

株式会社高島屋 2027年2月期 第1四半期決算説明会 質疑応答要旨

2026年6月30日(火)に開催した決算説明会における質疑応答要旨です。

<連結業績>

Q：第1四半期の連結業績について、各段階利益はいずれも大幅な増益となり、当初想定を上回る推移とのことだが、売上高および営業利益の上振れ幅はどの程度であったか、各セグメントの状況も含め、教えてほしい。

A：当初想定から、連結営業収益（売上高）は約+3%、営業利益は約+7%（+10億円程度）の上振れであった。セグメント別では、国内百貨店業の売上高が想定から約+4%となったことによる営業利益の上振れが大きい。諸対策を講じたことにより、大半を占める国内顧客が堅調に推移したことに加え、インバウンドの増大も寄与している。
その他セグメントについては、成長ドライバーと位置づける金融業含め、概ね想定通りの水準であった。

<国内百貨店業>

Q：国内顧客の売上高について、外商以外の顧客における伸長率の高さが高島屋の特徴であると認識している。その背景にある具体的な取り組みについて、教えてほしい。

A：顧客基盤強化と商品力強化の両輪で取り組み推進している。
顧客基盤強化では、新たなお客様との接点創出に向けて、例えば、タカシマヤアプリのリニューアルを昨年6月に実施した。アプリの会員数は着実に増加している中、9月にはさらなる利便性向上を図るべく、「デジタルポイント」サービスを開始する予定である。
商品力強化では、重点取引先と連携した品揃え拡充に加え、百貨店ならではの文化催事の実施など、リアルの魅力向上につなげる取り組みを同時に推進している。
これらの結果、外商以外のお客様の売上高は堅調に推移しており、今後についてもアライアンス先（ドコモなど）との連携や、お客様ニーズに基づいた品揃えの強化を継続的に図り、さらなる売上高の増大を目指していく。

Q：外商顧客の売上高も堅調に推移しているが、今後におけるリスクや成長の持続性について、どのように考えているのか、教えてほしい。

A：地政学リスクも含め、外部環境は不透明な状況が続いているが、持続的な成長に向けた取り組みを着実に推進している。具体的には、高額品をはじめとする品揃えの強化、金融を含む提供サービスの拡充に加え、新規顧客の獲得に向けたドコモビジネスとの新たな連携などを進めている。こうした取り組みを通じて、外商顧客基盤のさらなる強化と売上高の増大を実現し、成長の持続性を高めていきたい。

Q：インバウンド売上高は想定を上回る水準で推移する中、今後、外部環境（為替など）に大きな変動がないことを前提とすると、通期計画（845億円）から上振れする可能性があるものと考えてよいか、教えてほしい。

A：今後の外部環境のリスクも踏まえ、現時点では通期計画(845億円)は据え置いている。
1Qについては、円安が進行したこともあり、高額品を中心に想定を上回る水準で着地した。為替水準に大きな変動がないことを前提とすれば、上振れする可能性は高まると考えている。一方、中国をはじめとする国・地域別の動向や消費行動の変化など、先行き不透明な要素もあることから、今後の動向を慎重に見極めたうえで、中間決算時にあらためて通期計画について、示していく。

Q：販管費は、コスト削減（10億円）を推進したことで、前年から1億円の増加に抑制できている。特に人件費における4億円の削減が大きいですが、具体的な取り組みについて、教えてほしい。また、その他費用を含めた今後の削減余地について、教えてほしい。

A：人的資本経営の推進や営業力強化(顧客基盤・商品力の強化)に向けた戦略的な投資は継続して実施した。一方、物価高の影響を受ける中においても、10億円のコスト削減を推進した結果、販管費全体では、前年から1億円の増加と最小限に抑制することができた。
この10億円のコスト削減においては、人件費削減が大きな要因となっている。バックオフィスを含めたオペレーションの効率化を推進してきたことに加え、定年退職に伴う人員の自然減も寄与している。その他の費用についても、今後における売上高の状況などを踏まえながら、機動的なコストコントロールを行い、利益の創出につなげていく。

<保有不動産>

Q：4月の前年度4Q決算時における「不動産保有方針」では、「コア」「準コア」「ノンコア」と3つに分類されていたが、今回の発表では「店舗」「店舗以外」に再整理、さらに、それぞれの規模や、今後の方向性が示されるなど、取り組みが進展していると認識している。「店舗以外」では、どのような物件が含まれているのか、また、「店舗」における低ROIC物件の対応策について、可能な範囲で教えてほしい。

A：4月の「不動産保有方針」の発表以降、保有する不動産全般について継続的に評価・検証を進めるとともに、市場との対話も重ねてきた。その中で、当社の考え方や方向性をより分かりやすく示すことが重要であると判断し、今回、「店舗」と「店舗以外」への再整理を行うとともに、それぞれの規模についても開示することとした。

「店舗以外」には、オフィスや物流センターなどの物件が含まれている。

一方、「店舗」については、ROIC経営の推進を踏まえ、低ROIC物件を対象に、保有を前提とした抜本的な改革案の策定を進めている。

各施策の具体的な内容や進捗状況については、中間決算時にあらためて説明する予定である。

以上