

【表紙】

【提出書類】 四半期報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条の4の7第1項

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2024年7月11日

【四半期会計期間】 第46期第1四半期(自 2024年3月1日 至 2024年5月31日)

【会社名】 ミニストップ株式会社

【英訳名】 MINISTOP CO., LTD.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 藤本明裕

【本店の所在の場所】 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目5番地1

【電話番号】 043(212)6472

【事務連絡者氏名】 執行役員経営管理本部長 本橋直樹

【最寄りの連絡場所】 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目5番地1

【電話番号】 043(212)6472

【事務連絡者氏名】 執行役員経営管理本部長 本橋直樹

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

第一部 【企業情報】

第1 【企業の概況】

1 【主要な経営指標等の推移】

回次		第45期 第1四半期連結 累計期間	第46期 第1四半期連結 累計期間	第45期
会計期間		自 2023年 3月1日 至 2023年 5月31日	自 2024年 3月1日 至 2024年 5月31日	自 2023年 3月1日 至 2024年 2月29日
営業総収入	(百万円)	19,516	20,553	79,056
経常利益又は経常損失()	(百万円)	400	1,231	10
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純損失()	(百万円)	312	1,135	468
四半期包括利益又は包括利益	(百万円)	299	1,197	509
純資産額	(百万円)	40,020	39,193	40,681
総資産額	(百万円)	84,526	81,859	77,900
1株当たり四半期(当期)純損失()	(円)	10.77	39.14	16.14
潜在株式調整後1株当たり 四半期(当期)純利益	(円)	-	-	-
自己資本比率	(%)	47.3	46.7	50.9

(注) 1 当社は四半期連結財務諸表を作成しておりますので、提出会社の主要な経営指標等の推移については記載しておりません。

2 潜在株式調整後1株当たり四半期(当期)純利益については、潜在株式は存在するものの、1株当たり四半期(当期)純損失であるため記載しておりません。

2 【事業の内容】

当第1四半期連結累計期間において、当社グループ(当社及び当社の関係会社)において営まれている事業内容に重要な変更はありません。

また、主要な関係会社における異動もありません。

第2 【事業の状況】

1 【事業等のリスク】

当第1四半期連結累計期間において、新たに発生した事業等のリスクはありません。
また、前事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについて重要な変更はありません。

2 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中の将来に関する事項は、当四半期連結会計期間の末日現在において判断したものであります。

(1) 財政状態及び経営成績の状況

当第1四半期連結累計期間において、日本国内では雇用・所得環境の改善が進むなか、3月は賃金上昇への期待感から消費が活発となったほか、4月以降は行楽日和が続くとともに大型連休を中心に外出需要が増加し、景気は緩やかに回復しました。しかしながら、不安定な国際情勢および円安による物価の高止まりが継続しており、消費者の生活防衛意識の高まりが消費行動に影響し景気の先行きは不透明な状況が続いています。

このような環境において、当社グループは“私たちは、「おいしさ」と「便利さ」で、笑顔あふれる社会を実現します。”のミッションのもと、事業の選択と集中を進め、2023-2025中期経営計画の2年目にあたる2024年度方針を「個店モデルの競争力向上（第2フェーズへの進化）と戦略的成長の推進」とし構造改革と成長戦略を推進しました。

個店競争力を高めるNewコンポストモデルの確立に向け、前期はできたてのおいしさをお届けする「ファストフード」と便利さを提供する「コンビニエント」を融合した創業以来のコンポストモデルの構成要素をそれぞれ磨き上げ、成功カセットを既存店へ水平展開する第1フェーズを推し進めました。今期は、前期からの磨き上げを推し進めるとともに、「ファストフード」と「コンビニエント」の本質を追求し更なる進化を図るNewコンポストモデル第2フェーズを推進しております。第2フェーズで目指す姿を体現したフラッグシップ店舗を5月に開店しました。フラッグシップ店舗は第2フェーズの成功カセットを先行実証するラボ店舗と位置付けており、今後は創出した成功カセットの既存店水平展開を進めてまいります。

ミニストップパートナーシップ契約店舗は、2024年5月末時点で期首計画より前倒して進展し、全体の四割に当たる723店舗となりました。加盟店と本部が一体となって売上を上げ、事業経費の負担を適正化し利益を追求することで共に成長を目指すビジネスモデルへの転換が進んでおります。経営指導体制/本部改革では、パートナーシップ契約店舗の拡大に先立って推進する効果的・効率的な経営指導への転換について、当第一四半期期間においてツールや手順といった仕組みの準備が進みました。ビジネスモデルの構造的転換に対し効果を創出するため廃棄の適正化や人財採用・教育といった従来の経営指導の未着手領域へ踏み込むとともに経営指導の質的転換を進めてまいります。

新事業は、デリバリーサービスについてお客さま認知の拡大と利便性の向上に取り組んだほか、Eコマースについて品揃えの拡充やオリジナル商品開発を推進しました。職域事業ではマーケットシェアの拡大に向け、オフィスなどの施設内に設置する無人コンビニ「MINISTOP POCKET（ミニストップ・ポケット）」をはじめ関連サービスを含む拠点の拡大と質の向上、新たなマーケットの開拓を推し進め安定した事業利益を創出しております。

ベトナム事業は、直営多店舗化モデルとして出店拡大と黒字化の両立に向けた施策を進めました。15店舗を新規出店しドミナントを進めるホーチミン市でのシェアは前年同期比2.0%増加しました。経済環境の変化に伴うお客さまニーズの変化に迅速に対応するためのMDプロセスの見直しを進め、価格訴求を拡大しチェーン全店売上高は前年同期比121.2%と伸長しました。また、直営多店舗化を実現する後方支援体制の整備を進め、1人の店舗責任者が複数店舗を管理するスーパーインテント制（以下、S I制）をはじめとした業務効率化を推進しS I制の導入店舗は33ユニット、全店の約4割まで拡大しました。

国内・海外事業の構造改革と成長戦略を着実に遂行するためのマネジメントシステム改革と、組織・風土改革を推進しました。また、パーパス経営への転換に向け、当社の看板商品であるソフトクリームを象徴とする新たな価値創造と社会課題の解決に向けた取り組みを推進しました。

この結果、当第1四半期連結累計期間の営業総収入は205億53百万円（前年同期比105.3%）、営業損失13億38百万円（前年同期実績 営業損失5億24百万円）、経常損失12億31百万円（前年同期実績 経常損失4億円）、親会社株主に帰属する四半期純損失11億35百万円（前年同期実績 親会社株主に帰属する四半期純損失3億12百万円）となりました。

各セグメント別の業績は以下のとおりです。

[国内事業]

3月の天候不順の影響を受けたことにより、ミニストップ単体のチェーン全店売上高は前年同期比99.4%となりました。ミニストップ店舗の既存店1店1日あたりの売上高の前年比は99.2%となり、既存店平均客数は同99.1%、既存店平均客単価は同100.0%となりました。コンビニエンスストア商品の既存店日販は同97.9%、店内加工ファストフード商品の既存店日販は同105.9%となりました。お客さまの購買行動に基づきカテゴリーごとの役割を再設計するMDプロセスに基づき、価格訴求商品を拡充しお値打ち価格の商品の売上が拡大する一方、高付加価値の店内加工ファストフード商品をお客さまにご満足いただける品揃えで提供したことにより手づくりおにぎりはじめ販売が伸長し売上総利益率は前年同期比0.1%改善の30.5%となりました。

個店競争力を高めるNewコンボストアモデルの確立に向け、「ファストフード」では、できたてのおいしさの実現と、おいしさに健康の価値を加えた商品開発、新たな価値を訴求するブランディングとデジタルを活用した商品価値訴求の刷新及び提供方法改革を推し進めました。

店内で炊き上げたご飯と旬の具材を組み合わせた手づくりおにぎりでは、北海道産原材料にこだわった「北海道産焼しゃけ」のほか、3月には食べ応えのあるかき揚げを組み合わせた「海鮮かき揚げ」を発売し好評を博しました。また、おいしさに健康の価値を加えた商品開発では、ご飯の量を抑え、代わりに健康感ある煮たまごをまるごと1個贅沢に使用した「煮たまご」を発売し売上を押し上げました。5月には相性の良い2種類の具材を組み合わせ、お箸でお召し上がりいただく「さば高菜」と「鮭といくら」を発売し新提案のおにぎりとして手づくりおにぎりの売上を押し上げました。

コールドスイーツでは、例年の気温上昇傾向を踏まえた前倒しの商品開発とソフトクリームを中心に新たな価値軸を加えたブランディングを推し進めました。今年の3月には食材の産地にこだわり栃木県産のとちあいかを使用した「いちごソフト」や気温上昇を迎える春のハロハロとして、本格的な抹茶かき氷仕立ての「ハロハロ まっちゃ×MATCHA」を発売しましたが、気候が想定と異なったことで計画未達となりました。気温上昇と好天に恵まれた4月には新しいドリンクスイーツとして北海道産牛乳と当社の看板商品であるソフトクリームバニラを組み合わせたフロート2品を発売し売上を押し上げました。また大型連休を中心に行楽需要が拡大した5月には人気定番商品のハロハロで「パチパチメロンクリームソーダ」や果実氷シリーズを発売し売上は好調に推移しました。

前期にSNSを活用した写真投稿数で世界記録を達成するなどブランディングを推し進めているソフトクリームは、当社のパーパスの象徴としておいしさだけでなく低カロリーといった健康の価値訴求を進めております。3月にはソフトクリームのカーボンフットプリントの算定結果を公表しソフトクリームバニラ（食べるスプーン付）のCFP算定数値は0.2479kgCO2eqと環境にやさしい商品として地域や社会貢献といった新たな価値とともに訴求を進めております。

商品価値訴求の刷新では、店内メニューコルトンのデジタル化を進めており、当第1四半期連結会計期間で新たに173店舗にデジタルコルトンを導入しました。2024年5月末時点で624店舗にて動画による商品訴求を実施しております。また提供方法改革では、お客さまが気軽にご注文いただけるようセルフレジからのオーダーとお呼び出しシステムの整備を推し進めたほか、昨年8月に開始したモバイルオーダーでのご注文受付について、お得なクーポンの配信やモバイルオーダー限定商品の展開を推し進めました。引き続き、お客さま利便性の向上とリテールメディアとしての進化に向けた設置店舗および協業による広告収入の拡大に並行して取り組んでまいります。

お客さまに便利さの価値を提供する「コンビニエント」では、MDプロセスの磨き直しによる商品力向上とお客さまニーズにお応えする品揃えの拡充に引き続き取り組みました。また、くらしの品の拡大と価格訴求をイオングループの独自価値商品であるトップバリュを活用することで推し進めました。

MDプロセスの磨き直しによる商品力向上の取り組みでは、本体価格100円のお手頃価格で北海道産純生クリーム配合のホイップクリームを贅沢に使用した「ダブルクリームシュー」や香ばしいタルト生地とあっさりとした味わいの卵を組み合わせボリューム感ある商品に仕立てた「エッグタルト」を発売し好評を博しました。また、ハムとチーズマヨソースを贅沢に使い、柔らかな食感のパンに包んで満足感ある食べ応えをお値打ち価格で実現した「ハムとチーズのパン（カマンベール風味）」が惣菜パンの売上を押し上げたことに加え、増量企画を実施し価格据え置きでボリューム感を訴求しさらに好調な売上となりました。

一方で、昨年9月リニューアルのコンビニエンスストア商品のおにぎりについて、断続的なセールで価格訴求を展開しましたが、継続した買上点数の定着に結び付かず客数に影響しました。引き続き、お客さまに高くご評価いただいている手づくりおにぎりと同化した品揃え設計のもと、商品価値を高めてまいります。

また、たばこについて、従来の什器に陳列設備を増設する投資を1,300店舗規模で実行し品揃えの拡充を当第一四半期期間にて順次進めました。引き続き、毎朝ご来店いただいているお客さまのニーズに合わせた品揃えの充実を図り、成果を創出してまいります。

お客さまの生活に身近なくらしの品の拡大と価格訴求では、3月の天候不順により飲料や酒類が影響を受けたことに対し、お客さまに高くご支持いただいているトップバリュについて、価値設計と価格訴求の両面でさらなる活用を推し進めております。他にはない独自価値商品の訴求を拡充しお客さまの買い合わせを促進するために、先行モデル店舗（以下、ラボ店舗）で実証した成功カセットとして売場づくりを水平展開しております。共同開発を進めた即食の調理パンについて全面リニューアルを実施したほか、便利さの価値として調理時間を短縮し簡単に食事の組み合わせができる中食のパウチ総菜といった普段使い商品の品揃えを充実させました。また価格訴求では、ソフトドリンク、菓子・スナックや加工食品の品揃えを拡充し好調な売上となったほか、ラーメンでは3月に従来品より麺の量が約1.3倍とお値打ちな「しょうゆヌードルビッグ」「シーフードヌードルビッグ」をシリーズで発売し好調な売上となりました。これらにより当第1四半期連結累計期間のトップバリュの売上高は前年同期比110%超伸長しました。引き続きトップバリュの品揃え拡充と販売促進企画の充実を推し進め、価格と価値両面の独自価値をお客さまに訴求してまいります。

Newコンボストアモデル第2フェーズの目指す姿として「ファストフード」と「コンビニエント」両方の進化とミニストップアプリをインターフェースとしてデジタルサービスを融合するOMO（Online Merges with Offline、オンラインとオフラインの融合）活用を具体化したフラッグシップ店舗を5月に開店しました。第2フェーズでは、おいしさに新たに健康の価値を加えた専門店品質の「ファストフード」を実現するとともに、サービス・品揃えと提供方法の両面でワンストップショッピング・ショートタイムショッピングといった新たな「コンビニエント」を具現化してまいります。フラッグシップ店舗は新たな研究開発拠点のラボ店舗として位置付けており、「ファストフード」「コンビニエント」とOMO活用それぞれの取り組みを実証し既存店への導入をスムーズに行うために成功カセットを細かく切り出し、水平展開を進めてまいります。

Newコンボストアモデルの確立に向けた既存店活性化を、2024年5月末時点で20店舗にて実施しました。今期は、前期169店舗で実施した既存店活性化の知見を踏まえ改装内容を厳選したほか、改装工程の精査により前期は最大15日間あった休業期間を平均3日間に短縮しました。また、加盟店が主体となりお客さま第一のマインドセットを醸成し完全作業を実現する「心装」を活性化の3か月前から計画的に完全実行しました。心装の実行にあたっては、活性化前に競争環境を踏まえて立案するMD計画書を活用し加盟店経営者や従業員への目指すお店づくりに向けた動機づけと目標設定、稼働計画の立案を行ったほか、活性化後は店舗課題を包括的に把握し対策を立案する店舗カルテを使用し個店競争力を高める取り組みを推し進めました。また、活性化店舗の近隣の店舗を活性化することで、商勢圏を確立する取り組みを進め、当第1四半期連結累計期間における24年度活性化店舗の1店1日当たり売上高の前年同期比は全店の実績を上回りました。改装店での取り組みは組織的学習により既存店への経営指導に波及しております。

加盟店との新たな関係を築き、共に成長を目指すミニストップパートナーシップ契約店舗は2024年5月末時点で723店舗と前年同時期より295店舗拡大し計画より早期に全店の約4割まで移行が進みました。効果的・効率的な経営指導を通じて加盟店と本部が一体となって売上を上げ、事業経費の負担を相互に適正化し創出した事業利益を分け合うビジネスモデルへの転換が進みました。経営指導体制/本部改革では、このパートナーシップ契約店舗の拡大を見据えて計画的に推進する経営指導の質的転換について、5月にかけてツールや手順といった仕組みの準備を進めました。

従来の経営指導の手法を整理し直営店で成果を実証した仕組みを中心に再設計を進め、完全作業による売場づくりや販促企画の100%店頭実現に向け全店で推し進めました。完全作業を実現するための稼働計画や作業手順書の活用のほか、5月には販売計画書の整備が完了しました。販売計画書は52週MDに基づき、重点商品の売場づくりを加盟店・SAが完全に実行し結果を振り返る仕組みとして推し進めております。また、お客さまにご満足いただける品揃えを実現するための発注手順は、直営実証店舗を拡大し5月にかけて加盟店導入に向けた教育体系の整備と精度向上の取り組みを進めております。引き続き、お客さまにご満足いただける売場づくりの実現に向け、加盟店の動機づけと完全実行を本部が細やかにサポートしてまいります。

また、本部がハブとなり加盟店間のコミュニケーションを促進し店頭実現度を引き上げるダイレクトコミュニケーションは、全店に導入したマネジメントタブレットを活用し動画コンテンツの拡充や双方向チャットシステムの整備を推し進めました。双方向チャットシステムの活用では、S Aが遠隔でリアルタイムの売場状況を確認し具体的な発注指導や売場づくり指導を行うことでスピーディーな改善活動を実施し先行店舗で重点商品の売上が伸長しました。また、加盟店同士で情報を共有することで切磋琢磨していく風土の醸成にも活用しています。

直営店は、2024年5月末で221店舗と前年同期より39店舗増となりました。直営店は成功力セットの加盟店への水平展開にあたり成功実証を行う店舗と位置付けとしており、業務効率化の推進と複数店経営加盟店での効率的な管理手法を確立するため、1人の店舗責任者が複数店舗を管理するS I制の導入を進めております。店頭実現100%に向けS I候補者として店長の育成を推し進め、5月末時点で27名のS I候補者を登用しました。複数店の効率的な管理体制を志向した発注・売場づくり及び、勤務管理やワークスケジュール運営を含む店舗オペレーションの手順化を含め、店舗経営管理手法の標準化を進めております。

新事業は、Newコンポストアモデルのリアル店舗に統合する機能のパーツとしてそれぞれ進化に取り組んでおります。デリバリーサービスは、1拠点あたり売上高の伸長に向けた取り組みを推進しております。2024年5月末時点で1,173店舗にて複数のデリバリーサービスを並行して展開しました。お客さま利便性の向上に向け、店舗の機会損失を無くしていく経営指導を進め、品切れを防止するオペレーション体制の構築をベースに、従来21時までとっていた受付時間を拡大し深夜にかけてのご注文受付を900店舗規模まで拡大しております。また即食需要に対応し新たな商品カテゴリーの取り扱いを開始しており、2024年5月末までに菓子パンや調理パン、弁当類、冷し麺といった即食の品揃え拡充を進めております。販売促進については、ターゲット顧客を明確にしたクーポン配信やキャンペーンのほか、新たな販促施策として首都圏の主要路線を走る電車内への広告や既存店活性化のリニューアルオープンチラシへの訴求を実施し新規顧客の獲得を進めております。これらの取り組みによりデリバリーサービスの1拠点あたり売上高は前年同期比130%超と好調に推移しました。

Eコマースでは、前期に整えた販売インフラを活用し今期は新たな商品カテゴリーの拡充とミニストップオリジナル商品の品揃え拡大を進めております。3月にはオリジナルサイト「MINISTOP Online (ミニストップ オンライン)」にてお買い得価格の飲料の取り扱いを開始したほか、5月から開始した夏ギフトにおいてはEコマース限定の品揃えを200SKU以上拡充しお客さまニーズにお応えしております。加えて、店頭でも人気の「マンゴーパフェ」のマンゴーを使用したオリジナルスイーツを発売しEコマースの売上高は好調に推移しました。また、Eコマース限定割引や対象商品の購入で店頭利用が可能なソフトクリーム無料券を配布したほか、SNSを活用し認知拡大と購買動機につなげるためのデジタル広告を展開しました。Eコマースの相互送客では、イオングループのネットスーパーである「Green Beans」にミニストップオリジナル商品を展開しました。酒類をはじめとした新たなカテゴリーの品揃え拡大を進めていくほか、ファストフード冷凍商品をはじめオリジナル商品の拡大、52週の季節に対応したEコマースならではの品揃えを進めてまいります。

ミニストップアプリは、OMOのインターフェースとして2024年5月末時点でダウンロード数が179万件を超え、会員売上高は前年同期比150%超伸長しました。1 To 1マーケティングの取り組みでは、蓄積した顧客基盤を活用し曜日や時間帯、購入商品といった属性ごとのターゲットユーザーに向け、コーヒーや店内加工ファストフード商品など購買の可能性が高い商品のクーポンを配信する施策を断続的に実施しております。また、新生活の始まる4月に、お客さまがミニストップアプリをお得に楽しくご利用いただく機会を創出するキャンペーンとして「アプリくじ」を実施したほか、アプリ会員獲得を目的に店頭施策と連動した新規会員登録キャンペーンを実施しました。イオングループのコード決済サービスとして推進しているAEON Pay (イオンペイ) との連動に加え、1 To 1マーケティングの深耕に向けてセグメントを絞り込み、リアル店舗とデジタルをつなぐインターフェースとして決済手段の拡充をはじめとした利便性の向上に取り組んでまいります。

職域事業では、オフィスなどの施設内に設置する無人コンビニ「MINISTOP POCKET (ミニストップ・ポケット)」をはじめ関連サービスを含む拠点数が2024年5月末時点で1,451拠点に拡大しました。首都圏だけでなく近畿圏への拠点拡大を開始したほか、5月には新たなロケーションとなる半職域マーケットをターゲットに無人店舗の実験ユニットをマンション内に開設しました。また、拠点毎の在庫管理システム稼働により品切れ防止を進め1拠点当たりの売上高が前年同期比30%以上伸長したほか、オフィスに多数展開する特長を活かした動画広告の配信や商品供給サービスを実施し事業として安定黒字を継続しております。今後は拠点の拡大と質の向上を進め職域マーケットにおけるシェアNo 1を確立するとともに、ミニストップ店舗事業と新たなドミナントを形成した職域拠点をOMOで融合し商品供給等のシナジー効果を創出してまいります。

成長戦略および構造改革を着実に推進することによる成果創出に向け、組織・風土改革と中長期のマネジメントシステム改革を推し進めております。組織・風土改革では、職務要件に基づき教育体系の運用を進め、各部門・職務に特化した問題解決スキル習得の研修を全部門で展開し成果につながる行動の促進を図っております。

パーパス経営への転換に向け、イオングループ未来ビジョン及びミニストップのミッション“私たちは、「おいしさ」と「便利さ」で、笑顔あふれる社会を実現します。”を基に、事業の成長が社会課題の解決に直結するよう事業活動を推進しております。パーパス経営の象徴としてソフトクリームのブランディングを推進し従来の「おいしさ」の価値軸に、「環境にやさしい」「からだにやさしい」「地域とのつながり」「社会貢献」といった新たな価値創造を目的とした「ソフトクリーム委員会」を3月に立ち上げました。

気候変動対応として、当社が算定した範囲内におけるCO2排出量の85.5%を占める店舗の電力使用量を削減することに注力しております。2030年までに店舗で排出するCO2を2013年比50%削減するという目標のもと、一部地域の使用電力源を再生可能エネルギーに切り替えるとともに、店内外の照明を蛍光灯からLEDに変更する取り組みを進めております。目標の進捗率は2月末時点で111%となり、目標を前倒しで達成したため、新たに「2040年ネットゼロ（CO2排出量が実質ゼロ）」を目指し、更なる削減に取り組んでまいります。

資源循環の促進として、食品ロス削減については2025年までに2015年比50%削減するという目標のもと、値引き販売による「発生抑制（リデュース）」を9割の店舗で進めております。値引き販売の手順化による効率的な販売体制の構築によって不要な食品ロスを削減してまいります。

プラスチック使用量削減の取り組みでは、ソフトクリームに添えている「食べるスプーン」をカーボンフットプリントの手法を使ってスプーンのライフサイクル上におけるCO2排出量を算定し、3月に公表しました。石油由来プラスチックスプーンよりも1本あたり3.5gCO2eq少なく、脱プラスチック化がCO2排出量削減にもつながることを可視化しました。流通段階における輸送の部分でCO2削減に向けた取り組みを進め、サプライチェーン全体での削減を推進してまいります。また5月に開店したフラッグシップ店舗では、全てのカトラリーの素材を石油由来プラスチックから環境配慮型の素材に切り替えており、今後も取り扱い店舗を拡大してまいります。

地域とのつながりの取り組みとしては、小中学生向け職場体験学習「チャイルドインターンシップ」を2005年より実施しています。未来を担う子どもたちに向けて、イオンの理念を学んでいただくとともに、今期は身近なスイーツであるソフトクリームから環境問題を捉えていただくようプログラムを改訂しました。また、小学校に花の苗を届ける花の輸運動募金を通年で実施し、本年度も店舗のオーナーが地域の小学校に直接訪問して花を寄贈する予定です。

社会貢献の取り組みとしては、イオン ユニセフセーフウォーターキャンペーン募金を実施しカンボジア・ミャンマーの子どもたちに安全な水を提供するためにお客さまのご協力のもと1,408千円を寄付いたしました。

ネットワークサービス株式会社は、国内店舗向けの共同配送事業を展開しており、定温センター13ヶ所、常温センター6ヶ所、冷凍センター10ヶ所を運営しています。配送ルート数および1ルートあたりの走行距離の適正化のほか、冷凍商品の納品形態変更を拡大しコスト削減とともにCO2排出量削減といった環境負荷の低減に取り組んでおります。また物流の「2024年問題」への対応について、店舗オペレーションの効率化や配送員の働き方を含めた物流改革の取り組みを継続しております。

店舗開発は3店舗を出店、4店舗を閉店し当第1四半期連結累計期間末店舗数は1,855店舗となりました。引き続きエリア戦略に基づく店舗開発活動を推し進めてまいります。

以上の結果、当第1四半期連結累計期間における国内事業の営業総収入は182億92百万円（前年同期比103.6%）、営業損失は10億32百万円（前年同期実績 営業損失4億61百万円）となりました。

[海外事業]

当第1四半期連結累計期間において、ベトナムでは実質GDP成長率（推計値）が前年同期比5.66%と発表され、6.72%だった前四半期（2023年10～12月）と比べ伸び率が減速しました。一方で2023年7月より継続していた付加価値税の減免措置が2024年1月に再延長となり、消費を下支えしたことから前向きな経済環境となりつつあります。

このような環境の中、ベトナムのMINISTOP VIETNAM COMPANY LIMITEDは、直営多店舗化事業としての投資を進め、出店拡大と黒字化の両立を進めています。また、経済環境の変化にスピーディーに対応するためのMDプロセスの見直しを進め、価格と価値両面でホーチミン市の生活者ニーズにお応えする品揃えの拡充を進めております。

出店は、開発人員を拡充し物件情報獲得をはじめとした業務プロセス習得の教育体系と開発組織体制を整備し、ホーチミン市でのドミナント確立を進めています。当第1四半期連結累計期間末（2024年3月末）15店舗を新規出店し店舗数は179店舗となり、ホーチミン市でのシェアは前年同期比2.0%増と拡大したほか、ドミナント効果により新店の立ち上がり時の1店1日当たり売上高は前年同時期の新店実績より伸長しました。

黒字化に向けた取り組みでは、MDプロセスの磨き直しについて、カテゴリーマネジメントに基づく改革を順次進めており、小型スーパーや伝統的な市場といった競合に対して優位性を確保するための価格政策を実施し3月末までに累計約230SKUで価格改定を行いました。また、主食をはじめ高付加価値の商品開発を推し進めており、弁当や麺類、スイーツの売上は好調に推移し前年同期を上回りました。加えて店内で加工する付加価値型のフルーツドリンクは好調な売れ行きとなり、ドリンクカウンター設置店舗は35店舗に拡大しました。これらによりチェーン全店売上高は前年同期比121.2%となる一方で、継続した価格改定により売上総利益率は前年同時期より3.0%下回りました。

直営多店舗化を実現する後方支援体制構築を推し進め、完全作業を実現するためのワークスケジュール活用が進んだほか、本格稼働を開始した店舗サポートデスクが主体となり、部門横断で店舗オペレーションの効率化を推進しました。またS I 制の推進に向けた店長の育成が進み、2024年3月末までに30名超のS I 候補者を登用しました。直営多店舗化モデルとしてS I を中心とした店舗運営を推し進め、店舗業務の効率化とともに売場づくりをはじめとした成功事例の水平展開を進めております。また、完全作業を推進するとともに、稼働計画と勤務実態の合致による生産性の向上に取り組んでおります。一方、出店拡大に伴う先行投資のほか、電気代の高騰、最低賃金上昇による人件費の増加により販管費は前年同期比142.1%となりました。

以上の結果、当第1四半期連結累計期間における海外事業の営業総収入は22億60百万円（前年同期比121.0%）、営業損失は3億5百万円（前年同期実績 営業損失63百万円）となりました。

[財政状態]

当第1四半期連結会計期間末における総資産は、前連結会計年度末に比べ39億58百万円増加し、818億59百万円となりました。これは主に未収入金が36億22百万円、関係会社預け金が20億円増加し、現金及び預金が19億32百万円減少したことによります。

負債は、前連結会計年度末に比べ54億47百万円増加し、426億66百万円となりました。これは主に預り金が40億6百万円、買掛金が10億55百万円増加したことによります。

純資産は、前連結会計年度末に比べ14億88百万円減少し、391億93百万円となりました。これは主に親会社株主に帰属する四半期純損失を11億35百万円計上し、配当金の支払として2億90百万円があったことによります。

(2) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当第1四半期連結累計期間において、当社グループの事業上及び財務上の対処すべき課題に重要な変更及び新たに生じた課題はありません。

(3) 研究開発活動

該当事項はありません。

(4) 従業員数

当第1四半期連結累計期間において、当社グループの従業員数の著しい増減はありません。

(5) 生産、受注及び販売の実績

当第1四半期連結累計期間において、当社グループの生産、受注および販売実績の著しい変動はありません。

3 【経営上の重要な契約等】

当第1四半期連結会計期間において、経営上の重要な契約等は行われておりません。

第3 【提出会社の状況】

1 【株式等の状況】

(1) 【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	88,000,000
計	88,000,000

【発行済株式】

種類	第1四半期会計期間末 現在発行数(株) (2024年5月31日)	提出日現在 発行数(株) (2024年7月11日)	上場金融商品取引所名又は 登録認可金融商品取引業協会名	内容
普通株式	29,372,774	29,372,774	東京証券取引所 (プライム市場)	単元株式数は100株 であります。
計	29,372,774	29,372,774	-	-

(2) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

該当事項はありません。

【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4) 【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式 総数増減数 (千株)	発行済株式 総数残高 (千株)	資本金増減額 (百万円)	資本金残高 (百万円)	資本準備金 増減額 (百万円)	資本準備金 残高 (百万円)
2024年3月1日～ 2024年5月31日	-	29,372	-	7,491	-	7,645

(5) 【大株主の状況】

当四半期会計期間は第1四半期会計期間であるため、記載事項はありません。

(6) 【議決権の状況】

当第1四半期会計期間末現在の「議決権の状況」については、株主名簿の記載内容が確認できないため、記載することができないことから、直前の基準日（2024年2月29日）に基づく株主名簿による記載をしています。

【発行済株式】

2024年2月29日現在

区分	株式数(株)	議決権の数(個)	内容
無議決権株式	-	-	-
議決権制限株式(自己株式等)	-	-	-
議決権制限株式(その他)	-	-	-
完全議決権株式(自己株式等)	(自己保有株式) 普通株式 364,100	-	-
完全議決権株式(その他)	普通株式 28,968,000	289,680	-
単元未満株式	普通株式 40,674	-	一単元(100株)未満の株式
発行済株式総数	29,372,774	-	-
総株主の議決権	-	289,680	-

(注) 1 「完全議決権株式(その他)」欄の普通株式には、証券保管振替機構名義の株式が900株含まれておりません。

2 「単元未満株式」欄の普通株式には、当社所有の自己株式は含まれておりません。

【自己株式等】

2024年2月29日現在

所有者の氏名 又は名称	所有者の住所	自己名義 所有株式数 (株)	他人名義 所有株式数 (株)	所有株式数 の合計 (株)	発行済株式 総数に対する 所有株式数 の割合(%)
(自己保有株式) ミニストップ株式会社	千葉県千葉市美浜区中瀬 1丁目5番地1	364,100	-	364,100	1.24
計		364,100	-	364,100	1.24

(注) 上記の他、株主名簿上は当社名義となっておりますが実質的に所有していない株式が100株あります。なお、当該株式は上記「発行済株式」の「完全議決権株式(その他)」欄の中に含まれております。

2 【役員の状況】

該当事項はありません。

第4 【経理の状況】

1．四半期連結財務諸表の作成方法について

当社の四半期連結財務諸表は、「四半期連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」(平成19年内閣府令第64号)に基づいて作成しております。

2．監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、第1四半期連結会計期間(2024年3月1日から2024年5月31日まで)及び第1四半期連結累計期間(2024年3月1日から2024年5月31日まで)に係る四半期連結財務諸表について、有限責任監査法人トーマツによる四半期レビューを受けております。

1 【四半期連結財務諸表】

(1) 【四半期連結貸借対照表】

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年2月29日)	当第1四半期連結会計期間 (2024年5月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	8,783	6,851
加盟店貸勘定	7,871	7,954
有価証券	3,000	3,000
商品	1,979	2,184
未収入金	11,331	14,954
関係会社預け金	14,000	16,000
その他	4,117	3,864
貸倒引当金	54	57
流動資産合計	51,030	54,752
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	5,878	5,864
機械装置及び運搬具(純額)	1,193	1,156
器具及び備品(純額)	3,022	3,488
土地	428	428
リース資産(純額)	62	24
建設仮勘定	55	244
有形固定資産合計	10,641	11,206
無形固定資産		
ソフトウェア	3,363	3,219
その他	292	261
無形固定資産合計	3,656	3,480
投資その他の資産		
投資有価証券	907	914
長期貸付金	1	1
差入保証金	10,781	10,578
退職給付に係る資産	212	241
繰延税金資産	2	2
その他	809	815
貸倒引当金	143	133
投資その他の資産合計	12,572	12,419
固定資産合計	26,870	27,107
資産合計	77,900	81,859

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年2月29日)	当第1四半期連結会計期間 (2024年5月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	13,820	14,875
加盟店借勘定	261	309
未払金	4,181	4,265
未払法人税等	163	132
預り金	11,491	15,497
賞与引当金	179	349
店舗閉鎖損失引当金	24	18
その他	882	1,065
流動負債合計	31,005	36,515
固定負債		
リース債務	33	29
長期預り保証金	3,804	3,756
繰延税金負債	211	217
資産除去債務	1,856	1,862
その他	308	284
固定負債合計	6,214	6,150
負債合計	37,219	42,666
純資産の部		
株主資本		
資本金	7,491	7,491
資本剰余金	6,032	6,032
利益剰余金	26,869	25,443
自己株式	642	643
株主資本合計	39,750	38,324
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	39	45
為替換算調整勘定	266	230
退職給付に係る調整累計額	110	113
その他の包括利益累計額合計	116	70
新株予約権	3	3
非支配株主持分	1,043	934
純資産合計	40,681	39,193
負債純資産合計	77,900	81,859

(2) 【四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書】

【四半期連結損益計算書】

【第1四半期連結累計期間】

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自2023年3月1日 至2023年5月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自2024年3月1日 至2024年5月31日)
営業総収入	19,516	20,553
営業原価	9,357	10,589
営業総利益	10,159	9,963
販売費及び一般管理費	10,684	11,302
営業損失()	524	1,338
営業外収益		
受取利息	105	103
受取配当金	0	1
違約金収入	11	2
受取補償金	8	7
その他	12	3
営業外収益合計	138	117
営業外費用		
支払利息	5	4
為替差損	-	3
その他	8	1
営業外費用合計	14	10
経常損失()	400	1,231
特別利益		
固定資産売却益	8	0
店舗閉鎖損失引当金戻入額	64	2
特別利益合計	72	3
特別損失		
減損損失	2	2
店舗閉鎖損失	-	0
店舗閉鎖損失引当金繰入額	-	7
その他	0	0
特別損失合計	2	10
税金等調整前四半期純損失()	330	1,238
法人税、住民税及び事業税	15	37
法人税等調整額	2	3
法人税等合計	17	41
四半期純損失()	312	1,280
非支配株主に帰属する四半期純損失()	-	145
親会社株主に帰属する四半期純損失()	312	1,135

【四半期連結包括利益計算書】

【第1四半期連結累計期間】

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自2023年3月1日 至2023年5月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自2024年3月1日 至2024年5月31日)
四半期純損失()	312	1,280
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	2	6
為替換算調整勘定	2	73
退職給付に係る調整額	8	3
その他の包括利益合計	13	82
四半期包括利益	299	1,197
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	299	1,089
非支配株主に係る四半期包括利益	-	108

【注記事項】

(四半期連結キャッシュ・フロー計算書関係)

当第1四半期連結累計期間に係る四半期連結キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第1四半期連結累計期間に係る減価償却費は、次のとおりであります。

	前第1四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年5月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2024年3月1日 至 2024年5月31日)
減価償却費	849百万円	893百万円

(株主資本等関係)

前第1四半期連結累計期間(自 2023年3月1日 至 2023年5月31日)

1 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額 (百万円)	1株当たり 配当額(円)	基準日	効力発生日	配当の原資
2023年4月12日 取締役会	普通株式	290	10.00	2023年2月28日	2023年4月28日	利益剰余金

- 2 基準日が当第1四半期連結累計期間に属する配当のうち、配当の効力発生日が当第1四半期連結会計期間の末日後となるもの
 該当事項はありません。

当第1四半期連結累計期間(自 2024年3月1日 至 2024年5月31日)

1 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額 (百万円)	1株当たり 配当額(円)	基準日	効力発生日	配当の原資
2024年4月10日 取締役会	普通株式	290	10.00	2024年2月29日	2024年5月2日	利益剰余金

- 2 基準日が当第1四半期連結累計期間に属する配当のうち、配当の効力発生日が当第1四半期連結会計期間の末日後となるもの
 該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

前第1四半期連結累計期間(自 2023年3月1日 至 2023年5月31日)

1. 報告セグメントごとの営業総収入及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位:百万円)

	報告セグメント		
	国内事業	海外事業	計
営業総収入			
加盟店からの収益(1)	7,579	133	7,713
物品の販売(2)	5,527	1,704	7,231
その他(3)	780	30	811
顧客との契約から生じる収益	13,888	1,867	15,756
その他の収益(4)	3,760	-	3,760
外部顧客に対する営業総収入	17,649	1,867	19,516
セグメント間の内部営業総収入又は振替高	16	-	16
計	17,665	1,867	19,533
セグメント損失()(5)	461	63	524

- (注) 1 加盟店からのロイヤルティ等の収入のほか、加盟店に対する商品の売上高が含まれます。
 2 直営店における顧客に対するものです。
 3 エリアフランチャイザーから受取ったロイヤルティ収入、デジタルサイネージ広告費、太陽光売電収入等が含まれます。
 4 商品ベンダー等の取引先から受け取った運搬料や各種手数料が含まれます。
 5 セグメント損失()は、四半期連結損益計算書の営業損失()と一致しています。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報

(単位:百万円)

	国内事業	海外事業	合計
減損損失	1	0	2

当第1四半期連結累計期間(自 2024年3月1日 至 2024年5月31日)

1. 報告セグメントごとの営業総収入及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位:百万円)

	報告セグメント		
	国内事業	海外事業	計
営業総収入			
加盟店からの収益(1)	7,669	130	7,799
物品の販売(2)	6,311	2,095	8,407
その他(3)	588	35	623
顧客との契約から生じる収益	14,569	2,260	16,830
その他の収益(4)	3,722	-	3,722
外部顧客に対する営業総収入	18,292	2,260	20,553
セグメント間の内部営業総収入又は振替高	30	-	30
計	18,322	2,260	20,583
セグメント損失()(5)	1,032	305	1,338

- (注) 1 加盟店からのロイヤルティ等の収入のほか、加盟店に対する商品の売上高が含まれます。
 2 直営店における顧客に対するものです。
 3 エリアフランチャイザーから受取ったロイヤルティ収入、デジタルサイネージ広告費、太陽光売電収入等が含まれます。
 4 商品ベンダー等の取引先から受け取った運搬料や各種手数料が含まれます。
 5 セグメント損失()は、四半期連結損益計算書の営業損失()と一致しています。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報

(単位:百万円)

	国内事業	海外事業	合計
減損損失	2	-	2

(収益認識関係)

顧客との契約から生じる収益を分解した情報

顧客との契約から生じる収益を分解した情報は、「注記事項(セグメント情報等)」に記載のとおりであり
 ます。

(1株当たり情報)

1株当たり四半期純損失及び算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前第1四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年5月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2024年3月1日 至 2024年5月31日)
1株当たり四半期純損失()	10円77銭	39円14銭
(算定上の基礎)		
親会社株主に帰属する四半期純損失() (百万円)	312	1,135
普通株主に帰属しない金額(百万円)	-	-
普通株式に係る親会社株主に帰属する 四半期純損失() (百万円)	312	1,135
普通株式の期中平均株式数(千株)	29,009	29,008
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株 当たり四半期純利益の算定に含まれなかった潜在 株式について前連結会計年度末から重要な変動が ある場合の概要	-	-

(注) 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの1株当たり四半期純損失であるため記載しておりません。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

2 【その他】

2024年4月10日開催の取締役会において、2024年2月29日の最終の株主名簿に記録された株主に対し、次のとおり
期末配当を行うことを決議いたしました。

配当金の総額	290百万円
1株当たりの金額	10円00銭
支払請求権の効力発生日及び支払開始日	2024年5月2日

第二部 【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の四半期レビュー報告書

2024年7月10日

ミニストップ株式会社
取締役会 御中

有限責任監査法人トーマツ

東京事務所

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 井出 正弘

指定有限責任社員
業務執行社員 公認会計士 佐瀬 剛

監査人の結論

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、「経理の状況」に掲げられているミニストップ株式会社の2024年3月1日から2025年2月28日までの連結会計年度の第1四半期連結会計期間（2024年3月1日から2024年5月31日まで）及び第1四半期連結累計期間（2024年3月1日から2024年5月31日まで）に係る四半期連結財務諸表、すなわち、四半期連結貸借対照表、四半期連結損益計算書、四半期連結包括利益計算書及び注記について四半期レビューを行った。

当監査法人が実施した四半期レビューにおいて、上記の四半期連結財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠して、ミニストップ株式会社及び連結子会社の2024年5月31日現在の財政状態及び同日をもって終了する第1四半期連結累計期間の経営成績を適正に表示していないと信じさせる事項が全ての重要な点において認められなかった。

監査人の結論の根拠

当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期レビューの基準に準拠して四半期レビューを行った。四半期レビューの基準における当監査法人の責任は、「四半期連結財務諸表の四半期レビューにおける監査人の責任」に記載されている。当監査法人は、我が国における職業倫理に関する規定に従って、会社及び連結子会社から独立しており、また、監査人としてのその他の倫理上の責任を果たしている。当監査法人は、結論の表明の基礎となる証拠を入手したと判断している。

四半期連結財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠して四半期連結財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない四半期連結財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

四半期連結財務諸表を作成するに当たり、経営者は、継続企業の前提に基づき四半期連結財務諸表を作成することが適切であるかどうかを評価し、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に基づいて継続企業に関する事項を開示する必要がある場合には当該事項を開示する責任がある。

監査役及び監査役会の責任は、財務報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

四半期連結財務諸表の四半期レビューにおける監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した四半期レビューに基づいて、四半期レビュー報告書において独立の立場から四半期連結財務諸表に対する結論を表明することにある。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期レビューの基準に従って、四半期レビューの過程を通じて、職業的専門家としての判断を行い、職業的懐疑心を保持して以下を実施する。

- ・ 主として経営者、財務及び会計に関する事項に責任を有する者等に対する質問、分析的手続その他の四半期レビュー手続を実施する。四半期レビュー手続は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して実施される年度の財務諸表の監査に比べて限定された手続である。
- ・ 継続企業の前提に関する事項について、重要な疑義を生じさせるような事象又は状況に関して重要な不確実性が認められると判断した場合には、入手した証拠に基づき、四半期連結財務諸表において、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠して、適正に表示されていないと信じさせる事項が認められないかどうか結論付ける。また、継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる場合は、四半期レビュー報告書において四半期連結財務諸表の注記事項に注意を喚起すること、又は重要な不確実性に関する四半期連結財務諸表の注記事項が適切でない場合は、四半期連結財務諸表に対して限定付結論又は否定的結論を表明することが求められている。監査人の結論は、四半期レビュー報告書日までに入手した証拠に基づいているが、将来の事象や状況により、企業は継続企業として存続できなくなる可能性がある。
- ・ 四半期連結財務諸表の表示及び注記事項が、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠していないと信じさせる事項が認められないかどうかとともに、関連する注記事項を含めた四半期連結財務諸表の表示、構成及び内容、並びに四半期連結財務諸表が基礎となる取引や会計事象を適正に表示していないと信じさせる事項が認められないかどうかを評価する。
- ・ 四半期連結財務諸表に対する結論を表明するために、会社及び連結子会社の財務情報に関する証拠を入手する。監査人は、四半期連結財務諸表の四半期レビューに関する指示、監督及び実施に関して責任がある。監査人は、単独で監査人の結論に対して責任を負う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、計画した四半期レビューの範囲とその実施時期、四半期レビュー上の重要な発見事項について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

利害関係

会社及び連結子会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以 上

-
- (注) 1. 上記の四半期レビュー報告書の原本は当社（四半期報告書提出会社）が別途保管しております。
2. XBRLデータは四半期レビューの対象には含まれていません。