

三越伊勢丹ホールディングス

2024 年 3 月期第 3 四半期決算 WEB 説明会 質疑応答要旨

日時：2024 年 2 月 2 日（金）15:30-16:30

Q:株主還元について、今回増配と自己株式取得 150 億円、総還元性向だと 6~70%くらいになるかと思うが、50%と言っていたのを超えた背景について、BS を意識しての結果なのか？

A.総還元性向 50%を意識する中、現状の株価水準・資本効率の改善という点で増配も自己株取得も、マーケットの期待や BS の状況を踏まえて決定している。今回の還元を単純に割り返すと言われたような還元性向になるが、最終的な当期利益については税効果などによる変動もあるので、そのあたりの目線も意識しながら設定している。

Q:株式取得の実施期間が 3 月 29 日までとそれほど長くないが、150 億円分全て取得できるのか？取得できない場合は来期に上乘せをするのか？

A.金融機関と話しをする中では何とか消化できるのではないかと考えている。日々の出来高との兼ね合いで進めていくことになる。仮に消化しきれないようなケースになったらきちんと説明をしながら、来期も含めてフォローしていきたい。

Q:今後次期中計もあるが、BS を意識した経営ということで総還元性向に加えて利益率、ROE をさらに上げるために何が必要か。株主還元強化のスタンスだけでなく、利益拡大によっても資本効率を上げていくのか？

A.現中期経営計画期間は 50%の総還元性向を単年度で意識していくという方針に変わりはないが、次の中計からは ROE だけでなく ROIC にも目配りをしていきたい。当社の場合は自己資本比率が高くなっていることもあり、DE レシオ等も目線として入れながら、バランスをとって進めていきたい。一方で中長期に向けては成長投資も重要だと考えている。BS コントロールを含めた方針については開示をしながら進めていきたい。

Q:税効果会計による分が適用できるとして、これはキャッシュ・フローではない会計上の利益だが、それを分母から除かずに含めて還元するということによいか？

A.目線としては持っているが、いまは期中で期末にどうなるか未確定なので、あくまで今回は我々が現状の株価やマーケットの期待の期待を勘案したものだと捉えていただければと思う。

Q:業績が良くなってきて来期にも手ごたえがあることについて。さらにその先で来期にかけてどこがより良くできるポテンシャルがあると考えているのか？

A.特に百貨店を中心に3つぐらいの観点で手ごたえを感じている。ひとつは、高感度上質・個とつながる CRM という戦略が奏功していること。識別顧客が増え、マスの商売から個の商売になっている。ちょうど本日、新宿本店で丹青会というイベントをやっている。二つ目はインバウンドについても来年度にかけての伸びは期待できている。三つ目は、新宿店や銀座店ではリモデルで一定範囲をクローズしている中でこの足元の数字なので、このあと段階的なオープンを迎えるとさらに伸びる余地があると思っている。一方関連事業では、徐々にグループ連邦の効果が効きだしてくる。また海外についても、先般の決算のあとに天津の閉店についてお知らせしているが、様々な形で選択と転換を着実に進めているので、これらの効果が出てくると認識している。

Q:グループ全体で収益を上げる話は従来から聞いているが、どのぐらいの時間軸で成果が出てくると考えるべきか？

A.足元では百貨店の再生からスタートしているが、次期3ヶ年はグループ連邦が本格的になってくる。そういった意味では来期以降エムアイカードを含めた関連各社の業績をしっかりと上げていきたいと思うし、次回5月のIRではそれらを示したいと考えている。

Q:今回20億円の営業利益増額は、3Qの上振れか？4Qも考慮しているのか？売上や粗利や経費削減のどのあたりからこの20億円がでているのか？

A.四半期ごとの計画を公表していないが、百貨店セグメントで足元好調なインバウンドの売上を乗せた分の売上総利益が+10億円。加えて百貨店セグメントで販管費削減が見込めるものが△10億円、計20億円の改善としている。ただ、昨日開示した1月業績やインバウンドの状況を見るともう少し上振れはあるかもしれないと思っている。

Q:自社株買いと配当の組み合わせで総還元性向は68%ぐらいと高いが、一方で配当性向だけ見るとまだ30%。小売業界の平均は35%、マーケットが御社に期待するのは40%とすると、配当に関してはもう少し上でもよいのかと。配当でももう少し還元するという考えもあると思うが、今回、自社株買いと配当のバランスはどのように議論したのか？

A.総還元性向50%の内数として今回の増配で結果的に配当性向は30%となっているが、配当と自社株取得のバランスについては今後も状況を見ながら検討していきたい。

Q:伸びしろが多い一方、円高の懸念等いろいろな外部ファクターがあるが、営業面で何か見ているリスクや、逆に伸びると期待できることは？

A.先ほども首都圏の3店舗・地域の大型店舗は非常に好調だと話したが、地域の中規模店については上昇余地もあると思っている。これまで苦戦していた広島・松山もきちっと上げていく。3Qだけで見ると広島もほぼトントン、松山も地下のスーパーが入ってから盛り

返ってきているので、そういった面で見ると足並みは揃いつつあると思っている。景気あるいは株価の外部要因の影響はゼロではないので、マスから個、きちんとお客さまとつながることで、このボラティリティを低減できるような戦略を続けたいと思っている。

Q:免税売上の見通しについて、中国からのグループツアーが増えない前提で考えると来期以降どのような見通しなのか？

A.前回発表時にインバウンド 914 億円とし、今回 50 億円乗せて 1000 億円に近いところまで来たかなと思っている。コロナ前の単月の最高が 19 年 4 月の 74 億円、これを初めて超えたのが昨年 7 月。その後徐々に上がり、12 月が 124 億円となり、1 月は 100 億円弱となった。ならしてみると、季節変動はあるが月 100 億円はぐらいのベースは来年度も見込めるのではないかと考えている。

Q:免税を除く売上の伸びも若干鈍化しているように見えるが見通しは？国内は高額消費が一巡するとの見方もある。また、地方の好調店以外の取り組み進捗について。

A.前回の決算で、三越伊勢丹の前年比 112%、地域が 105%、全体で 109%と開示したが、首都圏・地域とも若干上回るぐらいで推移している。足元では日本人がやや弱いと見られるかもしれないが、逆に言えばリモデルでクローズもかなりある中、オープン後に戻りも期待できる。地域も売上がほぼ計画通り、一方でお取り寄せネットワークなどで首都圏の店舗の購買額も上がりそれが業績にも効いており、3Qでは地域の営業利益ベースは上がってきている。世の中全体の景気動向や暖冬などの気候変動の影響はあるかもしれないが、大きな不安は感じていない。

Q:今後発表される次期中計での金融の戦略について。成長戦略としてある程度固まってきたのか。その前に今の時点でいろいろできることがあるのではないか。リボ分割や保険商品についてなど進捗はどうか？

A.エムアイカードの業績は掲げた計画通りに推移しており、収支構造改革の取り組みなどが少しずつ実を結んでいる。今後、金融の取り組みを具体的にお話ししたいと思うが、既にお伝えした新しいカードをどう考えていくのか、あるいは足元で始めた商品保証の取り組みなど、まだ規模は小さいが少しずつトライをしているものもある。

Q:業績が非常に好調だが、今期や来期の従業員への還元は？計画に入っているか？

A.ステークホルダーのバランスという面でも当然従業員への還元も考えている。今期業績に対して引き当てる賞与の検討を含め、このあと労働組合からの要求に回答することになるが、一定の水準を意識しながら前向きな話し合いをしている。

Q:部分的なりモデルについて。11月～2月がクローズが大きいとのことだが、この部分の

売上影響や増加コストは？今後も大規模に改装するか？成果は来期しっかり獲れるか？

- A. リモデルは、クローズするブランドは他のフロアへ玉突き展開して営業するケースなどもあり、影響を定量で正確にお答えできない。今期の新宿・銀座のリモデルはここ数年のなかでも大きな取り組みとなっている。それに伴う修理費や除却損等は、今回の計画に織り込んでいる。また来期もリモデルはあるが今回ほどの規模ではない。その点から、来年度にかけてはプラスの効果が大きいと考えている。

Q: どのようなリモデル？どのようなところを狙っているか？

- A. 今回の新宿店のリモデルではラグジュアリーの改装が多い。ティファニー、カルティエ、ビューティ・アポセカリー、3階の婦人服の編集等をリモデルしている。また、メンズ館2階はリリースを出したようにルイヴィトンが初めて新宿店に出店するなど多くの話題を作っており、全体としてお客さまのニーズをしっかりと押さえる形でリモデルの計画をしている。

Q: 訪日外商顧客の取り組みに対する手ごたえは？また、今後円高でもこのインバウンドの強さが続くのか？考え方を教えてほしい。

- A. 個人外商の外国顧客は識別数が増えてきており、そういった面では日本人・外国人の区別なく個のお客さまに対してつながり始めている実感がある。そういった海外富裕層外商のお客さまの買い方を見ると、強化しているラグジュアリーに加えて日本の文化・伝統に関わる商品などが増えている。また多少の円高などがあっても急激な影響があるとは考えていない。

以上