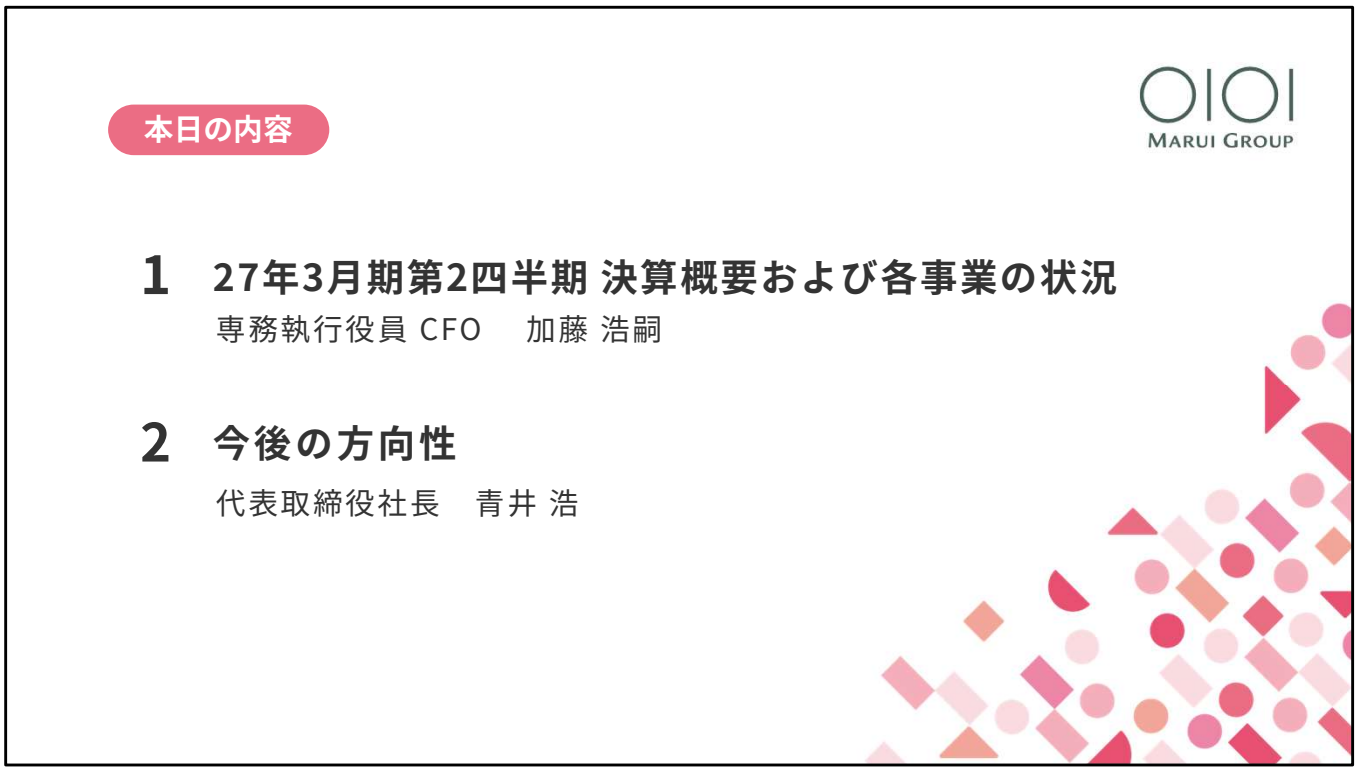
株式会社 丸井グループ

2027年3月期
第2四半期決算説明と今後の方向性

MARUI GROUP

2026年11月10日



本日の内容はご覧の通りです。

1

27年3月期第2四半期 決算概要および各事業の状況

専務執行役員 CFO　加藤 浩嗣

加藤でございます。
私からは、決算概要についてご説明させていただきます。

27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結
・小売
・フィンテック
・バランスシート/資本配分
・ESG
・通期見通し
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
・情報セキュリティへの対応について

内容はご覧のとおりです。

27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

- **連結**
- 小売
- フィンテック
- バランスシート/資本配分
- ESG
- 通期見通し
- 新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
- 情報セキュリティへの対応について

まずは連結決算についてです。

決算ダイジェスト

① **総取扱高は9%増の2兆8,466億円（前年差＋2,329億円）**

② **営業利益は17%増の308億円（前年差＋44億円）**
- ○ 小売は27%増の65億円
- ○ フィンテックは11%増の283億円

③ **経常利益は、金利上昇の影響を受けるも、**
10%増の254億円（前年差＋23億円）
当期利益は13%増の168億円（前年差＋19億円）

▼

総取扱高・営業利益・経常利益・当期利益は、すべて過去最高*を更新

＊中間連結財務諸表の開示制度開始以降

6

決算ダイジェストです。

・総取扱高は引き続き過去最高を更新し、9%増の2兆8,466億円となりました。

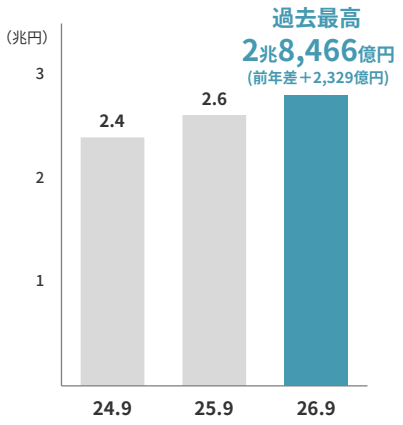
・営業利益は、
両セグメントとも高伸長し、17%増の308億円で44億円の増益となりました。
・セグメント別では、小売が27%増、フィンテックが11%増です。

・経常利益は金融費用増加影響があったものの10%増の254億円、
当期利益は13%増の168億円となりました。

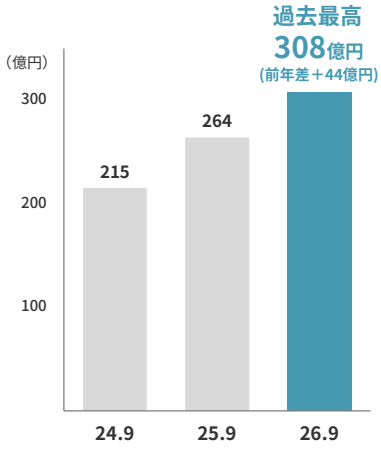
・いずれも、過去最高です。

財務指標

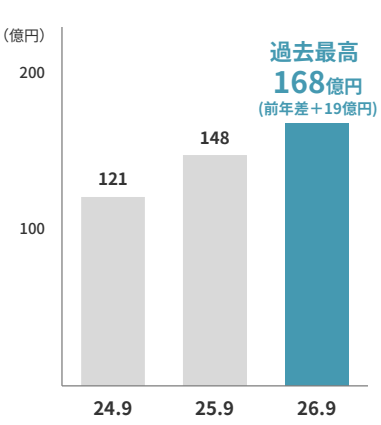
■ グループ総取扱高



■ 営業利益



■ 当期利益



7

財務指標の推移です。

総取扱高が高伸長したことにより、
ダイジェストでご説明したとおり、営業利益、当期利益ともに過去最高となりました。

営業外損益 / 特別損益の状況

	26年3月期 上半期	27年3月期 上半期	前年比	前年差	前年差要因
	億円	億円	%	億円	
営業利益	264	308	117	＋44	小売　＋14 ﾌｨﾝﾃｯｸ　＋29
営業外収益	4	7	148	＋2	
営業外費用	38	61	162	＋23	金融費用 ＋21 ＜金利上昇＋18 残高＋3＞
経常利益	231	254	110	＋23	
特別利益	24	0	ー	△24	保有株売却 △22 不動産売却 △1
特別損失	25	9	35	△16	株式減損 △16
税引前利益	230	245	107	＋15	
法人税等	82	78	95	△4	ｵｰﾌﾟﾝｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝ税制 △2
当期利益	148	168	113	＋19	

＊法人税等：非支配株主に帰属する中間純利益を含む

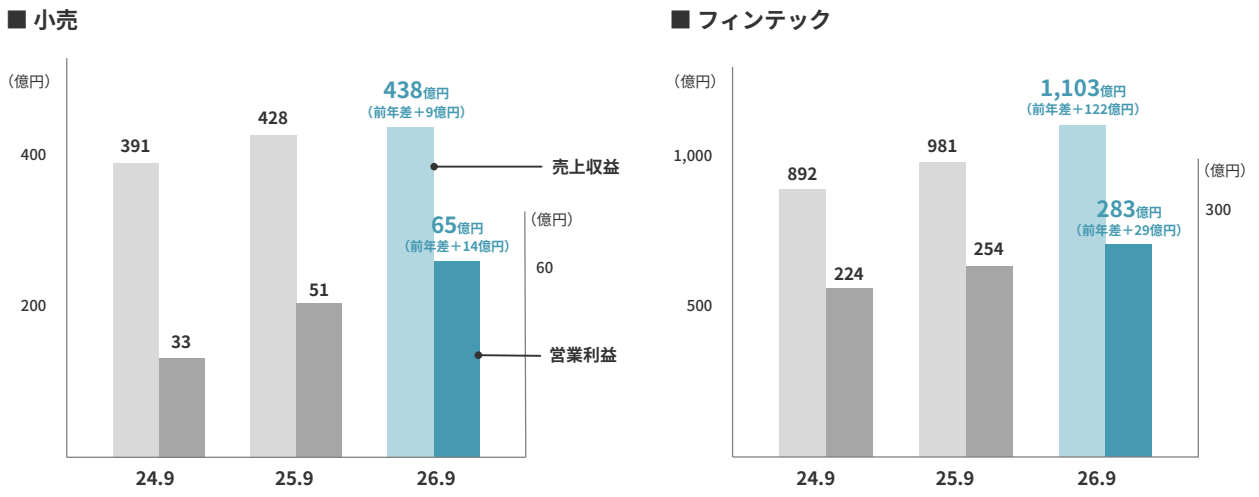
8

営業外・特別損益の状況です。

営業外費用が金利上昇の影響により増加しましたが、経常利益は10%増の23億円の増益となりました。

また、当期利益は13%増の168億円となりました。

セグメント別の状況（売上収益・営業利益）

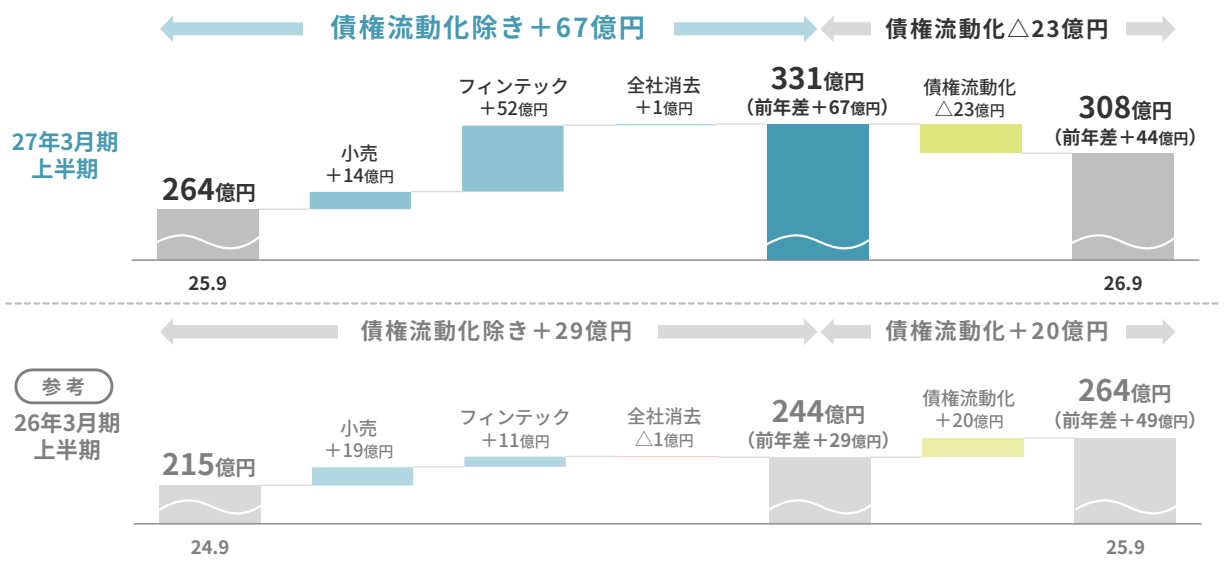


9

セグメント別の売上収益と営業利益の推移です。

両セグメントともに増収増益の決算となり、着実に営業利益は増加しています。

営業利益増減の内訳



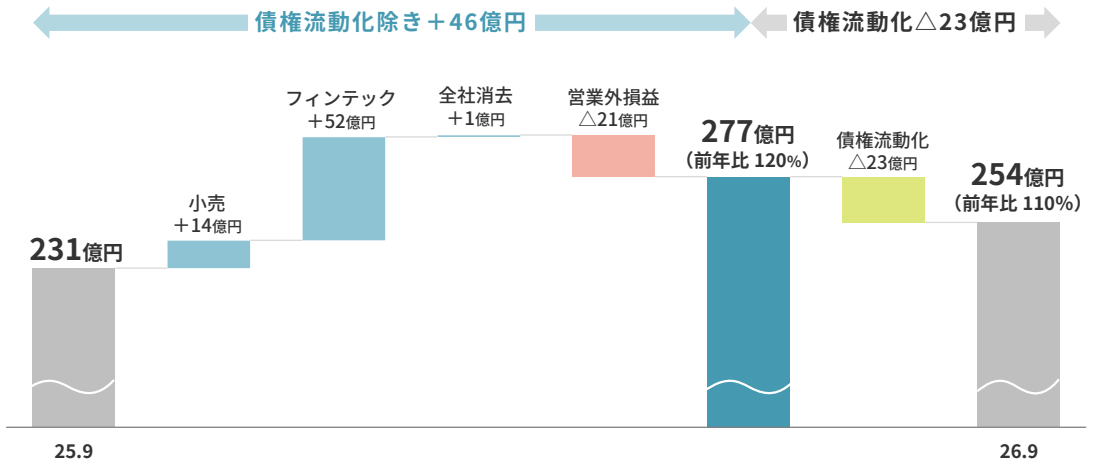
10

続いて、営業利益の増減内訳です。

小売で＋14億円、フィンテックで＋52億円、全社で＋1億円とそれぞれ増加し、
債権流動化除きの営業利益は67億円の増益となりました。
債権流動化を昨年前倒しで実施した影響により、営業利益は44億円の増益となりました。

経常利益増減の内訳

債権流動化影響を除く経常利益は20%増の277億円



11

経常利益の増減内訳です。

各セグメントとも営業利益は増加した一方で、
金融費用の増加により、営業外損益は前年から21億円マイナスとなりました。
債権流動化の前年差影響を除いた経常利益は、20%増の277億円です。

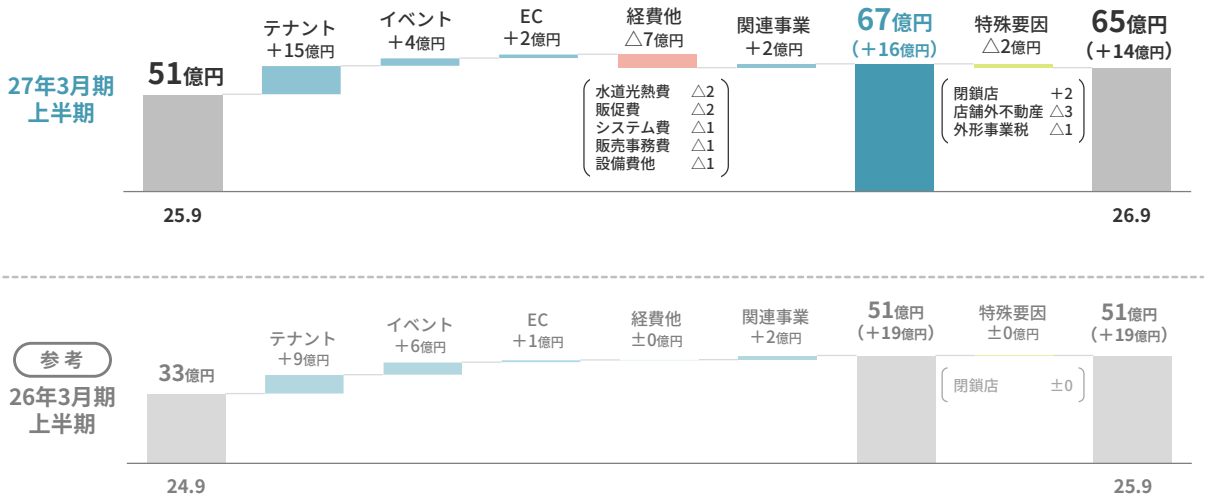
27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結
・小売
・フィンテック
・バランスシート/資本配分
・ESG
・通期見通し
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
・情報セキュリティへの対応について

小売の状況です。

小売　営業利益の増減内訳

営業利益はテナント・イベント収入の増加等により14億円の増益



13

営業利益の増減内訳です。

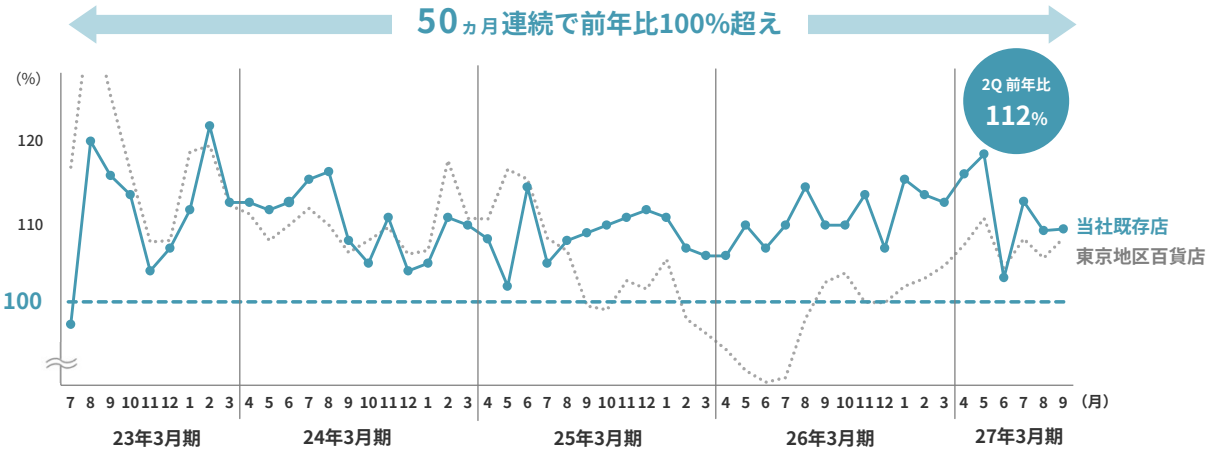
テナント収入は、テナント誘致が順調に進み15億円の増加、
イベント収入も、音楽アーティストの大型イベントの好調により4億円増加しました。
水道光熱費などの経費は7億円増加となり、特殊要因を除いた営業利益は16億円の増益の67億円となりました。

小売　既存店取扱高の状況

MARUI GROUP

既存店取扱高は50ヵ月連続で前年実績を上回る

■ 既存店取扱高の月別前年比推移



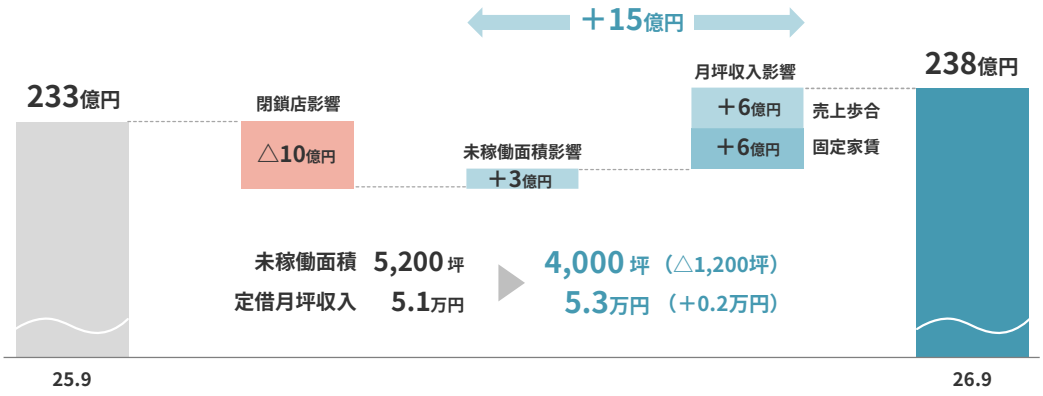
＊東京地区百貨店：日本百貨店協会 東京地区売上高概況 前年同月比

取扱高の状況です。
引き続き、既存店取扱高は好調に推移し、50ヵ月連続で前年を上回りました。

テナント収入の状況

定借面積の増加と月坪収入の単価アップ等で、閉鎖店影響を除くテナント収入は前年に対し15億円増加

■ テナント収入の増減内訳



閉鎖店影響を除く、テナント収入15億円の増加要因です。

未稼働面積の減少影響は3億円、
売上歩合および固定家賃の単価増がそれぞれ6億円寄与し、
テナント収入は15億円増加いたしました。

27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

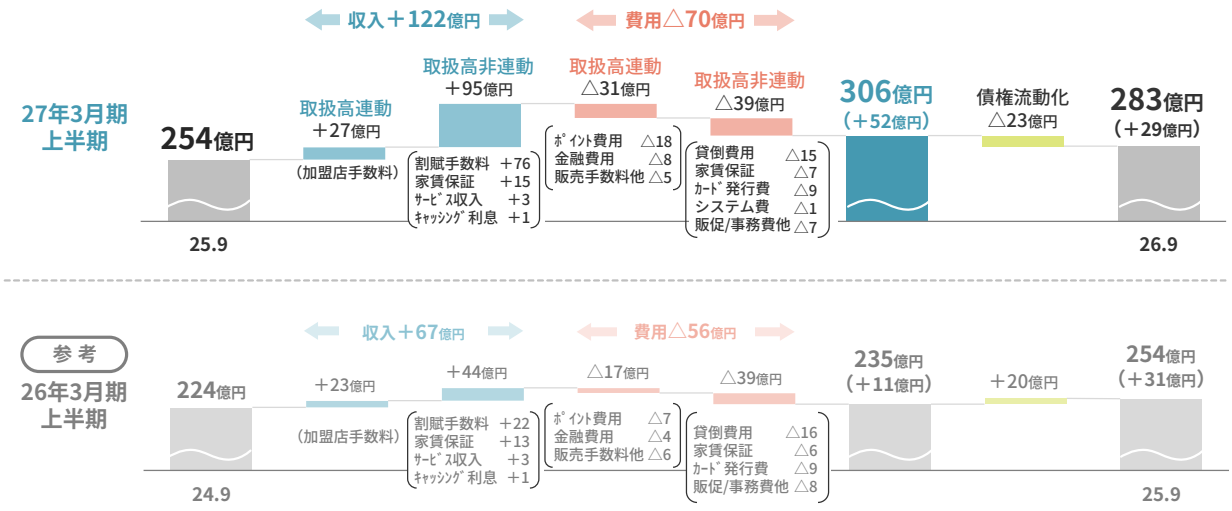
・連結
・小売
・フィンテック
・バランスシート/資本配分
・ESG
・通期見通し
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
・情報セキュリティへの対応について

フィンテックの状況です。

フィンテック　営業利益の増減内訳

MARUI GROUP

債権流動化の影響を除いた実質営業利益は52億円の増益



17

営業利益増減の内訳です。

収入は、
加盟店手数料が順調に拡大したことに加え、
昨年10月に実施した分割リボ手数料率の引き上げにともない、前年から122億円増加しました。

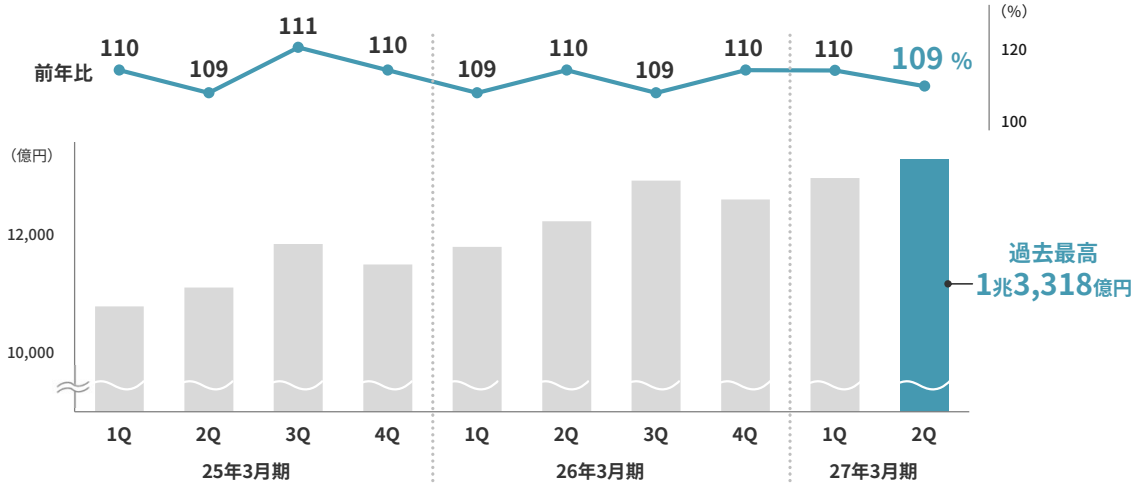
費用は、前年のポイントプログラム改定の影響が一巡したことなどにより、70億円増加しました。

結果、債権流動化の影響を除いた実質営業利益は、52億円増の306億円と大きく伸長しました。

カードクレジット取扱高の状況

第2四半期の取扱高は1兆3,318億円（前年比 109%）、四半期で過去最高

■ カードクレジット取扱高の推移



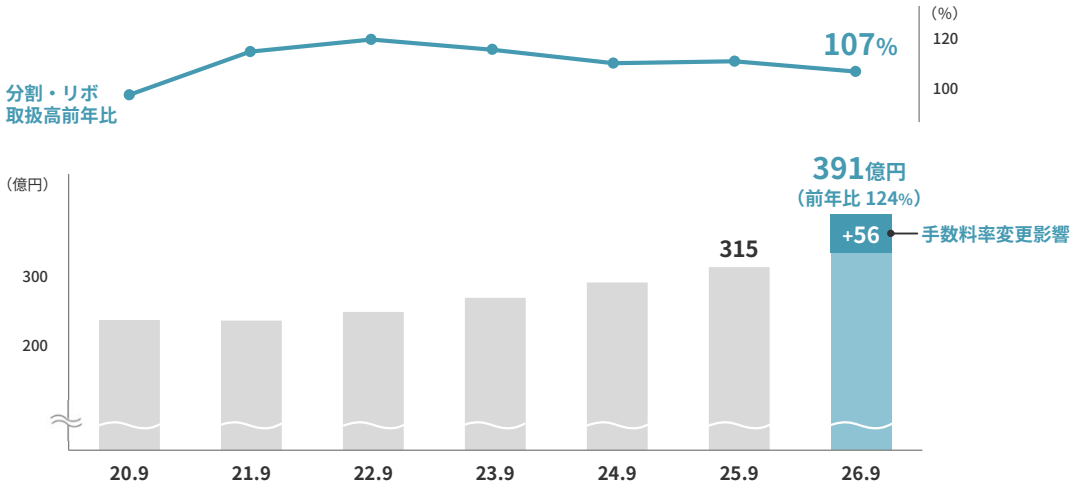
18

カードクレジット取扱高の推移です。
第2四半期の取扱高は1兆3,318億円となり、四半期で過去最高となりました。

分割･リボ手数料の状況

分割・リボ取扱高前年比は107%で推移し、手数料収入は24%増の391億円と大幅に拡大

■ 分割・リボ手数料の推移

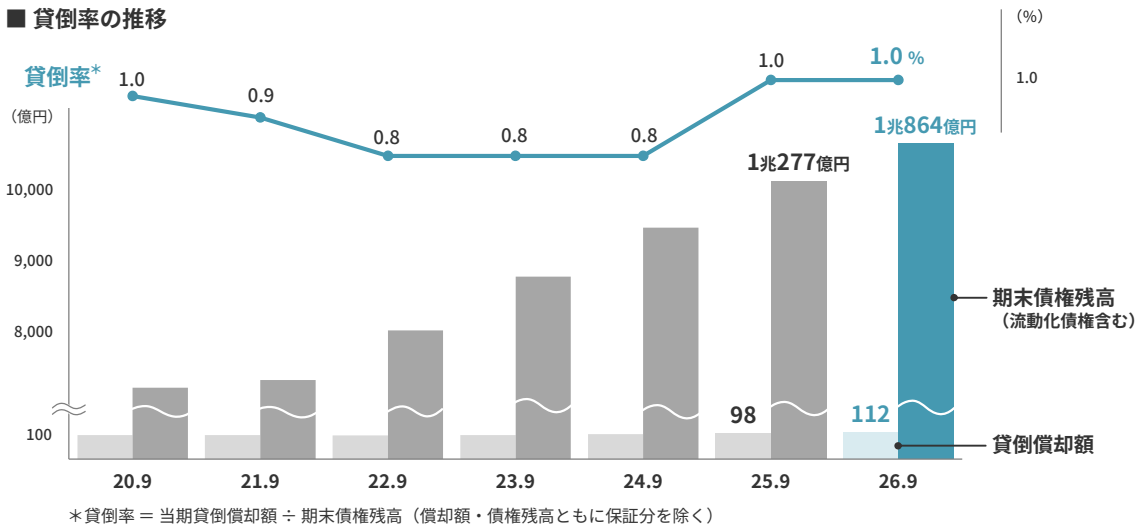


19

分割･リボ手数料の推移です。
第２四半期の分割･リボ取扱高の前年比は107%。
手数料収入は、手数料率変更が寄与し、24%増の391億円と大幅に拡大いたしました。

貸倒の状況

分割・リボ手数料率改定後も、貸倒率は1.0%と前期並みで推移



＊貸倒率 ＝ 当期貸倒償却額 ÷ 期末債権残高（償却額・債権残高ともに保証分を除く）

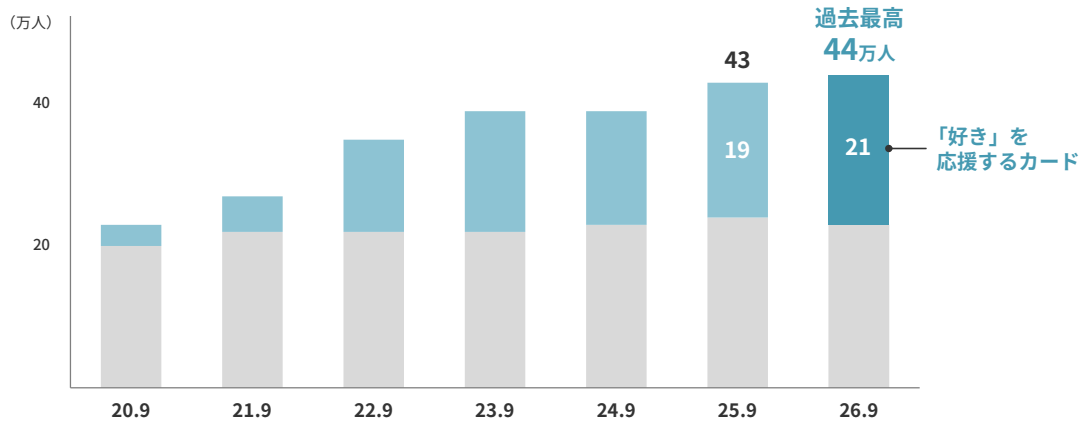
20

貸倒れの状況です。上半期の貸倒償却額は112億円、貸倒率は1.0%と分割・リボ手数料率改定後も、安定して推移しています。

新規入会の状況

新規入会は「好き」を応援するカードなどが寄与し、過去最高の44万人

■ 新規入会の推移



21

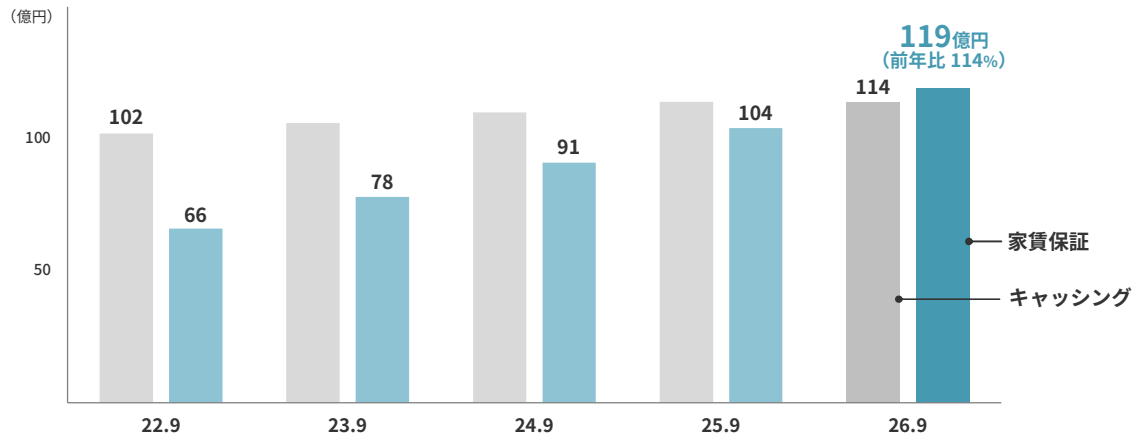
続いて新規入会の状況です。

新規入会は、好きを応援するカードの増加が寄与し、前年に比べて1万人増の44万人となりました。

バランスシートを使わないビジネスの状況（家賃保証）

家賃保証事業は順調に拡大し、売上収益はキャッシングをはじめて上回る119億円に成長

■ 売上収益の推移



22

バランスシートを使わないビジネスの状況です。
現在強化している家賃保証は順調に拡大し、
キャッシング収益をはじめて上回る119億円に成長しました。
今後、より一層バランスシートを使わないビジネスを強化してまいります。

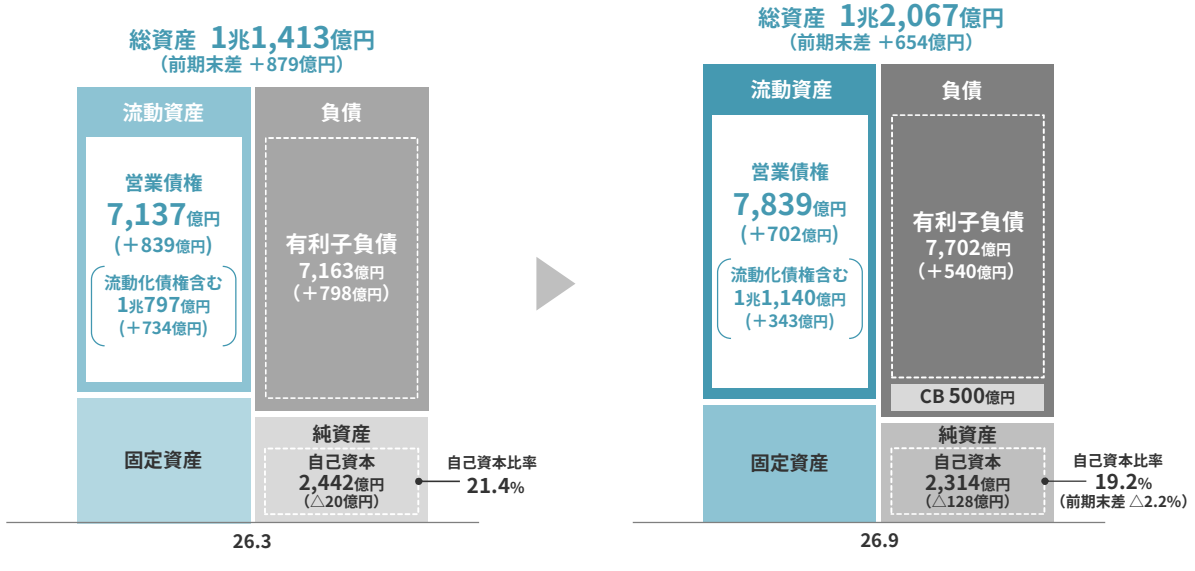
27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結
・小売
・フィンテック
・バランスシート/資本配分
・ESG
・通期見通し
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
・情報セキュリティへの対応について

バランスシート・資本配分についてです。

バランスシートの状況

総資産は営業債権の増加等により、前期末に比べて654億円増加



24

バランスシートの状況です。

総資産は、営業債権の増加等により、前期末に比べて654億円増加の1兆2,067億円、
有利子負債は、9月に発行したゼロクーポンCBを除きますと、540億円増加の7,702億円となりました。
CB発行に併せて、自社株買いを実行したことで、自己資本比率は、前期末に比べて2.2%減少し、19.2%となりました。

ユーロ円CBの発行と自己株式取得

■ 発行概要

発行金額 500億円　発行決議・条件設定日：2026年8月24日、払込期日：9月9日 / 年限：5年

① ゼロ・クーポンとし、キャッシュベースでの**金利コストを最小化**

②「転換制限条項」と「額面現金決済型の取得条項」を付与することで
株式の希薄化を抑制する、負債性の高い設計

③ 本CB発行と同時に自己株式取得（約150億円）を実施することで、
株式需給への影響を緩和しつつ、**ROE・EPSの向上を通じて資本効率を改善**

金融費用の抑制効果　27年3月期 △1億円　28年3月期～ △7億円/年
（31年3月期まで）

25

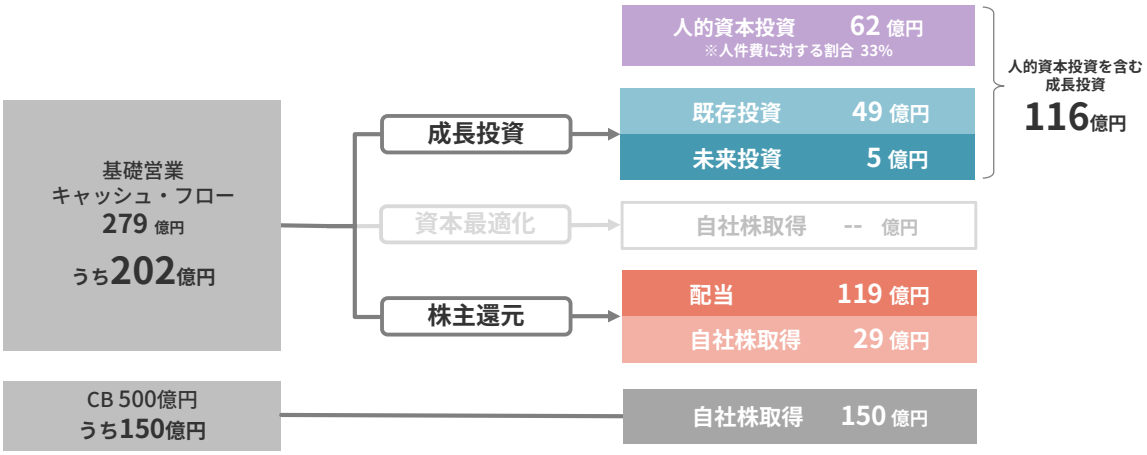
９月に発行したユーロ円CBについての概要です。

金利コストを最小化することを目的にゼロクーポンでの資金調達をいたしました。
転換制限条項と額面現金決済条項を付与することで、株式の希薄化を抑制した負債性の高いスキームとなっています。
また、150億円の自己株式取得を同時に実施することで、短期的な株式需給への影響を緩和いたしました。
これにより、今期の金融費用削減効果は1億円、来期以降毎期7億円の削減を見込んでおります。

資本配分

成長投資に54億円、株主還元に148億円を配分。人的資本投資は62億円で人件費に対する割合は33%

■ 資本配分（27年3月期 第2四半期）



26

資本配分です。

基礎営業キャッシュフロー279億円のうち、202億円を成長投資と株主還元に配分しました。
内訳は成長投資に54億円、配当などの株主還元に148億円となっております。

また、ゼロクーポンCBを原資に150億円の自社株取得しました。

人的資本投資は62億円で、人件費に占める割合は33%となりました。

27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結
・小売
・フィンテック
・バランスシート/資本配分
・**ESG**
・通期見通し
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
・情報セキュリティへの対応について

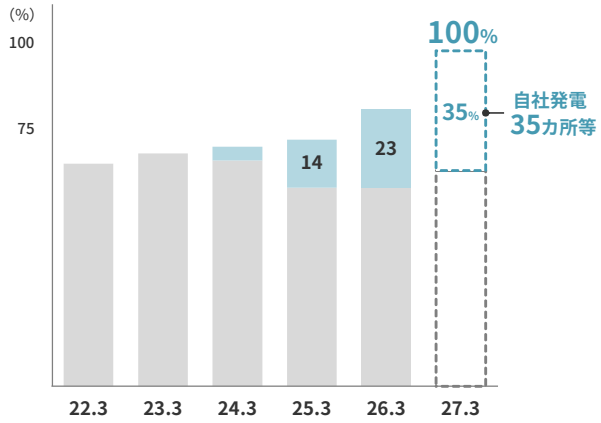
ESGの状況です。

RE100への進捗状況

MARUI GROUP

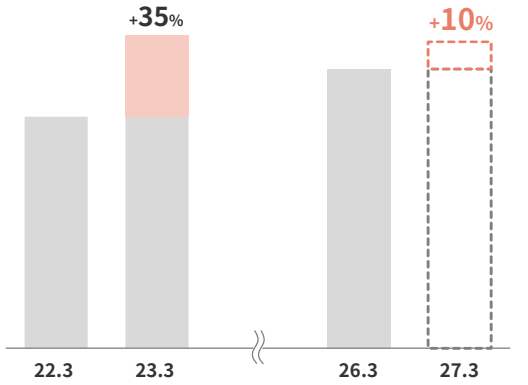
自社発電構成の拡大などにより、当初計画より4年前倒しで再エネ率100%を達成見通し

■ 再エネ率



＊自社発電：自社電力、長期契約を含む

■ 電気料金上昇 緩和効果



再エネ率100%に向けた進捗状況です。
自社太陽光発電所の拡大などにより、再エネ率は当初計画より4年前倒しで100%を達成する見込みです。

このように自社発電構成を高めたことで、3年前のウクライナ危機の際は、電気料金がテナントさまのご負担分を含め35%増加しましたが、
今期の中東情勢悪化による上昇率は、10%程度に抑制される見通しです。

27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結
・小売
・フィンテック
・バランスシート/資本配分
・ESG
・通期見通し
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
・情報セキュリティへの対応について

27年3月期の見通しです。

業績予想の修正

① 小売・フィンテックともに、営業利益が好調に推移

▶ 営業利益を10億円（小売5億円、フィンテック5億円）上方修正

② 政策金利の更なる引き上げの可能性

計画 6月・12月の2回利上げ → 実績/見通し 6月・9月・12月・3月の4回利上げ

▶ 金融費用は10億円増加、経常利益・当期利益は変更せず

30

業績予想の修正についてです。

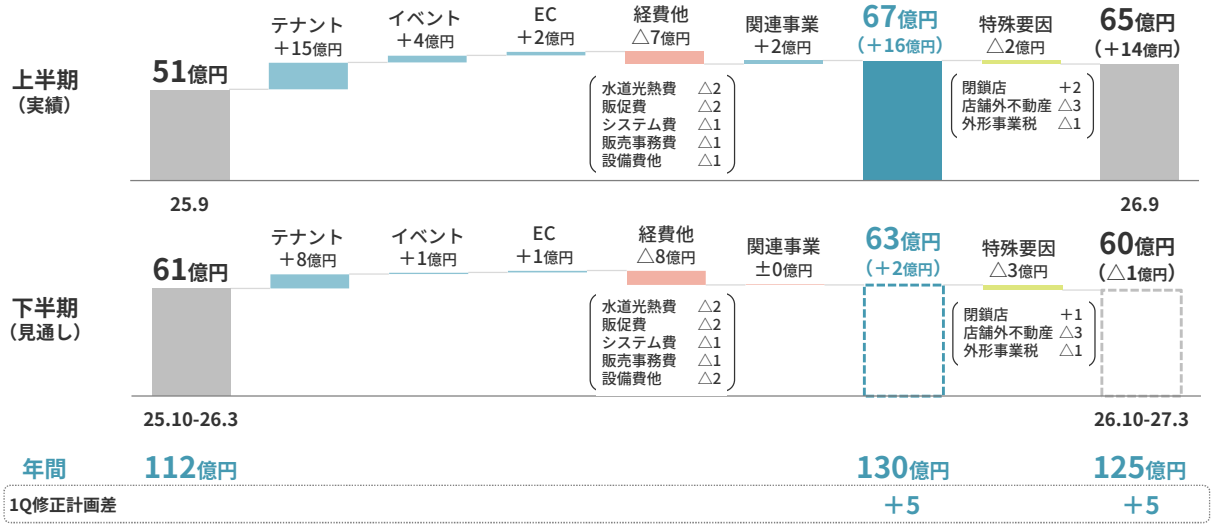
第１四半期に続き、上半期も両セグメントともに業績が好調に推移したことを受け、小売・フィンテックともに営業利益を5億円引き上げ、
連結営業利益の見通しを10億円上方修正いたします。

一方で、政策金利の引き上げが年初想定から前倒しとなっていることから、経常利益・当期利益の見通しは据え置きといたします。

小売　営業利益の見通し

MARUI GROUP

テナント・イベント収入が増加し、修正計画を5億円上回る125億円の見通し

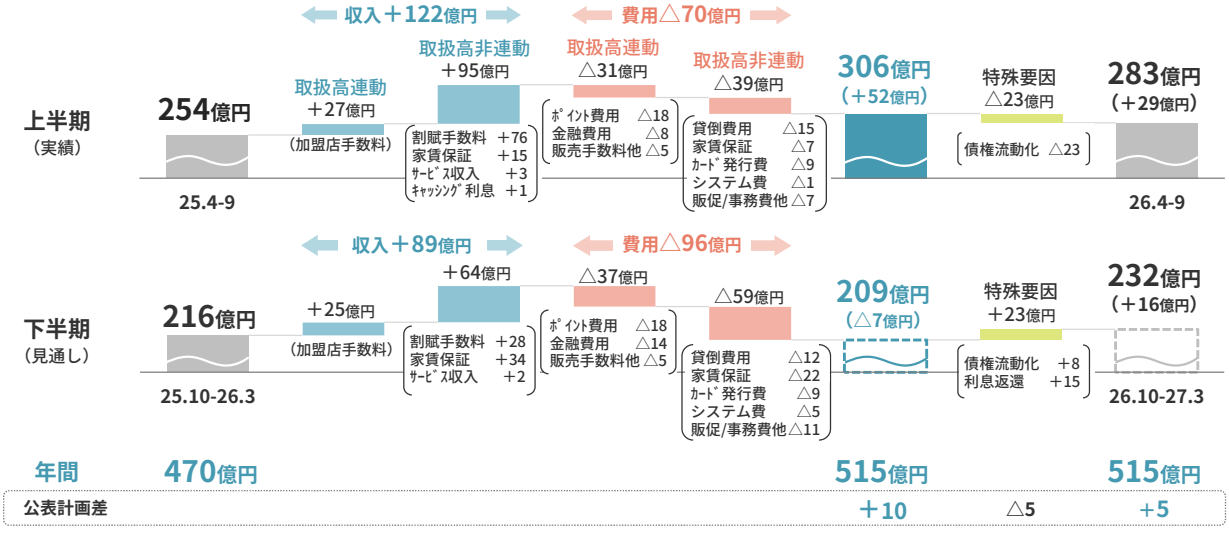


31

小売の通期見通しです。
上半期に続き、下半期も定借テナントは好調に推移する見込みで、テナントの増収額は＋8億円、また、上半期に店装事業などの利益が計画を上回ったことをうけ、年間の営業利益は125億円の見通しです。

フィンテック　営業利益の見通し

実質営業利益の増加により、計画を5億円上回る515億円の見通し



32

フィンテックの通期見通しです。
下半期は、分割リボ手数料の引き上げ影響は一巡しますが、家賃保証の拡大が寄与し、
年間の営業利益は515億円と計画を5億円上回る見通しです。

27年3月期　セグメント別営業利益見通し

小売は12%増の125億円、フィンテックは9%増の515億円を見込む

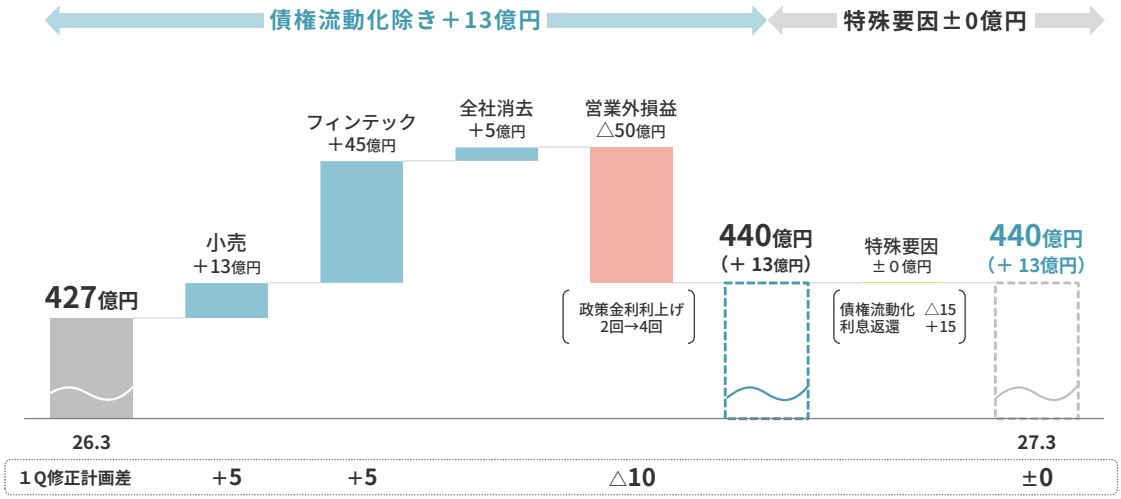
	26年3月期	27年3月期			
			修正計画差	前年比	前年差
	億円	億円	億円	%	億円
小売	112	125	＋5	112	＋13
フィンテック	470	515	＋5	109	＋45
全社・消去	△80	△75	－	－	＋5
連結営業利益	502	565	＋10	113	＋63

33

以上の状況を踏まえ、連結営業利益を565億円に上方修正いたします。

27年3月期　経常利益の見通し

利上げ影響による金融費用増加を営業利益の上振れが吸収し、経常利益は計画通り440億円を見込む



34

続いて、経常利益の見通しです。

足許で金利上昇ペースが速まる観測が出ていることから金融費用は第１四半期の見通しから10億円程度増加する見通しです。
従いまして、営業利益10億円の上方修正と、金融費用の増加を相殺し、経常利益は変更なしの440億円の見通しです。

27年3月期　通期見通し

MARUI GROUP

EPS・ROEのKPIは計画通り前年を上回る見通し

	26年3月期	27年3月期	年初計画差	前年比	前年差
EPS　(円)	158.4	167.7	＋3.7	106	＋9.3
ROE　(%)	11.6	12.3	＋0.5	－	＋0.7

＜ 参考 ＞			修正計画差		
	兆　億円	兆　億円	億円	%	億円
グループ総取扱高	5 3,921	5 8,850	△200	109	＋4,929
売上収益	2,769	2,978	＋13	108	＋209
売上総利益	2,423	2,618	＋13	108	＋195
販管費	1,921	2,053	＋3	107	＋132
営業利益	502	565	＋10	113	＋63
経常利益	427	440	－	103	＋13
当期利益	285	295	－	104	＋10

35

通期見通しです。

CB発行とあわせて自己株式取得を実施したことにより、
EPSは、＋3.7円の167.7円、
ROEは、＋0.5%の12.3%の見通しです。

27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

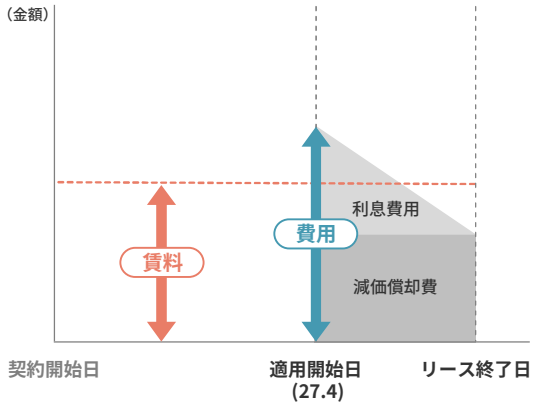
・連結
・小売
・フィンテック
・バランスシート/資本配分
・ESG
・通期見通し
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
・情報セキュリティへの対応について

次に来年度から適用される新リース会計について、
バランスシートに加え、PLへの影響についても、皆様からのご質問も増えておりますので概要をご説明します。

新リース会計基準の適用影響

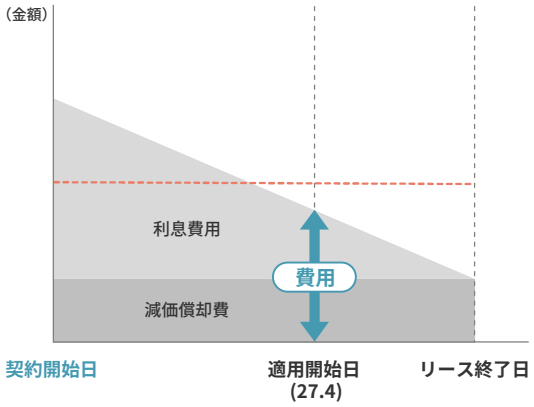
当社は②契約開始日から新基準を適用していたものとみなして使用権資産を測定する方法を想定

① 適用開始時点で使用権資産を測定



採用予定

② 契約開始日に遡って使用権資産を測定



37

リース会計には左の図のように適用開始日を契約開始とみなす簡便的なリース資産測定方法がございます。

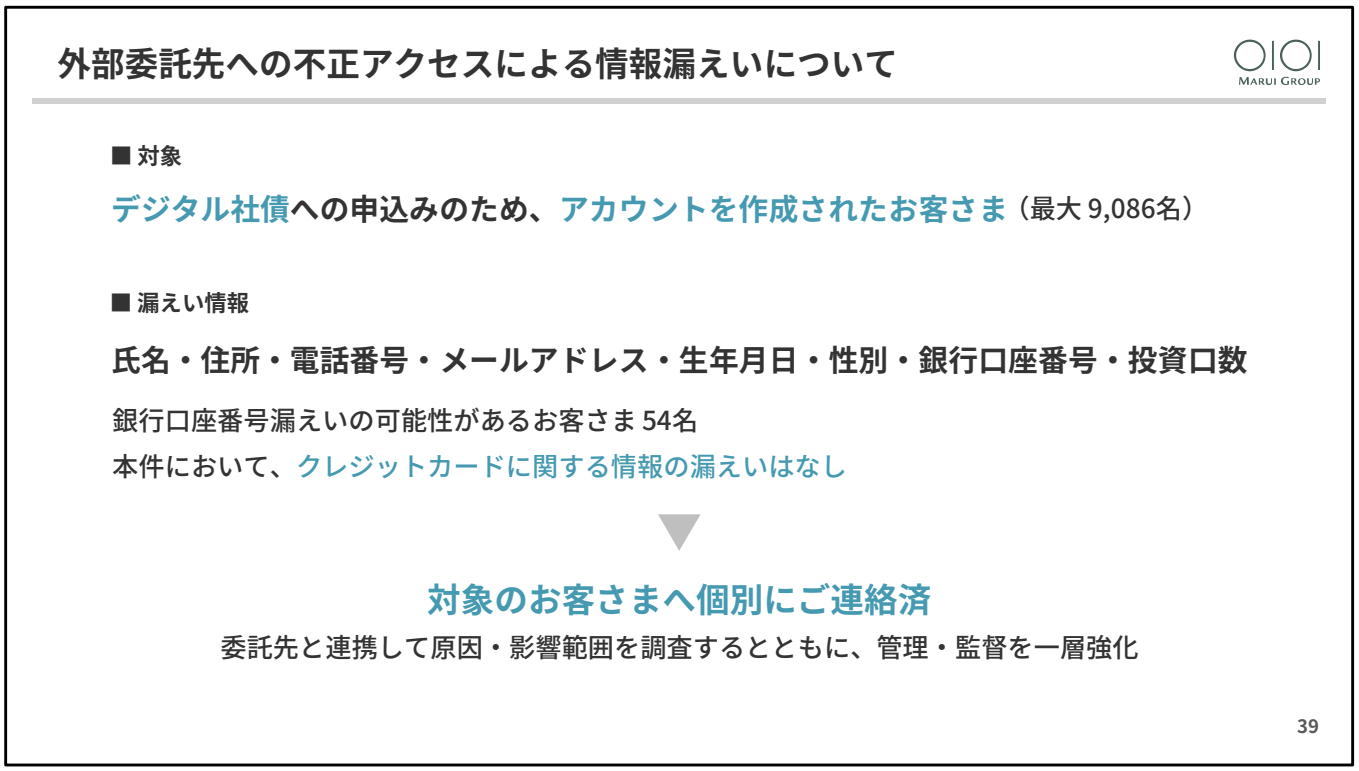
一方で、リース会計の適用初年度の会計処理は、右のように過去の実際の契約開始日からの経過を反映させるより精緻な方法もございます。
当社は新リース会計基準に基づく実態をより適切に反映するために、この方法を採用したいと考えております。

当社の賃借物件は、契約開始から長い期間経過した物件が多く、結果として、新リース会計適用後のPLでは現状の賃料よりも費用が減少する見通しです。
具体的な数値については、来年の決算でご説明いたします。

27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結
・小売
・フィンテック
・バランスシート/資本配分
・ESG
・通期見通し
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
・情報セキュリティへの対応について

最後に、情報セキュリティへの対応についてです。



はじめに、11月2日のリリースのとおり、当社が発行するデジタル債の管理業務委託先への不正アクセスによる、お客さまの個人情報の一部漏えいが発生いたしました。
お客さま、関係者の皆さまに、多大なご心配とご迷惑をおかけしておりますことを、深くお詫び申し上げます。
今回、クレジットカード情報の漏えいはなく、当社システムからの漏えいも現時点では確認されておりません。
対象のお客さまへは個別にご連絡済みで、当社としても委託先への管理・監督を一層強化してまいります。

他社からのカード情報流出時のご案内



他社からカード番号流出の連絡

身に覚えのない利用明細

ご利用明細・メニュー画面から手続き

61日前にさかのぼり、不正利用による損害を補償



また昨今、他社からカード情報の流出も続いております。
カード番号流出の連絡や身に覚えのない利用明細のある方には、ご利用明細やアプリなどで必要なお手続きをご案内しております。
エポスカードでは不正発生から61日以内の申請で、不正による損害を補償しておりますので、お客さまへの注意喚起を進めてまいります。

不安をお持ちのお客さまへのご案内強化

お客さまが安心してエポスカードをご利用いただけるよう、付帯サービスの案内を強化

ご利用通知設定



アプリ・メールで**決済通知**

バーチャルカード



オンライン決済専用のカード番号を発行
お客さま自身で**ご利用可能額の設定が可能**

41

さらに、カード情報の流出にご不安をお持ちのお客さまへのご案内も強化してまいります。

当社では、クレジットカード決済ごとにアプリやメールで通知が届くご利用通知設定や、
オンライン決済専用のカード番号が発番されるバーチャルカードも無償で提供しておりますので、
お客さまが安心してエポスカードでお買い物いただけるよう、ご案内を強化してまいります。

私からは以上になります。ありがとうございました。

2

今後の方向性

代表取締役社長　青井 浩

青井でございます。
私からは、今後の方向性につきましてご説明します。

目次

1. 金利ある世界への対応

2.「好き」を応援するビジネスの進捗

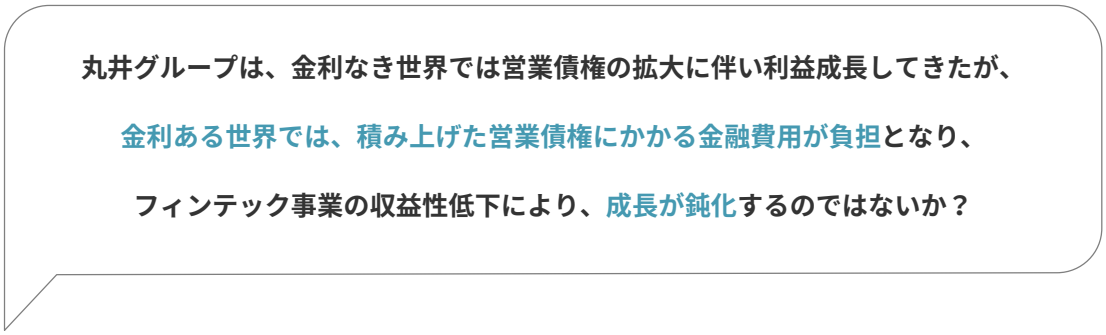
こちらが内容です。
１、金利ある世界への対応、２、「好き」を応援するビジネスの進捗です。

1. 金利ある世界への対応

2.「好き」を応援するビジネスの進捗

初めに、金利ある世界への対応です。

株主・投資家の皆さまの声



ゼロ金利政策が解除され、段階的に金利が引き上げられるにつれ、株主・投資家の皆様からは、次のようなご心配の声が寄せられています。
「丸井グループは、金利なき世界では営業債権の拡大に伴い利益成長を遂げてきたが、金利ある世界においては、一転して、営業債権にかかる金利費用が負担になって、成長が鈍化してしまうのではないか？」
そこで、当社のフィンテック事業の構造と、これを踏まえた金利ある世界への対応についてご説明することで、このようなご心配を払拭してまいりたいと思います。

① 分割・リボ手数料率の再改定

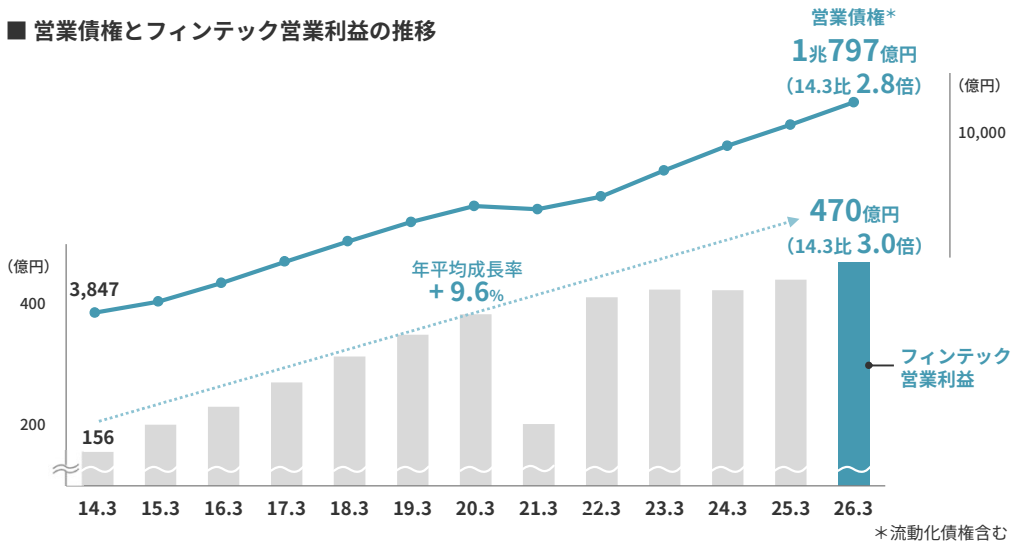
② バランスシートを使わないビジネスの拡大

③ 丸井グループらしい資金調達手段の開発

金利ある世界への対応は、
①分割・リボ手数料率の再改定
②バランスシートを使わないビジネスの拡大
③丸井グループらしい資金調達手段の開発です。
本日は①と②についてご説明します。

フィンテック事業の成長

営業債権の拡大とともに、フィンテック事業の利益成長を実現



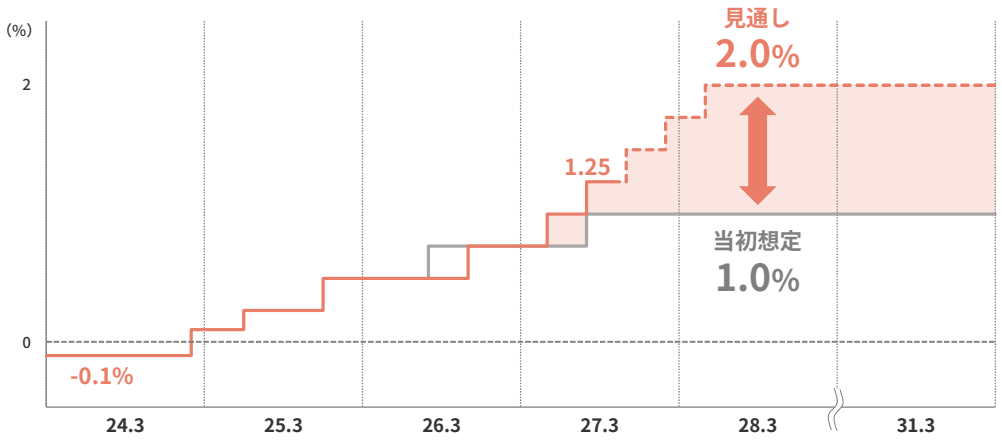
47

当社のフィンテック事業は、14年3月期から26年3月期までの12年間で、営業債権は2.8倍、営業利益は3倍と、年率約10%増の高成長を遂げてまいりました。

政策金利の動向

政策金利は上昇が続き、28年3月期には想定を上回る水準まで上昇する可能性

■ 政策金利の見通し



48

一方、政策金利は24年3月期以降、段階的に引き上げられ、28年3月期には、現行の中期計画で想定した1%を上回る2%まで引き上げられる可能性が高まってまいりました。

①分割・リボ手数料率の再改定

そこで、まず、分割・リボ手数料率の再改定を行います。

分割･リボ手数料率の改定

MARUI GROUP

28年3月期に、分割・リボ手数料率の再改定を予定

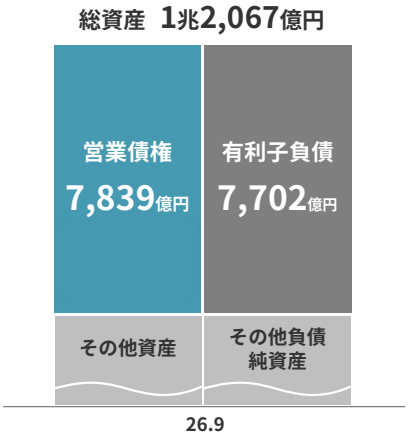
25年10月	15.0%	▶	18.0%
28年3月期（予定）	18.0%	▶	～19.8%

実施時期検討中

既に、昨年の10月に15%から18%への改定を行いました。
今回は、18%から19.8%への再改定を検討しております。
お客様に対しては心苦しい限りですが、金融サービスを提供する私どもにとっては「仕入れ」に相当する金利が想定以上に上がってしまうことから、
やむを得ず再度の改定をさせていただきたいと思います。
お客様へのお知らせがまだですので、時期は未定ですが、28年3月期中の実施を予定しております。

バランスシートの構造

営業債権が総資産の7割を占め、同程度の額を有利子負債で調達

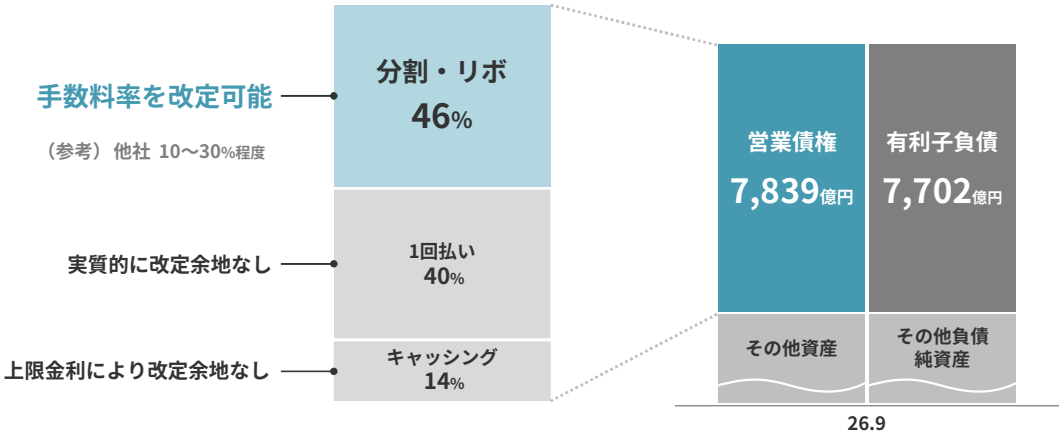


51

手数料率の改定による影響をバランスシートでご説明します。
まず、当社の営業債権は約7,800億円で、そのほぼ全額を有利子負債で調達しています。

営業債権の構成

営業債権の約5割を、手数料率の改定が可能な分割・リボ債権が占める



＊営業債権の構成比：24.3期上半期～27.3期上半期の各半期末平均（流動化債権含む）

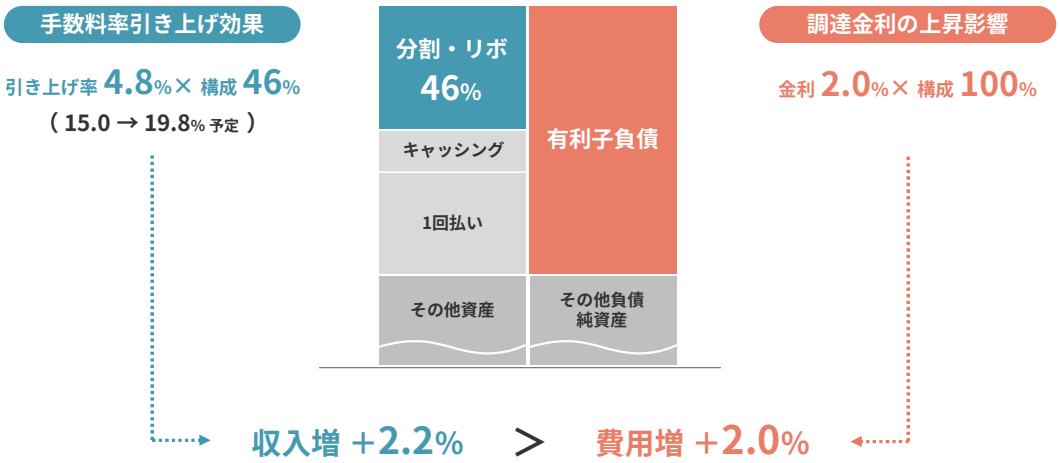
52

営業債権の内訳です。
分割・リボが46%、一回払いが40%、キャッシングが14%となっています。
この中で、調達金利の上昇に対応して 料率を引き上げられるのは分割・リボ手数料のみです。
そして、当社の特徴は、この分割・リボの構成が営業債権のほぼ半分を占めるという点にあります。
分割・リボの構成は、業界では10%～30%程度といわれておりますので、これらを大きく上回っております。

分割･リボ手数料率の引き上げ効果

MARUI GROUP

手数料率引き上げによる収入増が、金利上昇による費用増加を上回る



53

この特徴が今回の対応で有効に働きます。
金利上昇の影響は有利子負債全体に及びますので、費用の増加は2%です。
一方、手数料率の引き上げ効果は、引き上げ率4.8%×構成46%で2.2%となり、費用の増加を上回ります。これによって金利上昇の影響を乗り越えることができます。

想定される懸念

分割・リボの手数料率を引き上げると、

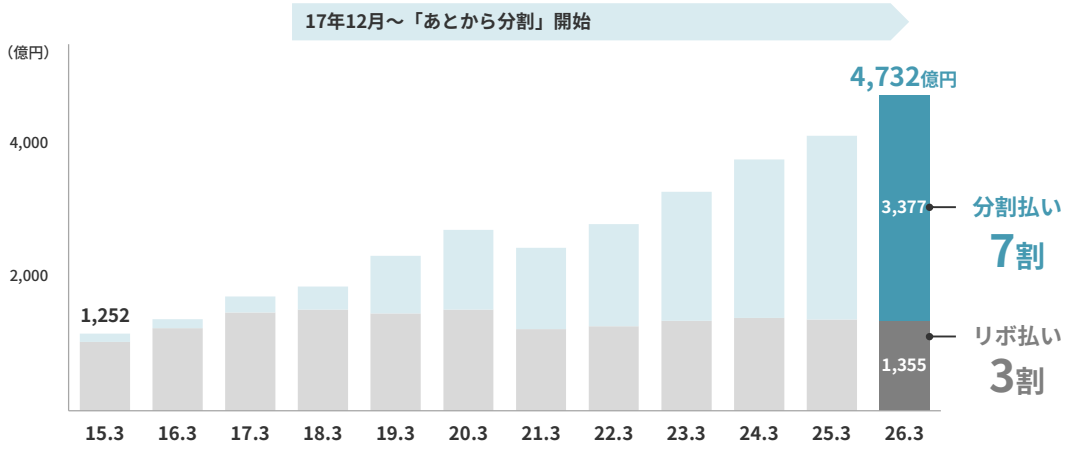
①お客さまのご利用の減少や、②貸し倒れの増加につながるのではないか？

しかしながら、手数料率の引き上げに関しては懸念される点もあります。
ひとつは、「お客様のご利用が減少してしまうのではないか？」
もう一つは、「貸し倒れの増加につながるのではないか？」という心配です。

分割･リボのご利用推移

分割払いのご利用が大きく伸長し、分割・リボ取扱高の7割を占める

■ 分割・リボ取扱高の推移



55

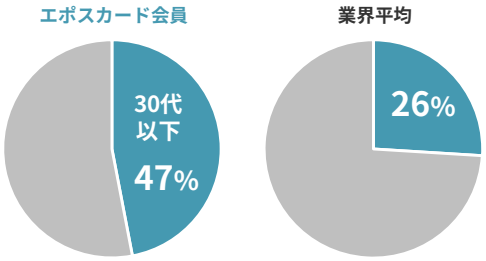
そこで、まず、当社のお客様の分割･リボのご利用状況についてご説明したいと思います。
リボ払いのご利用は、15年3月期と26年3月期を比較するとほぼ横ばいとなっています。
一方、分割払いは、17年に「あとから分割」を導入して以来増え続け、26年3月期にはご利用全体の７割にまで拡大しています。
このように、分割･リボと一括りにしていますが、その中身は殆どが分割払いというのが実態です。

ライフイベントの多い若年層会員

MARUI GROUP

エポスカード会員は若年層構成が約5割と、業界平均を大きく上回る

■ 年代別 会員構成



若年層のお客さまの特徴



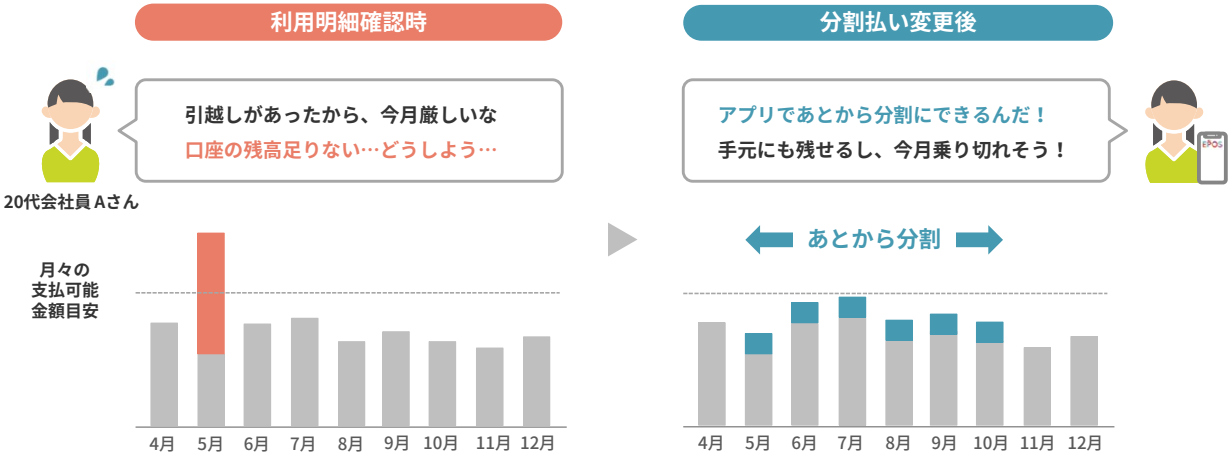
ライフイベントが多く
まとまった出費が発生する場面も多い

＊エポスカード：26.9時点
＊業界平均　　：日本クレジット協会「日本のクレジット統計」2025年版

では、なぜ分割払いが順調に増えているのか？
その背景には、エポスカードの特徴として、会員に占める30代以下の割合が47%と、若年層のお客様がほぼ半数を占めているという特徴があります。
そして、若い世代のお客様は、就職や結婚、引っ越しなどライフイベントが多いので、
一時的にまとまった出費が発生する場面も多くなります。
すると、どのような状況が生じるでしょうか？

分割払いのご利用シーン

まとまった出費があった月の支払いを、あとから手軽に調整できる利便性でお客さまのニーズにお応え

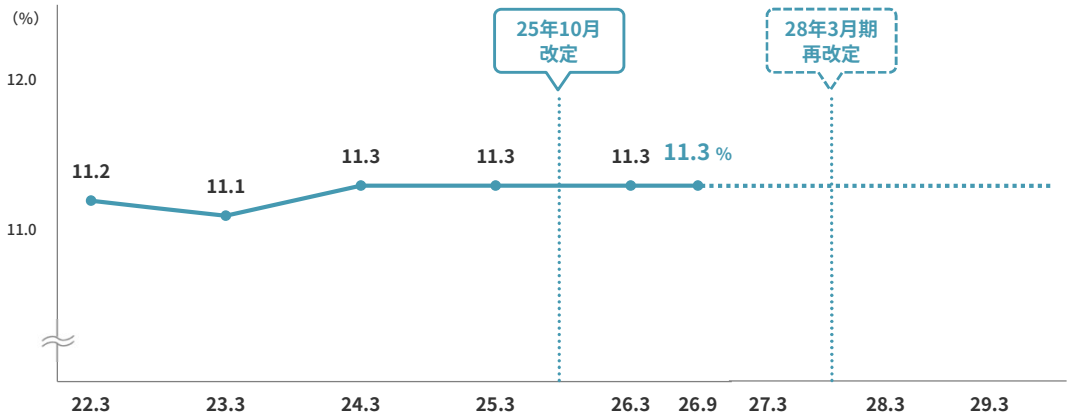


20代会社員のAさんの場合でご説明します。
Aさんは先月、引っ越しでまとまった出費があったので、今月の支払いを心配しています。銀行口座の残高も心細くなっているし・・・そんな時に、エポスアプリで「あとから分割」の案内が届きます。アプリで支払いを分割払いに変更することで月々の支払いを調整することができました。これで今月も乗り切れそうです。
ところで、こうした状況は、旅行や、結婚式、推しのライブなど、何かと出費の機会が多い若い世代の方であれば、誰しも経験することかと思います。
当社の分割払いは、こうした状況をやり繰りできる「利便性」が、お客さまのニーズに合致することでご利用が拡大しています。

① 分割･リボ手数料率改定によるご利用への影響

手数料率改定後の分割・リボご利用率は横ばい、再改定後も同水準での推移を想定

■ ショッピング取扱高に占める分割・リボ取扱高の割合



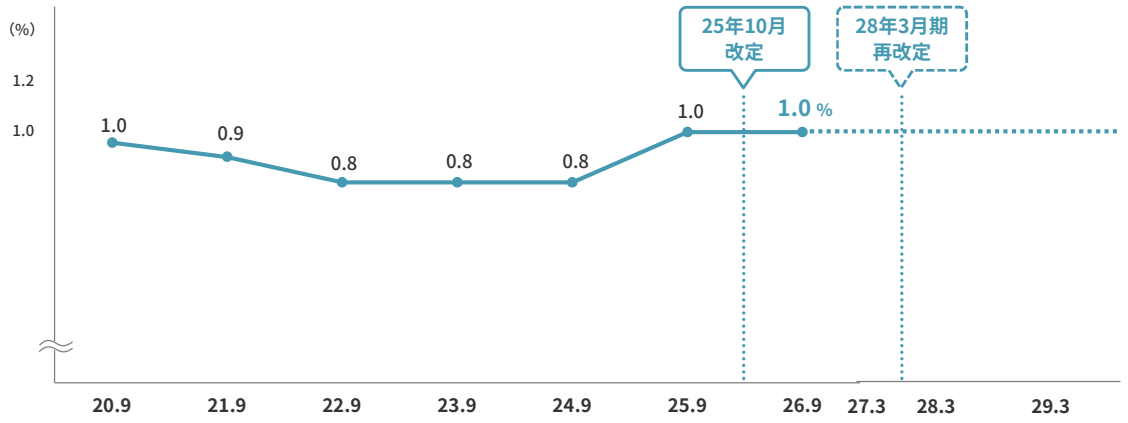
58

実際に、昨年10月に手数料率を改定した際にも分割･リボのご利用率は減少しませんでした。
これは、今ご説明したような「利便性」を理由とするご利用が、手数料率の引き上げによる負担感を上回っているためと思われます。
従いまして、今回の再改定もご利用に対する影響は限定的であると想定しております。

② 分割･リボ手数料率改定による貸し倒れへの影響

手数料率改定後も貸倒率は前期並みで推移、再改定による影響も限定的と想定

■ 貸倒率の推移



＊貸倒率 ＝ 当期貸倒償却額 ÷ 期末債権残高（償却額・債権残高ともに保証分を除く）

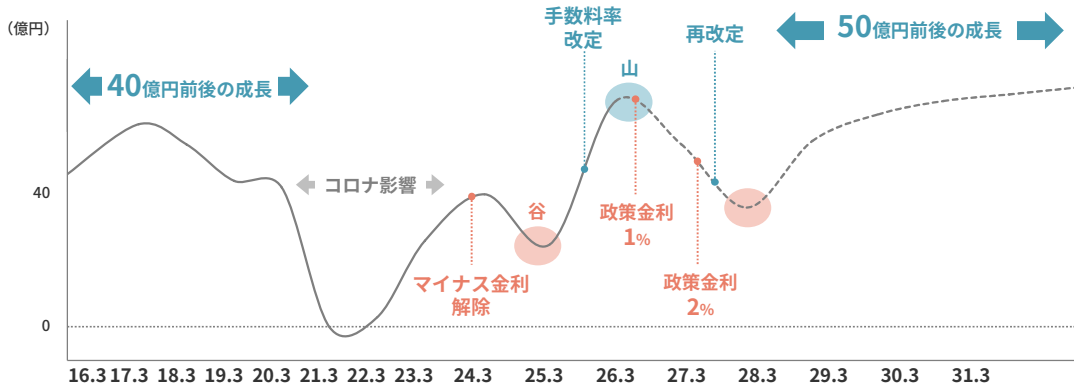
59

次に、貸し倒れへの影響について。
第1章でもご説明したとおり、25年10月の　手数料率改定後も、貸し倒れ率は前期並みで推移していることから、再改定による影響も限定的であると想定しております。

今後のフィンテック事業の成長ペース

金利上昇と手数料率改定による一時的な変動を経て、再改定後は従来を上回る成長ペースを見込む

■ フィンテックの利益成長推移
（分割・リボ手数料前年差－金融費用*の前年差）



＊グループ経常利益ベースの金融費用

60

以上を踏まえたフィンテックの中期的な利益見通しです。
コロナ禍以前の金利なき世界では、フィンテックは毎年、40億円前後のペースで増益を続けてきました。これが、金利ある世界に入ると、25年３月期に金利引き上げの影響で、最初の「谷」を迎えます。しかしながら、26年3月期には分割・リボ手数料率の改定で、一転して「山」を迎えます。そして今後は、金利の急ピッチな上昇により、28年3月期には2度目の「谷」を迎える見込みです。
しかし、その後は手数料率の再改定が効いてくることで、再び巡航ペースに戻り、31年3月期に向けては、50億円前後の増益ペースに戻る見込みです。
このように、金利の引き上げと手数料率改定のタイミングのずれによって、今後も山谷が予想されますが、一旦これを乗り越えてしまうと、その後は、金利なき世界を上回る水準で利益成長を実現できる見込みです。

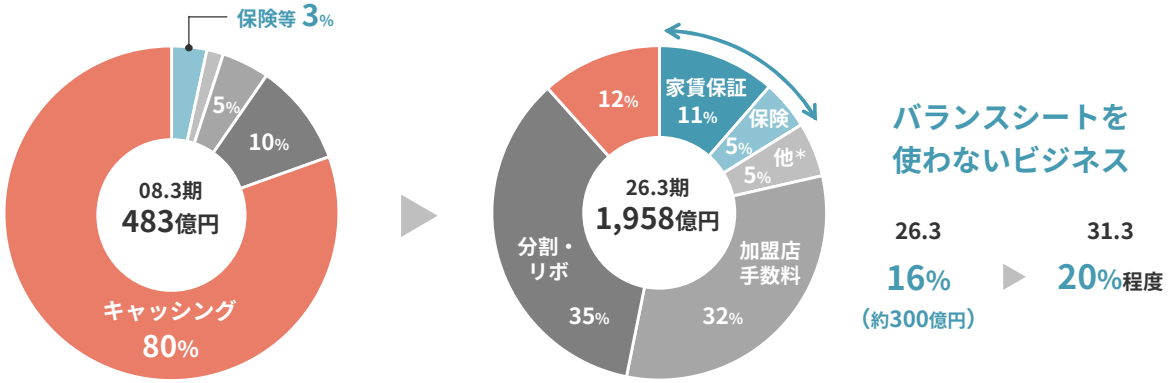
②バランスシートを使わないビジネスの拡大

次に、バランスシートを使わないビジネスの拡大です。

フィンテックの収益構造の変化

家賃保証事業の拡大などにより、バランスシートを使わないビジネスが拡大

■ フィンテックセグメント外部売上収益の内訳



＊他：債権流動化など

62

2008年３月期にはフィンテックの売上収益の8割はキャッシングが占めており、バランスシートを使わない収益は3%しかありませんでした。
これが、26年3月期になると、家賃保証の11%を筆頭に、保険等を加えると16%まで高まっています。
また、第１章でもご説明した通り、第２四半期には家賃保証の収益が初めてキャッシングの収益を上回りました。
今後は、金利ある世界でのレジリエンスを高めるために、バランスシートを使わないビジネスをさらに強化し、31年３月期には20%程度まで引き上げてまいります。

家賃保証事業の拡大

MARUI GROUP

大東建託パートナーズさまとの提携を機に大手管理会社との連携を拡げ、業界トップを目指す

大手管理会社との提携

大東建託パートナーズ

管理戸数 30年連続 全国 1位*

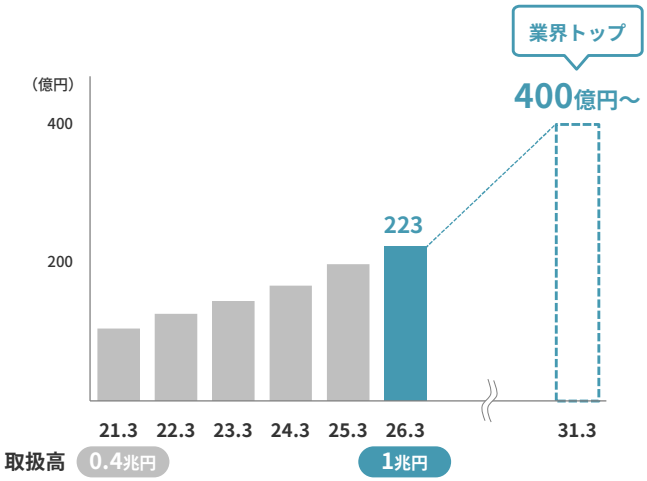
家賃保証事業での提携を2027年開始（予定）

▼

業界大手企業との提携を拡大

＊全国賃貸住宅新聞1714号
「2026管理戸数ランキング1060社」(2026年8月24日発行)

■ 家賃保証事業 売上収益

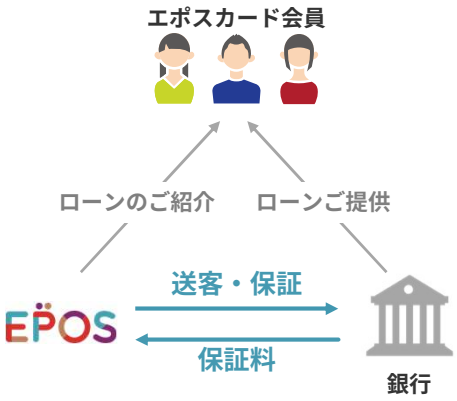


おかげさまで、主力の家賃保証では、この度、業界最大手の大東建託パートナーズ様との提携が実現しました。
今後も大手企業との提携を進めることで売上高を拡大し、31年3月期には400億円以上の売上収益を達成してまいります。

銀行ローン保証

銀行との協業を通じ、資金調達を伴わない保証料ビジネスを拡大

■ 銀行ローン保証のビジネスモデル



提携先

西日本シティ銀行　オリックス銀行

2027年より順次サービス開始

▼

全国の銀行との協業拡大へ

64

加えて、銀行ローン保証にも取り組みます。
この度、九州地区では西日本シティ銀行さま、ネットではオリックス銀行さまとの提携が実現しました。
27年より順次サービスを開始し、全国の銀行との協業へと拡大してまいります。

金利ある世界への対応まとめ

金利ある世界に対応した収益構造

① 分割・リボ手数料率の再改定

② バランスシートを使わないビジネスの拡大

③ 丸井グループらしい資金調達手段の開発 検討中

▼

31年3月期 KPI達成

以上のように、金利ある世界に対応した収益構造を築くことで、環境変化を力強く乗り切り、31年3月期のKPIを達成してまいります。
なお、③につきましては、現在鋭意検討中ですので、まとまり次第ご説明させていただきます。

1. 金利ある世界への対応

2.「好き」を応援するビジネスの進捗

小売

フィンテック

次に、「好き」を応援するビジネスの進捗状況です。

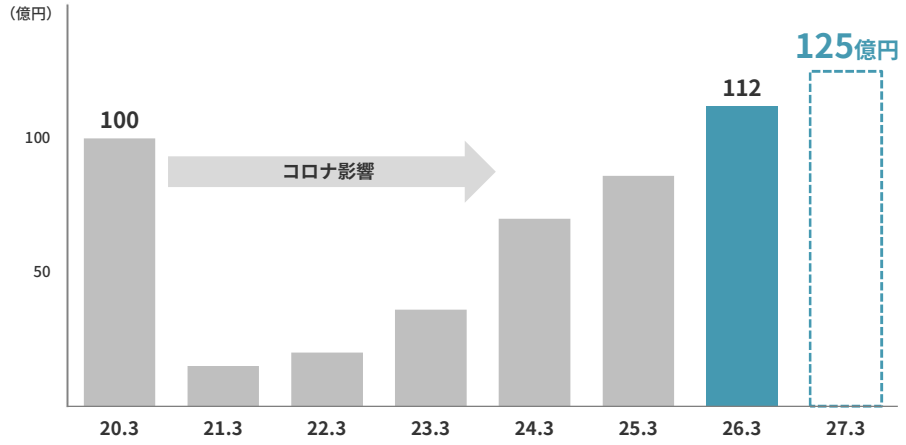
小売

初めに、小売です。

小売の利益成長

小売の営業利益は順調に拡大し、6期連続増益の見通し

■ 小売セグメント営業利益の推移



おかげさまで、小売の業績は順調に拡大しており、27年3月期の営業利益は125億円と、6期連続で増益となる見通しです。

小売の好調を支える2つの要素

テナント収入の拡大

「好き」を応援するユニット

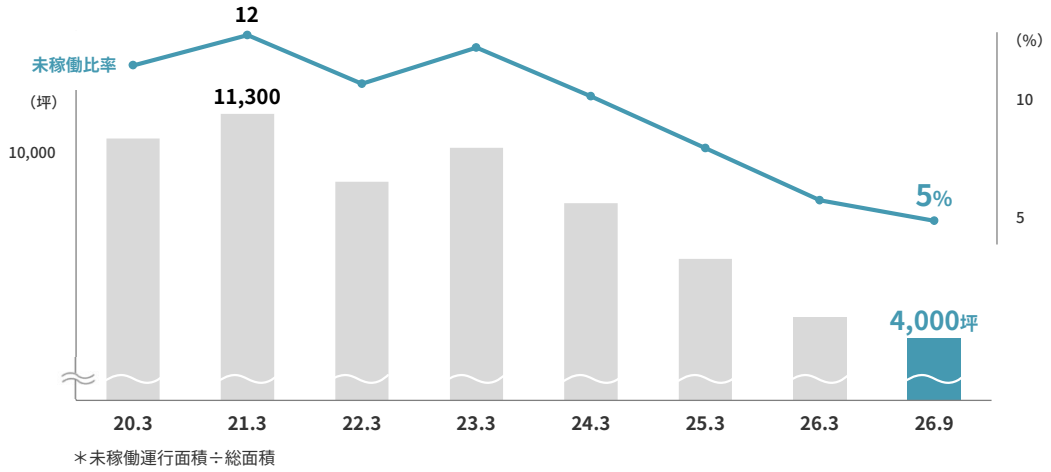
小売の好調を支えているのはテナント収入の拡大と、「好き」を応援するユニットです。

未稼働面積の圧縮

MARUI GROUP

未稼働面積は、約4,000坪まで圧縮が完了

■ 未稼働運行面積の推移（運行平均）



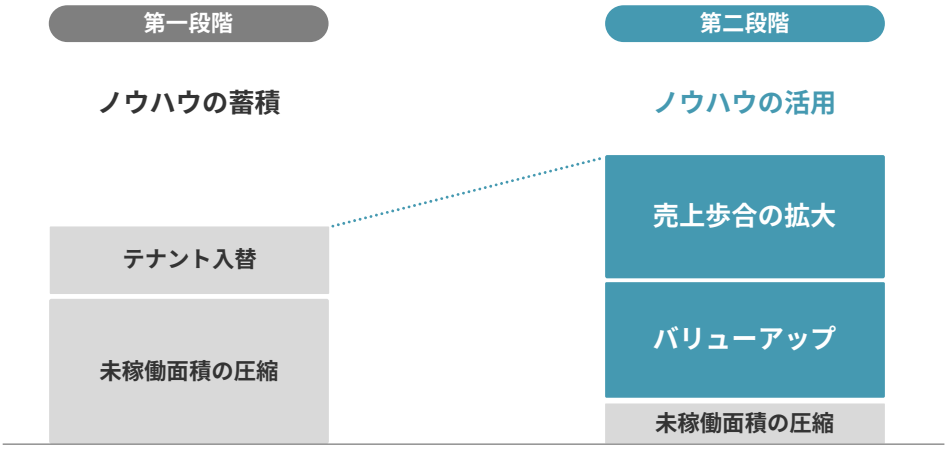
＊未稼働運行面積÷総面積

70

テナント収入からご説明します。
これまで、テナント収入は、未稼動面積を圧縮することで改善してまいりました。
その未稼動面積も、ピークの12%から、直近の5%まで低下したことで、ようやく圧縮が完了しました。
これにより、定借化は第二段階へと進むことができます。

定借化の第二段階

蓄積した定借ノウハウを活かし、テナント収入をさらに拡大



定借化の第二段階では、これまで蓄積したノウハウを活かして、バリューアップと売上歩合の拡大に取り組むことで収益をさらに拡大してまいります。

施設価値を活かしたバリューアップ

MARUI GROUP

入店客数・取扱高はコロナ前を上回る水準まで拡大

入店客数	取扱高
1.8億人*	2,900億円*
19.3期差 ＋90万人	19.3期差 ＋330億円

▼

施設価値の向上を契約更新ごとに条件へ反映

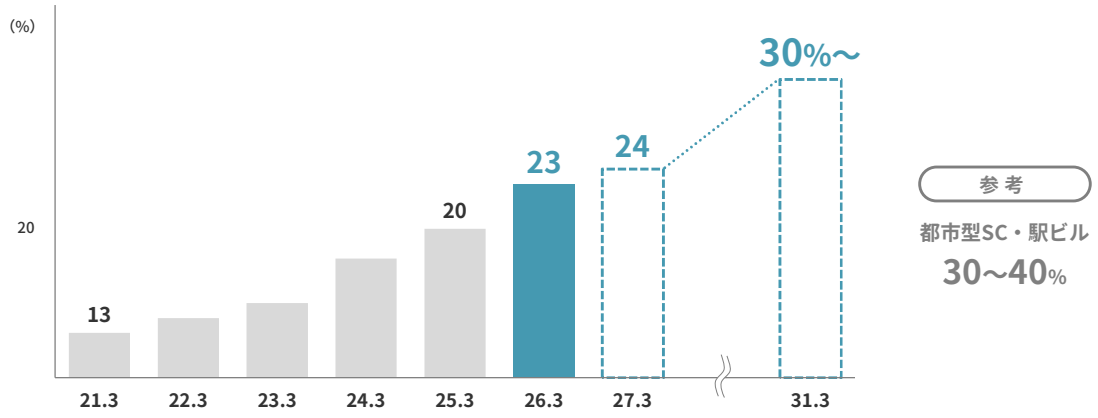
＊既存店 26.3期実績

おかげさまで、既存店の入店客数は1億８千万人、取扱高は2,900億円と、それぞれコロナ前の水準を上回ることができました。
従いまして、今後は施設価値の向上を契約更新ごとに条件に反映することで、バリューアップを進めてまいります。

売上歩合の拡大

蓄積した定借ノウハウを活かし、リスクをとる売上歩合を拡大

■ マルイ・モディ全体 変動収入比率

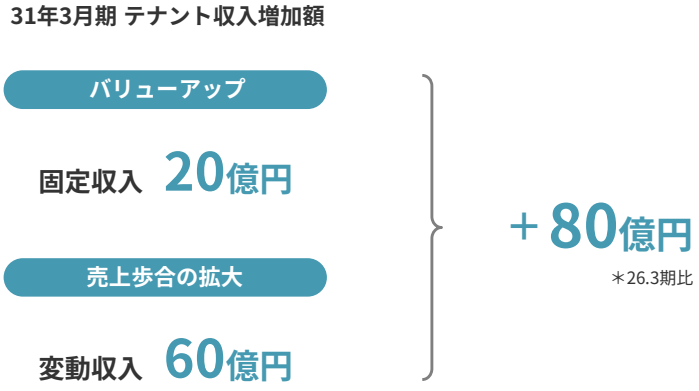


73

また、定借化の当初はノウハウが不足していたことから、保守的に固定家賃の比率を90%程度と高めに設定してまいりましたが、近年はノウハウの蓄積に合わせて、よりリスクを取ることで、売上歩合の比率を拡大しており、27年3月期には24%まで高まる見通しです。
ちなみに、売上歩合の比率は都市型SC、駅ビルなどでは30%~40%といわれていますので、当社も31年3月期には30%以上を目指してまいります。

テナント収入の拡大

バリューアップと売上歩合の拡大により、31年3月期に80億円の収入増の見通し



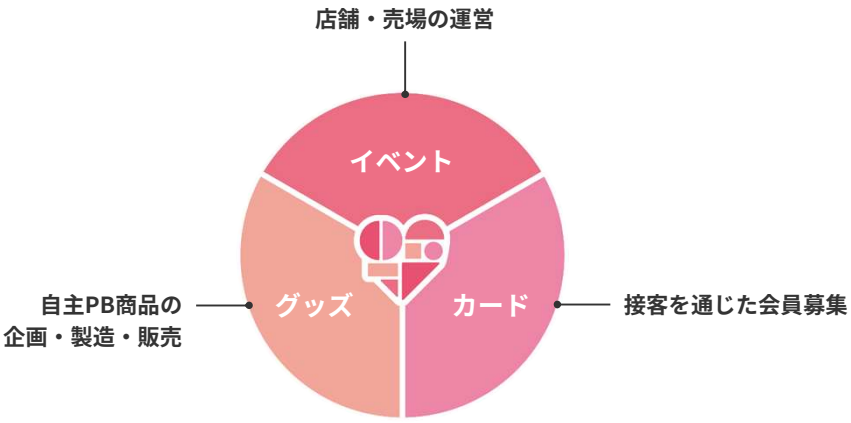
74

31年３月期には、バリューアップで20億円、売上歩合の拡大で60億円の収入増を見込んでおります。

「好き」を応援するユニット

MARUI GROUP

小売で培ったノウハウを「好き」を応援するユニットの各領域で活用



「好き」を応援するユニット

75

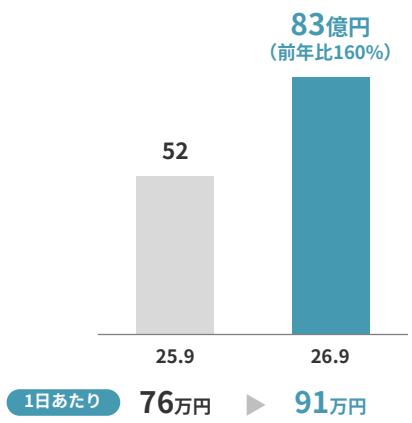
次に、「好き」を応援するユニットです。
小売のノウハウを活かしたイベント、グッズ、カードの三位一体で、お客様の「好き」を応援してまいります。

「好き」を応援するイベントの状況

MARUI GROUP

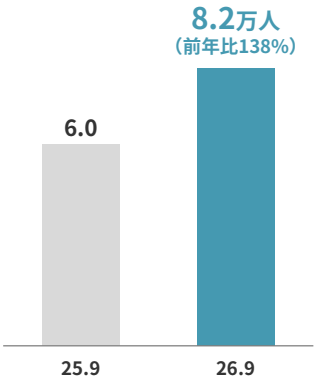
「好き」を応援するイベントは、取扱高・カード入会数ともに順調に拡大

■ 「好き」を応援するイベント取扱高



1日あたり 76万円 ▶ 91万円

■ 「好き」を応援するイベントでの
カード新規入会者数

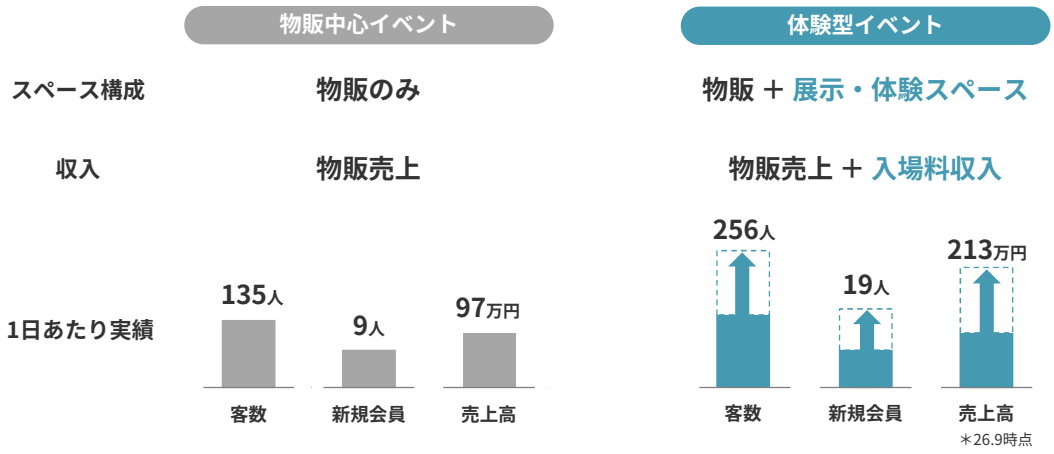


76

「好き」を応援するイベントは、26年9月期の取扱高が83億円で約6割増。
イベントを通じたカードの新規入会も8.2万人で38%増と好調に拡大しています。

体験型イベントの貢献

作品の展示等を含む体験型イベントが、客数・新規会員・売上高の伸長に寄与



イベントの中では、物販中心のイベントに対して、作品の展示等を含めた体験型イベントが売上高、カード会員数ともに大きく貢献しています。

体験型イベント専用区画の整備

MARUI GROUP

体験の質を高める設備と、物販・カードご案内へつながる導線を設計

世界観に没入できる設備

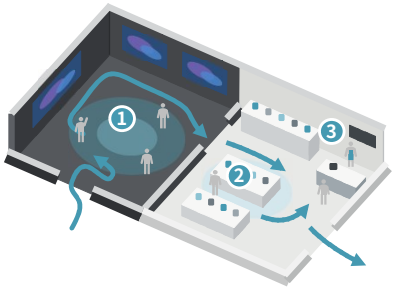


大型モニター・音響



照明

体験と物販を両立する導線





①世界観を楽しむ　②グッズと出会う　③レジでカードご案内

そこで、体験の質をさらに向上するために、照明、映像、音響などの設備を整え、併せて体験が、物販、カード入会へとスムーズに繋がるレイアウトを備えた専用区画の設置を進めてまいります。

体験型イベントスペースの拡大

体験型イベントスペースでのイベント開催ニーズを受け、区画数を拡大

有楽町マルイ 8F



イベント予定が 1年半先まで決定

体験型イベントスペース区画数

26.9　14 区画

▼

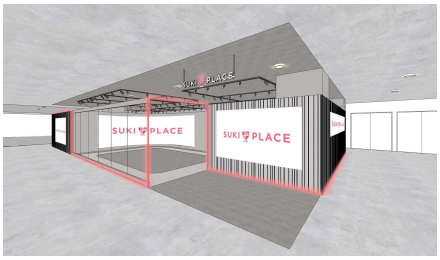
31.3　38 区画

79

有楽町マルイ８階に代表される大型の専用区画はいずれも予定が1年半先まで決定している状況です。
こうした旺盛な需要を受けて、体験型イベントスペースを31年３月期には、現在の14区画から38区画まで拡大してまいります。

「SUKI PLACE」

「好き」を応援するイベントスペース「SUKI PLACE」を、ルクア大阪へ初出店



＊イメージ

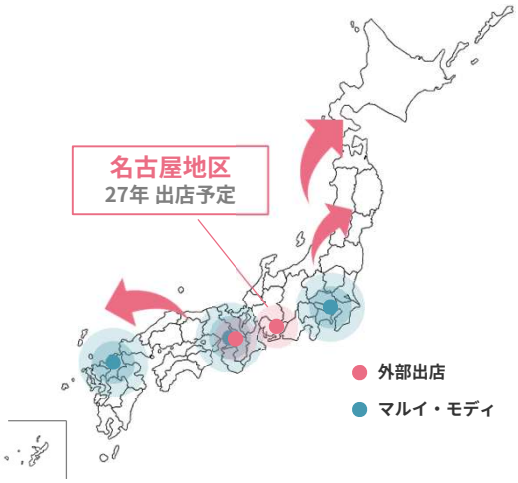
2026年11月24日(火) OPEN

大阪梅田地区
ルクア大阪新館 LUCUA SOUTHに出店

体験型イベントスペースは「SUKI PLACE」という名称で、丸井店舗以外にも出店してまいります。
今月24日には大阪の梅田地区に初の「SUKI PLACE」が出店します。

今後の外部出店構想

マルイ・モディ未出店エリアを中心に、全国の主要都市へSUKI PLACEを展開



SUKI PLACE

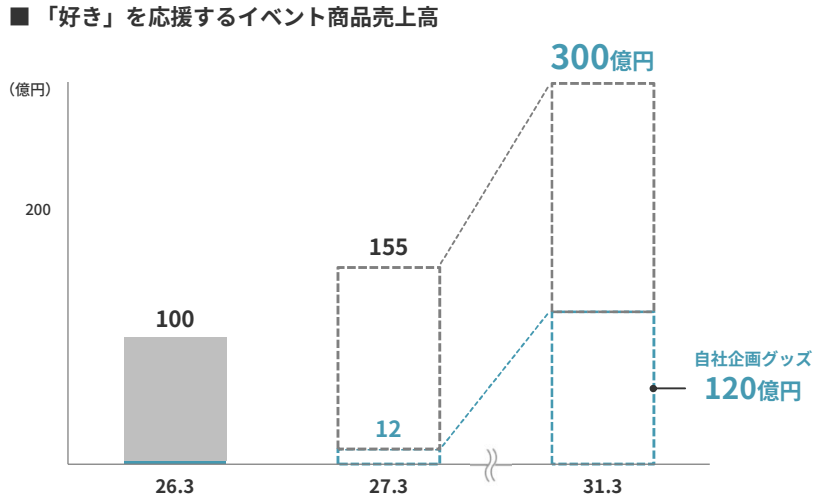
外部出店を拡大し
全国のお客さまの「好き」を応援

今後は、来年に開設を予定している名古屋地区をはじめとして、全国の主要都市に「SUKI PLACE」を展開してまいります。

「好き」を応援するグッズの拡大

MARUI GROUP

プライベートブランド展開時のノウハウを活かし、自社企画グッズを拡大



次に、「好き」を応援するグッズです。
「好き」を応援するイベントの商品売上高は、27年３月期は仕入れ商品を中心に155億円で、自社企画グッズは12億円の見込みです。
31年3月期には、商品売上高は300億円、自社企画グッズで120億円を目指します。

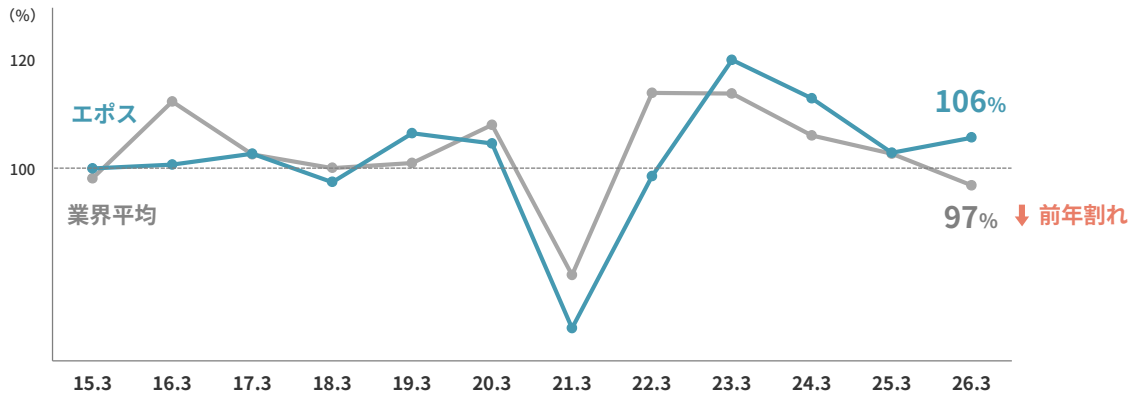
フィンテック

次に、フィンテックです。

新規カード会員数の拡大

クレジットカード業界の新規会員募集が伸び悩む中、エポスカードの会員数は順調に拡大

■ 新規入会者数の前年比推移



＊出典　：日本クレジット協会「日本のクレジット統計」（2015年版、2020年版、2025年版）
＊前年比：業界・エポスカードともに、1月～12月の12カ月間の新規カード発行枚数の前年比

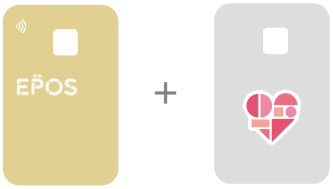
クレジットカード業界では新規会員数が伸び悩み、昨年は遂に前年割れとなる中、エポスカードの新規会員数は順調に拡大を続けています。

フィンテックの成長を支える2つの原動力

店舗・イベントでの対面案内



「好き」を応援するカード



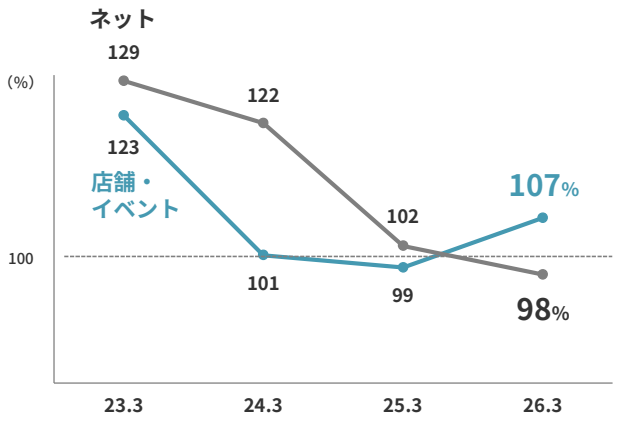
85

その原動力となっているのが、当社の得意技である店舗での対面によるご案内と、「好き」を応援するカードです。

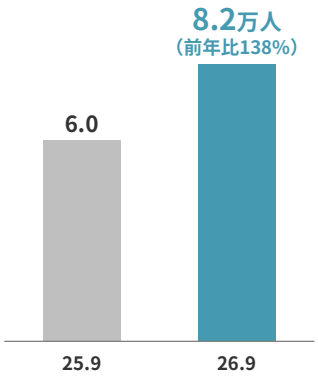
店舗・イベントでの新規会員募集

ネット経由のご案内が伸び悩む中、店舗・イベントでの新規入会が伸長

■ 新規入会の経路別前年比推移



■ 「好き」を応援するイベントでの
カード新規入会者数



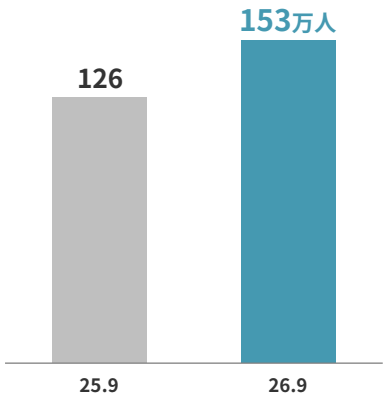
業界では、これまで主にネットを中心に新規会員数を伸ばしてきましたが、当社においてもネット経由の新規会員募集は伸び悩んでいます。
そうした中、再び、店舗での募集が力を発揮しています。
とりわけ、「好き」を応援するイベントでの会員募集は8.2万人、38%増と大きく増えています。

「好き」を応援するカードの状況

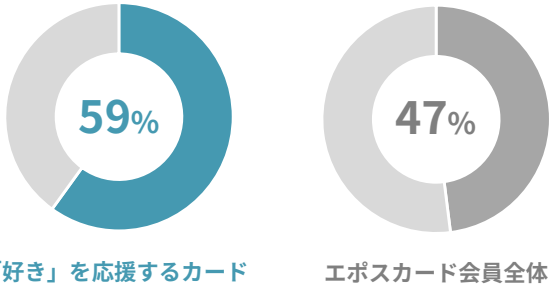
MARUI GROUP

「好き」を応援するカードは会員数が153万人に拡大し、若年層が約6割を占める

■ 「好き」を応援するカードの会員数



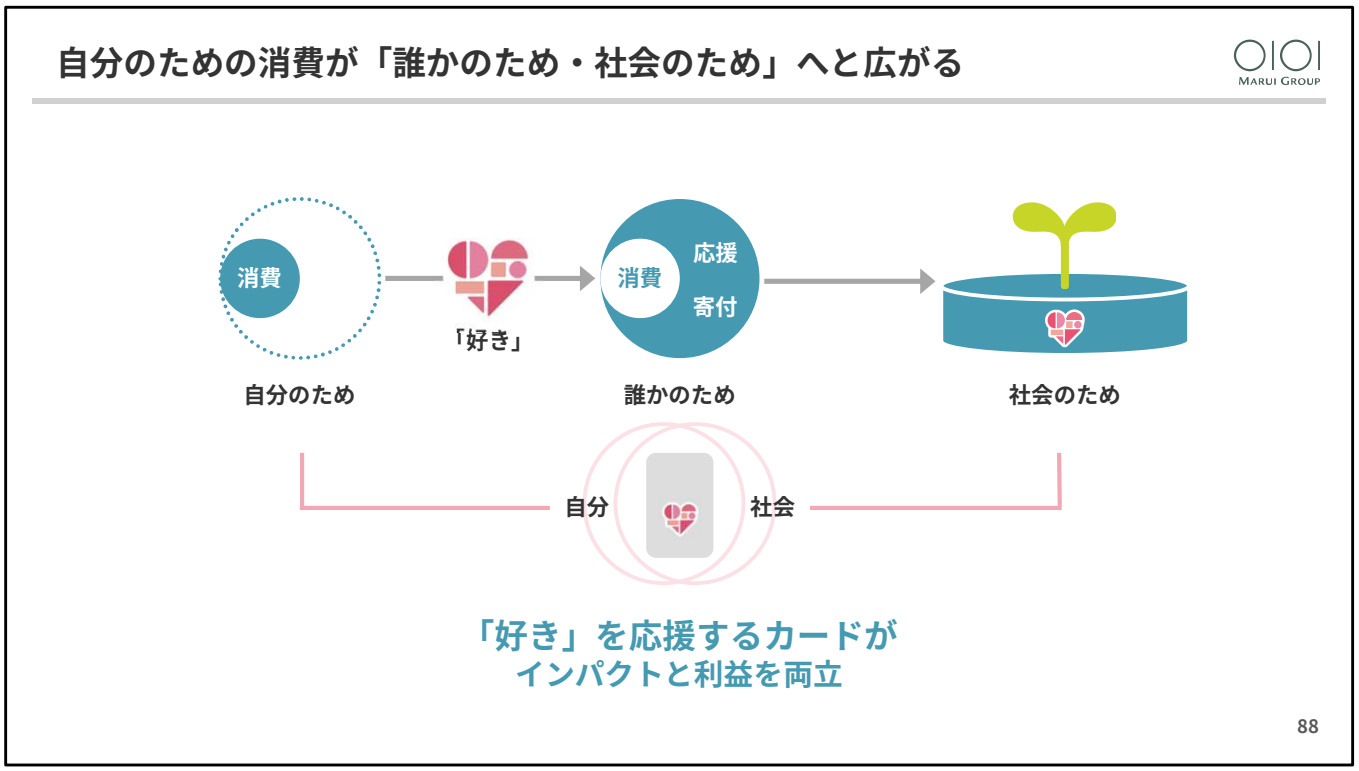
■ 若年層（30代以下）会員数構成



＊26.9時点

87

「好き」を応援するカードの会員数は、9月末で昨年の126万人から153万人へと増加しました。
また、「好き」を応援するカードの若年会員の構成は59%、約６割と、エポスカード全体の47%を上回っています。



さらに、「好き」を応援するカードは、自分のための消費を「誰かのため、社会のため」へと広げることで、インパクトと利益の両立を目指しています。

応援・寄付から広がる新たな共創

応援・寄付の取り組みへの共感により、グローバルアーティストの「好き」を応援するカードが誕生

ご利用額の0.1%を各支援団体へ寄付

TREASUREエポスカード



災害救護・人道支援団体

BABYMONSTERエポスカード



国際支援団体

89

その目標に向けて、大きな一歩となったのが、グローバルアーティストTREASURE、BABYMONSTERとのコラボカードです。
当初はクレジットカードとのコラボレーションに慎重だった先方様ですが、「社会貢献のために寄付ができるカード」というコンセプトをお伝えしたところ、大いに共感していただき、これが決め手となって念願のコラボカードが実現しました。

「好き」と社会貢献が両立する顧客体験

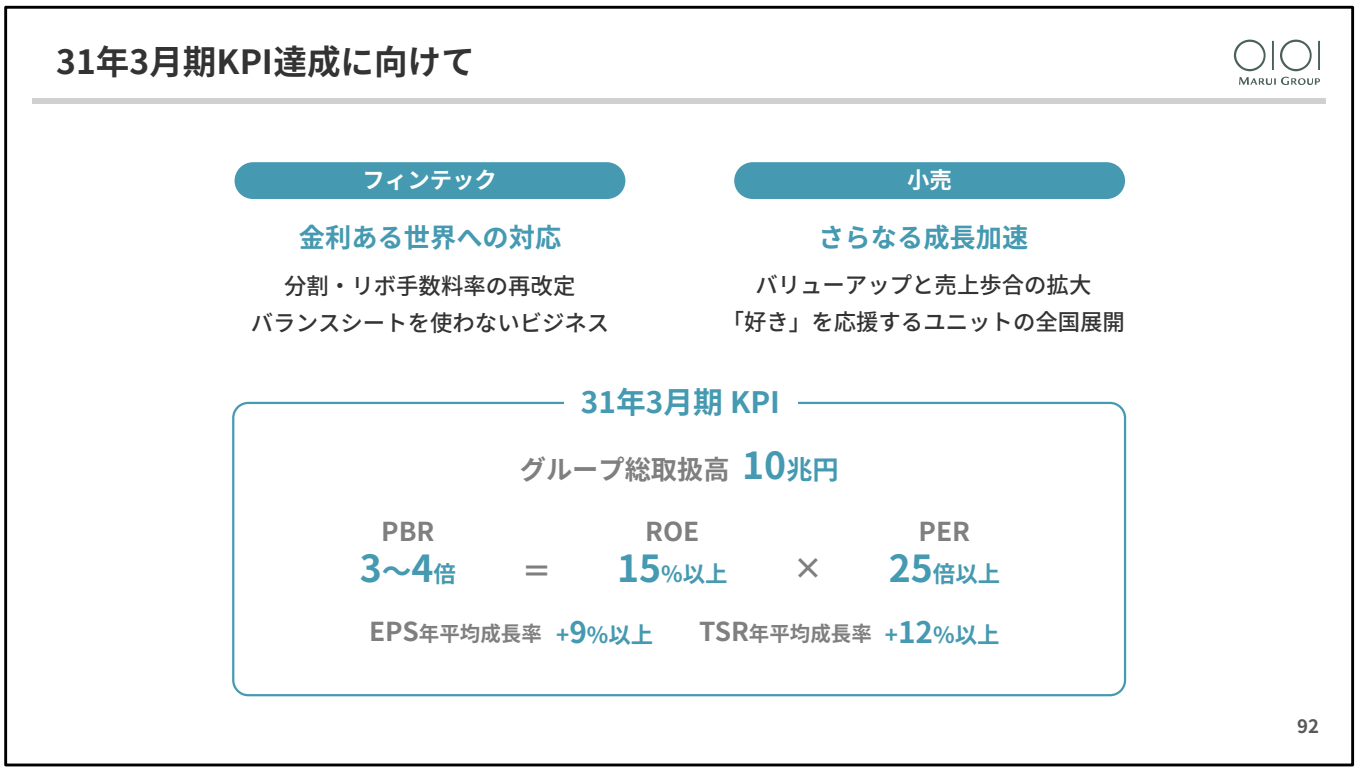
寄付の継続に応じてアーティストから限定動画が届き、ファンの喜びと社会貢献が両立する体験を提供



これらのカードでは、ご利用を通じた寄付を継続していただくと、折々にアーティストから感謝の気持ちを伝える限定動画が届けられます。
このようにして、ファンの喜びと社会貢献が両立する体験をご提供してまいります。



今後はこうしたコラボレーションを増やしていくことで、31年3月期には、「好き」を応援するカード会員数300万人、応援・寄付参加者100万人、応援・寄付額100億円以上を実現し、インパクトと利益の両立を目指してまいります。



最後に、まとめです。
フィンテックは新たな収益構造を確立することで「金利ある世界」での更なる成長を実現します。
小売は売上歩合とバリューアップ、「好き」を応援するユニットの拡大で更なる成長を目指します。
これらを通じて、31年3月期の目標を達成してまいります。

小売とフィンテックの融合による

「好き」を応援するビジネスの戦略

27年5月 決算説明会にてご説明予定

また、小売とフィンテックの融合による「好き」を応援するビジネスの戦略につきましては、来年5月の決算説明会でご説明させていただきます。



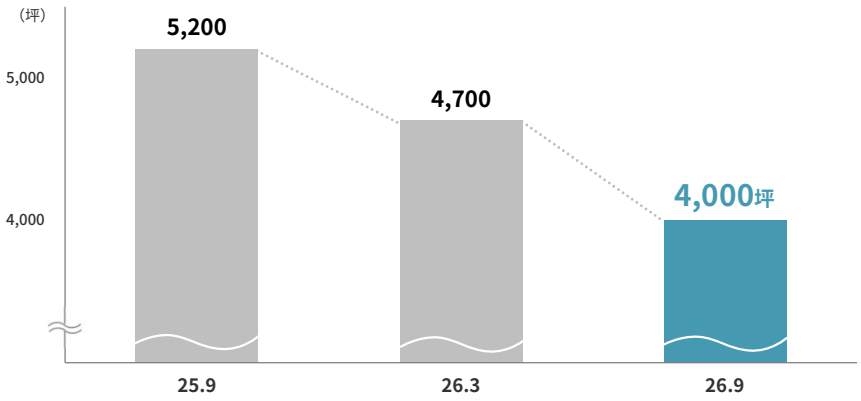
私からは以上です。
ご清聴ありがとうございました。

Appendix



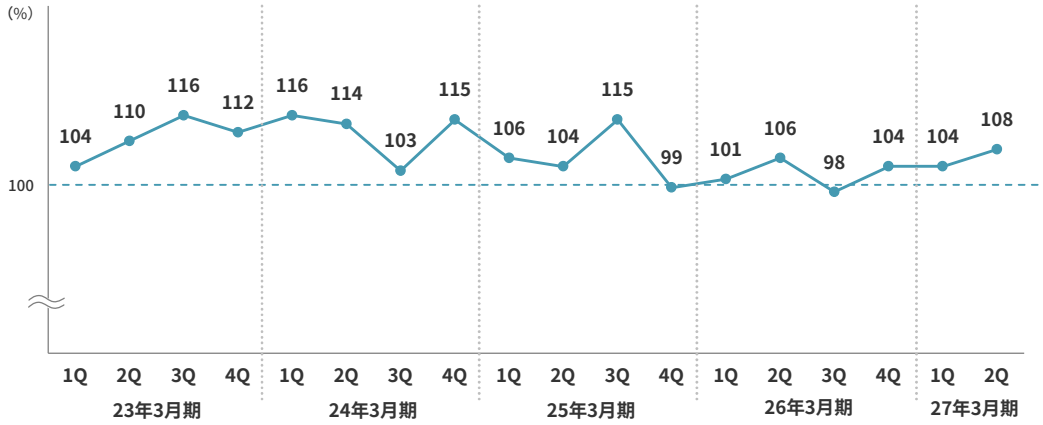
未稼働区画の状況

■ 未稼働運行面積の推移（運行平均）



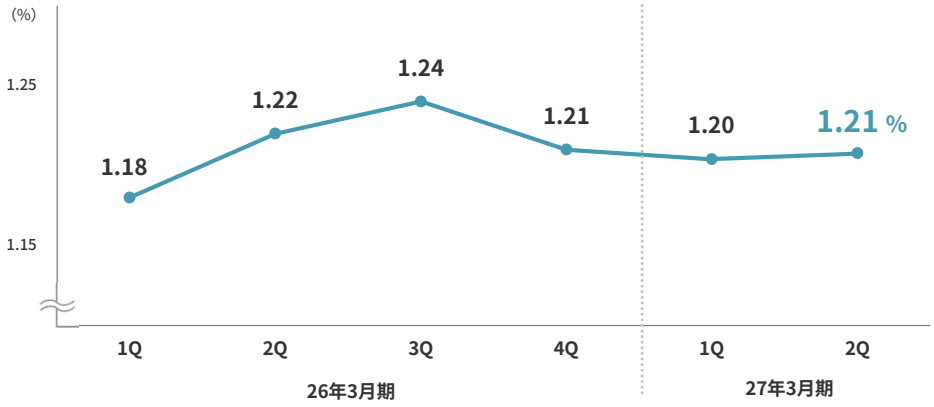
EC取扱高の状況

■ EC取扱高 前年比



加盟店手数料率の状況

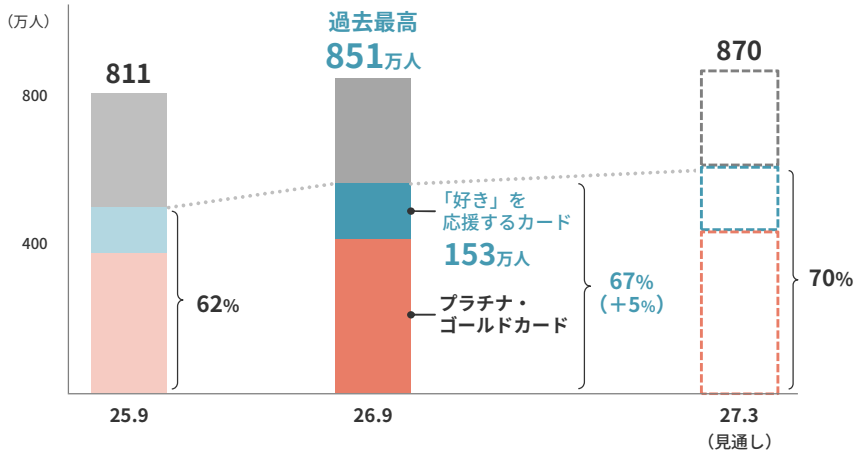
■ 加盟店手数料率の推移



＊加盟店手数料率：フィンテック取扱高に対する加盟店手数料収入の比率

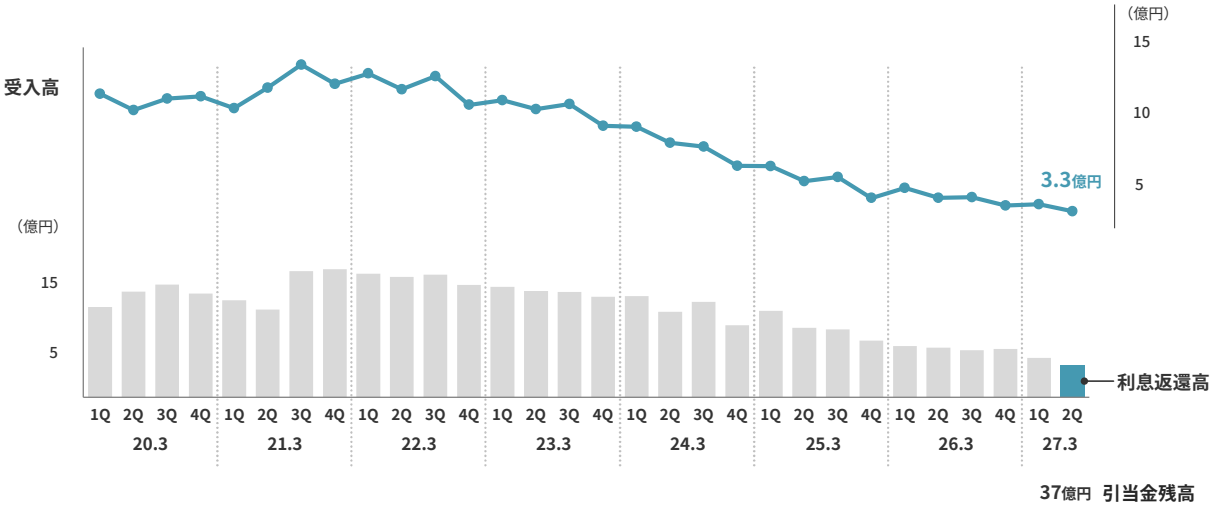
カード会員数の状況

■ カード会員数の推移



利息返還の状況

■ 受入高と利息返還高の推移



37億円 引当金残高

債権流動化の見通し

■ 27年3月期 見通し

（億円）

	1Q（実績）	2Q（実績）	上半期（実績）	前年差	3Q（見通し）	4Q（見通し）	下半期（見通し）	前年差	年間（見通し）	前年差
流動化影響	7	0	7	△23	△19	△26	△ 45	+8	△ 38	△15
譲渡益	34	26	60	―	6	0	6	―	66	―
償却等 *	△ 27	△ 26	△ 53	―	△25	△ 26	△ 51	―	△ 104	―
影響額 ①+②	―	―	―	+37	―	―	―	△21	―	+16
分割リボ手数料変更①	27	29	56	+56	30	30	60	+10	116	+66
金利上昇影響②	―	―	―	△18	―	―	―	△31	―	△50
合計				+14				△13		+1

＊ 償却・投資家配当・発行コストを含む

101


END