

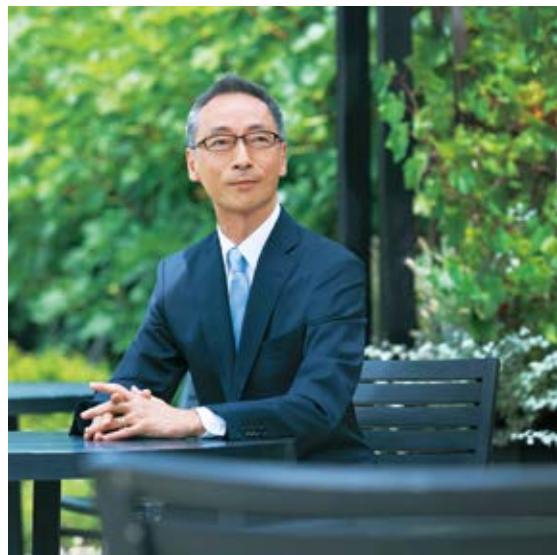
共創通信 vol.05

2019年3月期 中間報告書 (2018年4月1日～2018年9月30日)

表紙について

収入や年齢にかかわらず、すべての人に金融サービスを提供する「ファイナンシャル・インクルージョン」の実現に向けて、tsumiki証券(株)を設立しました。つみたて投資を通じたお客さまの「しあわせ」と、より良い社会の実現をめざします。





代表取締役社長 代表執行役員
青井 浩

「共創サステナビリティ経営」を通じて 新たな価値を創造し、 未来を切り開く

日頃より丸井グループをご愛顧、ご支持いただいている皆さまに心から感謝申し上げます。

丸井グループは1931年の創業以来、商品・店舗・クレジットカードなど、さまざまなサービスをお客さまと共に創りながら、小売と金融が一体となった独自のビジネスモデルを、時代の変化にあわせて進化させ続けてきました。

さて、2019年3月期の状況ですが、第2四半期のグループ総取扱高は1兆2,065億円（前年同期比15%増）、ショッピングクレジットの拡大が全体を牽引し、前年同期を1,596億円上回りました。営業利益は198億円（前年同期比25%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は125億円（前年同期比34%増）と共に計画を上回り4期連続の増益となるなど、業績は順調に推移しています。

ESGの取り組みについても、高い評価をいただいています。GPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）の選定したESG投資の3つの指数に2年連続で採用され、2018年9月にはグローバル環境株式指数である「S&P/JPX カーボン・エフィシエント指数」にも採用されました。また、世界的な社会的責任投資（SRI）株式指数であるDJSI World（ダウ・ジョーンズ・サステナビリティ・ワールド・インデックス）の構成銘柄や「なでしこ銘柄2018」、「健康経営銘柄2018」にも選定されています。

小売セグメントにおいては、「モノからコトへ」という長期的な変化に対応するため、5年計画で進めてきた百貨店型店舗から不動産型店舗への転換が、2019年3月期で完了する目途が立ちました。フィンテックセグメントにおいても、キャッシュレス化、EC化、シェアリング・エコノミーの進展というメガ

トレンドを捉えることで、クレジットカードビジネスは今後も安定的な成長が見込まれます。そこで、2019年3月期からは、小売やフィンテックといった業種の枠にとらわれず、丸井グループの強みである「店舗・カード・Web」の三位一体を活用して社会課題を解決する事業開発にフォーカスすることで、私たちの進化の次のステージである「共創サステナビリティ経営」へと歩みを進めていきます。

その第一歩として、「ファイナンシャル・インクルージョン」をミッションに掲げ、2018年8月に証券事業をスタートしました。これまでごく一部の富裕層向けに提供されてきた金融サービスを、若者を含めたすべての人に提供することで、若者の将来への不安を希望に変え、社会課題の解決をめざします。異業種からの参入という点を活かした柔軟な発想と、新規参入の利点を活かした斬新なビジネスモデルで、証券ビジネスに新風を吹き込む意気込みです。

そして、証券事業を皮切りに、シェアリング・エコノミーや、飲食の新業態、テクノロジーを活用したパーソナライゼーションなど、さまざまな新規事業の開発に取り組んでいきます。社会課題の解決を当社独自のビジネスモデルで事業化することを通じて、丸井グループの未来を切り開き、これまでの事業とあわせて新たな価値を創造していきます。

株主の皆さまとの対話を通じ、すべての人が「しあわせ」を感じられるインクルーシブで豊かな社会を共に創る「共創サステナビリティ経営」を進めていきますので、今後ともよろしくお願い申し上げます。

2018年12月

ESG関連の外部評価（2019年3月期）



世界的な社会的責任投資指数



FTSE4Good

MEMBER OF
**Dow Jones
Sustainability Indices**
In Collaboration with RobecoSAM

GPIFが選定する4つのESG指数



FTSE Blossom
Japan

MSCI

2018 Constituent
MSCI ジャパンESG
セレクト・リーダーズ指数

MSCI

2018 Constituent
MSCI日本株
女性活躍指数 (WINI)



CO-CREATION DIGEST 2018

共創ダイジェスト2018



クレジットカードによる日本初の証券事業
「tsumiki証券」サービス開始 (P.07~)



「エポスファミリー
ゴールド」で
ロイヤルカスタマー化を
促進 (P.12)



QRコード決済サービス
「EPOS Pay」の導入 (P.12)



売ることを前提としない
「未来の店舗」(P.09~)

映画「銀魂2 掟は破るためにこそある」
製作委員会に参加



©空知英秋/集英社
©2018 映画「銀魂2」製作委員会

再生可能エネルギー100%をめざす
国際的イニシアチブ「RE100」に加盟 (P.13~)



FINANCIAL HIGHLIGHTS

業績トピックス

2021年3月期を最終年度とする「中期経営計画」の目標

EPS (1株当たり当期純利益)

130円以上

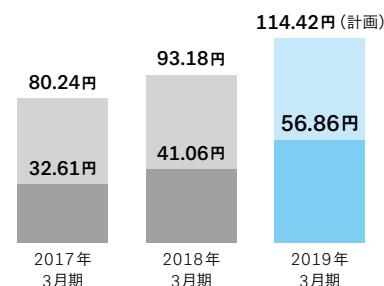
ROE (自己資本当期純利益率)

10%以上

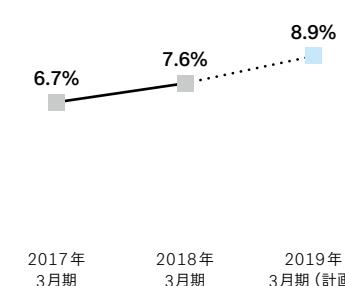
ROIC (投下資本利益率)

4%以上

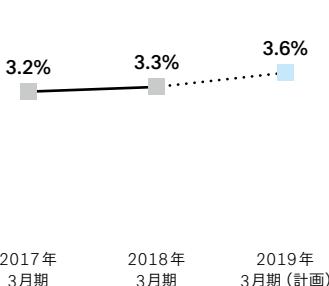
EPS (1株当たり当期純利益)



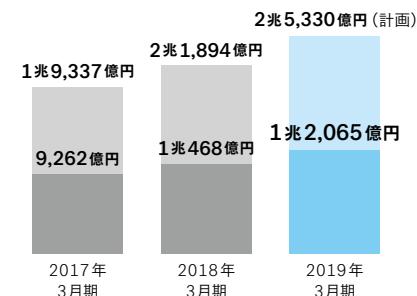
ROE (自己資本当期純利益率)



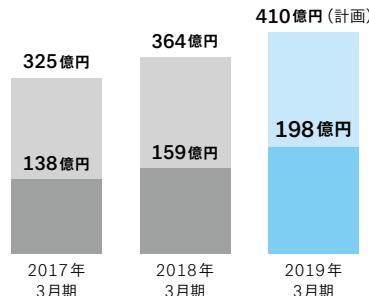
ROIC (投下資本利益率)



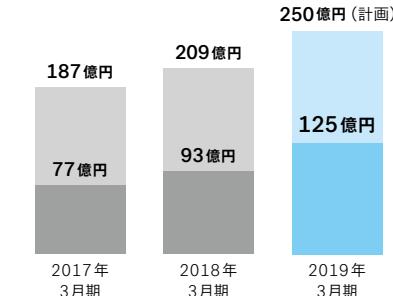
グループ総取扱高



営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



■ 第2四半期
■ 通期 (2019年3月期は上方修正後の計画)

* 2019年3月期より、売上上の計上基準などを変更しています。これにともない、上記のROIC (投下資本利益率)、営業利益の2017年3月期、2018年3月期の実績は、変更後の基準に基づき表示しています。

決算情報の詳細は、
丸井グループのホームページでご紹介しています。
www.0101maruigroup.co.jp/ir/lib/



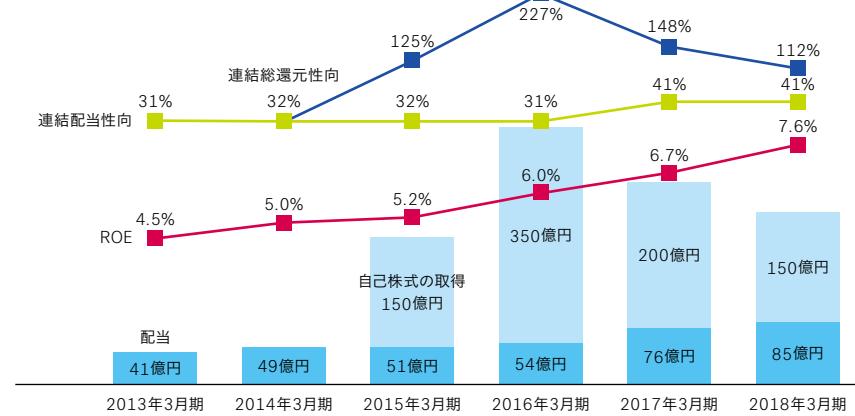
株主還元の実績と方向性

丸井グループはこれまでの4年間、自己株式の取得を積極的に行い、また連結配当性向を30%から40%に引き上げ、高成長と高還元の高立を図ってきました。今後は、株主還元を自己株式の取得から徐々に配当へシフトすることで、長期・継続的な増配をめざしていきます。

これまで

2015年3月期以降、4年間で850億円の自己株式の取得を行ってきました。また、2017年3月期より連結配当性向を40%以上へ引き上げ、連結総還元性向も4期連続で100%以上と、高い水準で株主還元を実施してきました。

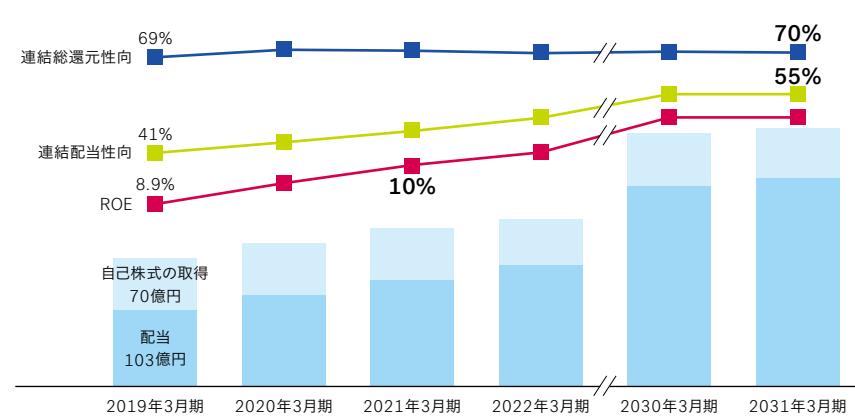
株主還元額と各指標の実績



これから

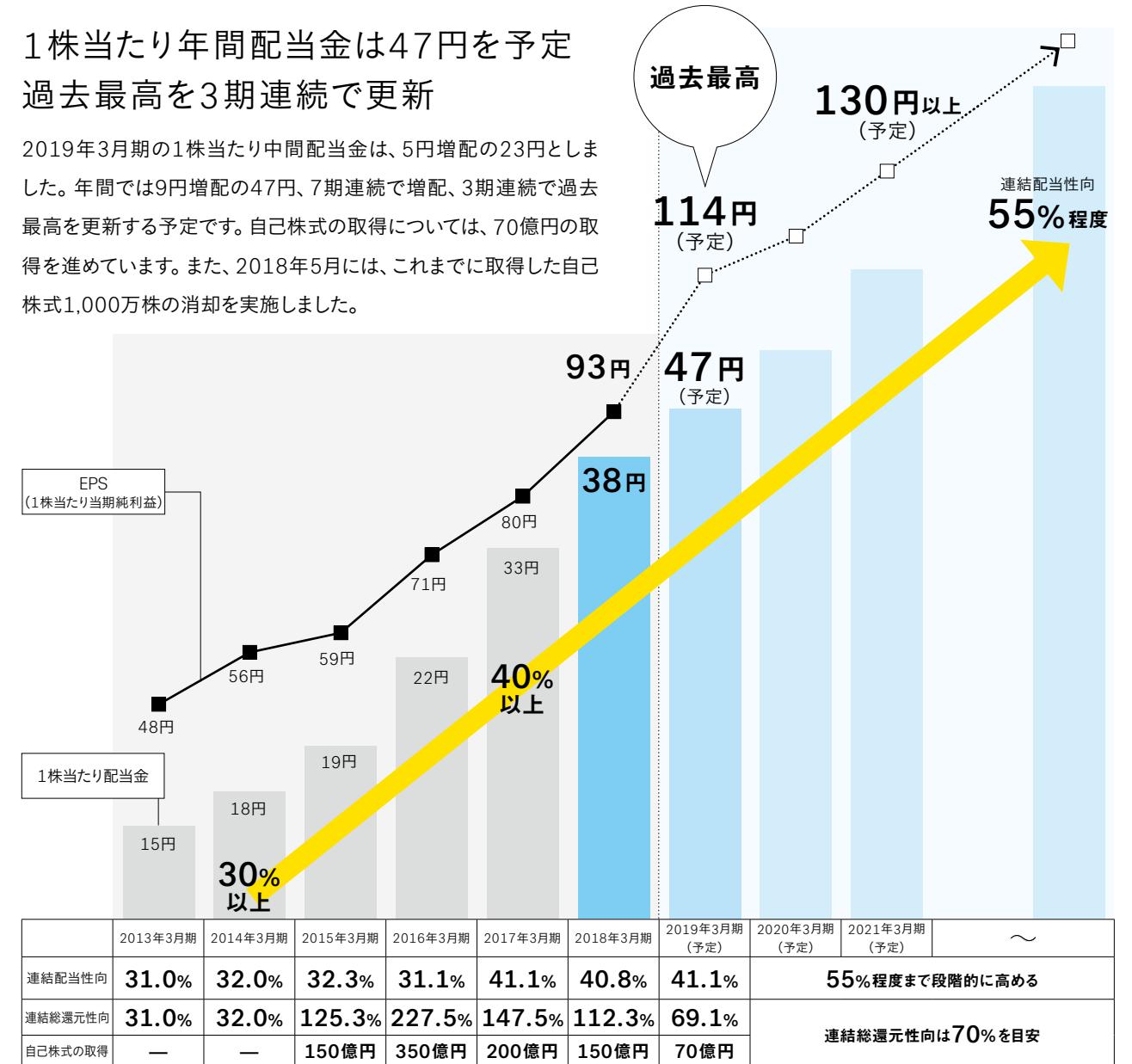
2019年3月期からは、株主還元を自己株式の取得から徐々に配当へとシフトしていきます。連結総還元性向は、自己資本比率が今後も30%を維持できる水準である70%程度を目安とし、連結配当性向は55%程度を目途として段階的に高めることで、長期・継続的な増配をめざしていきます。

株主還元額と各指標の推移(予定)



1株当たり年間配当金は47円を予定 過去最高を3期連続で更新

2019年3月期の1株当たり中間配当金は、5円増配の23円としました。年間では9円増配の47円、7期連続で増配、3期連続で過去最高を更新する予定です。自己株式の取得については、70億円の取得を進めています。また、2018年5月には、これまでに取得した自己株式1,000万株の消却を実施しました。





クレジットカードによる日本初の証券事業

「tsumiki証券」サービス開始!

投資初心者を中心とした「すべてのカード会員さま」に、「つみたてNISA」対象の投資信託を定期・定額の「クレジットカード払い」でつみたてるサービスを提供します。「ファイナンシャル・インクルージョン」の実現に向けて、金融サービスが一部の富裕層向けに集中するという社会課題の解決をめざすのが私たちの証券事業であり、若者の将来のお金に対する不安を希望に変え、「貯蓄から資産形成へ」の流れにも貢献します。

tsumiki証券が実現する新たなサービス

01
POINT

毎月のご利用金額は
3,000円～50,000円

02
POINT

お支払いは
一回払いのみ
(金利・手数料なし)

03
POINT

ショッピングなどの
お支払いと
一緒に引き落とし

04
POINT

ご利用に応じて
エポスポイントも

つみたてNISA対象商品から選りすぐりの4本
現在国内で販売されている投資信託約6,000本から、選りすぐりの4本をお客さまにご提供。お客さまに寄り添って、資産形成の大切さ、「長期・つみたて」の良さを伝えている運用会社3社をパートナーに、「貯蓄から資産形成へ」を進めています。

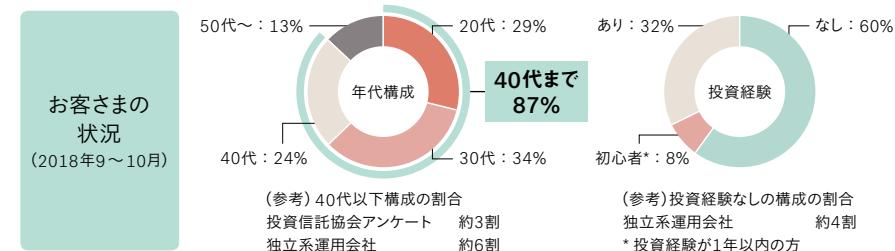
運用会社	商品名
コモンズ投信(株)	コモンズ30ファンド
セゾン投信(株)	セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド
	セゾン資産形成の達人ファンド
レオス・キャピタルワークス(株)	ひふみプラス

資産づくりを身近に感じられる「オマモリ」
目に見えない資産づくりを身近に感じていただけるよう、見て触れられるプロダクトをご用意しました。裏面のQRコードからいつでも残高確認ができ、一緒に資産づくりをする「オマモリ」のような存在として、普段から身につけていただけます。



若年層・投資未経験のお客さまからご支持いただいています

サービス開始から2カ月で約5,400人のお客さまにお申し込みいただいております。既存の金融機関と比べて、若年層・投資未経験のお客さまが圧倒的に多いことが特徴です。



有楽町マルイでお客さま向けイベントを開催!

2018年10月14日から1カ月限定で、有楽町マルイ1階にPOP UP STOREをオープン。期間中は、tsumiki証券のサービス体験や口座開設、つみたて投資に対するちょっとした疑問・不安・お困りごとにお応えする「tsumikiのサポート」などを行いました。また、10月26日にはつみたて投資の良さについて楽しく語るトークイベントを開催。マルイ店舗においてもお客さま一人ひとりに寄り添ったサポートを進めています。

イベントに参加したお客さまの声

- ファンド代表者の皆さんの話を聞いて、投資=怖いというイメージがなくなった
- 申し込みがネットだけで完結するのは少し心配だったので、お店で相談できる機会があるのはうれしい

tsumiki証券(株)CEOのコメント

お金には、夢や希望・安心など一人ひとりの「想い」が詰まっている一方、誰もが「心配」や「不安」を感じています。私たちは、「こつこつ・ゆっくり・自分のペース」のつみたてが一番と考え、つみたて専門の会社を設立しました。tsumikiという社名には、そんな気持ちが込められています。お客さまのお金は、投資信託を通じて「良い会社」が成長する土台になり、「より良い社会」の実現につながります。つみたては、みんなをしあわせにする。tsumikiから、つみたての輪を広げていきます。



寒竹 明日美
tsumiki証券(株)
代表取締役CEO



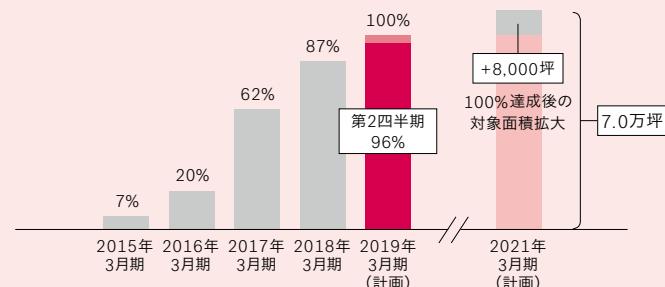
BUSINESS HIGHLIGHTS ビジネスハイライト

未来に向けた 店舗づくりが本格化

2015年3月期よりスタートしたSC・定借化は着実に進捗し、2019年3月期には計画通り100%完了する見込みです。

SC・定借化により利益改善が進みましたが、SC・定借化の本来の目的は、これまでの店舗の概念を革新して、10年後に向けた「未来の店舗」をつくることです。百貨店型から不動産型の店舗に転換することで、ようやく「未来の店舗」の創造に向けた準備が整いました。

定借化率の実績・計画



利益改善額前期差	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2021年3月期(計画)
金額	—	9億円	20億円	32億円	19億円	

定借化率=定借化面積/定借化対象区画面積
オーナーさまのご意向による定借化対象外店舗の区画・自主専門店売場・イベントスペース・食品売場などは定借化対象外区画

Q 定借化が完了した後の成長戦略は?

A 売ることを前提としない「未来の店舗」

定借化完了後は、「未来の店舗」の実現をめざします。「モノからコトへ」「所有から使用へ」「ネットとリアルとの融合へ」といったお客さまニーズの変化に対応した「未来の店舗」は、モノやサービスを売ることを前提にするのではなく、体験やコミュニティ、シェアリングなどの新たな価値を提供します。



体験やコミュニティの提供

売ることを目的としない体験やコミュニティを通じた価値を提供



新宿マルイ 本館「Apple 新宿」では、Apple製品の使い方を学べる無料体験プログラムを開催



アスレティックウェアなどを取り扱う「lululemon(ルルレモン)」では、コミュニティ型のヨガイベントなどを実施

ネットとリアルとの融合

ネットとリアルとの融合による新たな業態を開発



ECのオーナーさま向けに、お客さまとの交流や出会いを目的としたリアルな場を提供する「SHIBUYA BASE」



リアル店舗でローンのお申し込みに対応する、インターネット専門の「住信SBIネット銀行」ローンプラザを導入

シェアリングエコノミー

モノ・場所などを多くの人と共有・交換・再分配できる仕組みを提供



ドレスのレンタルサービス「DRENI」のオンラインストア展開(2019年1月)に先がけ、ショールームをオープン

ブランド腕時計のレンタルサービス「KARITOKE」のリアルショップをクローバーラボ株式会社さまとの協業で運営

月額980円からご利用可能な会員制のシェアリングスペース「エニシア」を静岡マルイに導入

キッズスペースも完備したシェアリング型ワークオフィス「ちよくちよく...」を草加マルイに導入

運営受託

丸井グループの人材を活用し、体験型リアルショップの運営を受託



ゴジラの世界観を体験できる世界初の公式ショップ「ゴジラ・ストア Tokyo」(新宿マルイ アネックス)



「ワコム」初の常設ショップの運営を受託した新宿マルイ アネックス「ワコム ブランドストア新宿」

導入階での飲食の展開

年齢・性別を超えたすべてのお客さまがご利用できる飲食ショップを導入階で展開



博多マルイに続き、神戸マルイ・草加マルイでは、スイーツや惣菜などの飲食ショップが並ぶ食のフロアを導入階で展開

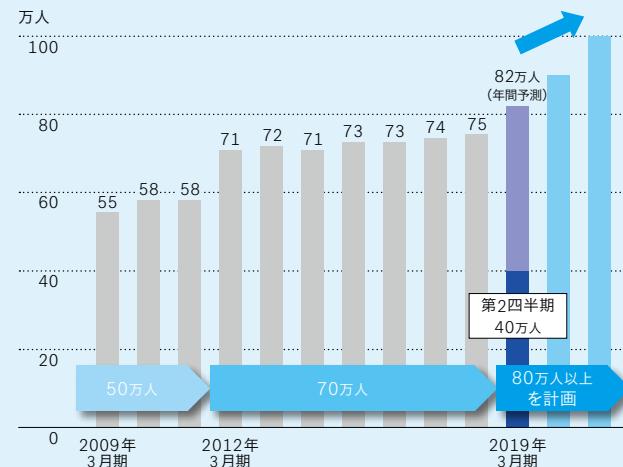


BUSINESS HIGHLIGHTS ビジネスハイライト

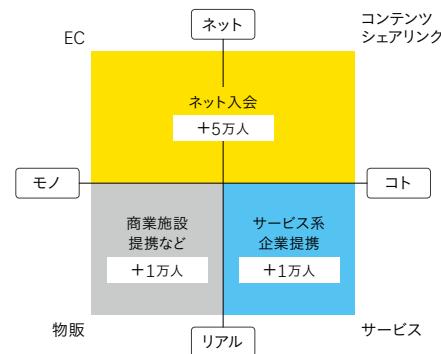
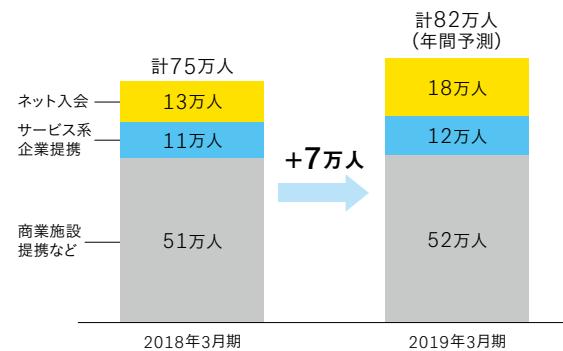
エポスカードの新規入会者数は年間80万人台に拡大へ

2019年3月期のエポスカード新規入会者数は初めて80万人台に到達する見通しです。これまでの「リアル・モノ」分野に加え、ネット入会や企業提携などによる「ネット・コト」分野での取り組みが着実に進行し、前期比7万人増の82万人に拡大する見込みです。

新規入会者数の推移



新規入会者数の見通し (2019年3月期)



「ネット・コト」分野が大きく伸長
 これまでの、マレイ店舗をはじめとする「リアル・モノ」分野だけでなく、成長分野である「ネット・コト」分野での取り組みを進めることで、新規入会者数が伸長しています。

Q メインカード化に向けた取り組みは？

A 「エポスファミリーゴールド」でロイヤルカスタマー化を促進

現在、ゴールドカードへのステージアップの取り組みを進めています。2018年6月には、新サービス「エポスファミリーゴールド」を開始。ゴールド・プラチナカード会員からのご紹介で、ご家族の方は年会費永年無料でお申し込みいただけます。サービス開始にあたりお客さまとの座談会を開催し、いただいたたくさんのご意見をもとに、独自のサービスが誕生しました。



Q 新たな決済手法への対応は？

A QRコード決済サービス「EPOS Pay」の導入

QRコード決済サービス「EPOS Pay」を中野エリアでスタートしました。マレイの店舗を中心に、近隣の商店街や飲食店と加盟店契約を結び、これまでエポスカードが使えなかった店での少額決済のご利用を促進。お客さまの生活圏を中心とした地域経済圏を形成することで、全国どこでも使えるQRコード決済のプラットフォームをめざす競合他社との差別化を図っていきます。



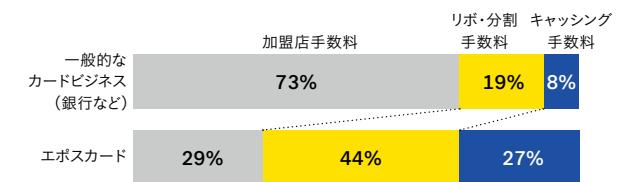
Q 加盟店手数料が引き下げられた場合の影響は？

A 加盟店手数料の影響は限定的

エポスカードの収益構成における加盟店手数料の割合は約29%と一般的なクレジットカードビジネスと比べて低く、また、高い手数料が設定されているといわれる中小加盟店でのご利用も2,000億円程度のため、手数料引き下げの影響は限定的と考えています。

仮に対象となる加盟店手数料率が1%引き下げられた場合でも、その影響額は売上収益ベースで10億円程度にとどまる見通しです。

カード会社の収益構成比較 (2018年3月期)



出典：「月刊消費者信用」(2018年9月号)

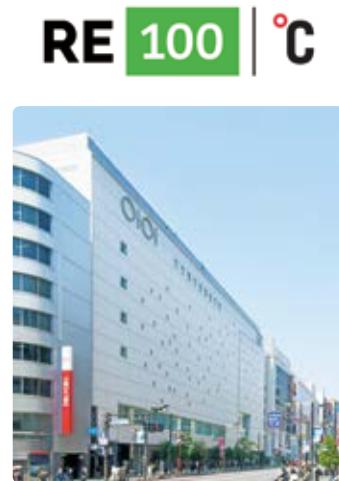
丸井グループのESG

共創サステナビリティ経営

丸井グループでは、環境・社会・ガバナンスを重視するESGを踏まえた、未来志向の共創サステナビリティ経営を進めています。

再エネ100%をめざす国際的イニシアチブ「RE100」に加盟

2018年7月、丸井グループは事業で使う電力を再生可能エネルギー100%で調達する目標を掲げた企業が加盟する国際的イニシアチブ「RE100」に加盟しました。具体的には、みんな電力株式会社さまと連携し、ブロックチェーン技術を活用して供給元の再エネ発電所を特定し、再エネ電力を調達する取り組みを推進しています。9月からは、新宿マルイ本館で消費電力を再生可能エネルギーで調達するトライアルをスタート。今後も、丸井グループは環境負荷の少ない事業を推進し、低炭素社会や循環型社会の実現をめざしていきます。



国内小売業界で初めて「グリーンボンド」を発行

丸井グループは10月、国内小売業として初めてグリーンボンドを発行しました。グリーンボンドとは、環境事業に要する資金を調達するために発行する債券です。今回調達した資金は「RE100」の実現に向けて、おもに再生可能エネルギーによる電力調達のために使用されます。なお、「RE100」を用途としたグリーンボンドの発行は国内初となります。



ESG推進担当課長のコメント

丸井グループでは、すべての人が取り残されることなく「しあわせ」を感じられる、インクルーシブで豊かな社会をめざし、サステナビリティ経営の「4つの重点テーマ」を定めています。そのうち、2019年3月期は「エコロジカル・インクルージョン」の取り組みが大きく前進しています。「RE100」への加盟やグリーンボンドの発行を通じて、丸井グループの環境に対するメッセージを株主・投資家の皆さまに伝えるとともに、投資を通じて環境や社会課題を解決する動きを社会全体に広めるきっかけになればと考えています。



塩田 裕子
(株)丸井グループ
サステナビリティ部 サステナビリティ担当課長
兼 ESG推進部 ESG推進担当課長

未来志向で深く議論するグループ横断プロジェクト

中長期視点で会社や社会全体にかかわるテーマについて、未来志向で深く議論する4つの公認プロジェクトがあります。自ら手を挙げて参加した社員がプロジェクトで学んだ知識やアイデアを各職場に持ち帰り、ビジネスや働き方にどう活かせるかなどアクションプランを考え、実行しています。

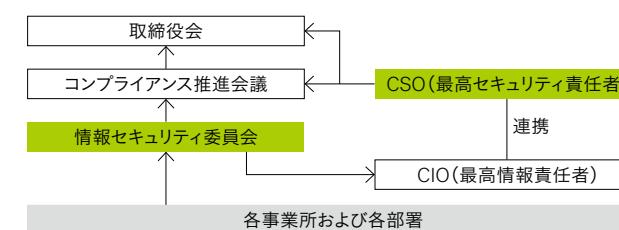


プロジェクト活動の様子

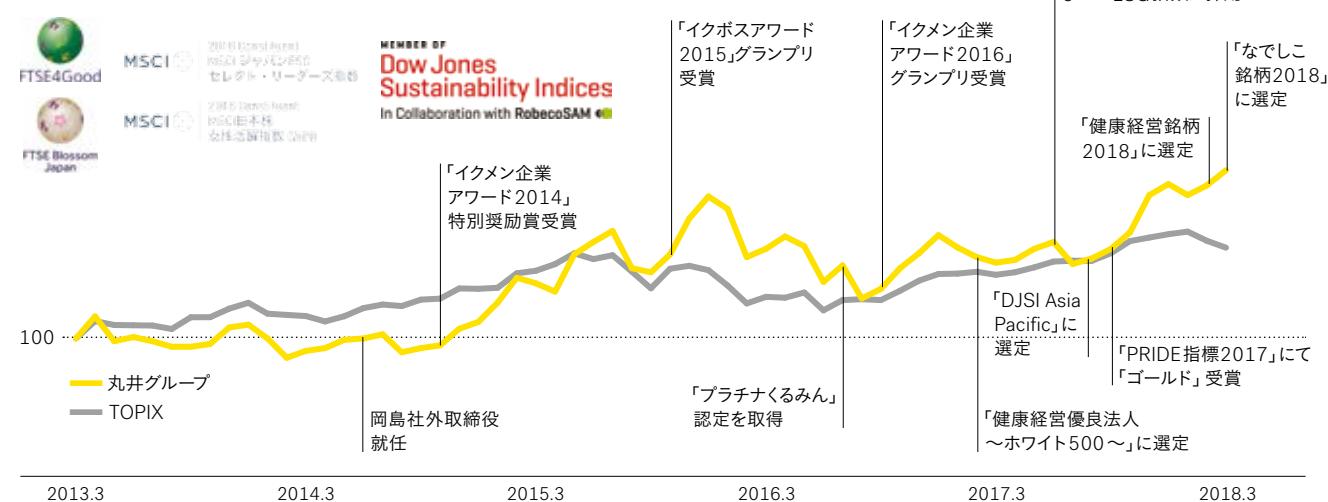
グループ全体の情報セキュリティの強化

企業に対する情報リスクへのセキュリティ強化を求める国内外の動きを踏まえ、2018年6月、「情報セキュリティ委員会」を設置し、グループ全体の情報資産を保護・管理する最高セキュリティ責任者としてCSO (Chief Security Officer) を配置しました。

丸井グループの情報セキュリティ体制



丸井グループの株価推移 (2013年3月を100とした場合)



お知らせ 「共創経営レポート2018」発行

丸井グループは2018年9月に、「共創経営レポート2018」を発行しました。今回のレポートは、「丸井グループのコアバリュー」を中心に据えて編集。創業以来脈々と受け継がれてきたコアバリュー「信用の共創」が、丸井グループの現在・未来のビジネスにどうつながっているのかを、さまざまな角度から表現しています。

www.0101maruigroup.co.jp/ir/lib/i-report.html

「共創経営レポート2018」の送付をご希望の株主様は、下記までお問い合わせください。

総務部 広報室 TEL : 03-3384-0101 (代表)
E-mail : koho-ml@0101.co.jp



VOICE ~読者の声~

「共創経営レポート」は、ステークホルダーの皆さまとの対話を通じて共創の輪を広げていくためのプラットフォームです。

「売らない店」をつくるという意欲的な目標を掲げられた点が社内外へのメッセージとして良かった。

いかにして長期的な経営を担える人を育成するかが一番大切。人事評価制度の刷新や、tsumiki証券の社員特集など、読み応えがあった。

Webアンケートご協力をお願い

「共創経営レポート2018」に関するWebアンケートを行っていきます。皆さまからの幅広いご意見・ご要望を、ぜひお聞かせください。

www.0101.co.jp/form2/pub/maruigrp/2018report



株主メモ

上場証券取引所 東京証券取引所 市場第一部(貸借銘柄)
証券コード : 8252

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで

配当基準日 期末配当金 : 3月31日
中間配当金 : 9月30日

単元株式数 100株

定時株主総会 毎年6月中

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社

特別口座 〒183-0044

管理機関 東京都府中市日鋼町1-1
(同連絡先) 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話 0120-232-711 (通話料無料)

公告方法 電子公告により当社ホームページに掲載いたします。
www.0101maruigroup.co.jp/ir/stock/pub.html

但し、やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、東京都において発行する日本経済新聞に掲載して行います。

→ 双方向のWebコミュニケーションを進めています ←

ご希望の情報をお届けするメール配信

株主様との対話ツールとして、メール配信を行っています。最新のリリース情報や決算情報のお知らせに加え、イベントのご案内やアンケートなどを行い、双方向のWebコミュニケーションを進めていますので、ぜひご利用ください。

ご登録はコチラ

www.0101maruigroup.co.jp/ir/infomail/index.html



株式会社丸井グループ

〒164-8701 東京都中野区中野4丁目3番2号
電話 03-3384-0101 (代表)