

## 質疑・応答

### Q1

本日発表された9月の月次情報について、ブランド別や業態別の詳細な説明をしてほしい。  
特に「4°C BRIDAL」の回復状況を教えてほしい。

### A1

上期については、2013年度は既存店ベースで前年同期比104.4%にて推移した。それに対し、今年度は消費税増税の影響があったにもかかわらず前年同期比103.8%と前年をクリアすることができた。

9月は昨年と比較し土日・祝日が1日少ないなか、百貨店を中心に展開している「4°C」ジュエリーは、既存店ベースで前年同期比103.6%と前年をクリアしている。また、駅ビル・ファッションビルを中心に展開している「canal4°C」も既存店ベースで前年同期比108.5%と好調に推移している。「4°C BRIDAL」に関しては、昨年10月に上代変更をしており、昨年9月は駆け込み需要から既存店ベースで前年同期比115.6%と大幅に伸びた。今年9月は既存店ベースで前年同期比81.5%であったが、土日・祝日の1日当たりの売上に及ぼす影響度合いが「4°C BRIDAL」は8%程度あることも加味すると、通常並みの推移として捉えている。

### Q2

(決算説明会資料P15より)業態別経常利益をみると、2015年2月期第2四半期の「4°C BRIDAL」は前年同期比で増収減益になっている。この減益の要因の詳細を教えてほしい。

### A2

「4°C BRIDAL」の2015年2月期第2四半期は、店舗売上ベースでは前年同期比で増収減益となったが、2014年1月、2月に消費税増税前に先売りしたものについては、会計上3月以降の商品引渡しのタイミングで売上計上されるため、実質的には前年同期実績をクリアしている。

### Q3

アパレル事業である三鈴の不振がここ数四半期続いている。現在、不採算店舗の閉鎖などの施策を講じているが、今後の施策や方針などあれば教えて欲しい。

### A3

三鈴は2012年度に出店戦略に出たが、新規出店が失敗したことを踏まえて、2013年度の下期からは新規出店をストップさせ、既存店対策に集中する方針で進めてきた。この上期は消費税増税の影響や天候不順などの要因により、既存店の売上が前年同期比92.4%と非常に苦戦したが、不

## 2015年2月期第2四半期決算説明会

2014年10月6日 16:00~17:00

採算店舗の撤退、本部費の削減ともに計画通り進展しているので、この下期は再度既存店に注力していく。下期は三鈴の強みであるコート・ジャケットなどの外装関係を中心に展開できることから、1億円程度の営業利益を獲得できるとみている。既存店立て直しを図るため、下期は都市型のMDと地方・郊外型SC向けのMDとを分けながら、より一層お客さまニーズの追求をしていく。

### Q4

小売業は従業員の採用において非常に苦戦していると聞いているが、御社の採用状況はどうか。もし、従業員の採用がうまく進まない場合は、どのような対策をとっているのか教えてほしい。

### A4

今年度4月に入社したエフ・ディ・シー・フレンズの新卒採用者数は約50名弱であったが、来年度4月入社採用の採用予定数はその2倍の100名を目標に掲げて取り組んでおり、ほぼ計画通りの進捗となっている。また、本社およびその他グループ企業に関しても、現時点で計画通りの新卒採用ができています。

一方、途中で人員を補充する際に、エリアによってはなかなか採用しきれないところもあるが、その場合は人事異動等で対応しており、今のところ問題は無い。