

**株式会社丸井グループ**  
**2020年3月期 第1四半期決算 電話会議**  
**<質疑応答>**

Q. 小売セグメントの減益は、外部の厳しい消費環境の影響によるものだと考えているが、仕入区画の不振など、今後も小売セグメントの減益の要素を見ていかないといけないのではと思っている。社内でどのように考えているのか？

A. 仕入区画については、あまり大きな面積ではありませんが、主に自主専門店の不振が減益の要因の1つとなりました。自主専門店については、採算を見極めながら定借テナントに切り替えなどを進めているので、マイナス幅はもう少し小さくなると思っています。併せて考えているのは、既存のカテゴリーを止めるだけでなく、例えばアニメ事業のような新規事業の形で、違ったカテゴリーでやっていくことも検討しています。

Q. 自主専門店の不振とは、主にどのようなカテゴリーが想定よりも不振だったのか？

A. ほぼ全カテゴリーが不振でした。

Q. ECの増益は年間5億円と見込んでいたにもかかわらず、減益となってしまったのは、御社の想定と何が違っていたのか？

A. ECは厳しかったとっており、特に既存客の売上を落としてしまいました。これまでクーポン発行など、新規客に目が向いていましたが、今後は既存客にも目を向け、ストックビジネス的に取り組まないといけないと思っています。いかに既存客に継続的に使っていただけるのかに注力していかないと、厳しい状況は変わらないと思っています。

Q. プラットフォームは前年までは受注増加によりプラスへ回復しているとの話があったが、第1四半期だけを見ると、そのようには感じられなかった。何があったのか？

A. これまではファッション中心の店舗改装だったために弱くなってきており、第1四半期は結果的にマイナスとなってしまいました。今後はオリンピック関連需要が下半期にかけて入ってくることや、7月から住友林業様と資本業務提携をさせていただき、その成果が下半期から出てくると見込んでいるので、実績が上がってくると想定しています。

Q. 小売は見込みと異なったところもあると思うが、ECの話も含めてコストの見直しをすれば、小売全体として年間16億円の増益を達成できそうか？

A. 年間の計画を達成するべく、色々な策を考えているところです。

Q. 賃料収入を四半期で見た時に、前期までの推移に比べると、第1四半期では106億円と減っている。バリューアップしているはずなのに、実額が減っているというのはどのように理解したらよいのか？

A. いただく賃料には一部、売上に連動する歩合の部分があります。実額が減っているのは、ほぼこの歩合部分の変動による影響です。

Q. 今回の小売セグメントだが、御社は定借化が進んでいてアパレル構成が低くなったが、それでも厳しい消費環境の影響を受けると、減益になってしまったということについて、これを、社内ではどのように見ているのか？

A. 小売セグメントでは、特にECと自主専門店が良くなかったと見ており、手を打つ必要があると思っています。おっしゃる通り、外部環境の影響を受けてしまって、全体が減益となってしまったことは重く受け止めています。

Q. 利息返還額は前年とほぼ変わっていないと思うが、受入高や実際の返還額は終わった第4四半期と比べどういったトレンドになったのか？

A. 第1四半期の返還額は10億円でした。受入高のトレンドは変わっておりません。19年3月期本決算で利息返還引当金を積み増した時の見通しに大きなずれが生じていないこともあり、新たな積み増しはおこなっておりません。ただし、先行指標である受入高を見ながら、どうしていくのかを検討していきます。

Q. 全社・消去のマイナスが膨らんでいて、実は全体の減益要因になっていると思う。前年は新規事業と社内金利を変えた影響だったが、今回はどのような理由があるのか？

A. 今年も新規事業のプロジェクトに関する人件費と、多少のコンサル費用が発生しているほか、ITに関する研究開発部門を立ち上げたため、その研究開発費が含まれています。

Q. 販管費の増加はコントロールされている範囲内ということで良いのか。前年のようにセグメントをまたいで何かがあったわけではない？

A. おっしゃる通りです。特にセグメントをまたいで発生はしておりません。

Q. 営業利益を小売セグメントとフィンテックセグメントで分けた場合、計画に対する全体感はどうだったのか？

A. 計画は年間でしか出していないのですが、年間計画に対する進捗率で見ると、フィンテックセグメントは前年通り、一方小売セグメントは前年と比べ少なくなっています。第1四半期の小売セグメントが厳しかったことが今の課題とみています。

Q. 定借化を進めているので、館全体の動向も考えないといけないと思う。これまでは館の売上もあがっていたと思うが、今の動向はどうか？

A. 館自体の売上は前年ほど大きく上回る状況ではないですが、ほぼ前年並みで推移しているところもありますので、入店客数、取扱高ともに順調だと思います。

Q. 小売セグメントに危機感を持っているとのことで、今後の対応について改めて教えてほしい。

A. 自主専門店の採算が悪いところの定借テナントへの切り替えは、引き続き進めていきます。採算が悪いところに、定借テナントが入っていただければプラスになります。また元々自主専門店で従事していた社員は、新たな事業への配置も考えています。今後、デジタル・ネイティブ・ストアを立ち上げるにつれて、入っていただくデジタル・ネイテ

イブ・ブランドには小売経験がないことが多いので、Wacom様のような運営受託も増えてくると思います。このように当社の元々あったノウハウを活かしていけたらと思っています。また、ECは既存客への対応がうまくいってなかったのそこに注力していきます。ほとんどブラウザからの購入でアプリからではありませんでしたが、9月にアプリが立ち上がる予定です。アプリ会員を増やしていくことで、既存客がリピートして利用いただけるような施策につなげていきたいです。

Q. EC売上は前年5～6%ほど伸びていたと思うが、第1四半期はどうだったか？

A. FACTBOOKの12ページに、Web通販の記載があります。売上高の前年比は92.4%で、前年に対してマイナスとなっています。

Q. ECにおいて新規客にフォーカスしすぎたとしても、今までの売上推移からすると突然の変調のように見えるが、何か特殊要因はあったのか？

A. 大きな特殊要因は無かったが、今までは新規ブランドを開発し、新規客を増やしていました。しかし、この第1四半期は新規ブランドの開発が少なく、結果として売上が落ち込んでしまいました。

Q. 営業利益の債権流動化の部分がマイナス3億円だったとのことだが、年間では20億円で見ているという理解で良いか？

A. 流動化の影響は、譲渡益や償却込みでプラス20億円と見えています。

Q. 債権流動化はどのタイミングにやるかによると思うが、残りの3四半期で累計プラス20億円に向かっていくということで良いか？

A. はい、おっしゃる通りです。

Q. 小売セグメントはFACTBOOKのP11にあるように、店舗・Webの取扱高は第1四半期で0.9%増えている。これに対して第1四半期の小売の売上収益が10%落ちていて、乖離が大きい。ECが商品力を含め、急にこんなに落ち込んだ要因は、既存客が

離れているだけなのか、商品力が落ちているのか。店舗も、館に人は来ているが客単価が落ちているのかなど、詳しく教えてほしい。

A. ECの不振は既存客の減少が大きな要因ですが、その中にはプライベートブランド（PB）がよくなかったことも含まれます。既存客の減少には商品力の低下も含まれていると考えています。

Q. 定借化などの取り組みで館全体にお客さまを呼び込んでいるが、小売が減益だったのは、まだ収益としてのインパクトが大きい自主、PBに対する優先順位が下がったことが要因ではないか？

A. おっしゃることが要因の一つだと思います。

Q. 小売（店舗・Web）の取扱高が前年比プラス0.9%だったのに対して、売上収益が約10%減るとするのは、ECと自主の落ち込みが大きかったことだけで説明できるのか？

A. 大きな要因はECと自主の落ち込みです。一方で取扱高はカテゴリーによって変わるので、取扱高と売上収益が連動しなくなっている一面もあります。

Q. 利息返還について、前年は大手事務所の営業停止の影響があり、第1四半期は大きく下がった時期だった。そこから地銀、銀行融資の姿勢変化等で御社も貸倒が増えたと思う。場合によっては過払い金の引当金積み増しがあるのではと懸念しているが、見通しはどうか？また、足元の7月ではどうだったか？

A. おっしゃる通り、第1四半期までは一昨年のお手事務所の要因で受入高が少なくなっていました。その反動もありますが、今後、受入高が前年並みか、下がっていくのかを見定めながら対応を考えてまいります。

Q. 小売セグメントについて、自主売場は定借化や、アニメなどへのカテゴリー変更を進めているとのことだが、やるとすれば2月・8月が改装シーズンだと思うが、今期中に間に合う話なのか？効果が出るのは来年か？

A. 定借化は今期から効果が出る予定です。アニメと申し上げましたが、アニメのような新たなカテゴリーということで考えていただきたいと思います。こちらの効果は来期以降になる可能性が高いです。

Q. フィンテックセグメント、特にサービス事業が通期計画の伸び率に対して足りないように見える。取扱高がプラス25%と通期計画のプラス29%に対して少し足りない。売上収益でも第1四半期はプラス14%と通期計画のプラス24%に対して足りない。家賃保証が中心だと思うが、サービス事業の状況と通期計画との乖離について教えてほしい。

A. フィンテックセグメント全体は年間の計画は約20億の流動化の譲渡益を織り込んでいるため、第1四半期は年間計画通りに進んでいると考えております。サービス事業は大半が家賃保証です。家賃保証は5月からエイブル様との取り組みが本格稼働し、第3四半期・第4四半期が大きなウエイトを占めるため、年度末に向けて伸びてくるので、ここはさほどずれないと思っています。

Q. 家賃保証の取扱高と売上収益の伸び率の乖離について教えてほしい。

A. 取扱高はいわゆる家賃、売上収益は手数料収入で、手数料収入自体は取扱高に対しての比率が取引先・業者さまごとに異なるのでそのミックスによって変化します。

Q. エポスカードの稼働客について、1年間利用の稼働率が、前期の第4四半期から前年比ベースで下がり始めているが、これは新規の獲得が増えているための自然現象なのか、それとも何かよくない動きがあるのか？

A. 結論から言うと問題ないと思っています。要因は新規が増えているというより退会が8掛けと、カードの有効期限を1年延ばした影響で少なくなっていることにあります。そのためカードホルダー全体に対する利用率は変わっていないように見えております。

以上