

株式会社高島屋 2023年2月期 第3四半期決算説明会 質疑応答要旨

2022年12月26日（月）に開催した決算説明会での質疑応答での回答要旨です。

<連結>

通期の着地、計画について12月以降の計画の組み立ての考え方を百貨店、セグメント別に教えてほしい。

○通期見通しは第3四半期9カ月の数字を基に見通しを立てている。この中には一過性の特殊要因を含み、コロナ反動も含んでいる。上方修正はしたものの、実力が大きく伸びたとは見ていない。12月以降の見通しにはコロナ影響拡大や物価上昇のマイナス要因など不確実な要素があると見て、昨年とほぼ同額レベルの数字を置いている。これはグループ会社も同様だ。

4Qの営業利益は前年から4億円の増加しか見ていないが、百貨店の売上は数%の伸びしか見ていないという理解で良いか？営業利益が少ないのはマイナス要因の折り込みか？

○前年対比でインバウンドを含み5%程度の伸びと見ている。上期から引き続き大きな伸びは見ておらず、営業利益はマイナス要因を織り込んだ現実的な計画にしている。

経常利益の修正計画での増加額が営業利益より小さいのは、為替差益が円高で減ると理解して良いか？

○その通りだ。

コスト構造改革について、3Q累計までで39億円の効果が出ているが、通期計画の43億円に対する進捗を教えてほしい。

○年間43億円のうち、上期は26億円、下期は17億円の計画だ。そのうち3Q3カ月は13億円で、9カ月累計で39億円となっている。人件費は必要ポストの見直しによる要員効率化で、庶務費は効率化で捻出した要員による内製化で委託費用を削減している。

販管費について4Qで注意すべき項目はあるか？

○足元では物流費や水光熱費などの調達コストが高止まり傾向にあり、コストプッシュ要素である。計画にはリスクとして織り込み済みであるが、販売管理費を適切にコントロールすることで対応していく。

3Qにおける特殊要因の内容は？

○3カ月の特殊要因の内容は上期と同様、一過性の大口受注と為替影響だ。

<国内百貨店>

当社の消費の動向について教えてほしい。

○9カ月間の売上動向を見て今後の消費予測をしているが、大きな傾向は変わっていない。

○顧客別では、3Q累計及び3カ月において、富裕層の伸び率は中間層を上回るなど、外商を中心とする富裕層が売上を下支えしている傾向は継続している。商品別でも、特選及び宝飾品を中心とした高額品が好調であり、売上をけん引している

インバウンドの影響を3カ月の売上高、足元の売上高も含めて教えてほしい。

○この一年間は水際対策の緩和影響を受けインバウンド売上も月別に回復している。国別では中国はゼロコロナによる規制が続いていることから、香港・台湾の売上シェアが増えている。商品別ではコロナ前は化粧品中心だったが、足元は円安による影響もあり特選ブランドの売上が好調だ。

インバウンドの上期83億円に対し、3Qの売上高を教えてほしい。

○上期は83億円（前年比+90%、2019年比△70%）、3Qは74億円（前年比+250%、2019年比△35%）、9カ月間で156億円（前年比+140%、2019年比△60%）。上期時点で下期のインバウンド売上は90億円と見ていた、9～11月で74億円だった。渡航制限解除により近隣国からの観光客増及び円安効果もあり、特選ブランドの単価の高い商品が多く買われた。

以上