

## **株式会社高島屋 2026 年 2 月期 第 3 四半期 決算説明会 質疑応答要旨**

2026 年 1 月 6 日（火）に開催した決算説明会における質疑応答要旨です。

なお、「2028 年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債」につきましては、以下「CB」と記載しております。

### **<業績全般>**

**Q：3Q 実績について、計画から乖離していないと思うが、各セグメントの状況について、教えて欲しい。**

A：各セグメントとも、計画から大きな乖離なく推移している。トピックスとしては、「百貨店業」「商業開発業」に次ぐ、第 3 の柱として位置づける「金融業」の成長が確かなものになってきた。具体的には、カード事業において、昨年 4 月に利便性向上の観点からポイント制度の変更を行った。また、その他のサービスの拡充も図ったことで、新規入会会員数や取扱高が堅調に推移し、年会費、手数料収入の増大に寄与している。さらに、M&A を通じたプライベートバンクサービスや投融資事業等、顧客・事業領域拡大に向けた取り組みも着実に進捗しており、創業 200 周年を迎える 2031 年度の利益規模 100 億円への手応えを感じている。

### **<国内百貨店業>**

**Q：12 月度の売上高速報において、インバウンドは前年実績からマイナスとなっている一方、国内顧客は順調に推移している。通期計画は据え置いているが、今後の商況について、どのように見ているか、教えて欲しい。**

A：インバウンド売上高は、3Q 実績において想定を上回ったが、足元では、日中関係の悪化にともなう「訪日自粛要請」の影響が出始めている。一方、国内顧客の売上高は 11 月度までと同様、12 月においてもクリスマス・年末を中心に堅調な推移が続いている。今後も国内顧客は大きなリスクはないと想定しているが、諸対策を講じ、更なる売上高の増大を図っていく。

**Q：インバウンド売上高について、3Q 実績では想定を上回っているとのことだが、通期計画は 840 億円を据え置いている。4Q の組み立てについて、教えて欲しい。**

A：日中関係の悪化にともなう影響が出始めているなか、2 月には売上高規模の大きい「春節」がひかえている。航空便の更なる減便等の影響を考慮した組み立てである。

**Q：店頭の商品利益率について、3Q 3 ヶ月では前年実績を下回っている。商品構成比の変化が影響しているのか、今後も同じ状況が続くのか、教えて欲しい。**

A：堅調に推移する国内顧客売上高において、利益率の低いラグジュアリーブランド等が前年実績を大きく上回ったことによる売上構成比の変化が主要因。今後については、利益率の高いファッションの強化等、重点お取引先と連携した取り組みを通じ、改善につなげていく考えである。

**Q：販売管理費について、3Q 実績では抑制できている印象だが、今後、インバウンド売上高の減速等、トップラインが不透明な状況下、更なる削減に向けた余地があるのか、教えて欲しい。**

A：カテゴリーごとに経費管理者を明確にしながら、コスト削減策を着実に実行したことで、増加を最小限に抑制することができた。4Qにおいても、インバウンド売上高等、不透明な状況を踏まえ、機動的に対応していく。

**Q：中期経営計画、最終年度である 2026 年度の営業利益は、575 億円と 2Q 決算発表時の計画を据え置いている。年度決算時に見直す可能性もあると思うが、国内百貨店業において現時点、どのように売上高、販売管理費を組み立てているのか、教えて欲しい。**

A：売上高について、国内顧客は、賃金や物価等の状況を踏まえるとリスクは限定的と捉えている。商品力・顧客基盤強化の取り組みを 2026 年度も更に進め、押し上げていく組み立てである。インバウンドは、当初より 2026 年度は大きな伸長を前提としていない為、中国のリスクはあるものの、乖離幅は小さいと想定している。

販売管理費について、今後も人的資本経営の推進に向けた費用や、ESG・DX 投資にともなう費用は積極的に配分していく。また、営業力強化につなげる費用も効果性を見極め、適正に投下していく。一方、売上高の大きな減速があった際は、追加のコスト削減策の実行等、利益確保に向けた対応を進めていく考えである。

#### < 資本政策・株主還元 >

**Q：CB 買入消却を決断した背景と今後の財務戦略・キャッシュへの影響について、教えて欲しい。**

A：CB の存在自体が株価の上値を抑え、低位な PER につながっているとの課題認識があった。その為、2Q 決算発表において、CB の株式転換による希薄化懸念の払拭に向け、2026 年度の 200 億円規模に加え、次期中計においても、総還元性向 70%を意識した自己株式取得を実施することをご説明した。今回、CB の買入消却を行う方針に変更したが、背景として、大規模な株主還元を効果的に実現していくことで、より早期に希薄化懸念を払拭し、株主価値の向上につなげていく判断があった。

財務戦略・キャッシュへの影響について、CB の買入消却により、2025 年度の純利益のみ一時的に減少するが、税効果で向こう 4～5 年のキャッシュは改善する。それを原資に成長投資や株主還元配分していくことで、持続的な利益成長と株主還元拡充の好循環を生み出していく。

**Q：CB 買入消却の応募状況により、追加で自己株式を取得する可能性があるのか、教えて欲しい。**

A：CB の応募数が少なかった場合や、株式転換が進んだ場合は希薄化してしまう為、追加の自己株式取得も含め、総合的に検討していく。目線としては、決算説明会資料に記載のとおり、EPS は 10%台後半の改善に向け施策を積み上げていくイメージである。しかし、現時点、応募数や株式転換が見えない為、今後の進捗を踏まえ、適宜説明していく予定である。

**Q：CB 買入価額のプレミアムについて、具体的に教えて欲しい。**

A：買取プレミアムは 3%、早期応募者に限る追加プレミアムは 1%(計 4%)となる。アジア市場で行われる CB 買入消却のケースと比較しても、このプレミアムは応募の検討に値する水準と考えている。また、買入消却後に CB が残存し、その額面金額合計が発行時の額面総額の 10%を下回った場合は、クリーンアップ条項に基づき、その全部を簿価で繰上償還する予定である。現状の CB 時価が簿価を大きく上回るなか、プレミアムを更につけることで、応募を促していく考えである。

Q：昨年からの資本政策の取り組みや今回の CB 買入消却等は、資本効率改善に向けたメッセージとして捉えても良いか。

A：そう捉えていただいて結構である。今後も資本効率改善に向け機動的に対応していく。

以上