

株式会社ライフコーポレーション
2027 年 2 月期第 2 四半期決算説明会 質疑応答要旨

#	質問	回答
1.	同質化競争からの脱却を目指していると思うが、第 1 四半期から第 2 四半期にかけて、粗利益率はほぼ向上していない。競合環境が激化する中で、粗利益率を向上させることができるのか	・ 同質化競争からの脱却自体は進展しており、特色を出せるようになってきた。同取組みは必ずしも粗利益率とは関係しない側面もある。2026 年度上期の粗利益率については、米特需の反動の影響も小さくない ・ 上期のマイナス要素である原油高騰、米特需、競合店影響などについては、下期に影響が一巡するものも少なくない。そのため、上期程は影響が大きくならないと見込んでいる ・ 中期的には垂直方向の M&A にも積極的に取り組んでいく
2.	加工・日配の粗利益率低下について、米の影響はどの程度あったのか	・ 前年は米の供給量逼迫により需要が非常に高い状況が続いていた。本年は物量が潤沢になっており、単価の低下による粗利益率への影響は、相当程度発生している
3.	仮の話だが、アルビス社への TOB が成立した場合、以下の 3 点について見込み、考えを知りたい。 ①業績反映のタイミングはいつ頃か ②今後の出店戦略や方向性、他エリアも対象となるか ③ライフと同程度の収益性まで高めることは可能か。PMI の時間軸は	・ アルビス社への TOB は買付期間中であり、結果は未定である旨、ご承知置きいただきたい。 ① 仮に TOB が成立した際には、連結開始時期、業績取り込み期間、PPA の結果の反映をはじめ、検討が必要な事柄が非常に多いが、現時点ではいずれも検討中。なお 2026 年度通期の業績予想には、アルビス社子会社化に伴う影響は織り込んでいない ② M&A の対象とするエリアについては、首都圏、近畿圏、中京圏を基本とするが、経営方針が合致すれば他エリアでも検討する。北陸での出店余地もあり、中京圏での出店も検討していく。中京圏で新規出店するのであれば、「ライフ」ではなく、「アルビス」か「ビオラル」で想定している ③ 今回の TOB は決して救済が目的ではなく、北陸・中京で強固な基盤を築いているアルビス社と当社の双方向のシナジーが見込め、収益性の向上にもつながる。半年～1 年で実態を把握し、2 年程度を目安に収益性向上を目指していきたい
4.	上期の外部要因を踏まえても既存店の売上高が弱い印象。野菜の相場高騰など、足元の外部環境もあまり良くない	・ 上期に影響した天候要因、備蓄米の反動や大阪・関西万博の影響、近畿圏での競合影響など、下期には影響が縮小すると考えている。10 月の出だしは好調であり、上期と比べると下期の外部環境は比較的良くなっている。下期の既存店売上目標 103%強は達成可能だと考えている

5.	今後 M&A を検討する中で、対象企業の規模はどの程度が理想か	一定より大きい規模だと案件が限定的になるため、前広に考えている。規模や収益性のみではなく、当社の思いや方向性などに共感いただけるかなども重視している M&A は数年前から重要視してきたテーマであり、今回の発表で実行する姿勢を示せた。今後は当社の取り組みに共感し、お声がけいただくことがあれば真摯に検討していきたい
6.	金利上昇により、資金調達は難しくなっているか。最近エクイティファイナンスも希薄化で難しいと聞く。またキャッシュレス決済比率の増加で、所謂「現金商売」ではなくなりつつあり、借入金の増加など、資金繰りに影響しているのではないか	- 金融環境は大きく変化しており、資金調達の巧拙の重要性が増している。一部金融機関の融資の厳格化が報道されているが、当社への融資姿勢に変化はない。社債の発行実績はないが、格付（A フラット）を取得し、発行登録枠も設定しており、機会があれば発行を検討する。エクイティファイナンスについては、株式の希薄化を伴うものは検討していない - キャッシュレス決済については、徐々に浸透し確かに現金と比べ入金サイトが伸びてるが、それほど長期間ではない。現時点では、資金繰り等に大きな影響は出ていない
7.	アルビス社への TOB で規模は拡大するが、ライフの基盤強化につながるのか。マネジメントの分散により社内の営業力・統治機能が低下するのではないか	- 東西 2 本社制のため、これまでも異なる地域を統括してきた。特に営業面では東西整合による効率化を図りつつ、地域密着の店舗運営を体現している。そのノウハウは北陸・中京圏でも活かせるため、当社のマネジメントへの悪影響はない - 水産物の調達や豆腐などの製造ノウハウ、郊外型の店づくりのノウハウなどはアルビスから多くを学ぶことが可能
8.	上期中に収益の状況を鑑みて販管費の抑制を強めたとの説明があった。具体例は	売上の状況を鑑み、期中に過去来の取り組みの強度を強めた。セルフレジ・AI 発注・電子棚札などこれまでの投資の効果を活用し、店舗規模別オペレーションの再構築、多能化の深化などを推進し、生産性を向上させた。加えて、包材・水道光熱費などは中東情勢によるコストアップで、最大 12～14 億円/年の上昇リスクもあったが、代替・抑制案などにより半分以下に抑えた

※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