

株式会社丸井グループ
2027 年 3 月期 第 1 四半期 決算説明会
<質疑応答>

- Q. 債権流動化会計の影響を除くと営業利益は前年同期比 18%増となり、高い利益水準だと認識している。一方で、経常利益の進捗率は通期計画に対して約 29%となっているが、今後の見通しをどのように考えているか。
- A. 社内計画に対して、第 1 四半期は小売・フィンテックともに順調に推移したと考えています。小売については、第 1 四半期の好調な実績に加え、今後の見通しも踏まえ、通期の営業利益を 5 億円上方修正しました。フィンテックについても好調に推移していますが、現時点では計画を修正する段階ではないと考えています。経常利益の進捗率については、当初は 9 月に 1 回の政策金利引き上げを想定していましたが、現在は 6 月に加え、年内にもう一度追加利上げが行われる可能性があると考えています。そのため、下半期は金融費用の増加を見込んでおり、経常利益の進捗も上半期に比べて緩やかになる想定であるため、現時点では年初計画どおりの進捗と考えています。
- Q. カードクレジット取扱高について、カード会員数や稼働客数の伸長と比べ、取扱高が前年同期比 10%増と順調に推移しているのは、会員一人当たり利用額の増加によるものなのか。また、その背景は、インフレや消費環境の変化によるものなのか、それともゴールドカードや「好き」を応援するカードの拡大など、当社の戦略の成果によるものなのか。
- A. 当社のカードクレジット取扱高は、これまでもカード会員数の伸び以上に、一人当たり取扱高の伸びによって拡大してきました。今期も同様の傾向となっており、概ね想定どおりに推移しています。一人当たりのご利用額が増加している要因としては、ゴールドカードや「好き」を応援するカードなど、ご利用単価の高いカード会員の構成比が高まっていることがあります。月別では、4 月から 5 月にかけて取扱高の伸びが大きく、6 月はやや落ち着きまし

たが、曜日配列や天候などの影響もあると考えています。そのため、第1四半期全体では、会員数・利用単価ともに順調に推移していると捉えています。また、4月から5月の取扱高伸長率は業界全体が110%程度であったのに対し、当社は112%程度と業界を上回って推移しており、当社の戦略の効果も表れていると考えています。一方で、実質賃金の上昇など外部環境の影響も一定程度あると考えており、これらの要因が組み合わさることでご利用単価が上昇していると認識しています。

- Q. 金利上昇の業績影響について。2027年3月期の業績計画では、小売事業の好調さが金利上昇の影響を補う構図となっている。その中で、追加利上げをどのように前提へ織り込んでいるのか。また、足元で長期金利も上昇している中、具体的に何月にその影響を見込んでいるのか。
- A. 現在の計画では、6月の政策金利引き上げに加え、12月にさらに0.25%の追加利上げが行われることを前提としています。ただし、実際の調達金利は政策金利引き上げの前から段階的に上昇するため、9月から10月頃にかけて金利が上昇するものとして織り込んでいます。また、既存の固定金利による借入には影響はありませんが、新規の長期借入については長期金利の影響を受けます。当社の調達期間である約5年程度では、長期金利の動きは概ね政策金利の上昇幅と連動すると考えており、その前提を業績計画へ反映しています。
- Q. 小売事業の上方修正に関して、変動賃料収入やイベント収入が好調な背景と未稼働面積を4,000坪まで減少している状況は計画どおりなのかをどのように捉えているのか。今後の見通しについて教えてほしい。
- A. 小売事業の好調要因の一つは、変動賃料収入の伸長です。ポケモンセンターやONE PIECE BASE SHOPなど取扱高の大きいテナントの導入が進んでおり、第1四半期はテナント取扱高が好調に推移したことで、連動する変動収入も増加しました。今後も体験型ショッップの導入を拡大していく考えです。一方で、未稼働面積については4,000坪まで縮小しており、ここからは下げ止まっていく見込みです。そのため、今後は未稼働面積の縮小による増収効果よりも、魅力あるテナントのリーシングを推進することで、小売事業の収入拡大につなげていきたいと考えています。

Q. 小売事業の上方修正要因について。営業利益を 5 億円上方修正した背景として、変動賃料収入やイベント収入が好調に推移していると理解しているが、主に収入増加によるものなのか。また、変動賃料収入が増加する中で、固定賃料と変動賃料のバランスや収益の変動リスクをどのように考えているのか。

A. 小売事業の上方修正の主因は収入の増加です。第 1 四半期はテナント事業が好調で、特に変動賃料収入が伸長しました。また、イベント事業もヒット企画が多く、前年を上回る実績となりました。下半期については今後決定するイベントも多く、現時点では計画へ織り込んでいないため、さらなる上振れの余地もあると考えています。

また、変動賃料収入のリスクについては、かつてのように賃料全体を売上連動型にしていると売上のボラティリティによって当社の収入が左右される点にあります。現在は、取扱高が非常に多いテナントの場合、ご契約時点で完全に固定賃料を設定すると家賃が高くなってしまいテナントとしても選択しづらいことがあります。そのようなテナントについては、固定部分は相場水準の賃料とさせていただき、それを上回る部分を変動賃料とさせていただいています。そのため、過去のように売上低迷時に賃料収入が大きく落ち込むリスクは抑えられていると考えています。

Q. 中期経営計画における金利上昇の考え方について。足元では金利上昇ペースが当初想定よりも早まっているように見えるが、中期経営計画への影響をどのように考えているのか。

A. 昨年度は、当初想定していたほど金利上昇が進みませんでした。一方で、今年度は年 1 回を想定していた利上げが年 2 回となる可能性があり、中期経営計画策定時と比較すると、金利上昇のペースは若干前倒しになっていると認識しています。また、最終的な金利水準についても、当初想定を上回る可能性があると考えていますが、昨年度実施した分割・リボ手数料率の引き上げ効果によって、概ね補えると考えています。今後、改めて金利上昇の見通しや対応策についてご説明していく予定です。現時点では、経営ビジョン&戦略ストーリー2031の目標達成に向けて大きな問題にはならないと考えていますが、来年度に向けて精査をしています。

- Q. 小売事業の業績見通しについて。営業利益を 5 億円上方修正しているが、第 1 四半期の好調な実績を反映したものなのか。それとも、第 2 四半期以降のテナント収入や変動賃料収入の拡大も織り込んだ計画となっているのか。
- A. 社内計画比では、第 1 四半期に 3 億円の上振れがありました。そのうえで、足元の状況を踏まえ、第 2 四半期以降についても上振れを見込み、通期で 5 億円の上方修正としています。
- Q. ポイント費用の考え方について。カード会員数や「好き」を応援するカード会員の拡大に向けて積極的な費用投下を行っている認識であり、取扱高連動収支を見ると今後は収入以上に費用が増加するように見える。この費用増加は一時的なものなのか。今後の費用水準や収支バランスをどのように考えているのか。
- A. 今期のポイント費用が増えて見えるのは、昨年度にポイントプログラムのサービス内容を一部見直した影響で、前年のポイント費用が低い水準となっていたため前年差が大きく出る見込みであるためです。総額としては今年度のポイント費用水準が適正であると考えており、現状は会員拡大に向けた施策も含めて計画どおりに推移しています。そのため、来年度以降は今年度のような増加幅ではなく、この水準をベースに推移していくと考えています。
- Q. 金融費用の見通しについて。第 2 四半期以降の金融費用は、追加利上げを前提に織り込まれていると思うが、今後の金利動向によって大きく変動する可能性はあるのか。
- A. 現在の計画では、12 月の追加利上げを前提に織り込んでいます。実際には、利上げ前から調達金利が上昇し始めるため、その影響も見込んでいます。政策金利が市場で想定されている範囲で推移する限り、金融費用が大きく変動することはないと考えています。ただし、想定を大きく上回る利上げが行われた場合は、その影響を受ける可能性があります。
- Q. 小売事業の業績見通しについて、第 1 四半期のタイミングで営業利益を 5 億円上方修正した背景や考え方を教えてほしい。
- A. これまで、5 億円という単位では計画修正を行ってこなかったため、その背景も含めてご説明します。第 1 四半期の小売事業の営業利益は前年同期比で 9 億円増益となり、計画を上振

れるペースで非常に好調に推移しました。一方、従来の通期計画では、通期で 3 億円の増益を見込んでいたため、第 2 四半期以降が減益となる前提になってしまい、それは実態との乖離があるため、現状わかる範囲で上方修正をいたしました第 1 四半期の上振れ実績に加え、足元の事業環境も踏まえたうえで、第 2 四半期以降の見通しも一部引き上げ、営業利益を 5 億円上方修正しております。

Q. 債権流動化の見通しについて。通期ではマイナス 10 億円の影響を見込んでいるが、下半期の債権流動化損益についてどのように考えているのか。

A. 現時点では詳細な内訳は確定していませんが、下半期の債権流動化損益については、第 3 四半期と第 4 四半期で概ね同程度の水準になると考えています。詳細については、今後改めて精査したうえで、上半期決算ごろにご説明したいと考えています。

Q. 法人税等が低水準となっている要因について。第 1 四半期の法人税等が少ない背景と、今後への影響について教えてほしい。

A. 第 1 四半期では、過去にスタートアップ企業へ投資した際の投資額の一部の所得控除を受けられるオープンイノベーション促進税制による減税効果があり、法人税等が低い水準となりました。この影響は計画に織り込んでおります。

Q. 戦略的な販促費について。フィンテック事業の見通しに織り込まれている販促費の考え方と、今後の活用方針について教えてほしい。

A. カード会員の獲得に向けた販促施策は計画していますが、第 1 四半期はイベントを通じたカード発行が非常に順調に推移しました。イベントでのカード発行は発行コストが比較的低いため、現時点では販促費の大きな増加要因とはなっていません。

Q. 渋谷マルイの業績寄与について。2027 年夏に開業予定の渋谷マルイについて、現時点で想定している業績への影響を教えてほしい。また、建替え前と比較して成長性をどのように見ているのか。

A. 現時点では、業績への具体的な影響についてはまだお示しできる段階ではありません。ただし、取得する建物の減価償却は定額法で処理することと、入居テナントの多くは固定賃料契

約を想定しているため、初年度から利益にプラスで寄与すると考えています。また、建替え前と比較して取扱高や収入、カード会員獲得などの面で、成果が大きくなることを期待していますが、業績への貢献度合いについてのお示しは今しばらくお待ちいただければと思います。

以上