

2026 年 2 月期 第 1 四半期決算（1Q）
電話会議 質疑応答要旨
日 時：2025 年 6 月 30 日（月）16:30～17:15

＜主な質疑応答＞

Q. 先ほど冒頭で、1Q は少し足なかったということだが、セグメント別に計画比で上振れ、下振れなどがあれば教えてほしい。また、1Q の未達分は、収益改善策で十分カバーできる程度のもんと思っていいのか、それとも相当頑張らなければいけないのか。

A. 1Q の連結事業利益は社内計画比で△13 億減。その内訳は、百貨店事業で△18 億円減の一方、ショッピングセンター事業、デベロッパー事業はそれぞれ 5 億円程度上振れした。また特殊要因として、セグメント情報の「その他」に分類される大丸興業において、お取引先の一つである自動車部品会社にチャプターイレブン、日本で言う民事再生法が 6 月上旬に適用申請されたため、これに伴う貸倒引当金約 4 億を費用として 1Q に盛り込んでいる。適用申請したという状態なのでどう着地するかはまだわからないが、1Q 時点ではそのような処理となっている。

大丸興業の特殊事情を除くと、1Q の事業利益は約△10 億円の下振れになるが、上期、下期とも、やはり百貨店の免税売上高が大きなポイントになる。この 3-5 月、足元 6 月の動向を見ると、百貨店事業の 1,270 億円という今年度の免税売上高目標は予想どおりにはいかないだろうと思っている。

すでに社内では、売上、経費の面で対策も講じているが、上期、下期を通じて百貨店事業はもとより、各事業において、まさしくグループ一体となって、今後、相応に対策を積み上げていく必要があると認識している。

Q. 免税は苦戦の一方、外商顧客は順調というグラフはスライドで示してもらっているが、万博が非常に好調だと思うので、それを含めて免税・外商売上高以外の状況について補足してほしい。

A. 万博効果は、当初予想以上の部分とそうでない部分の両面があるが、それらを含めた国内現金は、外商と併せて堅調に推移したと認識している。

万博のプラス部分については、万博会場内のショップや大丸梅田店が当初想定以上で推移している。一方で、4 月の決算発表時に、大阪・関西万博に伴って、関西 4 店舗も含めたエリアとしての波及効果を一定見込むということを想定していたが、この 3-5 月、足元の状況を見る限り、京都や神戸を含めた関西エリア全体への波及効果が想定していたほど出ていない。

万博以外の部分では、松坂屋名古屋店が大改装中のため、一部フロアがまだオープンできていない状況にある。今後段階的に改装が進む中で、秋にはフル稼働になるが、この 1Q 段階ではまだ名古屋店の改装効果が思うほど出ていないというところがポイントになると思っている。

Q. 大丸松坂屋百貨店の販管費についてだが、スライド 9 ページで万博関連経費が 6 億円強入っているということだったが、これは一過性、この 1Q だけのものなのか。

A. 基本的には会期中ということになるので、秋口までは続くのご理解いただきたい。

Q. 4 月の決算発表時では、大丸松坂屋百貨店の販管費が今上期で約 44 億円増えるという

計画だったと思う。それと比べると、抑制はできているという考え方でもいいのか。

A. 9 ページのスライドでは、販管費は対前年で 14 億円増となっているが、対計画では△5 億円減というのが 1Q の進捗になる。

Q. そのあたりは、売上動向等も見ながら機動的に対応していくというところもあるのか。

A. これは 1Q に限らず、2Q あるいは下期も含めて、やはりコストコントロールは必要。1 Q は、万博で上振れた部分を除くと、計画比で約△7 億減となる。

やはり免税売上高の不確実性が非常に高い状況なので、中長期的な成長への種まきをしっかり進めていく必要がある。一方で、短期業績については、コストコントロールに引き続き努めていきたいと考えている。

Q. 1 Q における百貨店の免税売上を除いた国内売上は、ある程度しっかり取れているという評価になるのか。

A. 外商については、5 月の大型催事を含めしっかり取れていると思う。これは 2Q 以降の売上強化策にもつながるが、ラグジュアリーはインバウンド売上減ということもあり、ブランドによっては外商基盤の強い店舗に在庫をシフトしていくところもある模様。全店規模の催事はすぐにできないところもあるが、各店ローカル催事などを通じてしっかり伸ばしていきたいと思っている。

一方で、国内現金売上については、当初計画との比較で、やはり名古屋店の改装工事影響が続いていることや、万博の当社関西店舗への波及効果が現状では梅田店を除いてそれほど見られていない、といったあたりが影響し、若干弱含んでいると認識している。

Q. デベロッパー事業では、J. フロント建装とパルコスペースシステムズのあたりが計画対比でも良かったのだと思うが、これは一時的というよりは、一定程度こういう状況が続くそうかどうか。

A. リテールとは違うので、ベースの数字をどう見るかは難しいところだが、例えば 1Q に前倒しで収益が上がっているということではない。ただ事業特性上、やはり一定程度、足の長い商売なので、上期、年度を通じて売上変動のリスクはあると思う。前年との比較では、名古屋店改装工事が一巡することになる。基調としては、J. フロント建装および PSS については、今後も堅調に見通すことができるのではないかと認識している。

Q. それは、やはり改装工事等も着実に進んでいるからなのか。

A. グループ内の百貨店や PARCO の戦略投資改装が進んでおり、ここにしっかり取り組んでいることに加え、外部工事の受注についてもきちんと取れている。この二つが主因となって両事業とも堅調に推移しているということである。

Q. セグメント別の 1Q の進捗については、決済・金融事業も少し弱く見えるので説明を補足してもらいたい。新カードの発行費用が思ったよりかかっているのか。通期で見れば大丈夫なのか。

A. 決済・金融事業は、1Q の事業利益が計画比で△3 億円程度減で進捗している。大きいのは、2 月に PARCO カードを、また 3 月に博多大丸カードを発行したので、その新カード発行に伴う経費が対前年で+3 億円強あり、この辺が大きく影響している。

新規会員獲得は、中長期を見据えながら、年度を通じてしっかり進めていきたい。

Q: 期ずれ経費が発生しているということがあるわけではなく、しっかり経費をかけて、ま

ずは定着させていくために、計画より少し費用がかかってしまった、という感じか。

A. そういうことである。

Q. 外商ではなく、ボリュームゾーンの顧客動向についてはどのように見ているか。6 月前半は、天候要因も大きかったと思うが、他社と同様に減速感が見られる。ここは一過性なのか、今後やや慎重に見た方がいいのか、どのようなイメージ感・温度感を持っているのか。

A. 6 月前半は、やはり天候要因等々はあったと認識している。一方で、経営が今後のリスクとして認識しているのはインフレ。令和のコメ騒動ではないが、節約志向の高まりや選別消費といったことがもう一段進んでいる状況なので、ここは引き続き注視していく必要がある。ただ、全体感として、なにか消費が大きく減退しているとか、減速しているということではないと思う。

Q. 百貨店事業は、インバウンド売上については計画達成が難しいため、販管費である程度コントロールしていくとのことだが、販管費の調整余地はどれほどあるのか。

今回、連結業績予想を据え置き、百貨店事業はどうしてもそれなりの減益にはなるが、他のセグメントの上振れで相応に下支えされると見ているのか。もしくは、百貨店事業の販管費のコントロール次第では、まだまだバッファがあると考えているのか。

A. 百貨店の免税売上がリスクファクターになるが、やはり国内の外商の強化とともに、名古屋店も含めた各店改装効果をしっかり発揮していく。一方で、販管費については、短期的には投資も含めてしっかりコントロールしていくということになる。

一方で、ショッピングセンター事業の PARCO、あるいはデベロッパー事業については、この 1Q の進捗を見れば非常に堅調に推移している。また、デベロッパー事業は年度計画の中で、固定資産の売却等を 2Q 以降で計画していることもあるが、この売却価格の検証見直しも含め、上期あるいは年度を通じて、短期業績の確保にグループ全体としてしっかり対応していきたいと考えている。

Q. 説明の中で資産売却ということが触れられていたが、デベロッパー事業に計上されているものがあるのか、あるならばいくらなのか教えてほしい。

A. 1Q では、デベロッパー事業で資産売却の実績はない。1Q では、百貨店事業とショッピングセンター事業の PARCO、これは事業利益の下の「その他の営業収益」にそれぞれの計上があったということになる。

今後、年度計画の中で、デベロッパー事業の J. フロント都市開発において、事業利益ベースでの資産売却を計画している。

Q. PARCO では事業利益は対前年微増益だが、計画よりも 5 億円上振れている。つまり、上期計画の中では、1Q から 2Q にかけて利益がかなり変化する、2Q に非常に強くなる前提だったと逆算できることになる。コストのずれ等、つまり 1Q に出ると思っていたものが 2Q 以降になるといったことがもしあるのであれば教えてほしい。

A. システム費用について、2Q 以降に期ずれが一部発生する。これを含めて対計画で 5 億円増になるが、これを差し引くと、3 億円から 4 億円程度の対計画増と認識いただきたい。

Q. この 3 億円から 4 億円増というのは、トップラインが好調だからという理解でいいか。
(稲上執行役)

A. そのとおりで、取扱高が前年および計画に対して伸長している。特に、国内の堅調さに加え、インバウンドがもともと 1Q で見通していた数字よりも上振れていることによる事業

利益増と認識いただきたい。

Q. 万博の日数で比較すると、万博コストという意味では、2Qは1Qの販管費の2倍かかると思うが、梅田店へのプラス影響を除いたベースの万博会場という意味でいうと、トータルは営業利益にプラス寄与するのか。

A. 万博会場内ストアの売上等は公表できないことになっているのでなかなか説明が難しいが、結論としては、1Qは上振れということになる。今後の見通しについても、会場のお客様の数がさらに増えていくだろうということを考えると、相応の経費増は想定されるものの、事業利益へのプラス貢献が、今年度ワンショットにはなるが、一定程度あるだろうと認識している。

以 上