

**株式会社丸井グループ**  
**2023年3月期 第2四半期決算 電話会議**  
**<質疑応答>**

- Q. 小売セグメントについて、上半期の実績の中で一番変化しているのはECかと思う。イベントフルなお店との連携という話もあったが、ECの売上増加の要因はどういったところがあるのか。
- A. ECはWeb系の専門人材を中心としてUI/UXの改善に努めてまいりました。SEO対策をはじめさまざまな改善を通して、昨年度の第4四半期から訪問客数が120%で推移しています。この上半期も訪問客数は133%であり、新しいお客さまが増えていることによって、取扱高が上がっております。加えて店舗と連動するECについても、上半期6億円と去年の1.8倍になっており、商品の中身の改善とUI/UXの改善が相まって成長しております。
- Q. どのようなものがECで取扱が立っているのか。
- A. 主に洋服以外のカテゴリーです。洋服ももちろん伸びていますが、新しいお客さまがいらっしゃっているコスメやアニメ、エンターテインメントなどの商材が伸びております。
- Q. ECの売上改善をみていると、もっと利益が上がって良いようにも思える。だが説明によると売上総利益が4億円で経費削減が18億円ということで、中計で30億円計画している経費削減の半分以上が上半期で達成してしまっていることになる。売上総利益の増加が4億円にとどまっている要因は店舗の構造が変わっている途中だからなのか、または何か別の特殊要因があるのか、補足をお願いしたい。
- A. 売上総利益についてですが、昨年閉鎖した店舗と自主売場撤退による影響が5億円ございますので、実質の収入増は9億円となります。18億円の経費削減については、今後テナントからの収入を30億円拡大していく際に計上される先が売上総利益と販管費に分かれます。そのため経費戻りとして販管費に計上されるものが多く入ってきます。今回もこの18億円の中に、テナントさまからいただいている経費収入が入っております。

Q. 既存のお店の改革の効果はこの上半期もしっかり出てきているという理解で良いのか。

A. しっかり出てきており、下半期は更にプラスアルファしていけると考えてます。

Q. フィンテックの取扱高について、19年比で取扱高が回復しているということは理解している。一方で、ここ半年間のトレンドとして回復の中身に変化が生じていたりするのか。新規会員が着実に積みあがっていることの影響等もあったら知りたい。

A. 昨年、一昨年とかなり強い行動制限があり、外出してカードを利用することが制限されていたことの反動が明確に出たのが、この上半期だったと思います。トラベル&エンターテイメントや商業施設ならびに飲食関係が力強く回復しているところが大きな特徴だと感じています。また、ようやく新規入会数も徐々に回復してきてますので、その分の取扱高も力強く増えてくるとは予想しております。

Q. フィンテックの新しい取組みは非常に面白いと思って聞いていた。新たな分野でファイナンス事業を行うにあたり、債権管理などのリスクマネジメントはどのように行っていくのか。

A. BNPLのような取組みをスタートするにあたっては、やはり会社として与信の仕組みはしっかりと稼働させていかなければならないと思っています。セキュリティ面では、本人確認としてワンタイムパスワードの入力や、初期利用時は少額決済からスタートし、徐々に信用を積み上げていただきながら利用いただける枠も広げていくステップアップの仕組み、そしてBNPLで大きく特徴的なのが、EC加盟店とのAPI接続です。加盟店さまの様々なお客さま情報をエポス側と連携する仕組みも稼働いたします。こういった様々な取組みを通してリスクマネジメントをしていきたいと考えております。

Q. 元来エポスカードで培ってきた独自のノウハウに加え、例えばセキュリティや加盟店とのAPI連携のようなシステム面の取組みも御社のリソースを活用することでしっかりやっていけば、きちんとサービスが立ち上がっていくと考えて良いか。

A. その通りです。

Q. 小売セグメントの上半期実績を見ると、売上収益及び売上総利益、いずれも定期借家

テナントの部分が減収している。1Q時点ではテナントミックスの変化や、固定家賃と変動家賃のバランスの変化もあって、取扱高は増えているが売上総利益は減少しているという説明があった。上半期のこの実績は想定内なのか。

A. 想定内です。定借の売上総利益が前年に対してマイナスとなった1つの要因は閉鎖店影響です。加えてテナント入れ替えによる改装効果が下半期に偏って出るとそれは前年に対するプラス影響となります。

Q. フィンテックにて、変動費による収益影響が資料で出ていたと思う。1Qで話に出ていたのが、新規カード入会が増えているのに利益進捗があまり進んでいない要因として、「好き」を応援するカードをはじめとして、想定以上に新規会員が増えたことによる経費増があるという話があった。こちらに関して2Qの新規会員数の増加はやはり想定以上であったのか。そして現状の経費のかかり方をどう見れば良いのか。

A. 上半期の新規会員数は35万人ですが、これは若干想定を上回って推移いたしました。カード会員数は年初から拡大する想定でしたので、それに合わせてカード発行費用も当然増加する前提での収益・利益計画となっております。そのため今回の経費増についてはほぼ想定内の動きとなっております。

Q. 定期借家テナントの取扱高が前年比122%に対して、収入は前年比99%と減少している。取扱高が増えて、家賃収入が減っているということは、率が下がってしまっているということだと思うがこの理由を教えてください。また、これは計画通りだったのか。

A. 定期借家テナント取扱高は、全体としては22%伸びていますが、全てのテナントが22%伸びているということではなく、取扱高が発生するテナントが伸びています。取扱高が発生しないテナントもあり、取扱高と売上総利益が完全に連動しているわけではありません。従いまして、荒利率や家賃比率が下がっているということではありません。撤退したテナントさまから頂いていた家賃がなくなっている等、荒利ミックスによって生じています。

Q. 売らない店やイベントフルな店は入店客数も増え、LTVの高いカード会員の獲得等、フィンテックへの貢献も高いと思ので、グループ全体では問題ないと考えているが、一方で、モノを売らないテナントやイベントは従来型の物販テナントより荒利率が低いということは無いのか。このようなテナントがどんどん増えていくと、どうしても荒利が

下がってってしまうのではないかと心配しているが、そこはどうか。

A. 売らないお店の収入について、従来型物販テナントと非物販テナントの収入を比べると、昨年の下半期・今期の上半期ともに、非物販テナントが従来型物販テナントの1.1倍でしたので、そこは心配していただくなくて結構だと思います。

Q. 家賃保証を含むサービス収入の伸びが第1四半期同様、通期計画よりも少しスローに見える。家賃保証事業における、新たな提携先との交渉・開拓状況やテナント家賃保証の強化状況等について、通期計画に向けた進捗や動きを教えてください。

A. まず、今年度の家賃保証の見通しを立てる際に、行動制限が解除されお客様の住み替えがもう一段進むのではという想定のもと強めの計画を立てていました。一方で、カードクレジットの取扱高は、外出機会の増加により順調に推移していますが、お客様の住み替えという点では想定を下回っており、この部分が年間の見通しに対して若干スロー気味に推移しています。

また、提携先開発につきましては、新しい提携先及び住居戸数を開発することによって、今年度の家賃保証事業の取扱高も引き続き120%程度の高い伸びになっており、引き続き順調に推移しているという認識でおります。売上につきましては、住み替えが少しスローダウンしてしまったために、想定より計画が少し下回っている状況です。

オフィス・テナント家賃保証につきましては、今年度は、500件程度の契約を見込めると考えております。売上収益にすると4億程度の押し上げ効果を予測しております。

Q. 本日発表されたBNPLやスマホカードなどの新サービスを聞いて、サービスローンチに向けたスピードが上がっている印象を受けた。これは、外部環境の変化が激しいのでこれぐらいのスピードでいかなきゃいけないという流れなのか。それとも御社の人材投資への効果によるものなのか。サービスローンチに向けたスピードが上がっている背景について教えてください。

A. 今回、一気に3つのサービスについてご紹介させていただきましたが、BNPLについては、昨年12月のIRDAYで、エポスの拡張機能として導入するというお話をさせていただき、その後、仕様等を詰めてきてこの度12月よりスタートする形になりました。また、スマホカードについては、実は既に導入をされている会社もあり少し遅れた形にはなりましたが、決定してからスムーズな導入ができたと考えています。

以前もお話しさせていただきましたが、グループ会社にM&Cというシステム会社があ

り、システム対応へのスピーディーさが当社フィンテックセグメントの一つの大きな強みでもあると考えています。ここが、スマホカードをスピーディーに導入できた背景だと考えています。

オーナーカードについては、先ほどご案内したとおり、これからトライアルという形になりますので、様々な検討を重ねながら、来年に向けて準備を進めていきたいと考えています。

- Q. システム会社は以前からあったと思うので、意図的に新しいサービスをどんどん立ち上げようという姿勢で動いているということか。
- A. フィンテックの世界は日進月歩、新しい技術がいろいろ出てきますので、それを単に真似るということではなく、我々丸井グループとしてやる意義や当社の強み・特徴がどのように発揮できるかが一つのポイントになってくると思います。フィンテック業界全体の流れを日々ウォッチしながら、我々として最適な形での新規事業の立ち上げを検討させていただいています。

以上