

2025 年 5 月 14 日

株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス

2025 年 6 月期 第 3 四半期決算説明会 質疑応答要旨

決算説明会における質疑応答（要旨）を記載しております。

ご理解いただきやすいように内容を一部加筆及び修正しております。

質問 1. 事業別で、営業利益が計画に対して、どのくらい上振れたのか、教えて欲しい。

A：計画を下回った事業はない。その中でも DS 事業と北米事業は、いずれも計画に対して 10 億円以上、営業利益が上振れている。

質問 2. 北米事業におけるアメリカの関税政策の影響について教えて欲しい。

A：輸入品については一定の影響があると想定されるが、PPIH 全体に対する金額や影響度は、現時点では限定的。状況は日々変化しているため、今後は適宜状況を説明させていただく。

質問 3. 国内事業におけるアメリカの関税政策に関して、機会はどのように考えているか？

A：アメリカの個人輸入における免税枠撤廃により、中国からの輸入環境は変化が発生している。需供のバランスが崩れ、供給過多の状況が見られる中、中国企業との協業は中長期的なビジネスチャンスがあると考えている。

質問 3. 中国への新規出店はあるのか。

A：中国への出店は現時点では検討していない。中国は広大のため、新規出店以外でもリーチする方法はあると考えている。一方、日本国内のインバウンド売上に対する、中国からの購買額はコロナ前と比較しても、構成比がまだ低いいため、今後の成長余地と考えている。

質問 4. 8 月に長期経営計画を発表ということだが、現段階で、何か話せることはあるか。

A：社内で議論をしていることの内、3つ。

- ・ 1つ目は、出店余地。狭小圏でも商売が成立すると考えている。消費者の行動が変化する中、「食」というものを、もう少し違う形で捉える必要がある。中所得者層のエンゲル係数や実質賃金といったマクロの変化は、我々にとってはオポチュニティーになると考えている。そのため、私たちが保持する、業態ではまだ、カバーしきれていない。
- ・ 2つ目は、マーケットシェアをあげること。既存店をどのように成長させるのが課題のひとつ。既存店の強化が可能となると、新規出店の推進と新業態の開発といった、3つの視点からシェアを上げていくことができる。
- ・ 3つ目は、マーチャンダイジング。PB/OEM をこれから、どのように発展させるのか、社会の変化にどう対応するのか、などを検討している。そのなかの 1 つとして、株式を 39%保有しているカネ美食品株式会社とも協業について話をするなど、8 月に向けて準備をしている。

質問 5. 先ほどの回答にあった、中国企業との協業は中長期的なビジネスチャンスという内容について。アメリカで個人輸入における免税枠の撤廃により影響がある、多種多様な商品を扱う中国の EC は、御社の業態にとってメリットがあると考えて良いか。

A：アメリカ向けの商品がすぐに日本に輸入をするというのは話が飛躍するが、供給過多なのは確か。また、レギュレーションを考えても難しくはない。仮説として、小ロットで何かできるかを検討している。中国の生産能力に対するキャパシティを理解すれば、答えは出てくるものと考えている。

以上