

株式会社丸井グループ
2026年3月期 第3四半期決算説明会
<質疑応答>

- Q. スライド 23 ページの、カード会員数の手応えについて伺いたい。元々今期の着地の見通しは 825 万人以上とあったが、今回は 830 万人と記載されている。概ね当初の想定通り進捗しているのか、または、多少は想定以上に順調なのか。
- A. 当初の計画では 825 万人以上と見ていたところ、新規会員が予定より若干強めに出ていることと、「好き」を応援するカードは退会が非常に少なく、それにより退会数が抑止されていることも踏まえ、かなり確度が高まってきましたので今回 830 万に修正をさせていただきました。
- Q. 来期にも関わる、債権流動化の環境について伺いたい。金利が大きく上昇している中で、今期の債権流動化の 82 億円の売却益の持続可能性について、現時点でどう見ているのか。
- A. 分割・リボ手数料率を変更した直後は債権流動化が実施しづらいため、この下半期は実施しておりません。ですが、手数料率変更後の下半期の状況を見ると、貸倒や早期入金が増加等の影響が見られませんので、おそらく来期はやろうと思えば通常通り流動化を実施できると考えています。また債権流動化は将来に得られる利益を前倒しで計上するという方法なので、そういった意味では今回分割・リボ手数料を 3%引き上げたことによって、譲渡益の額が従前よりも拡大していくと考えています。
- Q. 今期 40 億円の分割・リボ手数料率の引き上げ効果が、来期は 60 億円ほど出ると思う。これを丸々利益として計上するのかという議論も以前あったが、引き続き債権流動化で調整していくという考え方なのか。

A. まず、分割・リボ手数料率の変更影響について補足させていただきますと、当初は下半期でプラス 40 億円と見込んでおりましたが、現状は下半期で 48 億円になると見えています。手数料率を上げたことによる利用の抑制や早期入金のある程度計画に織り込んでいましたが、現時点では、ほとんど起きなかったことが要因です。その影響が、今期 8 億円ほど出ておりますので、通期で元々 100 億円のプラス効果とお伝えしていましたが、それが 120 億円程度になると考えています。来期の計画についてはまだ検討中ですので正確なことは申し上げられませんが、120 億円のうち、今期で約 50 億円実現しますので、来期の増益幅は 70 億円となります。分割・リボ手数料率の変更は、調達金利上昇のヘッジ策としての意味合いもありますので、金利上昇が当初の見立てより遅れていることも加味すると、この収益の拡大を一度に出してしまわないように、流動化益の額を検討していくという考え方は今も変わっておりません。

Q. 今後の金利上昇リスクについて伺いたい。昨年、25 年 3 月期第 4 四半期の決算説明会資料 87 ページで、31 年 3 月期までの見通しとして、金利上昇によって金融費用は 100 億円増加、レートは 0.5%から 1.3%に上昇するという見立てを示していた。昨年、日銀が政策金利を変えたが、その水準にあまり変化はないのか。

A. 短期的な話では、私どもは政策金利の引き上げを昨年 9 月と読んでいましたが、これが 12 月に遅れたことで、今期の金融費用は計画よりも若干ショートする見込みです。31 年 3 月期までの中長期的な話では、今後政策金利が 1%程度引き上げられるだろうという見通しは変わっておりません。時期はまだわかりませんが、来期中に 1 回は引き上げがあると考えておりますので、それを織り込んだ計画をつくってまいります。

Q. 同じ資料で、利上げに対抗する手段として、平均の調達年限の短期化や格付けの向上などにも触れられていたが、順調に進んでいるのか。

A. 金利の調達期間は、今期新たに借り換えのものは比較的短期にしており、前期よりもおそらく 1 年ほどは短縮していると思います。一方で格付けは、格付け機関の方々とのお話次第となりますので、まだ何とも言えない状況ではありますが、引きつづき努力していきたいと考えております。

- Q. 業界他社の新規顧客や貸出しの増加を見ていると、少なからずインフレによる賃金の上昇がポジティブに効いているように見える。「好き」を応援するカードや、店舗での新規入会など、他社とは獲得戦略が異なる面もあると思うが、御社にも良い影響は出ているのか。
- A. 給与と物価の関係は以前から注視していますが、実際には物価上昇に給与が追いついておらず、実質賃金はマイナスの状況だと、それほど取扱高には影響はないと捉えています。昨年も1年を通じて、ほぼ実質賃金はプラスになっていない状況でしたので、取扱高や新規入会への影響は明確には表れていないと考えています。ただ、「好き」を応援するような支出については、やはりメリハリ消費が表れていると思います。実際に、「好き」を応援するイベントの単価は非常に高くなっています。そのため、今後それが拡大すれば、物価上昇や賃金上昇にあまり左右されずに取扱高の拡大につながれると考えております。
- Q. 第3四半期の着地は、当初想定していたより上振れか計画線か、小売とフィンテックそれぞれで教えてほしい。
- A. 小売もフィンテックも、もともとの社内計画より上振れをしています。特にフィンテックの上振れ要因が大きく、リボ・分割手数料率アップの影響だけで8億円ほど上振れがありました。小売の方も上振れはしていますが、フィンテックに比べると小幅です。
- Q. 先ほど第4四半期の見通しの中で、経費を積み増すというような話があったが、小売・フィンテックそれぞれどのようなものを施策として考えているのか。また、その積み増しは、今期の利益に余裕があったために追加で執行するのか、それとも当初からある程度織り込まれていたのか。
- A. 第3四半期で収益が上振れしているにも関わらず年間見通しを変更しない要因が、この経費執行です。フィンテックではそれ以外に、直近の世の中での自己破産増加を踏まえて、貸倒費用を少し保守的に見積もっています。加えて、将来に向けて、カード獲得に関する費用に使いたいと考えています。これは来期以降の売上収益につながってくる費用です。小売も同様に、ECのポイント施策やクーポンなど、上振れ分はなるべく翌期の売上・収益につながるような形の使い方をしたいと考えております。

- Q. 債権流動化を除いた小売事業やフィンテック事業、「好き」を応援するビジネスそのものは、今期の成果から見ると、当初よりもかなり順調に推移していると見ていいのか、それともまだ慎重に見るべきなのか。来期についてどうとらえればいいのか。
- A. 「好き」を応援するカードの会員獲得や、新規で始めたはじめからゴールドの取り組みが順調に進んでいるという点は、我々の当初の計画どおり、もしくは計画を上振れる形で進捗していると思っています。一方で、例えば小売における自社製造のグッズなどは着手しはじめたばかりで、今後拡大していこうという状況ですので、まだ成功しているとは言い切れません。カードは非常に順調に進んでいて、小売の方はやっと芽が見えてきた状況です。
- Q. 債権流動化の来期の考え方について伺いたい。分割・リボ手数料率引き上げ影響が、第3四半期の見通しで第2四半期時点から8億増加している一方で、債権流動化益は計画通りだった。結果、今期は四半期ごとで流動化影響のボラティリティが大きかった。先ほどの話では、来期は年間120億程度の手数料率引き上げの増益に対して、流動化益を機動的に考えていくとのことだったが、今期は譲渡益を上半期大きく出し、下半期はゼロだった。来期はある程度平準化して利益を出していくつもりということは、譲渡益自体を四半期に分散することで、あまり変動しなくなるのか。
- A. 四半期ごとの区分まではまだ検討中ではありますが、現状の見通しでは、来期の上半期は、今期上半期に実施した流動化により、手数料率引き上げ影響が相殺されます。下半期については、今期は手数料率引き上げの影響が出ましたが、反対に流動化は実施しておりませんので、それを考慮すると流動化の実施時期はある程度絞られてきます。実際そう綺麗にいくかはわかりませんが、少なくとも年間については一度に利益を計上することはしたくないと思っています。
- Q. 譲渡益の出方が、上半期と下半期で今期とは逆になるイメージを持っておけばいいということか。
- A. イメージ的にはそうなると思います。

- Q. FACTBOOK13 ページのカード会員数の内訳で、利用客数の利用率や稼働客数の稼働率という数字があるが、今期の実績は利用客数が横ばいで、稼働率が少し落ちているように見える。これは手数料率引き上げによる影響なのか、一時的なものなのか。
- A. 今期は新規会員が非常に多く、新規会員は利用率が高い一方で、使わない方も一定程度いらっしゃいますので、そういったブレが誤差の範囲で出ているかと思えます。現状、あまり懸念はありませんが、今後どんどん下がるようなことがないか、注視していきます。
- Q. もともと販管費は来期に向けた戦略的な経費として下半期から使っていくという説明があったが、第3四半期だけ見るとあまり増えていない印象。今期は想定より使わなかったが、第4四半期で使っていくのか。
- A. 来期以降に向けた収益確保の販促・政策費は、年間の見通しがある程度見えてこないと使いづらい部分があるので、第3四半期はほとんど使っていません。そのため、ほとんど第4四半期での執行になるかと思えます。
- Q. 第3、第4四半期でそれなりに余裕がありそうなので、戦略的に費用は使うが、このままいけば着地もうまくいきそうだ、というイメージでよいのか。
- A. 着地がうまくいくかというよりは、ある程度コントロールができる状況だと考えています。
- Q. 利息返還の状況について伺いたい。今後の考え方として、債権流動化益をコントロールするという話もあったが、それも含めて利息返還引当金の考え方を教えてほしい。
- A. 利息返還は過去の返還実績から予測がどうなるかで見立てるため、我々がコントロールできず、債権流動化とは全く異なる考え方になります。現状については、当初計画に対してあまりぶれていないため、今期は追加計上を行っていません。ただ、過去の推移から計画を立てている中で、返還の実績が直近だけでも少し上がると、引当金を積み増さなくてはならない状況になることもありますので、今後も状況を注視していきます。
- Q. 今期は利益が結構出ると思うが、状況を見て、その分を前もって戦略的に引当金に回すことは性質上難しいのか。

A. 利息返還は計算方法が決まっているので、利益に余裕があるから引き当てる、余裕がないから引き当てないという性質のものではないということです。

Q. 「好き」を応援するコンテンツの見通しを伺いたい。コンテンツを提供するサプライヤーにはどのようなことを期待すればいいのか。

A. 昨年12月にも新宿マルイ本館にONE PIECE BASE SHOPが入っていただいております、自社運営の売場以外にも、そのようなテナントがどんどん増えてきていますので、あまり心配はしていません。また、今年3月には、社内外から「好き」を基にしたビジネスアイデアを募集し実際の事業化をめざす「『好き』を応援するビジネスコンクール」を開催する予定です。これまでは社内で開催していましたが、今回から社外の方にもご応募いただいで、選ばれた方と実際にそのビジネスを展開していきます。応募が多数来ていると聞いておりますので、そのあたりも含め、今後「好き」を応援するコンテンツはIPにかかわらずどんどん増えていくと考えています。

以上