

J. フロントリテイリング
2027 年 2 月期 第 1 四半期決算電話会議 質疑応答要旨
日 時： 2026 年 6 月 30 日（火） 15：45～16：25

< 質疑応答要旨 >

Q. 連結事業利益が計画に対して約 15 億円上振れたとの説明があったが、セグメント別に内訳を教えてください。

A. 連結事業利益は計画に対して約 15 億円上振れた。内訳は、百貨店事業で約 10 億円、それ以外のセグメント・連結消去を合わせて約 5 億円。なお、計画を下回っているセグメントはない。

Q. 百貨店事業の事業利益が上振れた背景について、国内顧客やインバウンドなど売上面と、販管費のコントロールなど費用面に分けて説明してほしい。

A. 売上の上振れ要因は外商とインバウンドの寄与が大きい。一方、外商を除く国内顧客はほぼ計画通りの進捗である。販管費については、将来の成長に向けて必要な投資は引き続き着実に実行していく方針に変わりはないが、計画比で約 3 億円抑制している。

Q. SC 事業において、HAERA の開業前費用があるとのことだが、百貨店やデベロッパーにも一部計上されているという理解で良いか。

A. そのとおりである。ただし、金額の規模が大きいのは SC 事業である。

Q. デベロッパー事業がやや弱く見えるのは、今期は下期に物件の売却益を見込んでいるためであり、計画どおりの進捗と理解してよいか。

A. 進捗は計画どおりである。1Q の減収減益要因は物件売却影響よりも、建築内装事業において前年にあった大型工事受注の反動減の影響が大きい。

Q. 直近で大量保有報告書が提出されたが、一般論として、御社が企業価値を向上させていく上で、なお課題として残っている点をどのように認識しているか伺いたい。

A. より多くの株主・投資家の皆様に、当社の事業や今後の経営の方向性について理解・評価をいただけるよう、エンゲージメントを引き続きしっかりと行っていく。また、次年度以降の中長期の成長を見据えた次期中期経営計画の論議をスタートしている。4 月に社長からも話したとおり、強靱な経営体質への変革を進めていく方針である。資本収益性の向上を伴った成長ストーリーについて解像度を上げることが大きなテーマの一つと認識している。

Q. 百貨店事業は上振れた一方、SC 事業は上振れていない。事業モデルの違いは理解しているが、いずれも外部環境は良好だったことを踏まえると、この違いはなぜか。また、昨年の渋谷 PARCO は大型改装中でも増収だったが、今年度の心斎橋 PARCO は減収となっている。改装の方法などに違いがあるのか。

A. 心斎橋 PARCO については、閉鎖影響に加え、中国本土からの訪日客数減少の影響も大きい。渋谷 PARCO の改装期間であった昨年度はインバウンド全体が伸びていたこともあり外部環境に違いがある。改装の方法自体に大きな違いがあるものではない。

Q. HAERAの開業前費用として1Qに計上した金額はどの程度か。

A. 原価と販管費を合わせて、SC事業を中心に約2～3億円計上している。

Q. 大丸松坂屋百貨店の不動産賃貸収入が前年並みとなっている。外部環境が良好だったことを踏まえると、増加していてもよかったように思えるが、理由はなにか。

A. 事業環境は確かに良好であったが、昨年度との比較では、大丸梅田店および松坂屋名古屋店南館の改装に伴う賃貸面積減少の影響があったため。

以 上