



アルファ Presentation (4760)

2019年8月期 第2四半期決算説明

平成31年4月11日



(東証JQS:4760)

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

2Q業績の修正

平成31年4月5日付のリリースご参照：

- 消費環境の低迷を受け、特に地方でのセールスプロモーションへのニーズが減退し、売上高が予算比で未達となり、粗利率は上げることができたものの、営業利益、経常利益、当期純利益で予算を下回る結果となった。
- 下期は、営業施策の実施により前期以上の業績を上げる予定で、通期業績は据え置きとする。

(百万円 / %)

	2018年8月期 前期2Q実績	2019年8月期 2Q期初計画	2019年8月期 2Q実績	計画比 増減 金額	計画比 増減 %
売上高	3,978	4,030	3,679	▲351	▲8.7%
営業利益	189	200	93	▲107	▲53.5%
経常利益	186	200	86	▲114	▲57.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	124	128	49	▲79	▲61.7%

2019年8月期 2Q決算総括(連結)

■ 昨年10月から今年2月まで消費者態度指数は、5カ月連続で前月比マイナス(9月43.4⇒2月41.5)。チェーンストア協会売上高統計も9月以降連続して前期比で100%切る状況と、厳しい環境となっている。特に地方小売業の苦戦が目立つ。

■ 厳しい消費環境に加え、人材不足が小売業へのダブルパンチとなり、販促予算の抑制傾向が続き、**減収・減益という結果**となりました。 **粗利率は、当社施策により前期比1.4ポイント上昇。**

■ メーカー向けの販促キャンペーンは好調、動画POPも好調であったが、地方小売業の低迷によりPOP GALLERYの伸び悩みとノベルティが苦戦。デザイン等の役務収益は好調に推移し利益率UPに貢献。下期は、地方での新規営業強化、東京でのデザイン・企画の強化と名古屋・大阪・福岡への展開により、業績の底上げを図る。

■ POP GALLERYの更なる活性化と、当社デザイン力を生かす上で、日本初のPOP作成アプリ「**POPKIT**」を事業買収予定。

通期業績予想

製造業を中心とした販促キャンペーンの拡大により、年間を通じた収益構造が確立。昨年は、夏場の震災・台風災害等により低迷した販促も、今期は回復すると思われ、新たな施策も実施するため、今下期は大幅増収を狙う。

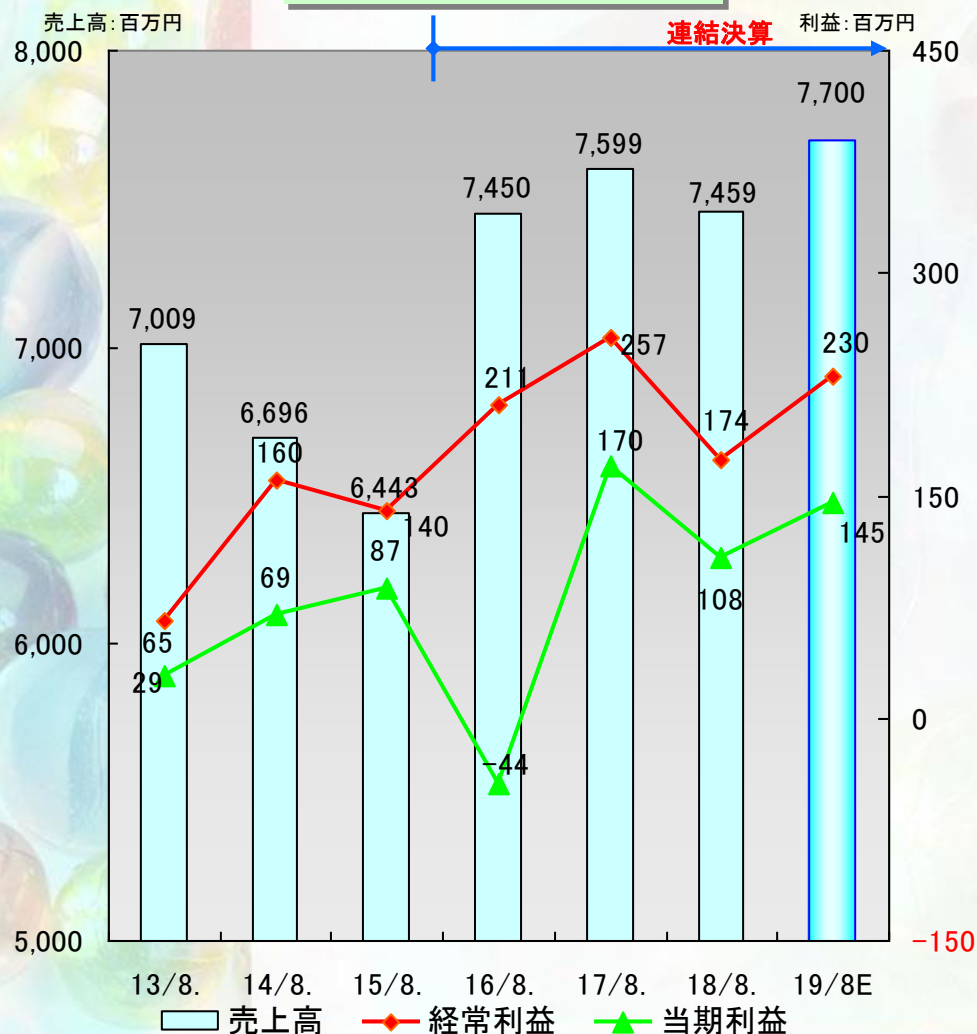
(百万円 / %)

	2018年度 2Q実績	2018年度 下期実績	2018年度 通期実績	2019年度 2Q実績	2019年度 下期計画	2019年度 通期計画	前期比 %
売上高	3,978	3,481	7,459	3,679	4,021	7,700	3.2%
営業利益	189	▲12	177	93	137	230	29.8%
経常利益	186	▲12	174	86	144	230	31.7%
親会社株主に 帰属する当期 純利益	124	▲16	108	49	96	145	33.3%

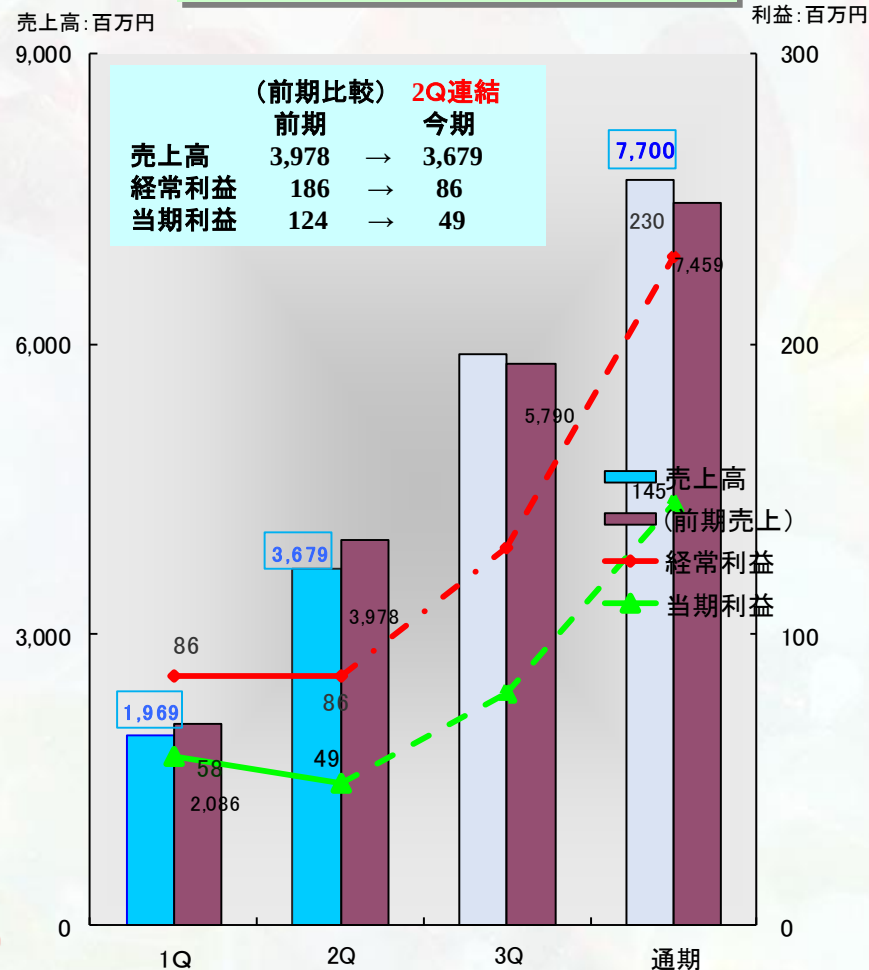
＊ 期末配当は、**60円**予定

2019年8月期：業績推移 (2016/8期より連結決算)

通期業績推移



2019/8 期 累積業績推移



2019年8月期(第37期) 2Q連結決算(損益計算書)

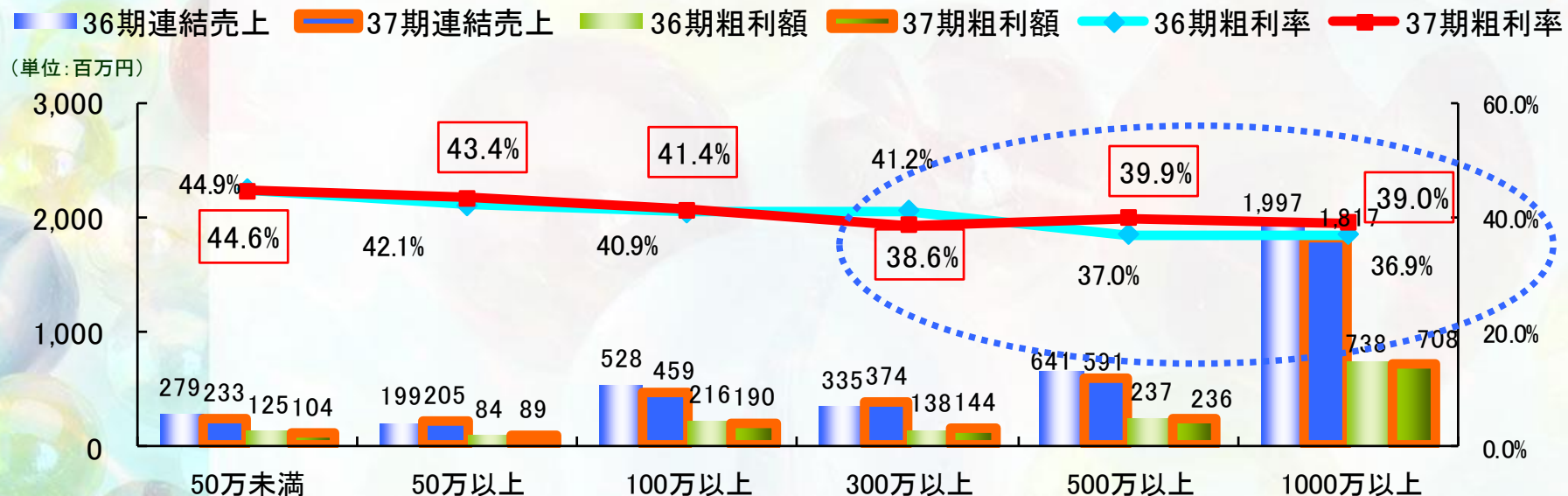
決算結果のポイント

■ アルファ単体の売上が大きく減収となり、商品分類別では特に商品の売上高が▲242百万円の減収となり、全体減収の大きな要因となった。粗利率は、製品・商品ともに前期を上回り全体では1.4ポイントの増加となった。全社的に経費削減に努めたものの営業利益で▲96百万円(前期比▲約50%)減益の93百万円となった。

(単位:百万円)

連結	18/8期 2Q実績	19/8期 2Q実績	要因
売上高	3,978	3,679	アルファ単体のマイナスが主要因
製品	2,507	2,451	自社企画製品▲33百万円、別注製品▲22百万円
商品	1,470	1,228	
売上総利益	1,537	1,471	
売上総利益率%	38.6%	40.0%	全体粗利率+1.4ポイント
製品マージン %	41.4%	42.6%	製品+1.2ポイント(自社企画+0.6ポイント、別注製品+1.6ポイント)
商品マージン %	33.9%	34.7%	粗利率+0.8ポイント
販売一般管理費	1,347	1,377	
営業利益	189	93	
営業利益率 %	4.8%	2.5%	営業利益率▲2.3ポイント
営業外損益	-2	-7	
経常利益	186	86	
経常利益率 %	4.7%	2.3%	
当期純利益	124	49	

継続重点施策：大口顧客への深掘りの提案（連結）



■ 売上高においては、50万円以上、300万円以上が前期を上回ったが、金額の大きい1,000万円以上の大口売上が前期比で▲180百万円的大幅減収となった。

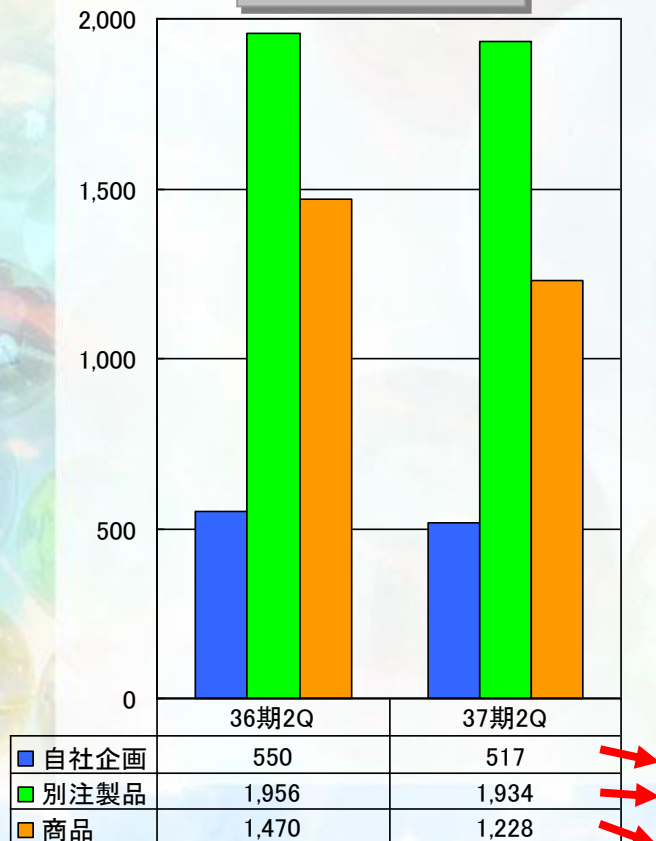
■ 粗利率については、50万円以下、300万円以上が前期を下回ったものの、他は前期を上回り、大口の500万円以上、1,000万円以上も前期を上回った。

セグメント情報：連結ベース

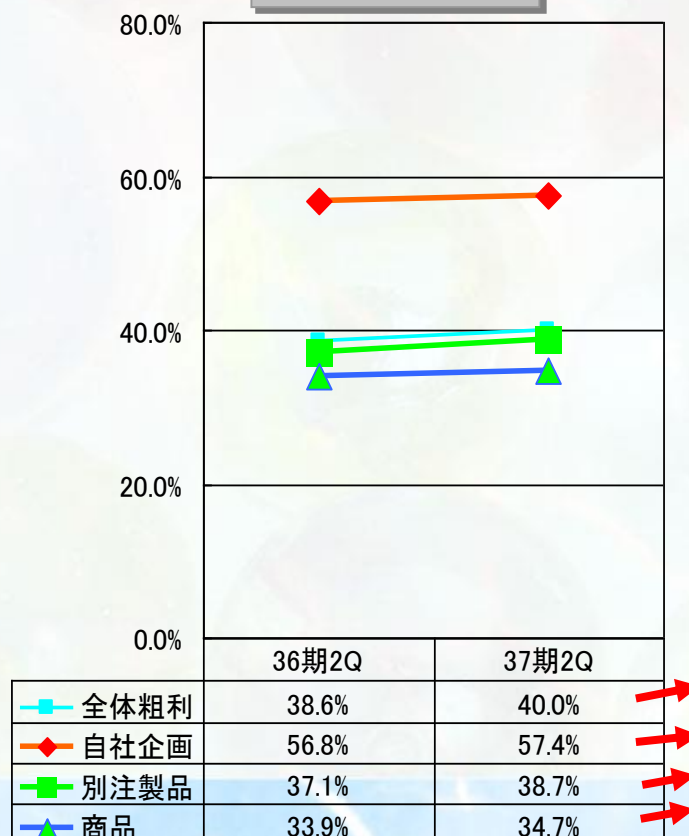
- ・ 売上高については、POP GALLERYオンラインが伸びているものの、自社企画製品の減収、別注製品の微減に加え、ノベルティの伸び悩みによる商品の減収が大きかった。
- ・ 粗利率では、自社企画製品、別注製品、商品ともに前期比で改善し、全体粗利率は、前期比1.4ポイントの改善となった。

(単位：百万円)

売上高



粗利率

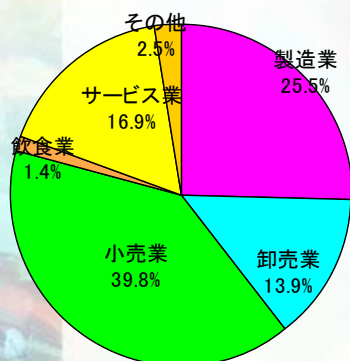


業種別販売実績：連結ベース

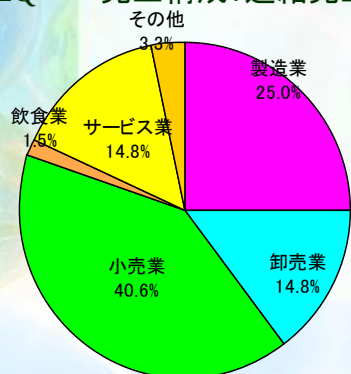
- 連結ベースの業種別売上高は、前期比で製造業・卸売業・小売業・飲食業・サービス業で前期を下回った。特に、製造業▲93百万円、小売業▲89百万円、サービス業▲127百万円と下げ幅が大きかった。全体構成比では、製造業・サービス業の比率が下がり、卸売業・小売業の比率は上がった形となった。
- 連結ベースの件数は、その他を含むすべての業種で取り扱い件数が減少したが、件数当たりの単価は、前期並みを確保しており、取扱件数の減少が全体売上の減少となったといえる。

業種別売上高

18/8期 2Q 売上構成：連結売上高 3,978百万円

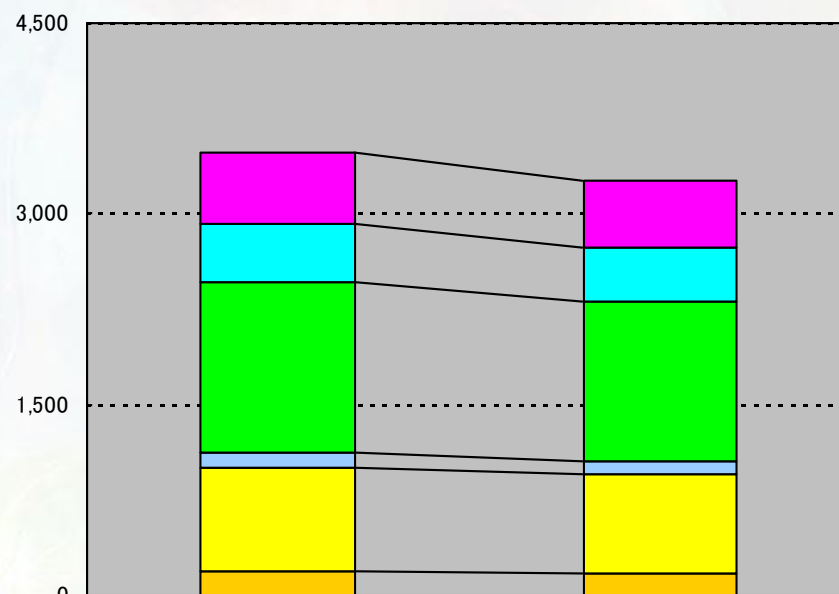


19/8期 2Q 売上構成：連結売上高 3,679百万円



業種別取扱い件数

(件)

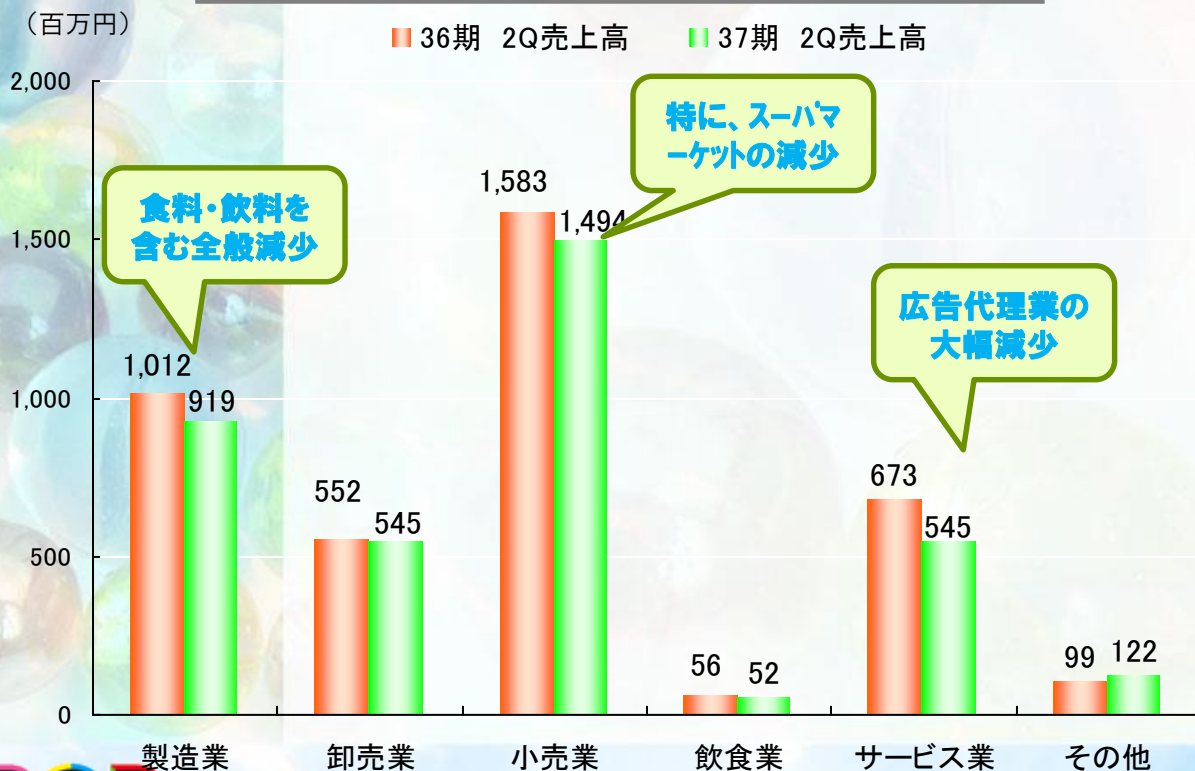


	36期 2Q		37期 2Q
製造業	557	→	517
卸売業	467	→	431
小売業	1,339	→	1,256
飲食業	115	→	97
サービス業	823	→	790
その他	184	→	162

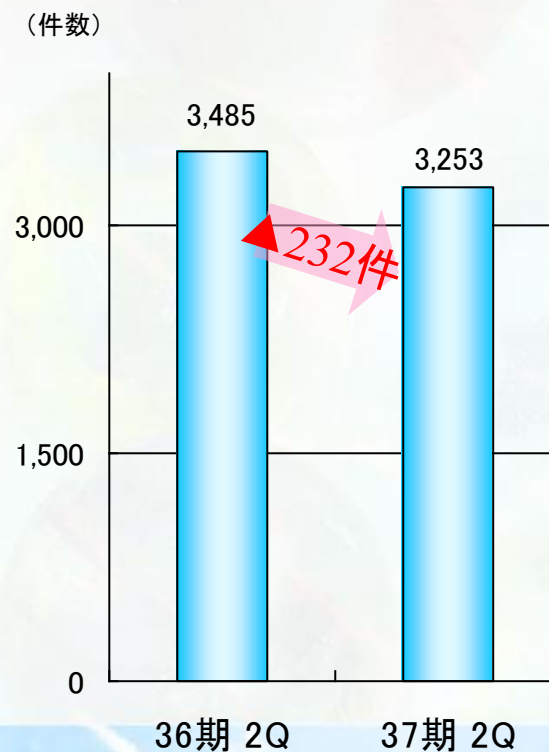
業種別取引先件数：連結ベース

- 業種別売上高では、製造業は全般的に減少、小売業は特にスーパーマーケットの減少、サービス業は広告代理店業の大幅減少となった。
- 全体取引先件数は、全業種で減少し、全体で▲232件の減少となった。

業種別売上高

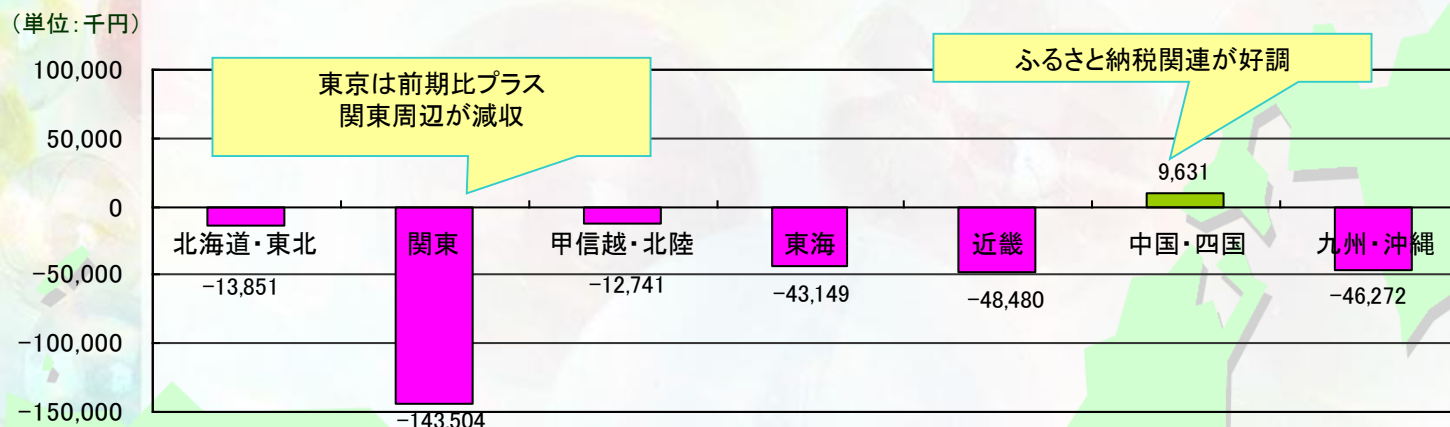


取引先顧客数

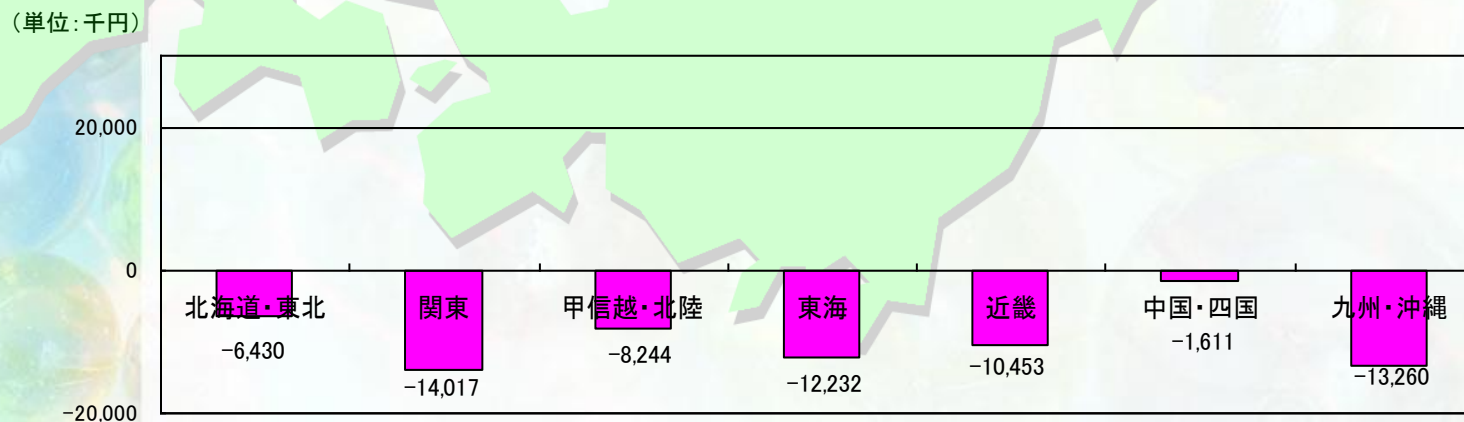


地域別売上高・粗利額推移：連結ベース

【売上高(対前年同期比増減額)】

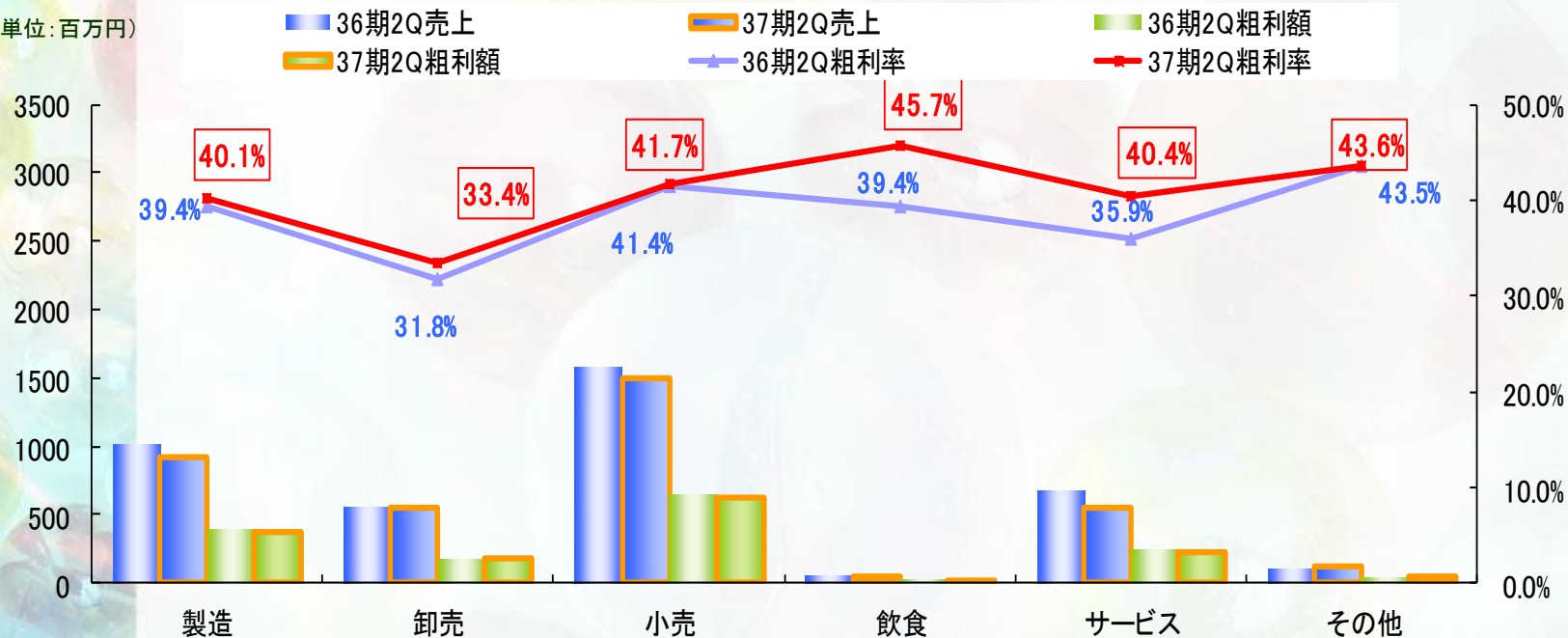


【粗利額(対前年同期比増減額)】



業種別：売上高・粗利推移 (連結)

(単位：百万円)



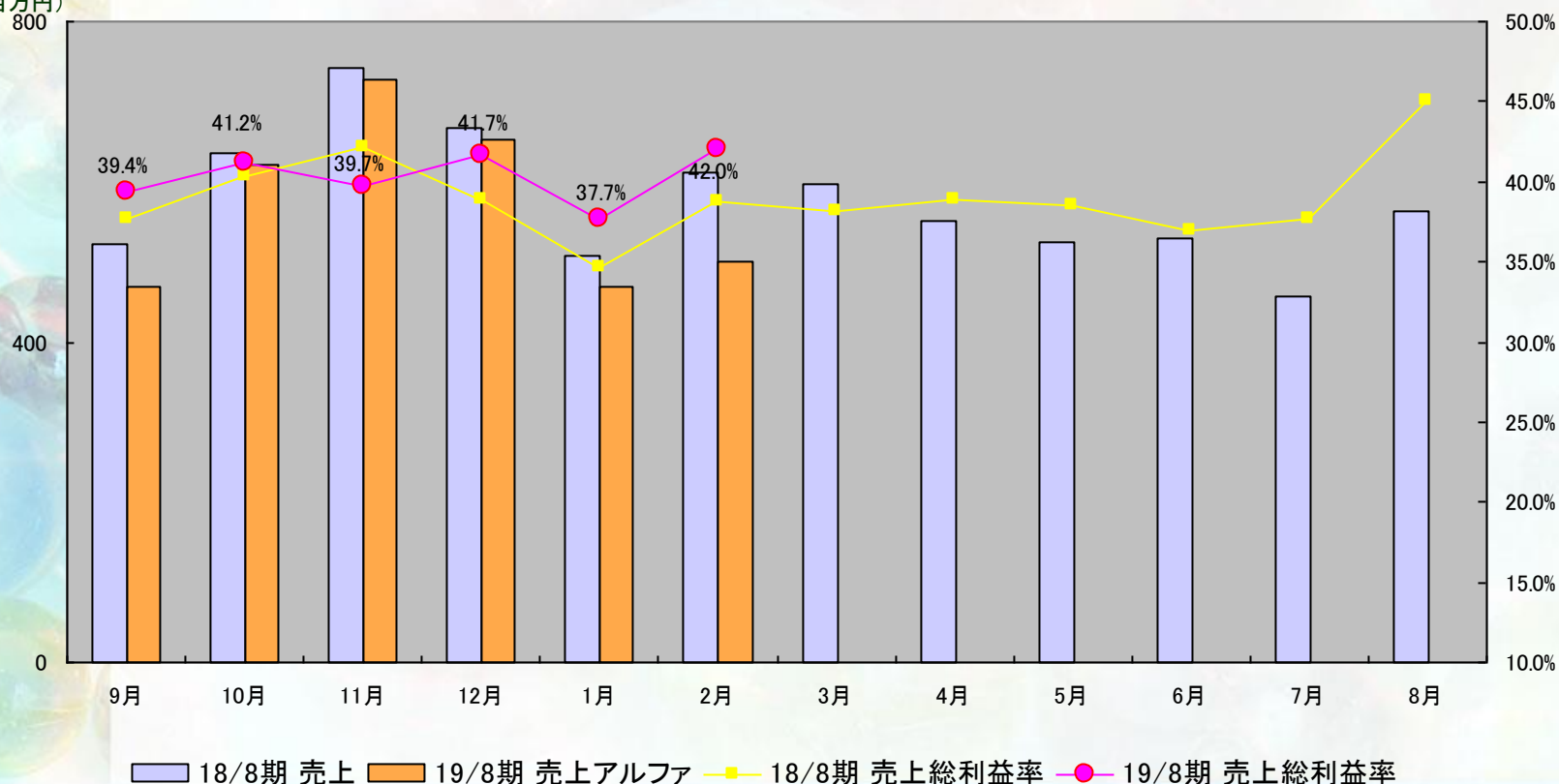
■ 売上においてはその他を除く全業種で減収となったものの、粗利率では、全業種でプラスとなった。

月次売上高・粗利率推移： アルファ単体

■ アルファ単体の月次売上高・粗利率推移

- ・ 月次売上高は、前月において前期比を下回る状況で、特に2月は大幅な減収となった。
- ・ 粗利率は11月を除き、前月で前期を上回る結果となった。結果、
単体粗利率は前期比1.4ポイント改善。

(単位:百万円)

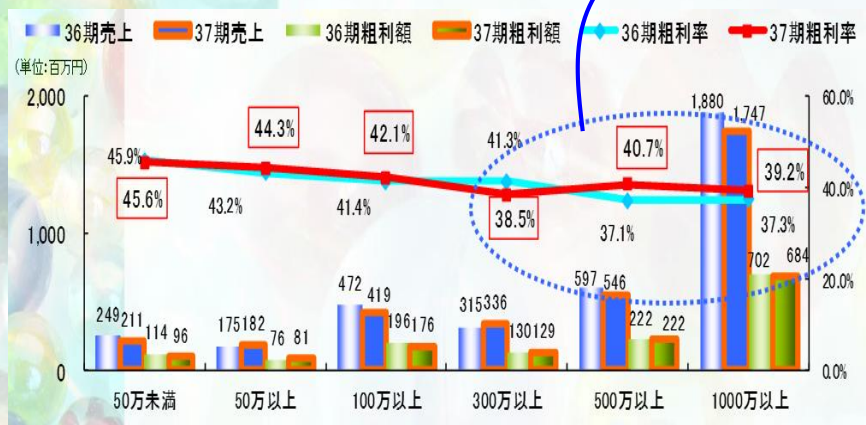


300万円超増減ベースでの業種別実績: アルファ単体

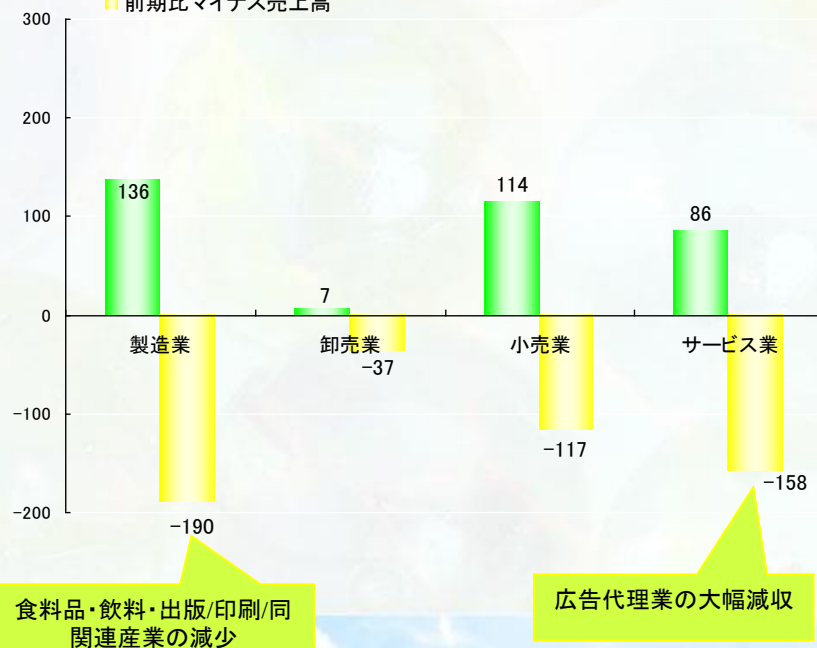
- 売上のドライバーである、300万円以上売上の顧客の囲い込みを継続実施。
- 製造業・サービス業が純減し、特にサービス業の広告代理業が大きく減収となった。

前期比との差額で、300万円以上取引先の業種別内訳

アルファ(単体)



(単位: 百万円) ■ 前期比プラス売上高
■ 前期比マイナス売上高

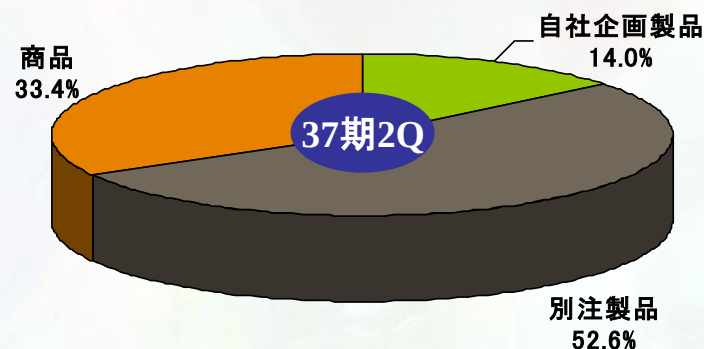


売上高構成比と粗利額構成比（連結）

- ・ 売上構成比の約50%を占める別注製品の粗利率上昇施策は、基本的に軌道に乗り売上の全体売上比率とほぼ同様の全体粗利額の割合50.9%まで上昇。
- ・ 自社企画製品を別注品の提案に組み込むことにより、顧客ニーズに対応した別注製品の売上高と粗利率向上を継続的に拡大する方針。

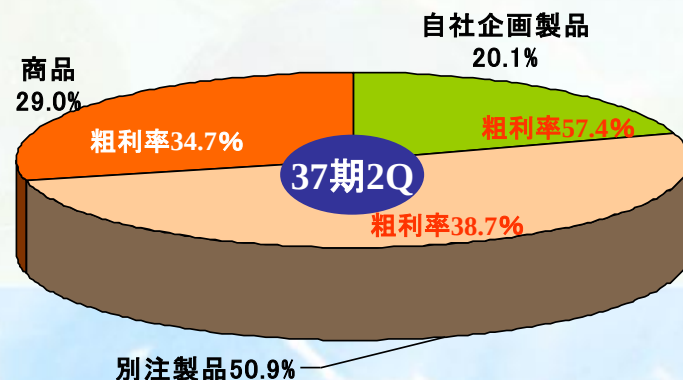
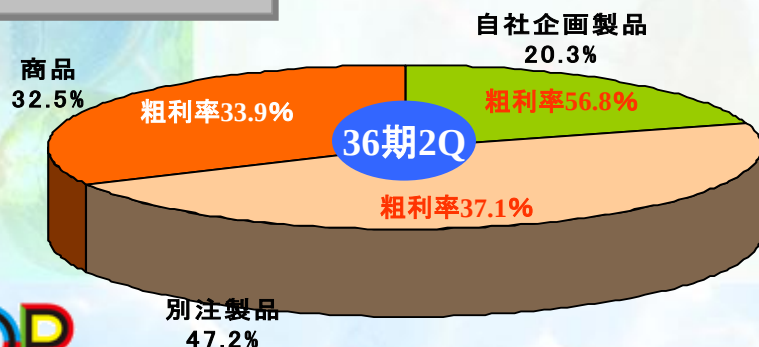
連結

売上高構成



連結

粗利額構成



2019年8月期：2Q連結 B/S & CF

■ 自己資本比率50.4%、フリーキャッシュフロー96百万円

(単位:百万円)

(単位:百万円)

連結	18/8期末	19/8期 2Q末	コメント
流動資産	3,239	3,208	
現金・預金	1,293	1,332	
受取手形・売掛金	1,218	1,195	
製品・商品	506	581	
その他	222	100	
固定資産	1,905	2,006	
有形固定資産	1,327	1,398	
無形固定資産	72	68	
投資その他資産	506	539	
資産合計	5,144	5,215	
流動負債	1,796	1,908	
支払手形・買掛金	793	783	
短期借入金	456	630	
一年内返済予定長期借入金	116	85	
未払法人税等	13	42	
賞与引当金	94	61	
その他	324	307	
固定負債	725	680	
純資産合計	2,623	2,626	
自己資本比率%	51.0%	50.4%	
負債・資本合計	5,144	5,215	

	18/8期2Q	19/8期2Q
営業キャッシュフロー	38	104
投資キャッシュフロー	64	-8
フリーキャッシュフロー	102	96
財務キャッシュフロー	-141	42
現金・現金同等物期末残高	363	585

フリーキャッシュフローは96百万円

【営業キャッシュフロー】 104百万円

税引前当期純利益 86百万円

減価償却 42百万円

売上債権の減少 23百万円

たな卸資産の増加 ▲62百万円

仕入れ債務の増加 ▲10百万円

【投資キャッシュフロー】 ▲8百万円

定期預金の払戻 100百万円

有形固定資産の取得 ▲100百万円

【財務キャッシュフロー】 42百万円

短・長借入金純増加額 104百万円

配当支払 ▲48百万円

リース債務の返済 ▲13百万円



事業戦略 & 中期経営計画

中期経営計画：(2017/8期～2019/8期)

■ 販促業界(SP)の圧倒的リーディングカンパニー確立に向け、コア3事業の拡大と進化を推進。

「店頭プロモーション事業」「デザイン・サービス事業」「POP GALLERY事業」



投資＝人財・システム・M & A

中期経営計画：数値計画(2017/8期～2019/8期)

～2019/8期計画：連結売上高77億円、経常利益2.3億円～

■ アルファ単体の増収・増益に加え、子会社OK企画の増収・増益。

機会があれば、M&Aも実施(中期計画はM&A数値は含まず)。

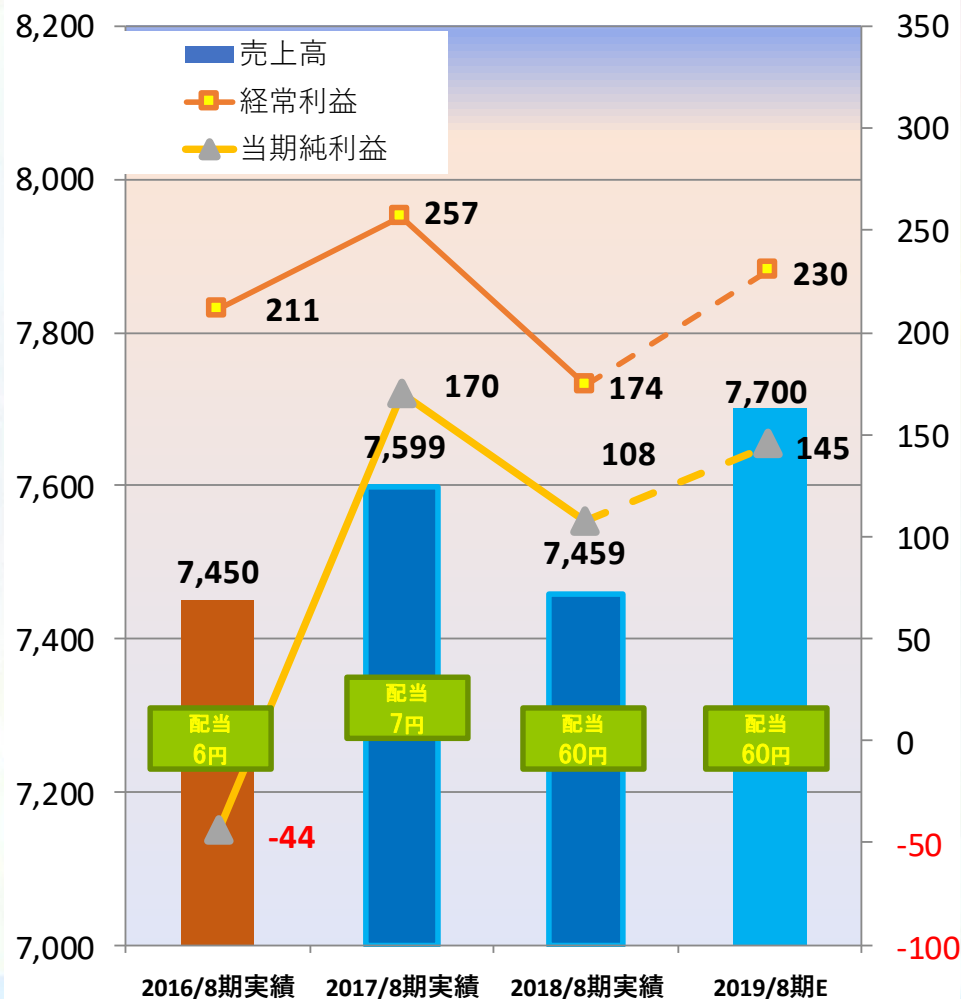
Organic Growth + (M&A)

■ トップラインをノベルティ商品の拡販で上げ、既存製品の粗利率確保とPOP GALLERYのe-コマース拡販による全体利益率向上を図る。

■ 人材教育、システム投資を行い企画/デザイン力・機動力を上げ生産性向上による組織力強化を図る。

株主還元：業績向上と連動した安定配当を株主様に還元

(単位：百万円)



* 2018年3月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施

2019年8月期：重点目標と進捗 ～ V字回復 ～

1. 売上の拡大と利益率の向上：増収・増益

- 1) 販促キャンペーン(LINEキャンペーン)の拡販 ➡ 順調
- 2) デザイン・企画料の役務収益の拡大 ➡ 堅調⇒強化
- 3) 動画POP、POP GALLERYの拡販 ➡ 動画P堅調、PG未達
- 4) 全国規模でのドラッグストア取引拡大 ➡ 順調⇒リージョナルチェーン新規強化
- 5) 運賃・梱包費等の徴求増加 ➡ 粗利率UP



2. 東京に続く関東・名古屋・大阪強化：組織力強化

- 1) 東京の更なる強化 ➡ 堅調なるも下期更に強化
- 2) 関東、名古屋、大阪強化 ➡ 不調、下期強化
- 3) セールスフォース導入による生産性UP ➡ 新規営業強化



3. M&A ⇔ シナジー追及

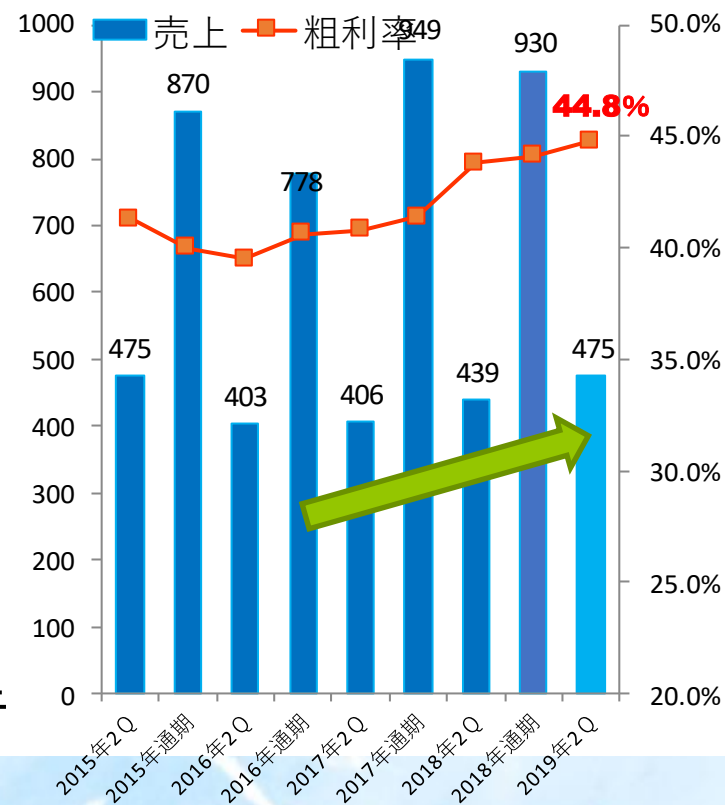
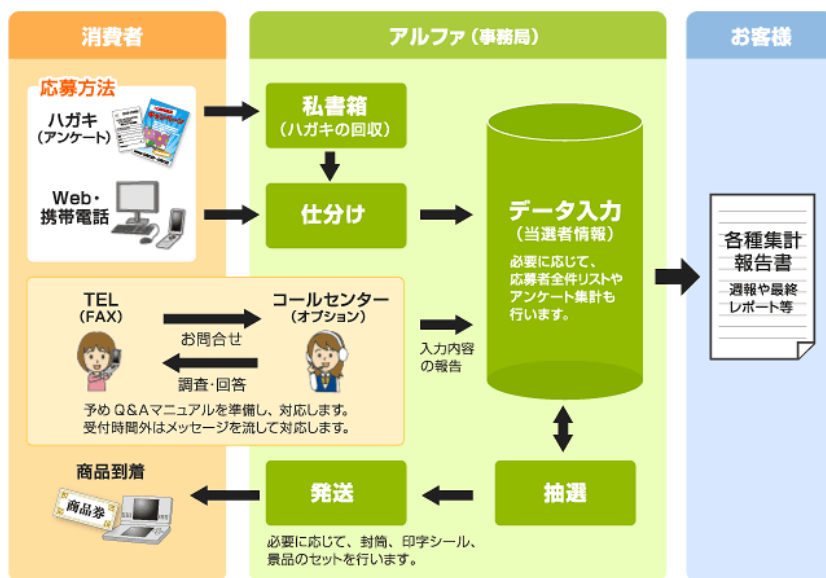
- 1) オーケー企画の収益体質の強化から、増収・増益
- 2) 日本初のPOP作成アプリ POPKITを事業買収予定

Organic成長
&
M&A効果

アルファ：販促キャンペーンの強化

・独自の「クローズドキャンペーン」が堅調(前期比+8.1%)

- ◆ 企画・景品・POP・デザイン・事務局運営を一貫サービス
- ◆ POP製品に加え企画・デザイン・事務局運営の**役務収益**
- ◆ スピーディな機動力と総合運営力が強み



月間件数: 2018年2Q: 193件 → 2019年2Q: **198**件

動画POP

- ・ キャンペーンや新商品の告知、WEBコンテンツに!
- ・ 売上高前期比+23%、粗利率42%

動画撮影不要!
静止画がハイクオリティなアニメーションになる!

動画 POP

店頭の売り場や展示会・イベントに!
WEBサイト・SNS投稿にも!

スピード対応 + POP広告のプロならではのクオリティ + 納得の価格 = 導入後満足度 **88.5%**



アルファ：ふるさと納税市場での販促事例

～2015年に参入、プロモーション動画/デザイン/WEB企画へ～

 自治体へのふるさと納税促進動画プロモーション事例
■プロモーション内容：納税制度をわかりやすく動画で紹介

 ふるさと納税促進動画プロモーション事例
(高知県奈半利町)



岡山県：ふるさと納税紹介動画



備前市：ふるさと納税紹介動画



鳥取市：ふるさと納税紹介動画



室戸市：ふるさと納税紹介動画



奈半利ゆず豚PR ステーキ版【ふるさと納税 奈半利町チャンネル】
視聴回数 87回・1か月前



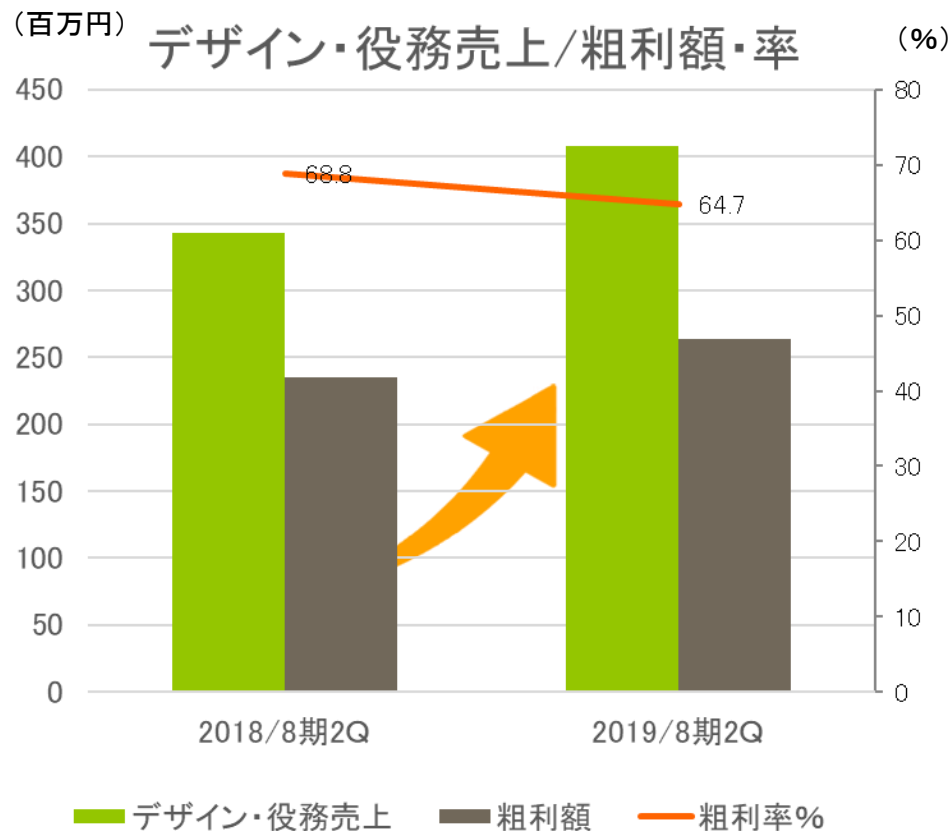
【奈半利町】奈半利の肉フェス
視聴回数 2,501回・1か月前



高知県奈半利町

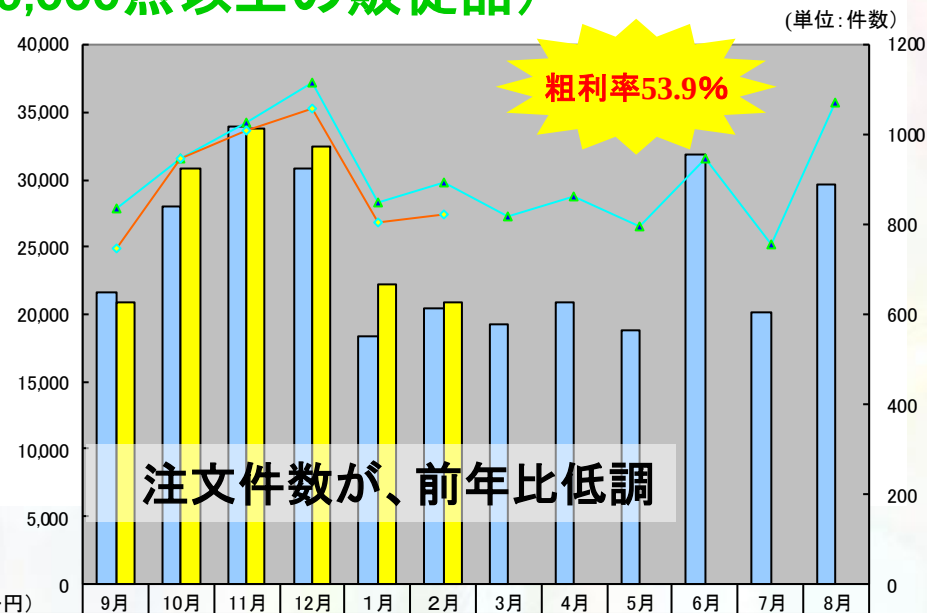
デザイン・役務収益の拡大

- ・ 80名を誇る、アルファのデザイン力



POP GALLERYオンライン：自社企画製品のWeb受注システム

- ・ アルファオンラインショップ「POP GALLERY」： eコマースの拡販
～ 日本最大級の販促通販サイト(15,000点以上の販促品) ～



2018/8期
69,081会員



2019/8期 2Q
71,961会員

中期的には売上高の10%(現在 4.0%)へ!

- 顧客利便性
- 受発注コスト削減
- CRM基盤づくり

日本初のPOP作成アプリ **POPKIT** 事業買収



■あらかじめ入っている素材を組み合わせるだけで、誰でもカンタンにプロクオリティのPOPが作れる日本初のPOP作成アプリ



誰でもフリーで使える無料版POPKIT

iPad版



iPhone版



多店舗運営される法人様向け、進化版POPKIT

iPad版のみ



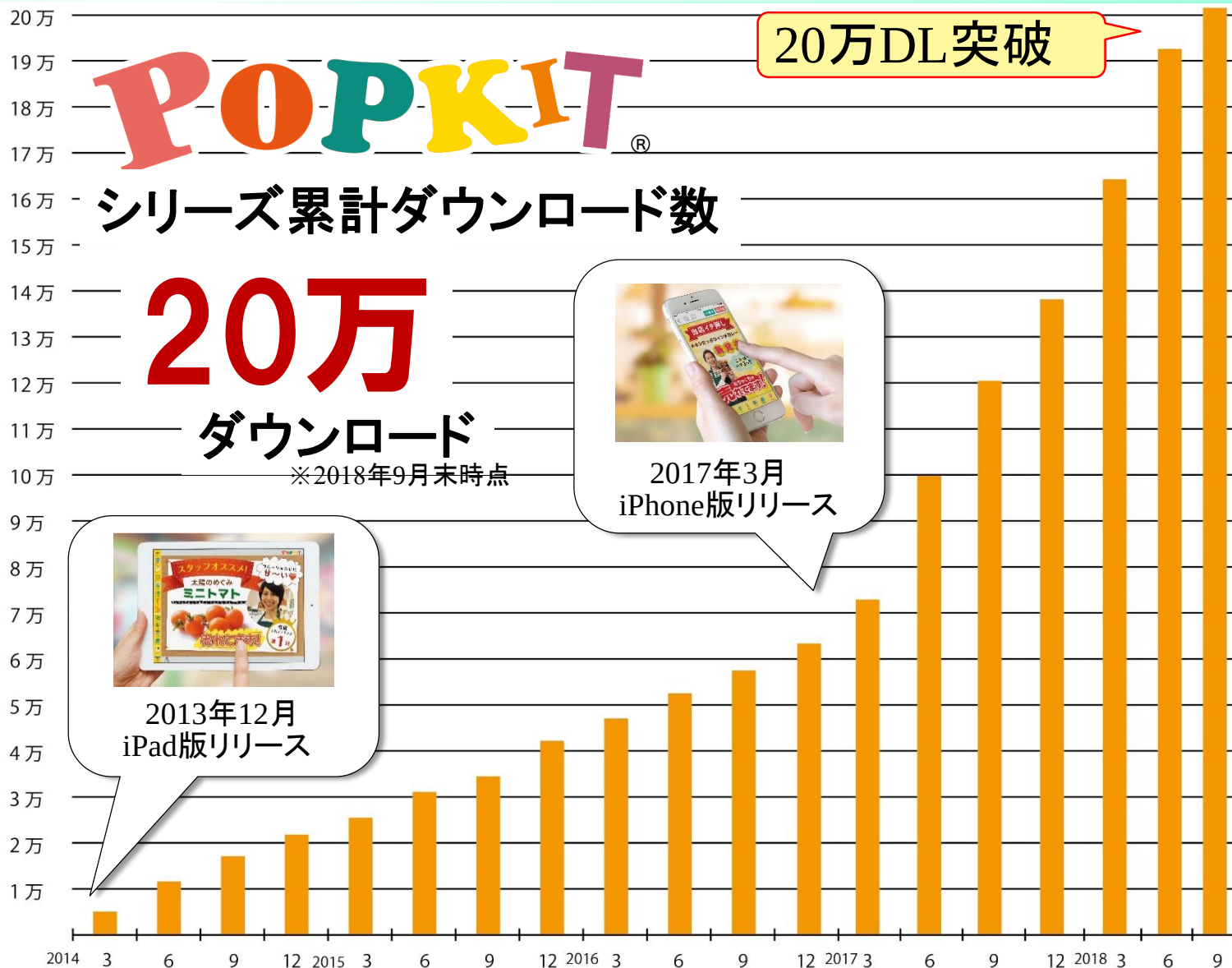
POPKITを利用するメリット

1. 誰でも簡単にPOPが作れる
2. 場所・時間を選ばず作れる
3. 作成の手間と費用を大幅削減



順調にダウンロード数を増加

(DL数)



日本中からクリエイターが参加し、POP素材を提供

イラストレーター

グラフィックデザイナー

手書きPOPライター

書道家

写真家 等



インバウンド向けPOP素材や翻訳機能を搭載

CREATORS



あらゆるジャンルの旬のPOP素材がリアルタイムでどんどん増えていく仕組み

アルファ参加で、有料版コンテンツの拡大

- ・ アルファの全国営業網で、有料版POPKITの拡大
- ・ POP GALLERYとの連携によるBtoBユーザーの拡大

コンテンツ充実 ⇒ ダウンロード拡大 ⇒ 有料化へ(アルファ促進)

	無料版POPKIT	有料版 POPKIT Pro
ターゲット	店舗で働く個人	多店舗展開している法人
ユーザーメリット	 iPad版 iPhone版  各コンテンツ240円で購入	 iPad版のみ  月額 4,500円 /1ID

WEB版
の開発

POP
GALLERY
との連携



- ・ 素材使い放題
- ・ 系列店舗内で閲覧/編集可能
- ・ 本社でユーザー管理可能
- ・ クラウド翻訳サービスと連動可能
最短10分翻訳、365日・24時間対応

Welcome to JAPAN

欢迎来到日本 일본에 잘 오셨습니다
日本へようこそ

8% OFF

免税 면세
TAX FREE

推荐商品
추천 상품 Featured products
おすすめ商品

Made in Japan
日本製 일본제

日本の伴手礼
일본의 선물
Japanese souvenir
日本のお土産

热销
팔리고 있습니다
Hot sales
売れています

2F
ゆったりスペース
Spacious Space

SEKAI CAFE

22席
22 Seats

1F

NON SMOKING
禁烟 금연 禁煙

欢迎光临
오서 오십시오 Welcome
いらっやいませ

日本制
Made in Japan
일본제

欢迎
어서오세요 ようこそ
Welcome

可以体验和服
着物着付け体験できます

穿上和服后，
可以在房间内拍摄照片

着物をお召しいただいたのち、
お部屋で写真撮影ができます。

人气 No.1
인기 No.1
No.1 popularity
人気No.1

WiFi free
免费无线网络
WiFi 프리

人气 No.1
인기 No.1
No.1 popularity
人气No.1

SEKAI CAFE

フレッシュなグレープフルーツを
まるごと絞りました。
Squeezed an entire fresh grapefruit.
将整个新鲜的西柚榨汁。

GAJYUTTA
가쥬тта

¥500
税込 Tax included

DELI PLATE

JAPANESE PLATE
ジャパニーズプレート

- 3種類の和風素材
Three Japanese dishes
- サラダ
Salada
- ライス (十六穀米 or 白米)
Rice

単品 Single item ¥750
ドリンクセット Set Drink ¥1,050

SEKAI CAFE PLATE
セカイカフェプレート

- 3種類の洋風惣菜
Three dishes
- サラダ
Salada
- ライス or フォカッチャ
Rice or Focaccia

単品 Single item ¥750
ドリンクセット Set Drink ¥950

オーガニック エキストラバージン オリーブオイル
Organic extra virgin olive oil

芳醇な香りと深い味わいで、いつもの料理がグレードアップ
With its rich flavour and taste,
this oil will upgrade your everyday dishes.

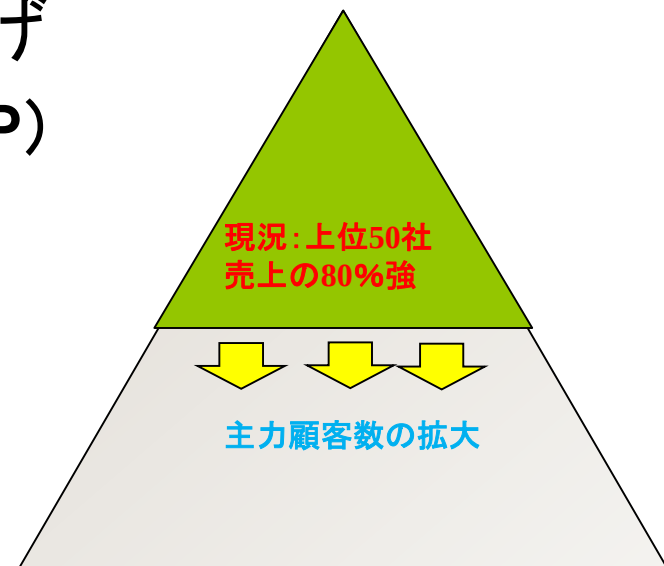
¥1,200 (税込) tax included

Organic
有機 오개닉
オーガニック

スペイン産
Spain

子会社、オーケー企画の今期の取組み

- ・ 着実な売上回復と利益の積み上げ
 - － 客数UP × 客単価UP(粗利率UP)
- ・ 人材育成と顧客基盤の拡大
 - － 取引先の上位顧客層の拡大
- ・ 粗利率UP
- ・ アルファとの協業の促進



通期: 黒字化を達成！！

今期: トップラインを拡大し、利益貢献へ

アルファの「買い物コミュニケーション」SPサービス

小売店向けサービス

店内内外装工事

レイアウトプロデュース

(Store Planning Device)

レシピPOP/食材P提供



各種POP販売(リアル)

POPのカatalog通販



メーカー向けサービス

販売促進キャンペーン

(Store Planning Device)

マーケティングリサーチサービス

(顧客アンケート・リサーチ)

デジタルPOP

(動画POP, AR等)

五感POP



POP GALLERY(BtoB)



購買の動機付け効果

mobileget!

今期業績予想(2019/8期計画)

通期(連結ベース)

売上高: 77億円(前期比+3.2%)

経常利益: 2.3億円(前期比+32%)

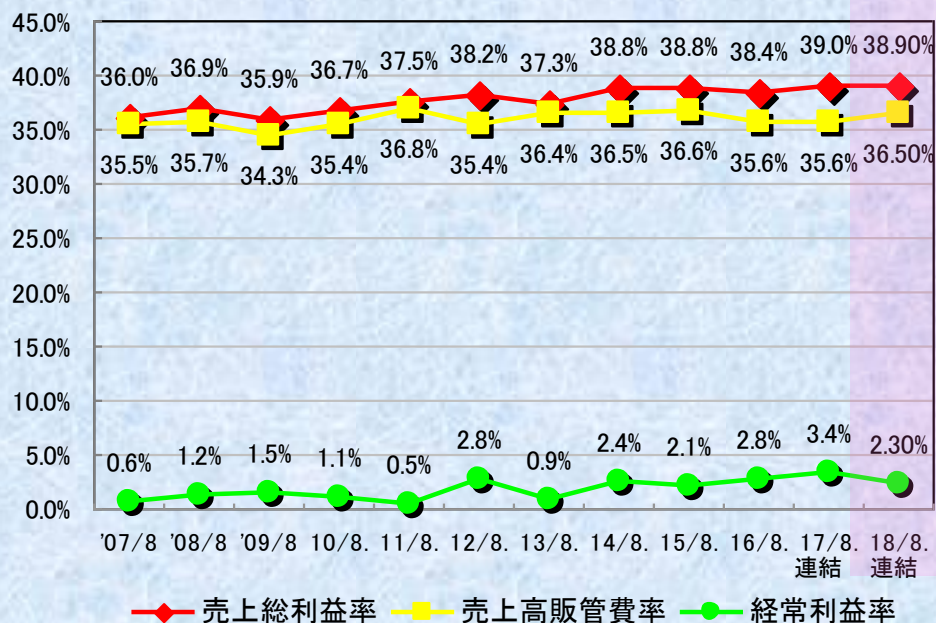
当期利益: 1.45億円(前期+34%)

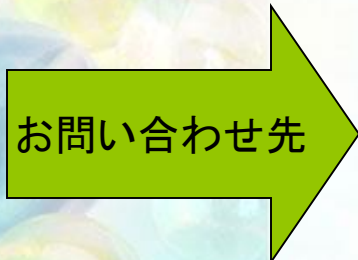
EPS: 180.29円

配当(予): 60円

2018/8期 2019/8期予

- ・ 粗利率 38.9%→38.6%
- ・ 販管費率 36.5%→35.7%
- ・ 経常利益率 2.3%→3.0%





お問い合わせ先

IR統括責任者 代表取締役社長
専務取締役

浅野 薫
高尾 宏和

岡山本社 TEL:086-277-4535

FAX:086-277-4533

E-mail : takaoh@popalpha.co.jp

URL : <http://www.popalpha.co.jp/>

本資料は、2019年8月期第2四半期決算に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2019年2月末日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。



資料編

会社概要 (アルファ単体:2019年2月末 現在)

◆商号

株式会社アルファ

◆本社

岡山県岡山市中区桑野709-6

◆設立

1984年1月5日<8月決算>

◆資本金

4億900万円

◆発行済株式総数

915,444株

◆役員

代表取締役社長 浅野 薫

他取締役5名、常勤監査役1名、監査役2名

◆主要株主

(株)効オコーポレーション25.0% アルファ(自社株)12.1% 社員持株会6.4%
(株)シタナ5.5%、トマト銀行4.3%

◆事業内容

販売促進広告の企画・開発・販売

◆商品別売上構成

自社企画製品15.1% 別注製品56.2% 商品28.7%

◆従業員数

349名(他パート30名) 2019/2末現在

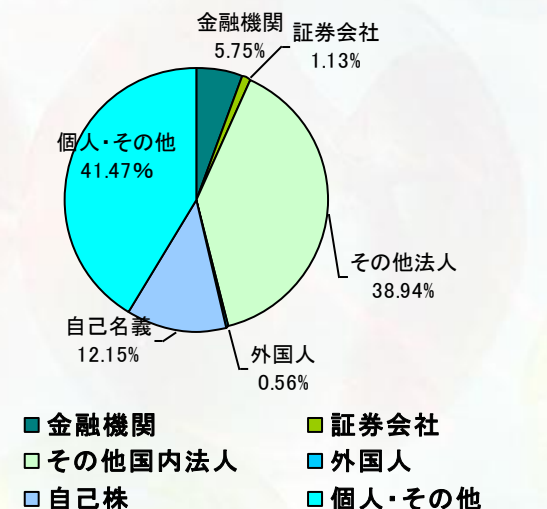
◆営業拠点

本社、7支店 16営業所 1物流センター 計25拠点

◆連結子会社

株式会社オーケー企画(100%)

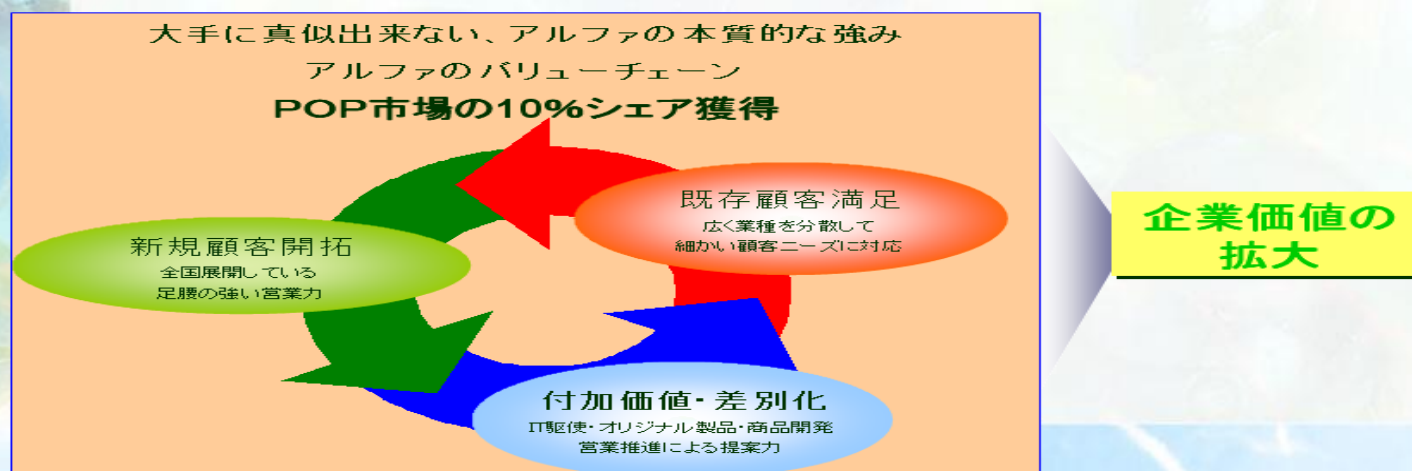
2019年2月末株主構成(株主数582名)



財務指標推移

(単位:千円)

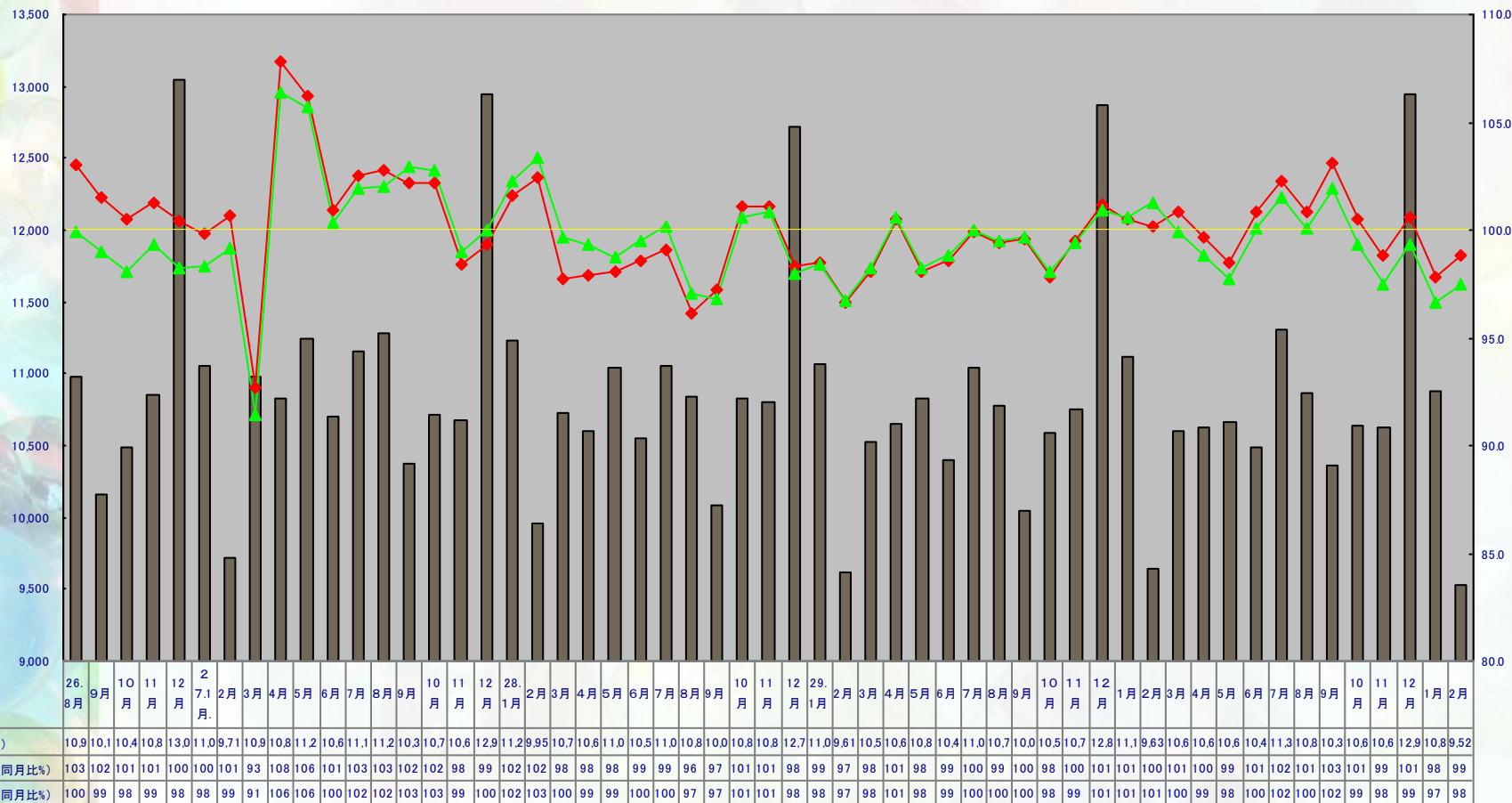
	第31期	第32期	第33期	第34期連結	第35期連結	第36期連結
決算年月	2013年 8月	2014年 8月	2015年 8月	2016年 8月	2017年 8月	2018年 8月
売上高	7,009,142	6,696,784	6,443,235	7,450,371	7,599,061	7,459,271
経常利益	65,218	160,361	140,003	211,168	257,438	174,603
当期純利益	29,353	69,585	87,852	-44,501	170,655	108,777
資本金	409,796	409,796	409,796	409,796	409,796	409,796
発行済株式総数	8,048,545	8,047,998	8,047,551	8,045,943	8,043,992	804,225
純資産額	2,263,107	2,297,914	2,520,030	2,351,607	2,576,018	2,623,055
総資産額	4,655,551	4,739,214	4,747,395	5,177,747	5,323,917	5,144,668
自己資本比率	48.6%	48.5%	53.1%	45.4%	48.4%	51.0%
1株当り純資産	281.18	285.53	313.14	292.27	320.24	3,261.47
1株当り純利益	3.65	8.65	10.92	-5.53	21.21	135.24
配当金 (円)	5	5	5	6	7	60
配当性向	137.1%	57.8%	45.8%	-	33.0%	44.4
従業員数(人)	354	336	326	358	362	381



<ご参考>:チェーンストア販売統計

(単位:億円)

(単位:%)



出所:日本チェーンストア協会HP