

2026年3月期 通期決算説明会 質疑応答要旨

日時:2026年5月13日(水) 10:00-11:00

*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	百貨店 好調な阪急本店、阪神梅田本店に関して、改装後の顧客動向の変化や手応えについて教えていただきたい。	<ul style="list-style-type: none">• 阪急本店は3月のHANKYU LUXURYの完成を以てリモデルオープンしたばかりではあるが、ターゲットである富裕層は国内・海外ともに集客施策も奏功し非常に多くの方に来店いただいている。• 店内アテンドやパーソナルな接客により買上決定率が上昇、中でも高額商品の購入率・購入点数の伸長といった効果が出るなど、良い滑り出しとなっている。• 阪神梅田本店は、既存の顧客層に加え若年層を取り込めたことが大きな変化であり好調な結果に繋がっている。• 専門店「LOFT」導入により新規層が加わり、全館レベルでの買い回りに寄与するなど、相乗効果が出ている。
2	4月業績は好調だったが、通期業績の上振れ余地はあるか。	<ul style="list-style-type: none">• 2026年度の売上前提としては、国内は前年度比10%増、インバウンド売上は同11%増の1,150億円。• 4月の好調な業績が継続すれば上振れの可能性がある。
3	食品 食品事業の今後のトップライン・利益拡大のポテンシャルをどう捉えているか教えていただきたい。	<ul style="list-style-type: none">• 当社の食品スーパーは、朝方の利用が多いなど地域密着型の商圈特性に強みがある。• 価値訴求、価格訴求の店舗フォーマットの展開を進めお客様の利便性を高めていくこと、お客様のニーズに応えられる店づくりをしていくことで、トップラインはさらに伸ばすことができると考えている。• また、製造・加工や物流、システムなどの合理化を進めることでコスト面では改善の余地があり、利益に関しても伸びしろがあるだろう。
4	販管費 2026年度の業績予想において、コスト削減余地はあるか。 また、中東情勢に起因するコスト増の影響をどう見ているか。	<ul style="list-style-type: none">• 連結の販管費は、食品スーパーの人件費やIT投資を中心に増加傾向ではあるが、コスト抑制の余地はまだあると見ている。• 一方、中東情勢悪化によるコスト上昇については、主に食品スーパーで利益押し下げ要因となる可能性がある。

		質問	回答
5	成長戦略	長期事業構想の実行フェーズにおいて、具体的にどういった領域に資源を投下していく考えか。	<ul style="list-style-type: none"> • 今回発表した長期事業構想2030Ver.2アップデートにおいて、今年度からが成長戦略の実行フェーズである。 • 組織体制を整え、それぞれに予算を配分してアクションを進めており、この仕組みがこれまでとの大きな違いである。 • 海外顧客ビジネス、新富裕層ビジネスにおいては、ターゲットのニーズにきめ細かく応えられるコンテンツ開発に向けたチーム編成とした。 • また、顧客データ活用ビジネスにおいても、現在はデータを収集している段階だが、個別事業の中での活用(1次利用)、グループの中での再活用(2次利用)に加えて、BtoBのビジネス化(3次利用)に向けた人材の育成や外部からの補強を行うなど、成長に向けた人への投資を中心に取り組みを進めている。
6	株主還元	次期中計以降の株主還元と資産売却の方向性について教えていただきたい。	<ul style="list-style-type: none"> • 次期中計以降のキャッシュフロー・アロケーション計画に関しては、成長投資と株主還元を中心に据えながら、それぞれのバランスを考えて進めるという方針は現中計の方針と変わらない。 • 政策保有株式に関しては、対話を重ねながら縮減を進めていく方針を継続する考えである。