

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

Q. 小売事業の売上総利益について、上半期ではプラス4億円となっていたが今回マイナス2億円となっている。この要因を知りたい。

A. まず関連事業です。上半期時点で前年に対してマイナス1億円でしたが、ここのマイナスが第3四半期で3億円増加しております。こちらは主にエムクリエイツの店装事業が苦戦してしまった為となります。そして店舗・Webにつきましても第3四半期では若干減少しております。現在自主売場を順次閉鎖し、イベントや定借テナントに入れ替えていく中で、現時点で未稼働面積が増加していることと、店舗閉鎖があったことが店舗・Webの第3四半期での売上総利益の減少に繋がっております。

Q. 店舗閉鎖は経費削減にもつながると思う。28億円の経費削減によって減収分を取り返している為、増益となっているという理解で宜しいか。

A. ご認識の通り、閉鎖店の減収分は経費削減で取り返せています。

Q. ECについて、ようやく安定してきたように感じる。具体的にどのような物が売れているのか。

A. 売れている物ですと前年比ではコスメやアニメ関係が伸びております。ただ構成がまだ小さい為、影響値はそこまで大きくありません。基本的に全カテゴリーがプラスに転じております。

Q. ECのここから先の見通しはどうお考えか。上昇トレンドがまだまだ続くのか、それとも第3四半期実績の16%増ぐらいの水準感で一旦落ち着いていくのか。感触を知りたい。

A. 現在SEO対策を実施して訪問客数が伸び、そこからUI/UXを改善したことで売上増に繋がっている割合が高まっていると考えています。これまでほとんどSEO対策はできていなかったため、ここの効果はとても大きいと感じており、もうしばらくこの基調が続

くと考えています。

- Q. アニメはまだ構成は小さいとはいえ、SEO対策を通じて訪問のフックになっており、御社の強みがようやくECでも発揮できるようになってきたという捉え方で良いか。
- A. はい。アニメはもっと拡大してもいいと考えていますが、訪問に効いているのは間違いないと考えています。
- Q. フィンテックの業績について、説明を聞く中では良い話がすごく積みあがっているように感じた。例えば、好きを応援するカードは発行費用がそんなに掛かっていない中で債権残高をはじめとする各種KPIは順調に推移している。こういった状況において第3四半期が実質2億円の増益というのは少し小さいように感じる。ここはどう捉えたら良いか。
- A. 確かに、好きを応援するカードといった、1枚あたりのカード発行費用が低いものが伸びてはいますが、カード発行枚数全体が増えていますので、その発行費用が前年に対し大きく増えています。また分割・リボ払いの取扱高はコロナ後あまり伸びていませんでしたが、今期辺りから伸び始めています。この取扱高が収入に繋がるまでには遅行性がありますのでその差異もございませぬ。今期は先行して出ていく費用が大きく、増益幅が少ないですが、来期以降は着実に収入が増えていく循環に入ると考えています。
- Q. 第3四半期時点で概ね計画線ということだが、通期予想と第3四半期累計実績の差し引きで考えると、小売の第4四半期の営業利益はなんとなく想定できる一方で、フィンテックは第4四半期で相当増益しないと通期計画は厳しいように見える。また、全社・消去も第3四半期までと同水準で推移していくのであれば、第4四半期に更に頑張らないと連結の営業利益予想の達成も厳しいと思うがどうか。
- A. 仰るように何もしなければ現状厳しいと考えています。例えば昨年の第4四半期で行っていたポイント施策の一部は今年やる予定がなく、コストダウンが見込めます。また第4四半期では家賃保証の収入が大きくなります。更なるコストダウン等も考慮すれば十分達成可能だと考えて今の計画を変更しておりませぬ。
- Q. 全社・消去は第4四半期で改善する要素はあるのか。

A. 特にございませのでこのままの水準でいくと思います。

Q. フィンテックの第3四半期の営業利益について、説明資料16ページにある債権流動化と外形事業税の特殊要因7億円を除くと実質2億円の増益ということだと思う。一方で、同じく説明資料によると特殊要因除きでフィンテック営業利益は第3四半期累計でプラス5億円とあるが、第2四半期決算時点の資料では上半期累計でプラス7億円とあったので、そうすると第3四半期でフィンテックは減益という理解で良いのか。

減益だったのであれば、厳しかった要因が知りたい。第3四半期は想定から下回ったという直接的な理解で良いのか、それともたまたま今が過渡期なんだと前向きに捉えた方が良いのか。

A. 16ページの特殊要因というのは累計の話ではなく、第3四半期だけに起こった話なのでこの分は単純に引いていただき、第3四半期は実質増益と考えていただいて問題ございません。例えば債権流動化のマイナス3億円というのは昨年第3四半期のものと比べて3億円減っているということですので累計ではなくこの3カ月間の話となります。一方でそういったものを考慮しても実質2億円の増益ということで、増益幅が小さいのは仰る通りです。要因としては変動費の中のカード発行費用が増加したことと、取扱高が伸びている分割・リボ払い債権の積み上がりに遅効性があるということが影響しています。来期以降に収益・利益が拡大するものの、今期は先行費用が少し大きいと考えています。

Q. 好きを応援するカードの発行費用は一般的なカードよりも低いものの、新規発行枚数自体が想定よりも多かったので、それに伴う先行経費が想定よりも増加したという話だったと思う。第3四半期が終わった段階においても新規カード発行枚数が想定を上回り、合わせて経費も想定以上に積みあがっていたという認識で良いのか。

A. 経費は計画にはある程度織り込んでいたものの、それ以上に伸びております。説明資料15ページの変動費②がカード発行費用となりますが、前年に対し19億円増えており、ここが大きいと考えております。

Q. 小売事業について、この結果をみると経費削減だけでプラス28億円となっている。本業から出てくる利益が事実上減益になっており、この原因は今までもご説明いただいて

いる通りテナント入れ替えの途上で未稼働面積が増えてしまったということだと思う。来期以降、本当にここは一気に未稼働面積が減って様相が変わると考えて良いのか。それとも急に全ては切り替わらずに来期の上半期ぐらいまでこの状況が続くのか。

A. 経費削減の多くの部分を占めるのは自主売場の撤退に伴う人件費削減です。これは収入減にも繋がっており、収入減と経費削減がほとんど同程度でした。そのため経費削減が無ければ厳しかったというよりも、経費削減が大きくなったのは自主売場を撤退していったからだと考えています。

Q. 本業が厳しかったので売場面積が減ったということになると思う。この状態はいつまで続くのか。

A. 今年度末で自主売場の閉鎖は終わる予定なので、そこから未稼働面積は減少傾向に向かうと思っています。

Q. 定借テナント収入について、取扱高が17.6%伸びているなかで収入はマイナス0.7億円となっている。年間計画ではプラス6.9億円の390億円なので7%ずれるとそこだけで収入が40億円ぐらい減ることになる。取扱高と収入の関連性について教えてほしい。

A. 定借化の進展もあり、取扱高の変動が関係ない固定家賃収入のテナントが非常に増えています。そういったところは定借面積と単価に影響します。取扱高を出してはいますが、そこは少し分けて考えていただいても良いかなと思います。取扱高が増えたから収入が増えるとか、取扱高が減ったから収入が減るという構造にはなっていないということです。

Q. 営業利益の計画達成という観点では定借収入だけではなく経費削減もあるという話もしていたが、そこはどうお考えか。また、定借テナント収入は通期で前年並みぐらいしか見えていないのか、そして来期どうなるのか知りたい。

A. 定借収入と売上総利益については未稼働面積が前年に対し増えている一方で、期末にかけては前年並みになっていくので、来期の頭にはヘッジ出来ると思います。しかし今期中はそこが収入減となりますので年間の数字でも定借収入の増加というのは期待できません。そのため営業利益達成に向けてはコスト削減等に対応していくこととなります。

- Q. 収入は未稼働部分を除いても弱かったということで良いのか。
- A. 上半期から第3四半期にかけては少し弱かったと思います。
- Q. 物を売らないテナントが増えた結果、こうなっているということではないのか。
- A. どちらかと言いますと、通常の定借テナントの期間満了に加えて、自主売場を閉鎖していった関係で少しテナントリーシングが追い付かなかった為と考えています。
- Q. 以前御社が消化仕入をやめて定借化すると言った際、1年半ほど理想と現実のギャップがあり、最終的にはうまくいったと思う。今回はある意味、その時と同様に自主売場をすべてやめるという大きな決断をし、そこで思い描いたところとのギャップが出ているということなのか。
- A. 自主売場をやめる分、多くの面積に対してリーシングをしなければいけなかったが、そこに対するリソースが足りず、未稼働面積が今期増えてしまったということだと考えています。
- Q. そこは来期以降回収されるという認識で良いか。
- A. ようやく追いついてきたと担当者は申しておりますので今のところあまり心配しておりません。
- Q. フィンテックは第3四半期の計画に対して弱いのではないかと思う。御社の説明と相違するが、個人的には月次の発表でも顕著だったように、加盟店取扱高の11月・12月の伸びが鈍化したこと、これが全ての要因なのではないかと思うがどうか。11月・12月が弱かった理由として、11月は気温で弱くなったからだと思う。小売では気温の影響を受けている会社も多かったので、御社の場合カード取扱高だが納得はできる。一方、12月の各社は戻ってきているケースも多かった。御社の月次のフィンテックが伸び悩んでいる背景を教えてください。
- A. 説明資料17ページを御覧ください。昨年の第3四半期はそれまでの行動制限が解除されて一気に消費がされた時期で、カードクレジット取扱高の前年比が114%と基調が上がりました。そのため、今年の前年比は114%と第2四半期の120%よりは下がっていますが、一方で2019年のコロナ前比では144%と、第2四半期の139%よりも上がっています。従って、前年比の基調が低下したように見えるというのは、去年が順調だったからだと考えておりますので、あまり伸び悩んだとは捉えていません。

- Q. ハードルという意味でいうと、ここから前年のハードルがぐっと高いので、20%増に戻ることはあまり期待できないと考えた方が良いか。
- A. 昨年も116%と高いので、このままの推移で行けばあまり高くはならないと思いますが、家賃払いなど施策を進めていますので、なるべく20%に近づける形でやっていきたいと考えています。
- Q. フィンテックのポイント費用について。第3四半期のカードの新規入会者数は、QoQ、YoYで見ると特段変わっていないと思うが、ポイント費用を見ると、QoQでもYoYでも結構増えている。これは、新規入会の獲得以外の部分で何か新しい販促や強化しているものがあるからなのか。
- A. ポイント費用については、ゴールド・プラチナカード会員のボーナスポイントというものが、ゴールド・プラチナカード会員が今増えていますので、それによりポイント費用が増加傾向にあると考えています。
- Q. これは第3四半期だけに出るものではなく、ポイント費用は今後も従来の水準よりも上がると考えた方が良いか。
- A. ゴールド・プラチナカード会員数に連動しますので、ゴールド・プラチナカード会員が増えてくるとポイント費用も増えていきます。
- Q. 販管費全体は、計画を少し上振れているイメージだと思う。その主な要因は、販売促進費で、新規カード入会時のポイントや、ゴールドカード会員のポイント、このあたりが上振れているイメージか。また、FACTBOOKの販管費の項目で「その他」が第3四半期の3カ月で差し引くと、前年に対して約5割増しとなっているが、この要因についても教えてほしい。
- A. 販管費全体が前年より増えている要因は、ポイント費用増加の影響が大きいです。また、今年に限って言うと、水道光熱費の構成が少し大きくなっていますので、ここの増加が影響していると考えています。
- 「その他」については、内訳として租税公課・金融費用等があり、スライドP16でご説明しました外形事業税影響△4億円によるものです。

- Q. 第2四半期決算時の質疑応答でも挙がっていたと思うが、サービス収入は中期経営計画に対してかなりビハインドしている状況かと思う。新規の物件が少なく、引越件数が伸び悩んでいるといった話も聞いたが、この乖離の背景について教えてほしい。来期以降もこのままいくと、110%くらいの伸びになれば良いという考えなのか。来期以降の目線についてもお伺いしたい。
- A. サービス収入のうちの家賃保証において、新規開発が伸び悩んだというのが要因です。現在、ここは人員を多く配置して新規の開発を進めていますので、期末にはもう少し良くなるのではないかと考えています。加えて来期以降は新たな提携も含めて進行していきますので、これまでと同じような伸長率に戻すような施策を今打っています。
- Q. 目線としては110%よりも、もっと高い120%とかの目線をイメージして良いのか。
- A. 中計期間中は120%くらい行きたいと考えています。
- Q. 第2四半期決算で説明していたフィンテックの新たな取り組みである、「あと払いbyエポス」やエポススマホカードが下半期から始まっていると思うが、手応えなど状況を教えてほしい。
- A. エポススマホカードは、まだ特に宣伝などのご案内もあまりしていない中でも、結構な数の会員さまにご利用いただいています。また、「あと払いbyエポス」もスモールスタートを切りましたが、想定通り多くのお客さまにご利用いただいております。今のところエポスカード会員以外の方の構成が9割となっております。今後、エポスカード会員増に繋がりたいと考えていますので、この辺りの施策は積極的にやっていきたいと考えています。
- Q. 今、会員になっていない若年層のお客さまが利用されているということで、今後、エポスカード会員増に繋がるポテンシャルがあると考えてよいのか。
- A. はい。また、エポススマホカードは、今期で約23万人の方が登録される見通しです。特に宣伝をしていない中で想定以上です。ライフスタイルアプリを使っている方の中で約1割くらいの方が既に登録されるということですので、ここについても今後の拡大に向けて様々な施策を打っていきたいと考えています。

以上