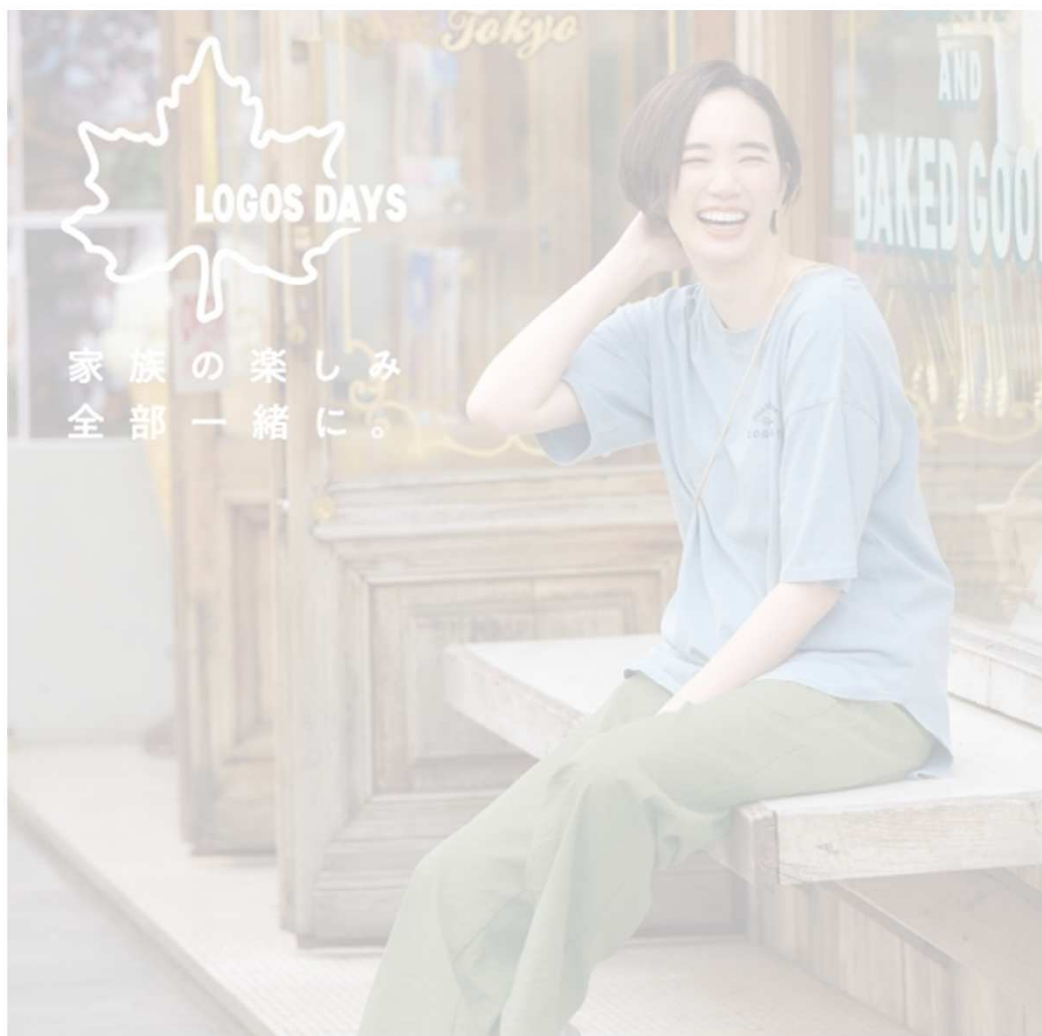




2024年 2月期 第2四半期決算説明会
2023年10月 2日

しまむらグループ

- | | |
|--------------------|-----------|
| 1. 第2四半期 決算概要 | P. 3 ~ 8 |
| 2. 各事業の取組み | P. 9 ~ 14 |
| 3. 2024年2月期 連結業績予想 | P.15 ~ 17 |

▽ 上期の連結売上高は前年同期比 105.1%。売上/利益とも上期として過去最高を更新。

- ① 全事業の売上高が前年実績を上回り、連結売上高は上期として過去最高を更新。
- ② インフレが進行する環境下でも、粗利益と販管費のコントロールは概ね計画どおり。
- ③ 連結の営業利益高・経常利益高・純利益高も上期として過去最高を更新。

▽ 2024年2月期 連結業績予想は据え置き。想定される外部リスクには適切に対応。

- ① 連結売上高 6,350億円（前期比 103.1%）、営業利益高 545億円（前期比 102.4%）。
- ② 想定される外部リスクに適切に対応し、年度でも売上高と利益高の計画達成を目指す。
円安に伴う仕入原価の上昇、エネルギー価格の上昇、残暑と暖冬、消費支出の減少等。

▽ 下期の営業方針：上期の取組みを進化させて、商品力・販売力の更なる強化を図る。

- ① 商品力の強化…企画力向上と品揃え拡充、PB・JBのブラッシュアップ、調達方法の進化。
- ② 販売力の強化…地域・個店対応の進化、デジタル販促の最適化、在庫管理の高度化。
- ③ 基礎と基盤の強化…DXの深耕、EC事業の拡大、ディバロの新モデル出店、ESGの推進。

連結業績 損益計算書

- ▽ 売上高 … 3,168億円(前期比 5.1%増)。 上期として過去最高を更新。
- ▽ 販管費率 … 25.2%(前期比 + 0.1pt)。 人件費は上振れ。販管費全体では概ね計画どおり。
- ▽ 営業利益高 … 301億円(前期比 4.3%増)。 各利益高ともに上期として過去最高を更新。

(百万円、%)

	23年上期	売上比	前期比	22年上期	売上比	前期比
売上高	316,838	100.0	105.1	301,348	100.0	105.9
売上総利益	109,225	34.5	105.3	103,733	34.4	106.2
販売管理費	79,763	25.2	105.6	75,516	25.1	103.6
営業利益	30,173	9.5	104.3	28,919	9.6	114.1
経常利益	30,725	9.7	103.5	29,680	9.8	114.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益	20,954	6.6	101.6	20,620	6.8	118.3
1株当たり四半期純利益	570.15円	—	—	561.08円	—	—

事業別売上高

- ▽ ブランドの進化、品揃えの拡充、販促手法の多様化、地域・個店対応の強化などにより、全事業の売上高が前年実績を上回り、国内売上高は前期比 5.0%増。
- ▽ 思夢樂はPB・JBの拡充、デジタル販促の強化などにより、売上高前期比 18.3%増と好調。

(百万円、%)

事業	23年上期	構成比	前期比	22年上期	構成比	前期比
しまむら	237,325	74.9	105.4	225,192	74.8	104.5
アベイル	31,626	10.0	106.9	29,585	9.8	111.6
バースデイ	36,350	11.5	101.1	35,948	11.9	106.4
シャンブル	7,521	2.4	104.2	7,219	2.4	114.1
ディバロ	437	0.1	115.5	378	0.1	109.3
しまむら (単体)	313,261	98.9	105.0	298,324	99.0	105.6
思夢樂(台湾)	3,577	1.1	118.3	3,023	1.0	142.4
しまむら (連結)	316,838	100.0	105.1	301,348	100.0	105.9

連結業績 販売費及び一般管理費

- ▽ 人件費 … 大幅な賃上げで前期比 6.9%増。社員の採用や離職率低下に効果大。
- ▽ 広告宣伝費 … デジタル販促の多様化と最適化で、売上比 1.7%(前期比 △0.1pt)と抑制。
- ▽ 設備費 … 光熱費の上昇は想定を下回る。賃借料は不採算の閉店等で前年を下回る。

(百万円、%)

	23年上期	売上比	前期比	22年上期	売上比	前期比
給与	34,189	10.8	106.8	32,011	10.6	104.6
人件費合計	39,974	12.6	106.9	37,381	12.3	104.7
広告宣伝費	5,432	1.7	102.8	5,286	1.8	97.6
販売費合計	9,438	3.0	105.9	8,916	3.0	101.9
消耗品費・陳列器材	1,124	0.3	105.5	1,065	0.3	104.4
EDP費	1,336	0.4	160.9	830	0.3	113.2
営業費合計	4,496	1.4	118.5	3,795	1.3	103.1
賃借料	16,312	5.1	99.7	16,354	5.4	99.7
減価償却費	2,916	0.9	99.6	2,928	1.0	98.8
設備費合計	23,429	7.4	101.5	23,081	7.7	102.6
一般費合計	2,424	0.8	103.6	2,341	0.8	104.1
販管費合計	79,763	25.2	105.6	75,516	25.1	103.6

売上・客数・客単価 前年比

- ▽ 既存店売上の伸長 … 主力3事業とも、上期の既存店売上高は前年を上回る。
- ▽ 客数は堅調な推移 … 客単価上昇でも、しまむらとアベイルの上期客数は前年を上回る。
- ▽ 1点単価の上昇 … 新価格帯への移行や高価格帯の拡充によるもの。値入改善に効果大。

(%)

事業	期間	売上高		客数	買上点数	客単価	1点単価
		既存店	全店				
しまむら	23年1Q	105.6	105.4	100.2	97.2	105.1	108.1
	23年2Q	105.7	105.4	99.9	96.9	105.5	109.0
	23年上期	105.7	105.4	100.1	97.2	105.3	108.4
アベイル	23年1Q	107.7	107.1	101.2	97.7	105.8	108.3
	23年2Q	107.4	106.7	101.2	97.3	105.5	108.4
	23年上期	107.5	106.9	101.2	97.7	105.6	108.3
バースデイ	23年1Q	100.3	101.2	96.0	95.3	105.4	110.6
	23年2Q	99.6	101.0	95.9	94.1	105.4	111.9
	23年上期	100.0	101.1	95.9	94.8	105.4	111.1

粗利・値下・在庫 前年比

- ▽ 今期の方針：適正な値入確保と適切な値下で、在庫回転率を上げて粗利益を確保する。
- ▽ 2Qは各事業とも方針に沿った対応を行い、在庫を抑制しつつ、粗利益をしっかりと確保。
- ▽ 1Qの前年ハードルが高かった中、しまむらとアベイルは上期の粗利高でも前年を上回る。

(%、pt)

事業	期間	粗利			値下			在庫
		粗利高 前年比	粗利率		値下高 前年比	値下率		在庫高 前年比
				前年差			前年差	
しまむら	23年1Q	104.9	33.3	-0.2	117.7	7.5	+0.8	107.7
	23年2Q	107.3	34.1	+0.6	108.1	5.3	+0.1	100.9
	23年上期	106.1	33.7	+0.2	113.3	6.4	+0.5	104.4
アベイル	23年1Q	105.5	37.4	-0.6	108.9	16.4	+0.2	114.6
	23年2Q	107.0	39.5	+0.1	99.5	11.4	-0.8	104.0
	23年上期	106.3	38.5	-0.2	104.8	13.8	-0.3	109.4
バースデイ	23年1Q	96.2	34.8	-1.8	201.3	4.8	+2.4	115.7
	23年2Q	101.4	33.0	+0.1	101.5	6.1	+0.1	105.6
	23年上期	98.3	34.0	-1.0	136.9	5.3	+1.4	110.7

商品力の強化

- ▽ PBの進化 … PB比率 21.0%、上期PB売上高 前年同期比 10.0%増。夏物全般が好調。
- ・ 高価格帯PB「CLOSSHI PREMIUM」上期売上高 同 37%増。猛暑で「超COOL」が◎。
 - ・ 高機能PB「FIBER DRY」上期売上高 同 26%増。衣料品から実用品まで品揃えを拡大。

■ 高価格帯PB「CLOSSHI PREMIUM」

「素肌すずやかパンツ」



「超COOLインナー」

超ひんやり 2倍の冷たさ

超COOL

※当社基準の2倍をクリアした商品

接触冷感

抗菌防臭

メンズ

インナー各種

M・L・LL

(元869円)

本体 **790**円

■ 高機能PB「FIBER DRY」

「さらっとクール、コットン」



「超COOLラグ、敷きパッド」



「ポロシャツ」



商品力の強化

▽ JBの進化 … JB比率 8.9%、上期JB売上高 前年同期比 7.4%増。

アウター衣料と服飾雑貨・靴のコーディネート提案を強化。 高価格帯商品も好調。

▽ インフルエンサー企画 … 都市部店舗やEC販売で実験⇒売れ筋の全店拡大のスキームが◎。

■ JBの企画力向上

JB「SEASON REASON」

ずっとつづく優しい暮らし
SEASON REASON
by Lin.&Red
8/7(月)発売
InRed 9月号掲載

レディース ボーダーTシャツ 綿100% M・L・LL (S・L・4L) (¥1,089円) 本体 990円

レディース ジャンパースカート 各種 M・L (¥2,420円) 本体 2,200円

レディース プルオーバー 綿100% M・L・LL (¥1,419円) 本体 1,290円

3L・4Lサイズは (税込1,639円) 本体 1,490円

レディース スカート 各種 M・L (¥2,189円) 本体 1,990円

レディースソックス各種 (¥2,420円) 23~25cm (¥319円) 本体 290円

レディースシューズ M・L・LL (¥2,420円) 本体 2,200円

レディース バッグ各種 (¥2,420円) 本体 2,200円

レディース ブラウス M・L・LL (¥2,189円) 本体 1,990円

レディース ニットベスト + シャツセット M・L・LL (¥2,970円) 本体 2,700円

レディース カジ 各種

■ インフルエンサー企画

全店チラシへの拡大 【omiさん】

omi
ファッションアイテムを使った
真似しやすいしまむらコーデ投稿や
購入品LIVEも配信中♡

◆シアージュ シャツ M・L (¥1,639円) 本体 1,490円

◆カップ付 キャミソール M・L (¥1,089円) 本体 990円

◆スカート M・L (¥1,639円) 本体 1,490円

◆ワンピース M・L (¥1,639円) 本体 1,490円

【megumiさん】

megumi x Shimastyle

都市部店舗での実験 【YUKIさん】

店舗限定 Exclusive item

YUKI

トレンドを押さえつつ、
モードで大人カジュアルな
スタイリングをインスタで
発信中！

◆ジャケット M・L (¥1,969円) 本体 1,790円

◆タンクトップ M・L (¥759円) 本体 690円

◆スカート M・L (¥1,969円) 本体 1,790円

軽やかに着こなす
きれいめコーデ

Another color

販売力の強化

- ▽ 創業70周年キャンペーンの成功 … 大幅な集客アップに。 限定商品を特別価格で打ち出し。
- ▽ デジタル販促の多様化 … WebCM 上期 24本。 SNS会員数 3,463万人(前期末比 8.6%増)
- ▽ 地域・個店対応のブラッシュアップ … 都市部店舗、郊外店舗の各対策とも好調に推移。

■創業70周年記念企画

創業70周年全力祭



■天候に左右されにくい売上作り

テーマ性のある企画の充実



■WebCMの活用

「コットンフロムUSA+」



■地域・個店対応の強化



商品力・販売力の強化

- ▽ JBを軸にトレンド提案力を強化 … JB比率 41.9%、上期JB売上高 前年同期比 22.7%増。
- ▽ キャラクター商品の拡充 … 企画の精度向上と専用売場の拡大で上期売上高 同 25.7%増。
- ▽ 地域・個店対応の拡大 … 都市部と郊外で各店舗特性に沿った品揃えとチラシ配布を実施。

■JBによる「Y2Kファッション」の打ち出し強化

JB「SUREVE」×平成ブランド



JB「CHIP CLIP」×silly



■キャラクター商品が好調



■地域・個店対応チラシ

地域対応チラシ



商品力・販売力の強化

- ▽ JBの拡充 … 新生児やジュニア向けJBが好調。 JB比率 26.6%、JB売上高 前年比 7.5%増。
- ▽ オケージョン需要への対応 … スイム関連や浴衣・甚平は仕入拡大と販促強化で売上好調。
- ▽ デジタル販促の活用 … 595万人のSNSフォロワーへ販促強化。 EC販売は計画対比 179%。

■JBの商品力強化

新生児向けJB「Cottoli」 ジュニア向けJB「rabyraby」



■オケージョン商品が好調



■SNSフォロワーへの販促強化

Instagramによる動画配信、インスタライブ



EC事業の規模拡大と利便性向上

- ▽ 上期売上高 31億円(EC化率1.0%) … 売上高 前年同期比 194.9%。店舗受取り比率 88.0%。
- ▽ EC限定商品、受注生産の拡大 … 介護用品、大物商品、キャラクターや売れ筋の受注生産。
- ▽ 受注能力の向上… ECサプライヤー納品により、ECセンターの能力を超えた受注が可能に。

■ 「EC限定商品」「受注生産」拡大で売上が大幅伸長

しまむら…受注生産商品、介護用品の取扱い開始

ファッションセンターしまむら
@shimamura_gr

しまむらオンラインストアにて
「ちいかわ」とのコラボアイテムを
受注生産にて販売中!!!
受付期間は5/31(水)23:00までです



介護用品の取扱い開始



アベイル 店舗の売れ筋をECで再販



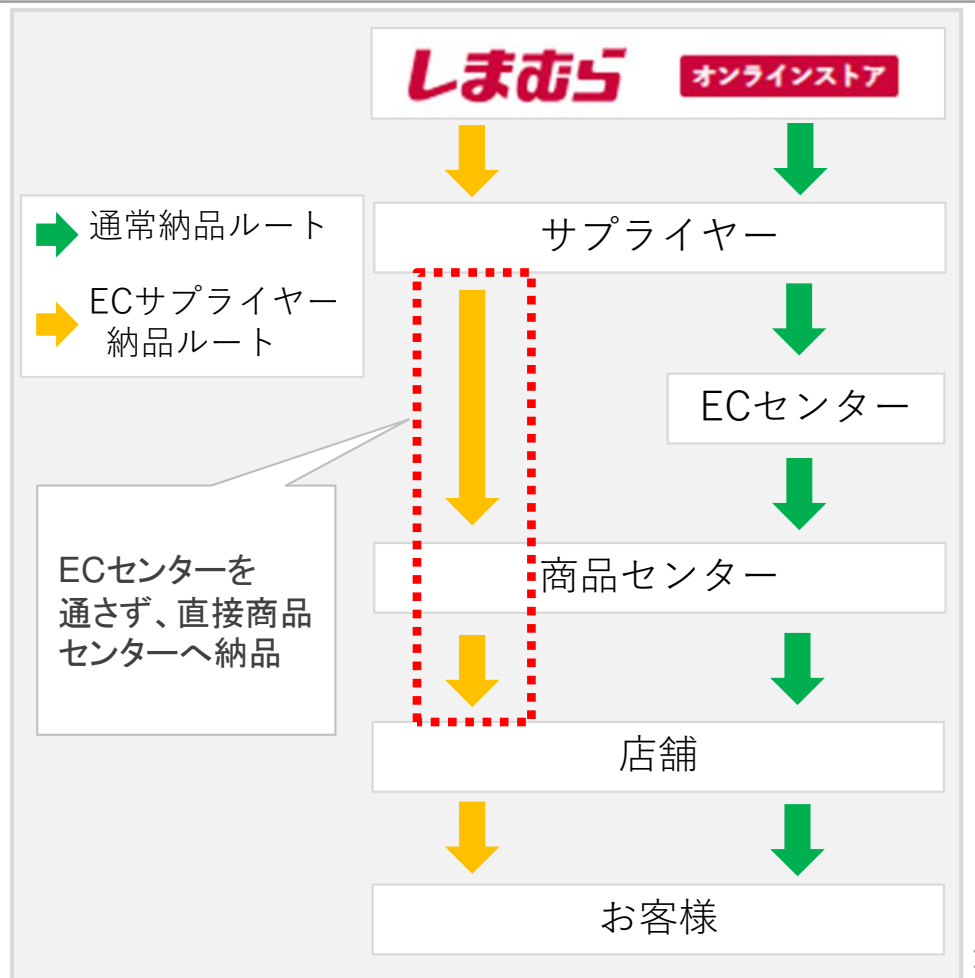
©KAWAISOUNI!

バースデイ EC限定の大物商品

二人用ベビーカー・こいのぼり



■ ECセンターを通さず商品センターへ直接納品



2024年 2 月期 連結業績予想

▽ 売上高 … 6,350億円(前期比 3.1%増) 営業利益高 … 545億円(前期比 2.4%増)

▽ 1株当たり配当金 … 年間 270円 (10円増配) の見込み。

▽ 想定される外部リスクにも適切に対応し、年度でも売上高と利益高の計画達成を目指す。

* 4月 3日の決算発表時から変更はありません (百万円、%)

	24年 2月期 予想	前期比	売上比	23年 2月期 実績	売上比
売上高	635,088	103.1	100.0	616,125	100.0
売上総利益	217,900	103.8	34.3	209,996	34.1
販売管理費	164,776	104.2	25.9	158,088	25.6
営業利益	54,571	102.4	8.6	53,302	8.7
経常利益	55,522	102.1	8.7	54,383	8.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,522	103.9	6.2	38,021	6.2
1株当たり純利益	1,075.41円	—	—	1,034.57円	—
1株当たり配当金	270円	—	—	260円	—

2024年 2 月期 出退店計画

- ▽ グループの年間出店数は 41店舗へ修正。 退店数は 26店舗のまま。 業績への影響は軽微。
収益性を重視して出店地を厳選しているため。 来期以降も出店拡大の方針は継続。
- ▽ 台湾の思夢樂は業績好調につき年間出店数を 3店舗へ。 来期以降も出店拡大の方針。

事業	出店		退店		24年2月度末 店舗数（予定）
	当初計画	修正計画	当初計画	修正計画	
しまむら	16	12	14	14	1,416
アベイル	5	3	5	4	312
バースデイ	18	14	2	3	324
シャンブル	9	8	3	3	118
ディバロ	1	1	1	1	16
しまむら （単体）	49	38	25	25	2,186
思夢樂 （台湾）	1	3	1	1	42
しまむら （連結）	50	41	26	26	2,228

▽ 仕入原価の上昇リスク … 1点単価の引き上げ、商品調達方法の再構築で対応。

- ① 1点単価の引き上げ … 新価格帯への移行と高価格帯の拡充を継続し、適正値入を確保。
- ② 貿易部仕入の拡大 … 海外サプライヤーとの直接取引を拡大し、仕入原価を低減。
- ③ 生産国比率の見直し … カントリーリクス回避とコスト削減に向けてASEAN生産を拡大。

▽ エネルギー価格の上昇リスク … 下期の光熱費も上期同様に当初計画を下回る見通し。

- ① 上期の光熱費は前年比 5.0%増。下期も店舗の節電対策などで当初計画は下回る見通し。
- ② 中長期的には、環境配慮型の店舗・商品センターの開発、モーダルシフト等で対応。
- ③ ガソリン価格上昇の影響が大きい地方店舗は、EDLPの実用品拡充や特価チラシで対応。

▽ 気候変動リスク … 気候に左右されにくい企画を拡大、追加生産等で適正在庫を維持。

- ① ファッショングッズフェアやインナーフェアなど、気候に左右されにくい企画を拡大。
- ② サプライヤーとの生地契約や縫製ライン契約による追加生産拡大で在庫リスクを低減。
- ③ 気候や気温に応じた地域対応の継続と進化により、個店別の適正な在庫管理を徹底。

将来に関する記述等についてのご注意

本資料に記載されている業績の見通し等の将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は業況の変化等により予想値と異なる場合があります。

おかげさまで
しまむらグループ

