

株式会社丸井グループ
2021年3月期 第1四半期決算 電話会議
<質疑応答>

- Q. リカーリングレベニューが利益の安定化に寄与したというお話で、実際落ち込み幅が全体より小さいということは理解しているが、家賃が入ってしまっているのがかなり落ち込んでいる気がする。リカーリングレベニューの考え方をいま一度お伺いしたい。今回の件でも全く揺るがず落ちないもの、定期的な収入のほかに、今回のようなことが起こると家賃のように落ちてしまうものもあると思うが、今回のショックを見てもリカーリングレベニューがどれくらい耐性があるのか、そのあたりをどう評価しているのか。具体的に言うと、家賃以外に落ちたものがあればもう少し詳しく教えてほしい。
- A. 今回のリカーリングレベニューについては、仰るとおり実績でいうと家賃の部分が減っています。家賃の契約自体は本来は頂けるものですが、お取引先さまとの長期的な関係を考えて、長期的には今回は免除した方が良くという判断の元にやっておりますので、残念ながらリカーリングレベニューとしては数字は落ちてしまいました。他には、基本的には全て契約上収入が入ってくるものばかりですので、そういう判断をしたもの以外は基本的には入ってきます。したがって、今回は家賃以外は予定通り入ってきているというのが現状です。
- Q. シナリオE~Gという新しいシナリオが出ていて、個人的にはここまで詳細にご説明いただくのなら、レンジの形でも良いので通期計画を出せばよいと思う。期初にお示しいただいたところよりも売上の回復を見込まなくなったということで、楽観的シナリオの営業利益のマイナス幅は大きくなった一方で、最悪シナリオは期初の時点でマイナス90億を超えるくらいの減益を見ていたのが、今回80億くらいのマイナスになっているということで、その利益のレンジの幅は少し縮まっていると思うが、最悪のシナリオのほうの利益の見通しを取らなくてもよくなった背景を教えてほしい。一方で、今回、当期利益も出していただいたので非常に理解がしやすくありがたい。当期利益のところを見ると、マイナス130億のシナリオはかなり特別損失が膨らむよう

な計画になっていると推察しているが、こういった形の置き方になっているのか、差し支えない範囲で教えていただきたい。

A. まず、最初の点の、最悪のシナリオの幅が90億から80億に下がった点ですが、第1四半期の実績で2か月間休業したわけですが、その見積もりをしたときにそれよりも実績の方が少し良かったということです。それを織り込んだことで最悪シナリオのところがもともと90億よりも80億に減益幅が減ったということです。

もう一点目、シナリオGの場合の当期利益の減少が大きいということについて、この中にはシナリオEとFには、すでに第1四半期で発生した特別損失75億円を織り込んでおります。それに加えてシナリオGについては、あともう1か月どこかで休業期間があるということですので、その分特別損失の金額を多く見積もっております。その結果、当期利益の減少幅が大きくなったということでございます。

したがって、当期利益でマイナス90～130億ということですが、マイナス90億の場合は特別損失を75億円織り込んでいます。130億になる場合にはさらにもう一回休業があった場合の特別損失をさらに追加で織り込んだという形になります。

Q. 確認だが、シナリオEに関しては今回の75億円以上にコロナ関連の特別損失がなにか出てくるような見通しは立てていないという理解で大丈夫か。

A. そうです。シナリオEの場合は75億だけを織り込んでいます。

Q. 先ほどご説明いただいた、コロナ影響小売マイナス13億というのはどこからきたのか？ 実績のマイナス15億から仕入れ区画の2億を引いて13億という計算をただけに見えてしまうので、マイナス13億がどこからきたのか教えていただきたい。

もうひとつは、フィンテック事業の足許の弁護士からの照会件数はどのようなトレンドになっているのか。

A. 小売の13億については、マイナス2億を引いたというのは逆に、マイナス13億を先に出しています。4月は小売のこれまでの基調から比べて、閉鎖期間やその時期に売上が落ち込んだ分をまず計算しまして、加えて一般の変動費も落ちていますがそれ以外に特別損失に持っていった分70数億円を考慮してマイナス13億と出しています。

したがって、特別損失に持っていった分が大きいのでマイナス13億で済んでいるという形になります。

もう1点目、利息返還については、世の中があまり動いていなかった4月・5月は非常に少なかったのですが、6月はその分まとめて来たというような形になりまして、先行

指標である受入高は第1四半期でいうと前年並みに近づいている水準になります。

Q. フィンテックの取扱高については105%で見ているということだが、リボ・分割でどれくらい見ているのか。第1四半期実績で見ると全体よりはトレンドが弱いように思う。特に旅行などの需要があるとリボ・分割が出やすいと思うが、コロナ影響でレジャー関連の伸びをもう少し弱く見なくてはいけないため、そのあたりでどれくらいでリボ・分割を見ているのかということと、第1四半期の弱かった理由を再度お願いしたい。

A. リボ・分割の取扱高をどう見ているのかということですが、第1四半期の実績が全体の取扱高が105%で、リボ・分割も同じように見えています。リボ・分割については収入が残高に比例しておりまして、元々見ていたシナリオでいくと、年間の売上のうちの7割は期首にある残高から発生するものとなっておりますので、あまり今期の収入ということで影響を受けないのですが、取扱高は第1四半期のあまり良くなかった数字を使っています。

第1四半期の4・5月は全体的に落ち込んでいまして、特にリアルの百貨店やショッピングセンターといったもの、我々がトラベル&エンタテインメントと呼んでいる旅行や映画館、劇場といったものが全体的に悪かったです。4・5月もそうですが、6月にはリアルのところが復活をしてくまして、これで全体が105%となったのですが、これまでの基調が117%から118%だったことを考えると、差額は15%弱くらいありますが、その分はほとんどトラベル&エンタテインメントだと思っていただければよいと考えています。それが第1四半期で取扱高が弱かった理由になります。

Q. 2Q以降は105で見ているということか。

A. そうです。105で見えています。

Q. リボもほかも変わらないということで、そうすると仮にトラベル&エンタテインメントのところが大きくなるとそこがリスクとしてはあるということでしょうか。

遅効性があるのでその分残高比で今期の収入が安定するという強みだが、来期・来々期のことを考えると、伸びが緩やかになると来期の利益の回復シナリオも少し遅れてしまうのではないかとということが気になっている。

A. そのようになります。今期は影響が無いですが、来期以降は、今期が落ち込んでしまうと影響は出てきます。

Q. もうひとつは、細かいことだが、今回雇用調整助成金を営業外と特別利益で分けて計上

しているが、これはどのような違いから来るのか。また、雇用調整助成金というのはもう第1四半期計上分ですべてなのか。

A. 雇用調整助成金ですが、これは店舗の人員の分の休業については、特別損失に計上していて、それ以外の本社の人件費は、本社でも休業していましたので、営業外に計上しています。営業外で6億、特別損失で9億ということで、主にお店の人の人件費相当分ということで考えていただければと思います。

Q. 本部スタッフとお店の部分について、営業外収入と特別利益に分かれているということでしょうか。

A. その通りです。固定費として特別損失にしている部分に対応するものは特別利益にしているという形になります。

Q. 小売事業のところで確認だが、休業免除によって売上収益が減った分が42億で、店舗休業している間の小売での固定費に関わる部分が70億くらいありそれが特別損失に入っているという理解でよいのか？

あくまでコロナのインパクトは御社がはじき出した数字だという理解でよいのか。

A. 42億円は家賃と共益費を免除した部分の金額です。

Q. この部分そのまま稼働していない間で小売事業として42億円の影響が出ているということでしょうか。

A. そうです。他にも休業によって商品荒利が減ったりなども合わせてマイナス13億という形になっています。

Q. それは特別損失に入っている部分は入っていないということか。

A. そうです。その部分は抜いています。

Q. 小売事業の方で、定借になっている部分の1年間で25%~30%くらい家賃の再交渉が一部始まっていると思うが、再度交渉している中でどんな話が決着しつつあるのか定性的に教えてほしい。

A. 中には厳しいお取引先さまもありまして、期限をもって終了したいというところもあり

ます。ですが、我々はそこをなんとか続けてもらえないかということと、あわせて新しいテナントさま、特にD2Cブランドなどを中心にリーシングを進めております。この影響が出るところをどれだけヘッジできるかというのが今後の収益の安定化に寄与すると思っているので、そこを一生懸命やっているところです。影響としてはやはり出ています。

Q. 個別案件によって違うと思うが、たとえば定借の3割を占めるうちの半分くらいが終わっていて、平均するとこれくらい下がっているとか、これくらい決まってないとか、数字的な何かヒントや決まっている状況などはあるか。

A. そこはまだ無いです。実際には、4. 5月から6月くらいまでにかけてはほとんど交渉ができておりませんので、6月後半くらいから徐々に始めておりますので、交渉している段階です。テナントさまの反応としては、テナントさま自身が厳しいところもありますので、あまり良い話ばかりは聞かれないという感じです。

あとは、店舗の中で都心は厳しいのですが、郊外は比較的順調に来ていますので、そのあたりもテナントさまのなかでは色々な動きが出てくるという感じはしています。

Q. フィンテックについて、貸倒は特に変わりなくということだが、御社のよりターゲットになっている顧客の20代~30代のカード会員の貸倒の状況についてもう少し補足があれば教えてほしい。

A. もともと当社のカード会員は若い人が多いですが、年代で区切って貸倒率を過去からずっと見てみますと、若い人が貸倒率が高いということは全くなく、年代に関わらず一定の割合になっています。むしろ、高齢の方のほうが貸倒率が高いという実績がございますので、若い人は非常に安全に使っていただいているというのがあると思います。

もうひとつ、過去にリーマンショックや震災があったときでも、貸倒率が上がったかという、全く上がっていません。ずっと一貫し続けておりますので、今回も同じようにあまり影響は受けないと思っています。実際に第1四半期ではほとんど影響が出ていないということです。加えて、キャッシングについては非常に取扱高が減っておりまして、これはおそらく収入も減ったかもしれませんが、支出もある程度コントロールされているので、キャッシングの取扱高が減っていると思っておりますので、そこは今のところあまり心配はしていないという状況でございます。

Q. 前回の決算のときに貸倒で15億円くらい増加するという試算を仰っていたが、今の話

を総合するとそれよりも小さくなる可能性もあるのか。

A. 前回のAからDのシナリオには年間15億円プラスということで織り込ませていただきましたが、その見通しと第1四半期の実績を比べますと、少し第1四半期の実績のほうが少なくなっておりますので、それ以上に増加するということはあまり考えなくてもよいと思っています。

Q. フィンテックのショッピング取扱高のところで、トラベルやエンタメを含むサービス取扱高が20%なのでここが剥げているという状況だと思うが、今後もこの構図が変わらないということで105%レベルという見通しとして持っているのか。

A. 見方としてはあまりよく分かっておりません。ただ、105%の中には旅行でいうとほぼ前年比が1%くらいの水準になっておりますので、それよりは増加するのではないかと考えていますが、一旦シナリオとしてはこれが継続するとしています。まだこの先実際どうなるのかが、申し訳ないですが分からないので、予測としては未定とさせていただいた形になります。

Q. 7月の数字はどんな感じだったのか。

A. 7月も旅行は戻ってきていないです。旅行などのトラベル&エンタテインメントがほぼ全減という形になっております。

Q. 6月のショッピング取扱高の数字とあまり変わらず、伸びが105%近辺ということか。

A. そうです。

Q. 家賃減免の部分、コロナ関連の影響について、営業利益や特別損失の影響額・年間の見通しを幅で教えていただきましたが、家賃減免の影響は、とりあえずは休業期間中の第1四半期で発生した42億以上のものは今後見込んでいないという理解で良いか？

A. 今のところ見込んでいません。

Q. 仮に第2波が来てもう一度店舗休業となった場合、家賃減免において減収影響が起きるという理解でよいか？

A. 今回のシナリオGでは、もう一回店舗休業があると見込んでいるため、そこでは家賃減免

がもう一度あると想定しています。

Q. それに相当する最悪のシナリオだと、年間だと家賃減免の金額はどれくらいで見込んでいるのか？

A. 店舗休業で家賃減免をした場合、その期間の固定費などを特別損失に計上することになりますが、その額はシナリオE・Fでは約75億円を見込んでおります。また、シナリオGでは120億弱を見込んでいます。そのため、再度店舗休業があった場合、特別損失は50億円程度増える想定となります。

Q. 小売の減益要因について、仕入区画がマイナス2億ということだが、ECやプラットフォームは第1四半期ではほとんどノイズにはならなかったという理解で良いか？

A. ECはほぼ前年並みで、プラットフォームも影響が無かったため、基本的に仕入区画のみの影響になります。

以上