

2023年6月期 第3四半期決算説明会 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. 第3四半期業績が上振れています。事業別で見た場合、またPLの項目別に分解した場合の進捗について言える範囲で良いので補足してほしい。

A：第2四半期までの流れが継続している。事業別ではDS事業が大きく牽引、GMS事業は資料にもあるように若干のプラス、海外事業は引き続きマイナス、その他も若干プラスで、連結全体で約20億円のプラスで進捗している。

またPLで見た場合は、売上は好調、粗利率も予算比で若干プラス、販管費は額はほぼ予算通りで率は若干改善、という構図になっている。

質問2. DS事業の外部環境をどう考えているか。4Q以降、売上のシェアをどう取っていくのか。

A：都心部については春休みやGW等で人流が多くなっている。都心部での外出需要商品は当社の強み。郊外店舗は原価高騰などで値上げの影響があるため、顧客の支持を得られるような価格を打ち出す等の販促を強化して集客をしていきたいと考えている。店舗フォーマットが複数あるのでその強みを生かし、買い控えがでるカテゴリー、外出で喚起される商材をあわせてプラスにもっていく。

質問3. 粗利率の改善について前年第3四半期以降取り組んできたと思うが、前年よりも更に改善幅が大きい。計画比でもよいので効果の出方を詳しく教えてほしい。

A：粗利率については、前年度中に改善していたところから、更にPB/OEMの構成比の改善がDS、GMS、海外においても数値に寄与している。また在庫の部分は、期初に申し上げていた通り順調にコントロール出来ていると考えている。

質問 4. 第 2 四半期決算説明会の時に、在庫評価について上期に効果が大きかった分、下期にマイナス影響があると言っていたがその理解で良いか？

A：その理解で問題ない。上期が計画よりも在庫削減が進んだため想定よりも利益貢献が大きかったが、その分下期は利益貢献が減少し、前下期との対比で見るとマイナス影響が出ると考えている。

質問 5. 海外事業のアジアについて、食品構成が高いのでコロナの影響が高い部分があったと思うが、いつごろマイナスが一巡するのか。また、経費構造の転換の進捗は。

A：アジアは来期上期から改善傾向は見ている。新店が既存店化によることで利益貢献となる。また、コロナによる内食需要の剥落は来期 2Q 後半くらいまで継続する一方で、都市部中心に外出需要などのプラス影響を見込んでいる。また、本社間接機能のスリム化も進めており、利益貢献を見込んでいる。

質問 6. 通期業績予想について。営業利益で 37 億円増は DS 事業で発生するのか。

A：ご認識の通りで DS 事業が大きい。他に GMS とリテール以外の部分で若干のプラスはある。海外は少しマイナス方向に見込んでいる。

質問 7. 香港及びマカオは、第 2 四半期決算説明会の時に厳しいと言っていたが、人流は回復しているか。

A：香港やマカオの人流は中国からの観光客がキーとなるため、第 3 四半期の段階では大きくは回復していない。今年の 4 月から人流回復している傾向が見られている。

質問 8. アメリカについて施策の効果はいつごろからでるのか。

2023年5月10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：アメリカの施策効果には時間がかかる。プライシングの施策はすぐに効果が出るものではなく、来期の上期後半から利益ベースで貢献すると考えている。一方で Guam や ハワイ の新規出店といった大きな投資もあり、施策効果とのプラス面とマイナス面がある。

質問 9. 海外は第 2 四半期に期初見通しから下方修正したが、そこから更に厳しく見ているとすればどのような原因によるものか？

A：第 2 四半期よりも更に見通しを下げている。特にアジアで見通しを下げているが、売上の戻りが弱いことに加えて、新しいマネジメント体制で取り組む中で改善すべき事項が見えてきたということがある。例えば商品カテゴリーを拡縮する中で在庫の評価損を見るなどだが、来期からの回復に向けて改善に取り組む過程であると捉えてもらえば良い。

質問 10. GMS は利益がでていますが、引き続き売上が厳しい状況。第 2 四半期の時にプライシングが原因と言っていたが、計画と違う部分は？

A：プライシング精度の改善は実施しているが、集客の回復については時間がかかる。ただし、特に食品カテゴリーについては効果が出ている部分もある。期初の計画と違うところについては、コロナによる反動減や食品の値上げが想定以上にあったこと、また衣料品、住居関係、雑貨（インテリア、寝具）の数値の想定見立てが違った。

質問 11. DS 業態に顧客が流れているというより、商品やカテゴリー的にトレードダウンが起きているとの見解を以前持たれていた。3Q までの販売状況を見るに変わっていないか？

A：NB 購入の顧客が PB/OEM に変更しているという流れは、DS のみならず GMS でも見て取れ、それが当社の PB/OEM 計画値が上振れている要因でもある。そこでトレードダウンは起きているとも言えるが、一方で PB/OEM で収益を確保でき、かつ販管費のコントロールが出来ており利益につながっている。

以上