

業績関連

Q. 今期の既存店の下振れの要因は何か。

A. 18年度、都心型店舗グループは101.2%だったが、コミュニティ店舗が不振だった。松本パルコ、調布パルコの競合影響が想定より激しく、熊本パルコ、宇都宮パルコはなかなか手が打てなかった。加えて、名古屋パルコが一昨年からの競合影響を受けていて18年度は回復を見込んでいたが影響を払しょくできなかったこと、静岡パルコでは3月に完了した大型改装の改装休が大きかったことなどが、主な要因。

Q.19年度のパルコ店舗の既存店取扱高前提予想の103%の内容は何か。

A.ポケットパルコのメディアコマース化の効果を発揮するのは今期。秋になるが、決済環境も整う。渋谷パルコの開業前に情報を伝えることでストアブランドパルコに期待してもらえる。50周年や各店の周年企画も連動させて取扱高を上げていき、達成したい。

Q.19年度の事業利益の項目別前年差を教えてください。

A.おおよそ、パルコが14億円弱、ヌーヴ・エイが4億円、パルコスペースシステムズが4千万円のプラスを見ている。

Q.営業利益の開業店舗の内容を教えてください。

A.各開業店舗の利益のほか、渋谷の再開発事業のための休業期間に応じた補償金に加えて開発を進めた段階での再開発に伴う不動産の取引における補償金がある。

IFRS16号影響

Q.IFRS16号影響での、金利の割引はどれくらいで見ているか？

A.費用と負債を逆算するとおおよそ1.3%程度になる。

Q.オンバランスで、リース負債960億円に乗ってきたのは、どの物件のどういう契約か？

A.借りている池袋パルコや名古屋パルコは比較的大きい。例えば契約更改が20年契約だと20年分が乗ってくる。

その他

Q.仮に店舗を閉鎖する場合の障害は何か？

A.地権者との契約やビルへの投資回収可否、マーケットでパルコ業態を維持できるかなど、総合的に判断する。障害は店舗それぞれの個別事情による。