

2020年9月期 決算説明会



生活のよりどころ

PLANT

2020年11月24日

-
- I. 新型コロナウイルス感染症の影響**
 - II. 2020年9月期 業績**
 - III. 中期経営計画の進捗**
 - IV. 2020年9月期 重点施策の結果**
 - V. 今後の経営戦略 ～ HOP STEP JUMP ～**
-

I. 新型コロナウイルス感染症の影響

新型コロナウイルス感染症の売上への影響

生活必需品を網羅的に取り扱う「スーパーセンター」の 生活インフラとしての存在意義を再認識

売上増

- ① マスク・アルコール消毒液などの予防商品 +1.5億円
- ② 巣ごもり需要による加工食品・書籍・玩具 +6.2億円
- ③ 密を避けての余暇需要によるアウトドア用品 +1.4億円

売上減

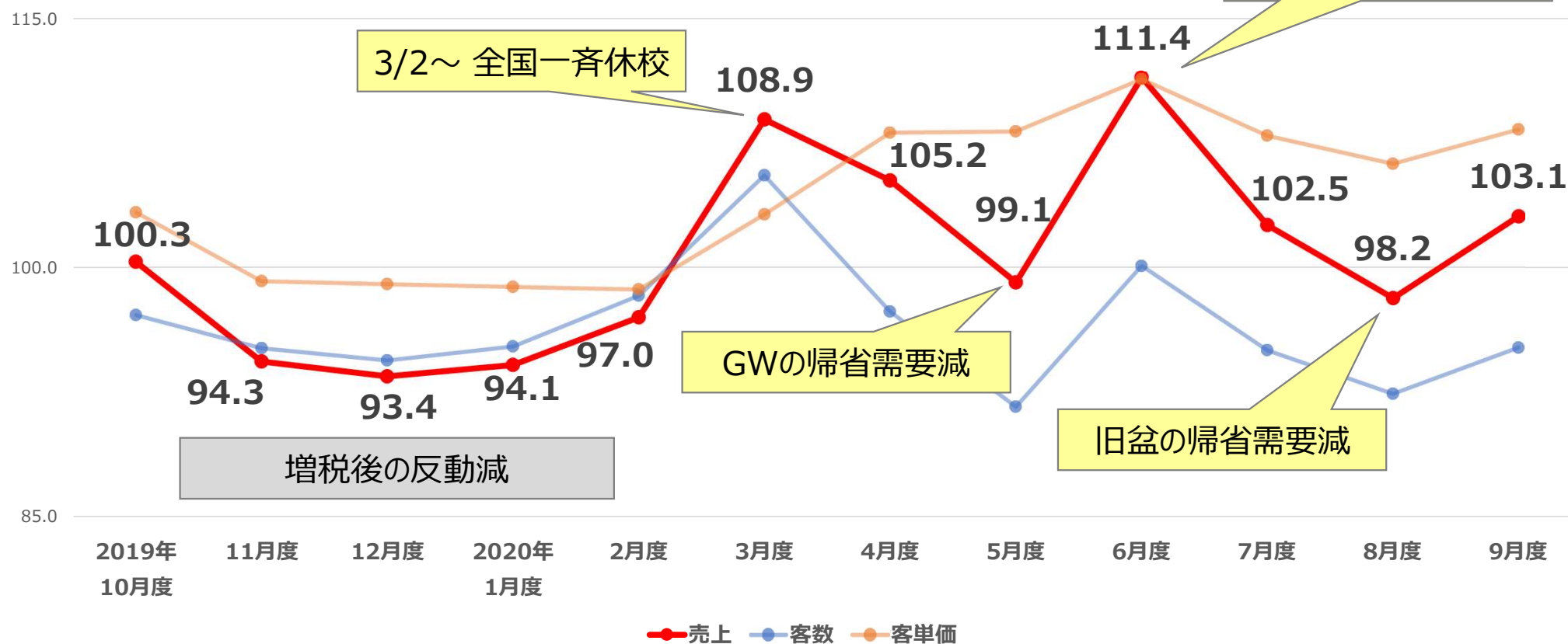
外出自粛によるファッション関連 ▲3.4億円

2020年3月度以降の売上+13.4億円 (坂井～斐川店)

※坂井～斐川店の2020年3月度～9月度の売上前年差

既存店月次売上推移（前年比）

単位：%



※前月21日～当月20日までを当月度としております ※開店後13ヶ月を経過した店舗を既存店としております

Ⅱ. 2020年9月期 業績

損益計算書

(単位：百万円)	2019年 9月期	2020年 9月期	増減額 (増減率)	要因
売上高	92,146	96,110	+3,963 (+4.3%)	既存店▲0.1% 前期期中オープンの4店舗がフル寄与
売上総利益	18,358	20,038	+1,679 (+9.1%)	売上高の伸長に加え粗利改善策により 売上総利益率0.93P上昇(19.92%→20.85%)
営業利益	7	1,376	+1,369	売上総利益の伸長に加え、 既存店の経費削減策も奏功
経常利益	30	1,486	+1,455	
当期純利益	▲3,903	1,044	+4,947	前期に減損損失3,169百万円を計上

※単位未満 切り捨てにて表示

販売費及び一般管理費

(単位：百万円)	2019年9月期	2020年9月期	増減 (増減率)	要因
人件費	11,264	11,673	+408 (+3.6%)	前期期中オープンの4店舗で +417百万円
人件費率	12.27%	12.19%	▲0.08P	
販売費	3,046	2,911	▲134 (▲4.4%)	経費削減策により 消耗品費や電気料等が削減
販売費率	3.32%	3.04%	▲0.28P	
管理費	4,039	4,076	+36 (+0.9%)	買い物環境向上のため店舗修繕を 積極的に実施
管理費率	4.40%	4.26%	▲0.14P	
合計	18,351	18,661	+310 (+1.7%)	
合計率	19.99%	19.49%	▲0.50P	

※単位未満 切り捨てにて表示

既存店損益状況

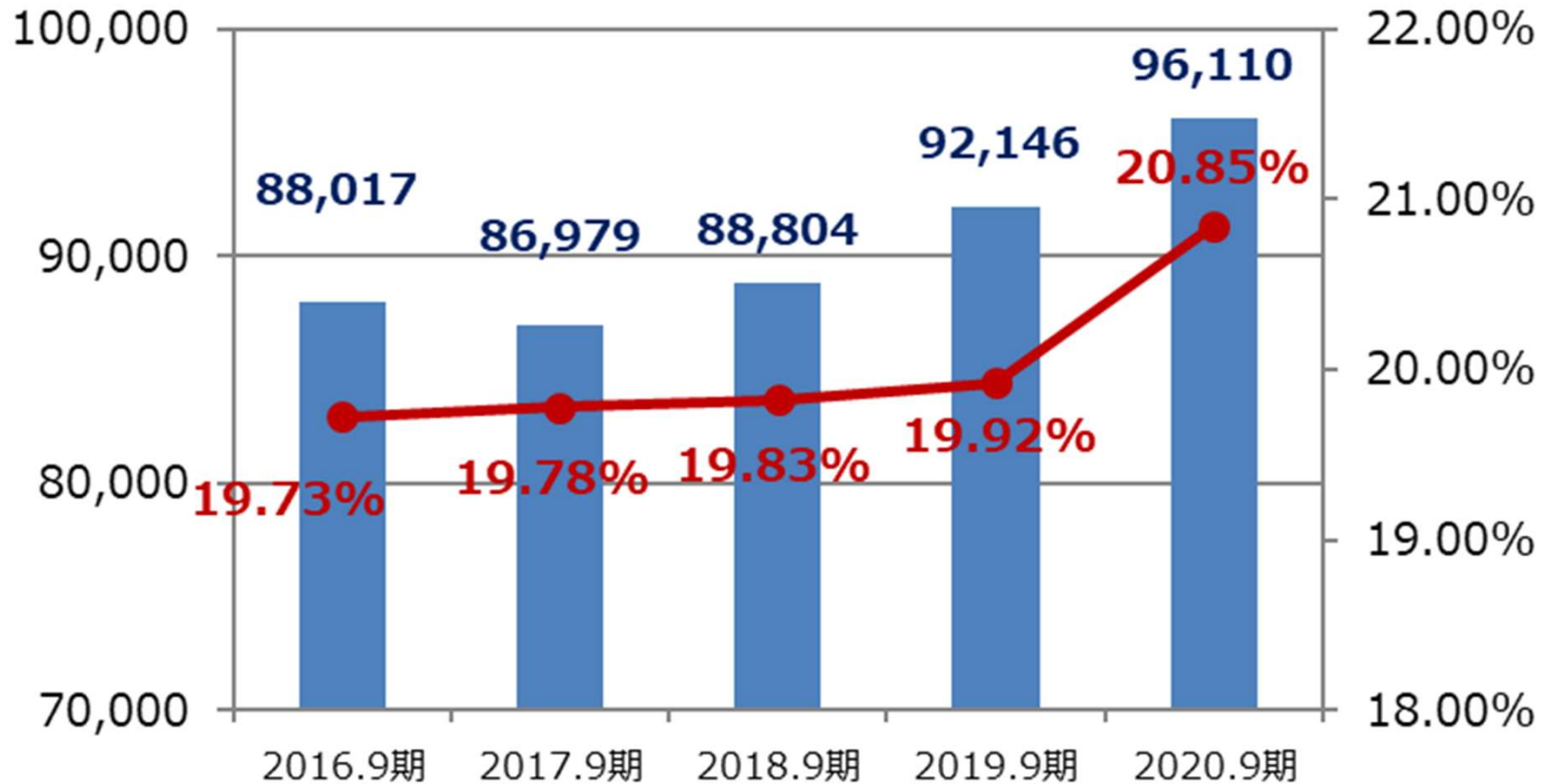
	対前期 増減率	対前期 増減差 (単位：百万円)	要因
売上高	▲0.1%	▲113	3Q以降は+1.6%も 2Qまでの増税・暖冬での苦戦(▲1.9%)が影響
売上総利益	+4.1%	+712	粗利率改善策効果
売上総利益率	—	+0.86P	
販管費	▲2.3%	▲361	経費削減策効果
営業利益	+83.4%	+1,073	

既存店：開発店(2019年8月閉店)・春江店(2020年1月閉店)・丸岡店(2020年3月閉店)・
2019年9月期オープンの伊賀店・高島店・木津川店・出雲店を除く

売上高と売上総利益率の推移

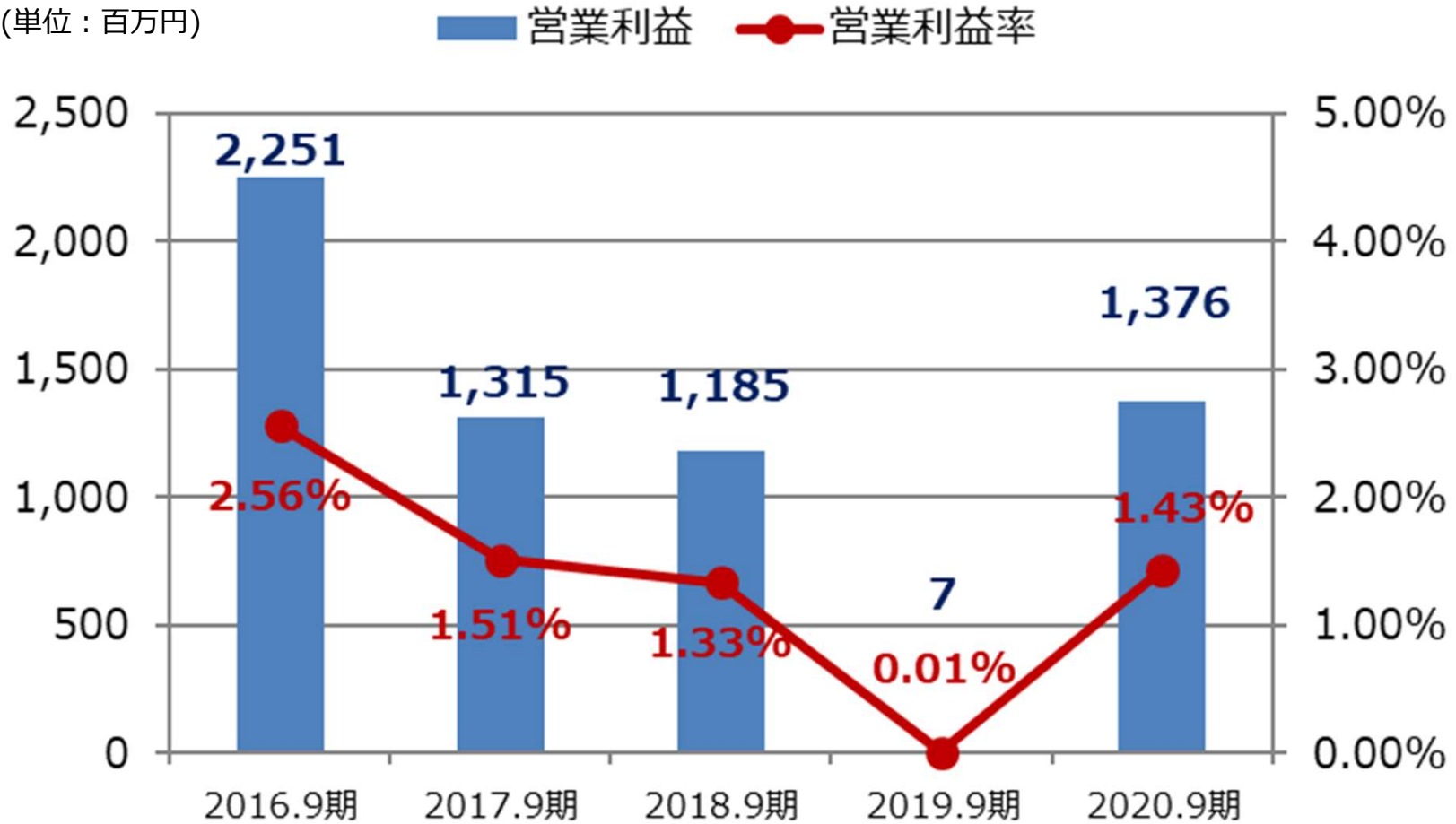
(単位：百万円)

■ 売上高 ● 売上総利益率



営業利益と営業利益率の推移

(単位：百万円)



※単位未満 切り捨てにて表示

Ⅲ. 中期経営計画の進捗

中期経営計画の進捗

	中期経営計画 (2017年9月期～2021年9月期)	進捗状況 (2021年9月期 計画)
方針	コンスタントな 出店 企業規模拡大 (売上増)	新店苦戦 出店抑制・ 収益改善に注力
店舗数	31	25
売上高	1,100億円	970億円

新店収益状況（伊賀・高島・木津川・出雲合計）

収益改善が進むも、営業利益赤字

(単位：百万円)	前年差	要因
売上高	+4,446	足もとは前年超えで推移中
売上総利益率	+2.47P	粗利コツコツの取り組みに加え、生鮮トレーナーによる指導もありロスも改善(前年差▲1.86P)
人件費率	▲3.92P	オペレーションの安定により労働時間の削減が出来ている(2020.9月度の労働時間前年比約▲7%)
償却前営業利益	+532	

IV. 2020年9月期 重点施策の結果

重点施策の結果（2020年9月期）

イメージしやすいネーミングで
全員が共通認識を持ち 組織的に取り組み

施策内容 (社内名称)	粗利率改善 (粗利コツコツ)	経費削減 (経費ケチケチ)	在庫適正化 (Z-9)
目標値	粗利率 21.00%	既存店 5億円削減	ハンフーズ在庫 9億円削減
結果	粗利率 20.85%	既存店 3.6億円削減	ハンフーズ在庫 10億円削減

※売価ベース

粗利率改善（粗利コツコツ）

カテゴリー	粗利率前期差
フーズ	+1.0P
ハウスキーピングニーズ	+1.1P
ホームニーズ	+1.4P
エンジョイニーズ	+0.9P
ファッション	±0.0P
スペシャルカテゴリー	+2.1P

経費削減（経費ケチケチ）

項目	既存店前年差 (削減率)
消耗品費	▲54百万円 (▲11.6%)
警備費	▲60百万円 (▲29.2%)
電気料	▲62百万円 (▲6.3%)

在庫適正化 (Z-9)

カテゴリー	在庫前年差 (削減率)	在庫日数前年差 (増減率)
ハウスキーピングニーズ	▲346 (▲10.0%)	▲10.2日 (▲10.8%)
ホームニーズ	▲321 (▲13.0%)	▲26.6日 (▲13.1%)
エンジョイニーズ	▲93 (▲9.4%)	▲17.6日 (▲10.2%)
ファッション	▲261 (▲14.5%)	+0.1日 (+0.1%)
ノンフーズ合計	▲1,022 (▲11.7%)	▲12.6日 (▲9.7%)

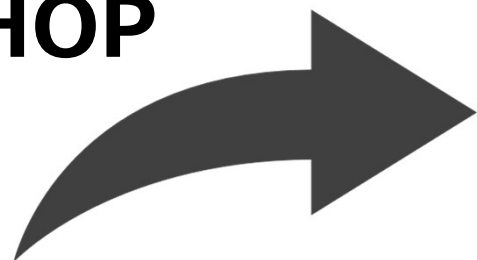
(売価ベース 単位：百万円)

V. 今後の経営戦略 ～ HOP STEP JUMP ～

今後の経営戦略

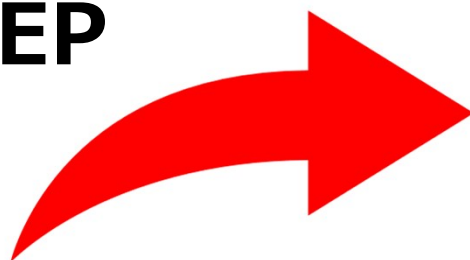
2021年9月期は 成長に向けた準備の1年

HOP



2020.9月期
収益改善

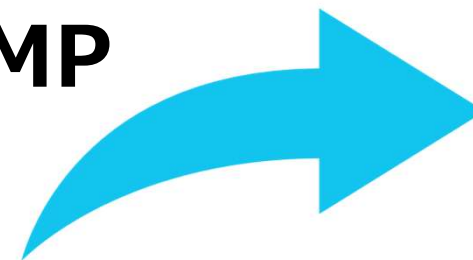
STEP



2021.9月期
成長への土台作り

PB・DX・新業態

JUMP



2022.9月期～
更なる成長へ
(新中計)

収益構造の改革

PBによる
更なる可能性

同質化を避けた価値あるPBの開発・強化により
営業利益率 5%達成へ

安定した
収益体質

粗利コツコツ・経費ケチケチの継続により
安定して営業利益率 3%を確保できる体質へ

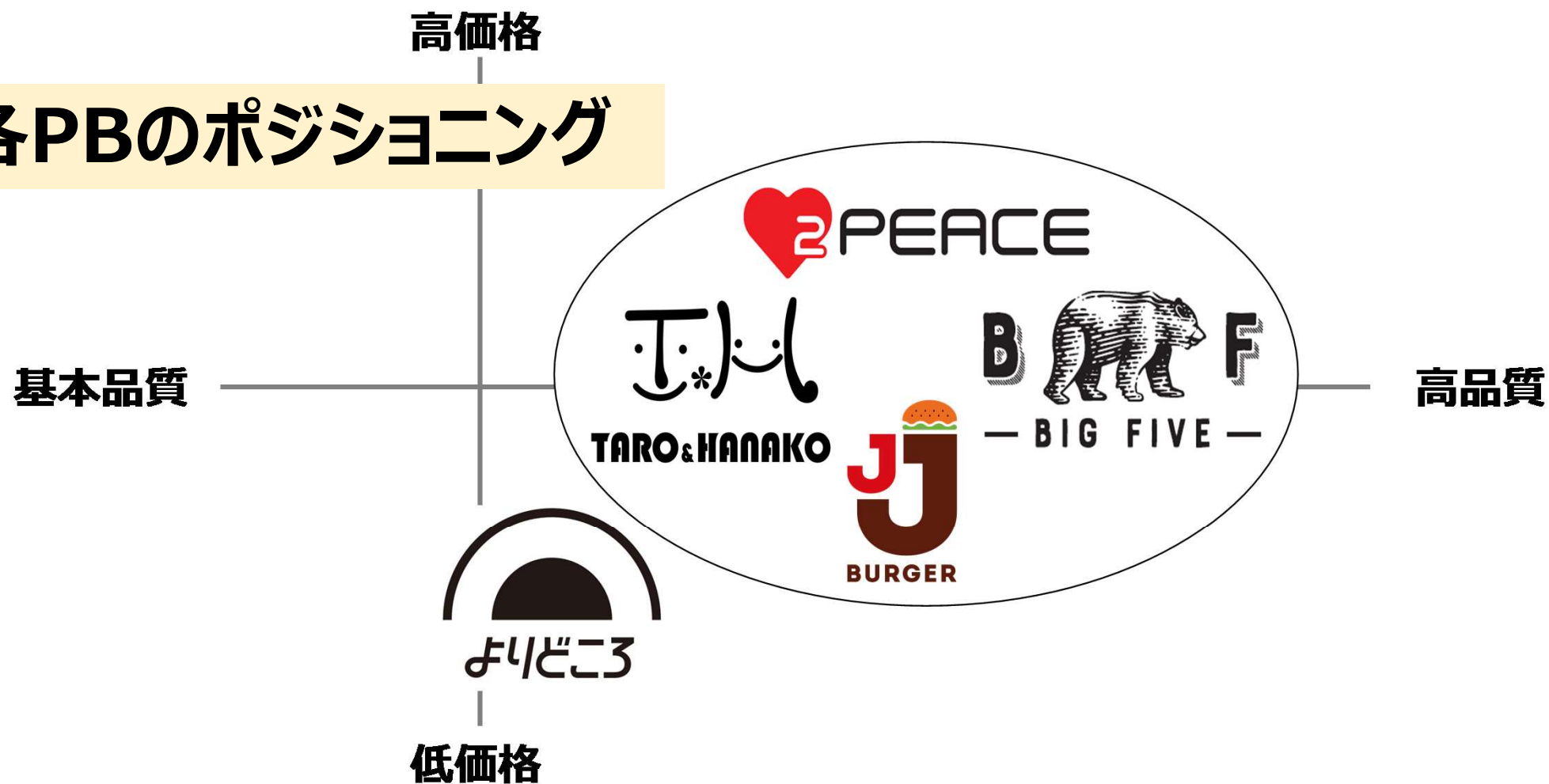
収益改善
開始

粗利コツコツ・経費ケチケチにより営業利益率は1.42P改善

P B 開発

担当：ブランド事業本部  PLANT

各PBのポジショニング



よりどころ



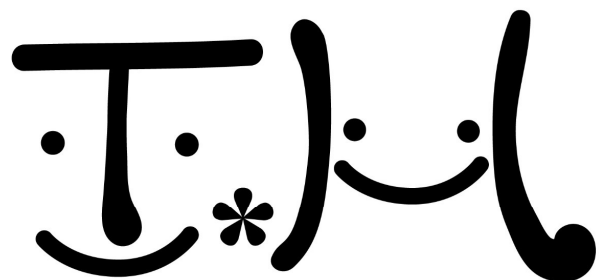
- 生活を豊かに
- 生活を支える
- 高品質・低価格

P B 開発

担当：ブランド事業本部 



T A R O & H A N A K O



TARO&HANAKO

- 身近な素敵
- 生活を楽しむ
- こだわりの
品質・デザイン・機能
- 豊富なサイズ(5Lまで)

P B 開発

担当：ブランド事業本部 



TARO&HANAKO



P B 開発

担当：ブランド事業本部 

J J BURGER

※2020年10月オープン of 黒部店含む

2017年10月 川北店内に第1号店オープン 現在9店舗※
SNSやネットニュース、テレビでも取り上げられ好評



店舗数と売上推移



P B 開発

担当：ブランド事業本部 

BIG FIVE



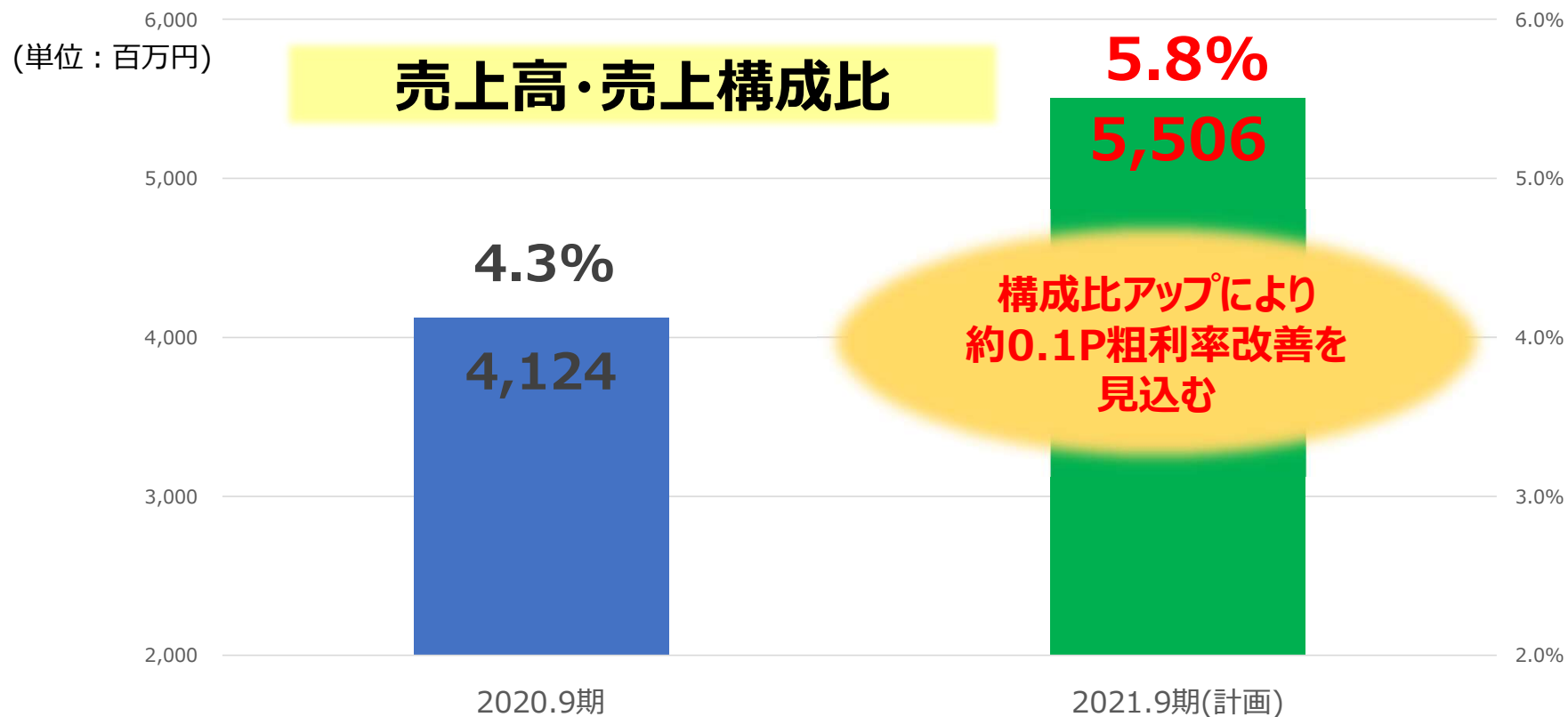
2021年9月期 新規立ち上げ

HEART 2 PEACE



PB実績・計画

担当：ブランド事業本部



今後PB売上構成比が
10%となった場合約0.4P、20%となった場合約1.1Pの粗利率改善を見込む

2020年4月21日にチャージ式電子マネー「PLANT Pay」をリリース
カード発行枚数は約2万枚（2020年10月末時点）

チャージ式電子マネー

PLANT Pay

プラント・ペイ

チャージボーナス
付与率アップ!

年間ご利用金額に応じて
ランクアップ!

カードでも

アプリでも

START

BRONZE 0.7%

SILVER 1.0%

GOLD 1.5%

PLATINUM 2.0%

ランクアップ機能のご利用は会員登録が必要です



ランク	付与率
START	0%
BRONZE	0.7%
SILVER	1.0%
GOLD	1.5%
PLATINUM	2.0%

2020年3月23日に「PLANT アプリ」をリリース PLANT Pay・モバイルオーダー・電子レシート等の機能を搭載



ピックアップサービス

担当：DX戦略本部



ネットで事前に注文し、お店で商品の受け取りができるサービス



- ・11月12日に坂井店からスタート
- ・今後、実施店舗拡大予定

①ネットで簡単注文

広い店内を探し回る必要がありません。



②レジ待ち無し

オンライン決済で、店舗では商品を受け取るだけ。



③駐車場までお届け

重たい商品も、専用駐車場までお届けします。



④最短で当日受け取り可能

午前中までにご注文いただいた商品は、当日15時以降にお渡しできます。



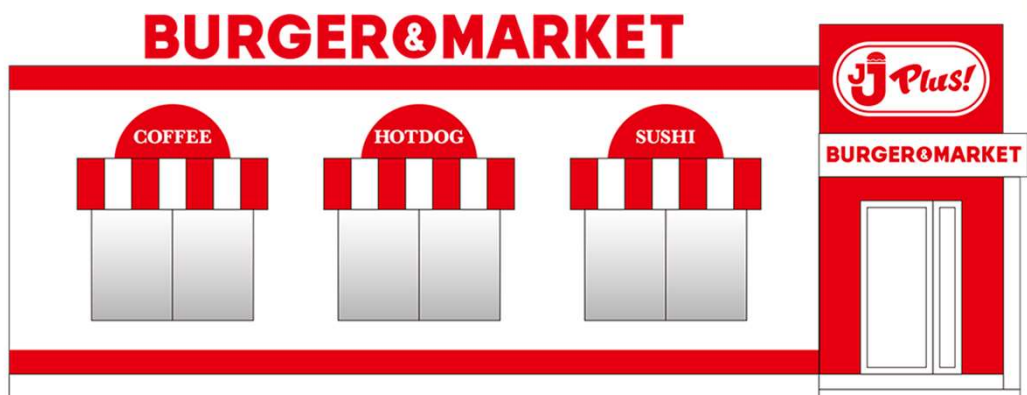
新業態 (JJ Plus!)

担当：経営戦略室



12月中旬 坂井店敷地内に
(福井県坂井市・本社横)
「JJ Plus!」実験店を出店予定

コンビニの需要を奪う強力な武器
例：朝食・昼食需要



店内調理



参考資料

貸借対照表

(単位：百万円)		2019年 9月期末	2020年 9月期末	増減	要因
資産の部	流動資産合計	16,398	18,559	+2,161	<ul style="list-style-type: none"> ・在庫適正化の取組により在庫削減が進んだ ・在庫の現金化、収益改善、未払消費税の増加により現預金が増加
	うち 現金及び預金	5,674	9,254	+3,580	
	うち 商品	8,285	7,239	▲1,046	
	固定資産合計	24,146	24,052	▲94	
	資産合計	40,544	42,612	+2,067	
負債・純資産の部	負債合計	26,900	27,919	+1,018	<ul style="list-style-type: none"> ・負債の増加は未払消費税の増加(+1,019百万円)によるもの
	うち 有利子負債	11,433	10,935	▲498	
	純資産合計	13,643	14,693	+1,049	
	負債純資産合計	40,544	42,612	+2,067	

四半期別損益状況

(単位：百万円)	1 Q (19.9.21~19.12.20)			2 Q (19.12.21~20.3.20)			3 Q (20.3.21~20.6.20)			4 Q (20.6.21~20.9.20)		
	38期	39期	増減	38期	39期	増減	38期	39期	増減	38期	39期	増減
売上高	21,227	22,281	+1,053	22,127	23,683	+1,556	23,976	25,189	+1,213	24,815	24,956	+140
売上総利益	4,184	4,491	+306	4,477	4,811	+333	4,756	5,307	+551	4,939	5,428	+488
売上総利益率	19.71%	20.16%	+0.45 P	20.24%	20.31%	+0.07 P	19.84%	21.07%	+1.23 P	19.91%	21.75%	+1.84 P
販管費	4,110	4,555	+444	4,398	4,621	+222	4,827	4,525	▲302	5,014	4,959	▲54
人件費	2,515	2,820	+305	2,708	2,890	+182	3,034	2,926	▲107	3,006	3,035	+28
販売費	646	720	+74	723	689	▲33	768	639	▲129	908	861	▲46
管理費	947	1,013	+65	967	1,041	+74	1,025	959	▲65	1,099	1,062	▲37
営業利益	74	▲63	▲137	79	189	+110	▲71	782	+853	▲74	468	+543

品目別売上

(単位：百万円)	2019年9月期	2020年9月期	増減額 (増減率)	要因
フーズ	62,857	66,039	+3,182 (+5.1%)	巣ごもり需要により伸長
ノンフーズ	28,946	29,715	+769 (+2.7%)	2Qまでは増税・暖冬の影響で苦戦、 3Q以降は外出自粛でファッションが苦戦し フーズに比べ伸び率は低め
小計	91,803	95,755	+3,952 (+4.3%)	
不動産賃貸料収入等	343	354	+11 (+3.4%)	前期期中オープンの4店舗がフル寄与
合計	92,146	96,110	+3,963 (+4.3%)	

※単位未満 切り捨てにて表示

業態区分別 売上増減率

区分	対前年同期 増減率	要因
店舗売上	+4.2%	GS除く既存店売上は+0.1%
ガソリンスタンド売上	+7.3%	GS併設の新店(木津川店)分が寄与 既存 3 GSはガソリン単価低下で▲6.3%
不動産賃貸料収入	+3.4%	前期期中オープンの4店舗がフル寄与
合計	+4.3%	

業績予想

(単位：百万円)	2020年9月期通期	2021年9月期通期	増減額(増減率)	要因
売上高	96,110	97,000	+889 (+0.9%)	・2020年10月オープンの黒部店(富山県)が寄与 ・既存店は新型コロナウイルス感染症関連需要の反動で微減を想定
営業利益	1,376	1,000	▲376 (▲27.4%)	・引き続き粗利改善策、経費削減策効果を見込む
経常利益	1,486	1,050	▲436 (▲29.4%)	・黒部店のオープン関連経費
当期純利益	1,044	735	▲309 (▲29.6%)	・DX投資、既存店の改裝修繕

当社は、業績動向・財務体質強化とのバランスを総合的に考慮のうえ、
経常利益を基準とした業績連動配当を基本方針としております。

基準日	年間配当金			経常利益 (単位：百万円)	配当性向 (経常利益基準)
	中間	期末	合計		
2019年9月期実績	20.00円	0.00円	20.00円	30	534.3%
2020年9月期実績	0.00円	18.00円	18.00円	1,486	9.8%
2021年9月期予想	5.00円	8.00円	13.00円	1,050	10.0%

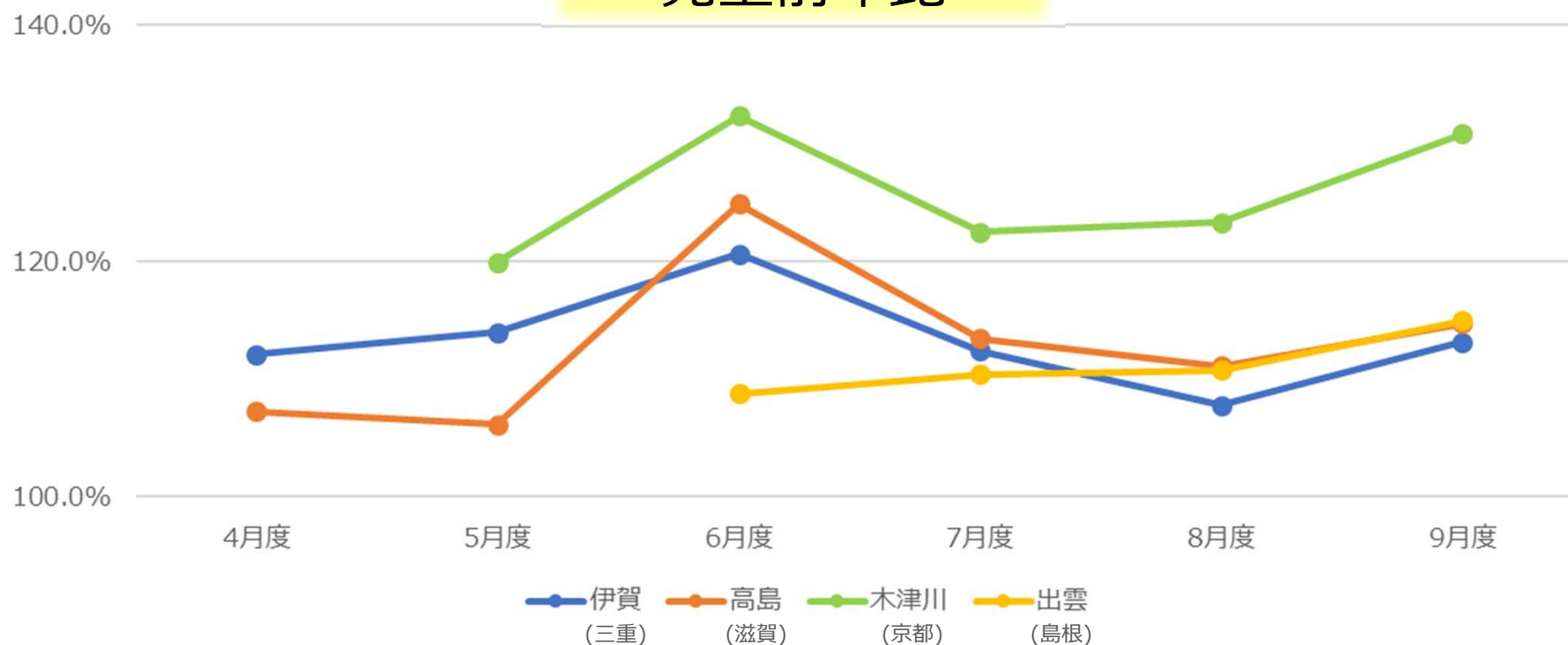
店舗数推移（業態別） ※各期末時点の店舗数

業態	2017年9月期	2018年9月期	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期 (計画)
ジョイフルスター	4	4	3 (開発店閉店)	1 (春江店・丸岡店閉店)	0 (みゆき店閉店)
ホームセンター	1	0 (鯖江店閉店)	0	0	0
新業態	0	0	0	0	1 (JJ Plus! 出店)
スーパーセンター	18	19 (斐川店出店)	23 (伊賀店・高島店・ 木津川店・出雲店出店)	23	24 (黒部店出店)
合計	23	23	26	24	25

新店月次売上状況（伊賀・高島・木津川・出雲）

足もとの売上は前年超えで推移中

売上前年比



※木津川店・出雲店はオープン13ヶ月経過後から表示

組織改編

新設本部
「ブランド事業本部」・「DX戦略本部」

名称変更
「社長室」→「経営戦略室」

代表取締役社長
代表取締役副社長

執行役員を配置

★ 経営戦略室

内部監査室

★ ブランド事業本部

★ DX戦略本部

店舗運営本部

商品本部

管理本部

店舗開発本部

P B 開発部

EC事業部

店舗運営部

食品部

財務部

店舗開発部

メニュー開発部

システム企画部

業務改革部

ハンフーズ部

人事部

ストアプランニング部

品質管理室

総務部

生産性数値管理室

常務執行役員が管掌

常務執行役員が管掌

専務取締役が管掌

新設部署の役割

■ ブランド事業本部

「PB開発部」と「メニュー開発部」による
プライベートブランド商品のスピード感を持った拡充

■ DX戦略本部

「EC事業部」と「システム企画部」による
ITを利用した買物環境の改善・EC事業の積極的推進

■ 経営戦略室

経営戦略の策定・検討

J J BURGER



JJバーガー



JJバーガーダブルパテ



JJチーズバーガー



グリルチキンバーガー【トマト】



グリルチキンバーガー【トマトチーズ】



グリルチキンバーガー【てりやき】



JJチーズバーガーダブルパテ



JJてりやきバーガー



オーロラサーモンバーガー



フライドポテト



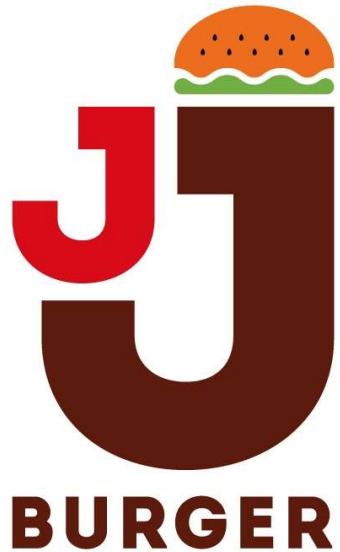
オニオンリング



チキンナゲット

モバイルオーダー

- ① PLANTアプリから事前に注文・支払！
- ② 指定時間に出来立て商品を提供・待ち時間なし！



並ばずに注文&お支払い

スマホで商品をじっくり選べる
モバイルオーダー



15分間隔で
受け取り時間を指定



クレジットカードで
事前決済

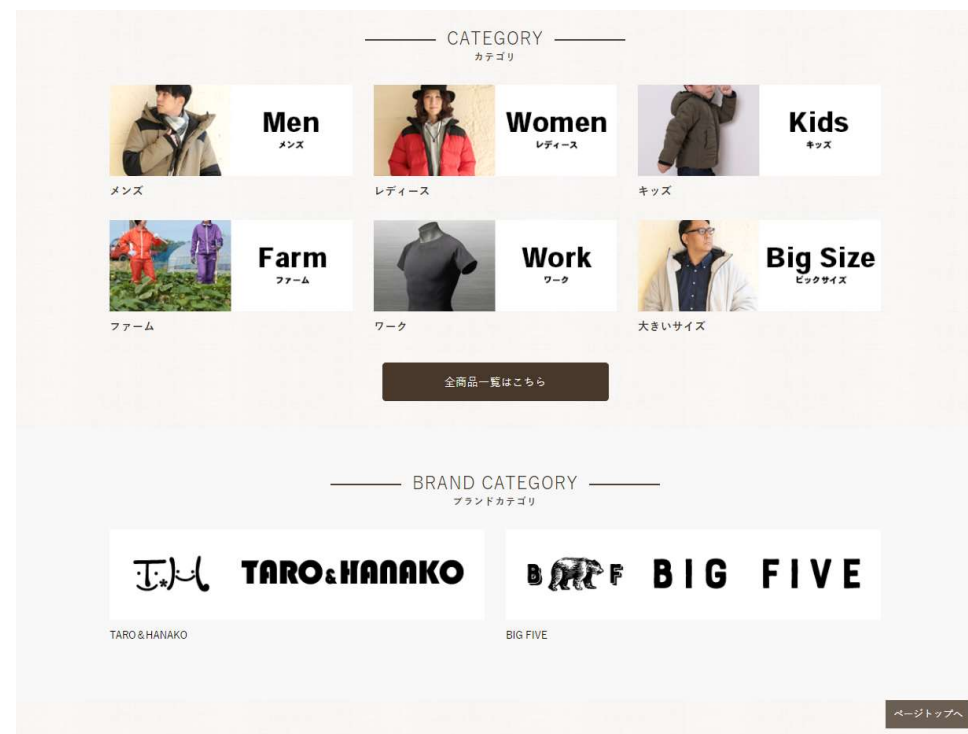
- ・10月8日オープンの黒部店からスタート
- ・JJ Plus!ではJJ BURGERに加え、
対象を どんぶりなどの惣菜にも拡大予定

Pステーション

PLANT Payのチャージ・JJ BURGER等の注文・商品価格照会が可能
将来は商品や売場案内機能等を追加し、PERFECTな端末へ進化








2020年8月31日にPB商品の公式通販サイトをオープン

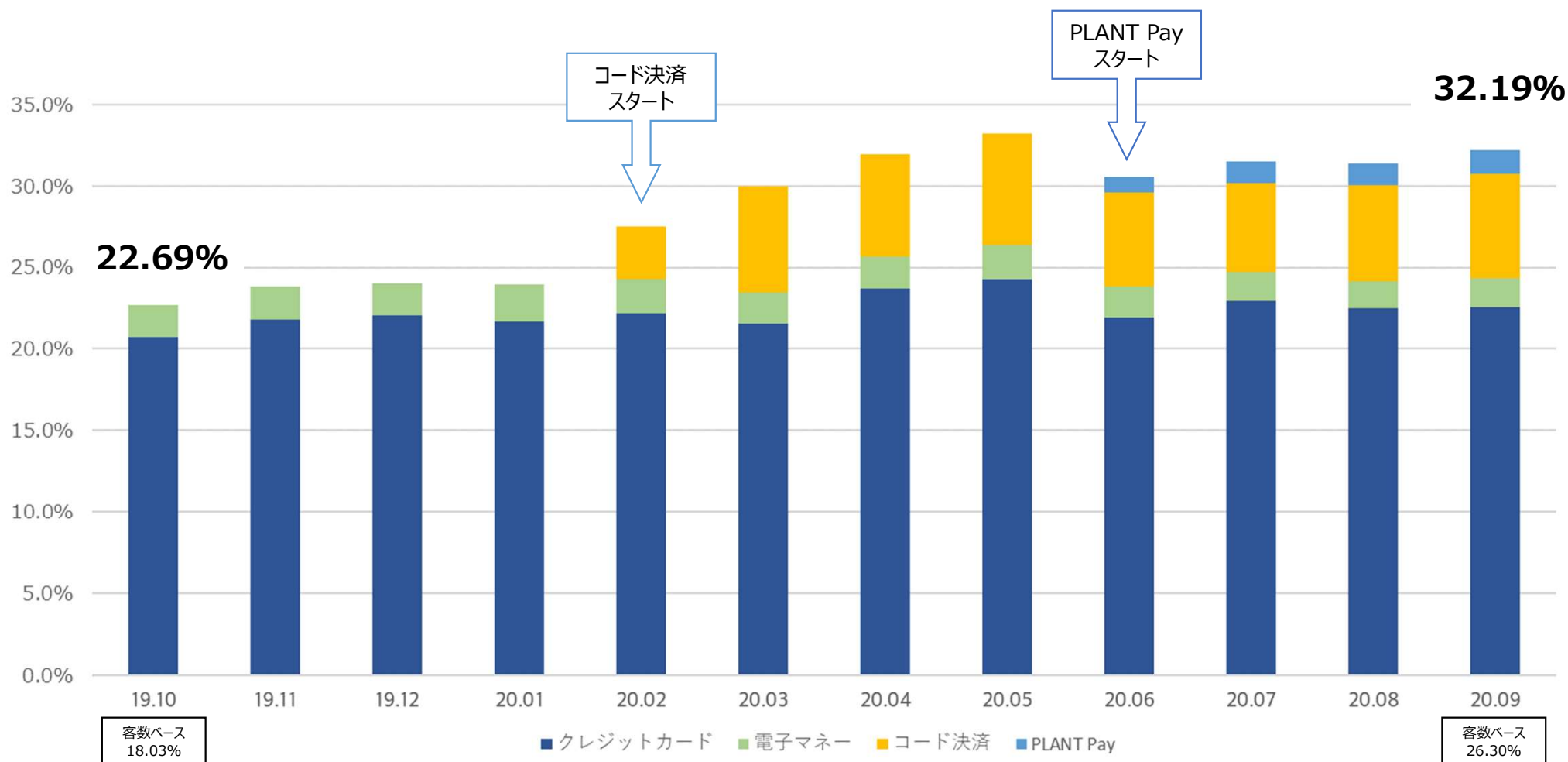


※Amazon・楽天市場でも販売中

キャッシュレス対応状況

PLANT独自系		共通系		
PLANTカード クレジットカード (2005年)	PLANT Pay 電子マネー (2020年4月)	クレジットカード (2018年12月)	電子マネー (2019年6月)	バーコード決済 (2020年1月)
				
第一日曜日と 10日・20日 PLANTカードの日 3%OFF	15日と30日 チャージの日 チャージボーナス2倍	非接触決済にも対応 (VISAタッチ)	WAON追加準備中	
発行枚数 約60,000枚 (2020年10月末現在)	発行枚数 約20,000枚 (2020年10月末現在)			

キャッシュレス決済比率（金額ベース）



環境問題（食品ロス、レジ袋有料化、自然エネルギー）

課題	食品ロス	レジ袋有料化	自然エネルギー (太陽光発電)
取組	<p>2017年12月1日より 値下商品お買い上げで 粗品を進呈する 「食品廃棄撲滅キャンペーン」を 全店舗で実施中</p>	<p>2020年7月1日より バイオマス25%配合の素材に 変更し全店舗で有料化</p> <p>P Bレジカゴ・P Bマイバック 発売</p>	<p>売電モデル（屋根貸） 本社+13店舗 （オリックス様ほか）</p> <p>P P Aモデル（屋根貸） 2店舗 （関西電力様ほか） 2021年稼働予定</p>
結果	<p>廃棄ロス約15%削減</p>	<p>レジ袋辞退率約80%</p>	<p>遮熱効果：消費電力抑制</p>