

国内ディスカウント事業



戦略のポイント

- 免税売上の獲得、集客商材の積極的な導入により既存店売上を強化
- 事業規模拡大に向けて25店舗超の新規出店を計画
- 人件費や水光熱費の上昇を見込むも、販管費コントロールにより営業利益率は維持

2023年6月期の振り返り

■ 概況

ディスカウント事業は、売上高1兆1,775億円(前期比767億円増)、営業利益556億円(同193億円増)と、大幅な増収増益を達成しました。2023年6月期は、2022年10月に訪日外国人観光客への水際対策が緩和されて以降、インバウンド需要の回復に対する期待が高まりを見せました。一方で、国内においては、円安の進行に加え、原材料やエネルギー価格の高騰に伴う物価高によって、食品や日用雑貨品など様々な商品が値上げされたため、消費者の節約志向が強まりました。こうした環境下でも、PB/OEMの売上構成比の拡大、免税売上の急回復などが寄与し、ディスカウント事業が連結全体の業績を牽引しています。

既存店では、外出需要の拡大や免税売上の回復継続、季節品の伸長により、売上高は前期比5.2%増と好調に推移しました。また、PB/OEM比率の拡大や商品調達力の強化、さらに当社独自の指標である「興味期限」を活用した滞留在庫の削減などが奏功し、既存店粗利率は26.0% (前期比1.5%増) と改善しました。さらに、水光熱費や人件費などの各種コストは上昇したものの、売上伸長に伴う生産性改善やコストコントロールによって、既存店販管費率は前期比0.6%の改善となり、営業増益に貢献しています。

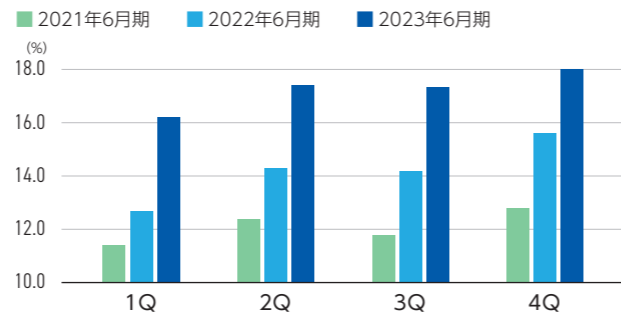
■ 各種取り組みの進捗

① PB/OEMの強化

中長期経営計画「Visionary 2025/2030」における重要施策の一つでもあるPB/OEM商品の強化においては、ブランドの認知向上や需要を捉えた商品の開発・販売を行ったことで、PB/OEMの売上構成比を17.3% (前期比3.1%増) に拡大し、期初目標を超過達成しました。

トレンド対応力や開発スピードの向上などお客さまの需要を捉える開発体制の強化に取り組むとともに、PB「情熱価格」のブランド認知向上のため、2022年12月にはPBでは初となるTVCMを放映した他、SNS発信及びメディア露出も大幅に増強しました。これらの取り組みが話題を呼び、「情熱

国内ディスカウント事業のPB/OEM構成比

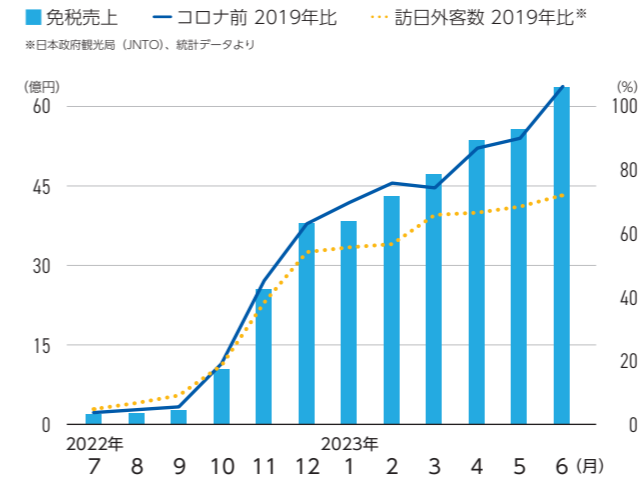


価格」のブランド認知は急速に高まり、店頭での積極的な商品展開とあわせて、売上と利益に大きく貢献しています。

② 免税売上の回復

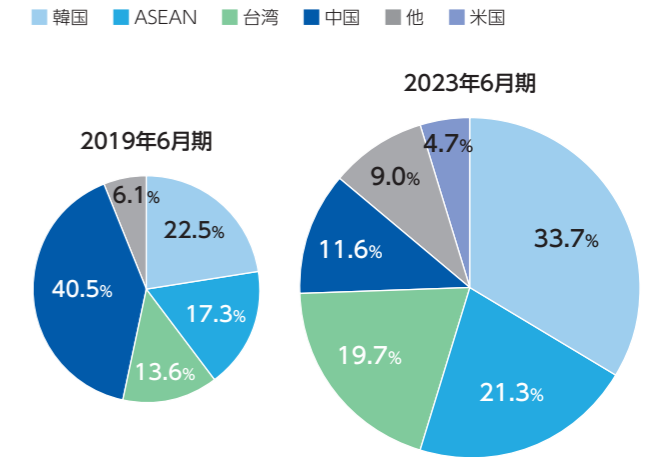
免税売上は期中想定を上回り、通期で383億円まで急回復を果たしました。本格的なインバウンド需要の回復前から、駅前の免税旗艦店を中心に、人員配置の強化やレジ増設などのインフラ整備、インバウンド需要に傾斜した店舗レイアウト

国内ディスカウント事業の免税実績推移



の変更など、積極的な取り組みを進めてきました。また、アジア事業の規模拡大に伴い、進出先6地域で当社の認知が向上したに加え、現地店舗でのPB商品の強化が国内のインバウンドにおけるPB商品の好調につながるなど、グループ全体で相乗効果を発揮しています。これらの結果、新型コロナウイルス感染拡大前の2019年比で訪日外客全体の回復率が70%強 (2023年6月30日時点) で推移中、当社の免税売上高は既にコロナ禍前を超える水準を達成しました。

国籍別免税売上高構成比



今後の戦略

■ インバウンドの強化

インバウンド需要の増加に伴い、免税売上は中長期経営計画「Visionary 2025/2030」の目標達成に向けた大きな戦力となりつつあります。今後はインバウンドを一つの事業として捉え、訪日したお客さまに必ず選んでもらえる店舗となるよう、さらなるオペレーションの改善、商品の確保などによって顧客満足度の向上を図り、今後の事業成長に向けた体制の構築を進めていきます。

2024年6月期は、インフラ環境の適宜見直しを継続するとともに、集客商材の積極的な導入によって、コロナ禍前の免税ピーク時を上回る800億円超の売上をめざしています。

■ PB/OEMの強化

工場や原料などの商品開発プロセスの見直しや直買物流の効率化といったインフラ整備に着手し、一層の品質向上や

コスト抑制に向けた取り組みを強化していきます。2024年6月期のPB/OEMの売上構成比は21.1% (前期比3.8%増) を見込み、さらなる粗利率への貢献をめざします。

■ 販管費コントロール

2023年4月から適用した新人事制度の改定による人件費への投資や水光熱費の継続的な上昇を見込むも、販管費コントロールの継続によって、販管費率は2023年6月期と同水準を維持する計画です。

■ 新規出店

2024年6月期は、前期を大きく上回る25店舗超の出店を計画しています。出店を強化することで、事業規模の拡大を進めていきます。