

**株式会社丸井グループ**  
**2022年3月期 第1四半期決算 電話会議**  
**<質疑応答>**

- Q. 小売の8億円の実質営業増益の中身を教えてください。コストなのか、売上が戻ったのか。あるいは、いわゆる共創型にして坪当たりの賃料がしっかり上がっているのか。
- A. まず、昨年度は消化仕入れの売上が店舗閉鎖期間中はまったく無かったのですが、今年度はそこについて売上が立ったということがあります。もう一つは、未稼働面積が昨年度11%あったのですが、この6月末は2%ほど減っており、イベントを増やす、D2Cブランドを導入するというのが少し効いている状況です。コストにつきましても自社売場を少し減らしておりますのでその人員が減っております。  
この3つの要因で増益となっております。
- Q. ウェイト付けすると、どれが大きいか。
- A. イメージは3分の1ずつぐらいだと思っています。
- Q. 足元の感染再拡大は影響してきているのか。その見通しについて教えてください。
- A. 直近のコロナの影響については第1四半期は総じて想定から外れておりませんでした。この7月末までも同様の状況が続いており、取扱高は想定をそれほど下回ることはなかったのですが、ここ数日間については極端に感染者が増えてきているので、今後影響が出てくるかもしれません。
- Q. フィンテックについて、弁護士の照会件数を教えてください。
- A. 昨年度の4月・5月に弁護士さんがほぼ業務をしていなかったということで、第1四半期の利息返還は受入高・返還高ともに昨年を上回る状況で推移しています。一方で、7月は前年割れの水準になっておりますので、この先は先行指標の弁護士の受入高は減つ

ていくと思っております。

Q. 絶対水準としてはどのようなイメージか。

A. 2月・3月と比べるとこの7月は9掛けくらいの水準です。昨年第3四半期が少し高く、第4四半期が低いのですが、第1四半期はその間くらいです。

Q. フィンテックの取扱高はどのあたりが回復してきているのか。昨年落ちた旅行が戻ってきているのか、それとも家賃のようなリカーリングに近いものが伸びているのか。

A. 家賃払いがこの第1四半期も前年比で26%伸びております。ECが10%増、これは昨年引き続き伸びています。定期払いも10%増、トラベル&エンターテインメントは前年に対して227%ですが、前々年比だと65%なのでまだ回復途上という状況です。また、スーパー・コンビニが6%増、商業施設が60%増、その他が3割増で、トータル126.2%です。いわゆるトラベル&エンターテインメントの部分については、まだ一昨年比でマイナスという状況が続いているということです。

Q. リボ・分割の流動化債権含むベースの残高は、第1四半期の実績が100.3%に対して、年間では4%弱ぐらいの増加を見込んでいたと思うが、割賦売掛金の残高全体が5%ぐらい伸びているのに対して、リボ・分割残高の伸びが年間の計画に対して鈍いように見えるがどうか。

A. 昨年は1年を通じて第1四半期から第4四半期にかけて残高が減ってきていたので、昨年第1四半期と今年第1四半期を比べると、かなりマイナスからのスタートだったということになります。

今年は第1四半期から第4四半期にかけて残高が増えていく想定で、昨年実績は減っていくので、今のところ第1四半期の伸び率は想定通りと考えております。

Q. 休業期間中の固定費の特損振替影響60億円は想定通りなのか。実質的に3億円増益で連結営業利益92億円というのは、小売もフィンテックも特殊要因を除けば見立て通りだったという理解でよいか。

A. 昨年に固定費を振り替えていた部分が戻ってくるということなのでほぼ想定通りで、期

初からある程度計算できていたものです。これに今年固定費に振り替えた分を調整しております。小売は先ほど申し上げたようなことで、今年少し増益するだろうということに加えて、フィンテックは第1四半期は減益になってしまうということも想定通りでしたので、実質的な3億円の増益というのも当初考えていた通りです。

Q. フィンテックでの質問だが、一つは、リボ・分割の取扱高が前年比21%増で戻ってきているが、この取扱高プラス21%をどう評価されているのか伺いたい。

A. ほぼ想定通りと考えています。リボ・分割につながるショッピングの取扱高を考えてもトラベル&エンターテインメントは、去年は急に緊急事態宣言に入ったこともあって、解約によるマイナス影響も結構ありましたが、今年はほとんどマイナス影響がなく、昨年の2.27倍になりましたので、ここが改善幅としては非常に大きいと考えています。ECも去年に引き続き、今年も伸びておりますので、順調に来ていると考えています。

Q. 旅行需要がいつぐらいに回復するかにもよるだろうが、トラベル&エンターテインメントが戻ってくれば取扱高も残高も増えて、来期のリボ・分割収入も予算としては見えやすくなっていくということか。

A. おっしゃる通りです。

Q. 今回も店舗休業の影響があったので、新規カードの会員獲得でやはりマイナスの影響が出ていたかと思うが、そのあたりについて教えてほしい。

A. 残念ながらリアル店舗のカードの復調が厳しかったので、例えばアニメカードは、引き続きカード発行の施策が増えているので、今後そういったことで対応していきます。一方で、家賃に関するカードは順調に伸びていますので、ここは引き続き強化していきたいと考えております。もう一つ、ネットでのカード発行を増やそうと考えていますが、今、ネットでのカード発行コストが非常に上がっております。ここは改めてもう一回採算を考えた上で、どういう方策でいくかを考えています。その結果、第1四半期はそこも弱くなったと考えています。

Q. ゴールドカードが増えているのは良いが、会員全体が増えていかないと、だんだん今後のアップサイドという意味では心配である。そうはいつでも、いたずらにお金をかけてネットで獲得するのもどうかと思っているので、リアルやアライアンスでもう少しカー

ド会員が増えればいいのではと思っているがどうか。

A. おっしゃる通りだと思っております。非常にロイヤルティが高いアニメ系のようなカードを発行することで、発行コストも抑えられますし、LTVは高くなるということで、その辺りを積極的に開発していきたいと考えています。

Q. 販管費の広告費について、四半期で75億円使っていて、過去の第1四半期と比較してもコロナ前で65億円とか70億円なので、休業期間があった事を考えるとすごく販促額が大きいと思う。新収益認識基準の変更影響はあると思うがそこまで大きくないと思うので、期ずれや偏ったものがあるのか、どういう販促をしていたのかを教えてください。

A. 販促費で大きいのは、ポイント費用です。そこは伸び率が高くなっていますが、あまり取扱高と連動していません。ゴールドカード会員やプラチナカード会員へのボーナスポイントの費用が結構大きいので、そこが過去に比べると増えている要因だと思います。ゴールドカードとプラチナカードは、このコロナの中でも会員数が増えていますので、その影響があるかと思っています。

Q. スライドの2ページ目にある休業影響60億円と、短信にある特別損失の18億円との関係を教えてください。

A. 去年の第1四半期は販管費から振り替えたのは70億円で、今年の第1四半期で販管費から振り替えたのは約10億円ということで、差し引きの60億円が販管費から振り替えた分の差ということです。今期でいうと、小売で9億円、フィンテックで約1億円を販管費から振り替えており、特別損失はそれ以外に家賃減免分9億円を計上しています。

以上