

**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**  
**<質疑応答>**

- Q. 投資キャッシュ・フローについて、スタートアップ企業やファンドへの投資などでキャッシュアウトが拡大しているが、通期の見通しはどうか？
- A. 第3四半期累計の投資キャッシュ・フローのうち、tsumiki証券で18億、スタートアップ企業とベンチャーキャピタルへの投資で30億、合わせて48億のキャッシュアウトでした。年間の見通しはまだ未確定ですが、20億程度の積み増しを想定しています。
- Q. 現預金の水準は、テクニカルな部分も含め一時的に減少したのか、それとも今後減少していくのか？
- A. 前期の水準がやや高かったため、若干減少して通常の年度並みになる見込みです。
- Q. 小売の増益要因について、第3四半期累計の「仕入区画等」が経費効率化を含めても2億の減益要因となっている。上半期までは1億の増益要因だったが、第3四半期で衣料品の販売不振などがダイレクトに影響したということか？第4四半期ではS C・定借化も100%を超えるのでここまでのマイナス影響はないとみてよいか？
- A. 「仕入区画等」について、上半期（+1億）の内訳は仕入不振が9億のマイナス、経費効率化等が10億のプラスでした。第3四半期累計（-2億）では、仕入不振が15億のマイナス、経費効率化等が13億のプラスでした。仕入区画のマイナスが大きかったことと経費の圧縮幅が少なかったことの両方が要因としてあります。S C・定借化は当初計画よりも定借可能面積が増えているため、定借化率は当期で100%を超える見通しで、それに伴い、仕入区画も減少するため、利益へのマイナス影響は少なくなる見込みです。
- Q. 証券事業やベンチャー、スタートアップへの投資のリターンを聞くのは時期尚早とは思いますが、実際どのように採算管理をしているのか、投資の考え方や今後について教えてほしい。また、投資先の状況確認はどのくらいの頻度でどのようにおこなっているのか？ぜひ次の決算説明会では進捗を株主にもしっかりと報告してほしい。

A. IRRによる投資判断で、スタートアップ企業で30%以上、ファンドで15%以上と設定しています。また、ファイナンシャルリターンだけでの判断はせず、本業であるフィンテックや小売との相乗効果を常に意識していますが、相手先との協業については順調に進んでいます。いずれの投資先についても毎月報告会をおこない進捗を把握し、会社としても年1回の取締役会に進捗報告をしています。株主の皆様にも次の決算説明会で進捗をご報告できるように進めて参ります。

Q. サステナビリティレポートの発行が1月末の予定が2月中旬に伸びたが、昨年12月に開催した共創サステナビリティ説明会での内容から、数値目標など変更した点はあるか？

A. 細かい言い回しの変更はありますが、基本的な部分は変わらない予定です。今回のレポートは「VISION BOOK 2050」として当社役員の特性等も開示する予定です。2月中旬には発行できる見通しです。

Q. フィンテックセグメントの10~12月について、トップラインの伸びに対して利益の伸びが低いのはなぜか？変動費以外のコスト要因など何か特殊要因があるのか？また、12月の月次概況にQRコード決済等の取扱高が4倍になったとあったが、第2四半期からフィンテックセグメントで変わったところを教えてください。

A. 経費としては、アニメカードのプロモーション等があります。利益計画は通期でアジャストするため経費執行も機動的に対応しており、第3四半期では積極的な経費執行をおこないました。QRコード決済の拡大については、裏側にクレジットカードを紐づけていただくことで取扱高の拡大に寄与しています。当社としては特段のプロモーションコストはかかっていません。

Q. 第3四半期は、債権流動化と利息返還引当による影響はなかったとみてよいか？

A. 譲渡益の額は変わりませんが、約5年分の利益を前倒ししているため、第3四半期だけでは2億の償却がマイナスとして発生しています。下半期の償却は4億の見込みです。

Q. 利息返還について、第2四半期で引当をおこなっていたが、今後はどのように見ているのか？銀行ローンの問題等をふまえて整理して教えてください。

A. 利息返還は、四半期ごとに直近の推移を見ながら将来予測をしています。直近の額が増えると積み増しが必要となる場合もありますが、第3四半期での積み増しは不要でした。

Q. スマホ決済が上半期で2.2倍となっていたが、10~12月だけでみるとどうだったか？取扱高に占める構成も拡大しているのか？拡大が順調に進んでいるのかを知りたい。

- A. スマホ決済は10~12月で約3倍に拡大し、取扱高に占める割合は約2%となりました。  
12月は各社のキャンペーンが多く、クレジットカードを紐づけてご利用いただくことで、前年に比べて取扱高が約4倍になりました。
- Q. 小売の来期の見通しについて、定借化の影響はある程度見込めると思うが、それをベースに増益はするのか？10億弱程度の増益が可能なのかを確認したい。
- A. 期末にかけて定借化をおこなう部分については来期の増益が見込めます。また、効率の悪い自社売場の縮小により、定借テナントを拡大することを計画しています。
- Q. フィンテックの営業利益について、10~12月であまり拡大しなかったのはなぜか？割賦手数料も流動化を除くと弱いのではないか？リボ分割の取扱高伸長に対して、収入が少し弱いと感じる要因はなにか？10~12月での割賦手数料の伸びが少なく見える。
- A. 分割払いの構成が上がっているため、一時的に伸びが鈍化しているように見えますが、利益率では分割払いもリボ払いも変わりません。分割払いは一部リボからの切り替え利用の方もいますが、新規の利用が多く、全体としては純増しています。
- Q. 第3四半期になって、販売促進費が上半期よりも増加しているが、フィンテックにおいて前倒して経費を使っているのか？
- A. 政策費として機動的に販促費を執行しています。
- Q. 政府主導のポイント還元について、御社は一部アクワイアリングをおこなっているが、賛同して参加するのか？どういうスタンスで臨むのかを知りたい。
- A. 当社がアクワイアリング業務を行っているのはマルイ・モディの店舗などに限られますが、テナント様からの希望があれば対応をまいります。
- Q. 家賃保証ビジネス等について、サービス収入が上半期と比較してそれほど大きく伸びていないが状況はどうか？エイブルとの取り組みは第4四半期から本格化して新規会員の拡大に寄与するのか？
- A. 家賃保証の取扱高は、基調は変わりませんが30%増と継続して伸長しています。エイブル様との取り組みは年明けから拡大しています。家賃保証の拡大時期となる3月を中心に、新規会員拡大に加えて家賃保証の取扱高・収入の増加を見込んでいます。

以上