

2026 年 10 月 1 日

## 【「日本トイザラス株式会社との事業譲渡契約の締結」スピーチ要旨】

代表取締役社長 CEO 森屋 秀樹

代表取締役 COO

株式会社ドン・キホーテ代表取締役社長 CEO 鈴木 康介

COO 室 角張 秀紀

COO 室 露崎 俊男

COO 室 大石 浩之

代表取締役 吉田 直樹

### 1、冒頭ご挨拶

代表取締役社長 CEO 森屋 秀樹

- ✓ 当社および当社完全子会社である株式会社オペレーションシェアードサービスは、2026年10月1日付で日本トイザラス株式会社とのスポンサー契約としての事業譲渡契約を締結。
- ✓ 日本トイザラスが展開する店舗・オンラインの玩具・子ども用品販売事業等を承継予定。
- ✓ 可能な限り全従業員の承継を目指し、閉鎖予定店舗を除く全店舗の承継に向け準備を進行。
- ✓ 裁判所許可を前提として、事業譲渡実行日は2026年10月30日を予定。
  - 10月30日時点の貸借対照表を連結対象とし、10月31日以降の業績を連結業績へ反映予定。
  - 業績影響やKPIは中間決算発表時に改めて説明予定。

### 2、本件の意味合い

代表取締役社長 CEO 森屋 秀樹

- ✓ 本件はPPIHにとって「新たな収益成長機会」を創出する戦略案件。
  - 少子化が進む一方、国内玩具市場は過去5年間で41%成長し、1兆円超市場へ拡大。
  - 玩具市場は子ども向け中心から、IP・キャラクター・トレーディングカード・ホビーなどを含む「キダルト市場」へと拡大。
  - トイザラスが持つファミリー顧客基盤と、PPIHが持つ若年層・幅広い顧客基盤を掛け合わせることで、新たな顧客接点を創出。
    - ・ 成長する玩具市場を取り込み、グループ全体の顧客基盤拡大と企業価値向上を目指す。
- ✓ 「なぜトイザラスなのか」
  - PPIHは食品強化を進める一方、競争優位性の源泉である非食品カテゴリーの強化も重要課題。

- 「〇〇といえばドンキ」というマグネットカテゴリー戦略を展開してきた。
- 玩具はその戦略を実現できる有力カテゴリーであり、トイザらスの専門性との融合により玩具業界シェアNo.1規模を実現可能。
- 家計負担やレジャー費高騰が進む中、身近な場所で楽しめるリアル店舗の体験価値を提供したい。
  - ・ 「玩具といえばPPIH」と想起される存在を目指す。

### 3、戦略上の位置づけ

代表取締役 COO 鈴木 康介

#### ✓ 戦略を推進していく人財

- トイザラス再成長を担う中心メンバーとして角張氏、露崎氏、大石氏を配置。
  - ・ PPIHの価値観と現場力を体現する人財がプロジェクトを推進。

#### ✓ 本件の戦略的意義

- PPIHのMD機能の強化
  - ・ 両社を合わせた玩具売上規模は約1,500億円となり、国内最大級の玩具小売規模を実現。
    - ◇ スケールメリットを活かし商品調達力を強化。
    - ◇ 新商品・人気商品の確保力向上と仕入条件改善による価格競争力向上を推進。
    - ◇ 玩具メーカーとの戦略的パートナーシップを強化。
    - ◇ 限定商品・先行販売商品・オリジナル商品の拡充を進める。
    - ◇ 「スモールマス」の深いニーズに対応し、圧倒的な商品力を構築。
      - ベビー用品や知育玩具領域も強化し、「玩具といえばPPIH」の実現を目指す。
- 既存事業の業容拡大
  - ・ アピタにおいてトイザラス導入を進め、新たな来店動機とファミリー層顧客を獲得。
  - ・ MEGAドン・キホーテへの展開も検討。
  - ・ PPIH既存店舗網とトイザラスブランドを掛け合わせ、既存店舗の魅力・収益力を向上。
- 顧客接点の拡大
  - ・ トイザラスは全国158店舗を展開し、ベビー・キッズ・ファミリー顧客基盤を保有。
  - ・ PPIHは若年層や大人顧客に強みを持つ。
    - ◇ 両社の顧客基盤統合により、ベビーからシニアまでライフステージ全体で接点を構築。
  - ・ LTV最大化を実現し、長期的な関係構築を推進。
    - ◇ 「商品」「店舗」「顧客」を掛け合わせることで、玩具カテゴリーNo.1プラットフォームを構築。

#### 4、トイザラス既存店の進化

代表取締役 COO 鈴木 康介

##### ✓ 既存店の進化に向けて

- 「おもちゃを買う場所」から「アソビ業態」への進化を目指す。
- 玩具に加えIP・キャラクター・キダルト関連商品を強化。
- 子どもから大人まで対応できる商品構成へ拡張。
- リアル店舗での体験価値を強化し、「見て・触れて・遊べる」場を提供。
- イベント開催やコミュニティ形成を通じて来店頻度向上を図る。
  - ・ 「買う場所」から「遊ぶ場所」「集まる場所」への進化を推進。

##### ✓ 3つの約束

- 店舗継続と雇用維持
  - ・ 全店の継続運営を前提に、可能な限り全従業員の雇用維持を目指す。
- 新たな遊び場への進化
  - ・ 地域社会に欠かせない体験価値を提供する「遊び場」へ進化。
- 幸せなトイザラス体験の提供
  - ・ 子どもから大人まで楽しめる体験を拡充。
  - ・ 2026年11月から全店でクリスマス企画を開始予定。
  - ・ トイザラスらしさを守りながら、PPIHの強みを融合した新たな成長を実現。

以上