

2025 年 11 月 17 日

株式会社トライアルホールディングス

【2026 年 6 月期 第 1 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: 西友の第 1 四半期の粗利率は計画どおりに進捗しているとのことだが、通期業績予想の粗利率 27.7%を達成するには、第 2 四半期以降で 2pt 以上の粗利率改善が必要になる。客数を回復させながら、この水準をどのように実現するのか。

A: 粗利率の改善は、まず、統合によるスケールメリットを活かした、お取引先さまとの取引条件の改善が軸となります。そのうえで、粗利率が高く集客の柱となる西友の PB 商品「みなさまのお墨付き」の販売強化や、トライアルの惣菜・PB 商品の導入拡大を進めます。また、店舗人員の強化によってお客さま起点の売り場づくりの徹底を進め、東陽町やひばりヶ丘店のようなモデル店舗の水平展開を進めながら、客数の回復と粗利率の向上の両立を目指してまいります。

Q: 西友 2 店舗（東陽町店/ひばりヶ丘店）で試験導入しているトライアルの惣菜・PB 商品について、全店舗への展開ペースは。

A: 10 月 22 日から開催したトライアル・西友の「合同感謝祭」を機に、両社の PB 商品の相互展開を本格的に開始しております。西友店舗においては、トライアルの名物商品「ロースかつ重」や「たっぷり玉子サンド」、「トライアルブレッド」などの食品を中心に導入が進んでおります。一方、トライアル店舗には西友の PB 商品「みなさまのお墨付き」の導入を進めており、今後は販売動向をみながら、相互展開する品目数を段階的に拡大していく予定です。

Q: 首都圏における「TRIAL GO」の今後の出店計画は。

A: 11 月 7 日に東京初出店となる「TRIAL GO」2 店舗（西荻窪駅北店/富士見台駅北店）を出店しており、12 月上旬にも新たに都内で 2 店舗の出店を予定しております。これまで出店してきた福岡県の都市部とはビジネス環境が異なるため、実証実験を重ねながら、順次拡大を進めていく予定です。

Q: トライアルの価格戦略として、今後も第1四半期並みの粗利改善を維持していくのか。粗利改善と既存店売上のバランスをどのように取っていくのか。

A: トライアルは、通期業績予想の粗利率 22.6%の達成に向けて、引き続き粗利率の改善を図ってまいります。一方、既存店の客数が今年の6月以降、前年を下回っているため、客数の回復も重点課題と位置付けております。データ活用によるプライシングの精緻化に加え、粗利率が高く集客ドライバーとなる惣菜・PB商品の開発・販売強化を進め、POPやサイネージを活用した商品の価値が伝わる売場づくりを強化・徹底することで、継続的なお客さま指示の獲得と持続的な高収益性を目指します。また、下期には統合によるスケールメリットを活かした、お取引先さまとの取引条件の改善も進めてまいります。

Q: 今後の投資配分について。トライアルの出店や西友の改装など多くの課題に対してどのように対応していくのか。

A: 来期以降の投資配分につきましては、成長に資する最適なバランスを精査した上で、来年2月に公表予定の中期経営計画で開示する予定です。当下期に、M&A時に調達したブリッジローン（短期借入金）を、シンジケートローン（長期借入金）へ切り替える予定であり、これに伴い、来期以降は年間約400億円の返済負担が発生する予定です。一方、当期は借入金の返済はなく、約400億円の設備投資を計画しております。トライアルの新店25店舗、改装17店舗のほか、プロセスセンター（PC）やセントラルキッチン（CK）の整備などを計画しております。

Q: 小型店の「TRIAL GO」の競合や商品展開、粗利率の水準は。

A: 都市部におけるコンビニやミニスーパーなどの小型店に対抗できるフォーマットであり、寿司・海鮮を含む、できたての惣菜などの食品を主軸に品揃えをしております。粗利率については、現在のトライアルの22%を上回る水準でのモデルづくりを進めており、福岡県のモデル店舗での成功事例を踏まえながら、首都圏向けに商品構成やオペレーションを最適化させていく方針です。

Q: 11 月後半にオープン予定の「トライアル西友」のストアコンセプトは。

A: 「トライアル西友」は、トライアルと西友それぞれの強みを融合し、「ワクワクするお買い物体験」を提供する都市型の新フォーマットです。「西友花小金井店」を全面改装し、11 月 28 日に「トライアル西友 花小金井店」として 1 号店をオープンする予定です。トライアルと西友、両社の PB 商品を幅広く取り揃えるほか、Skip Cart の導入や 24 時間営業によって利便性の向上を図ります。また、九州発のトライアルならではの「九州愛」あふれる商品も多数展開するほか、「ワクワクするお買い物体験」を演出するさらなる施策についても現在検討を進めております。

以上