

質疑応答要旨

2024年2月期 第3四半期決算説明会（アナリスト・機関投資家向け/Zoom ウェビナー形式）
2023年12月25日（月）16:30~17:30

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. 粗利と値入、値下について

- A. 今期は、適正な値入率を確保し、計画的な値下を実施して在庫回転率を高める方針で取り組みました。値入については、単純な値上ではなく商品に付加価値を付けた新価格帯への移行を進めたことで、適正な値入を確保することができました。値下についても、必要な値下を適切なタイミングで実施したことにより適正在庫を維持できました。その結果、概ね計画通りの粗利益を確保できました。来期以降も、商品の価値と価格のバランスを取りながら、粗利益率を高めていく方針です。

Q. 今後の1点単価について

- A. 3Qの1点単価は前年対比で106%程度となりました。上期までの108%程度よりは低く推移しており、来年の春夏物では前年対比で105%程度となる見込みです。1点単価の上昇傾向は今後も続くと思われるため、相対的に低下する可能性のある買上点数を向上させる施策に取組みます。

Q. 設備投資の計画について

- A. 設備投資計画を下方修正した主な要因は、土地と建物の取得が当初計画を下回ったことによるものです。土地については年間で60億円の取得を計画していましたが、都市部を中心に土地を厳選した結果、今期は2店舗分の取得に留まりました。建物についても新店出店地を厳選した結果、当初の計画より少ない出店となり、建物への投資が計画を下回りました。但し、来期以降も出店拡大と土地取得の方針に変わりはなく、収益性の高い店舗開発を推し進めていきます。

Q. 来期以降の出店と改装について

- A. 出店は年間50店舗程度を計画しているため、来期は開発部を増員し、首都圏だけでなく、関西・中京エリアの都市部出店にも取組みます。改装も年間50店舗程度を計画し、建設部を増員して対応します。改装による売上効果は約1割増を見込めるため、必要な設備投資を行い、ストアロイヤリティを向上させ、既存店売上の底上げを図ります。改装での設備投資額は1店舗約3,000万円 yearly 年間15億円となる見込みです。年間50店舗の改装は、来期以降も継続的に実施し、将来的には年間で70~80店舗程度の改装を目指します。

Q. 顧客データ分析の効果について

A. アプリ会員数は3 Qで 500 万人を超えました。 当社の店舗でレジを通ったお客様の延べ人数は、年間で約 2 億人ですが、1 人のお客様が年間 10 回来店すると想定すると、お客様の実数としては約 2, 000 万人程度だと考えています。 そして、当社ではその半分の 1, 000 万人以上のお客様がアプリ会員になれば、活用できるデータ量になると考えています。 今後は顧客データをセグメント別販促や、商品開発、売場レイアウトなどに活用し、売上向上を目指します。 目に見える効果はまだ先になりますが、今後は売上向上に繋がる仕組みになると考えています。

以 上