

株式会社丸井グループ
2018年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答概要

Q. 小売の計画の上振れについて。具体的に何がよかったのか？下半期も上振れが続くのか？

A. 一番の上振れの要因は定借化による収益改善です。目標を上回るペースで収益改善ができました。手を付けた区画に関しては、売上収益はもう少し高い水準を見込んでいましたが、荒利の改善額は目標を上回っております。理由としましては、赤字の大型テナント様の撤退交渉が比較的スムーズに運ぶことができたため、当初の見込み以上に大型区画の整理をおこなえていることがあります。このため一時的に未稼働の区画が想定より減少しませんでした。これは未来に繋がる戦略的な改善をいち早くできているということだと考えております。これにより不振である仕入区画も順調に圧縮できているので、下半期も上振れが持続すると考えています。

Q. カード新規会員数について。今後どうやって新規会員を増やしていくのか？

A. 店舗での入会は減少傾向にあり、対策が後手に回ったと反省しております。課題も明確になっておりますので、着実に手を打っていきたいと考えております。一点目は、丸井の店舗内でのエポスカードの特典の見直しです。日常的にマルイ・モディを使っていただくために、入会時の特典だけでなく、利用時の特典を含めて見直しを進めていきたいと考えております。二点目は、テナント様のクレジット端末の整備です。エポスカードの特典が受けられる端末の整備が一部遅れているところがあるため大至急整備します。三点目は、店舗で進めている丸井とエポスの一体運営を本部同士でも強化していきます。このような取組みを進めることで、来年度以降は安定した軌道に乗せたいと考えております

Q. 今後の店舗の役割がどのように変化するのか？

A. 店舗の役割を「店舗がお客様に提供する価値」に置き換えてみた場合、消費者の価値観が中長期的にモノからコトへと変化していく中で、これまでの「モノを売る店舗」から「体験価値を提供する店舗」へ変わっていくことが重要だと考えております。例えば、店舗に行って商品が見たり試したり体験ができて、購入はeコマースでできる体験ストアのような、eコマースと実店舗がシームレスに融合して共存共栄する未来の店舗を作っていきたいと考えております。そうすることで、どのような環境変化が起きても対応できるようにしていきたいと考えております。

Q. エポスカードの新規会員数について。丸井のブランドがないと今後1都2県以外でカード会員数が増えないのではないかと。今後1都2県以外に出店する可能性はあるか？

A. 企業提携や施設提携のカード発行が増える一方で、5年前は新規カード会員72万人の85%を占めていた丸井店舗での発行が、年々減少して、現在42万人になっております。ここに歯止めをかけるとともに、今後有力な企業との提携交渉をさらに進めていくことで、39歳以下のカード会員の割合を20~30%へ拡大可能と考えております。

Q. 先程の未来の店舗では、既存店が変わっていく部分と新規出店のウェイトはどの程度か？

基本的には出店はリスクだと考えております。一方で利益改善が困難な水戸店は閉店をしますが、基本的にはこれ以上閉めずに、既存の店舗を時代の変化やニーズに合わせてご指示確り指示いただけるように中身を変えていきたいと考えております。

Q. キャッシングについて。最近銀行が与信を絞っている中で、今後どのようにしていくのか？

A. 上半期のキャッシングのご利用客数は103%と増えていますが、当社のキャッシングはカードキャッシングというサービスの一環なので、一人当たりの限度額を増やしたり、積極的に融資のご案内をしたりという方向感基本的にはございません。
カードキャッシングについては会員数を増やすことで、一定のご利用客数を増やし、海外キャッシングなどの利便性の高いサービスをご案内することで利用促進を図ってまいります。

Q. オムニチャネルについて。丸井グループが体験ストアのような店を誘致する意味、やることでの強みは？丸井グループの資源をどう体験ストアにつなげていくのか？

A. 体験ストアは当社のPBだけで独占するものではないし、靴だけに限ったものでもないので、今後様々なテナント様とともに新しい価値を作っていきたいと考えております。当社のカードやeコマース、物流のネットワークを駆使して、プラットフォーム的にお手伝いをして協業することで相乗効果を狙っていききたいと考えております。

Q. 新規事業投資について。投資額の年間の枠はあるのか？投資の目的・EXITのルールはあるのか？また、アニメ事業の投資状況は？

A. 投資は中期経営計画で300億の枠を設定しております。投資基準はフィナンシャルリターンのみを目的とした投資はおこなわなことで、必ず事業戦略的に何らかのプラスがあること、分野はフィンテック・EC関係に一旦絞っております。その中でIRRの基準は設けており、年度別であまりに乖離しているものはEXITします。
アニメ事業は現状数千万の投資をしており、少しずつ増やしていきたいと考えています。また、アニメ事業は本業貢献型新規事業と考えており、それ自体で儲けるのではなく、小売・カードの双方に価値をもたらせる媒体のような事業として取り組んでおります。

以 上