

サミット 2025年3月期 第2四半期決算 ～増収減益、利益大幅減～

【業績概況】

(百万円、%)

	2023年9月中間期		2024年9月中間期		2025年3月期(計画)	
	金額	対前期増減率	金額	対前期増減率		対前期増減率
営業収益	171,334	7.8	179,566	4.8	370,000	6.0
売上高	163,953	7.5	171,781	4.8	354,000	6.0
営業利益	3,251	10.5	2,582	△20.6	9,300	54.9
経常利益	3,173	9.1	2,313	△27.1	9,400	54.1
当期純利益	2,210	10.1	1,538	△30.4	5,900	44.8

サミットの2025年3月期第2四半期経営成績は、営業収益1795億6600万円(前期比4.8%増)、売上高1717億8100万円(4.8%増)、営業利益25億8200万円(20.6%減)、経常利益23億1300万円(27.1%減)、当期純利益15億3800万円(30.4%減)の増収減益となった。

売上高は新店開店による店舗数の増加や客数および一点単価の増加により増収となり、中間期では過去最高の売上高となった。

一方、利益面では、人件費等の増加を売上総利益の増加で吸収しきれなかったため減益となった。

なお、2025年3月期決算計画は変更せず。

■売上高明細

売上高前期比増減率は、青果6.0%増、鮮魚4.1%増、精肉4.2%増、総菜2.5%増、BK3.1%増、加工食品6.6%増、菓子7.1%増、日配4.2%増、家庭用品1.8%増、衣料品2.0%増、その他24.6%減、合計4.8%増となった。



サミット株式会社
代表取締役社長 服部 哲也氏

■既存店の状況

売上高は前期比3.9%増、客数2.1%増、客単価1.7%増。

客単価の内訳は、一点単価3.5%増、買上点数1.8%減。

既存店対中間期増減率	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
売上高	△5.5	6.6	3.9
客数	△3.8	3.7	2.1
客単価	△1.2	2.8	1.7
一点単価;買上点数	1.4 ; △2.5	6.1 ; △3.1	3.5 ; △1.8

Food Navigation 年間利用会員様 募集のご案内

惣菜



米飯

“鮮度感”のある情報を：

ヨークベニマル矢野目店オープン当日、ヨークベニマルの大高善興社長（代表取締役社長 兼 COO、セブン&アイ HLD. 取締役）は震災後1年の東北エリア、自社について次のようにコメントした。

■3.11以降の変化
東北エリアを見てみると、3.11大震災以降の購買行動が変わってきたように見える。一つは高齢化、年金、社会保障に関する不安から、1円でも安くという節約志向にある。もう一方で、同じ買い物をするのであれば、商品を吟味して安全・安心など、価値のあるものを買うというニーズが一段と高まっており、大きく二極化してきたといえる。どっちつかずの商品やサービスは消え行く傾向にあるようだ。自分達のターゲットとコンセプトを明確にし、お客様を創造してい

も好調なセブンイレブンのマネジメント力などをもっと学ぶべきであると思っている。

■セブンプレミアム商品について
セブンプレミアム商品の開発には、明確な目標や志、コンセプトが必要。これからはカテゴリー毎に「コア」商品を作らなくては生き残れない。セブンプレミアムシリーズに関してはリピーターが増えており、特にゴールドシリーズに関しては、月を追うごとに増えている。価格は安くはないが支持は高い。大事なのはベーシックな商品でリピーターをしっかり作っていくこと。珍しいものを作るより、基本の商品で多くの支持を集めていくことが大切。

■SMにとってのPB
我々の販売の最大のプライベートブランドは野菜であり、鮮魚であり、精肉であり、デリカテッセンである。そこにデイズや加工、セブンプレミアムセブンプレミアム商品の開発には、明確な目標や志、コンセプトが必要。これからはカテゴリー毎に「コア」商品を作らなくては生き残れない。セブンプレミアムシリーズに関してはリピーターが増えており、特にゴールドシリーズに関しては、月を追うごとに増えている。価格は安くはないが支持は高い。大事なのはベーシックな商品でリピーターをしっかり作っていくこと。珍しいものを作るより、基本の商品で多くの支持を集めていくことが大切。
東北エリアを見てみると、3.11大震災以降の購買行動が変わってきたように見える。一つは高齢化、年金、社会保障に関する不安から、1円でも安くという節約志向にある。もう一方で、同じ買い物をするのであれば、商品を吟味して安全



「ヤオコー川越的場店」オープン
ヤオコー進化を象徴 新フラッグシップ店

◀▲上記記事は過去掲載記事例です。

■『Food Navigation』とは・・・

スーパーマーケットの新店をはじめ、一部コンビニや外食など、惣菜を中心に生鮮部門などもレポートする Web 閲覧媒体です。特に惣菜においては、各バイヤーのコメントなど鮮度感のある情報を提供しております。

■年間サービス利用料金

年間サービス利用料：90,900円+税（税込 99,990 円） ※こちらは小売業様価格となります。

■ご利用にあたって

- ※当サービス利用申込企業様は当サービス「利用規約」を承諾したものとします。
- ※当サービスでは、会員様が安全にご利用頂けるよう暗号化システム（FinalCode システム）での提供を実施しております。FinalCode の動作環境としては、OS は Windows10 以降、Web ブラウザーは Microsoft Edge（JavaScript 使用 / Cookie 使用）となっております。
- ※また、当サービスは契約法人内のみでの利用となっており、営業手段としての配布等の利用は固く禁止させていただきます。

《 入 会 申 込 書 》

株式会社フードナビゲーションジャパン 担当：小池 宛

FAX. 048-424-5547 TEL. 048-424-5546

携帯：090-2545-4724

E-mail：info@foodnavigation.com

申込日： 年 月 日（ 年 月より利用開始、 □）

『Food Navigation』利用規約を承諾し、年間利用に申し込みます。 ※左空欄にチェックを入れて下さい。

配信先担当者	企業名	〒	連絡先	TEL:
	住所 部署 役職 氏名		情報配信先	FAX:
請求先	請求書送付先 担当者 部署・ 役職・氏名		連絡先	E-mail:
				TEL:
				FAX: