

**J. フロントリテイリング**  
**2024年2月期 3Q 決算電話会議 質疑応答要旨**  
**日時：2023年12月26日（火）15：30～16：10**

<質疑応答>

**Q. 3Qはほぼ計画どおりというのは理解したが、総額売上高、あるいは粗利、販管費、営業利益、事業利益といったところが計画に対して上なのか下なのか、またセグメントで見たときの濃淡なども教えて欲しい。**

A. セグメントごとの進捗では、事業利益で見ると分かりやすいと思うが、コア事業である百貨店事業およびショッピングセンター事業は、計画に対しプラスで推移をしている。課題としては、決済・金融事業のトップラインおよび利益が進捗としては下回っている。

トップラインは百貨店、PARCOのインバウンドの売上も大きく貢献し、10月の公表値に対してプラスで推移をしている。

**Q. 12月前半までは数字が発表されているが、3Qとそんなにトレンドが変わっていないと思うので、通期予想の達成に関してはそれほど難しくないと感じてはいる。ただ、足元では、少し為替が円高に振れたり、あるいは1月、2月ぐらいから前年のハードルが少しずつ上がっていくので、例えば百貨店事業で今後に向けて、気を付けていること、あるいは逆に手応えを感じていることがあれば教えて欲しい。**

A. 10月公表時点では、大丸松坂屋百貨店のインバウンド売上が下期で300億円弱、月平均で50億円程度ということで発表させていただいたと思うが、3Q実績としては、先ほどご説明申し上げたとおり、約60億円弱というところまで来ている。

インバウンド売上は4Qも確実に伸びていくと思うし、一方で、国内売上も外商を含めて3Qについては概ね計画どおり推移をしていることから、総額売上高は今回修正はしていないが、3Qの進捗を踏まえると上振れ余地があると思っている。

百貨店の売上はラグジュアリーや高級時計が牽引する中、粗利益はしっかり取れているが、一方で、売買益率については計画を下回っている。売上および利益貢献の大きいこの12月、1月も含めて、売上高あるいは粗利益の確保に努め、まずは下期の事業利益の目標達成をはかっていきたい。

**Q. 決済・金融事業について、3Qだけを切り取ると総額売上高が△8.7%減となっているのはなぜか。上期に比べてもかなり落ち込みが大きく、3Qだけで事業利益が△5億円弱減少している。4Qもこのペースが続くことで、百貨店やPARCOの上振れを決済・金融事業でオフセットしてしまうのかどうか。その説明を詳しくお願いしたい。**

A. 決済・金融事業の3Qは減収減益ということで、厳しい結果になった。説明の中でも申し上げたが、百貨店あるいは外部でのカード利用は進んでいるので、手数料そのものは上がっている。一方、課題は、新規顧客の獲得が計画どおり進んでいないということであり、これがカード年会費の減少ということにもつながっている。また、2021年1月のカードリニューアル時にJFRカードとして新たなポイントサービス「QIRAポイント」を導入したが、このQIRAポイントのポイントの利用が増加しており、当初想定していたポイントの失効率を下回って推移しているという状況。これがポイント費の増加による売上のマイナスという形で売上収益の減につながっている。

**Q. そうすると、カードをリニューアルした後しばらくは、思った以上に会員が集まり、カード切替えもスムーズだったが、1年経ってくると、会費の値上げの影響で退会も増え、新たに提供を開始したQIRAポイントが逆によく利用されているので、売上のマイナスが増えてしまっているということか。**

A. カードリニューアルに伴い、低稼働会員を中心にカード口座数が減少することはもともと想定をしていたとおりで。一方で、カードリニューアル前後で年会費収入は大きく伸長するとともに、1口座当たりの取扱高が増加し、効率化にもつながっている。

課題は、新規顧客の獲得であり、まずは百貨店との協働によるカード会員獲得を進めたいと考えている。百貨店のアプリ会員数がこの3Qまでで209万人に達したが、アプリを持って、カードも持っている方というのは実は半数に満たない。このアプリ会員にJFRカードを持っていただくよう、しっかりと施策を講じていくということが重要と考えている。

加えて大事なことは、PARCOも含めたグループカードの集約。現在は投資先行という状況だが、グループ、またカードとしての会員顧客基盤の拡大ということにしっかり取り組んでいく必要があると認識している。

**Q. つまり、決済・金融事業については、当初は中期計画どおりに、むしろ利益が早めに出ていたが、やや見込み違いのところが出てきているので、基盤インフラ整備を進める中、これは次期中期計画の中でも少し中長期的な絵姿を改めて示すということか。ポートフォリオの中でも結構重要なところであると思うのでよろしく願いたい。**

A. 承知しました。

**Q. 不動産賃貸収入はかなり伸びており、これは多分計画より上振れで、利益にも寄与していると思うが、その要因はGINZA SIXの好調ということか。これは年間の見通しよりも伸び率が高いので、上振れて推移しているという認識でいいか。**

A. 不動産賃貸収入でウェイトが大きいのは、やはりGINZA SIXと大丸心齋橋店なので、それらが寄与している。

**Q. まず、参考資料の4ページにセグメント毎の利益等々があるが、事業利益の調整額が3カ月で見ても9カ月累計で見ても前年との振れが大きい。これがどういうもので、なぜ増えているのか。**

(※QA後に追記)

A. 3Qにおける事業利益の調整額が増加しているのは、JFR単体で計上した新会計システムに係るソフトウェアに対する未実現利益の調整や、JFR単体の人件費、グループ共通基盤である新会計システムの改修やグループウェア統一などに伴う費用などが計4億円増加しているのが主な要因。

一方、3Q単独において営業利益の調整額がプラスとなったのは、SLH社の株式譲渡益約7億円が計上されたため。

**Q. 決済・金融事業の説明の中で、カードの不正利用の増加で営業減益といったような説明があったと思うが、この不正利用がなぜ増えたのか。そしてこのマイナス影響というのが、3Qの一時的な減少なのか、今後も続くのか、既に出たものがまとまって3Qに出ているのか、その辺りも説明して欲しい。これが仮に一過性の費用であるのなら、その金額も教えて欲しい。あるいは、保険といったものでもし戻ってくるものがあるのか。**

A. カード不正利用に伴う費用については、これは一過性ということではなく、1Q、2Q、3Qも含めて発生している。今年度3月から11月までの第3四半期累計で約2.7億円ということになる。今

年から急に発生したものでなく、昨年度 2022 年度で約 1.3 億円、2021 年度で約 1 億円弱ということで、ペースとしては倍々になっている。

これは、当社を含めて、業界課題とも言われており、いわゆるフィッシング詐欺のようなことも含めて、こういった不正利用による被害が増加しているということ。これによる損益へのマイナス影響が徐々に大きくなっている。

対策については、現在、当然お客様への啓発、あるいはご案内といったことはあるが、お客様の決済フロー見直しに向け、システム改修に取り組もうと考えている。今期については、4Q も含めて影響は一定あるだろうと思うが、次年度以降については対策を講じていくことにより、これらによる費用の減少に努めていきたいと考えている。

**Q. 業績説明資料の 4 ページ、連結の事業利益と営業利益の間にある、その他営業損益のうちの、その他営業費用の部分について。2Q決算時にその他営業費用を期初予想の 30 億円から 57 億円という見通しに変更したと思うが、結果、9 カ月累計だと 29 億円しか計上されていないので、4Qにどのようなその他営業費用が計上される予定になっているのかを教えてください。**

A. その他の営業費用、日本基準で言えば特損に当たる部分だが、10 月公表数値の中には固定資産除却損や減損などを想定して一定額を織り込んでいる。

ご承知のとおり、現中期計画においては、課題事業や店舗の見極めといったことに言及しながら経営構造改革を進めてきた。今はまさしく次期中期計画の議論中ということになるが、各事業、店舗の中期の見通しと併せ、必要に応じて対応していくということを想定しながら、金額としては一定程度入れているという状況になる。ただ、現時点で 4Q も含めて大きく計画しているものはない。

**Q. 今年度は現中期計画の最終年度ということだが、もともと御社がターゲットとしていた例えば ROE7%や、ROIC5%なども含めた様々な数値目標は、現在の業績の進捗状況から見て十分達成可能という認識か。もしそうなら、もちろん保有投資有価証券の売却等があったのでキャッシュが大幅に増えている状況ではあるとはいえ、現預金の積上り状況を鑑みたときに、現状の方針として出している配当性向 30%以上というところから、もう一歩踏み込んだ財務政策の考え方というのは、現状ではお考えとしては、変更はないという理解でいいか。**

A. 10 月に公表した一連の業績目標については、現時点では順調に推移をしていると認識いただいている。一方で、還元性向等々については、今まさしく次期中期計画の議論中である。ご指摘があったように、現在は連結配当性向 30%以上を基本方針として掲げているが、今後、次期中期経営計画あるいは 2030 年を見据えて、コア事業はもちろんだが、決済・金融事業、あるいはデベロッパー事業を伸ばしていこうということになるので、こうした各事業への投資を含めたキャッシュアロケーションについて、取締役会で今まさに論議をしている。ご指摘の趣旨も含めて、4 月にしっかり方針を出したいと考えている。

**Q. 念のためだが、現状の配当性向 30%以上というのは、御社側の目線、つまり今のバランスシートや業績の方向感からすると低いのか、高いのか、どのような感触か。**

A. 現状、方針としては配当性向 30%以上ということになっているが、今回コロナ禍があったということもあり、実質的には 30%以上を還元していると認識している。ただ、今後の方針そのものをどうするのか、あるいは自社株買いも含めた総還元性向ということをどう考えていくのか、ここは経営の中でしっかり論議した上で出したいと考えている。

Q. 了解しました。PBR1 倍割れという状態が結構長く続いているので、いろいろ前向きなご検討をお願いしたいと思っている。

A. 承知しました。

以 上