

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

Q. 利息返還の受入高が少し増えているということだが、上期のとき2%ぐらい増えているという話があったと思うが、現状どのぐらい増えていると考えたらよいか。

A. 緊急事態宣言が出ていた4月、5月は受入高が極端に下がりました。これは弁護士さんも活動していなかったことがあるかと思いますが、緊急事態宣言が解けた後は前年を上回る推移になっており、その状態がずっと続いております。これが1月までほぼ続いている状況ですので、第3四半期決算では積み増しの必要はありませんでしたが、今後の動きを注視していかなければいけないと考えています。

Q. いわゆる賃料収入、テナントさんについて伺いたい。この3Qだけ見ても、賃料のところはそんなに下がってないという印象がある。取扱高はかなり減っていると思うが、いわゆる取扱高比の賃料比率というのはあんまり下がっていない。3カ月前に言っていたような、テナントさんがどんどん抜けていく・条件が悪化しているということはないだろうということがデータ上は見られるが、実際どうなのかアップデートしていただきたい。

特に、3月、4月、春夏に向けてブランド収束などの動きもあるので、3カ月前にも似たような質問があったかと思うが、今のテナントの入れ替わり状況やどんな交渉状況になっているかを差し支えない範囲で教えていただきたい。

A. 未稼働面積の比率は大きくは変わっておりません。前回の決算発表のときに青野から今年の上半期の更新状況についてお話をさせていただいたと思いますが、上半期は更新予定のテナントさんの8割が更新をしていただきました。2割については新しいテナントさんに入っていたということになります。

この下半期は少し状況が厳しくなっており、今のところ更新予定のテナントさんの約7割が更新に同意をいただいております。更新の際の賃下げなどはなく同意をいただいている状況です。上半期より10%程度更新が難しいところが増えてきていますので、今後

そこを埋めていくことを精力的にすすめている状況です。D2Cブランドさんをはじめとして出店意欲が旺盛なところもありますので、そういったところに対応していければと考えております。

Q. 中期経営計画が5月に発表予定ということで、11月に御社とディスカッションさせていただいたときと外部環境が少し変わっている。やっと新規感染者も落ち着いてきて、ワクチンの話も出て、少し明るさも出ている感じがする。

どうなるか分からない状況の中で、11月のときに少し感じていた明るさとそれとは違う厳しさを同時に経験した数カ月だったと思うが、社内でどのような議論をしているのか。5月に発表される中計に対して新しく考えなければいけないことが出てきているのか、あるいは、御社は既にいろいろなケースは想定していると思うので、基本的には11月に説明いただいた方向性から変わっていないのか、そのあたりをアップデートしていただきたい。

A. 中期経営計画については基本的な路線はこれまでお話したものと大きな変更はありません。共創投資を通じて小売とフィンテックをより強化していく方向性は変わっておりませんが、環境などを改めて精査をして、精度を高めていきたいと思えます。

Q. 次回中計に向けてお願いしたい。BASEやgifteeのような会社が出てくるのはとても喜ばしく良かったなという感じがするが、もっと大事なのは、しっかりとマイナスにならずにパフォーマンスも出ていて、かつ御社とシナジーが出ている会社だと思うので、これはお願いだけだが、そのあたりの中身もぜひ詳しく教えていただきたい。

A. 11月にもお話させていただきましたが、投資先との協業を推進するために共創プロジェクトを設置し、投資先ごとに5～6名ずつ計120名の体制ですすめています。その中身を含めて改めてご説明をさせていただければと思えます。

Q. フィンテックについて、11月から12月の取扱高のベースをもとに、下半期はもともとの計画の基調107%というのを変えていないが、前回の計画上では緊急事態宣言の再発令やその後の延長は想定できなかったと思う。基調として、クレジットの取扱高も相変わらずトラベルやエンタメ系が厳しくECは伸びているという話があった。

新しく出てきた事象に対して、1月から3月、この第4四半期にかけては月によって変動すると思う。これらを考慮しても、現段階においてももとの見通しを変えずにいけると考えているのか。

A. 当初11月にご説明したときには、ずっと107%という基調でいくということでした。その後1月に緊急事態宣言が発令され、まだ1月の発表はできておりませんが、前年107%にはっていない状況です。ただ、現状の低い水準を伸ばしても、フィンテックに関しては影響が少し遅れて出てくる関係もあるので、今年度についてはおそらく目標達成はできていると思っています。

Q. 確認だが、そういった意味では営業債権の残高を見ても、リボ・分割や営業貸付金が大いに減っているのはしょうがないと思うが、リボ・分割までそんなに伸びていない状況がまだ継続している。おそらく御社の年間通期予想の前提に対しても、少しリボ・分割の営業債権残高が弱いという印象だが、これは誤差の範囲というふうに見てよいのか。

A. 期末残高はおっしゃるようには少し足りないかもしれませんが、ただ、収入などのベースでいうと計画値を変動するほどではないと考えていただければと思います。

Q. 今後、中期的に御社が力を入れていくテナントのミックスの話で、体験型がいろいろ導入されてまだ時間が経っていないので成果は分からないかもしれないが、今この厳しい状況で動いてみて、いわゆる物販とそうではない体験型の部分での違いは御社の中で手ごたえも含めて出てきているのか。収益面での違いというか、体験型をやっていて良かったというようなケースは具体的に何か兆しが出てきているのか。

A. コロナで状況が厳しい中でも、特にD2Cブランドさんはお店をコミュニケーションの場と捉えていて、そういった観点で新たに新店舗の方に喜んでいただいております。それが単純に売って荒利から家賃を払うのだと厳しかったと思いますが、あまりそういうふうには捉えていなく、ブランドの認知を高める、ブランドの世界観を表すという意味での店舗出店だとお話されております。お客さまからしても新しいブランドが入ってくるのは喜んでいただけていると思いますので、この状況下でも、従来型のブランドとは少し違う部分があると思っています。

Q. それはPL上にヒットしているとか、数値面でも何か差は出てきているのか。

A. まだ少ないのですが、D2Cブランドさんがおっしゃっている、いわゆる家賃としてではなくブランド認知のためのコスト・広告宣伝費といった発想でいうと家賃よりも高いケースもあると聞いていますので、まだまだ目に見える段階にはきておりませんが、そうした意味では変わってくると思います。

Q. リボ・分割の3Qの取扱高だけ切り取るとマイナス4.5%で、全体に比べると弱いと見受けられるが、これは旅行やいわゆるサービス、レジャー関係のところはコロナ影響もあって少し弱いので仕方がないのか。コロナ影響が収まれば取扱高は戻ると見ていいのか。

A. 現状はリボ・分割の毎月の入金の前年の取扱高の94%くらいで推移しているので、今年度の取扱高が94%以上いけば残高が増えていく見通しです。

ただ、おっしゃるように取扱高が100%を切っている状態では大きく伸びていくということはありませんので、そこは旅行などの取扱高の大きいものが戻ってくるとリボ残高も以前のように伸びていくことになると思います。

Q. 新規カード会員の中で、丸井での入会が少ない感じがする。前年比との対比でいうと、新規会員数が37万人で23万人減っている中、グループ店舗外入会が6万人の減少なので、店舗での減少が17万人と少し多いかと思う。このあたりはいわゆるコロナ影響で来店客が減っているところなのか、他に理由があるのか、教えてほしい。

A. おっしゃるようにカードについては、丸井での発行は減っています。それは、やはり入店客が減っていることが一番大きいですが、丸井の店舗はもともとカードを持っている方がかなり多いということもあって、他の提携商業施設に比べてマイナス幅が大きくなっています。一方で、丸井以外のところは新たな商業施設の開発等も進んでおりますので、それほどマイナスが少ないという状況になっております。

Q. 家賃保証のビジネスについて伸びていると思うが、直近、この第3四半期の環境変化等がもしあればアップデートいただきたい。

A. 家賃保証は引き続き約30%程度の伸びを続けておりますので、ここは順調に推移していると考えております。

Q. コロナでいろんな環境が変わっていると思うが、御社にとって良い環境になっている、悪い環境になっているなど何か変化として感じているところはあるか。

A. 昨年の3月、4月は外出自粛がかなり強化された影響もあって少し伸びなかったのですが、それ以降はずっと3割程度伸びております。この中身としては、家賃がエッセンシャルな支出なので、なかなか減っていくことはないと思っていますので、環境的には良

くなっていると思います。また、昨年の決算説明会で斎藤から説明があったかと思いますが、この環境下において財務体質が良くないところは家賃保証ビジネス自体が厳しくなっているという面があるようです。大家さんにとっても同じことなので、そういった財務体質の面からエポスカード、丸井グループを選んでいただいていることもあるようですので、環境的には少しプラス要因なところもあると思います。

Q. 全体的な経費、費用動向、特に販管費はそれなりに抑えられた水準できていると思うが、ここから先の考え方として、こういった経費を抑えたかたち、もしくは状況が厳しい中でもしっかりと抑えて進んでいけるのかについて教えていただきたい。

A. この第3四半期決算も、販管費が100億円減っていますが、そのうち70億円が特損への振り替えなので、それ以外は30億円ぐらいの減少が実績としてあがっております。大きいものは例えば人件費で、自然退職に対して採用が少なくなっており、減少しています。加えて、特に小売では今は販促的なことをやっても効果がありませんので、そういったものは極端に抑えています。第4四半期についても若干取扱が厳しいかもしれませんが、販管費の抑制などで目標は達成できるのではないかとということで計画を変えておりません。人件費については、来期以降も自然減の人数よりも採用のほうが少ないようになって、ここはしばらく人員減が続いていくと思いますので、コストの減少の中ではメインになっていくと思います。

Q. カード会員数がQoQでもYoYでもマイナスになってしまっていて、おそらく退会が大きくなってきているかと思うが、この背景を教えてください。

A. カード会員数が減っている要因は、おっしゃるように退会が多いということです。入会も少ないため減ってしまっておりますが少し特殊要因があります。この退会については、過去にカード期限を4年から5年に変えたときがあり、1年間は退会がない年度があったのでその翌年度が大きくなっています。ちょうど去年の第4四半期から今年の第3四半期ぐらいまでが、その大きくなるようになっておりますので、退会が増えています。ただ、この特殊要因による退会の増加はこの第4四半期以降はだんだん減っていきます。

Q. 全体に気にする水準ではないことは理解しているが、貸倒率が少し上がってきている。

この辺り、心配ないということで全然構わないが、背景を教えてください。

- A. 貸倒率は当期の貸倒償却のものを分子として、分母を期末債権残高にしています。今の状況としては、期末の債権残高が伸びなかったため、貸倒率が高くなってしまっているということになります。残高が伸びてくると、この貸倒率自体は例年並みになるかと思っていますので、現状それほど心配しておりません。

期末債権残高が伸びなかった結果、貸倒費用としては繰入が減っている関係で前年を下回る水準になっていますので、そこは今の債権残高の状況に応じた貸倒になっているかと思えます。

以上