

株式会社高島屋 2026 年 2 月期 第 2 四半期（中間期）決算説明会 質疑応答要旨

2025 年 10 月 14 日（火）に開催した決算説明会における質疑応答要旨です。

<国内百貨店業>

Q：本年度における売上高の修正計画について、下期の国内顧客の前年伸長率を当初計画＋6％から＋4％に見直し、インバウンドは下期 400 億円を据え置いている。本計画に至った背景と達成確度について、教えて欲しい。

A：国内顧客における外商以外の顧客について、上期前半は天候等の要因もあり、衣料品を中心とするファッションの動きが弱かった。一方、後半にかけては持ち直しがみられ、重点取引先と連携した商品力強化策が売上高を下支えしている。外商顧客についても、上期前半は前年を下回る一方、7 月・8 月はプラスに転換するなど、高額品消費は底堅く推移している。

今回、上期や足元の状況を踏まえ修正したが、着実に前年から伸長する計画である。引き続き諸対策を講じていくことで、計画達成の確度を高めていく。

インバウンドは 10 月「国慶節」期間中においても堅調に推移した。為替や消費行動の変化等、不透明さは残るが、十分達成できる水準と考えている。

Q：本年度の国内顧客売上高について、中心となる外商以外、特にアッパーミドル層における今後の消費動向について、教えて欲しい。

A：あらゆる顧客層をターゲットとしているが、アッパーミドル層を取り込んでいくことは成長には不可欠と考えている。国政が落ち着き、経済対策等が進展すれば、安定的に推移するアッパーミドル層の消費も更なる上振れが期待できる。この機を捉え、当社としても商品力強化策を継続して実行していくことで、顧客基盤の盤石化を図っていく。

Q：決算説明会資料 23 ページ、本年度の計画について、営業利益は当初計画から 20 億円上方修正となっているが、営業総利益は 25 億円の下方修正、その理由について、教えて欲しい。

A：営業収益（純額）の影響が大きい。総額営業収益は当初計画通りの水準であるが、営業収益（純額）は 30 億円程度下方修正している。売上高に占める消化仕入・買取のバランスや純額ベースでの商品利益率の変化が影響している。

Q：不透明な消費環境下、本年度から次年度にかけて、どのような対策を講じ、国内顧客の売上高増大につなげていくか、教えて欲しい。

A：更なる売上高増大を図るためには、若い世代のお客様の取り込みも重要である。現況において、これら世代のお客様の消費は活性化しつつあると捉えており、化粧品やスポーツ関連商品等の好調にも現れている。さらに、消費の質も変わる中、重点取引先と連携した取り組みを拡大することで、多様なニーズに継続して対応し、売上高の底上げを図っていく。

Q：決算説明会資料 35 ページ、現中期経営計画の最終年度である次年度の営業利益について、国内百貨店業は本年度から 16 億円増益の計画であるが、組み立てについて、教えて欲しい。

A：売上高は不透明さも残るが、商品利益率について、次年度は利益率の高い衣料品を中心とするファッション(正価品)の売上高増大による効果等を見込んでいる。さらに、大きな要素としてはコスト削減である。引き続き、デジタル活用、外部流出経費削減、物流効率化を推進していくことで、販管費比率を抑制し、利益の創出につなげていく。

<資本政策>

Q：現中期経営計画のキャッシュ・アロケーションについて、負債等を活用しながら株主還元シフトしていく方向性が示されたが、財務健全性(純有利子負債)と株主還元のバランスをどのように考えているのか、教えて欲しい。

A：今回、キャッシュ・アロケーションを見直し、負債を活用する判断に至った最大の理由は、2028 年度より適用する新リース会計の「影響見込み」の変化である。大阪店、横浜店などの大型店がオンバランス化されるに当たり、リスクを見ていたが、当初想定より大きな影響はない可能性が高まった。資本コストを重視した経営を進める中で、投資家の声も踏まえ、負債圧縮への配分を見直し、活用しながら株主還元シフトしていくこととした。

Q：次期中期経営計画中は「総還元性向 70%を意識した自己株式取得を実施」とある。現中計は投資先行フェーズであり、次期中計ではリターンによるキャッシュの増大が見込めるが、財務的なハードルをどのように捉えているのか、教えて欲しい。

A：総還元性向 70%に向けた原資については「営業キャッシュフロー」「ノンコア資産」「調達方法」の 3 つに分けて検討する。まず、営業キャッシュフローについて、当社は安定的に利益を創出できるグループ会社をもっている。これに、百貨店の力を加えれば、想定している営業キャッシュフローは確保できると考えている。ノンコア資産については、まだあるのではないかと、という意見があると思う。現時点で、具体的に出てくるものはないが、仕事のやり方を変えることや流動化などのスキームを活用することなど研究している。

調達手段については、普通社債、銀行調達、転換社債など既存の調達手段に加え、メザニン型など資本コストに配慮した調達方法なども含め、機動的に対応したい。

Q：現中期経営計画 2 年目、中間決算のタイミングでキャッシュ・アロケーションを見直した理由について、「新リース会計の影響」以外にあるのか、アクティビスト等の影響があったのか教えて欲しい。

A：「新リース会計の影響」以外のキャッシュ・アロケーションを見直した理由としては、成長投資について、手ごたえが出てきたことがあげられる。金融事業と海外事業が持続的な成長につながると判断できたため、現中期経営計画の中間点であるこのタイミングで方針を転換した。また、資本コストを意識した経営の中で、TSR を高めるために課題であった「配当」や「潜在株」の問題に対して、より良いメッセージを発信することで投資家の声に応えたかったことも理由のひとつである。

特定株主について、ご意見については、中長期的な企業価値向上に向け、取り入れるべきことは取り入れ、相違点はそうではない、ということも含めて検討した上で今回の資本政策を組み立てている。

以上