

株式会社丸井グループ

2019年3月期 第3四半期決算 電話会議

<決算概要説明>

FACTBOOK冒頭のダイジェストに沿いまして、
2019年3月期 第3四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22%増の88.3円。

売上収益が増収に転じ、第3四半期累計としては4期ぶりの増収増益となりました。

- グループ総取扱高は16%増の1兆8,810億円、
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、5%増の1,865億円、第3四半期累計では4期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分野が順調に拡大いたしました。
- 売上総利益は、8%増の1,416億円、3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などにより、7%増の1,111億円となりました。
- その結果、営業利益は16%増の305億円となり、3期連続の増益となりました。
通期予想に対しての進捗率は74%、前年とほぼ同程度の水準となりました。
- 当期利益は、18%増の193億円、4期連続の増益となりました。

次に、②**営業利益増加の内訳** についてご説明いたします。

- まず、11月の決算説明会でもご説明しましたが、
資産効率化のためにショッピングリボ債権の流動化を第2四半期に実施したことにより、

債権譲渡益42億円を売上収益に計上いたしました。

- なお、債権流動化は将来の収益の前倒し計上となるため、第3四半期においては流動化しなかった場合に比べ、売上収益から2億円がマイナスとなります。
- 利息返還につきましては、第2四半期に25億円を営業費用で積み増したまま変わっておりません。
- また、エポスカードが当期より外形標準課税の適用会社となったことから第3四半期累計で9億円を営業費用に計上しております。
- これらの結果、特殊要因で6億円の増益要因がありましたが、その分を除いても小売で24億円、フィンテックで21億円のプラス、また新規事業に関わる研究開発費などで全社・消去が10億円増加したため、連結では36億円の実質増益となりました。

次に、③**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447億円増加いたしました。
- 2021年3月期の流動化比率の目安25%に対して、12月末は13.9%となりました。
- 有利子負債は、増加した営業債権への対応により前期末に対して350億円増加いたしましたが、300億円を債権流動化により調達したことで、有利子負債の増加が抑制されております。
- 営業債権に対する有利子負債の比率は、前期末に対して0.8%減の87.8%、自己資本比率は、1.4%減の30.3%となっております。

中段に移りまして、④**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まして、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10億円増加いたしました。
- また、当期はtsumiki証券に加え、みんな電力などのスタートアップ企業4社、

投資ファンド2社への出資を実施したこともあり、改装投資もあわせた投資キャッシュ・フローがトータル74億円のキャッシュアウト、前年に対して58億円のキャッシュアウト増となっております。

続きまして、⑤**セグメント別利益** の表をご覧ください。

- 小売セグメントの営業利益は42%増の83億円、フィンテックセグメントの営業利益は12%増の261億円となりましたが、②営業利益増加の内訳でご説明した通り、特殊要因を除くフィンテックセグメントの営業利益の実質増益は、21億円となりました。
- また、R O I Cは、連結で0.3ポイント上昇し2.7%となっております。

続きまして、⑥**小売セグメントの状況** について、チャートに基づきご説明いたします。

- 最も大きな増益要因は、S C・定借化による収益改善が着実に進んだことです。19億円のプラスとなりました。定借化率は12月末時点で99%まで達しました。
- 未稼働面積の影響は、改装中の面積が減少したため、3億円の増益効果がありました。
- Eコマースにつきましては、スマートフォンのU I改善や、品揃え拡充の取り組みにより、3億円プラスすることができました。
- 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についても、2億円の増益要因となりました。
- 仕入区画の売上不振につきましては、経費効率化等でおぎないましたが、2億円のマイナスでした。
- 以上の結果、小売セグメントは、第3四半期で24億円の増益、42%増となりました。

次に、下段の⑦**フィンテックセグメントの状況** についてです。

- 先ほどお話したように、フィンテックの営業利益は、12%増の261億円となり、通期予想に対する進捗率は75%で、ほぼ前年並みとなっております。
- 第3四半期の新規カード会員数は、前年に対して4万人増の59万人となりました。外部提携の拡大により商圏外発行が10%増と好調だったことに加えて、丸井店舗が中心となる商圏内発行も6%増と順調に推移いたしました。
- 12月末のカード会員数は前年に対して25万人増の676万人となりました。うちプラチナ・ゴールド会員は30万人増の208万人、総会員数における構成比は31%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、QRコードなどのスマホ決済にひもづけたクレジットカード決済が伸びたことや、家賃保証ビジネスの拡大にともない、17%増の1兆7,105億円となりました。
- ショッピングのリボ・分割払い残高は4%増の3,013億円となりましたが、債権流動化の影響を除いた場合は11%増となります。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カード会員の増加にともないまして、4%増の1,489億円となりました。

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。

- 丸井グループは、事業活動で消費する電力を100%再生可能エネルギーで調達することを目標に掲げる企業が参加する国際的イニシアチブ「RE100」に加盟しております。
- 10月には、「RE100」をテーマとする『グリーンボンド』を発行いたしました。再生可能エネルギーによる100%電力調達を用途とするグリーンボンドは、国内初の事例となり、また国内小売業界としても初めての発行となりました。

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、

t s u m i k i 証券の状況 についてご説明いたします。

- 8月末の事業開始から現段階で13,000名を超えるお客さまにお申込みをいただいております。
- お客さまの内訳は、いわゆる「資産形成層」と呼ばれる20～40代の方が9割を占め、男女比は半々となっております。
- また、投資初心者層が7割を超えるなど既存の金融機関とは異なる顧客層を獲得できています。
- 今後も当社ならではの店舗を活用したプロモーション等により、顧客の拡大を進めてまいります。

ダイジェストに戻りまして、最後に、**⑧2019年3月期予想** をご覧ください。

- 通期の業績見通しについては、第2四半期決算発表時に利益の上方修正をしておりますが、修正後の計画に対する第3四半期の進捗は前期並みで推移しているため、通期予想の変更はございません。
- 営業利益は13%増の410億円、10期連続の増益、E P Sは過去最高となります114.4円、またR O Eは8.9%の達成をめざしてまいります。

以上