第42期
2023年９月期 第２四半期決算説明会

生活のよりどころ
PLANT
最強の生活インフラ

2023年５月17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42期 2023年９月期
第２四半期 決算概要

（2022年9月21日～2023年３月20日）

2023年９月期 第２四半期 業績のポイント

１．売上高・売上総利益が過去最高

２．電気料金の高騰により営業利益 減益も業績予想は上回る

３．特別利益計上により四半期純利益は増益

損益状況

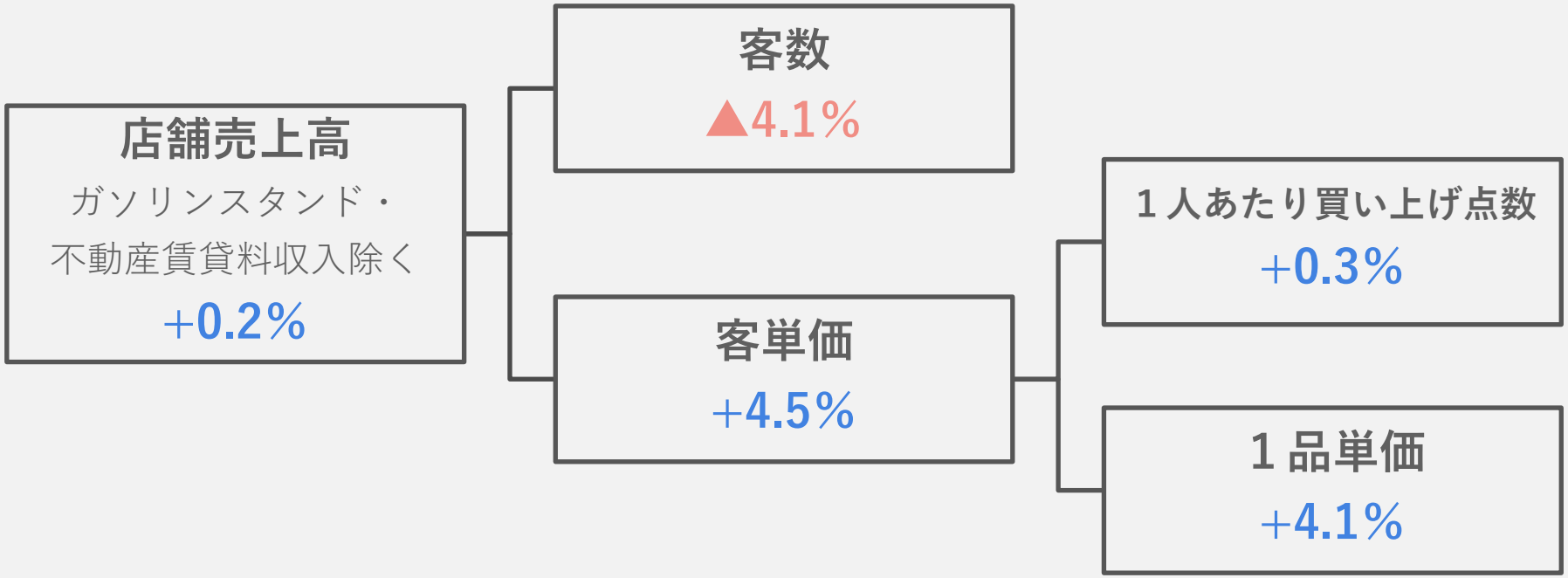
（単位：百万円）	2022年９月期 第２四半期累計	2023年９月期 第２四半期累計	前期比増減額（増減率）	2023年９月期 第２四半期累計 業績予想	達成率
売上高	46,737	47,022	+285 (+0.6%)	47,000	100.0%
売上総利益	10,235	10,530	+294 (+2.9%)	―	―
売上総利益率	21.90%	22.39%	+0.49P	―	―
販売費及び一般管理費	9,561	9,901	+340 (+3.6%)	―	―
営業利益	674	628	▲45 (▲6.7%)	300	209.6%
EBITDA（営業利益+減価償却費）	1,399	1,382	▲16 (▲1.2%)	―	―
経常利益	735	789	+54 (+7.3%)	350	225.6%
四半期純利益	603	858	+255 (+42.4%)	450	190.8%

５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、退職給付制度移行益等の特別利益合計336百万円を計上

※単位未満 切り捨てにて表示

売上内訳(客数・客単価 前期比)

コロナ流行の2020年春以降、外出自粛などの生活様式の変化により客数の前期割れが続くも、
客単価アップ（１人あたり買い上げ点数増・１品単価上昇）が客数減を上回り、売上高は増加
引き続き中期経営計画の重点施策でもある改装・PB強化による店舗・商品価値の向上、来店客数増加が課題

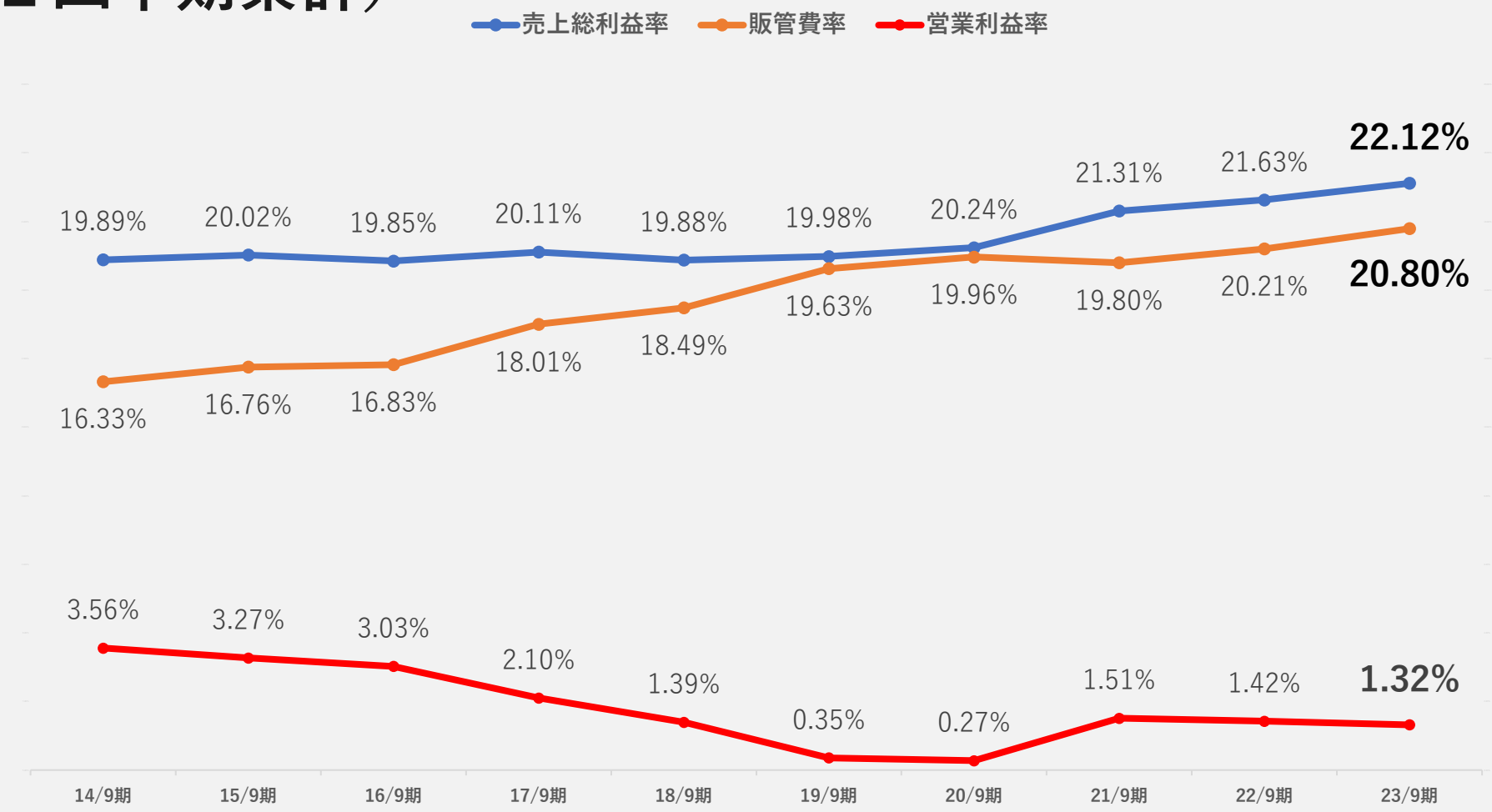


売上内訳

（単位：百万円）		2022年９月期 第２四半期累計	2023年９月期 第２四半期累計	前期比増減額 （増減率）	コメント
店舗売上	フーズ	32,037	32,031	▲6 （▲0.0%）	客数は前年を割るも、 客単価は１品単価・ １人あたり買い上げ点数が 上昇し売上高は前年並みを 確保
	ノンフーズ	12,131	12,226	+95 （+0.8%）	
	小計	44,168	44,257	+89 （+0.2%）	
ガソリンスタンド		2,377	2,556	+178 （+7.5%）	前期12月新設の上中店分が寄与
不動産賃貸料収入		190	208	+17 （+9.1%）	移動販売等の催事スペースの 貸出を推進(オンライン受付システム導入)
合計		46,737	47,022	+285 （+0.6%）	

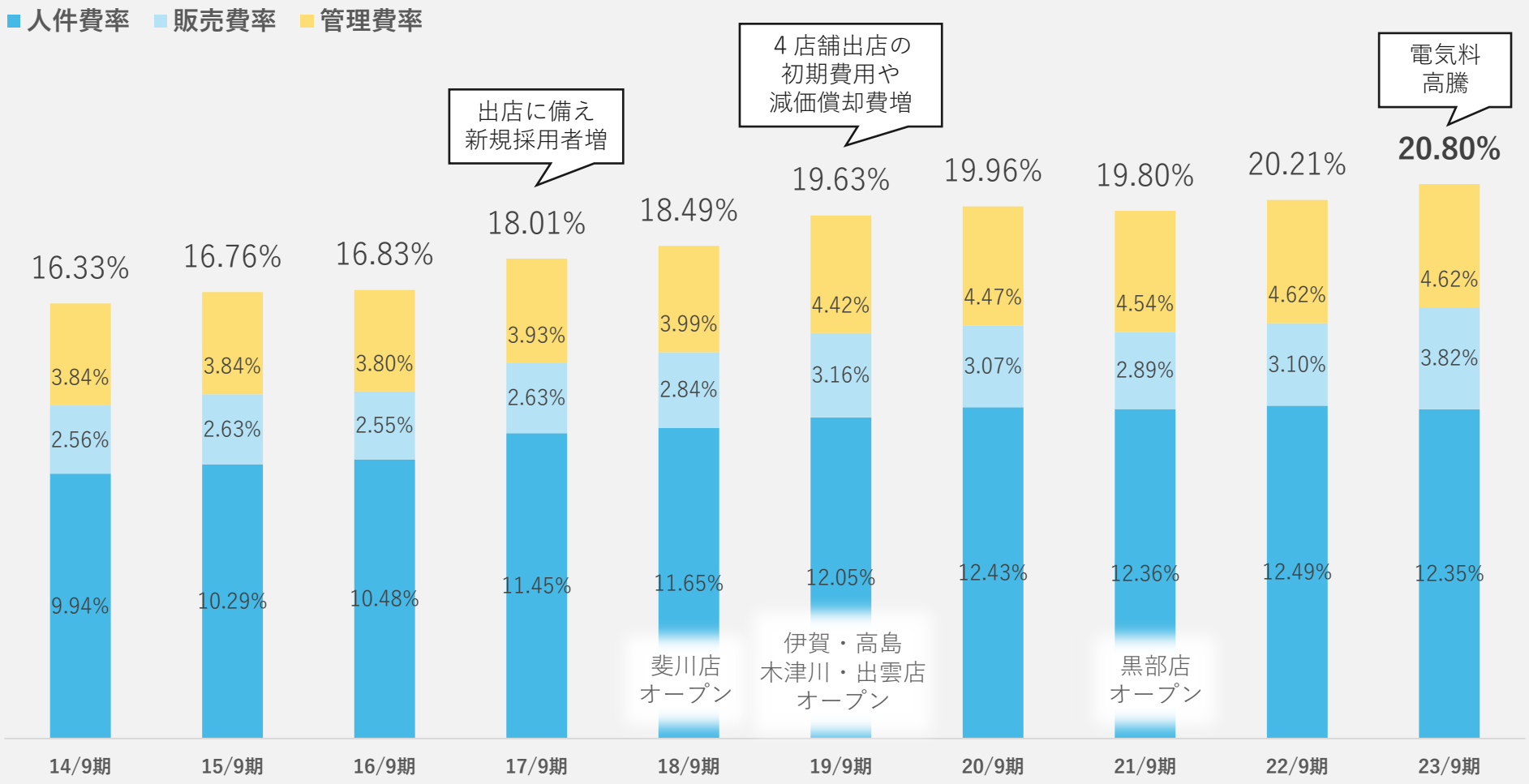
※ 単位未満 切り捨てにて表示

売上総利益率・販管費率・営業利益率 推移
（第２四半期累計）



※ 収益認識基準適用前の旧基準ベース

販管費率 推移（第２四半期累計）



※ 収益認識基準適用前の旧基準ベース

販売費及び一般管理費

（単位：百万円）	2022年９月期 第２四半期累計	2023年９月期 第２四半期累計	前期比増減額 （増減率）	コメント
人件費	5,908	5,882	▲26 （▲0.5%）	労働時間前年比▲3.5%
減価償却費	724	753	+28 （+4.0%）	空調・冷蔵冷凍ケースの導入等
改装・修繕等	637	637	+0 （+0.1%）	部分的な改装実施
水道光熱費	652	866	+214 （+32.8%）	うち電気料で+220百万円
その他	1,637	1,761	+123 （+7.5%）	当期スタートのｄポイント付与費用など
合計	9,561	9,901	+340 （+3.6%）	

※ 単位未満 切り捨てにて表示

人件費・電気料金増減要因

人件費 ▲0.5%

＝ 労働時間 ▲3.5% × 単価 +3.2%

（単価 ＝ 総人件費 ÷ 年間労働時間）

電気料金 +39.4%

＝ 使用量 ▲9.4% × 単価 +53.8%

（単価 ＝ 電気料合計 ÷ 使用量）

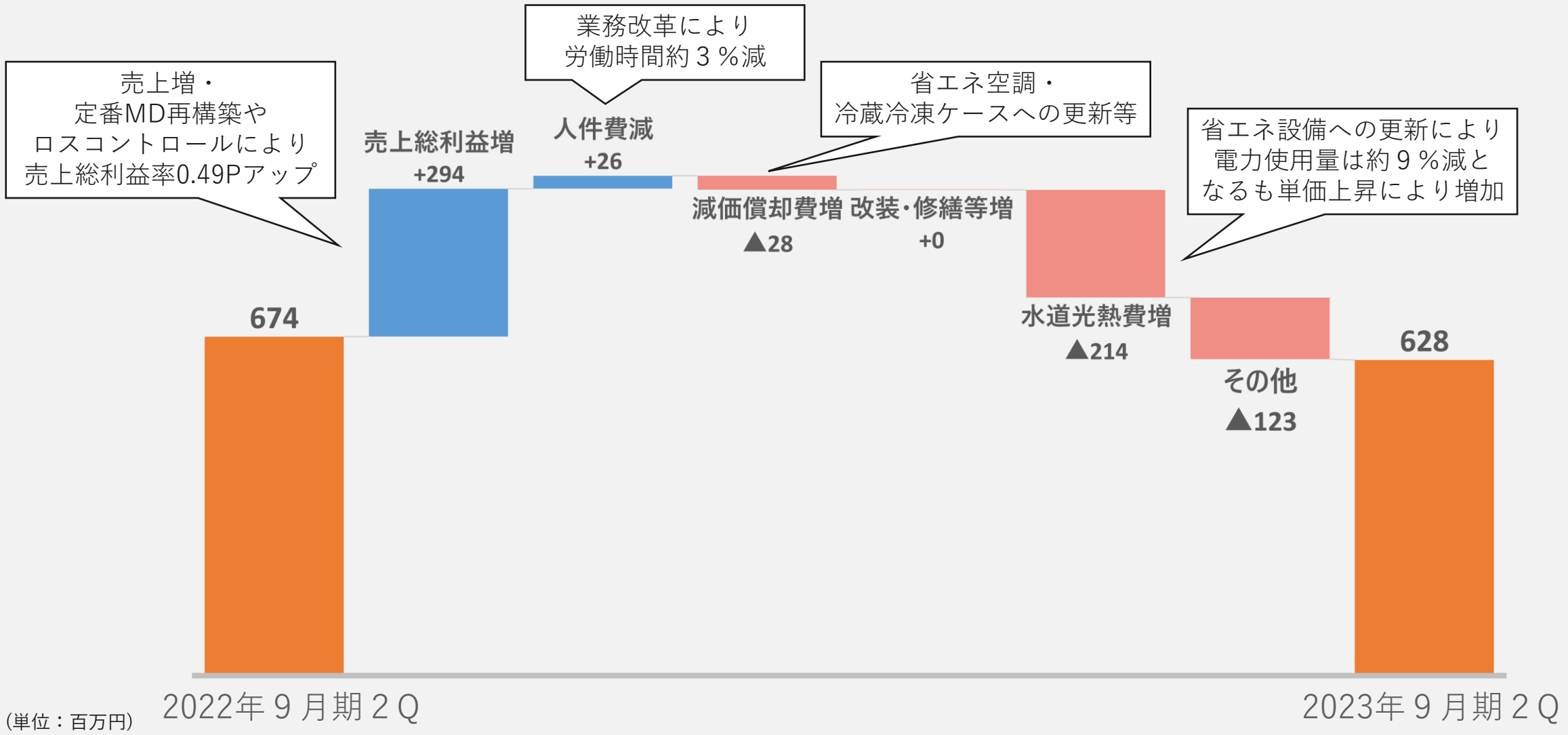
ｄポイント導入効果（推定）

ｄポイント会員の客単価は
非会員と比べ約６％高く推移しており、
年換算で約18億円の売上増に寄与すると想定。

メーカー様とタイアップした販促も可能となり、
売上増に寄与。

タイアップ例

営業利益増減要因



（単位：百万円）

※単位未満 切り捨てにて表示

大型設備投資案件 実施実績

省エネ空調導入	1店舗実施（129百万円・自己資金対応・補助金あり）
冷蔵冷凍ケース入替	4店舗実施（641百万円・自己資金対応・補助金あり）

耐用年数を迎えている空調・冷凍冷蔵ケース全ての入替は、予定どおり計5店舗で実施し、補助金121百万円を受領（特別利益に計上）

四半期別損益状況

（単位：百万円）	第１四半期			第２四半期		
	2022年９月期	**2023年９月期**	**前期差**	2022年９月期	**2023年９月期**	**前期差**
売上高	22,835	**23,022**	+187	23,902	**24,000**	+97
売上総利益	4,979	**5,172**	+193	5,256	**5,358**	+101
売上総利益率	21.80%	**22.47%**	+0.66P	21.99%	**22.33%**	+0.33P
販管費	4,713	**4,911**	+198	4,847	**4,989**	+142
人件費	2,930	**2,897**	▲32	2,977	**2,984**	+6
販売費	707	**904**	+196	758	**915**	+156
うち水道光熱費	311	**416**	+104	340	**450**	+109
管理費	1,074	**1,109**	+34	1,111	**1,090**	▲20
営業利益	265	**260**	▲4	408	**368**	▲40
EBITDA（営業利益+減価償却費）	616	**626**	+9	782	**756**	▲25

※ 単位未満 切り捨てにて表示

貸借対照表

（単位：百万円）		2022年９月期末	2023年９月期 第２四半期末	増減	コメント
資産の部	**流動資産合計**	**16,877**	**15,032**	**▲1,845**	空調・冷凍冷蔵ケースの自己資金対応、借入金返済等
	うち 商品	8,232	8,412	+180	
	固定資産合計	**23,415**	**25,044**	**+1,629**	土地を取得
	資産合計	**40,292**	**40,077**	**▲215**	
負債・純資産の部	流動負債	11,225	10,273	▲952	長期借入金の返済586百万円により有利子負債が減少
	固定負債	13,253	13,401	+148	
	負債合計	**24,478**	**23,674**	**▲804**	
	うち 有利子負債（長期借入金・リース債務）	8,854	8,038	▲815	
	純資産合計	**15,813**	**16,402**	**+588**	
	負債純資産合計	**40,292**	**40,077**	**▲215**	
自己資本比率		**39.2%**	**40.9%**	**+1.7P**	

※ 単位未満 切り捨てにて表示

業績予想

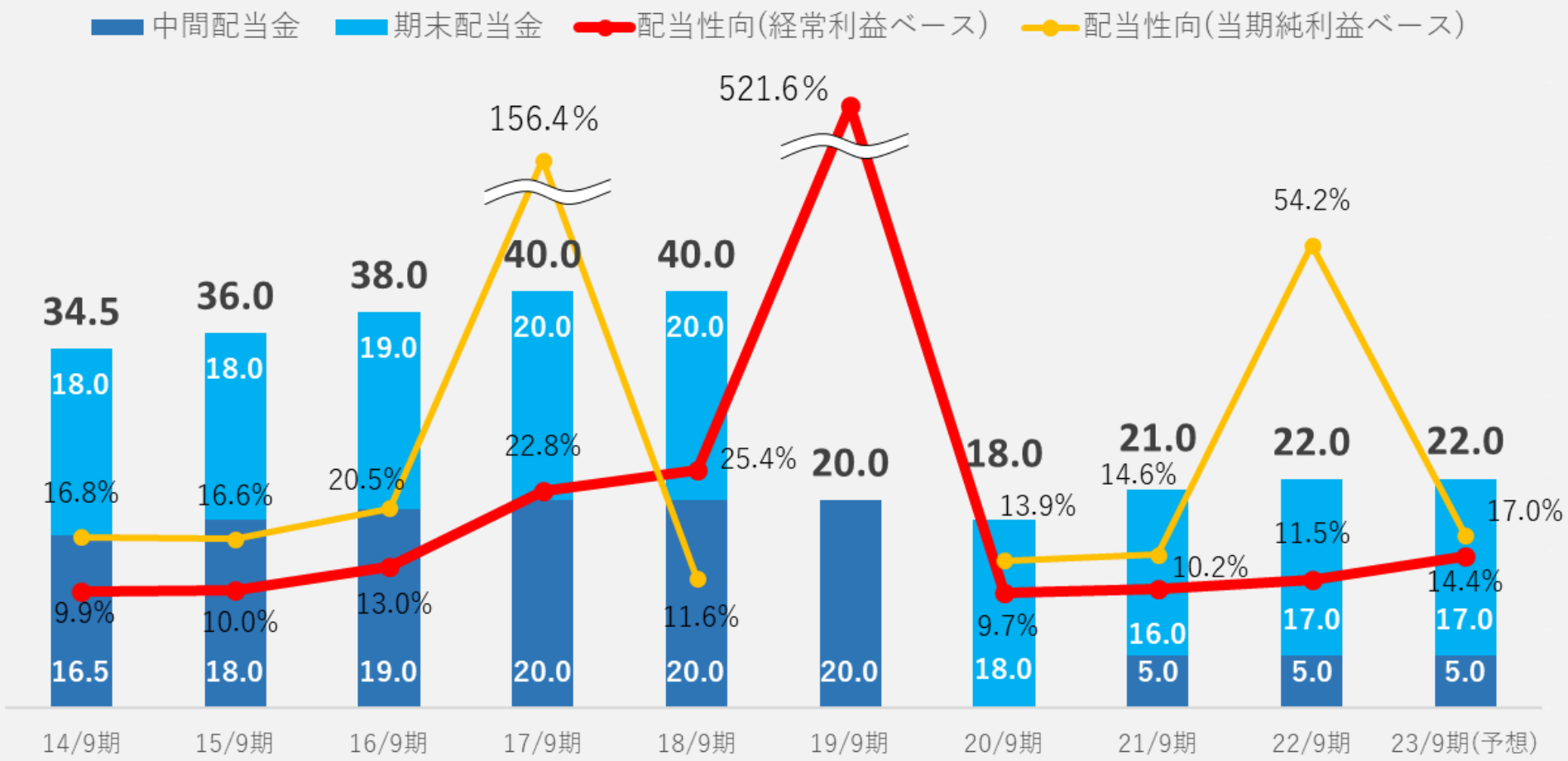
新型コロナの感染症法上の位置づけが「２類」から「5類」へ引き下げられた後の
消費者行動の変化が未知であり、
また移行後の感染者急増による第９波到来の可能性もあること等、
小売業界を取り巻く環境は依然不透明であることに加え、
経費面では賃上げによる人件費増加、電気料金の高止まりなどの影響も予想されることから、
2022 年 10 月 24 日に公表した通期業績予想を据え置くことといたします。

（単位：百万円）	2022年9月期通期	2023年9月期通期	増減額(増減率)
売上高	95,331	96,000	+668(+0.7%)
営業利益	1,448	1,100	▲348(▲24.1%)
経常利益	1,531	1,180	▲351(▲23.0%)
当期純利益	324	1,000	+675(+208.0%)

※ 単位未満 切り捨てにて表示

配当金の推移

配当については「業績動向・財務体質強化とのバランス」を総合的に考慮の上、
経常利益額を基準とした業績連動型を配当方針としております。



※ 特別損失 1,234百万円

※ 特別利益 2,841百万円

※ 特別損失 3,169百万円

※ 特別損失 991百万円

自己株式の取得終了（2023年４月25日公表済み）

１．自己株式取得に係る取締役会における決議の内容

（1）取得対象株式の種類 ：当社普通株式

（2）取得しうる株式の総数： 250,000 株（上限）

（発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 ：3.13％）

（3）株式の取得価額の総額： 175 百万円（上限）

（4）取得する期間： 2022 年 11 月 1 日～2023 年 4 月 28 日

（5）取得方法：東京証券取引所における市場買付 （証券会社による取引一任方式）

２．上記取締役会決議に基づき取得した自己株式の累計（2023年４月24日取得終了）

（1）取得した株式の総数 ：250,000 株

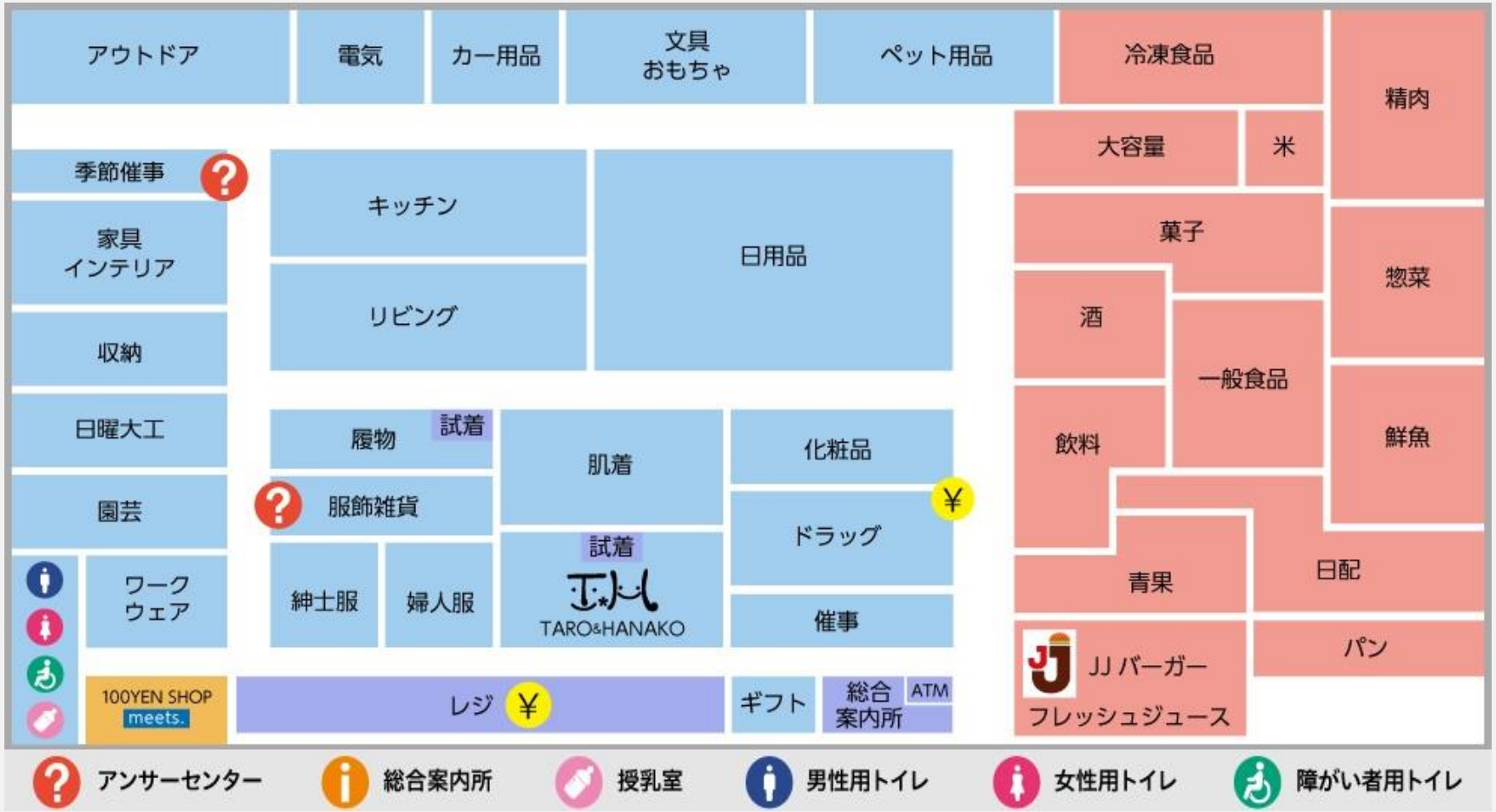
（2）株式の取得価額の総額： 164,612,100 円

会社概要

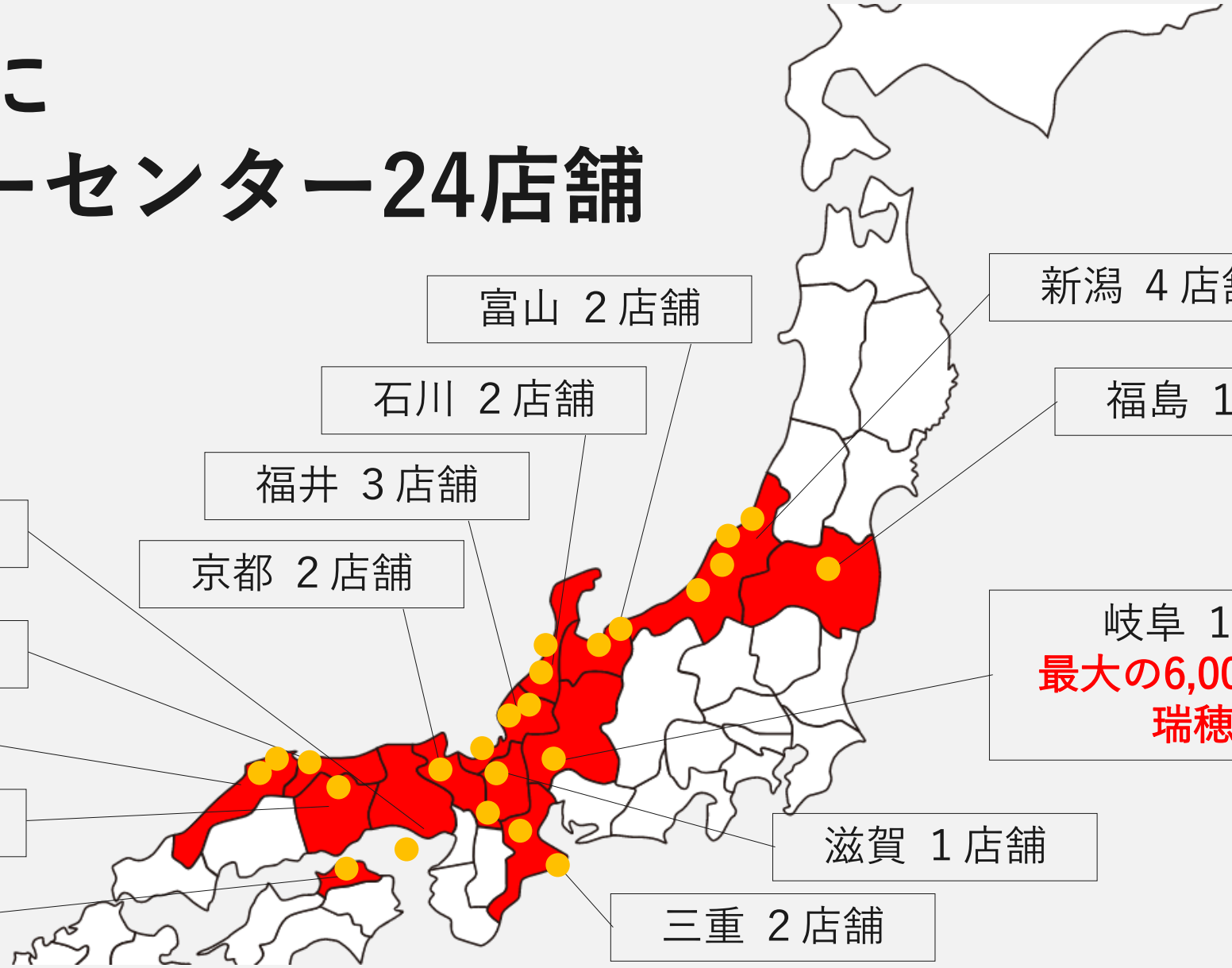
会社概要

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）：699人 パート・アルバイト含む全従業員数：4,467人 (2023年３月20日時点)

スーパーセンター


アウトドア
電気
カー用品
文具
おもちゃ
ペット用品
冷凍食品
精肉
大容量
米
季節催事
キッチン
日用品
家具
インテリア
リビング
菓子
惣菜
酒
収納
一般食品
日曜大工
履物
試着
肌着
化粧品
飲料
鮮魚
園芸
服飾雑貨
ドラッグ
試着
TARO&HANAKO
ワーク
ウェア
紳士服
婦人服
青果
日配
催事
パン
JJ バーガー
フレッシュジュース
100YEN SHOP
meets.
レジ
ギフト
総合
案内所
ATM
アンサーセンター
総合案内所
授乳室
男性用トイレ
女性用トイレ
障がい者用トイレ

14府県に
スーパーセンター24店舗



富山 2店舗

石川 2店舗

福井 3店舗

京都 2店舗

兵庫 1店舗

鳥取 1店舗

島根 2店舗

岡山 1店舗

香川 1店舗

新潟 4店舗

福島 1店舗

岐阜 1店舗
最大の6,000坪店舗
瑞穂店

滋賀 1店舗

三重 2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	ー
5,000坪クラス	4店舗	ー
6,000坪クラス	1店舗	ー

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

企業価値向上への取り組み

PBR （株価純資産倍率）	＝	ROE （自己資本利益率）	×	PER （株価収益率）

① 売上高・利益率の向上

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

ＰＢ 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

② 資本効率の向上

自社株式の取得を実施　今期２５万株・１６４百万円

③ 財務レバレッジの強化

収益構造改革

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。

	2021/9期 （中計策定直前期）	2022/9期 （中計１期目）	５年以内 （2026/9期までに）
売上高	962億円	953億円 （旧基準：965億円）	（目安） 1,000億円以上
売上総利益率	21.23%	22.14% （旧基準：21.86%）	（目安） 23.00%
販管費率	19.63%	20.62% （旧基準：20.36%）	（目安） 20.00%
営業利益率	1.60%	1.52% （旧基準：1.50%）	3.00%以上

重点施策：改装

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

改装例（青果売場）

市場をイメージした対面販売

※伊賀店

改装例（惣菜売場）

こだわりお惣菜の対面販売

※瑞穂店

改装例（ベーカリー売場）

オープンキッチンで五感を刺激

※瑞穂店

改装例（一般食品・菓子売場）

圧倒的な品ぞろえ

地域最大級
駄菓子1,150種類以上

日本最大級

レトルトカレー	400種類以上
インスタント麺	450種類以上
缶詰	500種類以上

※瑞穂店

改装例（キッチン・ワークなど）

ショップ化

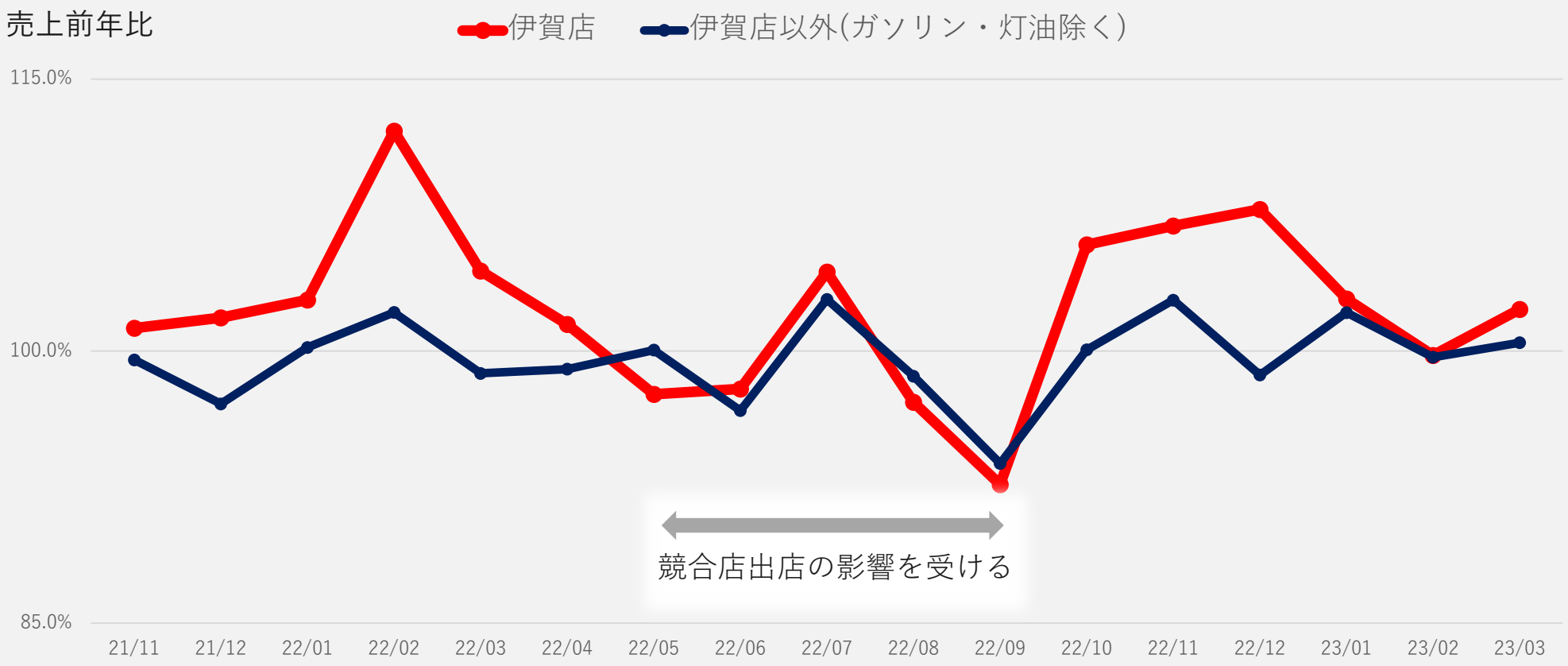
専門店並みの品ぞろえの幅・深さに

※瑞穂店

※伊賀店

伊賀店 改装効果

改装後の2021年11月度以降
売上前年比が他店と比べ高水準傾向が続いている



重点施策：ＰＢ

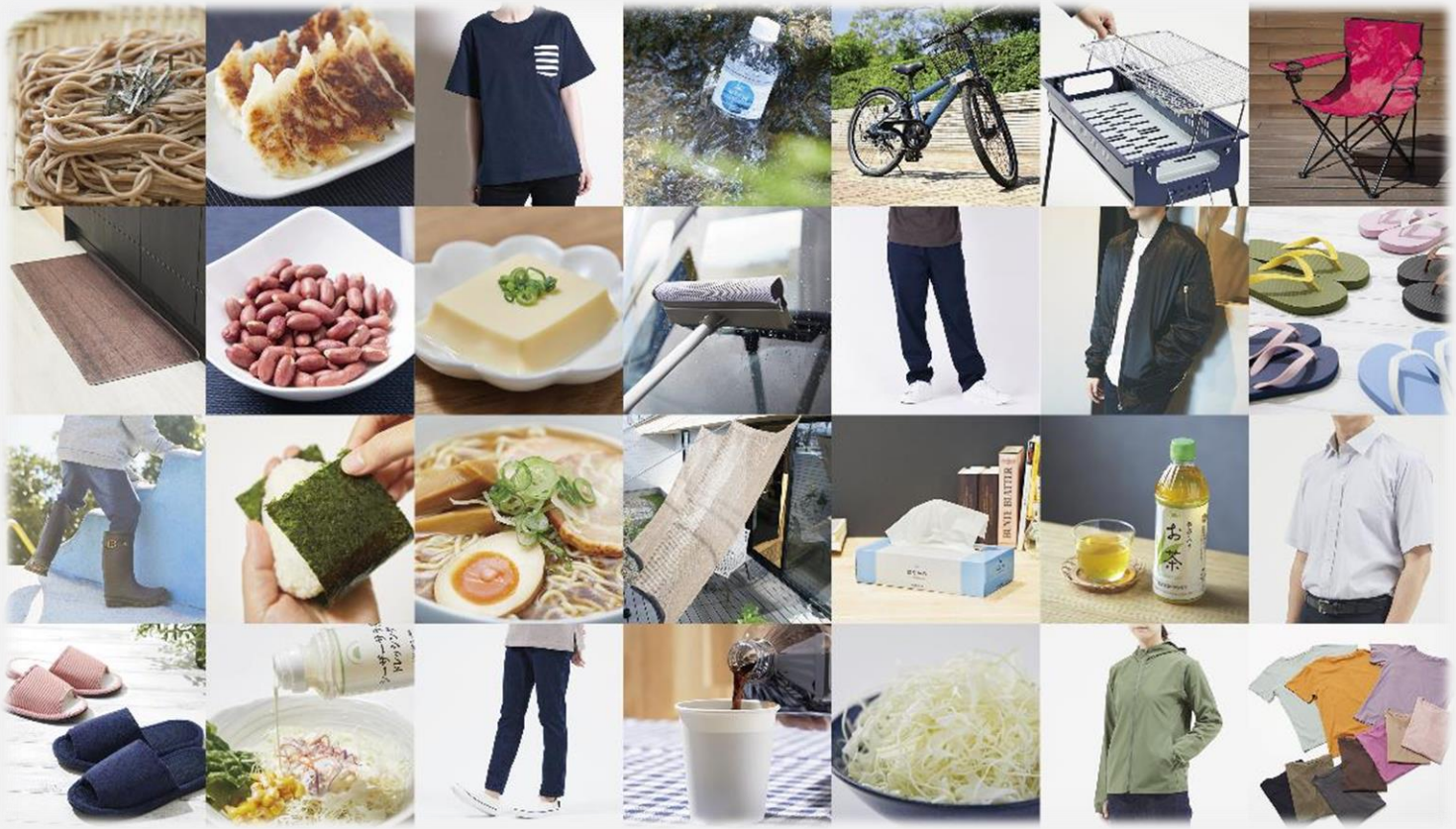
よりどころ

TARO&HANAKO

2PEACE

よりどころ

“生活を豊かに”をコンセプトに日々の生活を支える商品



TARO&HANAKO

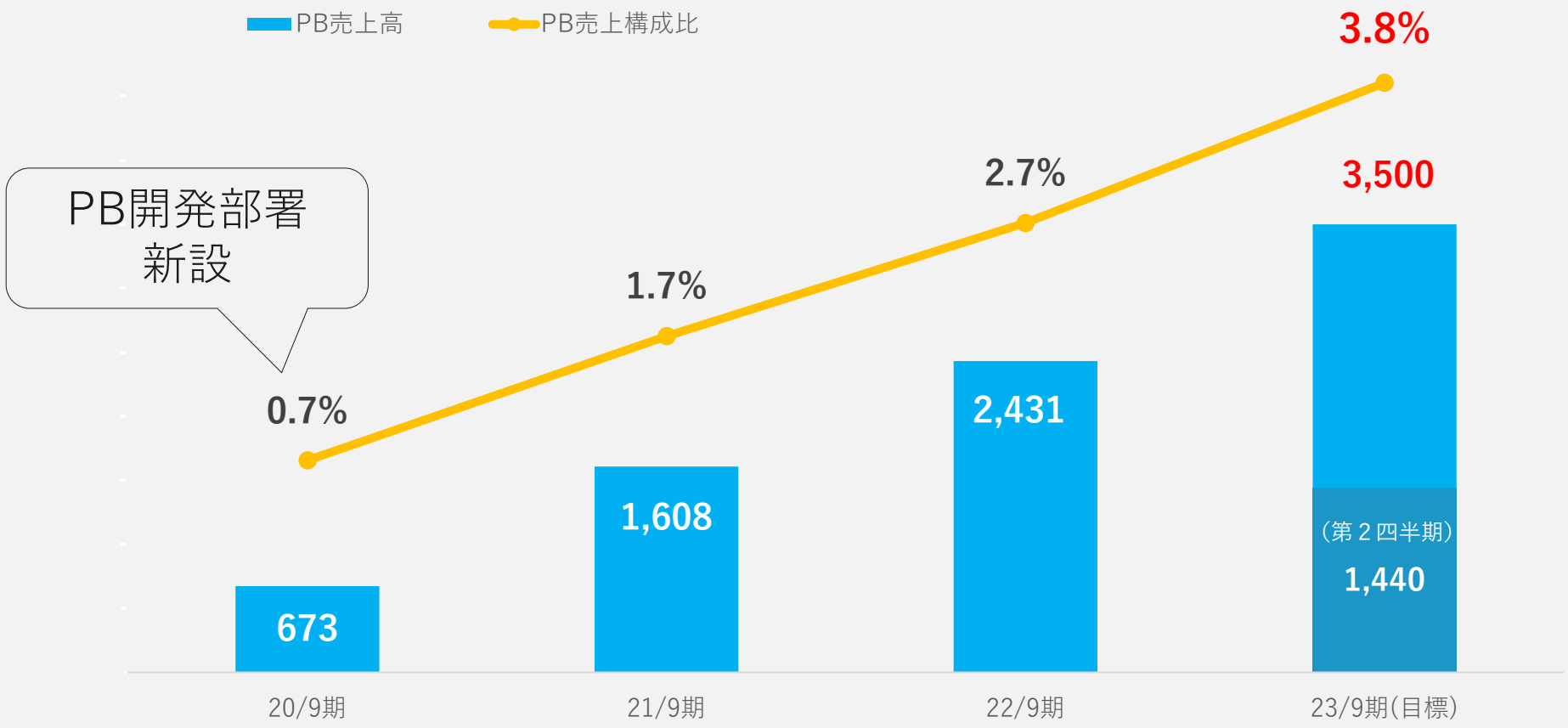
“身近な素敵”をコンセプトにシンプルで飽きのこないベーシックなデザイン

当社のアパレルはレディースの売上構成比が低い
↓
当社のメイン客層である女性に
支持される商品開発を強化

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

PB実績

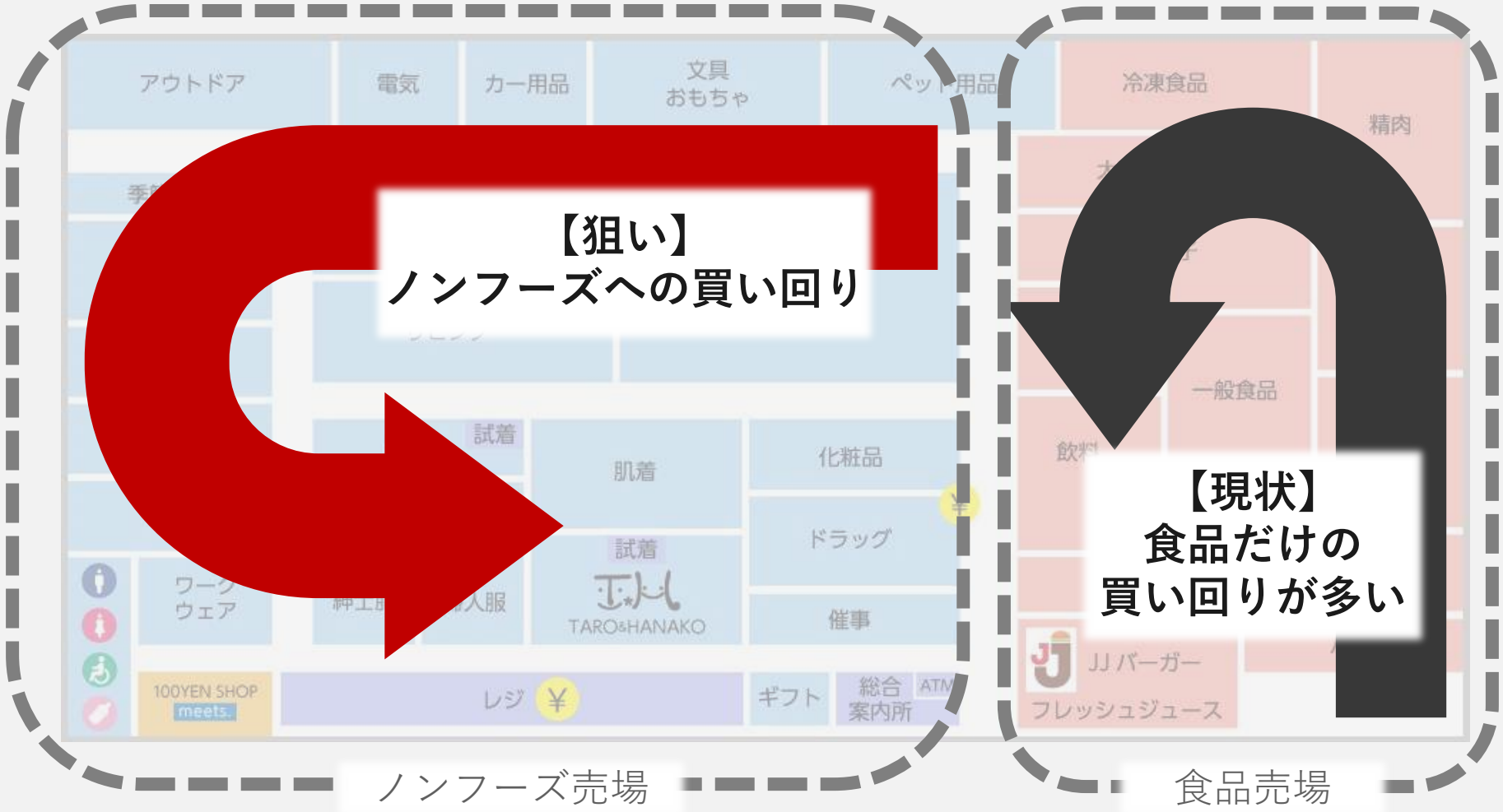


（単位：百万円）

※ 単位未満 切り捨てにて表示　　構成比はガソリンスタンド・不動産賃貸料収入をを除いた売上にて算出

回遊性向上へ

改装・PBで店舗全体の魅力を上げ、店内全体を回遊してもらい
本来のスーパーセンター業態としての利用を促進



粒ぞろい

当社従来品と比べて
約1.2倍の大きさの粒を丁寧に選別した高品質米

大きめのお米を選別することで
・炊きムラがなくなり、美しく炊き上がる
・舌触りが均一になり、食感が良くなる
・食べ応えがあり、噛むほどに甘みを感じる

オーガニックティー シリーズ

飲みやすい味と手に取りやすい価格により
普段からオーガニックに関心がある方も、
これからオーガニックを取り入れたい方にもおすすめ

緑茶　　：九州産有機茶葉100％使用
ルイボスティー　：南アフリカ共和国産有機茶葉100％使用
ジャスミンティー：中国産有機茶葉100％使用

税別78円（税込84円）

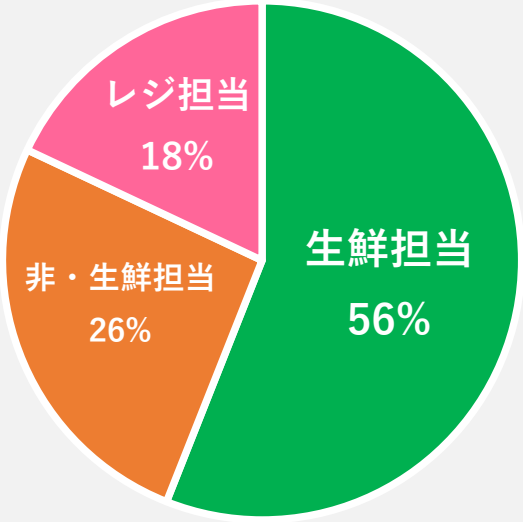
重点施策：R-9

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

セルフレジ

24店舗中16店舗に導入済。
今期中に４店舗に導入を予定。

労働時間構成比
（2022年９月期実績）



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。

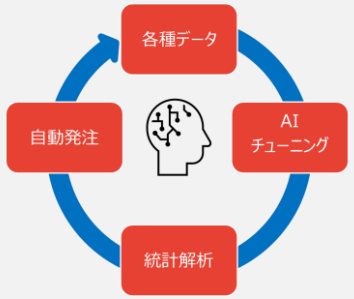
加工拠点・品目の拡大中。

パックセンター

冷凍加工センター

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。



参考情報

からあげグランプリ®
最高金賞受賞

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
(2023年9月期に5店舗実施)
空調入替で約40%、冷蔵冷凍ケース入替で
約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
（20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SDG s (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。

ふくいSDGsパートナー
登録証

株式会社 PLANT 様

貴社をふくいSDGsパートナーとして登録します

有効期限／令和6年3月31日

令和3年10月13日

福井県知事
杉本 達治

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

福井県は持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています

2021年10月13日登録

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。

PLANT Pay
(当社独自の電子マネー)

ボーナスポイントの付与や
会員登録者向けサービス(予定)で固定客 増へ

会員登録数　　約55,000名
(2023年 4 月現在)

年間利用額　　約35億円
(2022年 9 月期)

ピックアップサービス

買い回り無し・レジ待ち無しで
利便性の向上・買物時間の短縮に

生活のよりどころ
PLANT
最強の生活インフラ

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。