

J. フロント リテイリング

2023年2月期第1四半期決算電話会議 質疑応答要旨

日時：2022年6月30日(木) 15:30~16:10

Q：セグメント別の売上収益および事業利益が、ご計画に対してどんな進捗だったかを教えていただきたい。

A：連結全体としては、1Qの時点では順調にきている。セグメント別では、SC事業については先ほどもテナント取扱高のところで触れさせていただいたが、営業収益の回復はむしろ改装効果も含めてこれからであり、1Qの進捗としては若干パルコのSC事業がマイナスで推移している。その他のセグメントについては、1Qの時点では計画に対してはプラスで推移をしている。

Q：売上高は全体としてはちょっと足りていないということだと思うが、利益が上回った要因は粗利なのか販管費なのか、差し支えない範囲で教えていただきたい。連結全体と、おそらく大丸松坂屋で状況違うと思うので、それぞれ分けて教えていただきたい。

A：連結全体では、トップラインは月次でも出させていただいている通り、総額売上高でいえば、百貨店とSCが1Qで計画に対しては若干マイナスで推移をしたということになる。

一方で、1Qも含めた経費の節減については、一部光熱水費等の値上げ影響もあったが、これらを飲み込んで、これは百貨店では販管費、パルコのほうでは原価ということになるが、いわゆるコスト圧縮に努めてきたということになる。

百貨店の方は、より1Qのトップラインが未達であったので、こちらは今ほども触れたように、コストコントロールによって事業利益を確保している状況。

Q：大丸松坂屋百貨店はこの1Qにおいて順次売上の基調が戻ってくる中で、店舗の立地ごとに少し差があると言及されていた。ロケーションの差もさることながら、富裕層やボリュームゾーンの動き、あるいは商品別に見たときに、高額品だけではなく、例えばファッションなどにも回復の兆しが広がってきているのか。あるいは、まだまだ高額品が牽引しているような状態なのか。

商品の切り口でも立地の切り口でもいいが、この3カ月間で改善してきた中身は、どんなところがけん引してきたというのを教えていただきたい。

A：スライド8ページ、9ページで、先ほど触れさせていただいた通りだが、やはり売上が牽引しているのは、いわゆる富裕層マーケットで、主には個人外商のお客様ということになる。

ただ、5月に入ってから、化粧品も、免税売上を除く国内売上がようやく戻りつつある。旅行用品あるいはゴルフなどのスポーツ用品といったところにも動きが出てきている。

牽引しているのはラグジュアリーを含めた高額品が中心ではあるが、今申し上げたようなカテゴリーにおいても着実に改善が進んでいるというのが足元の状況と認識している。

Q：事業利益の上期が増益額78億の計画であるなか、1Qで57億の増益を達成している。6月の月次売上の途中経過も良かったと思う。残り21億で予算達成ということだが、差し支えなければ、どれぐらい金額ベースで、1Qで上期の予算に対して上振れたのかというのがあれば教えていただきたい。

A：連結全体では、先ほど申し上げた通り、トップラインは未達であったということで、経費のコントロールで事業利益については順調に推移している。ただ、2Q以降、特に下半期も含めて、回復基調にあることは基本認識としてはあるが、コスト面では特に光熱水費において値上げの影響がこの1Qも含めて出てきている。まずはこの2Qにおいて、当初計画、あるいはプラスアルファを目指して引き続き業績確保に努めていきたい。

Q: 決済・金融事業は昨年度決算でも利益が相当上振れたと思うが、今期 1Q だけで営業利益 9 億と、大幅に利益が増えている。外部利用や手数料収入、会費などがあると思うが、こういった要因で利益が増えているのか。このままいけば、年間で 40 億ぐらいの利益も見込めるのではないか。決済・金融のところも上振れ基調について、もう少し詳しく、教えていただきたい。

A: まず取扱額は 1Q において、百貨店などグループ内取扱高が対前年約プラスの 30%、つまり百貨店の売上の伸びとはほぼ同様になっている。外部加盟店の取扱高は、対前年プラスの 5.7%。

一方で、リボ・キャッシング等の債権残高の推移については、やはりコロナの影響もあって、この 1Q 時点で 220 億程度になるので、まだまだコロナ前の水準には戻っていない。売上とは違ってすぐに元に戻るというところではないが、今後は徐々に増えていくだろうと思う。

特殊要素としては、年会費収入の計上方法変更による売上収益へのマイナス影響が過年度 14 億円ほどあり、内訳では上期で 9 億、1Q で 6 億となっている。この反動として今年度はプラスの働いている状況なので、この数字がそのまま来年の乗るかという、そうではないということになる。

つまり今年度からは順行になるので、通期の事業利益計画としては 28 億を見ているが、まずはこの計画の達成、あるいは上振れを目指して、この 2Q および下期をしっかり戦っていかなければならないと思っている。

Q: そういった意味では、決済・金融については事業利益が大きく増えたのは、外部手数料増やリボ分割手数料というよりも、年会費収入で 6 億円、それ以外で 3 億円ということか。

A: そうということになる。

Q: 販管費が抑制できたということだが、4 月の説明会では今期は使うところでは使うということだった。使う部分はしっかりと計画通り使った上で抑制できたのか、それとも売上がやや計画以下だった部分もあるので、使うもの自体も少し見直したり、ペースを落として、ある意味、期ずれで出たり、あるいは下期に出るといったことがあり得るのかを教えてください。

A: お話があった通り、若干当初の 1Q のトップラインの見立てに対しては未達であったこともあり、売上比例経費の減も含め、期中において人件費、業務委託費、あるいは宣伝費の効率化に引き続き努めてきたということになる。

一方で、期ずれということについては、百貨店において、売場改装やシステム投資に伴う費用が、場合によっては 2Q、あるいは下期にずれることが現象面として出てきているのも事実。従って、当初の期初の計画に対しては、そうした両面で減少しているのご認識いただきたい。

Q: 本来、「今期は攻めて使う」と言っていた部分はしっかり使っているということか。

A: その通り。

Q: SC 事業については、パルコでエンタメの補助金が今期出たということだったが、それがどういう性質のもので、いくら出たのかということと、そしてこれは 1Q だけに出るものなのか、今後も出るものなのか、もしくは、そもそも期初計画に入っていたのかということをお願いしたい。

また、パルコでは今期はもう家賃減免がなくなる趣旨のことを期初に聞いていたが、実際その通りになっているのかも教えてください。

A: 補助金（※注）については 4.5 億円で、その他の営業収益に入っているが、これは 1Q のみということになる。休業ではないが、人数に制限をかけることがあり、それに伴う助成金のご認識いただきたい。従って、2Q 以降、そういう事態にならなければ、こうした収益については、今後は生じないと認識している。なお、この 4.5 億円は計画には織り込んでいなかった。

家賃減免については、休業があるわけではないので、パルコも含めてないということになるが、条件緩和については、4月の決算発表時にも申し上げた通り、21年度の実績で年間約30億。これを22年度計画では半分ぐらいに圧縮したいというのが期初計画になっている。その上で、1Qどうかというところだが、前年に対して約1億から2億程度の減にとどまっているというのが現状だと思う。

従って、2Q以降、コストアップの影響も含め、テナントさんとの交渉、これは営業収益の回復がベースにはなるが、この条件緩和の圧縮に、2Q以降も引き続き努めていきたいと思っている。

Q: 年間で15億ぐらいの条件緩和にしたいと思っているが、1Qはそれほど圧縮できなかったということか。

A: 前年の1Q実績が約6億強あったと思うが、今年度1Qの実績が5億。年度では前年の半分ぐらい、単純にクォーターで割れば4億から4億円強に戻したいところだが、約1億強の条件緩和の戻しにとどまっているのが現状。今後の回復に努めたい。

Q: 先ほどの補助金の4.5億円は、計画には入っていたのか。

A: 計画には未織り込み。

Q: 計画に織り込んでいなかったが、そもそも休業するとも想定していなかったもので、この4.5億円が計画に対する利益のプラス要素にはなっていないと考えていいのか。

A: 未織り込みなので、期初計画の営業利益に対してはプラスに働いているとご認識いただきたい。

Q: 4.5億円が対計画プラスに働いているので、それを除けばパルコの事業利益は下振れだったということか。

A: 事業利益が1Q段階では若干下振れで、今申し上げた補助金のところは事業利益の下の、つまりその他の営業収益4.5億として営業利益は上乘せされているとご認識いただきたい。

Q: パルコの取扱高についてだが、4月、5月と、資料のグラフを見ると、それほど改善が進んでないように見えるが、何があればもう一段この取扱高が回復するのか。大丸松坂屋百貨店と同様に、立地的な店舗間の強弱があるのか、あるいは商品別か、何かトレンドがあれば教えていただきたい。

A: パルコもエリア、店舗によって、かなりばらつきがあると認識している。渋谷、心斎橋、それから調布、浦和、錦糸町、上野、この辺はまだまだ19年度水準には達しないというところだが、比較的順調に推移している。一方で、エリアで見ると、広島、あるいは静岡の戻りが悪いということになる。

今後については、現在、基幹店の池袋と名古屋で改装を進めているが、この1Qは、そうした改装工事による売場閉鎖も一部では生じている。戦略投資による改装効果、あるいは収益貢献は、むしろ下期あるいは次年度に上がってくるものと見ている。渋谷、心斎橋の本格稼動に加え、池袋、名古屋といった基幹店の改装効果発揮がポイントになると認識している。

※注)

J-LOD (コンテンツグローバル需要創出促進・基盤強化事業費補助金/経済産業省) および文化芸術振興費補助金 (文化庁)

以 上