



2019年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2019年2月5日
上場取引所 東

上場会社名 株式会社丸井グループ
 コード番号 8252 URL <http://www.0101maruigroup.co.jp>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 青井 浩
 問合せ先責任者 (役職名) 財務部長 (氏名) 村井 亮介 (TEL) 03-3384-0101
 四半期報告書提出予定日 2019年2月8日 配当支払開始予定日 —
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有
 四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 2019年3月期第3四半期の連結業績(2018年4月1日~2018年12月31日)

(1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上収益		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年3月期第3四半期	186,532	5.3	30,517	15.9	29,586	15.6	19,333	18.4
2018年3月期第3四半期	177,060	△0.4	26,337	14.5	25,595	16.2	16,330	25.1

(注) 1 包括利益 2019年3月期第3四半期 19,893百万円(3.7%) 2018年3月期第3四半期 19,189百万円(32.0%)

2 第1四半期連結会計期間より、売上計上基準を変更しております。対前年増減率は遡及適用後の数値との比較によるものです。詳細については14ページをご覧ください。

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2019年3月期第3四半期	88.35	—
2018年3月期第3四半期	72.41	72.41

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2019年3月期第3四半期	915,526	278,333	30.3	1,277.82
2018年3月期	865,887	274,900	31.7	1,245.22

(参考) 自己資本 2019年3月期第3四半期 277,856百万円 2018年3月期 274,434百万円

(注) 「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号 2018年2月16日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、前連結会計年度に係る総資産及び自己資本比率については、遡及適用後の数値となっております。

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2018年3月期	—	18.00	—	20.00	38.00
2019年3月期	—	23.00	—		
2019年3月期(予想)				24.00	47.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 投資者が通期業績を見通す際に有用と思われる情報

2019年3月期の連結業績予想(2018年4月1日~2019年3月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上収益		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	253,000	5.2	41,000	12.7	40,000	13.8	25,000	19.6	114.42

自己資本当期純利益率(ROE) 予想 2019年3月期通期 8.9%

(注) 1 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

2 第1四半期連結会計期間より、売上計上基準を変更しております。対前年増減率は遡及適用後の数値との比較によるものです。

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動 : 無
 (連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動)
 新規 一社(社名) 、除外 一社(社名)

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 有

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 有
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2019年3月期3Q	223,660,417株	2018年3月期	233,660,417株
② 期末自己株式数	2019年3月期3Q	6,214,299株	2018年3月期	13,269,506株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	2019年3月期3Q	218,835,901株	2018年3月期3Q	225,512,885株

(注) 期末自己株式数には、役員報酬BIP信託及び株式付与ESOP信託が保有する当社株式を含めています。

2019年3月期3Q 502,300株 2018年3月期 502,300株

期中平均株式数の算出において、発行済株式数から控除する自己株式数には、役員報酬BIP信託及び株式付与ESOP信託が保有する当社株式を含めています。

2019年3月期3Q 502,300株 2018年3月期3Q 502,300株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料9ページ「(4) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する経営成績等の概況	2
(1) 中長期的な会社の経営戦略	2
(2) 当四半期の経営成績の概況	6
(3) 当四半期末の財政状態の概況	8
(4) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	9
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	10
(1) 四半期連結貸借対照表	10
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	12
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	14
(継続企業の前提に関する注記)	14
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	14
(会計方針の変更等)	14
(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	14
(追加情報)	14
(セグメント情報)	15

1. 当四半期決算に関する経営成績等の概況

(1) 中長期的な会社の経営戦略

■ 会社の概要

当社グループは、小売とフィンテックの一体運営により、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、小売と金融が一体となった独自のビジネスモデルを進化させ続けることで、他社にはない強みと地位を確立してまいりました。

■ 会社の経営の基本方針

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、お客さまをはじめとした、株主・投資家の皆さま、地域・社会、お取引先さま、社員など、すべてのステークホルダーの「しあわせ」を共に創ることにあります。そのために、すべてをステークホルダーの視点で考え、行動することにより共有できる価値づくりを進め、結果として企業価値の向上を図る「共創経営」を進めてまいります。

当社グループの「共創経営」の詳細につきましては、「共創経営レポート2018」をご覧ください。<http://www.0101maruigroup.co.jp/ir/lib/i-report.html>

■ 目標とする経営指標

当社グループでは、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いて、最終年度のROE10%以上、ROIC4%以上、EPS130円以上を達成することを目標としております。

■ 中長期的な会社の経営戦略

i. 事業環境の変化

消費環境では、モノからコトへ消費のシフトがさらに進み、小売業態ではEC市場の成長が続く一方で、今後は物販中心のリアル店舗に依存した業態が衰退するリスクも考えられます。

クレジット市場については、2020年のオリンピック・パラリンピック開催に向けて、インフラの整備が進み、市場の拡大が見込めるものの、新たなテクノロジーによる金融サービスの革新で、市場が激変する可能性もあります。

ii. 中期経営計画の骨子

- ・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

iii. 具体的な取り組み

(小売)

- ・店舗事業は、SC・定借化により、従来の百貨店型ビジネスからの事業構造の転換を実現し、次世代型のライフスタイルSCの展開で、資本生産性を高めます。
- ・オムニチャネル事業は、EC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します。
- ・プラットフォーム事業は、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し、BtoBビジネスを推進します。

(フィンテック)

- ・カード事業は、全国でのエポスカードファン拡大に向け商業施設やコンテンツ系企業との提携を強化し、高い収益性の維持と事業規模の拡大の両立を図ります。
- ・サービス事業は、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を高めます。
- ・IT事業は、新たなテクノロジーの活用によって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します。

(最適資本構成・成長投資・生産性向上)

- ・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します。
- ・SC・定借化のノウハウを活用した商業施設の開発や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行います。
- ・「ひとつのマルイグループ」として事業ポートフォリオにあわせた人材活用を進め、グループの生産性をさらに向上します。

※最適資本構成の考え方

- ・総資産は「フィンテック」における営業債権（割賦売掛金・営業貸付金）の拡大で2021年3月期には約1兆円となる見通しです。一方、調達サイドは自己資本の厚い従来の小売主導型の構成であるため、中期経営計画において、ビジネスモデルの変化にあわせて構成を見直し、自己資本比率30%程度を目安に「めざすべきバランスシート」を構築していきます。
- ・増加する資金需要に対しては、コストの低い資金調達で対応し、有利子負債（リース債務、預り金を除く）の構成を高めることでグループ全体の資本コストを引き下げる方針です。ただし、有利子負債の残高は、安全性を考慮して営業債権の9割程度を目安としています。
- ・資金調達は、金融機関からの借入や社債の発行に加え、営業債権の流動化を積極的に活用することで、安全性の確保に向けた調達手段の多様化を進めるとともに、総資産と負債の増加を抑制し資産効率の向上に取り組んでまいります。

■ 会社の考えるサステナビリティ

当社グループでは、2016年からビジネスと環境への配慮、社会的課題の解決、ガバナンスへの取り組みが一体となった未来志向の共創サステナビリティ経営への第一歩を踏み出しました。それまで取り組んできた「すべての人」に向けたビジネスを「インクルージョン(包摂)」というテーマで捉え直し、併せて国連の「持続可能な開発目標」(SDGs:Sustainable Development Goals)と関連付けることで、4つの重点テーマに整理しました。インクルージョンには、これまで見過ごされてきたものを包含する・取り込むという意味があり、SDGsの理念と同じ方向性を示すものです。

当社グループは、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、すべてのステークホルダーとの共創により、この目標達成に向けて積極的に取り組んでいきます。

(インクルージョンの視点からの4つの重点テーマ)**i. お客さまのダイバーシティ&インクルージョン**

お客さまの年齢・性別・身体的特徴などを超え、すべてのお客さまに喜んでいただける商品・サービス・店舗のあり方を追求していきます。

(重点取り組み)

インクルーシブな店づくり	東京オリンピック・パラリンピックが開催される2020年に向けて、年齢や性別に関係なく、高齢者、障がい者、外国人やLGBTの方など、すべてのお客さまに楽しく安心してお買いものいただけるよう、設備環境と接客の両面から、居心地の良い店づくりに取り組んでいます。
インクルーシブなモノづくり	丸井グループが考えるモノづくりは、一人ひとりの身体的特徴に合った商品をつくることです。身体的特徴を超えて、誰も排除することなく、すべての人のお役にたてるよう商品の開発・販売の仕組みを構築し、新たな需要の創造をめざしています。
ファイナンシャル・インクルージョン	「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」をミッションとし、既存の金融ではサービスが行き届かなかった若者を中心としたすべての人に、豊かなライフスタイルを実現する金融サービスを提供しています。

ii. ワーキング・インクルージョン

「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」という考えのもと、社員一人ひとりにとっての活躍の場を提供していきます。

(重点取り組み)

「多様性」を活かす組織づくり	「個人の中」「男女」「年代」の3つの多様性を掲げ、違う個性を持つ約6,000人の社員が互いを認め合い、世の中の変化やニーズに目を向けて、さまざまな価値観を融合させることで、知の掛け合わせから必ずイノベーションを創出できると考えています。
人の成長を支える「健康経営」	病気にならない(予防)だけでなく、今よりもっと活力高くイキイキすることを重視し、社員一人ひとりが意識や行動を変え活力を高め、生産性をアップさせることで、企業価値向上と社会へのお役立ちにつなげることをめざしています。
新たな成長に向けた「人材への投資」	「人のお役に立ちたい」という想いを持つ社員が、企業価値創造の唯一最大の源泉であると確信し、多様な価値観の尊重はもちろん、一人ひとりがイキイキと成長し続けられる組織風土の醸成をめざし、積極的な人材育成と採用への投資を実施しています。

iii. エコロジカル・インクルージョン

自然資本に配慮した環境負荷の少ない事業の推進と、自然や環境との調和を図るエコロジカルなライフスタイルを提案していきます。

(重点取り組み)

グループ一体ですすめる環境負荷の低減	<p>温室効果ガス削減への取り組みとして、2018年3月、2050年を見据えた温室効果ガス削減中長期目標を策定し、国際的なイニシアチブである「Science Based Targets (S B T) イニシアチブ」により認定されました。</p> <p>グループ全体の温室効果ガス削減目標は</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2030年までに2017年3月期比「Scope 1 (注1) + Scope 2 (注2) を40%削減・Scope 3 (注3) を35%削減」 ・2050年までに2017年3月期比「Scope 1 + Scope 2 を80%削減」と表明 <p>2018年3月期の実績はScope 1 (13,818トン) とScope 2 (99,286トン) 合計で4.3%削減、Scope 3 (412,256トン) は15.8%削減となり、温室効果ガス排出量原単位(注4)は14.9(前年比76.7%)となりました。</p> <p>(注1) おもに自社の車両移動や物流センターなどからの排出量 (注2) おもに自社の店舗・事業所運営に関わる排出量 (注3) 製品の製造・販売・消費のバリューチェーンに関わる排出量 (注4) 温室効果ガス排出量(トン) / 連結営業利益(百万円)にて算出</p>
お取引先さまとの責任ある調達	<p>材料の調達からモノづくり、商品の販売から廃棄されるまでのバリューチェーン全体において、生産者としての責任があると認識しています。ステークホルダーとの共創により、地域の社会貢献はもちろんサプライチェーン全体での人権や労働環境の改善につなげていきます。</p>
環境負荷低減を実現する革新的サービス	<p>小売とフィンテックにおける事業に、ITや物流などグループの強みを重ね合わせた独自のプラットフォームを活用し、世の中の変化とお客さまのニーズに対応した新たな利便性の提供と環境負荷低減を両立する革新的なサービスの開発を進めます。</p>

iv. 共創経営のガバナンス

すべてのステークホルダーの利益、「しあわせ」の調和を図るために、マルチステークホルダーガバナンスの体制づくりに着手します。

(重点取り組み)

ステークホルダーとの共創	すべてのお客さまに喜んでいただけるビジネスを実現していくために、社員をはじめ、お客さま、株主・投資家の皆さま、地域・社会の皆さま、お取引先さまに対しても、インクルージョン視点による活動にご賛同いただけるように、建設的な対話を通じた共創経営を強化しています。
サステナビリティマネジメントの推進	サステナビリティ部・ESG推進部が中心となり、サステナビリティにおける4つの重点テーマごとの活動を検証するとともに、今後は重点テーマに基づく長期ビジョンの設定準備、サステナビリティとビジネスの両立に向けた重点指標(KPI)の開示を検討していきます。
次世代リーダーの育成	2017年4月より次世代経営者育成プログラム「共創経営塾」を開設しました。毎年20人程度を選抜し、一橋大学大学院 国際企業戦略研究科(ICS)と社外取締役の監修のもと、次世代の経営を担う人材を発掘し、育成します。
リスクマネジメント	サステナビリティ経営への礎として、2017年に「グループ行動規範」「グループ人権方針」「グループ安全衛生方針」を改定・新設し、2018年には「グループ情報セキュリティ方針」「グループプライバシーポリシー」「グループソーシャルメディアポリシー」「グループ税務方針」を制定しました。規範・各種方針は実効性を年1回検証するとともに、研修などを通じてグループ社員へ周知を図ります。

当社グループのサステナビリティの取り組みにつきましては、「共創サステナビリティレポート2017」をご覧ください。(http://www.0101maruigroup.co.jp/sustainability/lib/s-report.html)

※なお、2019年2月中旬に当社グループの2050年に向けた長期ビジョンをテーマに「VISION BOOK 2050」を発行予定です。

(2) 当四半期の経営成績の概況

(連結業績)

- ・EPSは88.3円（前年比+22%、前年差+15.9円）、利益成長と資本政策により前年を上回りました。
- ・グループ総取扱高は1兆8,810億円（前年比+16%）、フィンテックにおけるショッピングクレジット取扱高が全体を牽引し、前年を2,574億円上回りました。
- ・売上収益は1,865億円（前年比+5%）、営業利益は305億円（同+16%）、当期利益は193億円（同+18%）となり、4期ぶりの増収増益となりました。

※「1. 当四半期決算に関する経営成績等の概況」において、億円単位で記載している金額は億円未満を四捨五入しています。

□ 2019年3月期 第3四半期 連結業績

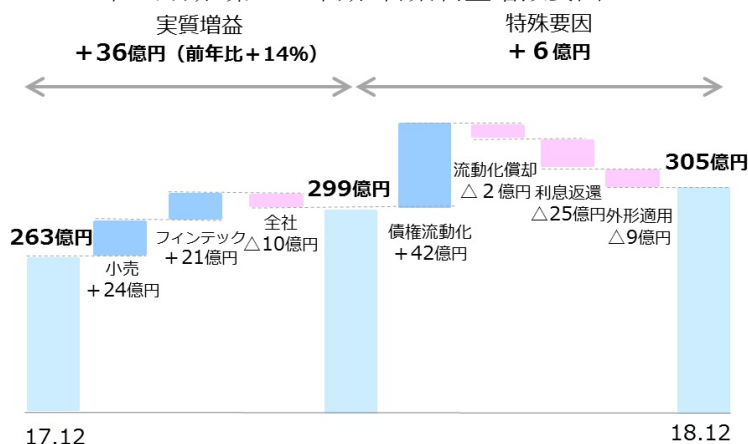
	18年3月期 第3四半期	19年3月期 第3四半期	前年比	
			前年比	前年差
E P S (円)	72.4	88.3	122	+15.9

	兆 億円	兆 億円	%	億円
グループ総取扱高	1 6235	1 8810	116	+2574
売上収益	1771	1865	105	+95
売上総利益	1307	1416	108	+110
販管費	1043	1111	107	+68
営業利益	263	305	116	+42
経常利益	256	296	116	+40
当期利益	163	193	118	+30

営業利益増減の特殊要因

- ・売上収益には、ショッピングクレジット債権の流動化に伴い債権譲渡益を42億円計上しています。なお、譲渡益と同額を調達期間で均等償却しております。
- ・販売費及び一般管理費には、消費者ローン利息の返還に備えるため、利息返還損失引当金繰入額25億円を計上したほか、当期より法人事業税の外形標準課税が適用となった連結子会社(株)エポスカートの外形事業税9億円を計上しています。

□ 2019年3月期 第3四半期 営業利益増減要因



〈セグメント別の状況〉

- ・小売セグメントの営業利益は83億円（前年比+42%）、S C型商業施設への転換に向けた改装工事区画が減少したことや、定期借家契約の進展により店舗収益の安定化を図ることができたため高伸長となりました。
- ・フィンテックセグメントの営業利益は261億円（前年比+12%）、ショッピングクレジットが好調に推移したことに加え、上記の特殊要因があったことから売上収益は7期連続の増収、営業利益も3期連続の増益となりました。

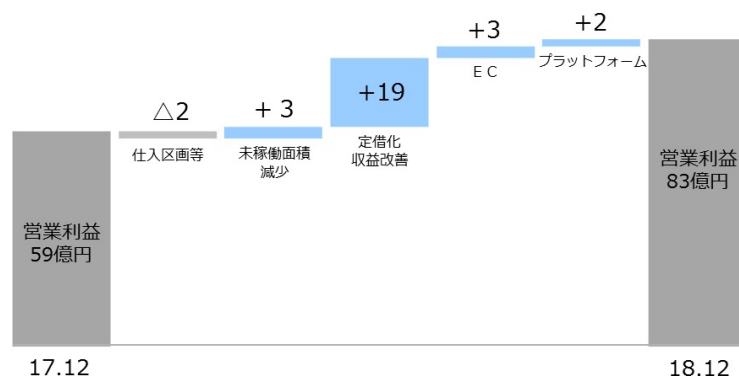
□ 2019年3月期 第3四半期 セグメント営業利益

	18年3月期 第3四半期	19年3月期 第3四半期	前年比	前年差
	億円	億円	%	億円
小売	59	83	142	+24
フィンテック	234	261	112	+27
全社・消去	△29	△39	—	△10
連結	263	305	116	+42

〈小売セグメント〉

- ・「モノ」から「コト」へ消費者ニーズが変化するなか、従来の商品を仕入れて販売する百貨店型のビジネスモデルから定期借家契約により家賃を得るS C型商業施設への転換を図り、収益の安定化を進めています。
- ・当四半期末のS C・定借化率は99%（前期末差+12%）となりました。
- ・従来のアパレル中心の売場構成から、飲食やサービス・雑貨を中心としたライフスタイル型の店づくりが進み、客数の増加につながっています。
- ・営業利益は、定借化による収益改善と未稼働面積の減少などにより+24億円、6四半期連続の増益となりました。

□ 2019年3月期 第3四半期 小売セグメントの営業利益増減要因



- (注) 1 丸井各店では、2019年3月を目標に百貨店型から定期借家契約に基づくS C型店舗への転換を進めています。※ 定借化率=定借化面積/定借化対象区画面積 (20万㎡)
- 2 プラットフォームは、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するB to Bビジネスです。

〈フィンテックセグメント〉

- ・エポスカードのご利用客数の拡大に向け、丸井店舗での入会促進を強化するとともに、商業施設との提携拡大による全国展開を進めたほか、eコマースやサービス・コンテンツ関連など成長性の高い分野での企業提携に取り組んでいます。

- ・カード会員数は676万人（前年比+4%）、お得意さまづくりを着実に進め、プラチナ・ゴールド会員は208万人（同+17%）と大きく伸長しました。
- ・取扱高については、ショッピングクレジット取扱高が引き続き高伸長し1兆3,909億円（前年比+17%）となったことに加え、家賃保証などのサービス取扱高が2,047億円（同+25%）と順調に拡大しました。

□ 2019年3月期 第3四半期 フィンテックセグメントの状況

	18年3月期 第3四半期	19年3月期 第3四半期	前年比	前年差
	万人	万人	%	万人
新規会員数	55	59	107	+4
（うち商圏外入会）	(14)	(15)	(110)	(+1)
カード会員数	651	676	104	+25
プラチナ・ゴールド	178	208	117	+30
フィンテック取扱高	兆 億円	兆 億円	%	億円
	1 4635	1 7105	117	+2470
ショッピング	1 1897	1 3909	117	+2012
（外部加盟店）	(1 1064)	(1 3102)	(118)	(+2038)
サービス	1639	2047	125	+408
キャッシング	1036	1080	104	+44

(3) 当四半期末の財政状態の概況

- ・営業債権（割賦売掛金・営業貸付金）は、ショッピングクレジットの拡大により前期末から679億円増加した一方、ショッピングリボ債権の流動化により残高は447億円の増加に留まりました。総資産は496億円増加の9,155億円となりました。
- ・有利子負債（リース債務、預り金を除く）についても、債権流動化による資金調達を行ったことで前期末から350億円の増加に抑制されました。営業債権に対する有利子負債の比率は88%と前期末と同水準となりました。
- ・自己株式の取得を70億円実施したことなどにより、自己資本は前期末に対し34億円増加の2,779億円、自己資本比率は30.3%（前期末差△1.4%）となりました。

- (注) 1 グループの事業構造に見合った最適資本構成の構築に向けて、有利子負債は営業債権の9割程度、自己資本比率は30%前後をめざしています。
- 2 上記の達成に向け、2019年3月期から営業債権の流動化による資金調達を計画的に拡大し、前期末は営業債権の12%だった流動化比率を2021年3月期には25%程度まで引き上げることで、有利子負債と総資産の増加を抑制します。

□ バランスシートの状況

	18年3月末	18年12月末	増減
	億円	億円	億円
営業債権	5480	5927	+447
割賦売掛金	4020	4438	+418
（債権流動化：外書）	(728)	(959)	(+232)
[流動化比率(%)※1]	[11.7]	[13.9]	[+2.2]
営業貸付金	1460	1489	+29
固定資産	2432	2454	+22
有利子負債	4853	5203	+350
[営業債権比(%)※2]	[88.6]	[87.8]	[△0.8]
自己資本	2744	2779	+34
[自己資本比率(%)]	[31.7]	[30.3]	[△1.4]
総資産	8659	9155	+496

※1 流動化比率=債権流動化/(営業債権+債権流動化)

※2 営業債権比=有利子負債/営業債権

(4) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

業績予想につきましては、概ね予想通りに推移しており、現時点においては2018年11月8日に公表した業績予想に変更はありません。なお、通期見通しの概要は以下の通りです。

- ・2019年3月期のROEは8.9%（前年差+1.3%）、ROICは3.6%（同+0.3%）、EPSは過去最高となる114.4円（前年比+23%、前年差+21.2円）を計画しています。
- ・グループ総取扱高はショッピングクレジットの順調な拡大により2兆5,330億円（前年比+16%）となる見込みです。
- ・売上収益は2,530億円（前年比+5%）、営業利益は410億円（同+13%）で10期連続の増益、当期利益は250億円（同+20%）で8期連続の増益、2期連続の増収増益を達成の見込みです。
- ・小売セグメントの営業利益は115億円（前年比+31%）の見通しです。SC・定借化の取り組みをさらに進め、2019年3月末の定借化率は100%を達成する見込みです。
フィンテックセグメントの営業利益は引き続きショッピングクレジットの順調な拡大により、350億円（同+11%）となる見通しです。

(注) 上記の前年同期比較については、売上計上基準の変更による遡及適用後の数値で行っています。

- ・配当につきましては、連結配当性向40%以上を目安とし、EPSの長期的な成長に応じた継続的な配当水準の向上に努め、「高成長」と「高還元」の両立をめざします。当期の年間配当金は3期連続で過去最高を更新し47円（前年差+9円）、7期連続の増配となる見通しです。

□ 2019年3月期連結業績予想

	18年3月期	19年3月期		
		前年比	前年差	
EPS (円)	93.2	114.4	123	+21.2
ROE (%)	7.6	8.9	—	+1.3
ROIC (%)	3.3	3.6	—	+0.3
	兆 億円	兆 億円	%	億円
グループ総取扱高	2 1894	2 5330	116	+3436
売上収益	2405	2530	105	+125
売上総利益	1759	1900	108	+141
販管費	1395	1490	107	+95
営業利益	364	410	113	+46
当期利益	209	250	120	+41
1株当たり配当金 (円)	38.0	47.0	124	+9.0
配当性向 (%)	40.8	41.1	—	+0.3
総還元性向 (%)	112.3	69.1	—	△43.2

□ 2019年3月期セグメント営業利益予想

	18年3月期	19年3月期		
		前年比	前年差	
	億円	億円	%	億円
小売	88	115	131	+27
フィンテック	314	350	111	+36
全社・消去	△39	△55	—	△16
連結	364	410	113	+46

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2018年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	45,448	41,813
受取手形及び売掛金	7,006	5,375
割賦売掛金	402,030	443,798
営業貸付金	146,011	148,908
商品	7,489	6,219
その他	26,522	37,394
貸倒引当金	△11,843	△13,413
流動資産合計	622,665	670,097
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	64,674	62,790
土地	103,680	103,369
その他（純額）	8,448	8,055
有形固定資産合計	176,803	174,214
無形固定資産	6,388	6,588
投資その他の資産		
投資有価証券	14,999	19,860
差入保証金	32,527	32,226
その他	12,502	12,540
投資その他の資産合計	60,029	64,626
固定資産合計	243,222	245,429
資産合計	865,887	915,526

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2018年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	12,361	10,978
短期借入金	75,331	78,332
1年内償還予定の社債	10,000	30,000
コマーシャル・ペーパー	—	19,000
未払法人税等	5,961	4,700
賞与引当金	3,940	1,791
ポイント引当金	11,445	13,710
商品券等引換損失引当金	156	159
その他	49,236	63,474
流動負債合計	168,431	222,145
固定負債		
社債	95,000	85,000
長期借入金	305,000	308,000
利息返還損失引当金	6,081	5,282
債務保証損失引当金	203	188
株式給付引当金	363	511
資産除去債務	874	1,177
その他	15,033	14,887
固定負債合計	422,555	415,047
負債合計	590,987	637,193
純資産の部		
株主資本		
資本金	35,920	35,920
資本剰余金	91,307	91,307
利益剰余金	168,034	160,849
自己株式	△22,389	△12,326
株主資本合計	272,872	275,752
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	1,563	2,104
繰延ヘッジ損益	△1	△0
その他の包括利益累計額合計	1,561	2,104
非支配株主持分	466	477
純資産合計	274,900	278,333
負債純資産合計	865,887	915,526

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

四半期連結損益計算書

第3四半期連結累計期間

(単位:百万円)

	前第3四半期連結累計期間 (自2017年4月1日 至2017年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自2018年4月1日 至2018年12月31日)
売上収益	177,060	186,532
売上原価	46,404	44,884
売上総利益	130,656	141,647
販売費及び一般管理費	104,319	111,130
営業利益	26,337	30,517
営業外収益		
固定資産受贈益	154	36
受取利息	42	32
受取配当金	352	228
その他	171	109
営業外収益合計	721	407
営業外費用		
支払利息	1,114	1,107
社債発行費	102	100
その他	245	130
営業外費用合計	1,462	1,338
経常利益	25,595	29,586
特別利益		
固定資産売却益	1,121	516
投資有価証券売却益	429	—
特別利益合計	1,550	516
特別損失		
固定資産除却損	1,156	717
店舗閉鎖損失	584	—
減損損失	1,110	—
投資有価証券売却損	371	—
投資有価証券評価損	21	675
その他	25	73
特別損失合計	3,269	1,467
税金等調整前四半期純利益	23,876	28,636
法人税等	7,532	9,285
四半期純利益	16,344	19,350
非支配株主に帰属する四半期純利益	14	17
親会社株主に帰属する四半期純利益	16,330	19,333

四半期連結包括利益計算書
第3四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2017年4月1日 至 2017年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年12月31日)
四半期純利益	16,344	19,350
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	2,845	541
繰延ヘッジ損益	△0	1
その他の包括利益合計	2,845	542
四半期包括利益	19,189	19,893
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	19,175	19,875
非支配株主に係る四半期包括利益	14	17

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業的前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

当社は、2018年5月10日開催の取締役会決議により6,999百万円(2,944千株)の自己株式の取得を行いました。

また、2018年5月10日開催の取締役会決議に基づき、2018年5月31日付で自己株式10,000千株(発行済株式総数の4.28%)の消却を実施いたしました。これにともない利益剰余金及び自己株式がそれぞれ17,064百万円減少しております。

以上のことなどから当第3四半期連結会計期間末において利益剰余金は160,849百万円、自己株式は12,326百万円となりました。

(会計方針の変更等)

(償却債権回収益の会計処理の変更)

フィンテックにおいて、営業債権(割賦売掛金・営業貸付金)を貸倒償却した後の顧客からの入金額は、従来、その回収費用を差し引いた金額を「償却債権回収益」として営業外収益に計上しておりましたが、第1四半期連結会計期間より、当該入金額全額を売上収益に計上し、当該回収費用を販売費及び一般管理費に計上する方法へ変更しております。

これは、当社グループの事業構造の変化にともない、フィンテックの売上収益は小売と並ぶ規模に拡大し、営業活動におけるフィンテックの重要性が増してきたことから、グループ全体の営業活動による売上収益の範囲を見直し、経営成績をより適切に表示するために行うものです。

当該会計方針の変更は遡及適用しており、前第3四半期連結累計期間については遡及適用後の四半期連結財務諸表となっております。

この結果、遡及適用前と比較して、前第3四半期連結累計期間の「売上収益」は1,122百万円、「販売費及び一般管理費」は262百万円、「営業利益」は860百万円増加し、「営業外収益」は860百万円減少しておりますが、「経常利益」、「税金等調整前四半期純利益」及び1株当たり情報に与える影響はありません。

なお、セグメント情報に与える影響については、(セグメント情報)に記載しております。

(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)

(税金費用の計算)

税金費用の計算については、当第3四半期連結会計期間を含む連結会計年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算する方法によっております。ただし、見積実効税率を用いて計算すると著しく合理性を欠く場合には、法定実効税率を使用する方法によっております。

(追加情報)

「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号2018年2月16日)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、繰延税金資産は投資その他の資産の区分に表示し、繰延税金負債は固定負債の区分に表示しております。

(セグメント情報)

I 前第3四半期連結累計期間(自 2017年4月1日 至 2017年12月31日)

報告セグメントごとの売上収益及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位: 百万円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 2
	小売	フィンテック	計		
売上収益					
外部顧客への売上収益	96,697	80,363	177,060	—	177,060
セグメント間の内部 売上収益又は振替高	4,356	1,666	6,023	△6,023	—
計	101,053	82,030	183,084	△6,023	177,060
セグメント利益	5,867	23,390	29,257	△2,920	26,337

(注) 1 セグメント利益の調整額は、セグメント間取引消去1,877百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△4,798百万円です。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない連結財務諸表提出会社の費用です。

2 セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

II 当第3四半期連結累計期間(自 2018年4月1日 至 2018年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上収益及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位: 百万円)

	報告セグメント			調整額 (注) 1	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 2
	小売	フィンテック	計		
売上収益					
外部顧客への売上収益	93,233	93,298	186,532	—	186,532
セグメント間の内部 売上収益又は振替高	4,633	1,768	6,402	△6,402	—
計	97,867	95,067	192,934	△6,402	186,532
セグメント利益	8,314	26,098	34,412	△3,895	30,517

(注) 1 セグメント利益の調整額は、セグメント間取引消去1,707百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△5,603百万円です。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない連結財務諸表提出会社の費用です。

2 セグメント利益は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

2. 報告セグメントの変更等に関する事項

会計方針の変更等に記載のとおり、第1四半期連結会計期間より、貸倒償却した後の顧客からの入金額を売上収益に計上し、その回収費用を販売費及び一般管理費に計上し、遡及適用しております。

この変更にともない、遡及適用前と比較して前第3四半期連結累計期間の「フィンテック」における外部顧客への売上収益は1,122百万円、セグメント利益は860百万円増加しております。