第42期 2023年 9 月期 決算説明会



2023年11月15日



ご説明内容

- 01 決算概要
- 02 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応
- 03 中期経営計画 進捗
- 04 Appendix



第42期 2023年 9 月期 決算概要

(2022年9月21日~2023年9月20日)



2023年9月期 業績のポイント

1. 売上高・売上総利益が過去最高

2. 人件費上昇や電気料高騰の影響を受けるも 営業利益・経常利益は増益

3. 減損損失1,561百万円を計上し当期純利益は減益

損益状況

当社が保有する固定資産について「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、 店舗等に係る固定資産残存簿価の一部について減損処理を行い、減損損失1,561百万円を計上

(単位:百万円)	2022年9月期	2023年9月期	前期比増減額 (増減率)
売上高	95,331	97,548	+2,217 (+2.3%)
売上総利益	21,109	21,989	+879 (+4.2%)
売上総利益率	22.14%	22.54%	+0.40P
販売費及び 一般管理費	19,661	20,419	+ 758 (+ 3.9 %)
営業利益	1,448	1,569	+121 (+8.4%)
EBITDA (営業利益+減価償却費)	2,954	3,097	+142 (+4.8%)
経常利益	1,531	1,825	+293 (+19.2%)
当期純利益	324	183	▲141 (▲43.5%)

2023年9月期 通期業績予想	達成率
96,000	101.6%
	-
	-
_	_
1,100	142.7%
	-
1,180	154.7%
1,000	18.3%



客数・客単価 (推移)

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	2023年 9 月期	前期比増減額 (増減率)	コメント
	フーズ	65,423	66,754	+1,330 (+2.0%)	客数は前期を割るも、
店舗売上	ノンフーズ	24,579	24,885		客単価が上昇し売上高は前期超え
	小計	90,003	91,640	+1,636 (+1.8%)	
ガソリンス	ガソリンスタンド・灯油		5,490		単価アップ・ 前期12月新設の上中店分が寄与
不動産賃貸料収入		389	417		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		97,548	+ 2,217 (+ 2.3 %)	



販売費及び一般管理費

(単位:百万円)	2022年 9 月期	2023年 9 月期	前期比増減額 (増減率)	コメント
人件費	11,873	12,077	+203 (+1.7%)	労働時間は前年比▲3.2%
減価償却費	1,506	1,527	+ 21 (+ 1.4 %)	空調・冷蔵冷凍ケースの 導入等
改装・修繕等	1,456	1,471	+ 15 (+ 1.1 %)	部分的な改装実施
水道光熱費	1,454	1,742	+288 (+19.8%)	うち電気料金+299百万円
その他	3,370	3,600	+ 229 (+ 6.8 %)	当期スタートのdポイント 付与費用など
合計	19,661	20,419	+ 758 (+ 3.9 %)	



人件費・電気料金増減要因

人件費 +1.7%

= 労働時間 ▲3.2% × 単価 +5.1%

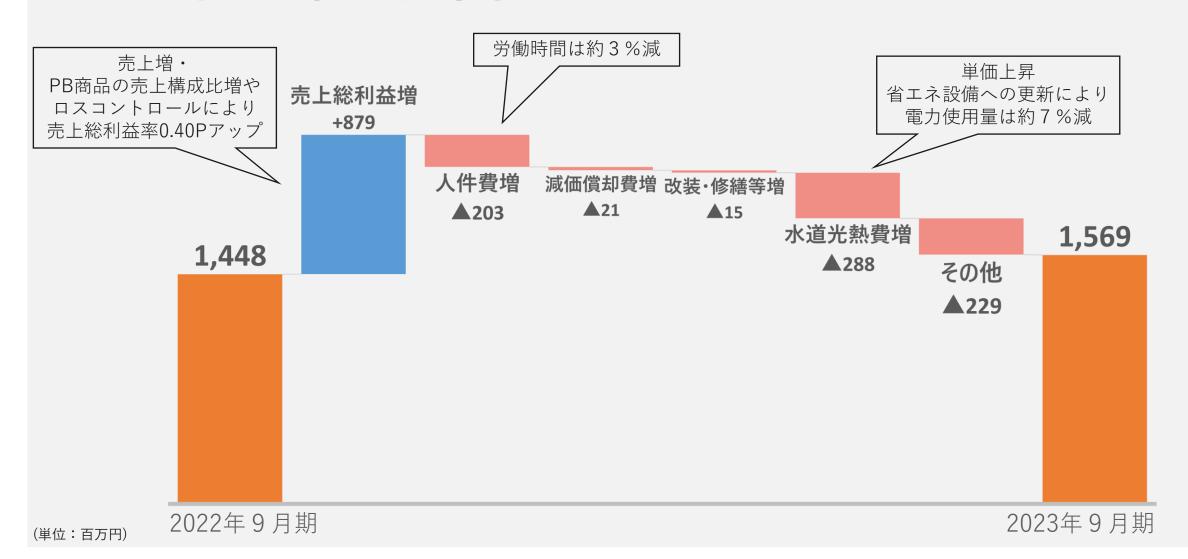
(単価 = 総人件費 ÷ 年間労働時間)

電気料金 +23.5%

= 使用量 ▲7.0% × 単価 +32.8%

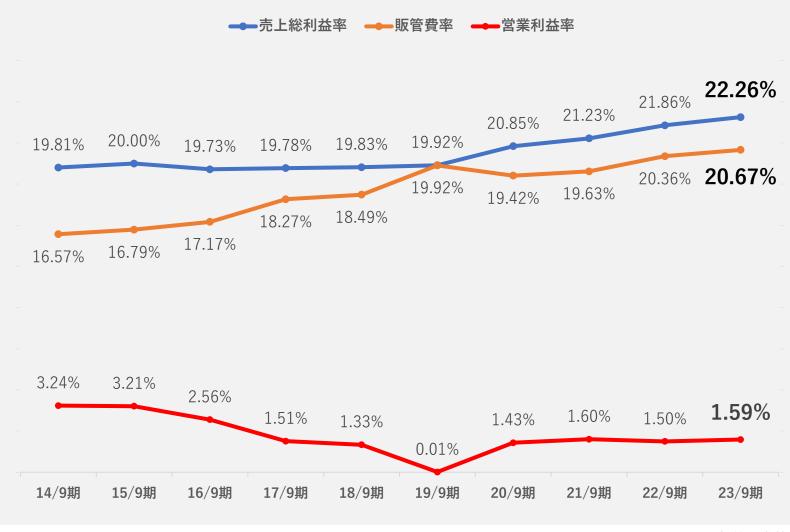
(単価 = 電気料金合計 ÷ 使用量)

営業利益増減要因



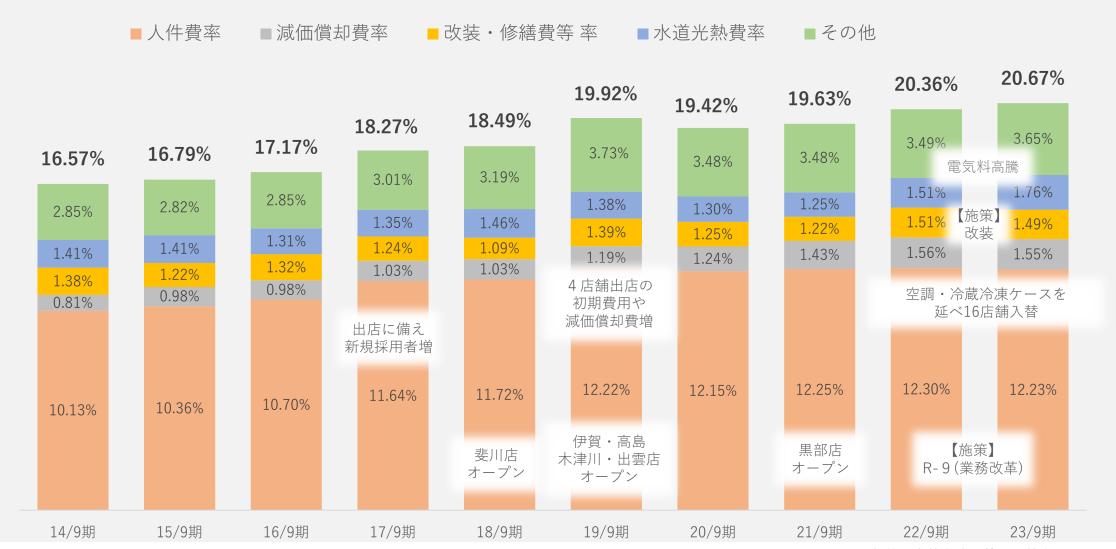


売上総利益率・販管費率・営業利益率 推移





販管費率 推移





配当金・総還元性向の推移

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重点課題の一つとして位置づけており、現在進行中の中期経営計画に基づき、

喫緊の経営課題である収益力改善(営業利益率3%以上の達成)に向け、収益基盤である既存店への設備投資やIT関連投資等も積極的に実施しつつ、株主還元を実施してまいります。 以上の考え方に基づき、株主還元方針を「配当や自己株式取得等により、原則、当期純利益額※の30%以上を株主へ還元する」ことといたします。

尚、2024年9月期につきましては、業績動向、資金需要、資本効率、株式市場における期待収益率などを総合的に勘案し、

積極的な利益還元を実施することが望ましいと判断し、配当や自己株式取得等による総還元性向の目標を100%といたします。





資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応



現状・課題・対応

- ・PBR1倍を大きく下回っている状況
- ・各施策/資本コストを意識した経営の実現でROE改善、IR強化でPER改善

▼現状と課題

PBR 1 倍割れ 2023年9月期 0.39倍

ROEは株主資本コスト を上回っている

> 2023年9月期 1.2% (特別損益除く 8.1%)

WACC=4.69% 株主資本コスト=6.86% 2023年9月期末時点当社算出 ▼対応

PBRの改善



- ・資本コストを上回る経営意識
- ・各施策の徹底度向上

X

PERの改善

- ・IR活動の強化
- ・成長戦略の策定



ROEの改善

- ・各種施策徹底、迅速に外部環境変化へ対応できる組織への対応
- ・利益率向上と資本政策(Equityコントロール等)でROE8.6%達成を目指す

▼課題

▼対応

ROE

23/9期1.2% ⇒24/9期8.6%

※23/9期特別損益除く8.1%

当期純利益率

 $0.19\% \Rightarrow 1.38\%$



当期純利益↑

- ·PB商品開発体制強化
- ・粗利率の改善
- ・開発/宣伝/販売施策

183百万⇒1,350百万円



売上高↑

- ・販売体制の強化
- ・商販宣連携する組織
- ・差別化商品の育成
- デジタルマーケの取組み (新規・休眠顧客獲得)

97,548百万⇒98,000百万円



総資産回転率

2.4回転

売上高↑

- ・販売体制の強化
- ・商販宣連携する組織
- ・差別化商品の育成
- デジタルマーケの取組み (新規・休眠顧客獲得)

97,548百万⇒98,000百万円



総資産

- ・在庫の適正化
- ・無駄な資産の削減

41,049百万⇒40,949百万円



財務レバレッジ

2.6倍

総資産↓

- ・在庫の適正化
- ・無駄な資産の削減

41,049百万⇒40,949百万円



自己資本↓

- ・増配
- ・自己株買い

※総還元性向100%以上

15,674百万⇒15,666百万円



株主還元:2023/9期実績と2024/9期計画

- ・自己株式取得と配当等による株主還元を強化
- ・株主還元方針の見直し:原則、総還元性向30%以上
- ・2024/9期は現状を考慮し、株主還元を特に強化:総還元性向100%

2023年9月期実績

自己株式取得実施 (250千株、164百万円)

配当性向136.4% 1株あたり年間配当額32円(配当総額 247百万円) ※中間5円、期末27円

2024年 9 月期計画 総還元性向100% 自己株式取得 (上限750千株、上限1,000百万円)

予想配当性向27.2%

1株あたり年間配当予想額50円(過去最高)

※中間20円、期末30円(配当総額 約350百万円)



2024年9月期のKPI

決算期		2019/9期	2020/9期	2021/9期	2022/9期	2023/9期	2024/9期 計画
売上高	(百万円)	92,146	96,110	96,241	95,331	97,548	98,000
営業利益	(百万円)	7	1,376	1,543	1,448	1,569	1,800
経常利益	(百万円)	30	1,486	1,656	1,531	1,825	1,900
当期純利益	(百万円)	▲3,903	1,044	1,155	324	183	1,350
当期純利益 (※特別損益を除外)	(百万円)	21	1,034	1,152	1,065	1,269	1,350
純資産額	(百万円)	13,643	14,693	15,662	15,813	15,674	15,666
ROE	(%)	▲24.8%	7.4%	7.6%	2.1%	1.2%	8.6%
ROE (※特別損益を除外)	(%)	0.1%	7.3%	7.6%	6.8%	8.1%	8.6%
PBR	(倍)	0.43倍	0.47倍	0.37倍	0.32倍	0.39倍	_
1株あたり純資産額	(円)	1,687円	1,828円	1,949円	1,981円	2,027円	_
期末株価	(円)	732円	861円	739円	647円	802円	_
年間配当金額	(百万円)	161	144	168	175	247	356
自己株式取得	(百万円)	_	_	0	0	164	1,000
総還元性向※	(%)	768.2%	14.0%	14.6%	16.5%	32.5%	100%
DOE	(%)	1.0%	1.0%	1.1%	1.1%	1.6%	2.2%



2026年9月期のKPI

- ・売上は中期経営計画に定めた1,000億円以上
- ・営業利益は30億円(営業利益率3%)以上
- ・ROEは株主資本コストを上回る12.5%、DOEは4.0%をKPIとして設定

2026年9月期目標

売上高1,000億円営業利益率30億円営業利益率3.0%ROE12.5%DOE4.0%



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

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。

2023/9期

2021/9期

	(中計策定直前期)	(中計2期目)	(2026/9期までに)
売上高	962億円	975億円	(目安) 1,000億円以上
売上総利益率	21.23%	22.54%	(目安) 23.00%
販管費率	19.63%	20.93%	(目安) 20.00%
営業利益率	1.60%	1.61%	3.00%以上

5年以内



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)

X

PER

(株価収益率)

改善

中期経営計画 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

商圏・個店毎の使われ方に合わせたレイアウトへ

キーワードは

『ワクワク感』『ライブ感』『五感』

品揃えの幅・深さ の拡大

惣菜の対面販売

市場をイメージ した青果売場

オープンキッチン



伊賀店 改装効果 改装前の1年間(2020/11~2021/10)との比較

売場構成・オペレーション見直しにより収益改善

売上高	改装後1年目 2021/11~2022/10	改装後2年目 2022/11~2023/10
伊賀店	+1.3%	+5.8%
伊賀店以外	▲1.0 %	+1.0%
売上総利益率	改装後1年目	改装後2年目

売上総利益率	改装後1年目	改装後2年目
伊賀店	+1.11P	+1.52P
伊賀店以外	+1.08P	+1.23P

EBITDA (営業利益+減価償却費)	改装後1年目	改装後2年目
伊賀店	+6百万円	+48百万円



重点施策:PB



T:):(TARO&HANAKO



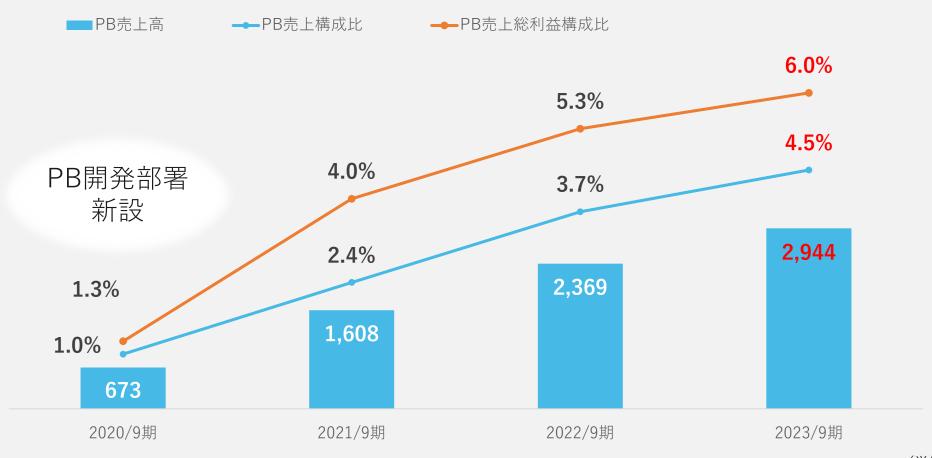
"生活を豊かに"をコンセプトに 日々の生活を支える商品

"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のアパレル

"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)



2017年 女性中心の「メニュー開発チーム」立ち上げ

より消費者ニーズにマッチした商品開発の実現





2021年 「グランドデザイン部」を立ち上げ

より商品価値を伝えるための組織を新設

(Before) → (After)











2023年 第14回からあげグランプリ®最高金賞受賞





商品開発力・デザイン力強化の成果



商販宣の連携

- ・前期は各本部/店舗の優先順位やベクトルを合わせるよう進め方変更に着手 (商品力・デザイン力に加えて、宣伝・販売との連携を強化)
- ・実行力をさらに高めるため2024/9期は組織変更も行い改革を進めていく



18万アイテム以上の豊富な品揃えは当社の強みである一方、お客様に商品の良さを伝えきれていないことが課題

前期より、商品・宣伝・販売の連携を強化

惣菜部門の塩唐揚げや酢豚は取組み前の3倍の販売で推移するなど成果が顕在化 このような成功体験を一つひとつ積み重ね組織力の強化・売上利益の改善に繋げていく



重点施策: R-9

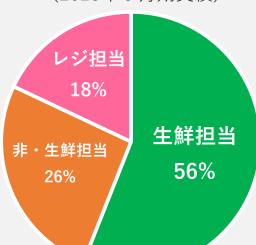
人口減による人手不足・労働単価上昇への対応として 機械化等を推進し業務の合理化を図る

セルフレジ

24店舗中20店舗に導入済。 年間110,000時間の 労働時間削減効果



労働時間構成比 (2023年9月期実績)



センター化・機械化

実験的に店舗内で生鮮部門の小型加工センターを運用中。 収益改善に寄与できると判断し、

独立のセンター設置を検討中(2025/9期中の稼働開始を目標)

A I 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月期から一部の部門で導入開始。 年間10,000時間の発注作業の削減に加え、 廃棄ロス・チャンスロスの削減にも繋がっている。



Appendix



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

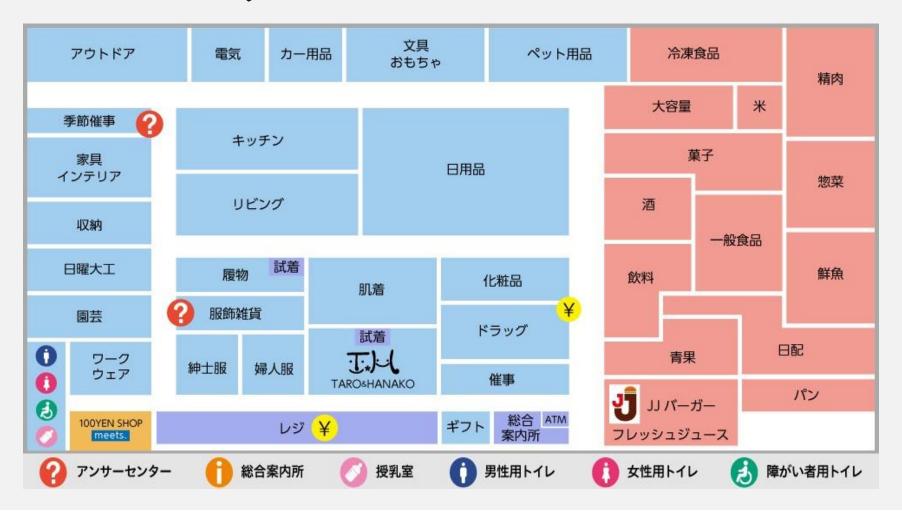
1,425百万円

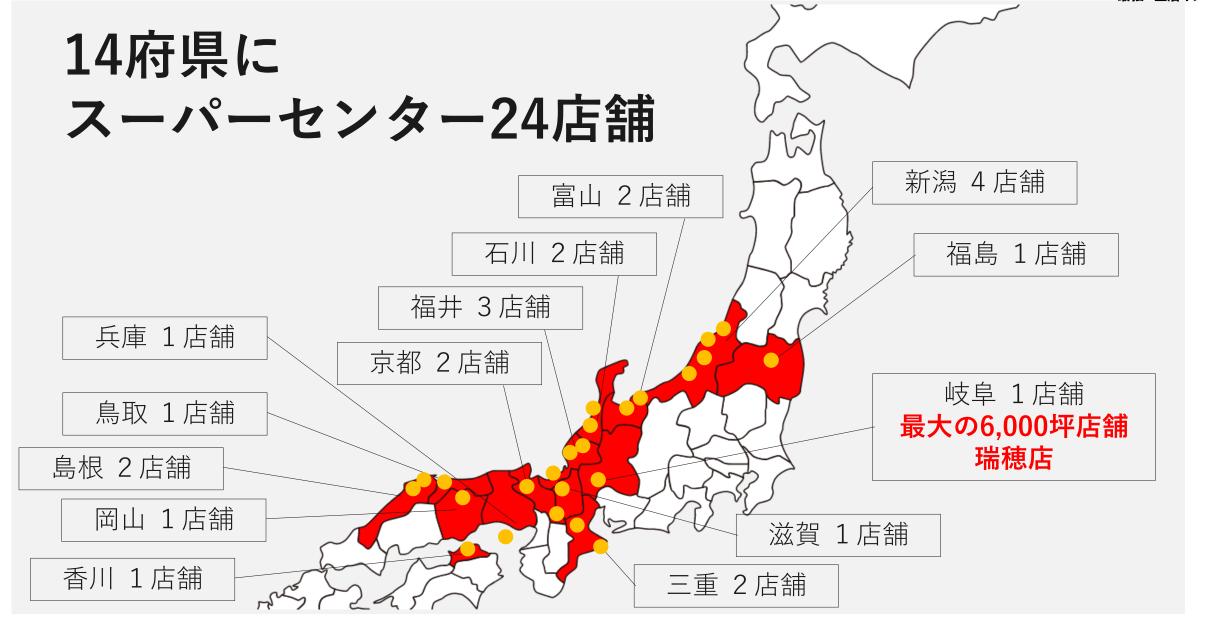
従業員数

正社員(嘱託含む):697人 パート・アルバイト含む全従業員数:4,482人

(2023年9月20日時点)

スーパーセンター







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	

四半期別損益状況

		1四半	期	第	第2四半期			3四半期	钥	第	4四半期	钥
(単位:百万円)	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	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	24,091	24,583	+492	24,503	25,942	+1,439
売上総利益	4,979	5,172	+193	5,256	5,358	+101	5,372	5,623	+251	5,501	5,834	+333
売上総利益率	21.80%	22.47%	+0.66P	21.99%	22.33%	+0.33P	22.30%	22.88%	+0.57P	22.45%	22.49%	+0.04P
販管費	4,713	4,911	+198	4,847	4,989	+142	4,900	5,054	+153	5,198	5,463	+264
人件費	2,930	2,897	▲32	2,977	2,984	+6	3,013	3,077	+63	2,950	3,117	+166
販売費	707	904	+196	758	915	+156	758	875	+117	1,061	1,058	▲3
うち水道光熱費	311	416	+104	340	450	+109	328	389	+61	473	486	+12
管理費	1,074	1,109	+34	1,111	1,090	▲20	1,128	1,102	▲26	1,186	1,287	+101
営業利益	265	260	4	408	368	4 0	472	569	+97	302	371	+69
EBITDA (営業利益+減価償却費)	616	626	+9	782	756	▲25	850	955	+105	705	758	+53



貸借対照表

	(単位:百万円)	2022年9月期末	2023年9月期末	増減
	流動資産合計	16,877	17,856	+979
資	うち 現金及び預金	6,200	6,383	+183
資産の	うち 商品	8,232	8,621	+388
部	固定資産合計	23,415	23,192	▲222
	資産合計	40,292	41,049	+756
	流動負債	11,225	12,272	+1,047
負債	固定負債	13,253	13,102	▲151
•	負債合計	24,478	25,374	+895
純資産の部	うち 有利子負債 (長期借入金・リース債務)	8,854	7,584	▲1,269
部	純資産合計	15,813	15,674	▲138
	負債純資産合計	40,292	41,049	+756
	自己資本比率	39.2%	38.2%	▲1.1P



業績予想

通期

(単位:百万円)	2023年9月期通期	2024年9月期通期	増減額(増減率)
売上高	97,548	98,000	+451(+0.5%)
営業利益	1,569	1,800	+230(+14.7%)
経常利益	1,825	1,900	+74(+4.1%)
当期純利益	183	1,350	+1,166(+636.6%)

※2023/9期 4Qに 減損損失1,561百万円を計上

2 Q累計

(単位:百万円)	2023年9月期2Q累計	2024年9月期2Q累計	増減額(増減率)
売上高	47,022	48,000	+977(+2.1%)
営業利益	628	800	+171(+27.2%)
経常利益	789	850	+60(+7.6%)
当期純利益	858	600	▲258(▲30.1%)



ESG取り組み



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

(自治体・警察・消防・病院など30締結)

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





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、

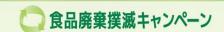
地域社会とともに持続的に成長していくことを目指します。

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。





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



このシール付商品をまとめてお買上げの お客様に『粗品』を進呈いたします



2021年10月13日登録



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。