

2024年2月期 期末決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）

2024年4月2日（火）10:00～11:30

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. 中期経営計画 2027 の資本政策の考え方について

A. 株主還元は資本政策の一つとして考えています。会社の成長を考え、経営資源をどれだけ成長投資に振り分けていくかが最も重要です。内部留保は様々な外部リスク、その他内部的リスクへの対応について取締役会で議論を重ね、手元流用性比率を4～6カ月程度としました。これを前提に2027年2月期期末の財政状況を勘案し、株主還元として配当性向35.0%、DOE 3.0%程度が妥当だと判断しました。アパレル業界は、天候等の外的要因により業績が左右されることもありますが、株主の皆様へ安定的・長期的に配当を行うべく、DOEをKPIとして設定しました。今後も資本政策については継続して議論していきます。

Q. 中期経営計画 2027 の出店・改装計画について

A. 2025年2月期は国内で40店舗の出店を計画し、3年間で150店舗とする計画です。既存店の売上を伸ばすことを目的として、改装も同様3年間で150店舗を計画しています。

Q. 中期経営計画 2027 の設備投資の考え方について

A. 当社の投資に一番重要なのは新店と考えており、それに関わる土地や建物、構築物等の投資で、2025年2月期は169億円を計画しています。出店した店舗に対して3年後までに投下した資本とそれに対する回収期間を明確にし、ROIで評価していきます。

Q. 中期経営計画 2027 の各事業の営業利益率と粗利益率について

A. 中期経営計画の中で継続的に粗利益を上げる計画としています。結果として、長期経営計画で策定している粗利益率35.0%、販売管理費25.0%、営業利益率10.0%の達成を目指します。2027年2月期期末の営業利益率は、アベイル事業、バースデイ事業で引き上げ、育成事業から成長牽引事業に移行する計画です。一定の値入を確保し、適正な値下等による在庫管理を実施することで、適正な粗利益率を確保していきます。

Q. 中期経営計画 2027 の販売管理費について

A. 販売管理費の大部分を占める人件費を削減するために、金銭・メンテナンスの合理化や店舗オペレーションの簡略化を実現します。一例として、自動釣銭機の導入や清掃ロボットの導入等を検討しています。また、広告宣伝費のデジタル化を推し進めて販売管理費を抑えます。

Q. 中期経営計画 2027 の海外事業について

- A.** 越境 EC を昨年 12 月中旬から進めており、香港、台湾、韓国を中心に、アメリカ、ヨーロッパ等でご利用いただいております。 次の海外への出店は東南アジア（ベトナム・マレーシア）を候補としており、その国に向けたマーケティング調査を実施します。 海外でのニーズやブランド認知度を分析し、今後の出店国を精査していきます。

Q. 商品政策について

- A.** 企業（当社）と商品がイメージとして結びつくメガヒット商品を開発します。
- ターゲットエイジの拡充については、従来のしまむらは 30～50 代の主婦をターゲットとしていましたが、20～60 代に拡大し、より多くのお客様にご来店いただけるようにアイテムを拡大しました。また、10 代女性（小・中・高校生）をターゲットとした衣料品を拡大していきます。