

2017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。

Q1. 第4四半期の既存店売上高成長率の予想が0%の背景は何ですか？

A：2016年7月から2017年4月までの10ヵ月間の既存店売上高成長率は2.3%増と予想を上回って好調に推移しております。第4四半期については株主及び投資家の皆さまにご迷惑をおかけすることが無いように保守的に予算化した結果、4月から6月までの3ヵ月間の既存店予想を前年同期比フラットとしております。

Q2. 第4四半期の売上総利益率の見通しを教えてください。

A：2017年6月期第3四半期累計期間までは、高単価商品に係る在庫処分が、売上総利益率の低下要因となった局面がありましたが、計画的に在庫処分を進めた結果、第4四半期からは売上総利益を獲得できる状況になり、前期と比べて0.3ポイント改善できるものとみて予算化しております。

Q3. 既存店の在庫回転率が前年に対して改善し始めたのは、2017年6月期第3四半期の途中からでしょうか？

A：既存店における重い在庫となっていたのは、高級時計や皮革製品などのブランド商品でしたが、それらの在庫抑制が進んでいることから、在庫回転率は一昨年の水準になってきています。第4四半期以降、在庫回転率及び利益率並びに利益額も上がる下地が整っており、これは実績でお応えしてまいります。

Q4. 在庫は適正化水準にあると理解してよろしいでしょうか？

A：主力企業である(株)ドン・キホーテにおける「時計・ファッション部門」の在庫金額は、当該期間に新規店舗を22店舗開店しているにもかかわらず、当第3四半期に前年同期比6.5%ダウンしております。既存店については、さらに良い状況になっていることをご推察ください。

Q5. 2017年6月期における新規出店の内、他店撤退後の物件に出店する「居抜き出店」のウェイトはどれくらいですか？

A：当第3四半期累計期間に合計22店舗の新規出店を実施しました。通期で32店舗となる見込みです。そのうち約6割(19店舗)が居抜き出店、4割が新築となります。居抜き出店により早く投資回収をしたいという考えを持っております。賃借物件で3年程度、購入物件で10年程度と、平均5年台で回収できている現状を今後も継続するため、出店物件を選定しております。

Q6. 決算業績説明資料19ページで、アクリーティブと日本アセットマーケティングの株式保有比率の変更による影響を詳説いただいておりますが、2018年6月期の業績を見る上で注意点はありますか？

A：今期(2017年6月期)に発生した一過性の事象について、前年比較できる形で開示を続けて行きたいと思っております。現時点では特殊要因はありませんが、発生した場合は適時開示ルールに基づいて速やかに公表いたします。また、来期(2018年6月期)の影響については来期にお示しいたします。

Q7. さらなる経費削減の余地はありますか？

A：コストインフレについては懸念しておりますが、コントロール出来ていると考えております。コスト削減の一番大きな項目は人件費です。消費税の増税や免税制度の拡充を背景として、人手不足に対する対応及び組織体制を変更するなど、パートタイマーの戦力化を含めた効率改善を進めて参りました。

主力の(株)ドン・キホーテは、第3四半期累計期間において既存店の人件費を5%削減することができた一方、既存店売上高成長率は2.3%プラスとなりました。このように、コストコントロールが効いている状況をご理解ください。

Q8. パートタイマーの採用は問題なくできていますか？

A：個店単位では、採用に難儀することもありますし、新規店舗がオープンする際に従来の2～3倍の手間やコストをかけなければいけないこともあります。しかしながら、全店ベースで見た場合、特段窮することはありませんので、ご安心ください。

以上