

## 株式会社ファーストリテイリング

2008年8月期 第3四半期決算説明会： Q & A

「2008年8月期 第3四半期決算説明会（2008年7月10日開催）」の主な質疑応答をテキストでご覧いただけます。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう部分的に加筆・修正をしております。

**Q：第3四半期では国内ユニクロ事業の営業利益が30億円ほど計画に対して上振れしたというご説明でしたが、海外ユニクロ、国内関連事業、グローバルブランド事業、それぞれ計画に対してどうだったのでしょうか？**

A 吉高CFO：海外ユニクロ、国内関連事業、グローバルブランド事業それぞれの営業利益は計画に対して若干良かったというイメージです。

**Q：第3四半期では、国内ユニクロ事業の売上高はほぼ計画通り、粗利益率が上振れたということですが、販管費は予算と比べてどうだったのでしょうか？**

A 吉高CFO：第3四半期の販管費の金額はほぼ計画通りでした。

**Q：第3四半期の国内ユニクロの粗利益率が上振れた理由として、ベーシック商品の強化と店頭在庫の増加をあげられていましたが、もうひとつの理由の「店舗の意見を反映した生産数量調整」についてももう少し詳しく教えてください。国内ユニクロの組織がこの1年間くらいで変わったのでしょうか？**

A 吉高CFO：組織が変わったということよりも、本部と店舗の連携が強化されたこと、お客様のご意見がすぐに反映できる体制となったこと、また、「利益重視の経営マインド」が社員全員に行きわたったことが、粗利益率改善に結びついたと思います。

**Q：「プラトップ」の次にどういった新商品を開発されていくのでしょうか？ヒット商品が次々と開発されるような組織とか、意思決定の変化があるのでしょうか？**

A 吉高CFO：そうですね、組織が変わったということではありませんが、プラトップや、冬に非常に好評いただいたヒートテックにいたしましても、お客様に評価していただく付加価値の高い商品を作り続ける努力が実った商品だと思います。商品開発を全社一丸となって取り組んだこと、これは商売の基本だと思うのですが、それを根気強く行っていった成果だと思います。また、こういった成果によって、ユニクロのブランドとしての認知がさらに強化されていくと思っています。

**Q：現在ガソリン価格が高騰していますが、その影響でユニクロの店舗立地によって客数の差が出ているのかが教えてください。**

A 吉高CFO：当社のロードサイド店への客数が落ちているということはありません。必ずしも、現状のガソリン価格の高騰が当社のロードサイド店への客数を落としているという事実はございません。

**Q：国内ユニクロの売上げが良くなってきたのは、ちょうど消費者態度指数が落ちてきた時と一致しますが、消費マインドとユニクロの売上げの関連はありますか？**

A 吉高CFO：当社の売上げが良くなった背景が、景気と逆相関ではないかというご質問だと思います。

いますが、確かに現象面からはそういう観察ができるかもしれません。ただ、どんな経済環境、どんな消費マインドであっても、お客様に付加価値を認めていただけるベーシック商品、それが適正価格ということが評価された売上の結果だと思えます。

**Q：来期の国内ユニクロ事業の業績予想について教えてください。既存店増収率、粗利益率、また出店数や売場面積の伸び率などのイメージを教えてください。**

A 吉高CFO：正直申し上げて来期の業績はまだ計画を作っている段階ですので、今の段階ではっきりとした数値を申し上げられませんが、既存店売上高は横ばいぐらいのイメージで計画を立てておりますので、それほど強気で商品を投入しているということではありません。粗利益率は、今期は在庫のコントロールが非常にうまくいっていると思っておりますが、さらに精度を上げて現水準を維持していきたいと考えています。売場面積は5月末で前年同期比7%くらい伸びておりますが、来期につきましてはまだ出店数も固まっておられませんので、数字のはまだ確定しておりません。

**Q：今期の商品は「ベーシック・定番への回帰」、また、「販売促進の連動がうまくいった」という点があげられると思いますが、来期の商品も同じような傾向が続くのでしょうか？それとも何か別の新しい商品を考えているようであれば教えてください。**

A 吉高CFO：「付加価値を提供する、機能性の高いベーシック商品」というコンセプトは崩さない方針です。何か全く新しいコンセプトを次の秋冬の商品に導入するということは考えていません。

**Q：第3四半期の国内ユニクロの営業利益は30億円上振れたということですが、通期計画を修正されていらっしゃる理由は何ですか？**

A 吉高CFO：ご存知のとおり、消費環境が全般的に良くない状況にあり、7~8月の競合他社のセール状況も厳しいものになる可能性があるため、多少固めに見ています。ただ、直近で何か業績が急に悪くなっているということではありません。

**Q：国内関連事業の3社統合は来期の業績にどう影響するのでしょうか？来期の3社の赤字幅はどれくらい縮小する見込みでしょうか？**

A 吉高CFO：スライドでご説明したとおり、今期は3社統合に伴う閉店などによって18億円の特別損失の計上を予定しております。来期はなんとしても3社の収益性を改善させたいと考えています。それには、ビジネスそのものの収益性を改善しなければならないと考えています。

**Q：商業施設事業、いわゆるミーナの事業についてコメントをいただけないでしょうか。**

A 吉高CFO：業施設事業のミーナ事業はほぼ計画通り推移しています。今年オープンした施設もありますが、業績に占める割合はまだまだ小さいです。

**Q：中国ユニクロ事業では、「早期で100店舗」という目標を掲げられていると思いますが、来期の中国における出店数はどれくらいになるのでしょうか？海外ユニクロ全体の店舗数も今期末の55店から、来期末までにはどれくらいになるのでしょうか？**

A 吉高CFO：来期は中国・香港・韓国といったアジア地区中心に出店する基本的な方針はありますが、具体的な出店数については、まだ確定しておりません。

以上