

2023年2月期 第3四半期決算説明会

【質疑応答要旨】

日時：2023年1月13日（金） 13:00-13:45

説明者：取締役 財務・経理・IR担当 佐藤 修

Q1. 今後の成長戦略において、どういったことに注力していく計画か教えてほしい。

A1. 2021年4月に「ONWARD VISION 2030」を発表した時から、環境が少し変わってきており、アパレル事業の回復がOMO¹戦略の加速によりリアル店舗を中心に早くなっています。アパレル事業の販売面においては、今後、引き続きOMO戦略を推進していきます。ブランド面では、D2C²でより顧客のニーズをつかんだブランドを拡大させていく考えです。EC³については堅調に推移しており、引き続き伸ばしてまいります。ライフスタイル事業も堅調に推移していますが、来期以降も成長率を上げて推進していきたいと考えています。

Q2. OMO戦略において、「クリック&トライ」サービス⁴を通じた予約点数が第3四半期に急拡大した背景について教えてほしい。また、今後、OMO戦略の推進において課題があれば教えてほしい。

A2. 昨年、システムの変更などにより「クリック&トライ」サービスの利便性が向上したこと、お客様の認知度が上がってきたこと、の2点が挙げられます。また、現在、このサービスを百貨店やSCなどに導入していますが、今後もさらに導入店舗を拡大していくことを目標としています。

Q3. 海外事業の状況について、ヨーロッパ・アメリカ(グアムを除く)・アジアそれぞれの課題について教えていただきたい。

A3. 海外事業の状況については厳しい認識を持っています。2019年度から実施してきたグローバル事業構造改革では、海外ではイタリア事業の撤退など大きな改革は実施してきましたが、コロナの影響もあり、まだ海外において継続していることもあります。例えば、ヨーロッパのJOSEPH事業は、現地の女性CEOのもとで不採算店舗の閉鎖や北米からの撤退などの構造改革を実行してきました。この結果、JOSEPHは当第3四半期に黒字化を達成し、来期は通期での黒字化を見通しています。アジアについては、中国・大連工場の稼働が厳しい状況にあったため、その影響が大きくなりました。今後、大連工場をしっかりと稼働させていくことが課題です。アメリカについては、

J.PRESS とオーダーメイドスーツ事業（「KASHIYAMA」ブランド）を行っています。売上拡大と固定費削減に注力しているところです。

Q4. 年頭に保元社長から社員に向けてどのようなメッセージがあったのか教えていただきたい。

A4. 保元から社員に向けて、「進」というキーワードでメッセージを送りました。「進」にはいくつかの思いが込められていますが、ひとつは、お客様に価格以上の価値の商品を提供していくということです。また、働き方改革プロジェクト「働き方デザイン」を進めることや、グリーンキャンペーンなどを通じて「環境経営」を進めることなどを訴えました。

Q5. プロパー比率⁵が上昇したが、その背景を、天候に恵まれたという要素と、商品面での自社努力という要素に分けるとすると、どのような状況だったか教えていただきたい。

Q6. 粗利が改善された理由として、生産計画を控えめに立てていたため結果的にセール品が少なくなったという背景が大きかったのか、あるいは数量コントロールの精度が増すような構造的な変化があったのか（自社努力で値引きを抑えるような取組みがあったのか）、について確認をさせてほしい。

A5/6. 今年度は、ここ数年コロナ禍で購入を控えていた消費が特需的に発生したという面はありました。一方で、当社では値引きをせず、商品を大事に売っていくという点をこれまで以上に販売現場に徹底しています。これが功を奏した面が大きいと考えています。また、ここ数年、在庫の一元管理を進め、余剰な在庫を持たない体制が構築されています。こういった当社の取り組みがプロパー比率や粗利率の上昇に寄与した面が大きいです。生産についても需要を見極めながら慎重に計画を立てています。

以上

¹ OMO は、「Online Merges with Offline」の略で、「オンラインとオフラインの融合」と訳されます。EC サイト（オンライン）とリアル店舗（オフライン）を融合した、お客様の利便性の向上を目的とする販売手法です。

² DtoC とは、「Direct to Consumer」（ダイレクト・トゥ・コンシューマー）の略で、メーカーが仲介者を通ずることや店舗で販売をすることなく、自社の EC サイトなどから直接顧客に販売するビジネスモデルを指します。

³ EC とは、「Electronic Commerce」の略で、「電子商取引」のこと。インターネットなどを利用した電子的な手段で、契約や決済などを行なう取引形態を指し、「ネットショッピング」や「オンラインショッピング」などと呼ばれることもあります。

⁴ オンワードグループ公式ファッション通販サイト『ONWARD CROSSET (オンワード・クローゼット)』の商品を、ブランドの垣根を越えてリアル店舗に取り寄せ、試着・購入ができるお取り寄せサービスです。

⁵ プロパー価格は、値下げ・割引をしない正規の価格のことをいい、プロパー比率は、販売した商品のうち、プロパー価格（正規の価格）で販売した商品の割合のことを指します。