

第 35 回定時株主総会における質疑の概要

(2024 年 6 月 26 日開催)

【1】事前質問

株主様から事前質問の受付を行い、本総会の会場において 2 件に回答いたしました。

●事前質問 1

訪日外国人が増加しているが、インバウンドの売上状況およびこれに向けた販売促進策を聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

2024 年 3 月度のインバウンド売上の構成比は、当社単体売上において 3.1%、売上額は約 38 億円となり、2023 年 3 月期と比較し 2.7 倍と順調な伸びを示しています。インバウンドのお客様への販売促進策としては、当社の全店舗に消費税免税アプリを導入し、各店で免税対応ができる体制を整えています。また、免税のお買い上げ比率が高い店舗に「翻訳機」を導入したり、主に中国のお客様に向けて、路面店舗を中心に、複数種類の電子決済手段に対応するなど、エリアや店舗特性を見極めつつ、細やかな接客ができるよう整備を進めています。更に、リピートでご来店いただく外国人のお客様の顧客化を進めるべく、専用サービスや会員制度等の議論を進めています。

●事前質問 2

コロナ禍が一定程度落ちついたが、株主総会終了後の「懇親会」について、今後の開催予定などを聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

直接お話する機会を持ちにくい株主様と懇親を図る場として、株主総会の終了後に「懇親会」を開催していましたが、2020 年の第 31 回定時株主総会より開催をしていません。様々な事情により会場でのご参加が難しい株主様がおられる中、株主様の平等性が図れない点を踏まえ、今後も開催する予定はありません。株主の皆様への利益還元のあり方につきまして、引き続き検討してまいります。

【2】会場でいただいたご質問

本総会の会場において、以下のとおり 9 名の株主様よりご質問をいただき、回答をいたしました。

●質問 1

現在の株価が一時より低迷しているが、コロナ禍前の株価水準に戻すことを目標に定めているか。

回答（回答者 松崎社長）

株価の件は、大変ご心配をお掛けしております。株価が株主の皆様にとって、非常に重要な事項であることは十分に承知をしています。株価が従前の水準に戻っていない理由につきましては、今後の当社の成長に対する期待が得られていないためと理解しており、まずは中期経営計画を達成し、株主の皆様への信頼を取り戻していけるよう注力してまいります。

●質問2

中国本土での本格展開に向け、台湾有事や中国の経済不況等のリスクへの対策について聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

安全面のリスクに対しては、「有事マニュアル」を整備し、随時、現地法人や取引先企業から情報収集を行うことで、被害回避を図ることを考えています。経済面のリスクに対しては、直営店を限定的に出店し、現地パートナーと連携してフランチャイズ体制を整える等により、投資回収のリスクを低減するよう進めてまいります。

●質問3

海外進出時の商品展開の手法や、台湾、中国に続き、タイにフランチャイズ出店とあるが、アジア圏で展開を進める理由について聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

台湾については、親日国であり、体型や商品のサイズ感が日本人に近い点を重視して進出をいたしました。台湾の経営で得た知見を活かし、この度、中国へ本格進出をするに至りました。また、タイをはじめアセアン諸国は、台湾と同様、商品のサイズ感が近いことから、生産体制を別建てで運用する必要がなく、また、目覚ましい経済発展と共にファッションの領域も成長することが見込まれることから、引き続き前向きに検討を進めたいと考えています。

●質問4

株主優待券の使用率の数値、割引率の増加や金券形式にするなど、株主優待制度の見直しについて聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

株主優待券の使用率は、約30%となっております。また、現在15%の割引率を増加させることは、利益の圧迫に繋がる恐れがあるため検討をしていません。また、金券の形式にするなど、株主優待制度の見直しに関する調査を進めていますが、現時点では変更の予定はございません。

●質問5

自社ECアプリのリニューアル時期を聞きたい。また、売上全体に対するネット通販の比率を聞かせて欲しい。

回答（回答者 松崎社長）

自社ECアプリのリニューアルの時期は、恐れながら非開示のため、回答を控えさせていただきます。また、2024年3月期において、全社売上におけるネット通販の売上構成比は、25.9%となります。

●質問6

国内の新規出店エリアおよび地域ごとの成長比率の相違を聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

今期、出店予定の30店舗について、新規ブランドと子会社コーエンの再成長に向けた出店を軸に、既存事業は「ウィメンズストア」等を切り出した形での出店を想定していますが、具体的な出店エリアに関する情報は、恐れながら非開示のため、回答を控えさせていただきます。また、地域ごとの成長率も同様に非開示とさせていただきますが、コロナ禍以降は、駅ビルを中心に消費が回復しており、特に東京都心の成長が際立っています。

●質問7

今期、中国への出店を進めるにあたっての勝算を聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

中国情勢については報道等にあるとおり、一定のリスクがあると承知していますが、巨大なマーケットの存在には可能性を感じています。また、事前にグローバルECや中国ECサイトでの受注状況から、一定のニーズが見込めており、現地顧客様のニーズに応えるためにも出店を進めることといたしました。現地パートナー企業様との協業によってリスクを分散し、長期的には100億円の売上を目指しつつ、早期に50億円の売上を達成したいと考えています。

●質問8

長期経営計画の定量目標の算出根拠、中期経営計画の定量目標の妥当性や今期の当期純利益が15%減少すると予測としている理由を聞かせて欲しい。

回答（回答者 松崎社長）

長期経営計画の数値は、当社グループが拡大していく中で目指すべき数字を元にバックキャストをして設定しており、非アパレル領域への展開も含め、必ず達成したいものと考えています。また、中期経営計画は、当該長期経営計画をバックキャストして設定した数値で、既存事業の成長、新規事業開発に加え、M&A等の実行も含め、達成に向け順調に推進しています。なお、今期の純利益が減少する理由は、「Uaクラブ」のポイント引当ての処理、オフィスの集約移転に伴う経費や特別損失の増加によるものであり、翌期以降は続くものではありません。

●質問9

ファッションマーケットについて、ロープライスとハイプライスの二極化が進む中で、当社のポートフォリオの構成やハイプライスマーケットへのアプローチに関する考えを聞きたい。

回答（回答者 松崎社長）

ファッションマーケットの二極化の傾向が強まっている点について認識はしていますが、完全に二極化するとは考えていません。中間的な価格帯の商品に付加価値を付けることが当社の強みであり、また、お客様に期待されている点であると理解をしています。当社は、ポートフォリオを、トレンドマーケット、ミッドトレンドマーケット、ニュートrendマーケットの3つに分解して展開していますが、引き続き高付加価値なブランド開発に注力していきたいと考えています。