

# 株式会社丸井グループ

## 2022年3月期 第1四半期決算概要



2021年8月5日

加藤でございます。よろしくお願いいたします。

改めまして、本日は、お忙しい時間にかかわらず当社第1四半期 決算電話会議にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、決算概要資料に沿って、2022年3月期 第1四半期決算概要についてご説明させていただきます。

- ① 当期利益は+18億円の33億円、主要KPIのEPSは+8.3円の15.6円
- ② 前々年に対してEPSは39%減、コロナ前の水準を下回る
- ③ 連結営業利益は前年の固定費の特損振替の影響等もあり21%減の70億円、家賃減免や固定費特損振替等の特殊要因を除くと+3億円の92億円
- ④ 小売セグメント・フィンテックセグメント共に増収減益

\* 今期より新収益認識基準を適用しております。詳しくは末尾の参考資料をご覧ください。

1

今期のダイジェストは4点ございます。

まず、当期利益は33億円と、18億円の増益、これによりEPSは15.6円、前期に対し8.3円増となりました。

一方、前々年に対しては、EPSは39%減と、コロナ前の水準を依然として下回る結果となりました。

3点目は、連結営業利益ですが、利益の押し上げ要因となる店舗休業期間中の固定費特損振替額が、前年より減少したこともあり、21%減の70億円となりました。ただし、家賃減免や固定費特損振替等の影響を除いた実質的な営業利益は、前年に対しプラス3億円となっております。

4点目、セグメントについては小売・フィンテック共に増収となりましたが、小売は3期連続の減益、フィンテックは第1四半期としては四半期開示開始以来、初の減益となりました。

なお、今期より新収益認識基準を適用しております。

適用に伴う影響は、主にECの売上収益などで32億円ありますが、今期の資料は前年についても遡及適用後の数値となっております。

詳しくは末尾の参考ページをご覧ください。

## 連結業績



	21年3月期 第1四半期	22年3月期 第1四半期	前年比 (%)	前年差	前々年比
EPS (円)	7.3	15.6	214	+8.3	61
	億円	億円	%	億円	%
グループ総取扱高	6,153	7,847	128	+1,693	114
売上収益	427	486	114	+59	91
売上総利益	372	425	114	+53	93
〈リカーリングレベニュー〉	273	313	115	+40	98
販管費	283	355	126	+72	97
営業利益	89	70	79	△19	79
当期利益	16	33	213	+18	60

2

グループ総取扱高は、小売セグメントにおけるコロナ影響が昨年より少なかったことや、フィテックセグメントのショッピングクレジット、サービスが好調だったことにより、前年比28%増、前々年比では14%増の7,847億円でした。

売上収益については、昨年大きく落ち込んだ小売の売上収益が、前年の家賃減免の反動の影響により大きく回復し、連結では14%増の486億円となりました。

売上総利益についても、売上収益の増加に伴い、53億円増の425億円となりました。一方で、販管費は、前年に固定費を特損に振り替えた反動により、72億円増の355億円となりました。

以上のことから、営業利益は19億円減の70億円、7期ぶりの減益となりました。当期利益につきましては、特損振替額が大きく減少した影響もあり、前年の約2倍の33億円となりました。

## セグメント別利益の状況

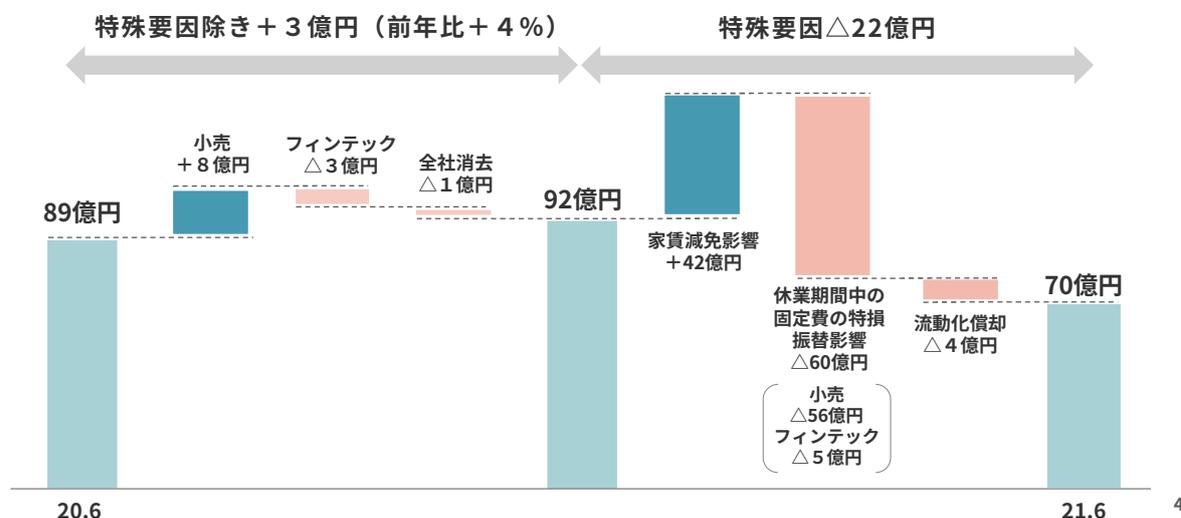
### 営業利益

	21年3月期 第1四半期	22年3月期 第1四半期	前年比	前年差
	億円	億円		
小売	8	2	25	△6
フィンテック	95	84	88	△11
全社・消去	△15	△16	—	△1
連結	89	70	79	△19

小売セグメントの営業利益は75%減の2億円、  
 フィンテックセグメントでは、営業利益が12%減の84億円と、ともに減益となりました。  
 詳しい営業利益増減については、後ほどご説明致します。  
 以上の結果、連結営業利益は21%減の70億円、7期ぶりの減益となりました。

## 営業利益増減の内訳

- 連結営業利益は特損振替影響を含む特殊要因を除くと、4%増の3億円増益



昨年よりも家賃減免額が減少したことによる収益増が42億円、休業期間中の固定費の特損振替影響が60億円の営業利益減益要因となっています。これに流動化償却影響を合わせると、特殊要因はマイナス22億円です。これらの特殊要因を除いた実質的な営業利益は、92億円、4%の増益となりました。

セグメント別の内訳といたしましては、小売は、営業日数増加が約2倍近くになったことによる増収に加え、自主売場の効率化や店舗閉鎖の影響による人件費や設備費などの固定費削減により、8億円の増益となりました。

フィンテックは、ショッピングの取扱高は増加した一方で、期首の営業債権残高が前年を下回ったためにリボ・分割手数料やキャッシング利息収入が前年割れたことに加え、ショッピング取扱高の増加に伴う変動費や、新規カード会員増に伴うカード発行費用が増加したことで、マイナス3億円の減益となりました。

## フィンテックセグメントの状況



	21年3月期 第1四半期	22年3月期 第1四半期	前年比	前年差	
	万人	万人	%	万人	
新規会員数*	10	12	127	+3	*前々年差 △7万人
(丸井グループ店舗外入会)	(8)	(10)	(114)	(+1)	
カード会員数	715	706	99	△9	
プラチナ・ゴールド	256	276	108	+20	
	億円	億円	%	億円	
フィンテック取扱高	5,917	7,461	126	+1,544	
ショッピング	4,599	5,809	126	+1,210	
(外部加盟店)	(4,494)	(5,666)	(126)	(+1,172)	
サービス	1,056	1,340	127	+284	
カードキャッシング	241	290	120	+49	
営業債権残高(流動化債権を含む)	7,179	7,352	102	+173	
ショッピングリボ・分割払い	3,543	3,552	100	+9	
カードキャッシング	1,425	1,305	92	△120	
貸倒率(%)	0.47	0.48	-	+0.01	5

第1四半期の新規カード会員数は、昨年大きく落ち込んだ丸井・モディや外部商業施設の発行が増加したことや、家賃保証をはじめとするサービスからの入会が引き続き好調に推移したことで前年に対して3万人増の12万人となりましたが、前々年に対しては7万人減となり、依然としてコロナ前の水準を下回りました。その結果、6月末のカード会員数は前年に対して9万人減の706万人となりました。

一方で独自の取り組みであるメインカード化施策のプラチナ・ゴールド会員については20万人増の276万人、総会員数における構成比は3%増の39%となり、メインカード化が着実に進んでおります。

取扱高に関しては、家賃保証ビジネスをはじめとするサービスの拡大に加え、ショッピングクレジットでの外部加盟店も好調であったことにより、7,461億円と、26%増となりました。

これにより、昨年下半年から前年割れが続きご心配をいただいていた流動化債権を含むリボ・分割払い残高は、3,552億円と三四半期ぶりに前年を上回る水準となりました。

一方、キャッシングにつきましては、取扱高は増加しているものの、残高の本格的な回復には至らず前年割れが続いております。

## バランスシートの状況



	21年3月末	21年6月末	増減
	億円	億円	億円
営業債権	5,447	5,520	+73
（債権流動化額：外書）	(1,822)	(1,832)	(+10)
〔流動化比率（%）＊1〕	[25.1]	[24.9]	[△0.2]
割賦売掛金	4,267	4,356	+89
営業貸付金	1,180	1,165	△16
固定資産	2,775	2,798	+23
投資有価証券	421	447	+25
有利子負債	4,846	5,045	+199
〔営業債権比（%）＊2〕	[89.0]	[91.4]	[+2.4]
自己資本	2,896	2,839	△57
〔自己資本比率（%）〕	[32.1]	[31.4]	[△0.7]
総資産	9,012	9,055	+43

＊1 流動化比率＝債権流動化額／（営業債権＋債権流動化額） ＊2 営業債権比＝有利子負債／営業債権

6

営業債権はフィンテック取扱高の増加に伴い、前期末より73億円増加し、それに伴い、有利子負債も199億円増加しました。

流動化比率は、6月末現在は24.9%となっております。

営業債権に対する有利子負債の比率は、91.4%、自己資本比率は、31.4%となっております。

また資本最適化に向けた自社株取得は第1四半期で35億円、166万株分を実施し、来年3月までに実施予定の300億円に対する進捗率は12%となっております。

## キャッシュ・フローの状況

	21年3月期 第1四半期	22年3月期 第1四半期	前期差	
	億円	億円	億円	
営業キャッシュ・フロー	121	△40	△161	
営業債権等の増減（△は増加）	126	△116	△242	
<b>基礎営業キャッシュ・フロー*</b>	<b>△5</b>	<b>76</b>	<b>+81</b>	
投資キャッシュ・フロー	△47	△48	△1	
固定資産の取得	△22	△35	△13	
投資有価証券の取得	△11	△19	△8	
保証金返還他	△15	6	+20	
財務キャッシュ・フロー	△118	67	+185	
有利子負債の増減（△は減少）	△70	199	+269	
配当金の支払	△47	△56	△9	
自己株式の取得他	0	△76	△76	
現金及び現金同等物の期末残高	365	391	+26	

\* 基礎営業キャッシュ・フロー = 営業キャッシュ・フロー - 営業債権等の増減

7

営業キャッシュ・フローから営業債権等の増減を除いた基礎営業キャッシュ・フローは、消費税ポイント還元補助金の入金や税前利益の増加などにより、前期差81億円増の76億円となりました。

また、投資キャッシュ・フローは、ベンチャー投資・固定資産の取得などにより、48億円のキャッシュアウトとなっております。

## 共創投資の状況

### ・2022年3月期 第1四半期 共創投資の状況

			21年3月期差
共創投資額	累計投資額	231億円	(+9億円)
	投資有価証券残高	447億円	(+25億円)
	含み益	143億円	(+8億円)
共創チーム	共創チーム	24チーム	(+4チーム)
	チーム人数	180人	(+53人)

8

丸井グループでは、創業以来のコアバリューである「信用の共創」にもとづき、ファイナンシャルリターンだけを目的とするのではなく、「しあわせ」な未来を共創するためのシナジーを発揮していただけるスタートアップ企業に対し、積極的に投資を進めております。

前回の決算でお話した中期経営計画において、最終年度の2026年3月期末時点で、累計で430億円の投資を計画しております。

第1四半期では、リアルテックグローバルファンドなどに約9億円を出資し、累計出資額は231億円、IRRは41%となりました。

また、投資先との協業を推進する共創チームは、直近では新たに4チームを加え、24チーム、180人となり丸井店舗への出店や提携カードの発行が加速しています。

### ・ 8月10日より、初のフラッグシップショップと提携カードの発行をスタート

#### ■バルクオム初のフラッグシップショップ 「BULK HOMME THE STAND」



\*画像はイメージとなります

#### ■「BULK HOMME エポスカード」デビュー



9

協業の事例をご紹介します。

共創投資先のひとつであるバルクオムさまとの取り組みでは、8月中旬に新宿マルイ本館にバルクオム初のフラッグシップショップをオープンすると同時に、新しいメンズコスメ商品の販売を開始します。

そのほか、提携クレジットカード「BULK HOMME エポスカード」を発行することとなりました。

当社グループは、今回の提携強化を通じて両社のシナジーを最大限発揮し、D2Cエコシステムの成長・発展に貢献してまいります。

## ESGの状況

- GPIFがESG投資の運用にあたり採用した4つのESG指標すべてに採用時より選定
- 2021年3月期の再エネ使用率は52%、TCFDに基づく機会と物理的リスクを開示

### ■ GPIFが選ぶ4つのESG指標すべてに採用時より選定

2021 CONSTITUENT MSCIジャパン<sup>※1</sup>  
ESGセレクト・リーダーズ指数

2021 CONSTITUENT MSCI日本株<sup>※1</sup>  
女性活躍指数 (WIN)



### ■ 再生可能エネルギー100%に向けた取り組み

- 2018年よりRE100に加盟
- 2025年3月期70%、2030年3月期100%をめざす

RE100

### ■ 気候変動への取り組み

- 2018年よりTCFDに賛同、2019年より有価証券報告書にて情報を開示

※1 THE INCLUSION OF MARUI GROUP CO., LTD. IN ANY MSCI INDEX, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT OR PROMOTION OF MARUI GROUP CO., LTD. BY MSCI OR ANY OF ITS AFFILIATES. THE MSCI INDEXES ARE THE EXCLUSIVE PROPERTY OF MSCI. MSCI AND THE MSCI INDEX NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI OR ITS AFFILIATES.

当社はGPIFがESG投資の運用にあたり採用した4つのESG指標すべてに採用時より選定されておりますが、今年もまたすべてに採用していただきました。

これは当社グループが、環境への配慮、社会的課題の解決、ガバナンスへの取り組みとビジネスが一体となった、未来志向の「共創サステナビリティ経営」を進めている点を評価していただいたと考えております。

当社はRE100に加盟し、2030年度までに使用する電力を100%再生エネルギーに切り替えるという目標を掲げ、取り組んでおります。

また、TCFDにつきましても、引き続き今回の決算短信と2021年3月期有価証券報告書に記載をしておりますので、ご確認いただければと思います。

中期経営計画におきましては、2019年に公表した「VISION 2050」に基づき、サステナビリティとウェルビーイングに関わる目標を「インパクト」として設定しております。

今後も、サステナビリティ経営のフロントランナーになるべく、ビジネスを通じて持続的な社会、地球環境を実現し、すべての人が取り残されることなく「しあわせ」を感じられる、インクルーシブで豊かな社会をめざし、ステークホルダーの皆さまと共創サステナビリティ経営に積極的に取り組んでまいります。

- ステークホルダー視点を活かす経営体制に向け、株主総会にて各分野の専門家が取締役就任、ガバナンス体制を進化



中神 康議氏

みさき投資株式会社  
代表取締役社長



ピーターD.ピーダーセン氏

NPO法人ネリス 代表理事  
大学院大学至善館 専任教授



小島 玲子氏

当社 執行役員 CWO  
ウェルネス推進部長

ステークホルダーをボードに迎えることで、ガバナンス体制の進化も進めてまいります。

新任の社外取締役として、長期投資家であるみさき投資の中神康議(やすのり)氏、サステナビリティの専門家であるピーター・ピーダーセン氏、社内取締役として産業医でウェルビーイングの専門家である小島玲子氏を、6月の株主総会でご選任頂きましたので、ステークホルダー経営をより一層加速してまいります。

## 2022年3月期 通期見通し



	21年3月期	22年3月期	21年3月期比	21年3月期差	20年3月期差
	EPS (円)	10.6	79.6	752	+69.0
ROE (%)	0.8	5.9	—	+5.1	△2.9
ROIC (%)	1.4	3.2	—	+1.8	△0.5

< 参考 >

	兆 億円	兆 億円	%	億円	億円
グループ総取扱高	2 9,192	3 4,100	117	+4,908	+5,063
売上収益	2,062	2,120	103	+58	△356
売上総利益	1,773	1,850	104	+77	△107
販管費	1,621	1,485	92	△136	△52
営業利益	152	365	240	+213	△54
当期利益	23	165	728	+142	△89

12

第1四半期は当初想定していなかった緊急事態宣言の延長がありましたが、取扱高においては小売・フィンテック共に概ね想定どおりのため、業績予想に変更はございません。

決算概要につきましては以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

営業利益

	21年3月期	22年3月期	21年3月期比	21年3月期差
	億円	億円	%	億円
小売	15	20	135	+5
フィンテック	202	410	203	+208
全社・消去	△65	△65	—	0
連結	152	365	240	+213

## <参考> 新収益認識基準の適用について

### ・2022年3月期より、売上の計上方法に関する新たな会計基準を適用

#### 1. 契約上の顧客や取引内容を整理し、荒利相当額を売上として計上

- ①委託仕入 (小売) …消化仕入と同様に売上を純額処理へ変更
- ②会員優待割引負担 (小売) …割引額は売上収益から控除
- ③ポイント運営収入 (フィンテック) …お取引先さま負担のポイント付与分は売上・費用計上しない

#### 2. 計上のタイミングを明確化し、契約が長期間にわたるものは経過期間に応じて売上を計上

- ④年会費収入 (フィンテック) …入会基準から期間按分の売上計上へ変更

#### <基準変更による影響額>

	2022年 第1四半期				年間見通し
	売上収益	売上原価	販管費	営業利益	売上収益
	億円	億円	億円	億円	億円
①委託仕入	△30	△30	—	—	△135
②会員優待割引負担	△1	—	△1	—	△4
③ポイント運営収入	△1	—	△1	—	△5
④年会費収入	0	—	—	0	△1
合計	△32	△30	△2	0	△145



本資料に掲載しております将来の予測に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。お問い合わせは、I R部 03-5343-0075にご連絡ください。

OIOI  
MARUI GROUP