

J. フロント リテイリング
2022年2月期第1四半期決算電話会議 質疑応答要旨
日時：2021年6月29日(火) 17:00~17:45

- Q. スライド9ページの上期・下期の業績見通しのバランスについて。事業利益以下はセグメントごとに詳細説明があったが、総額売上高と売上収益について伺いたい。4月予想比で、総額売上高は上期▲550億円、下期▲150億円に対し、売上収益は上期▲150億円、下期▲140億円となっているが、この関係性がよく分からない。上期の総額売上高▲550億円、売上収益▲150億円の内訳をうかがいたい。また、売上収益ベースでは上期と下期で4月予想からの増減額変わらないように見えるが内容について教えてほしい。**
- A. 主たる要因について、①上期はコロナ禍で百貨店およびパルコSCの総額売上高が1Qを中心に対公表で大きく減少する見通し。売上収益との差については、百貨店にくわえ、テナント取扱高を総額売上高として計上しているパルコSCの影響がある。これらの2事業の影響が上期において大きな差として出てくる。②既に公表しているヌーヴ・エイの譲渡影響。4月公表値には未織込みであったが6月末に譲渡。この影響が下期は丸々生じることとなる。これらの要因で、総額売上高と売上収益の関係性が上期・下期で大きく異なっている。
- Q. 上期よりも下期見通しのほうが総額売上高の凹みが圧倒的に小さい割に、事業利益のマイナス影響がその他営業費用への振替分を考慮しても、下期の事業利益の対予想▲35億円が大きいと感じる。そこには何か特殊要因があるわけではないのか。**
- A. 特段に特殊要因があるというわけではない。上述のとおり、百貨店・パルコSC事業で上期の総額売上高は対予想でマイナスが大きい、一方でSC事業の売上収益は賃料収入のため、売上収益の減少額は総額売上高の上期・下期の差額ほど大きくはない。一方、事業利益は、売上収益の減を主な要因に対4月公表値に対し若干マイナスしている。特殊要因ではない。
- Q. スライド8ページの売上総利益+20億円について。この環境下で総額売上高+100億円を稼ぎ出すのは大変なことだと思う。スライドに記載はあるがもう少し伺いたい。**
- A. 中期経営計画でも戦略として掲げているが、外商をしっかり伸ばしていきたいと考えている。また心齋橋PARCOが昨年秋にオープンし、下層階は百貨店ラグジュアリーも入っているが広く支持を頂いている。まだ一巡していないが、オープン時の昨年11月もコロナ禍であったので期待できる。また他エリアにおいても販売活動や外部催しなどの攻めの施策を実施できると見通している。あわせて、外商だけでなく、営業自粛のなかで経済販促や催しも縮小してきた経緯もあるが売上強化を図っていく。コストコントロールは進めながら、攻めるところは攻めていくこと売上強化を図り、嵩上げしていく考えである。
- Q. その意味でいくと、総額売上高+100億円というのは百貨店事業でしっかり稼いでいくという理解で良いか。**
- A. 業績へのインパクトという意味でいくと百貨店が主となる。
- Q. 前質問と重複するが、P9の下期の総額売上高見通しと売上収益見通しのバランスについて、なぜ総額売上高が4月公表比▲150億円に対し、売上収益が同▲140億円なのか。家賃減免みたいなものがないと辻褄が合わない。**
- また、P13の大松百貨店の下期予想も、総額売上高が4月公表比▲63億円に対し売上収益は同+22億円、売上総利益は同▲43億円と、原価と販管費の振替などがないと説明がつかない。従来、総額売上高と売上収益の動きが大きくずれることはなかったと記憶しているが、外部からは分かりにくい。要因を説明していただきたい。
- A. 確認の上、別途、回答させていただきたい。

※補足説明（7月1日）

・下期の総額売上高・売上収益見通しについて、以下補足いたします。主要因は大きく2点。

①スーヴ・エイの譲渡影響

同譲渡（6月末）について4月公表時は未織込みであったが、今回の修正予想に織り込んでいく。これらによる下期の対4月公表額への影響は総額売上高で約▲30億、売上収益で▲70億程度となる見通し。同社はこれまで主に買取商品売上を総額売上高・売上収益額に計上してきたが、今後はパルコ店舗内での売上をSC事業の総額売上高に、同賃料をSC事業の売上収益に計上することとなる。

②百貨店の売上構成変化

下期を通じて売上は段階的に回復に向かうと見通しているが、対4月公表比較では今回の業績予想修正の前提をふまえ、国内・免税売上はともに当初想定を下回る見通し。これらにより利幅のある商品売上シェアが相対的に減少する一方、店頭・デジタル活用による強化カテゴリー（特選ブランドや高額品など）の売上強化策に取り組むこと等から、対4月公表に対し益率が低下する見通しにある。

※以下、7月1日に修正

参考資料（P13）の「《参考》大丸松坂屋百貨店 2021年度 通期見通し（IFRS）」における「下期売上収益見通し」数値について誤表記があったため、以下訂正いたします。なお、連結売上収益見通しについて訂正はありません。

誤) 売上収益見通し

下期	1,116億	(対4月予想	22億)
通期	1,955億	(対4月予想	△116億)

正) 売上収益見通し

下期	1,060億	(対4月予想	△34億)
通期	1,899億	(対4月予想	△172億)

Q. デベロッパー事業の通期利益は4月公表比で上方修正しているが、理由は何か。今期からセグメントが変わっているので、4月予想の精度が従来とは違っていたのかもしれないが、ここまで上ぶれる理由を教えてください。

A. 新しいセグメントで、デベロッパー事業には、主にパルコ不動産、Jフロント建装、PSS（パルコスペースシステムズ）が含まれるが、利益の上振れについては特殊要因があるわけではなく、1Q進捗を踏まえ年度業績見通しを精査した結果、上方修正となった。

Q. 元々、利益を固めに見ていた影響ということか。

A. 特殊要因による修正ではない。

Q. 販管費について確認したい。資料P. 8にある利益改善策△60億円削減と、P. 11の固定費振替前ベースで△106億円削減との違いを説明して欲しい。今回、ワクチン接種の進行をもとにシナリオを出しているが、接種が進んで売上が改善した場合に、この販管費に対する考え方に変わりはないか。

A. △106億円は、対4月公表に対し、通期の販管費（固定費振替を除く）の削減額の合計を示しているが、この削減額には売上比例経費の減も含んでいる。一方、△60億は現下の業績と見通しをふまえ、当初計画から上乘せして対策を講じる効果として見込んでおり、△106億円の内枠である。また、売上回復が当初想定からプラスとなった場合に、別途コスト増になるものは現時点で想定していない。今回お示しした数値が基本線となる。

Q. 今回の経費を圧縮した部分は、全てではないにしても、ある程度圧縮した状態で、これから先も事業運営していくという意思がこもっているということか。

A. 基本認識は同様である。

Q. パルコについて、2Q以降、下期にかけてどういう前提で見るか。定性的なことでもかまわないので賃料も含めてご解説いただきたい。

A. 2Q以降、テナント取扱高は段階的に回復していくと基本的には考えている。一方、家賃減免については休業など特殊要因がなければ一律的に実施することは考えていない。したがって、今回の修正予想に家賃減免分が織り込まれていることはない。百貨店同様、年度末にむけて本格回復に向かうと見ている。

Q. スライド7ページに百貨店事業の下期総額売上高 対19年度増減率想定があるが、この2Qの数値を教えてください。

A. 2Qの国内売上は対19年度対比で▲11～▲12%で見ている。インバウンドは4月公表時には年度終盤に回復に向かうものと想定し、下期で80億円の売上を想定していたが、今回それを含めて下方修正している。

Q. 6月の途中経過では、百貨店の国内売上は19年度比で▲23%程度であった。おそらく2Qも同程度を想定し、3Qには▲10～▲20%想定と思われるが、一方で、御社は6月進捗の売上数値が他社に比べて弱いと思っている。御社は2月・3月初旬は19年度と比較しマイナス幅が小さかったように記憶しているが、国内売上が御社だけ弱くなっていることに何か理由があれば教えてください。

A. 他社との違いという点ではターミナル立地の梅田店・東京店が他店舗と比較して売上回復ペースが遅いということがある。下半期の総額売上高予想の見直しの要因でもある。3Q・4Qの売上高の前提として、国内売上▲11%から、4Qは▲6%程度への回復との前提をおき、その上で対策を組んでいる。

Q. 確認だが、百貨店の国内売上の19年度比は2Qを▲11～▲12%で見えていて、スライドでは3Qにそこから鈍化するかのようになっているが、実際は2Q同様▲11～▲12%で見ている、4Qは±0%と書かれているが実際は▲6%で見えているということか。

A. スライドでは四半期単位で表記しているが、9月・10月を約▲11%、11月・12月を▲6～▲7%程度で見ている。1・2月は19年度末に既にコロナ影響を受けていたが、それらを含めておよそ19年度水準に回復することをベースラインとしておいている。

Q. 2Qと9月・10月は、ほぼ同程度のマイナスを見ているということか。

A. その通りである。

以上