

2023年5月10日

## 【2023年6月期 第3四半期決算説明会スピーチ要旨】

取締役兼常務執行役員 CSO 森屋 秀樹  
取締役兼執行役員 CFO 清水 敬太

### 1、2023年6月期 第3四半期の概況

取締役兼執行役員 CFO 清水 敬太

#### ・2023年6月期第3四半期累計 決算数値報告（資料 P.4）

当第3四半期累計は、売上高1兆4,572億円、営業利益817億円、当期純利益515億円での着地となりました。

前年同期比で、売上高は864億円増で増減率6.3%増、営業利益は186億円増で増減率29.5%増、当期純利益は55億円で増減率12.0%増と増収増益を達成すると共に、第3四半期単独、そして累計それぞれで過去最高業績を達成しております。なお、この結果を受けて通期の業績見通しも上方修正しておりますため、後ほど説明させていただきます。

#### ・DS事業（資料 P.5）

DS事業は、前3Q累計比では売上高544億円増、営業利益190億円増と大幅な増収増益となりました。月次売上も毎月開示しておりますが、3Qにおいては外出需要の拡大や都市部の人流増に加え、免税売上の回復も継続している結果、売上の既存店の前期比は約105%と好調に推移しています。免税売上は旧正月期間の好調や航空便の増加などにより今期累計で210億円まで伸長しており、中間決算での目標を更に上回る進捗となっています。

また粗利率も、引き続きPB/OEM比率が向上すると共に、外出需要の増加や新生活に伴う非食品カテゴリーの伸長もあり、前3Q累計比1.8%増と向上しています。

そして販管費についても、水光熱費の上昇は続いているものの、売上好調に伴い人件費率などが改善したことから販管費率は前3Q累計比で同水準を維持しており、コントロールを継続出来ていると言

えるかと思えます。

これらの結果が、冒頭にお伝えした営業利益の大幅伸長に繋がったとご理解ください。

### **・DS事業：各種取り組みの進捗（資料 P.6）**

PB/OEM強化ですが、メディア露出強化やコラボ商品の好調などもあり売上構成比は3Q累計比2.9%増の、17.0%まで向上しています。展開商品の例などはご確認いただければと思いますが、引き続き期初予算を若干上回る進捗を見せており、来期以降も更なる伸長に向けて、商品開発や販促システムなどのインフラ整備にも着手しているところとなります。

免税売上の進捗については、3Qで約130億円とコロナ前比73.5%まで回復するなど、12月までの急回復を更に上回る形で好調に推移しました。結果として現時点では、2Qでお伝えした通期目標240億円を超えて、350億円を上回るペースを見込んでいます。

国籍別の構成比では、韓国が2Qから継続してトップであり、また春節期間に訪日が増加した台湾も拡大しました。中国の回復はまだそれほど大きくありません。今後は中国人訪日客の回復も見据え、更なるレジ増設や人員、商品確保に取り組んでまいります。

### **・GMS事業（資料 P.7）**

2Q同様、粗利率向上と販管費コントロールが継続出来ており、営業利益は前3Q累計比37億円増、予算も若干上回る形で進捗していることお伝えさせていただきます。

既存店売上は、物価高の影響もあり前3Q比97.1%で着地していますが、引き続きコロナ前比では100%を超えた水準となっています。中間決算でお伝えしている通り、3Qからはプライシング精度向上の施策を全店展開しており、MD強化も合わせて来期以降の売上拡大に向けて注力しています。

その中で、既存店粗利率は前3Q累計比1.5%増と伸長、また販管費も予算内でコントロールした結果、営業利益は前3Q累計比37億円増となりました。

粗利率については、3Qでは春物や外出需要に伴う衣料品が伸長した事に加え、PB/OEM比率も徐々に伸長したことが貢献しました。PB/OEM比率は3Q累計で20.2%と向上していることを補足させていただきます。

また販管費は、水光熱費の上昇はありましたが、人財配置の適正化などによる人件費の改善やその他費用の効率化などにより、予算内、また前年比でもほぼ同水準でコントロール出来ております。

### **・海外事業（資料 P.8）**

3Qは会計期間が10~12月となりますが、2Q同様に増収減益での着地となりました。

アジア事業は、売上は前3Q累計比で131億円の増収、営業利益は前年同水準で着地しました。

既存店の営業利益率は引き続き10%超を実現すると共に、新規出店も3Qでシンガポールに3店舗、

マレーシアで1店舗の合計4店舗を出店するなど事業拡大が継続しています。

3Q累計での新規出店は7店舗となり、今期においては一定の开店コストがかかっていますが、来期以降は既存店となり利益貢献が期待できる形となります。中間発表でお伝えしている通り、アジア全体は新しいマネジメント体制で動き始めており、来期以降の事業拡大、利益成長にも取り組んでいることを後半パートで説明させていただきます。

次いで北米事業ですが、売上は前3Q累計比308億円増、営業利益は27億円減と、2Q同様増収減益で着地しました。

3Qは営業利益10億円減でしたが、課題改善に注力中のQSIで6億円減が主要因となっており、一定の成果も出つつありますので後程説明させていただきます。

他ではゲルソンズが4.3億円減ですが、時給増を生産性改善などで一部吸収した事なども奏功し、予算比ではプラスの進捗となっています。

### **・業績予想について（資料 P.10）**

以上を踏まえ、通期業績予想を、売上高1兆9,200億円、営業利益977億円、経常利益940億円、当期純利益620億円へと上方修正させていただきます。

営業利益は、ご理解の通り上期時点で37億円ほど予算超過して進捗していましたので、そのプラスを引き継ぐ形としております。なお3Qの進捗も手元予算に対しては若干プラスですが、4Qは水光熱費の上昇継続や人件費増などといった各種費用増が見込まれるため、下期累計では予算通りで設定しています。

また経常利益、当期純利益については、営業利益の上方修正を加味したことに加え、為替状況などを考慮しての修正となります。為替については今後も変動があり得るため、経常利益以下は参考値とはなりますが、ご確認の程よろしく願いいたします。

## **2、第4四半期及び将来の成長に向けた取り組み**

取締役兼常務執行役員 CSO      森屋 秀樹

### **・国内DS／GMS事業の4月度の概況速報（資料 P.14）**

大きくは第3四半期までのトレンドを継続しています。

国内リテールにおいて、DS事業・GMS事業共通して、外出需要が追い風となり売上が伸長しています。特に、DS事業が大きく数値牽引しており高い水準を維持しています。

また、GMS 事業においては、前年割れこそしていますが、コロナ前を上回る実績で推移しています。なお、第 4 四半期は、DS 事業・GMS 事業共に、集客拡大に向け商品の価格を絡めた販促強化を進めてまいります。

DS 事業では CRM 施策や驚安価格商品の打ち出し、GMS 事業ではテナント含めた館一体型企画や majica 会員向けの価格訴求の強化により将来の成長に繋げてまいります。

### **・海外事業：将来の成長に向けた取り組み（資料 P.15）**

海外事業の今後の成長に向けた取り組みについてお伝えさせていただきます。

#### 《アジア事業》

アジア事業は大きく 4 つの取り組みを行っていきます。

##### ① 新店の開店コスト吸収による利益貢献について

今期出店をした 8 店舗については、立上げ初期は赤字となりますが、来期以降は利益貢献する見通しです。

##### ② カテゴリー拡縮による売上・粗利向上について

コロナ禍での外食代替需要に傾斜した買い場から、非食品や菓子類などの外出機会の増加や観光需要に対応したカテゴリー拡大を進め、売上・利益増加を図っていきます。

##### ③ 粗利率の更なる改善について

粗利率改善については、大きく二つの取り組みを推進いたします。

一つ目は、今期シンガポールで奏功した粗利施策をアジア全体へ横展開していきます。

二つ目は、直買及び PB/OEM の拡大にも取り組んでいきます。

これらの取り組みにより、第 3 四半期時点で前年比+2.1%の効果が出ていますが、来期以降もさらに改善を進めてまいります。

##### ④ 販管費のコントロール・改善について

店舗の人員配置の見直しや本社・間接組織のスリム化による人件費率改善を行っていきます。

## 《北米事業》

北米事業は3つの取り組みを推進していきます。

### ① ハワイのオペレーション改善や粗利率向上の着手について

2Qより課題としてあげておりましたハワイの在庫管理につきましては、単品管理システムの稼働によりオペレーション改善が進み、ロス改善効果として約3.5億円の利益貢献に繋がっております。また、プライシング精度の向上や店内キッチン拡張によるデリカ・寿司の強化などを行い、来期以降の売上及び粗利率向上を図ります。

### ② コストインフレへの対応強化について

直質拡大やPB強化により、ハワイやゲルソنزを中心に他社との差別性を強化し、利益率向上を図っていきます。また、セルフレジ導入による店舗業務の効率化やカリフォルニアでのセントラルキッチン稼働など、生産性向上や省人化といった取り組みを強化してまいります。

### ③ 新規出店による事業拡大の準備について

グアムやハワイ、ゲルソنزの新規出店を予定しており、将来の事業規模拡大に向けて準備を進めております。特にグアムやハワイなどの大型案件は、立ち上げ時は一次的にコスト先行となりますが、二年目以降事業収益に貢献できるように進めてまいります。

以上