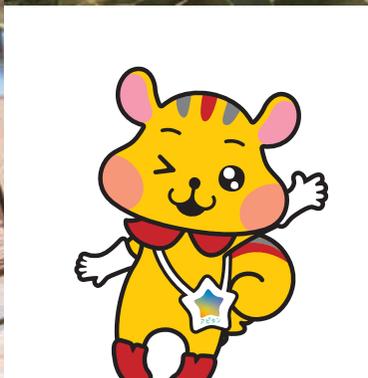




PPIH Report

株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス

第42期 報告書 2021年7月1日～2022年6月30日



CONTENTS

- 01 株主の皆さまへ
- 02 PPIHグループの店舗ネットワーク
- 03 中長期経営計画
- 04 国内事業
- 05 majicaアプリの進化
- 06 海外事業
- 07 PPIHグループのサステナビリティ
- 08 PPIH TOPICS
- 09 特集1 「ダメ出しの殿堂」による情熱価格 改善事例
- 10 特集2 ウクライナ人道支援の御礼とご報告
- 11 財務・非財務ハイライト

厳しい外部環境を乗り越え、33期連続の増収営業増益の記録を更新しました。

株主の皆さまには平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2022年6月期第1四半期は、厳しい外部環境に苦しみましたが、第2四半期以降すべての四半期で過去最高の売上・営業利益を記録し、2022年6月期連結決算において売上高1兆8,313億円、営業利益887億円、親会社株主に帰属する当期純利益は619億円と、33期連続の増収営業増益の記録を更新することができました。各事業における活動のポイントは、下記をご覧ください。

国内事業は2020年3月以降、それまで国内事業の成長エンジンであったインバウンド売上が消滅し、以降はポストコロナを見据え、「利益」にフォーカスした営業戦略・方針へとギアをシフトチェンジしました。粗利率の高いPB/OEM商品を強化し、売上構成における比率を高めるとともに在庫回転率を高め、つねに変化があり、サムシングニューを見つけられる売り場づくりを進めてまいりました。また、DXを通じた従業員の業務効率化、需要予測とプライシングの精度向上、販管費のコントロールなどの施策を打ち出し、当期の業績回復に結びついております。

また、海外事業ではコロナ禍の規制による客数、客単価の変動があったものの、北米事業ではGelson'sの新規連結、アジア事業では6地域11店舗の新規出店のほか、PPICの取り組み拡大やコストインフレに対応したプライシングの見直しにより粗利

率が改善され、順調に増収増益を継続しています。なお、アジア事業では、2021年10月に香港に出店した当社初の物販飲食業態「鮮選寿司」のほか、現地精米によるおにぎり・米の販売店「安田精米」「富田精米」などの業態創造を通じ、さらなる日本食の新規需要の掘り起こしを進めています。こうした新業態は「顧客最優先主義」のもと、現地で働く従業員の主体性とアイデアから生まれており、様々な業態開発と出店をトライアルしてまいります。

こうした施策を、現場で実行するには、現場従業員の一体感と実行力なくして実現はできません。また、それこそが当社らしさであり、当社には、主権在現、という言葉もあるぐらいです。当社グループの強みは「人財」にあるのだと私どもは考えております。

また、2022年8月に、当社グループは新たな中長期経営計画「Visionary 2025/2030」を発表しました。この先も起こりうる環境変化に対し、当社グループは顧客最優先主義に基づいてビジネスモデルを柔軟に変化させ、「利益」を追求していくことで企業価値の最大化を図ってまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後も変わらぬご支援・ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長CEO
吉田 直樹



POINT

Click!

詳細な業績に関しては「ひと目でわかる決算」をご覧ください
<https://ppih.co.jp/ir/highlight/hitomedewakaru/>

ディスカウント事業

- 仕入原価が上昇するもPB/OEM強化やプライシング精度向上が奏功。既存店粗利率は前期比+0.5%に。
- DXを通じた単品管理により、在庫回転率が向上。「興味期限」管理や需要予測に基づく自動発注、SKU*の絞り込みなどにより期末在庫を大幅に削減し、営業利益に貢献。
- 新店19店舗、業態転換3店舗に加え、既存店売上も前期比+1.1%となり増収を達成。
- 第4四半期には人流回復や、早期梅雨明けによる季節品の好調もあり増収に寄与。

GMS事業

- 外食代替需要の反動減や、ディスカウント事業であるUDRへの業態転換により減収。
- 既存店粗利率は四半期ごとに改善し、営業利益において期初目標を達成。

海外事業

- アジア事業では既存店の営業利益率10%以上を継続。さらに6地域11店舗の新規出店により増収。
- 北米事業は堅調に推移。昨年傘下に加わったGelson'sが増収増益に寄与。

日本

604店舗

ドン・キホーテ	237	アピタ、ピアゴ ^{※1}	136
MEGAドン・キホーテ ^{※1}	140	ピカソ等 ^{※1}	32
MEGAドン・キホーテUNY ^{※1}	59		

※1 「New MEGAドン・キホーテ」は「MEGAドン・キホーテ」業態に、「ドン・キホーテUNY」は「MEGAドン・キホーテUNY」業態に、「ピカソ」「エッセンス」「驚安堂」「エキドンキ」「ソラドンキ」「情熱職人」及び「長崎屋」等は「ピカソ等」に、「ユースストア」「ピアゴパワー」「パワースーパーピアゴ」等は「アピタ、ピアゴ」業態に含まれます。

ハワイ

28店舗

Don Quijote	3
MARUKAI	1
TIMES ^{※2}	24

※2「BIG SAVE」などQSI, Inc.運営店舗は「TIMES」業態に含まれます。

カリフォルニア

37店舗

MARUKAI	4
TOKYO CENTRAL	6
Gelson's	27

香港

9店舗

DON DON DONKI 9

台湾

2店舗

DON DON DONKI 2

タイ

4店舗

DON DON DONKI 4

マカオ

1店舗

DON DON DONKI 1

マレーシア

2店舗

DON DON DONKI 2

シンガポール

12店舗

DON DON DONKI 12

グループ総店舗数 **699**店舗

2022年6月期はコロナ禍の影響はあったものの、国内ではディスカウント事業で22店舗の新規出店、GMS事業では「New GMS戦略」に基づく既存店のリニューアルが実施されています。海外ではマカオへの新規進出を含むアジア各国で11店舗の新規出店を実施。2022年6月期末におけるPPIHグループの総店舗数は699店舗（うち環太平洋エリアで95店舗）に拡大しています。

Overview (2022年6月期)

グループ総売上高	営業利益	ROE	グループ店舗数
1兆8,313億円	887億円	15.3%	699店舗
お買上客数	お買上商品点数	majicaアプリ会員数 ^{※3}	連結従業員数
6億6,400万人	54億5,768万点	1,006万人	16,912名

※3 2022年7月末現在

中長期経営計画

Visionary 2025 / 2030

当社グループは2020年2月に発表した中長期経営計画「Passion 2030」を一部改訂し、「Visionary2025」「Visionary2030」を2022年8月に発表しました。ポストコロナ時代の環境変化を踏まえた3カ年の計画と、その先の未来にも成長を続ける「ビジョナリー・カンパニー」への指針を示します。

<p>Visionary2025 定量目標</p> <p>2025年6月期</p> <p>売上高 2兆円</p> <p>営業利益 1,200億円 (営業利益率 6.0%)</p>	<p>Visionary2030 定量目標</p> <p>2030年6月期</p> <p>営業利益 2,000億円</p>
--	---

2016年6月期以来、当社グループはインバウンド消失などもありながら、営業利益で年平均12.4%の成長を実現してきました。同様にインバウンド売上を考慮せず、また、いかなる外部環境要因にも変化対応を実践し、年平均10%超の成長を継続することで、2030年6月期に営業利益2,000億円を達成してまいります。

2015年6月期からの営業利益／営業利益率



中長期経営計画の実現に向けた取り組み

国内事業 国内市場の縮小と競合状況の変化に対応し、収益性向上を図る

① 事業のバリューチェーン拡大

バリューチェーンの上流（商品化）ではPPIH流SPAをめざし、PB/OEM商品へのシフトを加速。2025年6月期でPB/OEM商品の売上構成比を25%とし、商品粗利率（直営）27.5%をめざします。一方、下流（決済）ではmajicaアプリの機能強化により、2025年6月期で自社決済比率を50%超まで高め、コスト流出抑制及び金融収益獲得を図ります。

② DXを通じた「新しいCV+D+A」の提供

当社グループの競合優位の源泉であるCV+D+A（利便性・ディスカウント性・アミューズメント性）を、店舗のみならず、majicaアプリを軸に店外にまで広げ、お買い物体験の更なる充実と新しいCV+D+Aを提供します。

③ 組織統合及び生産性改善の推進

ディスカウント事業とGMS事業において、商品本部の統合による業務効率化、個店経営の更なる強化。また、DXを活用した店舗オペレーションの効率化・省人化により、人的リソースを「人手をかけるべき領域」にフォーカスし、店舗運営の品質向上と利益率改善につなげます。

④ 継続的な業態創造

国内市場における出店余地を飽和とは捉えず、新たな業態創造によって生み出していきます。

海外事業 事業規模拡大及び利益率の改善

① 出店継続による規模拡大（販売網）

アジア・北米とも出店を拡大し、北米でもジャパンブランド・スペシャリティストアの出店に取り組むほか、「鮮選寿司」をはじめとする新業態も両地域で拡大します。当社が得意とする店頭販促を現地流にアレンジ・改良を重ね、日本産品の魅力を伝えてまいります。

② グローバルバリューチェーン構築による利益率改善（商品・流通）

商品では、PPICを通じた一次産品調達網の強化と、各国の商品輸入レギュレーションに対応したPB商品の強化。流通では、産地からの直接輸出によるサプライチェーンの整備を実施。「日本の農水産物5兆円輸出」の中心的な役割を果たしてまいります。



国内事業では、ユニーのGMS「アピタ」「ピアゴ」の「MEGAドン・キホーテUNY」への業態転換と、New GMSへのリニューアルがともに好調に進行しています。

ディスカウント事業

当社グループらしい「CV+D+A」を体現するPB/OEMの開発と店舗におけるPB/OEM強化の戦略施策を実施

当社グループでは、営業利益にフォーカスした事業戦略のもと、粗利率改善につながるPB/OEMの強化を行っています。商品軸では、2021年2月に「情熱価格」等のPB/OEM商品をリニューアルし、当社店舗のイメージに合った「CV+D+A（利便性・ディスカウント性・アミューズメント性）」を発揮できる商品開発を推進。また、特設サイト「ダメ出しの殿堂」を開設し、お客さまの「ダメ出し」を活かした商品開発・改善を行っています（⇒9ページをご参照ください）。

■ ドンキらしい「CV+D+A」を商品で実現



お客さまニーズへの挑戦

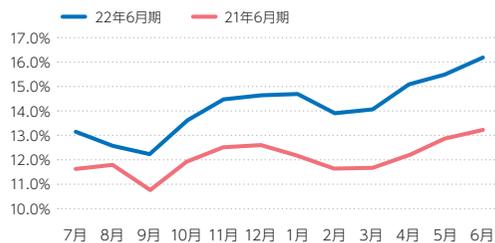
あえてTVチューナーを外した「Android TV 機能搭載チューナーレススマートテレビ」は2021年12月発売以来、売上1億円を超えるヒット商品に！



インパクトある商品パッケージ表示

「黄金の究極比率」「『しいたけ』嫌いな人に美味しいと言われた」「5年間データ復旧保証」など、驚きのある商品であることを直球でアピールした訴求効果大の商品パッケージ！

国内DS事業におけるPB/OEM売上構成比推移



2022年6月期には、店舗において定番商品のSKUを絞り込み、PB/OEMを強化した棚割りを行うほか、在庫回転率の強化によって鮮度の高い売り場を実現。ディスカウント事業における通期のPB/OEM売上構成比は14.2%（前期比+2.1%）、粗利率は25.2%（前期比+0.49%）に改善しました。

GMS事業

ユニーを代表する大型旗艦店がリニューアル！ New GMSへのリニューアルが好調に進行！

当社グループでは約2年半にわたり、ユニー既存店を個々の商圈に合わせたNew GMSへとリニューアルしてきました。2022年6月期に実施した10店舗のリニューアルのなかでも、ユニーを代表する下記の大型旗艦店では、これまでのGMS改革におけるノウハウを結集し、リニューアルオープン後も絶好調のスタートを切っています。

アピタ浜北店（プレ葉ウォーク浜北）

2021年11月19日 OPEN

直営専門量販店による戦略的なゾーニングで施設の魅力を自在にアップさせる！

- テナント空き区画を有効活用し直営専門量販店を出店！魅力あるフロアに大変身！
- 1階フロアでは、直営専門量販店のドラッグストア「ユードラッグ」と韓国コスメ等も扱う「ビューティーテラス」を隣接させ、若年層を取り込み
- スーパーマーケットゾーンでは全世代・全所得層に向けた「親しみやすく活気のあるフロア」へ、また2階は子育て世帯に向けて「浜北最大級のKIDS商品売り場」をめざし「クラデントイズ」をオープン！

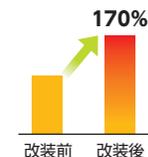


売上高の変化

※比較期間：11月19日～12月5日の昨年対比

前年同期比で**170%**を達成

アピタ浜北店（直営+コンセ）
売上予算比 **153%**



金融事業

金融事業子会社としてPPIFを設立！ majica加盟店事業をスタート

当社グループは2021年9月10日に、金融事業推進のため子会社「株式会社パン・パンフィック・インターナショナルフィナンシャルサービス（PPIF）」を新たに設立しました。PPIFでは、これまで外部に委託していたクレジットカードの加盟店管理事業を2022年6月よりスタート。決算手数料の外部流出を抑制し、コスト削減効果を実現していきます。

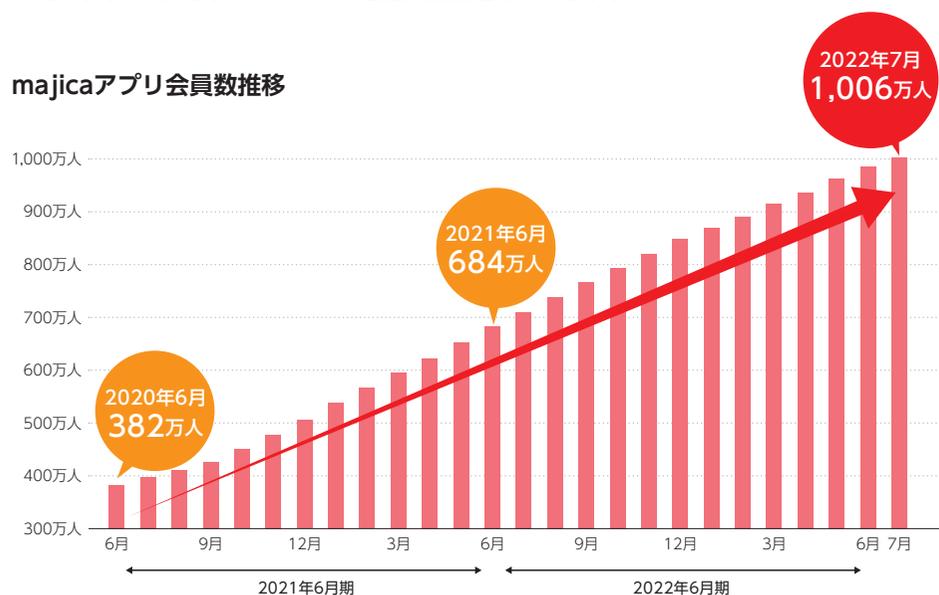
アプリ会員数 **1,000** 万人を突破!

(2022年7月末現在)

majica さらに便利に アップデートしました!

当社グループの電子マネーアプリ「majica」の会員数が、2022年7月末で1,000万人を突破しました。さらに、アップデートによって利便性が向上!今後の更なるアップデートも予定されていますので、ぜひダウンロードと会員登録をお願いします。

majicaアプリ会員数推移



アップデート内容

アプリ決済の外部利用

当社グループ以外の加盟店でも、majicaアプリのチャージ残高や、貯まったmajicaポイントによる決済が可能となります。

商品紹介機能

majicaアプリで商品を検索することが可能となります。

ギフトコード機能

majicaアプリにギフトコードを入力し、majicaポイントを受け取ることができます。この機能は当社グループの株主優待の受け取りにも活用されます。

majicaアプリの使い方

1 majicaアプリをダウンロード



majicaは店頭で「majicaカード」を購入しなくても、アプリだけでご利用いただけます。お手持ちのスマートフォンで「majicaアプリ」をダウンロードの上、会員登録を行ってください。

2 アプリのチャージ方法は3つ



お店のレジで
チャージ

専用チャージ機または
セルフレジでチャージ

クレジットカード*で
チャージ

※2022年6月現在、majica donpen card (UCS)、UCSカードが対応しています。majica donpen card (SMBCファイナンスサービス)、CLUB DONPEN CARDは2022年5月31日をもって提携を終了しました。

3 アプリのバーコードを提示してお支払い



チャージ残高を使う

店舗でのお会計時にチャージ残高(majicaマネー)を使ってお買い物することでポイントが貯まります。

majicaポイントを使う

貯まったmajicaポイントは、1ポイント=1円でお買い物に使うことができます。

ご利用可能店舗

国内のドン・キホーテ、アピタ、ピアゴを含むmajica加盟店でご利用いただけます。



※アピタ、ピアゴ、ユーストア、MEGAドン・キホーテなどの一部専門店でもご利用いただけます。



海外事業では、アジアはシンガポール・香港・タイ・台湾・マレーシア・マカオに、北米ではハワイ・カリフォルニアに店舗展開しています。

海外の新業態を積極出店！

寿司、精米・おにぎり、和牛串を続々展開

アジア事業ではジャパンプランド・スペシャリティストア「DON DON DONKI」を展開していますが、2022年6月期には物販飲食業態等の新業態の展開もスタートしています。鮮度の高いネタを日本から直送する「鮮選寿司」は香港ですでに3店舗を展開し好調。リテールに次ぐ成長業態として積極出店に取り組みます。また、シンガポールでは現地精米の日本国産ブランド米とおにぎりを提供する「富田精米」を展開。好調を受け、2022年には「安田精米」として台湾、香港でも展開をスタート。そのほか、「手軽に本格的な和牛を楽しめる」として台湾、マレーシア等の「DON DON DONKI」で好評を博す和牛串の横展開にも注力してまいります。



寿司「鮮選寿司」



精米・おにぎり「富田精米」



和牛串

アジア事業における出店計画

アジア事業では、2022年6月期にマカオへの新規進出を含む6地域11店舗の新規出店を実現し、コロナ禍においても大幅な増収を達成しています。なお、今後の出店については3年後の2025年6月期において64店舗(+34店舗)を計画し、すでに2022年8月段階で14店舗が確定しています。

	2021年6月期 店舗数	2022年6月期 店舗数	2025年6月期 店舗数目標
シンガポール	8店	12店	19店(+7店)
香港	7店	9店	15店(+6店)
タイ	2店	4店	12店(+8店)
台湾	1店	2店	7店(+5店)
マレーシア	1店	2店	9店(+7店)
マカオ	0店	1店	2店(+1店)

ハワイに新店をオープン

グアムでの超大型店舗も出店予定

北米事業では、2025年6月期までの店舗数目標を78店(+13店)と定めています。ハワイではオアフ島のカポレイにオープンするほか、グアムへの新規出店も予定しています。物販飲食業態等の新業態にも取り組み、事業ポテンシャル拡大を図ってまいります。



PPICの取り組み

PPIC (ピック) とは？

アジア・米国のPPIHグループ海外店舗への輸出を希望する生産者さま等で構成する会員組織です。生産者の皆さまには海外の日本製品の需要をつかむ機会になり、当社グループは商品を安定確保し、コスト構造を改善できます。



沖縄県と沖縄県産品の海外販路拡大で連携協定を締結

2022年3月28日、当社グループは沖縄県と県産品の海外販路拡大を促進するための連携協定を締結しました。この協定では、海外での沖縄県産品の販路拡大や認知度向上等を促進するほか、県内の空港・港湾からの輸出に関しても触れており、当社グループのグローバルバリューチェーンの構築につながります。また、これまで当社グループと協定を結ぶ自治体は下記の5県となりました。



2020年9月
愛媛県と
包括連携協定
を締結

2020年10月
鹿児島県と
連携協定を
締結

2020年10月
熊本県と
包括連携協定
を締結

2021年3月
和歌山県と
連携協定を
締結

2022年3月
沖縄県と
連携協定を
締結



PIIHグループのサステナビリティ



PIIHグループは企業原理「顧客最優先主義」のもと、お客さまの暮らしを支え、お買い物の楽しみを提供することを第一に、本業である総合小売業の事業活動を通じて環境・社会の課題解決に取り組み、持続可能な社会の実現をめざしています。2021年7月にはサステナビリティ委員会を設立し、気候変動への対応や、持続的な商品調達に向けた方針の策定など、サステナブルな取り組みを強化しました。こうした取り組みの結果、ESGのグローバルインデックスプロバイダーであるFTSE Russellが算出する「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定されました。



気候変動への対応 「PIIHグループ 脱炭素目標」の策定

当社グループは、2022年2月に「気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD)」に賛同し、TCFDの枠組みに基づいたシナリオ分析と開示を行うとともに、脱炭素目標を設定しました。目標達成に向けて、店舗運営の省エネ化や太陽光パネルを活用した再生可能エネルギーの創出など積極的に取り組んでいます。

店舗から排出するCO₂排出量

2030年	50%削減 (2013年度比)
2050年	総量で ゼロ

人権・環境に配慮したサプライチェーン・マネジメント



商品の生産や流通など、サプライチェーン上で起こりえる人権・環境問題に対処するため、当社グループは2022年1月に「PIIHグループ サステナブル調達方針」「PIIHグループ サプライチェーン行動規範」を策定しました。お取引先さまには、この行動規範の遵守をお願いするとともにリスクアセスメントを行い、課題が確認されたお取引先さまには現地訪問や対面ヒアリング等を実施し、ともに課題解決に努めていきます。

ダイバーシティ・マネジメント

PIIHグループは、企業活動に関わるすべての人々の多様な価値観・個性を尊重し、認め合うダイバーシティ型組織の確立をめざしています。2022年2月に「女性店長の拡大」「女性社員の定着率の向上」という女性活躍推進目標を定め、女性店長100名の輩出を目的としたWEB研修や、女性社員向け自己啓発セミナーを実施。女性店長数は前期末比で約2倍の実績となりました。



海外事業におけるサステナブルな取り組み



タイ

困窮世帯へ食品を寄付。フードロスの削減にも!
お取引先さまから得た試食サンプルなどの余剰分を支援団体を通じて生活に困窮する世帯や子供たちに提供しています。これにより、フードロスの削減にも貢献しています。



台湾

廃プラスチック原料のエコバッグが大人気!
DON DON DONKI 忠孝新店では、廃プラスチックを原料としたオリジナルショッピングバッグを販売。2022年1月から6月までの期間に、3,823個を売り上げ、お客さまからの高い支持を得ています。



香港

リサイクルトレーの利用推進で脱プラ!
プラスチック使用量削減のため、一部商品にリサイクルトレーを使用。CO₂換算で年間50,000kgの削減、植林に換算して2,000本以上となり、リサイクルトレーの利用でCO₂削減を実現しています。



PPIH TOPICS

髪色も自由に! 自分らしく働ける職場へ

2022年3月16日より全国のグループ店舗(ユニーを除く)での服装ルールについて、髪色は自由とし、ネイルのルールを緩和しました。その一方、ユニフォームの着用ルールは徹底し、清潔感ある身だしなみを保持してまいります。この方針は、個店主義に基づく店舗の個性を打ち出し、また従業員の多様性を尊重・理解するための取り組みとなります。



「渋谷区道玄坂二丁目開発計画」の大型複合施設の名称が「道玄坂通」に決定



当社グループが渋谷文化村通りの新たなライフスタイル拠点として開発している大型複合施設の名称が「道玄坂通 dogenzaka-dori」に決定しました。その施設は「ショップ」「オフィス」「ホテル」の3要素で構成され、2023年3月竣工、9月開業をめざしています。

株主優待のご案内

対象となる株主さま	6月末日、12月末日時点の株主名簿にそれぞれ記載・記録された100株以上を保有する株主さま
株主優待の内容	2,000円分のmajicaポイントをmajicaアプリを通じて進呈 ※お受け取りにはmajicaアプリへの会員登録が必要となります
お届け予定時期	配当金の効力発生のタイミングである9月末、3月下旬に配当金関係書類等にポイントの取得方法を同封
優待制度開始時期	2022年6月30日の最終の株主名簿に記載・記録された方を対象に導入。以降、半期ごとに対象株主さまを確定

新たな特化型店舗「キラキラドンキ」誕生



2022年5月3日、東京都江東区に新業態「キラキラドンキ ダイバーシティ東京 プラザ店」がオープン! 10~20代の「Z世代」に当たる従業員の意見を取り入れ、SNSの話題やトレンドを反映したアイテムを取り揃えるほか、話題性の高いドリンクやモバイルフーズを展開。また、従業員のリアルな声をPOPIに活かし、SNSのタイムラインのように鮮度の高い店頭販促を実施しています。



天井や壁一面にドンペンが散りばめられ、アミューズメントパークのようなワクワク感を演出しています。



MEGAドン・キホーテ渋谷本店 5周年記念にNFT「渋谷ドンペン」を配布

旗艦店の「MEGAドン・キホーテ渋谷本店」がオープン5周年を迎えたことを記念し、2022年5月12日~15日の4日間限定で小売業初の「NFT」の配布キャンペーンを実施。ドンペンの5周年限定イラストをデジタルコンテンツとしてNFT化し、555個限定でプレゼントしました。

※NFTとは: Non-Fungible Token (非代替性トークン) の略。代替性のない固有の権利を持つIDと保有者情報、発行個数や回数などをブロックチェーンに記録管理することにより、デジタルコンテンツをはじめとするモノを保有する権利を証明するのに加え、二次流通以降の売買においても、売上の一部(ロイヤリティとして設定されたパーセンテージ)をNFT作成者が受け取れるように設定することができる仕組み。

株主優待の受け取り方法



2022年9月より実装されるmajicaアプリの新機能「ギフトコード」を使用します。配当金関係書類等に同封されている「株主優待クーポンコード」をアプリに入力していただくと、2,000円分のmajicaポイントが加算されます。



「ダメ出し」さっそく活かしました！

ドンキPB「情熱価格」改善事例

当社グループの特設サイト「ダメ出しの殿堂」には、お客さまより月に約2,000件（2022年8月時点）の率直な「ダメ出し」が寄せられています。私たちは、その声を真摯に受け止めてPB/OEM商品の開発・改善に活かし、「最驚（さいきょう）」の商品を生み続ける共創サイクルを実現します。ここでは、お客さまのダメ出しを改善に活かした実例をご紹介します！

特設サイト「ダメ出しの殿堂」とは？

2021年2月、ドン・キホーテPBブランド「情熱価格」のリニューアルとともに開設した特設サイト「ダメ出しの殿堂」では、「情熱価格」商品へのお客さまのダメ出しを募集しています。商品改善のため、ぜひ商品への熱いダメ出しをお願い申し上げます。

特設サイト「ダメ出しの殿堂」

<https://jonetz.com/>



Case.1 電動アシスト自転車「EVA PLUS 2」

「ダメ出しの殿堂」に寄せられた前モデル「EVA PLUS」へのコメント

充電が手間なので
バッテリーの持ちを
よくして欲しい



カゴはもう少し大きい方が
子どもの荷物とスーパーで
買ったものが入って
いいと思う

子育て世代に焦点を
当てるならカゴは
大きい方がいい

ダメ出しを受けて本当に改善！

走行距離128%

バッテリーを10.4Ahにスペックアップし、
走行距離を約1.2倍に改善！
1回の充電で約41kmも走れます。

カゴ容量を拡大！

容量をアップした大型ワイド
バスケットを採用。

ダメ出しで進化した「EVA PLUS 2」



開発担当コメント

ダメ出しを拝見し、意外なニーズに気づきました（カゴの大きさは盲点でした）。より幅広い世代の方にお乗りいただける一台となっています！

Case.2 冷凍パスタ「ヤバ盛りナポリタン」



麺とソースの量を見直し
360g → 400gに増量。
商品名も「大盛り」から「ヤバ盛り」へ！

前モデルへの「ダメ出し」例

「とてもおいしいけど麺に対して具やスープが少ない」
「大盛りではありきたり。量を増やしてデカ盛り」に

Case.3 「留守番名人」



本体デザインとパッケージを変更！
新ネーミングはお客さまからのアイデア！

前モデルへの「ダメ出し」例

「本体に安定感がなく少しの衝撃で倒れてしまう」
「パッケージがわかりにくく、何の商品かわからない」
「商品名を聞いても、どんなものか想像できない」

ウクライナ人道支援の御礼とご報告



当社グループではウクライナにおける深刻な人道危機に対し、お客さまによる「ウクライナ人道危機救援金募金」と、当社グループによる「ウクライナ避難民100世帯の受け入れ」で積極的な支援を行ってまいりました。皆さまのご協力への感謝をお伝えするとともに、2022年8月現在における活動のご報告をさせていただきます。

お客さまによる支援

ウクライナ人道危機救援金募金

実施概要

- ①実施期間 2022年3月4日(金)～2022年5月31日(火)
- ②募金方法 店頭募金箱/店頭レジにてお会計時に受付^{※1}/majicaアプリ^{※2}
- ③寄付先 お預かりした募金は全額、日本赤十字社を通じて、ウクライナの方々の人道支援にお役立ていただきます。



- ※1 majicaマネーはレジ設置の「寄付代行サービス受付カード」にて受付
- ※2 majicaアプリからは「majicaマネーまたはポイント」でお申込み

寄付金総額

1億910万5,246円

2022年4月20日
6,393万5,851円を日本赤十字社に寄託

2022年6月30日
残りの寄付金を日本赤十字社に寄託

PIIHによる支援

ウクライナ避難民100世帯の受け入れ

支援に至る経緯

当社グループは2022年3月3日付で「ウクライナ避難民100世帯の受け入れ」を表明。以降、関係省庁や支援を必要とする避難民、およびご家族の方々、関係各所と協議を重ねてまいりました。

2022年8月3日時点での支援状況について

2022年8月3日時点で受け入れ世帯の100世帯に対し、以下の支援を実施しています。

- 支援物資の提供 … 寝具、キッチン雑貨、生活雑貨等
- 住居の提供 …… 住居の無償提供
- 就業機会の提供 … 当社の事務所・店舗での就業。35名の方が就業希望をされ、政府の許可のもと現在23名の方が当社で就労しています。

当社グループでは今後も100世帯の皆さまへの支援の充実を図るとともに、行政・自治体と連携し、今後の支援を継続的に検討してまいります。

支援協力のお申し出への御礼

当社の支援方針や内容に対し、多くの方々からご賛同をいただき、ボランティア協力をお申し出いただいたお客さまや、住居支援や就業機会、言語面でのサポートなどの支援協力をお申し出いただいた企業さまなど、数多くのご連絡をいただいております。一例として、株式会社レオパレス21さまから住居のご紹介、当社のパートナー企業である株式会社インターネットイニシアティブさまからWi-Fiルーターの無償提供のお申し出をいただいております。改めて、こうした支援の輪の広がりに心より御礼申し上げます。

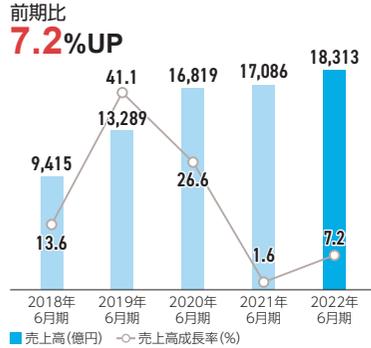


各数値の要因をご覧ください。

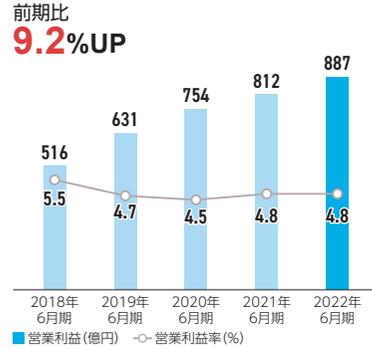
Click! 「ひと目でわかる本決算」

<https://ppih.co.jp/ir/highlight/hitomedewakaru/>

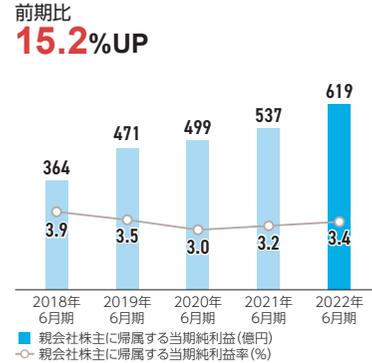
売上高/売上高成長率



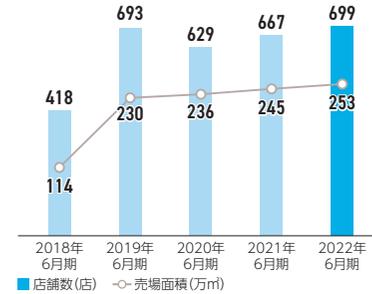
営業利益/営業利益率



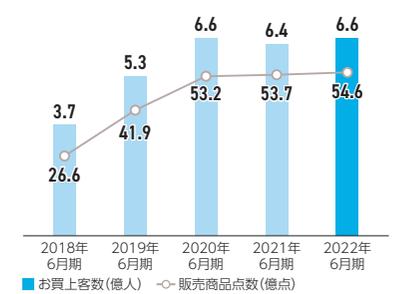
親会社株主に帰属する当期純利益/親会社株主に帰属する当期純利益率



店舗数/売場面積



お買上客数/販売商品点数



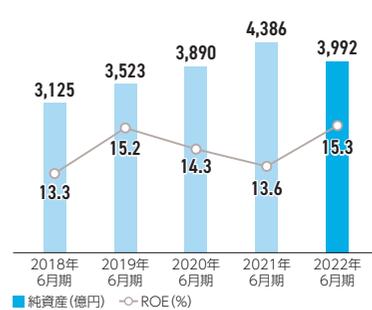
オリジナル商品売上高/オリジナル商品売上高構成比

オリジナル商品:PB及びOEM商品
対象データ:(株)ドン・キホーテ及びユニー(株)

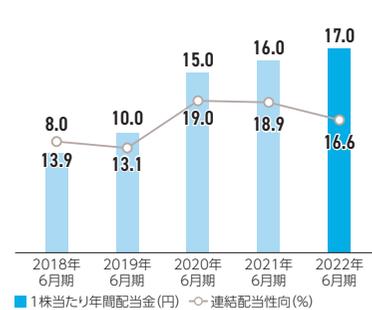


※ユニー(株)の連結により、2019年6月期第3四半期以降ユニー(株)の実績を反映しています。

純資産/ROE

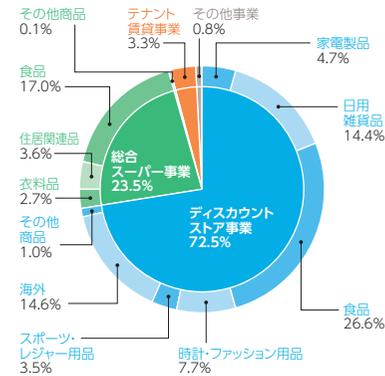


1株当たり年間配当金/連結配当性向

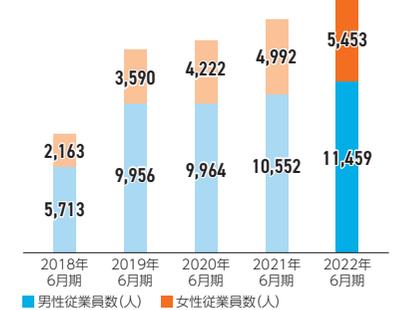


※2019年9月1日付で実施した株式分割(1:4)が、2018年6月期の期首に行われたと仮定して算出しています。

商品分類別売上高構成比



従業員(社員)男女内訳



年会費無料

とってもお得!「majica donpen card」会員募集中!

PPIHグループ各店舗(一部店舗を除く)でのお買い物を便利にお得にサポートする電子マネー「majica(マジカ)」に「クレジットカード機能」が備わった「majica donpen card」の会員を募集中です!

カードのお申込み・詳細はこちらから
<https://www.ucscard.co.jp/donpen/>



どこでも使っても
majica
ポイントが
貯まる!

「majica」会員限定のお得なサービスが盛りだくさん

- 1,001円(税込)以上のお買い上げで、1の位の端数を割引する「円満快計」
 - お得に買える「会員価格」 ● 買うほどお得なランク特典サービス
- ※ アピタ、ピアゴ、ユーストア各店では「円満快計」「会員価格」サービスを実施していません。

「majica」公式アプリとの連携で、普段のお買い物をもっとお得に!

さらにクレジットカードご利用でポイント還元率1.5%

当社は
「JPX 日経インデックス400」
採用銘柄です。

