

## 2007年8月期 第1四半期 決算説明会：Q&A

「2007年8月期 第1四半期 決算説明会(2007年1月11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。

Q1：2007年第1四半期の国内ユニクロ事業の営業利益が予想に比べて未達となった原因は「天候要因」というご説明でしたが、天候以外の要因、例えば、商品面とか営業面で想定していなかった課題が出てきているかどうか教えてください。

A1：利益未達の要因としては、やはり天候が一番大きいと考えております。例えば10月は、最高気温が20度を超えていた日もあった状況で、秋物だけでなく、冬物の動きも非常に悪かったです。今年の秋冬商売の組み立てとしては、去年が12月後半に一部冬物商品の欠品があったことを反省し、冬物の在庫を1月までしっかり持って商売する予定でしたが、10月の段階で商品の動きが悪かったことから、早期に積極的な販促、ならびに在庫処分を実施するという判断が働きました。この結果、利益率を痛める結果にはなりましたが11月は積極的な値引きによる集客を実施したことにより、既存店売上高は前年比8.0%増と非常に高い伸び率を達成することができ、第1四半期の売上高は計画を上回ることができました。

Q2：国内ユニクロ事業の上期の営業利益予想を修正されていますが、第1四半期・第2四半期でそれぞれ何億円ずつ修正したか教えてください。

A2：第1四半期の営業利益は期初予想から約10億円下回っています。第2四半期については、12月の既存店売上高が若干マイナスだったこと、粗利益率も期初予想に比べて低下が見込まれることから修正し、上期全体の営業利益としては39億円減額修正しています。

Q3：2006年11月末の国内ユニクロの在庫水準をお教えてください。

A3：国内ユニクロ事業の2006年11月末の在庫は372億円、前年比42億円の増加、前年同期比約12%増の水準でした。こちらはおおむね問題のない水準と認識しています。

Q4：国内ユニクロ事業の2007年度第2四半期の粗利率をお教えてください。

A4：上期修正予想から第1四半期の実績を逆算していただくとわかりますが、第2四半期粗利率の予想は45.0%(前年同期比約0.7ポイント減)を予想しています。

Q5：在庫と粗利率の関係について質問です。12月の既存店売上高が前年比3.3%のマイナスだったことから、12月の在庫水準は11月末の在庫水準と比較すると比較的膨らんでいる可能性が高いと思いますが、その膨らんだ在庫処分に伴う値下げの影響(粗利率の悪化)はどの程度織り込んでいますか。

A5：第1四半期の粗利率は、11月に積極的に販売促進、在庫処分を実施したことで値引きが拡大し、前年同期比で1.6ポイント悪化しました。第2四半期の粗利益率予想は12月の売れ行きや在庫の状況を加味して修正しております。第2四半期は第1四半期より前年対比で悪化しないと考えています。もう少し詳しく申し上げますと、12月は既存店売上高が減収となったことから、粗利率も若干計画比で落とし

ており、2007年1月、2月については、在庫の消化をすすめながら、期初予想どおりの売上を達成することを前提に、粗利率についても期初予想よりも若干低めに計画しています。

Q6： 国内ユニクロ事業の2007年度下期の粗利益率は47.6%（前年同期比1.2ポイント改善）と期初予想を変更してありませんが、下期の粗利益率をどのように改善をしていくのでしょうか。

A6： 下期の利益率が前年同期比で改善する理由は大きく3つあると思います。第1に、下期の粗利益率は、上期の水準から改善させるという意識ではなく、「期初予想どおりに戻す」というイメージで考えているということです。秋冬商戦（2007年度上期）で粗利率が悪化した原因を十分に分析して、それを今年の春夏商戦（2007年度下期）に活かしていきたいと思っています。第2に、そもそも秋冬と春夏では、商売の組み立て方が違う、また別の商売になりますので、秋冬の粗利率の低下は必ずしも直接春夏に引き継がれるわけではないと考えているからです。もう一度最初からきちんと商売を組み立て直すことで、高い粗利率を維持していきたいと考えています。3つめの理由は、より付加価値の高い商品を提供することによって、値引率を抑えることができると考えているからです。このような理由から、期初予想どおりの下期の粗利率（47.6%）を達成したいと考えています。

Q7： 下期の「付加価値が高い商品」というご説明ですが、下期は企画面でより深掘りされるということでしょうか。

A7： 上期は、スキニージーンズや、ダウンジャケットなどが非常に好評で、私共としてもお客様に高い評価をいただいたと考えています。このように、一品一品高い評価をいただけるような商品をより多く投入していきたいと考えています。

Q8： ジューの業績予想の修正についてですが、年間の出店計画は期初予想の50店舗を変更していませんが、年間売上計画は、期初予想の96億円から53億円と大きく変更されています。この修正の理由を教えてください。

A8： ジューの出店は、説明資料（スライド番号23番）の出退店一覧表にも記載しておりますように、上期の25店舗に加え、下期25店舗の出店を予定しており、通期で50店舗の出店を期初計画通り実施する予定です。売上が未達になっているのは、集客力が弱かったこと、顧客層が当初想定よりも女性顧客層が中心であり、商品構成とギャップがあったことなどが挙げられます。このような点については、すでに改善に向けて取り組みを始めており、下期に向けて商品構成の変更や、より魅力ある商品作りによって売上を挽回していきたいと考えております。また、販管費の管理をより厳しくして、収益性を少しでも改善していきたいと考えています。

Q9： 来期以降のジューの展開について何か変更はありますか。

A9： 来期以降の出店については、今後の状況を勘案し、逐次見直しを進めていく方向で検討を進めております。

以上