測値を可視化。  
デパート毎の人時売上高を正確に把握し、人員の適正配置、PDCAサイクルにより管理精度を高める
- ・クレジットカード手数料の引き下げ交渉
- ・グループ会社への横展開を継続(コスト削減の改善効果や好事例)

## 4. 株主還元・配当政策について

### 株主還元方針

配 当 性 向

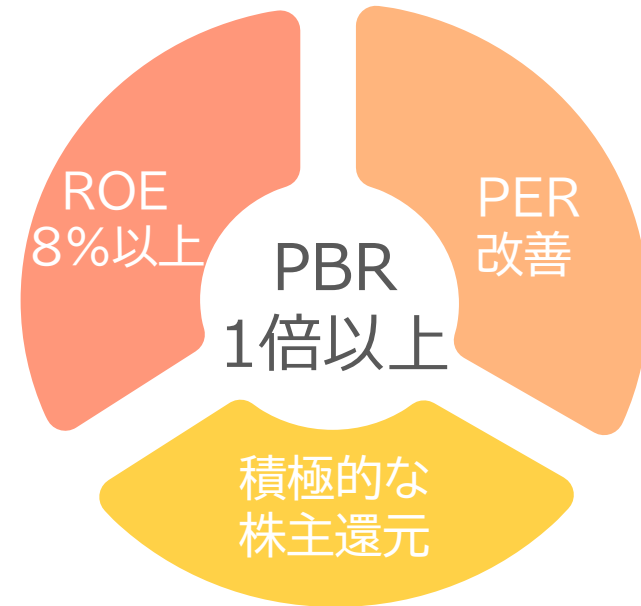
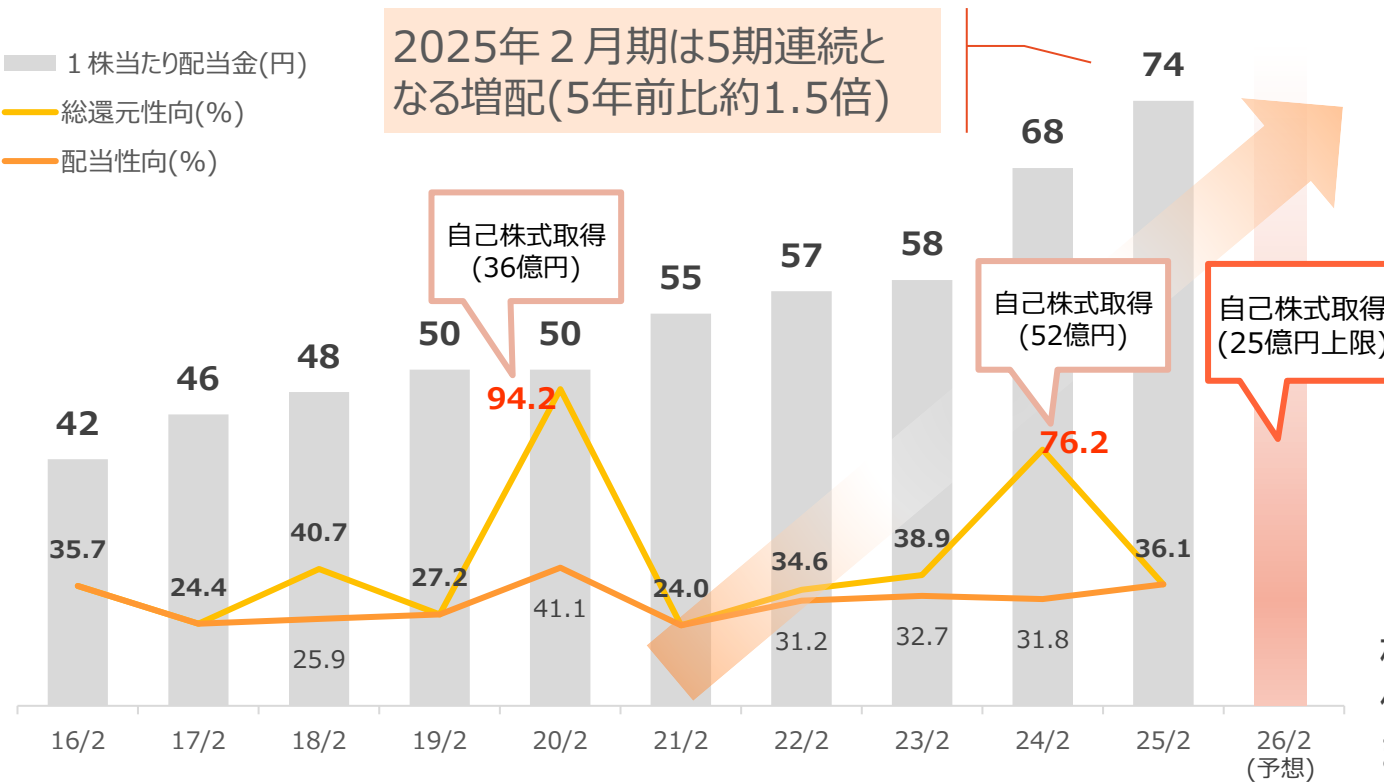
40% を目指します

配 当 金

26年2月期 1株当たり **74円** 予想

■ 1株当たり配当金(円)  
 ● 総還元性向(%)  
 ○ 配当性向(%)

2025年2月期は5期連続となる増配(5年前比約1.5倍)



株主還元を経営の最重要政策のひとつと位置付け、企業価値向上に向けて取り組んでまいります

「株主資本配当率(DOE)」を意識しながら長期安定的な累進配当を実施

# アークスグループの 取り組み

1. 第2次流通革新の時
2. 3つの「新」を見極める
3. アークスが目指す先

株式会社アークス  
代表取締役会長・CEO 横山 清

# 1. 第2次流通革新の時

第1次  
流通革命



第2次  
流通革新

新インフレ

3つの新

新参入

新価格体系

1970年代に業界大手企業が北海道に進出後、2020年代に再編・撤退により減少するまで

2020年代、インフレ下でディスカунターを中心とした新興勢力が北海道・東北へ進出して以後

昭和83年(2008年)  
人口約1億2,800万人(ピーク)

人口は減少傾向へ

昭和元年(1926年)  
人口約6,000万人

日本の  
総人口

業界大手企業が北海道へ進出

業界大手企業が  
再編・撤退により減少

新興勢力が  
北海道・東北へ進出

第1次流通革命

第2次流通革新

インフレ

デフレ

インフレ

昭和元年 1926年    昭和10年 1935年    昭和20年 1945年    昭和30年 1955年    昭和40年 1965年    昭和50年 1975年    昭和60年 1985年    昭和70年 1995年    昭和80年 2005年    昭和90年 2015年    昭和100年 2025年



## 2. 3つの「新」を見極める

### 新インフレ

「失われた30年」での  
デフレから  
インフレへの転換

インフレ続く時  
賃金物価の壁  
を生産性向上で  
突破し好循環  
実現に全力投球  
令和七年元旦  
会長 横山清

▲令和七年年頭所感

### 新参入

かつて北海道へ進出してきた  
業界大手企業が  
再編・撤退により減少

代わってディスカウンターを  
中心とした新興勢力が  
北海道・東北に進出

### 新価格体系

インフレに伴う物価上昇の中  
ローコスト経営は継続しつつ  
「納得価格」で新勢力と戦う



競争は成長の糧  
協業の力を高め  
良い品を納得の  
価格で提供し  
使命を果たす。  
令和六年元旦  
社長 横山清

▲令和六年年頭所感



# 3. アークスが目指す先



新日本スーパーマーケット同盟



新日本  
スーパーマーケット同盟



八ヶ岳連峰経営



CGC



M&A  
(Mind&Agreement)



Try One Trillion!

今こそ第2次流通革新の時  
売上高1兆円に挑戦!



ご清聴ありがとうございました



ARCS GROUP

