

2018年6月期 本決算説明会 質疑応答要旨

決算説明会における質疑応答（要旨）を記載しております。

ご理解いただきやすいように内容を一部加筆及び修正しております。

Q 1. 当期において「時計・ファッション用品部門」の在庫改善の施策を進めてきたと思いますが、在庫水準の適正化は順調に進捗していますか？

A：適正在庫の水準については様々な見方があると思いますが、更なる改善に向けて取り組みを進めております。約80店舗においてブランド品の取り扱いをやめたほか、ブランド品・高級時計などの高額品については、各店舗における個別仕入をやめて、本部仕入による一元管理へ変更することで、改善を進めております。

Q 2. 2019年6月期業績予想の売上総利益率について若干改善でみていると思いますが、今後の消費環境しだいでは低下の可能性もありますか？

A：当社は売上総利益率ではなく、売上総利益の額を重視しておりますので、金額でご判断ください。

Q 3. 今後、営業利益1,000億円を目指すにあたっての最大の障壁は何ですか？

A：営業利益1,000億円の達成のみならず、企業規模拡大にあたっての課題は常に人財の問題です。人財のクオリティーが個店主義を支えており、これからも人財が課題になります。

Q 4. ユニーさんとのダブルネーム業態転換店の今後の転換スケジュールを教えてください。

A：2019年（暦年ベース）に20店舗の出店を予定しております。
業態転換の対象店舗については、ユニーさんと協議中です。

Q 5. デジタル戦略についてのスケジュールを教えてください。

A：2018年の年末にオープン予定である関東圏の店舗において、第1回のデモ店舗を構築する予定です。

Q 6. 2019年6月期業績予想について、ユニーさんの株式40%保有分の「持分法による投資利益」をどのくらい見込んでいますか？

A： 通期で50億円を見込んでおります。

Q 7. 最近勢いのあるメルカリさんの拡大が小売業界にどのようなインパクトを与えると考えますか？

A： リアル店舗をもつ小売業で、合理的とも非合理的ともいえない中庸な業態をもつ店舗はシェアを奪われる可能性があると思います。ワクワク・ドキドキ感の演出により非合理でアナログの極致をいく当社は、アマゾンさんが躍進する中でも成長し続けております。

Q 8. ダブルネーム業態転換店舗の拡大について、ドンキHDとユニー・ファミリーマートHDさんで温度差やスピード感の違いがあると感じていますが、どのようにお考えでしょうか。

A： 企業文化の違いはございますが、両社の思いは同じです。現状のダブルネーム業態転換6店舗の成果を鑑み、意見交換しながら両社が向き合っている状況です。

Q 9. ユニー・ファミリーマートHDさんや伊藤忠さんの経営陣に将来構想を聞くと、今までの小売事業だけでなく、EC、決済、デジタル戦略、商品仕入の統合などにも関心があるようでしたが、これらの協業についてお話できることがあれば教えてください。

A： 当社はデジタル戦略や商品仕入についても、お客さまのニーズに応えることが絶対で、その結果収益が伴うものと考えており、協業においてもこの考え方を崩す気はございません。またその視点で当社がプロデュースするファミリーマートの実験店舗を6月にオープンし、お客さまから好評を得て収益が改善しております。

Q 10. 生産性の改善について、これまで、商品カテゴリを細分化し、パート・アルバイトが仕入を行えるような仕組みを構築してきたと思いますが、その後の進捗はいかがでしょうか？

A： 生産性の改善については、ある一定の限界値があらうかと思いますが、まだまだ改善の余地はあると考えております。パート・アルバイトの生産性の分析を進め、更なる戦力化と、パート・アルバイト比率の適正化が重要だと考えております。

以上