

**株式会社丸井グループ**  
**2024年3月期 第1四半期決算 電話会議**  
**<質疑応答>**

- Q. フィンテックについて、詳細な説明でわかりやすかった。債権流動化が無ければ実質減益であり、その原因は収入とコストの伸び率のアンバランスだと思う。このバランスが今後取れてくるのは下半期からという認識で良いか。
- A. 要因は2つあると考えています。1つめは収入と経費のバランス。2つめは手数料率。手数料率に関しては想定より少し下がってしまいました。収入と経費のバランスは、収入については、第2四半期以降回復し、徐々に回復が大きくなると考えています。手数料率については、説明させていただいたような施策でヘッジしたいと考えています。施策が効いてくるのは下半期からのため、回復は下半期の方が大きくなると考えています。
- Q. 債権流動化は特殊要因のため、通期計画での利益影響は±0になっていると思うが、変わらずその計画ということで良いか。
- A. はい。従来は第1四半期で流動化は行っておりませんでした。キャッシングの債権残高が積みあがってきたため、資本効率を考えて実施しました。この利益影響は通期では±0となるように考えています。そのため、第2四半期から第4四半期での流動化による利益影響は、第1四半期時点での7億円を打ち消すよう、マイナス7億円で組んでいます。
- Q. 今回、見立てと違ったのは加盟店手数料率とのことだが、他の要因はなかったのか。前回はカード発行が想定以上に増えて発行費用が増えたという説明があったと思う。今期のカード発行も想定よりも多かったような気がするが、そこでの経費の上振れ影響はなかったのか。
- A. 想定よりも若干大きく、計画を1万枚ほど新規入会が上回りましたのでその分フィンテックのコストが増加しました、大きな影響ではありません。

Q. 家賃保証の件について、前期の積極的な目標設定に対し、今期は現実的な目標設定だと聞いたが、第1四半期はどうだったのか。着実に伸びているように見えるが、大型提携があって、この影響が出ているのか。家賃保証の実績は計画に対してどうだったのか知りたい。

A. 家賃保証の実績は、前年比116%で計画通りです。新規の大型の提携先の獲得については、現在交渉中です。そちらはこれから入ってくると思っています。

Q. 第1四半期の営業利益は、計画に対してどうだったのか。グループ連結、小売、フィンテック、全社消去の数字がそれぞれ計画に対してどうだったのか聞きたい。例えば、全社消去は通期で+2億円の計画に対してすでに+3億円となっている。こういったところが想定範囲内だったのかも含めて教えてほしい。

A. 予想に反したのは、フィンテックの手数料率が数億円マイナスした点です。小売は、関連事業のマイナスを織り込んでいたのでインラインです。フィンテックで若干計画を下回ったため、通期実績に影響しないよう、施策でヘッジしていきます。全社消去は、人員計画も踏まえて考えると、下半期で前年に対する増加幅が少なくなると思っています。

Q. 全社消去は通期で2億円の増加であったと思う。その場合、増加幅を減らすというよりも、第2四半期から第4四半期で実額を減らさなければいけないと思うがどうか。

A. グループ本体からフィンテックに貸し出しているお金があり、フィンテック側は金融費用として営業費用に入っています。反対に、本社コストとしては、収入として見ており、その分が下半期に大きくなる見通しのため、全社消去の収入として入り、コストが減るという構造になっております。

Q. 小売の経費削減について、ここは自主撤退による分がある程度織り込まれていると思っている。下半期の計画では自主撤退による売上影響をマイナス1億円となっているため、下半期の自主撤退による経費削減影響は弱まると考えているが、経費削減18億円はどのように達成していくのか。

A. 第1四半期の6億円の大半は自主の人件費です。昨年度1年間かけて撤退していたので、上半期も下半期も同じくらい減っており、それが今期はなくなるというものです。異動のタイミングが4月と10月なので、今年1年間通じて四半期で4~5億円ずつ減っていく

と考えています。

Q. 小売セグメントは過剰な人員が抱えられていて、期末には正常化されていくということなのか。

A. すでに人は減らしています。去年末時点では売り場は閉鎖しても、まだある程度の人員がいましたが、今期その分が1年かけて減っていくということになります。

Q. 決算資料24ページの取扱高非連動収入の今期の増加分を足しあげると約50億円ほどになると思う。これと資料26ページのフィンテックの第2四半期から第4四半期にかけての売上収益増加分120億円はどう連動してくるのか。第1四半期の取扱高非連動収入の13億円増加に対しては、残りの期でトータルしても10億円ほどしか増えないと思う。それ以外の部分で第1半期の売上収益+31億円が残りの期で+120億円、四半期だと平均40億円増加する要因が知りたい。また、そこが増加すると変動費も増えるではないかとも考えられるがどうか。

A. 何も伸びなければおっしゃる通り、第1四半期の増収分の31億円ベースで残りの期も進み、約90億円の増収となります。対して計画では120億円の増収としているので、残り30億円上乗せしているということです。ここは分割リボの伸びで+10億円、加盟店手数料率も取扱高の伸びに連動して伸びていくため+11億円、サービスも下半期のほうが家賃保証等含めて伸びるので+7億円ほどで見えています。それらを合算していくと+30億円ほどになるかと思えます。

Q. 利息返還の状況はどうか。

A. 利息返還は、順調に減少しております。先行指標である受入高が前年比83%のため、新たな積み増しは考えていないですが、状況の注視はしていきます。

Q. 貸倒と利息返還のトレンドは現状大きく変わっていないということで良いか。

A. はい。変わっておりません。

Q. 一部加盟店の手数料率が低下した背景について、こちらは単発の要因なのか、またはカード業界内での競争によるものなのか。その場合、他の加盟店においても条件競争が

起こることが想定されるがどう考えるか。このケースが構造的に続いていくと少し不安。

- A. 手数料率は定期払いのようなリカーリング取引の増加に伴い、いままでなだらかに下がってきました。その中で今回は一部の大きな加盟店の手数料率が下がっています。ただ、これは個別に当社に交渉があったというのではなく、全てのカード会社で料率が下がっています。
- Q. 公共料金の利用だったりが増えると確かに手数料率は下がり、分割リボにもなりにくいと思うが、旅行の場合、総体的に増加すると手数料としては下がるが、単価が大きいので分割リボには繋がると思う。そう考えると御社にとってはプラスと考えれば良いか。
- A. その認識。今期もカードクレジット取扱高の伸び率に対して分割リボも同程度伸びており、良い傾向だと思っています。ただ残高の伸びがまだ追いついていないので収入が少し追いついていないという形となっております。
- Q. プラチナ・ゴールド会員の利用率が高いのでポイント費用が伸びているのだと思う。加えて一部加盟店の手数料率変更への対応として経費の見直しをするとのことだが、例えば海外旅行保険は御社の強みだったと思う。御社の認識として、収入に応じて対策を施していかなければならない過渡期と捉えているのか。今後更に手数料率が下がった場合はどのような対応を想定しているのか。
- A. 今回の料率変更は我々の方ではどうにもできないのでポイント施策等で対応をします。具体的には選べるポイントアップショップからモバイルスイカ等を除いたことと海外旅行保険の付帯条件を自動付帯から利用付帯としました。モバイルスイカへのチャージは厳密な加盟店利用とは異なるし、海外旅行保険についても旅行に行く過程で電車賃でカードを利用いただいても付帯されるので、改悪となるような変更ではないと考えています。今後も手数料率変更のようなものに対しては、お客さまにサービス低下ということで不満を与えないよう慎重に議論して対策を講じていきます。
- Q. フィンテックのコスト増について、戦略的な人員増とはどういった目的で増やしたのか。また、正社員を雇ったことによる影響なのであれば前年差が下期に減るということはないと思うがどうか。
- A. フィンテックの人員はいままで、小売からの異動で4月・10月に100名程増えてきまし

た。ただ昨年度で自主撤退が完了したので今期の4月をもってこの規模での小売からフィンテックへの異動は終了し、下半期からは起こらない予定です。その為、上期より下期の方が前年差が下がる見通しとしています。また、人員増の目的としましては、エンベッドファイナンスとして前回のIRDAYで紹介したデンタルクレジットの営業人員増です。この結果提携の歯科医院が増えました。なお、この戦略的人員増は下半期には行いません。

- Q. カード発行費用の前年差について、昨年4Qは発行枚数が多かったので影響があることはわかるが、2Q・3Qは1Qと同じぐらいの発行水準となっている。前年の発行枚数があまり変わらない中で発行コストの前年差が変わるというのは、カード発行時のイニシャルコストの見直しがあるのだと思うがどうか。
- A. カード発行費用の内、当社の小売事業に内部で支払う発行費用が昨年ほど多くはならないと考えています。
- Q. 人件費やカード発行費用についてはあくまでフィンテックセグメント単独で見たときの説明であって、グループ連結で見るとあまり影響はないということか。
- A. 人員は自然減などもあるが、カード発行費用の前年差異については小売事業とのやり取りによるものです。

以上