



共創通信 vol.01

2017年3月期 中間報告書 (2016年4月1日～2016年9月30日)

共創通信

「共創価値」経営の実現に向け、株主の皆さまと対話をすすめてまいりたいという想いから、この報告書を「共創通信」といたしました。





丸井グループがめざすのは、**共創価値**の経営です。

丸井グループは、小売事業とフィンテック事業を両輪とするユニークな事業形態で、幅広い年代のお客さまに豊かなライフスタイルを提供する企業グループです。1931年の創業以来、小売にクレジット販売を融合した独自のビジネスモデルにより、日本の小売業界の中で、他社にはない強みと地位を確立してきました。

そして今日、当社グループは、国内31店舗と約6,000名の従業員を擁するまでに発展を遂げました。また近年は、600万人を超えるカード会員に支えられたフィンテック事業が、グループ業績の牽引役として成長を続けています。

丸井グループは今、お客さま視点の「共創価値」経営の実践により、さまざまなビジネスモデル革新に挑戦し、次のステージへの飛躍をめざしています。

www.0101maruigroup.co.jp/ci/co-creation.html

表紙写真について
2016年5月14日(土)、仲良く楽しそうに笑いながら「博多マルイ」を後にする親子のお客さま。博多駅に向かわれている途中にお声をかけ、お二人の「しあわせ」いっぱい笑顔、写真に収めさせていただきました。



共創カレンダー



- 4月 **九州初出店「博多マルイ」オープン ⇒ P07**
エポスカード初の北海道施設提携カード「Reraエポスカード」の発行をスタート
新宿・渋谷5館が「東京レインボープライド2016」に参加
「特定非営利活動法人 東京レインボープライド」が主催するイベント「東京レインボープライド2016」に新宿・渋谷の「マルイ」「モディ」の5館が参加。
- 5月 **柏VATが「柏マルイ」としてリニューアルオープン**
- 6月 **第80回定時株主総会開催**
- 7月 **子育てサポート企業として「プラチナくるみん」認定を取得 ⇒ P15**
「マルイのシューズ」が「仙台パルコ2」にオープン
- 8月 **製作委員会に参加した映画「青空エール」が公開**
丸井グループが初めて製作委員会に参加し、6月よりグループ一体でプロモーションをおこなった、映画「青空エール」が8月20日に公開。
9月末まで、各店舗と連動してPR活動を実施。
- 9月 **2冊目の統合レポート「共創経営レポート2016」を発行 ⇒ P14**
ホームページでご紹介しています。
www.0101maruigroup.co.jp/ir/lib/i-report.html
「イクメン企業アワード2016」グランプリを受賞 ⇒ P15
- 10月 **「マルイのシューズ」が「ららぽーと湘南平塚」にオープン**
マルイのプライベートブランド「ラクチンきれいシューズ」の専門店が、「ららぽーと湘南平塚」にオープン。全国で5店舗目。
柏マルイ館が「柏モディ」として「柏マルイ」と揃ってグランドオープン
新たな施設提携カード「アスピア明石エポスカード」の発行をスタート
クレジットカード事業が第16回「ポーター賞」を受賞 ⇒ P10



「東京レインボープライド2016」期間中の渋谷モディ



映画「青空エール」(2016年8月公開)
主演：土屋太鳳 監督：三木孝浩
©2016映画「青空エール」製作委員会
©河原和音/集英社



「マルイのシューズ」ららぽーと湘南平塚



丸井グループの企業価値の共創は 始まったばかりです。

代表取締役社長 代表執行役員
青井 浩

日頃から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。

私たちはこれまで年2回、このレポートを「事業報告書」という形で株主の皆さまにお届けしてきましたが、今回よりタイトルを「共創通信」に改めることにしました。これには、これからの未来に向けた私たちの想いが込められています。株主の皆さまと想いを「通わせる」ことで、共に「共創価値」経営を実現していきたいという想いです。

当社グループのミッションは、「お客さまのお役に立つために進化し続ける 人の成長＝企業の成長」という経営理念に基づき、お客さまとつながり続け、お客さまの「しあわせ」を共に創ることにあります。これこそが近年の革新と進化を支え続けてきたといえます。少しでもお客さまのお役に立ちたい、お客さまに喜んでいただきたい。そしてお客さまとのつながりを大切に、常にお客さま視点で考え、行動する。それが当社グループのDNAであり、私たちがめざす「共創経営」の原点です。

私たちはすべてのステークホルダーの利益と「しあわせ」の重なり合う部分こそが企業価値であり、これを拡大させていくことが企業価値向上につながると確信しています。そして「共創

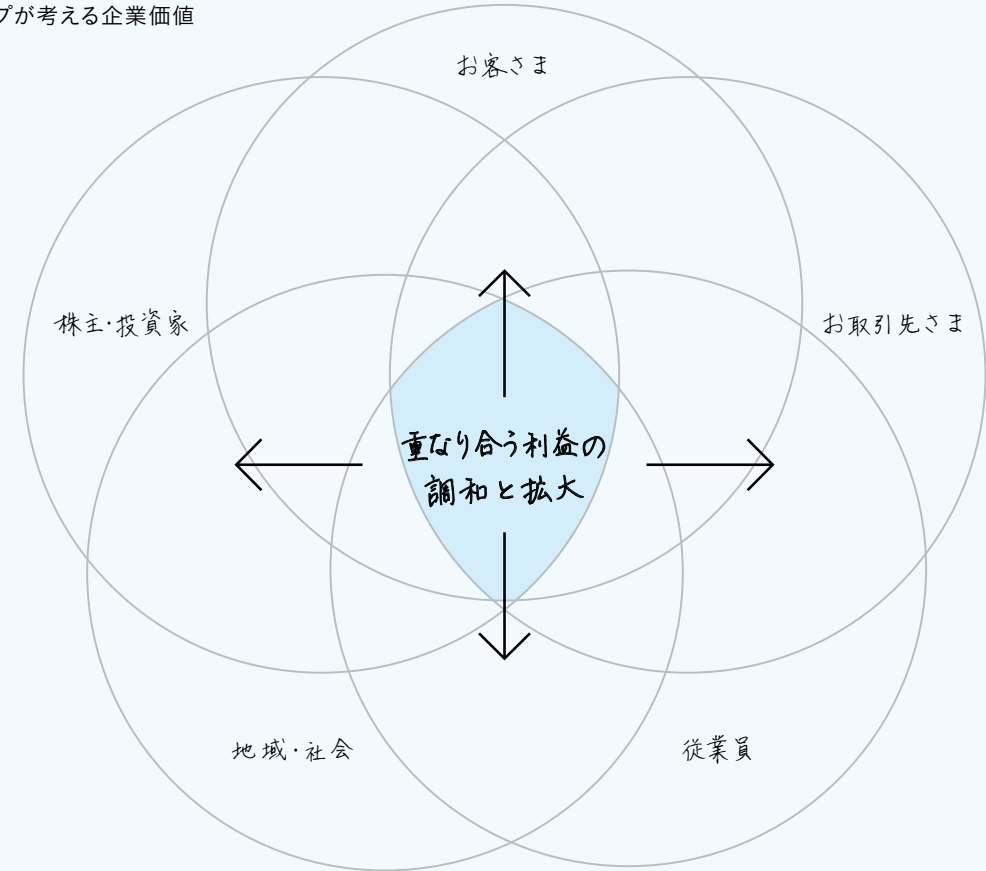
価値」経営においては、株主の皆さまをはじめとする、すべてのステークホルダーの皆さまとの対話が重要な要素になります。今後は、株主の皆さまとの対話をおこなう新たな場づくりにも挑戦し、株主総会の進化や対話の機会の拡大などを検討していきます。

また、株主の皆さまに拡充を強くご要望いただいていた丸井グループのホームページにつきましても、皆さまとの対話の場の1つとなるよう、リニューアルをスタートしました。私たちのめざす「共創価値」経営のメッセージをお伝えし、株主の皆さまのご意見やご要望をお伺いしながら、対話の機会を増やすかけ橋となるよう、順次リニューアルしてまいります。ぜひご覧いただきますようお願いいたします。

丸井グループの企業価値の共創は始まったばかりです。株主の皆さまとの対話をすすめ、すべてのステークホルダーの皆さまとの「共創価値」経営をめざしたいと思います。今後ともよろしくお願い申し上げます。

2016年12月

丸井グループが考える企業価値



企業価値 = すべてのステークホルダーの「利益」の重なり合う部分

重なり合う部分の拡大 = 企業価値の向上

新中期経営計画

丸井グループは、事業構造転換によるグループの革新を実現し、前中期経営計画において最重要指標であったROE目標6%を、2016年3月期に1年前倒しで達成することができました。そこで、さらなる企業価値の向上をめざし、2021年3月期を最終年度とする5カ年の新中期経営計画を策定しました。

「新中期経営計画」の取組みにより2021年3月期までに
「ROE 10%以上」「ROIC 4%以上」「EPS 130円以上」を達成

計画の骨子

グループの統合的な運営による
企業価値の向上

グループ事業の革新による
新たな事業の創出

最適資本構成の構築と
生産性のさらなる向上

具体的な取組み

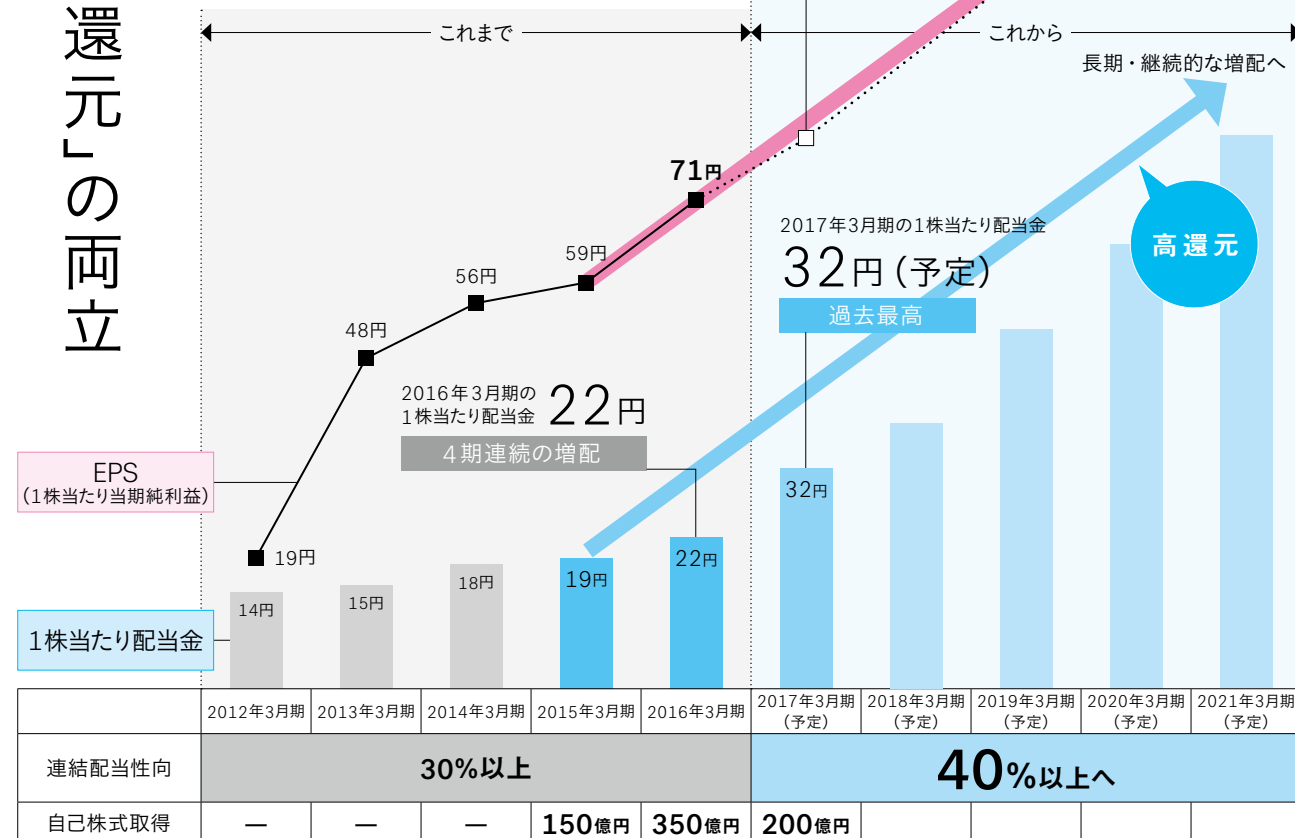
小売事業	店舗事業	SC・定借化による事業構造の転換を実現、次世代型ライフスタイルSCの展開により、資本生産性をアップ
	オムニチャネル事業	webに軸足を置いたビジネスを推進し、グループのノウハウを重ね合わせた「体験ストア」など、独自のビジネスモデルで事業領域を拡大
	プラットフォーム事業	店舗内装や物流、ビルマネジメントなど小売で培ったノウハウを統合的に運営、B to Bビジネスを推進
フィンテック事業	カード事業	全国でのエポスカードファン拡大に向け、商業施設や企業との提携を強化、高い収益性の維持と事業規模拡大を両立
	サービス事業	クレジットのノウハウを活用した家賃保証や保険などサービス収入を拡大し、投下資本の少ないビジネスでROICを向上
	IT事業	新たなテクノロジーの活用によりお客さまの利便性を高め、グループの事業領域拡大をサポート
最適資本構成		利益成長によるROICの向上と、グループの事業構造に見合った最適資本構成を構築し、安定的にROICが資本コストを上回る構造を実現
成長投資		SC・定借化のノウハウを活用した商業施設の開発や業容拡大に向けたM&A、技術革新を取り入れるためのベンチャー投資など、将来の企業価値向上につながる成長投資を実施
生産性向上		「ひとつのマルイグループ」として事業ポートフォリオに合わせた人材活用をすすめ、グループの生産性をさらに向上

www.0101maruigroup.co.jp/ir/target/plan.html

「高成長」と「高還元」の両立

当社グループは、さらなる成長に向けて、2021年3月期を最終年度とする「新中期経営計画」の取組みを推進しています。収益力を高め、最適資本構成を構築しながら、株主の皆さまには中長期で株式を保有していただけるよう、利益成長に応じた継続的な増配に努め、「高成長」と「高還元」の両立をめざしていきます。

なお、2017年3月期より配当方針を変更し、連結配当性向「30%以上」から「40%以上」に引き上げ、1株当たりの配当金については、中間で5円増配の16円、通期では上場以来最高となる、10円増配の32円を予定しております。



小売事業

RETAILING BUSINESS

TOPIC 1

お客さま・お取引先さまとの 「共創」の店づくり

九州初出店で4月にオープンした「博多マルイ」は、お客さまやお取引先さまとの「共創」の取組みにより、多くの方にご来店いただいております。入店客数や新規カード会員数も堅調に推移しています。

おかげさまで博多マルイには、
開店6か月(4月21日～9月30日)で
726万人が来店



600回以上の会合を重ね、「店づくりのポイント」「フロア構成」「品揃え」など、お客さまと一緒に議論。のべ15,000人以上の方が店づくりに参加しました



「博多マルイ」のコンセプトは「自分にピッタリが見つかるお店」



お客さまのご意見に基づき、マルイで初めて1階を「食のフロア」に。ライフスタイルカテゴリーが全体の約7割を占めています



「お客さま企画会議」にもご参加いただいた、1階の「だし処 兵四郎」と6階の「REC COFFEE」

WHAT'S NEW

10月27日には
「柏マルイ」と「柏モディ」が
そろってグランドオープン
また、「静岡マルイ」「静岡モディ」も
11月19日にグランドオープンしました。



TOPIC 2

体験ストア

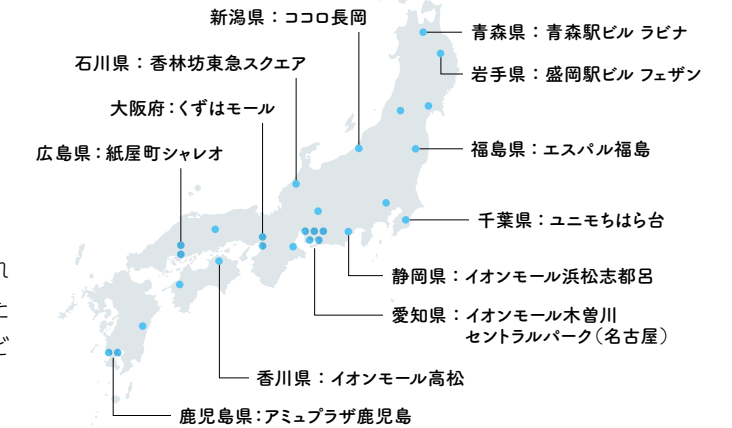
— ラクチンきれいシューズ —

丸井流オムニチャネル

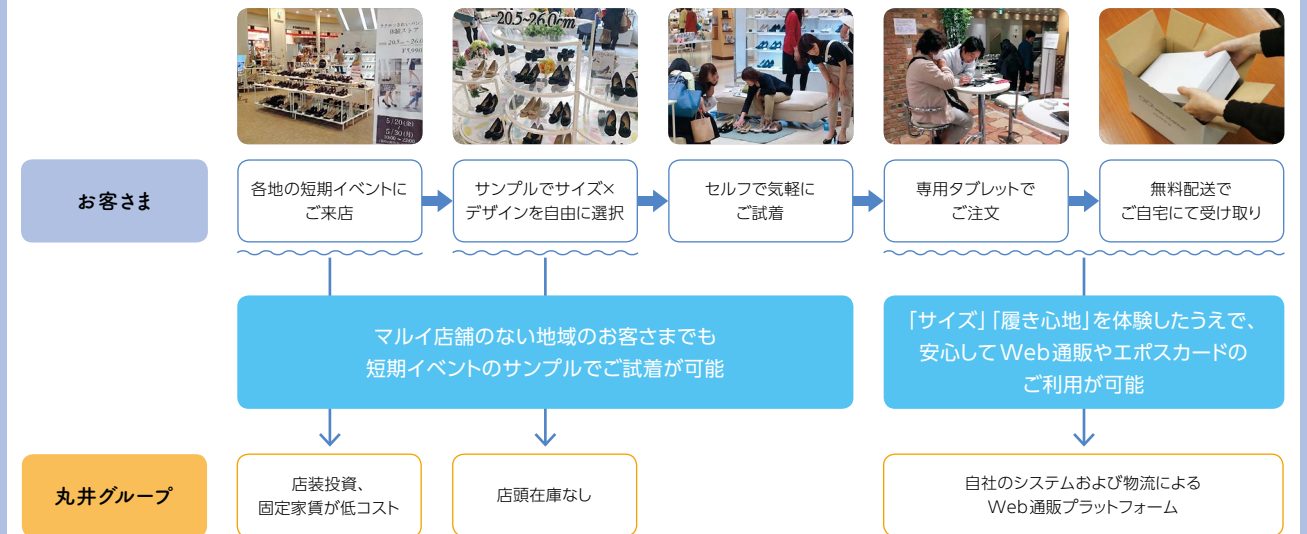
「体験ストア」を全国で続々と展開!

お客さまとの共創により生まれたプライベートブランド「ラクチンきれいシューズ」。多くのお客さまにご試着いただき安心してご購入いただくため、自社のシステムや物流によるグループ一体型の新たなビジネススキームとして「体験ストア」を全国各地で開催しています。

全国20都道府県、27施設で開催
(2016年4月～10月)



「体験ストア」のスキーム



フィンテック事業

FINTECH BUSINESS

TOPIC

エポスカード

クレジット市場の成長性とエポスカードの強みを踏まえ、2016年4月より、マルイグループのカード事業はフィンテック事業として新たにスタート。より多くのお客さまに便利にご利用いただけるサービスをめざしています。



02

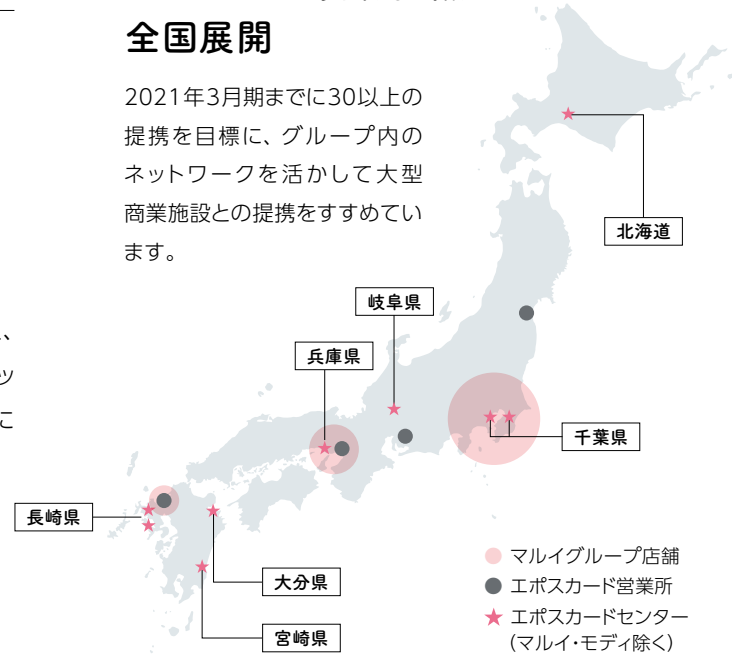
ネットからの申込みが1.5倍に

全国でのプロモーションやマルイウェブチャネル、「体験ストア」を通じての入会促進により、2016年4~9月のネット申込み新規会員が4.8万人と拡大しています。

01

エポスカード発行拠点の全国展開

2021年3月期までに30以上の提携を目標に、グループ内のネットワークを活かして大型商業施設との提携をすすめています。



— 提携先は23社に拡大 —



モレラ岐阜エポスカード (モレラ岐阜)



橘エポスカード (ボンベルタ橋・宮崎)



Reraエポスカード (千歳アウトレットモール・レラ)



アスピア明石エポスカード (アスピア明石)

03

期間限定特別優待キャンペーン「エポスカードウィークス」を開催



期間中エポスカードが提携する全国の優待施設・サービスをご利用いただくと、通常よりもおトクにご利用いただけます。

会員サービスのさらなる充実で、メインカード化を促進

おトクな優待サービスについて詳しくは
www.eposcard.co.jp/weeks/index.html
 または「エポスウィークス」で検索してください。

WHAT'S NEW

丸井グループのクレジットカード事業が第16回「ポーター賞」を受賞

創業以来の割賦販売に加え、1960年に日本初のクレジットカードを発行するなど長年にわたり培ってきた当社グループのカード事業が、「小売支援のクレジットカードという位置づけのもと、発行時の利便性を確保し、顧客と一緒に信用を創造するという方針で30歳以下の顧客を中心に持ち、リボルビング払い利用率が高い」という点を高く評価していただきました。



ポーター賞とは？

製品、プロセス、経営手腕においてイノベーションをおこし、これを土台として独自性がある優れた戦略を実践し、高い収益性を達成・維持している企業を表彰するため、2001年7月に創設。ハーバード大学のマイケル・E・ポーター教授に由来。

www.porterprize.org/

カードとアニメの融合

提携カードのさらなる事業領域拡大のため、アニメやゲームといったコンテンツ系イベントと重ね合わせることで、新たな送客モデルへと進化。カード事業とアニメ事業が融合したグループの統合的な運営により、丸井流の地方創生ビジネスへとつなげています。

アニメ・コンテンツ事業への参入

- Step1 調査** エポスカード会員2,100名とグループ従業員3,200名へのアンケート調査を実施。アニメ関連の消費金額と地方イベント開催ニーズが高いことが判明。
- Step2 告知** 丸井グループのアニメ事業を全国のアニメファンに知っていただくため、3日間の動員数52万人のビッグイベント「コミックマーケット89」に初出展。
- Step3 実績** 地方創生のお役に立ちたいという想いから、宮崎県の百貨店「ボンベルタ橋」内の橘エポスカードセンターと連携し、「おそ松市 in MIYAZAKI」を開催。
- Step4 提携** 丸井グループ独自の新たなビジネスモデルの創造に向けて、コンテンツ投資を開始。2016年8月公開の映画「青空エール」の製作委員会に参加。
- Step5 収益化** 今後はアニメ×Web×フィンテックのかけ合わせにより、消費性向の高いアニメファンのエポスカードを中心とするフィンテック事業への送客をめざす。



© 赤塚不二夫 / おそ松さん 製作委員会



イベントに並ぶお客さま

丸井グループの業績と株主還元

2017年3月期第2四半期

営業利益

131億64百万円

(前年同期比11.5%増)

EPS (1株当たり四半期純利益)

32.61円

(前年同期比19.4%増)

2017年3月期予想

ROE

6.7%

(前期比0.7ポイント増)

ROIC

3.2%

(前期比0.1ポイント減)

EPS (1株当たり当期純利益)

79.30円

(前期比12.2%増)

営業利益

315億円

(前期比6.4%増)

1株当たり配当金

32.0円

(中間16円 期末16円)

配当性向

40.4%

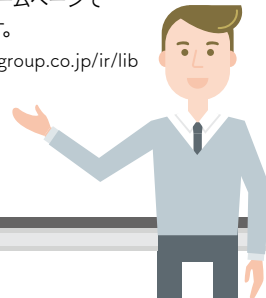
総還元性向

148.0%

資本政策と株主還元

2021年3月期を最終年度とする5カ年の中期経営計画における財務戦略として、グループの事業構造に見合った最適資本構成に向けて、5年間で創出される基礎営業キャッシュ・フローを有効活用し、成長投資と株主還元を強化します。その一環として自己株式の取得をすすめるとともに、このたび自己株式4,500万株の消却を実施しました。

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おります。
www.0101maruigroup.co.jp/ir/lib



株主メモ

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
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。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おこないます。 www.0101maruigroup.co.jp/ir/public.html
上場取引所	東京証券取引所市場第一部 (貸借銘柄)
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座管理機関 (同連絡先)	〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号 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)

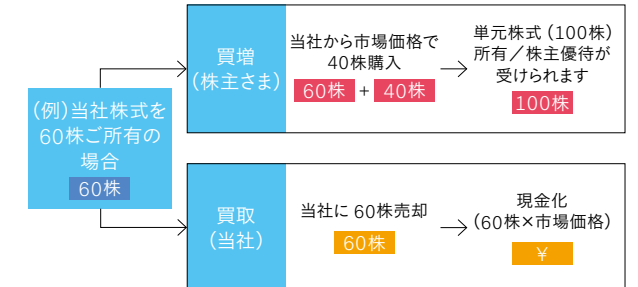
株式のお手続きについてのご注意

- 株主さまの住所変更、買増・買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関 (証券会社など) で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社などにお問い合わせください。株主名簿管理人 (三菱UFJ信託銀行) ではお取扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座の株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、左記特別口座の口座管理機関 (三菱UFJ信託銀行) にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、所定の期間に限り、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

単元未満株式の買増・買取制度のご案内

当社の単元株式数である100株に満たない株式 (単元未満株式) につきましては、株主総会における議決権がなく、株式市場で売買取引できないなどの制約がございます。

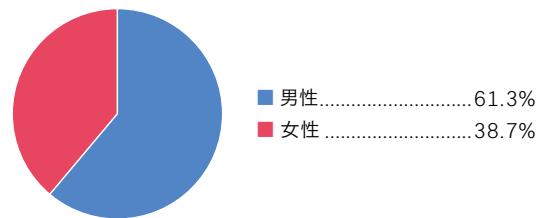
当社では、単元未満株式をお持ちの株主さまが、100株に足りない数の株式を市場価格にて買増していただける制度 (買増制度) および単元未満株式を当社へ売却する制度 (買取制度) を設けておりますので、証券会社などにお問い合わせください。



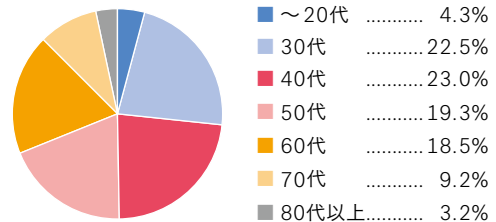
株主さまアンケート

第80期報告書にて実施いたしました「株主さまアンケート」におきましては、3,908名の株主さまにご回答いただき、ありがとうございました。ここに一部ですが、いただいたご意見・ご要望をご紹介します。
アンケートの結果は今後のIR活動に活かしてまいります。

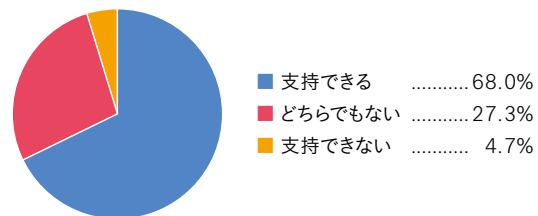
回答者さまの性別内訳



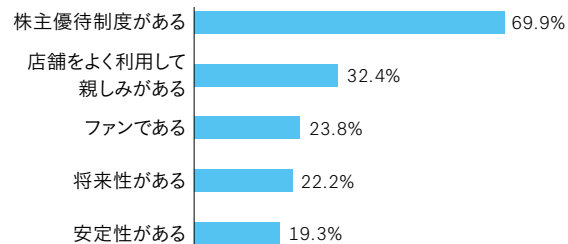
回答者さまの年代別内訳



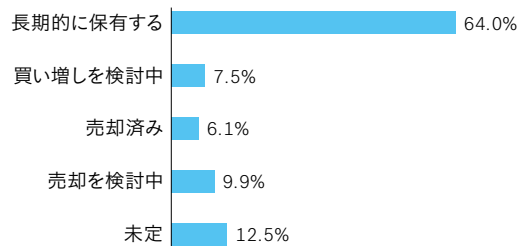
Q1 経営への支持度



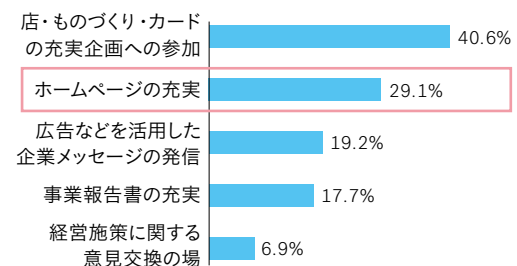
Q2 株式購入理由（複数回答）



Q3 株式保有方針



Q4 充実を希望するIR活動（複数回答）

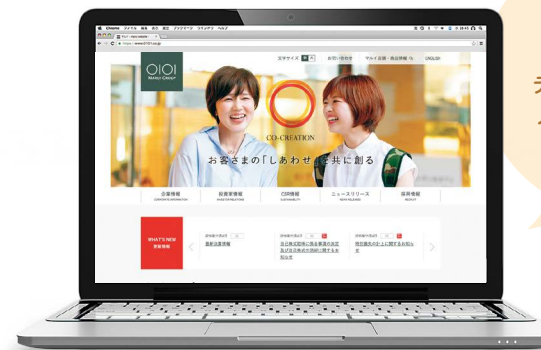


丸井グループのホームページが生まれ変わりました！

皆さまからの「ホームページの充実」というご要望にお応えするため、丸井グループホームページのリニューアルをすすめております。ぜひ、ご覧ください。

丸井グループ ホームページ

www.0101maruigroup.co.jp



トップページもデザインを新たにイメージチェンジ



9月 企業情報ページリニューアル

丸井グループのすすめる「共創価値」経営やコーポレートガバナンスについてご紹介しております。



11月 投資家情報ページリニューアル

丸井グループのめざす姿や財務情報、株式・株主優待などについてご紹介しております。



「共創経営レポート2016」を発行



すべてのステークホルダーの皆さまとの対話のかけ橋として、2冊目の統合レポートを発行いたしました。以下のURLよりご覧いただけます。
www.0101maruigroup.co.jp/ir/i-report.html

冊子をご希望の方は、下記までお問い合わせください。
総務部総務課 03-3384-0101（代表）
受付時間 10時～18時（水・日は定休日）

TOPIC

「ディスクロージャー優良企業選定」の小売部門で「第1位」を獲得

このたび、丸井グループが公益社団法人日本証券アナリスト協会が実施する「証券アナリストによるディスクロージャー優良企業選定」（平成28年度）において、小売部門の「第1位」に選出されました。

ディスクロージャー
2016年度 優良企業



日本証券アナリスト協会
The Japanese Institute of Securities Analysts (JISA)

共創経営をすすめるための組織風土づくり

女性の活躍推進と働き方改革

当社グループは従業員の約46%が女性従業員であり、女性の活躍を推進するため、「意識改革」と「制度づくり」の両輪で取組みをすすめています。

2014年3月期には、女性活躍の重点指標として「女性イキイキ指数」を設定し、2021年3月期までの目標数値を掲げ、取組みを可視化。わずか2年で、男性従業員育休取得率は約50%となり、育児フルタイム復帰率も約30%向上し、短期間で意識も行動も変化してきました。



子育てサポート企業として 「プラチナくるみん」認定を取得

丸井グループのすすめている「従業員が仕事と育児を両立できるための環境整備」における取組みが評価され、「くるみん」認定からさらにレベルの高い、「プラチナくるみん」認定をいただきました。



「イクメン企業アワード2016」 グランプリを受賞

男性従業員の育児参加を積極的に促進しつつ、業務改善をすすめる企業として、初めて「グランプリ」を受賞。特に、男性の育休取得推進による休職取得率のアップが評価されました。



すべてのお客さまに向けて

ご高齢の方や障がいのあるお客さまへの「おもてなしの心」と「正しい介助技術」を学ぶ「サービス介助研修」を店舗従業員のほぼ全員が受講しています。また、公認インストラクターの資格を持つ当社グループの従業員9名が研修を担当し、研修を内製化している点も特長です。車イスをご利用のお客さま対応の研修では、自ら試乗し、操作方法も学んでいます。

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)