

## 株式会社高島屋 2022年2月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

2021年10月14日（木）に開催した決算説明会での質疑応答での回答要旨です。

### <国内百貨店>

国内百貨店の説明では、MD再構築など店舗営業力強化に関することがあったが、これによって売上のトップラインを一段と回復していくことができる「芽」が見え始めてきているのか。

A：売上のトップラインの大幅な伸長は難しいと考えているが、何とか2019年度レベルまで戻していきたい。衣料品の不振や特選衣料雑貨の好調により売上プロポーションが変化しており、商品利益率は低下傾向にある。コントロールすることは難しい。商品利益率の低下を下げ止めることも大事なテーマであるが、消費者ニーズの変化に対応した品揃えによって、商品利益額そのものを極大化させていくことに取り組んでいく。

### <商業開発>

東神開発の利益に与える家賃減免の影響について聞かせてほしい。

A：東神開発の営業利益22億円に対して上期の休業減免は3億円強となり、およそ15%の影響である。下期は通常の家賃減額を読み込んでおり、上期の休業減免と合わせて通期で10億円程度の影響があるとみている。

### <2022年度計画>

上期は計画未達で通期計画も下方修正ではあるものの、当初計画している方向で何とか進捗しているという印象をもった。新型コロナウイルス感染症の収束が不透明であり、業績の回復も保守的に見ているということだが、下期の計画の前提についてあらためて聞かせてほしい。

A：上期については、7月前半までの売上が前年を上回り、2019年度にも迫る勢いであった。しかしながら7月後半、特に8月からは急激な外部要因の変化があり、営業の制限を余儀なくされた。販売管理費の削減は当初の計画以上に順調に進んでいる中で、売上のトップラインが上がらなかったことが、国内百貨店の黒字化の足かせとなった。引き続き、外部委託業務の削減や、人件費・宣伝費の効率化に取り組んでいく。

下期についてだが、国内百貨店の店頭・外商売上は8月・9月から回復基調にある。10月以降は、昨年の反動もあるため、月別では5~25%の伸び率で考えている。ただし第6波の再来が大変に懸念されるなど、売上は保守的に見ている。下期は2020年度比で+10.3%、2019年度比で△5%を見ている。

説明会資料にある国内百貨店計画に記載の数値は今申しあげた店頭のほかに、法人・クロスメディアも含んでいる。その場合は2020年度比で+9.3%、2019年度比で△7.3%である。

コスト構造改革は上期実績が計画から削減されている一方で、下期計画の数字自体は△42億円と据え置きになっている。下期は着々と計画に基づいて進めていくという考えで良いか。

A：当初計画通りに販売管理費の削減を進めていく。外部委託業務の内製化やポスト管理の徹底、アルバイトの減などを着実に進めていくことにより、人件費で25億円、総務費・庶務費で55億円など合計で89億円を削減していく。

<3カ年計画>

3カ年計画の目標達成に向けて、新型コロナウイルス感染症による影響が継続した場合、経費の追加削減に加え、投資額も見直す考えか。

A：3カ年の投資計画については成長投資と特別投資（安全安心投資）がある。3カ年の投資計画1400億円のうち、340億円の安全安心投資は着実にやっていく。その中で、商業開発についても、国内で500億（流山や日本橋）、海外400億の投資は続けていく考えだ。

<その他>

カルチュア・コンビニエンス・クラブとの合弁会社である TTC LIFESTYLE について、高島屋と東神開発でグループとしての出資比率は3分の1ということだが、PLにはどう寄与するのか。

A：今回の合弁事業において、アート作品の販売は一つのポイントであり、当社の外商販路を中心に販売していく。本日の開示は合弁会社設立のご案内であり、具体的な事業スキームは今後詰めていくことになるが、出資割合に応じた持分法利益のほか、現時点では販売による手数料の収入を考えている。

将来的には、当社施設において蔦屋書店などのコンテンツを展開することも視野に入れているが、さまざまな可能性を検討する中で、その形態に応じて高島屋グループとの契約を結ぶことを考えている。

以上