

2027 年 2 月期（2026 年度）第 1 四半期 決算説明会

【質疑応答要旨】

日時：2026 年 7 月 10 日（金） 10:00-11:00

説明者：代表取締役社長 保元 道宣

取締役 財務・経理・IR 担当 吉田 昌平

Q1. 売上総利益率の低下理由に在庫水準の適正化とあるが、在庫の状況について教えてほしい。

在庫水準の適正化は概ね計画通り進捗しており、在庫内容に大きな課題はない。在庫については、売れ行き悪いサイズやカラーなど様子を見ながら、慎重な値引きにより適正化を進めている。在庫水準の適正化に加えて、粗利率低下の要因としては、冬物や春物に比べて相対的に粗利率が低い夏物を例年よりも前倒しで投入したこともある。

Q2. 中東情勢を踏まえた秋冬商品のプライシング方針について教えてほしい。

中東情勢などによる原価上昇は一定程度見越している。それを踏まえ、各ブランド・販路・商品特性に応じて丁寧に価格設定を行う方針であり、一律の値上げは考えていない。

Q3. プロダクトライフサイクルマネジメント（PLM）導入の進捗と効果について教えてほしい。

仕入れ集約や販売計画と連動した生産体制の構築は着実に進展している。生産効率や原材料調達効率の改善による原価上昇への抑制効果は出始めている。今まではマニュアルに頼っていた販売・生産部門間のデータ共有もシステム化が進み、効率的になっている。

Q4. 上期計画におけるオンワード樫山と大和の利益計画修正の背景について教えてほしい。

オンワード樫山は、『アンフィード』を中心とした基幹ブランドの好調に加え、店舗効率や販管費率の改善が進んだことを踏まえ、利益計画を引き上げた。一方、大和は BtoB ビジネスの状況を踏まえ、利益計画を見直した。

Q5. 6月の月次売上低調を受けても業績予想を据え置いた理由について教えてください。

6月は天候要因により厳しい環境だったが、十分な夏物在庫を有していることや、各販路での販促施策などで需要を取り込みたい。また、適切に経費コントロールを行うことで、計画の達成を目指す。

Q6. 『WEGO』の海外展開における課題と対応策について教えてください。

台湾・中国では日本国内店舗への来店実績やポップアップの実績、EC 販売動向を踏まえ、ニーズがあることが確認できている。課題は組織体制、特に海外事業を担う人材層の強化であり、当面は日本から経営人材を派遣するとともに、現地での人材採用・育成も進め、体制を強化していく。

Q7. 今後の海外出店等を踏まえ、販管費の運用方針を教えてください。

『WEGO』の台湾での出店拡大や『しろたん』、『チャコット・コスメティクス』のプロモーションなどの広告宣伝費は売上につながる投資なので、効果をみながら柔軟にコントロールしていく。賃借料など売上増加により効率が上がる販管費などは、成長を通じて生じた余力を成長投資に振り向けていく方針。

Q8. 『WEGO』が国内外で支持される理由について教えてください。

『WEGO』は 10 代顧客層に特化したブランド戦略を展開しており、日本の若者文化を発信するマーケティング力や商品開発力が強み。こうしたカルチャーへの共感が台湾・中国をはじめとするアジアの若年層にも広がっており、台湾 1 号店の好調につながっている。また、アジアは、日本と異なり 20 代以上のお客様の割合が高く、マーケットのポテンシャルを感じている。

Q9. 米国事業の成長要因と今後の展開について教えてください。

米国『J.PRESS』事業では、デジタルマーケティングで実績のあるマネジメントの登用をしたことで、EC サイトを改善し新規顧客獲得が進み、EC を中心に売上が拡大している。今秋にはニューヨークおよびワシントン D.C.で店舗を目抜き通りにリニューアルオープンする予定であり、今後は全米主要都市への出店も進めながら、EC とリアル店舗の相乗効果による成長を目指す。

以上