

2025年度 IR説明会(スモールミーティング) 質疑応答要旨

日時:2026年3月17日(火) 13:30-14:30

・概要	阪急本店のリモデルオープン・長期事業構想2030の進捗について説明後、質疑応答を実施
・スピーカー	エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社 代表取締役社長 荒木 直也

*本資料は、説明会での発言をそのまま書き起こしたのではなく、加筆・修正等を加え、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

	質問	回答
1	・ラグジュアリー強化により、益率はどのように変化するのか。	・ラグジュアリー商品は相対的に益率が低い傾向にあるため、売上構成の変化に伴い益率は若干低下する可能性があるが、売上拡大により粗利益額の成長を図る方針である。
2	阪急本店 ・商品カテゴリー(MD構成)は中長期で変化していくのか。	・今回の改装では、一部売場の見直しを行い、ハイエンド領域の強化を図った。現時点では、これ以上に大きく構成バランスを変更していくことは想定していない。
3	・今回のリモデルにより、客単価の上昇が見込まれるが客数はどのように変化する見込みか。	・今回のリモデルでは、グローバルに広域からの集客を目指しており、インバウンドを含む国内外の多様な顧客層の来店を促進することで、さらなる客数の伸長につなげていきたいと考えている。
4	海外顧客 ・海外顧客ビジネスにおいて、他社との差別化や優位性がどこにあるのか。	・まず、関西圏の観光資源の魅力に加え、将来的なIR開業等により、大阪のインバウンド市場は中長期的な成長が見込まれている。こうした環境のもと、阪急本店のMD力と顧客ニーズに即した付加価値の高いサービスを提供することで、多様なVIP顧客の獲得を進め、海外顧客ビジネスの高収益化を目指していく。
5	長期事業構想 ・長期事業構想2030達成に向けて、現状社内で不足しているリソースは。	・最も重要な要素は人材であると認識している。これに対しては、AI等の活用によりバックオフィス業務の効率化を進め、創出したリソースを付加価値の高い領域へ再配分し、人材育成を図っていく考えである。
6	・長期事業構想における経営KPI達成に向けた手応えについて。	・2030年代に営業利益350~400億円、ROE8%以上の達成を目標に掲げ、取り組みを進めている。今後の成長に向けては人材投資が重要となり、テストマーケティングで成長領域の事業育成を図るため、短期的には費用増加要因となるが、単年度収益と中長期的な成長とのバランスを取りながら適切にマネジメントしていく方針である。

		質問	回答
8	その他	<ul style="list-style-type: none"> 中東情勢変化によるインパクトは。 	<ul style="list-style-type: none"> 現時点では当社業績への大きな影響は見られていないが、今後長期化した場合のダウンサイドリスクとしては、原材料価格の上昇による食品スーパー事業への影響や、原油価格の動向に伴う人の移動の鈍化などが想定される。引き続き動向を注視していく。