

J. フロントリテイリング

2018年2月期第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

日時：2017年10月11日（水）10:30~11:40

【業績全般】

Q. 持分法適用関連会社の千趣会が業績見通しを大きく下方修正し、持分法投資損益△26億円の大半がその要因となっている。現在、Jフロントは2割強の出資でマジョリティは持っておらず、またJフロントに通販のノウハウもあまりない。御社として、どうやってガバナンスを効かせて改革するのか。

A. 千趣会の件については、当然、取締役会でも協議、論議を行っている。現在は、リバイバルプランのなかで千趣会の星野社長と中期計画の見直しに当社経営企画部も参画して取り組んでいる。その内容をさらに精査し、取締役会で論議する中で外部の知見を入れながら、総合的に考えていく必要があると考えている。

【百貨店事業セグメント】

Q. 免税売上の見通しについては、年末に前年からの好調が一巡することから減速するかもしれないとのことだが、どう見ているのか対策を含めて説明願いたい。

A. インバウンド売上は上期で200億円、対前年52%増となったが、一昨年のピーク181億円からも10%程度伸びている。

- ・国別では中国が83%のシェアを占めており、我々の販促活動が中国を中心に行っていることもあるが、やはり圧倒的に買っていただけるのは中国であることは変わらない。
- ・エリア別では、これまで全くだめだった名古屋店が前年の2倍の売上となり変化が見られる。心斎橋店は依然圧倒的な強さを見せている。
- ・前年は12月くらいから大きく伸びてきているので、今下期は上期ほどの伸びは期待できないが、足元の9月、あるいは10月上旬は上期後半よりもさらに加速している。これまでの取り組みのなかで、徐々にリピーターの方が増えてきているという実感も持っており、年間400億円の目標はクリアする見通しだ。

【不動産事業セグメント】

Q. GINZA SIXは新しい取り組みだが、もし可能なら取扱高、商品別内訳など情報のアップデートをお願いしたい。

A. GINZA SIXの開業初年度売上は600億円で設定しているが、それに向かってインラインで進んでいる。顧客属性については、年代別で30代が最も多く、続いて20代、40代のお客様からのご支持も高いのが特徴だ。カテゴリー別では、ラグジュアリーや時計、宝飾など高額品の動きが堅調。ファッションは認知度が上がって固定客化が進展しており、アウトターに強いブランドがラインナップされているので、客単価が上がってきている。食品は絶好調と言ってもよく、いわゆる百貨店ブランドは一切入れていない。化粧品はインバウンドのお客様が非常に多いが、ここにしかないという商品を多く取り揃え、

フラッグシップの強さを見せている。

Q. 上期はGINZA SIXが順調で不動産事業利益が上振れたが、その背景をお教えいただきたい。その一方、下期はそれほど強く見ていないのはなぜか。

A. 不動産事業の上期営業利益は、GINZA SIX11億円、上野南館△0.5億円、その他5.8億円、全体では16.6億円となり、上振れたのはGINZA SIXで歩合賃料や販促協力金なども入ったことなどが要因。下期はGINZA SIX11.6億円、上野南館△4.3億円、その他△4.2億円の見通しで、IFRSによる固定資産税の1月一括計上の影響が出る。

【ICT戦略】

Q. RPA（ロボテック・プロセス・オートメーション）導入の説明があったが、現状の成果についてお尋ねしたい。

A. 我々の後方業務は非常に複雑化しており、多くの伝票処理業務、インプット業務などが存在している。こうした業務についてRPAの活用によりプログラムを組み、決められた仕事を決められたとおりに機械がやるように進めている。これまではコンサルによる指導で進めてきたが、自前でやれるレベルまで引き上げている。その先には伝票レス化をなんとしても実現したいと考えている。かなりのローコストオペレーションが実現できる余地がここにあると見ている。

以 上