

FACT BOOK

2026年3月期 第1四半期

3 months ended June 30, 2025



目 次 Contents

1. 業績の概要 Financial summary	2
2. グループ総取扱高 Total Group transactions	4
<参考> カードクレジット取扱高内訳 (Reference) Card credit transaction volume	5
3. 売上収益 Revenue	6
4. 売上総利益 Gross profit	7
5. 販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses	8
6. セグメント情報 Segment information	9
7. 連結貸借対照表の概要 Summary of consolidated balance sheet	10
8. グループ総取扱高 前年比推移 YOY change in monthly of total Group transactions	11
9. 小売 店別取扱高 Transactions of Retailing by store	12
10. 入店・買上客数及び客単価の伸長率 YOY change in number of customers and sales per purchase	13
11. カード会員数 Number of credit card members	13
12. 営業債権 Operating receivables	14
13. 投資計画と実績 Investments	15
14. 有利子負債 Interest-bearing debt	16
15. 債権流動化（リボルビング・分割）による調達 Procurement through Liquidation of Receivables (revolving and installment payments)	17
<参考> 債権流動化（リボルビング・分割）について (Reference) About Liquidation of Receivables (revolving and installment payments)	18
16. 社員数 Number of employees	19
17. 2026年3月期予想 Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2026	20
<参考> Non-GAAP指標について (Reference) About Non-GAAP indicators	22
<参考> LTV経営の指標について (Reference) About Lifetime Value Management indicators	23
<参考> 店舗の状況について (Reference) About Store Trends	24
<参考> 経営ビジョン&戦略ストーリー2031について (Reference) About Management Vision & Strategy Narrative 2031	25
<参考> 「好き」を応援するカードについて (Reference) About EPOS cards that support "Suki"	27
<参考> 「IMPACT BOOK」について (Reference) About "IMPACT BOOK"	30
<参考> 「丸井のたいせつ」について (Reference) About "Marui no Taisetsu (Marui's Core Values)"	31
*IR部からのお知らせ Notice from the IR Department	32

1. 業績の概要 Financial summary

		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31		
		3ヵ月	前年比	3ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比	
		3 months	YOY(%)	3 months	YOY(%)	FY2025	YOY(%)	
(倍／x)								
株価純資産倍率（PBR）	Price-to-book ratio	★1	1.72	△0.21	2.27	+0.55	1.98	+0.17
株価収益率（PER）	Price-earnings ratio	★2	15.84	△3.35	19.78	+3.94	18.85	+0.14
株主総利回り（TSR）	Total shareholder return	*1,2★3	－	－	113.6%	－	－	－
*1 2025年 3 月末の株価2,699.5円を基準に算出		*1 Total shareholder return (TSR) has been calculated based on the share price of ¥2,699.5 as of March 31, 2025.						
[比較指標:配当込みTOPIX]	[Benchmark: TOPIX Net Total Return Index]		－	－	[107.5%]	－	－	－
(円／Yen)								
1 株当たり純利益（EPS）	Earnings per share		33.06	144.3	44.12	133.5	143.24	109.6
自己資本当期純利益率（ROE）	Return on equity		－	－	－	－	10.6%	+0.7%
投下資本利益率（ROIC）	Return on invested capital	★4	－	－	－	－	3.8%	+0.2%
株主資本コスト	Capital costs	★5	－	－	－	－	6.7%	△1.1%
資本コスト（WACC）	Weighted average cost of capital	★6	－	－	－	－	3.0%	△0.5%
(百万円／Millions of Yen)								
グループ総取扱高	Total Group transactions		1,174,574	110.2	1,284,011	109.3	4,926,855	109.8
小売	Retailing		75,914	108.5	82,470	108.6	324,401	108.7
フィンテック	FinTech		1,117,576	110.2	1,220,687	109.2	4,680,621	109.8
消去	Eliminations		△18,916	－	△19,147	－	△78,167	－
売上収益	Revenue		59,715	111.5	67,401	112.9	254,392	108.1
[リカーリングレベニュー]	[Recurring revenue]	*3★7	[40,655]	[108.0]	[43,222]	[106.3]	[166,465]	[106.9]
小売	Retailing		16,654	108.2	18,525	111.2	75,550	107.6
フィンテック	FinTech		43,060	112.9	48,876	113.5	178,841	108.4
売上総利益	Gross profit		53,295	110.2	59,686	112.0	222,757	108.3
[リカーリングレベニュー]	[Recurring gross profit]	*3★7	[36,923]	[108.1]	[39,171]	[106.1]	[151,528]	[107.6]
売上総利益率	Gross profit margin		89.2%	△1.1%	88.6%	△0.6%	87.6%	+0.2%
店舗・Web	Store・Web		89.7%	△0.1%	87.4%	△2.3%	89.6%	+0.1%
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses		43,119	106.5	45,737	106.1	178,241	108.3
営業利益	Operating income		10,175	129.1	13,949	137.1	44,515	108.5
小売	Retailing		1,757	164.5	2,466	140.3	8,599	123.5
フィンテック	FinTech		10,539	117.0	13,526	128.3	44,059	104.0
消去又は全社	Eliminations/Corporate		△2,120	－	△2,043	－	△8,144	－
経常利益	Ordinary income		9,276	125.4	12,400	133.7	39,916	102.9
親会社株主に帰属する純利益	Net income attributable to owners of parent		6,205	143.1	7,920	127.6	26,588	107.8
(株／Share)								
期中平均株式数（自己株式を除く）	Average number of shares (excluding treasury stock)	*4	187,715,066	99.1	179,491,565	95.6	185,618,703	98.3

* 注記は、次ページに記載しております。

The notes are on the next page.

*2 当社グループの「経営ビジョン&戦略ストーリー2031」において、株主総利回り（TSR）は、2031年3月期に2025年3月期比200%以上をめざしております。

詳細は、p.25～26＜参考＞経営ビジョン&戦略ストーリー2031についてをご参照ください。

これに伴い、2025年3月末の株価（2,699.5円）を基準として、2031年3月期に向けた進捗状況を算出しております。

In our Group's "Management Vision & Strategy Narrative 2031," we aim to achieve a Total Shareholder Return (TSR) of over 200% by the fiscal year ending March 31, 2031, compared to the fiscal year ended March 31, 2025. For details, please refer to "(Reference) About Management Vision & Strategy Narrative 2031" on page 25-26.

Based on this, we have calculated the progress toward the fiscal year ending March 31, 2031 using the share price as of the end of March 31, 2025 (¥2,699.5) as the benchmark.

*3 詳細はp.23をご参照ください。

For more details, please refer to page 23.

*4 期中平均株式数の算出において、発行済株式数から控除する自己株式数には、役員報酬BIP信託および株式付与ESOP信託が保有する当社株式を含めております。

(2026年3月期 第1四半期 482,135、2025年3月期 428,215、2025年3月期 第1四半期 663,890)

Treasury stock excluded from average number of shares includes Board Incentive Plan and Employees Stock Ownership Plan.

(FY2026 1Q 482,135 FY2025 428,215 FY2025 1Q 663,890)

* ★1～7は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22＜参考＞Non-GAAP指標についてをご参照ください。

Items ★1-7 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to "(Reference) About Non-GAAP Indicators" on page 22.

2. グループ総取扱高 Total Group transactions

(百万円/Millions of Yen)		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31	
		3カ月	前年比	3カ月	前年比	12カ月	前年比
		3 months	YOY(%)	3 months	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
小売	Retailing	75,914	108.5	82,470	108.6	324,401	108.7
定期借家テナント売上高等	Tenant sales and others	60,878	110.8	66,526	109.3	255,429	111.1
受託販売売上高	Commisioned sales	5,092	106.5	5,103	100.2	21,097	105.1
消化仕上売上高	Consignment sales	5,697	87.6	5,358	94.0	23,696	88.7
商品売上高	Product sales	516	108.2	693	134.2	2,309	111.2
関連事業収入	Related business revenues	3,728	114.9	4,787	128.4	21,869	111.4
フィンテック	FinTech	1,117,576	110.2	1,220,687	109.2	4,680,621	109.8
カードクレジット	Card credit	1,079,885	110.4	1,181,419	109.4	4,530,541	110.0
(分割・リボ取扱高)	(Total transactions for installment and revolving payments)	(102,593)	(111.8)	(113,231)	(110.4)	(432,056)	(110.1)
カードキャッシング	Cash advance	34,888	103.3	35,978	103.1	137,302	101.9
IT 他	IT, etc.	2,801	124.0	3,290	117.4	12,777	103.1
消去	Eliminations	△18,916	—	△19,147	—	△78,167	—
合計	Total	1,174,574	110.2	1,284,011	109.3	4,926,855	109.8

*1 「カードクレジット」は、ショッピングクレジット（外部加盟店、丸井・モディ）とサービス（家賃払い含む）の合計値です。

"Card credit" is a total of Card shopping (including outside of Marui group) and Service (including Rent).

* 定期借家テナント売上高等は、定期借家契約を締結しているテナントの取扱高等です。受託販売売上高は、主にWe bを中心とする、商品の所有権は取引先にあり商品管理責任は当社にある受託販売形態での取扱高です。

消化仕上売上高は、商品の販売と同時に取引先より商品を仕入れる百貨店型の契約形態での取扱高です。商品売上高は、仕入れた時点で商品を買取る買取仕上形態での売上高です。

関連事業収入は、店舗・We b以外の小売関連事業（商業施設設計・施工、プロパティマネジメント、総合ビルマネジメント、不動産事業等）の収益です。

Tenant sales and others are the sales of tenants which made the fixed-term rental contracts. Commisioned sales are (mainly online) transactions involving products owned by business partners but for which product management responsibility rests with the Company. Consignment sales are the sales by the department store type of contract which products are procured from suppliers at the same time they are sold to customers.

Product sales are the sales of products purchased outright (products paid for at time of procurement). Related business revenues are the revenues of retail-related businesses except store and web revenue, which are commercial facility design・construction, property management, comprehensive building management and real estate business, etc.

＜参考＞ カードクレジット取扱高内訳 (Reference) Card credit transaction volume

(億円／100 millions of yen)

		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31	
		3カ月	前年比	3カ月	前年比	12カ月	前年比
		3 months	YOY(%)	3 months	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
家賃払い	Rent	2,050	114	2,355	115	8,613	115
EC	E-commerce	1,813	112	2,009	107	8,033	110
大型商業施設	Large-scale commercial facilities	2,435	105	2,464	104	9,764	105
定期払い（通信費・公共料金等）	Regular payments (communications fees, utilities, etc.)	1,064	109	1,164	109	4,430	111
トラベル&エンターテインメント	Travel&entertainment	1,010	114	1,118	111	4,230	112
スーパー・コンビニ	Supermarkets and convenience stores	740	116	863	117	3,170	116
電子マネーチャージ	E-money charge	403	86	413	103	1,615	92
サービス（家賃払い除き）	Service (exclude rent)	68	118	82	121	308	114
その他	Others	1,217	119	1,346	111	5,142	114
合計	Total	10,799	110	11,814	109	45,305	110

* 数値は都度、分類の見直しを行っているため、以前に開示した数値と異なる場合がございます。

The classification of figures is reviewed prior to each disclosure. Some figures may therefore differ from previously disclosed figures.

3. 売上収益 Revenue

		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31	
		3ヵ月	前年比	3ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
(百万円/Millions of Yen)		3 months	YOY(%)	3 months	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
小売	Retailing	16,654	108.2	18,525	111.2	75,550	107.6
定期借家テナント収入等	Tenant rent revenue and others	10,156	108.4	10,809	106.4	42,042	107.9
受託販売売上高（純額）	Commission fees	1,394	104.7	1,410	101.1	5,752	104.3
消化仕上売上高（純額）	Consignment revenue	959	87.7	930	97.0	3,984	89.1
商品売上高	Product sales	415	116.6	586	141.0	1,901	117.3
関連事業収入	Related business revenue	3,728	114.9	4,787	128.4	21,869	111.4
フィンテック	FinTech	43,060	112.9	48,876	113.5	178,841	108.4
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments *2	14,537	108.6	15,536	106.9	59,557	107.6
加盟店手数料	Affiliate commissions	13,604	111.1	14,461	106.3	56,871	109.6
カードキャッシング利息	Interest income on consumer loans	5,528	104.4	5,679	102.7	22,125	102.9
債権流動化	Liquidated accounts receivable	45	—	2,628	5771.2	456	107.5
流動化債権譲渡益	Gain on transfer of liquidated accounts receivable	1,738	155.3	4,910	282.4	8,009	108.7
譲渡益償却 他	Amortization of liquidated accounts receivable and others *3	△1,693	—	△2,282	—	△7,552	—
サービス収入	Service revenue *4	6,214	114.0	7,279	117.1	27,036	115.2
家賃保証	Rent guarantee revenues	4,504	117.1	5,281	117.2	19,769	118.4
IT 他	IT, etc.	3,130	138.5	3,290	105.1	12,795	103.2
合計	Total	59,715	111.5	67,401	112.9	254,392	108.1
[リカーリングレベニュー]	[Recurring revenue] *1★7	[40,655]	[108.0]	[43,222]	[106.3]	[166,465]	[106.9]
リカーリングレベニュー比率	Ratio of recurring revenue ★8	66.9%	△1.8%	63.2%	△3.7%	64.4%	△0.5%

*1 詳細はp.23をご参照ください。

For more details, please refer to page 23.

*2 分割・リボ手数料には、流動化債権を含む分割・リボ残高からの売上収益を記載しております。

Finance charges on installment and revolving payments are shown in revenues from the balance of installment and revolving payments including liquidated accounts receivables.

*3 流動化債権残高からの分割・リボ手数料収益は譲渡益償却として売上収益より控除しております。債権流動化についてはp.18<参考>債権流動化（リボルビング・分割）についてをご参照ください。

Finance charges from installment and revolving payments from the balance of liquidated accounts receivables are deducted from revenue as amortization of liquidated accounts receivables.

For liquidation of revolving receivables, please refer to “(Reference) About Liquidation of Receivables (revolving and installment payments)” on page 18.

*4 フィンテックにおける「サービス収入」は、主に家賃保証サービスの保証料を中心に、カード年会費等を含む売上収益です。

“Service revenue” in FinTech segment is mainly sales revenue consisting of guarantee fees for rent guarantee revenues and card annual fees.

* ★7,8は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22<参考>Non-GAAP指標についてをご参照ください。

Items ★7,8 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

* 定期借家テナント収入等は、定期借家契約に基づく家賃収入等の収益です。受託販売売上高（純額）は、主にWebを中心とする、商品の所有権は取引先にあり商品管理責任は当社にある受託販売に基づく手数料収入です。

消化仕上売上高（純額）は、商品の販売と同時に取引先より商品を仕入れる百貨店型の契約形態での売上高で、利益相当額のみを売上計上する純額表示をしております。

商品売上高は、仕入れた時点で商品を買取る買取仕上形態での売上高です。

関連事業収入は、店舗・Web以外の小売関連事業（商業施設設計・施工、プロパティマネジメント、総合ビルマネジメント、不動産事業等）の収益です。

Tenant rent revenue and others are the revenues of rental income and others which generates from the fixed-term rental contracts. Commission fees are the commission revenues for (mainly online)

commission sales of products owned by business partners but for which product management responsibility rests with the Company. Consignment revenue is the sales by the department store type of

contract which products are procured from suppliers at the same time they are sold to customers, and the Company shows it at net value, the portion that represents profit to the Company.

Product sales are the sales of products purchased outright (products paid for at time of procurement). Related business revenues are the revenues of retail-related businesses except store and web revenue,

which are commercial facility design・construction, property management, comprehensive building management and real estate business, etc.

4. 売上総利益 Gross profit

		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31		
		3ヵ月	前年比	3ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比	
		3 months	YOY(%)	3 months	YOY(%)	FY2025	YOY(%)	
(百万円／Millions of Yen)								
小売	Retailing	12,502	104.1	13,194	105.5	53,368	107.2	
定期借家テナント等	Rent revenue and others	9,171	108.5	9,501	103.6	37,982	108.4	
受託販売手数料	Commission fees	1,394	104.7	1,410	101.1	5,752	104.3	
消化仕入	Consignment revenue	959	87.7	930	97.0	3,984	89.1	
商品	Product sales	64	174.3	170	265.5	360	155.2	
関連事業	Related business revenue	912	83.7	1,181	129.5	5,288	116.2	
フィンテック	FinTech	40,792	112.2	46,492	114.0	169,388	108.7	
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments	14,537	108.6	15,536	106.9	59,557	107.6	
加盟店手数料	Affiliate commissions	13,604	111.1	14,461	106.3	56,871	109.6	
カードキャッシング	Interest income on consumer loans	5,528	104.4	5,679	102.7	22,125	102.9	
債権流動化	Liquidated accounts receivable	45	－	2,628	5771.2	456	107.5	
流動化債権譲渡益	Gain on transfer of liquidated accounts receivable	1,738	155.3	4,910	282.4	8,009	108.7	
譲渡益償却 他	Amortization of liquidated accounts receivable and others	△1,693	－	△2,282	－	△7,552	－	
サービス	Service revenue	6,214	114.0	7,279	117.1	27,036	115.2	
IT 他	IT, etc.	862	178.7	906	105.1	3,342	104.6	
合計	Total	53,295	110.2	59,686	112.0	222,757	108.3	
[リカーリングレベニュー]	[Recurring gross profit]	*1★7	[36,923]	[108.1]	[39,171]	[106.1]	[151,528]	[107.6]
リカーリングレベニュー比率	Ratio of recurring gross profit	★8	67.9%	△0.9%	64.6%	△3.3%	66.8%	△0.2%

*1 詳細はp.23をご参照ください。

For more details, please refer to page 23.

* ★7,8は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22<参考>Non-GAAP指標についてをご参照ください。

Items ★7,8 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

5. 販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses

		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31	
		3ヵ月	前年比	3ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
(百万円/Millions of Yen)		3 months	YOY(%)	3 months	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
販売促進費	Sales promotion expenses	9,946	110.4	10,570	106.3	42,488	112.1
ポイント費用	Card rewards	9,077	108.3	9,502	104.7	37,659	108.9
販売事務費	Sales administration costs	9,476	111.9	10,162	107.2	40,297	110.8
人件費	Personnel costs	9,160	98.7	9,153	99.9	35,547	99.0
設備費	Equipment costs	4,651	94.1	4,565	98.2	19,186	99.1
減価償却費	Depreciation and amortization	2,897	110.9	3,476	120.0	12,867	116.6
貸倒費用	Provision for bad debts	5,137	112.9	5,642	109.8	20,171	115.6
その他	Others	1,850	114.2	2,166	117.1	7,682	116.8
合計	Total	43,119	106.5	45,737	106.1	178,241	108.3

6. セグメント情報 Segment information

		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31		
		3ヵ月	前年比	3ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比	
		3 months	YOY(%)	3 months	YOY(%)	FY2025	YOY(%)	
小売	Retailing	(百万円／Millions of Yen)						
売上収益	Revenue	18,274	106.5	20,291	111.0	82,267	106.4	
営業利益	Operating income	1,757	164.5	2,466	140.3	8,599	123.5	
営業利益率	Operating income to revenue	9.6%	+3.4%	12.2%	+2.6%	10.5%	+1.5%	
セグメント資産	Segment assets	251,270	102.1	249,824	99.4	255,840	99.4	
投下資本利益率（ROIC）	Return on invested capital	★4	0.6%	+0.2%	0.9%	+0.3%	3.1%	+0.5%
フィンテック	FinTech	(百万円／Millions of Yen)						
売上収益	Revenue	43,611	112.7	49,257	112.9	180,956	108.3	
営業利益	Operating income	10,539	117.0	13,526	128.3	44,059	104.0	
営業利益率	Operating income to revenue	24.2%	+0.9%	27.5%	+3.3%	24.3%	△1.0%	
セグメント資産	Segment assets	791,438	112.1	846,288	106.9	773,003	108.5	
投下資本利益率（ROIC）	Return on invested capital	★4	1.1%	+0.1%	1.4%	+0.3%	4.8%	△0.1%

* ★4は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22 <参考> Non-GAAP指標についてをご参照ください。

Item ★4 is Non-GAAP indicator. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

7. 連結貸借対照表の概要 Summary of consolidated balance sheet

			2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31	
			前年比		前年比		前年比	
(百万円／Millions of Yen)			YOY(%)		YOY(%)		YOY(%)	
営業債権	Operating receivables		647,910	108.8	683,504	105.5	629,761	106.7
割賦売掛金	Installment sales accounts receivable		556,465	111.3	589,412	105.9	536,549	110.4
営業貸付金	Operating loans		91,444	95.9	94,092	102.9	93,211	89.6
(債権流動化額)	(Liquidated accounts receivable)		(302,715)	(106.5)	(345,890)	(114.3)	(376,453)	(108.8)
固定資産	Fixed assets		297,285	102.1	319,720	107.5	315,764	107.2
投資有価証券	Investment securities		40,213	97.7	46,233	115.0	46,523	117.6
有利子負債	Interest-bearing debt		692,457	114.1	728,097	105.1	636,480	107.1
自己資本	Shareholder's equity		247,834	100.7	242,176	97.7	246,140	97.2
総資産	Total assets		1,085,664	111.0	1,126,789	103.8	1,053,352	105.0
流動化比率	Ratio of liquidated accounts receivable	★9	31.8%	△0.5%	33.6%	+1.8%	37.4%	+0.4%
有利子負債 営業債権比	Ratio of interest-bearing debt to operating receivables	★10	106.9%	+4.9%	106.5%	△0.4%	101.1%	+0.4%
自己資本比率	Equity ratio		22.8%	△2.4%	21.5%	△1.3%	23.4%	△1.8%

* ★9,10は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22「＜参考＞Non-GAAP指標について」をご参照ください。

Items ★9,10 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

8. グループ総取扱高 前年比推移 YOY change in monthly of total Group transactions

		(%)	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	累計
			APR.	MAY	JUN.	JUL.	AUG.	SEP.	OCT.	NOV.	DEC.	JAN.	FEB.	MAR.	TOTAL
グループ総取扱高	Total Group transactions		108.6	109.6	109.7	－	－	－	－	－	－	－	－	－	109.3
小売	Retailing		106.0	109.9	109.8	－	－	－	－	－	－	－	－	－	108.6
店舗・Web	Store・Web	*1	106.1	109.9	106.6	－	－	－	－	－	－	－	－	－	107.6
フィンテック	FinTech		108.6	109.6	109.5	－	－	－	－	－	－	－	－	－	109.2
カードクレジット	Card credit	*2	108.8	109.9	109.5	－	－	－	－	－	－	－	－	－	109.4
外部加盟店	Card shopping (Outside of Marui Group)		107.5	108.7	108.4	－	－	－	－	－	－	－	－	－	108.2
家賃払い他	Rent, etc.		115.1	114.9	115.2	－	－	－	－	－	－	－	－	－	115.1
カードキャッシング	Cash advance		102.2	100.9	106.9	－	－	－	－	－	－	－	－	－	103.1

*1 「店舗・Web」は、小売の定期借家テナント等、受託販売、消化仕入、商品の合計額です。

“Store・Web” is a total of Tenant sales and others, Commissioned sales, Consignment sales, and Product sales.

*2 「カードクレジット」は、ショッピングクレジット（外部加盟店、丸井・モディ）とサービス（家賃払い含む）の合計値です。

“Card credit” is a total of Card shopping(Outside of Marui group) and Service (including Rent).

9. 小売 店別取扱高 Transactions of Retailing by store

				2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31		売場面積 (㎡) Sales floor area
				3ヵ月	前年比	3ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比	
(百万円/Millions of Yen)				3 months	YOY(%)	3 months	YOY(%)	FY2025	YOY(%)	
北千住マルイ	Kitasenju Marui	東京都	Tokyo	9,124	105.2	9,729	106.6	38,918	108.4	35,300
新宿マルイ	Shinjuku Marui	*1 東京都	Tokyo	7,159	122.7	7,202	100.6	28,463	115.7	30,590
We b通販	EC			5,769	105.6	5,848	101.4	24,260	105.4	—
マルイファミリー溝口	Marui Family Mizonokuchi	神奈川県	Kanagawa	5,455	103.4	5,820	106.7	22,955	104.6	32,260
有楽町マルイ	Yurakucho Marui	東京都	Tokyo	3,893	106.2	4,318	110.9	16,813	110.0	18,500
上野マルイ	Ueno Marui	東京都	Tokyo	3,506	111.5	4,137	118.0	14,769	112.6	16,390
錦糸町マルイ	Kinshicho Marui	東京都	Tokyo	3,329	107.9	3,417	102.6	13,855	106.6	22,990
町田店	Machida	*1 東京都	Tokyo	3,370	109.3	3,400	100.9	13,819	108.0	21,270
渋谷店	Shibuya	*1 東京都	Tokyo	2,447	124.0	3,314	135.4	10,177	121.1	9,840
なんばマルイ	Namba Marui	大阪府	Osaka	2,526	126.2	3,177	125.8	11,006	122.8	17,000
博多マルイ	Hakata Marui	福岡県	Fukuoka	2,253	102.2	3,041	135.0	10,238	109.9	15,000
マルイシティ横浜	Marui City Yokohama	神奈川県	Kanagawa	2,958	107.0	3,020	102.1	12,444	101.4	16,510
マルイファミリー志木	Marui Family Shiki	埼玉県	Saitama	2,895	105.7	2,947	101.8	12,197	106.4	18,900
国分寺マルイ	Kokubunji Marui	東京都	Tokyo	2,402	102.0	2,422	100.8	10,132	103.0	14,300
戸塚モディ	Totsuka Modi	神奈川県	Kanagawa	2,312	102.7	2,302	99.6	9,248	101.0	16,580
大宮マルイ	Omiya Marui	埼玉県	Saitama	1,788	110.0	2,179	121.9	7,885	116.4	13,970
海老名マルイ	Ebina Marui	神奈川県	Kanagawa	1,684	97.2	2,032	120.7	7,375	106.2	19,500
中野マルイ	Nakano Marui	東京都	Tokyo	1,687	128.6	1,868	110.8	7,438	127.0	4,950
柏店	Kashiwa	*1 千葉県	Chiba	2,061	97.8	1,813	88.0	7,830	97.3	18,810
吉祥寺マルイ	Kichijoji Marui	東京都	Tokyo	1,487	108.7	1,553	104.4	6,306	108.9	11,950
草加マルイ	Soka Marui	埼玉県	Saitama	1,228	100.6	1,323	107.7	4,817	99.9	16,530
神戸マルイ	Kobe Marui	兵庫県	Hyogo	1,098	104.0	1,145	104.2	4,523	102.5	6,940
静岡モディ	Shizuoka Modi	静岡県	Shizuoka	720	102.8	555	77.1	2,606	95.0	5,540

*1 新宿マルイは、「本館」「アネックス」「メン」の3館、町田店・柏店は、それぞれ「マルイ」「モディ」の2館を展開しております。

なお、渋谷マルイは2022年8月28日に一時休業し、渋谷モディのみとなっております。

Shinjuku Marui includes "Main Building", "Annex" and "Men". Machida and Kashiwa include "Marui" and "Modi."

Shibuya Marui closed on August 28, 2022 and develops only Shibuya Modi.

10. 入店・買上客数及び客単価の伸長率 YOY change in number of customers and sales per purchase

		2024/6/30	2025/6/30	2025/3/31
		3ヵ月	3ヵ月	12ヵ月
		3 months	3 months	FY2025
		(%)		
入店客数	Number of customers coming to stores	105.4	105.3	104.5
買上客数	Number of purchase	105.3	108.5	106.1
客単価	Sales per purchase	103.0	99.2	102.5

11. カード会員数 Number of credit card members

		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31		
		前年差		前年差		前年差		
		Change		Change		Change		
(万人／10 thousands)								
カード会員数合計	Total	765	+27	800	+35	790	+31	
プレミアムカード	Premium cardholders	*1	345	+22	370	+25	364	+24
プラチナカード	Platinum cardholders		16	+2	19	+3	18	+3
ゴールドカード	Gold cardholders		329	+20	352	+23	346	+21
プレミアムカード会員構成	Ratio of premium cardholders	*1	45.1%	+1.3%	46.3%	+1.2%	46.1%	+1.3%
「好き」を応援するカード	EPOS cards that support "Suki"	*2	96	+24	118	+22	111	+21
「好き」を応援するカード構成	Ratio of EPOS cards that support "Suki"	*2	12.6%	+2.8%	14.8%	+2.2%	14.1%	+2.2%
カード会員シェア	Share of credit card members	*3	7.3%	+0.3%	7.6%	+0.3%	7.5%	+0.3%
東京都・埼玉県・神奈川県	Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures	*3	15.8%	+0.2%	16.1%	+0.3%	16.0%	+0.3%
東京都・埼玉県・神奈川県以外	Other than Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures	*3	4.5%	+0.2%	4.9%	+0.4%	4.8%	+0.3%
新規会員数	New cardholders		19	△2	21	+3	82	+1
利用客数（会計期間）	Active cardholders (fiscal year)		432	+22	452	+19	543	+25
利用率	Ratio of active cardholders (fiscal year)		56.5%	+0.9%	56.5%	0.0%	68.8%	+0.5%
稼働客数（1年間利用）	Active cardholders (for a year)		525	+28	550	+25	543	+25
稼働率	Ratio of active cardholders (for a year)		68.7%	+1.3%	68.8%	+0.1%	68.8%	+0.5%

*1 「プレミアムカード会員」は、プラチナ会員とゴールド会員の合計です。

“Premium cardholders” is the total number of Platinum cardholders and Gold cardholders.

*2 「好き」を応援するカードは、アニメ・ゲーム等を中心とするコラボレーションカードです。詳細はp.27～29<参考>「好き」を応援するカードについてをご参照ください。

“EPOS cards that support 'Suki' ” are collaboration cards primarily featuring anime and video game characters, etc.

For more details, please refer to "(Reference) About EPOS cards that support 'Suki' " on page 27-29.

*3 カード会員シェアは、総務省統計局令和2年国勢調査の人口を分母とし算出しています。

Share of credit card members was calculated using population figures from the 2020 Population Census

(conducted by the Statistics Bureau of the Ministry of Internal Affairs and Communications) as the denominator.

12. 営業債権 Operating receivables

		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31	
		前年比		前年比		前年比	
(百万円/Millions of Yen)		YOY(%)		YOY(%)		YOY(%)	
割賦売掛金残高	Installment sales accounts receivable	556,465	111.3	589,412	105.9	536,549	110.4
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(808,625)	(108.7)	(883,454)	(109.3)	(861,477)	(108.3)
分割・リボ払い	Installment and revolving payments	340,740	113.9	332,407	97.6	344,128	105.3
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(443,160)	(108.9)	(476,677)	(107.6)	(469,316)	(107.5)
1・2回、ボーナス1回払い等	Payment by installments within two times, lump-sum payment in bonus months and others	215,725	107.4	257,005	119.1	192,421	120.8
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(365,464)	(108.5)	(406,776)	(111.3)	(392,160)	(109.2)
営業貸付金残高	Operating loans outstanding	91,444	95.9	94,092	102.9	93,211	89.6
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(142,000)	(104.4)	(145,941)	(102.8)	(144,737)	(102.9)
合計	Total	647,910	108.8	683,504	105.5	629,761	106.7
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(950,625)	(108.1)	(1,029,395)	(108.3)	(1,006,214)	(107.5)

(百万円／Millions of Yen)							
利息返還損失引当金残高	Allowance of loss on interest repayment balance		7,464	65.8	4,638	62.1	5,224 61.8
(%)							
貸倒率	Ratio of bad debt write-offs	★11	0.47	+0.03	0.51	+0.04	1.76 +0.13

			2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31	
			前年差		前年差		前年差	
(万円／10 thousands of Yen)			Change		Change		Change	
1人当たり分割・リボ払い残高（割賦売掛金）	Balance of installment and revolving payments per customer	★12	41.4	+0.4	41.5	+0.1	41.8	+0.3
1人当たり営業貸付金残高	Balance of operating loans outstanding per customer	★13	24.6	+0.1	24.6	0.0	24.7	+0.1

* ★11～13は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22「＜参考＞Non-GAAP指標について」をご参照ください。

Items ★11-13 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

13. 投資計画と実績 Investments

投資額と減価償却費 Investments and depreciation and amortization

		2025/3/31	2025/6/30	2026/3/31	2027/3/31
		12ヵ月	3ヶ月	12ヵ月	12ヵ月
(百万円/Millions of Yen)		FY2025	3 months	FY2026	FY2027
投資額（資産計上額）	Total investments (Capitalized amount)	19,890	5,035	26,000	18,000
設備投資（有形投資）	Capital investments (Property and equipment)	9,033	3,616	18,000	8,500
ソフトウェア（無形投資）	Software investments (Intangible assets)	5,503	1,150	6,000	6,000
未来投資（無形投資）	Forward-Looking investments (Intangible assets)	*1 5,353	268	2,000	3,500
減価償却費	Depreciation and amortization	14,394	3,810	16,000	17,000
人的資本投資（無形投資）	Human capital investment (Intangible assets)	*2*3 8,838	2,748	9,000	10,000

*1 「未来投資（無形投資）」は、共創投資と新規事業 他の合計値です。

"Forward-Looking investments (Intangible assets)" is a total of Co-Creative investments and Investment in new business, etc..

*2 「将来の企業成長につながる人材への投資」を「人的資本投資」と定義し、従来の人材投資・研究開発費に加え、新規事業領域への投資や人材成長に関わる人件費等の項目を追加しております。

"Investment in human resources" that will lead to future corporate growth is defined as "human capital investment".In addition to conventional investment in human resources and R&D investments, items such as investment in new business areas and personnel expenses related to human resources growth have been added.

*3 「人的資本投資」には費用項目も含まれます。

"Human capital investment " includes expense items.

14. 有利子負債 Interest-bearing debt

			2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31	
			前期末差		前期末差		前期末差	
(百万円／Millions of Yen)			Change		Change		Change	
短期借入金	Short-term loans		54,694	+ 19,940	74,797	+ 39,777	35,020	+ 265
コマーシャル・ペーパー	Commercial paper		88,000	+ 88,000	72,000	+ 62,000	10,000	+ 10,000
社債	Straight bonds		111,663	△9,840	120,000	△159	120,159	△1,343
長期借入金	Long-term loans		438,100	－	461,300	△10,000	471,300	+ 33,200
合計	Total		692,457	+ 98,100	728,097	+ 91,617	636,480	+ 42,122
有利子負債 営業債権比	Ratio of interest-bearing debt to operating receivables	★10	106.9%	+6.2%	106.5%	+5.4%	101.1%	+0.4%
D/Eレシオ	Debt/Equity ratio		2.8倍	+0.5倍	3.0倍	+0.4倍	2.6倍	+0.3倍

* ★10は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22「＜参考＞Non-GAAP指標について」をご参照ください。

Item ★10 is Non-GAAP indicator. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31	
		3ヵ月	前年比	3ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
(百万円/Millions of Yen)		3 months	YOY(%)	3 months	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
支払利息	Interest expense	678	159.1	1,335	196.9	3,449	184.8

15. 債権流動化（リボルビング・分割）による調達 Procurement through Liquidation of Receivables (revolving and installment payments)

(百万円/Millions of Yen)					
調達日	調達期間	対象債権	調達金額	流動化債権譲渡益	譲渡益償却他（会計期間）
Procurement date	Procurement period	Applicable receivables	Procurement amount	Gain on transfer of liquidated receivables	Amount of gain on transfer and others (for fiscal year)
2018年9月	5年3ヵ月	割賦売掛金	30,000	4,234	0
September 2018	5 years 3 months	Installment sales accounts receivables			
2019年3月	5年	営業貸付金	15,000	1,826	0
March 2019	5 years	Operating loans			
2019年9月	5年8ヵ月	割賦売掛金	40,000	7,110	209
September 2019	5 years 8 months	Installment sales accounts receivables			
2020年9月	5年9ヵ月	割賦売掛金	45,000	7,833	349
September 2020	5 years 9 months	Installment sales accounts receivables			
2021年9月	5年10ヵ月	割賦売掛金	32,000	5,566	251
September 2021	5 years 10 months	Installment sales accounts receivables			
2022年9月	5年	営業貸付金	30,000	3,573	212
September 2022	5 years	Operating loans			
2022年9月	5年9ヵ月	割賦売掛金	16,000	2,818	137
September 2022	5 years 9 months	Installment sales accounts receivables			
2023年6月	4年11ヵ月	営業貸付金	10,000	1,119	68
June 2023	4 years 11 months	Operating loans			
2023年9月	5年11ヵ月	割賦売掛金	20,000	3,524	189
September 2023	5 years 11 months	Installment sales accounts receivables			
2023年12月	6年2ヵ月	割賦売掛金	8,000	1,521	79
December 2023	6 years 2 months	Installment sales accounts receivables			
2024年3月	6年3ヵ月	割賦売掛金	6,500	1,199	61
March 2024	6 years 3 months	Installment sales accounts receivables			
2024年6月	4年11ヵ月	営業貸付金	15,500	1,738	119
June 2024	4 years 11 months	Operating loans			
2024年9月	6年3ヵ月	割賦売掛金	17,000	2,996	164
September 2024	6 years 3 months	Installment sales accounts receivables			
2024年12月	6年2ヵ月	割賦売掛金	11,000	1,775	106
December 2024	6 years 2 months	Installment sales accounts receivables			
2025年3月	1年6ヵ月	割賦売掛金	27,000	1,498	331
March 2025	1 years 6 months	Installment sales accounts receivables			
2025年6月	6年6ヵ月	割賦売掛金	30,300	4,910	2
June 2025	6 years 6 months	Installment sales accounts receivables			
合計					2,282
total					

<参考>債権流動化（リボルビング・分割）について （Reference） About Liquidation of Receivables (revolving and installment payments)

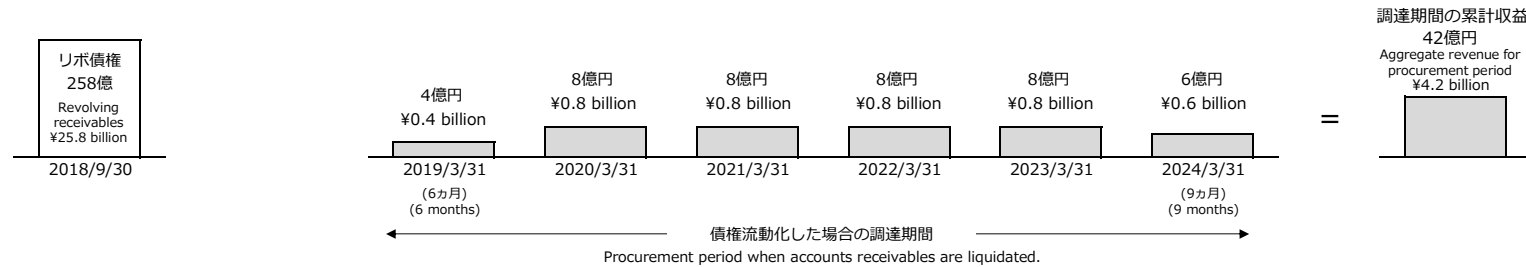
【目的】 Purpose

- ・調達方法の多様化と安全性を考慮した資金調達 Fund procurement geared toward safety and diversification of procurement methods
- ・市場投資家への販売を通じた、調達先の多様化 Diversification of procurement methods through sale to market investors

■流動化を行わなかった場合 Without Liquidation

債権流動化を行わない場合、リボ債権残高より発生した割賦手数料料金は毎期発生分を売上収益へ計上

When accounts receivables are not liquidated, finance charges on installment payments arising from the balance of revolving payments are recorded as revenue in each fiscal year as they occur.



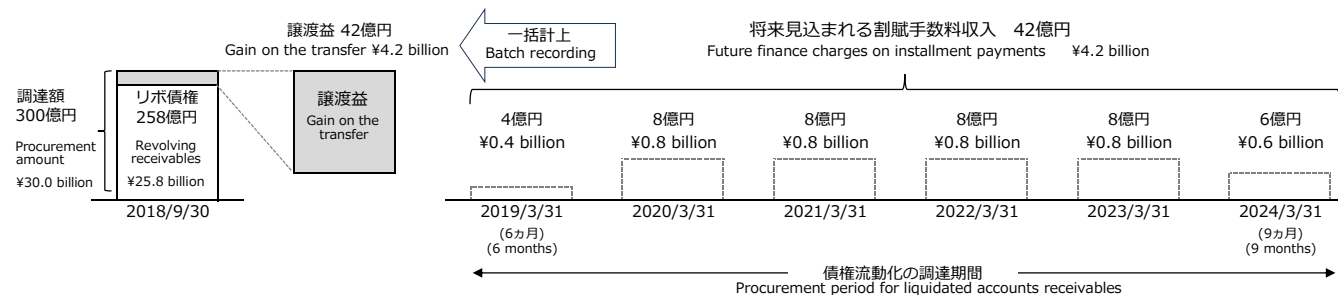
■流動化を行った場合 With Liquidation

リボ債権残高の調達期間に対し将来見込まれる割賦手数料収益を譲渡益として一括して計上

Future finance charges on installment payments for the procurement period of the balance of revolving payments are batch recorded as gain on the transfer.

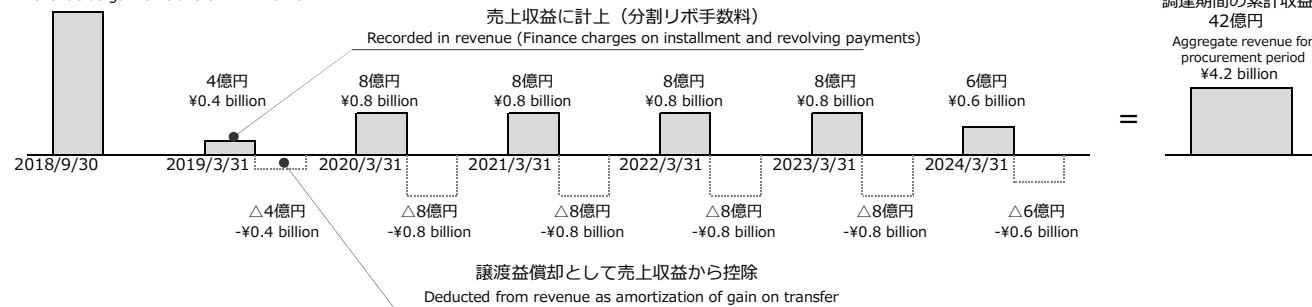
譲渡益は調達期間中に均等に譲渡益償却として売上収益より控除

Gain on transfer is deducted from revenue evenly throughout the procurement period as amortization of gain on transfer.



<PL影響（イメージ）> Impact on income statement (image)

譲渡益として売上収益に計上 42億円
Recorded in revenue as gain on transfer ¥4.2 billion



* 2018年9月に実施したリボ債権流動化の譲渡益償却は、2024年3月期に完了しているため、2025年3月期 第1四半期以降発生しておりません。参照 p.17 債権流動化（リボルビング・分割）による調達
The amortization of gain on transfer from the liquidation of revolving receivables implemented in September 2018 was completed in the fiscal year ended March 31, 2024.
Therefore, it has not occurred since the first quarter of the fiscal year ending March 31, 2025. Reference) p.17 Procurement through Liquidation of Receivables (revolving and installment payments)

16. 社員数 Number of employees

		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31	
		前年差		前年差		前年差	
(人／Number)		Change		Change		Change	
小売	Retailing	2,103	△170	1,949	△154	1,982	△162
		(655)	(+8)	(689)	(+34)	(661)	(+13)
フィンテック	FinTech	1,852	△85	1,765	△87	1,799	△77
		(727)	(+17)	(797)	(+70)	(764)	(+37)
本社管理部門	Head office, corporate management departments	282	+15	266	△16	270	－
		(28)	(1)	(28)	－	(28)	(△1)
合計	Total	4,237	△240	3,980	△257	4,051	△239
		(1,410)	(+26)	(1,514)	(+104)	(1,453)	(+49)

* 社員数は就業人員です。（ ）内は臨時社員の期中平均雇用者数であり、就業人員には含んでおりません。

The number in brackets () in the lower row is the average number of part-time employees which is not included in each of the numbers in the upper row.

17. 2026年3月期予想 Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2026

(1) 連結業績予想 Consolidated financial results forecasts

(円／Yen)		2025/3/31		2025/6/30		2026/3/31	
		実績	前年比	実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
1株当たり純利益 (EPS)	Earnings per share	143.2	109.6	44.1	133.5	155.0	108.2
自己資本当期純利益率 (ROE)	Return on equity	10.6%	+0.7%	—	—	11.2%	+0.6%
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital ★4	3.8%	+0.2%	—	—	3.9%	+0.1%
(百万円／Millions of yen)							
グループ総取扱高	Total Group transactions	4,926,855	109.8	1,284,011	109.3	5,390,000	109.4
小売	Retailing	324,401	108.7	82,470	108.6	330,000	101.7
フィンテック	FinTech	4,680,621	109.8	1,220,687	109.2	5,140,000	109.8
消去	Eliminations	△8,167	—	△19,147	—	△80,000	—
売上収益	Revenue	254,392	108.1	67,401	112.9	272,500	107.1
小売	Retailing	75,550	107.6	18,525	111.2	78,500	103.9
フィンテック	FinTech	178,841	108.4	48,876	113.5	194,000	108.5
売上総利益	Gross profit	222,757	108.3	59,686	112.0	240,000	107.7
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses	178,241	108.3	45,737	106.1	190,000	106.6
営業利益	Operating income	44,515	108.5	13,949	137.1	50,000	112.3
小売	Retailing	8,599	123.5	2,466	140.3	11,000	127.9
フィンテック	FinTech	44,059	104.0	13,526	128.3	47,000	106.7
消去又は全社	Eliminations/Corporate	△8,144	—	△2,043	—	△8,000	—
経常利益	Ordinary income	39,916	102.9	12,400	133.7	42,000	105.2
法人税等	Income taxes	12,591	98.1	3,973	145.6	12,500	99.3
親会社株主に帰属する純利益	Net income attributable to owners of parent	26,588	107.8	7,920	127.6	28,000	105.3
(円／Yen)							
1株当たり配当金	Cash dividends per share	106.00	+5.0	—	—	131.00	+25.0
配当性向	Payout ratio *1	74.0%	△3.3%	—	—	84.5%	+10.5%
DOE (株主資本配当率)	Dividend on equity ratio *2	8.1%	+0.2%	—	—	10.0%	+1.9%

* ★4は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22<参考>Non-GAAP指標についてをご参照ください。 Items ★4 is Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

*1 配当性向 = 1株当たり配当金／EPS (EPSに使用する期中平均株式数の算出において、発行済み株式数から控除する自己株式には、役員報酬BIP信託及び株式付与ESO信託が保有する当社株式を含めています。)
Payout ratio = Cash dividends per share / EPS (In calculating for the average number of shares to use for EPS, treasury stock to be deducted from the number of issued shares include shares held under the BIP Trust and the ESOP Trust.)

*2 DOE = 配当総額/株主資本 Dividend on equity ratio = Total amount of dividend / Shareholder's Equity

(2) 前提条件 Forecasts assumptions

① 売上収益の予想 Forecasts of revenue

(百万円/Millions of yen)		2025/3/31		2025/6/30		2026/3/31	
		実績	前年比	実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
売上収益	Revenue	254,392	108.1	67,401	112.9	272,500	107.1
小売	Retailing	75,550	107.6	18,525	111.2	78,500	103.9
定期借家テナント収入等	Tenant rent revenue and others	42,042	107.9	10,809	106.4	44,300	105.4
受託販売売上高（純額）	Commision fees	5,752	104.3	1,410	101.1	6,500	113.0
消化仕上売上高（純額）	Consignment revenue	3,984	89.1	930	97.0	3,600	90.4
商品売上高	Product sales	1,901	117.3	586	141.0	2,200	115.7
関連事業収入	Related business revenue	21,869	111.4	4,787	128.4	21,900	100.1
フィンテック	FinTech	178,841	108.4	48,876	113.5	194,000	108.5
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments	59,557	107.6	15,536	106.9	67,200 *1	112.8
						[64,700]	[108.6]
加盟店手数料	Affiliate commissions	56,871	109.6	14,461	106.3	62,600	110.1
カードキャッシング	Interest income on consumer loans	22,125	102.9	5,679	102.7	22,900	103.5
債権流動化	Liquidated accounts receivable	456	107.5	2,628	5771.2	△ 2,500 *1	－
						[0]	[－]
サービス収入	Service revenue	27,036	115.2	7,279	117.1	31,000	114.7
IT 他	IT, etc.	12,795	103.2	3,290	105.1	12,800	100.0

② 取扱高の予想 Forecasts of transactions

(百万円/Millions of yen)		2025/3/31		2025/6/30		2026/3/31	
		実績	前年比	実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
フィンテック	FinTech	4,680,621	109.8	1,220,687	109.2	5,140,000	109.8
カードクレジット	Card credit	*2 4,530,541	110.0	1,181,419	109.4	4,983,100	110.0
カードキャッシング	Cash advance	137,302	101.9	35,978	103.1	144,100	105.0
IT 他	IT, etc.	12,777	103.1	3,290	117.4	12,800	100.2

③ 営業債権の予想 Forecasts of operating receivables

(百万円/Millions of yen)		2025/3/31		2025/6/30		2026/3/31	
		実績	前年比	実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
分割・リボ払い残高（流動化債権を含む）	Installment and revolving payments (Including liquidated accounts receivable)	469,316	107.5	476,677	107.6	498,000	106.1
営業貸付金残高（流動化債権を含む）	Operating loans outstanding (Including liquidated accounts receivable)	144,737	102.9	145,941	102.8	150,000	103.6

*1 2026年3月期の予想は、年初計画から数値を修正しております。そのため修正後の数値を上段、年初計画の数値を下段に記載しております。
 分割・リボ手数料率変更直後の債権流動化の調達リスクを踏まえ、下半期の債権流動化は実施しないため、当初計画から利益影響はありません。
 The forecast for the fiscal year ending March 31, 2026 has been revised from the initial forecast. Therefore, the upper row shows the revised figures and the lower row shows the initial forecast.
 In light of the financing risk associated with liquidation of accounts receivables immediately after the change in the rate of finance charges on installment and revolving payments, the Company will not liquidate accounts receivables in the second half of the fiscal year, and therefore there will be no impact on profits from the initial plan.

*2 「カードクレジット」は、ショッピングクレジット（外部加盟店、丸井・モディ）とサービス（家賃払い含む）の合計値です。
 "Card credit" is a total of Card shopping (including outside of Marui group) and Service (including Rent).

<参考>Non-GAAP指標について (Reference) About Non-GAAP indicators

- ★1 株価純資産倍率 (PBR) = 期末株価 / 1株当たり純資産
PBR = Share price at the end of period / Book value per share
- ★2 株価収益率 (PER) = 期末株価 / 1株当たり当期純利益 (連結業績予想・実績)
PER = Share price at the end of period / Earnings per share (EPS)(based on consolidated financial results forecasts and actual results)
- ★3 株主総利回り (TSR) = (期末株価 + 2026年3月期の第1四半期から当期までの1株当たり配当額の累計額) / 2025年3月期末の株価 (2,699.5円)
TSR = (Share price at the end of period + Cumulative dividends per share from Q1 of FY2026 to the current quarter) / Share price at the end of FY2025 (¥2,699.5)
- ★4 投下資本利益率 (ROIC) = 税引き後営業利益 / 投下資本 (割賦売掛金・売掛金 + 営業貸付金 + 商品 + 有形・無形固定資産 + 差入保証金 - 買掛金)
ROIC = After tax operating income / Invested capital (Installment sales accounts receivable・Accounts receivable + Operating loans + Products + Tangible and intangible fixed assets + Guarantee deposits - Accounts payable)
- ★5 株主資本コスト = リスクフリーレート + β 値 $\times$ リスクプレミアム *リスクプレミアムはヒストリカル法とインプライド法の平均です。
Capital costs = Risk free rate + $\beta \times$ Risk premium *Risk premium is the average of the historical and implied methods.
- ★6 WACC (加重平均資本コスト) = 株主資本コスト [リスクフリーレート + β 値 $\times$ リスクプレミアム] $\times$ 時価総額 / (有利子負債 + 時価総額) + 借入レート $\times$ (1-税率) $\times$ 有利子負債 / (有利子負債 + 時価総額) *時価総額は、機関投資家の当社株式平均保有年数に相当する期間の平均値を使用しております。
WACC = Capital costs [Risk free rate + $\beta \times$ Risk premium] $\times$ Market capitalization / (Interest-bearing debt + Market capitalization) + Borrowing rate $\times$ (1-tax rate) $\times$ Interest-bearing debt / (Interest-bearing debt + Market capitalization) *Market capitalization is calculated using the average number of years that shares are held by institutional investors.
- ★7 リカーリングレベニュー = お客さままたはお取引先さまとの契約に基づく定期的な収入
Recurring revenue [or Recurring gross profit] is revenue [or gross profit] that is generated on a recurring basis through contracts with customers and business partners
- ★8 リカーリングレベニュー比率 = リカーリングレベニュー / (売上収益 [または売上総利益] + 販管費戻り [お取引先さまからいただく経費])
Ratio of recurring revenue [or Ratio of recurring gross profit] = Recurring revenue [or Recurring gross profit] / (Consolidated revenue [or Consolidated gross profit] + Selling, general and administrative expenses paid by business partners)
- ★9 流動化比率 = 債権流動化額 / (営業債権 + 債権流動化額)
Ratio of liquidated accounts receivable = Liquidated accounts receivable / (Operating receivables + Liquidated accounts receivable)
- ★10 有利子負債 営業債権比 = 有利子負債 / 営業債権
Ratio of interest-bearing debt to operating receivables = Interest-bearing debt / Operating receivables
- ★11 貸倒率 = 貸倒償却額 / 期末営業債権残高 (流動化債権含む)
Ratio of bad debt write-offs = Bad debt write-offs / Operating receivables at the end of period (including liquidated accounts receivable)
- ★12 1人当たり分割・リボ払い残高 (割賦売掛金) = 分割・リボ払い残高 (流動化債権含む) / 支払中客数
Balance of installment and revolving payments per customer = Installment and revolving payments(including liquidated accounts receivable) / Number of customers making payments
- ★13 1人当たり営業貸付金残高 = 営業貸付金残高 (流動化債権含む) / 支払中客数
Balance of operating loans outstanding per customer = Operating loans outstanding (including liquidated accounts receivable) / Number of customers making payments
- * Non-GAAP指標 (Non-Generally Accepted Accounting Principles) : 当社グループの事業の実態を表す指標として使用しております。
Non-GAAP (non-generally accepted accounting principles) indicators are indicators used to better illustrate the state of MARUI GROUP's business.

<参考>LTV経営の指標について (Reference) About Lifetime Value Management indicators

【リカーリングレベニューとは】 Recurring Revenue / Recurring Gross Profit

お客さままたはお取引先さまとの契約に基づく定期的な収入のことで、小売では店舗の不動産賃貸収入、フィンテックではエポスカード利用により発生する分割・リボ手数料、カードキャッシング利息、家賃保証や年会費などを指します。

Recurring revenue (gross profit) is revenue (gross profit) that is generated on a recurring basis through contracts with customers and business partners. Examples of recurring revenue (gross profit) include rent revenues in the Retailing segment and finance charges on installment and revolving payments and cash advances, rent guarantee revenues, and annual enrollment fees from the EPOS Card use in the FinTech segment.

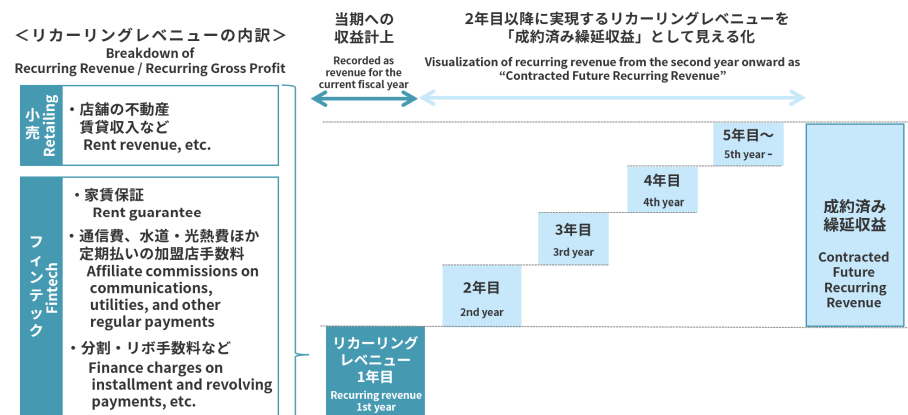
【成約済み繰延収益とは】 Contracted Future Recurring Revenue / Contracted Future Recurring Gross Profit

今期だけでなく来期以降も継続的にご契約いただいているお客さまやお取引先さまから、すでに約束された収益を換算したもので、収益の安定性を測る上で使用しています。不動産賃貸収入においては契約残年数から見込まれる将来収益を算出し、分割・リボ手数料やカードキャッシング利息については返済期間、加盟店手数料（リカーリング分）についてはカード有効期間、家賃保証に関しては保証期間をもとに算出します。

Contracted future recurring revenue (gross profit) is an indicator of the earnings promised by contracts with customers and business partners in the given fiscal year and in subsequent fiscal years and is used to measure the stability of earnings. For rent revenues, for example, contracted future recurring revenue (gross profit) is calculated by assessing the future earnings projected based on the remaining number of years in rental contracts. Meanwhile, repayment periods are used for finance charges on installment and revolving payments and cash advances, expiration dates are used for (recurring) affiliate commissions, and the number of remaining years of residency is used for rent guarantees.

■リカーリングレベニューと成約済み繰延収益の考え方

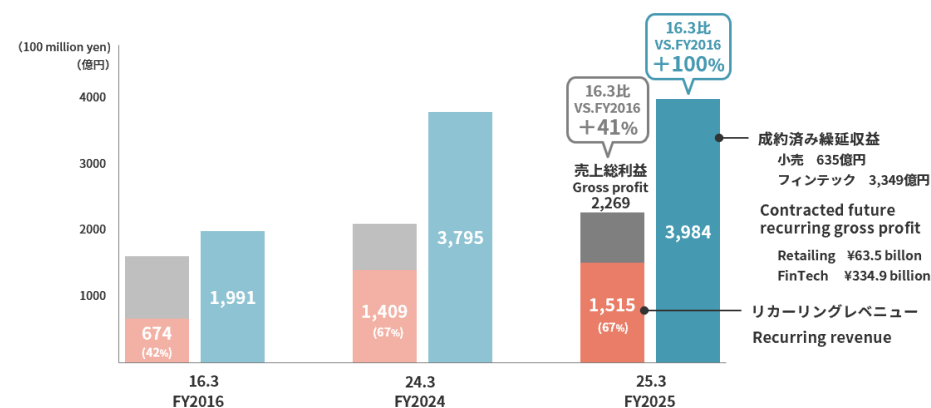
Concept of Recurring revenue and Contracted future recurring revenue



* 家賃保証は残居住年数、加盟店手数料(定期払い)はカード有効期間、店舗の家賃収入は残契約年数をもとに算出
Rent guarantee is calculated based on remaining years of occupancy, affiliate commissions (regular payments) are based on card expiration dates, and store rental income is based on remaining contract durations

■リカーリングレベニュー・成約済み繰延収益

Recurring gross profit and Contracted future recurring gross profit



* 売上総利益には、販管費戻り(お取引先さまから継続的にいただく経費)を含む
Gross profit includes selling, general and administrative expenses paid by business partners

<参考>店舗の状況について (Reference) About Store Trends

■ 改装の状況 Renovations

		2024/6/30		2025/6/30		2025/3/31	
主な改装店舗	Major store renovations	博多マルイ	Hakata Marui	錦糸町マルイ	Kinshicho Marui	海老名マルイ	Ebina Marui
		中野マルイ	Nakano Marui	マルイファミリー溝口	Marui Family Mizonokuchi	新宿マルイ	Shinjuku Marui
		北千住マルイ	Kitasenju Marui	新宿マルイ	Shinjuku Marui	北千住マルイ	Kitasenju Marui
						錦糸町マルイ	Kinshicho Marui
						中野マルイ	Nakano Marui

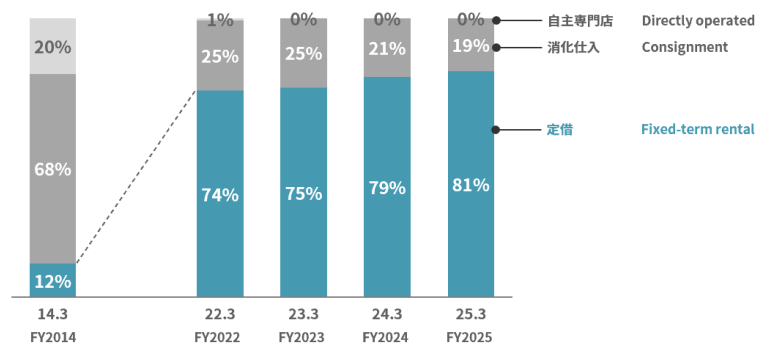
■ 店舗数と売場面積の状況 Number of stores and sales floor space

(千㎡/Thousand m ²)		2024/6/30	2025/6/30	2025/3/31
期末店舗数	Number of stores at the end of period	22店舗	22店舗	22店舗
期末売場面積	Sales floor space at the end of period *	383.6	383.6	383.6

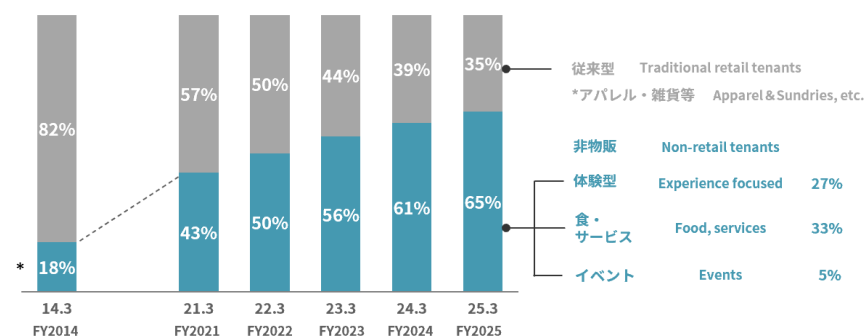
* 「期末売場面積」はマルイ（外部専門店含む）、モディの合計面積です。

Sales floor space at the end of period is total of Marui including specialty stores and Modi.

■ 契約形態 Contract Type



■ 非物販テナント構成 Non-retail tenants composition



* 2014年3月期の「非物販」は、食・サービス・イベント等の合計値となっております。

The figure for "Non-retail tenants" for the fiscal year ended March 31, 2014, is the total for food, services, events, etc.

<参考>経営ビジョン&戦略ストーリー2031について (Reference) About Management Vision & Strategy Narrative 2031

【経営ビジョン&戦略ストーリー2031の概要】

Overview of “Management Vision & Strategy Narrative 2031”

当社グループは、2031年の創業100周年に向けて「中期経営計画」改め「経営ビジョン&戦略ストーリー2031」を策定しています。経営ビジョンとして高い目標を掲げ、そこからバックキャストイングして戦略ストーリーを構築し、ビジョン・インパクト・事業戦略を連動させることで社会的価値の創出を実現していきます。

The Group formulates its “Management Vision & Strategy Narrative 2031” rather than a medium-term management plan for the 100th anniversary of its founding in 2031. We will set high goals as our management vision and build a strategy narrative by backcasting from there. We will achieve the creation of social value by linking our vision, impact, and business strategy.

【経営ビジョン】

Management Vision

当社グループは、これまでの小売・フィンテック・共創投資による三位一体ビジネスから、フィンテックを中心とした「『好き』を応援するビジネス」へ転換することで、「インパクトと利益の二項対立を乗り越える」というビジョンを実現していきます。経営ビジョンの前提として、30年以上続くデフレ経済は変化の潮目を迎えており、消費者の行動にも変化が生じる中、これまでのポイント還元で代表されるコスパ消費とは対極となる「『好き』が駆動する経済」という新たな経済の可能性を見出し、この新しい市場を創造することで成長していきます。

We are transitioning from our traditional business model integrating Retailing, FinTech, and Co-Creation Investments—toward a new model centered on FinTech: a business that supports “Suki.” Through this transformation, we aim to realize our vision of “overcoming the perceived trade-off between impact and profit.” This management vision is grounded in the belief that Japan’s deflationary economy, which has persisted for over 30 years, is now at a turning point.

As consumer behavior evolves, we see the potential for a new economy driven by “Suki” as opposed to the cost-conscious consumption, as represented by point rewards of the past, and we will grow by creating this new market.

【戦略ストーリー】

Strategy Narrative

「『好き』を応援するビジネス」を通じてめざすインパクトと、その実現に向けた戦略は以下のとおりです。

The impact we aim to achieve through our “business that supports ‘Suki’” and the strategies for its realization are as follows:

■ 「好き」を通じて誰かのため、社会のためへと広がる消費

Consumption that expands for the benefit of others and society through “Suki”

「好き」を応援するビジネスの目的は、「好き」を応援することで「自分のため」の消費が「誰かのため」となり、やがて「社会のため」へと広がっていくことでインパクトと利益を両立させることにあります。当社グループの「好き」を応援するカードでは、ご利用を通じて応援したい相手に寄付ができるカードの会員が拡大しており、「誰かのため」に「寄付」することに幸せを感じる新しいタイプの消費者が、今後もますます増えていくと予想されます。新しいタイプの消費者にお応えすることで差別化戦略を進め、「好き」を応援するカードの会員を2031年3月期には300万人まで拡大し、2041年3月期にはゴールドカードを上回る会員数をめざします。

The purpose of our “business that supports ‘Suki’” is to achieve both impact and profit by encouraging “Suki,” transforming consumption from being “for oneself,” to “for someone else,” and ultimately “for society.”

With our EPOS cards that support “Suki,” the number of members using our cards that allow users to make donations to those they wish to support through their spending is steadily increasing. We anticipate that more and more consumers will continue to find happiness in making “donations” “for someone else.” By pursue promote a differentiation strategy by responding to new types of consumers. Our goal is to reach 3 million cardholders of EPOS cards that support “Suki” by the fiscal year ending March 31, 2031, furthermore, to surpass the number of Gold Card cardholders by the fiscal year ending March 31, 2041.

■ 「好き」を応援するファイナンシャル・エンパワメント

Financial empowerment that supports “Suki”

当社グループはこれまで若者の自己実現を応援してきましたが、今後は「好き」を応援するファイナンシャル・エンパワメントを通じて、すべての人の自己実現を支援していきます。

これまでのフィンテックのビジネスでは、丸井の店舗がある大都市圏を中心とした地域で「信用の共創」によりクレジットカードを発行してきましたが、今後はその対象範囲を広げ、地域を問わず小売の新たな自主運営体制の全国展開を通じて会員募集を行います。また、今後拡大する自営業、スタートアップ、フリーランス等の多様な働き方に対しては「オーナーカード」、「ランサーズカード」、日本で働く外国人の方々に対しては協業を通じた「GTNカード」を含め、会員を拡大します。

Until now, The Group has supported the self-realization of young people. Going forward, we will support the self-actualization of all individuals through financial empowerment that support “Suki.” In its FinTech business to date, Marui has issued credit cards through the co-creation of creditability, mainly in metropolitan areas where it has stores. But going forward, we will expand the scope and recruit members nationwide through the rollout of a new independent retailing system regardless of location. In addition, to address the expanding diversity of work styles, including self-employed individuals, startups, and freelancers, we will expand the number of membership through initiatives such as the “Owner Card” and “Lancers Card.” For foreign nationals working in Japan, we will also enhance recruitment through collaborations like the “GTN Card.”

■ 支援戦略

Support strategies

自主・P Bに代わる新たな顧客接点として、コンパクトな面積で、高い集客力や会員募集力、客単価や荒利益率の向上が期待できる「好き」を応援するイベントとグッズ、カードの新しい自主運営ユニットを全国主要都市に展開することで、インパクトと利益の両立を支援します。また、当社グループはこれまでDXを通じた顧客体験の向上をめざして、UXの先進企業でもあるグッドパッチ社との合併会社や新たに設立したマルイユナイトを通じて、専門人材の採用を進めるとともにアジャイルな開発体制を整備してきました。今後はプロフェッショナル人材の活躍を通じて、デジタルのUXと新自主運営ユニットによるリアルな体験を融合した独自の体験価値を提供することでロイヤルカスタマー化を推進します。

As a new point of contact with customers to replace the independent sales areas and private brands, we will support both impact and profits by developing a new independently operated unit in major cities nationwide that offers events, goods, and cards that support “Suki”, which can be expected to attract customers, recruit members, and increase average customer spend and gross profit margin in a compact space. Furthermore, in our efforts to enhance customer experience through DX, we have newly established a joint venture with Goodpatch Inc. and marui unite Co., Ltd, a leading UX design company. We have also been actively recruiting specialized talent and building an agile development framework. Going forward, we will promote the development of loyal customers by leveraging the expertise of professional personnel to provide unique experiential value that combines digital UX with real-world experiences through new independently operated units.

【戦略ストーリー】

Strategy Narrative

■「フロー」を通じた創造性の発揮

Expression of creativity through “flow”

当社グループでは、能力と挑戦、創造性と幸せ、というビジネスにとって重要な要素を包括的に捉えることのできる「フロー」という概念に注目し、社員一人ひとりの働きがいと組織活力を高める取り組みを行ってまいりました。今後は、「好き」を応援するコンクールなどを通じて自分の「好き」を仕事に活かす機会を増やし、創造性を発揮することで、アイデアやナレッジ、ノウハウなどの無形資産を活かしたビジネスを拡大し、2031年3月期までに無形資産比率を70%以上に高めることで企業価値の向上をめざします。

At our company, we focus on the concept of “flow,” which comprehensively captures the elements that are important for business, such as ability and challenge, creativity and happiness, and have been working to enhance the job satisfaction and organizational vitality of every employee. Going forward, we will increase opportunities for employees to apply their “Suki” to their work by organizing contests and other initiatives that support “Suki” and encourages creativity. By expanding businesses that leverage intangible assets—such as ideas, knowledge, and know-how, we aim to raise the ratio of intangible assets to over 70% by the fiscal year ending March 31, 2031, thereby enhancing our corporate value.

■ソーシャル・イントラプレナーによる事業開発

Business development by social intrapreneurs

社外の起業家とのイノベーションの創出に加え、「会社にながら社会を変えられるソーシャル・イントラプレナー（社内起業家）」の活躍を促すために、ビジネスプロデュース推進室を設置し、様々な雇用形態を通じて社内外から人材を募集し事業開発を進めます。中長期的な人材育成のため「ソーシャル・イントラプレナー育成財団」を設立し、大学生、中高生向けに講座を提供します。将来的には当社グループへの入社やプロジェクトへの参加を通じ、当社グループの事業開発にも活かしていきます。

In addition to creating innovation with external entrepreneurs, we will establish Business Promotion And Development Office to encourage the activities of “social intrapreneurs” (internal entrepreneurs) who can change society while working at the company. We will recruit talent from both inside and outside the company through various employment formats and promote business development.

We have established the “Social Intrapreneur Development Foundation” to nurture human resources over the medium to long term and will offer courses for university and junior/senior high school students. In the future, we will leverage their knowledge and skills through employment at our company and participation in projects to contribute to the business development of our group.

■探究領域

Exploratory domains

「好き」を応援するビジネスのグローバル化に取り組み、まずは「世界から見た『好き』の対象としての日本」というテーマで世界中から人材を募集し事業開発を進めます。

We are working to globalize our “business that supports ‘Suki’.” As a first step, we will launch business development initiatives by recruiting talent from around the world under the theme of “Japan as a ‘Suki’ in the Eyes of the World.”

【リスク】（金利上昇による金融費用増加への対応）

Risk (Response to increased financial expenses due to rising interest rates)

分割・リボ手数料については、2025年10月より手数料率の変更を予定しており、収益の増加を見込んでいます。

調達金利については、平均調達年限を短縮することで調達利率の低減を図るとともに、格付の向上をめざして格付機関との対話を強化し、金融費用の増加抑制に取り組みます。

Installment and revolving fees are scheduled to change in October 2025, and an increase in revenue is expected. With regard to borrowing rates,

we will strive to reduce borrowing rates by shortening the average borrowing period, while also strengthening dialogue with rating agencies with the aim of improving our credit ratings and curbing increases in financial expenses.

【資本政策と株主還元】

Capital Policy and Shareholder Returns

2031年3月期には、バランスシートが1.5兆円規模に拡大する見通しとなり、小売の自己資本比率が50%と、当社が最適とする35%から乖離する見込みとなるため、

300億円の資本最適化をすることで連結自己資本比率16%を目標にバランスシートの見直しを進めます。

株主還元方針については、2031年3月期に向けてROE15%以上をめざすことを鑑み、

DOE8%から10%へ引き上げをいたします。

資本配分については、6年間の基礎営業キャッシュ・フロー3,500億円を、成長投資としては既存事業に900億円、

DX投資・事業開発などの未来投資に600億円、資本最適化に向けた自己株式取得に300億円、

株主還元1,700億円を配分する計画です。

In the fiscal year ending March 31, 2031, our balance sheet is projected to expand to approximately ¥1.5 trillion.

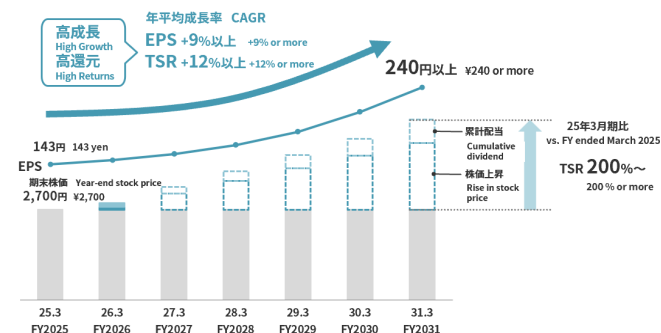
Given that the equity ratio in our Retailing segment is expected to diverge from our optimal level of 35% to around 50%, we plan to implement capital optimization measures totaling ¥30 billion. Through this initiative, we aim to recalibrate our balance sheet and achieve a consolidated equity ratio of 16%. Regarding our shareholder returns policy, considering our target ROE of over 15% for the fiscal year ending March 31, 2031, we will raise our DOE target from 8% to 10%. The plan of capital Allocation is to allocate the core operating cash flow of ¥350 billion over the next six years as follows: ¥90 billion for growth investments in existing businesses, ¥60 billion for forward-looking investments such as DX investments and business development, ¥30 billion for the acquisition of treasury shares for capital optimization, and ¥170 billion for shareholder returns.

■資本配分（26年3月期～31年3月期） Capital allocation (FY2026 to FY2031)



■高成長・高還元にむけたKPI

KPIs for achieving high growth and high returns



【KPI】

KPI

2031年3月期におけるKPIはPBR3～4倍、EPS成長率は年率9%以上、

TSR成長率は年率12%以上の高成長・高還元の実現をめざします。

For the fiscal year ending March 31, 2031, we aim to achieve high growth and high returns with a PBR of 3 to 4 times, EPS growth of 9% or more, and TSR growth of 12% or more on an annual basis.

<参考> 「好き」を応援するカードについて (Reference) About EPOS cards that support "Suki" *

「好き」を応援するカードは、アニメや音楽アーティスト、ゲームやマンガなどとのコラボデザインを展開するエポスカードです。

全123企画・会員数118万人に達しており、新規会員に占める構成も年々高まり4割を超えております。(2025年6月現在)

「好き」を応援するカードは、SNSとの親和性が高く、その結果、1枚当たりの獲得コストもアフィリエイト等の広告に比べ非常にローコストです。

また、経済的なインセンティブを超えた入会動機による熱量の高いファンづくりにつながりやすいこともあり、LTVは一般カードの2~7倍と高く、今後の戦略次第ではゴールドカードのLTVに迫る可能性も秘めております。

EPOS cards that support "Suki" are the Epos Cards which have been designed in collaboration with anime, music artists, video games, manga, etc.

They have reached a total of 123 projects and 1.18 million members , and the percentage of new cardholders is increasing every year and to over 40%. (as of June 2025)

They have a high affinity with social media, and as a result, the acquisition cost per card is very low compared to affiliate advertising.

In addition, because it is easy to create enthusiastic fans who join for more than financial incentives, LTV is 2 to 7 times higher than that of classic cards, and may approach the LTV of gold cards, depending on future strategies.

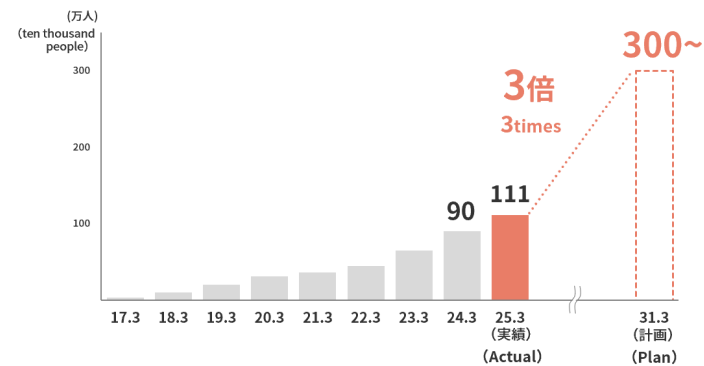
■ 「好き」を応援するカードの広がり

Expansion of EPOS cards that support "Suki"



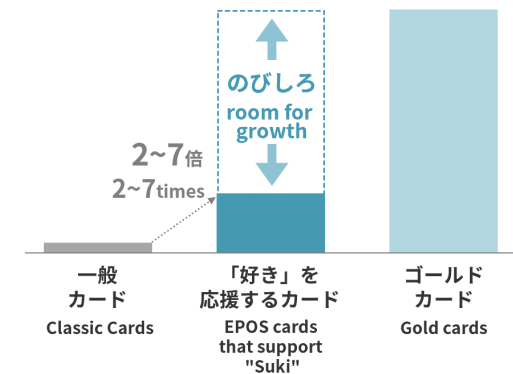
■ 「好き」を応援するカードの会員数

Number of members of EPOS cards that support "Suki"



■ 「好き」を応援するカードのLTV

LTV of EPOS cards that support "Suki"



*The word "Suki" can mean love, like, favor, passionate about, crazy about, adore, etc.

<参考> 「好き」を応援するカード 企画一覧 (Reference) Project list of EPOS cards that support "Suki"

2014年～2024年3月 2014 - March 2024

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2014年07月	July 2014	オトメイトエボスカード	otomate Epos Card
2015年02月	February 2015	福岡ソフトバンクホークスエボスカード	Fukuoka Softbank Hawks Epos Card
2015年09月	September 2015	カプコンエボスカード	CAPCOM Epos Card
2016年03月	March 2016	コエーテックモゲームスエボスカード	KOEI TECMO GAMES Epos Card
2017年06月	June 2017	銀魂エボスカード	Gin Tama Epos Card
2017年06月	June 2017	パラリンアート エボスカード	ParalymArt Epos Card
2017年09月	September 2017	ゴジラエボスカード	Godzilla Epos Card
2018年03月	March 2018	新テニスの王子様エボスカード	The Prince of Tennis II Epos Card
2018年10月	October 2018	プリキュア エボスカード	Precure Epos Card
2019年01月	January 2019	劇場版「Fate/stay night [Heaven's Feel]」エボスカード	Fate/stay night [Heaven's Feel] Epos Card
2019年02月	February 2019	イケメンシリーズエボスカード	Ikémen Series Epos Card
2019年07月	July 2019	すみっコぐらしエボスカード	Sumikkogurashi Epos Card
2019年08月	August 2019	ワンピースエボスカード	ONE PIECE Epos Card
2019年09月	September 2019	colyエボスカード	coly Epos Card
2019年09月	September 2019	プライドハウス東京エボスカード	PRIDE HOUSE TOKYO Epos Card
2020年03月	March 2020	超特急エボスカード	BULLET TRAIN Epos Card
2020年03月	March 2020	新サクラ大戦エボスカード	Sakura Wars Epos Card
2020年04月	April 2020	エヴァンゲリオンエボスカード	EVANGELION Epos Card
2020年08月	August 2020	多数欠エボスカード	Tasuketsu Epos Card
2020年08月	August 2020	リラックマ エボスカード	Rilakkuma Epos Card
2020年10月	October 2020	みんな電力エボスカード	Minna-Denryoku Epos Card
2021年01月	January 2021	ヒプノシスマイクエボスカード	HYPNOSISMIC Epos Card
2021年05月	May 2021	おそ松さんエボスカード	Mr.Osomatsu Epos Card
2021年07月	July 2021	七つの大罪エボスカード	Seven Deadly Sins Epos Card
2021年07月	July 2021	NieR CLOTHINGエボスカード	NieR CLOTHING Epos Card
2021年10月	October 2021	ちいかわエボスカード	CHIIKAWA Epos Card
2021年11月	November 2021	ヘラルボニーカード	Heralbonny Card
2022年01月	January 2022	SUPER BEAVERエボスカード	SUPER BEAVER Epos Card
2022年03月	March 2022	スタジオUGエボスカード	studio U.G. Epos Card
2022年04月	April 2022	TIGER & BUNNY 2 エボスカード	TIGER & BUNNY 2 Epos Card
2022年06月	June 2022	ゆるキャン△エボスカード	Laid-Back Camp Epos Card
2022年06月	June 2022	エボスTOGETHERカード	Epos TOGETHER Card
2022年08月	August 2022	ちみもエボスカード	Chimimo Epos Card
2022年09月	September 2022	onちゃんエボスカード	on chan Epos Card
2022年10月	October 2022	FUN'S PROJECTエボスカード	FUN'S PROJECT Epos Card
2022年11月	November 2022	魔法少女リリカルなのはシリーズ エボスカード	Magical Girl Lyrical NANOHA series Epos Card
2022年11月	November 2022	とくびぐみエボスカード	TOKUBIGUMI Epos Card
2023年01月	January 2023	ラッコズエボスカード	RACCOS Epos Card
2023年01月	January 2023	ポケマルエボスカード	Pocket Marche Epos Card

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2023年02月	February 2023	マリマリマリーエボスカード	marymarymary Epos Card
2023年03月	March 2023	NieR:Automata Ver1.1a エボスカード	NieR:Automata Ver1.1a Epos Card
2023年03月	March 2023	ムーミン エボスカード	MOOMIN Epos Card
2023年03月	March 2023	キュウソネコカミエボスカード	KYUSONEKOKAMI Epos Card
2023年03月	March 2023	邪神ちゃんドロップキックエボスカード	DROPKICK ON MY DEVIL!! Epos Card
2023年04月	April 2023	シン・仮面ライダーエボスカード	SHIN MASKED RIDER Epos Card
2023年04月	April 2023	荒野行動エボスカード	Knives Out Epos Card
2023年05月	May 2023	ずっと真夜中でいいのに。エボスカード	ZUTOMAYO Epos Card
2023年05月	May 2023	Mirrativエボスカード	Mirrativ Epos Card
2023年07月	July 2023	小犬のこいぬ エボスカード	Koinu no Koinu Epos Card
2023年07月	July 2023	メイブルストーリー エボスカード	MapleStory Epos Card
2023年08月	August 2023	NARUTO-ナルト- 疾風伝 エボスカード	NARUTO Shippuden Epos Card
2023年08月	August 2023	東方project エボスカード	Touhou_Project Epos Card
2023年08月	August 2023	おでかけ子ザメ エボスカード	ODEKAKE KOZAME Epos Card
2023年08月	August 2023	「駅メモ！」シリーズ エボスカード	"EKIMEMOI!" SERIES Epos Card
2023年08月	August 2023	NO COFFEEエボスカード	NO COFFEE Epos Card
2023年09月	September 2023	ちみたんエボスカード	CHIMITAN Epos Card
2023年09月	September 2023	毎日てぶどりエボスカード	everyday debudori Epos Card
2023年10月	October 2023	mofusand エボスカード	mofusand Epos Card
2023年10月	October 2023	TVアニメ『チェンソーマン』エボスカード	TV Anime "Chainsaw Man" Epos Card
2023年11月	November 2023	やさしいおおかみウルフくんエボスカード	WOLFKUN Epos Card
2023年11月	November 2023	ノジマステラエボスカード	NOJIMA STELLA Epos Card
2023年12月	December 2023	MGAエボスカード	MGA Epos Card
2023年12月	December 2023	ヴェルサイユリゾートファームエボスカード	Versailles Resort Farm Epos Card
2024年01月	January 2024	宮川大聖 エボスカード	Taisei Miyakawa Epos Card
2024年01月	January 2024	にゃんこ大戦争エボスカード	The Battle Cats Epos Card
2024年01月	January 2024	琉球ゴールデンキングスエボスカード	RYUKYU GOLDEN KINGS EPOS CARD
2024年01月	January 2024	『夜は猫といっしょ』エボスカード	"NIGHTS WITH A CAT" Epos Card
2024年02月	February 2024	ハイサイ探偵団エボスカード	HAISAITANTEIDAN Epos Card
2024年02月	February 2024	しろたん エボスカード	SIROTAN Epos Card
2024年03月	March 2024	ファイナルファンタジーVII リバース エボスカード	FINAL FANTASY VII REBIRTH Epos Card
2024年03月	March 2024	Saucy Dog エボスカード	Saucy Dog Epos Card
2024年03月	March 2024	GUILTY GEARエボスカード	GUILTY GEAR Epos Card
2024年03月	March 2024	エボスペットカード	Epos Pet Card
2024年03月	March 2024	flumpool エボスカード	flumpool Epos Card
2024年03月	March 2024	Cake.jpエボスカード	Cake.jp EPOS CARD
2024年03月	March 2024	ケイロンエボスカード	CHEIRON EPOSCARD
2024年03月	March 2024	TVアニメ『BLEACH 千年血戦篇』エボスカード	"TV anime "BLEACH THE BLOOD WARFARE" Epos Card"

※2025年6月現在 As of June 2025

2024年4月～ from April 2024

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2024年04月	April 2024	ポムポムプリンエボスカード	POMPOMPURIN Epos Card
2024年05月	May 2024	転生したらスライムだった件 エボスカード	That Time I Got Reincarnated as a Slime Epos Card
2024年08月	August 2024	HoneyWorks～告白実行委員会～ エボスカード	HoneyWorks ～Kokuhaku jikkō iinkai ～ Epos Card
2024年08月	August 2024	ピノキオピーエボスカード	PinocchioP Epos Card
2024年08月	August 2024	寺田てら エボスカード	Terada Tera Epos Card
2024年08月	August 2024	お文具といっしょ エボスカード	Obungu to issho Epos Card
2024年09月	September 2024	シュガーココムー エボスカード	Sugarcocomuu Epos Card
2024年09月	September 2024	ふんわりねころん エボスカード	funwarinecolon Epos Card
2024年09月	September 2024	SkyPeace エボスカード	SkyPeace Epos Card
2024年09月	September 2024	遊ハチ エボスカード	yu-hachi Epos Card
2024年10月	October 2024	JQ CARD エボス 鉄道	JQ CARD EPOS Railway
2024年10月	October 2024	南條愛乃「かにさん」エボスカード	YOSHINO NANJO "KANISAN" Epos Card
2024年10月	October 2024	ペトコトカード	PETOKOTO Card
2024年11月	November 2024	『ドラゴンクエストIII そして伝説へ…』エボスカード	"DRAGON QUEST III" Epos Card
2024年11月	November 2024	Creepy Nutsエボスカード	Creepy Nuts Epos Card
2024年12月	December 2024	YAMAPエボスカード	YAMAP Epos Card
2024年12月	December 2024	Identity V 第五人格 エボスカード	Identity V Epos Card
2024年12月	December 2024	OKAMOTO'S エボスカード	OKAMOTO'S Epos Card
2024年12月	December 2024	『ねずみくんのチョッキ』エボスカード	"Little Mouse's Red Vest" Epos Card
2025年01月	January 2025	『おまえ うまそうだな』エボスカード	You Look Yummy! Epos Card
2025年01月	January 2025	『めがねうさぎ』エボスカード	"Gracie Meets a Ghost" Epos Card
2025年01月	January 2025	『かいけつゾロリ』エボスカード	"Kaiketsu Zorori" Epos Card
2025年01月	January 2025	ミッフィー エボスカード	miffy Epos Card

※2025年6月現在 As of June 2025

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2025年01月	January 2025	Minimal エボスカード	Minimal Epos Card
2025年01月	January 2025	ユーグレナカード	Euglena Card
2025年02月	February 2025	「F C 町田ゼルビアエボスカード」	"FC MACHIDA ZELVIA Epos Card"
2025年02月	February 2025	トランスフォーマー エボスカード	"TRANSFORMERS Epos Card"
2025年02月	February 2025	んめねこエボスカード	nmeneko Epos Card
2025年02月	February 2025	MetaSamurai エボスカード	MetaSamurai Epos Card
2025年03月	March 2025	パンどろぼうエボスカード	Pandorobo Epos Card
2025年03月	March 2025	カピバラさん エボスカード	KAPIBARASAN Epos Card
2025年03月	March 2025	ぼちゃーズエボスカード	pochars Epos Card
2025年03月	March 2025	たまごっちのプチプチおみせっちエボスカード	Tamagotchi no puchi puchi omiseccchi Epos Card
2025年03月	March 2025	独立行政法人国立美術館エボスカード	National Museum of Art Epos Card
2025年03月	March 2025	独立行政法人国立文化財機構エボスカード	National Institutes for Cultural Heritage Epos Card
2025年03月	March 2025	独立行政法人国立科学博物館エボスカード	National Museum of Nature and Science Epos Card
2025年03月	March 2025	なんでもいきものエボスカード	nandemoikimono Epos Card
2025年03月	March 2025	リカちゃん エボスカード	Licca-chan Epos Card
2025年04月	April 2025	メダロット エボスカード	MEDAROT Epos Card
2025年05月	May 2025	ホワイトタイガーとブラックタイガー エボスカード	White Tiger and Black Tiger Epos Card
2025年05月	May 2025	FEELCYCLEカード	FEELCYCLECARD
2025年06月	June 2025	仮面ライダークウガ エボスカード	MASKED RIDER KUUGA Epos Card
2025年06月	June 2025	マカロニえんぴつエボスカード	Macaroni Empitsu Epos Card
2025年06月	June 2025	ドズル社エボスカード	DOZLE Corp Epos Card
2025年06月	June 2025	ネギうさぎエボスカード	NEGIUSAGI Epos Card
2025年06月	June 2025	FiNANCiEエボスカード	FiNANCiE Epos Card

<参考>「IMPACT BOOK」について (Reference) About “IMPACT BOOK”

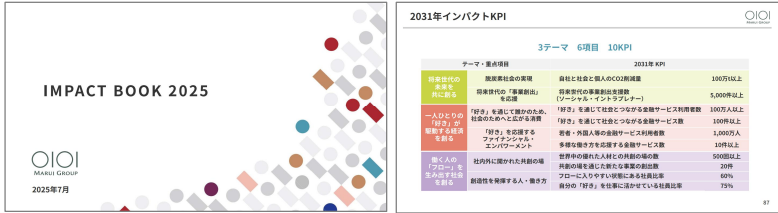
■ 「IMPACT BOOK 2025」 “IMPACT BOOK 2025”

インパクトに関する取り組みを記載した「IMPACT BOOK 2025」を昨年に引き続き発行いたしました。ステークホルダーの皆さまとの対話をさらに建設的なものとするを目的としております。

We have published the “IMPACT BOOK 2025”, which describes our initiatives related to impact, for the second year in a row. The purpose of the book is to promote more constructive dialogue with our stakeholders.

当社グループは、インパクト（社会課題解決）と利益の両立をめざし、機能や価格ではなく、一人ひとりの感情や価値観が原動力となって動く新しい経済のあり方として【「好き」が駆動する経済】という新たな経済のビジョンを描きました。その具現化に向け、フィンテックを中心に、イベント、グッズ、サービス、共創投資、事業開発、そして人・組織・働き方など、すべてを通じた「好き」を応援するビジネスを推進しております。今回の「IMPACT BOOK 2025」では、当社がめざす、【「好き」が駆動する経済】の具体的戦略と、インパクト実現に向けた道筋を説明しております。

Aiming to achieve both impact (solving social issues) and profits, the Marui Group has envisioned a new economic vision called “The economy driven by ‘Suki’,” in which the emotions and values of each individual, rather than functions and prices, are the driving force behind a new economy. To realize this vision, we are promoting businesses that support “Suki” through events, goods, services, Co-Creative investment, business development, and people, organizations, and work styles, with a focus on FinTech. In this “IMPACT BOOK 2025”, we explain our specific strategies for achieving the economy driven by “Suki” and the path we will take to realize our impact. *The word “Suki” can mean love, like, favor, passionate about, crazy about, adore, etc.



※「IMPACT BOOK 2025」は、こちらからご覧ください
(日本語版) https://pdf.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/impactbook/2025/impactbook2025_all.pdf
The English version of “IMPACT BOOK 2025” is currently in production.

■ 「IMPACT BOOK ～将来世代版～」 “IMPACT BOOK: Future Generations Edition”

将来世代に向けて、インパクトを生み出す世の中のさまざまな事例をまとめ、共に“ミライ”を考えるきっかけをつくる冊子「IMPACT BOOK 将来世代版」を発刊いたしました。

We have published the “IMPACT BOOK: Future Generations Edition,” a booklet that provides an opportunity for future generations to think about “Future” together by summarizing various examples of how the world is creating an impact.

インパクトに関する取り組み状況を記載した「IMPACT BOOK」の内容について一定の評価はいただきつつ、将来世代の皆さまを中心に、内容のわかりにくさや難しさに対する指摘をいただいております。今回の「IMPACT BOOK 将来世代版」は、将来世代の皆さまがインパクトに関する取り組みを「自分ごと」として実感し、自分自身の「未来」について考える材料にいただけるように再構築した冊子です。また、当冊子の制作・編集には、多くの将来世代の皆さまに「つくり手」としても主体的にかかわっていただきました。インパクトにつながる取り組みの現場取材から、「中高生でもわかりやすいものになっているか」といったチェックにいたるまで、読み手である将来世代の目線を取り入れた冊子になっています。

While the “IMPACT BOOK,” which describes the status of our impact initiatives, has received a certain amount of positive feedback, we have received some comments, mainly from future generations, about the difficulty and lack of clarity of the contents. The “IMPACT BOOK:Future Generations Edition” has been restructured so that future generations will be able to realize that impact initiatives are “their own business” and think about their own “future”. In addition, many future generations were also actively involved in the production and editing of this booklet as “creators”. From on-site reporting on impact initiatives, to checking whether the content is easy to understand even for junior high and high school students, this booklet has been created with the perspective of the future generations who will be reading it.



※「IMPACT BOOK ～将来世代版～」は、こちらからご覧ください
https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/impactbook/2024/impactbook_future.pdf
The “IMPACT BOOK:Future Generations Edition” is only available in Japanese.

<参考> 「丸井のたいせつ」について (Reference) About “Marui no Taisetsu (Marui’s Core Values)”

過去から未来まで時間(とき)を超えて 丸井グループが「たいせつ」にしている想いを語る「丸井のたいせつ」を発行いたしました。

We have published “Marui no Taisetsu (Marui’s Core Values)”,

a booklet that shares the values and heartfelt beliefs Marui Group has cherished from the past, through the present, and into the future.

■ 「丸井のたいせつ」 “Marui no Taisetsu (Marui’s Core Values)”

本冊子は『WIRED』日本版の前編集長・若林恵さん率いるコンテンツ・レーベル株式会社黒鳥社が企画・制作を担当しています。

デザインはグラフィックデザイナーの藤田裕美さん、イラストはオーストラリア在住のイラストレーターEmi Ueokaさんをお願いしました。

社長である青井を含め、当社グループと黒鳥社さまで半年にわたって対話を行い、

「過去から現在、そして未来まで、一貫通貫した想いがあるので、そこを伝えていきたい」という当社の想いを具現化していただき、社史のように社史ではない、会社の歴史と未来を語る、これまでにない冊子が完成しました。

This booklet was planned and produced by blkswm publishers Inc., a content label led by Kei Wakabayashi, former editor-in-chief of "WIRED" Japan.

The design was created by graphic designer Hiromi Fujita, and the illustrations were provided by Australian-based illustrator Emi Ueoka.

Over a period of half a year, our group and blkswrn publishers, including President Aoi,

held dialogues to embody our desire to “convey our consistent vision from the past to the present and into the future”.

The result is a unique publication that tells the story of our company's history and future,

and is like a company history book, yet not quite.

Photo by Hironori Kim

■ 冊子詳細

- ・ページ数：全76ページ
- ・サイズ：A5判並製
- ・制作会社：黒鳥社
- ・編集・執筆：若林 恵、野口 理恵、小林 翔
- ・アートディレクション・デザイン：藤田裕美（FUJITA LLC）
- ・イラスト：Emi Ueoka

Booklet Details

- Number of pages: 76
- Size: A5 format
- Production company: blkswn publishers Inc.
- Editing and writing:
Kei Wakabayashi, Rie Noguchi, Sho Kobayashi
- Art direction and design: Hiromi Fujita (FUJITA LLC)
- Illustrations: Emi Ueoka

<目次> Table of Contents

新大陸	6
グローバリズム	8
昔世話になった	9
金融化のあやまち	13
Q(フランドと共に)	15
新たなクレジットカード	20
信用を「共に創る」	23
売らない店	27
経済合理性の外へ	29
「好き」を応援するカード	32
推しからのエンリカル	34
インパクトと利益の両立	39
社会とつながる金融	41
気軽に社会貢献を	44
日本の「持続可能性」	46
はたらくことの意味	50
丸井ではたらく人と	52
会社の中の多様性	55
苦手を共有する	57
パブリックリレーション	59
株主とフェス	61
固定しない「つながり」	65
未来の「計画」	67
軽やかな社会実験	70
現在進行形の実験たち	72

※「丸井のたいせつ」は、ご希望の方には冊子を発送いたします。以下のフォームよりお申し込みください。

https://webmail.0101.co.jp/form2/pub/group/marui_taisetsu

The “Marui no Taisetsu (Marui’s Core Values)” is only available in Japanese.

* IR部からのお知らせ Notice from the IR Department

■ 丸井グループ公式YouTubeチャンネルのご案内 The MARUI GROUP Official YouTube Channel

丸井グループではステークホルダーの皆さまとの接点の一つとして、コミュニティサイト「この指とーまれ!」を運営しています。公式YouTubeチャンネルでは、取締役会の様子や丸井グループの取り組みなどを配信しています。

The MARUI GROUP operates a community website named “Kono Yubi To-mare” as one of its points of contact with stakeholders. The official YouTube channel streams scenes from Board of Directors meetings and provides information on the MARUI GROUP’s initiatives.



<https://www.youtube.com/@maruigroup/videos>

- ・「丸井グループの取締役会の様子を大公開！」
ー取締役会での対話をもとに
CFOがその背景とポイントを解説！



<https://www.youtube.com/watch?v=33951KlztIE>

"A Glance at a MARUI GROUP Board of Directors Meeting!"
The CFO explains the background and key points based on discussions at board meetings!
(Japanese only)

- ・「『好き』を応援！エポスペットカード！」
ー大切な家族のお気に入りの写真で作れる
世界に1枚のクレジットカードの魅力に迫る！



<https://youtu.be/R5wrNWSaUQ>

"The Epos Pet Card,
a EPOS cards that support 'Suki!' "
We get to the bottom of the appeal of the world's only credit card that you can make with a favorite photo of your beloved pet!
(Japanese only)

- 投資運用会社レオス・キャピタルワークス株式会社の公式YouTubeチャンネル「お金のまなびば！」にて丸井グループ社員が出演する動画を配信
ー変化が激しい時代で企業が成長するポイントを投資家目線で紹介するシリーズ内の「人的資本経営」がテーマの回にて
丸井グループの取り組みが紹介されました！

The official YouTube Channel of investment management Rheos Capital Works Inc. a video featuring MARUI GROUP employees.

MARUI GROUP's efforts were introduced in a series of articles on the theme of “Human Capital-Focused Management” in which the key to corporate growth in times of rapid change is introduced from an investor's point of view! (Japanese only)



<https://www.youtube.com/watch?v=d9I8CML8Ac>

レオス・キャピタルワークス株式会社 公式YouTubeチャンネル「お金のまなびば！」 The Rheos Capital Works Inc. Official YouTube Channel
<https://www.youtube.com/@okanenomanabiba>

■ その他開示資料 Other disclosure materials

・ ESGデータブック 2025

<https://pdf.0101maruigroup.co.jp/sustainability/pdf/esg/esg2025.pdf>

The English version of the ESG DATA BOOK 2025 is currently in production.

ESG関連のパフォーマンスデータを過年度で集約し、今期のトピックなどをレビューとして取りまとめています
Summary of past fiscal years' ESG-related performance data, current fiscal year's topics and other information

・ 人的資本経営〈日本語版〉

<https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/lib/h-report.html>

Human Capital Management (English edition)

<https://www.0101maruigroup.co.jp/en/ir/lib/h-report.html>

当社の人的資本経営に関するこれまでの取り組みや今後の方向性、人的資本投資のKPIやリターンについてご紹介しています
The Company's past initiatives and future direction related to human capital management, as well as KPIs and return on human capital investment are presented

・ & マガジン ISSUE01~04

&Magazine ISSUE01~04 (Japanese only)

<https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/lib/magazine.html>

ステークホルダーの皆さまに向けて「しあわせ（Well-being）」やサステナビリティなどに関する当社グループの取り組みをお知らせしています

We inform our stakeholders about the Group's initiatives related to “Well-being” and sustainability

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 :marui-ir@0101.co.jpにご連絡ください。

The forward-looking statements contained in this presentation are based on information available at the time of preparation of this presentation and certain assumptions that MARUI GROUP deems to be reasonable.

The forward-looking statements may differ materially from actual results due to a variety of different factors.

Please direct any inquiries to the IR Department(E-Mail:marui-ir@0101.co.jp).