

丸井グループのサステイナブルな 成長に向けた革新と企業価値の向上



2016年9月

1

丸井グループの紹介

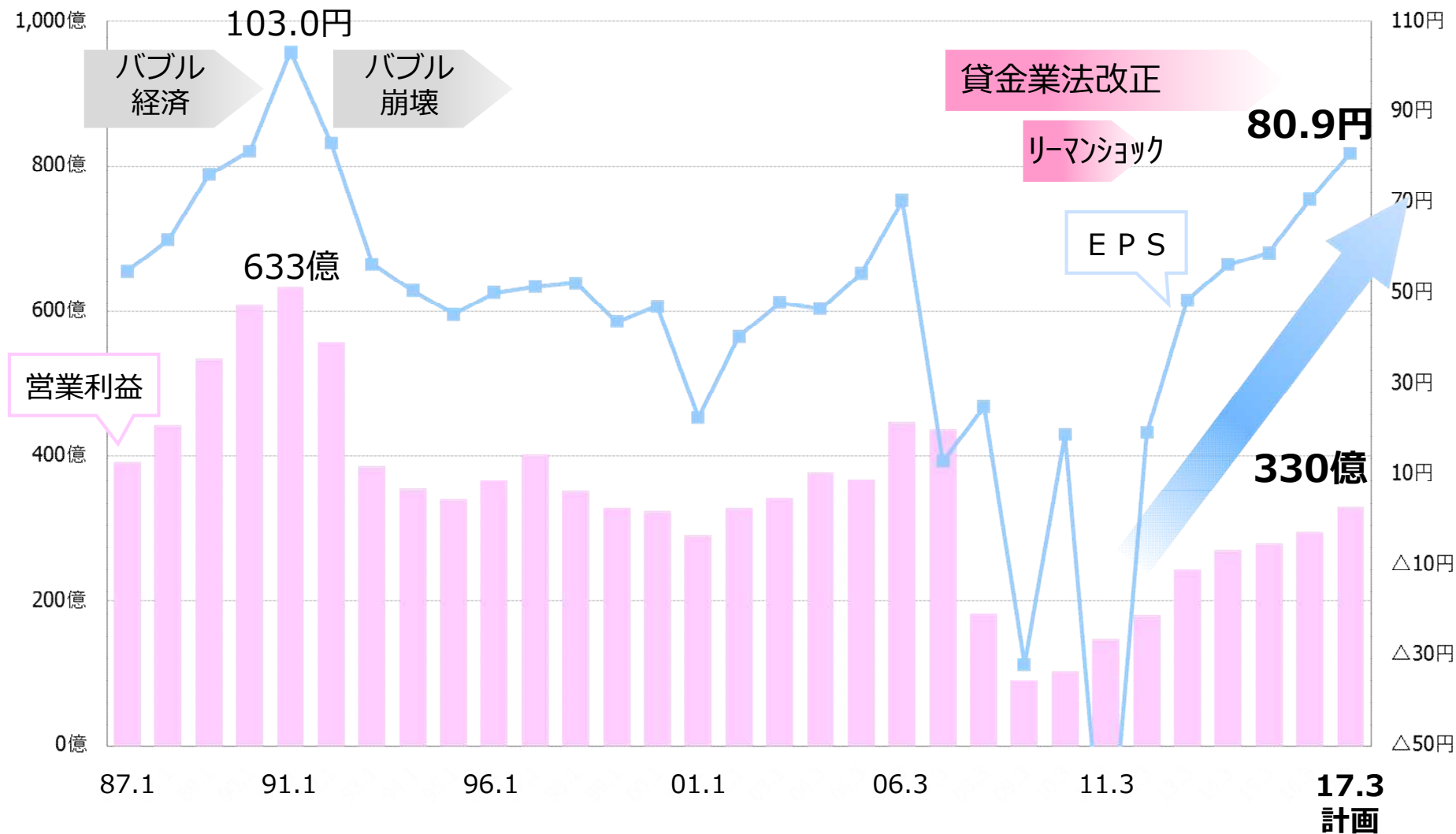
創 業	1931年	家具の月賦商として創業
事業内容	小売事業、フィンテック事業	※小売・金融一体の独自のビジネスモデル
店舗数	関東を中心に、東海、関西、九州に	29店舗
カード会員数	613万人	※2016年3月
従業員数	5,899名	

主要指標（2016年3月期）

・ R O E	6.0 %	（前年差 + 0.8 %）
・ R O I C	3.3 %	（ " ± 0.0 %）
・ E P S	70.68 円	（前年比 + 20.1 %）

業績の推移：8期連続営業増益の見込み

- ・ 2度の赤字決算をともなう経営危機を乗り越え、「共創経営」と「ビジネスモデルの革新」により、持続的成長と企業価値向上のステージへ



『信用は私達がお客様に与えるものではなく、お客様と共に作っていくもの』
(創業者：青井忠治)



共創の集大成
博多マルイ



年会費無料の
ゴールドカード

累計300万足突破！
ラクチンきれいパンプス



共創 = ステークホルダーとの
オープンイノベーション



エポスカードアプリ
75万DL突破！



お客様の声を反映した広告宣伝

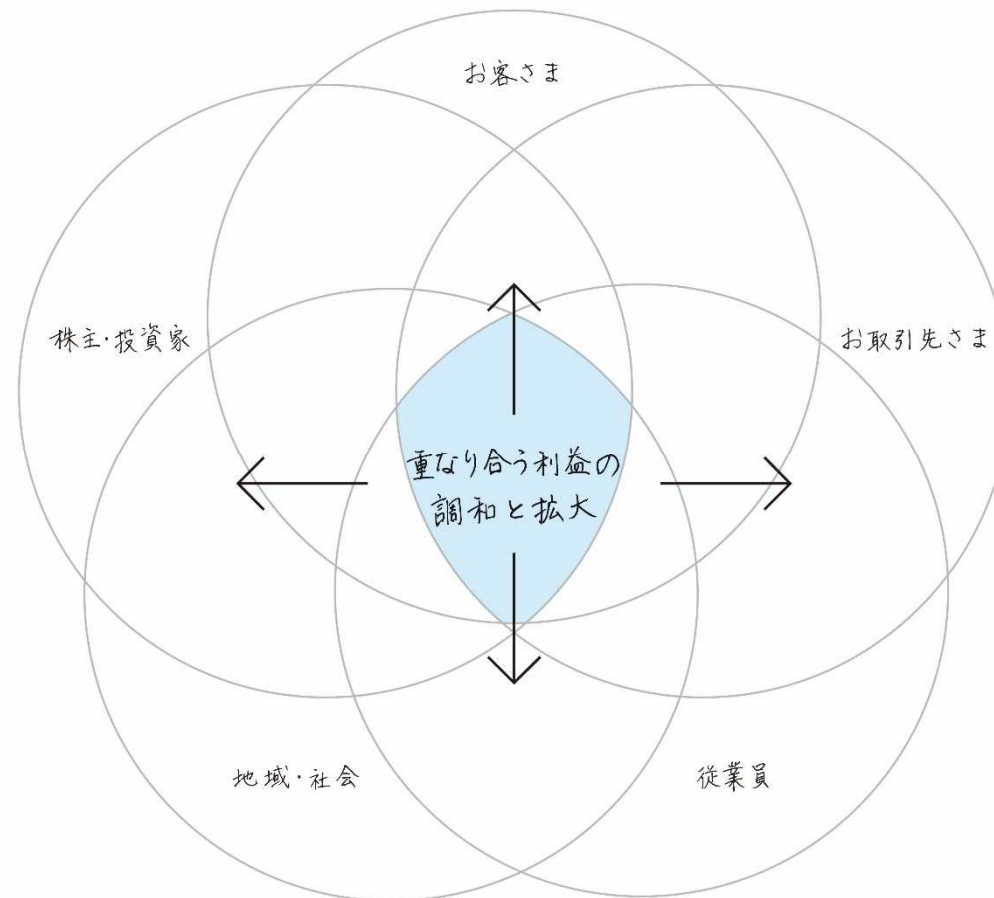


PB保険

共創経営：すべてのステークホルダーとともに企業価値を創る

企業価値 = すべてのステークホルダーの「利益」の重なり合う部分

重なり合う部分の拡大 = 企業価値の向上

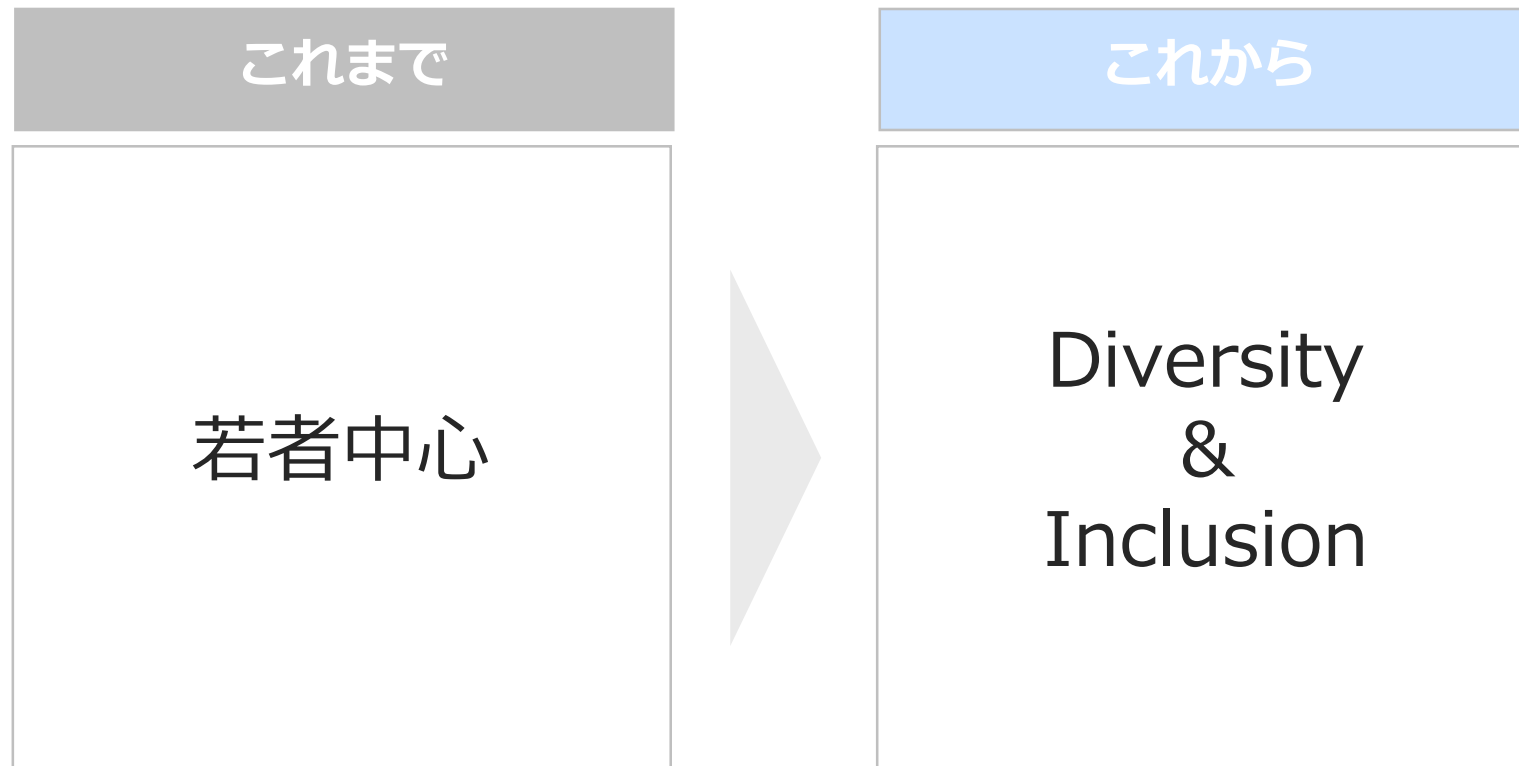


2

丸井グループのサステイナブルな成長に向けた革新

- ①顧客の革新
- ②小売の革新
- ③カードの革新

顧客の革新

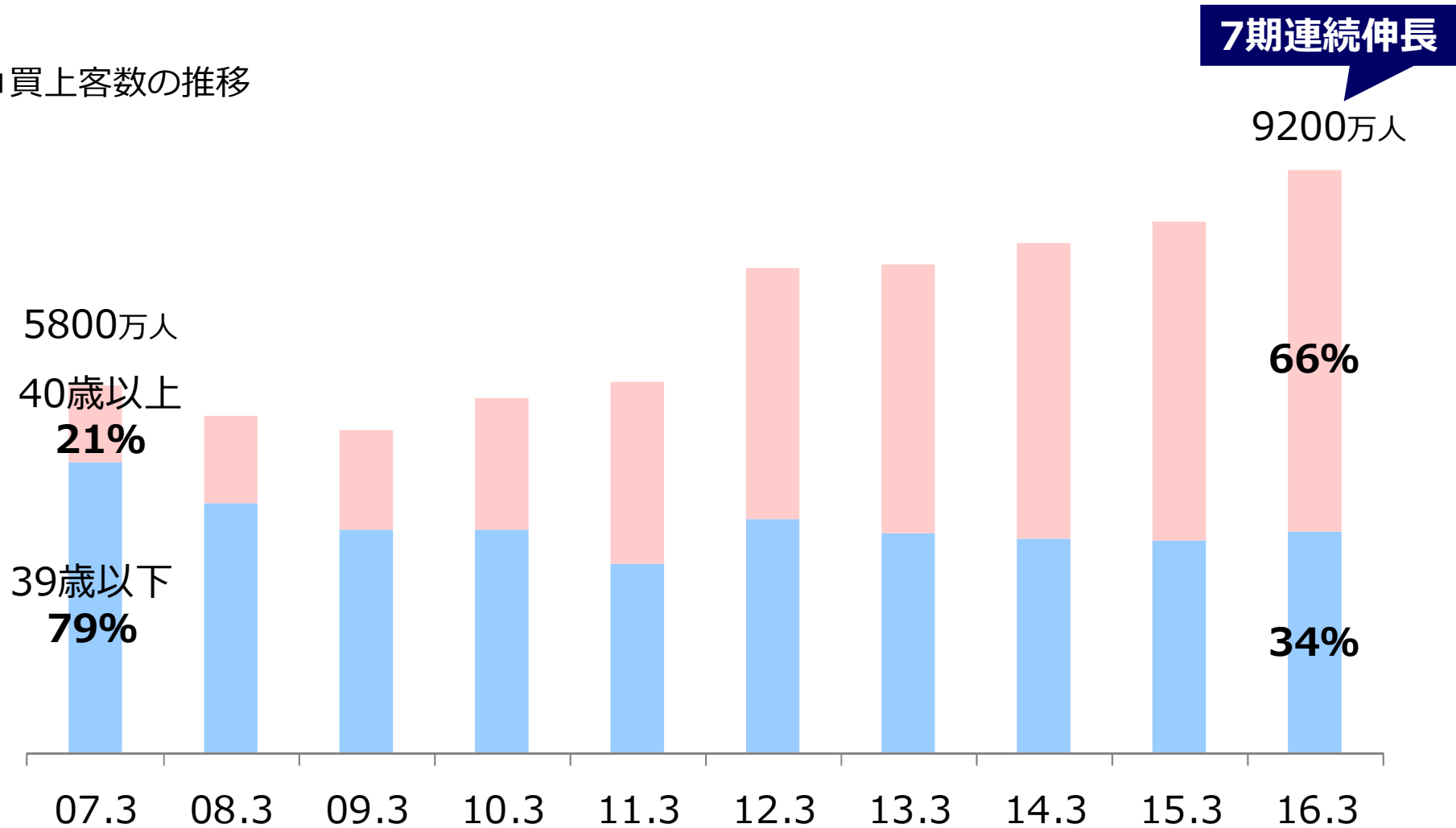


年齢・性別・身体的特徴などを超え、すべてのお客さまに喜んでいただける商品・サービス・店舗をご提供する

年齢層の拡大による客数の拡大

- 商品・売場・店舗・接客サービス等すべてを見直すことで、年代の幅が拡大し、買上客数は7年連続で拡大

■買上客数の推移



共創の店づくり：博多マルイ

- ・ S C型による次世代型マルイの初出店（2016年4月開店）
お客さまとの共創活動により、従来のマルイと全く異なる店づくりを実現

お客さまとの店づくり



延べ15000人の地元のお客さまと
「お客さま企画会議」を実施

飲食・雑貨中心の品揃え

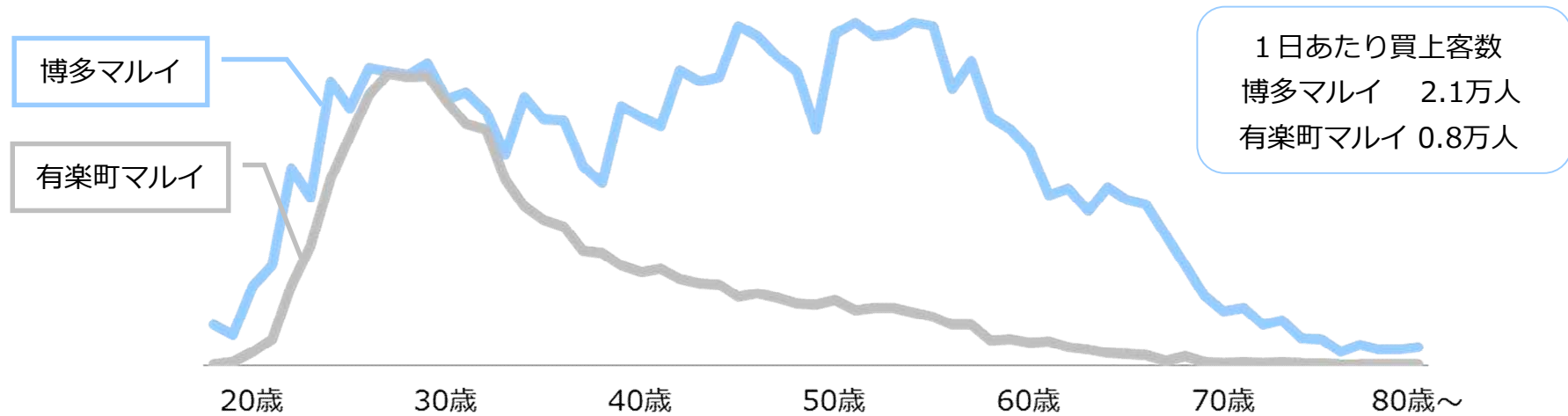


導入階から飲食を拡大
ライフスタイル構成は7割

共創の成果：博多マルイ

- 共創による店づくりにより、全年代のお客さまからご支持をいただき、客数・新規カード会員数は新開店の過去最高を記録

■ 買上客数実績(開店～4/30 10日間)



■ 開店1ヵ月実績

入店客数	1.1倍
買上客数	2.2倍
新規カード会員	2.3倍

■ 投資額・期待収益

投資額	57億円
ROI	12%
NOI利回り	4%以上



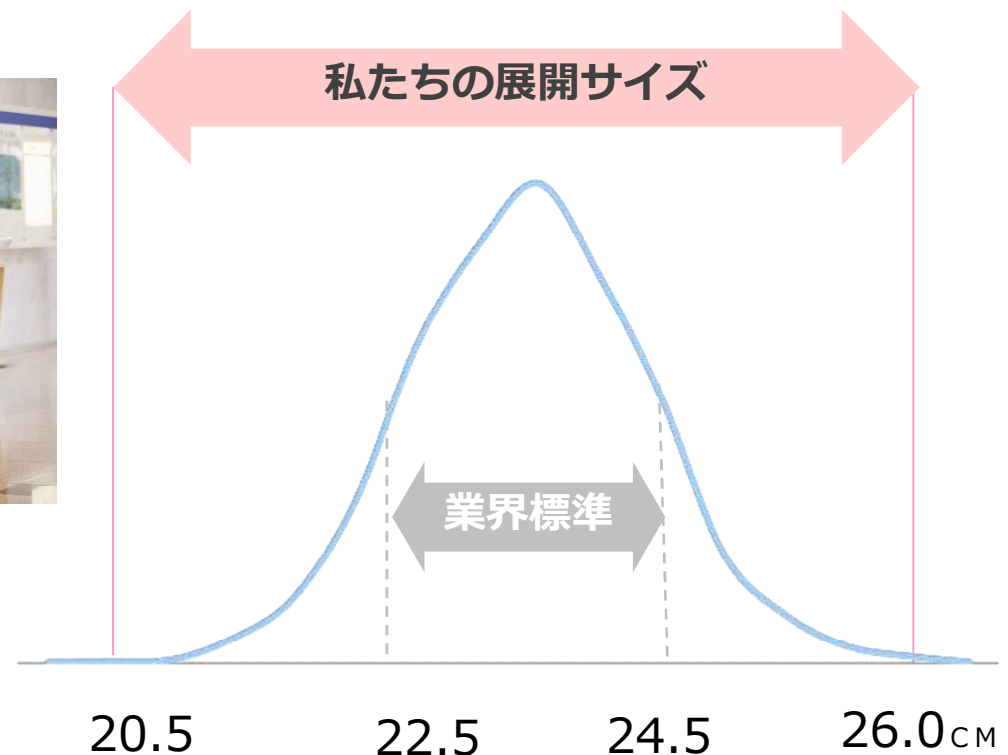
※有楽町マルイ開店時との比較

サイズのinclusionによる新市場の創出：PBシューズの事例

- お客さまと共に創った「ラクチンきれいシューズ」は、累計販売300万足を超える異例のベストセラー
- 業界の常識ではexcludeされてきた皆さまのニーズにお応えすることで新市場を開拓



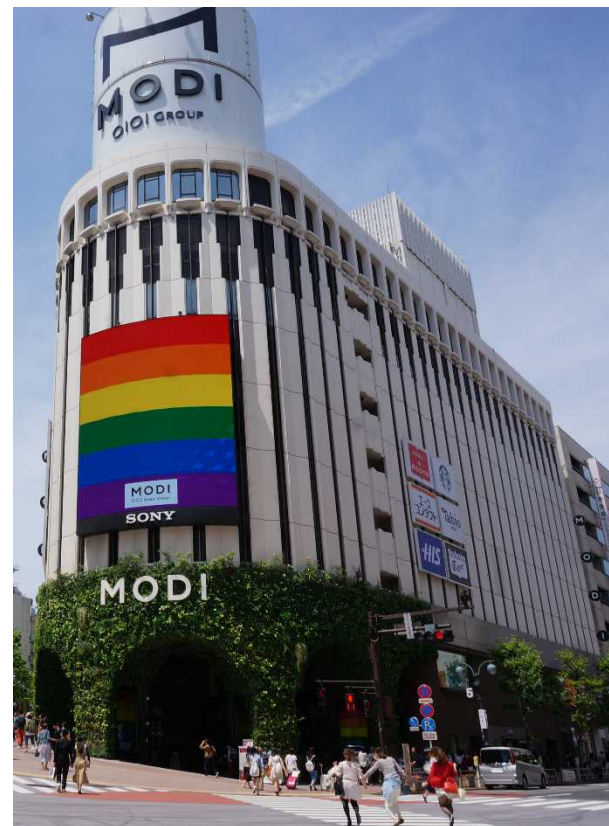
■日本の成人女性の足サイズの分布と
婦人靴の展開サイズ



未来への取組み

・ 2020年東京オリンピック・パラリンピックに向け、すべてのお客さまに喜んでいただけるための取組みを進化させる

- 障がいの有無を超えて楽しんでいただける 商業施設の実現
- L G B T への取組み





本資料に掲載しております将来の予測に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。お問い合わせは、I R部 03-5343-0075にご連絡ください。