

# 2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

2025年8月4日



# CONTENTS

<b>1.</b>	<b>2026年3月期 第1四半期 決算概要</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>2026年3月期 業績予想</b>	<b>14</b>
<b>3.</b>	<b>TOPICS</b>	<b>16</b>

# CONTENTS

<b>1.</b>	<b>2026年3月期 第1四半期 決算概要</b>	<b>3</b>
2.	2026年3月期 業績予想	14
3.	TOPICS	16

## 売上高

3,160億円

前期比増減 1Q (4月～6月)

+131億円 (+4.3%)

## 営業利益

76億円

前期比増減 1Q (4月～6月)

+1億円 (+2.6%)

### 【前期比】売上高・営業利益ともに前期を上回る

- 物価上昇に伴う節約志向は継続も、帳合の獲得や付加価値の高い新規取扱商材の拡充などが奏功
- 訪日外国人客数の増加もあり、外出関連商材や健康食品が伸長、加えて、気温上昇により夏物商材が伸長
- 配送費の単価上昇などにより販管費は増加も、増収と売買差益の改善による売上総利益の拡大が増益に寄与

# 売上拡大・利益改善施策が奏功し増収増益

単位：億円 / (対売比)	2025年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	増減	増減率
売上高	3,029	<b>3,160</b>	+131	+4.3%
売上総利益	223 (7.38)	<b>236</b> (7.49)	+13 (+0.11)	+6.0%
販管費	149 (4.93)	<b>160</b> (5.08)	+11 (+0.15)	+7.7%
営業利益	74 (2.45)	<b>76</b> (2.41)	+1 (△0.04)	+2.6%
経常利益	83 (2.74)	<b>85</b> (2.70)	+2 (△0.04)	+2.6%
四半期純利益	60 (2.01)	<b>62</b> (1.97)	+1 (△0.04)	+2.7%

## 売上高

- 帳合の獲得
- 外出関連商材や健康食品、夏物商材が伸長

## 売上総利益

- 売買差益の改善
- 前期 一過性費用の計上  
(食品物流初期費用+1.1億円 +0.04%)

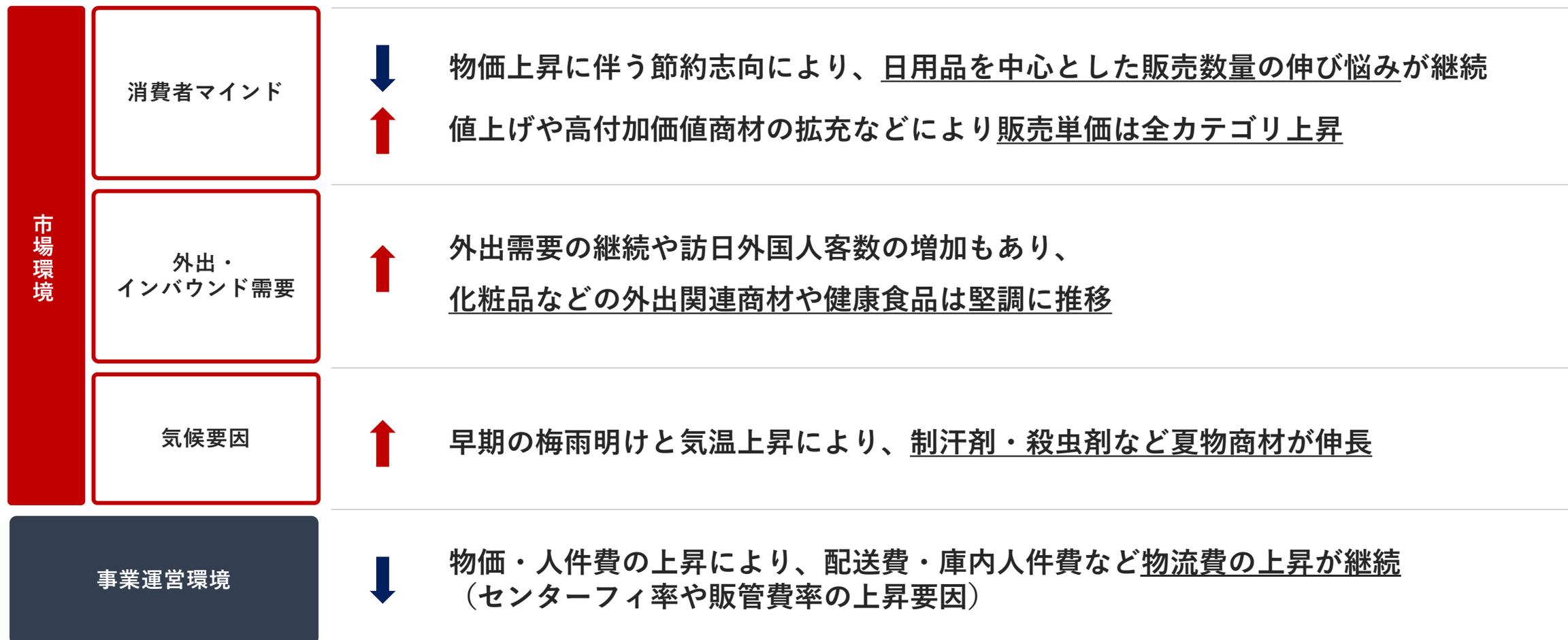
## 販管費

- 配送費など物流費の増加
- FDC神奈川稼働に伴う費用計上  
(賃借料・消耗品費等)

節約志向とコスト上昇が続く中、外出需要や気候要因が市場を下支え

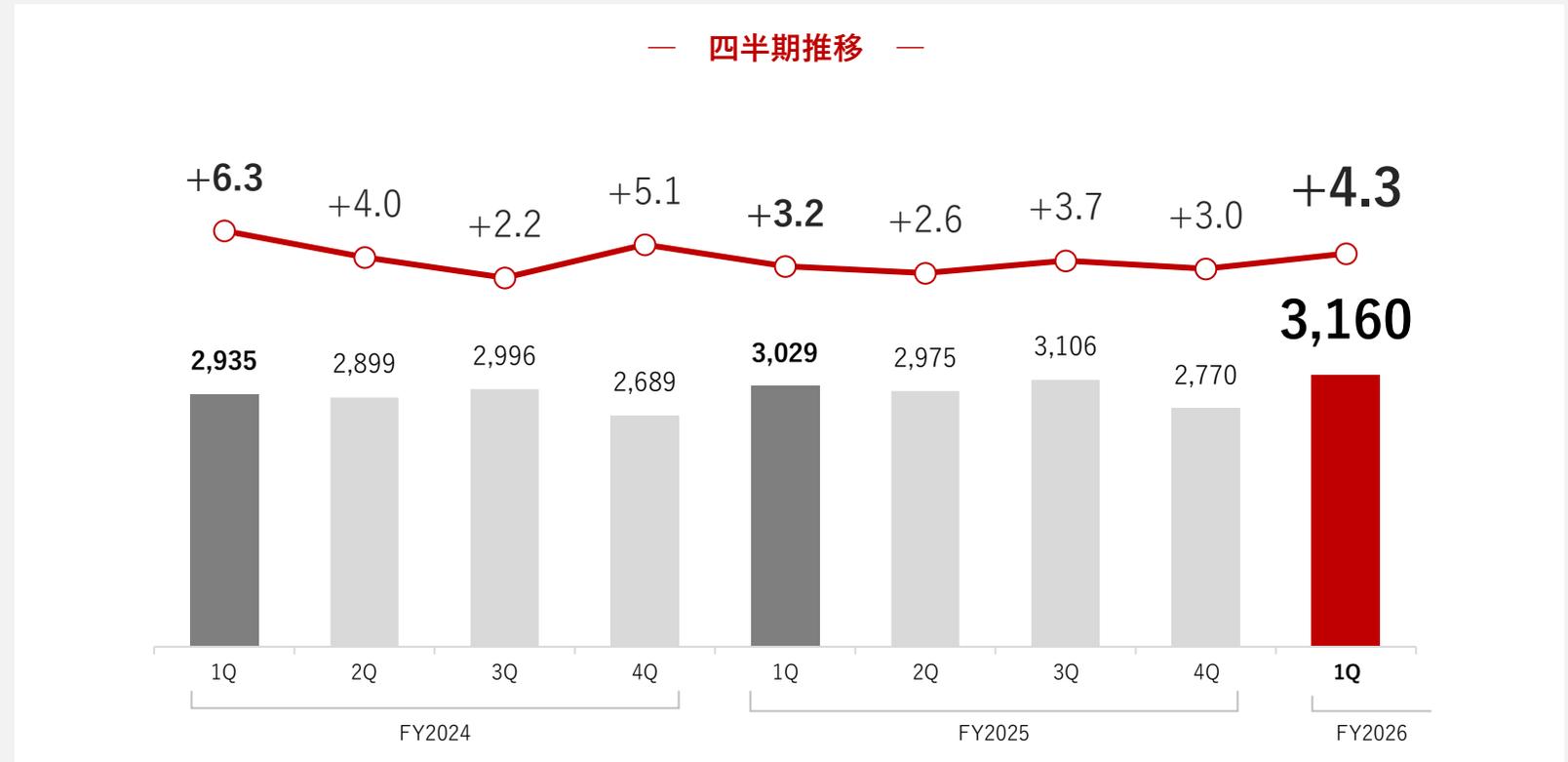
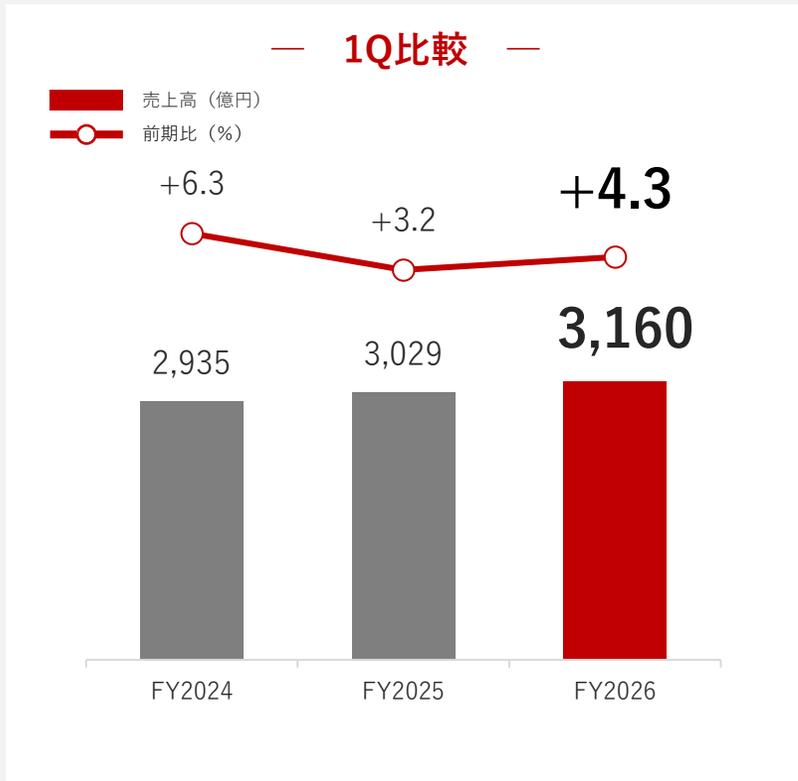
↑ プラス要因

↓ マイナス要因



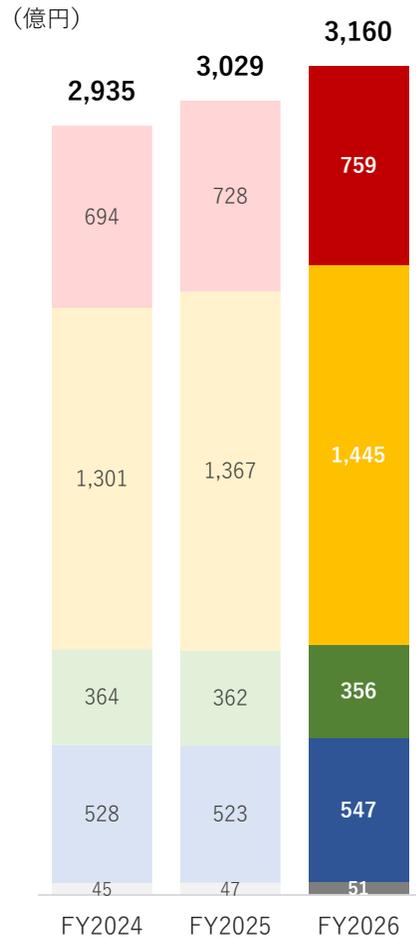
帳合の獲得に加え、付加価値の高い新規取扱商材の拡充、外出需要や健康志向の高まりなど生活者の購買行動の変化を捉えた販促施策などが奏功し、前期を上回る（YoY+131億円 +4.3%）

（主な要因）増収：帳合の獲得 / 外出関連商材の伸長 / 健康食品の伸長 / 気温上昇による殺虫剤・シーズン化粧品の需要拡大 / 新規取扱商材の拡充 / 値上げや高付加価値品の拡売に伴う単価上昇 / 物流受託の取扱量拡大  
 減収：マスクなど衛生関連商材の需要減少 / 一部医薬品の販売減少

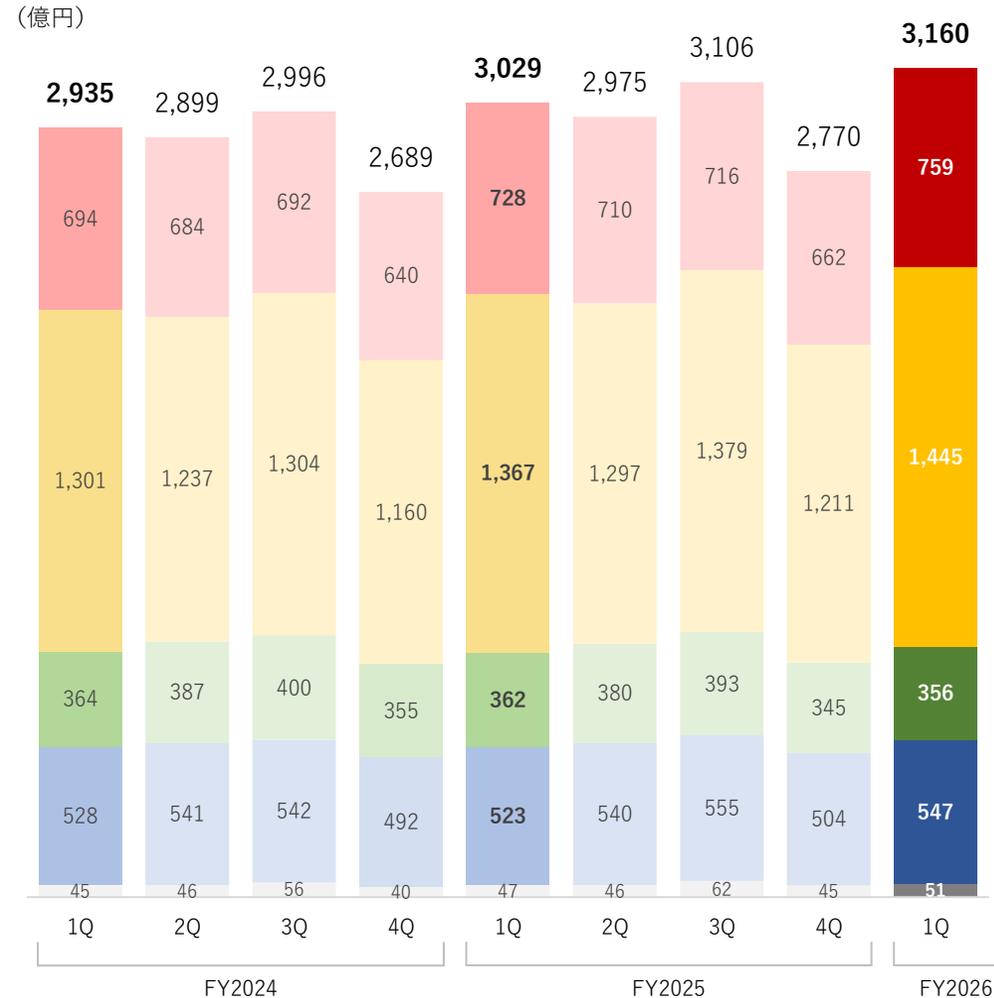


# 2026年3月期 第1四半期 商品分類別売上高

## — 1Q比較 —



## — 四半期推移 —

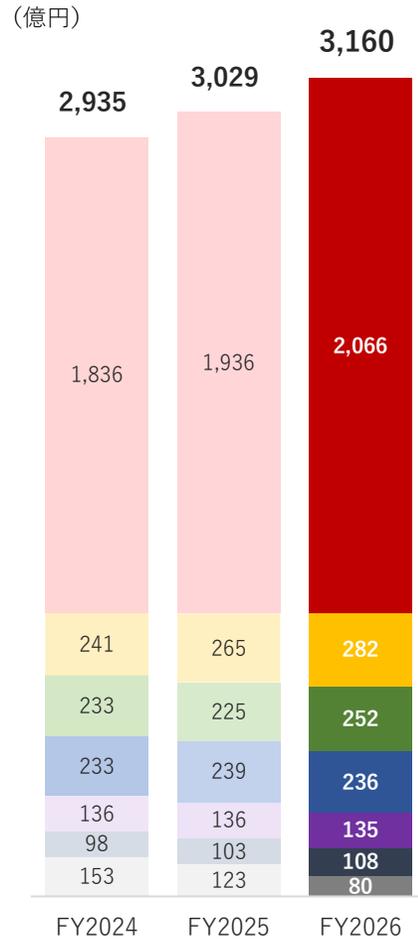


YoY 1Q (4月~6月)

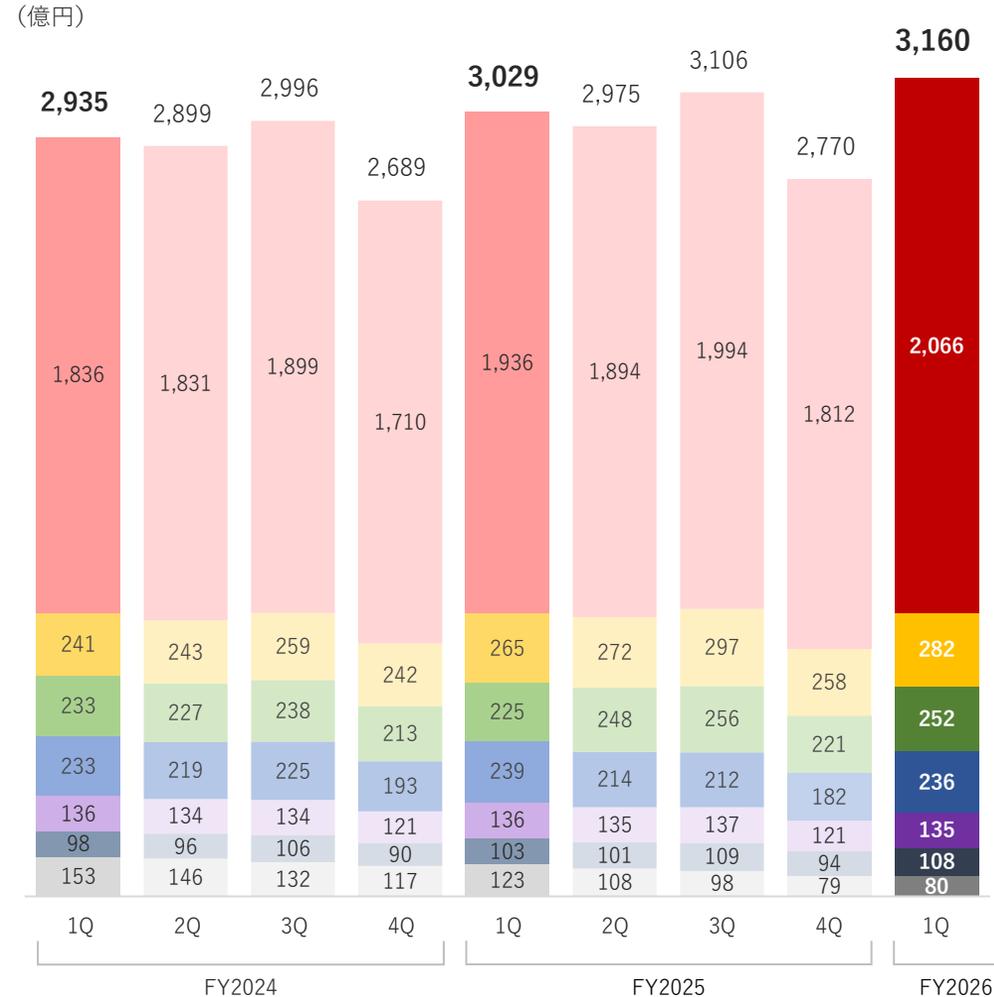
- 化粧品**  
 +30億円 / +4.2%  
 構成比：24.0% (0.0%)
- 日用品**  
 +77億円 / +5.7%  
 構成比：45.8% (+0.6%)
- 医薬品**  
 △5億円 / △1.6%  
 構成比：11.3% (△0.7%)
- 健康・衛生関連品**  
 +24億円 / +4.7%  
 構成比：17.3% (0.0%)
- その他**  
 +4億円 / +8.9%  
 構成比：1.6% (+0.1%)

# 2026年3月期 第1四半期 販売先業態別売上高

## 1Q比較



## 四半期推移



YoY 1Q (4月~6月)

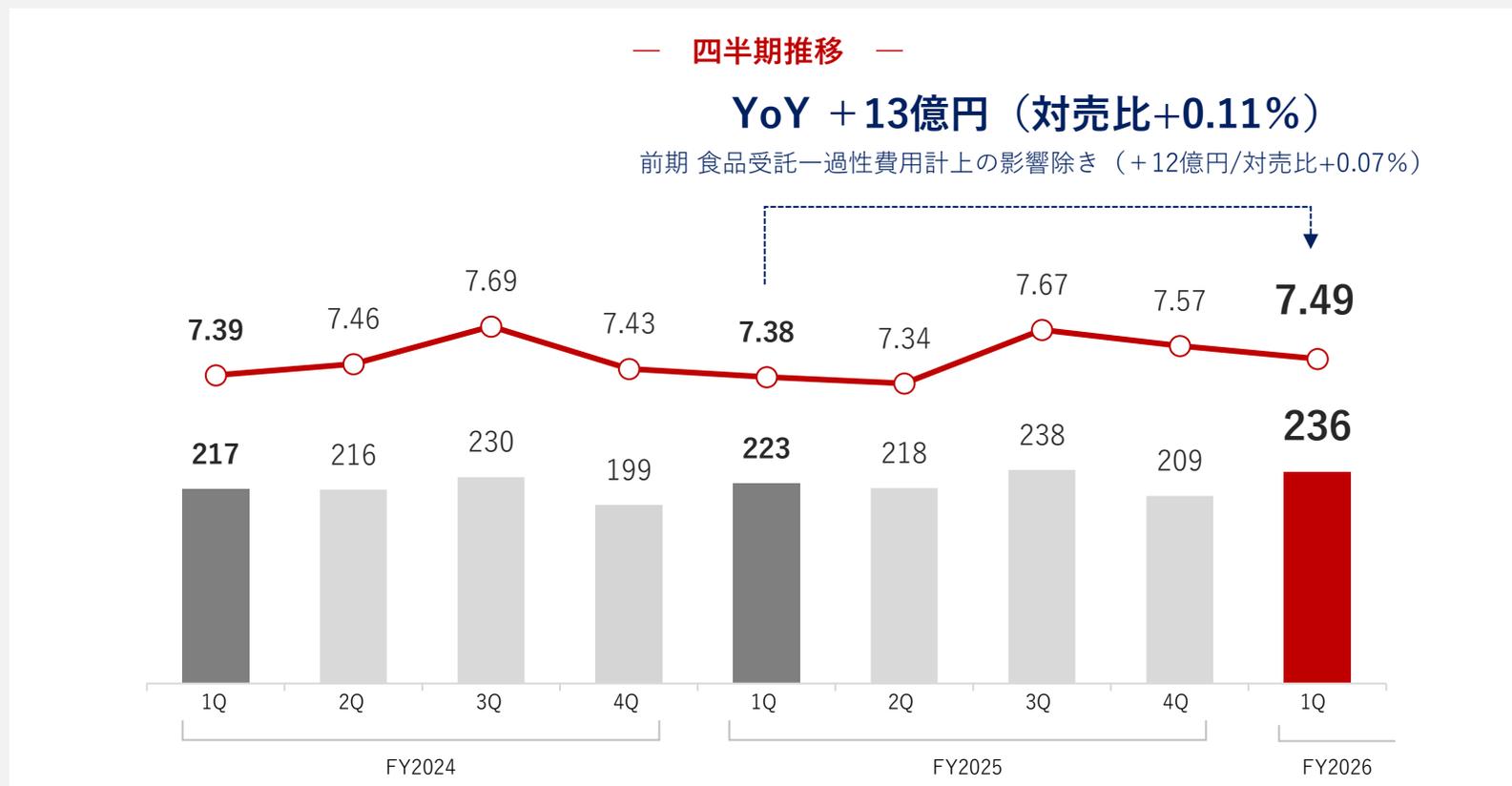
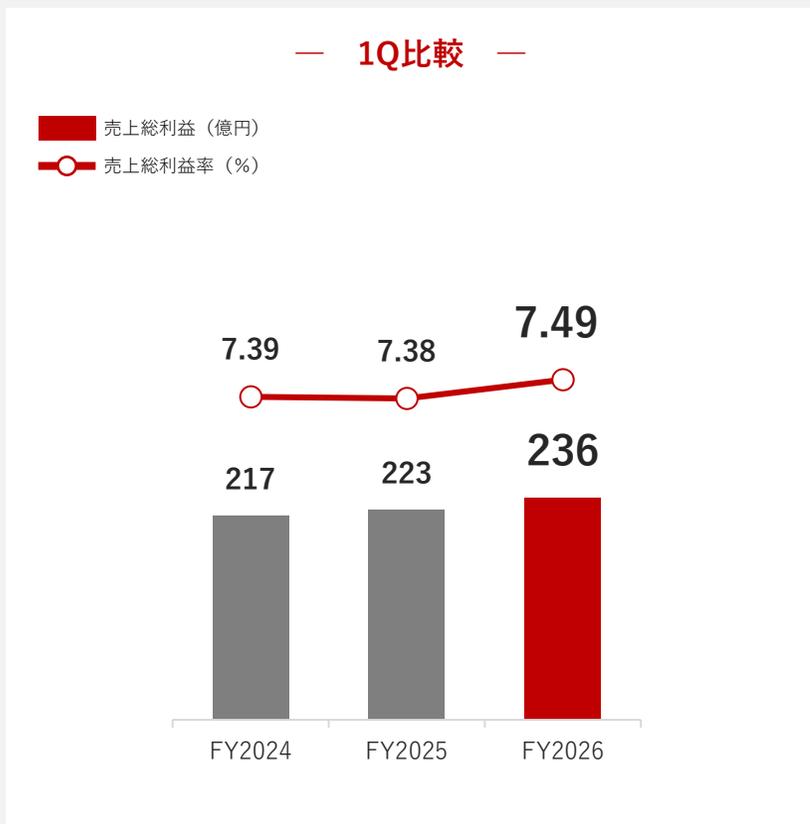
- ドラッグストア**  
+130億円 / +6.7%  
構成比: 65.4% (+1.5%)
- ディスカウントストア**  
+16億円 / +6.4%  
構成比: 8.9% (+0.1%)
- コンビニエンスストア**  
+27億円 / +12.1%  
構成比: 8.0% (+0.6%)
- ホームセンター**  
△3億円 / △1.3%  
構成比: 7.5% (△0.4%)
- スーパーマーケット**  
△1億円 / △1.0%  
構成比: 4.3% (△0.2%)
- GMS\***  
+4億円 / +4.1%  
構成比: 3.4% (0.0%)
- その他**  
△42億円 / △34.8%  
構成比: 2.5% (△1.6%)

\* GMSはゼネラルマーチャダイジングストアの略

売上高の拡大と付加価値の高い新規取扱商材の拡充等に伴う売買差益の改善により、額・率ともに前期を上回る（YoY+13億円 対売比+0.11%）

（主な要因）増益：売上拡大に伴う売上総利益額の確保 / 値上げや高付加価値商材の拡売による売買差益の改善  
 物流受託の取扱量拡大 / 前期 食品物流受託開始に伴う一過性費用計上の影響（+1.1億円 対売比+0.04%）

減益：センターフィの増加（センターフィ発生企業の売上増・物流費の上昇等）



# 2026年3月期 第1四半期 販管費

人財投資に加え、庫内人件費や配送費の単価上昇に伴う物流費の増加などにより、額・率ともに前期を上回る  
(YoY+11億円、対売比+0.15%)

(主な要因) 増加：人財投資（人財確保、賃金引上げ（パート時給単価含む））、人材派遣比率の上昇、

配送費単価の上昇に伴う配送費の増加、FDC神奈川稼働に伴う費用計上（賃借料・消耗品費等）

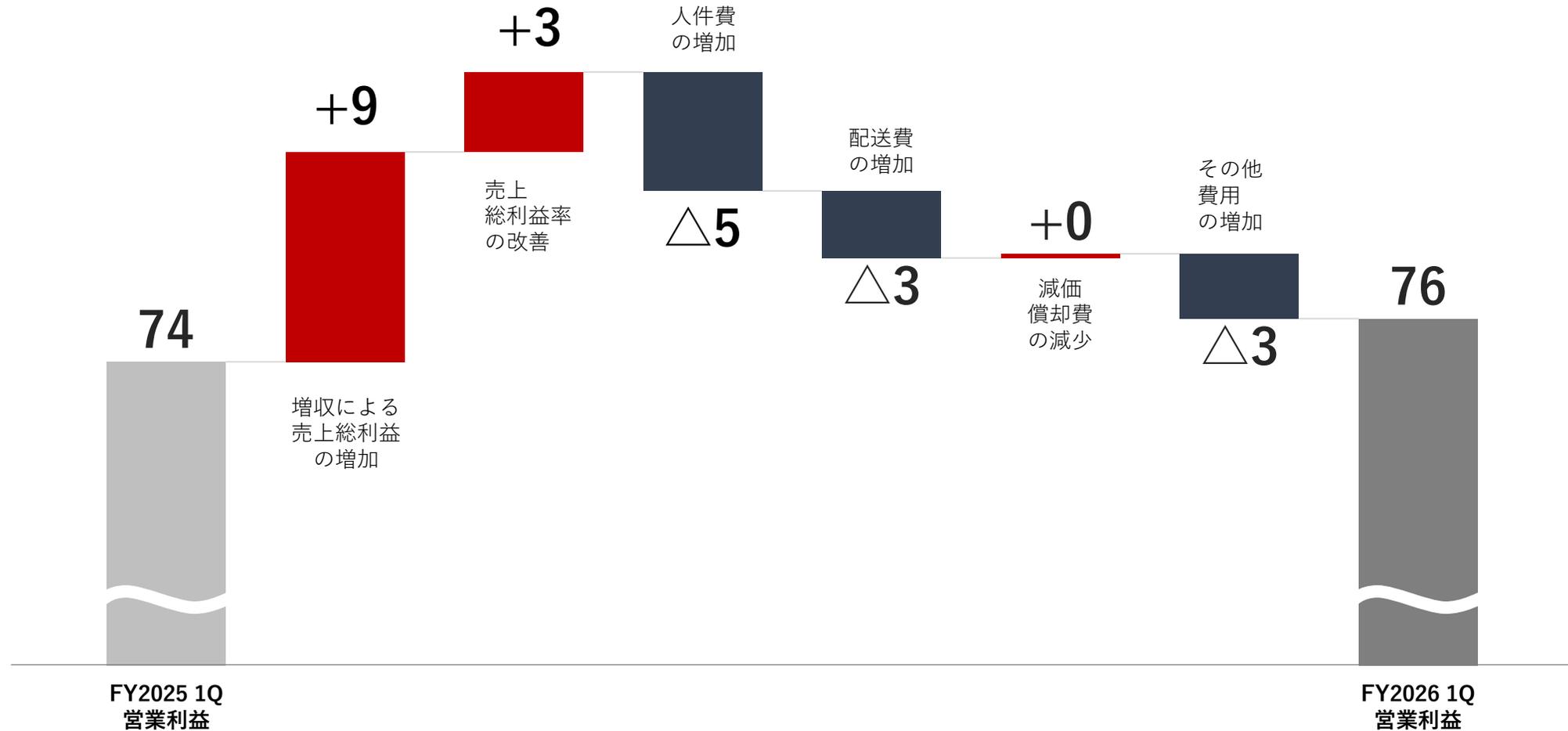
改善：増収に伴う固定費吸収効果



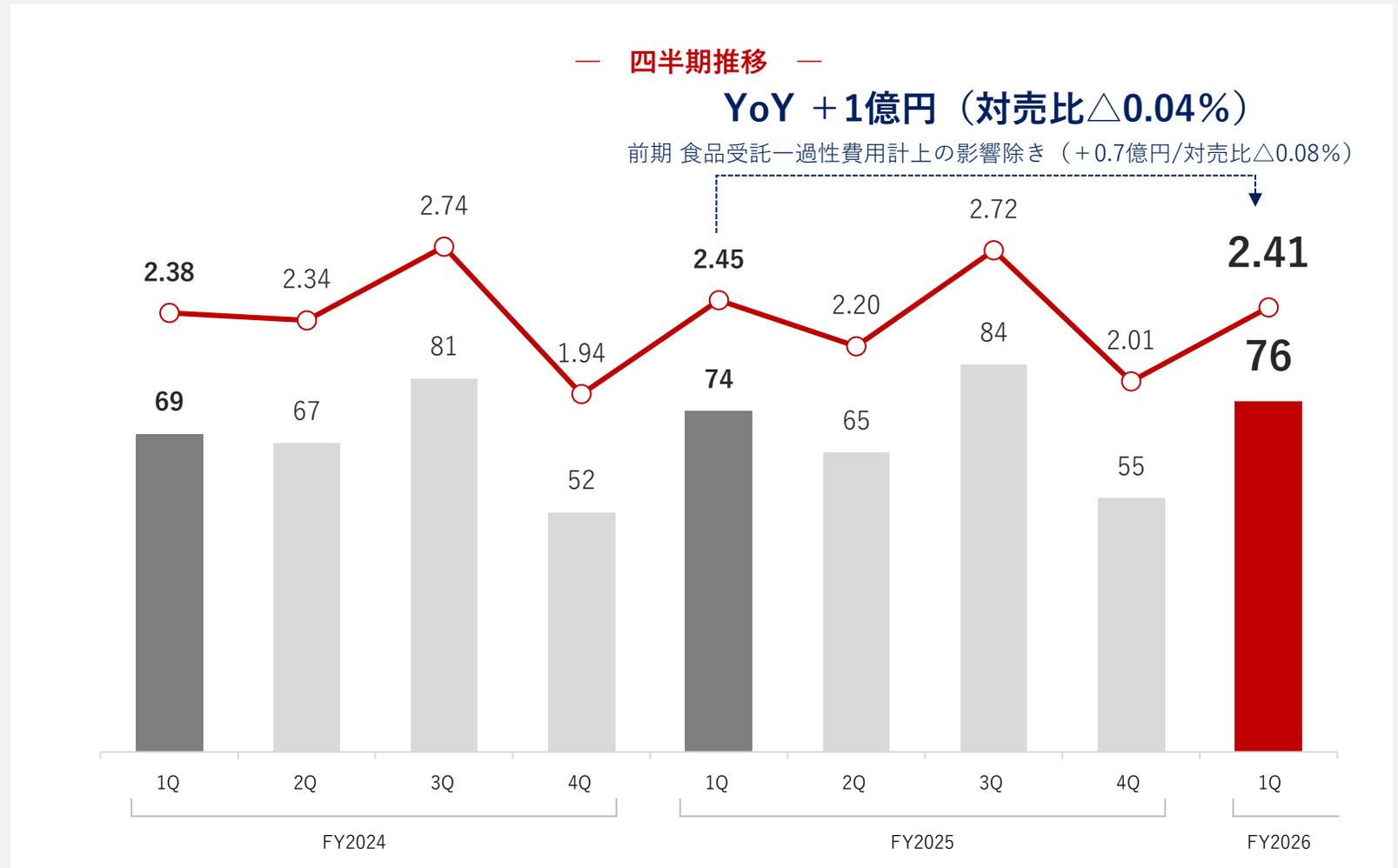
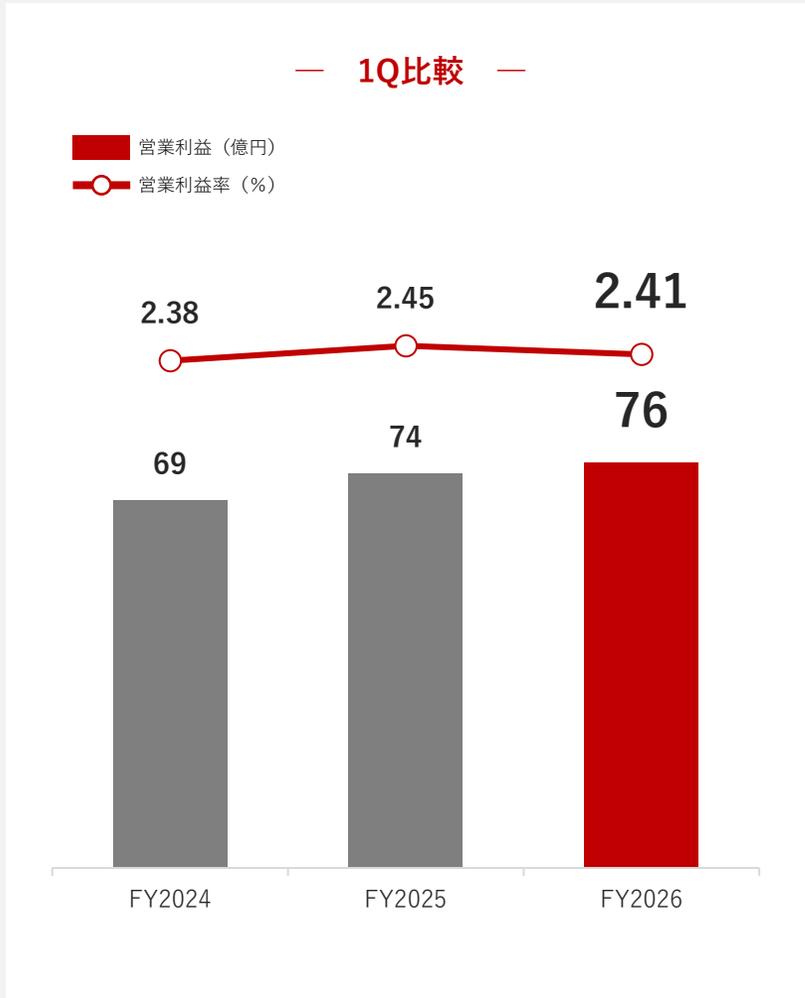
# 2026年3月期 第1四半期 営業利益

— 1Q (4-6月) —

(単位：億円)



売上総利益の増加により増益、一方、販管費率の上昇により率は低下 (YoY+1億円、対売比△0.04%)



# CONTENTS

1.	2026年3月期 第1四半期 決算概要	3
2.	<b>2026年3月期 業績予想</b>	<b>14</b>
3.	TOPICS	16

# 2026年3月期 業績予想 (期初計画から変更なし)

- 物価上昇に伴う節約志向や人手不足に伴う物流費上昇など、先行き不透明な環境は続く予想
- 2年目となる中期経営計画「PALTAC VISION 2027」の達成に向け、厳しい環境下においても、着実な売上・利益の拡大を狙う

単位：億円 / (対売比)	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	増減	増減率
売上高	11,880	12,300	+419	+3.5%
売上総利益	889 (7.49)	928 (7.54)	+38 (+0.05)	+4.3%
販管費	609 (5.13)	638 (5.19)	+28 (+0.06)	+4.6%
営業利益	280 (2.36)	290 (2.36)	+9 (0.00)	+3.5%
経常利益	316 (2.67)	322 (2.62)	+5 (△0.05)	+1.6%
当期純利益	228 (1.92)	220 (1.79)	△8 (△0.13)	△3.8%
1株当たり純利益 (円) *	366.46	356.70	△9.76	△2.7%

※2026年3月期計画は、2025年3月期末発行済株式数を元に計算

## 売上高

- インフレに伴う単価上昇
- 当社機能を活かした迅速かつ効果的な販促提案強化
- 付加価値の高い新規商材などの販売強化

## 売上総利益

- 付加価値の高い商材の販売強化  
(売買差益の改善)
- センターフィ率等の上昇 (マイナス要因)  
(物価高騰・配送費上昇等が影響)

## 販管費

- 人財投資 (人財確保、賃金上昇など)
- 配送費単価の上昇

# CONTENTS

1.	2026年3月期 第1四半期 決算概要	3
2.	2026年3月期 業績予想	14
3.	<b>TOPICS</b>	<b>16</b>

## 当社プロデュースによる「K-INNER BEAUTY POP-UP」イベントを開催

### 韓国インナービューティの市場認知拡大に向けて商品の魅力を発信

2025年7月、輸入総代理店様と共催で国内で購入可能な韓国インナービューティ商品をインフルエンサーや一般消費者の皆様へ紹介するイベントを開催

- ✓ コロナ禍以降、「内側からの健康と美」への関心が高まり、**インナービューティ市場は拡大傾向**
- ✓ インフルエンサー約200名を招待し、商品の魅力を体験・SNSで発信していただくことで**若年層を中心に認知拡大を図る**
- ✓ 高付加価値商材の拡充に向け、**インフルエンサー・消費者へ直接訴求するイベントを初めて実施**

イベント告知ポスター



イベント会場の様子



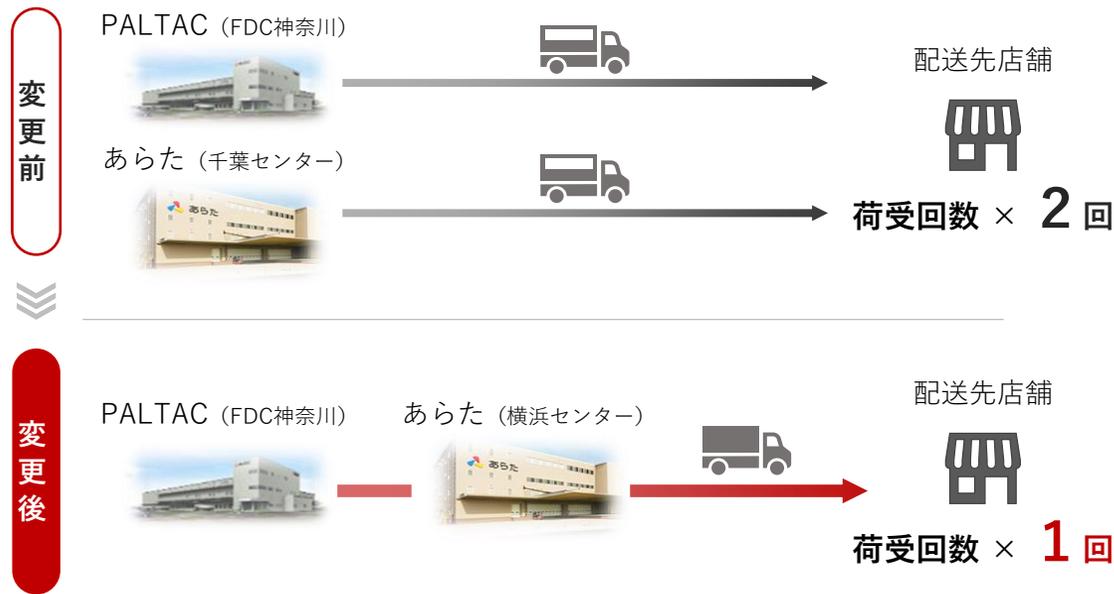
(株)あらた様と「非競争領域」である配送での協働を開始

持続可能な流通インフラの共創を目指し競争から協働へ

2025年7月より、  
西関東エリアにおける共同配送を開始

- ✓ 積載率の向上によるトラック台数の削減・荷受回数の削減により、**配送効率の向上**・**店舗作業の負担軽減**を目指す
- ✓ 他地域での共同配送をはじめ、**非競争領域**における、さらなる協働可能性を模索し、**順次展開**を目指す

拠点および納品先店舗の位置関係を踏まえ、  
出荷拠点や配送ルートを変更



詳細は当社HP掲載のリリース文書をご覧ください。 2025年7月2日：PALTACとあらた、物流における協働取組の始動に関するお知らせ

## 「サプライチェーンイノベーション大賞 2025」の「大賞」を受賞

(株)薬王堂様・お取引先様23社との協働による「非食品・食品の一括物流」が評価



サプライチェーンイノベーション大賞  
Supply chain Innovation Award 2025

- ✓ 非食品の流通で培った物流ノウハウを食品分野に展開し、**従来別々で運んでいた非食品と食品を一括で管理・配送**
- ✓ 積載率の向上によるトラック台数・荷受回数  
の削減により、**ドライバー様・店舗作業様  
の負担軽減とCO2排出量の削減に貢献**

詳細は当社HP掲載のリリース文書をご覧ください。 2025年7月9日：「サプライチェーンイノベーション大賞 2025」の受賞に関するお知らせ

## 自動運転トラックによる幹線輸送の実証開始 ～ 流通を担う卸として実証実験に参画 ～

大王製紙(株)様・(株)T2様との協働で、**自動運転による長距離輸送の改善を目指す**

### ✓ 2025年7月3日より実証開始

発注タイミングや入庫時間を調整したうえで、**レベル2\*自動運転トラックによる長距離輸送を実施**

走行ルートや  
所要時間、  
輸送品質を検証



\*ドライバーの監視のもとに行われる、  
特定条件下での高機能自動運転

- ✓ **引き続き、ドライバー不足に対応できる自動運転の実現に向けた取り組みを推進**

詳細は当社HP掲載のリリース文書をご覧ください。 2025年7月30日：自動運転トラックを用いた幹線輸送の実証開始に関するお知らせ

## 「アジア太平洋地域気候変動リーダー企業2025」に 初選定

### 温室効果ガス削減の着実な取り組みが評価

「アジア太平洋地域気候変動リーダー企業2025」とは

アジア太平洋地域に本社を置く企業を対象に、温室効果ガス削減への貢献が優れている上位350社を「気候変動リーダー企業」として選定

(英Financial Times誌・独Statista社が共同実施)

- ✓ 環境配慮型車両への切り替えや再生可能エネルギーの導入などを推進

2031年3月期目標：50%削減\*

2025年3月期実績：**19.0%削減\***  
(Scope1+2排出量)

\*基準年2020年度比

詳細は当社HP掲載のリリース文書をご覧ください。 2025年7月7日：「アジア太平洋地域気候変動リーダー企業 2025」初選定に関するお知らせ

## ESG自己株式取得の実施

### 「株主還元」と「ESG投資資金の拠出」を 両立させる形で自己株式取得を実施

- ✓ 自己株式の市場買付で生じるアウトパフォーマンス相当額の上限を投資資金として拠出

温室効果ガスの削減などサステナビリティ推進に向けた取り組みに充当

#### 自己株式取得の概要

取得期間	2025年8月5日～2026年5月29日		
取得金額	50億円（上限）	取得株式数	150万株（上限）
取得方法	東京証券取引所における市場買付		

※併せて、100万株（1.59%\*）の自己株式消却を決議（2025年8月4日取締役会）

\*消却前の発行済株式総数に対する割合

詳細は当社HP掲載のリリース文書をご覧ください。 2025年8月4日：自己株式取得に係る事項の決定及び「ESG自己株式取得」に関するお知らせ  
2025年8月4日：自己株式の消却に関するお知らせ

## 将来見通しに関する注意事項

本書において提供される資料並びに情報は、本書の作成時点における予測等を基礎として記載されています。これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しています。これらの記述または前提（仮定）には、将来における既知または未知のリスク及び不確実性が内在し、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。

新しい情報、将来の出来事もしくはその他の事項により、見通し情報に更新もしくは改正が望ましい場合であっても、当社は、それを行う意図を有するものではなく、義務を負うものではありません。