

2017年2月2日&3日 2016年度決算発表での質疑応答

■ 1 10月から12月までの売上傾向は調子が悪かったようだが、具体的にどうだったのか

好調な商品もあった。肌着など冬物商品でプロモーションをかけたのに売り切れてしまい在庫がないということもあった。アウターなどではファッション性の高いものが売り切れた。

季節のずれが生じるとネット中心になってきたときに在庫がうまく回らない。ここを今年は連携させていく。

■ 2 美濃加茂 DC（物流拠点）開設による物流コストが低減されたといったがどういうことか。

借りていた倉庫の賃借料が不用になったのと出荷拠点がすでにあった可児と美濃加茂で近くなったので荷物の集約化が図れ、効率がよくなった。美濃加茂では新たに人を雇用したため当初は出荷作業の不慣れな部分があった。

■ 3 補助金収入と言う項目でかなりの額があるがこれは何か。

美濃加茂の施設の補助金と、保育所の自治体から出る補助金である。

■ 4 家具の好調は競合の撤退の影響もあると思うがどのようなものが売れているのか。衣料品はどのようなものが売れていないのか。

ソファやテーブル。衣料品は婦人服のアウター関連が悪い それが数値的に大きいので目立っているけれども、紳士、子ども関連なども全般的に悪い。

■ 5 今期、カタログからネットへの切り替えを見込んでいるとあるがどのような取組みか。

カタログは10か月前から作っているので柔軟な変化対応ができない。そのため、今年商品開発部隊、ネット運営部隊、販売部隊、などをネット中心の組織変更を行った。基本ネットで売ることを前提にした組織である。

カタログに特化した商品もやるが、基本ネットで売ることを前提に進行する。ただ、前年から動いている商品やカタログもあるため、上期にすぐ影響は出にくい。

■ 6 カタログの方向性はどうなっていくのか。

ディズニーやKcaratなどのカタログで効果のある商品はまだあり、そのようなカタログの商品やカタログそのものは作っていく。ただ、ネットでは取扱い商品は増えていっても、カタログに掲載する商品は絞っていく形である。