

## 2021年6月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

決算説明会における質疑応答(要旨)を記載しております。

ご理解いただきやすいように内容を一部加筆及び修正しております。

Q1. 上半期にすでに営業利益 50 億円が上振れましたが、通期の業績上方修正は 30 億円にとどまっています。下半期に想定しているリスクや懸念点は何でしょうか。

A: 上半期の上振れは、売上増加に伴う粗利改善、総利益率の変動、予定していた投資の期ズレなどが要因となります。下半期については、今のコロナ状況を慎重に見据えた上の修正といたしました。現状、インバウンド需要は蒸発しているものの、都心店においては非免税で売上前年比 100%程度の水準を維持しています。ただ、コロナによって顧客にとっての「CV+D+A」※注1 が再定義されており、それに対応していくためには一定の時間を必要だと考えております。

また、下半期にコロナがある程度収束した場合、上半期に貢献した郊外店舗(UNY、UDR など)の数値がやや落ち着く可能性も、コンサバティブに見て、念頭に置いております。当社としては、上振れている上半期をきっちり考慮したうえで、期初にお約束しているとおり、通期ガイダンスにコミットしていく、というスタンスは変わりません。

※注1)CV=コンビニエンス、D=ディスカウント、A=アミューズメント

Q2. 業績修正に伴う各主要会社の年間の進捗を教えてください。

A: 直近のコロナ第3波など、感染状況によって先行きが予測できない部分が多いことから、まず売上は全体数字としては据え置いたという経緯があります。

コロナ禍の中では、生鮮を扱う店舗、扱っていない店舗、都市部と大きく3つで計画を立てていますが、生鮮を扱うユニー、UDリテール、長崎屋の3法人においては、当初予算より上振れている状態で、下半期も同じように推移していくと想定しています。

また、インバウンド需要は蒸発していますが、アジア各国から日本に來られない分、アジアのDON DON DONKIを楽しんでいただいている影響があると考えており、アジアについては成長余地が高いと考えております。

Q3. 今期、特に海外・ユニーは様々なプラス要因がありましたが、来期における反動減はいかがですか。また、ドン・キホーテの構造改革がずれてしまうことのリスクはないですか。全体の持続的な成長を維持できるのでしょうか。

A: 今の時点では、来期についてはむしろ楽観的に考えております。  
今回ドン・キホーテにフォーカスして、新しい「CV+D+A」、生産性向上、デジタル推進、PBについて申し上げましたが、これはドン・キホーテに偏っている話ではなく、顧客の全般的な変化にかかわる話であり、その影響を一番受けたのがドン・キホーテという認識です。ここは必ず決着をつけるべく、大きなパーツでのコミットメントは少しずつ表明してきており、次年度の概況はご安心いただいてよいかと思えます。  
もちろん、この先イレギュラーな数字が出ることもあります。例えばアメリカなどは、巣ごもり需要を取り込めた店舗が好調な一方で、インバウンド需要が高い店舗は落ち込んだりしましたが、今は平準化し始めており、顧客の新しいライフスタイルに合わせたイータリーや、グローサリット形式にするなどの取り組みによって顧客の需要をさらに取り込んでいけるようにしています。アジアは、まさにこれから躍進をしていくフェーズですので、特段心配はしておりません。

Q4. アジア店舗の数字がいいですが、今回紹介いただいた香港の2店舗以外に、他の店舗の動向はいかがですか？

A: 香港については、今後も自社競合のリスクは少ないと認識し、現状の店舗も一店舗当たりの平均月商が3億円台後半から4億円ぐらいで順調に推移しております。シンガポールは、1店舗当たり2億円から2億5,000万円ぐらいで推移しております。

Q5. 海外ビジネスは食品中心となりますが、利益率の面でどのように見えていますか。

A: 第1四半期決算説明の際にも言及しておりますが、海外はビジネスモデル、バリューチェーンの取り方が国内と異なります。バリューチェーンを長く取り込むための取り組みは一定の時間がかかるにしても順調に進んでおり、売上自体が利益率の向上につながるというメッセージをもっておりますので、ご安心ください。  
出店も果敢に行っていきます。

Q6. 海外出店エリアについては今後いかがですか？

当面は 27 ページにある国で 3 年間展開するということでしょうか？

A: 出店エリアについては、いろいろと考えています。マーケットによって様々な取り組み方があり、特定の国を排除するわけではなく、まだ申し上げる段階ではございません。ただ、規制がある国のほうが多いため、長いバリューチェーンを持つようになると、競合力が持ちやすいと考えております。

Q7. ドン・キホーテの再生プロジェクト(100 日プラン)の時間軸はいかがでしょうか。

また、SKU の 3 割カットなどはリスクも高いと思いますが、リスクや課題などを含めてご説明ください。

A: 100 日プランは、社内チームにより、数店舗で仮説と検証を繰り返しながら、実行している段階であります。

当社はトライアンドエラーを繰り返して、成功したもののみ残していくことをこれからも続けていきますので、一挙に SKU が激変して、突然全然違う店になるようなことはございません。当社がいいと思うものではなく、顧客から支持されるかどうかだけが唯一の指針です。

以上