

株式会社丸井グループ 2019年3月期 第1四半期決算 電話会議

<決算概要説明>

FACTBOOK冒頭のダイジェストに沿って、2019年3月期 第1四半期の決算概要についてご説明させていただきます。

まず、①**連結業績** の表をご覧ください。

中期計画のK P IとしておりますE P Sは15%増の26.0円。売上収益が増収に転じ、第1四半期としては5年ぶりの増収増益となりました。

- グループ総取扱高は14%増の5,879億円、フィンテックにおけるショッピングクレジット取扱高が引き続き拡大したことにより、高伸長いたしました。
- 売上収益は、3%増の582億円、第1四半期では5年ぶりの増収となりました。特にフィンテックにおいて、ショッピングクレジットの他、家賃収入等サービスが順調に拡大しました。
- 売上総利益は、6%増の445億円、8期連続の増益となりました。
- 販管費は、フィンテックの取扱高拡大にともなう変動費の増加がありましたが、小売のS C・定借化によるコスト削減等もあり、359億円と4%増に留めました。
- その結果、営業利益は17%増の86億円、通期予想に対しての進捗率は22%、前年とほぼ同程度の水準となりました。
- なお、営業外収益に計上していたエポスカードの償却債権回収益 約3億円を、当期より売上収益に計上することにいたしました。
加えてエポスカードにおいて、当期より外形標準課税が適用されているため、約3億円を販管費に計上しております。
結果、これらによる営業利益の影響はプラスマイナスゼロとなっております。

- ただし、基準変更による前期実績の遡及適用をおこなうのは償却債権回収益のみであることから、実質ベースを分かり易くお伝えするために営業利益の前年実績、前年比、前年差にカッコ書きで、償却債権回収益遡及適用前の実績を考慮した数値を記載しております。

前期実績の遡及適用をおこなう前の営業利益伸長率は21%となります。

- 当期利益は、特別利益に計上している固定資産売却益が、前年に比べ減少したこともあり、11%増の57億円となりました。
- なお今年5月から来年3月にかけて、70億円の自社株買いを予定しておりますが、6月末までに約14億円、60万株の取得を完了しております。

次に、②**バランスシートの状況** の表についてご説明いたします。

- 営業債権は、引き続きショッピングクレジットの拡大により、前期末に対して189億円増加いたしました。
- 有利子負債は、前期末に対して240億円増加いたしましたが、これは、増加した営業債権への対応等によるものです。
- 営業債権に対する有利子負債の比率は、前期末に対して1.2%増の89.8%、自己資本比率は、0.5%減の31.2%となっております。

続きまして、③**キャッシュフローの状況** でございます。

- 利益の増加にともない、営業キャッシュフローから営業債権の増加を除いた基礎営業キャッシュフローは、前年に対して5億円増加いたしました。また、当期はスタートアップ企業への投資を実施したため、投資キャッシュフローが前年に対して30億円のキャッシュアウト増となっております。

下段に移りまして、④**セグメント別利益** の表をご覧ください。

- 小売の営業利益は25億円で前年の約2倍となりました。
フィンテックは5%増、遡及適用前の実質ベースでは9%増の76億円となりました。

続きまして、⑤**小売の状況** について、チャートに基づき個別にご説明いたします。

- 仕入区画の売上不振については、経費効率化等でおぎなったこともあり、1億円の増益要因となりました。
- 未稼働面積影響は、改装中の面積が減少したこともあり、2億円の増益要因となりました。
- SC・定借化による収益改善は着実に進み、7億円の増益要因となりました。
定借化率は6月末時点で89%となり、当期末100%に向けて順調に進捗しております。
- ECにつきましては配送費の値上げによる影響等がありましたが、取扱高が13%増と伸長したことにより、1億円の増益要因となりました。
- 店装広告、物流、システム、ビルマネジメント等のプラットフォームは、1億円の増益要因となりました。
- これらにより、小売セグメントは、第1四半期で12億円の増益となっております。

続きまして、⑥**フィンテックの状況** についてご説明いたします。

- フィンテックの営業利益は5%増、遡及適用前の実質ベースでは9%増の76億円となりました。
- 通期予想に対しての進捗率は23%で、こちらはほぼ前年並みの水準となっております。
- ショッピングクレジットの拡大により加盟店手数料が15%増となったことや、リボ・分割払い残高が引き続き増加し、割賦手数料が13%増となったことが主な要因です。
- 第1四半期の新規カード会員数は、前年に対して1万人増の19万人となり、年間80万人台の目標に対して順調なスタートをきっております。
外部提携の拡大により商圈外発行が8%増と好調だったことに加えて、丸井店舗が中心となる商圈内発行も7%増と順調に推移いたしました。
- 6月末のカード会員数は前年に対して23万人増の662万人となりました。

うちプラチナ・ゴールド会員は27万人増の190万人、メインカード化が着実に進んでおります。

- 取扱高は、会員数の増加と、ゴールドカード会員の拡大によるメインカード化が進んだことでショッピングが引き続き好調だったため、15%増と高伸長しました。
- ショッピングのリボ・分割払い残高は16%増の3,085億円となりました。支払い方法の利便性の向上や分割払いのご利用拡大の施策が、引き続き残高の増加につながっております。キャッシングの残高は4%増の1,475億円となりました。
- なお、FACTBOOK 16ページに利息返還引当金残高を記載しておりますが、利息返還の第1四半期返還額は約10億円で、前年比56%と順調に減少しております。したがって、第1四半期での積み増しはおこなっておりません。

ここで、ダイジェストにはございませんが、**ESGの状況** についてご説明いたします。

- この度、当社はGPIFが選定する、日本株の3つのESG指数すべてに2年連続で採用されました。
- また、事業活動の消費電力を100%再生可能エネルギーにすることをめざす国際的イニシアチブ『RE100』に加盟する等の取り組みも進めております。
- 今後も、ESG経営のフロントランナーとなるべく、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の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。

次に、ファイナンシャル・インクルージョンの取り組みのひとつとして、

5月の決算説明会でご紹介しました、**証券事業の進捗** についてご説明いたします。

- これまで設立準備を進めておりました「つみたて証券準備株式会社」が、7月末に第一種金融商品取引業者として、関東財務局に登録されたことにもない、「tsumiki証券株式会社」に社名を変更いたしました。
- 口座開設は2018年9月よりスタートさせていただく予定です。

- t s u m i k i 証券では、「つみたてNISA」対象の投資信託を、毎月定額、エポスカードの1回払いで購入いただくことで、お客さまの「つみたて投資による長期の資産形成」を応援していきます。
- クレジット払いで投資信託を購入できるのは、日本初のスキームです。
- 証券会社の収益である信託報酬に加え、エポスカードを通じた長期のご利用による生涯収益の向上も見据えたグループ収益拡大をめざしてまいります。

ダイジェストに戻りまして、最後に、⑦**2019年3月期計画** をご覧ください。

- 通期の業績見通しについては、第1四半期の進捗率が前年とほぼ同水準であることもあり、業績予想の修正はございません。

<質疑応答>

Q. セグメント情報において、営業利益の全社・消去などの調整額が増えていたがその理由はなにか？

A. 大きな要因は、新規事業を推進する専任部署を設けたため、本社コストが大きくなったためです。また、グループ間の社内金利を、市場金利に合わせて一部変更しました。

Q. フィンテックは順調に推移しているようだが、2桁伸長を想定していた。何か特殊なコスト要因や利益の入繰り等はあったのか？

A. フィンテックの営業利益は進捗率では前期とほぼ変わらず推移しています。また、第1四半期は商圏内でのカード発行が順調だったため、小売セグメントへの委託手数料が増加しました。通期計画に対しては、順調に推移しています。

Q. 小売は6月セールの前倒しもあり取扱高も好調だが、利益を先食いしている等、今後の営業利益への反動影響はあるか？

A. 第1四半期については、第2四半期とのコストの入繰りが一部発生しています。

まず、今後改装が増加することで店装費が増加します。併せて、今後Web通販において、生涯収益拡大に向けたCRM施策を検討しており、適宜販促策をおこなう予定です。したがって現時点で、年間計画に対して営業利益が上振れているとは考えていません。6月のセール前倒しによる利益影響は約1億円でした。

SC・定借化率が9割まで進んだこともあり、取扱高の変動による売上収益や利益へのボラティリティは低下しています。

Q. 定借化完了に向けて、上半期の定借化率はどれくらいの見込みか？

A. 第1四半期末での定借化率は89%でした。上半期では2~3%増で90%台前半を想定しており、当期末までの100%達成に向けて順調に推移しています。

Q. 投資キャッシュ・フローについて、スタートアップへの投資が30億弱あったということだが、通期でみるとキャッシュアウトは第1四半期に集中しているのか？第2四半期以降にどの程度影響が出るのかを知りたい。

A. 中期経営計画では成長投資に配分する900億円のうち、新規事業へ300億円を投資する予定で、内訳としては、19.3期90億円、20.3期100億円、21.3期100億円となっています。当期は、相手のある話でもありますが、通期で90億円の計画で進めています。

Q. ROICは小売が0.4ポイント改善している一方でフィンテックは0.1ポイント悪化している。カード会員増加にともない一時的に販促費が増えているのか？年間のROIC3.6%に向けてどう考えればよいか？

A. フィンテックのROICは基本的に大きく変動しませんが、その時々で若干上下します。また、フィンテックではサービス収入を拡大してROICを上げようとしていますが、サービス収入は下半期の伸びが大きいいため、第1四半期では若干低く見えますが、通期では計画通りと考えています。ROICを大きく牽引するドライバーは小売ですが、フィンテックでも下半期にサービス収入を上げることで、ROICを向上していきます。

Q. tsumiki証券のフィンテックに対する利益影響は折り込んでいるのか？投資信託

をエポスカードで購入するにあたって、リボ払いの収益向上にはつながらないのか？

A. 当期の利益影響はほとんどないため、連結対象外としています。証券事業単体では、5年後の黒字化をめざしています。つみたてNISAのエポスカードによる購入は1回払いのみでリボ払いでは購入できません。一方で、毎月定額でカードをご利用いただくサブスクリプションにより、ゴールドカード化の確率は高まります。ゴールドカード化による収益向上はスタート当初からプラスの影響が出てくると考えています。

Q. 家賃保証ビジネスがサービス収入として業績に貢献するということが具体的にどれくらい収益やカード会員拡大につながっているのか？

A. 家賃保証ビジネスは、第1四半期で売上高、取扱件数ともに3割増と順調に推移しています。また、当期より新たにエイブル様と提携をスタートしており、これから下半期、来期にかけて、全国のエイブル店舗で取り組みを拡大していくため、大きくプラスの影響が出てくると考えています。

Q. プラットフォーム増益1億円の内訳を知りたい。

A. 最も増益の貢献したのは物流サービス事業です。大型案件の受注ができたことが寄与しており、これらによって1億円の増益要因となりました。

Q. 貸倒率が前年と比べて、若干上がっているように見えるが大丈夫か？

A. 前年の第1四半期対比だと上がっているように見えますが、前年は銀行ローンの抑制等による影響で遅延債権が増加していました。この流れは下半期から徐々に落ち着いてきており、この第1四半期も同様で、債権の伸びと同程度で推移しています。先行指標である遅延債権の状況を踏まえ、期末にかけては当初の予測通り、あるいは若干下回る程度になると考えています。

Q. エイブル社との家賃保証ビジネスは御社のエクスクルーシブなビジネスなのか？それとも家賃保証をどこで組むかは、借主側に選択権があるのか？

- A. 基本的にはお客さまが選択されますが、不動産会社の意向も影響するため、当社にとってエクスクルーシブに近いビジネスと考えています。
- Q. ショッピングのリボ・分割取扱高17%増の内訳が知りたい。また、今後も同じペースで伸ばしていくのか？
- A. おおよそで言うと、リボルビング払いが10%増、分割払いが100%増、約2倍となっており、今後も同様の推移を想定しています。
- Q. 分割払いが大きく伸びているようだが、これまでの様々な施策が、短期間で成果に反映できたということか？
- A. おっしゃる通りです。分割払いに対するニーズがかなり強かったことが結果として分かりました。分割払いを全国的に拡大したことと、分割払いを利用後に選択できるようにしたこと、これら2つの施策により、分割払いの取扱高が2倍となりました。
- Q. リボ分割が伸びると営業債権残高が増える。BS上の負債との関係もあり、債権流動化をおこなっていくという考え方で良いか？
- A. 営業債権残高は、中期経営計画の予測を上回るスピードで増えており、債権流動化によって対応していきたいと考えています。
- Q. 販管費の小売とフィンテックの内訳を教えてください。小売の利益倍増の要因として、販管費削減の効果が大きかったのか？あるいは荒利率改善や定借化にともなう賃料改定が大きく寄与したのか？
- A. 販管費の前年からの増減は、小売セグメントでは12億円減、フィンテックセグメントでは25億円増となりました。小売セグメントの増益には結果として販管費削減による寄与が大きく働きました。

以上