

第76期 2024年3月期

決算説明会資料



2024年5月13日

株式会社いなげや

代表取締役社長

本杉 吉員

○小売事業

スーパーマーケット事業



新店1 閉店4

130店舗 (-3)

ドラッグストア事業



新店1 閉店4

140店舗 (-3)

小売事業
総店舗数

270店舗
(-6)(注)

(注) 2024年3月末時点
(カッコ)は前期末との増減

○小売支援事業



(株)サンフードジャパン
食品卸し・惣菜製造



(株)サビアコーポレーション
施設管理・警備



(株)いなげやウイング
特例子会社(障がい者雇用)



(株)いなげやドリームファーム
農業事業

➤ 客数増が数値改善に寄与

- ・12か月連続で客数前年比クリア（2023年4月以降、連結、既存店）
- ・販促施策が奏功（デジタル販促・曜日セール・ポイントセール等）

➤ スーパーマーケット事業の改善

- ・13か月連続で売上前年比クリア（2023年3月以降、既存店）
- ・販管費率の減少（△0.7P）

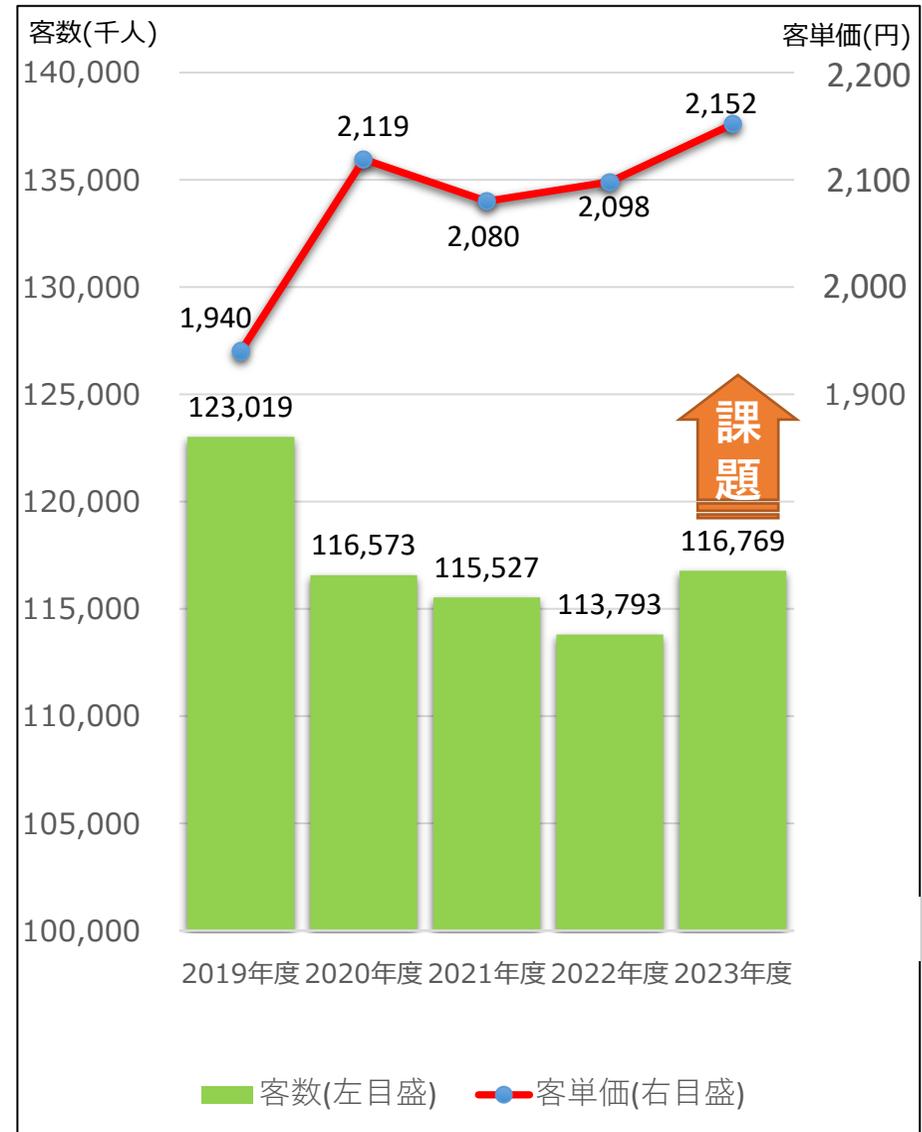
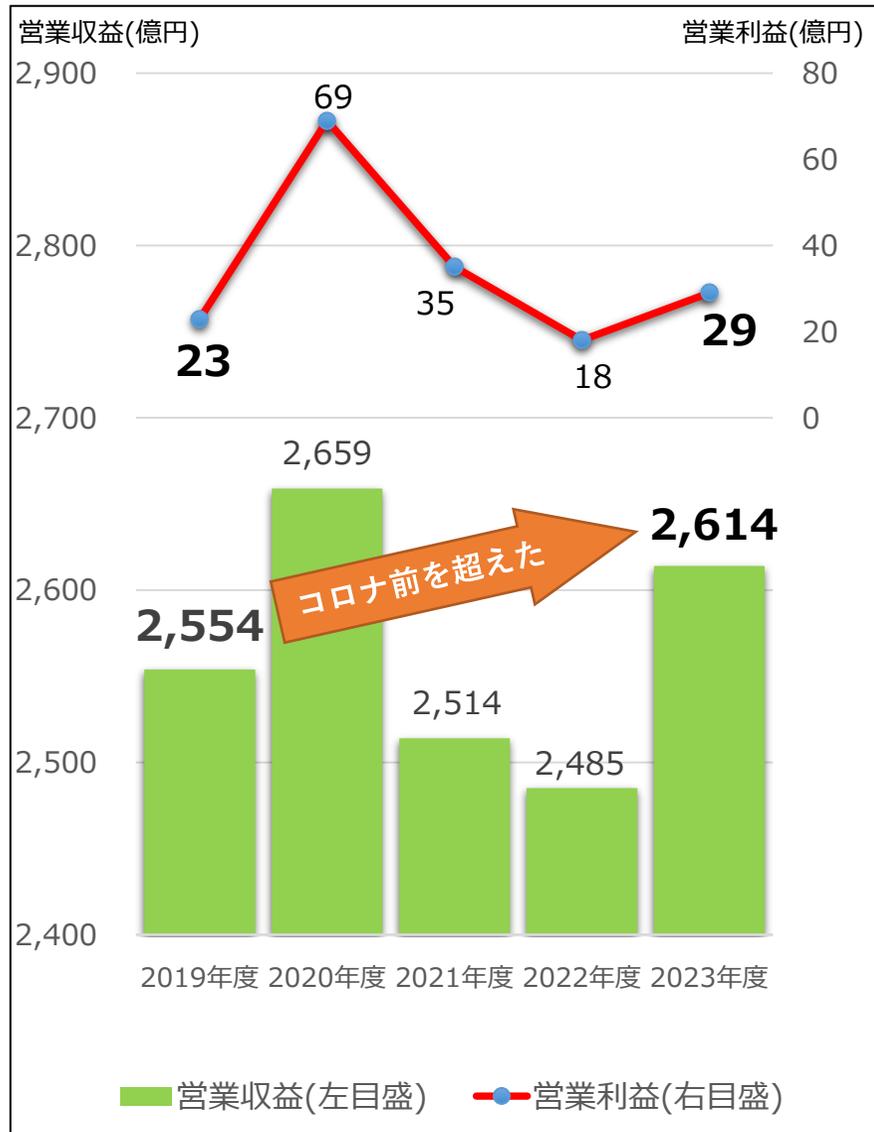
連結経営成績



	2024年3月期 (億円)	2023年3月期 (億円)	前期比 (%)	増減 (億円)	期首計画比 (%)
営業収益	2,614	2,485	105.2	129	103.5
営業利益	29	18	154.3	10	195.4
経常利益	28	21	132.4	7	187.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	17	△ 21	—	38	960.5

	当期末 (億円)	前期末 (億円)	増減額 (億円)	キャッシュ・フローの状況 (億円)
純資産 (自己資本比率)	572 (54.7%)	549 (55.2%)	22 (△0.5P)	営業C F 63
				投資C F △ 32
				財務C F △ 35
総資産	1,023	974	48	現金・現金同等物 期中増減額 △ 4

○2019年度からの時系列推移



	2024年3月期		2023年 3月期	要因
	実績 (億円)	前期比	実績 (億円)	
売上高	2,039	105.4%	1,934	販促施策による客数増に加え、 一点単価上昇による客単価増で増収
営業総利益	668	105.0%	636	惣菜を中心にロス率が改善したほか、 売上高の伸長で増益
販管費	647	103.1%	628	販売費や人件費は増加したものの、 販管費率は△0.7P
営業利益	20	245.1%	8	販管費の増加以上に売上高が増加 したことで増益

○ 1. 既存店活性化(店舗改装)



調布仙川店



毛呂店



横浜左近山店



横浜星川駅前店



花小金井駅前店



ina21町田成瀬台店

16店舗実施(前年比+10店舗) → 売上前年比105.4%(既存店)

○ 1. 既存店活性化(店舗改装)



生鮮ゾーン：青果+鮮魚+精肉



即食ゾーン：惣菜+ベーカリー



冷凍食品強化

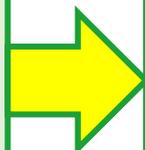


サテライト販売(19店舗で実施/前年比+3店舗)

○ 2. カード戦略・販促強化(来店動機の創出)

・デジタルチラシヘシフト

折込チラシ部数10%削減



削減分を原資に

- ・ポイントカードとの連携強化
→ 連携者の来店頻度は非連携者の約1.3倍
- ・Web限定特売情報
- ・優良顧客へのポイント還元

公式アプリ・LINEミニアプリ強化

- ・平日：曜日セール
[月火]98円均一
[水]全部門ポイント3倍
[木]牛乳の日
[金]食パンの日
- ・週末：ポイントセール

既存販促の強化

年間客数 約266万人増 → 客数前年比103.0%(既存店)

○ 3. 商品戦略 (プライベートブランド・「いなげや名物品」)



食卓応援プレミアム



トップバリュ



食卓応援セレクト



いなげや名物品

○ 3. 商品戦略 (いなげや独自商品)



○ 4. お客様との『接点』の強化、利便性向上

- ・クイックコマース事業開始 … 10店舗(Wolt、OniGO、Uber Eats)
- ・ネットスーパー事業拡大 … 18店舗(13店舗拡大)
- ・とくし丸事業拡大 … 25台 (4台増車)



クイックコマース (Wolt・OniGo)



ネットスーパー



とくし丸

- ・レジを全店セルフ化へ → レジ待ち時間削減



セミセルフレジ



フルセルフレジ



○ 5. 生産性向上・労働力不足への対応



省力什器の導入 (スライド棚、投げ込み型什器)



配送ダイヤ見直し

今後の計画



大型スライサー + 盛付ロボット



セルフレジ導入拡大



AI需要予測型自動発注

	2024年3月期		2023年 3月期	要因
	実績 (億円)	前期比	実績 (億円)	
売上高	461	105.8%	436	EC事業や調剤が2ケタ伸長したほか、既存店の活性化により増収
営業総利益	135	103.9%	130	売上総利益率が低下したものの、売上高の伸長で増益
販管費	129	105.5%	122	センター移転や人件費増加に伴い、販管費増
営業利益	6	78.6%	7	センター移転期間における重複稼働等により減益

○既存店活性化(店舗改装)



日野神明店

- ・23店舗実施(調剤新規併設含む)
- ・ヘルス部門強化(品揃え拡大)
- ・処方箋リーダー導入(5店舗)

→ 既存店売上前年比104.9%(調剤込み)

○カード戦略・販促強化



クーポン・ポイント施策

- ・離反会員に対して割引クーポン配信
- ・dポイント利用者新規囲い込みキャンペーン

→ 既存店客数前年比101.3%

○新センター本格稼働



日野物流センター

- ・羽村 → 日野へ移転
 - ・店舗直納を廃止、すべてセンター納品へ
 - ・トータルオペレーションの再構築(店舗作業軽減)
- 人時売上高19,929円(前年比104.9%)

○EC事業の拡大



- ・拠点を日野センターへ移設(2023年11月)
 - 在庫置き場・作業スペース拡大(約1.4倍)
 - ・収益スキーム確立に向けて組織化(EC部新設)
 - ・販売チャネル拡大(Amazon, 楽天市場, Yahoo!)
- EC売上高21億円(前年比114.4%)

○2023年4月25日の基本合意に則して進行中

●第1段階：イオンとの資本関係を強化

◎2023年10月 イオンが公開買い付け(TOB)実施

◎2023年12月 イオンがいなげや株の51%を取得 ⇒ イオンの連結子会社へ

●第2段階：U.S.M.Hとの経営統合

◎2024年 4月18日 U.S.M.Hとの株式交換契約及び経営統合契約締結
ウエルシアHDとのウェルパーク株式譲渡契約締結
株主優待制度廃止を発表

◎2024年 9月 2日 ウエルシアHDとウェルパークが経営統合、
ウエルシアHDの完全子会社となる予定

◎2024年11月28日 いなげや上場廃止予定

◎2024年11月30日 U.S.M.Hと経営統合、
U.S.M.Hの完全子会社となる予定

○想定されるシナジー

- ①PB商品であるトップバリュ等の導入拡大による売上、荒利の向上
- ②商品の共同調達(NB商品、地域商品、輸入商品)によるコスト削減
- ③相互の食品SMの活性化に向けた取り組みの推進、地域の客層に合わせた店舗展開等
- ④物流センター、プロセスセンター等の機能整理と活用によるコスト削減
- ⑤資材、什器、備品等の共同調達、バックオフィス業務統合によるコスト削減
- ⑥クレジットカード、電子マネー、ポイントカードの共同利用に向けた取り組み
- ⑦ネットビジネスの共同研究、共同開発等、eコマースへの取り組み
- ⑧イオングループの教育制度の活用、人材交流
- ⑨会員情報、POS情報を組み合わせた分析サービスの提供
- ⑩システムの共有化によるコスト削減、DX促進



上期のみの開示となります

設備投資 (キャッシュフローベース) リース資産含まず	新店 (億円)	改装店 (億円)	その他 (億円)	合計 (億円)
スーパーマーケット事業	6	13	17	36
ドラッグストア事業 (4~8月)	5	0	1	6
小売事業計	11	13	18	42

新店・改装店投資

いなげや 新店 0 店舗、改装 9 店舗

ウェルパーク 新店 4 店舗、改装 6 店舗

その他投資

- 各店投資 (設備更新、環境対応 等)
- 情報システム (新POS導入 等)



上期のみの開示となります

連結	金額 (億円)	前期比	増減 (億円)
営業収益	1,270	98.3%	△ 21
営業利益	6	46.4%	△ 6
経常利益	5	39.3%	△ 8
親会社株主に帰属する 当期純利益	4	50.9%	△ 3

減収減益予想の要因

- ◆ドラッグストア事業(ウェルパーク)は8月までの予想となっております(9月にウエルシアの完全子会社へ)
- ◆大規模改装を上期に集中させる計画となっております(先行投資)

地域のお役立ち業として社会に貢献する

株式会社いなげや

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



この資料には、現在の計画や業績見通しなどが含まれております。これら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約・保証するものではありません。