

2009年8月期 第1四半期決算説明会 Q&A

2008年8月期 第1四半期決算説明会(2009年1月9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・修正しております。

Q： 増額修正した国内ユニクロの業績予想には第1四半期の上ブレ分を折り込んだということですが、12月の実績は織り込んでいるのでしょうか？12月も売上は好調だったと思いますが、

A 吉高CFO： 国内ユニクロの業績修正には、第1四半期、つまり11月までの実績のみを反映していません。12月以降は入っておりません。

Q： g.u.とユニクロを比べて、今どのくらいの価格差で価格設定をされているのでしょうか？

A 水澤： 価格は商品によっていろいろありますが、例えばユニクロで1,000円くらいのカットソーが、g.u.では790円か690円、590円、そんなイメージです。同じようなプライスではなく、g.u.はユニクロよりワンランクかツーランク低い価格となっています。

Q： ヒートテックは欠品をしたということですが、社内的にはどれくらい売り逃しがあると考えられていますか？また、来期は増産する、という新聞記事がありましたが、これはもう生産工場とある程度、話ががついているのでしょうか？

A 吉高CFO： ヒートテックは、ものによっては早い時期に欠品するなどお客様に大変ご迷惑をかけております。当初計画の2,800万枚を計画通り製造し、計画通り販売することができています。この商材の素材については、素材メーカーである東レさんに設備投資いただき製造していますが、この秋冬シーズンでは2,800万枚以上生産することができませんでした。これだけご好評いただいた商品ですから、2009年秋冬に関しては、今年よりも多い数量を生産、販売していく予定です。ただ、東レさんの設備投資等の問題もありますので、まだ数量は決まっていません。これから決めていく段階です。

Q： 第1四半期の支払手形、および買掛金が、前年同期比と比べて伸び率が高かった理由を教えてください。

A 吉高CFO： 11月末が日曜日だったことが要因です。ユニクロの支払い債務が、休業日の関係で増えたということですので、不自然な伸びではないとご理解いただければと思います。

Q： 海外ユニクロ事業がこの第1四半期に7億円の黒字ということで、前年同期比5億円の増益になりましたが、地域別で利益寄与が大きかったところはどこでしょうか。

A 吉高CFO： 増益幅が一番大きかったのは、昨年の業績が一番悪かった英国です。英国の旗艦店のオープンコストが前年の第1四半期には入っていましたから、英国の利益改善幅が一番大きいです。

Q： 第1四半期で国内ユニクロ事業の営業利益が100億円ほど計画比で上ブレたということですが、粗利率は計画比でどうだったのでしょうか？また、経費は計画通りだったのでしょうか？

A 吉高CFO： 第1四半期の粗利率は計画に対して1ポイント強上ブレました。また、売上高が上ブレたことから、経費は計画比で約18億円増えています。

Q: 海外のユニクロの出店ですが、計画に対しての進捗を教えてください。

A 吉高CFO: 欧米での出店数はそもそもあまりないのですが、中国、韓国、香港といったアジアでの出店はほぼ想定どおりのペースで進んでいます。

Q: 下期における国内ユニクロの既存店増収率の予想を期初計画から変えていませんが、景況感に関していえば期初に比べてかなり悪化してきています。これはマイナスと考えているのか、それとも、節約志向が強まっているのでプラスだと考えているのでしょうか？

A 吉高CFO: まず景況感ですが、今後はもっと厳しくなると考えています。先ほどスライドでもご説明いたしましたように、国内ユニクロ事業の既存店増収率を上期プラス 9.6%、下期プラス 1%と予想しています。下期の予想を期初計画から変えていないということは、第1四半期がこれだけ良かったからといって下期の見方を変えるということは、今はできないということです。今後ますます消費環境が厳しくなるだろうということを念頭に置いたものであるということは確かです。

Q: 期初計画と比べて、例えば、販売促進計画ですとか、商品政策とか価格政策で修正されたところはあるのでしょうか？

A 吉高CFO: いいえ。そういうことはありません。第1四半期ではキャンペーンによって集客でき、売上が取れたのは、ほぼ当初の想定どおりだったと思いますが、下期の消費環境の厳しさを考えると、価格政策などを変えるということは、今のところ考えていません。

Q: 国内ユニクロの商品についての質問です。最近、業界紙に柳井さんが、「今までベーシックに注力してうまくいったが、今後はもう少しファッションの方に振っていく」という内容をコメントされていました。商品企画の方向性について変更があったのでしょうか？

A 吉高CFO: 柳井がコメントした意味は、ウィメンズ商品に関しては、今まで以上にファッションを強化すべきということです。ウィメンズの商品には、まだまだ弱い商品群がたくさんあります。柳井の業界紙でのコメントは、ウィメンズを念頭においた発言だにご理解ください。

Q: 第1四半期の営業外で 40 億円の為替評価損が発生していますが、20%くらいの円高になったということですので、ざっくり計算して 200 億円強くらい海外資産に為替評価損が発生したと考えてよいでしょうか？

A 吉高CFO: 営業外の為替評価損はスライドでご説明したとおり、海外子会社への貸付金と、海外ユニクロ子会社への外貨建ての立て替え金に為替差損が発生したものです。海外子会社への外貨建て貸付金残高は 100 億円強です。ユーロ建て、ドル建て、ポンド建てがありますが、いずれも円高に振れたことで為替評価損が発生しています。構成比ではドルが一番大きく、あとはポンドとユーロがほぼ同じくらいです。

Q: 3 年間くらい 108 円くらいで為替予約されているということですが、もし円・ドル為替レートが 80 円などの円高になった時、GMS さんといった他社に比べて相対的に不利になる可能性はありますか？

A 吉高CFO: 2009 年度の予約レートは約 104 円です。3 年くらいの予約をしていますが、3 年先まで 100%予約しているわけではありません。来年度と再来年度については、まだ予約していない部分もあります。競争力の源泉は原価や価格だけではなく、お客様の要望に応えている商品をどれだけ提供できて

いるかということが大きいです。来年、再来年、ドル安が進んでしまった場合、どれくらい競争力が落ちてしまうのか、どの程度不利な状況になるかということは、すぐには計算できないです。むしろ、競争相手に対して、それがGMSであろうと、どこであろうと、本当に顧客のニーズを汲み取って、付加価値のある商品を提供し続けるということがもっとも大切だと考えています。

Q： ヒートテックの売上は、この第1四半期の実績ではどれくらいあったのでしょうか？

A 吉高CFO： ヒートテックは、数量が昨年の2,000万枚から今年は2,800万枚に増え、単価はウィメンズが1,000円、メンズが1,500円ですので、おおよその影響額は計算いただけるとと思います。

Q： 東レさんのヒートテックの生産キャパシティは、どれくらいまで増やしているのでしょうか？今年の2,800万枚の販売枚数が、来期は倍増するような市場のポテンシャルはあるのでしょうか？

A 吉高CFO： 第1四半期では、ヒートテックが店頭に並んだ9月から売上が好調でした。これはお客様が待っていらしかった、昨シーズンの2,000万枚では足りなかったということです。今後の規模については慎重に考えていますが、この商品のポテンシャルはもっとあると考えています。ただ、それで来期倍増するのかという議論をするにはまだ早すぎると思いますし、来期の販売計画については、生産キャパシティを東レさんとも話をしながら決めていく段階です。

以上