

# 第41期 2022年9月期 第2四半期決算説明会



2022年5月11日

# ご説明内容

- 01 決算概要
- 02 会社概要
- 03 中期経営計画 進捗
- 04 参考情報

# 第41期 2022年9月期 第2四半期決算概要

(2021年9月21日～2022年3月20日)

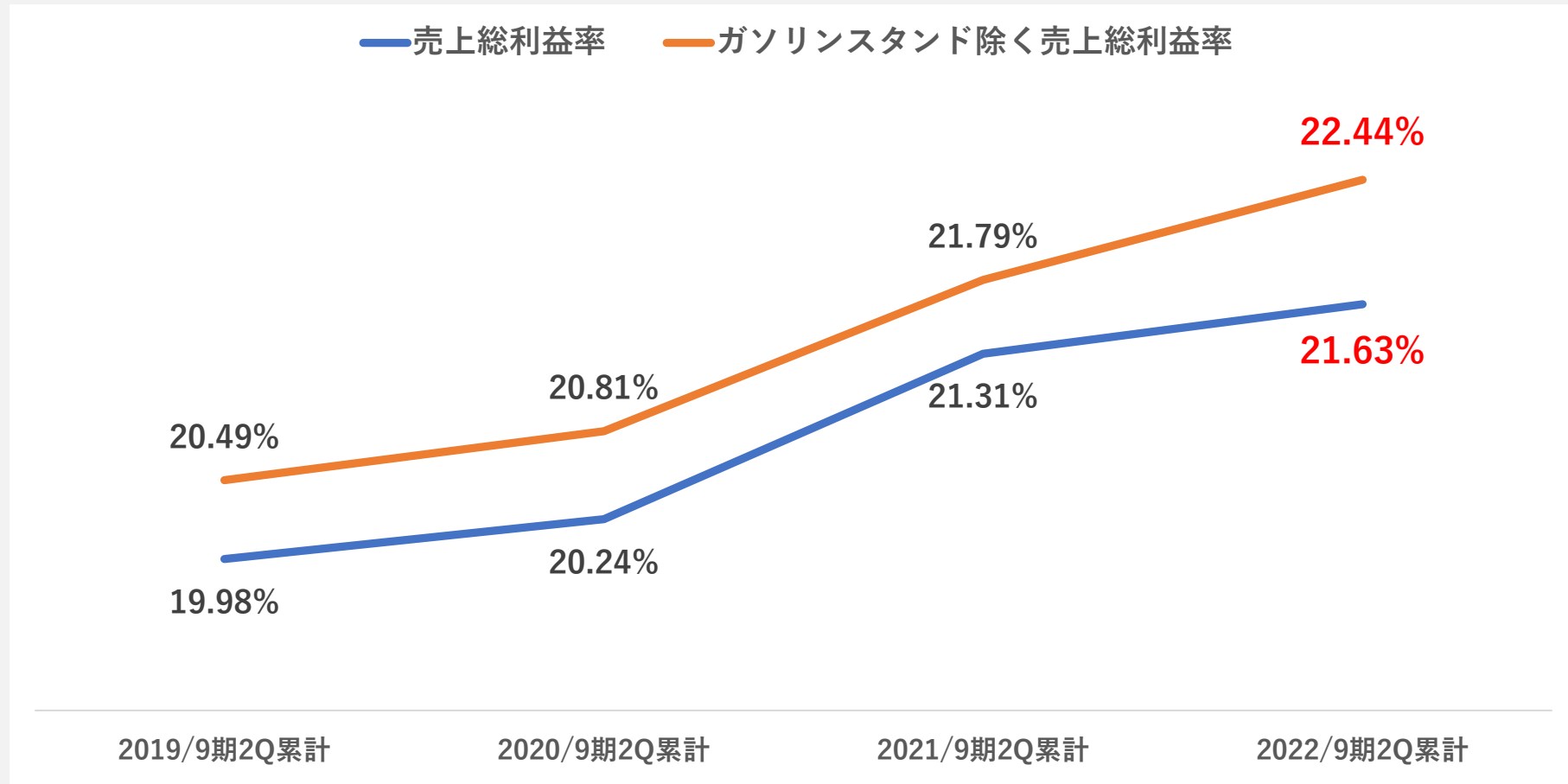
# 損益状況

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期会計期間の期首から適用しております。本会計基準を適用しない場合の旧基準ベースと比較して売上高が584百万円減少、売上総利益率が0.27P上昇しております。

(単位：百万円)	2021年9月期 第2四半期累計	2022年9月期 第2四半期累計	前期比増減額 (増減率)	2022年9月期 第2四半期累計 業績予想	達成率
売上高	46,864	46,737 (旧基準：47,321)	旧基準比較 +456 (+1.0%)	46,500	100.5%
売上総利益	9,986	10,235	+249 (+2.5%)	—	—
売上総利益率	21.31%	21.90% (旧基準：21.63%)	旧基準比較 +0.32P	—	—
(参考)減価償却前 営業利益	1,380	1,399	+18 (+1.3%)	—	—
営業利益	708	674	▲34 (▲4.8%)	710	95.0%
経常利益	739	735	▲3 (▲0.5%)	740	99.4%
四半期純利益	494	603	+108 (+21.9%)	500	120.6%

延べ8店舗の省エネ空調・冷蔵冷凍ケースへの入替による補助金収入(特別利益)155百万円あり

# 売上総利益率 推移 (全社合計)



# 営業利益 減益要因

## 人件費単価の高まり 人件費前期比+2.0%・+114百万円

総労働時間は前期比▲1.9%も、人件費率は0.13P上昇。

コロナにより朝型の買い物にシフトしてきており

一部店舗で開店・閉店時間を前倒し対応。

従業員の深夜労働・深夜手当の負担軽減にも繋がっている。

## 電力単価の高騰 電気料前期比+16.1%・+77百万円

省エネ機器への入替などの節電に取り組み

使用量は前期から約3%減も、単価が約20%高

# 品目別売上

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期会計期間の期首から適用しておりますが、  
 実質比較のため、当ページでは2021年9月期、2022年9月期ともに旧基準ベースで記載しております。

(単位：百万円)	2021年9月期 第2四半期累計	2022年9月期 第2四半期累計	前期比増減額 (増減率)
フーズ	32,059	32,086	+26 (+0.1%)
ノンフーズ	14,619	15,044	+425 (+2.9%)
小計	46,678	47,130	+451 (+1.0%)
不動産賃貸料収入	185	190	+4 (+2.7%)
合計	46,864	47,321	+456 (+1.0%)

2021年9月期 第2四半期累計 売上前期差	2022年9月期 第2四半期累計 売上前期差	部門	概況
+	+	ペット 惣菜	市場規模が拡大している。コロナにより更に伸長 メニュー開発を強化中。コロナによる内食需要も追い風
+	-	レジャースポーツ 釣具 サイクル DIY 園芸資材 医薬品	コロナによる屋外レジャー・イエナカ需要等により 2021年9月期は急伸。 2022年9月期は若干落ち着くも、 コロナ前の2020年9月期と比べると高い水準をキープ
-	+	ガソリン灯油	地域一番価格が支持され既存4GSの利用者数は 2021年9月期は+4.2%、2022年9月期は+17.4%と続伸。 相場安により2021年9月期は売上減。
-	-	衣料 肌着	コロナによる外出自粛の影響を受け需要減。 布製マスクの需要減もあり。



# 業態区分別売上

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期会計期間の期首から適用しておりますが、  
 実質比較のため、当ページでは2021年9月期、2022年9月期ともに旧基準ベースで記載しております。

(単位：百万円)	2021年9月期 第2四半期累計	2022年9月期 第2四半期累計	前期比増減額 (増減率)
店舗売上	45,168	44,752	▲415 (▲0.9%)
ガソリンスタンド 売上	1,510	2,377	+867 (+57.4%)
不動産賃貸料 収入	185	190	+4 (+2.7%)
合計	46,864	47,321	+456 (+1.0%)

2021年12月10日に上中店駐車場内にガソリンスタンド(GS)を新設

単価上昇によりGS客単価は前期から約26%高、外出需要回復・支持率アップにより既存GS(上中店除く)客数は約17%増

# 販売費及び一般管理費

(単位：百万円)	2021年9月期 第2四半期累計	2022年9月期 第2四半期累計	前期比増減額 (増減率)
人件費	5,794	5,908	+114 (+2.0%)
その他	3,483	3,652	+169 (+4.9%)
うち減価償却費	672	724	+52 (+7.8%)
合計	9,278	9,561	+283 (+3.1%)

全社合計の労働時間・使用電力量は削減できているものの、単価上昇により金額は増

# 四半期別損益状況

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期会計期間の期首から適用しております。

(単位： 百万円)	1 Q			2 Q		
	2021年9月期	2022年9月期	前期差	2021年9月期	2022年9月期	前期差
売上高	23,249	22,835	—	23,615	23,902	—
売上総利益	5,027	4,979	▲48	4,959	5,256	+297
売上総利益率	21.62%	21.80%	—	21.00%	21.99%	—
販管費	4,627	4,713	+86	4,650	4,847	+197
販管费率	19.90%	20.64%	—	19.69%	20.28%	—
人件費	2,906	2,930	+23	2,887	2,977	+90
販売費	674	707	+33	680	758	+78
管理費	1,046	1,074	+28	1,082	1,111	+28
(参考)減価償却前 営業利益	730	616	▲113	649	782	+132
営業利益	399	265	▲134	308	408	+100
営業利益率	1.72%	1.16%	—	1.31%	1.71%	—

※単位未満 切り捨てにて表示

## 【既存店】

2017年10月以前にオープン(4年経過)した店舗

## 【新店】

上記以降にオープンした店舗  
(伊賀・高島・木津川・出雲・黒部)

# 既存店損益状況

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期会計期間の期首から適用しておりますが、  
 実質比較のため、当ページでは2021年9月期、2022年9月期ともに旧基準ベースで記載しております。

(単位：百万円)	2021年9月期 第2四半期累計	2022年9月期 第2四半期累計	前期比増減額 (増減率)	中期経営計画 目標
売上高	40,072	40,085	+12 (+0.0%)	—
売上総利益	8,614	8,739	+125 (+1.5%)	—
売上総利益率	21.50%	21.80%	+0.31P	22.00%
販管費	7,409	7,672	+262 (+3.5%)	—
販管费率	18.49%	19.14%	+0.65P	19.00%
(参考)減価償却前 営業利益	1,539	1,438	▲101 (▲6.6%)	—
営業利益	1,205	1,067	▲137 (▲11.4%)	—
営業利益率	3.01%	2.66%	▲0.34P	3.00%以上

# 既存店四半期別損益状況

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期会計期間の期首から適用しておりますが、  
 実質比較のため、当ページでは2021年9月期、2022年9月期ともに旧基準ベースで記載しております。

(単位： 百万円)	1 Q			2 Q		
	2021年9月期	2022年9月期	前期差	2021年9月期	2022年9月期	前期差
売上高	19,919	19,612	▲307	20,152	20,472	+320
売上総利益	4,341	4,263	▲77	4,272	4,475	+202
売上総利益率	21.79%	21.74%	▲0.06P	21.20%	21.86%	+0.66P
販管費	3,703	3,768	+64	3,705	3,903	+198
販管费率	18.59%	19.21%	+0.62P	18.39%	19.07%	+0.68P
(参考)減価償却前 営業利益	808	670	▲137	731	767	+35
営業利益	637	495	▲142	567	572	+4
営業利益率	3.20%	2.52%	▲0.68P	2.82%	2.79%	▲0.02P

※単位未満 切り捨てにて表示

# 新店

店舗 (オープン年月)	伊賀 (2018年11月)	高島 (2019年2月)	木津川 (2019年3月)	出雲 (2019年4月)	黒部 (2020年10月)
2Q累計売上高 前期比増減率	+3.3%	+2.7%	+6.5% <small>※ガソリンスタンド除く</small>	+5.8%	+12.4%
減価償却前 営業利益 2Q累計前期差 (単位：百万円)	▲8 <small>※改装経費発生</small>	+0	+23	+15	+84



# 黒部店 月別売上高推移

	2021年11月度	2021年12月度	2022年1月度	2022年2月度	2022年3月度
売上高 前期比増減率	▲4.6% <small>※前年のオープン特需 反動</small>	+9.0%	+12.6%	+17.6%	+12.3%

# 大型設備投資案件 実施状況

空調更新	2Qまでに4店舗完了。期末までに1店舗完了予定
冷蔵冷凍ケース更新	2Qまでに4店舗完了。期末までに2店舗完了予定
ガソリンスタンド新設	上中店(福井県)に新設。 直営のガソリンスタンド併設店舗は合計5店舗に
大型改装	ワクワク感・ライブ感・五感・ショップ化をキーワードとした 改装を伊賀店(三重県)で実施。期末までに瑞穂店(岐阜県)を予定



# 会社概要

# 会社概要

所在地・設立

福井県坂井市 1982年(昭和57年)設立

事業内容

衣食住の生活必需品を取扱うスーパーセンターを中心とした地域密着型の営業展開

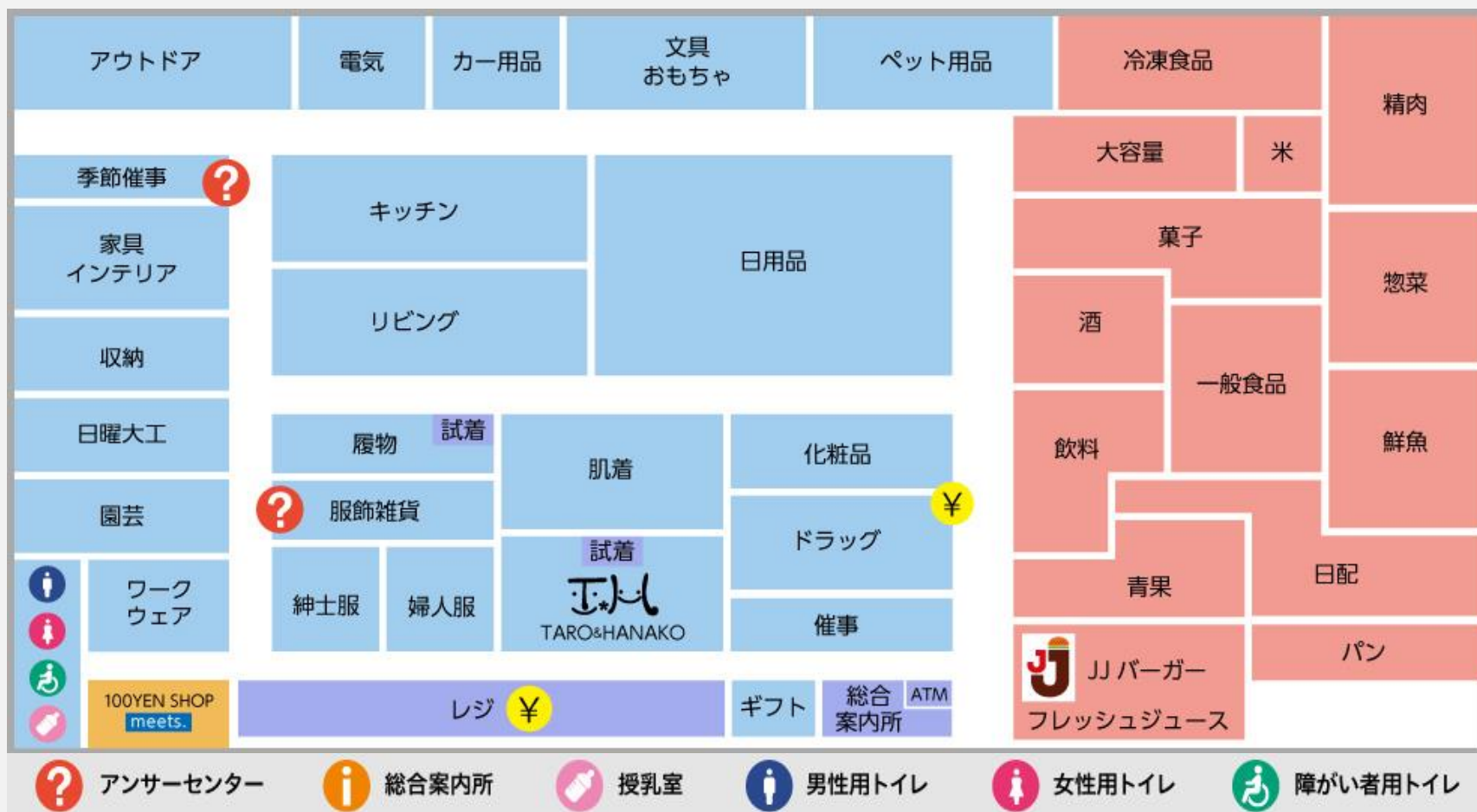
資本金

1,425百万円

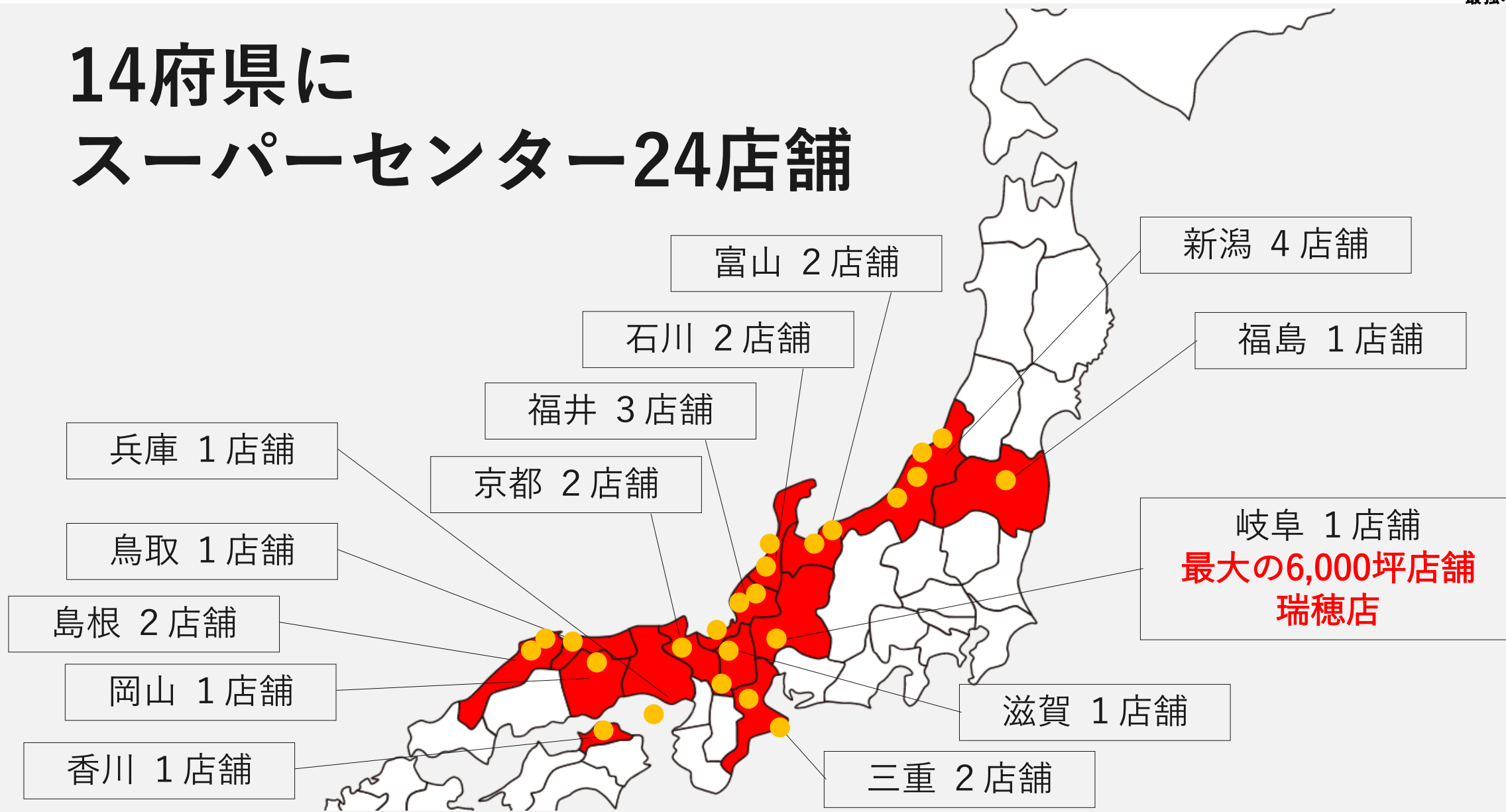
従業員数

正社員（嘱託含む）：726人  
パート・アルバイト含む全従業員数：4,668人  
(2022年3月20日時点)

# スーパーセンター



# 14府県に スーパーセンター24店舗



# 売場面積別 スーパーセンター店舗数

売場面積	店舗数	うち改正まちづくり三法 による規制後の出店数
2,000坪クラス	8店舗	6店舗
3,000坪クラス	8店舗	3店舗
4,000坪クラス	3店舗	—
5,000坪クラス	4店舗	—
6,000坪クラス	1店舗	—

# 中期経営計画 進捗

(2022年9月期～2026年9月期 5か年計画)



生活のよりどころ

**PLANT**

**最強の生活インフラ**

# 収益構造改革

当社の最重要経営課題は収益力向上であると考えております。

企業の中長期的な成長発展には、安定かつ十分な収益力が必須であり、

当社はその最低水準を「**営業利益率 3%**」と設定し、5年以内（2026年9月期まで）の達成を目指します。

**5年以内**

**(2026/9期までに)**

	2021/9期	5年以内 (2026/9期までに)	2022/9期
売上高	962億円	1,000億円以上	955億円(通期予想)
売上総利益率	21.23%	22.00%	21.90%(上期実績)
販管費率	19.63%	19.00%	20.46%(上期実績)
営業利益率	1.60%	3.00%以上	1.44%(上期実績)



# 重点施策

- **改装** 既存店活性化による客数・売上増  
ワクワク感のある売場へ
- **P B** 差別化による客数増と粗利改善  
PLANTでしか買えない価値ある商品を開発し目的来店性を高める
- **R-9** 業務改革による経費削減  
R = Revolution 人件費 9 億円削減

# 重点施策：改装

2022年9月期は2店舗以上、2023年9月期以降は年間4店舗程度の改装を予定。  
効果として、3年後に客数2%増を目指す。

## キーワードは“ワクワク感”

### ライブ感・五感

大人・子ども・ファミリー皆が楽しめる演出を盛り込んだ売場

### ショップ化

キッチン・リビング・ワーク等の生活シーンの一部を切り取り、  
専門店並みの品揃えの幅・深さに

# 改装イメージ





# 改装イメージ



# 伊賀店 改装効果

	改装前 6 ヶ月		改装後 6 ヶ月
店舗売上高 前期比 (ガソリンスタンド除く)	101.7% (伊賀店以外平均97.5%)	+2.1P	103.8% (伊賀店以外平均99.5%)
青果売上高 前期比	101.3% (伊賀店以外平均95.5%)	+8.2P	109.5% (伊賀店以外平均100.8%)
キッチン売上高 前期比	94.6% (伊賀店以外平均91.6%)	+10.0P	104.6% (伊賀店以外平均95.6%)

# 瑞穂店 改装予定

**ライブ感・五感**

惣菜の実演対面販売

**日本最大級の品揃え**

カップ麺・レトルトカレー・缶詰

1.5億円の投資 客数・客単価アップで年間売上+5億円目標



# 重点施策：PB

2021年9月期のPB売上は約16億円・売上構成比約1.7%。  
 3年後に売上58億円・売上構成比6%・粗利益率0.5Pアップの  
 貢献を目指す。



おしり紙 ・ はなかみ



地元企業 アタゴ様(福井市)・小杉織物様(坂井市)との共同開発のマスク

こだわりの『漢』の極厚鉄板がコラボで登場!



COLLABORATION

こだわり派キャンパーから人気の  
 大成精工株式会社制作・個性派専用肉焼き鉄板  
 『覇鐵(はがね)』とH2Pのコラボレーションが実現!



大成精工様(鯖江市)との共同開発の鉄板

# よりどころ3

“生活を豊かに”をコンセプトに日々の生活を支える商品



2022年9月期 上期に74アイテム発売 累計330アイテム



# たろし TARO & HANAKO

“身近な素敵”をコンセプトにシンプルで飽きのこないベーシックなデザイン



2022年9月期 上期に55アイテム発売 累計350アイテム

# 2PEACE (ハートにピース)

“気軽にアウトドアを楽しみ、日々の生活にワクワクをプラス”をコンセプト



2022年9月期 上期に9アイテム発売 累計80アイテム





# PB実績



	2021/9期 上期	2022/9期 上期
PB売上高	655百万円	1,079百万円
		+65%
PB売上構成比	1.5%	2.4%
		+0.9P



# からあげグランプリ® 3年連続金賞



自慢の漬けタレ  
 「高知県産しょうが」  
 「青森県産にんにく」  
 「丸大豆醤油」  
 「あごだし」を  
 絶妙にブレンド!



中日本スーパー  
 総菜部門  
**2020年・2021年**



中日本スーパー  
 総菜部門  
**2022年**

イケぜ!  
 食べて回れ!  
**FUNKY BIRD**  
 ファンキーチキンフード  
**新登場**

味はこのオシの保証付きってこと!

**イケ** ファンキー・チキンバー

若鶏の手羽先をオレ特製のスパイスで味付けしてんだ。おやつはもちろん、おかずに酒のつまみにもGOODな!  
**CHICKEN BAR**

**イケ** ファンキー・フライドチキン

若鶏の骨付きもも肉の旨味をジュワッとジューシーなままにサクッと軽い衣で包み込んだ絶妙フライドチキンだけ!  
**FRIED CHICKEN**



BBQを彩る  
**PLANTのオリジナル食材!**

分厚さ超ど級!  
 「マグナムステーキ」

アタシも大好き!  
 「アヒージョ」



# JJ BURGER

4月1日に大玉店(福島県)に11店舗目オープン  
事前に注文・支払ができるモバイルオーダーでは駐車場での受け取りも可能



**4.1 FRI NEW OPEN**  
WELCOME! OPEN

**JJ BURGER**  
ジェイ・ジェイ・バーガー

JJ BURGERは皆様気軽に利用いただけるとってもフランクなハンバーガーショップです。  
ハンバーガーが大好きな舌の肥えたハンバーガーフリークの方にも、小さなお子様にも、  
きっと喜んでいただける美味しいメニューをそろえて、皆様のご来店をお待ちしております!



**JJ MOBILE ORDER**  
モバイルオーダー

って? なーに? 

JJ BURGER・JJ Plus!の商品を『事前に注文&お支払い』  
『並ばず受け取れる』PLANTアプリのサービスです!

おなかがいっぱいなら **ぽちっとオーダー!**

おなかすいたー! 

もう! シェアードオーダー! 注文しよう!  
V 指定してと 

**JJ BURGER**

おいー!  **大満足!**

じゃあ! じゃあ! 



※駐車場での受け取りは大玉店・清水店のみ(2022年5月現在)

# 重点施策：R-9

人口減による人手不足・労働単価上昇への対応として  
**機械化等を推進し業務の合理化**を図る。

## センター化・機械化

センターを設置し、  
 各店で行なっている単純作業を集約化。  
 今後は惣菜加工等の単純作業の機械化を進める。

## AI 需要予測型自動発注

販売実績・気象情報等の多種多様なデータから  
 発注数を自動算出するシステムを2022年9月期から導入。  
 発注作業の削減だけでなく、  
 廃棄ロス・チャンスロスの削減にも繋がる。

## セルフレジ

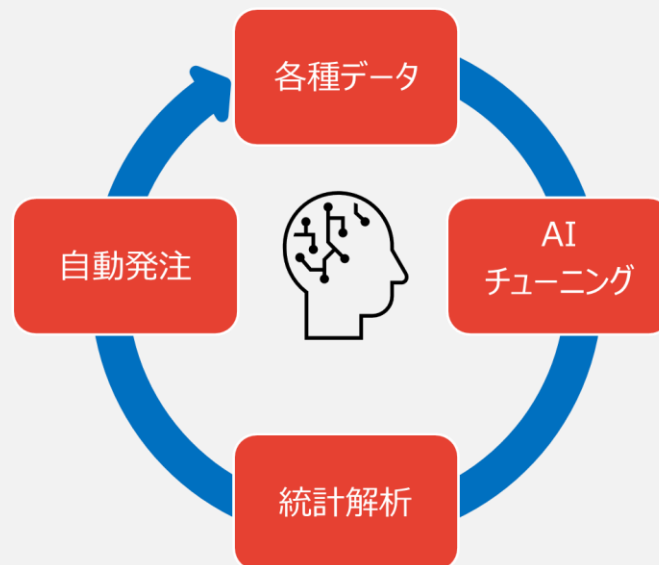
スーパーセンター24店舗中  
 16店舗に導入済。(2022年5月時点)  
 今後も導入店舗の拡大を予定。



青果のパックセンター



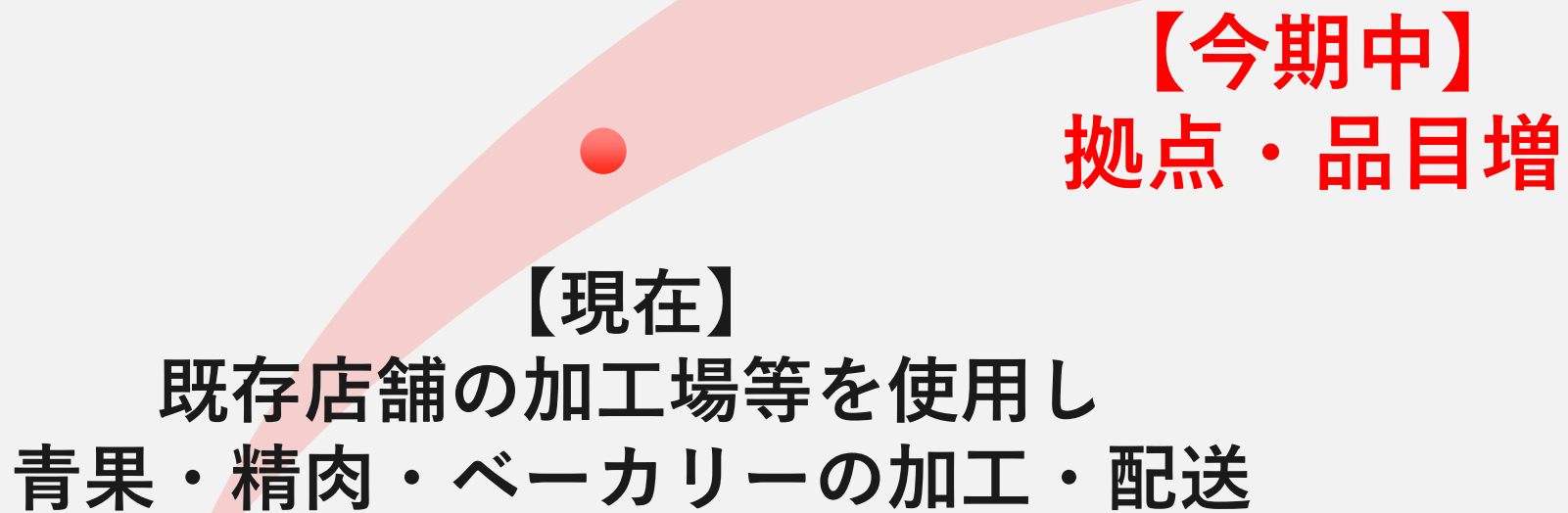
精肉の冷凍加工センター





# プロセスセンター

人件費 9 億円削減達成に向け



# 物流センター

仕入先から店舗への分散納品から  
センター経由での店舗への一括納品



補充作業軽減効果・一括仕入による原価低下効果

**【現在】**  
要冷品を中心とした  
委託の通過型物流センター

**【次年度以降】**  
常温品に拡大  
部分的な在庫型センターへ

# 参考情報

- ① ESG取り組み
- ② PLANT Pay
- ③ ピックアップサービス

# ESG取り組み

## E 環境 Environment

太陽光発電（屋根貸・14店舗+本社）  
 一般家庭3,446世帯分の消費電力に相当する  
 年間1,240万kwhを発電

省エネ空調・冷蔵冷凍ケースへの入替  
 (今期延べ11店舗を予定)  
 空調入替で40~50%、冷蔵冷凍ケース入替で  
 20~30%のエネルギー消費量減を見込む

LED照明への切替(全店の売場をLED化済み)



## S 社会 Social

防災協定締結  
 (17自治体・警察・消防・病院など)  
 スペースの無料貸出 (チャレンジショップ)

駐車場でのフリーマーケット開催

北信越フットボールリーグ  
 福井ユナイテッドFCトップパートナー契約



## G ガバナンス Governance

社外取締役1/3以上 (40%)  
 指名報酬委員会  
 (過半数が独立社外取締役)

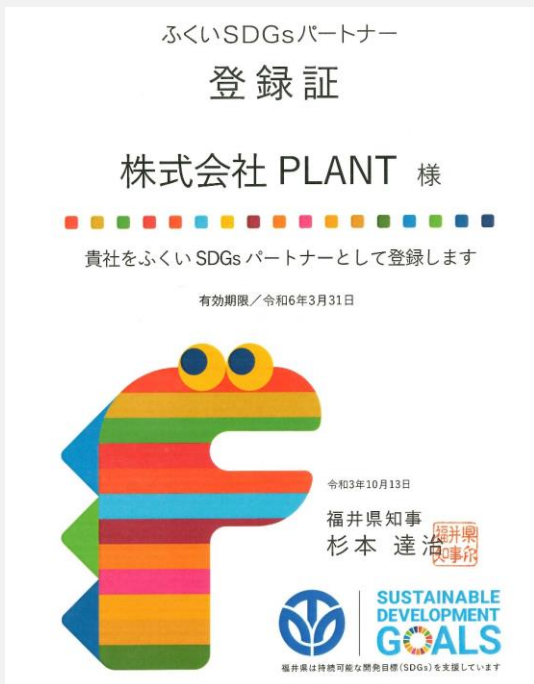


## ふくいSDGsパートナーに登録

経営理念「生活のよりどころ」のもと、  
 事業活動を通じてSDGs (持続可能な開発目標)の達成に貢献し、  
 地域社会とともに持続的に成長していくことを目指します。

## 食品廃棄撲滅キャンペーン

賞味・消費期限が近づき値引きシールの貼られた商品を5点以上  
 お買い上げいただいたお客様に粗品を進呈。  
 廃棄額は2017年のスタート時から約40%の削減を実現。



2021年10月13日登録



**食品廃棄撲滅キャンペーン**

**ご協力をお願いします**

まだ食べられるのに捨てられる食品を減らす  
 “エコ活動”です

お買得品

お買得品 98円、お買い上げ金額で  
 20%引き 78円

このシール付商品をまとめてお買い上げの  
 お客様に「粗品」を進呈いたします

PLANT

# PLANT Pay (当社独自の電子マネー)

使えば使うほど、  
 どんどん**お得!**

便利でお得な  
**電子マネー**

**アプリ無料**

PLANT Payがもっと便利に  
 カードが無くてもPLANT Payの登録可能

**PLANT アプリ**

**PLANT Pay**

お買い物金額に応じて、  
**5段階のランクアップ機能付き!**  
※ランクアップ機能のご利用は、会員登録が必要です



会員登録数 約38,560名  
 (2022年5月現在)

年間利用額 約32億円

スマホアプリをダウンロードして登録

**アプリならカードが無くてもPLANT Payの登録可能!**

**PLANTアプリは  
 お得&便利機能がいっぱい!**

- チラシ
- お得情報配信
- 電子レシート
- クーポン

※現在開発中








# ピックアップサービス

毎日忙しいあなたを

**PICK UP**

PLANTの商品を  
 ネットで注文・店舗で受け取る  
 ピックアップサービス

プラントがお手伝い

- 1 ネットで注文**  
 広い店内を歩き回らなくてもネットですっきり注文できます。
- 2 ネットで決済**  
 そのままネットでお支払い。長いレジ待ちに煩わされることはありません。
- 3 商品を取りに行く**  
 13:00までの注文なら当日16:00以降に受取が可能です。  
 13:00 注文 → 16:00~ 受取
- 4 商品を受け取る**  
 PICK UP専用駐車場に到着後、メールに記載のURLをクリックし、専用画面の到着通知ボタンを押してください。  
 重い荷物もスタッフが運びます。

こんなあなたに最適

毎日仕事が忙しくて時間がないAさん

毎日忙しくて買い物している時間が取れない → お昼休みにスマホから注文 → 指定時間に専用駐車場ですらから受け取り

手のかかる小さなお子さま3人子育て中のBさん

小さなお子さま連れの買い物は大変！ → お子さま連のお昼寝中に自宅からネットで注文 → 指定時間に専用駐車場ですらから受け取り

重い荷物を運ぶのが大変になってきたCさん

広い店内、歩き回って疲れ果ててしまう。荷物を運ぶのもしんどくなってきた。 → 自宅ですっきり商品選び。注文メールをおいさんに転送して受取をお願い → 事前決済だから指定時間にメールを見せ受取だけ。重い荷物もお車までスタッフが運びます。



本資料は、投資家の皆様に当社についての理解を深めていただくことを目的として作られたもので、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料中の業績予想等に関する記述につきましては、確約や保障を与えるものではありません。

また、将来における当社の業績は、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

実際の業績等は、経営環境の変動、不可抗力等によって大きく異なる可能性がございますのでご注意ください。