



トップメッセージ

「Visionary 2030」の 達成に向けた実行ステージへ 成長戦略とサステナビリティ戦略を 一体となって推進

代表取締役社長CEO

高田 直樹

2024年6月期の成果

当社グループのステークホルダーの皆さまには、格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。この一年間を振り返ると、不安定な世界情勢、歴史的な円安進行、物価上昇など、小売業の置かれる環境が目まぐるしく変化する中において、当社は過去最高の決算を迎えることができました。

2024年6月期の業績は、売上高2兆951億円（前期比8.2%増）、営業利益1,402億円（同33.2%増）、当期純利益887億円（同34.1%増）と、35期連続の増収・営業増益を果たし、中長期経営計画「Visionary 2025」の目標値である、売上高2兆円、営業利益1,200億円を1年前倒しで達成することができました。なお、売上高が2兆円を突破したのは国内小売業として5社目となり、当期純利益が800億円を超えたのはPPIHグループとして初となります。

売上が伸長した要因の1つは、既存店の客数を増加できたことです。インバウンド需要の取り込みにより外国人のお客さまが増加したことに加え、PB商品のプロモーション強化や、majicaアプリ会員の1,500万人突破などによって、顧客層の幅を大きく拡げることが

できました。また、国内においては、従来型のドン・キホーテや大型のMEGAドン・キホーテ、レールサイド型など、多彩な店舗フォーマットで24店舗を出店、海外では12店舗を出店し、合計36店舗の新規出店を加速させたことも売上増に貢献しました。

売上総利益率は、PB/OEM商品の拡大と在庫の適正化を両輪で進められたことで、店頭での商品改廃が活発化しました。また、PB/OEM商品を含め、新しい商品を常に導入していけるという善循環が生じ、そのサムシングニューが顧客への人気につながり、収益性の向上に寄与しました。

営業利益率は6.7%（前期比+1.3pt）と大きく改善し、成長を続けるための積極的な投資も行いながら、様々な成長戦略が数値に貢献したことによって、より「稼ぐ力」が付いてきました。これからも成長投資や人材育成への注力を継続し、さらなる成長をめざします。

「Visionary 2025」を経たPPIH～三つのミ～

「Visionary 2025」を経たPPIHグループを表現するため、「三つのミ」としてまとめてみました。

1つ目は、「身」に付いたものです。「環境の変化を、

稼ぐ機会に変える力」が身に付き、成長の確度を高めることができました。具体的には、インフレにも強いビジネスモデルの構築、新規業態創造への挑戦、ECにはない「CV+D+A（Convenience+Discount+Amusement）」で表現されたリアル店舗の魅力により、環境の変化や商圈ニーズを捉える「変化対応力」が培われました。そして、顧客からの支持に大きな変化をもたらしてくれたPB/OEM商品の拡大や当社ならではの寡占カテゴリーの増加、インバウンド需要の取り込み、DXによる効率化や人員配置の適正化による生産性の向上、在庫回転率の改善などによって、「稼ぐ力」が高まりました。これらの「身」については、これからも成長に自信があり、さらに2025年6月期のエンジンとなるものです。

2つ目は、「見」えてきたものです。多彩な店舗パッケージを創出できたことで、国内の出店余地はまだ残されています。また、PB/OEMは定番商品のOEM化という次なるステップへと進み、マーケティング面でもmajicaアプリ会員の拡大や若年層を中心とした新規顧客獲得に向けた取り組みを進めています。これまでお伝えしてきたこれらの取り組みが本格的に稼働し始めたことで、2025年6月期からの成長に貢献、2026年6月期からは営業利益に貢献してくるものと考えています。

3つ目は、「未」達のものです。金融事業での収益獲得、海外事業のネクストレベルの成長、GMS事業における非食品部門の変革など、これらの取り組みは今後の成長機会と捉え、2027年6月期に新たな稼ぎ頭として利益に貢献することを見込んでいます。

このように「三つのミ」は、今後の成長エンジンとして、2025年6月期及び2026年6月期、その先の2027年6月期以降にも控えています。「Visionary 2030」でお示した6年後の営業利益2,000億円については、充分達成できるものであると申し上げます。

サステナビリティの取り組み

「Visionary 2030」では、業績目標とともにサステナビリティに関する目標も掲げています。目標の達成に向け、各領域の委員会及び管掌本部が主体となり、CO₂排出量やプラスチック使用量の削減、女性活躍推

進として、女性店長の輩出や定着率の向上などの取り組みを推進しており、さらに飛翔していくステージを迎えています。

これらの取り組みを継続していくとともに、「Visionary 2030」の達成に向けた戦略と連動するテーマである「人的資本」や「サプライチェーン・マネジメント」の強化に注力し、成長戦略とサステナビリティ戦略を一体となって推進します。「人的資本」については、従業員が最大限のパフォーマンスを発揮できる環境の整備、店舗で働くメイトさん（パート・アルバイト）の活躍とやりがいを評価する制度の導入などを進め、グループ全体の士気をさらに高めていきます。そして「サプライチェーン・マネジメント」については、今後実施していくサプライチェーン改革とPB/OEM商品売上高の拡大に伴い、調達や販売に対する当社の社会的責任が増すことを踏まえ、工場監査をはじめ、製品安全・品質向上の取り組みに加え、人権や環境へのリスク低減に資する活動もしっかり行ってまいります。

ステークホルダーの皆さまへ

株主還元については、当社グループの売上高2兆円突破を記念した9円の記念配当を実施し、配当金を30円へと上方修正した結果、配当性向は初の20%超を実現いたしました。今後は従来の累進的配当政策を基本に、配当性向を従来の20%から25%とすることを意識し、成長投資と株主還元の両立に努めてまいります。

また、当社は次世代の経営を見据え、2024年9月の株主総会を経て、新たに森屋秀樹と鈴木康介が代表取締役に就任いたしました。両名とも40代で、若い感性を持ちながらも経験豊富なリーダーを今後の中心世代とすることは、当社グループの事業継承のために必要不可欠、かつ重要であると考えています。同時に、2名の新社外取締役を迎え、新しい観点から会社全体を見ることで、さらなるガバナンス体制の強化を図ってまいります。幅広い年齢層で多様な知見を持ったメンバーが揃った強固な経営体制の下、成長を加速させ、「Visionary 2030」の達成に向けて邁進してまいりますので、今後とも一層のご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。