



PPIH Report

第41期 報告書

(2020年7月1日～2020年12月31日)

証券コード：7532

中間

CONTENTS

- 1：ステーキホルダーの皆さまへ
- 3：PPIH NEWS
- 5：PPIHグループの店舗ネットワーク
- 7：国内事業
- 9：海外事業
- 11：持続的な成長に向けた取り組み
- 13：財務ハイライト
- 14：会社・株式情報



ステークホルダーの皆さまへ



当社の経営理念である 「変化対応と創造的破壊」によって、 さらなる「顧客最優先主義」を 実現します

代表取締役社長CEO 吉田 直樹

ステークホルダーの皆さまにおかれましては、平素より格別なご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。また、新型コロナウイルス感染症に罹患された方とご家族には、謹んでお見舞い申し上げますとともに、この困難な時に、昼夜を問わず懸命に働いておられる全てのエッセンシャルワーカーの方々に、心から感謝の意を表したいと思います。

さて、当中間期(2021年6月期第2四半期)は、コロナ禍による消費者の消費行動の大きな変化と不透明さの中、当社グループの売上高は8,529億円と前年同期比0.7%減の微減収、営業利益は493億円(同11.3%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は326億円(同15.1%増)と当期間過去最高益を達成することができました。増益は、郊外大型店及び海外事業の好調やコストコントロール等の努力によるもので、当社のポートフォリオ経営が功を奏したと考えております。

言うまでもなく減収の要因は、主に都市部立地の店舗におけるインバウンドニーズの完全消滅と、企業のテレワーク化による商圈の変化、すなわち都市部店舗への来店客の減少に集約されます。

当社としては、主に以下の2点の方策により、この難局打破に向けすでに動き出しております。

第一に、ドン・キホーテが主体となるディスカウント事業において、100万人商圈を最小単位(1支社)にし、計102支社に完全な権限委譲を実現した「ミリオンスター制度」を、さらに機能的な制度にすべく、新たに「アンサーマン本部」を設置しました。同本部は102人の支社長と、本社・MD軸をつなぐポジションで、双方の情報とコミュニケーションをサポートする部門となります。これにより、ミリオンスター制度を中心に据えた営業体制の強化を図ります。

第二に、ディスカウント事業の再定義を進めます。当社店舗の不変のコンセプトであるCV(便利さ)+D(驚きの安さ)+A(楽しさ)を、お客さまの消費行動の変化に合わせたものに再定義し、PB(プライベートブランド)商品を中心としたMD構成を強化します。

一方、国内GMS事業のユニーでは、New GMSへの転換が好調に推移しています。下半期は、8店舗程度の転換を実施予定しています。また、UDリーテルは、当第1四半期には初の黒字転換を果たし、組織としてもさらに厚みをまして盤石な体制となっています。2023年6月期にはダブルネーム業態転換80店舗をめざします。

海外においては、2024年6月期に「126店舗体制、売上高3,000億円、営業利益率8%」をめざす3カ年計画

を策定しました。また、PPIC(ピック)*の参加企業拡大と輸出入体制の強化によるバリューチェーン改革の推進により、海外事業の売上総利益率を国内比プラス10%にすることをめざします。

デジタル戦略に関しては、EC企業をはじめとするプラットフォームが新たな競合として加わるなど取り巻く環境が激変しており、お客さまの情報収集もネット、TV、雑誌からスマホ中心へと変化しています。またお客さまは、今回のコロナ禍におけるライフスタイル変容を通じて、以前にも増し、来店前にさまざまな情報を入手したいという購買行動の変化が見られます。それに伴い、2021年2月10日現在のmajica(マジカ)アプリ会員540万人を、年内に1,000万人に拡大すべく、新たなmajicaアプリサービスの提供を推し進めていきます。

最後になりましたが、当社のサステナビリティに関しては、ガバナンス(G)を柱とした法令遵守と高い倫理観を持って、当社の絶対的企業理念集『源流』の経営理念第一条の1節にある「無私で真正直な商売に徹する」を念頭に、環境(E)、社会(S)そしてSDGsに配慮した経営を、積極的に推進していきます。

* Pan Pacific International Clubの略。詳細については、P.10をご参照ください。



ミリオンスター制度 新支社長決起集会の様子

▶ 進化し続けるPPIHの組織体制

さらなる権限委譲を推し進めるため、2020年9月よりミリオンスター制度を導入しました。この制度のもと、ドン・キホーテ、長崎屋及びUDリテールという法人の垣根を越えて、100万人商圏につき1名の支社長がそれぞれ102の商圏で営業を統括します。その102名の支社長をサポートし、指導するフォロー体制の構築も進んでいます。2020年10月には役員2名が管掌するアンサーマン本部が発足し、支社長の相談窓口として機能しています。また、2021年2月には、アンサーマン委員会が発足。13名の執行役員を各エリアに配置し、担当エリアの支社長をしっかり支援しています。

▶ 第8回「ジェネリック家電製品大賞」8年連続受賞

2021年1月、当社PB(プライベートブランド)の情熱価格2製品が、第8回「ジェネリック家電製品大賞」に選ばれました。

デジタル家電部門賞では、スマートフォンの画面を大画面で楽しめる情熱価格プラス「スマジェクター」が受賞し、ベストコンボ賞では、素早く髪を乾かせる情熱価格プラス「ロケットドライヤー」が受賞しました。

情熱価格シリーズの製品は、第1回から第8回まで8年連続の受賞となります。



スマートフォンの画面を大画面で楽しめる「スマジェクター」

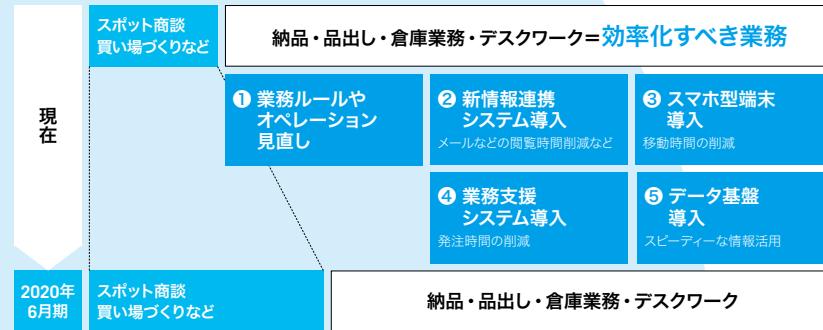
「素早く髪を乾かすこと」とことん追求した「ロケットドライヤー」

PPIH NEWS

▶ 現場を主語にした生産性向上支援

PPIHグループは、企業原理である「顧客最優先主義」を市場の急激な変化の中にあってもさらに進化させていくために、右図の5つの施策を中心に店舗における業務を効率化し、スポット商談、競合調査、プライシング、買い場づくりなどに充てる時間を増やすことで、魅力的な買い場を構築します。

生産性向上のための5つの施策



収益につながる業務を300万時間増やす

PPIHグループの最新の挑戦と変化対応をお届けします。



▶ 顧客ニーズの変化に寄り添うPPIHのMD(商品政策)改革

2021年2月、お客さまのさらなるワクワク・ドキドキを追求するために、ドン・キホーテのプライベートブランド「情熱価格」をリニューアルし、お客さまと一緒に作る「ピープルブランド(PB)」を創造しました。

これに伴い、よりお客さまが求めるものを具現化し、期待にお応えしていくため、「情熱価格」に対するお客さまからのダメ出しを募集する特設サイト「ダメ出しの殿堂」を開設しました。

さらに、「情熱価格」の中でも特に強い自信を持ってお客さまにお伝えしたい「最驚」のフラッグシップアイテムとして、新たなブランドライン「ありえ値情熱価格」を展開しています。



ダメ出しの殿堂
<https://jonetz.com/>

PPIHグループの店舗ネットワーク

日本



583 店舗

ドン・キホーテ	228	アピタ、ピアゴ	143
MEGAドン・キホーテ*1	137	長崎屋、その他	2
MEGAドン・キホーテUNY*1	48	ピカソ*1	25

香港



7 店舗

DON DON DONKI 7

台湾



1 店舗

DON DON DONKI 1

タイ



2 店舗

DON DON DONKI 2

シンガポール



8 店舗

DON DON DONKI 8

ハワイ



28 店舗

Don Quijote	3
MARUKAI	1
TIMES*2	24

カリフォルニア



10 店舗

MARUKAI	4
TOKYO CENTRAL	6

グループ総店舗数

639 店舗

※ 店舗数：2021年3月1日現在

国内は、「ドン・キホーテ」を中心に新規出店を進めると同時に、ユニーについては、業態転換や「Newアピタ・ピアゴ構想」により、リニューアル・リブランディングを進めています。

海外においては、ASEAN 諸国の開拓を積極化しており、2021年1月には、台湾への初出店を果たしました。

2021年3月1日現在におけるPPIHグループの総店舗数は、639店舗（うち環太平洋エリアで56店舗）となっています。

*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、「エッセンス」「驚安堂」「エキドンキ」「ソラドンキ」「情熱職人」は「ピカソ」業態に含まれます。
 *2 「BIG SAVE」などQSI, Inc. 運営店舗は「TIMES」業態に含まれます

国内事業



国内事業は、ユニーが運営する「アピタ」「ピアゴ」にドン・キホーテとユニーの強み・ノウハウを集結させる、ダブルネームの「MEGAドン・キホーテUNY」への業態転換が順調に進んでいます。さらに、「Newアピタ・ピアゴ構想」によってPIIHグループのさらなる成長をめざしていきます。

地域内で最も楽しめるショッピングスポット「ドン・キホーテ信州中野店」がオープン

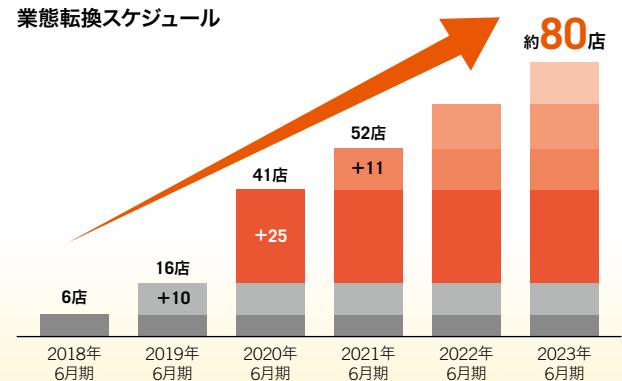
2020年12月、長野県中野市に所在する高井富士ショッピングセンター内に「ドン・キホーテ信州中野店」がオープンしました。ファミリー層とシニア層の世帯が多い地域

に立地しているため、食料品や日用品などを驚安価格でご提供することで、普段使いに最も便利な店舗をめざします。また、長野県には外国籍の方が比較的多いため、輸入食材などの品揃えも充実させています。さらに、長野県の地酒コーナーの展開や、長野県の特徴を表現した店内装飾で、地元のお客さまのみならず周辺の温泉街を訪れる旅行者にもアピールしていきます。



「MEGAドン・キホーテUNY / ドン・キホーテUNY」への業態転換が順調に進展

PIIHグループは、2022年を目途に、「アピタ」「ピアゴ」の約80店舗を、ドン・キホーテが持つ時間消費型の店舗づくりとユニーのノウハウが有機的に結合する「MEGAドン・キホーテUNY」へ業態転換させる施策を推し進めています。地域のお客さまのニーズに柔軟に対応した品揃えと、エンターテインメント性あふれる店舗演出で、皆さまにご愛顧いただける店舗をめざしています。



「Newアピタ・ピアゴ構想」によるリブランディングが好調

持続的な成長をめざし、「アピタ」「ピアゴ」をリブランディングする新戦略「Newアピタ・ピアゴ構想」によって「PIAGO プラス妙興寺店*」「APITA プラス岩倉店」がリニューアルオープンしました。お客さまに最も近い存在である店舗スタッフが、商品仕入・価格設定・陳列・販売に至るまであらゆる自由裁量権を持つ「権限委譲」システムに基づいた「個店経営」を導入。お客さまのニーズの具現化を

徹底的に追求することで、売上実績が大幅に伸長しています。



* お客さまのご要望を反映し再改装。2021年3月に「PIAGOパワー妙興寺店」へとリニューアルしました。

必要な食料品がディスカウント価格！進化した「ユーストア」が11年ぶりに復活

2020年12月、「ピアゴ ラ フーズドラッグ萱場(かやば)店」は、「食の殿堂 ユーストア萱場店」としてリニューアルオープンしました。「ユーストア」は、2009年までユニーの子会社が運営していた食品スーパーです。

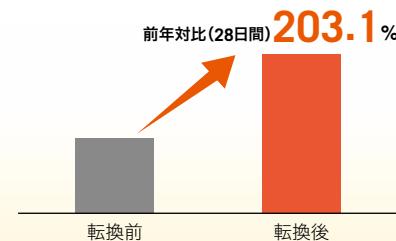
な競合調査に基づいたディスカウント価格で提供します。

『何でもある』は当たり前。『何かありそう』な期待感のある店舗をコンセプトに、食料品以外の品を一切置かず、ユニーの強みである品質・鮮度にこだわった生鮮食品とドン・キホーテが持ち味とするグロスリー商品を、徹底的

また、各売場においてさまざまな企画イベントを定期的に行っているなど、アミューズメント性も追求した店づくりを行っています。これまでは、シニアや主婦のお客さまが中心でしたが、リニューアル後は、ファミリー層やビジネスパーソン・单身の方など、幅広いお客さまにご利用いただける店舗をめざします。

「食の殿堂 ユーストア萱場店」売上高実績

※ 2020年12月4日～31日実績



「ジャパブランド・スペシャリティストア」をコンセプトに、日本製品や日本産農畜水産物などを驚安で提供する「DON DON DONKI」。シンガポール・タイ・香港など、環太平洋エリアにおいて店舗ネットワークがますます拡大しています。



コロナ禍によるニーズの変化に柔軟に対応し、米国の業績は好調

米国では、コロナ禍によって人々の食生活が激変しており、自炊・弁当・総菜のニーズが増えています。米国に展開

する当社グループ店舗の食品部門では、こうした需要に柔軟に対応し、ローカルのお客さまの支持を得て業績は好調です。

今後は、アジアで展開する「DON DON DONKI」で培った店舗運営ノウハウなどを共有し、シナジーを発揮しながら事業展開を強化していきます。



「DON DON DONKI 西門(シーメン)店」が台湾に初上陸!

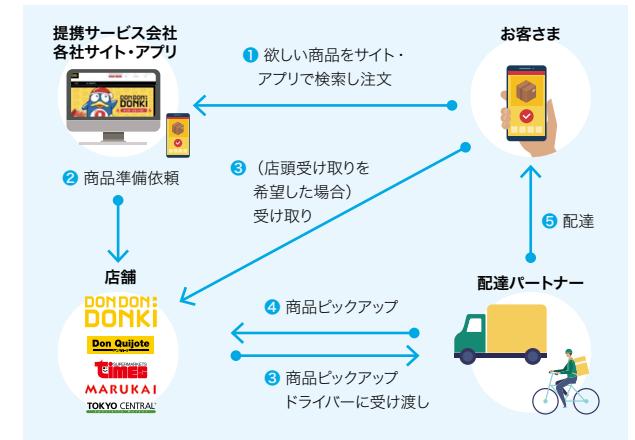
2021年1月、台湾初出店となる「DON DON DONKI 西門店」が、台北市の西門町にオープンしました。

台湾の原宿とも呼ばれ、流行の発信地でもある立地特性を踏まえて、トレンドに敏感なお客さまに向けて新商品などの情報発信を積極的に行っていきます。また、台湾で人気の日本の生鮮食品を豊富に取り扱うほか、中食需要に対応して、店内調理の総菜・握りたてのお寿司の販売にも力を入れています。店内ディスプレイにも工夫を凝らすことで、「ワクワク・ドキドキ」するお買い物の楽しさを体現する店舗づくりをめざします。



PIIHグループの海外店舗が宅配サービスを開始!

非接触でお買い物を楽しみたいというお客さまのニーズにお応えするため、2020年12月より海外店舗において宅配サービスを開始しました。シンガポールでは、東南アジア最大級のECプラットフォーム「Shopee」や配車アプリの「Grab」と提携。香港では、欧州各国などで食品を中心にデリバリーサービスを展開する「Deliveroo」と提携。また、米国ではた食品デリバリー最大手の「Instacart」と提携し、お客さまが“今欲しい商品”をお届けするサービスフォーマットを新たに構築。スピーディーなサービスを提供しています。



生産者の皆さまの"想い"を海の向こうへ。海外輸出額3,000億円をめざしPan Pacific International Club (PPIC) 発足

2020年10月に発足したPPIC(ピック)は、日本の農畜水産物の生産者とPIIHグループの輸出拡大に向けたパートナーシップ組織です。PIIHグループには、年間を通し安定的に商品を仕入れられるメリットがあり、生産者側には「安定的な出荷先の確保」や「市場相場・天候に左右されない出荷価格」といった利点があります。ご入会いただくことで、安定的な商品出荷が可能になるほか、商談へ

の参加や作付計画・製造計画のサポートを受けることもできます。

品質の高さに定評のある日本産品を、購入しやすい価格で提供する環境を整備し、世界に日本産品の流通革命を起こすことで、2030年に農畜水産物の海外輸出額3,000億円達成をめざします。将来的には、農畜水産物以外の日本産品の輸出にも拡大していく予定です。



持続的な成長に向けた取り組み

PIIHグループは、持続的な成長のため「コーポレートガバナンス体制の強化」及び「ダイバーシティの推進」を取り組むべき重要課題としています。課題解決に向けて、2020年11月に「ダイバーシティ・マネジメント委員会」を、また2021年1月に「指名・報酬委員会」を設置しました。



「ダイバーシティ・マネジメント委員会」の発足

PIIHグループは、多様性を認める企業文化創造を推進しています。女性が活躍できる環境の整備、LGBTQの支援、シニア・外国人の活躍推進、障がい者雇用の促進など、ダイバーシティ推進に積極的に取り組み、世界に広がるグローバル企業として一層の企業価値向上に努めています。

2020年11月に発足したCEO直轄の組織「ダイバーシティ・マネジメント委員会」は、PIIHグループ初の女性執行役員である二宮仁美が委員長としてリーダーシップを執り、女性が活躍できる企業、ダイバーシティを実行する企業として積極的に施策を立案・実行していきます。



クリエイティブの経験を活かし、ダイバーシティを推進します

PIIHグループの店舗は、年間6億人(2020年6月期)を超えるお客さまにご利用いただいています。多種多様な価値観を持つお客さまにご満足いただき、選ばれる店舗であり続けるには、当社グループの従業員も当然それに応じた親和性が必要です。したがって従業員における多様性の容認と確保は不可欠な課題となっています。

私は、当社グループのコンセプトの一つである「アミューズメント性」を担う店舗デザインを中心に、クリエイティブ分野で業務を行ってきました。業務を通じて幅広い世代やさまざまなライフスタイルのお客さまとの親和性を追求してきたのです。人に寄り添い、人の抱える課題を解決することのできるクリエイティブの力は、ダイバーシティ推進においても必ず役立つものと考えています。

私はいち女性として、そしてクリエイティブ出身の人間としての経験を活かしながら、当社らしく創造的な方法でダイバーシティを推進してまいります。



ダイバーシティ・マネジメント委員会委員長
兼 デザイン統括責任者
執行役員

二宮 仁美



PIIHのダイバーシティ推進を象徴するアイコンとしてのロゴマーク。従業員一人ひとりがダイヤモンドの原石であり、すべての従業員がその人らしく輝ける会社にしていくという思いを込めて、カラフルに輝くダイヤモンドをコンセプトとしています。

LGBTQ研修の実施

PIIHグループでは、企業理念集「源流」において、すべての多様性を認めよと定めています。性的マイノリティに対する従業員の理解浸透を図るため、2016年6月にLGBTQプロジェクトが発足し、従業員を対象にLGBTQ研修を実施しています。同じ職場で働く一人ひとりの理解を推進することで、

多種多様な個性を認め合い、切磋琢磨しながら最大限の力を発揮できるよう努めています。研修受講者には受講の証であるオリジナルバッジとシールを配布し、本人同意のもと身につけることで、LGBTQに対する理解を表し、当事者への心理的安心を促しています。



執行役員を含む多くの従業員が参加した研修の様子



企業におけるLGBTQに関する取り組みを評価するPRIDE指標において、3年連続で最上位のゴールドを受賞

LGBTQ研修受講の証であるオリジナルバッジ(左)とオリジナルシール(右)

「指名・報酬委員会」の設置

2021年1月、取締役会の任意の諮問機関として指名・報酬委員会を設置しました。指名・報酬委員会は、

- ① 取締役会の諮問に応じ、取締役の選任及び解任に関する事項
- ② 代表取締役等の選定及び解職に関する事項
- ③ 取締役等の報酬等に関する事項
- ④ その他取締役会が諮問した事項

について審議し、答申を行います。

委員は3名以上で、かつ、その過半数は独立社外取締役で構成。また、委員長は取締役会の決議によって独立社外取締役の委員の中から選任します。

取締役の指名や報酬などに関する評価・決定プロセスにおける公平性、客観性、透明性を強化することは、コーポレートガバナンス体制のより一層の充実につながるものと考えています。

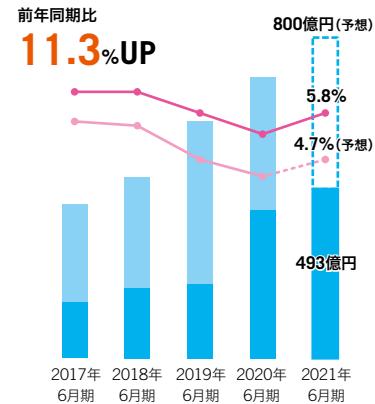
財務ハイライト

売上高/売上高成長率



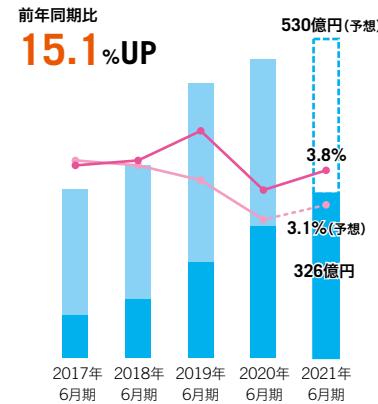
■ 売上高(第2四半期/通期)
● 売上高成長率(第2四半期/通期)

営業利益/営業利益率



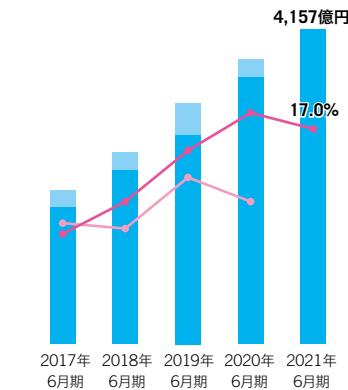
■ 営業利益(第2四半期/通期)
● 営業利益率(第2四半期/通期)

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



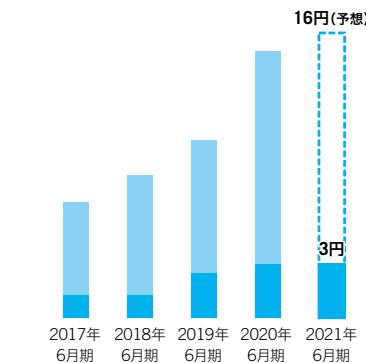
■ 当期純利益(第2四半期/通期)
● 当期純利益率(第2四半期/通期)

純資産/ROE



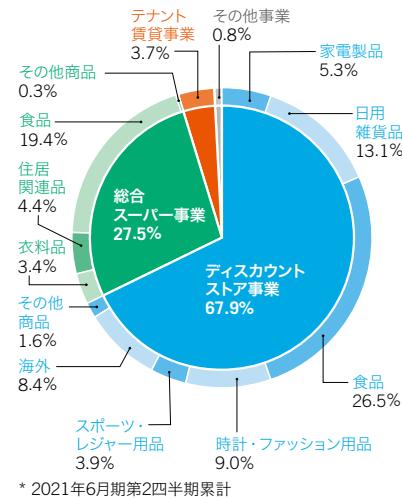
■ 純資産(第2四半期/通期)
● ROE(第2四半期/通期)

1株当たり年間配当金



■ 配当金(第2四半期/通期)
* 2019年9月1日付で実施した株式分割(1:4)が、2017年6月期の期首に行われたと仮定して算定しています。

商品分類別売上高構成比



* 2021年6月期第2四半期累計

会社・株式情報 (2020年12月31日現在)

● 会社の概況

商号 株式会社バン・パシフィック・インターナショナルホールディングス
(英文名: Pan Pacific International Holdings Corporation)

事業内容 グループ会社株式保有によるグループ経営企画・管理、子会社の管理業務受託、不動産管理など

本店所在地 東京都目黒区青葉台二丁目19番10号
(〒153-0042)
TEL. 03-5725-7532
FAX. 03-5725-7322

設立年月日 1980年9月5日

資本金 230億9百万円

決算期 6月末日

従業員数 1,437名(連結: 14,753名)

● 大株主

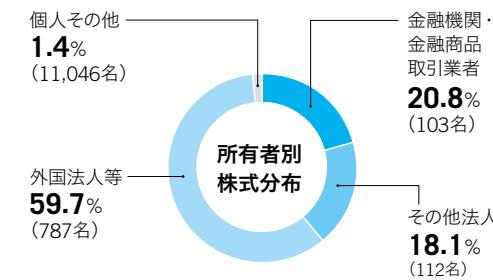
株主名	持株数(株)	出資比率(%)
CREDIT SUISSE AG HONG KONG TRUST A/C CLIENTS FOR DQ WINDMOLEN B. V.	134,028,000	21.14
株式会社ファミリーマート	66,048,884	10.42
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)*	41,195,300	6.50
株式会社安隆商事	33,120,000	5.22
株式会社日本カストディ銀行(信託口)*	29,308,000	4.62
公益財団法人安田奨学財団	14,400,000	2.27
JP MORGAN CHASE BANK 385632	10,262,846	1.62
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	7,963,536	1.26
HSBC BANK PLC A/C SAUDI ARABIAN MONETARY AUTHORITY	7,372,900	1.16
GIC PRIVATE LIMITED - C	7,371,000	1.16

* 持株数には、信託業務に係る株式数が含まれています。

● 株式の状況

発行可能株式総数	1,872,000,000株
発行済株式の総数	634,105,440株
自己株式の総数	18,924株
株主総数	12,048名

※ 株主総数は前期末と比較して2,102名増加しています。
※ 2019年9月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っています。



※ 自己株式(18,924株)は、個人その他に含まれています。

● 株主メモ

事業年度	毎年7月1日から翌年6月30日まで
定時株主総会	毎年9月
定時株主総会基準日	6月30日 ※ その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。
剰余金の配当の基準日	6月30日(中間配当を実施する場合の基準日は12月31日)
単元株式数	100株
公告の方法	電子公告により行います。(https://ppih.co.jp/)。ただし、事故その他やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができないときは、官報に掲載して行います。
上場証券取引所	東京証券取引所(市場第一部)
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
同連絡先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 ☎ 0120-288-324

Information

● 社外からの評価・表彰



ジェンダー平等を推進する方針の策定・表明、及び透明性の向上などの取り組みを評価する、ブルームバーグの「2021年男女平等指数(Gender-Equality Index)構成銘柄」に3年連続で選定されました。国内小売業界では唯一当社が選定されました。



国内の上場企業が提供する株主・投資家向け広報サイトの使いやすさや情報の充実度を評価する「Gomez IRサイトランキング2020」において、当社IRサイトが2年連続で「金賞」を受賞。また、業種別ランキング(小売業部門)において、4年連続で第1位に選定されました。

● PPIHグループ電子マネー「majica(マジカ)」アプリ会員数が500万人突破!

ドン・キホーテ、MEGA ドン・キホーテ、アピタ、ピアゴなどでご利用いただける「majica」はPPIHグループ独自の電子マネーです。

2020年12月、majica アプリへお客さま情報の登録が完了されているアプリ会員さまが500万人を突破しました。アピタ・ピアゴでの利用開始や、マイナポイント参画、ポイント還元キャンペーン、majicaカードレス*の開始など積極的なサービス拡充により、ご登録者数が急増しています。

今後も、お客さまにお買い物の「ワクワク・ドキドキ」を提供するサービスの創造に努めていきます。

* majicaカードを購入しなくても、アプリだけでmajicaが利用できるサービス

majicaアプリ会員数の推移
(万人)



 **JPX-NIKKEI 400**
2013 - 2020 年度選定

当社は「JPX日経インデックス400」
採用銘柄です。

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

〒153-0042 東京都目黒区青葉台二丁目19番10号

TEL. 03-5725-7532 FAX. 03-5725-7322

<https://ppih.co.jp/>

