

2025年2月期 第2四半期決算説明会（アナリスト・機関投資家向け）

2024年10月1日（火）10:00~11:00

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. 下期の1点単価と値入について

A. 下期の1点単価は5%程度上昇する見込みです。今後も高価格帯商品を拡充し値入を確保します。

Q. 来期SS以降の為替の影響について

A. 今後、円高が進んだ場合でも、商品の価格は維持し、商品の品質や素材をより良くしてお客様の満足度を高めます。 但し、価格は相対的に判断されるため、各社の動向を見ながら柔軟に対応します。

Q. ECについて

A. 今期の売上計画90億に対し、上期実績は60億で、年間では計画比140~150%になる想定です。取引先からECセンターを経由せず店舗に納品する仕組みを拡大することで、ECセンターのキャパシティ以上に売上を伸ばすことができている。ECはオンラインストアでお買い物をしていただいたお客様を実店舗への送客に繋げることによって、実店舗の売上を拡大していくOMOの位置付けで考えています。 但し、ECの可能性として未知数な部分もあるため、アプリのUI改善や物流インフラの整備を進め、可能な限りECの売上も拡大していきます。

Q. 出退店について

A. 今期は40店舗計画に対して41店舗の出店を予定しています。来期は50店、再来期は60店舗を計画しています。都内の食品スーパーで衣料品部門を撤退した場所に出店するケースが増えており、こういった形での出店が増えていけば、3年間150店舗の出店計画も現実的な数値と考えています。

Q. 改装計画について

A. 改装した店舗は、5%程度売上が伸長しており有効な施策となっています。今期は40店舗の計画に対して55店舗実施する予定です。今後は、改装実施時期や社内外の体制を見直し、年間の改装店舗数を増やしていきます。

Q. アベイル事業・バースデイ事業について

A. 本経費を含めた営業利益率は、アベイル事業で7%程度、バースデイ事業で4%程度の状況です。アベイルでは、カー用品やインテリアの取扱いを開始したラインロビングの推進が集客に大きな効果がありました。中長期的には、それぞれの事業を成長牽引事業とするため7~8%程度の営業利益率に引き上げたいと考えています。出店に関しては、アベイルとバースデイともに都市部出店を拡大

できるように精査している段階です。

Q. 成長投資について

- A.** 中期経営計画 2027 で開示している成長投資について、第 3 四半期決算を目途に成長投資の内訳などを開示する予定です。