



アルファ Presentation (4760)

2026年8月期 決算説明資料

令和8年10月13日



(東証STD:4760)

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

2026年8月期 決算総括(1): 原価上昇により、減益!

■ 26/8期(44期)の業績: 原価上昇により、減収・減益(営業利益163百万円)

物価上昇に加え中東情勢による原価増により、売上高は前期同等を維持したものの売上総利益率の低下、また人件費増等の販管費増もあり営業利益で前期比▲30%の減益。連結子会社POPKIT、オーケー企画は黒字化を確保。**配当は前期+10円の70円。**

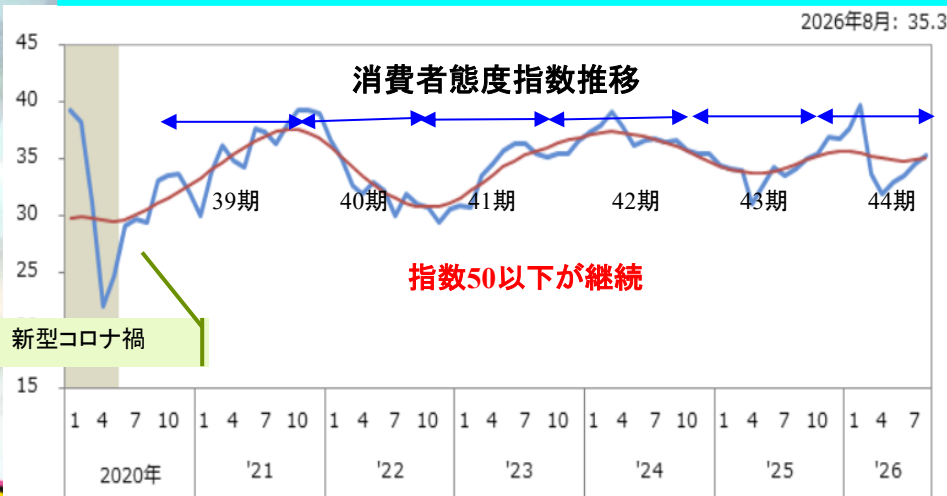
売上: 6,364百万円(前期比±0%)

経常利益: 147百万円(前期▲34%)

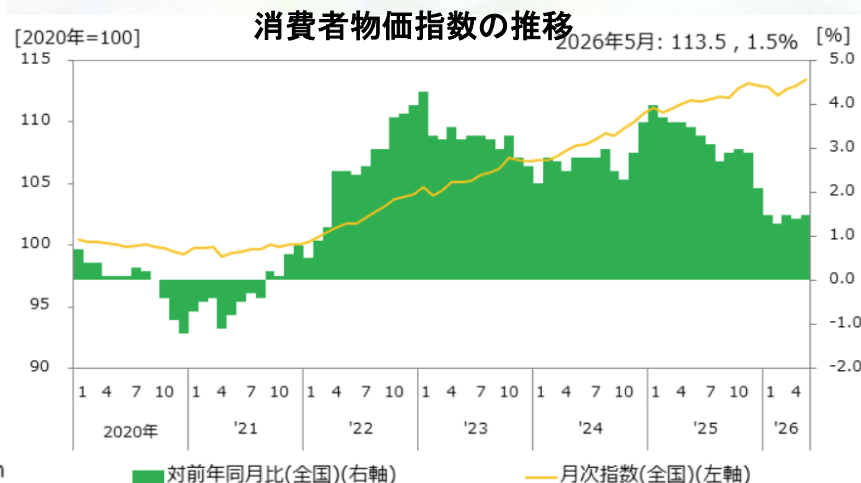
■ 27/8期(45期)通期業績予想: 物価上昇による厳しい消費環境は続く前提で、製造業向け販促キャンペーンの大口顧客への深耕を進め、トップラインの拡大に注力し、原価増への対応を図りアルファ単体の増収・増益に加え、子会社の業績貢献の拡を目指し、増収・増益を計画。**配当は前期同様の70円を計画。**

売上: 6,600百万円(前期比+3.7%)

経常利益: 200百万円(前期比+35.9%)



© jp.gdfreak.com



© io.gdfreak.com

2026年8月期 決算総括(2):事業・施策

■ 販促キャンペーン(前期比+0.4%): 当社主力サービスの製造業向け販促キャンペーンは原価上昇による各社の商品値上げもあり伸びが鈍化。上半期は前期比で二桁成長となったが、中東情勢を機に下期は10%超の減収となった。売上総利益率は2ポイント強改善し、売上総利益改善に貢献した。

■ ノベルティ(前期比+9.9%): ノベルティ製品については、別注ノベルティが伸び、自社商品ノベルティの減少をカバーし、売上高、売上総利益額ともに前期を上回った。

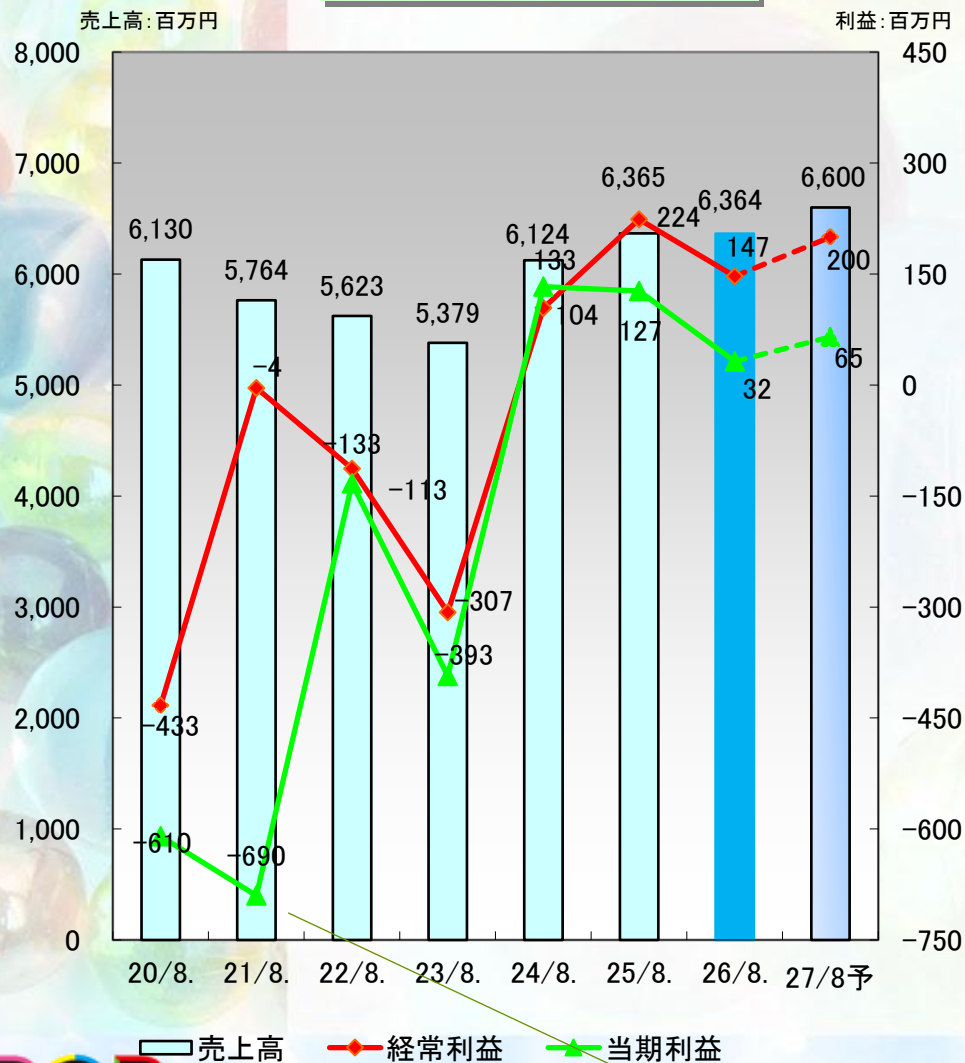
■ POP GALLERYオンライン(前期比+0.4%): POPの国内最大級のEC通販であるPOP GALLERYオンラインは、大手チェーン小売店から全国の中小零細までの小売店が主力顧客である。厳しい経営環境が続く中で、中小零細の小売業からの注文件数が減少傾向にあり、他社サイトからの送客効果もあるなかでPOP GALLERYオンラインは前期比で+0.4%の微増となった(件数は▲7.4%)。

■ POP作成アプリ「POPKIT」(前期比+10.3%): 個人向け・法人向けに簡易にPOP作成が可能なSaaSビジネスモデルで、売上高は前期比で+10.3%と伸長。前期下期にiPhone版に続きAndroid版をローンチしたものの、無料ダウンロード数は堅調に増加するも、有料件数が減少し、営業利益は前期を下回った。

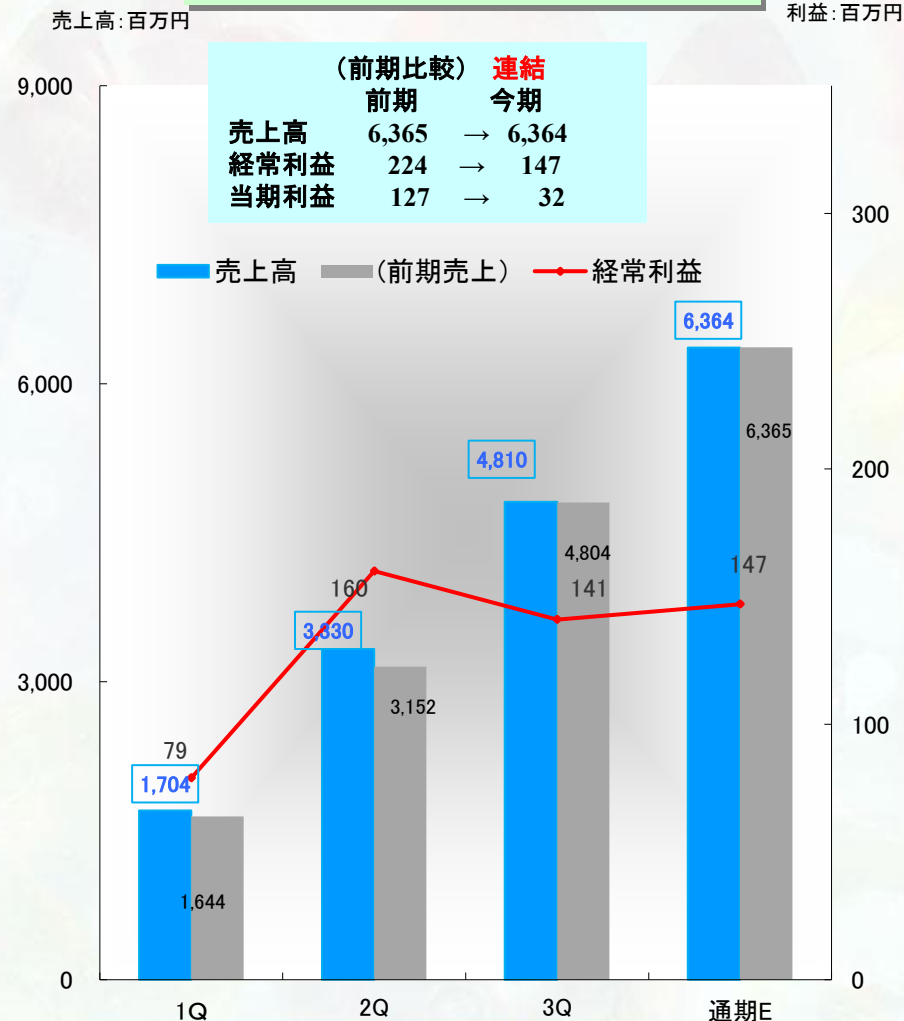
■ 子会社オーケー企画は、売上は前期比で微減となったが、原価・販管費の徹底した削減により営業利益で16百万円と前期を大幅に上回った。

2026年8月期：連結業績推移(連結)

通期業績推移



2026/8期 累積業績推移



2026年8月期(第44期) 連結決算(損益計算書)

決算結果のポイント

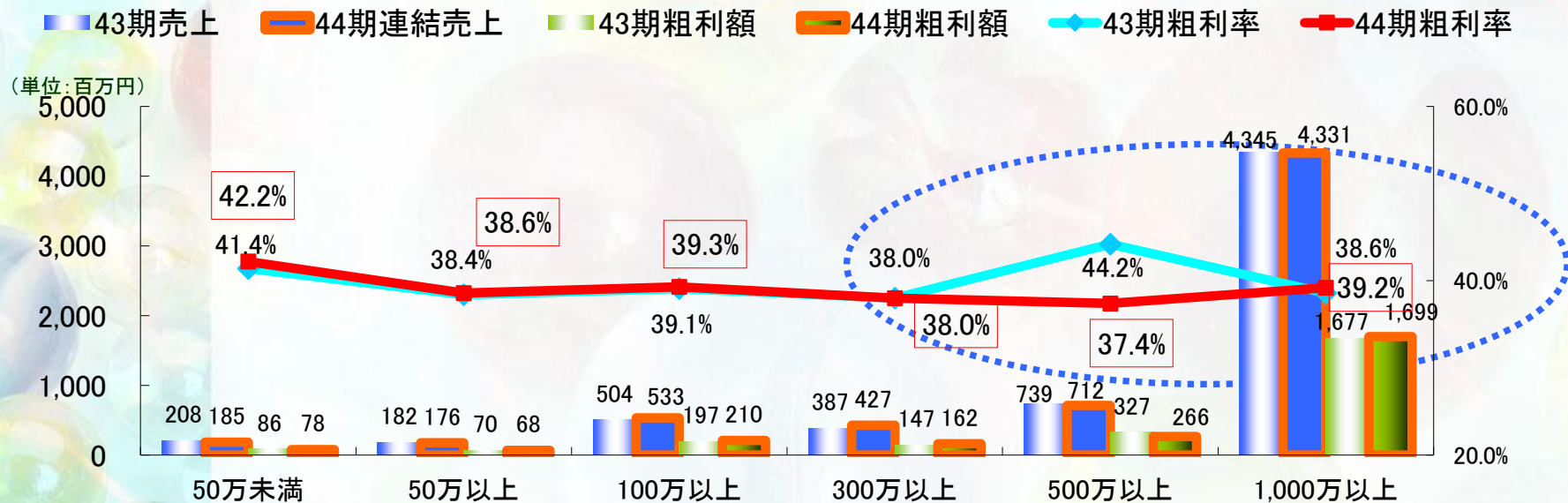
～トップラインの伸び悩みにより、前期比で減益となった～

- 売上高はアルファ単体で前期比+0.2%の微増、連結で前期同等の売上高となった
- 粗利率は、原価上昇により製品粗利率が下がり前期比▲0.3ポイントなった。
- 法人税等調整額の増加により当期純利益は32百万円となった。
- 配当金については、前期同様の70円を予定。

連結	25/8期 実績	26/8期 実績	前期比%	要因 (単位:百万円)
売上高	6,365	6,364	0.0%	アルファ単体売上高 5,935百万円(前期比+0.2%)
売上総利益	2,503	2,483	-0.8%	
売上総利益率%	39.3%	39.0%	-	全体粗利率▲0.3ポイント
販売一般管理費	2,269	2,320	2.1%	
営業利益	234	163	-30.7%	
営業利益率 %	3.7%	2.6%	-	
営業外損益	-10	-15	-	支払利息22百万円
経常利益	224	147	-34.8%	
経常利益率 %	3.5%	2.3%	-	
当期純利益	127	32	-75.4%	法人税等調整額 113百万円

* 当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益

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、50万円未満の小口売上が2桁減少となったものの、中堅から1,000万円以上の大口売上高は前期同様を確保し、全体では前期同様の売上高となった。
- 粗利率については、1,000万円以上の大口での粗利率は前期比で0.6ポイントの改善となったが、500万円以上の取引の中で前期に高い粗利率案件があり、その反動減もあり、全体の粗利率は0.3ポイントの減少となった。

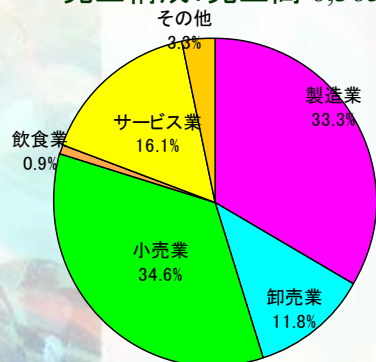
業種別販売実績：(連結)

■ 業種別売上高は、製造業向けでその他製造業向けが前期を大きく下回り(▲28.8%)、製造業全体の売上高が前期比▲2%となり、構成比も若干減少した。卸売業、小売業も前期比で売上高を減少。一方でサービス業への拡販が進み、売上高で前期比+11.8%、構成比で1.9ポイントの増加となった。

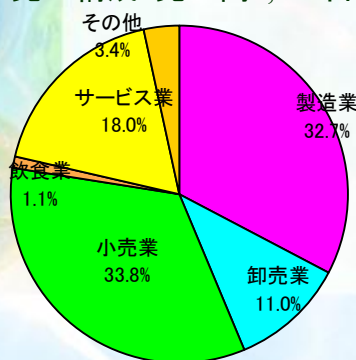
■ 取引先件数については、中小企業向け売上減少を背景に全業種で件数はマイナスとなり、前期比▲162件の減少となった。全体単価は前期の2,367千円から2,519千円と6.4%増加した。

業種別売上高

25/8期 売上構成: 売上高 6,365百万円

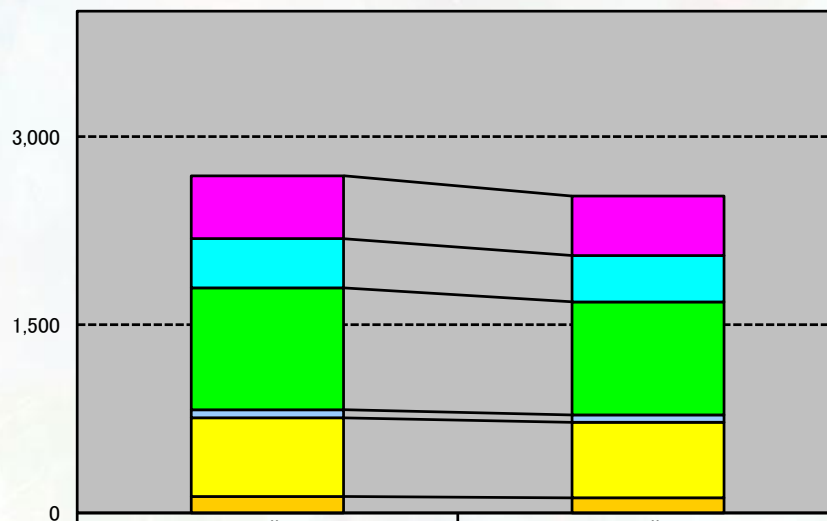


26/8期 売上構成: 売上高 6,364百万円



業種別取扱い件数

(件)

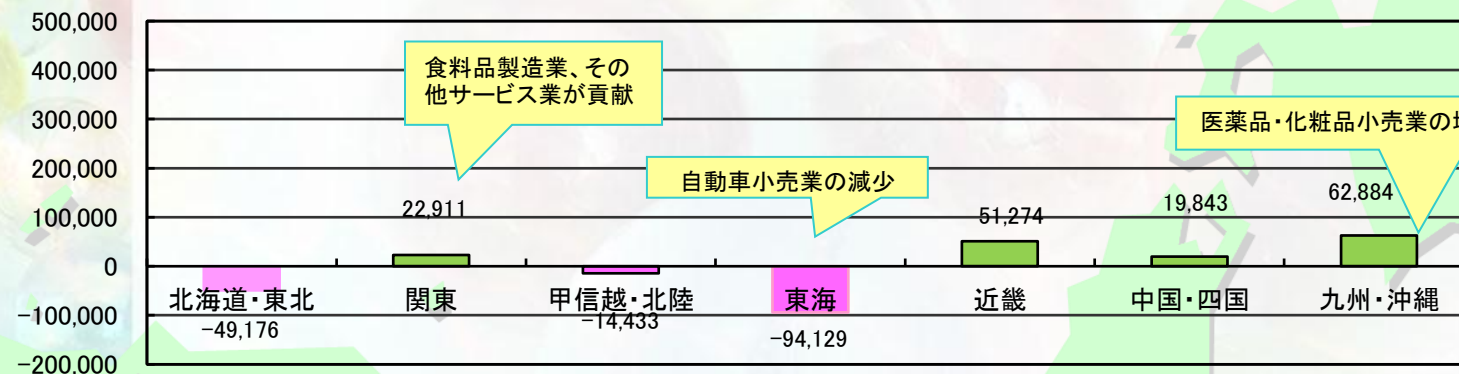


	43期	44期
製造業	502	474
卸売業	392	369
小売業	971	902
飲食業	65	59
サービス業	627	602
その他	131	120

地域別売上高・粗利額推移：連結ベース

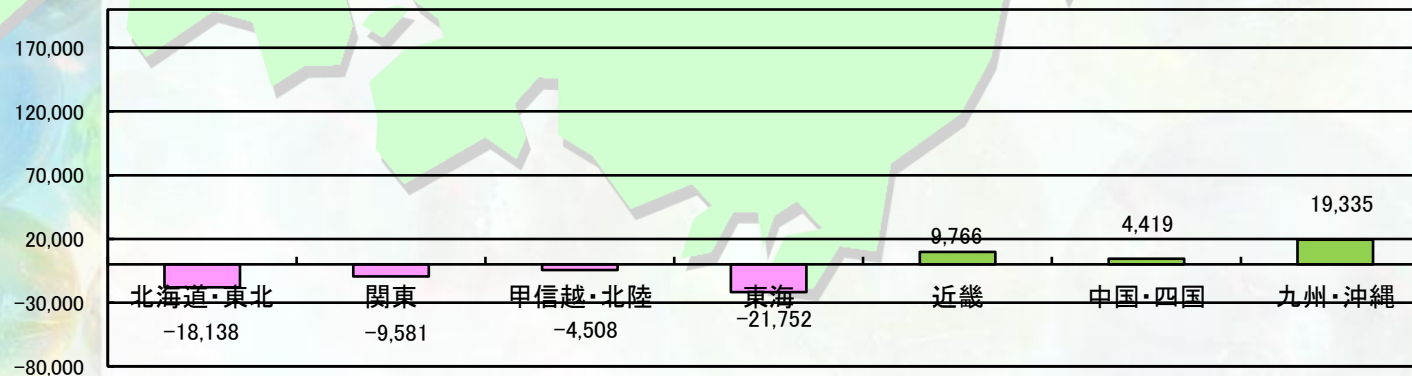
【売上高(対前年同期比増減額)】

(単位: 千円)



【粗利額(対前年同期比増減額)】

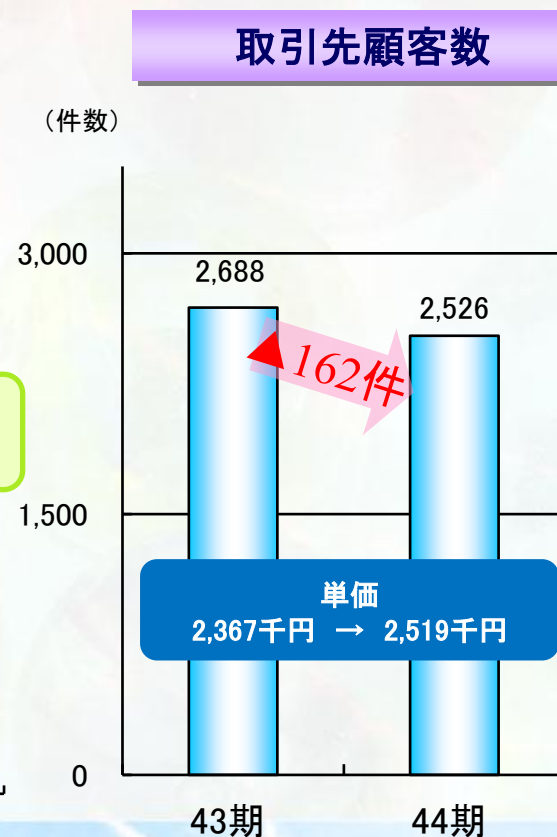
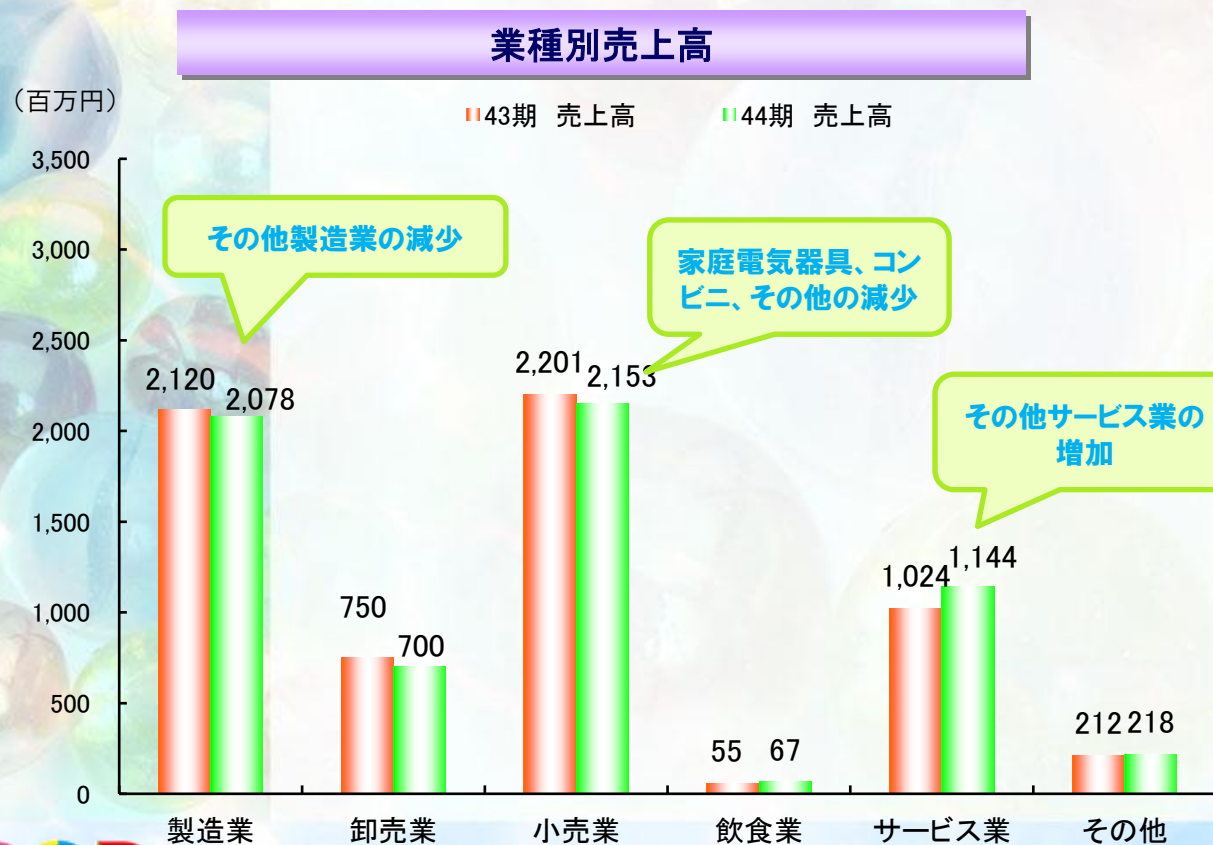
(単位: 千円)



業種別取引先件数：(連結)

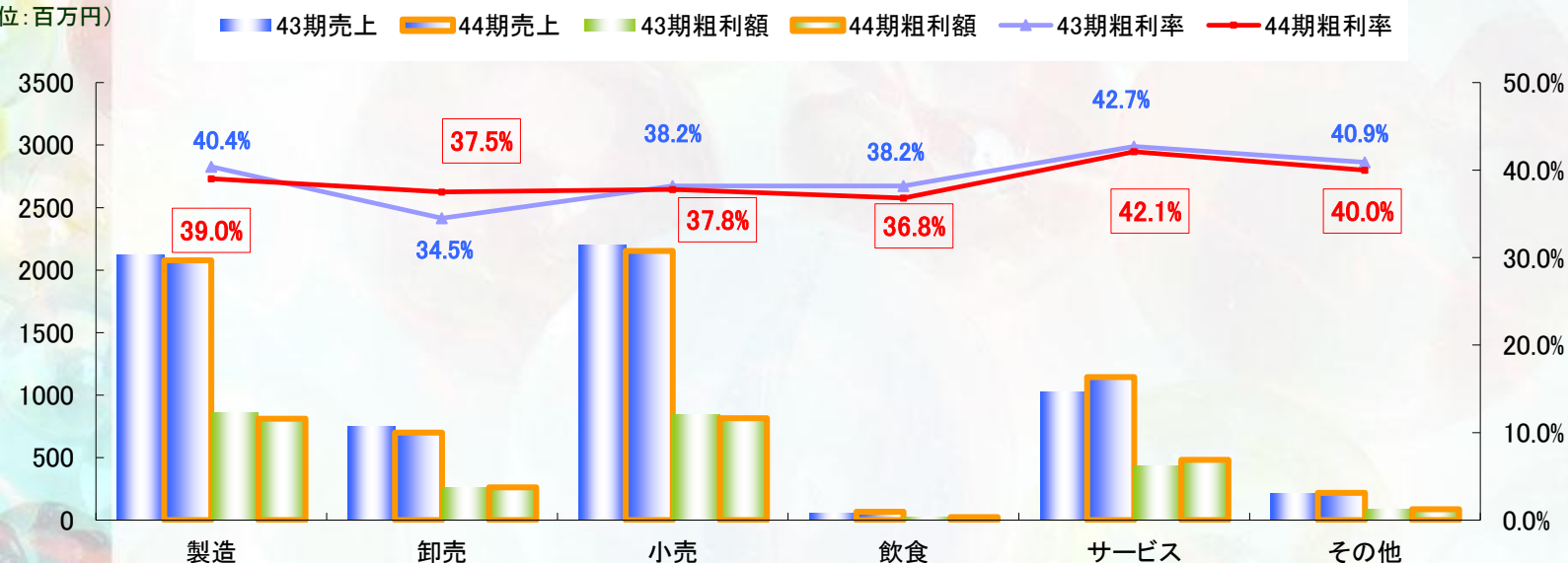
■ 業種別売上高では、製造業がその他製造業の減少、卸売業が家庭電器器具卸売の減少、小売業が、家庭電器器具、コンビニ、その他小売業で減少した一方で、サービス業の伸び(その他サービス業の獲得)でカバー。

■ 全体取引先件数は▲162件の2,526件となったが、単価は増加し前期比6.4%増の2,519千円となった。



業種別：売上高・粗利推移 (連結)

(単位:百万円)



■ 売上においては製造業(▲0.6%)、卸売業(▲0.8%)、小売業(▲0.8%)が前期を下回り、それをカバーする形で、飲食業(+21.9%)に加えサービス業(+11.8%)が大幅に売り上げを伸ばした。

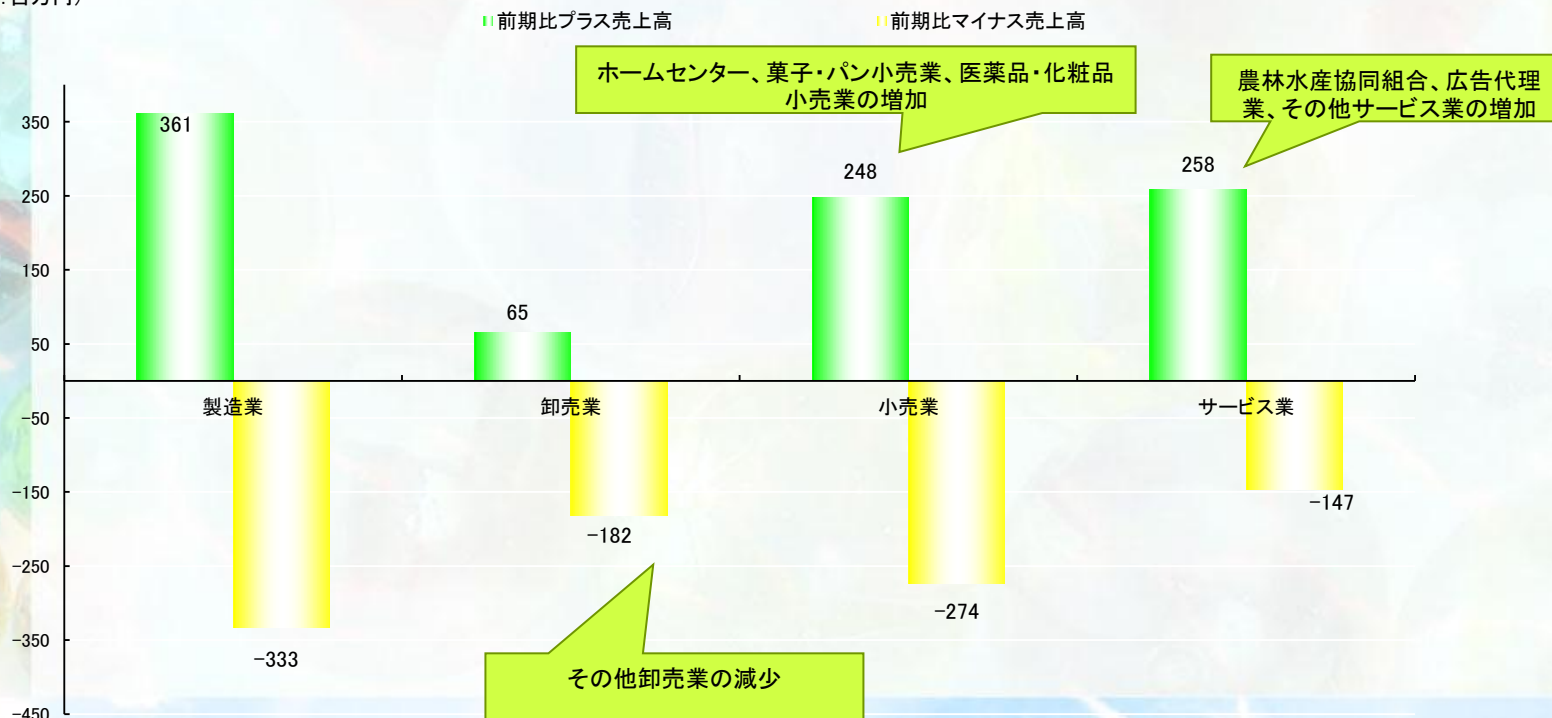
■ 一方、粗利率ベースでは、卸売業が前期を3ポイント上回ったが、その他の業種においては、前期を若干ずつ下回る結果となり、全体で0.3ポイントの減少となった。

300万円以上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。
- 製造業においては企業獲得競争の中で食料・飲料製造業が伸びた先と減少した先がある中で売上は増加できた。卸売業においてはその他卸売業の減少が大きく純減となった。小売業は純増となり、サービス業が農協、広告代理業、その他サービス業の取り込みにより小売業を上回る純増となった。

前期比との差額で、300万円以上取引先の業種別内訳

(単位: 百万円)

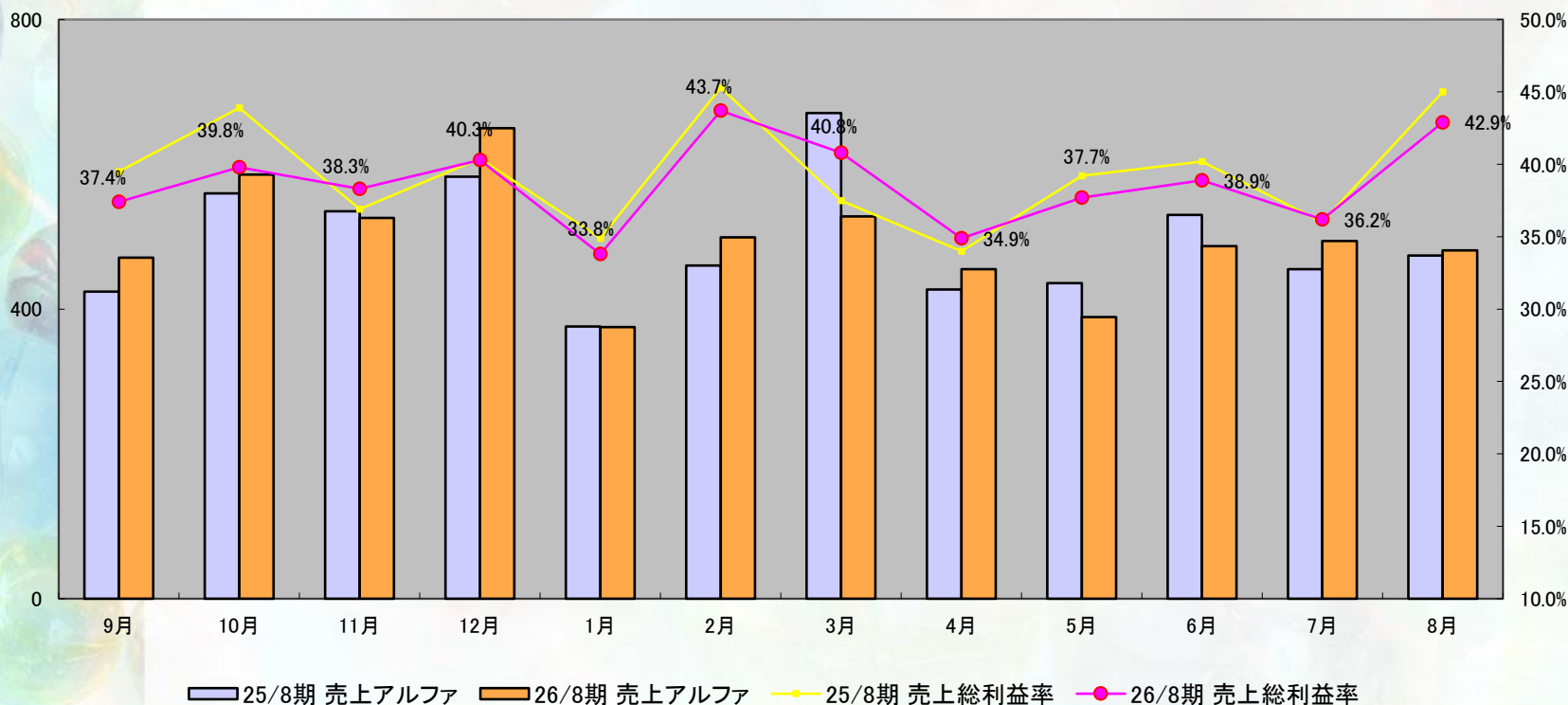


月次売上高・粗利率推移： アルファ単体

■ アルファ単体の月次売上高・粗利率推移

- ・ 上期までは、前期比で増収傾向であったが、中東情勢勃発の3月以降、5月、6月と前期を下回る結果となり、通期としては、ほぼ前期と同じ売上高となった。
- ・ 粗利率についても下半期に前期を下回る傾向が続き、累計で前期比で0.6ポイントの減少となった。

(単位: 百万円)



2026年8月期： 期末B/S & CF

■ 自己資本比率32.8%、フリーキャッシュフロー▲425百万円

(単位:百万円)

連結	25/8期末	26/8期	コメント
流動資産	2,365	2,349	
現金・預金	909	942	
受取手形・売掛金等	940	865	
製品・商品	419	420	
その他	97	122	
固定資産	2,167	2,855	
有形固定資産	632	658	
無形固定資産	20	54	
投資その他資産	1,514	2,141	
資産合計	4,533	5,204	
流動負債	1,954	2,496	
支払手形・買掛金	593	390	
短期借入金	677	1,487	
一年以内返済予定長期借入金	301	276	
未払法人税等	4	4	
賞与引当金	45	56	
その他	334	283	
固定負債	1,056	1,000	
純資産合計	1,523	1,708	
自己資本比率%	33.6%	32.8%	
負債・資本合計	4,533	5,204	

(単位:百万円)

	25/8期	26/8期
営業キャッシュフロー	-100	-350
投資キャッシュフロー	34	-75
フリーキャッシュフロー	-66	-425
財務キャッシュフロー	-68	459
現金・現金同等物期末残高	508	542

フリーキャッシュフローは ▲425百万円

【営業キャッシュフロー】 ▲350百万円

税引前当期純利益 150百万円

退職給付に関する資産の増加 ▲322百万円

仕入れ債務の減少 ▲202百万円

【投資キャッシュフロー】 ▲75百万円

有形固定資産の取得 ▲39百万円

無形固定資産の取得 ▲37百万円

【財務キャッシュフロー】 459百万円

長・短借入金純増額 509百万円

配当金の支払い ▲48百万円



第45期の事業戦略 & 業績予想

アルファの「Mission & Vision」を再構築

Mission

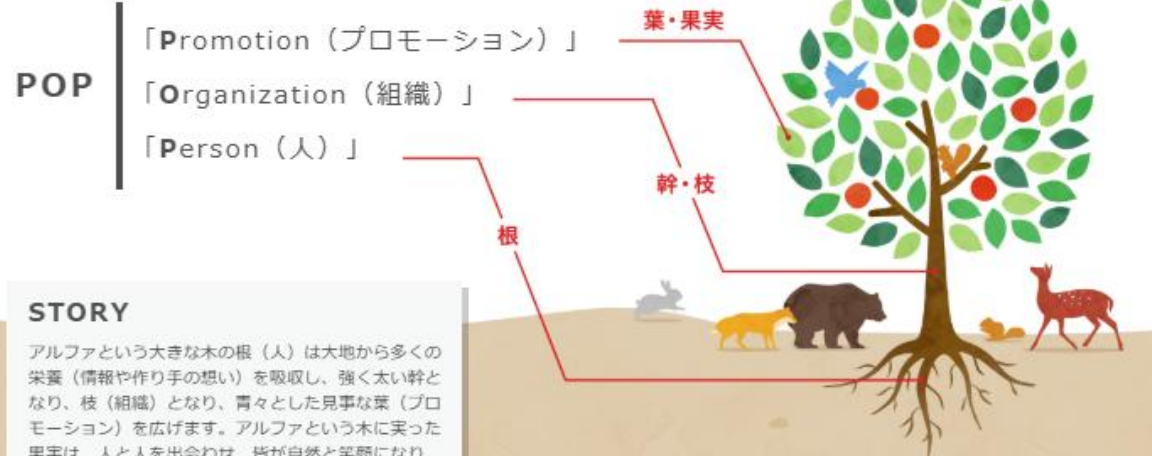
「買いたい」をつくり続ける。

私たちは、心に響くメッセージを通じて
ポジティブな買い物体験を提供し、
未来にわたって「買いたい」という気持ちを創造し続けます。

Vision

「伝える、伝わる、笑顔になる」を
POWER OF POP で実現する。

アルファは“伝わるコミュニケーション” 創造企業として、
需要と供給をつなぐ“出会いの場”での**POWER OF POP**の
可能性を追求し、その事業領域を拡大します。



アルファが大切にする10のこと

「POWER OF POP」を実現するために、 アルファが大切にする10のこと

私たちアルファは、人とのつながりを大切にし
想いを行動に変えるために、関わる人々と共に成長し続けることを目指しています。
感謝を伝え合い、一步ずつ協力し、できることから挑戦を重ね、
社会に良い変化をもたらすことに努めていきます。
10の価値観を軸に、より良い未来を創造していきます。

Person

アルファ人
ということ

- 01 誠実・信頼
- 02 主体性
- 03 感謝

Organization

アルファという組織で
働くということ

- 04 協調
- 05 積極性
- 06 挑戦

Promotion

アルファが社会に
できること

- 07 開発
- 08 創意工夫
- 09 自己啓発
- 10 社会との関わり

外部環境と当社の基本経営方針

- ・ 地方圏を中心に中小零細小売業の業況は厳しさが継続
(物価高による消費額減退、少子高齢化と人口減、人材採用難)
⇒影響: ①粗利率の高い自社企画製品販売のPOP GALLERYの伸び悩み
②取引先件数の減少と新規需要取り込みが減少
- ・ 大都市圏における製造業の販促キャンペーンニーズは拡大中
(販売促進と小売業社との関係確保に向けた取り組み)
⇒機会: ①販促キャンペーンニーズは継続的に拡大、1案件10百万円以下のキャンペーンは大手との競合もなく、アルファの強みを最大限生かせる
②企画・デザイン等の役務利益による粗利率UP効果
③デジタルキャンペーン等の当社独自サービスの伸長
- ・ デジタル(DX化、AI活用)による販売促進ニーズと効率化
(POPのオンライン発注、消費喚起に向けたデジタルPOP作成、キャンペーン等)
⇒機会: ①POP GALLERYオンラインの促進(ストック型収益、効率営業化)
②POPKITによるデジタルPOP販売(ストック型収益、顧客層拡大)

1. トップラインの拡大：基盤事業の販促キャンペーンの大口取引拡大と、その他業態へのターゲットアプローチによる拡販

- 1) 三大都市圏での販促キャンペーンの強化と大口取引深耕
- 2) サービス業を含む新たな業態企業の開拓
- 3) デジタルPOP：POP GALLERY、**POPKIT**の拡販

新サービスメニューの強化：①PRICEKITの投入（価格変動対応）

②「フェアマネ」による新キャンペーンメニュー投入

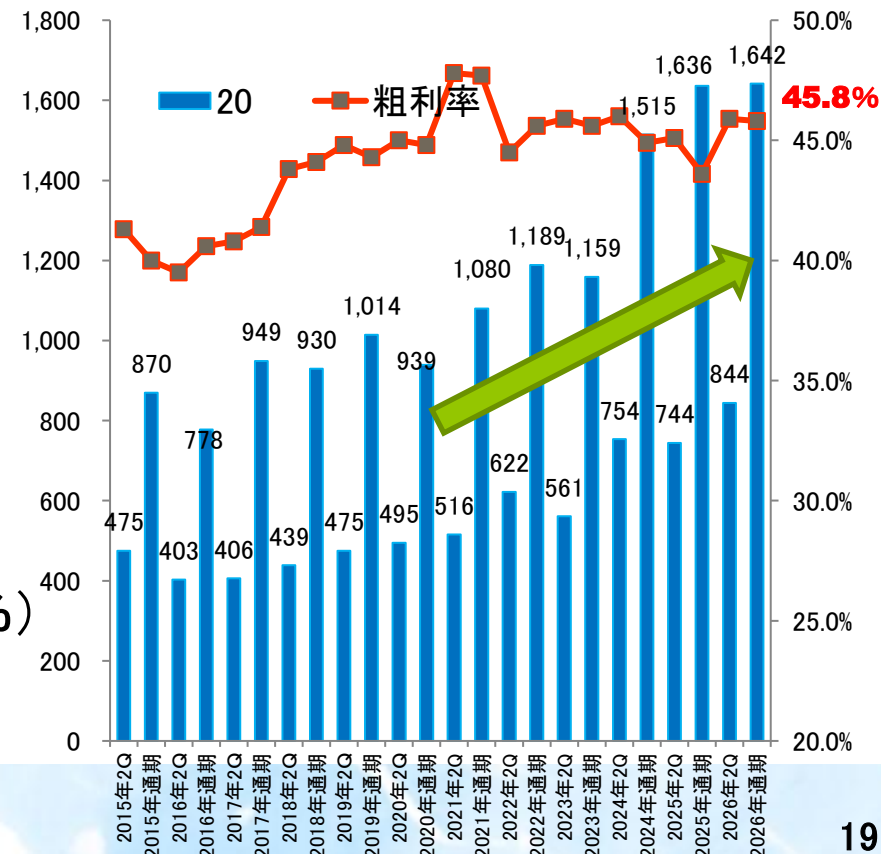
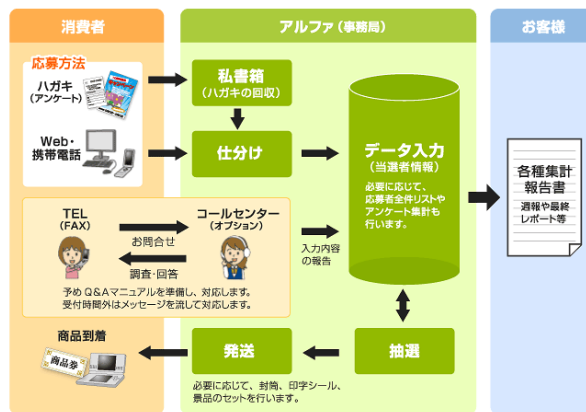
2. 収益性の拡大：デザイン・企画力等の役務収益の拡大とAI活用による効率化と生産性の拡大&ストック型収益の拡大

- 1) 販促キャンペーン拡販、企画・デザイン等の役務収益の拡大
- 2) 営業力強化（人員シフト）とAI活用による生産性向上
- 3) POP GALLERYとPOPKITのストック型収益の拡大
- 4) オーケー企画の収益貢献



アルファ: 販促キャンペーン拡大へ

- ・独自の「クローズドキャンペーン」ニーズ、堅調に拡大
企画・景品・POP・デザイン・事務局運営を一貫サービス(粗利額+40百万円)
- ◆ POP製品に加え企画・デザイン・事務局運営の役務収益!
- ◆ 機動力と総合運営力が強み



月間件数: 2025/8期; 174件 → 2026/8期; **171**件
 単価: 781千円 → **801**千円(+2.6%)

今期は、月間200件/月を目標!

モバイルゲット & トークdeゲット

スマホ・PC・タブレットから応募できる！

カンタンに低料金で実施できる、
モバイルキャンペーンのパッケージサービス



月額15万円から
スマホでキャンペーン！
システム開発費不要 アプリ不要

ALPHA CO., LTD.

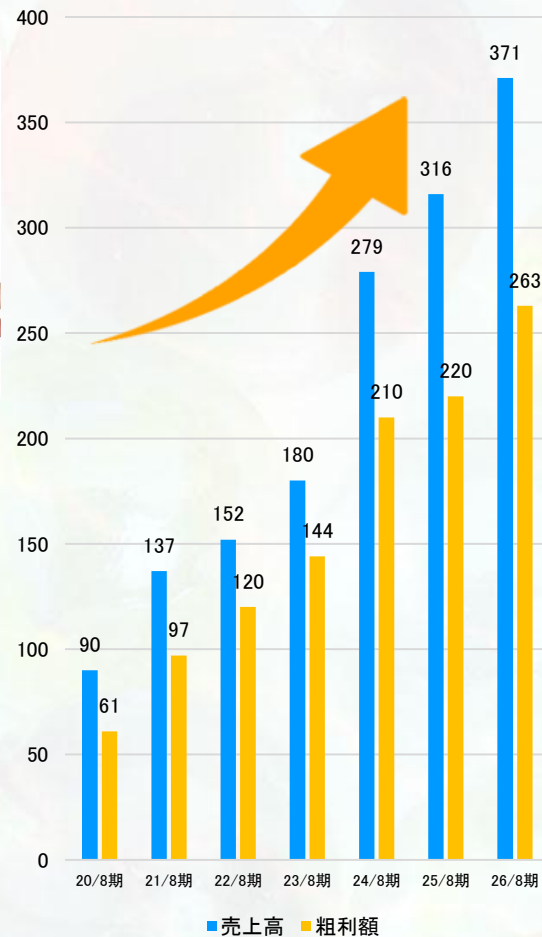
LINEでキャンペーン応募「トークdeゲット」は、
LINEのトーク画面で応募ができる
キャンペーンシステム

LINEでキャンペーン応募！
TALK de GET
トークdeゲット

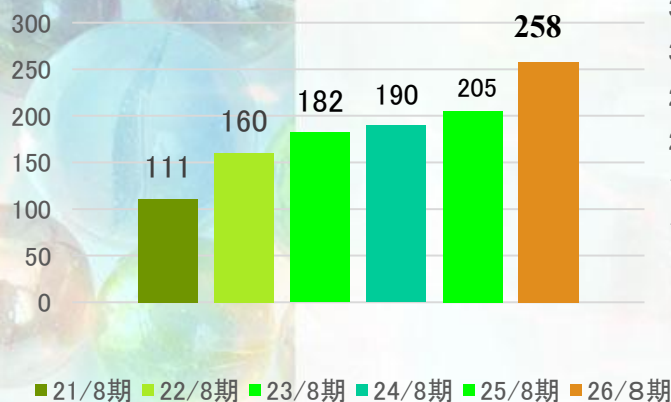


(百万円)

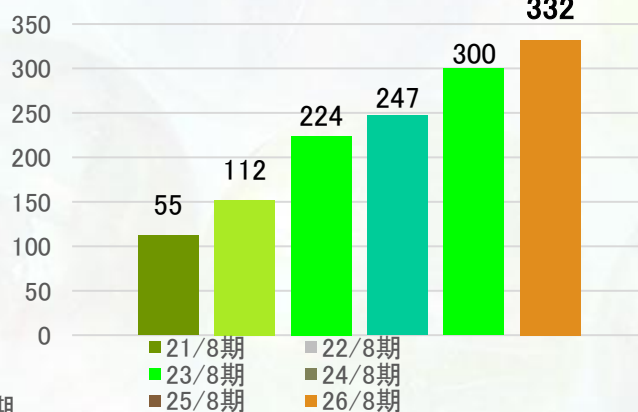
デジタルキャンペーン



モバイルゲット件数



トークdeゲット件数



e-コマース強化:POP GALLERYオンライン(EC比率UP)

- ・ 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) ～

ポップギャラリーは、販促品・季節装飾・POPツール・イベント用品・ノベルティが何でも揃う通販サイトです。 カテゴリー▼ 使い方▼ サポート▼

国内最大級! 総合販促品サイト
POP GALLERY

サイト内検索 (キーワードで探す) 🔍 詳細検索 品番注文 カタログから探す 利用履歴

新規会員登録ですぐに!使える! 500円OFFクーポン プレゼント実施中!

注目検索キーワード: 桜の装飾 カーネーション造花 卒業・入学ポスター こどもイベント かんたんロール幕

新商品 タイトルポップ デコレーション ツール(器具) イベント用品

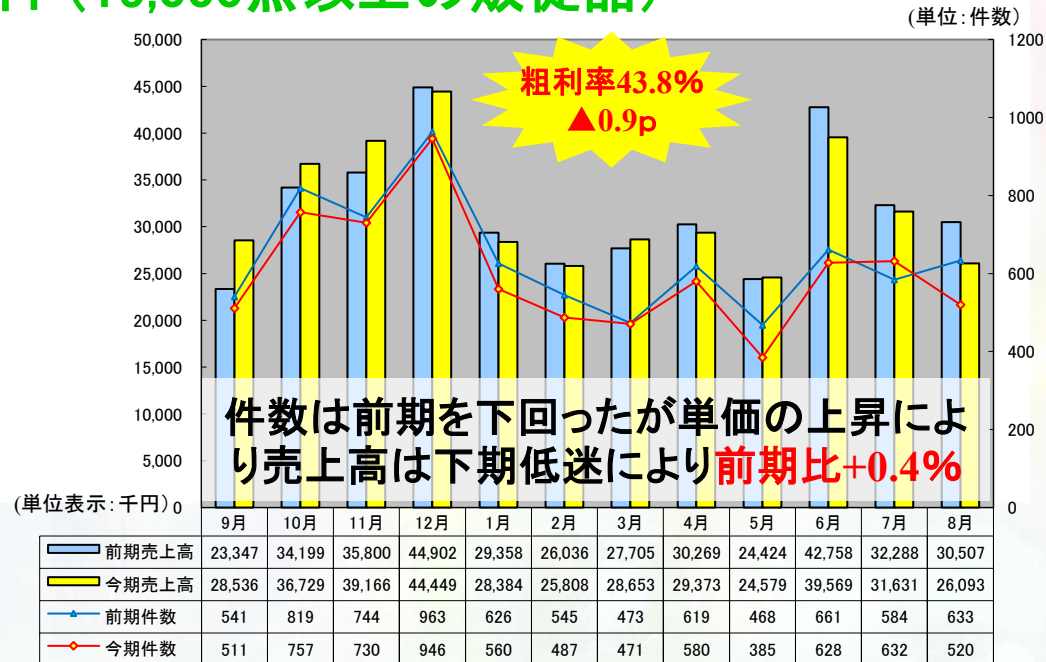
カート
カート内の商品
カートは空です...

在庫処分

特集一覧を見る

特集

催事
● イースター(4/5) ● こどもの日(5/5) ● 母の日(5/10) ● 父の日(6/21)
● 春の装飾 ● 春の味覚 ● 桜装飾 ● お花見 ● 花粉症 ● 新生活・入学 ● 行楽



中期的には売上高の**10%構成比**へ
(前期末 **6.0%**)

～外部ECサイト連携を拡充～

- 顧客利便性
- 受発注コスト削減
- 高い利益率
- CRM基盤づくり

POP GALLERYオンライン 強化策

国内最大級！総合販促品サイト

POP GALLERY

オンラインショップ

大口得意先専用サイト

- ・クローズドサイト
- ・承認機能 / 代理店価格

一般顧客サイト

- ・会員ランク
- ・ポイント制
- ・クーポンキャンペーン

外部サイト送客強化

- ・ 大口顧客専用サイトと一般顧客向けサイト
- ・ 代理店(FC)価格機能を追加
- ・ SEO機能強化
- ・ プロモーション機能、CRM機能強化
- ・ 会員ランクに応じた割引率機能
- ・ ポイント制によるリピート顧客促進機能

単価・粗利率のUP

単価

FY25:49千円→FY26:53千円

日本初のPOP作成アプリ **POPKIT** 事業拡販

■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、**72.1万ダウンロード(26/8末:前期末比+14.9%)**



誰でもフリーで使える無料版POPKIT

iPad版

アプリ版

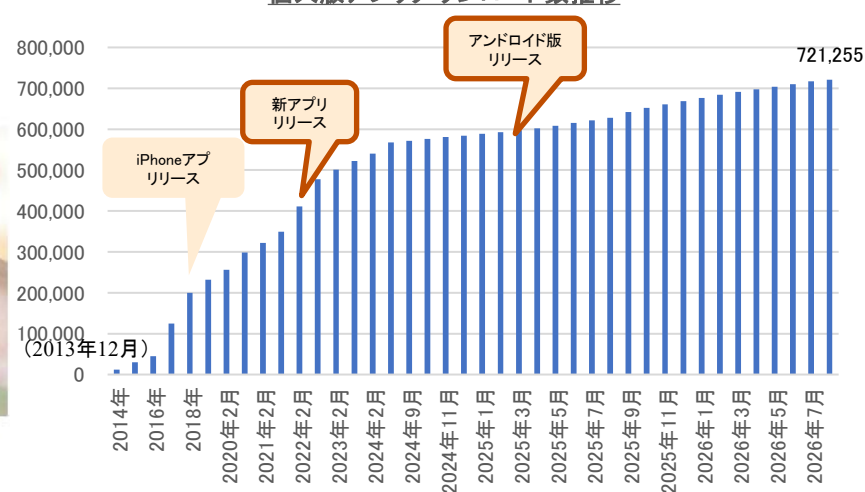


iPhone版

WEB版



個人版アプリダウンロード数推移



POPKITが分かる1分ムービー



- POP
- チラシ
- ポスター
- タペストリー
- のぼり
- SNS投稿画像
- ハガキ
- 名刺
- Tシャツ
- パネル

★WEB版POPKITではプリント注文もできます

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

https://youtu.be/8PDC6xm_XdA

POPKIT: BtoB、BtoC (月額サブスクリプション)

- ・ BtoB向け月額販売を本格拡販 (月2,980円/1 ID)
- ・ BtoCは、フリープランと有料のエンジョイプラン (月500円)

	個人版 BtoC	法人版 BtoB
ターゲット	店舗で働く個人	店舗展開している法人
ユーザーメリット	アプリ版 WEB版 購入コンテンツ拡充 500円/月で購入可能	アプリ版 月額2,980 円 /1ID

BtoC向け新アプリ



BtoB向けオンデマンド印刷



POPKITの利便性と特徴



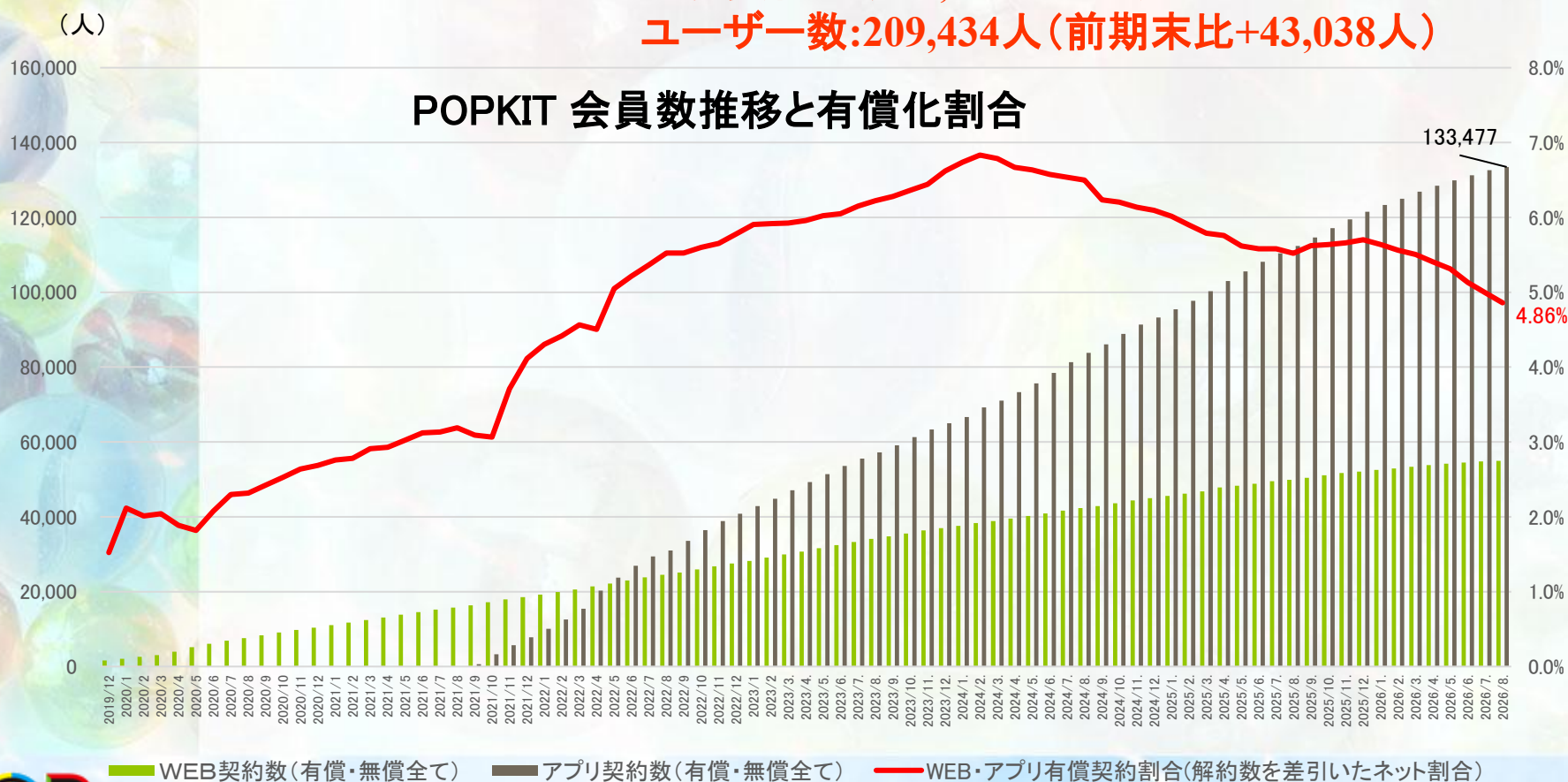
- ①豊富なアイテム、文字、背景、図形
- ②画像の取り込み、バーコード作成
- ③翻訳機能、SNS投稿(アプリのみ)可能
- ④高画質印刷、印刷注文も可能(WEB版)
- ⑤法人は複数アカウント、オリジナル素材活用、承認機能(導入企業200社)

POPKIT 個人向け会員の伸び

- 2025/5月より、iPhoneに加えAndroid版アプリローンチ
- アプリ無償ダウンロードは20万件を突破
- 月額有料会員が減少: **有償化率4.86%**



有償契約者数: 9,156人(前期末比▲37名)
ユーザー数: 209,434人(前期末比+43,038人)



2027年初旬:新アプリ PRICEKITローンチ

～相次ぐ価格変更と消費税減税に備え～

小売店のプライスカードの作成・更新作業が深刻な負担軽減アプリ



特長と機能

- ① 売場をセンスアップするプライスカードデザイン
- ② 隙間時間でスマホで一括更新・管理。手軽でスピーディーな運用
- ③ POPKITとPRICEKITで店舗の売り場づくりをトータルサポート

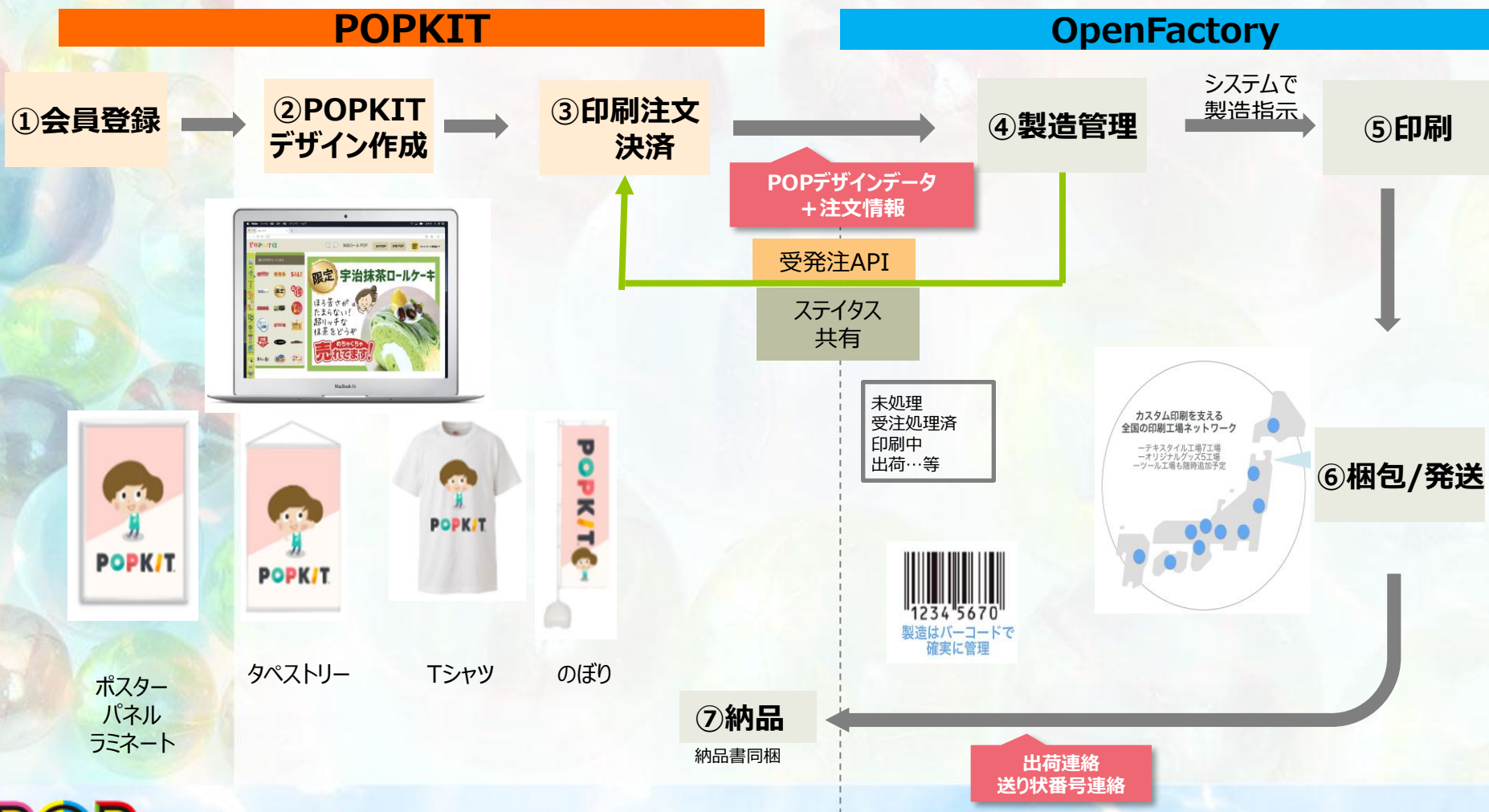


店舗の売場づくりをトータル支援



中期的に、DXを活用した生産オペレーションを構築

- ・作成されたデータを印刷機まで人を介さず、システム上のデータ情報の受け渡し。
- ・1枚から発注できる生産システム



デジタルキャンペーンの新メニュー投入推進



事業譲受



～「フェアマネ」とはスマホでその場で抽選することができるWebシステム～

抽選キャンペーン



キャンペーン設定

抽選設定、景品画像、テンプレート設定、抽選方式など

応募フォーム・スタンプ



アンケート/応募フォーム

ドラッグ&ドロップ設定、ファイルアップロードなど

その他



デジタルギフト

各種デジタルギフト対応、デジタルギフト抽選など



キャンペーン状況

店舗来店数、抽選数、アクセス状況など



デジタルポイント

デジタルポイント、スタンプラリーなど



SNS抽選

Twitter、Instagram、LINE、LIFIAアプリなど

2027年に投入推進中
販促キャンペーンの新メニュー



持続可能な社会に向けた 「食品ロス削減プログラム」への取組み(1)

食品ロス削減事業のパイオニア企業

ASHE
Inc.

株式会社アッシュエ

パートナー



POP広告のプロ集団
買い物コミュニケーション活性化集団

アルファ

株式会社アルファ

アッシュエが企画・運用する
「食品ロス削減プログラム」を、協業で拡大することで
SDGsで掲げられた目標に貢献



SUSTAINABLE DEVELOPMENT **GOALS**

11 住み続けられる
まちづくりを



12 つくる責任
つかう責任



持続可能な社会に向けた

「食品ロス削減プログラム」への取組み(2)

もぐもぐチャレンジが目指す三方よし

お客さま参加型の食品ロス削減プログラムで未来につながるお店づくりの実現を目指します。



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



LINEでキャンペーン応募!

TALK de GET



mobileget!

購買の動機付け効果

株式会社アルファ

総合セールスプロモーション

消費者

ハルティ製品

ハルティ製品

POP GALLERY(BtoB)



POPKIT®

POP GALLERY

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

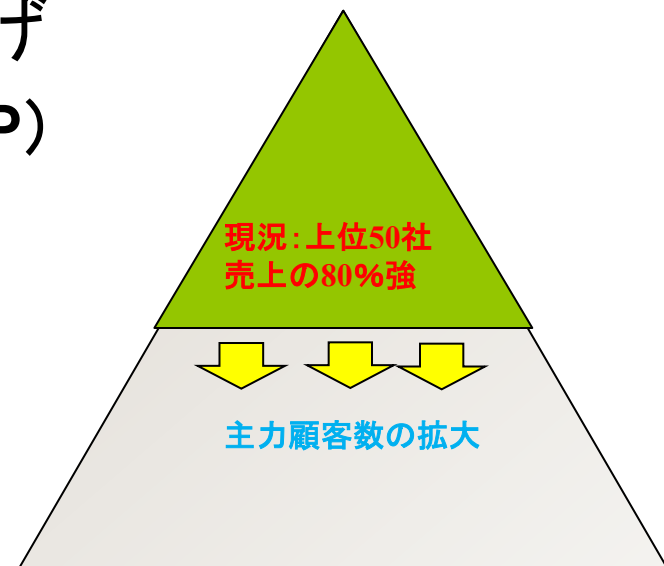
プロフェッショナル(人) & デジタルPOP(DX)

- 中堅・大口顧客には、社員レベルを上げプロフェッショナルサービスを提供
- 中小・零細・パパママストアには、ネットによる裾野拡大とストック収益拡大
- 人とデジタルを融合した、新たな販促サービスの展開



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



新規店舗出店需要の取り込みにより、前期に続き今期も黒字化の定着を図る！

通期業績計画(2027/8月期計画)

通期(連結ベース) ～増収・増益計画～

売上高: 66億円(前期比+3.7%)

経常利益: 2億円(前期比+35.9%)

当期利益: 0.65億円(前期比+1.5%)

EPS: 80円

配当(予): 70円

<お知らせ>:

東京証券取引所における当社株式の上場廃止の決定及び 整理銘柄への指定のお知らせ

- 上場廃止決定理由：スタンダード市場における流通株式時価総額基準への不適合によるもの
- 上場廃止日： 2027年3月1日予定
- 上場廃止後： 名古屋証券取引所にも上場しており、株式売買は通常通り可能

* 一部の証券会社様におきましては、名古屋証券取引所での当社株式の売買に所定のお手続きが必要な場合がございますので、該当の証券会社様におかれましては、株主の皆様へのご通知をお願いいたします。

お問い合わせ先

IR統括責任者 代表取締役社長

岡本 悟征

取締役執行役員総務部、情報システム室、経営企画室担当 高尾 宏和

岡山本社 TEL:086-277-4531 FAX:086-277-4533

E-mail : takaoh@popalpha.co.jp

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

本資料は、2026年8月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2026年8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:2026年8月 期末現在)

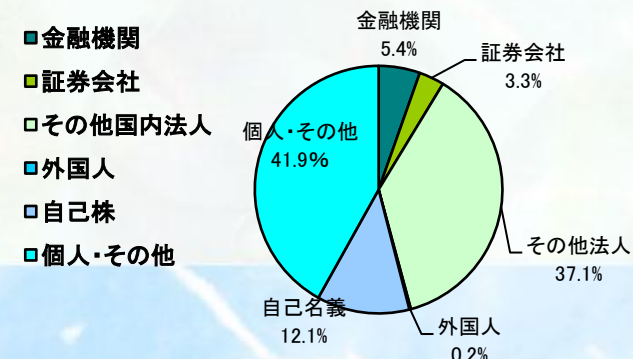
◆商号	株式会社アルファ
◆本社	岡山県岡山市中区桑野709-6
◆設立	1984年1月5日<8月決算>
◆資本金	1億円
◆発行済株式総数	915,444株(内自己株111,404株)
◆役員	代表取締役社長 岡本 悟征 他取締役4名(内社外1名)、常勤監査役1名、監査役2名(社外)
◆主要株主	(株)タカオコーポレイション28.5%、自己株12.2%、(株)シタナ6.2% (株)トマト銀行4.9%、社員持株会4.8%、浅野 薫3.4%
◆事業内容	販売促進広告の企画・開発・販売
◆従業員数	326名(他パート21名)
◆営業拠点	本社、6支店 5営業所 1物流センター 計13拠点
◆連結子会社	株式会社オーケー企画(100%)、POPKIT株式会社(100%)



代表取締役社長 岡本 悟征
(1971年3月8日生まれ)

1989年3月 当社入社
2012年9月 東京支店長
2019年11月 取締役就任
2023年11月 代表取締役社長就任(現任)

2026年8月期末 株主構成 (株主数856名)

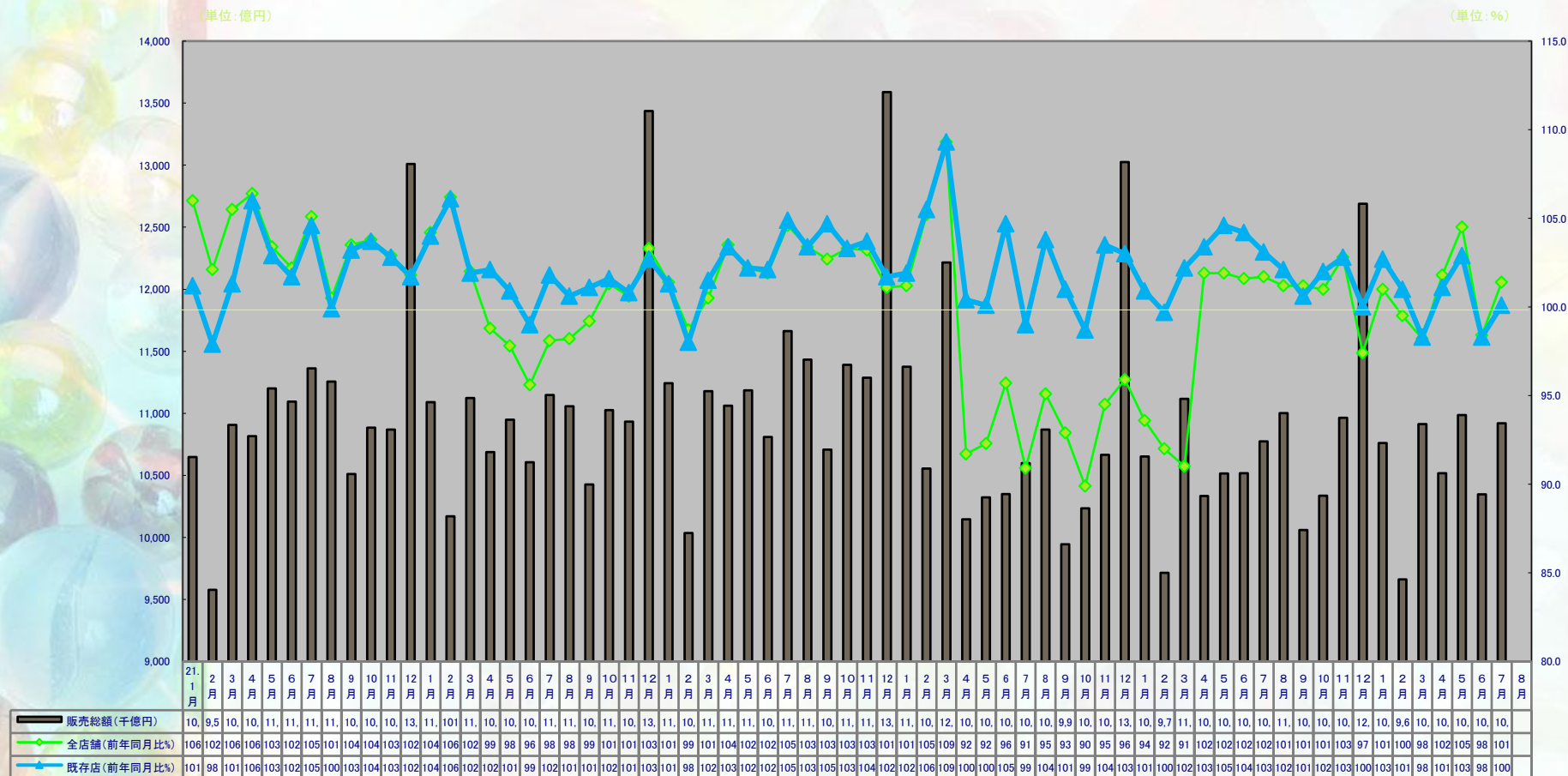


財務指標推移

(単位:千円)

	第39期連結	第40期連結	第41期連結	第42期連結	第43期連結	第44期連結
決算年月	2021年 8月	2022年 8月	2023年 8月	2024年 8月	2025年 8月	2026年 8月
売上高	5,764,901	5,623,412	5,379,731	6,124,357	6,365,005	6,364,178
経常利益	-4,462	-113,602	-307,307	104,024	224,167	147,155
当期純利益	-690,265	-133,828	-393,583	133,275	127,678	32,250
資本金	409,796	409,796	409,796	100,000	100,000	100,000
発行済株式総数 (自己株式除く)	804,164	804,140	804,080	804,040	804,040	804,040
純資産額	1,385,264	1,134,457	979,213	1,383,503	1,523,098	1,708,377
総資産額	3,823,133	3,521,858	3,796,251	4,274,944	4,533,668	5,204,604
自己資本比率	36.2%	32.2%	25.8%	32.4%	33.6%	32.8%
1株当り純資産	1,722.61	1,410.77	1,217.81	1,720.69	1,894.31	2,130.72
1株当り純利益	-858.36	-166.42	-489.40	165.75	158.80	40.11
配当金 (円)	40	30	0	50	60	70
配当性向	-	-	-	30.2%	37.8%	174.5%

<ご参考>:チェーンストア販売統計



出所: 日本チェーンストア協会HP