

株式会社丸井グループ 2018年3月期 決算説明会 質疑応答概要

- Q. 19年3月期の計画について、小売の利益増減について教えてほしい。
定借化の最終年度なので、利益の成長ドライバーになると認識しているが、未稼働面積の増減など前期からの入繰りを教えてほしい。
- A. 19年3月期は22億の増益を見込んでいます。一番の成長ドライバーは定借化による収益改善で+15億円、前期より増益幅が少ないのは定借化をおこなう面積が前期は+25%だったのに対して今期は+13~15%程度のためです。オムニチャネルのECを中心とした収益改善が+7億円、一時的に増加していた未稼働面積が減少に転じることで+5億円程度の増益。苦戦をしている仕入区画は面積が減少するため、経費の効率化等も含めると△5億円程度にとどまる見通しです。
- Q. 19年3月期のROICは3.6%となっており、小売の利益が貢献していると思うが、小売とフィンテックを分けた内訳はどうなっているのか？また、21年3月期の計画5.3%は定借化が完了する20年3月期以降は成長ドライバーがなく厳しいのではないかと？
- A. 現在の前提では小売が3.6%、フィンテック4.1%となっています。21年3月期では、フィンテックは今と同じ水準で、小売が5.3%に上がる前提で計画をしています。小売は、自社売場の見直しによる定借化面積の拡大、ECの2つを成長のドライバーにしていけます。
- Q. 定借化区画がなぜ増加するのか？またバリューアップのタイミングが近づいているが、感触はどうか？
- A. 従来は無料で貸与していたストックや後方の空きスペースを半分は通常賃料で、残りの半分は有料ストックとして少し安めの賃料で貸与できたためです。21年3月期までに3,000坪程度のレンタルスペース拡大を見込んでいます。
バリューアップについては、来期から定借期間の満了に伴う入替が多く発生してきます。現在、事業損益に貢献しているのは導入階の食テナントですが、中上層階では今までと全く違った「学び」等のサービステナント誘致を進めています。こうした取組みを第2ステップとして進めていきます。その後はオムニチャネルやシェアリングのテナントを誘致することで新しい店舗に生まれ変わっていきたいと考えています。
- Q. 新規カード会員の獲得が増えているが、具体的には何を行ったのか？
- A. 下半期は丸井各店でテナント様の協力を得ながら入会時や再利用時のインセンティブを強化しました。こうした取組みは再来店につながり、直近は前年比100%まで入会客数が回復してきました。併せて店舗での研修強化など複合的な取組みをおこなってきました。

- Q. 証券会社の設立など、新規事業の今後の利益インパクトはどうか？
- A. 新規事業は中計には織り込んでおらず明確な利益目標はありませんが、参考としてアニメ事業は既に利益貢献をしています。証券事業は5年程度で単年度黒字となる予定で、当初は非連結でスタートして黒字化したところで連結化を考えています。
- Q. 新しい社外取締役に期待されることを教えてほしい。
- A. 現役の社長は経営者として非常に厳しい目とノウハウをお持ちなので、そうした視点で他業種からの客観的な視点で監督をしていただきたいと思います。
- Q. 利息返還の足元の状況を教えてほしい。
- A. 今期の利息返還取り崩し額は50億円強で残りは60億円程度です。前期は環境が大きく変わり、先行指標となる利息返還の受入額は前年比で6割の水準まで減少しました。よって今期については残高の範囲で収まることを想定しています。
- Q. エポスカードにおいて外形標準課税適用に至った理由は？
- A. これから明らかに増益基調が維持できる見通しで、外形標準課税を適用した方がグループとして収益性が高いと判断しました。
- Q. つみたてNISAで若い顧客層に金融リテラシーがつくと、15%の手数料を支払うリボ払いをやめてしまうのではないのか？どのように解釈しているのか？
- A. 営業債権に占めるリボ分割債権は7割ほどありフィンテック事業の高い収益性に繋がっていますが、ご利用者の割合で見るとその構成は11%程度しかありません。こうしたお客さまを中心に考えた際は、決して矛盾せず両立するものと考えています。またリボ払いも一時的な資金繰りの用途が多いため、ご利用されている方でも長期的な資産運用であるつみたてNISAは両立すると考えています。つみたてNISAのご利用期間は20年程度で、月々一定額ご利用いただくことでゴールドカードへの転換も進み収益性が高まります。社会課題解決と同時にビジネスとして長く継続できることが参入の動機です。
- Q. 自主・PBの業態転換について。シェアリングやレンタルの話が出ていたが、御社が自前でやっていくという認識か？
- A. おっしゃる通りです。業態転換は自前で今までとは全く異なる事業で再生をするというものです。撤退はいわゆる定借化で他のお取引先様を誘致しておこなっていきます。
- Q. プラットフォーム事業の課題等あれば教えてほしい。
- A. 当社のノウハウ活かしていかにかに他の事業者と協業できないか検討していますが、まずは自社内での改革に取り組んでいます。特にEC物流などで新たなシステム投資をおこない拡大をはかっています。プラットフォーム事業は前期の上半期は一昨年の影響もあり苦戦しましたが下半期からは回復をできています。