株式会社ライフコーポレーション 2025 年度上期決算説明会 質疑応答要旨

| # | 質問 | | 回答 |
|----|----------------------|----------|--|
| 1. | 物価上昇の今後の見通しはどのように | • | 足元では加工・日配食品の仕入れ価格は値上げ傾向であり、水産物など生 |
| | 見ているか。 | i | 鮮食品も相場が上昇する見込みとなっている。加えて、人手不足や円安基調 |
| | | i | の為替相場など、物価上昇の背景を鑑みると、上昇ペースに変化はあっても当 |
| | | i | 面は継続すると考える。 |
| 2. | 粗利益率の改善は下期以降も続く | • | 2025 年度上期は前年の粗利益率の状況を踏まえると特殊な環境だった。一 |
| | か。 今後の生産性向上余地はある | i | 方、今後も独自性商品の伸長などで粗利益率を高めることは可能と考える。 |
| | か。 | • | 生産性向上に資するデジタル投資は積極的に行っており、効果を更に高めるこ |
| | | i | とは充分に可能。教育によるマルチタスク化推進、人員配置の適正化などと併 |
| | | <u> </u> | せることで、更に生産性を向上させていく。 |
| 3. | BIO-RAL 事業が好調な背景を教え | • | BIO-RAL をご支持いただくお客様層は、健康志向の高い方や、自分へ積極 |
| | て欲しい。物価高がオーガニック市場に | i | 的に投資される方の割合が高い。そういった方々は自分が志向するカテゴリーに |
| | 与える影響についてどう考えるか。 | i | 対して積極的に購買いただくケースも多く、節約するカテゴリーと使い分けをされ |
| | | i | ている印象を受ける。 |
| | | • | ナショナルブランドと比べ、値ごろ感のあるプライベートブランド商品の開発を強化 |
| | | | するなど、お客様のニーズにお応えする努力を続けていく。 |
| 4. | 生産性向上に資する投資の効果が表 | • | デジタル投資などにより、作業に係る労働時間は削減できている。一方、店舗 |
| | れているのは理解できた。損益計算書 | i | で働く従業員との雇用契約は変わらないため、労働時間全体がすぐに減少する |
| | などで、効果が見て取れるのはいつごろ | i | わけではない。 |
| | となるか。 | • | 投資により生じた余力は売場の完成度向上や、独自性商品の生産、教育に |
| | | | よる多能化推進など、営業力強化のために充てている。 |
| | 2030 年度のネットスーパー事業の目 | • | 2030年度以降の具体的な目標は設定していない。当面は売上高 1,000 億 |
| 5. | 標は売上高 1,000 億円だが、更に長 | i | 円を目指し、センター出荷型ネットスーパーを成功させることに注力する。首都 |
| | 期の目標は設定しているか。 | i | 圏のセンター出荷型ネットスーパーのノウハウが蓄積された後には、近畿圏での |
|] | | i | 検討も視野に入れたい。 |
| | | • | また、事業規模拡大に伴い配送網の強化も必要となるが、子会社のライフホー |
| | | | ムデリバリーで得たノウハウなども活用していく。 |
| 6. | センター出荷型ネットスーパーと既存の | • | ライフネットスーパー、Amazon のネットスーパーに加え、3 つ目のサービスがセン |
| | ネットスーパーは異なるサービスか。ま | İ | ター出荷型ネットスーパーとなる。 |
| | た、ネットスーパー事業が売上高 | • | 2030 年度における当社全体の経常利益率目標が 3.5%のため、同程度の |
| | 1,000 億円まで伸長した際の利益水 | İ | 水準を目指したい。 |
| | 準の目標はあるか。 | İ | |

| | センター出荷型ネットスーパーの準備 | • | 詳細はお話しできないが、当該センターの賃借人の地位及び一部設備の継承 |
|----|-------------------|---|---------------------------------------|
| 7. | 期間における費用負担は発生するか。 | | に関し、今期に計上した原状回復費用見合いの特別損失以外で大きな追加 |
| | | | 負担は発生しない。 |
| | | • | 当該センターを計画通りに本格稼働させ、将来的には売上高 300 億円以上 |
| | | | を目指す。 |
| 8. | 2025 年度下期は米の販売価格上 | • | お客様の来客数については、前年比 100%を下回らないよう注意していく。一 |
| | 昇も一巡しているが、既存店伸長の | | 方、買上点数や一点当たりの単価については、上期と比べ大きなバランスの変 |
| | 見込みは。 | | 化は想定していない。いずれにしろ、営業に係る諸指標の変化で一喜一憂せ |
| | | | ず、お客様目線で営業していく。 |

※ご理解いただきやすいよう、加筆・修正をしております。

以上