

株式会社丸井グループ
2023年3月期 第1四半期決算 電話会議
<質疑応答>

- Q. 7月に入り全国的にコロナの陽性者が急増している。第1四半期までは、小売事業が構造的に変化していることもあり入店客数の伸びが順調だったということだが、月次の取扱高の状況を見ていると6月頃から少し伸びが鈍化しているように見える。コロナ陽性者の急増と入店客数の相関等について、足許の状況を教えてほしい。
- A. 仰る通り、直近ではコロナの陽性者数が非常に増えてきておりまして、入店客数も影響を受けております。6月まではそれほど影響はありませんでしたが、7月下旬頃よりコロナ陽性者が極端に増加してきたこともあり、それまでよりも10%程度入店客数が落ちています。
- Q. 非物販テナントの構成が上がってるという話があった。一方で、足許の全体の入店客数は1割程度落ちている状況だが、テナントごとに入店客数の違いはあるのか。全体として入店件数が落ちていても、物販テナントに比べて非物販テナントの入店客数はある程度底堅いといったことはあるのか。
- A. 入店客数は、店全体では捉えられますが、テナントごとに捉えられないのが現状でございます。従って、テナントごとの精緻な分析ができておりません。しかしながら、その店の入店客数が落ちるとどのテナントも同じように落ちると考えていますので、非物販テナントの入店客数だけが底堅いといったことはないと考えています。
- Q. 共創投資について伺いたい。第1四半期の投資額は7億円だったが、一方で通期計画は45億円程度。これに拘る必要はないと思うが、通期計画の45億円は少しハードルが高いと思うがどうか。
- A. 第1四半期で出資したのは7億円でしたが、これ以外に、出金はまだしておりませんが数億円の出資が決定した案件が既にあります。現時点の感覚では、通期計画40億円程度

というのは、十分達成できる可能性があると思っております。

Q. 小売セグメントの足許業績が回復してきている中身について伺いたい。売らない店に転換が進んでいるということだと思うが、この転換が収益を牽引しているのか、または、従来型の売場が、いわゆるリオープニングする形で戻ってきているのか。どのような形で、この足元の利益回復ができているのか、中身をもう少し詳しく教えてほしい。

A. 定期借家テナント収入における、取扱高に連動する歩合家賃収入の戻りの部分と、新しいテナントさまやイベントの部分、この2つが半々程度牽引していると、現在のところ考えております。例えば、イベント等は期間が短くなり売場面積も小さくなるので、坪単価が高くなる傾向があります。年間計画も同様の考えに基づき組み立てているので、想定通りに推移していると考えています。

Q. 新しく入ってきたテナントさんは具体的にはどのようなテナントか。

A. 象徴的な例で申し上げますと、新宿本館の1階にオンライン発の新車サブスク専門店や地下1階にビオラルという自然派スーパーが入ったりしています。また、ツクルバさまと資本業務提携をしていますが、吉祥寺店にツクルバさまが運営するオンライン発の中古物件販売サービスのカウカモが入りました。このような新しいテナントさまが入ってきており、現在のところ非常に好評です。

Q. ネットの中ではそれなりに知られているようなテナントやブランドを、しっかりと誘致できていて、お店との連携も上手くいき始めてるという点でも、評判が良いということか。

A. 仰る通りです。また、直近では、新宿本館にスマホケースのショップも入りましたが、こちらはオーダーメイドで後で受け取る形ですが、非常に人気があるショップです。このようなネット発のショップが非常に好評です。

Q. フィンテックについて。貸倒償却額は昨年と同水準も貸倒費用は少し増えている。この増加の背景について教えてほしい。

A. 貸倒費用の増加は、引当金の戻入と繰入の差が要因となっています。昨年は、一昨年の期末に大きく貸倒引当金を積んでいたことにより、戻入が非常に大きくなっています。それに対して今期は、前期末にそれほど大きく積んでいなかったこともあって、戻入が

少なくなっています。ここが影響していますので、実態としては大きな影響があるものではないと思っています。債権残高の増加に連動する形で貸倒費用も増加すると考えていただければと思います。

Q. 足許の分割・リボ払いは順調に伸びてきているが、分割・リボ手数料は4%程度の伸びで少し弱いように感じる。その要因や分割・リボ手数料の今後の見通しについて教えてほしい。

A. まず、分割の残高への積み上がり方は、リボのそれに比べて小さいです。分割は、取扱高で言えば半分以上の構成がありますが、残高はまだ全体の22%の構成しかありません。ここの積み上がりが遅い分、収益の出方も少し遅くなると考えています。

Q. その状況はいつまで続くのか。1～2年、または、今期の下半期まで等、何かイメージはあるのか。

A. 直近で、リボ残高の伸びが弱かったことも要因としてありますが、足許では、リボの取扱高も伸びてきていますので、今後は比較的早めに残高が積み上がって、収益も出てくると考えております。

Q. では、第1四半期の実績を4倍するといった考え方は必要なく、現在の足許の状況が今後、効果として出てくるということか。

A. 仰る通りです。

Q. 家賃保証が含まれるサービスの取扱高(家賃払い他)は第1四半期で前年比119%も、サービスの売上収益は前年比110%。この差は何か。また、サービス売上収益の通期計画の前年比122%に対する見通しも教えてほしい。

A. サービス売上収益は10%増ですが、家賃保証の売上だけに限ると14%増になってます。取扱高の伸びより少し落ちていますが、こちらは手数料率等により多少ぶれる部分もあり、この傾向はずっと変わってないので、今、何か状況が大きく変わったということはないと考えていただければと思います。

また、サービスの売上収益には、家賃保証以外の運転免許クレジットや保険等も含まれており、これらの伸びが弱かったこと等から、第1四半期は若干想定を下回っています。しかしながら、まだまだ挽回できる範囲だと考えていますので、年間計画達成に

向け取り組んでいきたいと考えています。

Q. 定期借家テナント収入の年間計画は390億円。それに対して第1四半期実績は89億円。年間計画を単純に四半期で割ると97億円なので、第1四半期実績は少し弱いように感じる。この背景について教えてほしい。

A. 定期借家テナント収入の中に、固定家賃収入と取扱高に連動する歩合家賃収入があります。この歩合家賃収入は、例えば月間で取扱高が10億円を超えたらそれに対して10%の家賃を頂くとした契約形態が多くなっています。小売の特性として、第1四半期と比べ第2四半期や第3四半期の取扱高が大きくなりますので、この契約形態の場合、その歩合家賃収入の部分も大きくなってきます。従って、第1四半期は少なく見えますが、現在の想定としては年間計画に対して足りないといったことは考えておりません。

Q. 減免や賃料下落、空室率等も、期初の見立てから変わっていないという理解で良いか。

A. 空室率は変わっておりませんので、そこも影響はございません。

Q. 第1四半期は、社内計画に対してどうだったのか、小売とフィンテックに分けて教えてほしい。

A. 第1四半期の計画は特に公表していませんので詳細は申し上げられませんが、小売・フィンテックともに概ね想定通りです。ただし、フィンテックは、新規カード発行が思ったよりも多く、その分のコストが多少想定を上回った為、想定よりも若干下振れしているという感覚を持っています。

Q. 固定費の特損振替影響について、営業利益影響はマイナス9億円ということだが、昨年特別損失に計上した感染症関連費用が18億円なので、この18億円と9億円の差額の9億円はどういったものなのか。

A. 昨年の感染症関連費用のうち、家賃を減免している部分があります。家賃減免分は売上にも計上し、特損でも計上しているので、今期の営業利益影響の特殊要因からは除いております。

Q. 特殊要因除きでは17億円利益改善していて、流動化影響も年間でみればオフセットさ

れると思う。したがって特殊要因除きでの増益額というのは通期予想に対してあまりぶれていないという解釈をして良いのか。

A. 仰る通りです。

Q. 新規カード入会数について、2022年5月のIRDAYでも説明いただいたように、ネット入会も増え、商業施設経由も回復してきて、「好き」を応援するカードの入会構成も上がっていると思う。カード会員の獲得は非常に順調に進んでいるということで良いか。また、カード発行が進んで費用が多く掛かっているということだが、しっかり獲得が進んでいることは長い目線で見ると良い話という理解で良いのか。

A. 仰る通りです。計画はもう少し低かったのですが、「好き」を応援するカードの入会が第1四半期に想定以上に進んだので、計画を若干上回る推移というのがこの第1四半期の状況です。また、カード獲得に掛かった費用は先行投資と捉えているので、その部分でのコスト増は悪くないことだと思っております。

Q. 以前、ネット入会のところで獲得コストが高騰しているという話もあったと思うが、ここは特に問題ないということか。

A. 「好き」を応援するカードと、ネットのアフィリエイト経由で発行されるカードは全く獲得経路が異なっており、いま獲得が増えているのはどちらかという「好き」を応援するカードとなっております。特に広告活動を行うことなく、そのコンテンツが好きという理由で入会してくださる方が多いので、獲得コストは上がっておりません。ただ発行枚数が増えているので、枚数に応じたコストが増えていると考えていただければ宜しいと思います。

以上