

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 セルサイドアナリスト向けスモールミーティング 質疑応答要旨

セルサイドアナリスト向けスモールミーティングにおける質疑応答（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。インバウンド売上を期初計画から200億上げているが、連結全体では売上高を変えていない。事業ごとに売上計画の増減を教えてください。

- ✓ DS事業はインバウンドで+200億円とするが、新店計画が期ズレしている分を▲50億円で見ており、+150億円の修正。また、元々の計画における通期既存店売上昨対はインバウンド込みで104.1%だったが、今回の修正では105%程度に上げている。
- ✓ 北米事業は為替の前提を140円から150円に変更したため日本円換算だとプラスとなる。
- ✓ グループ全体の売上高を修正しなかった一番の要因は、グループ間取引の相殺によるもの。
 - PB等、子会社から各事業に販売し供給するものが一部あるが、この売上はグループ間取引のため連結処理で相殺される。
 - これらの相殺金額に関して、期初計画時にはPB等の供給量が増加する金額と比例して算定できていなかったもの。この分のマイナスを是正した影響を反映し全体を修正した。

質問2. 3Q以降の北米事業について。ハワイのシステム障害は、影響はいつからいつまでか。

- ✓ ハワイのシステム障害は、現在は復旧している。
- ✓ 9月の終わりに発生し、影響期間は10月から12月（3Q）、1月には影響が抜けた（4Q以降）
 - ※北米事業はGelson's以外、会計期間が3か月早いため10-12月は3Q期間となる。
- ✓ 一部在庫管理に影響が出た部分は、これから実施される棚卸で4Qには影響が出る部分があるが、営業上の問題は解消されている。

質問3. 3Q以降のゲルソンズ（北米事業）について。1月の山火事の影響として、3Qに▲15億円が発生とあったが、これは下期全体～来期まで影響が残るものなのか。

- ✓ Gelson'sは3Q、4Qともに影響。
 - 3Qで一部停電影響や閉店影響があったが、これは一過性。

- 一方で全焼した店舗は復旧の見込みが立っていないため、下期～来期についても影響があると見込んでいる。
- ✓ それ以外の店舗は2Qまでの業績も計画線上で進んでいたため、問題ないと考えている。

質問4. 北米事業のグアムについて、計画未達だが、こういった時間軸で改善してくるのか。

- ✓ 1つ目は、観光客の戻りが弱い部分。
 - 観光客の戻りは便数に比例するが、現在就航便数がピーク時比40%～50%程度。増便とともに少しずつ改善させていく見込み。
 - ただし、グアムの当初計画では、観光客売上20%～25%を予算に盛り込んでいたため、この部分が予算の乖離要因として一番大きい。
- ✓ 2つ目は、インフラ面の設備不具合。
 - 離島であるため、資材搬入等の遅れに加え、原因究明や修復にも一定の時間が必要。完全復旧は7月頃までかかる想定。
 - 主に冷蔵ケース。要冷品や冷凍品の商品取り扱いがフルラインナップになるのは夏頃の見込み。
- ✓ 3つ目は、顧客ニーズに対し取扱商品SKU不足によるもの。
 - SKUを絞り込んだ展開を行ってきたが、顧客のニーズは、ワンストップで日常の買い物完結できることであると分かった。
 - お客様から、「もっと色々なものを品揃えしてほしい、日用使いの商品を中心にドメスティックの商品が欲しい」という声があり、大幅にSKUを増やすリニューアル改装を4月に予定している。

質問5. グアムを皮切りに、ハワイの大型店もあったと思うが、今後の新店に計画修正はあるか。

- ✓ 今、計画しているものは大丈夫と考えているが、どの地域に何を投資するのか、ということについては注視する必要があると考えている。
- ✓ 長期的にはオプティミズム（楽観視）だが、答えが見つからないまま投資は出来ない。
- ✓ 成功の解としては、①業態がしっかりしていること、②誰がやるのか、③オペレーションがスムーズにできているか、ということ。

質問6. 国内事業の下期20億円の上方修正(DS事業+40億、その他事業▲20億)について。1Q、2Qのトレンドを見ると、DS事業の改善が1Qより2Qで弱くなっている。下期の計画はどのように考えているのか。

- ✓ DS事業は期初から見込んでいる計画通りの推移をしている。前年との比較で改善が弱まっているという認識はない。
- ✓ 売上の上昇要因はインバウンドが大きいですが、利益面では来期に向けた準備や、更なる投資などを見込んでいる。
- ✓ また、今冬に報酬の改定を行ったので、一部下期に影響を見込んでいる。上期と比べると、ここが販管費の増額要因になっている。

質問7. 為替差損が小さくなるという話があったと思うが、これは今回の修正計画に入っているのか。

- ✓ 前期末は約160円で終わっているため、現在の為替のままていくと発生するであろう一部の差損分は見込んでいる。
- ✓ 一方、2Qでファイナンス形式を変更したため、為替の大きな差損は無くなっている。

質問8. 上期にも減損が出ていると思うが、下期にもより減損が出るということか。

- ✓ 上期に4億ほど出ているが、基本的に減損は期末に出るもの。
- ✓ グアムのインフラの不具合や、ハワイで起きた事象、ゲルソンズで起きた事象を踏まえると、期中の減損も考えなくてはならない為、そういった見込みを反映している。
- ✓ 今回、経常利益と当期純利益のギャップはそういった要因からと考えていただきたい。

質問9. その他事業で、1Qで出た利益が2Qで小さくなっている。考え方を教えてほしい。

- ✓ 一つは金融事業の貸倒引当金を計上したこと。
- ✓ もう一つは、グループ間取引による本社コスト。当初予算より低く推移したため、その分各事業に按分している金額も下がる。そのため、PPIH法人のみで見るとその分利益が下がるように見える。

質問10. その他事業で2Q、4Qで利益が小さくなるが、これは季節性という理解でよいか。

- ✓ CAPEX が上期よりも下期にずれる傾向になってきている。いつも下期が悪くなるように見える、と言われがちだが、そういった要因で上期がライトになる傾向はある。
- ✓ 一番大きなところはIT投資。期中では大きな投資が下期に寄っている。四半期で切ると跨ぐような内容になっている。

質問11. 下期で北米事業はマイナス、一部DS事業への投資もあると言っていたが、数字的には余裕含みに見える。「国内DSで余地を残している」、などあればコメントが欲しい。

- ✓ 北米の下方修正が無ければ、営業利益予想の修正は1,590億~1,600億で出していた。
- ✓ 足元は堅調だが、DSはとても良いが、UNYは必死にやらないといけないなど、色々グラデーションがある。それを踏まえると、そこまで上振れるということはない。
- ✓ どちらかと言うと、来期以降の施策や投資に向いている状況。
 - DS事業も色々なことをやってくださいと伝えているが、それが来期以降の投資に繋がってくる。
 - 多少失敗しても、今年前半で稼いでいるため、リスクを取ってやってほしいと言っている。

質問12. UNY事業について。非食品の改革の話で手応えありとあるが、どれくらいの自信があるのか。既にDS事業からUNY事業へ一定人数異動している中、その成果はどう考えているか。

- ✓ アピタ千代田橋店で取り組み内容はそれぞれ手応えが出てきている。このプロジェクトは上手くいくと思うが、まだ時間軸でこの先をご提示できる段階ではない。
- ✓ 今回のプロジェクトは2年間で考えており、本決算の時に一定評価をしたいと考えている。

質問13. 競合店で食品における様々な価格戦略事例があると思うが、PPIHとして、取り入れられる部分はあるか。

- ✓ PPIHの最大の強みは自由に拡張ができることにあり、変化に対して迅速に対応ができること。
- ✓ さらに競合店の好事例も柔軟に取り入れアレンジし自分たちのものにすることができる。
- ✓ 拡張が自由にできるようになってから、在庫や回転率など人気に関わるような指標を日常

的に捉えることができるようになると、まだまだ伸ばすことができる。

質問 14. 今期、DS 事業の出店の期ズレがあるとのことだが、3 年間で 100 店舗計画の目線は不変か。

- ✓ 一部の出店は来期に少しずれるかもしれないが、3 年間で 100 店舗の計画に対してはインラインで進んでいる。開発の準備や、オーナー様との協議、オープン準備、行政の届け出申請などの兼ね合いで期ズレしている。

質問 15. UNY 事業の千代田橋店の数字について。従前と比べ、どれくらい売上、粗利高を増やせると考えているのか。改善の規模感を教えてほしい。

- ✓ ドラッグストアと同じ品揃えをすれば通常のドラッグストア並みに稼げる自信はあるが、一方でテナントにはドラッグストアが多数入っているため、単純に品揃えを増やすと取扱商品が被ってしまうことがあるので、簡単ではない。
- ✓ ただし、2030 年までに営業利益 100 億円の増加を目指す上でこの 2 年間の取り組みがあり、非食品戦略の成功は確実に必要。お店によって、どこまで伸ばせるかはケースバイケースであるが、私たちとしては自信を持ってやっていくということが何よりも重要。

質問 16. 長崎屋やユニーの業態転換の時には、前後での売上、粗利、客数などの改善数値を開示されていた。今後、ユニーの改善の取り組みにおける結果はどう見ていったらよいか。

- ✓ まだ、方程式が定まっていない。UDR の時は最初の 6 店舗でビフォーアフターの方程式が見えてきた。一方で、GMS で非食品が再生した例は他にない。手応えはあるものの、詳細は本決算まで待つていただいた方が良い。
- ✓ 「館の努力」+「ユニーの努力」+「グループの努力」といったものを合わせていく必要がある。一定の規模でプロモーションしないと、「売っている」と顧客に悟られないため、そういったことも踏まえて、どれくらいの貢献になるか、というのをお示しできるようにしたいと考えている

質問 17. DS 事業の下期投資先について。全体的に上手く回っており、投資もしっかり使っているイメージ。どういったところに機会があると見ているか。

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

- ✓ 根本的な考え方として、売上、利益を上げるには店を増やすことが挙げられる。
- ✓ 一方で、顧客単位で考えた時には、客数を増やしていく、ウォレットシェアを上げていく、LTVを上げていく、ファンを増やしていくというのは絶対にやらないといけない。
 - こういったマーケティング的な考え方を取り上げていくことは大切。
 - PBも、相乗効果でうまくいったことで新たな顧客の増加やファンの増加があったが、これは店が増えたこととは何も関係ない。
- ✓ インバウンドも既存店の貢献ばかりではあるが、大きな機会を見つけた。
- ✓ 大切なのは、失敗しながらも、投資にトライをしていくということ。もちろん店を増やすことは出来るが、商圈の捉え方も含め、業態を新たに作るということにチャレンジしないといけない。

以上