

2013年3月期 第2四半期

丸井グループ 決算説明会



2012年10月30日

2012年度 第2四半期

- ・連結決算概要
- ・振返り

今後の取組み

- ・小売事業
- ・カード事業
- ・今後の見通し

2012年度

- ・通期見通し
- ・株主還元

連結決算概要

損益計算書

	前年	計画	実績	前年比	計画比	計画差
				%	%	億円
	億円	億円	億円	%	%	億円
売上高	1971	1975	1939	98	98	-36
売上総利益	714	719	711	100	99	-8
販管費	637	639	615	97	96	-24
営業利益	77	80	96	124	120	+16
経常利益	74	80	95	129	119	+15
当期利益	11	30	38	332	126	+8

売上高の内訳

	前年	計画	実績			
			実績	前年比	計画比	計画差
	億円	億円	億円	%	%	億円
売上高	1971	1975	1939	98	98	-36
小売	1586	1563	1522	96	97	-41
既存店	1522	1509	1472	97	98	-37
カード	240	246	250	104	102	+4
小売関連サービス	145	166	167	115	101	+1

売上総利益の内訳

	前年	計画				
			実績	前年比	計画比	計画差
	億円	億円	億円	%	%	億円
売上総利益	714	719	711	100	99	-8
小 売	439	434	420	96	97	-13
カ ー ド	240	246	250	104	102	+4
小売関連サービス	35	39	40	118	104	+1
売上総利益率 (%)	36.2	36.4	36.6	+0.4	-	+0.2
小売荒利率 (%)	27.7	27.8	27.6	-0.1	-	-0.2

販管費の内訳

	前年	実績	前年比	前年差
	億円	億円	%	億円
販管費	637	615	97	-22
人件費	221	221	100	±0
設備費	143	145	102	+3
販売事務費	103	99	96	-4
販売促進費	69	69	100	±0
減価償却費	65	46	71	-19
貸倒費用	30	29	98	-1
その他	6	5	81	-1

2012年度より、固定資産の減価償却方法を定額法に変更いたしました。
このため、販管費は従来の方法と比べ、約10億円減少いたしました。

セグメント情報

	小売事業		カード事業		小売関連サービス事業	
	億円	前年差額 億円	億円	前年差額 億円	億円	前年差額 億円
売上高	1549	-64	260	+8	262	+14
営業費用	1520	-75	197	+8	246	+7
営業利益	30	+11	64	+1	17	+7

バランスシートのポイント

	12年3月末	12年9月末	増減
	億円	億円	億円
割賦売掛金	1430	1508	+78
営業貸付金	1323	1260	-63
営業債権	2753	2768	+15
有利子負債	2452	2522	+70
自己資本	2900	2912	+12
自己資本比率	47.1%	47.1%	± 0.0%
総資産	6151	6183	+31

振返り

小売事業

小売事業の概況

買上客数

既存店の前年比は101%、5年連続で増加

売上高

客単価が低迷し前年比96%、既存店も97%と減収

P B 売上高

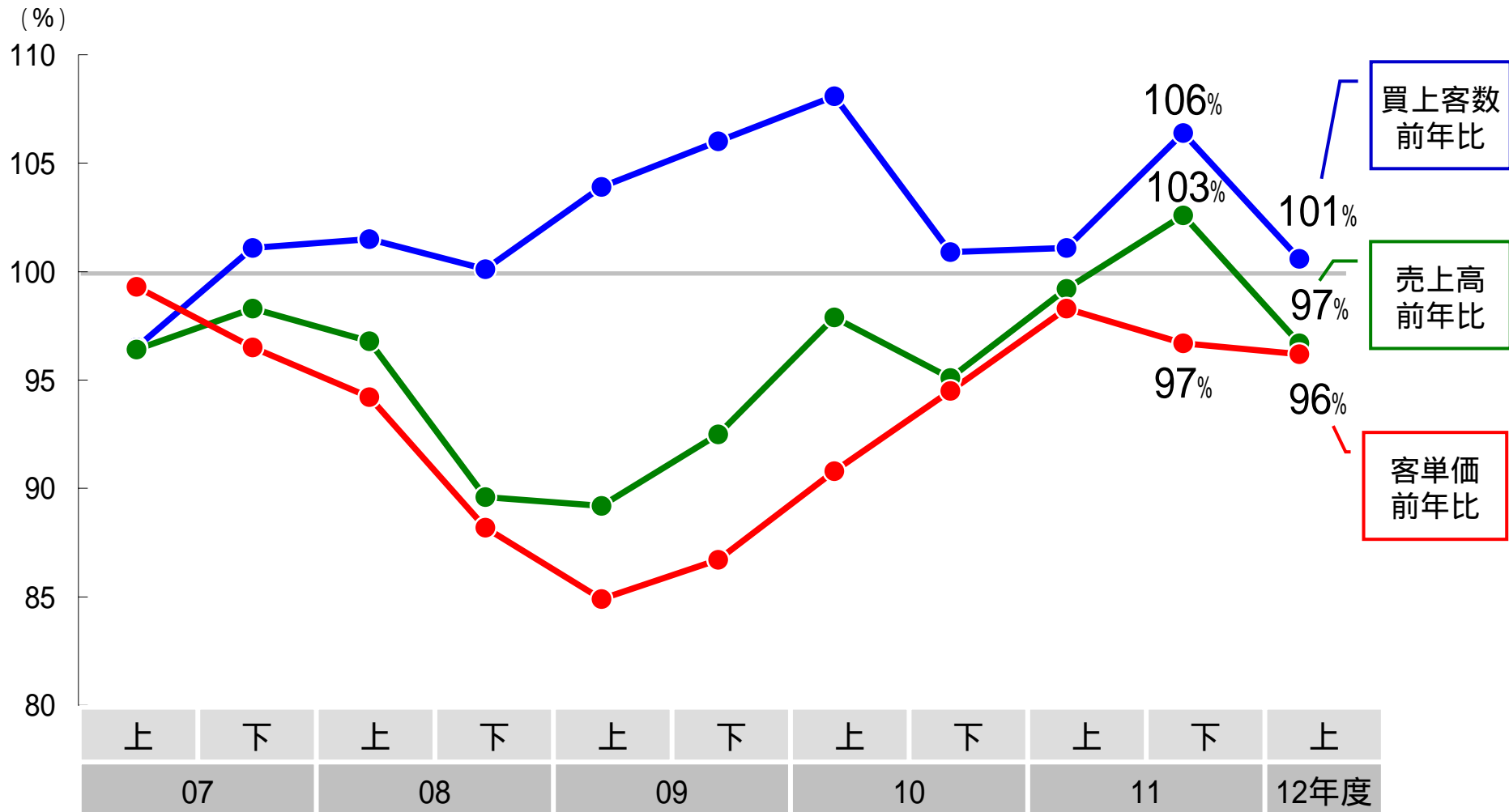
新P B等の寄与で前年比104%と引き続き前年を上回る

営業利益

売上高は減収も、さらなる経費削減で3半期連続の増益

売上高・買上客数・客単価の推移(既存店)

買上客数は5年連続伸長も、客単価の低迷で売上高は前年を下回る



既存店前年比の低下要因

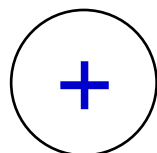
上半期は「セール時期の混乱」「残暑影響」「社会情勢の変化」で2%押し下げ

		売上高 前年比	セール時期の 混乱	残暑影響	社会情勢の 変化
11年4月～12年2月		99%	← 震災影響除きの基調		
12年	4月初旬～ 6月中旬	99%			
	6月下旬～ 8月初旬	97%	2%		
	8月中旬～ 10月初旬	97%		1%	1%
	10月中旬～ 下旬	98%			1%

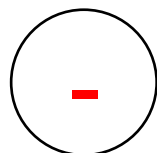
震災反動・キャンペーン等のイレギュラー除き

荒利率の低下要因

ファッション
雑貨等の
食品以外



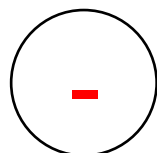
P B 売上高が前年比 104% と
2 半期連続で伸長



インザルームの売場縮小にともなう
値下を実施

影響値
± 0%

食品



ファッション売上が苦戦する中、
荒利率が比較的低い食品が健闘
売上構成が拡大し荒利率に影響

影響値
0.1%

荒利率実績 27.6%
前年差 0.1%

カード事業

カード事業の概況

新規会員数	35万人(前年比103%)と2年連続で伸長
ご利用客数	259万人(前年差+25万人)で過去最高を更新中
加盟店利用	外部加盟店の取扱高が前年比126%と引き続き好調に推移
売上高	ショッピングがキャッシングの減収を補い、前年比103%
営業利益	売上高の拡大にともない、前年比101%と増益に転じる

重点指標

	実績	前年比
会員数・客数	万人	%
期末カード会員数	480	98
新規カード会員数	35	103
利用客数	259	111
エポスNet会員数	314	123
ゴールドカード会員数	46	138
取扱高	億円	%
ショッピング	3208	119
外部加盟店利用	2609	126
キャッシング	554	111

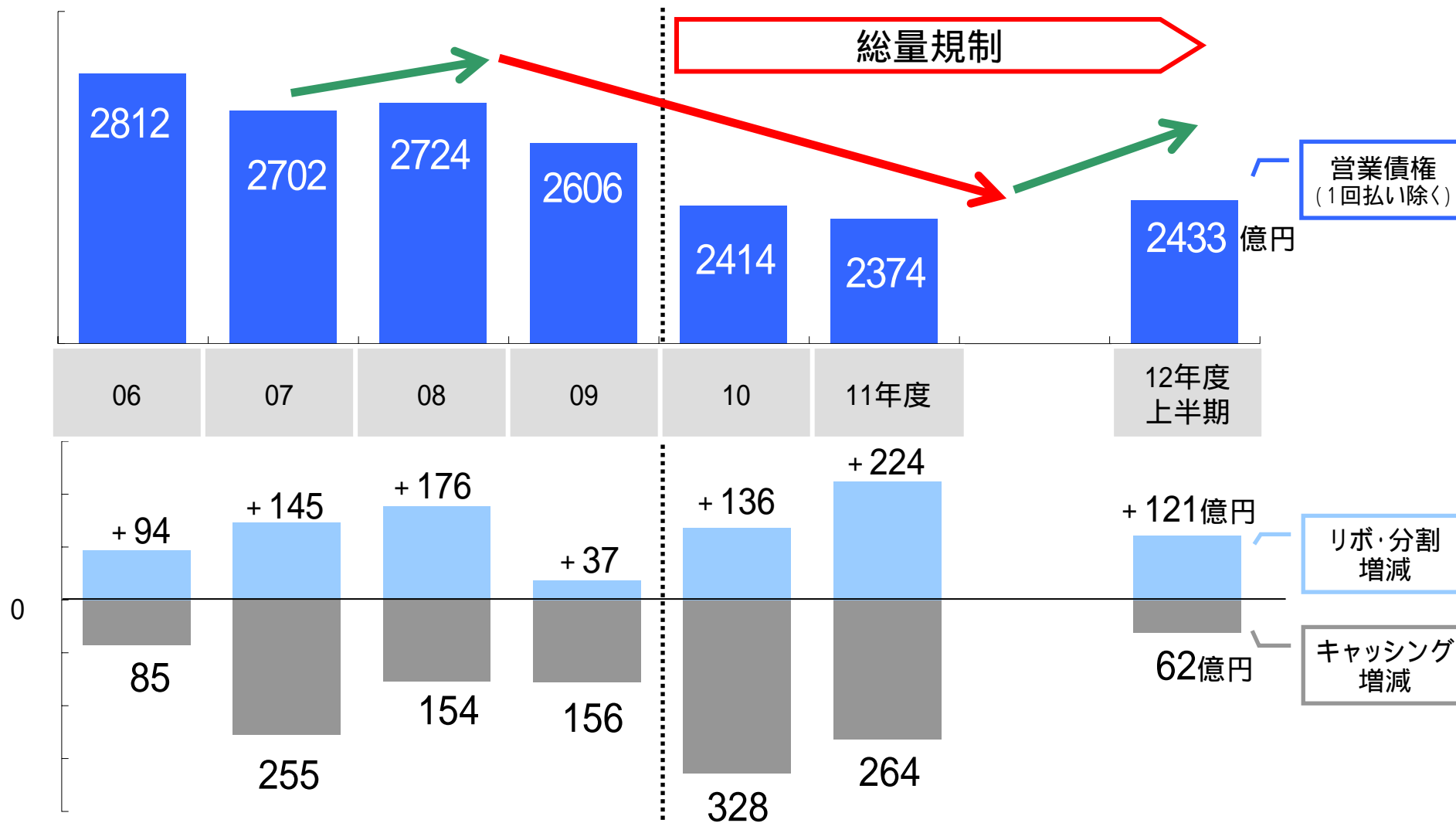
ゴールドカード会員数はプラチナカードを含む

	実績	前年比
売上高	億円	%
カード事業合計	260	103
キャッシング	107	85
ショッピング他	153	121
リボ分割手数料	79	119
加盟店手数料	52	118
その他	22	140

内部売上含むセグメントベース

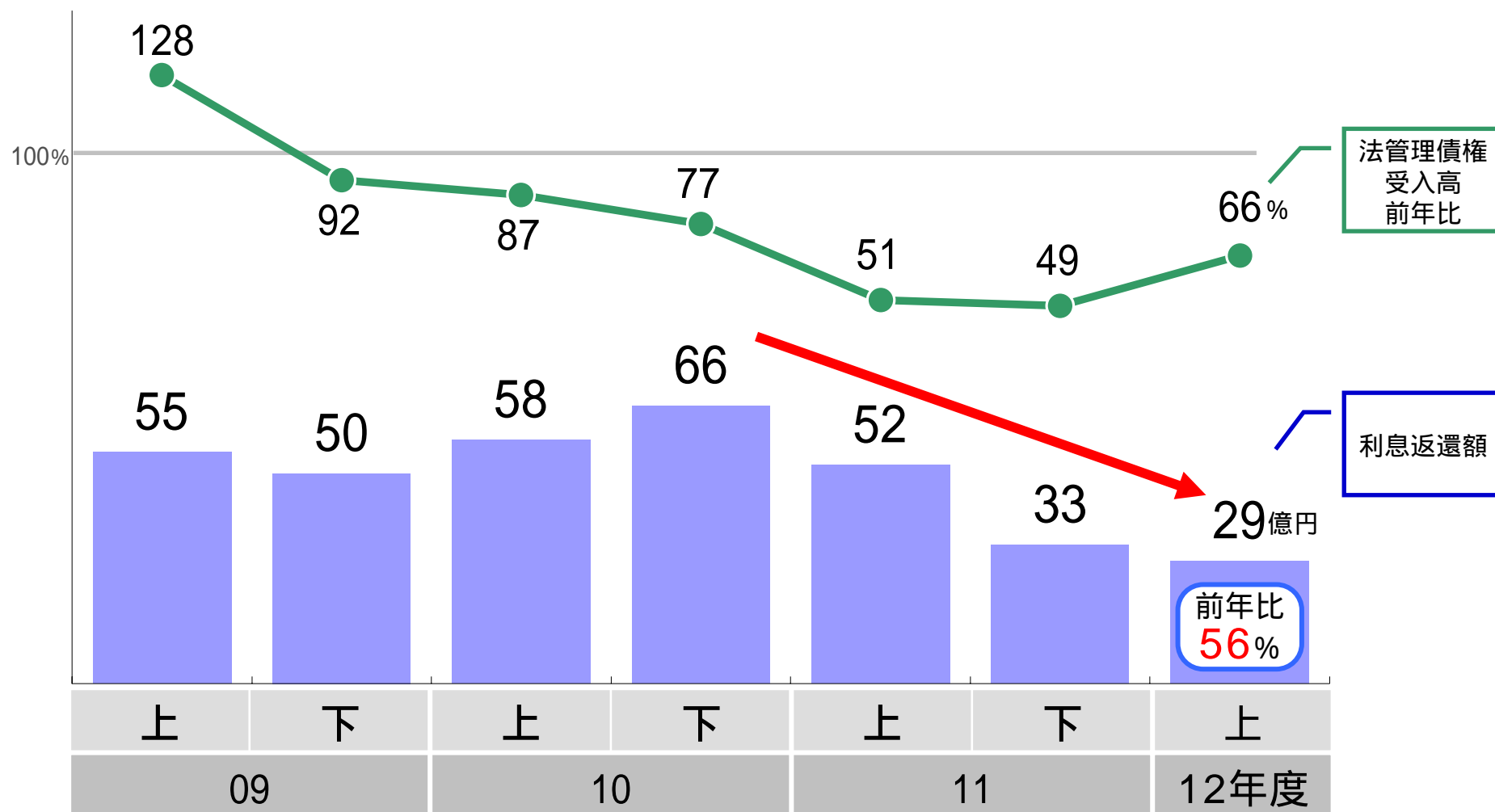
営業債権残高が増加に反転

リボ・分割残高の増加が寄与し、営業債権残高(1回払い除く)は増加に転じる



利息返還の状況

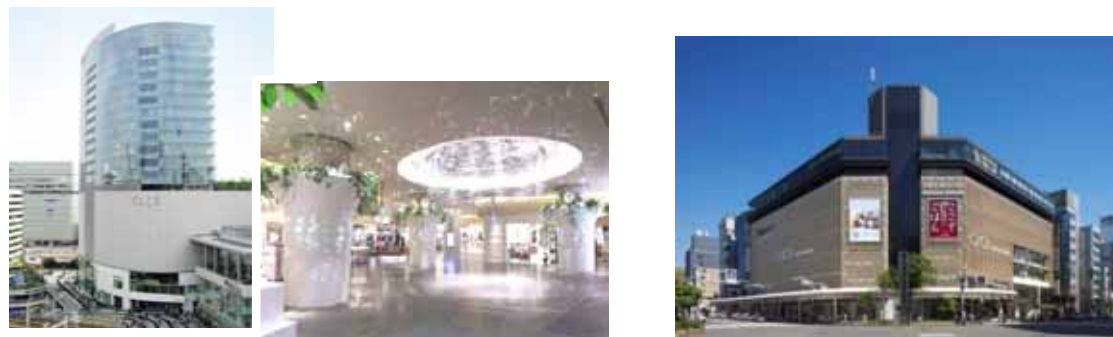
先行指標は引き続き前年を大きく下回り、利息返還額の減少傾向が続く



今後の取組み

小売事業

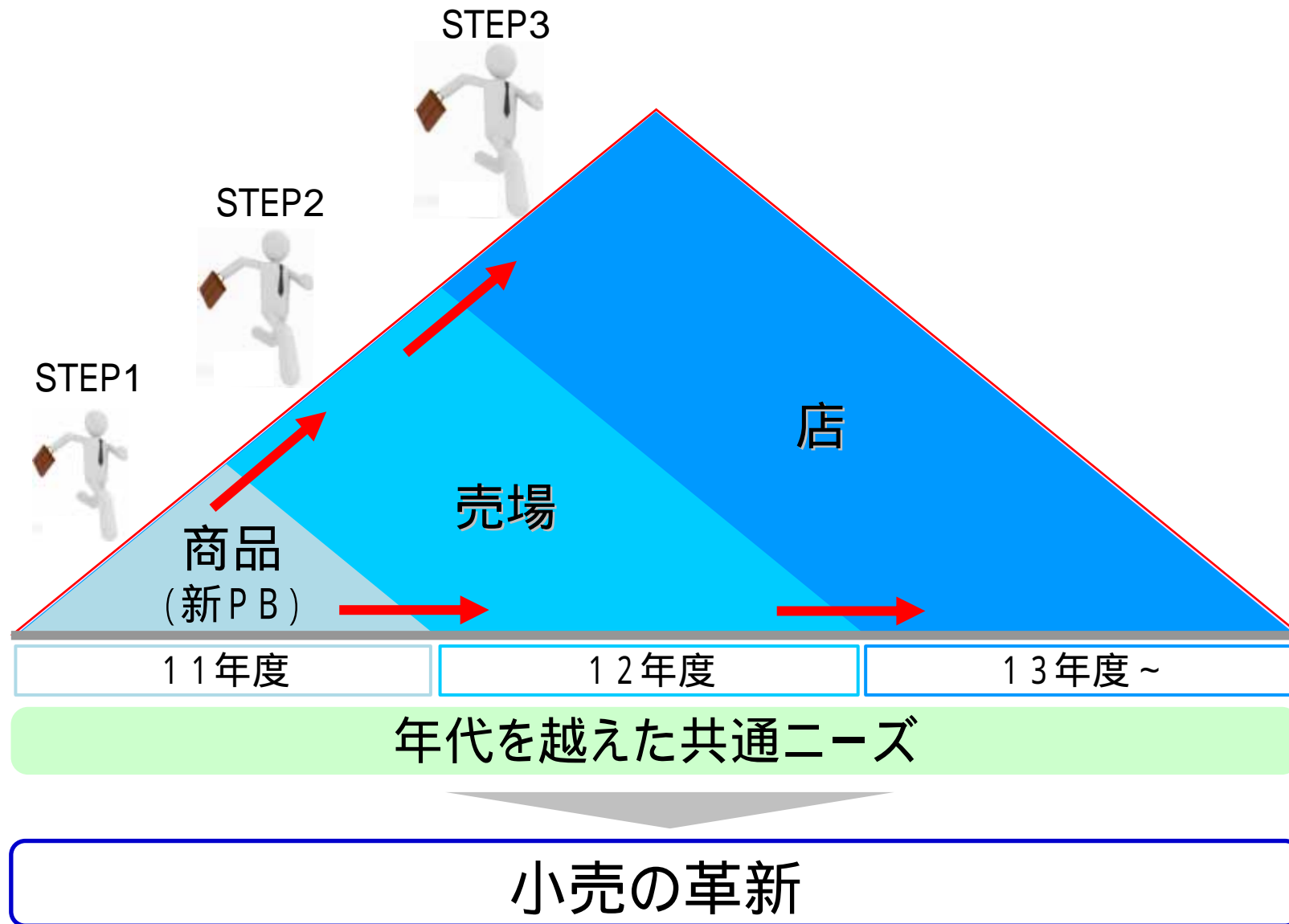
「年代を越えたお客さまニーズ」に基づく「客層・客数」の拡大



「自主・P B」の強化による収益の向上



「小売の革新」に向けた段階的な取組み



「商品」から取組みをスタート

お客さまと共同開発した新PBは、いずれもかつてないベストセラー商品に



- STEP 1 お客さまの声をヒアリング
- STEP 2 お客さま企画会議
- STEP 3 お客さま会議(モニター会)
- STEP 4 完成・発売～さらに進化



価格帯

従来PBと比べ「約1.3倍」

同アイテム内 トップセールスNB型番と比べ「ほぼ同価格」

1型当り
売上数

従来PBと比べ「約10倍」

同アイテム内 トップセールスNB型番と比べ「約2倍」

新PB 上半期デビュー商品

ラクチン綺麗
ブラウス



30型 5,145円 ~ 9,300円

ラクチン綺麗パンツ
カーゴパンツ(レディス)



4型 12,600円 ~ 13,650円

ラクチンすっきり
Yシャツ



263型 5,145円 ~ 7,245円

ラクチンスマート財布
(メンズ)



5型 9,450円 ~ 11,550円

他のデビュー商品

- ・ラクチン綺麗ワンピース
- ・ラクチンスマート財布(レディス)
- ・ラクチン快適バッグ
ショルダーシリーズ
(レディス&メンズ) 他

上半期 デビュー商品合計

[アイテム数] [企画数]
8 アイテム **17** 企画

新PB 上半期実績

売上高は前年比3倍以上、累計売上数は67万点へ

	12年度 上半期		累計 (10年2月~)
		前年比	
売上高	27億円	327%	57億円
売上数	31万点	292%	67万点
アイテム数	14アイテム	+8アイテム	
企画数	26企画	+17企画	

アイテム数・企画数の増加は11年度末との比較

新PB 下半期デビュー予定商品

ラクチン綺麗 セットアップスーツ



10型 35,000円 ~ 40,000円

ラクチンきれいパンプス (フラットパンプス)



2型 9,975円

ラクチンすっきりパンツ (メンズ)



1型 10,290円

ラクチン軽快シューズ 全天候型 新素材シリーズ



4型 18,900円

他のデビュー商品

- ・レディスジャケット
- ・レディスカットソー
- ・レディスシャツ
- ・メンズセットアップスーツ
- ・キャリーバッグ 他

下半期 デビュー予定商品合計

[アイテム数] [企画数]
7 アイテム 12 企画

新PB 下半期・年間見通し

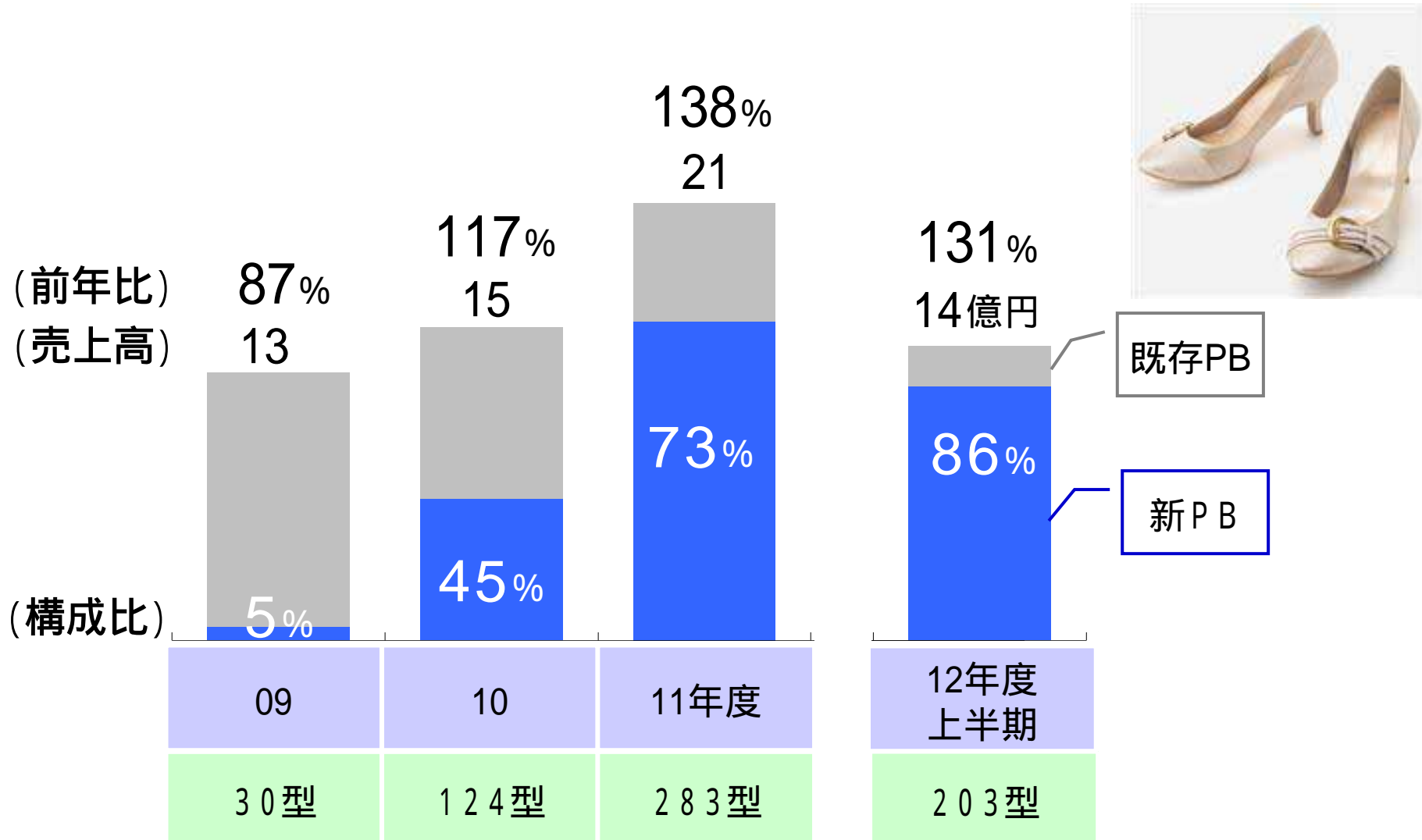
下半期も3倍以上伸長、年間では当初計画60億円から上方修正し70億円の見通し

	12年度 下半期	前年比
売上高	43億円	315%
アイテム数	21アイテム	+15アイテム
企画数	38企画	+29企画

12年度 年間	前年比
70億円	321%
PB全体の約3割	

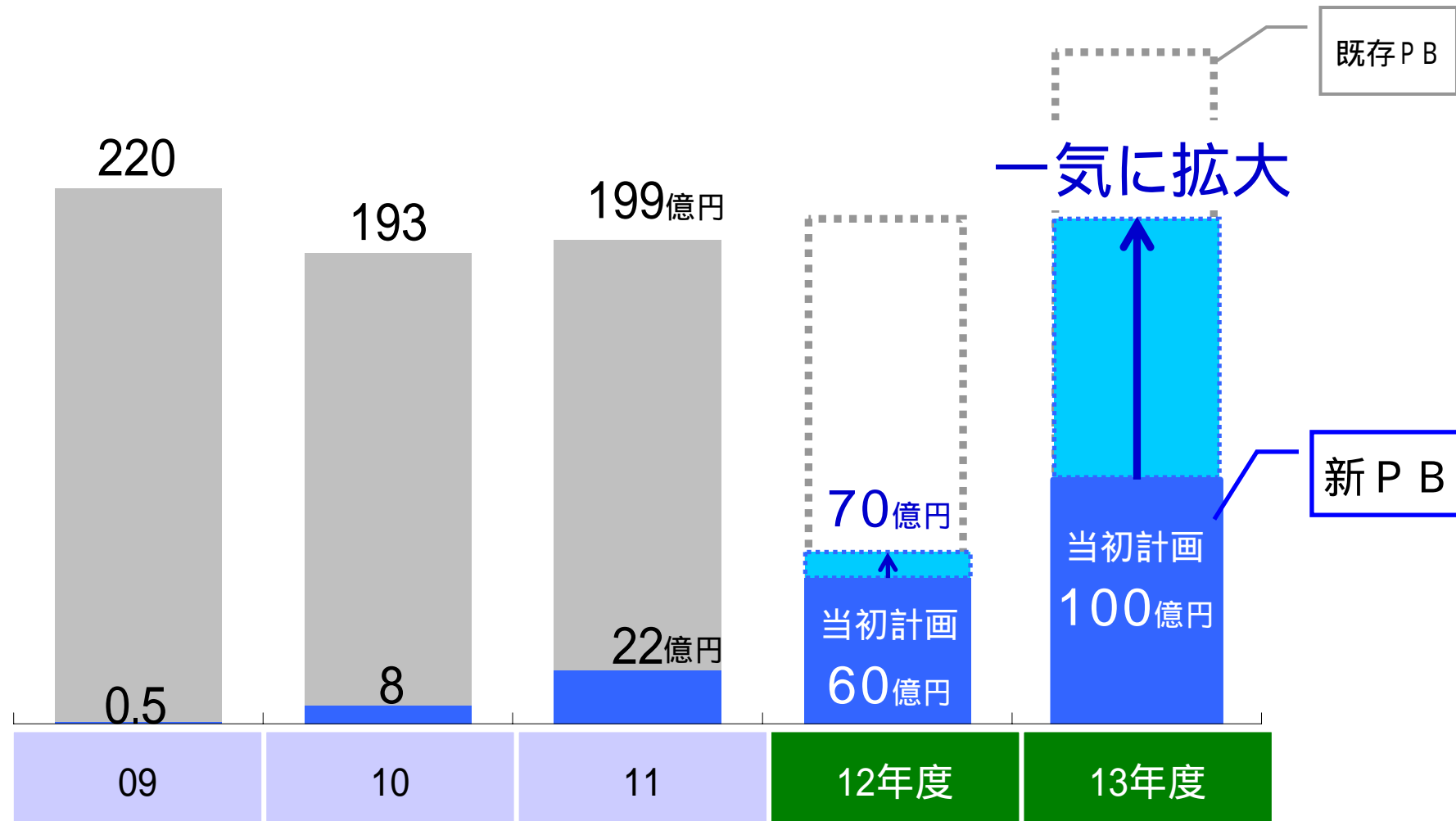
アイテム内の新PB拡大(事例: パンプス)

新PBの売上構成が5割近くになると、売上の伸びが加速

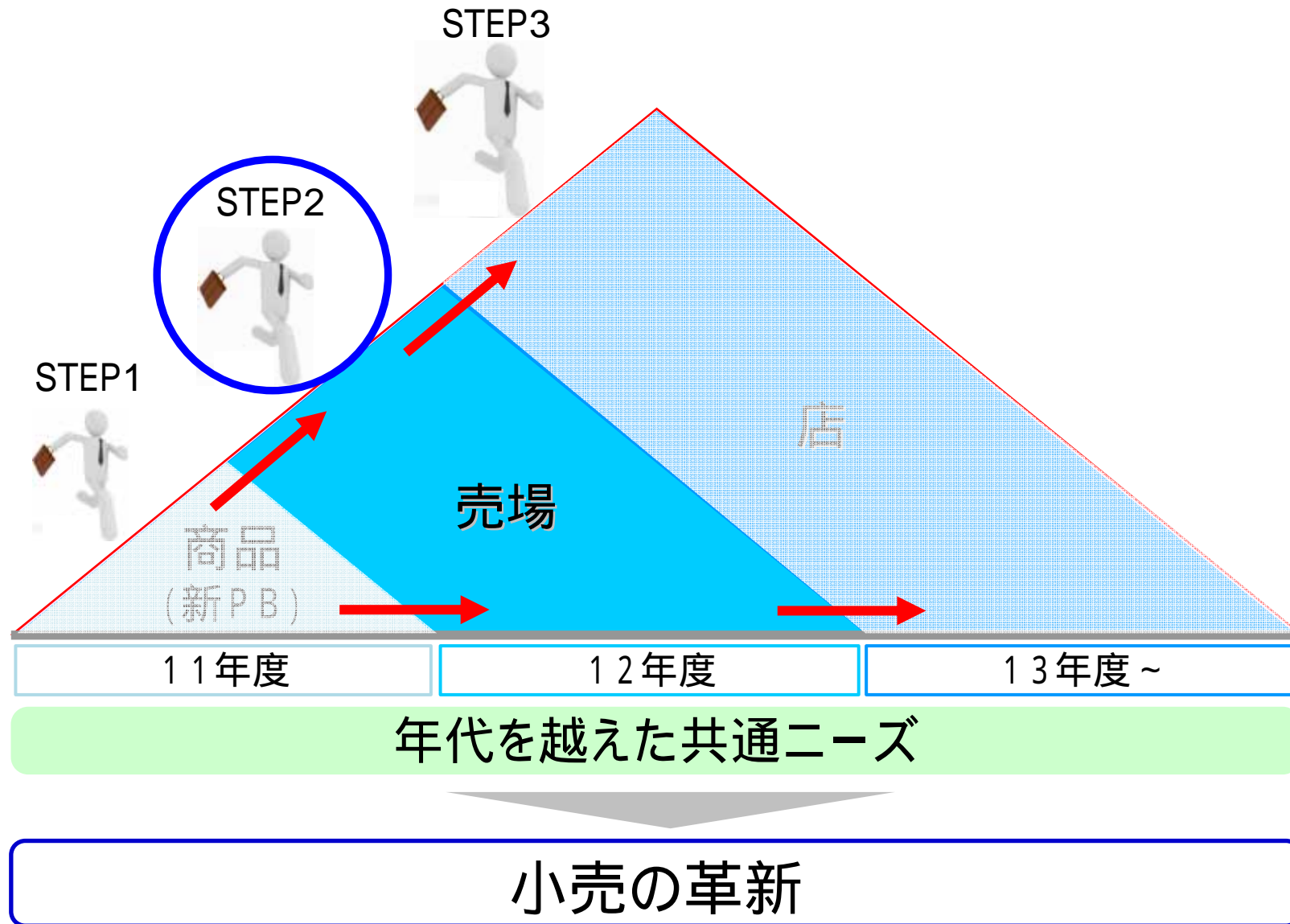


来年度は新PBをさらに拡大

既存アイテムの型数増や新規アイテムに取組み、新PBを一気に拡大する



「小売の革新」に向けた段階的な取組み



品揃え・陳列・演出・POPを新PB同様に、お客さまニーズに基づき革新する

これまで

若者向けの
トレンド・デザイン
ブランドで編集

シンプル&クリーンな
VMDで訴求

これから

年代を越えた
お客さまニーズで
売場編集

ニーズ別の品揃え・陳列・
演出・POPで、お客さまに
「語りかける」

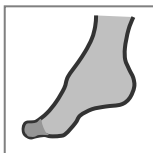
ニーズにお応えした売場づくり

ブランド・トレンドごとの編集

ストッキング

ブランド

ブランドA



デザイン

ラメ入り



トレンド

有名タレント
プロデュース



ニーズごとにくくった編集

むくみスッキリ



ウエストゆったり



革小物



ブランドA

ブランドB

ブランドC



すっきり収納
たくさん収納

リール付
パスケース

ニーズにお応えした売場づくり(事例:自主売場)

自主売場を中心に、売場編集の取組みを開始



取組み売場

- ・レディスアパレル
- ・メンズアパレル
- ・ファッショングッズ
- ・革小物
- ・時計
- ・スポーツ
- ・メガネ
- ⋮

すべての自主売場を転換し、お取引先さまとの共同運営ショップにも拡大

< 12年度 下半期 >

12年度末までに、すべての自主売場を
ニーズ編集売場に転換

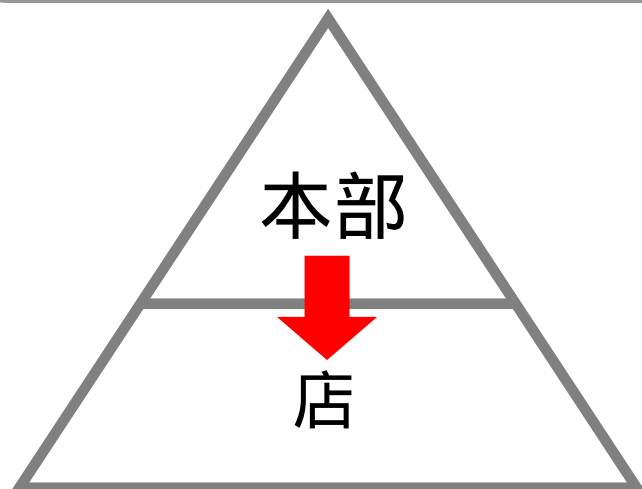


お取引先さまとの共同運営ショップに波及

「小売の革新」の実現に向けて、店主導・全員参加型の組織風土に転換

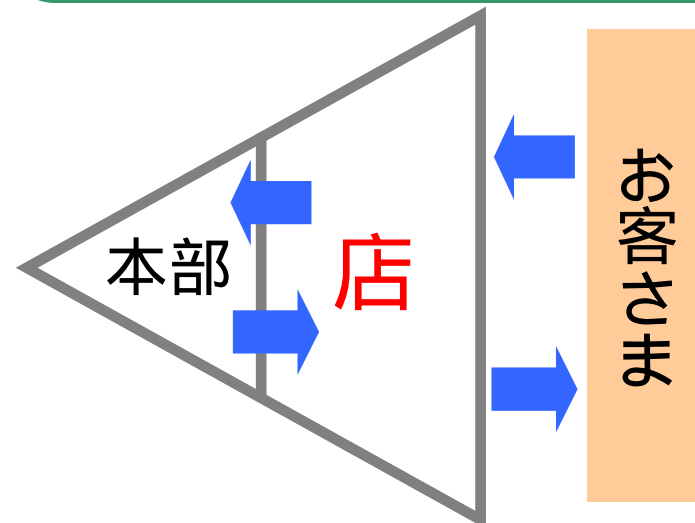
これまで

本部主導



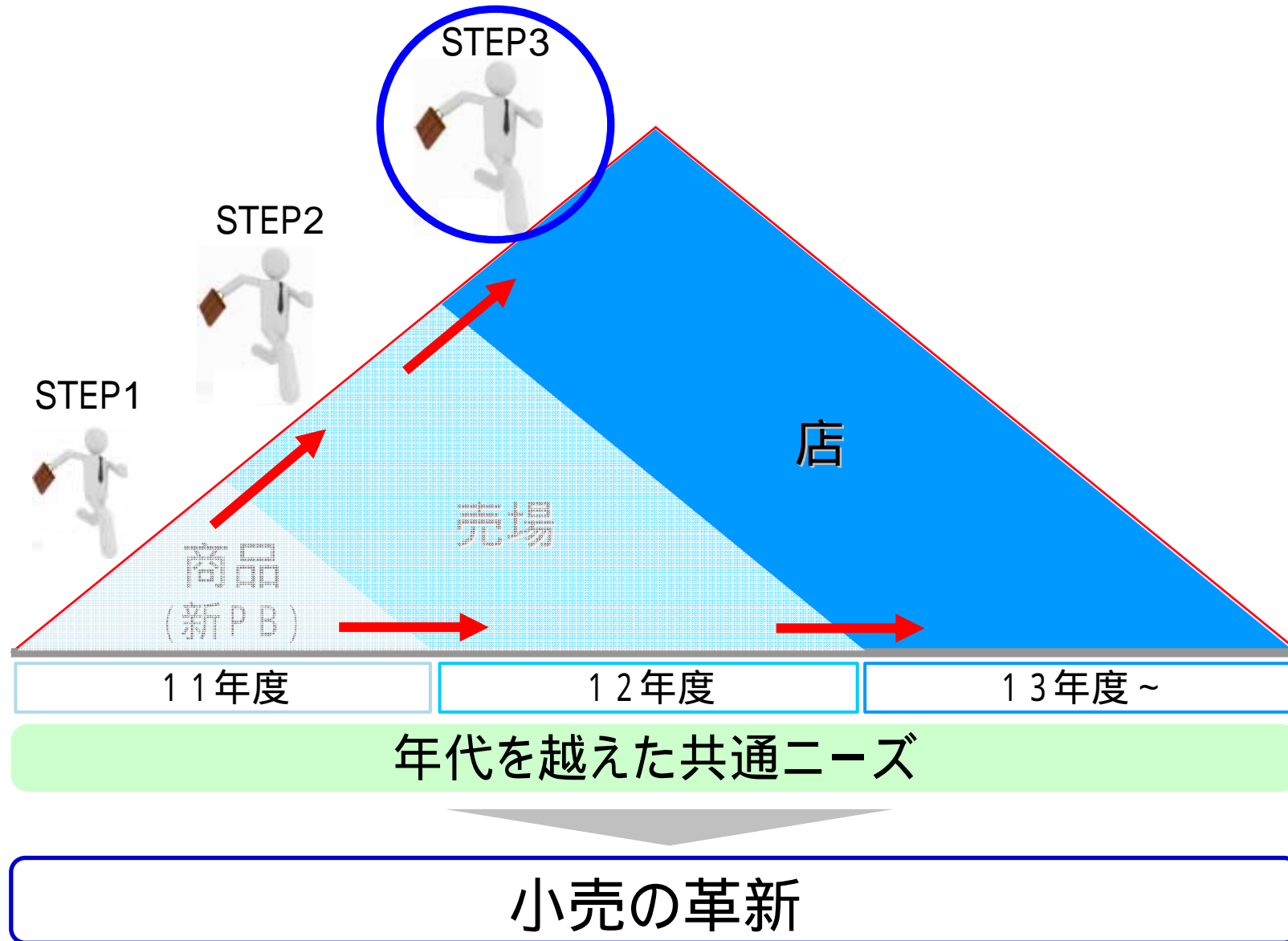
これから

店主導・全員参加



- ・ 接客を通じてニーズを理解し お応えする売場スタッフが、自ら考え行動する組織
- ・ 売場スタッフの成長をサポートし、ファシリテートする店長
- ・ 店の取組みをサポートする本部

「小売の革新」に向けた段階的な取組み



「商品・売場の革新」を通じて、基礎を固めた上で、戦略改装を再開

12年度

自主売場中心の改装

お客さまと、店・本部が一体となり
売場改装を実施(=みんなの改装)

25店舗 96ショップを改装

既存店 改装投資額
40億円

13年度

戦略改装(店全体)を再開

最も効果の見込める店舗から
成功事例をつくり、順次拡大

既存店 改装投資額
60～70億円
(成功度合によりさらに拡大)

カード事業

「お客さまニーズ」に基づく「客数・ご利用」の拡大



「三位一体化」による収益の向上



1

カード会員数の拡大

2

ゴールドカード会員数の拡大

3

VISA付カード 店頭即時発行の拡大

4

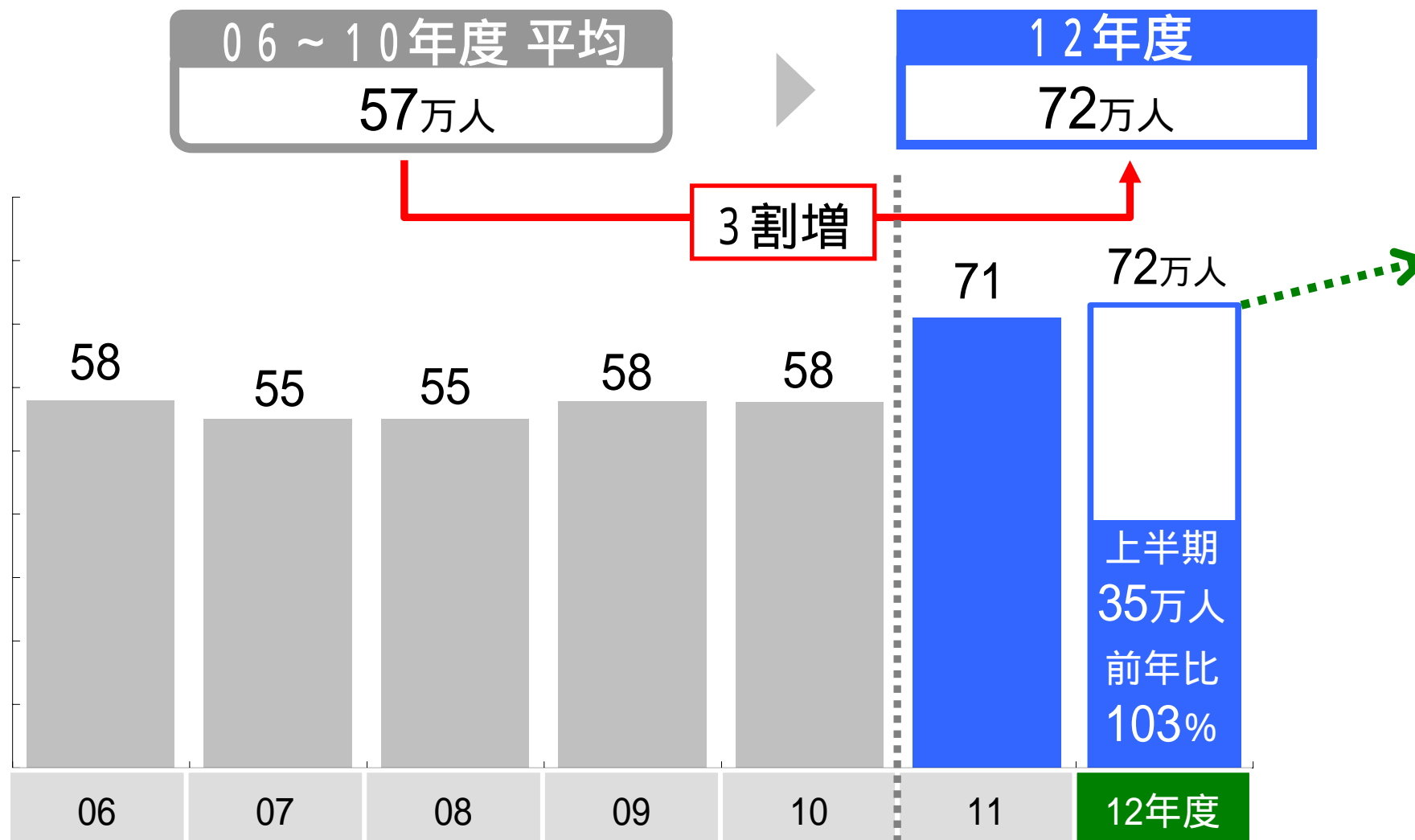
新与信基準の導入と回収業務の生産性向上

5

新規事業の収益への貢献

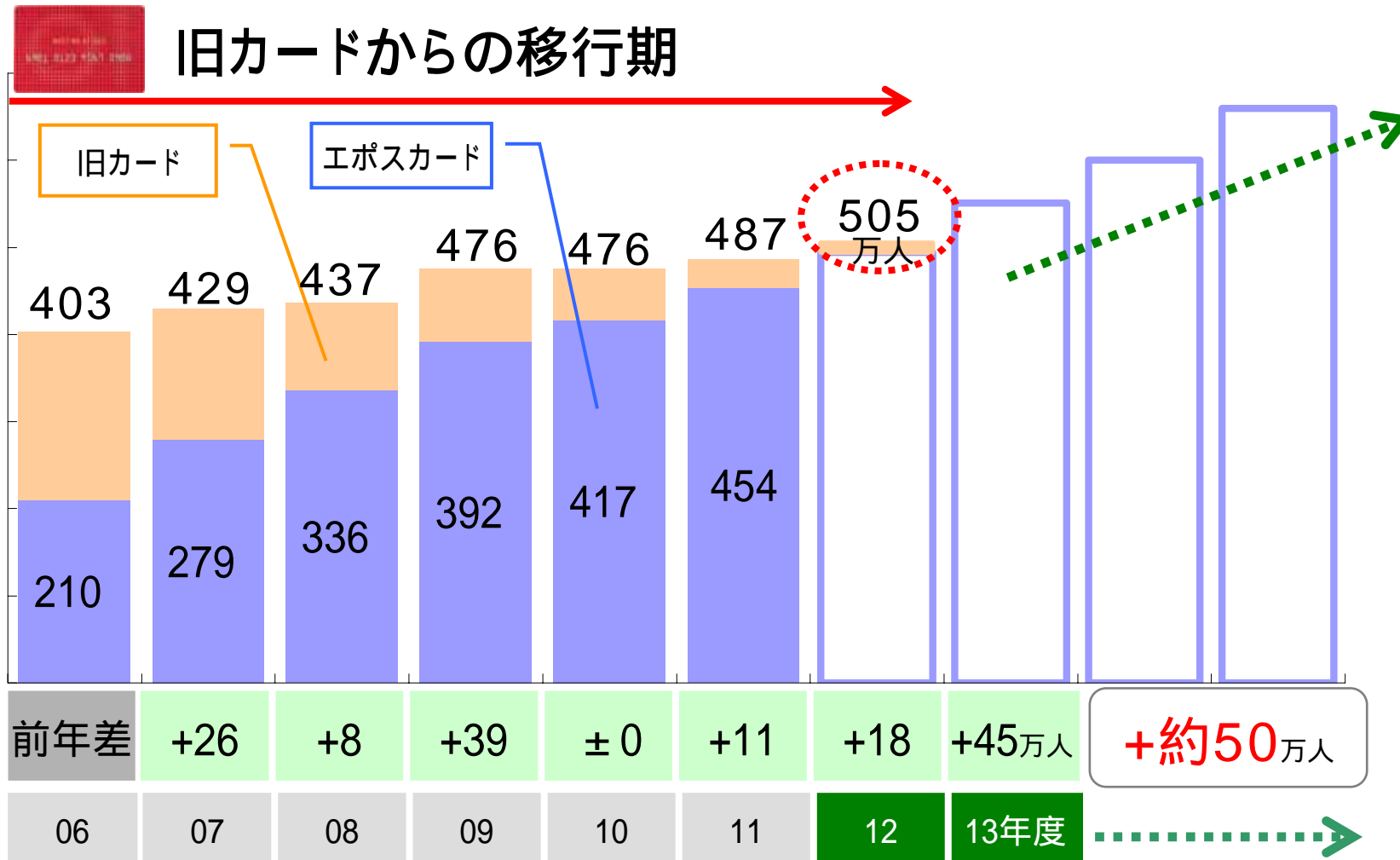
1 カード会員数の拡大(新規会員数のベースアップ)

入会時特典の変更(11年8月~)と店舗外発行の拡大で、年間70万人超にベースアップ



1 カード会員数の拡大(旧カードからの移行期終了)

12年度で旧カードからの移行期間が終了、今後は毎年50万人前後の純増となる見通し



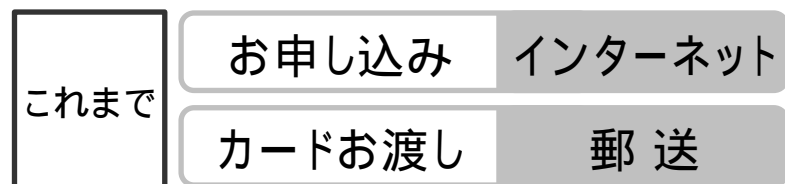
旧カードの退会が12年度で完了

2 ゴールドカード会員数の拡大

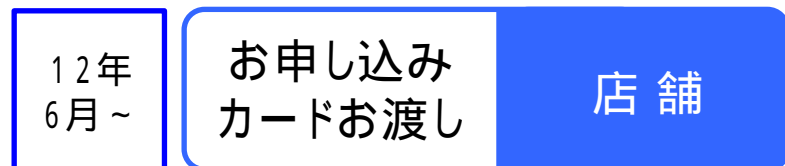
「店頭申し込み・発行」により、ゴールドカードへの転換が進み収益に大きく貢献

店頭申し込み・発行について

前年の利用実績に応じて招待状を郵送



+



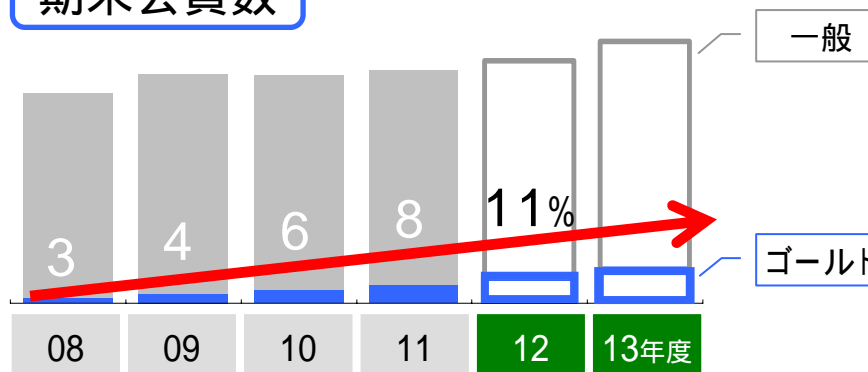
店頭申し込み・即時発行は世界初

実績（発行件数前年比）

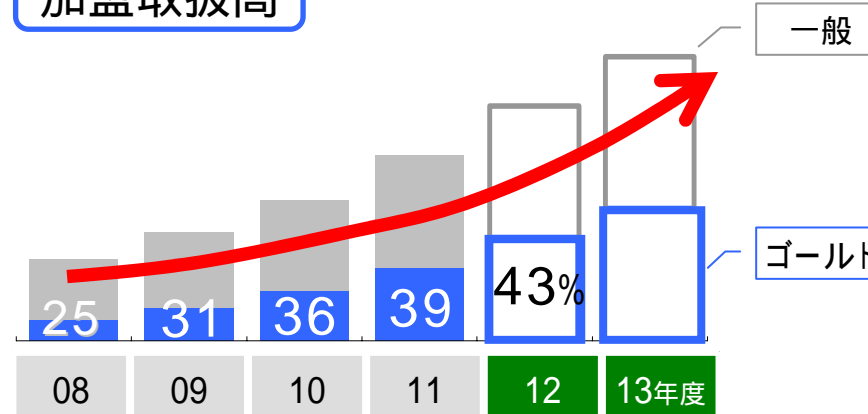
<2～5月> 118% <6～9月> 180%

ゴールドカード会員の構成比

期末会員数



加盟取扱高



3 VISA付カード 店頭即時発行の拡大

来春からタブレット端末を順次全店導入し、即時カード発行をさらに拡大

店頭での
お申し込み

店頭即時発行

後日郵送

稼働率

タブレット端末



仮カード
(丸井のみ利用可)

60%

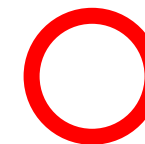
20%

本カード
(VISA付)

40%

+ 20%

本カード
(VISA付)



・運転免許証をスキャンし、不足情報のみ入力後
そのまま送信し審査

発行時間が大幅に短縮

店頭即時発行の拡大

- ・発行当日から外部加盟店での利用が可能になることで稼働率が上昇、収益にも大きく貢献

ペーパーレス化

- ・郵送・申込書コストの削減
- ・データ化による個人情報漏洩のリスク低減

4 新与信基準の導入と回収業務の生産性向上

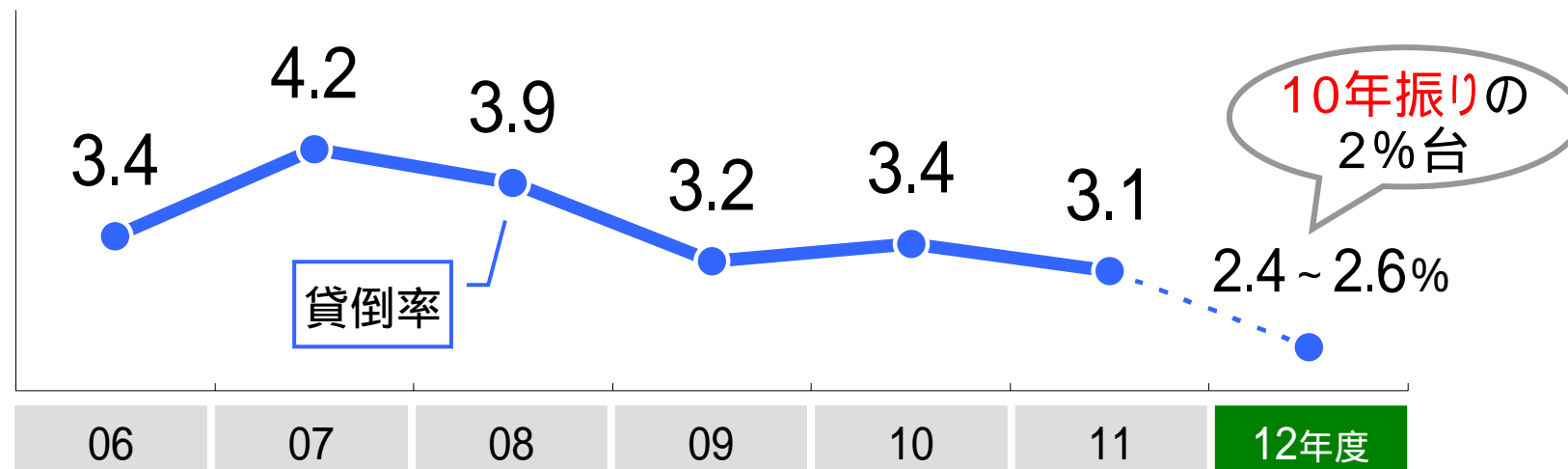
新与信基準の導入

総量規制による環境変化に対応し
いち早く新与信基準を導入

回収業務の生産性向上

コールセンターの運営体制見直しで
初期連絡を強化し、貸倒れが減少

貸倒費用のさらなる減少

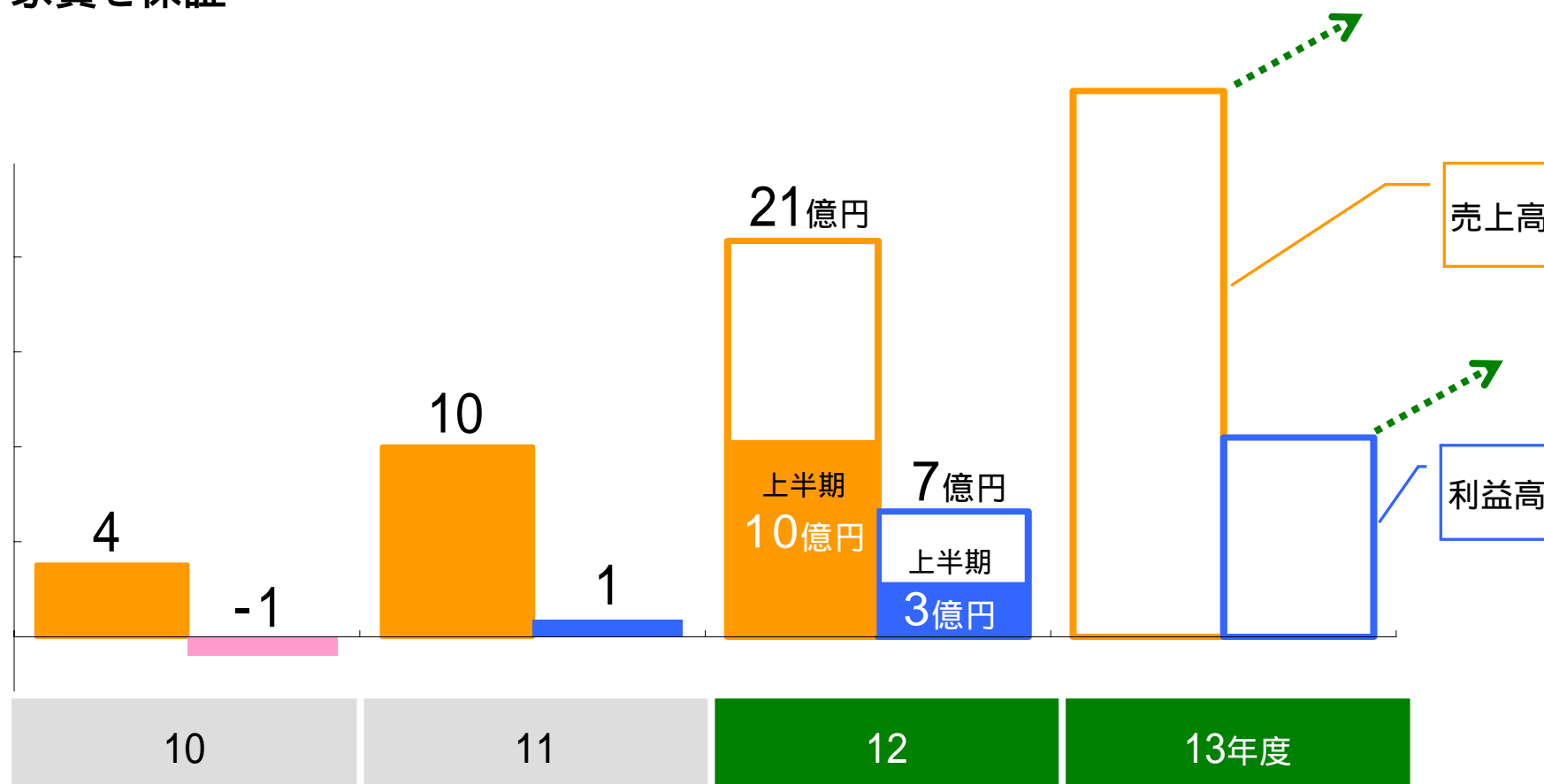


5 新規事業の収益への貢献

新たに始めた事業が着実に成長し、利益に貢献

家賃保証事業（09年度～）
連帯保証人に代わりカード会社が
家賃を保証

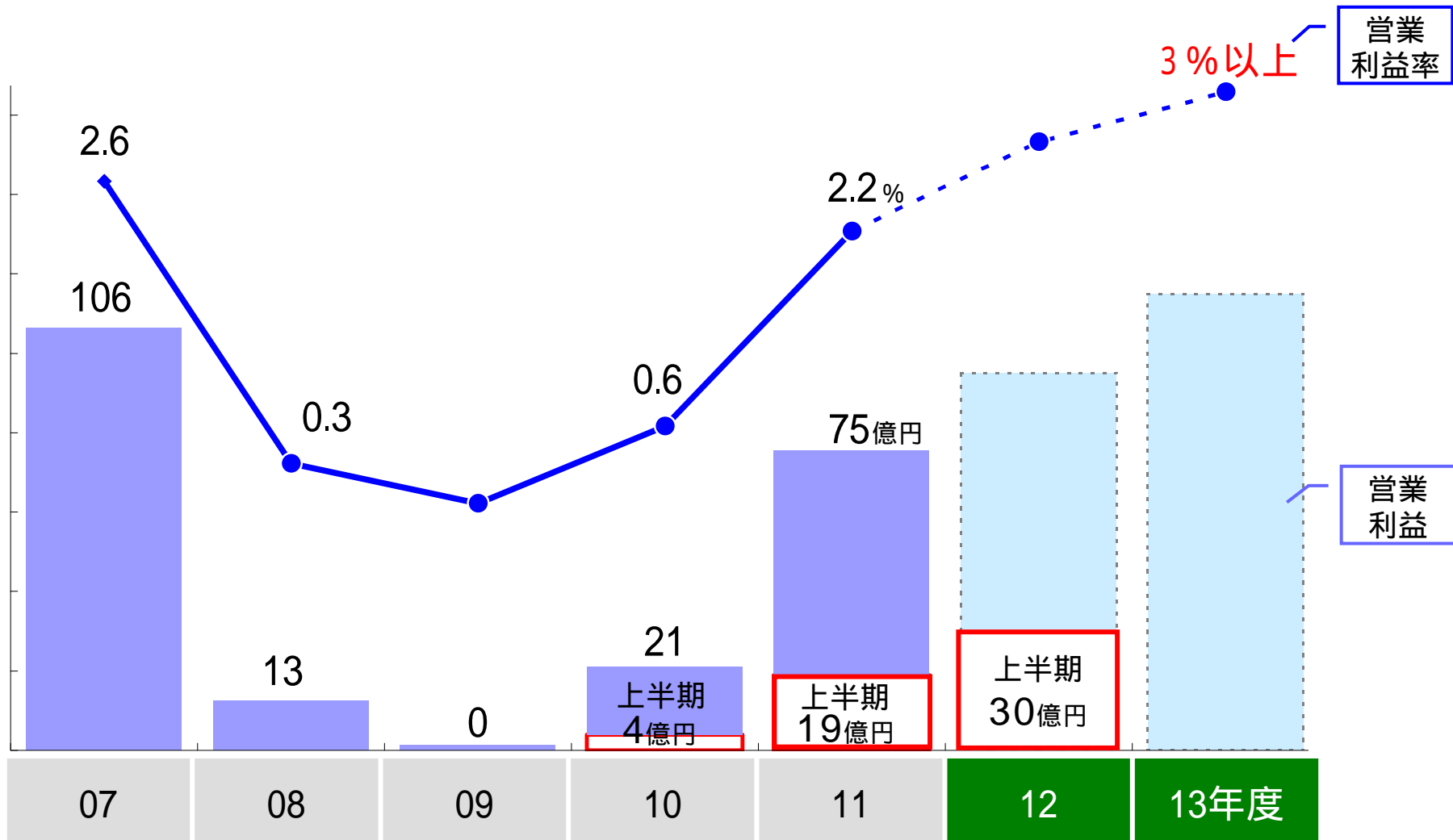
銀行ローン保証事業（10年度～）
銀行の無担保ローンをカード会社が保証



今後の見通し

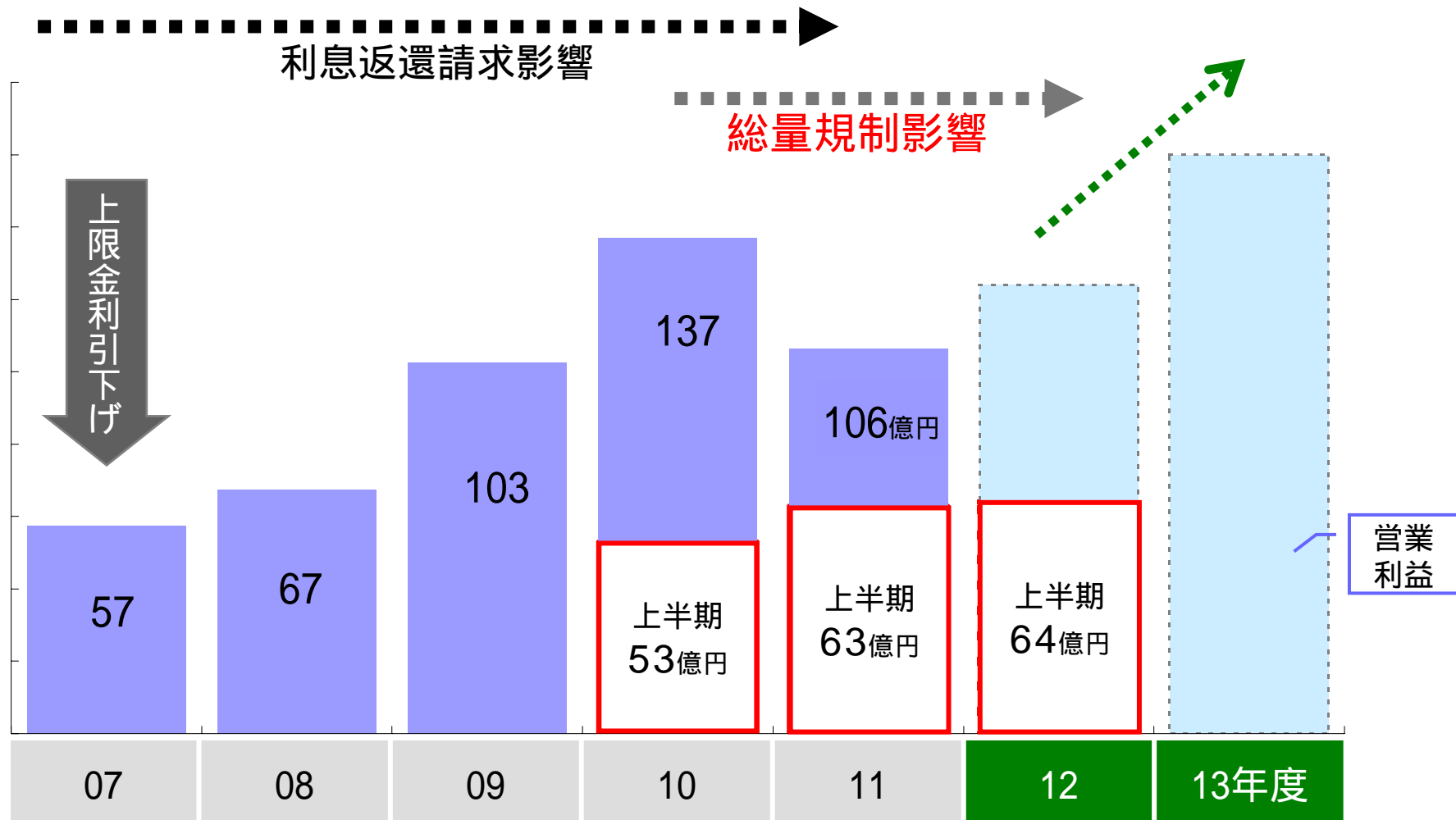
営業利益の推移【小売事業】

計画を上回るペースで営業利益が改善



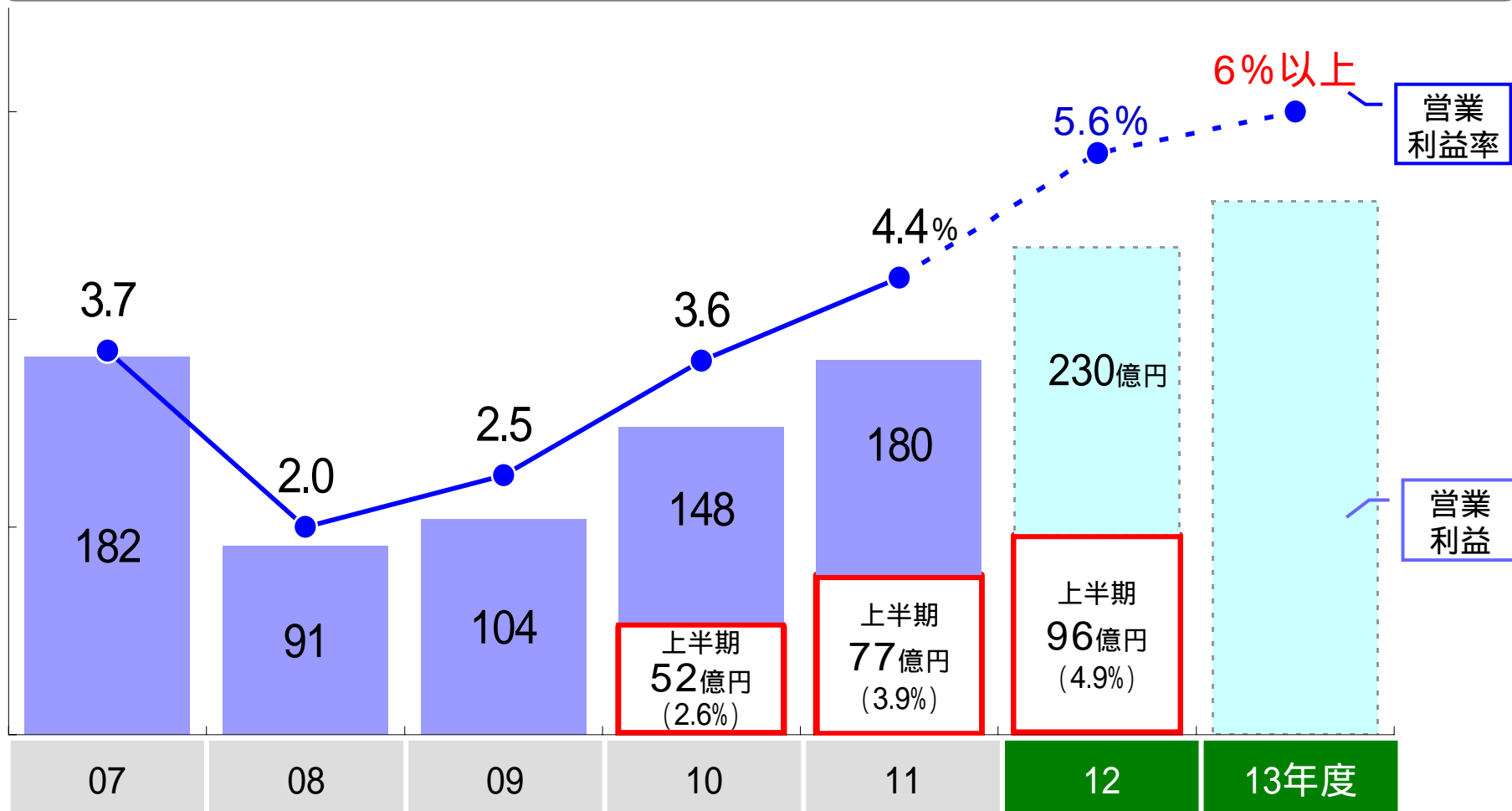
営業利益の推移【カード事業】

総量規制のマイナス影響が13年度上半期にほぼ終了し、増益幅が拡大する見通し



営業利益の推移【連結】

13年度 営業利益率6%以上に向け、順調に推移



()は上半期営業利益率

2012年度 通期見通し

2012年度 通期見通し (連結)

	2011年度	2012年度	前年比
	億円	億円	%
売上高	4124	4080	99
売上総利益	1472	1484	101
販管費	1292	1254	97
営業利益	180	230	128
経常利益	176	230	131
当期利益	53	115	219

前提条件

	2011年度	2012年度	前年比(差)
小売事業 既存店前年比	101%	98% (下半期 98%)	-
小売事業 荒利率	27.6%	27.6%	± 0%
リボ分割残高	1052億円	1300億円	124%
割賦手数料	139億円	166億円	120%
加盟店手数料	79億円	98億円	124%
キャッシング残高	1323億円	1225億円	93%
キャッシング収入	239億円	211億円	88%

2012年度より、固定資産の減価償却方法を定額法に変更いたしました。
このため、販管費は従来の方法と比べ、約20億円減少する見込みです。

2012年度配当金

中間配当	年間配当予定
7円	14円

