

## J.フロントリテイリング

2019年2月期第1四半期決算(1Q) 電話会議 質疑応答要旨

日時:2018年6月28日(木)15:15~16:00

### 【業績全般】

**Q. 個々のセグメントにおける上期の計画に対する売上・利益の進捗について。**

A. 全体では順調な滑り出しと見ている。百貨店事業は、インバウンド売上が対前年58%増と好調、富裕層消費も堅調に推移し、1Qでは社内計画に対してプラスで推移している。一方でパルコや関連事業には課題がある。その他セグメントでは、建装事業の進捗が厳しい。前下期は赤字であったこともあり、採算重視の姿勢を強めている。マーケット自体は既存ビルのホテル等へのコンバージョンニーズなどの需要は大きいものの、原材料費や人件費の高騰によるコスト面、収益面へのマイナス影響があると考えている。第1四半期の状況だけを踏まえると厳しい状況だと認識している。

### 【百貨店事業】

**Q. 百貨店の売上が順調とのことだが、5月は日本人顧客による消費が若干弱かった印象。その理由は天気や気温によると理解してよいか。あるいは日本人による消費が多少伸び悩んでも、インバウンド売上の好調が継続すればあまり心配する必要はないという認識か。**

A. 1Qではインバウンドを除く売上は前年に対してほぼプラスマイナスゼロ。ただ、婦人服のボリューム分野は、3月こそ天候要因で対前年プラスであったものの、第1四半期では対前年▲2.4%減と引き続き弱含んでいる。全体ではインバウンドと富裕層による売上によってそのマイナスを補って堅調に推移している。

**Q. 大阪北部で起こった地震影響が今後インバウンド売上に及ぼすリスクについてどう考えるか。今回の地震によって、今後数ヶ月間にわたって外国人旅行者が関西方面への旅行に二の足を踏む可能性について心配しているが。**

A. 地震の影響についてはリスク要因であると認識。前年の同日対比では、東京・札幌など地震の影響のなかった店舗を含む全店ベースで対前年約▲35%減の影響があったが、翌日以降は売上面においては目立った影響はない。

**Q. 大丸松坂屋百貨店の販管費について。期初予想では、POS更新や面前決済システムの導入などの一過性経費で、販管費が年間3.5%増加する見込みとのことだったが、1Q終了時点で販管費は前年に比べて若干減少。この理由は、そもそも経費の発生が2Q以降のため、1Qでは減少しているのか、それとも経費圧縮努力によって減少しているのか。また、今後2Q・3Qの経費発生予定については。**

A. 1Qでは前年に対して若干マイナスしている。4月の時点で、POS更新を中心に今年度約18億円の

一時経費が発生すると申し上げた。POS 更新は各店順次進めており、今後関西地区の店舗へと拡大する。そのため、2Q 以降も引き続き経費が発生する。一方で販管費全体のコントロールは当社の得意とする分野なので、これからも年度を通じて経費管理の徹底に取り組む。

**Q. 大丸松坂屋百貨店の販管費は期初見通しでは今年度で対前年 43 億円のコスト増。その内訳は POS 等システム投資の 18 億円増、経営指導料などで 16 億円増、安全安心投資の償却増で 8 億円増という説明であった。今回の説明では、通期で見るとこのあたりの見込んでいた大きなコスト増は変わらないが、それ以外の部分のコスト削減は進んでいるので、通期の 43 億円増加という期初見通しよりは良いペースで販管費が抑制されているという理解でよいのか。**

A. 1Q の段階では対前年マイナスであったが、POS の更新は 2Q 以降により出てくるし、安全・安心投資についても 5 年間の中で計画的に進めていくので、特に変わりはない。販管費については年度ベースでは計画どおりの推移ということをご理解いただきたい。

#### 【不動産事業】

**Q. GINZA SIX、上野フロンティアタワーの状況について。**

A. GINZA SIX の 1 年目は売上高約 600 億円、入店客数 2,000 万人を達成した。足元では、集客数は開業当初と比べると落ち着いているが、ショッピングそのものを目的とした顧客中心にご来店いただいている。カテゴリーごとに違いはあるが、ラグジュアリー分野では、前年と比較可能な 5 月度の売上高では開業効果のあった前年の売上実績を実額で上回っている。その他のファッション分野では、MD・販促の強化や固定客化を進めたショップが堅調、化粧品では各店舗とも固定客が増加し、ラグジュアリーブランド同様に対前年・対目標とも総じて堅調に推移している。

上野フロンティアタワーは計画通りに推移している。従来見られなかった若年層のお客様にも多数ご来店いただき順調。今後の課題は、これらの新たなお客様や増加している入店客を既存の上野店本館部分にお越し頂き、百貨店としてどのように固定客化や売上増につなげるかということ。

**Q. 不動産事業のセグメント事業利益 15 億 65 百万円の内訳を教えてください。2 年目の GINZA SIX や大丸神戸店周辺店舗から移管された収益の 1Q 業績に及ぼす影響はどうか。**

A. 不動産事業については、全体では今年度 33 億円の営業利益を計画している。フル稼働する GINZA SIX は 34 億円、上野フロンティアタワーは 5 億円の営業利益を計画。神戸店周辺店舗ではこの 3 月から定借化への取り組みを順次進めている。テナント数が多く、毎月増加している状況なので詳細については把握できていないが、今年度では 4 億円の営業利益増を計画している。ほぼ計画通り推移すると考えている。

神戸店周辺店舗は、1Q 段階では順次定借契約に切り替わっているという状況なので、それほど大きな額ではない。

以 上