

2025 年 8 月 15 日

(株)トライアルホールディングス

【2025 年 6 月期 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: 西友の業績について今期（2026 年 6 月期）は立て直し期かと思う。西友の 24 年 12 月期における営業利益率 4.9%に対し、26 年 6 月期は 2.5%に低下する計画ですが、来期（27 年 6 月期）以降の西友の業績改善についての考え方は。

A: まずはお客さまの支持を取り戻し、売上高を回復させることを優先する。来期以降はトライアルのノウハウや商品を西友に本格的に導入することで繁盛店にして、利益率改善を目指す。

Q: 今期（2026 年 6 月期）における西友の出退店、改装店舗数の計画は。

A: 西友の改装が 1 店舗決まっているが、出退店や改装はこれから決定していく段階にある。今は既存の西友店舗の精査を行っている状況。

Q: 今期（2026 年 6 月期）は M&A 関連費用が大きいですが、来期（27 年 6 月期）における西友の営業利益の見通しは。

A: まずは売上高の回復を最優先とする。

Q: 西友買収のシナジー効果は、今期（2026 年 6 月期）の計画にどの程度入っているか。

A: 現時点で実現確度が高い帳合統合による効果の一部を粗利率の改善に織り込んでいる。

Q: 西友の商品価格に関する考え方は。

A: トライアルのプライシング施策を全店に導入するのではなく、西友各店における立地などの商圈状況に合わせて価格設定をしていく。

Q: 西友のバランスシートは、いつ開示されるか。

A: 今期（2026 年 6 月期）の第 1 四半期より連結のバランスシートを開示する予定。

Q: 来期（2027 年 6 月期）以降のトライアルの出店計画は。

A: トライアルは継続して出店していく方針だが、西友の状況を鑑みて、一緒に出店計画を組み立てていく。TRIAL GO は首都圏への進出など、積極的に出店する考え。

Q: 商品についてはトライアルのノウハウを活かせるのではないか。惣菜を中心に商品施策を講じていく予定か。

A: すでに西友の一部の店舗においては、かつ重などの惣菜を実験的に展開しており、お客さまの反応を確認している段階。

Q: 客単価が上昇するほど、客数が減速しているように見えるが、それをどう捉えているか。

A: 客数の減速は課題と認識しており、プライシング施策が一時的に客数に影響したのではないかと捉えている。集客ドライバーとなる商品の価格競争力を高めることで、継続的なお客さま支持の獲得を図りながら、価値訴求品の展開によって収益力の向上を図っていく。

Q: 今期（2026 年 6 月期）予定している設備投資額 400 億円の内訳は。

A: 大部分が流通小売事業における投資。内訳は、出店と改装で 300 億円程度、残りはプロセスセンターやセントラルキッチンなどの製造インフラ、IT 投資など。

Q: 今期（2026 年 6 月期）出店を予定している 25 店舗のフォーマット別の内訳は。

A: メガセンター1 店、スーパーセンター22 店、smart 2 店。
TRIAL GO は実験段階のため、出店数に織り込んでいない。

Q: 今期（2026 年 6 月期）の閉店 5 店舗のフォーマット別の内訳は。

A: 関東の小型店を中心に、閉店を計画している。

Q: 今期（2026 年 6 月期）の法人税率は、今後もその水準が継続するか。

A: 法人税率は約 40%で、留保金課税を含んでおり、今後も継続する見込み。

以上