

2024年6月期 本決算説明会 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. 海外展開における、PPIH独自の源流経営や権限委譲等の浸透は国内と比較してどの程度進んでいるか？

A：北米は当初は苦戦したが、ようやく現地の従業員にも伝わってきた。現場が率先して考えて実行する力が身につく、アクションに起こせる段階にまで来たことを実感している。

アジアも英語版源流“The Source”がなかった頃は苦戦していたが、現在は各言語に翻訳された源流が配布するなど取り組みを進めたことで、国内の従業員と考え方もより近くなってきている。海外展開している他社事例と比較した場合においても、国内外の差は少ないのではないかと感じている。

質問2. 今回あらためて若年層の顧客獲得についての言及があった。今後の方向性や考え方は。

A：当初から重要なターゲット層ではあったが、分析によって改めて「極めて重要かつターゲットとすべき客層」という結論を出した。若年層はこれから様々なライフステージを経験していく層。PPIHをその原点にさせていただくというのが今後のあるべき姿だと考えている。

質問3. PB/OEMにおける数的目標を出した背景は？

A：1つはPBがうまくいっていること。一番大きく変わったのが、インフレという大きな外的環境の変化に対して答えを提供でき続けてきたこと。一方で、他に機会がないかと議論している中で「定番」があると、改めて気づきがあった。しかし順番が逆ではだめだった。まずはブランディングや認知度向上の取り組みが重要で、次はスイッチング、となる。今回行う新しいコンセプトは基本的にはスイッチングなので、非常に合理的な議論を重ねることができて、その中で確度のある数字を出すことができた。

質問4. 為替の大きな変動局面において何か影響はあるか。円高を不安視する声もあがっている。

2024年8月16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

A：今後この国の方針として、政府は訪日外客の促進を後押しせざるを得ない。まだ価格を全面的に打ち出す状況にはなっていないが、インバウンドのお客様は店内で口をそろえて「安い」と言っている。我々はそこをもっと示していけるはずで、競合対抗においてもまだまだ戦うネタを持っている。

以上