

2023年2月期 期末決算説明会（アナリスト・機関投資家向け/Zoom ウェビナー形式）

2023年4月4日（火）10:00~11:30

決算説明会における質疑応答の要旨です。

Q. 24年2月期の利益確保の方針について

A. 23年2月期の下期1点単価は、しまむら事業で6.5%上昇しましたが、結果としては、当社の新価格帯への移行がお客様に受け入れられたものと考えています。24年2月期の上期営業利益は、為替による値入率低下の影響を踏まえ、好調だった前年をやや下回る計画としましたが、新価格帯への移行を着実に進めることで、通期では前期を上回る利益を確保していきます。

Q. 長期経営計画2030の売上計画に向けた出店政策について

A. 每期50店舗以上の出店を計画しています。アベイルとバースデイ事業を中心に店舗し、しまむら事業はリロケーションとスクラップ&ビルドが中心です。しまむら事業では、既存の1,000㎡から、新店では1,300㎡を基本とした大型化を進め、新たな商品カテゴリーの拡大で売上を伸ばしていきます。また、都市部出店では立地も限られるため、多層階にしたり、インショップの狭小物件でも採算が取れる場合があり、今後は用地買収も含めた出店を進めていきます。

Q. 長期経営計画2030の資本政策の考え方について

A. 長期経営計画2030は、経営計画策定委員会で1年をかけて策定しました。ROE8.0%以上については、今後の利益計画を考えていくと、妥当なラインだと考えています。但し、様々な経営指標も考慮し、タイミングを見ながら計画については柔軟な巻き直しも行います。経営資源は、M&Aやアライアンスを含めた事業規模拡大への成長投資に機動的に振り向けていきます。

Q. 長期経営計画2030のサプライチェーンの再構築について

A. 当社の仕入れはサプライヤーからが中心で、生産管理も一任していました。今後は、自社の貿易部比率を拡大し、中国やASEANに直接オーダーすることで、値入率の改善を進めるとともに、商品の品質に対しても管理能力を強化していきます。また、サプライヤーへ生産を依頼する場合でも、昨年から進めている生地契約やライン契約等を推進し、機動的な生産で値下口スを減らしていきます。

Q. 長期経営計画2030の報酬体系の見直しについて

A. パート社員の戦力が当社の強みのため、主婦が働きやすい報酬体系を推進します。労働力不足への対応強化として、パート社員が更に働きやすくするために、今までの就労時間体系にとらわれない、フレキシブルな勤務体系の導入も含めて対応を検討していく予定です。

Q. 長期経営計画 2030 の各事業の売上と利益率について

- A. 各事業とも既存店 1 店舗当たりの売上を伸ばしていくことが重要です。 現状、しまむら事業は 1 店舗あたり 3.2 億円ですが、これを毎期 2.5%伸ばしていくこととなります。 なお、アベイル事業は 1 店舗あたり 1.9 億円で毎期 4%、バースデイ事業は 1 店舗あたり 2.3 億円で毎期 2.5%の成長を計画しています。 また、利益率の計画については、しまむら事業の営業利益率は 10%以上と最も高いところは変わりませんが、アベイルとバースデイ事業についてもともに 10%を目標にしていきます。

Q. 顧客管理システム稼働による効果について

- A. 顧客管理システムを有効に活用するためには、より多くの会員数の情報を集めることが重要です。 23 年 2 月期末で 309 万人の会員数ですが、24 年 2 月期末で 550 万人以上を目標にしています。 顧客情報や購買履歴をもとにした個別のレコメンドや、当社オリジナルの「ワクワク」サービスのお客様の利用は進んでおり、まずは販促への効果が期待できるところです。 定量的な業績への効果測定については、これから定期的にご報告できるようにいたします。

Q. 新カテゴリー商品の開発と 1,300 m²店舗の拡大による効果について

- A. 新カテゴリー商品の開発は昨年から積極的に実施しており、これまで取扱いの無かったキャンプ用品やゴルフ関連商品、寝具を中心とした実用商品のラインロビングがその一例です。 1,300 m²超の店舗は現在 48 店舗ですが、こうした大型店舗が増えることでラインロビングが進み、更なる売上伸長に繋がると思います。 これによる定量的な効果についてはこれから検証を進めていきます。

Q. 手元流動性比率の適正水準について

- A. 過去の自然災害やコロナのような突発的なリスク等も考慮し、常に機動的な対応を可能にするための十分な手元資金を維持することが重要です。 また、小売業では販売面だけではなく、供給面でのカントリーリスク等も考慮しておく必要もあります。 この手元流動性比率 4~6 ヶ月程度というのも、今後起こりうる様々なリスクを想定しながら、あるべき適正水準について引き続き検討を重ねていく予定です。

Q. 資本政策における M&A やアライアンスの考え方について

- A. 基本的な考え方として、当社の衣料品小売業を生かすものでないと M&A やアライアンスの対象にはなりません。 その中で、我々にはまだ不足している川上（生産工場）を中心に、M&A が有利だと思えば検討していこうと考えています。

以 上