

【2019年度 第1四半期状況報告】

2019年度 第1四半期 (2019年1月～3月) 状況総括

中期経営計画2年目の本年度は、「グローバルライフスタイルの到来」を迎えるべく、弛まず構造改革を推進していくことで収益力の強化につなげていく重要な一年です。昨年、シャディ株式会社が当社グループ入りしたことで一連の買収投資によるグループ間のシナジー効果がより顕著に現れ、当社の収益源がインバウンド事業以外の分野にも着実に広がっており、多角化が進んでおります。

事業領域の拡大に伴い、インバウンド事業の免税店売上高はグループ全体の3割程となりますが、依然として当社ビジネスの重要な原点であることは変わりません。訪日客の総数が増加し続ける中、団体客に加えてFIT客のニーズを確実に捉え、様々なキャンペーンを打ち出すことで引き続きインバウンド消費のトレンドをリードしていきます。現在成長著しいグローバル事業では、中国マーケットへの進出を推進することで売上規模を着実に拡大しており、グループ最大の売上割合を占める生活・ファッション事業では、多様なチャネルを通じて高品質な日本商品を世界中のマーケットに提供しております。これら2つの事業は当社にとって新たな収益柱に成長しており、今後さらに事業規模の拡大を図ってまいります。また、現在投資段階にあるエンターテインメント事業の収益基盤の安定化を構造改革の中で推進しつつ、新規事業の開拓に果敢にチャレンジしております。

セグメント毎の取組状況

当社は引き続き、従来の免税事業に加え、グローバルライフスタイルの実現に向けた業容拡大を推進しております。当該期間における各事業の取り組みは下記の通りです。
なお、第2四半期以降の四半期報告書の構成と開示時期は精査中であり、確定次第公表いたします。

2019年	1Q	2Q	3Q	4Q	店舗数合計
出店	-				38
退店	-				

※ラオックス国内免税店
店舗出退店状況

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
2018	187,139	209,132	196,732	232,940	216,718	213,117	233,224	235,770	163,747	191,007	184,840	176,707
2019	178,953	180,881	217,117	0	0	0	0	0	0	0	0	0
前年同期比	95.6%	86.5%	110.4%									
四半期比	97.3%											

※ラオックス国内免税店舗 レジ通過数

■ インバウンド事業

インバウンド事業は、旧正月が前年と比べ11日間早い影響により2月は低調に推移したものの、3月中旬から4月にかけての花見シーズンへ旅行予約が集中することで3月のレジ通過数は前年を超えた。3月20日に中国EC最大手のアリババグループが運営する旅行プラットフォーム「飛豚購（フリギー購）」内に日本初の免税予約販売店を開設。アプリで予約から決済まで事前に完了させた商品を、来日後、当社実店舗（※1）で受け取るサービスを通じて、訪日客により便利で効率的な買物体験を提供。当サービスの開始により、団体客に加えてFIT客やリピーター客の誘致を強化。

※1：現在8店舗から開始し順次拡大予定。

■ 生活ファッション事業

- ・シャディグループは1月に、約150社のメーカーが展示を行なう大規模なギフトの展示会「シャディギフト EXPO」を大阪で開催。また、3月にセブン-イレブン・ジャパンのネットショッピング「くらしのギフト」に参入し、商品並びにギフトに係わるインフラの提供を開始。カジュアルギフト市場に本格参入を開始したセブン-イレブン・ジャパンと協力し、新たなギフトサービスの提供の推進を図る。さらに4月には、中国最大の貿易展示場である緑地グローバル貿易港に、ラオックスとともに日本企業第1号として日本館をオープン。日本館のオープンを、中国進出の足がかりとする。
- ・靴グループは3月に「リラックス&ヘルシー」をコンセプトにした新業態ショップ「Fountain BLUE」3店舗と、初となるフルオーダーコーナーを併設した新型ショップの「MODE ET JACOMO THE ORDER」1店舗をオープン。

■ グローバル事業

グローバル事業は当社グループの中で成長拡大が著しい分野である。中国をはじめとする世界中のマーケットに向けて、既存のB to B貿易に加えて成長著しい越境EC事業にも注力。

第1四半期では、中国の大手ECサイト3社（T-mall、Kaola.com、Suning.com）に出店した当社旗艦店の売上額が順調に伸長。次世代販売モデル「ライブコマース」を活用して、日本商品を紹介する番組の生配信なども積極的に行なう。また、観光客向け飲食店ナビゲーションアプリの運営も開始し、登録企業の誘致を図っている。 <http://www.laox.co.jp/ttd/>

■ エンターテインメント事業

エンターテインメント事業では、昨年10月にオープンした完全会員制倶楽部「NEW CITY CLUB OF TOKYO」で各界様々な著名人を招いたイベントを開催し、会員数も着実に増加中。千葉ポートスクエアでは、一層の運営効率向上を図るため新たなリーシングプランを策定中。北九州リバーウォークでは地域の方々からインバウンド客まで幅広いニーズに応えることが出来る「あそび場」がコンセプトのテーマパークを運営しており、今後も体験型施設の開発を強化する。引き続きグループ全体が持つ資産のバリューアップを目指して、統廃合など大胆な再構築を行うことで、今年度中に着実に収益力をアップできる運営態勢を構築していく。