

株式会社丸井グループ「第 87 回 定時株主総会」質疑応答

株主の皆さまから事前および株主総会当日にいただいたご質問・ご意見の中から、事業報告や議案に関するものを中心に、その要旨をご紹介・ご回答させていただきます。

【Q1】

当社の大株主であるみさき投資の代表を務める中神さんが社外取締役になったことで、(中神さんから見て)どのような効果や変化がありましたか？

【A1】

当社は、6 つのステークホルダーのバランスを最適化する経営を志向しており、その中で私(中神氏)は株主視点の代表として経営に参画しています。私がこれまで実践してきたのは、取締役会や役員合宿、戦略検討委員会を通じて、株主視点や株式市場の視点を経営に取り込み、それをきちんと株式市場に伝え、対話をすることです。これまで、新たな株主還元方針の策定や中期経営計画の見通しの開示、PBR5 倍という目標など、株主視点で経営を考え、伝えていくことができたと自負しています。今後も、株主視点の代表として引き続き経営を支えてまいります。

【Q2】

今回株主還元の指標を配当性向から DOE に変更したのはなぜでしょうか。また、今後 DOE8%という数字をさらに上げていく考えはあるのでしょうか。

【A2】

DOE は株主資本に一定の料率を掛けて配当金額を算出する方式で、利益が出ていれば株主資本は毎期積み上がり、結果として配当も増えていくため、当社の株主還元方針である長期、継続的な増配の実現には最適な方法で、以前より導入を検討しておりました。

一方で、当社はこれまで資本最適化に向けた自社株買いを計画的に実施してきたことや、ROE の水準がコロナ影響で一時的に低下したことで、株主資本が減少傾向にあったため、DOE の導入を見送ってきました。しかしながら、2023 年3月期で最適資本構成が実現し計画的な自社株買いが終了したことに加え、ROE の水準も 8.5%まで上昇し、2024 年3月期には 10%以上が見通せる段階に来たため、この機に DOE を導入することといたしました。

また、DOE は高還元と高成長を両立する指標と考えておりますので、今後成長を加速させさらに ROE の水準を上げていくことで8%の水準も上げていきたいと考えております。

【Q3】

新規事業はそれぞれどのくらいの時間軸で活動しているのか、今後の見通しも含めて聞かせてほしい

【A3】

新規事業については、アイデア創出や企画・仮説構築のフェーズでは部門横断のプロジェクト型組織で検討を進め、そこから生まれたビジネス仮説を事業化、拡大していくフェーズでは各事業会社に移管し実装しています。一例として、この春からサービスを開始した「オーナーカード」は、プロジェクト型組織での企画・仮説構築に約1年、エポスカードでの事業化に約1年の合計約2年間でローンチしました。また、すべての企画が事業化・収益化するわけではないため、検討テーマの数とスピード感が重要だと捉えており、新規事業を検討するプロジェクト型組織を昨年より4チーム追加し、9チームで活動しております。

【Q4】

現在、取締役の33%が女性ですが、執行役員(取締役を兼務しない)の割合は18.75%となっています。今後は女性の執行役員を増員する予定はありますか。

【A4】

2026年3月期における「執行役員に占める女性の割合(社内外取締役含む)」の目標を30%に設定しております。目標達成に向け、様々な取り組みを実施し、女性活躍の風土醸成を推進することで、意思決定層への女性参画を増やしてまいります。その結果、女性の執行役員を増員にもつながると考えております。なお、様々な取り組みに関しては、有価証券報告書P19-4「多様性の推進」をご参照ください。

【Q5】

定款から猟銃、空気銃類の販売及び修理の記載を削除した理由は何ですか？

【A5】

定款に記載する事業目的については、今後の方向性も含めて慎重に検討した上で追加・削除を株主総会に付議し、株主のみなさまにご決議いただいております。

今回の猟銃、空気銃類の販売・修理につきましては、現在取り扱いもなく今後もその予定はないことから削除することといたしました。

【Q6】

小売においてインバウンドの外国人が増えているが、どのような対策をしていますか？

【A6】

免税カウンターの整備に加え、特にインバウンドのお客様の多い店舗については、ウィーチャットペイやアリペイなどの支払方法拡充の対応を進めております。また、インバウンドのお客様にはアニメイベントやフィギュア、トレーディングカードなどが人気となっていることから、当社がすすめている体験型の店づくりやイベントフルな店づくりが支持されると考えております。

【Q7】

エポスカードの強みや競合他社との差別化を図っているポイント、また将来的に強化していく点があれば教えてください。

【A7】

エポスカードは、国内のクレジット市場が年率約 8%で成長する中、それを大きく上回る成長率でこれまで業績を伸ばしてまいりました。創業の時から培われている「信用の共創」という考え方に基づいた他社にはない年会費無料のゴールドカードによる「メインカード化」を積極的に進めたこと、家計におけるエポスカードの決済シェアを高めていく「家計シェアの最大化戦略」を近年強力に推し進めたことなどより、高い成長率を維持してまいりました。加えて、アニメやキャラクターなどの人気コンテンツのカードや様々な社会課題の解決に貢献できるカードなど、お客様の「好き」を応援するカードがゴールドカードに次ぐ第二の柱となっております。今後も丸井グループの経営資源を活かし、フィンテック・小売・共創投資の三位一体のビジネスを通じて独自性の高い事業を展開してまいりたいと考えております。

【Q8】

クレジットカード事業を展開する企業は銀行業も行っているケースが多いと思いますが、今後銀行との提携やネット銀行の設立などを検討していますか？

【A8】

銀行業への参入は以前から検討しておりますが、銀行業は規制が厳しく、銀行を持つことが必ずしもメリットになるわけではないため、現時点での参入は考えておりません。一方で、銀行業に参入しなくとも同様のサービスを提供できるビジネスも出てきておりますので、今後も可能性は排除せず、検討していきたいと考えております。