

株式会社高島屋 2022年2月期 第3四半期決算説明会 質疑応答要旨

2021年12月24日（金）に開催した決算説明会における質疑応答での回答要旨です。

<連結業績>

通期計画については変更なしとのことだが、3Qの状況についてどう捉えているのか。

- 緊急事態宣言の影響を9月末まで受けた国内百貨店実績を、グループ各社の利益が下支えした。進行期の12月と1月については、変異株の不安はあるものの、足元の売上は順調に推移していくと見ている。通期としても連結、国内百貨店ともに公表計画の達成をめざす。
- 売上は月を追うごとに回復している。前年比では11月と12月は10%前後、1月以降はさらに大きく伸長するという見立てである。顧客層別に見ると、富裕層の売上が中間層売上の伸び率よりも高位にあり、富裕層の売上が全体をけん引している。
- 商品別に見ると、依然として高額品が好調だ。また11月下旬からは気温の低下とともに、コートやブーツの動きも良い。12月以降も、高額品だけでなく衣料品の売上も期待できると考えている。

<国内百貨店>

国内百貨店の商品利益率低下による営業利益減は、コスト構造改革で吸収可能か。

- 主力お取引先との協働により売上目標の設定や高利率商品の投入を行ってきている。しかしながら、人の流れや消費動向の回復が当初の想定よりも遅れたこともあり、11月までの利益率は目標を下回った。それを売上の増でカバーしているという状況である。
- 年間の売上の中で12月と1月のシェアが大きい。投入した商品を売上に結実させることで、商品利益率をリカバリーさせていく。ただ低率商品の好調による売上プロポーシヨンの変化で、商品利益率そのものを高めていくことの難易度があがっている。したがって率よりも、商品利益額を確保していくことに努めていく。

ポイント宣伝費の一時的増は今回だけのものと見て良いか。

- これまではお客様が獲得したポイントを金券に交換した段階で経費計上していた。スキーム変更により、ポイント獲得とともに計上するため、経費計上のタイミングは前倒しとなる。経費は先行することになるものの、一時的な増という認識で間違いない。

<海外百貨店>

海外店舗の通期計画には3Qのマイナス要因も織り込まれていると思われるが、計画通りに着地すると考えて良いか。

- タカシマヤシンガポールとタカシマヤベトナムでは若干の下振れリスクがあるが、海外店舗全体としては計画の範囲に収まると見ている。サイアムタカシマヤは、休業による売上変動費の減に加え、経費削減により増益となった。

<商業開発>

東神開発について、3Qの営業や家賃収入の状況について聞かせてほしい。

- 3Qにおける東神開発の営業状況は、緊急事態宣言解除後、徐々に売上回復している。しかしながら、テナントにはこの2年間のコロナ影響が継続している。3Qは比較的好調だったが、今後退店希望の声が増える可能性は否定できない。年度計画については達成可能と捉えているが、予断を許さない状況であることに変わりはない。

以上