

2020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。

Q1. 営業利益の通期業績予想を40億円上方修正されたのは、第2四半期までの上振れ分を反映させた結果ですか？

A：（第2四半期に上振れた金額よりも）保守的に業績予想を組んだ結果であります。

Q2. （株）ドン・キホーテの上期実績に対する業績予想とユニー（株）のそれを比較すると、（株）ドン・キホーテの方が保守的な業績予想に見えるのですが、この差は何ですか？

A：ドン・キホーテはインバウンド売上が高いことから、現段階で不透明感が高い新型肺炎という外的要因を、向こう数ヵ月間の既存店成長率に織り込んだ結果、通期の既存店成長率を1.8%減と予想しました。

一方ユニーは、上期の実績が絶好調であったこと、さらに食品が順調に推移していることに加えて、非食品の成長可能性が高く拡大傾向にあることから、既存店予想をフラットとしております。

Q3. 従来御社は売上高や営業利益高など「額」を獲得することを重視されていましたが、利益獲得の方向感に変わりがありますか？

A：PPIHは、率でなく利益絶対額の獲得を重視する方針は、全く変わりません。

これまでは年間約30店舗ずつ出店をして、トップラインの拡大を重視してまいりましたが、これからは、地域シェアを伸ばすための体制づくりを行ってまいります。

Q4. ユニー（株）上期の営業利益が計画より上振れた背景は何ですか？

また、UDリテール（業態転換店）の売上高が堅調な理由は何ですか？

A： ユニーが従来、得意としていた食品に加えて、非食品も好調に推移したことで粗利額が上昇したことで、営業利益が上振れました。

販管費は、広告費や販売促進費、水道光熱費や交際費などのコストを節約できました。さらに、人員効率が上がったことで人件費が抑制されて、生産性が上昇した結果であります。

また、ユニーとUDリテールにおいて、ドン・キホーテとユニーのメンバーが一緒になって、店舗運営や商品面の対応を行う中で2019年11月から帳合の統合等を始めた効果が、粗利改善に現れました。

また、中京地区などユニーがドミナント展開する地域において、対象店舗を業態転換すると近隣のユニー既存店の売上高が上昇するという「間引き効果」が出ていることが、ユニーの増収に寄与しています。

Q5. （株）ドン・キホーテの売上高のトレンドが軟調に推移している理由は？

A： PPIHの経営資源の多くをユニーグループの収益改善に向けていることが、要因のひとつであることをご理解ください。

現場サイドでは、若手の抜擢など、売上改善のためのきっかけ作りを行っています。チャレンジしてみたいことが多くあり、今は施策を講じている最中の成長カーブにいます。

以上