

各 位

会 社 名 株式会社トライアルホールディングス  
 代 表 者 名 代表取締役社長 亀田 晃一  
 (コード番号: 141A 東証グロース)  
 問 合 せ 先 執行役員副社長 古橋 恵司  
 TEL. 03-6435-6308

### 2024年6月期の業績予想について

2024年6月期(2023年7月1日から2024年6月30日)における当社グループの連結業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位:百万円、%)

| 項目                       | 決算期 | 2024年6月期<br>(予想) |            | 2024年6月期<br>第2四半期累計期間<br>(実績) |            | 2023年6月期<br>(実績) |         |       |
|--------------------------|-----|------------------|------------|-------------------------------|------------|------------------|---------|-------|
|                          |     | 対売上<br>高比率       | 対前期<br>増減率 | 対売上<br>高比率                    | 対売上<br>高比率 | 対売上<br>高比率       |         |       |
| 売 上 高                    |     | 711,067          | 100.0      | 8.9                           | 363,304    | 100.0            | 653,112 | 100.0 |
| 営 業 利 益                  |     | 18,575           | 2.6        | 33.0                          | 11,568     | 3.2              | 13,964  | 2.1   |
| 経 常 利 益                  |     | 19,045           | 2.7        | 32.6                          | 11,978     | 3.3              | 14,358  | 2.2   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期(四半期)純利益 |     | 10,774           | 1.5        | 33.3                          | 6,943      | 1.9              | 8,084   | 1.2   |
| 1株当たり当期<br>(四半期)純利益      |     | 104円26銭          |            |                               | 71円35銭     |                  | 82円90銭  |       |
| 1株当たり配当金                 |     | 15円00銭           |            |                               | -円-銭       |                  | 13円00銭  |       |

- (注) 1. 2023年6月期(実績)及び2024年6月期第2四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均株式数により算出しております。
2. 2024年6月期(予想)の1株当たり当期(四半期)純利益は公募予定株式数(21,200,000株)を含めた予定期中平均株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関連する第三者割当増資分(最大3,427,900株)は考慮しておりません。
3. 2023年1月31日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っておりますが、2023年6月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算出しています。

【2024年6月期業績予想の前提条件】

(当社グループ全体の見通し)

当社グループ（当社及び当社の関係会社）は純粋持株会社である当社並びに各事業を担う連結子会社23社及び関連会社3社（2023年12月31日現在）から構成されており、「流通小売事業」、「リテールAI事業」等の事業を営んでおります。

当社グループを取り巻く環境は、世界的な金融引き締めによる原材料価格の高騰や円安を契機とした物価上昇が顕著となりました。さらに、ロシアによるウクライナ侵攻の長期化など、世界情勢が不安定であることから、電力をはじめとしたエネルギーコストが大幅に上昇したことなどを背景に、今後の景気見通しに関して不透明な環境が続いております。

一方、当社グループの属する小売業界においては、コストプッシュインフレの進行や電気料金の値上げ等により、生活必需品を中心に節約志向が強まっており、ディスカウントストアの需要が増加していると考えております。

このような事業環境の中、当社グループではローコストオペレーションの実現と EDLP (Every Day Low Price) (注1) の価格戦略等によってお客様の生活を応援しており、その結果として既存店売上高(注2) は以下のようになっております。

<2023年6月期>

|           |             |             |             |              |              |              |
|-----------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| 既存店売上高    | 2022年<br>7月 | 2022年<br>8月 | 2022年<br>9月 | 2022年<br>10月 | 2022年<br>11月 | 2022年<br>12月 |
| 前年同月比 (%) | 105.0       | 103.4       | 109.4       | 109.5        | 106.4        | 110.0        |
| —         | 2023年<br>1月 | 2023年<br>2月 | 2023年<br>3月 | 2023年<br>4月  | 2023年<br>5月  | 2023年<br>6月  |
| 前年同月比 (%) | 106.1       | 103.6       | 104.9       | 106.8        | 104.3        | 104.5        |

<2024年6月期>

|           |             |             |             |              |              |              |
|-----------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| 既存店売上高    | 2023年<br>7月 | 2023年<br>8月 | 2023年<br>9月 | 2023年<br>10月 | 2023年<br>11月 | 2023年<br>12月 |
| 前年同月比 (%) | 106.1       | 106.8       | 102.6       | 103.9        | 105.2        | 104.3        |

これらを踏まえ、2024年6月期の連結業績は、売上高711,067百万円（前期比8.9%増）、営業利益18,575百万円（前期比33.0%増）、経常利益19,045百万円（前期比32.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益10,774百万円（前期比33.3%増）を見込んでおります。なお、当第2四半期連結累計期間の連結業績は、売上高363,304百万円（前年同期比8.7%増）、営業利益11,568百万円（前年同期比59.2%増）、経常利益11,978百万円（前年同期比59.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益6,943百万円（前年同期比65.9%増）と概ね計画どおりに推移しており、概況については、以下のとおりであります。

流通小売事業では、『あなたの「生活必需品」。』をストアコンセプトとした『TRIAL』ブランドのディスカウントストアを全国に展開しております。店舗フォーマットはメガセンター、スーパーセンター（SuC）、smart及び小型店の4種のフォーマットで、主力フォーマットであるスーパーセンターを中心に、商圏人口や立地、店舗面積等を考慮して様々なエリアに出店し、エリアのドミナント展開と収益の最大化を進めております。

約30年におよぶディスカウントストアの運営ノウハウにより、効率的な仕入れを確立し、徹底したコスト管理を行っております。また、アライアンス先との協業による物流の最適化やテクノロジーを活用した業務効率化によって、ローコストオペレーションを実現しております。

さらに自社開発のPC-POSシステム（注3）やデータベースエンジンを用いて、顧客データの蓄積と活用を行っており、各メーカー企業と商品情報やお客様の購買情報をスムーズに連携することで、サプライチェーン全体の効率化を図っています。

また、2015年からは、お客様の更なる買い物体験の向上と店舗運営の省力化を企図した取組みを加速しており、レジ待ち不要でお客様へのワン・トゥ・ワンマーケティング（注4）を実現するスマートショッピングカート（現：Skip Cart）の導入を開始したほか、お客様の動線や商品の在庫を記録するAIカメラ、商品の販促等に活用するインスタサイネージを導入するなど、テクノロジーを活用した独自のビジネスモデルを展開しております。特に、Skip Cartの利用によってお客様のレジ待ち時間が大幅に改善され、お客様の利便性向上につながっております（1時間当たりのレジ通過客数が有人レジの約4.2倍、1時間当たりの買上点数が有人レジの約4.9倍（いずれもアイランドシティ店の2023年4月29日から同年5月7日におけるPOSデータから算出）となっております。）。

なお、2023年12月31日現在の各フォーマット別の店舗数は次のとおりであります。

| 業態名                   | 売場面積<br>(㎡) | 主な出店<br>エリア | 業態の概要  | 主要販売品<br>及びアイテム数   | 店舗数<br>(2023年12<br>月31日現在) |
|-----------------------|-------------|-------------|--|--|----------------------------|
| メガ<br>センター            | 約 8,000 ㎡   | 地方都市        | 食品から趣味嗜好品までフルラインで商品を取り揃える大型店   | 生鮮食料品、一般食料品、日用雑貨、家電品、衣料品、園芸・DIY用品、ペット用品、スポーツ用品、インテリアなど約10万点  | 24 店舗                      |
| スーパー<br>センター<br>(SuC) | 約 4,000 ㎡   | 郊外          | 生鮮食品や加工食品をはじめとする食品及び日用消耗品などの生活必需品を商品構成の中心としながら、家電製品や衣料品などの非食品を取り揃える中型店   | 生鮮食料品、一般食料品、日用雑貨、家電品、衣料品、園芸・DIY用品、ペット用品、スポーツ用品、インテリアなど約6～7万点 | 183 店舗                     |
| smart                 | 約 1,400 ㎡   | 都市部・<br>小商圏 | 加工食品や弁当、惣菜を含む生鮮食品など、食品を中心とする商品構成で、メガセンター、SuCが出店困難な都市部・小商圏エリアへの出店が可能なフォーマット                                     | 一般食料品、日用雑貨、家電品、衣料品など約3万点                                     | 68 店舗                      |
| 小型店                   | ～約 1,000 ㎡  | 都市部・<br>小商圏 | 食品を中心とする商品構成で、SuCからの高頻度配送により新鮮な生鮮食品、惣菜を提供。自動値下げソリューションや顔認証決済などのテクノロジーを活用した高い生産性を実現する次世代型スマートストア「TRIAL GO」等の小型店 | 一般食料品を中心として、日用雑貨など約7千～2万点                                    | 36 店舗                      |

リテールAI事業としては、流通小売事業と連携を図りながら、実店舗で実利用され、効果を生み出すことのできるプロダクトを開発しております。

2023年12月31日現在でSkip Cartの当社グループ外での導入も含む導入店舗数は208店舗、導入台数は19,401台となっており、セルフスキャンによるレジ待ちの解消及びレジ人時(注5)の削減やクーポン・レコメンドを活用した実店舗におけるワン・トゥ・ワンマーケティングなど、新しい価値をお客様、小売事業者、メーカー等に提供しております。

他にもPOSやID-POS(注6)等のデータ分析プラットフォームとなる「MD-Link」(2023年12月31日時点で276社が利用)及びそのインフラ基盤である「e3-SMART」、棚状況の監視等を行う「AIカメラソリューション」、店頭における広告・販売促進ツールである「インスタアサインージ」などのプロダクトやソリューションの開発を行うとともに、グループ内の基幹システムや各種業務システムの開発・運用・保守を行っております。

- (注) 1. 「EDLP」とは、Every Day Low Priceの略で、特売や限定販売ではなく、毎日数量を限定せず、お値打ち価格で販売することを指します。
2. 「既存店売上高」とは、開店から満12ヶ月経過した店舗(対象月又はその前年同月に月間5日以上改装等により閉店した店舗は除く。)のPOS売上高合計であります。「POS」とは、Point of Salesの略称であり、小売店において商品が購入された店舗や日時、数量等の把握が可能となる仕組み・システムを指しています。「POS売上高」とは同仕組み・システムにおいて計上された売上高であります。
3. 「PC-POSシステム」とは、販売時の商品情報を読み取り売上管理や商品管理を担う機器であり、PCを内蔵したものを指します。
4. 「ワン・トゥ・ワンマーケティング」とは、お客様個人の嗜好や属性、購買履歴等に応じて、

個別に行うマーケティング活動です。マスマーケティングと比較した際の、より深い顧客理解と広告等の出し分けを行う仕組みの構築が必要となります。

5. 「レジ人時」とは、会計時の精算業務1時間あたりに必要な従業員数のことを指しています。
6. 「ID-POS」とは、(注)2の「POS」にIDデータが組み合わされたものであり、商品が購入された店舗や日時、数量だけでなく、ID単位でどのお客様が何の商品を購入したのかを把握することができる仕組み・システムを指しています。

2024年6月期の具体的な見通しは以下のとおりです。

(売上高)

① 流通小売事業

生鮮を中心とした多様な商品展開によるワンストップショッピングを提供しており、戦略的に惣菜や青果・精肉・鮮魚を中心とした「食」の強化及び当社独自のプライベートブランド商品の開発・販売を推進しながら、お客様の需要を喚起しています。これにより、節約志向が強まっている環境下においても既存店売上高成長を見込むとともに、新規出店及び店舗改装による売上高成長を見込んでおります。

具体的には、既存店（当期新店及び当期改装店以外の店舗）、当期新店、当期改装店に分けたうえで、計画を策定しております。

a. 既存店（258店舗、前期差+17店舗）

既存店における売上高については、個別店舗毎に商品群別売上高の2023年6月期以降の実績を基礎として、営業日数、キャンペーン企画等の個別変動要因（当期新店及び当期改装店にも適用）を反映した既存店の売上高成長率から算出しております。なお、既存店の売上高成長率については、改装における効果を除外するために改装店舗を除いたほか、新店についても既存店実績の算出からは除外し、保守的に算出しております。

なお、2023年6月期に開店した店舗及び改装した店舗については、開店後の実績、改装後の伸長について個店別の立地や競合の状況、商圈人口等を考慮した年商予測から算出しております。

b. 当期新店（42店舗、前期差+27店舗）

当期新店における売上高のうち、メガセンター、スーパーセンター及びsmart（計10店舗）については、2021年3月期から2023年6月期までに開店した新店の実績及び年商予測をもとに店舗フォーマット別の平均的な売上高を基礎として算出しております。

また、当期新店数には、小型店14店舗及び2023年10月に株式会社佐藤長から譲受した18店舗を含んでおり、売場面積や商圈人口などから見込まれる年商予測を基に売上高を算出しております。

c. 当期改装店（27店舗）

当期改装店における売上高は、改装後の伸長について個別店舗毎の売上高の2021年3月期以降の実績に、店舗フォーマット別の平均的な改装効果を加味して算出しております。

② リテールAI事業

主に、Skip Cartについて、グループ内及び外部顧客への導入展開計画を基に販売単価及び数量を見積もって算定しております。グループ内については2023年6月期から順次導入を進めており、2024年6月期中には主要な店舗への導入が完了する予定です。外部顧客への販売についてはサブスクリプションモデル等での販売を計画しております。

③ その他

宿泊収入について、宿泊施設毎に稼働日数、客室数、客単価、稼働率を見積もって算定しております。また、ゴルフ場の収入については運営施設毎に稼働日数、メンバー及びビジターの入場者数（組数）、客単価を見積もって算定しております。なお、足元の実績に加え、今後の国内観光需要やインバウンド需要の回復などから稼働率及び客単価の増加を見込んでおります。

以上の結果、売上高は711,067百万円（前期比8.9%増）を見込んでおります。

(売上原価、売上総利益)

① 流通小売事業

流通小売事業における売上原価は商品原価、製造原価及び物流原価で構成されており、既存店の商品原価については、個別店舗毎の売上高計画及び商品群別の売上総利益率の2023年6月期以降の実績をもとに算出しております。なお、前期及び当期新店については、店舗フォーマット別に2019年3月期以降に開店した店舗の実績を基礎として、前期及び当期改装店については、店舗フォーマット別に2021年3月期以降の実績に基づく平均的な売上総利益率を基礎として、年数経過後の収益性の増減を加味しています。さらに、世界的なインフレを背景とした販売価格の上昇がお客さまの節約志向の上昇につながっている中、2023年6月期より、当社は地域の生活必需品として、商圈内で競争力のある価格提案をする一方、高粗利率の惣菜やプライベートブランド商品の強化、顧客データの活用・分析による各商圈に合わせた適切な価格設定の追求などで、売上総利益を確保しながらも売上高の拡大につなげております。2024年6月期においても、適正な販売価格のコントロールを実践する予定です。

## ② リテール AI 事業

主に、Skip Cart について、グループ内及び外部顧客への導入展開計画を基に仕入単価及び数量を見積もって算定しております。

## ③ その他

過去実績をもとに、工事原価などの売上高計画と連動する原価については勘定科目別に積み上げて算定しております。

以上の結果、売上原価は566,061百万円（前期比7.2%増）、売上総利益は145,005百万円（前期比15.8%増）を見込んでおります。

### （その他の営業収入、営業総利益）

その他の営業収入は、テナント受取家賃及び受取手数料などで構成されており、2023年6月期以降の実績に新規出店計画を勘案して算出しております。

以上の結果、営業総利益は147,554百万円（前期比15.6%増）を見込んでおります。

### （販売費及び一般管理費、営業利益）

販売費及び一般管理費は、主に人件費、広告宣伝費、販売促進費、地代家賃、減価償却費、水道光熱費、消耗品費、保守管理費、その他経費で構成され、部門及び店舗毎に2023年6月期以降の実績を基礎として算定しています。

人件費については、人員計画を基礎として、今後の賃金上昇を加味している一方で、店舗オペレーションの効率化やリテールテックの活用による人時生産性の改善を考慮して算定しております。広告宣伝費及び販売促進費は、過去実績にキャンペーン企画等の個別の変動要因を勘案して算定しております。地代家賃は、過去実績に新規出店計画を勘案して算出しております。減価償却費は、過去実績に資材価格の上昇を織り込んだ設備投資計画を勘案して算出しております。水道光熱費は、過去実績に新規出店計画やエネルギー価格の高騰によるガス・電気代等の単価変動を勘案して算定しております。消耗品費、保守管理費及びその他経費は、過去実績に新規出店計画や改装計画のほか、什器の入替などの個別の変動要因を勘案して算出しております。

また、リテール AI 事業においては、Skip Cart やデータ分析基盤システム（MD-Link）等の各種プロダクトの開発に加えて、それらを活用したデータマーケティングビジネスの展開に向けた研究開発活動を行っております。

以上の結果、新規出店及び店舗改装に伴う人件費、広告宣伝費、販売促進費、地代家賃、減価償却費、消耗品費、保守管理費の増加や、ガス・電気代等の単価上昇に伴う水道光熱費の増加により、販売費及び一般管理費は128,978百万円（前期比13.5%増）を見込む結果となった一方で、売上高の堅調な推移により、営業利益は18,575百万円（前期比33.0%増）と増加することを見込んでおります。

### （営業外損益、経常利益）

営業外損益は、前期実績から持分法による投資利益、助成金収入、支払利息等の定期的に発生する項目及び当期発生額を見積り、算出しております。

以上の結果、経常利益は19,045百万円（前期比32.6%増）を見込んでおります。

### （特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益）

特別損益項目は、個店の状況から減損の兆候判定に該当する可能性が高い店舗を選定し、減損損失650百万円（前期比123.3%増）を見込んでおります。また、法人税額等については、利益計画

に基づいて法人税等を算出し、併せて税効果会計による影響額を加味して算出しています。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は10,774百万円（前期比33.3%増）を見込んでおります。

以上

ご注意： 本資料は当社グループの業績予想に関して一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年2月14日開催の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。

本資料は、米国における証券の募集又は販売を構成するものではありません。1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録の免除を受ける場合を除き、米国において証券の募集又は販売を行うことはできません。米国における証券の公募が行われる場合には、1933年米国証券法に基づいて作成される英文目論見書が用いられます。当該目論見書は、当該証券の発行会社又は売出人より入手することができますが、これには、発行会社及びその経営陣に関する詳細な情報並びにその財務諸表が記載されます。なお、本件においては米国における証券の登録を行うことを予定しておりません。

また、本資料に記載されている当社の目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本資料の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済情勢、企業の動向、他社との競争等により、本資料の内容又は本資料から推測される内容と大きく異なることがあります。