



2020年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2020年2月6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 <https://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 2020年2月13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. 2020年3月期第3四半期の連結業績(2019年4月1日~2019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	%
2020年3月期第3四半期	186,430	△0.1	32,881	7.7	31,887	7.8	19,905	3.0
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

(注) 包括利益 2020年3月期第3四半期 21,704百万円(9.1%) 2019年3月期第3四半期 19,893百万円(3.7%)

	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
2020年3月期第3四半期	91.97	—
2019年3月期第3四半期	88.35	—

(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
2020年3月期第3四半期	924,873	290,265	31.3	1,346.47
2019年3月期	890,196	284,752	32.0	1,309.53

(参考) 自己資本 2020年3月期第3四半期 289,779百万円 2019年3月期 284,752百万円

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
2019年3月期	—	23.00	—	26.00	49.00
2020年3月期	—	28.00	—	—	—
2020年3月期(予想)	—	—	—	29.00	57.00

(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

2020年3月期の連結業績予想(2019年4月1日~2020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	256,000	1.8	44,000	6.8	42,000	5.6	26,500	4.6	122.68

自己資本当期純利益率(ROE) 予想 2020年3月期通期 9.2%

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 有

※ 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 : 無
- 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)	2020年3月期3Q	223,660,417株	2019年3月期	223,660,417株
② 期末自己株式数	2020年3月期3Q	8,446,986株	2019年3月期	6,214,767株
③ 期中平均株式数 (四半期累計)	2020年3月期3Q	216,445,417株	2019年3月期3Q	218,835,901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。

2020年3月期3Q 545,184株 2019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。

2020年3月期3Q 458,032株 2019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5ページ「(3) 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) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期末の財政状態の概況	5
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
(4) 中長期的な会社の経営戦略	6
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	14
(1) 四半期連結貸借対照表	14
(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	16
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	18
(継続企業の前提に関する注記)	18
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	18
(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	18
(セグメント情報)	18

1. 当四半期決算に関する経営成績等の概況

(1) 当四半期の経営成績の概況

(連結業績)

- ・EPSは91.97円（前年比+4%、前年差+3.62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2兆1,743億円（前年比+16%）、フィンテックのショッピングクレジット取扱高が全体を牽引し、前年を2,933億円上回り第3四半期としては初めて2兆円を超えました。
- ・営業利益は329億円（前年比+8%）4期連続の増益、当期利益は199億円（前年比+3%）5期連続の増益となりました。

※「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。

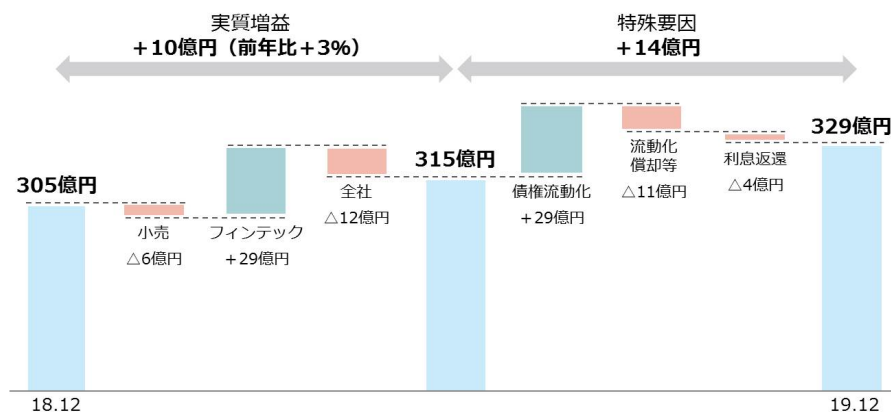
□ 連結業績

	19年3月期 第3四半期	20年3月期 第3四半期	前年比	前年差
	兆 億円	兆 億円	%	億円
EPS (円)	88.35	91.97	104	+3.62
グループ総取扱高	1 8,810	2 1,743	116	+2,933
売上収益	1,865	1,864	100	△1
売上総利益	1,416	1,490	105	+74
販管費	1,111	1,161	104	+50
営業利益	305	329	108	+24
当期利益	193	199	103	+6

営業利益増減のおもな特殊要因

- ・債権流動化にともない計上した債権譲渡益71億円（前年差+29億円）、償却額・費用等15億円（前年差+11億円）により、営業利益が18億円増加しました。
- ・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29億円（前年差+4億円）を計上したことにより、営業利益が4億円減少しました。

□ 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77億円（前年比△8%）と、前年を6億円下回りました。
- ・フィンテックセグメントの営業利益は303億円（前年比+16%）、ショッピングクレジットが好調に推移したことから売上収益は8期連続の増収、営業利益も4期連続の増益となりました。

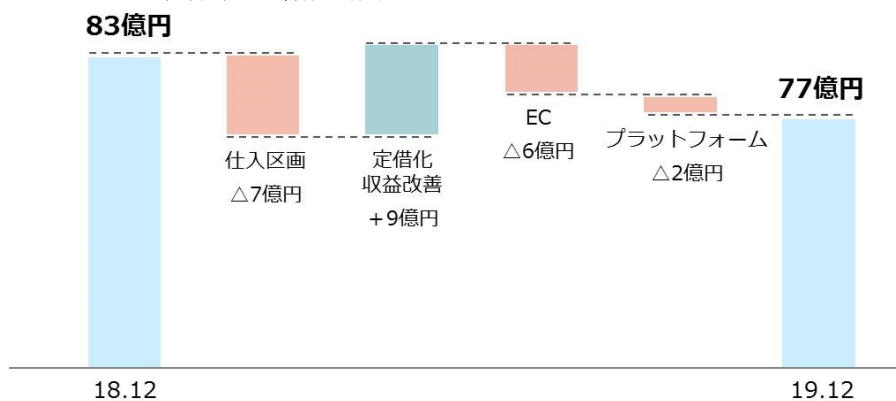
□ セグメント営業利益

	19年3月期 第3四半期	20年3月期 第3四半期	前年比	前年差
	億円	億円	%	億円
小売	83	77	92	△6
フィンテック	261	303	116	+42
全社・消去	△39	△51	-	△12
連結	305	329	108	+24

<小売セグメント>

- ・前期までの5年間にわたるショッピングセンター型店舗への転換により、収益改善と利益の安定化が進みました。当期より新たな店舗戦略「デジタル・ネイティブ・ストア」の実現に向け、D2C（ダイレクトトゥーコンシューマー）やシェアリングサービスなどのブランドの導入を進め、ネットでは提供できない体験やコミュニケーションの場を提供する店舗をめざしています。定借区画の収益の安定化は着実に進みましたが、自主専門店・消化仕入区画・ECが消費増税や天候不順などの影響を受け減収減益となりました。
- ・店舗の構造改革によりお客さまからのご要望の多い飲食・サービスカテゴリーを拡大した結果、施設価値が向上し来店客数は1億6千万人（前年比+1%）と堅調に推移しています。

□ 小売セグメントの営業利益増減要因



(注) 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、丸井店舗やネット・サービス領域での新規入会の促進を強化するとともに、全国の商業施設との提携カードの発行を進め、提携施設数は30施設（前年差+7施設）に拡大しました。また、利用率・利用額のさらなる向上に向けて、家賃保証やリカーリング、サブスクリプション企業との提携、協業に取り組み、家計消費におけるシェアの最大化をめざしています。
- ・その結果、カード会員数は714万人（前年比+6%）、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240万人（前年比+15%）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が引き続き高伸長し1兆6,297億円（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2,570億円（前年比+25%）と大幅に拡大したことから2兆円を超えました。

□ フィンテックセグメントの状況

	19年3月期 第3四半期	20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	59	60	103	+2
(丸井グループ店舗外入会)	(29)	(34)	(116)	(+5)
カード会員数	676	714	106	+38
プラチナ・ゴールド	208	240	115	+32
	兆 億円	兆 億円	%	億円
フィンテック取扱高	1 7,105	2 0,029	117	+2,924
ショッピング	1 3,909	1 6,297	117	+2,388
(外部加盟店)	(1 3,102)	(1 5,538)	(119)	(+2,436)
サービス	2,047	2,570	125	+522
カードキャッシング	1,080	1,098	102	+18

(LTVの安定性を表す指標)

当社グループの収益構造はこれまでのビジネスモデルの転換にともない、店舗の不動産賃貸収入やカード手数料をはじめとする「リカーリングレベニュー（継続的収入）」が拡大し、売上・利益に占める構成が大きくなりました。お客さま・お取引先さまとの契約に基づく継続的収入であるリカーリングレベニューからは、翌期以降の将来収益を「成約済み繰延収益」としてとらえることが可能であり、収益の安定性を測る指標として使用できます。これらは、LTV（生涯利益）を重視した当社グループの長期視点の経営において重要な要素であると考えています。

- 第3四半期のリカーリングレベニュー（売上総利益ベース）は984億円（前年比+8%）となり、売上総利益に占める割合は64.3%（前年差+1.6%）まで高まりました。

(注) 売上総利益ベースのリカーリングレベニュー、およびその構成を算出する際の売上総利益には、販管費戻り（お取引先さまから継続的にいただく経費）を含めています。

□ リカーリングレベニュー

	19年3月期 第3四半期	20年3月期 第3四半期	前年比
	億円	億円	%
リカーリングレベニュー (売上総利益ベース)	909	984	108
売上総利益に占める割合	62.7%	64.3%	-

- 「成約済み繰延収益」については、不動産賃貸収入は残契約年数、リボ・分割手数料やカードキャッシング手数料は返済期間、加盟店手数料（リカーリング分）はカード有効期間、家賃保証は残居住年数をもとに算出しています。
- 前期までの契約に基づく成約済み繰延収益は期首時点で3,277億円、すでに前期単年度のリカーリングレベニュー（売上総利益ベース）の約2.7倍の将来収益を見込むことができます。

□ 当期首時点の成約済み繰延収益

	19年3月期 通期	20年3月期以降 成約済み繰延収益	19年3月期比
	億円	億円	%
リカーリングレベニュー (売上総利益ベース)	1,227	3,277	267

(2) 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743億円増加しましたが、債権流動化の実施により残高は252億円の増加に留まりました。総資産は347億円増加し9,249億円となりました。
- ・有利子負債（リース債務、預り金を除く）は上記の債権流動化による資金調達を行ったことで前期末から137億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84.7%（前期末差△1.3%）となりました。
- ・自己株式の取得は当期末までに70億円を予定、第3四半期までに51億円を取得しました。自己資本は2,898億円、自己資本比率は31.3%（前期末差△0.7%）となりました。

□ バランスシートの状況

	19年3月末	19年12月末	増減
	億円	億円	億円
営業債権	5,657	5,909	+252
（債権流動化額：外書）	(1,193)	(1,684)	(+491)
〔流動化比率（%）※1〕	〔17.4〕	〔22.2〕	〔+4.8〕
割賦売掛金	4,282	4,526	+244
営業貸付金	1,375	1,383	+8
固定資産	2,498	2,556	+57
有利子負債	4,866	5,003	+137
〔営業債権比（%）※2〕	〔86.0〕	〔84.7〕	〔△1.3〕
自己資本	2,848	2,898	+50
〔自己資本比率（%）〕	〔32.0〕	〔31.3〕	〔△0.7〕
総資産	8,902	9,249	+347

※1 流動化比率＝債権流動化額／（営業債権＋債権流動化額）
 ※2 営業債権比＝有利子負債／営業債権

- (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 前期より営業債権の流動化による資金調達を計画的に拡大しています。流動化比率を2021年3月期には営業債権の25%程度まで引き上げることで、総資産が1兆円以下となるように有利子負債と総資産の増加を抑制し、「めざすべきバランスシート」の実現を図ります。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

通期の業績予想につきましては、第3四半期までの結果および最近の動向を踏まえ、2019年11月7日の発表から修正しています。なお、通期見通しの概要は以下の通りです。

- ・2020年3月期においては、EPSは過去最高となる122.68円（前年比＋6%、前年差＋6.69円）、ROE9.2%（前年差＋0.1%）、ROIC3.8%（前年差＋0.1%）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2兆9,800億円（前年比＋17%）となる見込みです。
- ・売上収益は2,560億円（前年比＋2%）、営業利益は440億円（前年比＋7%）、経常利益は420億円（前年比＋6%）で11期連続の増益、当期利益は265億円（前年比＋5%）で9期連続の増益を計画し、3期連続の増収増益の見通しです。
- ・小売セグメントの営業利益は115億円（前年比＋1%）の見通しです。前期に当初予定区画の定借化を完了しましたが、当期はさらなる区画拡大とバリューアップによる収益改善を着実に進めていきます。

- ・新たな店舗戦略「デジタル・ネイティブ・ストア」の実現に向けた取り組みとして、D2C（ダイレクトトゥーコンシューマー）やシェアリングサービスなど、体験やコミュニケーションの場を提供する新しい店づくりを行います。
- ・フィンテックセグメントの営業利益は390億円（前年比+11%）の見通しです。引き続きショッピングクレジットの順調な拡大により、リボ・分割払い残高は3,800億円（前年比+13%）となる見込みです。
- ・キャッシュレス化戦略においては「家計シェア最大化」を推進します。現金支出の少額決済を取り込む戦略に加え、家賃保証・リカーリングをはじめとした口座振替を含めた家計全体へのアプローチやご家族全員のカード会員化を促進し、家計におけるエポスカードの決済シェア拡大に取り組めます。
- ・当期の年間配当金は8期連続の増配となり過去最高の57円（前年差+8円）となる見通しです。

□ 2020年3月期連結業績予想

	19年3月期		20年3月期 (前回発表予想)		20年3月期 (今回発表予想)		前回差	前年比
	兆	億円	兆	億円	兆	億円		
EPS (円)	115.99		127.32		122.68		△4.64	106
ROE (%)	9.1		9.5		9.2		△0.3	-
ROIC (%)	3.7		3.9		3.8		△0.1	-
	兆	億円	兆	億円	兆	億円	億円	%
グループ総取扱高	2	5,396	2	9,900	2	9,800	△100	117
小売		3,370		3,400		3,300	△100	98
フィンテック	2	3,106	2	7,500	2	7,500	-	119
消去	△	1,080	△	1,000	△	1,000	-	-
売上収益		2,514		2,620		2,560	△60	102
小売		1,254		1,220		1,160	△60	93
フィンテック		1,260		1,400		1,400	-	111
営業利益		412		455		440	△15	107
小売		114		130		115	△15	101
フィンテック		350		390		390	-	111
全社・消去	△	53	△	65	△	65	-	-
経常利益		398		435		420	△15	106
当期利益		253		275		265	△10	105
1株当たり配当 (円)		49.0		57.0		57.0	-	116
配当性向 (%)		42.2		44.8		46.5	+1.7	-
総還元性向 (%)		69.9		70.2		72.8	+2.6	-

(4) 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、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ステークホルダーの皆さまと共に創ることにあります。

当社グループがめざすのは、お客さまをはじめ、株主・投資家の皆さま、地域・社会、お取引先さま、社員に、将来世代を加えたすべてのステークホルダーの利益の拡大です。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に取り組み、結果として企業価値の向上を図る「共創サステナビリティ経営」を進めてまいります。

当社グループの「共創サステナビリティ経営」の詳細につきましては、「共創経営レポート2019」「VISION BOOK 2050」をご覧ください。

共創経営レポート (<https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/lib/i-report.html>)

VISION BOOK 2050 (<https://www.0101maruigroup.co.jp/sustainability/lib/s-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ヵ年の中期経営計画において、最終年度のEPS130円以上、ROE10%以上、ROIC4%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の成長にともなう営業債権（割賦売掛金・営業貸付金）の拡大で大きく増加する見通しです。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めます。

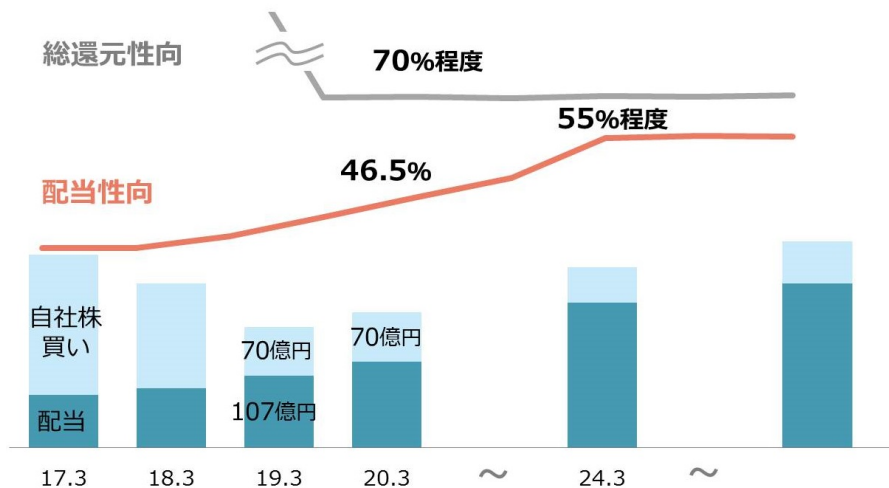
■ 株主還元

2021年3月期を最終年度とする中期経営計画に基づき、事業で創出されるキャッシュ・フローを有効活用し成長投資と株主還元を強化します。具体的には、中期経営計画5年間の基礎営業キャッシュ・フローを2,300億円見込み、そのうち株主還元を1,100億円程度を配分します。

配当については、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」の両立を図ります。連結配当性向の目安を40%から段階的に高め、2024年3月期55%程度を目標に、長期・継続的な増配をめざします。

自己株式の取得については、キャッシュ・フローの状況等を総合的に勘案し、資本効率と株主利益の向上に向けて連結総還元性向70%を目処に適切な時期に実施します。なお、取得した自己株式は原則として消却します。

(株主還元指標のイメージ)



■ 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、あわせて国連の「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。

そして、2019年には本格的なサステナビリティ経営に向け、2050年を見据えた長期ビジョン「丸井グループビジョン2050」を策定しました。また、そのビジョンの実現に向けて、4つの重点テーマを踏まえ、共創を基盤とした3つのビジネスを設定しました。

(丸井グループビジョン2050)

「ビジネスを通じてあらゆる二項対立を乗り越える世界を創る」

(共創を基盤とした3つのビジネス)

i. 世代間をつなぐビジネス

「グリーン・ビジネス」と「ヒューマン・ビジネス」を通じて、将来の地球・世代と共存する選択肢を提供していきます。

ii. 共創ビジネス

社会におけるプラットフォームのような存在として、バリューチェーンに関わるすべてのステークホルダーとの共創により、「私らしさ」と「他者とのつながり」の実現を支える場やサービスを提供していきます。

iii. ファイナンシャル・インクルージョン

世界中の人々が抱えるお金に対する不安と所得格差を解消する選択肢を提供していきます。

(インクルージョンの視点からの4つの重点テーマ)

当社グループは、長期ビジョンの実現に向けた3つのビジネスを推進するため、4つの重点テーマに積極的に取り組んでいきます。

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物いただけるよう、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立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」をミッションとし、これまでの富裕層を中心とした限定的なサービスではなく、収入や世代を問わず、すべての人が必要な時に必要なサービスを受けることができるファイナンシャル・インクルージョンに取り組んでいます。

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つの多様性を促進することで、約5,200人の社員が互いの個性を認め合う組織風土をつくっています。また、グループ会社間人事異動「職種変更」による個人のスキル・ノウハウの向上、年齢・役職を超えて議論する「グループ横断プロジェクト」の参加など、互いが持つ知と知を融合することにより、ノウハウ・ナレッジなどの人的資本を、グループの組織資本へと転換していきます。
----------------	--

人の成長を支える「ウェルネス経営」	「病気になること（基盤）」だけでなく、「今よりもっと活力高く、しあわせになること（活力）」が重要と考え、「活力×基盤のウェルネス経営」を進めてきました。中期経営計画でもウェルネス経営を戦略の一つに掲げ、グループ全体でウェルネス経営を進めています。
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こそが、企業価値創造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ます。

iii. エコロジカル・インクルージョン

環境負荷の少ない事業を推進し、脱炭素社会や循環型社会の実現をめざし、自然と環境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)

グループ一体で進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、2019年9月、新たな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 (SBT) イニシアチブ」により「1.5℃目標」として認定されました。</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80%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90%削減」と表明 <p>2019年3月期の実績はScope 1（15,109トン）とScope 2（96,232トン）合計で5.8%削減、Scope 3（399,926トン）は18.3%削減となり、温室効果ガス排出量原単位（注4）は12.4（前年比85.9%）となりました。</p> <p>また、世界の気候変動は当社グループにおける社会課題と捉え、2018年11月に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）の提言への賛同を表明しました。</p> <p>（注1）自社の燃料の使用による温室効果ガスの排出量 （注2）自社の電力等の使用による温室効果ガスの排出量 （注3）自社のバリューチェーンに関わる温室効果ガスの排出量 （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、ステークホルダーをインクルードした経営の仕組み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	<p>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。</p>
--------------	---

サステナビリティマネジメントの推進	<p>共創サステナビリティ経営に基づく3つのビジネスの推進に向けて適時活動を検証するとともに、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）の進捗を確認していきます。</p> <p>サステナビリティマネジメント体制の強化に向け、2019年1月に、サステナビリティアドバイザーを新たに設置するとともに、5月には、サステナビリティ委員会を設置しました。</p> <p>また、取締役に対する業績連動型株式報酬に関して、業績達成条件に第三者機関の調査に基づくESG評価指標の目標を追加しました。</p> <p>目標とする指標</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2021年3月期 DJSI World（注）の構成銘柄への選定の有無 <p>（注）Dow Jones Sustainability World Index：長期的な株主価値向上への観点から、企業を経済・環境・社会の3つの側面で統合的に評価・選定するESGインデックス</p>
次世代リーダーの育成	<p>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10人～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）教授 野間幹晴氏と社外取締役の監修のもと、次世代の経営を担う人材の発掘と育成をめざします。</p>
リスクマネジメント	<p>共創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」を定めました。</p> <p>また、外部環境の変化に対応し、デジタル化・技術革新の事業構造転換のさらなるスピードアップに向け、CDO（Chief Digital Officer）を任命およびデジタル化推進委員会を設置しました。</p> <p>2018年に「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っています。</p> <p>また、情報セキュリティリスクへの対応を強化するため、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などを保護・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。</p>

■ 気候変動への取り組みとTCFDへの対応

当社グループは気候変動を重要な経営課題の一つと認識し、気候変動による成長機会の取り込みおよびリスクへの適切な対応を行うことが重要であると考えています。そのため当社グループは「グループ環境方針」に基づき、パリ協定の長期目標を踏まえた脱炭素社会へ積極的に対応すべく、ガバナンス体制を強化するとともに、事業への影響分析やリスクおよび機会の評価、温室効果ガスの排出量管理等の各分野で取り組みを推進しています。また、当社グループはFSB（金融安定理事会）により設立されたTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）による提言に賛同しています。提言を踏まえて情報開示の充実を図るとともに、TCFD提言を当社グループの気候変動対応の適切さを検証するベンチマークとして活用し、共創サステナビリティ経営を進めていきます。

<ガバナンス>

気候変動に関わる基本方針や重要事項等を検討・審議する組織として、2019年5月に代表取締役を委員長とする取締役会の諮問機関、サステナビリティ委員会を新設しました。また、その下部組織として関連リスクの管理および委員会が指示した業務を遂行する機関、環境・社会貢献推進分科会を設置しました。事業戦略の策定や投融资等に際しては、こうした体制を基に「グループ環境方針」や気候変動に係る重要事項を踏まえ総合的に審議し決定することで、気候変動に関するガバナンスの強化を進めていきます。

<事業戦略>

当社グループは、気候変動による世界的な平均気温の4℃上昇が社会に及ぼす影響は甚大であると認識し、気温上昇を1.5℃以下に抑制することをめざす動きに共に貢献していくことが重要であると捉えています。2℃以下シナリオ（1.5℃目標）への対応力を強化すべく、気候関連のリスクと機会がもたらす事業への影響を把握し、戦略の策定を進めていきます。リスクについては、気候変動シナリオ等から将来のコスト増加を予測し、再生可能エネルギー調達によるコスト増（8億円）および炭素税導入によるコスト増（22億円）を合わせて30億円と算定。機会については、エポスカード会員に向けた再生可能エネルギーへの切替促進によるフィンテックの利益増（20億円）、炭素税の非課税化（22億円）および電力小売事業への参入による調達コスト削減（3億円）を合計で45億円と算定しています。このように、リスク影響を上回るビジネス機会が存在すると認識しています。その他の機会・リスクに関しては今後の様々な動向を踏まえて定期的に分析し、評価の見直しと情報開示を進めていきます。

グリーン・ビジネスの「リスク」と「機会」

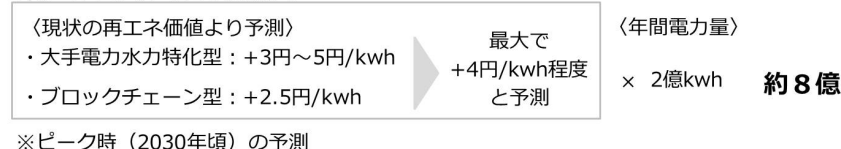
- ・30億円のリスク影響に対し45億円のビジネス機会が存在



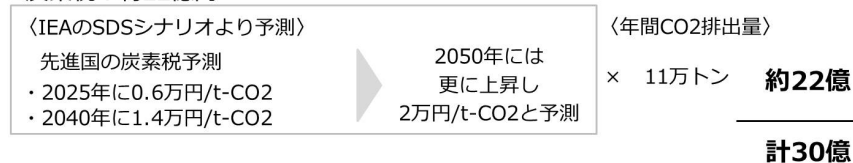
「リスク」の財務影響

- ・気候変動シナリオから将来のコスト増を予測し、財務影響を算出

■再エネコスト増：約8億円



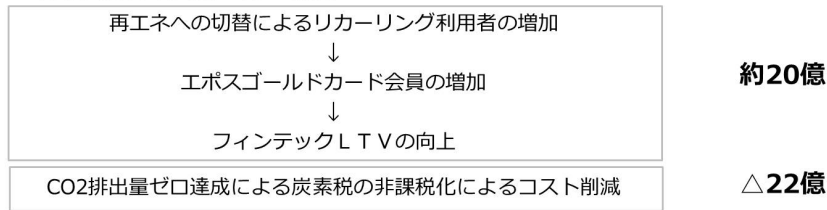
■炭素税：約22億円



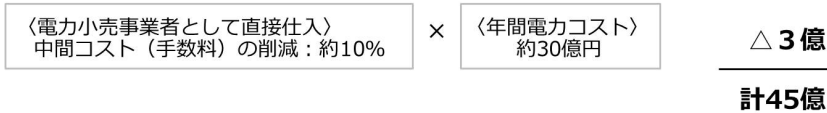
「機会」の財務影響

・「電力小売との共創」「電力小売事業参入」について分析

■ 電力小売との共創：約42億円



■ 電力小売事業参入：約3億円



<リスク管理>

当社グループは、グループの事業が気候変動によって受ける影響を把握し評価するため、シナリオの分析を行い、気候変動リスク・機会を特定しています。特定したリスク・機会はサステナビリティ推進体制の下、戦略策定・個別事業運営の両面で管理します。グループ会社（小売業・施設運営・物流・ビルマネジメント等）の役員で構成される環境・社会貢献推進分科会で議論された内容は、サステナビリティ委員会において定期的に報告し協議を行い、案件に応じて、取締役会への報告・提言を行います。企業戦略に影響する気候変動を含めた世の中の動向や法制度・規制変更等の外部要因の共有や、グループ各社の施策の進捗状況や今後のリスク・機会等の内部要因を踏まえて、戦略・施策等の検討を実施していきます。

<指標と目標>

- ・ 当社グループは、グリーン・ビジネスの指標として、環境効率（営業利益／CO₂排出量）およびサーキュラーレベニュー（サーキュラー売上高・取扱高／小売総取扱高）を設定しています。
- ・ 温室効果ガスの削減については、グループ全体の温室効果ガス削減目標「2030年までに2017年3月期比Scope 1 + Scope 2 を80%削減、Scope 3 を35%削減（2050年までに2017年3月期比Scope 1 + Scope 2 を90%削減）」が、2019年9月にSBTイニシアチブにより「1.5℃目標」として認定されています。
- ・ 2030年までにグループの事業活動で消費する電力の100%（中間目標：2025年までに70%）を再生可能エネルギーから調達することを目標として、2018年7月にRE100に加盟しています。

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 (2019年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2019年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	46,731	38,083
受取手形及び売掛金	6,138	4,433
割賦売掛金	428,180	452,581
営業貸付金	137,473	138,285
商品	5,196	5,312
その他	30,476	46,205
貸倒引当金	△13,818	△15,584
流動資産合計	640,379	669,318
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	63,285	61,658
土地	103,044	103,542
その他（純額）	8,740	9,051
有形固定資産合計	175,071	174,251
無形固定資産	6,849	7,748
投資その他の資産		
投資有価証券	22,172	29,892
差入保証金	31,895	31,025
その他	13,828	12,636
投資その他の資産合計	67,896	73,554
固定資産合計	249,817	255,554
資産合計	890,196	924,873

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2019年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	10,231	9,785
短期借入金	71,632	89,328
1年内償還予定の社債	30,000	15,000
コマーシャル・ペーパー	—	17,000
未払法人税等	8,211	4,320
賞与引当金	3,516	1,772
ポイント引当金	14,181	18,468
株式給付引当金	673	—
商品券等引換損失引当金	165	169
資産除去債務	1	1,827
その他	57,763	78,118
流動負債合計	196,376	235,789
固定負債		
社債	85,000	90,000
長期借入金	300,000	289,000
利息返還損失引当金	4,957	4,326
債務保証損失引当金	190	174
株式給付引当金	—	303
資産除去債務	2,777	953
その他	16,142	14,059
固定負債合計	409,067	398,818
負債合計	605,443	634,607
純資産の部		
株主資本		
資本金	35,920	35,920
資本剰余金	91,323	91,836
利益剰余金	166,858	175,031
自己株式	△12,327	△17,785
株主資本合計	281,774	285,003
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	2,977	4,775
繰延ヘッジ損益	0	△0
その他の包括利益累計額合計	2,977	4,775
非支配株主持分	—	486
純資産合計	284,752	290,265
負債純資産合計	890,196	924,873

(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2018年4月1日 至2018年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自2019年4月1日 至2019年12月31日)
売上収益	186,532	186,430
売上原価	44,884	37,430
売上総利益	141,647	149,000
販売費及び一般管理費	111,130	116,119
営業利益	30,517	32,881
営業外収益		
受取配当金	228	224
その他	179	184
営業外収益合計	407	408
営業外費用		
支払利息	1,107	1,009
その他	231	392
営業外費用合計	1,338	1,402
経常利益	29,586	31,887
特別利益		
固定資産売却益	516	—
投資有価証券売却益	—	211
特別利益合計	516	211
特別損失		
固定資産除却損	717	880
投資有価証券評価損	675	126
関係会社株式評価損	—	991
その他	73	—
特別損失合計	1,467	1,998
税金等調整前四半期純利益	28,636	30,100
法人税等	9,285	10,194
四半期純利益	19,350	19,906
非支配株主に帰属する四半期純利益	17	0
親会社株主に帰属する四半期純利益	19,333	19,905

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 2018年4月1日 至 2018年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2019年4月1日 至 2019年12月31日)
四半期純利益	19,350	19,906
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	541	1,798
繰延ヘッジ損益	1	△0
その他の包括利益合計	542	1,798
四半期包括利益	19,893	21,704
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	19,875	21,703
非支配株主に係る四半期包括利益	17	0

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

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、2019年5月14日開催の取締役会決議により取得株数3,900千株、総額7,000百万円を上限として自己株式の取得をすすめており、当第3四半期連結累計期間において自己株式を5,123百万円取得しています。

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、自己株式は17,785百万円となりました。

(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います。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います。

(セグメント情報)

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

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います。

II 当第3四半期連結累計期間(自 2019年4月1日 至 2019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	82,982	103,448	186,430	—	186,430
セグメント間の内部 売上収益又は振替高	4,131	2,355	6,487	△6,487	—
計	87,113	105,804	192,918	△6,487	186,430
セグメント利益	7,682	30,343	38,025	△5,144	32,881

(注) 1 セグメント利益の調整額は、セグメント間取引消去1,816百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△6,960百万円です。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います。