

2025年2月13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2四半期決算説明会 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. 通期業績予想の修正について詳細を教えてください。

A：営業利益はプラス 50 億円の 1,550 億円に上方修正した。

DS 事業が 110 億円の上方修正。国内消費が強かったことに加え、インバウンドは、多くの国と地域で過去最高の売上を記録。また、PB/OEM の伸長が継続したことによる粗利率への貢献と販管費もコントロールできたことが要因。

北米事業は下期に 40 億円の下方修正。北米事業は決算期が 3 か月ずれているため、9 月末の 2Q までの営業利益は計画通りに推移しているものの、南カリフォルニア山火事での Gelson's 旗艦店舗の焼失、ハワイのシステム障害、グアムの不振を見込み下方修正した。

その他 PPIH グループ子会社関連で 20 億円の下方修正。金融事業の引当金の計上や、グループ間取引の相殺によるもの。UNY 事業とアジア事業の修正はない。

質問 2. 1Q の決算時に「アジア事業は抜本修正が必要なため、改善までに時間を要する」と説明があったが、成果が出ていると考えてよいか。また、改善が見えている部分と今後の課題感はどうか。

A：アジア事業は、最悪期は脱したものの、これでよいという状態ではない。利益率や課題感に対してはまだ伸びしろがある。そのためにはもう少し時間をかけて考えたほうがよいと感じている。また、国ごとに課題が異なるためそれぞれで対処を行っている。

「アジア事業とは何か」という問いに対して、小さな答えは既に出しているが、さらに大きな答えを見つけるまでは、もう少し時間がかかる印象。

質問 3. 30 年 6 月期の目標値(営業利益：アジア事業 53 億円、北米事業 202 億円)の目線は、現時点で変化はないか。

A：現状は、海外事業の数字は変更ない。ただ、少し短い時間で見るとき我々のリソースを好調な国内に投下すべきと考えている。海外は前回提示した数字を変えるには至っていない状況。

質問4. ユニーは業績回復に成功したが、今後 M&A の視野も含め GMS を持つ意味合いは何か。

A：M&Aについては従来通りお答えすることはありません。

ユニーに対してまだ道半ばであると考えている。非食品の拡大についてもチャレンジが必要。ライフスタイルが変化している中で、「衣・食・住」だけのカテゴリーでは顧客のニーズを満たせない。例えばアピタ千代田橋店で取り組んだように、旧衣料品の取り扱いを3割削減するにしてもこれまでの固定観念では削減することは考えられなかった。このような固定観念を超えるためには、GMSという言葉を使わない方が良いと考えている。

さらに、新しい業態を考えることも重要で、社会構造が変化する中で、可処分所得が減少している現実がある。一方で中間所得層のエンゲル係数が上がっていることから、食品分野にもまだチャレンジの余地があると考えている。日本の外食は世界と比較しても安い、その外食業界でも値上げが避けられなくなってきたときに、その代替手段を我々は持たなければいけないと考えている。

質問5. DS 事業について、PB/OEM やインバウンドなど各種施策の成果が見えてくるなど、まだ成長ができると考えている中、育っている人材やその手ごたえなどどう感じているか？

A：当社の役員は40代後半～50代前半だが、私（社長の吉田）が入社した18年前はその役員も多くは20代であり40代の人材は数えるほどしかいなかった。それが現在ではあらゆる年代が満遍なく働いており、10年前の人口ピラミッドとは大きく変わっている。

10年後でも今の役員は今の私より若く、また当社は、圧倒的多数の人が経営に参画している特異なモデルであり、次世代の経営幹部候補である30代や20代にも優秀な人材が極めてバランスよく育っている、そういった意味での人材については、今後の抜擢なども踏まえ見ていただきたいと思うが、全く問題ないと考えている。

質問6. 来期マルカイで新規出店と説明があったが、以前、北米事業はフォーマットが固まった後に多店舗展開を行うと聞いていた。今回、マルカイが多店舗展開できるようになった背景は何か。

A：マルカイは過去2年間、アジア系をターゲットに周辺住民からの人気を獲得し、単体としての業績もよい状況。ただし、多店舗展開できる段階であるわけではなく、今回の出店は、今後の展開拡大を見据えたテストとなる。出店地域も限られており、他州への進出や物流・ネットワークへの大規模な投資にはまだ至っていない。

以上