



株式会社あさひ

2016年2月期 決算説明資料

2016年4月

目次

1. 2016年2月期 決算実績
 2. トピックス
 3. 2017年2月期 通期計画
 4. 中期経営計画について
- ※参考資料 沿革及び概要

1. 2016年2月期 決算実績

2016年2月期 決算実績

【単位：百万円、％】

	2015年2月期 決算		2016年2月期 決算		
	金額	構成比	金額	構成比	前年 同期比
売上高	44,561	100.0	48,402	100.0	108.6
売上総利益	21,749	48.8	23,780	49.1	109.3
経常利益	2,480	5.6	3,379	7.0	136.3
当期純利益	1,370	3.1	1,968	4.1	143.6

実績のポイント

※ () 内は前年同期比

売上高	<u>484億2百万円 (108.6%)</u> ■前期の駆け込み需要の反動の影響 ■新規出店等による売上高の増加 ■キャンペーンや新商品導入による増加
売上総利益	<u>237億8千万円 (109.3%)</u> ■粗利益率 48.8%→49.1%
経常利益	<u>33億7千9百万円 (136.3%)</u>
当期純利益	<u>19億6千8百万円 (143.6%)</u>

部門別売上高

【単位：百万円、%】

	2015年2月期 決算		2016年2月期 決算		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比
店舗	42,999	96.5	44,517	92.0	—
ネット			2,062	4.3	—
その他	1,561	3.5	1,822	3.8	116.7
合計	44,561	100.0	48,402	100.0	108.6

※ 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。ネットワーキング店、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	<p>445億1千7百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> ■直営店 純増23店舗出店の寄与 (今期：出店27店舗、退店4店舗 純増23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	<p>20億6千2百万円</p> <ul style="list-style-type: none"> ■2016年2月期 決算よりネット部門の売上高を個別に掲載
そ の 他	<p>18億2千2百万円 (116.7%)</p> <ul style="list-style-type: none"> ■商品供給の売上高増加等 ■FC店 2店舗出店(桜山店、名古屋茶屋店)

販管費、設備投資

【単位：百万円、%】

	2015年2月期 決算		2016年2月期 決算			
	金額	売上高 構成比	金額	売上高 構成比	前年 同期比	
販 管 費	19,326	43.4	20,546	42.4	106.3	
内 訳	人 件 費	8,898	20.0	9,639	19.9	108.3
	広 告 宣 伝 費	717	1.6	517	1.1	72.2
	物 流 費	1,180	2.6	1,210	2.5	102.6
	減 価 償 却 費	1,074	2.4	1,240	2.6	115.4
	そ の 他	7,455	16.7	7,937	16.4	106.5
設備投資に 係る支出		4,811		2,486	51.7	

※ 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	<u>96億3千9百万円 (108.3%)</u> ■従業員数(注1)：2,765名 社員：1,318名 パート・アルバイト：1,447名(注2) ■新規採用による増加等
広告宣伝費	<u>5億1千7百万円 (72.2%)</u> ■インターネット広告など、効率的な販促を実施
物流費	<u>12億1千万円 (102.6%)</u> ■新規出店による増加 ■自社物流による効率化

(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、実際の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	<u>12億4千万円 (115.4%)</u> ■新規出店による増加 ■東日本物流センターの増築及び、システム導入による増加
その他	<u>79億3千7百万円 (106.5%)</u> ■新規出店及び建替に係る費用等
設備投資	<u>24億8千6百万円 (51.7%)</u> ■新規出店に伴う投資(直営店 27店舗) ■移転、建替に伴う投資(移転 3店舗、建替 6店舗)

出店実績

合計：418店舗

(直営店：394店舗 FC店：24店舗) (2016年2月20日現在)

- 2016年2月期 新規出店エリア：鳥取県
- 2016年2月期 3店舗退店：八王子みなみ野店 広島祇園新道店 大牟田店

	2015年2月期	2016年2月期	増減
北海道・東北 関東・甲信越	160	173	+13
中部・北陸	62	66	+4
近畿	99	103	+4
中国・四国・九州	72	76	+4

- ※ 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)
- ※ 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。

2. トピックス

スポーツサイクル 強化・推進



スポーツ
専門店

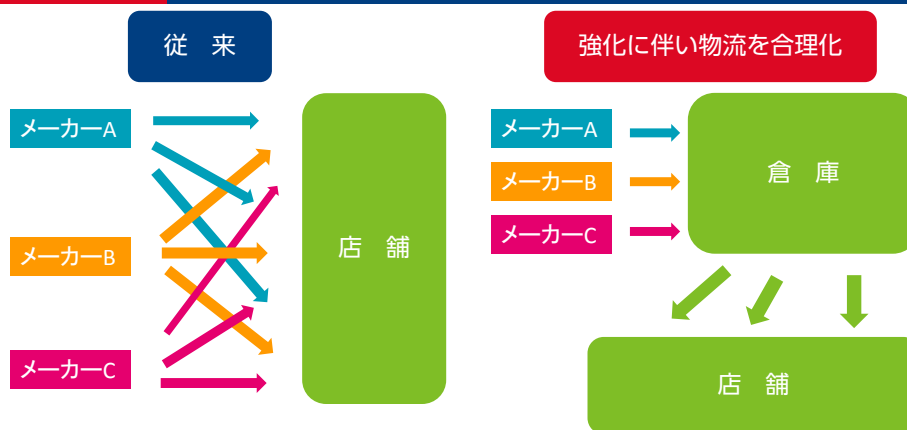
東京都 南大沢店、広島県 三篠店、大阪府 摂津千里丘店、福岡県 博多千代店、
愛知県 春日井店、埼玉県 川越店、神奈川県 相模原店、兵庫県 舞子店
計8店舗

狙い

スポーツサイクル分野におけるシェア拡大
潜在ニーズの掘り起こしによる市場活性化

南大沢店で培ったスポーツサイクル特化型店舗のノウハウを、他地域に展開。
自転車専門店として、新しい自転車の楽しみ方をご提案

物流の合理化



各店への直接配送であった一部メーカーからの商品納入を
東西の自社倉庫への一括納入に切り替え、
当社システムによる総合的な在庫管理体制を強化

市場の新しいニーズを反映させたPBサイクルを導入

PB初 女性モデルの導入

女性の声を形にして、デザインと乗り心地を追求。
スポーツサイクルに対する女性の潜在需要に応じていく。



コラボレーション企画商品

ブランドの特徴を最大限に活かしながら、エンドユーザーが求める機能と価格を追求。

LOUIS GARNEAU® × **asahi** CYCLE BASE

サイクルベースあさひ 限定販売

イノベーションファクトリー

オプションを楽しみながら選んでいただくことで、より個性的な1台を提供。
※キッズ~大人用のシリーズ展開



「自転車と共にある生活」を軸にした顧客コミュニケーション

キッズバイク フォトコンテスト

自転車教室などイベント開催



asahi × HugMug 2022.10.13 ~ 2022.11.15
Kids BIKE
PHOTO CONTEST

わく
わく

お客様
×
あさひ

便利



保険プレゼント

**自転車保険を
プレゼント**

安心

スポーツサイクル
のりかえキャンペーン

SHIFT to SPORTY
Woman

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個別に掲載いたします。ネットワーキング店、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。

4. 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>サイクルベースあさひ スポーツサイクル専門店</small> オムニチャネルの実現 (2018年～)	600億 (132%)
(ネット売上)	20億		
(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	每期20～30店舗の新規出店	530店舗 (+112店舗)

【16年2月期対比 %】

今後、あさひが目指すこと

自転車の新しい文化を創る

全国に広がるあさひのお店や
サービスネットワークが、鉄道や道路と同じように、
自転車を使用される人々にとって、なくてはならないもの

社会基盤 = インフラ となり

誰もが気軽に、安心・安全に自転車を楽しめる環境を創り、それを

文化に発展させていくこと

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。

参考資料

あさひ 沿革及び概要

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／サイクルモール・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、「北堀江DEPT.」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（2016年2月期 決算）
事業内容：自転車及びパーツ、アクセサリ等関連商品の販売
各種整備及び修理等の付帯サービスの提供
従業員数：2,765名（うちアルバイト1,447名）
（2016年2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**