

エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社
2023年3月期 第1四半期決算説明会 質疑応答要旨

日時:2022年8月5日(金) 11:00~11:45

Q.連結で計画を若干上振れたということだが、セグメント別ではどうであったか。

A. (渡邊常務執行役員)

計画に対しては、百貨店事業、商業施設事業が上振れ、食品事業が下振れとなっている。基本的にはトップラインの増減が営業利益の増減に繋がっている。

Q.百貨店で足元のお客様の行動に変化はあるのか。また、4月にグランドオープンした阪神梅田本店について、現時点でどのように評価しているのか。

A. (渡邊常務執行役員)

足元では第7波の急拡大によって梅田周辺の人流が目に見えて減少しており、そのため両本店は7月下旬から失速している。

阪神梅田本店は4月のグランドオープン後、非常に高く評価されていると感じている。特に地下2階から1階、9階と4層で展開する食のフロアは、幅広い品揃えと楽しくお買い物をしていただける仕掛けにより好調に推移している。一方で2階から8階の非食品フロアについては、売場の作り方や提案の仕方を含め、まだまだ取り組むべきところが多く見つかったというのが現状である。

Q.百貨店事業の粗利率低下に対して改めてフォーカスした理由はなにか。店舗運営モデル、コスト構造の転換はより一層進める必要があると考えているのか。

A. (渡邊常務執行役員)

これまではコロナによる店舗閉鎖や外出制限等により単純比較ができなかったが、人流が回復しお客様、売上が戻ったことで、コロナ前、消費税増税前の2018年と比較できるようになり、百貨店の粗利率が下がっていることが明確になった。ラグジュアリーの上高が増え、従来最も粗利率が高い婦人服・紳士服の上高に占める比率が小さくなっていることが粗利率の低下の要因になっている。百貨店の粗利率の低下、その原因となるお客様の購買行動の変化については、以前から社内で議論しており、長期事業構想の中で、2030年ぐらいまでかけてなだらかに粗利率が下がっていくと見ていたが、この1Qで粗利率が大きく下がっていることが明確になり、危機感を改めて強く持ったためフォーカスした。

収益構造の変化は不可逆的で自然に戻るものではないと考えており、楽しさ No.1 百貨店に向

けて、店舗をもう一度見直すことが必要だと認識している。両本店に限らず、他の都心店や郊外店のいずれにおいても、売場の構成などの見直しはこまめに行っており、いつ来ても楽しい百貨店、あるいはそれにデジタルを組み合わせた便利な百貨店を目指して今後取り組みを加速して進めていく。

Q.食品事業は計画より下振れしたということだが、都心部で営業していることを考慮しても利益の落ち込みが同業他社より大きいのではないか。また、イズミヤと阪急オアシスの一体運営の中で 1Q はどういった課題があったのか。

A.(渡邊常務執行役員)

食品事業の通期計画 80 億円の営業利益の達成については心配するような状況にはなく、営業利益率も 2%程度の水準は達成可能だと見ている。

この1Q の売上高については、大阪府内の同業他社の食品スーパーも軒並み苦戦している。昨年の巣ごもり需要増大の反動が出ているので、外的要因として厳しいものがあると思っている。

イズミヤと阪急オアシスの一体運営においては、チェーンオペレーションの基本に立ち返って、商圈や店舗サイズ、種別に基づいたMDやオペレーションの統合を進めており、折込みチラシなどは今期より2社でほぼ同一のものにしている。チラシの統合については、両社のお客様の反応を見ながら適宜修正をしていくことで、2Q 以降売上の伸びしろになると考えている。

以上