

株式会社丸井グループ
2017年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答概要

- Q. 小売事業の利益増減要因について。上半期の分解は理解できたが、同様に通期予想ではどうか？定借化の利益改善は下半期も同様に見込んでいる？
- A. 仕入区画の苦戦に関しては、下半期においてもマイナス21億程度減収基調が続くかと思っています。未稼働区画については、上半期が15%程度ありましたが、下半期においても13%程度発生します。若干減りはしますが引き続きマイナスと考えています。以上のように、上半期と大きく変わるというよりも、若干基調の見方と未稼働面積が変わる程度と考えています。定借化による利益改善については、上半期同様の8億程度を見込んでいます。
- Q. 増減要因の一つの「経費効率化等」について。具体的にどのような中身なのか？合わせて通期ではどの程度になるのか？
- A. もともと経費の効率化は9億程度見ていましたが、さらに6億程度出ています。当初想定部分は、水道光熱費等の計画的な圧縮に加えて、グループ内の要員の効率的な配置転換があります。一方で、仕入区画の収益が厳しいことが分かっていたので、効率的に圧縮できる部分を計画以上に進めた結果ということになります。
- Q. 売上収益の中の「賃貸収入等」について。上半期の実績が計画に対して大きく下回る結果となったがなぜか？この理由も未稼働面積の増加という要素で片付けられる問題なのか？それとも、賃料収入に想定外の事態が発生しているのか？
- A. 賃貸収入の計画に対するマイナスに関しては、策定時は進捗率でみていたことで、区画を特定できていなかったため、見積もりに差異が発生したと考えています。但し、定借化による8億円の改善は、前年との改善幅という点で計画よりもプラスで推移していますので、その点ではしっかりと改善ができていると考えています。
- Q. 経費の効率化では、通期でどのくらいの金額を見込んでいるのか？
- A. 通期では30億程度の効率化を見込んでいます。
- Q. 定借化を進める中で、高効率が見込まれるテナントを御社が選んでいるイメージがあるが、一方でテナント側は厳しい環境で撤退など逆の動きがある中で、良いテナントとの契約という待ちの姿勢から、とにかく埋めていかななくてはならないという考えもあると思う。どういう状況になった時に、そのような判断の変更がありうるのか？

A. 待機中区画については、今年定借化を40%進めるにあたり、資料に記載の伸びしろ70億を実現する上で、効率性の低い大型テナントの入れ替えを行うことが大きくなります。それを進める上で、3~5年固定化されることを念頭に置きながら効率の高いお取引先様、私たちの店づくりと方向性が合致するお取引先様としっかりとマッチングしていきたいと考えています。

補足しますと、私達も当初非常に戸惑った点でした。小売の感覚では、売場を遊ばせておくというのはとんでもないこと。売上が立たなければ意味がないと考え、昔はすぐに空き区画にテナントを入れていましたが、そのお陰で大分損をしました。不動産型に変わると「良い条件が無ければ待つ」というのが一般的で、待てなくなれば負けるといのが常識のようで、私たちも学んできました。ですので、良い条件が無ければ待つということの基本姿勢としたいと考えています。

Q. フィンテック事業の利益の上振れが、上半期13億に対し下半期3億との事だが、その差10億はすべて提携拡大などに伴う経費増によるものか？また来期以降も同様の経費増の可能性はあるのか？それとも年間で見ればあまり影響はないのか？

A. 上下のバランスですが、上半期は昨年と同様に3施設程度の提携を予定していたものの、先方との交渉等調整により下半期に一部ズレ込みました。結果、上半期は千歳の1施設のみとなった一方、昨年は下半期が1施設であったのが今年は6施設との提携を予定しています。先週のアスピア明石様から始まり、今度は大塚家具様との提携が11月にスタートします。提携にともなう販促費が全て後ろ倒しとなった影響が大きく、10億円の差異はそこから生じています。債権の残高自体は増えていますので、コストの期中バランスのみがズレたと考えています。よって、年間で見れば影響はなく、利益は当初の計画よりプラスとなる見込みです。

Q. 定借化に向けた改装について、既存店舗の進捗状況を教えてほしい。

A. 足元では柏と静岡の改装を進めています。柏は5月にマルイがオープンし、10月27日に旧マルイ館がモディとしてオープンし、グループの2枚看板に衣替えしました。直近の数字については、5月に改装したマルイは食とサービスを増やし、来客数も取扱高も順調に推移しています。モディについてはまだオープンしたばかりですが、前年の2倍の取扱高で順調にスタートしています。今までご来店のなかったお客様が足を運んで下さっており、エポスカードの新規も前年の2倍以上となっています。博多店同様、アパレルの比率を5割から3割にする店づくりを進めました。静岡に関しては、11月19日にマルイ・モディを2館合わせてオープンする予定であり、博多や柏と同じ店づくりを進めることで、同様の結果が得られるのではないかと考えております。こちらアパレル比率が52%から30%と、かなりライフスタイルにシフトした店づくりになっています。

Q. グループ総取扱高の通期見通しを下げているが、小売事業の下げた内訳を教えてください。消化仕入や定借テナントなどそれぞれの増減は？

A. 年間ベースでは、全体で150億程度下げております。仕入区画がマイナス75億、WEBは10億程上げております。定借区画でマイナス90億と、以上のように計画を修正しました。

- Q. リーシングの進め方について。先ほどの返答の中で、条件の良いテナントが入られるまで待つという話があったが、待っているだけで良いのか？より良い賃料収入が見込めるテナントを開発する手段や空きスペースをなるべく早く埋める取り組みはできないのか？
- A. 待つというニュアンスですが、空白地帯に誰か出てくるのを待っているというよりも、同時並行でいくつもの取引先と条件や方向性がマッチングするかを交渉しているということです。大型テナントが撤退すると、例えば300坪が一気に抜けることになり、10テナントを一度に入れていなければならなくなる。その際に7テナントは良い条件ですぐ決まったが、あと3テナントを埋めるのに、焦るよりも同時並行で複数の交渉を進め、より良い条件のものを選んでいくこととなります。特に、今年は大型テナントの入れ替えが多いので、一時的にこういう状況（未稼働面積の増加）になっています。
- Q. 定借テナントに切り替わった区画の売上は、第1四半期同様に好調なのか？
- A. 上半期通期でみると、消化からテナントに変わった区画の稼働率は113%となっており、定借に変わられたお取引先様は順調に推移していると考えています。
- Q. カードキャッシングについてもリボ払いの利便性向上の好影響があると思うが、取扱高の減少と残高の増加という傾向は今後も続くのか。
- A. キャッシングも、利便性向上のためリボ化を推進しています。2月頃からリボに急速にシフトしており、単価が下がることで取扱高が前年を下回っていますが、下半期にはそれも一巡する見込みです。またこの間にも、利便性向上により、新規の顧客が増えています。下半期はネットキャッシングの利便性を追求することにより、利用客数を5%程度増やしたいと考えています。単価の下落と客数の増加によって、下半期の取扱高は98%を見込んでいますが、来期以降は100%を超える水準になると計画しています。

以 上