株式会社丸井グループ
2027年３月期　第２四半期　決算説明会
＜質疑応答＞

Q.　スライド 50 ページの分割・リボ手数料率の引き上げについて、貸金業法の上限金利の対象外という理解でよいのか。

A.　ショッピングの分割・リボ手数料率には、キャッシングのような法定の上限金利はありませんが、経済産業省の「割賦販売法（後払分野）に基づく監督の基本方針」において、出資法を踏まえた規定もあることから、現時点では実質的に 20%が上限になると認識しています。

Q.　新リース会計基準について、37 ページの図では、これまで支払ってきた賃料について、会計上、過去により多く費用を計上した形になると理解している。支払家賃への影響については来年説明するとのことだが、新基準の適用に伴い過去に計上する費用も増加することで、結果として純資産が減少し、ROE を押し上げるのか。また、その影響は有意な規模になるのか。

A.　ご認識の通りです。スライド右側の新リース会計基準適用後の図において、利息費用が従来の賃料を上回る部分については、期初に利益剰余金で調整されるため、自己資本が減少し、ROE の押し上げ要因になると考えています。一方、利益剰余金の差額は、時間の経過とともに費用が減少することで、経年的に解消していく見込みです。なお、具体的な影響額については、現時点では試算中のため、回答を差し控えさせていただきます。

Q. 今回、通期の営業利益を上方修正しているが、上半期の上振れをどの程度反映したものなのか。また、下半期の計画についても修正しているのか。特に、業績に影響する施策の見直しなどがあったのか伺いたい。

A. 小売とフィンテックでは、上方修正の要因が異なります。小売は、おもに上半期の歩合収入やイベントが好調だったことによるもので、上半期実績の計画上振れが大きな要因です。また、下半期については、まだ決定していないイベントもあるため、イベントによる売上増を現時点ではあまり見込んでいません。一方、フィンテックは上半期も好調でしたが、大きな修正要因は、大東建託パートナーズさまとの提携による今後の家賃保証事業の伸長です。そのため、フィンテックについては、上半期の上振れ以上に下半期計画の修正が大きくなっています。

Q. イベントの好調さは業績にも表れており、有楽町などの店頭でも、常にさまざまなイベントで賑わっていると感じる。特にここ半年ほどで、イベントのコンテンツや運営のレベルが大きく向上しているように感じるが、これは業界内で御社の取り組みが認知され、引き合いが増えているためなのか。それとも、社内に知見やノウハウが蓄積されてきたことによるものなのか。

A. コンテンツのレベルが上がっていると評価していただき、大変うれしく思います。代表的な事例の一つが、今回ご紹介したグローバルアーティストの TREASURE や BABYMONSTER との取り組みです。これまでも国内アーティストとは、コラボレーションカードを含めてさまざまな取り組みを行ってきましたが、今回初めて、グローバルアーティストとのコラボレーションをカード券面も含めて実現することができました。当社の「好き」を応援するカードビジネスは、単に「好き」を応援するだけでなく、それを誰かのため、社会のためへと広げることで、インパクトと利益の両立をめざしています。こうした考え方を評価いただいたことが、今回のコラボレーションにつながったと考えており、今後も社会貢献につながるカードやコラボレーションを広げていきたいと考えています。

また、コンテンツのレベル向上については、社員の企画・プロデュース力が組織的に高まっていることも大きな要因です。特に入社 2、3 年目の若手社員が自身のスキルを活かして企画を提案し、プロジェクトリーダーを務める一方、カード・グッズ・イベントの実務に精通したベテラン社員がサポートする体制が軌道に乗ってきています。当社では、こうした「好

き」を応援するカードやイベントをプロデュースする人材を「好き」プロデューサーと呼んでいます。他社との差別化を図るうえでも、このような人材を数多く育成していくことが重要だと考えています。今後は、中途採用も含めて「好き」プロデュースに携わりたい人材を広く募集し、より多くのプロジェクトを立ち上げられる体制を整えていきます。

Q. グローバルアーティストが御社とコラボレーションしている背景には、「好き」を応援するカードが社会貢献をベースとしており、他社との差別化が図られていることもあるのか。

A. そのようにご理解いただけると大変うれしく思います。特に人気の高いグローバルアーティストは、クレジットカードなどの金融商品とのコラボレーションに非常に慎重です。そのような中で、当社の仕組みは人道支援や災害支援など、信頼できる団体や活動への寄付につながる取り組みであることをご説明すると、安心していただけるとともに、アーティスト自身のブランド価値向上にもつながると評価いただき、コラボレーションが実現するケースがあります。単にアーティストの知名度を活用してカードを発行するだけではなく、インパクトと利益を両立させていく「好き」が駆動する経済の理念に基づいて取り組んでいることが、大きな差別化につながっていると考えています。

Q. 小売が非常に順調に推移しているが、テナント収入やイベント収入の増加は今後も継続すると考えてよいか。月坪家賃の増加による寄与も大きいと思うが、今後、歩合賃料の拡大や施設の魅力向上などにより、さらなる伸びしろが見えているのか。

A. スライドにてご説明した通り、既存店取扱高は 50 カ月連続で前年を上回っており、施設の魅力向上につながっていると手応えを感じています。こうした実績を賃料交渉につなげることで、新たに入店するテナントさまの賃料上昇が期待できるほか、施設全体の取扱高が増加することで、歩合賃料の拡大にもつながります。そのため、小売の収入については、引き続きさらなる伸びをめざせると考えています。

Q. 定期的に賃料改定もあり、今後も継続的な伸びが見えているのか。

A. テナントの定借期間がおおよそ 5 年ほどで、毎年全体の 2 割程度が契約更新になり、これまで大体 10%ずつ賃料が上がっているため、今後も継続すると考えています。

Q. 32 ページに詳細が記載されているが、フィンテックの費用について、下半期は取扱高非連動費用がやや増加するように見える。家賃保証事業の拡大による影響もあると思うが、下半期の費用増加の要因について教えてほしい。

A. 家賃保証事業については、売上の増加に伴い取扱高非連動費用も増加し、22 億円を見込んでいますが、それ以外では、システム費と販促事務費等の増加がおもな要因です。システム費については、一時的な費用増加を見込んでおり、分析・セキュリティ関連費用として約 2 億円を計上するほか、サーバーの取得費用を下半期に計上する予定です。こちらは、昨今の半導体等の価格上昇を踏まえ、一部の投資を前倒ししたことで費用が増加しています。また、販促事務費等については、上半期に好調だったカード発行を下半期も維持するため、販促費を約 2 億円積み増しており、予備費としての側面もあります。

Q. 家賃保証については、大東建託パートナーズさまとの取り組みにより、下半期から売上の増加を見込んでいるとの説明があったが、いつごろから、どの程度業績に寄与する見込みなのか。

A. 第 4 四半期から売上・費用ともに計上する見込みです。住み替え需要は 3 月頃から増加する傾向にあるため、本格的に寄与するのは来期からと考えています。

Q. 家賃保証事業はこれまで高い成長を続けており、今後も拡大を見込んでいるとのことだが、競争力の源泉はどこにあるのか。会社の信用力や保証料率、不動産会社さまとのリレーションなど、どのような点が御社の強みとなっているのか。

A. 家賃保証にカードを使っている会社は、当社を含め数社に限られていますが、オーナーさまに家賃を先払いするため、キャッシュマネジメント上のメリットがあります。また、カード発行時の与信を活用できることも強みの一つです。カードの与信が通らないということは、家賃も未払いとなるリスクがあるので、お客さまの支払能力を確認したうえで家賃を保証できることから、オーナーさまにも高く評価いただいています。

Q. 今回説明がなかった「丸井グループらしい資金調達手段の開発」について、例えば「エポスウォレット」を活用したデジタル社債の発行や、現金とポイントを組み合わせた利払い、さらにはプラスチックカードを必要としない決済なども想定しているのか。現時点で検討しているアイデアについて、可能な範囲で教えてほしい。

A. まだ検討段階のため、具体的に申し上げることは難しいですが、デジタル社債については、お客さまとつながる新たな取り組みの一つとして、選択肢に入っています。詳細については、もうしばらくお待ちいただければと思います。

Q. 上半期のフィンテック事業は、第 1 四半期時点の想定を上回って推移したのか。また、下半期見通しについて、第 1 四半期時点と比べて取扱高非連動費用を多く見込んでいるのか。債権流動化などの特殊要因を除いても下半期は減益を見込んでおり、金利上昇などによる費用増が影響しているのか。

A. フィンテックは上半期も順調ではあったものの、計画をそれほど大きく上回っているわけではなく、下半期の家賃保証を含めた収入増が大きい要因です。債権流動化については、金利上昇もあり、譲渡益が減るため 5 億ほど減らしています。取扱高非連動費用には予備費も見込んでいますので、ここはもう少し削減できる可能性があります。下半期が減益になってしまうことは、やはり昨年上げた分割・リボ手数料率の改定影響が一巡するということが一番大きなポイントですので、来年度に向けて対応していきます。

以上