

2024年5月17日  
(株) トライアルホールディングス

### 【2024年6月期第3四半期決算説明会 質疑応答要旨】

決算説明会における質疑応答の要旨を記載しております。  
ご理解いただきやすいように、内容の一部を加筆修正しております。

Q: 今後の粗利率の見通しは。また、中期的な売上高構成比の目標は惣菜8%、PB25%とのことだが、「中期」とはどのくらいの期間を指すか。

A: 通期計画に対して、3Q累計の粗利率は下回っているが、売上は好調に推移し、販管費もコントロールできているため、営業利益は通期計画達成に向けて順調に進捗している。4Qの粗利率は3Qと同程度の水準でみている。惣菜及びPB売上高構成比の中期目標は、3-5年での達成を目指している。生鮮強化型のモデル店舗では現時点で惣菜比率が10%を超える店舗もある。

Q: IPO 関連費用や製造インフラへの先行投資など、下期の一過性費用について、どのような影響があったか。

A: IPO 費用は下期で約8億円を見込んでおり、ほとんどを3Qまでに販管費として計上済みである。4Qは来期に向け、製造インフラや人材への投資を行っていく。

Q: 来期以降の中期的な業績成長の見通しは。課題があるとすれば、どう対応するか。

A: 10%以上のトップライン成長を維持しながら、当面は営業利益率4%以上を目指す。PBと惣菜を武器に商品ミックスで粗利率改善を実現することに加え、リテールテックの活用によってオペレーション効率を高める。人材への投資は積極的に行っていくが、同時に生産性改善の取り組みを進めることで、人件費の増加率は増収率を下回る形でコントロールしていく。

Q: 粗利率が前年同期と比べ0.9pt改善した要因は。惣菜やPBの寄与に加え、一品ごとに価格精査を行い無駄な値下げを廃止することのことだったが、こちらも寄与しているか。他企業では新年度から、粗利率を下げて売上高を上げる動きもみられるが、この環境をどう見るか。

A: 競合他社では値下げの動きがみられるが、当社は生鮮・惣菜及びPB比率の向上を最重視している。昨年から競合他社の動向を観察し、個店ごとに無駄な値下げの廃止に取り組んでいる。また、2年前に営業組織の変更を行い、地域に密着した戦略を取れるよう

方向転換した。全国を「ブロック」に分け、九州ブロックや関西ブロックといった単位で地域に応じた価格戦略を取れる体制とした。

Q: 費用について。下期はプロセスセンター（PC）や、セントラルキッチン（CK）などの投資を前倒しして行うとのことだが、業績が好調なので先行投資を増やす予定はあるか。

A: PC・CK は、来期着工予定としていた物件の一部を、4Q に前倒しする。来期以降は出店ペースを加速する予定であり、それに伴う PC・CK 等の製造インフラへの投資も積極的に行っていく。

Q: 中期的な出店計画について。今後 2-3 年における出店予定は。

A: 2025 年 6 月期は 30 店舗程度（小型実験店舗の TRIAL GO を除く）の出店を見込んでいく。店舗開発（土地探し、物件確保）は各ブロックに紐づく地域密着体制に変えたことで、物件のソーシングや交渉のレベルが向上している。店舗開発人材も積極的に採用・育成している。実験店舗の TRIAL GO（小型店）は、福岡県以外での展開も視野に入れ、店舗モデルの完成度を高めていく。

Q: TRIAL GO の課題は。

A: TRIAL GO は、食品を中心とする小型店による都市部への出店モデルであり、地域特性に合う品揃えや母店となるスーパーセンターからの惣菜の配送頻度などの面で、まだまだ改善の余地がある。テクノロジー面では自動発注の精度が上がり、少ない人時でのオペレーションが可能となっているが、より高いレベルを目指していく。

Q: 粗利率の通期計画 20.4%は下回る見込みとのことだが、今後、ディスカウンターとして、どのように粗利率を改善していこうと考えているか。

A: 従来、当社はディスカウンターとして「より安く仕入れてより安く売る」ことを基本としてきたが、この考え方は継続しながら競合他社と戦っていく。一方、トライアルでしか買えない惣菜や PB 等において商品の付加価値を高め、良い商品を適切な価格でお客様に提供することに磨きをかける。また、売上高が相応の規模になってきたことから、NB メーカーからの仕入条件に変化が見られてきている。これらの要素も粗利率改善に貢献すると考える。

Q: 3Q 実績は、売上高及び営業利益で、それぞれ計画を上回っているように見えるが、実際はどうか。

A: 3Q 実績は計画に対して好調に進捗した。粗利率は計画をやや下回る推移だが、それ以上にコスト削減や販管費率のコントロールができています。通期業績予想に対し、売上高、営業利益ともに順調に進捗していると捉えている。

Q: スーパーセンター（SuC）の改装ペースについて、既存の SuC のアップデートが完了する時期はいつごろか。

A: 改装は年間 25-30 店舗で実施している。新規出店からの売上高及び利益の成長ピーク等を鑑み、1 店舗につき、約 7 年のサイクルで改装を継続していく予定。

以上