

2018年6月期 第3四半期決算説明会 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. 業績予想が上方修正されましたが、営業利益が据え置きとなった理由は何ですか？

A：私たちは現在、「攻めの経営」を推進しております。

お客さま支持と販売点数を増加させることを優先し、当社シェアを拡大することに注力するための販売施策を講じているためです。

Q 2. 「時計・ファッション用品部門」の在庫水準の適正化は順調に進捗していますか？

A：概ね、巡航速度になりつつあります。

金額ベースで見た場合の回転率は問題がなくなりつつありますが、一品一品を見ると、滞留期間が長く経過した在庫があるのも事実です。第4四半期は、スロームーブ在庫を削減して、さらなる適正化を図ってまいります。

Q 3. 持分法による投資利益の見通しを教えてください。

A：第3四半期累計期間において、持分法投資利益が予想を上回って計上できたことから、業績予想における経常利益を2億円上方修正しました。

Q 4. 第2四半期時点において、持分法による投資利益の下期業績予想を20億円程度で見込んでいたとおっしゃっていましたが、第3四半期における予想上振れ分を通期予想に反映しているのでしょうか？

A：第3四半期のみ持分法投資利益は、約14億円となりました。

このことから、第4四半期の予想は少し控えめになった旨、ご理解ください。

Q 5. Q S I が第3四半期実績にどのような影響を及ぼしたか教えてください。

A：2017年9月にグループ化したハワイ州のスーパーマーケットであるQ S Iは、今回の第3四半期からP Lを連結しています。

実績は、売上高129億円、営業利益2.2億円、営業利益率は1.7%でした。

Q6. QSIのアドバイザー費用は第3四半期実績に含まれていますか？

A：アドバイザー費用は、「支払手数料」として第1四半期決算において6.1億円を計上済みです。

先ほど(Q5で)申し上げたQSIの実績は、法人として(のれん償却前)の実績となります。

Q7. 第3四半期における粗利と「時計・ファッション」在庫の状況について、コメントをお願いします。

A：期末に向けて、ラストスパートをかけますので、ご心配無用です。

Q8. ユニーさんとのダブルネーム店の今後の転換スケジュールや人の配置などお話しただけのことを教えて下さい。

A：当面は既に転換した6店舗の業績拡大に注力し、オペレーションの精度を上げながら、従業員の皆さんのスキルアップを推進します。

今後については、既存6店舗の実績を踏まえて、様々な角度から分析した上で、決定していく予定としており、具体的な店舗名やスケジュールは決まっておりません。

Q9. 第2四半期決算説明会において、在庫過多になった商品は仕入金額に上限を設ける。というお話がありましたが、その運用はスムーズに進捗していますか？

A：インポートブランド商品は、売れた量以上に仕入れていません。

さらに、インポートブランド商品を全く取り扱わない店舗を増やすなど、割り切りきった施策を講じているため、期末に大きな成果が現れると確信しています。

Q10. ユニーさんが独自にディスカウントストアに転換していくというニュースを見ましたが、ユニーさんとの関わりについてこれまでと変化はありますか？

A：6店舗のダブルネーム店のデビューに際しては、ドン・キホーテは相当な力を注ぎました。

ユニーさんが独自にドンキ式を採用した店舗づくりをすることに関しては、どのように進められるのか、どのようなスケジュールなのかは把握しておりません。ユニーさんが素晴らしいノウハウを構築されたのであれば、それをシナジー効果として新しいダブルネーム店舗で発揮できるのではないかと期待します。

以上