

株式会社丸井グループ
2025年3月期 第1四半期 決算説明会
<質疑応答>

- Q. 1Qの予想に対する進捗状況についてはどうだったのか。取扱高については説明があったので理解したが、その他の点において計画通りだったのか、あるいは若干ずれているのかといった点を教えてほしい。
- A. 細かい部分での入れ繰りはありますが、基本的に期ずれ等の内容となります。そのため、取扱高以外は社内計画を変更しておりません。取扱高のみ想定と多少のずれが生じたため修正しました。
- Q. 今回、取扱高を300億円修正し売上収益も3億円修正しているが、従前であれば売上収益の3億円は誤差として修正しない場合もあったかと思う。新部署であるFP&Aが発足し、精度が上がったために今回の修正を行ったのか、それとも今回は金額が大きいため修正を決定したのか。このタイミングで修正を行うことになった背景や意思決定の理由が知りたい。
- A. 仰るようにこれまであまり修正してきませんでした。FP&Aができ、取締役も含めて毎月のモニタリングを行っている中で、明らかにトラベル&エンターテイメントが当初計画と違っているということが見えてきました。経営陣を含めた形でこのように原因が明確に判明し、わかったことは直ちに修正した方が良いという判断になった為、修正させていただきました。一方で、ポイント費用の減少もあるため、営業利益への影響はありません。
- Q. フィンテックでの取扱高の300億円の修正の背景が知りたい。外部環境も大きく変化する中で、どういった前提でトラベル&エンターテイメントがどれくらい下がるだとか、為替をどれくらいで見ているのかといった点を教えてほしい。
- A. トラベル&エンターテイメントの取扱高は海外旅行の取扱高に連動しており、その海外旅行の取扱高は為替状況にかなり影響を受けています。この先の予想は難しいですが、1Qの状

況を見る限りでは円安が進んでおり、海外旅行の取扱高が中々戻らないのではないかと考えました。その為、元々前年比 122%でみていたトラベル&エンターテイメントの取扱高を 1Q 実績の前年比 114%へと修正をいたしました。これを年間で計算しますと 300 億円の影響となりましたので計画修正をしております。

Q. 説明を聞いていると、以前は、例えば旅行が弱いので利益が計画に届かなかったというような話になっていたところが、今回は結果的に費用も落ちて利益影響はないという話になっている。過去と比較して、事象が発生したときの利益へのインパクトの説明の仕方が変わってきているように感じる。CFO として、これまで課題と感じていた今期の予想の組み立てや月次のモニタリング等の精度が向上していると感じているか。まだ本格的に始まって 3 カ月ほどだが、率直な感想が聞きたい。

A. 精度はかなり上がってきていると思います。これまでも各事業部では精緻な分析を行っていましたが、連携が十分ではありませんでした。取扱高が減少した際に費用も減少するという今回のような情報の連携が縦割りになっていたところを、FP&A が横断的に見ることで精度が向上しました。費用と収入の連携等が見えるようになってきたことが大きいと思います。

Q. 1Q 実績は、取扱高以外では期ずれ程度のずれしかないという話が先ほどあったかと思う。前回の説明会時、今年度の計画の中でフィンテックのデータセンター移行費用の話が出ていたかと思うが、これは先ほどの期ずれの話と何か関係があるのか。1Q の段階では、経費計上されていないという認識で良いのか。

A. データセンターの移行費用についてですが、移行自体が 2Q 以降のため、1Q の計画・実績には含まれておりません。説明会資料上での、取扱高非連動費用の 2Q 以降の見通しが 1Q の 3 倍よりかなり大きくなっているかと思いますが、この中に移行費用が含まれています。

Q. データセンター費用は 2Q 以降按分して計上されていくのか。

A. 費用の内訳として減価償却になるものとそうでないものがあります。まだ正確に分けられていないですが、減価償却分は按分され、移転費用等の一括計上分は 2Q に費用計上されます。

Q. カードの新規会員について、前年は新規獲得を強化したため、その反動で今年は減少していると捉えて良いのか。全体の新規会員数が減少しており、ロイヤリティの高い「好き」を応援するカードの新規会員も減少しているが、これは懸念すべき状況ではなく、前年との比較による変化と捉えて良いのか。

A. 「好き」を応援するカードの新規会員数も減少しているのではないかとのことですが、昨年は「ずとまよ」や「ムーミン」のカードが新たに登場し、それらが好調だったため大きく伸びました。今年の1Qは新企画が少なかったため、その差が出たと考えています。そのため、今年が上手くいっていないわけではなく、1Qの企画数自体が少なかったために起きた現象です。今後、新企画が続々と登場する予定で、1Qのマイナス分を十分に取り返せると考えていますので心配していません。

Q. 期ずれの影響について、営業利益を押し上げているのか押し下げているのか、また具体的にいくらぐらい期ずれが発生しているのか教えてほしい。通期で見た際には影響が無いことは理解しているが、四半期ごとの業績予想や分析を行う上で、非連続な期ずれの影響を前もって知っておきたい。

A. 説明会資料の「小売 営業利益の見通し」というページにて、2-4Qの見通しの経費他の中に販促費マイナス3億円という表記があるかと思えます。期ずれと言ったのはこのうちの1億円程度です。販促の実施時期が変わることによるものなのであまり大きな影響ではないと考えていただければと思います。

Q. FACT BOOK（決算補足資料）によると、フィンテックの「IT 他」が、売上収益では前年に対し38.5%、売上総利益では78.7%伸びている。非常に強い伸びだと思うが、この要因は何か。また、持続性があるものなのか。

A. ここは全て昨年の4Qから連結決算に含めたエポス少額短期保険の影響と考えていただければと思います。しかしエポス少額短期保険は利益影響としては1億円もありません。

Q. 今年の2Q、3Qは同様の影響が出るものの、4Qは昨年の4Qに1年分の実績を含めている分、減って見えるということか。

A. そうなります。

Q. 外部環境の影響について確認したい。若年層の給料が増えている状況で、リボ払いやキャッシングが増えているのか、消費が旺盛になっているのかを知りたい。全体の数字を見ると影響は中立に見えるが、御社では年齢別の細かいデータがあると思う。外部環境の変化から見て取れる内容や、御社のチャンスになりそうな部分があれば教えてほしい。

A. 1Qの段階では、実質賃金がプラスになっていないということもあり、若年層に対してもそれほど影響があったとは考えていません。一方、唯一影響があったと考えているのは6月に実施された定額減税です。キャッシングの伸びが6月は低かったということがありますが、定額減税が影響したと考えています。この定額減税は6月で終了したため、今後の影響はないかもしれません。賃金は、今後上がればプラスの影響が期待できますが、現時点ではその兆候は見られていません。

Q. 家賃保証について、前回の説明会にて新規提携先での稼働が少し遅れたという話があったが、1Qの進捗はどうか。

A. 新規提携先は1Q順調に伸びているので家賃保証全体の1Qの実績も非常に順調に推移しました。恐らく年間を通じて順調に拡大していくと現状は考えています。

Q. 今回、予算に対して順調であるということで、とても良かったと思う。取扱高連動の収入と費用、非連動の収入と費用のバランスが良くなってきているのと、新しく設立したFP&Aの組織が横断的に管理することで、数値管理や収益の見通しが改善されていると感じているか。現状の手応えについて教えてほしい。

A. 精度は上がってきているように思います。グループの各事業会社との連携がうまくいくようになり、各事業会社内でも収入と費用のバランスを分析する担当者ができたため、部分的な修正やズレがなくなりました。しかし、まだ足りていない部分もあります。例えば、取扱高

がどのような要因に影響されるのかを数的に正確に把握する必要があると考えています。そのためには、例えば統計や計量経済の専門家を外部から招聘することが必要かもしれないとも感じておりますので、さらに精度を高めていきたいと考えています。

Q. 昨年の2Q、3Q 辺りまで厳しかったと思うが、取扱高連動費用や非連動費用の部分において、分割リボや家賃保証等の足許がしっかりしてきたので、取扱高が増えたから先に費用が増えて収入は後から、といったようなこともなくなってきたという認識で良いか。

A. その認識で大丈夫です。なお、取扱高とポイント費用の連動性については今まで見ていなかった部分もありましたが、現在はっきりわかってきましたので、今後更にしっかり見ていくことができると思います。

Q. 5月6月に開催した「マルコとマルオ」の開催日数が前年比で14日から10日に減少したことについて売上や費用に対する影響を教えてください。また、この影響がトータルで見ると大きなものであるかどうか教えてください。

A. 開催日数の減少は月をまたいだ影響があったものの、2カ月間連続で見ると4日間の減少が特に大きな影響を与えたわけではありません。月次で見ると若干の影響があったかもしれませんが、トータルで見ると特に大きな影響はないと考えています。また、来年の開催日数については、現時点ではまだ決まっておらず、状況に応じて変更される可能性があります。

Q. フィンテックのカードキャッシングの取扱高は、6月に定額減税の影響でニーズが少なく伸び悩んでいたという話があった。現金ニーズが低下している状況で、前年比106.9%の取扱高予想が達成できないリスクはあるのか。

A. カードキャッシングは主にレジャーに使用される傾向が強く、国内旅行などの需要が伸びていることから、定額減税の1カ月間の影響は限定的であると考えています。海外旅行の伸び悩みを国内旅行でカバーすることで、通期のカードキャッシングの取扱高は計画を達成できる可能性があると考えています。

Q. カード取扱高を伸ばす施策の一つに「好き」を応援するカードの限度額の引き上げの話があったが、もう実施しているのか。それとも、2Q以降なのか下期以降なのか、どのような計画になっているのか教えてください。

A. 昨年の4Qから実験的に拡大をしています。今は状況を見ているところで、本格的には拡大

をしていません。状況を見ながら、今年も下期あるいは4Qくらいで一気に拡大していくと考えています。

Q. 「好き」を応援するカードの限度額の引き上げはどのくらいの影響があると考えているか教えてください。

A. 取扱高で300億円の影響を見込んでいます。当初は計画に盛り込もうという話もありましたが、まだ具体的に分かっていない状況でしたので、今回は織り込んでいません。もし施策を実施して取扱高が伸びれば、プラスの影響になると思います。

Q. 小売の営業利益の見通しにおいて、2Qから4Qまでの経費見通しは、前年比で増加すると予想しているか。

A. 今の見通しで増える部分は記載されており、増えてくる予定です。1Qは可能性がありますが、システム費や水道光熱費の値上げを考慮して、1Qになかった事象が2Q以降に出てくると考えられます。

Q. 「好き」を応援するカードの企画が増えてくる中、限度額の話も含めて、状況がうまく進めばプラスの影響があると理解してよいか。

A. 35企画はもともとの計画に組み込まれており、過去に発行した「好き」を応援するカードの優良な顧客の限度額をアップすることでプラスの影響になります。通常の限度額における35企画というのは、既に中身が入っていると考えていただければと思います。

Q. FACT BOOKの19ページ目を見ると、小売・フィンテックの社員数の合計が前年から240名減っていて、実際に人件費の方も前年から減っている。最近のベースアップの話も考慮して今後の見通しを教えてください。

A. 今後5年間を見据えて、毎年約50名の新入社員を採用する一方、年間約150名から200名が定年退職し、さらに自然退職が約100名発生します。したがって、特に採用を増やさない限り、年間約200名の減少が続く見込みです。ただ、IT人材の採用を強化しているため、そちらで人員が増える可能性もありますが、総人員数は年間約150名から200名ずつ減少していくと考えています。

- Q. フィンテック事業の会社計画が保守的であるというコメントが4Qにあったが、その状況は変わっていないか確認したい。もし変わっていない場合、業績予想に織り込まれていない「好き」を応援するカードの限度額の見込みが将来的に発生し、プラス要因になる可能性があると考えてよいか。
- A. 私どもは計画を保守的かつニュートラルに立てており、例えば「好き」を応援するカードの限度額アップによる300億円の見込みを織り込んでいない状況です。したがって、この保守的な立場から、カードの限度額アップが予定通り実行され、予定通りの残高積み上げがあれば、計画に対して約300億円の取扱高増加効果が見込まれるということになります。

以上