株式会社 TABAYA ホールディングス 2027 年 3 月期 上期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は報道機関向け、アナリスト・機関投資家向け決算説明会にて、ご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

Q：上期業績の計画進捗と販管費の未消化状況について教えてください。

A： 上期売上高は会社計画を 2%弱上回り、金額ベースでは約 12 億円の上振れとなりました。売上総利益率は計画を下回ったものの、売上高の増加により売上総利益額は計画を超過しています。販管費が計画を 3 億円弱下回ったことから、営業利益は計画比 7 億円程度の上振れとなりました。販管費については一部執行時期のずれもありますが、物流費については UA3.0 による在庫効率改善効果などもあり、構造的な改善要因が含まれています。

Q：在庫の状況と今後の売上総利益率の見通しについて教えてください。

A： 9 月末時点の(株)ユナイテッドアローズの在庫は前年同期比約 5%増であり、売上成長率と比較すると抑制された水準で推移しています。秋冬商品の仕入れは売上計画とのバランスを考慮して実施しており、販売が概ね計画通りに進めば、来期以降の売上総利益率を毀損するリスクは限定的と考えています。下期については原価上昇の影響を受ける可能性があるものの、過年度在庫の水準は改善しており、アウトレット事業における収益性改善は計画通り進む見通しです。一方、ビジネスユニットにおける収益性については、秋冬商戦の動向を注視しています。

Q：原価上昇傾向に対して、UA3.0 を踏まえた今後の収益性改善の見通しについて教えてください。

A： 秋冬シーズンは春夏シーズンに比べて価格改定を実施しやすいことから、足元の原価上昇の影響をある程度抑制できると考えています。来春夏シーズンについては、UA3.0 による原価低減効果が徐々に出てくる見込みです。引き続き厳しい原価環境を想定していますが、現時点では今期以上の収益性悪化は想定していません。

Q：既存店客数の推移と販売動向について教えてください。

A： 今期は一部の月で既存店客数が前年を下回りましたが、主な要因は気温や天候の影響と認識しています。セール時期の変更なども一部影響しています。一方で、価格適正化に伴う販売への大きな悪影響は確認されておらず、高感度・高付加価値戦略についても引き続き推進していく考えです。今後も実店舗への来店客数の動向を注視してまいります。

Q：株式会社 TABAYA TRANSIT 設立の狙いと今後の非アパレル領域の展開について教えてください。

A： TABAYA TRANSIT は、飲食業界においてクリエイティブな活動をされている株式会社トランジットホールディングスとの協業を通じ、新たなライフスタイル提案の実現を目指して設立しました。当社は「衣食住」を含めたライフスタイル企業を志向しており、飲食分野についても一定の存在感を持つ事業へ育成していきたいと考えています。現在は具体的な事業内容を検討している段階ですが、約 1 年後を目途に具体的な構想をお示ししたいと考えています。非アパレル領域の拡大は飲食に限定するものではなく、広くライフスタイル領域全般について機会を検討しています。

Q：顧客戦略に関する開示を拡充した背景と、新規顧客獲得の考え方について教えてください。

A： AI やデジタル技術の活用が進む中で、当社は販売員による高感度・高付加価値提案の重要性がさらに高まり、それが顧客基盤の強化につながると考えています。そのため、従来から保有していた顧客関連データを活用し、当社の競争優位性や成長性について、より具体的な情報発信を行うこととしました。新規顧客の獲得については、新規出店に加え、店舗改装や移転による集客力向上、新ブランド開発などを通じて引き続き拡大を図っていきます。

Q：中期経営計画の達成見通しについて教えてください。

A： 中期経営計画初年度の上半期を終えた段階ですが、まずは当期計画、もしくはそれ以上の達成に向けて注力しつつ、中期経営計画の取り組み、数値目標の見直しも適宜行っています。今後、海外展開や物流基盤強化、異業種展開など将来成長に向けた投資を検討しており、現在の中期経営計画は、その先の成長フェーズを見据えた基盤構築期間として位置付けています。

以上