

2009年8月期 第3四半期決算説明会 Q & A

2009年8月期 第3四半期決算説明会(2009年7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: 第3四半期のジーユーの売上高は、「990円ジーンズ」を展開してから非常に好調というご説明でしたが、ジーユー事業の利益の動向について教えてください。

A 徳永部長: 第3四半期のジーユー事業ですが、スライドでもご説明させていただきました通り、売上の状況は非常に好調です。今回、第3四半期3ヶ月間の国内関連事業では、営業利益6億円を計上していますが、この数字でもお解かりになるように、かなり順調だということです。個別の会社の利益がどれくらいかは開示しておりませんが、国内関連事業の黒字には、ジーユー事業が寄与しています。

Q: 国内ユニクロが好調で、第3四半期3ヶ月間では営業利益が計画を60億円程上ブレたということですが、通期の営業利益の予算を70億円上方修正したのは、すでに6月の進捗を踏まえて、第4四半期でも10億円の上げが見込まれるからですか? 6月の売上動向では、客単価のダウンがありました。それでも利益は計画を上げられたのでしょうか?

A 徳永部長: 基本的には第4四半期の業績は順調に推移していますので、それを踏まえて通期の営業利益予想を70億円上方修正しました。客単価につきましては、ご指摘いただいたように、6月は前年比で下がっていますが、これは、現状の市場の状況や、インナーが売れた影響もあります。特段、利益について心配しているということはありません。

Q: 在庫に関する質問です。「店内の棚を高くして、店頭の商品在庫を増やし、コア商品の欠品を防止した」というご説明がありましたが、このほかに、季節の切り替えを早くすることは考えていますか?

徳永部長: シーズンの切り替えということに関しては、今期もきちんと早めに切り替えていきたいと考えています。やはりシーズン初めに早く立ち上げて、早く終わらせていくところが、シーズン末に在庫を残さないということにもつながりますし、シーズン初めにファッション商品が売ることが、売上増につながってきます。ですので、シーズン切り替えを早めるということは、今後も継続したいと考えております。

Q: 中国の出店は第3四半期までの累計で10店舗しか出店できていないのは、進捗が少し遅れているためでしょうか? 中国市場での出店状況についてコメントください。

徳永部長: 中国の出店は計画通り進捗しています。今期については、5月末の店舗数は23店舗ですので順調です。今後は中国市場がユニクロの拡大分野ですので、出店を進めていきます。特に中国の出店に遅れがあるということはありません。

Q: 来期の海外ユニクロの出店イメージを教えてください。

A 徳永部長: 今期以上に店舗を出店したいと考えています。海外ユニクロ事業では、アジア中心の出店となります。早期にアジア市場で店舗網を拡大したいと考えています。

Q: 来期の業績の予想ですが、既存店売上高のイメージや利益の動向で、現時点で決まっている範囲でコメントください。

A 徳永部長: 今、ちょうど来期の計画を作っている時期ですので、具体的な数字はコメントできません。ただ、今期の既存店増収率が高いので、来期の既存店売上高としては前年を上回る水準を目指していきたいと思っています。出店も続けていきますので、増収増益の業績になるような計画にしたいと考えております。

以上