

2026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）

2026年3月31日（火）10:00～11:10

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. 2027年2月期の計画について

A. 2027年2月期は粗利率の向上、販管費の抑制を行うことで、中期経営計画2027の目標値である営業利益率9.2%を達成します。

この2年間は新しいことにチャレンジして売上高の上積みができました。今期は、もう一度我々の強みであるローコストオペレーションを見直します。具体的には、社内撮影スタジオを利用したチラシ制作による広告費の削減や、DX化推進による店舗定員の見直しを行います。

中東情勢の見通しは不透明ですが、ポリエステルやアクリルなどの原材料費の上昇が想定されます。状況に応じて、情報収集しながら価格転嫁や早期発注など、対応を検討していきます。

## Q. 商品政策について

A. しまむら事業は、市場調査部というマーケットを調査する部署を増員し、世相に合った商品の開発や、プロモーション方法を強化し、売上につなげます。価格については、単なる値上げではなく、商品特性に合わせて、価値と価格のバランスの取れた売価設定により、プライスラインそのものを見直していきます。

アベイル事業は、売上が週末偏重となっていたため、平日の販促打ち出しを強化することで平日の売上を上げていきます。

バースデイ事業は、強みであるJBの改廃をすすめて、今年度の売上に繋げていきます。

## Q. EC売上高について

A. ECの売上高は、高い目標を組むことにより、商品センターのキャパシティを超過してお客様にご迷惑をおかけしないため、最低必達ラインとして210億円を設定しています。状況を見て、閑散期の発送や、受注生産を行って対応します。また、EC担当執行役員の配置により新たな施策が出ることを期待しています。

## Q. 資本政策について

A. 資本政策は、自社株式取得だけでなく、成長投資も含めて全体で検討する必要があります。ROEの目標なども含めて、次期中期経営計画で審議を重ねてまいります。

## Q. 新任社外取締役候補（廣田千晶氏）に期待することは

A. 廣田氏は、かつて小売業を主な専門分野とするアナリストとして活躍していました。資本政策や人的資本に対するの助言を期待しています。