

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

日時:2023年2月7日(火) 11:00~12:00

【百貨店事業】

Q.10月以降百貨店のトップラインはインバウンド、国内売上ともに好調に推移しているようだが、店別、商品別で詳しく教えていただきたい。また好調な売上は消費行動の変化によるものか。

A. (渡邊常務執行役員)

店別では都心店の回復が郊外店と比べると強い。コロナ前と比べて消費行動の二極化が進んでおり、宝飾・時計、ラグジュアリーの上売りが非常に伸びている一方で、従来型の百貨店アパレルのような分野は弱くなってきている。高額品・ラグジュアリーに強みのある阪急本店や都心型の店舗は好調だが、郊外店は苦戦している。

Q. 免税については中国からの観光客が戻ってきていない中でコロナ前と比べ足元の状態はどうなっているのか。

A. (渡邊常務執行役員)

足元では韓国、香港、台湾含むアジアの方々による免税売上が伸びている。中国人の観光客は中国の出国規制があり、まだまだ日本には来られない状態ではあるが、日本でのお買い物への期待は依然高く、制限が解除されれば大きな売上が戻ってくると考えている。その場合の売上増加を一過性のもので終わらせず、継続的に繋がり来店していただくためにも、越境EC等を含めた施策に取り組んでいく。

Q.百貨店の既存店売上はコロナ前を超えているということだが、粗利がコロナ前対比で低下していることに対してどのように対策していくのか。

A. (渡邊常務執行役員)

売上を牽引しているのはラグジュアリーであり、今のトレンドでは粗利率が大幅に改善していくことは難しいと見ている。そのため富裕層マーケットをはじめとして売上を伸ばすことで粗利額の増加を目指しながら、コストの削減によって営業利益を確保していくことになる。

少し前までは売場面積を拡大して売上を増やすビジネスモデルが機能していたが、今後はお客様との接点、繋がりを持って売上を取る方向性にシフトしていく。それが結果的に固定費の削減に繋がりコスト面でも改善していくと考えている。

【食品事業】

Q.食品事業で取り組んでいるチェーンオペレーションの効果が出た背景と、来期にイズミヤと阪急オアシスが合併するにあたっての取り組みについて教えていただきたい。

A.(渡邊常務執行役員)

チェーンオペレーションに関しては、1つ1つの作業の計測から始め、1年ほどかけてオペレーションの見直しと改善を行ってきた。従業員にこのチェーンオペレーションが浸透してきたことと、現実の雇用減が始まったことにより、成果が結果に反映され始めたのがこの第3四半期からということになる。

イズミヤと阪急オアシスの合併に関しては、仕入を例に説明すると、仕入計画策定や取引先との交渉は一元化しているものの、イズミヤと阪急オアシスが別々の法人であることで発注、検収や経理処理、支払等はそれぞれの法人単位で行っており、2社分の管理コストが発生している。

統合して1社になることで管理コストが大きく改善していくと考えており、さらに1社でないと取り組めないオペレーションもあり、4月以降の合併によって一段とコスト、オペレーションともに改善が進んでいくことを見込んでいる。

Q.食品スーパーは2月にかなり値上げする商品があると思うが以前と比べて価格転嫁はせざるを得ない状況になっているのか。

A.(渡邊常務執行役員)

商品ごとに対応していくが、お客様のニーズを基に判断して価格政策を進めて行く。

Q.食品事業でチェーンオペレーション改革を進めているが、コスト削減には時間がかかる一方で、来年度の光熱費は一段と上昇し、賃金の上昇圧力も高まっている。食品スーパーは値上げによる増収効果があるもののコスト上昇要因が多くなっている中で、来期の見通しはどのように考えるのか。

A.(渡邊常務執行役員)

光熱費は今期既に上がっているため、関西においては今後も現在の横ばいぐらいの水準になると見込んでいる。電気代の見通しについては、現状からさらに数十パーセントも高騰することは想定しなくていいと考えている。ただこの水準で高止まりすることは間違いがないので、対策としては徹底的なコスト削減に取り組む。

人件費はチェーンオペレーションの徹底によりパート、アルバイト含め合理的な店舗運営を追求し、人数を抑えることで、一人あたりの人件費上昇があつたとしても総額での削減ができるように進めていきたい。

【連結全体】

Q. 来期以降の経営上の懸念はどういった点か。また利益成長のドライバーになるのはどの辺りになるのか。

A. (渡邊常務執行役員)

百貨店では、都心店の伸長という点からも富裕層マーケットの取り組み強化が成長に向けて最も重要かと思う。コスト増に対しては、研究機関等社外と連携しながら電気使用量を根本的に削減できるような取り組みも行う等、引き続きコストコントロールを徹底していく。

食品事業では新店の予定は現時点ではないため、今後は改装を含め既存店の磨き上げに加え、チェーンオペレーションの徹底による人件費を中心としたコスト削減によって利益の確保を目指していく。

Q. 第3四半期累計で当期利益は通期の会社計画水準に達しており、第4四半期でもさらに85億円の特別利益の計上が予定されているが通期計画は据え置いている。それに相当する額の特別損失の計上等を見込んでいるのか。

A. (渡邊常務執行役員)

金額的にあまり大きくはないがイズミヤ、阪急オアシスの合併において、両社の制度の違いを埋めるための一定の費用は発生する見込みである。また、第4四半期は年度決算の制度上、固定資産の減損等が例年、集中して出てくるためここでも一定程度の特別損失が出てくると考えている。

Q. 今回の決算発表では、従来よりもインバウンドの見通し等等をみても前向きな内容に変化したと感じているが、将来の見通しに対するスタンスの変化があるのか。

A. (渡邊常務執行役員)

人流の回復もあり、梅田をはじめ大阪がかなり賑やかになってきた。お客様の往来や外国人の観光客が足元でもかなり増えているのを実感している。そういったところを受けて見通しも前向きに捉えている。一方で、取り組むべき課題はあるので、しっかりと足元を固めながら進めていきたいと考えている。

以上