

## J.フロントリテイリング

### 2020年2月期第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2019年10月8日(火) 16:30~17:30

#### 【業績全般】

##### 今下期の特殊要因について

Q: 決算説明会資料スライドP. 15の「織り込めていなかった特殊要因」のうち、「65歳定年延長に伴う退職金・年金制度の見直し」の要因が+35億円とあるが、IFRS会計のもとで一過性の人件費マイナス要因として効いてくるのか。そうであれば来期は対前年▲35億円の減益要因となる。来年度以降もこの効果は継続されるのかということと、グループとしての対象企業はどこかなどについて補足してほしい。またロジックとしてどうして増益要因になるのかということも教えていただきたい。

A: 65歳への定年延長に関しては、現時点で決定したのは大丸松坂屋百貨店だけである。その他のグループ各社は検討を開始しているところである。事業利益が35億増益となる主な要因は、定年延長に伴い、現行の「55歳転籍制度」の廃止（転籍一時金の廃止）による退職給付債務の▲21億円減少、また転進支援の仕組みであるセカンドライフ支援年金の廃止による同▲19億円の減少などによる。

一方で、定年延長に伴い、60歳定年を予定していた従業員への選択肢の拡大、サポートとして時限的に選択定年制度の拡大措置を行っている。これらの経費5億円と制度変更で計10億円を費用でみており、今期において差し引き営業利益段階では+25億程度の一時的な増益要因となる。

次年度以降は、前述の選択定年制度の拡大措置により退職を選択される方や自然減など、人件費において減少する要素がある。

##### 心齋橋店「北館」について

Q: 心齋橋北館のオープンが前倒しされるとのことだが、こちらの認識としては、もともとの計画では中期の最終年度に北館の接続工事等で除却損が発生すると思っていた。ROE達成には早めに除却損を出したほうがよいとの考えもあるとは思いますが、北館開業の前倒しによる来期、再来期の当期利益への影響を教えてください。

A: 「北館」については割増償却が行われていることもあり、これにより除却損は減少する。

今期前倒し償却し、残りの除却損も来期になるので、最終年度（21年度）の「その他費用」は楽になる。

Q: 心齋橋店北館のオープンについて、従来計画より半年早く、来年秋のオープンを目指すとの話があったが、半年前倒しのオープンが可能となった背景について説明いただきたい。

A: 北館のオープンが計画より早まったのは、本館を予定以上に早くオープンすることができた

ことが大きな要因である。本館は、本来であればもう少し後にオープンする予定であったが、工事が非常に順調に進んだことから、早めに本館に戻すことができた。

### 【消費増税について】

**Q：消費増税の影響についてお聞きしたい。増税直後だが富裕層、ボリュームゾーンに分けて見るとどのような状況か。**

A：8月の段階では、今回の増税はそれほど駆け込みは見られないと申し上げていたが、9月中旬以降、耐久消費財や備蓄可能な消費財を中心に大きな駆け込み需要があった。9月の売上高は対前年31%増、前回増税時の14年3月は36%増だったので前回までの伸張はなかったが、後半の伸び方は前回よりも大きかったかもしれない。昨年は北海道での地震や関西地区の台風影響など売上を押し下げた要因があったことが、今年の伸び率を押し上げることになったとも見ている。これらに加え、9月20日の心齋橋店本館がグランドオープンをむかえ、さらに駆け込み需要を取り込むことができたと認識している。

10月に入り1週間が経過したが、売上は前年に対し▲25%程度マイナスしている。前回の増税時は同▲27%減であり、ほぼ同じような状況を示している。一方で、今回は10月からの増税であり、11月、12月と年末商戦を迎えるが、特に心齋橋店、富裕層やインバウンドを狙った仕掛けはかなり準備をしておき、前回増税時よりスピード感のある回復を期待したいと思っている。

心齋橋店について、10月に入ってから9月オープン直後ほどの勢いはないが、全体で対前年▲20%減で推移している中、心齋橋店の買取・売上仕入による売上と定期賃貸契約のテナント売上をあわせた数値では対前年5%増のペースで推移しており、心齋橋店が売上減の歯止めにもなっていると見ている。

前回増税時の状況を振り返ると、一番のポイントはボリュームゾーンの売上がマイナスし、今になっても回復し切れていないこと、もうひとつは地方・郊外店の売上が都市部と比較しても大きくマイナスし、以降その状況が続いていることと認識している。したがって、今回の増税により同様の状況が起こりうるという前提で、黒字店舗ではあるが下関大丸においては上層階への定借テナント導入や直営化などにより収益構造を大きく変える政策を決定した。それ以外の地方・郊外店舗も可能な限り賃貸面積を減らし、効率を上げていく形で対応していくことが重要なポイントになると認識している。

以上