

# FACT BOOK

2025年3月期

Fiscal Year ended March 31, 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の策定について (Reference) Formulation of 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>「共創経営レポート 2023」について (Reference) About "Co-Creation Management Report 2023"                                | 30 |
| <参考>「IMPACT BOOK」について (Reference) About "IMPACT BOOK"   | 31 |
| *IR部からのお知らせ Notice from the IR Department   | 32 |

## 1. 業績の概要 Financial summary

|                       |   | 2024/3/31      |         | 2025/3/31   |         |
|-----------------------|---|----------------|---------|-------------|---------|
|                       |   | 12カ月           | 前年比     | 12カ月        | 前年比     |
|                       |   | FY2024         | YOY(%)  | FY2025      | YOY(%)  |
|                       |   | (円/Yen)        |         |             |         |
| 1株当たり純利益 (EPS)        | Earnings per share                                  | 130.70         | 119.5   | 143.24      | 109.6   |
| 自己資本当期純利益率 (ROE)      | Return on equity                                    | 9.9%           | +1.4%   | 10.6%       | +0.7%   |
| 投下資本利益率 (ROIC)        | Return on invested capital                          | ★1 3.6%        | +0.1%   | 3.8%        | +0.2%   |
| 株主資本コスト               | Capital costs                                       | ★2 7.8%        | △0.3%   | 6.7%        | △1.1%   |
| 資本コスト (WACC)          | Weighted average cost of capital                    | ★3 3.5%        | 0.0%    | 3.0%        | △0.5%   |
| (百万円/Millions of Yen) |   |                |         |             |         |
| グループ総取扱高              | Total Group transactions                            | 4,487,152      | 113.4   | 4,926,855   | 109.8   |
| 小売                    | Retailing   | 298,331        | 109.4   | 324,401     | 108.7   |
| フィンテック                | FinTech   | 4,264,379      | 113.4   | 4,680,621   | 109.8   |
| 消去                    | Eliminations  | △75,559        | –       | △78,167     | –       |
| 売上収益                  | Revenue   | 235,227        | 108.0   | 254,392     | 108.1   |
| [リカーリングレベニュー]         | [Recurring revenue]                                 | *1★4 [155,759] | [107.1] | [166,465]   | [106.9] |
| 小売                    | Retailing   | 70,203         | 101.4   | 75,550      | 107.6   |
| フィンテック                | FinTech   | 165,023        | 111.1   | 178,841     | 108.4   |
| 売上総利益                 | Gross profit  | 205,619        | 107.2   | 222,757     | 108.3   |
| [リカーリングレベニュー]         | [Recurring gross profit]                            | *1★4 [140,859] | [106.8] | [151,528]   | [107.6] |
| 売上総利益率                | Gross profit margin                                 | 87.4%          | △0.6%   | 87.6%       | +0.2%   |
| 店舗・Web                | Store・Web   | 89.5%          | △0.6%   | 89.6%       | +0.1%   |
| 販売費及び一般管理費            | Selling, general and administrative expenses        | 164,593        | 107.6   | 178,241     | 108.3   |
| 営業利益                  | Operating income                                    | 41,025         | 105.8   | 44,515      | 108.5   |
| 小売                    | Retailing   | 6,960          | 192.6   | 8,599       | 123.5   |
| フィンテック                | FinTech   | 42,364         | 99.7    | 44,059      | 104.0   |
| 消去又は全社                | Eliminations/Corporate                              | △8,299         | –       | △8,144      | –       |
| 経常利益                  | Ordinary income                                     | 38,776         | 106.6   | 39,916      | 102.9   |
| 親会社株主に帰属する純利益         | Net income attributable to owners of parent         | 24,667         | 114.9   | 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) | *2 188,736,513 | 96.1    | 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.

\*1 詳細はp.23をご参照ください。

For more details, please refer to page 23.

\*2 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。

(2025年3月期 428,215、2024年3月期 766,567)

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

(FY2025 428,215 FY2024 766,567)

\* ★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。

Items ★1-4 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) |   | 2024/3/31 |         | 2025/3/31 |         |
|-----------------------|---|-----------|---------|-----------|---------|
|                       |   | 12カ月      | 前年比     | 12カ月      | 前年比     |
|                       |   | FY2024    | YOY(%)  | FY2025    | YOY(%)  |
| 小売                    | Retailing   | 298,331   | 109.4   | 324,401   | 108.7   |
| 定期借家テナント売上高等          | Tenant sales and others                                     | 229,845   | 114.5   | 255,429   | 111.1   |
| 受託販売売上高               | Commisioned sales   | 20,072    | 93.3    | 21,097    | 105.1   |
| 消化仕入売上高               | Consignment sales   | 26,701    | 93.9    | 23,696    | 88.7    |
| 商品売上高                 | Product sales   | 2,076     | 72.7    | 2,309     | 111.2   |
| 関連事業収入                | Related business revenues                                   | 19,634    | 101.7   | 21,869    | 111.4   |
| フィンテック                | FinTech   | 4,264,379 | 113.4   | 4,680,621 | 109.8   |
| カードクレジット              | Card credit   | 4,117,220 | 113.6   | 4,530,541 | 110.0   |
| (分割・リボ取扱高)            | (Total transactions for installment and revolving payments) | (392,456) | (115.1) | (432,056) | (110.1) |
| カードキャッシング             | Cash advance  | 134,763   | 106.2   | 137,302   | 101.9   |
| IT 他                  | IT, etc.  | 12,395    | 137.9   | 12,777    | 103.1   |
| 消去                    | Eliminations  | △75,559   | —       | △78,167   | —       |
| 合計                    | Total   | 4,487,152 | 113.4   | 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等です。

消化仕入売上高は、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等です。商品売上高は、仕入れた時点で商品を買取る買取仕入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)

|                 |   | 2024/3/31      |               | 2025/3/31      |               |
|-----------------|---|----------------|---------------|----------------|---------------|
|                 |   | 12カ月<br>FY2024 | 前年比<br>YOY(%) | 12カ月<br>FY2025 | 前年比<br>YOY(%) |
| 家賃払い            | Rent  | 7,503          | 115           | 8,613          | 115           |
| EC              | E-commerce  | 7,325          | 116           | 8,033          | 110           |
| 大型商業施設          | Large-scale commercial facilities                       | 9,315          | 104           | 9,764          | 105           |
| 定期払い(通信費・公共料金等) | Regular payments (communications fees, utilities, etc.) | 3,977          | 105           | 4,430          | 111           |
| トラベル&エンターテインメント | Travel&entertainment                                    | 3,782          | 129           | 4,230          | 112           |
| スーパー・コンビニ       | Supermarkets and convenience stores                     | 2,741          | 117           | 3,170          | 116           |
| 電子マネーチャージ       | E-money charge  | 1,757          | 118           | 1,615          | 92            |
| サービス(家賃払い除き)    | Service (exclude rent)                                  | 270            | 115           | 308            | 114           |
| その他             | Others  | 4,502          | 122           | 5,142          | 114           |
| 合計              | Total   | 41,172         | 114           | 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

|                       |  | 2024/3/31 |         | 2025/3/31 |         |
|-----------------------|--|-----------|---------|-----------|---------|
|                       |  | 12カ月      | 前年比     | 12カ月      | 前年比     |
|                       |  | FY2024    | YOY(%)  | FY2025    | YOY(%)  |
| (百万円/Millions of Yen) |  |           |         |           |         |
| 小売                    | Retailing  | 70,203    | 101.4   | 75,550    | 107.6   |
| 定期借家テナント収入等           | Tenant rent revenue and others                               | 38,965    | 106.5   | 42,042    | 107.9   |
| 受託販売売上高（純額）           | Commission fees  | 5,513     | 88.8    | 5,752     | 104.3   |
| 消化仕入売上高（純額）           | Consignment revenue  | 4,469     | 92.9    | 3,984     | 89.1    |
| 商品売上高                 | Product sales  | 1,620     | 68.7    | 1,901     | 117.3   |
| 関連事業収入                | Related business revenue                                     | 19,634    | 101.7   | 21,869    | 111.4   |
| フィンテック                | FinTech  | 165,023   | 111.1   | 178,841   | 108.4   |
| 分割・リボ手数料              | Finance charges on installment and revolving payments *2     | 55,336    | 108.5   | 59,557    | 107.6   |
| 加盟店手数料                | Affiliate commissions  | 51,906    | 111.3   | 56,871    | 109.6   |
| カードキャッシング利息           | Interest income on consumer loans                            | 21,499    | 104.8   | 22,125    | 102.9   |
| 債権流動化                 | Liquidated accounts receivable                               | 424       | 74.4    | 456       | 107.5   |
| 流動化債権譲渡益              | Gain on transfer of liquidated accounts receivable           | 7,366     | 115.2   | 8,009     | 108.7   |
| 譲渡益償却 他               | Amortization of liquidated accounts receivable and others *3 | △6,941    | —       | △7,552    | —       |
| サービス収入                | Service revenue  | 23,461    | 112.5   | 27,036    | 115.2   |
| IT 他                  | IT, etc.   | 12,395    | 137.9   | 12,795    | 103.2   |
| 合計                    | Total  | 235,227   | 108.0   | 254,392   | 108.1   |
| [リカーリングレベニュー]         | [Recurring revenue] *1★4                                     | [155,759] | [107.1] | [166,465] | [106.9] |
| リカーリングレベニュー比率         | Ratio of recurring revenue ★5                                | 64.9%     | △0.3%   | 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.

\* ★4,5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 ★4,5 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。

消化仕入売上高（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入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

|                       |   | 2024/3/31 |           | 2025/3/31 |           |         |
|-----------------------|---|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|
|                       |   | 12ヵ月      | 前年比       | 12ヵ月      | 前年比       |         |
| (百万円/Millions of Yen) |   | FY2024    | YOY(%)    | FY2025    | YOY(%)    |         |
| 小売                    | Retailing   | 49,794    | 99.0      | 53,368    | 107.2     |         |
| 定期借家テナント等             | Rent revenue and others                                   | 35,027    | 104.7     | 37,982    | 108.4     |         |
| 受託販売手数料               | Commission fees   | 5,513     | 88.8      | 5,752     | 104.3     |         |
| 消化仕入                  | Consignment revenue                                       | 4,469     | 92.9      | 3,984     | 89.1      |         |
| 商品                    | Product sales   | 232       | 44.3      | 360       | 155.2     |         |
| 関連事業                  | Related business revenue                                  | 4,552     | 85.8      | 5,288     | 116.2     |         |
| フィンテック                | FinTech   | 155,824   | 110.2     | 169,388   | 108.7     |         |
| 分割・リボ手数料              | Finance charges on installment and revolving payments     | 55,336    | 108.5     | 59,557    | 107.6     |         |
| 加盟店手数料                | Affiliate commissions                                     | 51,906    | 111.3     | 56,871    | 109.6     |         |
| カードキャッシング             | Interest income on consumer loans                         | 21,499    | 104.8     | 22,125    | 102.9     |         |
| 債権流動化                 | Liquidated accounts receivable                            | 424       | 74.4      | 456       | 107.5     |         |
| 流動化債権譲渡益              | Gain on transfer of liquidated accounts receivable        | 7,366     | 115.2     | 8,009     | 108.7     |         |
| 譲渡益償却 他               | Amortization of liquidated accounts receivable and others | △6,941    | —         | △7,552    | —         |         |
| サービス                  | Service revenue   | 23,461    | 112.5     | 27,036    | 115.2     |         |
| IT 他                  | IT, etc.  | 3,196     | 173.8     | 3,342     | 104.6     |         |
| 合計                    | Total   | 205,619   | 107.2     | 222,757   | 108.3     |         |
| [リカーリングレベニュー]         | [Recurring gross profit]                                  | *1★4      | [140,859] | [106.8]   | [151,528] | [107.6] |
| リカーリングレベニュー比率         | Ratio of recurring gross profit                           | ★5        | 67.0%     | 0.0%      | 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.

\* ★4,5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 ★4,5 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

| (百万円/Millions of Yen) |                               | 2024/3/31 |        | 2025/3/31 |        |
|-----------------------|-------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|
|                       |                               | 12カ月      | 前年比    | 12カ月      | 前年比    |
|                       |                               | FY2024    | YOY(%) | FY2025    | YOY(%) |
| 販売促進費                 | Sales promotion expenses      | 37,906    | 111.5  | 42,488    | 112.1  |
| ポイント費用                | Card rewards                  | 34,580    | 115.7  | 37,659    | 108.9  |
| 販売事務費                 | Sales administration costs    | 36,355    | 116.1  | 40,297    | 110.8  |
| 人件費                   | Personnel costs               | 35,915    | 100.5  | 35,547    | 99.0   |
| 設備費                   | Equipment costs               | 19,354    | 91.0   | 19,186    | 99.1   |
| 減価償却費                 | Depreciation and amortization | 11,037    | 110.2  | 12,867    | 116.6  |
| 貸倒費用                  | Provision for bad debts       | 17,444    | 118.6  | 20,171    | 115.6  |
| その他                   | Others                        | 6,577     | 110.4  | 7,682     | 116.8  |
| 合計                    | Total                         | 164,593   | 107.6  | 178,241   | 108.3  |

## 6. セグメント情報 Segment information

|                |                             | 2024/3/31             |        | 2025/3/31 |        |       |
|----------------|-----------------------------|-----------------------|--------|-----------|--------|-------|
|                |                             | 12ヵ月                  | 前年比    | 12ヵ月      | 前年比    |       |
|                |                             | FY2024                | YOY(%) | FY2025    | YOY(%) |       |
| 小売             | Retailing                   | (百万円/Millions of Yen) |        |           |        |       |
| 売上収益           | Revenue                     | 77,303                | 102.0  | 82,267    | 106.4  |       |
| 営業利益           | Operating income            | 6,960                 | 192.6  | 8,599     | 123.5  |       |
| 営業利益率          | Operating income to revenue | 9.0%                  | +4.2%  | 10.5%     | +1.5%  |       |
| セグメント資産        | Segment assets              | 257,487               | 101.5  | 255,840   | 99.4   |       |
| 投下資本利益率 (ROIC) | Return on invested capital  | ★1                    | 2.6%   | +1.2%     | 3.1%   | +0.5% |
| フィンテック         | FinTech                     | (百万円/Millions of Yen) |        |           |        |       |
| 売上収益           | Revenue                     | 167,137               | 111.0  | 180,956   | 108.3  |       |
| 営業利益           | Operating income            | 42,364                | 99.7   | 44,059    | 104.0  |       |
| 営業利益率          | Operating income to revenue | 25.3%                 | △2.9%  | 24.3%     | △1.0%  |       |
| セグメント資産        | Segment assets              | 712,574               | 103.5  | 773,003   | 108.5  |       |
| 投下資本利益率 (ROIC) | Return on invested capital  | ★1                    | 4.9%   | △0.1%     | 4.8%   | △0.1% |

\* ★1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 ★1 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

| (百万円/Millions of Yen) |   | 2024/3/31            |                  | 2025/3/31           |                 |       |
|-----------------------|---|----------------------|------------------|---------------------|-----------------|-------|
|                       |   |                      | 前年比<br>YOY(%)    |                     | 前年比<br>YOY(%)   |       |
| 営業債権                  | Operating receivables                                   | 590,200              | 101.4            | 629,761             | 106.7           |       |
| 割賦売掛金                 | Installment sales accounts receivable                   | 486,166              | 101.0            | 536,549             | 110.4           |       |
| 営業貸付金<br>(債権流動化額)     | Operating loans<br>(Liquidated accounts receivable)     | 104,034<br>(345,924) | 103.6<br>(126.8) | 93,211<br>(376,453) | 89.6<br>(108.8) |       |
| 固定資産                  | Fixed assets  | 294,526              | 103.0            | 315,764             | 107.2           |       |
| 投資有価証券                | Investment securities                                   | 39,547               | 102.7            | 46,523              | 117.6           |       |
| 有利子負債                 | Interest-bearing debt                                   | 594,357              | 101.9            | 636,480             | 107.1           |       |
| 自己資本                  | Shareholder's equity                                    | 253,250              | 102.9            | 246,140             | 97.2            |       |
| 総資産                   | Total assets  | 1,003,501            | 104.3            | 1,053,352           | 105.0           |       |
| 流動化比率                 | Ratio of liquidated accounts receivable                 | ★6                   | 37.0%            | +5.1%               | 37.4%           | +0.4% |
| 有利子負債 営業債権比           | Ratio of interest-bearing debt to operating receivables | ★7                   | 100.7%           | +0.5%               | 101.1%          | +0.4% |
| 自己資本比率                | Equity ratio  |                      | 25.2%            | △0.4%               | 23.4%           | △1.8% |

\* ★6,7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 ★6,7 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               |      | 109.7 | 109.9 | 111.1 | 107.5 | 109.6 | 110.3 | 109.7 | 110.8 | 110.7 | 111.2 | 108.2 | 109.6 | 109.8 |
| 小売        | Retailing                              |      | 108.2 | 103.6 | 114.5 | 103.8 | 107.2 | 113.7 | 109.6 | 108.5 | 113.0 | 109.1 | 106.1 | 107.4 | 108.7 |
| 店舗・Web    | Store・Web                              | *1   | 108.1 | 102.3 | 115.2 | 104.7 | 107.6 | 109.1 | 110.2 | 110.5 | 112.4 | 110.5 | 107.2 | 105.8 | 108.6 |
| フィンテック    | FinTech                                |      | 109.7 | 109.7 | 111.1 | 107.6 | 109.8 | 110.0 | 109.7 | 110.8 | 110.6 | 111.2 | 108.1 | 109.7 | 109.8 |
| カードクレジット  | Card credit                            | *2   | 109.8 | 109.8 | 111.5 | 107.8 | 110.0 | 110.2 | 109.9 | 111.2 | 110.9 | 111.2 | 108.3 | 109.7 | 110.0 |
| 外部加盟店     | Card shopping (Outside of Marui Group) |      | 108.9 | 109.5 | 110.4 | 106.5 | 109.1 | 109.3 | 108.8 | 110.5 | 109.9 | 110.4 | 106.7 | 108.7 | 109.1 |
| 家賃払い他     | Rent, etc.                             | *3   | 114.4 | 114.2 | 114.7 | 114.4 | 114.5 | 114.6 | 114.9 | 115.2 | 115.1 | 115.3 | 115.1 | 115.1 | 114.8 |
| カードキャッシング | Cash advance                           |      | 103.9 | 106.9 | 98.7  | 98.2  | 100.2 | 100.6 | 102.6 | 98.1  | 98.7  | 107.2 | 100.9 | 105.9 | 101.9 |

\*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).

\*3 「サービス」の名称を改めて、「家賃払い他」としております。

“Service” has been renamed as “Rent, etc.”.

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

|                       |                          |        |          | 2024/3/31 |          | 2025/3/31 |        | 売場面積 (㎡)<br>Sales floor area |
|-----------------------|--------------------------|--------|----------|-----------|----------|-----------|--------|------------------------------|
|                       |                          |        |          | 12ヵ月      | 前年比      | 12ヵ月      | 前年比    |                              |
| (百万円/Millions of Yen) |                          |        |          | FY2024    | YOY(%)   | FY2025    | YOY(%) |                              |
| 北千住マルイ                | Kitasenju Marui          | 東京都    | Tokyo    | 35,905    | 106.3    | 38,918    | 108.4  | 35,300                       |
| 新宿マルイ                 | Shinjuku Marui           | *1 東京都 | Tokyo    | 24,609    | 119.4    | 28,463    | 115.7  | 30,590                       |
| Web通販                 | EC                       |        |          | 23,008    | 111.9    | 24,260    | 105.4  | -                            |
| マルイファミリー溝口            | Marui Family Mizonokuchi | 神奈川県   | Kanagawa | 21,942    | 106.9    | 22,955    | 104.6  | 32,260                       |
| 有楽町マルイ                | Yurakucho Marui          | 東京都    | Tokyo    | 15,286    | 106.7    | 16,813    | 110.0  | 18,500                       |
| 上野マルイ                 | Ueno Marui               | 東京都    | Tokyo    | 13,121    | 124.2    | 14,769    | 112.6  | 16,390                       |
| 錦糸町マルイ                | Kinshicho Marui          | 東京都    | Tokyo    | 12,991    | 111.5    | 13,855    | 106.6  | 22,990                       |
| 町田店                   | Machida                  | *1 東京都 | Tokyo    | 12,799    | 104.3    | 13,819    | 108.0  | 21,270                       |
| マルイシティ横浜              | Marui City Yokohama      | 神奈川県   | Kanagawa | 12,275    | 123.9    | 12,444    | 101.4  | 16,510                       |
| マルイファミリー志木            | Marui Family Shiki       | 埼玉県    | Saitama  | 11,460    | 104.0    | 12,197    | 106.4  | 18,900                       |
| なんばマルイ                | Namba Marui              | 大阪府    | Osaka    | 8,964     | 119.8    | 11,006    | 122.8  | 17,000                       |
| 博多マルイ                 | Hakata Marui             | 福岡県    | Fukuoka  | 9,315     | 116.1    | 10,238    | 109.9  | 15,000                       |
| 渋谷店                   | Shibuya                  | *1 東京都 | Tokyo    | 8,402     | 143.4 *1 | 10,177    | 121.1  | 9,840                        |
| 国分寺マルイ                | Kokubunji Marui          | 東京都    | Tokyo    | 9,840     | 103.0    | 10,132    | 103.0  | 14,300                       |
| 戸塚モディ                 | Totsuka Modi             | 神奈川県   | Kanagawa | 9,159     | 105.5    | 9,248     | 101.0  | 16,580                       |
| 大宮マルイ                 | Omiya Marui              | 埼玉県    | Saitama  | 6,772     | 105.7    | 7,885     | 116.4  | 13,970                       |
| 柏店                    | Kashiwa                  | *1 千葉県 | Chiba    | 8,049     | 104.5    | 7,830     | 97.3   | 18,810                       |
| 中野マルイ                 | Nakano Marui             | 東京都    | Tokyo    | 5,859     | 95.4     | 7,438     | 127.0  | 4,950                        |
| 海老名マルイ                | Ebina Marui              | 神奈川県   | Kanagawa | 6,943     | 93.6     | 7,375     | 106.2  | 19,500                       |
| 吉祥寺マルイ                | Kichijoji Marui          | 東京都    | Tokyo    | 5,792     | 105.8    | 6,306     | 108.9  | 11,950                       |
| 草加マルイ                 | Soka Marui               | 埼玉県    | Saitama  | 4,822     | 102.1    | 4,817     | 99.9   | 16,530                       |
| 神戸マルイ                 | Kobe Marui               | 兵庫県    | Hyogo    | 4,414     | 99.0     | 4,523     | 102.5  | 6,940                        |
| 静岡モディ                 | Shizuoka Modi            | 静岡県    | Shizuoka | 2,742     | 117.2    | 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

|      |                                      | 2024/3/31 | 2025/3/31 |
|------|--------------------------------------|-----------|-----------|
|      |                                      | 12カ月      | 12カ月      |
|      |                                      | FY2024    | FY2025    |
|      |                                      | (%)       |           |
| 入店客数 | Number of customers coming to stores | 107.0     | 104.5     |
| 買上客数 | Number of purchase                   | 103.9     | 106.1     |
| 客単価  | Sales per purchase                   | 106.0     | 102.5     |

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

|                |  | 2024/3/31         |       | 2025/3/31 |       |
|----------------|--|-------------------|-------|-----------|-------|
|                |  | 前年差               |       | 前年差       |       |
|                |  | Change            |       | Change    |       |
|                |  | (万人/10 thousands) |       |           |       |
| カード会員数合計       | Total  | 759               | +27   | 790       | +31   |
| プレミアムカード       | Premium cardholders                                | 340               | +24   | 364       | +24   |
| ブラチナカード        | Platinum cardholders                               | 15                | +2    | 18        | +3    |
| ゴールドカード        | Gold cardholders                                   | 325               | +21   | 346       | +21   |
| プレミアムカード会員構成   | Ratio of premium cardholders                       | 44.8%             | +1.5% | 46.1%     | +1.3% |
| 「好き」を応援するカード   | EPOS cards that support "Suki"                     | 90                | +25   | 111       | +21   |
| 「好き」を応援するカード構成 | Ratio of EPOS cards that support "Suki"            | 11.9%             | +3.0% | 14.1%     | +2.2% |
| カード会員シェア       | Share of credit card members                       | 7.2%              | +0.2% | 7.5%      | +0.3% |
| 東京都・埼玉県・神奈川県   | Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures            | 15.7%             | +0.1% | 16.0%     | +0.3% |
| 東京都・埼玉県・神奈川県以外 | Other than Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures | 4.5%              | +0.3% | 4.8%      | +0.3% |
| 新規会員数          | New cardholders                                    | 81                | +7    | 82        | +1    |
| 利用客数（会計期間）     | Active cardholders (fiscal year)                   | 518               | +29   | 543       | +25   |
| 利用率            | Ratio of active cardholders (fiscal year)          | 68.3%             | +1.4% | 68.8%     | +0.5% |
| 稼働客数（1年間利用）    | Active cardholders (for a year)                    | 518               | +29   | 543       | +25   |
| 稼働率            | Ratio of active cardholders (for a year)           | 68.3%             | +1.4% | 68.8%     | +0.5% |

\*1 「プレミアムカード会員」は、ブ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

|                       |  | 2024/3/31 |         | 2025/3/31   |         |
|-----------------------|--|-----------|---------|-------------|---------|
|                       |  | 前年比       |         | 前年比         |         |
| (百万円/Millions of Yen) |  | YOY(%)    |         | YOY(%)      |         |
| 割賦売掛金残高               | Installment sales accounts receivable  | 486,166   | 101.0   | 536,549     | 110.4   |
| (流動化債権を含む)            | (Including liquidated accounts receivable)   | (795,535) | (110.4) | (861,477)   | (108.3) |
| 分割・リボ払い               | Installment and revolving payments   | 326,873   | 114.5   | 344,128     | 105.3   |
| (流動化債権を含む)            | (Including liquidated accounts receivable)   | (436,512) | (109.4) | (469,316)   | (107.5) |
| 1・2回、ボーナス1回払い等        | Payment by installments within two times,<br>lump-sum payment in bonus months and others | 159,293   | 81.3    | 192,421     | 120.8   |
| (流動化債権を含む)            | (Including liquidated accounts receivable)   | (359,023) | (111.6) | (392,160)   | (109.2) |
| 営業貸付金残高               | Operating loans outstanding  | 104,034   | 103.6   | 93,211      | 89.6    |
| (流動化債権を含む)            | (Including liquidated accounts receivable)   | (140,589) | (105.1) | (144,737)   | (102.9) |
| 合計                    | Total  | 590,200   | 101.4   | 629,761     | 106.7   |
| (流動化債権を含む)            | (Including liquidated accounts receivable)   | (936,125) | (109.5) | (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 | 8,453 | 67.6 | 5,224 | 61.8 |

|     |                              | (%) |      |       |       |
|-----|------------------------------|-----|------|-------|-------|
| 貸倒率 | Ratio of bad debt write-offs | ★8  | 1.63 | +0.02 | 1.76  |
|     |                              |     |      |       | +0.13 |

|                          |  | 2024/3/31 |      | 2025/3/31 |      |
|--------------------------|--|-----------|------|-----------|------|
|                          |  | 前年差       |      | 前年差       |      |
| (万円/10 thousands of Yen) |  | 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 | ★9        | 41.5 | +0.6      | 41.8 |
| 1人当たり営業貸付金残高             | Balance of operating loans outstanding per customer        | ★10       | 24.6 | +0.2      | 24.7 |

\* ★8～10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 ★8-10 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

|                       |  | 2024/3/31 | 2025/3/31 | 2026/3/31 | 2027/3/31 |
|-----------------------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
|                       |  | 12カ月      | 12カ月      | 12カ月      | 12カ月      |
|                       |  | FY2024    | FY2025    | FY2026    | FY2027    |
| (百万円/Millions of Yen) |  |           |           |           |           |
| 投資額 (資産計上額)           | Total investments (Capitalized amount)             | 17,893    | 19,890    | 26,000    | 18,000    |
| 設備投資 (有形投資)           | Capital investments (Property and equipment)       | 11,627    | 9,033     | 18,000    | 8,500     |
| ソフトウェア (無形投資)         | Software investments (Intangible assets)           | 3,893     | 5,503     | 6,000     | 6,000     |
| 未来投資 (無形投資)           | Forward-Looking investments (Intangible assets) *1 | 2,373     | 5,353     | 2,000     | 3,500     |
| 減価償却費                 | Depreciation and amortization                      | 12,574    | 14,394    | 16,000    | 17,000    |
| 人的資本投資 (無形投資)         | Human capital investment (Intangible assets) *2*3  | 9,261     | 8,838     | 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

| (百万円/Millions of Yen) |   |         | 2024/3/31 |         | 2025/3/31 |       |
|-----------------------|---|---------|-----------|---------|-----------|-------|
|                       |   |         | 前期末差      |         | 前期末差      |       |
|                       |   |         | Change    |         | Change    |       |
| 短期借入金                 | Short-term loans  | 34,754  | △30,564   | 35,020  | +265      |       |
| コマーシャル・ペーパー           | Commercial paper  | –       | △25,000   | 10,000  | +10,000   |       |
| 社債                    | Straight bonds  | 121,503 | +19,962   | 120,159 | △1,343    |       |
| 長期借入金                 | Long-term loans   | 438,100 | +46,900   | 471,300 | +33,200   |       |
| 合計                    | Total   | 594,357 | +11,297   | 636,480 | +42,122   |       |
| 有利子負債 営業債権比           | Ratio of interest-bearing debt to operating receivables | ★7      | 100.7%    | +0.5%   | 101.1%    | +0.4% |
| D/Eレシオ                | Debt/Equity ratio                                       |         | 2.3倍      | △0.1倍   | 2.6倍      | +0.3倍 |

\* ★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。

Item ★7 is Non-GAAP indicator. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

| (百万円/Millions of Yen) |                  |       | 2024/3/31 |        | 2025/3/31 |        |
|-----------------------|------------------|-------|-----------|--------|-----------|--------|
|                       |                  |       | 12カ月      | 前年比    | 12カ月      | 前年比    |
|                       |                  |       | FY2024    | YOY(%) | FY2025    | YOY(%) |
| 支払利息                  | Interest expense | 1,866 | 128.4     | 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<br>Procurement date   | 調達期間<br>Procurement period  | 対象債権<br>Applicable receivables                  | 調達金額<br>Procurement amount | 流動化債権譲渡益<br>Gain on transfer of liquidated receivables | 譲渡益償却他（会計期間）<br>Amount of gain on transfer and others (for fiscal year) |
|---------------------------|-----------------------------|---|----------------------------|--|---|
| 2018年9月<br>September 2018 | 5年3ヵ月<br>5 years 3 months   | 割賦売掛金<br>Installment sales accounts receivables | 30,000                     | 4,234  | 0   |
| 2019年3月<br>March 2019     | 5年<br>5 years               | 営業貸付金<br>Operating loans                        | 15,000                     | 1,826  | 0   |
| 2019年9月<br>September 2019 | 5年8ヵ月<br>5 years 8 months   | 割賦売掛金<br>Installment sales accounts receivables | 40,000                     | 7,110  | 1,268   |
| 2020年9月<br>September 2020 | 5年9ヵ月<br>5 years 9 months   | 割賦売掛金<br>Installment sales accounts receivables | 45,000                     | 7,833  | 1,431   |
| 2021年9月<br>September 2021 | 5年10ヵ月<br>5 years 10 months | 割賦売掛金<br>Installment sales accounts receivables | 32,000                     | 5,566  | 1,027   |
| 2022年9月<br>September 2022 | 5年<br>5 years               | 営業貸付金<br>Operating loans                        | 30,000                     | 3,573  | 849   |
| 2022年9月<br>September 2022 | 5年9ヵ月<br>5 years 9 months   | 割賦売掛金<br>Installment sales accounts receivables | 16,000                     | 2,818  | 548   |
| 2023年6月<br>June 2023      | 4年11ヵ月<br>4 years 11 months | 営業貸付金<br>Operating loans                        | 10,000                     | 1,119  | 273   |
| 2023年9月<br>September 2023 | 5年11ヵ月<br>5 years 11 months | 割賦売掛金<br>Installment sales accounts receivables | 20,000                     | 3,524  | 760   |
| 2023年12月<br>December 2023 | 6年2ヵ月<br>6 years 2 months   | 割賦売掛金<br>Installment sales accounts receivables | 8,000                      | 1,521  | 318   |
| 2024年3月<br>March 2024     | 6年3ヵ月<br>6 years 3 months   | 割賦売掛金<br>Installment sales accounts receivables | 6,500                      | 1,199  | 245   |
| 2024年6月<br>June 2024      | 4年11ヵ月<br>4 years 11 months | 営業貸付金<br>Operating loans                        | 15,500                     | 1,738  | 365   |
| 2024年9月<br>September 2024 | 6年3ヵ月<br>6 years 3 months   | 割賦売掛金<br>Installment sales accounts receivables | 17,000                     | 2,996  | 329   |
| 2024年12月<br>December 2024 | 6年2ヵ月<br>6 years 2 months   | 割賦売掛金<br>Installment sales accounts receivables | 11,000                     | 1,775  | 121   |
| 2025年3月<br>March 2025     | 1年6ヵ月<br>1 years 6 months   | 割賦売掛金<br>Installment sales accounts receivables | 27,000                     | 1,498  | 13  |
| 合計<br>total               |                             |   |                            |  | 7,552   |

## <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)

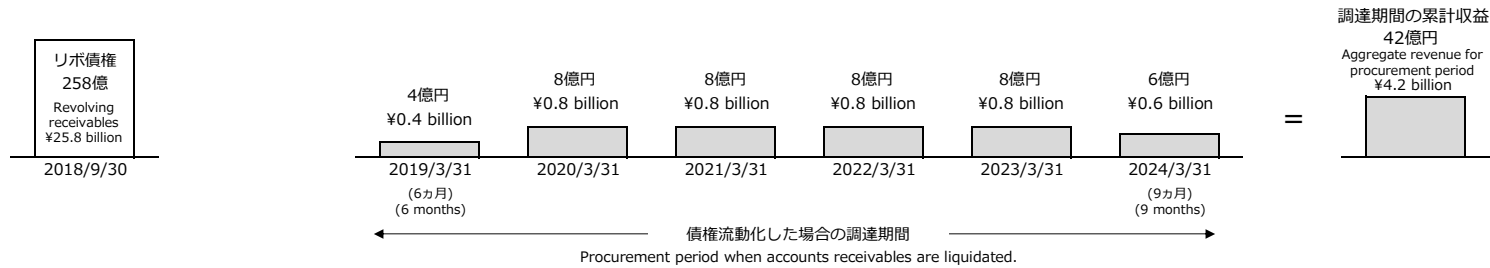
### 【目的】 Purpose

- ・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.



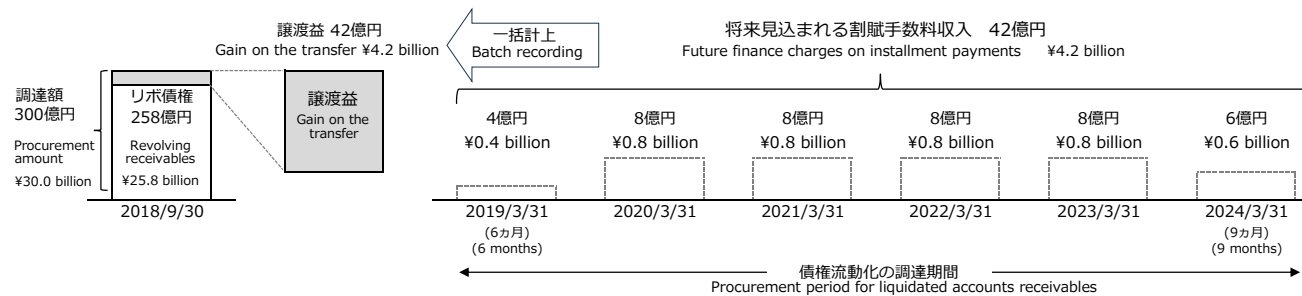
### ■流動化を行った場合 With Liquidation

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

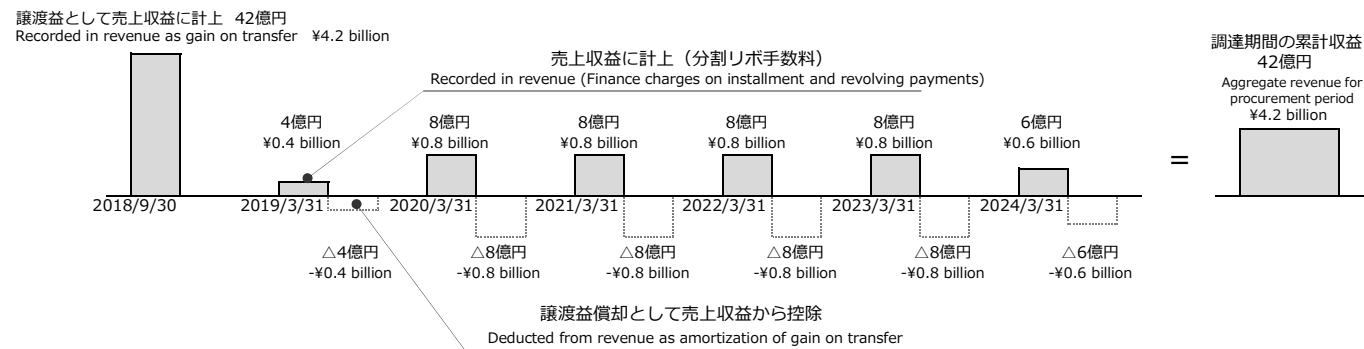
Future finance charges on installment payments for the procurement period of the balance of revolving payments are batch recorded as gain on the transfer.

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)



\* 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

| (人/Number) |   | 2024/3/31        |               | 2025/3/31        |               |
|------------|---|------------------|---------------|------------------|---------------|
|            |   |                  | 前年差<br>Change |                  | 前年差<br>Change |
| 小売         | Retailing                                     | 2,144<br>(648)   | △265<br>(△46) | 1,982<br>(661)   | △162<br>(+13) |
| フィンテック     | FinTech                                       | 1,876<br>(727)   | +104<br>(+1)  | 1,799<br>(764)   | △77<br>(+37)  |
| 本社管理部門     | Head office, corporate management departments | 270<br>(29)      | +16<br>(+2)   | 270<br>(28)      | —<br>(△1)     |
| 合計         | Total   | 4,290<br>(1,404) | △145<br>(△43) | 4,051<br>(1,453) | △239<br>(+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

|                  |  | 2025/3/31             |        | 2026/3/31 |        |
|------------------|--|-----------------------|--------|-----------|--------|
|                  |  | 実績                    | 前年比    | 予想        | 前年比    |
|                  |  | Actual                | YOY(%) | Forecast  | YOY(%) |
|                  |  | (円/＼＼＼＼)              |        |           |        |
| 1株当たり純利益 (EPS)   | Earnings per share                           | 143.2                 | 109.6  | 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                   | ★1 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  | 5,390,000 | 109.4  |
| 小売               | Retailing                                    | 324,401               | 108.7  | 330,000   | 101.7  |
| フィンテック           | FinTech                                      | 4,680,621             | 109.8  | 5,140,000 | 109.8  |
| 消去               | Eliminations                                 | △78,167               | –      | △80,000   | –      |
| 売上収益             | Revenue                                      | 254,392               | 108.1  | 272,500   | 107.1  |
| 小売               | Retailing                                    | 75,550                | 107.6  | 78,500    | 103.9  |
| フィンテック           | FinTech                                      | 178,841               | 108.4  | 194,000   | 108.5  |
| 売上総利益            | Gross profit                                 | 222,757               | 108.3  | 240,000   | 107.7  |
| 販売費及び一般管理費       | Selling, general and administrative expenses | 178,241               | 108.3  | 190,000   | 106.6  |
| 営業利益             | Operating income                             | 44,515                | 108.5  | 50,000    | 112.3  |
| 小売               | Retailing                                    | 8,599                 | 123.5  | 11,000    | 127.9  |
| フィンテック           | FinTech                                      | 44,059                | 104.0  | 47,000    | 106.7  |
| 消去又は全社           | Eliminations/Corporate                       | △8,144                | –      | △8,000    | –      |
| 経常利益             | Ordinary income                              | 39,916                | 102.9  | 42,000    | 105.2  |
| 法人税等             | Income taxes                                 | 12,591                | 98.1   | 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  | 28,000    | 105.3  |
|                  |  | (円/＼＼＼＼)              |        |           |        |
| 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)    | Devidend on equity ratio                     | *2 8.1%               | +0.2%  | 10.0%     | +1.9%  |

\* ★1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 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 / E P S (E P S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 B I P 信託及び株式付与 E S O P 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 |        | 2026/3/31 |        |
|-----------------------|---|-----------|--------|-----------|--------|
|                       |   | 実績        | 前年比    | 予想        | 前年比    |
|                       |   | Actual    | YOY(%) | Forecast  | YOY(%) |
| 売上収益                  | Revenue   | 254,392   | 108.1  | 272,500   | 107.1  |
| 小売                    | Retailing   | 75,550    | 107.6  | 78,500    | 103.9  |
| 定期借家テナント収入等           | Tenant rent revenue and others                        | 42,042    | 107.9  | 44,300    | 105.4  |
| 受託販売売上高 (純額)          | Commision fees  | 5,752     | 104.3  | 6,500     | 113.0  |
| 消化仕入売上高 (純額)          | Consignment revenue                                   | 3,984     | 89.1   | 3,600     | 90.4   |
| 商品売上高                 | Product sales   | 1,901     | 117.3  | 2,200     | 115.7  |
| 関連事業収入                | Related business revenue                              | 21,869    | 111.4  | 21,900    | 100.1  |
| フィンテック                | FinTech   | 178,841   | 108.4  | 194,000   | 108.5  |
| 分割・リボ手数料              | Finance charges on installment and revolving payments | 59,557    | 107.6  | 64,700    | 108.6  |
| 加盟店手数料                | Affiliate commissions                                 | 56,871    | 109.6  | 62,600    | 110.1  |
| カードキャッシング             | Interest income on consumer loans                     | 22,125    | 102.9  | 22,900    | 103.5  |
| 債権流動化                 | Liquidated accounts receivable                        | 456       | 107.5  | 0         | -      |
| サービス収入                | Service revenue                                       | 27,036    | 115.2  | 31,000    | 114.7  |
| IT 他                  | IT, etc.  | 12,795    | 103.2  | 12,800    | 100.0  |

② 取扱高の予想 Forecasts of transactions

| (百万円/Millions of yen) |              | 2025/3/31   |        | 2026/3/31 |        |
|-----------------------|--------------|-------------|--------|-----------|--------|
|                       |              | 実績          | 前年比    | 予想        | 前年比    |
|                       |              | Actual      | YOY(%) | Forecast  | YOY(%) |
| フィンテック                | FinTech      | 4,680,621   | 109.8  | 5,140,000 | 109.8  |
| カードクレジット              | Card credit  | * 4,530,541 | 110.0  | 4,983,100 | 110.0  |
| カードキャッシング             | Cash advance | 137,302     | 101.9  | 144,100   | 105.0  |
| IT 他                  | IT, etc.     | 12,777      | 103.1  | 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 |        | 2026/3/31 |        |
|-----------------------|--|-----------|--------|-----------|--------|
|                       |  | 実績        | 前年比    | 予想        | 前年比    |
|                       |  | Actual    | YOY(%) | Forecast  | YOY(%) |
| 分割・リボ払い残高 (流動化債権を含む)  | Installment and revolving payments<br>(Including liquidated accounts receivable) | 469,316   | 107.5  | 498,000   | 106.1  |
| 営業貸付金残高 (流動化債権を含む)    | Operating loans outstanding<br>(Including liquidated accounts receivable)        | 144,737   | 102.9  | 150,000   | 103.6  |

\* 「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 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)
- ★2 株主資本コスト = リスクフリーレート +  $\beta$ 値 × 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 +  $\beta$  × Risk premium \* Risk premium is the average of the historical and implied methods.
- ★3 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 +  $\beta$ 値 × リスクプレミアム] × 時価総額 / (有利子負債 + 時価総額) + 借入レート × (1-税率) × 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 +  $\beta$  × Risk premium] × Market capitalization / (Interest-bearing debt + Market capitalization) + Borrowing rate × (1-tax rate) × 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.
- ★4 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
- ★5 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)
- ★6 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)
- ★7 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
- ★8 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)
- ★9 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
- ★10 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.

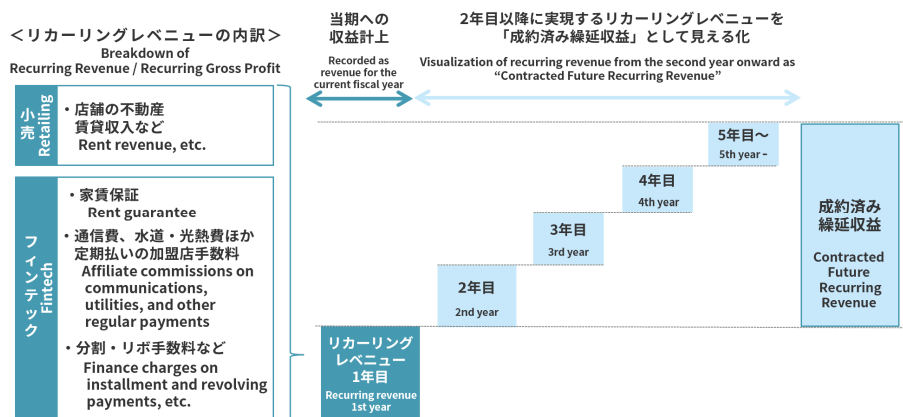
【成約済み繰延収益とは】 Contracted Future Recurring Revenue / Contracted Future Recurring Gross Profit

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

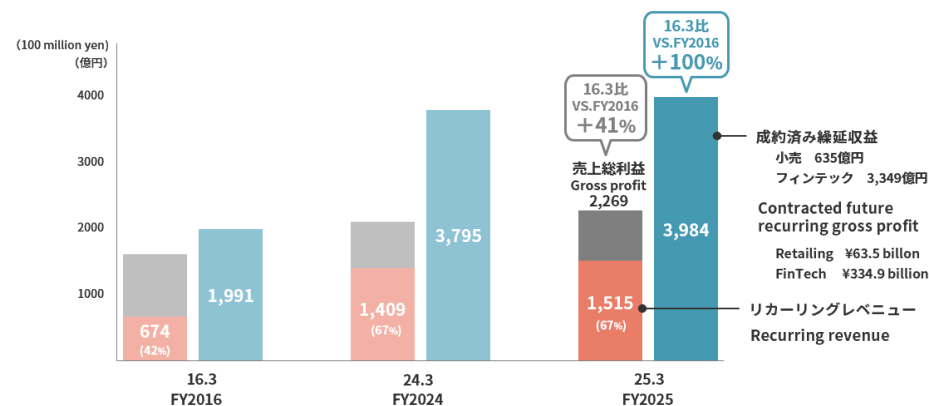
Concept of Recurring revenue and Contracted future recurring revenue



\* 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

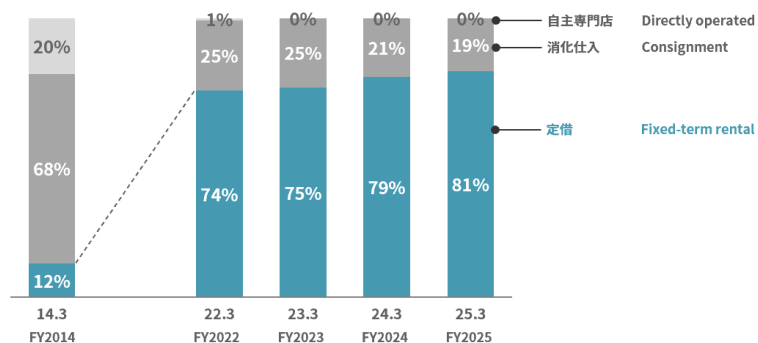
|        |                         | 2024/3/31 |                 | 2025/3/31 |                 |
|--------|-------------------------|-----------|-----------------|-----------|-----------------|
| 主な改装店舗 | Major store renovations | 中野マルイ     | Nakano Marui    | 海老名マルイ    | Ebina Marui     |
|        |                         | 有楽町マルイ    | Yurakucho Marui | 北千住マルイ    | Kitasenju Marui |
|        |                         | 新宿マルイ     | Shinjuku Marui  | 中野マルイ     | Nakano Marui    |
|        |                         | 海老名マルイ    | Ebina Marui     | 博多マルイ     | Hakata Marui    |
|        |                         | なんばマルイ    | Namba Marui     | なんばマルイ    | Namba Marui     |

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

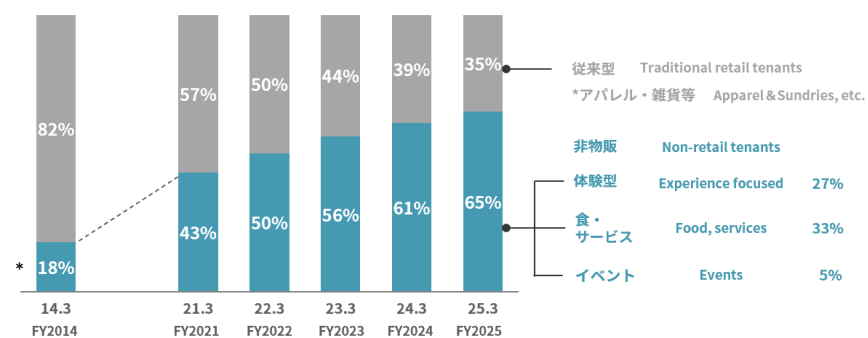
|        |  | 2024/3/31 |  | 2025/3/31 |  |
|--------|--|-----------|--|-----------|--|
| 期末店舗数  | Number of stores at the end of period    | 22店舗      |  | 22店舗      |  |
| 期末売場面積 | Sales floor space at the end of period * | 383.6     |  | 383.6     |  |

\* 「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の策定について (Reference) Formulation of 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」を策定しました。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 has formulated 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ト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:

- |                               |  |
|-------------------------------|--|
| 1. 「好き」を通じて誰かのため、社会のためへと広がる消費 | 1. Consumption that expands for the benefit of others and society through "Suki" |
| 2. 「好き」を応援するファイナンシャル・エンパワメント  | 2. Financial empowerment that supports "Suki"                                    |
| 3. 1・2のための支援戦略                | 3. Support strategies for realizing points 1 and 2                               |
| 4. 「フロー」を通じた創造性の発揮            | 4. Expression of creativity through "flow"                                       |
| 5. ソーシャル・イントラプレナーによる事業開発      | 5. Business development by social intrapreneurs                                  |
| 6. 探究領域                       | 6. Exploratory domains   |

#### ■ 「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."

## 【戦略ストーリー】

### Strategy Narrative

#### ■ 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.

#### ■ 「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きました。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、「会社い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】

### Risk

金利上昇による金融費用の増加に対処するため、分割・リボ手数料率の変更と調達金利の抑制に取り組みます。分割・リボ手数料については、2026年3月期の期中から手数料率を変更することを検討しており、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。

In response to the rising financial costs driven by interest rate increases, we will undertake initiatives to change fees for installment and revolving payments, and to reduce funding interest rates. We are considering changing the fees for installment and revolving payments during the fiscal year ending March 2026, and expect this to increase revenue. 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.

## 【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のコラボデザインを展開するエポスカードです。

全115企画・会員数111万人に達しており、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3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。

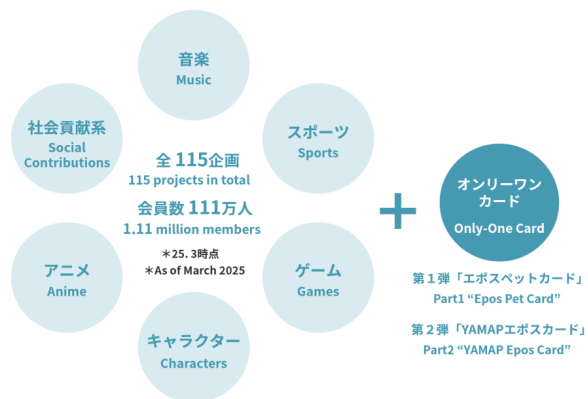
EPOS cards that support "Suki" are the Epos Cards which have been designed in collaboration with anime, music artists, video games, manga, etc.

They have reached a total of 115 projects and 1.11 million members , and the percentage of new cardholders is increasing every year and to over 40%. (as of March 2025)

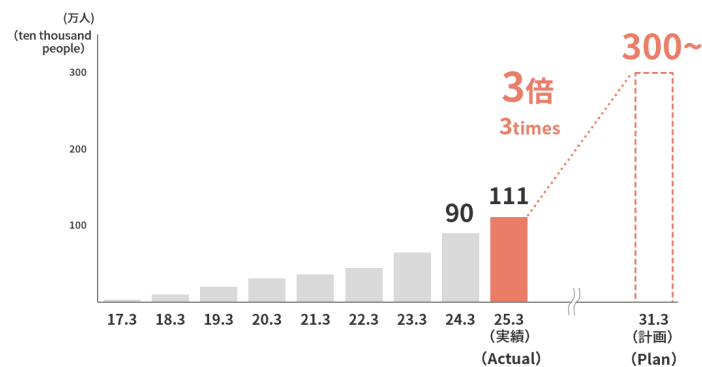
They have a high affinity with social media, and as a result, the acquisition cost per card is very low compared to affiliate advertising.

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.

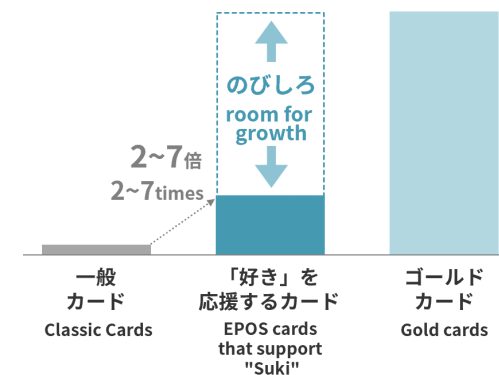
■ 「好き」を応援するカードの広がり  
Expansion of EPOS cards that support "Suki"



■ 「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       | コーエーテコ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        | エポス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      | 「駄メモ！」シリーズ エボスカード            | "EKIMEMO!" 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       | エポスペットカード                    | 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3月現在 As of March 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3月現在 As of March 2025

| 発行月     | month of release | カード名称                 | Card Title  |
|---------|------------------|-----------------------|---|
| 2025年1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1月 | January 2025     | 『めがねうさぎ』エボスカード        | "Gracie Meets a Ghost" Epos Card                    |
| 2025年1月 | January 2025     | 『かいけつゾロリ』エボスカード       | "Kaiketsu Zorori" Epos Card                         |
| 2025年1月 | January 2025     | ミッフィー エボスカード          | miffy Epos Card                                     |
| 2025年1月 | January 2025     | Minimal エボスカード        | Minimal Epos Card                                   |
| 2025年1月 | January 2025     | ユーグレナカード              | Euglena Card  |
| 2025年2月 | February 2025    | 「FC 町田ゼルビアエボスカード」     | "FC MACHIDA ZELVIA Epos Card"                       |
| 2025年2月 | February 2025    | トランスフォーマー エボスカード      | "TRANSFORMERS Epos Card"                            |
| 2025年2月 | February 2025    | んめねこエボスカード            | nmeneko Epos Card                                   |
| 2025年2月 | February 2025    | MetaSamurai エボスカード    | MetaSamurai Epos Card                               |
| 2025年3月 | March 2025       | パンどろぼろエボスカード          | Pandorobo Epos Card                                 |
| 2025年3月 | March 2025       | カピバラさん エボスカード         | KAPIBARASAN Epos Card                               |
| 2025年3月 | March 2025       | ぼちゃーズエボスカード           | pochars Epos Card                                   |
| 2025年3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 omisecchi Epos Card       |
| 2025年3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3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3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3月 | March 2025       | なんでもいきものエボスカード        | nandemoikimono Epos Card                            |
| 2025年3月 | March 2025       | リカちゃん エボスカード          | Licca-chan Epos Card                                |

<参考> 「共創経営レポート 2023」について (Reference) About “Co-Creation Management Report 2023”

丸井グループでは、すべてのステークホルダーの皆さまに向けた企業活動の報告書「共創経営レポート 2023」を発行いたしました。当レポートは、経営戦略書であると同時に、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションツールでもあります。「丸井グループのめざす姿」への共感・体感につなげるべく「一般的な統合報告書からの脱却」を念頭に編集・制作いたしました。本レポートをツールとしてステークホルダーの皆さまと対話することで、当社グループをより深くご理解いただくとともに、同じ志を持つ仲間や、共感していただける方を募り、すべての人が「しあわせ」を感じられるインクルーシブな社会を共に創り上げていきたいと考えています。

MARUI GROUP has published the Co-Creation Management Report 2023, a report on corporate activities for all stakeholders. This report is both a documentation of our management strategy and a tool for communicating with stakeholders. This report has been created and edited with the aim of moving away from a typical integrated report in order to create a sense of empathy and understanding for MARUI GROUP's aspirations. By using this report as a tool to engage in dialogue with stakeholders, we hope to deepen understanding of the Group, attract like-minded colleagues and individuals who can empathize with us, and work together to build an inclusive society that offers happiness to all.

《 社会課題解決企業への進化 》 Evolution to a company resolving social issues

丸井グループは、2019年に公表した、「ビジョン2050」の実現に向けて、サステナビリティ、Well-being にかかわる目標を「インパクト」として掲げています。そして2023年6月には、取り組みをさらに加速させるために「社会課題解決企業への進化」を宣言しました。今回のレポートでは、この「社会課題解決企業への進化」をテーマに、創業から培ってきた当社の強みをビジネスの変遷を踏まえて整理しながら、進化に向けたさまざまな社会実験と、それを実現する「人」と「組織」について、事例を交えながらお伝えしています。また、2021年のレポートで大変ご好評いただいた役員紹介は、今回「私のフロー体験」をテーマとし、普段とは違うカジュアルなスタイルで役員一人ひとりの価値観や多様性を表現しています。

In order to realize VISION 2050, which was announced in 2019, MARUI GROUP has set goals related to sustainability and well-being as “Impact” goals. In June 2023, we declared that we would evolve into a company that resolves social issues to further accelerate our efforts. Under the theme of “Evolution to a company resolving social issues”, this report summarizes the strengths we have cultivated since our founding in light of changes in our business, and provides examples of various social experiments aimed at evolution and the people and organizations that bring those experiments to life. And, this year’s introduction of officers, which was quite well received in the 2021 report, is focused on the theme of “My Flow Experience,” expressing the unique values and diversity of each officer in a more casual style than what is normally seen.



※ 「共創経営レポート 2023」は、こちらからご覧ください Co-Creation Management Report 2023 is available through the following links.  
 → (日本語版) [https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/i\\_report/2023/i\\_report2023\\_a3.pdf](https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/i_report/2023/i_report2023_a3.pdf) (English) [https://www.0101maruigroup.co.jp/en/ir/pdf/i\\_report/2023/i\\_report2023\\_ena3.pdf](https://www.0101maruigroup.co.jp/en/ir/pdf/i_report/2023/i_report2023_ena3.pdf)

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

### ■ 「IMPACT BOOK 2024」 “IMPACT BOOK 2024”

インパクトに関する取り組みを記載した「IMPACT BOOK 2024」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 2024, 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.

丸井グループは、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領域である【「好き」が駆動する経済】を注目領域として定めています。その具現化に向け、小売・フィンテック・未来投資の三位一体のビジネスモデルの中心に「『好き』を応援するビジネス」を据え、インパクト実現に向けて社会実験に取り組んでいます。今回の「IMPACT BOOK 2024」では、「好き」が駆動するビジネスが社会課題解決につながるメカニズムにフォーカスし、説明しております。

The Marui Group has identified the “A 'Suki' Economy,” a new economic domain driven not by function or price, but by the emotions and values of each individual, as an area of focus. In order to realize this, the Marui Group has set “businesses that support ‘Suki’” at the center of its business model integrating retailing, FinTech, and forward-looking investments, and is working on social experiments to realize the impact of this business model. In this “IMPACT BOOK 2024,” we focus on and explain the mechanisms by which businesses driven by “Suki” can lead to solutions to social issues.

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



※ 「IMPACT BOOK 2024」は、こちらからご覧ください  
(日本語版) [https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/impactbook/2024/impactbook2024\\_all.pdf](https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/impactbook/2024/impactbook2024_all.pdf)  
IMPACT BOOK 2024 is available through the following links.  
(English) [https://www.0101maruigroup.co.jp/en/ir/pdf/impactbook/2024/impactbook\\_all.pdf](https://www.0101maruigroup.co.jp/en/ir/pdf/impactbook/2024/impactbook_all.pdf)

### ■ 「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して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](https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/impactbook/2024/impactbook_future.pdf)  
The “IMPACT BOOK: Future Generations Edition” 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、IR部の社員による決算解説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, provides information on the MARUI GROUP's initiatives, and gives presentations on financial results by IR Department staff.



<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=33951KlztUE>

"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)

- ・「応援投資の実態調査 in再エネ発電所」  
ーデジタル社債で集まったお金がどのように活用されているのか潜入取材!



<https://www.youtube.com/watch?v=PuwQmfb-pGA>

"Survey of Supportive Investment in Renewable Energy Power Plant"  
An undercover report on how the funds raised through digital bonds are being used!  
(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)

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/@okanemonanabiba>



<https://www.youtube.com/watch?v=d9II8CML8Ac>

### ■ その他開示資料 Other disclosure materials

- ・ ESGデータブック 2024 (日本語版)

<https://www.0101maruigroup.co.jp/sustainability/pdf/esg/esg2024.pdf>

ESG DATA BOOK 2024 (English edition)

[https://www.0101maruigroup.co.jp/en/sustainability/pdf/esg/esg2024\\_en.pdf](https://www.0101maruigroup.co.jp/en/sustainability/pdf/esg/esg2024_en.pdf)

- ・ 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>

- ・ & マガジン ISSUE01~04

& Magazine ISSUE01~04 (Japanese only)

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

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

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

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).