

【表紙】

【提出書類】	有価証券報告書の訂正報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の2第1項
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	平成28年6月2日
【事業年度】	第13期（自平成26年4月1日至平成27年3月31日）
【会社名】	株式会社あらた
【英訳名】	ARATA CORPORATION
【代表者の役職氏名】	代表取締役 社長執行役員 畑中 伸介
【本店の所在の場所】	東京都江東区東陽6丁目3番2号
【電話番号】	03-5635-2800(代表)
【事務連絡者氏名】	代表取締役 副社長執行役員 鈴木 洋一
【最寄りの連絡場所】	東京都江東区東陽6丁目3番2号
【電話番号】	03-5635-2800(代表)
【事務連絡者氏名】	代表取締役 副社長執行役員 鈴木 洋一
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

平成27年6月26日に提出いたしました第13期（自平成26年4月1日 至平成27年3月31日）有価証券報告書の記載事項の一部に訂正すべき事項がありましたので、これを訂正するため、有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

2【訂正事項】

- 第一部 企業情報
- 第2 事業の状況
- 3 対処すべき課題

3【訂正箇所】

訂正箇所は_____を付して表示しております。

第一部【企業情報】

第2【事業の状況】

3【対処すべき課題】

（訂正前）

中長期的な会社の経営戦略と対処すべき課題

中期経営計画策定の背景

日本の小売業は豊富な品揃えと高効率な売り場を同時に実現しており、その背景には社会インフラとしての「日本型高機能卸売業」の存在があります。あらたグループは日用雑貨化粧品カテゴリーで日本最大の売上を誇る卸商社であり、その社会インフラとしての一翼を担っていると自負しております。社会インフラとして存立できる基盤は（1）中間流通業が持つサプライチェーン全体を網羅する情報蓄積、（2）蓄積情報を活用した店頭提案、（3）小売業を支える在庫の効率化、（4）ローコストで高精度な高い物流機能にあります。

私どもを取巻く環境は少子高齢化、それにともなう女性の社会進出、地方の低迷、卸売業界では全国展開する大手企業と専門性を持つ企業への集約などの流れがありますが、それに適合すべく平成27年3月期から平成29年3月期までの3期間における基本戦略と目標数値をまとめました。

中期経営計画の目標数値

あらたグループが急激に変化する流通業界の環境において、リーディングカンパニーとして地位を確立するために、マーケティング活動とローコストオペレーションにより活性化し、以下の連結目標数値を達成します。

（連結）

（単位：億円）

	平成27年3月期（実績）	平成29年3月期（計画）
売上高	6,387	6,700
経常利益	24	67

なお、収益性の向上と同時に総資産の圧縮を進め、ROE 6%台を目標として経営効率性を高めます。

中期経営計画の活動計画

（1）収益性の強化

取引制度および商品構成の見直しによる収益力の向上

あらたグループの販売力、ネットワークを活かした商品開発の強化

営業・販売促進・店頭管理機能の専門化による収益力の強化

海外事業への経営資源の積極的な投資と収益管理体制の強化

インターネットビジネスへの商品提案、物流体制の整備

注記：上記は店頭と広告を連動させた販促支援、販売企画の提案および店頭管理等のインスタマーケティング機能、地域の特性に合った店頭企画提案など。

（後略）

(訂正後)

中長期的な会社の経営戦略と対処すべき課題

中期経営計画策定の背景

日本の小売業は豊富な品揃えと高効率な売り場を同時に実現しており、その背景には社会インフラとしての「日本型高機能卸売業」の存在があります。あらたグループは日用雑貨化粧品カテゴリーで日本最大の売上を誇る卸商社であり、その社会インフラとしての一翼を担っていると自負しております。社会インフラとして存立できる基盤は(1)中間流通業が持つサプライチェーン全体を網羅する情報蓄積、(2)蓄積情報を活用した店頭提案、(3)小売業を支える在庫の効率化、(4)ローコストで高精度な高い物流機能にあります。

私どもを取巻く環境は少子高齢化、それにとまなう女性の社会進出、地方の低迷、卸売業界では全国展開する大手企業と専門性を持つ企業への集約などの流れがありますが、それに適合すべく平成27年3月期から平成29年3月期までの3期間における基本戦略と目標数値をまとめました。

中期経営計画の活動計画

(1)収益性の強化

取引制度および商品構成の見直しによる収益力の向上

あらたグループの販売力、ネットワークを活かした商品開発の強化

営業・販売促進・店頭管理機能の専門化による収益力の強化

海外事業への経営資源の積極的な投資と収益管理体制の強化

インターネットビジネスへの商品提案、物流体制の整備

注記：上記は店頭と広告を連動させた販促支援、販売企画の提案および店頭管理等のインストアマーケティング機能、地域の特性に合った店頭企画提案など。

(後略)