

# 1

## 丸井グループの概要



## 小売

店舗数 22店舗  
来店客数 2.1億人 ※20年3月期



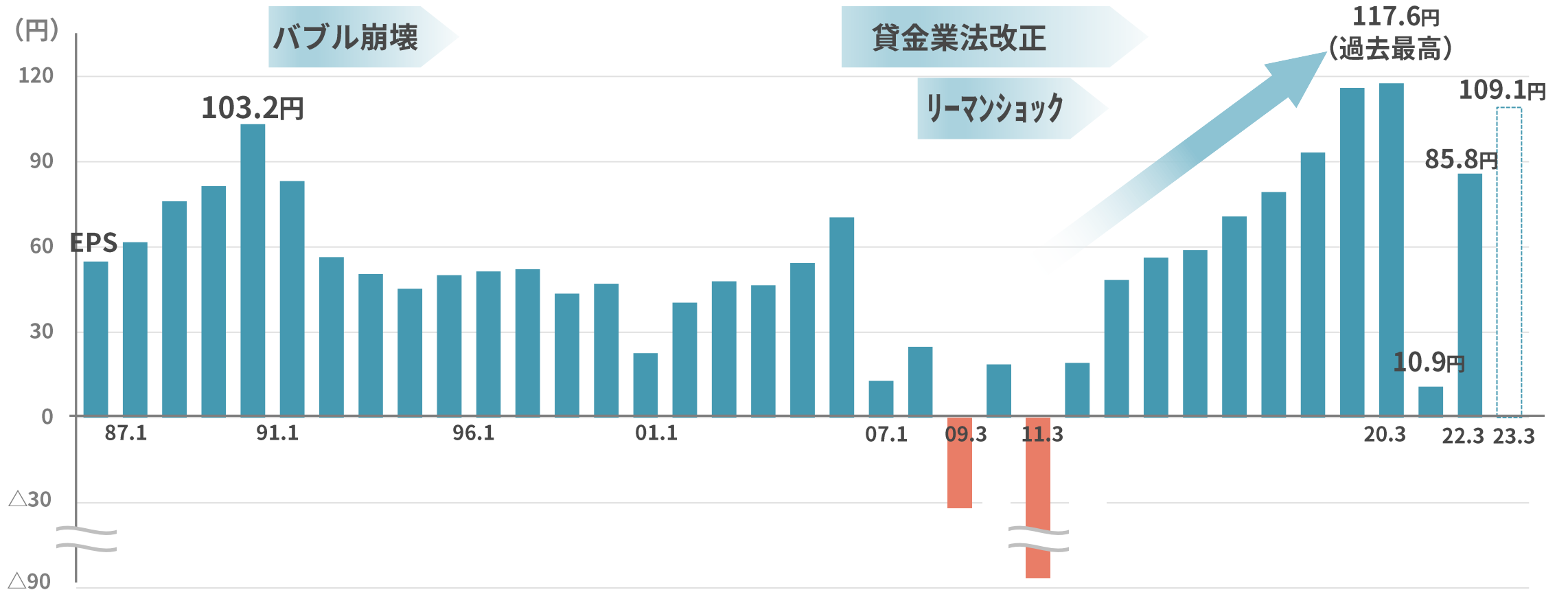
## フィンテック

カード会員数 710万人  
取扱高 3兆2,000億円



## 2度の赤字を乗り越え、20年3月期に過去最高の117.6円を達成

### ■EPSの実績と予測








信用は私たちがお客さまに与えるものではなく、  
与信

お客さまと共に創るもの  
信用の共創

(創業者：青井忠治)

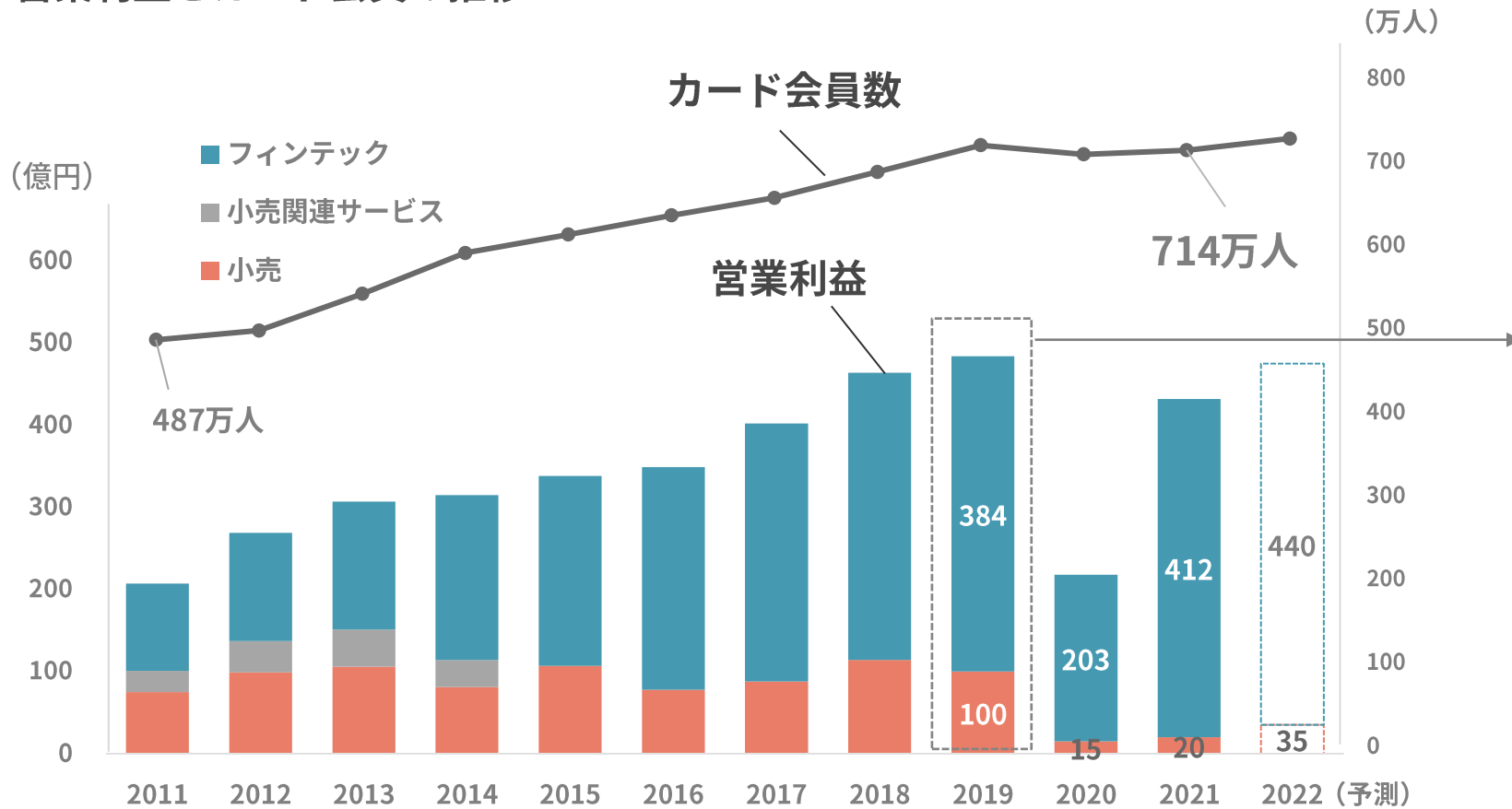
# ビジネスモデルの進化

創業以来、一貫して小売・クレジット一体のビジネスを展開  
 エポスカード発行以降は、「小売がクレジットの成長を促す」関係に変化

	1931年（創業）～	1981年～	2006年～2021年
カード	 <p>日本初の クレジットカード</p>	 <p>赤いカード (ハウスカード)</p>	 <p>エポスカード (汎用カード)</p>
ビジネス モデル	<p>小売</p> <hr/> <p>クレジット</p>	<p>小売</p> <hr/> <p>クレジット + キャッシング</p>	<p>クレジット</p> <hr/> <p>小売</p>
B/S イメージ	<p>営業債権 30%</p> <p>固定資産等 (土地・建物) 70%</p>	<p>40%</p> <p>60%</p>	<p>60% 営業債権</p> <p>40% 固定資産等 (土地・建物)</p>

小売セクターでありながら、営業利益の大半はフィンテックセグメントによって占められる

## ■営業利益とカード会員の推移



## 営業利益の構成

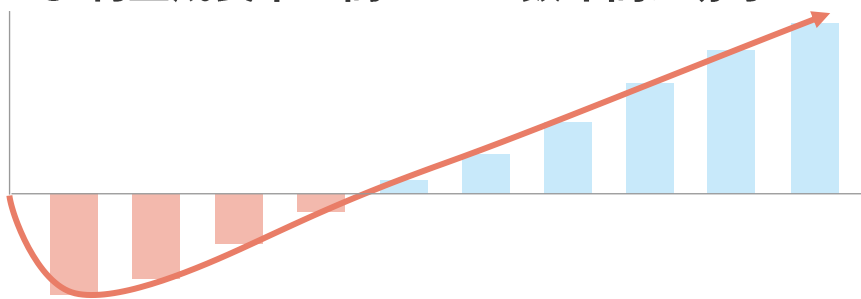


# 独自のビジネスモデルに基づく収益構造

カード事業の高い成長性と安定した定借収入が融合した、独自の収益構造を確立

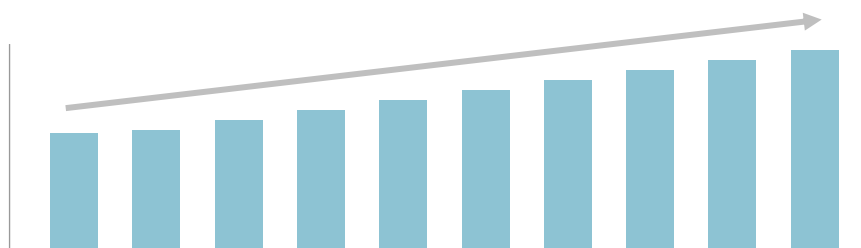
## カード事業の収益構造

○ 利益成長率が高い × 数年間は赤字



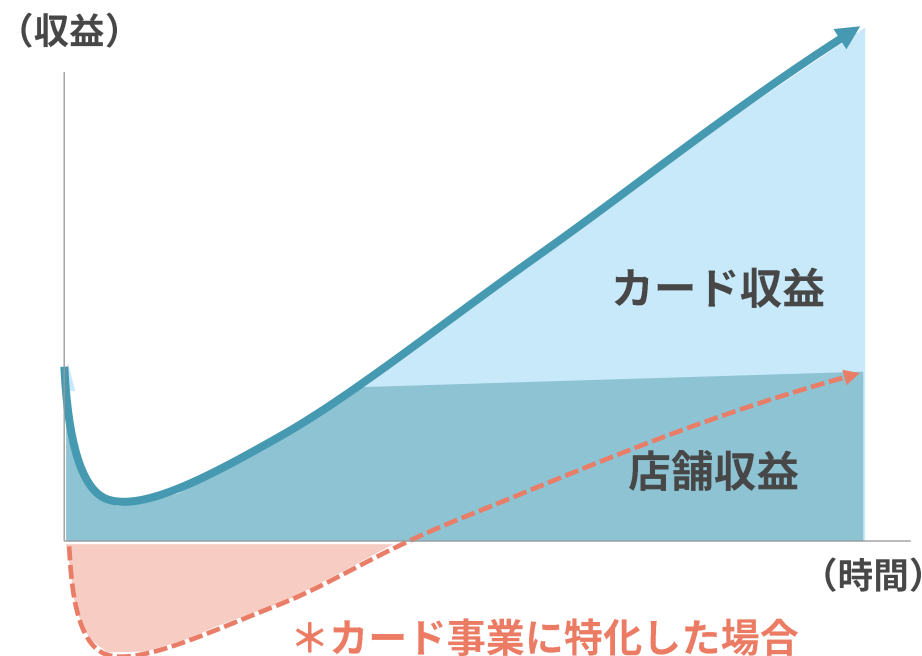
## 店舗（定借）の収益構造

○ 安定的 × 利益成長率が低い



## 丸井グループの収益構造

- 成長性が高い（カード収益）
- 安定的（店舗収益）



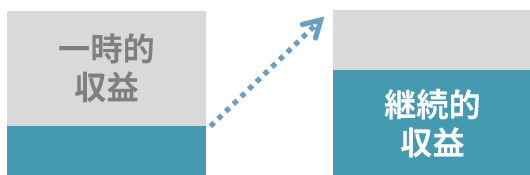
## 売上総利益に占めるリカーリングレベニューの構成が拡大

### ■リカーリングレベニューとは

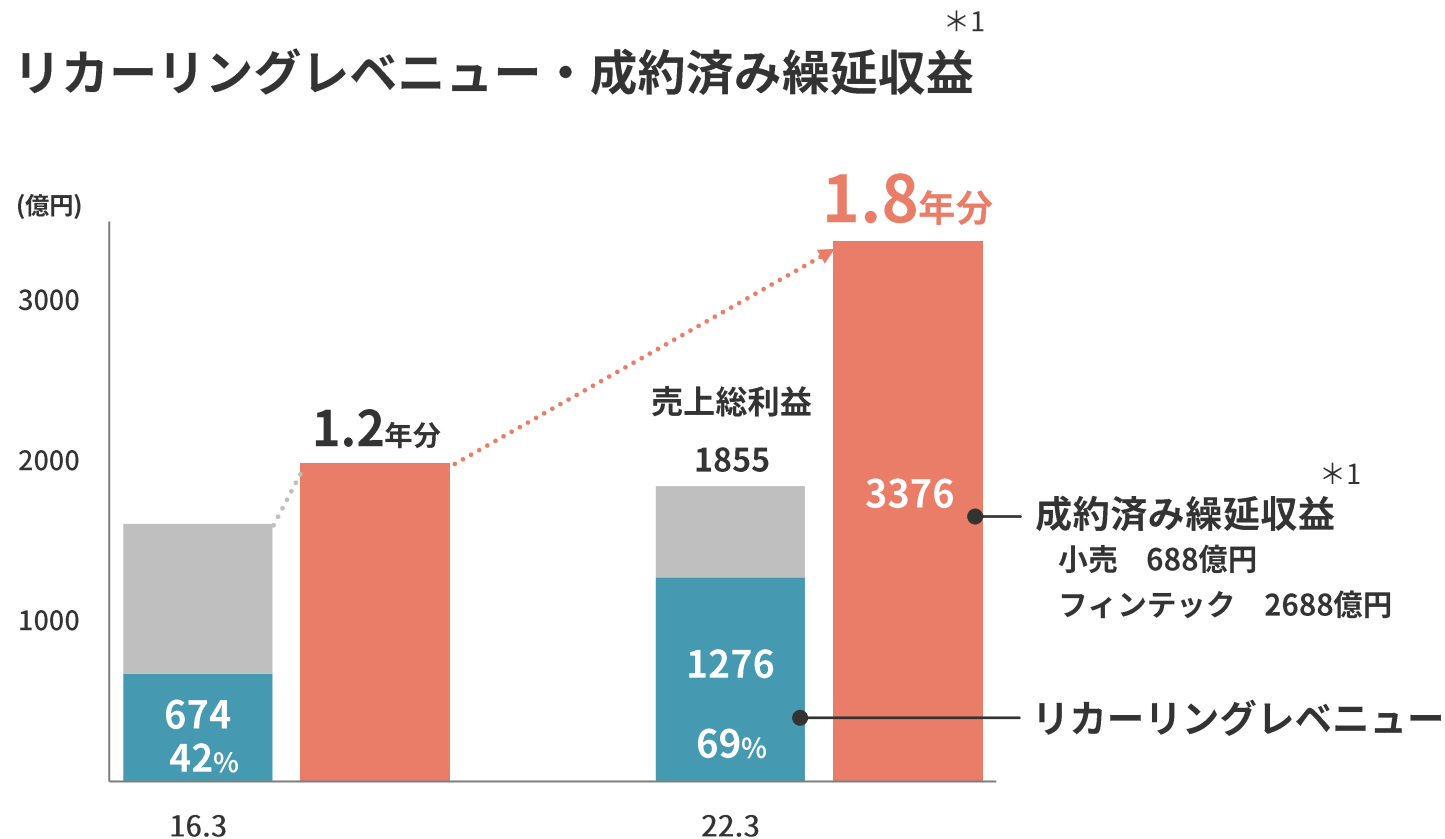
お客さままたはお取引先さまとの契約に基づく定期的な収入

小売	・店舗の不動産賃貸収入 など
フィンテック	・家賃保証手数料 ・通信費や水光熱費など定期払いの加盟店手数料 ・分割・リボ手数料 など

- ・収益の中身が見える化
- ・一時的収益 < 継続的収益をめざす



### ■リカーリングレベニュー・成約済み繰延収益



\*1 今期だけでなく来期以降もリカーリングレベニューの契約が継続しているお客さまやお取引先さまから、すでに来期以降約束されている収益を換算したもの

\*売上総利益には、販管費戻り(お取引先さまから継続的にいただく経費)を含む

\*家賃保証は残居住年数、加盟店手数料(定期払い)はカード有効期間、店舗の家賃収入は残契約年数をもとに算出