

2021年6月期 第4四半期決算説明会 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. (資料 P21)ディスカウント事業の通期業績予想、既存店売上高+3.1%は、実力で達成するものか、改装効果によるものか、ミリオンスターの現場の努力によるものなのか、現在の施策と関連させ、ご教示ください。

A: 実力ベースでは、PBの導入・開発強化が数値を押し上げていくと考えています。ミリオンスターについては、競合への価格対抗を押し出し、現場を中心に引き続き取り組んで参ります。改装効果については、仮説検証をする中で「肉ドンキ」をはじめとした様々な実験店舗を展開しておりますが、成果が出たものについては速やかに横展開することで数値結果がついてくると考えています。
中でも、単品の商品やカテゴリーでも成果の出ているものもありますので、そちらも速やかに順次横展開をしていき数値貢献をしていきます。

Q2. 足元でしっかりと手ごたえを感じているなかでの3%の成長ということでしょうか。

A: はい、そうです。まだまだ楽観しているわけではありませんが、今期はこの数値をしっかりと達成していく所存です。

Q3. 設備投資を増やすとおっしゃっていましたが、どのあたりの投資を増やし、成果へとつなげていくお考えでしょうか。また、販管費の計画と関係はありますでしょうか。

A: 設備投資につきましては、前期に少なかったという反省があります。しかし、前期に積み上げた知見、計画をしっかりと実行してまいります。特筆すべきは、情報システムやDXが、本格的にスタートできる形となりました。
また、販管費につきましては、Gelson's が連結されたことでやや複雑になっております。Gelson's の数値としては、売上高が800億円弱ほど、販管費はのれんの償却をふくめて340億円ほど予算段階で見込んでいます。こちらを除外しますと、売上の成長率は106.1%、販管費の成長率も106.7%となり、おおむねリンクするという形です。

Q4.この一年間で取り組んできたことは、個別で成果がでてきているという認識でよろしいでしょうか。

A: そのご理解で正しいとおおむね考えておりますが、ディスカウント事業の取り組みについては「現場の改善」と申し上げており、これは続けていかなければいけないところではあります。

一方で、顧客の本質的に変わった部分に対応できているかという点、それはまた別の観点から考えています。

そういった意味では、「デジタル」といっても、突拍子もないことをするというのではなく、このコロナ禍でお客様が当たり前だと思っていることに対して、特にドンキが欠けている部分を埋めていく作業が重要だという認識です。店舗改装やPB 拡充等に関しては、一定の成果がでており、後押しをしていくと考えています。

Q5. 22 年上期が営業減益の予想となっておりますが、その背景をご教示ください。

A: 現在続いている緊急事態宣言による人流の制限の影響、外食代替需要の反動などを織り込んでいます。販管費についても、昨年は営業時間短縮や販管費コントロールなどで大幅にコスト抑制した部分が影響してくるという背景です。

Q6. 22 年上期はドン・キホーテを中心とした増益もなく、UNY も減益となることで、前々年並みの営業利益になるという理解でよろしいでしょうか。

A: はい。

Q7. (22 年 6 月期業績予想)国内事業の営業利益は 33.1 億円の増益、海外事業で 9.5 億円の増益、その他で 5.8 億の減益とありますが、国内、海外の主力どころではどのような増減益を見込んでいるのでしょうか？

A: ディスカウント事業は増益を見込んでおり、GMS は若干の減益を見込んでおります。海外は北米、アジアともプラスを見込んでいます。

Q8. (22 年 6 月期業績予想)通期の Gelson's の増益幅と、のれん代は含まれておりますでしょうか。

A: 通期で、のれん込みで 7-10 億の利益貢献要因があると考えています。

Q9. (22年6月期業績予想)9.5億円の海外増益のうち、7億円が Gelson's によるもので、この資料 P21 のウォーターフォールチャートは通期とものれん代込みということでよろしいでしょうか。

A: ウォーターフォールチャートは前期との差分を表しており、このチャート上では Gelson's はフラットだということになっています。前期分ののれん代の取り込みと、通期での利益貢献が結果としてフラットということです。

Q10. この 2-3 ヶ月間、コロナの状況が流動的に変わってくるなかで、特損を 167 億出したことや、営業利益の出し方、ガイダンスの方向性など、どのような議論があったのでしょうか。

A: コロナ禍においては、顧客心理が変わってきています。先日の GDP 統計にもあるように、消費は冷え込んでいることを前提としています。海外については、ワクチンの一定の普及後に、人々の行動にどのような変化があるか、ということに注意して見てきました。

そういった中で、ガイダンスに関しては、ぎりぎりまで決めかねていた部分がありました。コロナについては保守的に考えたほうが良いという結論になり、特損に関してはインバウンド店舗中心に処理を行っておりましたが、不動産価値が変更できず先延ばしになっていた部分は前期中に処理するという考えで考えていました。営業利益についてはそのままの数字です。

Q11. 在庫水準が期末時点では増加しておりますが、どのように見ているのでしょうか。前期は 110 億ぐらいの評価損がありましたが、21 年 6 月末の評価損をどのように考えているのでしょうか。

A: 在庫については特に心配はしていません。

評価損につきましては、20 年 6 月期の減損判断は正しかったと考えております。

21 年 6 月期は一定の評価損を出しましたが、そこまで大きな額ではなく、20 年 6 月期のようなアイテムはなく、原則に則った処理をしています。

今回の在庫増については Gelson's、アジアの新規出店、北米事業の売上増によるものが寄与しており合わせると、80 億強の売上増となっております。

UDR への業態転換、NewGMS への改装を合わせ、50 億増となっております。

したがって、ドン・キホーテの在庫高は 10 億円強の削減となっており、在庫が増えたという感覚は持っていません。

期末の商品引当につきましては、前期行ったような特別な補填は行わず、会計基準に則り、引当てています。

Q12. 業績予想の内訳について UDR は減益でしょうか。

A: UDR は業態転換店舗数が減り、新規出店コストも減るため増益でみています。

Q13. 今期、コロナの状況により見通しが見つからない中でも、投資は積極的に行われる、という計画を出されておりますが、吉田社長のご就任中に 1000 億円達成は可能でしょうか。

A: 優先順位をどうするか、ということだと思います。足元が厳しい状況でも、コロナによって消費者の在り方が変わった、ということが重要です。そこに対して今投資をするほうが経営的な中心です。

次回、中間決算時には向こう3年をどうするか、ということに関してお示したいと考えています。

Q14. 100 日 PJ は改装前後で売上が 10% 増えたということでしょうか。粗利も増加したのでしょうか。今後の横展開の進捗度はどの程度でしょうか。

A: 改装後の 4-6 月は去年の衛生特需の期間だったため、昨対がわかりづらい期間でした。全体としては昨対で見ると下がっておりますが、こちらの店舗につきましては、堅調な昨対売上を達成しており、近隣比較店舗との相対差で見ると、10ptの改善をしている、ということです。

利益率につきましては、商品処分、リニューアル含め利益の効果は最終検証に至っていないため、記載を差し控えています。

横展開については、成功している定番の商品群についてはすでに全店へ展開しているものもあります。カテゴリーによっては 8-9 割、全店展開しているものあり、一方全く展開していないものもあります。

以上