2021年6月期　第1四半期決算説明会 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. 1Qのドン・キホーテ、ユニー、UDリテール、海外法人それぞれにおいて、収益の方向性及び進捗について教えてください。

A：収益の方向性については、ユニーはNew GMS施策を加え、引き続き好調となり、UDリテールは四半期ベースでわずかではありますが、初めて黒字化しました。海外は需給関係がコロナ禍などで大きく変化しており、売上・利益は上振れしております。
ディスカウント事業は、長崎屋は順調です。
ドン・キホーテは都心部、インバウンド需要の高かった店舗で引き続き苦戦をしておりますが、課題がはっきりしてきましたので、後半につきましては今よりも良い数値を見出すことができると見ております。
第2四半期までの進捗率は売上49.5%、営業利益58.0%と、ほぼ計画通りに進んでおり、果敢な挑戦をさらに突き進めることで、売上・利益ともに、今期の予算達成を目指しております。

Q2. 1Qの結果は増益でしたので、計画通りということであると2Qの営業利益が3割ほど減益になろうかと思いますが、2Qでは減益を見込んでいるのか、教えてください。

A：今回のガイダンスを修正しなかったのは、1Qということもあり、保守的な考えを採用し、2Q累計及び通期については据え置きといたしました。
各法人の予算達成率でみると、ドン・キホーテは予算をかなり保守的に見ているため達成しており、ユニーも達成、一方UDリテール、長崎屋、ダイシン百貨店が少し欠けているものの、全体としては計画通りに進んでいる状態であります。
まだ3か月間の進捗であるため、期初に立てた着地見込みは変えないという方針です。

Q3. ドン・キホーテにおいて、課題を直視することができたとのことですが、解消するためのスケジュール感をお聞かせください。

A： 今期中に一定の改善を見せることができると考えております。
MD 施策を変えることについては、在庫の問題が残るため、ややコンサバティブとみられるような数値を置いておりますが、在庫の中身については今期中に相当変わると期待を持っております。
また、今期中に年間で 100 万時間、来期で 300 万時間の時間を創出するために、情報システムの投資を大体 1 年間をかけて実施します。来年の 12 月くらいまでには、様々なことが改善される、と考えていただいてよいと思っております。

Q4.在庫は、適正水準で推移していますか？

A： まず、前期において、商品評価損を計上し、評価を落としております。
また、コロナ禍によって、需給バランスが崩れた影響で、ユニー、UD リテールでは商品回転率が上昇しているものの、ドン・キホーテは駅前店を中心に苦戦したため、一部商品の回転率が低下しております。
しかしながら、決算短信記載の通り、6月末と9月末時点の商品の金額があまり変わらないことからも、許容範囲内であると判断しております。

Q5. 第 1 四半期について粗利率・販管費が改善していますが、主な理由、全体の施策及びその持続性について教えてください。

A： 粗利率の持続性については、1Q の時点では判断を留保している状態であります。
それぞれ事例を申し上げます。
・ドン・キホーテ
昨年 9 月、粗利を削り売上を伸ばす方向で、消費増税前の還元策を実施したため、当 1Q の粗利率が上がってもおかしくない状況でした。
・海外
特にアジアは、収益を得ることができる、ビジネスモデルがしっかりしてきたという点が大きいところです。
・ユニー
引き続き同じような粗利率で推移していくと認識しています。

・全体
粗利を構成する業態のミックスが変わったという点では、持続性があると考えております。一方で、販管費率は上がっていますが、インバウンドの蒸発による売上減を勘案すれば、一定のコントロールはできていると考えております。
また、今後の生産性を向上するための投資と、販管費の削減は両立可能と考えております。また、PMI も持続的な形で堅持していきます。

Q6. プライシングの新システムについて、導入店での変化、効果、課題などのアップデートをお願いします。

A： すでに 300 店以上に導入しております。
課題については、最適なプライシングを実現するために、そもそもの MD をしっかり構築することが必要、つまりスポット比率を向上させたり、PB を充填したりすることが重要と考えております。
今までプライシングのストラテジーに取り組んでいくとお伝えしておりましたが、それはビジネスシステムの一部に過ぎず、こうしたものを別々に実施していては、最終的に利益が出てこないというのが我々の今の中間的な結論であります。
今すぐできることもありますが、この善循環(参照：決算業績説明資料 P22)を作らないと本当の大きな改善まではいかないと考えております。
ただ、組織的には対応できる形を取っており、準備は整ってきておりますが、課題も見えてきたという状況であります。

Q7. システムだけでなく、MD から全般的に見直しているとのことですが、現時点でのプライシング自体の売上・利益への効果はそこまでないとの認識でよろしいでしょうか？

A： 各店では想定対抗店舗を設定しており、粗利率の変化を理論上比較できるようにしておりますが、「プライシングの新システムが粗利率を上げた」という現場の納得感があるかとは別の問題であります。
全体としては少し上乗せできるという所まできており、一定の効果は見ておりますが、当社の場合、現場が納得して、「これを全員でやらないと損だ」とならないと上手くいかないと考えております。

Q8. ユニーの帳合統合について、100 億円の利益創出ポテンシャルがあるとのこと
でしたが、進捗はどうですか？

A： 帳合統合によるという所だけを切り取ると、現状で商談が合意したもの、効果が出たものをあわせて 70 億円程度の交渉が成立していると考えております。
ただし、プライシングによって変わるため、全てが利益に計上されるというものではありません。

以　上