

金融と小売

の融合を通じて培った「アセット」

未来にとって良いインパクトを生む事業に投資。

イノベーションの創出により、社会課題解決と利益の両立をめざす実験的「場」である。



丸井グループの「アセット」の考え方

私たちが創業から培ってきたアセットは、社員一人ひとりの知識やアイデアを組織資産に変換し伝承してきたもの。自社の成長や市場シェアのための活用だけではなく、社会課題解決を目的とするにもアセットは活かされています。解決したい課題や実現したいインパクトがあり、同じ志を持つ仲間や共創

パートナーと一緒に知恵を絞る。互いのアセットやサービスをかけ合わせることで、これまで存在しなかった新たなビジネスやインパクトを創出することができる。丸井グループは、アセット×社会課題解決×共創こそが、これからの無形資産時代にふさわしいビジネスのあり方だと確信し、共感していただける仲間と共に取り組みを進めます。

これまで(有形資産)	業種	×	市場	×	競争	=	成長・効率化(GDP)
これから(無形資産)	アセット	×	社会課題解決	×	共創	=	成長×Well-being(GDW*)

* GDW : Gross Domestic Well-being

MARUI GROUP'S ASSETS



730万人超の会員を有する「エポスカード」
フィンテックセグメントの取扱高3.7兆円。会員のうち約半数が30代以下、稼働率66.9%、貸倒率1.61%を誇る。全国41施設との提携カード、アニメやアーティストとのコラボレーションカード、再エネや社会貢献を応援するカードなどを展開。(2023年3月期現在)



22のリアル店舗「マルイ」「モディ」
マルイ・モディ店舗では、売ることを目的とせず、オンラインとオフラインを融合したリアルならではの価値を追求。「売らない店」戦略を推進し、お客さまにとってイベントフルな体験や出会いを提供する場を運営。年間約2億人の来店客数。



約4500人の「共感力高い社員」
丸井グループ社員はミッションやビジョン、経営理念という価値観に賛同して入社するため、誰かのお役に立ちたいと願う人が多く、共感力が高いのが特徴。ほぼ全社員が店舗での接客経験を持つため、お客さまや社会のニーズをとらえる力が強い。



金融と小売を融合した「幅広い事業」
システム開発や与信業務、家賃保証や将来世代へのスタートアップ投資、店舗運営や物流など、幅広い事業をグループで内製化。近年は、つみたて投資や「好き」を応援する事業に発展し、お客さまのライフイベントやライフスタイルに寄り添った事業を展開中。



グループ各社の詳細はこちらへ