

2022年2月期 第1四半期決算説明会（アナリスト・機関投資家向け/電話会議形式）

2021年6月28日（月）16:00~16:55

決算説明会における質疑応答の要旨です。ご理解いただきやすいように、内容は加筆・修正しています。

Q. 売上・粗利・営業利益の実績が第1四半期の計画に対してどの程度上振れしたかについて

A. 売上は計画に対して5%強の上振れ、粗利は1割まではいかないものの、大きく上振れました。販管費が抑えられたため、営業利益は計画に対して約5割の上振れでした。当期の業績予想については、第2四半期の着地が見えてきた時点で必要に応じて変更していきます。

Q. 巣ごもり需要が落ち着いた後も好調が続いていますが、今期の好調要因や昨年からの変化について

A. 昨年の第2四半期は、緊急事態宣言明けの反動消費や給付金の支給、Go To キャンペーンといった売上に対するプラス要因がありましたが、昨年の第4四半期以降はその傾向が薄れています。

足元も売れている店舗は都市部のインショップ店舗であり、明らかにコロナの影響がどうかという状況ではなくなっています。

第1四半期の好決算は、PB（Private Brand）・JB（Joint Development Brand）を始めとする商品力の強化と、販促方法の見直しが効果を発揮したと捉えています。ECについては、前述の2つよりはまだ効果は小さいですが、店舗への送客の面で効果が出始めています。

Q. 夏物在庫の状況と秋冬物の発注状況について

A. 足元の在庫内容は、全事業共に非常に良く、夏物と通季物でバランスが取れており、梅雨明けと同時に売上に繋げる準備ができています。

秋冬についても、過剰な在庫を持たない方針を継続し、必要に応じて売れる商品を短期生産で追加発注していきます。

Q. 粗利率が非常に良かったですが、今後も継続するのかについて

A. 今までは集客のために、特価商品やレジにて割引といった、売上が上がるほど粗利率が下がる方法をとることがありました。今期はこの方法を改め、PB・JBやキャラクターなどの企画の打出しで集客が出来ており、これが粗利率の改善に繋がっています。在庫管理や販促方法の改善で値下を減らし、粗利を確保する方法は、下期以降も継続していきます。

Q. 昨年は久しぶりに来店した客層が客数増加に繋がったとありましたが、現状について

A. 第1四半期の売上増の要因は客数の増加です。昨年ご来店いただいたお客様がリピーターになっていただけていることに加え、販促の強化によって新しいお客様が増えていると捉えています。

Q. 昨年後半から良い状況が続いていますが、既存店売上を今後伸ばす余地について

A. 既存店 1 店舗当たりの売上は改善してきてはいますが、まだ一番良かった 2016 年度には戻せていません。現状取り組んでいる商品力と販売力の強化をさらに推し進めることで、1 店舗当たりの売上はまだまだ伸ばせると考えています。

また、9 月から EC の取り扱いを開始する予定のバースデイは、まだ店舗数が全国で 300 店舗程度のため、家の近くにバースデイがなくて来店出来ないお客様が多くいらっしゃいます。今後、EC の開始によって、今まで来店出来なかったお客様が、バースデイの商品を EC で注文して、近くのしまむらで商品を受け取ることが出来るようになります。このような取り組みで、既存店の売上はまだ伸ばせると考えています。

Q. 好調な商品カテゴリーと、課題の残る商品カテゴリーについて

A. 昨年と比較して顕著に伸びたのがしまむら事業の婦人衣料です。昨年は肌着の構成比が高くなりましたが、巣ごもり需要が一巡して構成比としては通常時に戻りました。アベイルでは、新たに取り扱いを始めたインテリアや、昨年に対してお出掛け需要が増えたことでバッグなどの服飾雑貨が好調です。バースデイでは、JB を拡大したベビー・トドラー衣料が好調です。

Q. アベイル事業の課題と改善点について

A. しまむらやバースデイに比べ、アベイルは PB や JB の強化が遅れてしまいましたが、今期から JB に力を入れており、売上も上向いてきました。

昔 1 本 1 万円のデニムが売っていたような、アメリカンカジュアルを中心としてきたお店は、今非常に苦戦しています。それに対してアベイルは、アメリカンカジュアルが不振であれば、エレガンステイストやベーシックを拡大するなど、世の中の流れに合わせて変化できることが強みです。今期は家ナカ需要を見越してインテリア部門を立ち上げて、好調に推移しています。

アベイルとバースデイは店舗数も販管費もほぼ同じですが、バースデイと比較するとアベイルは 1 店舗当たりの売上が低いです。現状、不振店や高齢化、過疎化が進んだ地方への対策に力を入れており、効果が出始めていますので、引き続き取り組みを進めていきます。

以上