

2023年2月8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

2023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. 国内DS事業において、1Qから2Qにかけて数値改善した背景をトップライン、粗利、経費に分けて説明して欲しい。また、3Q以降も前年のハードルが高くなると思うが継続するのか？

A： 2Qはハロウィンやクリスマス、年末といったイベント需要が活性化したことで、都市部、駅前店舗が深夜帯も含めた全時間帯で客数が大きく伸長したことでトップラインを押し上げた。粗利率は前期から進めているPB/OEM強化により改善している。在庫削減施策によりPB/OEM展開スペースが増え、更に多くのPB/OEMが展開できたことにより粗利改善につながった。

3Q以降の継続性について、在庫処分は上期の好調な推移もあり、当初年間想定している処分を上期に進めたため、上期に上振れた。ただし在庫については通期での在庫予算は変えていないので、上期に出た分下期はなだらかになる。

商品利益率は、PB/OEM強化は前2Qから行っているため前年とのギャップの差は縮まってくるが、粗利率は引き続き伸張させていく。販管費率は1Qと2Qの差は僅かであり、率が上がって見えるのはトップラインが上がったのが要因の一つ。水光熱費が上昇するなか3Q以降も引き続きコントロールしていく。

質問2. 海外事業について施策がうまくいっている地域と、いっていない地域がはっきりと出ていたと感じた。内部要因、外部要因をどのように整理すればよいか補足してほしい。

A： 外的、内的どちらもあると考えている。北米においては、小売の環境が悪くなっている中でも、例えば時給の上昇や人財不足などシフトのあり方を変えるなど、要因への対応が徐々にできるようになってきている。

アジアは北米よりも外的な要因はやや少ないと感じる。短い時間だが2017年の12月に1号店がシンガポールにオープンしてから、今は第2フェーズという感触を持っている。海外でどのような布陣でやればうまくいくかを考える中で、各国でも好事例が出てきており得意不得意を合わせられれば早く収益率を改善できるだろうと考えている。

質問3. 今期の公表予算について。DS事業は増額する一方でGMSの予算変更は無し。2Qまでの実績は当初GMS事業の年間の増益額は1桁台の当初想定に対して20数億円の増益だった。その上でGMS事業の公表予算を変えなかった理由は？

2023年2月8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： GMS 事業は、前期、特に第1四半期が非常に厳しい状況だったため、今期は上期が増益、下期が減益、通期でほぼフラットで計画しており、上期の進捗はこの予算に対してオントラックできているのでそのまま採用している。

質問4. 賃金上昇を求める声が高まっているが、基本的な考え方は？

A： 昨年8月に発表した中期経営計画（Visionary2025/2030）の中では賃金上昇を前提に2025年6月期、営業利益1,200億円をコミットしている。

質問5. 中期経営計画では、今後海外は3年で150億円の増益だが、今期の計画値修正で60億ほど変わった。中期経営計画も変更する予定か？

A： 適切なタイミングできっちりとお伝えする。2025年6月期、全体の営業利益1,200億円は変えるつもりはないが、その構成がどうなるかはもう少しお時間をいただきたい。

質問6. 上期、香港やマカオ、ハワイの不振が下期の下方修正要因ということか？

A： ご理解の通り。

質問7. 国内DS事業の新しい見通しを受けて連結の営業利益は上期50億円増、下期10億円増。一方でインバウンド売上を160億円上方修正することだが、下期の見通しは低くないのか？

A： インバウンド需要が復活する中での対応として、インバウンドの旗艦店ではインバウンド向けに特化した商品構成に変更するなど非免税売上が剥落する部分も織り込んでいる。

また上期では、在庫の評価損のメリットについて上期で想定よりも多く出たことで利益を押し上げた。ただし、通期の予算以上には実施しないので上期に多く出た分、下期は少なくなる。

以上