



2021年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2021年2月8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 2021年2月12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. 2021年3月期第3四半期の連結業績(2020年4月1日~2020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	%
2021年3月期第3四半期	164,500	△11.8	28,593	△13.0	28,393	△11.0	13,900	△30.2
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

(注) 包括利益 2021年3月期第3四半期 24,394百万円(12.4%) 2020年3月期第3四半期 21,704百万円(9.1%)

	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
2021年3月期第3四半期	64.83	—
2020年3月期第3四半期	91.97	—

(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
2021年3月期第3四半期	919,333	304,609	33.1	1,418.72
2020年3月期	885,969	290,330	32.7	1,351.57

(参考) 自己資本 2021年3月期第3四半期 304,189百万円 2020年3月期 289,792百万円

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
2020年3月期	—	28.00	—	22.00	50.00
2021年3月期	—	25.00	—	—	—
2021年3月期(予想)	—	—	—	26.00	51.00

(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

2021年3月期の連結業績予想(2020年4月1日~2021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	223,000	△9.9	35,500	△15.4	34,500	△14.6	15,500	△39.0	72.29

自己資本当期純利益率(ROE) 予想 2021年3月期通期 5.3%

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 無

※ 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)	2021年3月期3Q	223,660,417株	2020年3月期	223,660,417株
② 期末自己株式数	2021年3月期3Q	9,248,897株	2020年3月期	9,248,452株
③ 期中平均株式数 (四半期累計)	2021年3月期3Q	214,411,766株	2020年3月期3Q	216,445,417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。

2021年3月期3Q 545,184株 2020年3月期 545,184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。

2021年3月期3Q 545,184株 2020年3月期3Q 458,032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6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) 経営成績の概況	2
(2) 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	6
(4) 経営方針および経営戦略	7
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	15
(1) 四半期連結貸借対照表	15
(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	17
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	19
(継続企業の前提に関する注記)	19
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	19
(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	19
(追加情報)	19
(セグメント情報)	20

1. 当四半期決算に関する経営成績等の概況

(1) 経営成績の概況

(連結業績)

- ・グループ総取扱高は2兆1,637億円（前年比△0%）となりました。新型コロナウイルス感染拡大への対応により2ヵ月近く店舗を休業したことや消費者行動の変化などにより上半期は取扱高が減少しましたが、第3四半期の3ヵ月は前年比+7%と伸長し、累計では前年並の水準まで回復しました。
- ・営業利益は286億円（前年比△13%）5期ぶりの減益となりました。休業した店舗の固定費については、臨時性のある費用と判断し73億円を販管費等から特別損失へ振替えています。
- ・また、雇用調整助成金収入を営業外収益に6億円、特別利益に9億円を計上したことや、特別損失に上記の固定費などを「感染症関連費用」として77億円計上したことなどにより、当期利益は139億円（前年比△30%）6期ぶりの減益となりました。

※「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

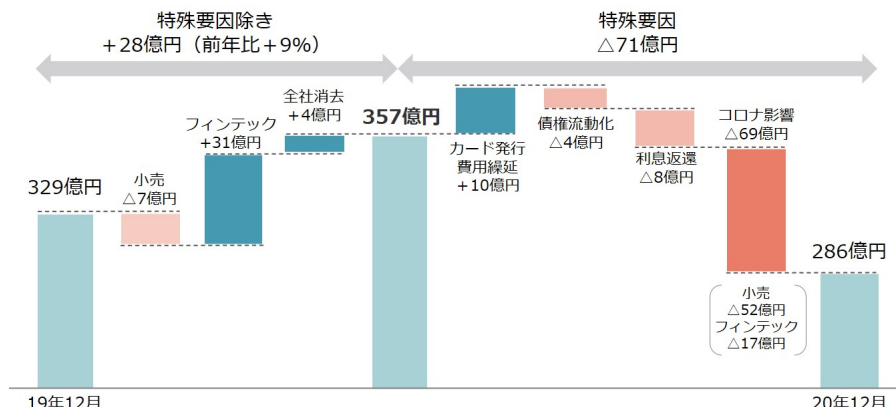
	20年3月期 第3四半期		21年3月期 第3四半期		前年比 %	前年差 億円
	兆	億円	兆	億円		
グループ総取扱高	2	1,743	2	1,637	100	△105
売上収益		1,864		1,645	88	△219
売上総利益		1,490		1,347	90	△143
販管費		1,161		1,061	91	△100
営業利益		329		286	87	△43
経常利益		319		284	89	△35
当期利益		199		139	70	△60
E P S (円)		91.97		64.83	70	△27.14

新型コロナウイルスの感染拡大への対応と影響および営業利益増減の主な特殊要因

- ・マルイ・モディ店舗においては、新型コロナウイルスの感染拡大に対応し、お客さま、お取引先さま、社員の健康と安全を最優先に考え感染拡大を防止するため、4月から5月の緊急事態宣言期間中は食料品売場および一部テナントを除き全店舗を休業としました。宣言が解除された後は、感染防止対策を講じたうえで順次営業を再開し、6月からは全店で営業を再開しました。
- ・この未曾有の危機を店舗に出店しているお取引先さまと共に乗り越えるため、休業期間中の家賃・共益費の免除などの施策を実施しました。これにより売上収益が42億円減少しています。
- ・店舗休業中の固定費については、小売セグメントで66億円、フィンテックセグメントで5億円を特別損失に振替えています。
- ・上記に加えて、小売セグメントでは定借変動収入や商品荒利の減少などにより、営業利益が推定で約52億円減少し、フィンテックセグメントではカードキャッシングの取扱高が減少したことなどにより、営業利益が約17億円減少しました。
- ・債権流動化にともない、債権譲渡益78億円（前年差+7億円）、償却額・費用等26億円（前年差+11億円）を計上したことにより、営業利益が4億円減少しました。
- ・カードキャッシングの利息返還に備えるため、利息返還損失引当金繰入額37億円（前年差+8億円）を計上したことにより、営業利益が8億円減少しました。
- ・前期の第4四半期より、エポスカードの発行にかかる費用を資産として計上し、カードの有効期

間にわたり償却する方法に変更したことにより、フィンテックセグメントの営業利益が10億円増加しました。

□ 営業利益増減要因



□ 新型コロナウイルスによる営業利益と特別損失への影響

	営業利益			特別損失 「感染症関連費用」※	
	億円	営業収益 億円	販管費 億円	億円	
小売	△52	△141	△89	設備費	△29
				人件費	△17
				事務費他	△25
				計	△70
フィンテック	△17	△105	△88	人件費	△4
				減価償却費他	△1
				計	△5

※ 「感染症関連費用」には固定費の振替額のほか、その他の対応費用4億円を計上しています。

(セグメント別の状況)

- ・小売セグメントの営業利益は18億円（前年比△77%）、前年を59億円下回りました。
- ・フィンテックセグメントの営業利益は316億円（前年比+4%）、5期連続の増益となりました。

□ セグメント営業利益

	20年3月期 第3四半期	21年3月期 第3四半期		
	億円	億円	前年比 %	前年差 億円
小売	77	18	23	△59
フィンテック	303	316	104	+12
全社・消去	△51	△48	-	+4
連結	329	286	87	△43

<小売セグメント>

- ・ショッピングセンター型店舗への転換による収益改善および利益の安定化に続く新たな戦略として、モノを売る店から体験価値を提供する店への転換を進めています。D2C（ダイレクトトゥコンシューマー）ブランドやコンテンツ、サブスクリプションなどのテナント導入を拡大し、体験やエンゲージメントなどアフターデジタル時代のリアル店舗ならではの価値を提供する「売らない店」をめざしています。
- ・4、5月については新型コロナウイルス感染拡大にともなう店舗休業や外出自粛などにより取扱高が大きく減少しました。その後は、郊外店を中心に回復傾向にあるものの、第3四半期の累計では減収減益となりました。

<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、マルイ・モディ店舗やネット・サービス領域での新規入会の促進を強化するとともに、アニメコンテンツのコラボレーションカードの発行や、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32施設（前年差+2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などに取り組み、家計消費におけるシェア最大化をめざしています。
- ・取扱高については、第3四半期の3ヵ月においてショッピングクレジットが前年比+8%と伸長し、累計では1兆6,301億円（前年比+0%）と前年並まで回復しました。ECの利用は前年比36%増と伸長しましたが、トラベル・エンターテインメントの利用が前年比48%減と大きく減少しました。家賃保証などのサービス取扱高は3,354億円（前年比+31%）と引き続き大きく拡大しました。
- ・カード会員数は711万人（前年比△0%）となりました。プラチナ・ゴールド会員は、独自の家族カード「エポスファミリーゴールドカード」の会員増加など、お得意さまづくりを着実に進めたことにより、267万人（前年比+11%）と大きく伸長しました。

□ フィンテックセグメントの状況

	20年3月期	21年3月期	前年比	前年差
	第3四半期	第3四半期		
	万人	万人	%	万人
新規会員数	60	37	62	△23
（丸井グループ店舗外入会）	(34)	(27)	(81)	(△6)
カード会員数	714	711	100	△3
プラチナ・ゴールド	240	267	111	+27
	兆 億円	兆 億円	%	億円
フィンテック取扱高	2 0,029	2 0,492	102	+463
ショッピング	1 6,297	1 6,301	100	+4
（外部加盟店）	(1 5,538)	(1 5,787)	(102)	(+249)
サービス	2,570	3,354	131	+784
カードキャッシング	1,098	773	70	△325

（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、店舗休業中にテナントの家賃・共益費を免除したことなどにより、910億円（前年比△8%）と減少しましたが、売上総利益に占める割合は66.1%（前年差+1.8%）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

	20年3月期 第3四半期	21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)	984	910	92
売上総利益に占める割合	64.3%	66.1%	-

- ・成約済み繰延収益の算出は、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利息は返済期間、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行っています。
- ・期首時点の成約済み繰延収益は3,500億円（前年比+7%）となり、前期1年間に計上されたリカーリングレベニュー（売上総利益ベース）の約2.7倍の将来収益が見込まれます。

□ 当期首時点の成約済み繰延収益

	20年3月期 通期	21年3月期以降 成約済み繰延収益	20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)	1,311	3,500	267

(2) 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等の拡大により残高が増加し、5,658億円（前期末差+102億円）となりました。投資有価証券が時価の上昇等にもとない197億円増加したことなどにより、総資産は9,193億円（前期末差+334億円）となりました。
- ・有利子負債（リース債務、預り金を除く）は4,842億円（前期末差+44億円）となり、営業債権に対する有利子負債の比率は85.6%（前期末差△0.8%）となりました。
- ・自己資本は3,042億円（前期末差+144億円）、自己資本比率は33.1%（前期末差+0.4%）となりました。

□ バランスシートの状況

	19年12月末	20年3月末	20年12月末	対19年12月末 増減	対20年3月末 増減
	億円	億円	億円	億円	億円
営業債権	5,909	5,556	5,658	△251	+102
（流動化債権を含む）	(7,592)	(7,375)	(7,510)	(△82)	(+135)
（債権流動化額：外書）	(1,684)	(1,819)	(1,853)	(+169)	(+33)
〔流動化比率（%）※1〕	〔22.2〕	〔24.7〕	〔 24.7 〕	〔+2.5〕	〔△0.0〕
割賦売掛金	4,526	4,163	4,463	△62	+301
営業貸付金	1,383	1,393	1,194	△188	△199
固定資産	2,556	2,592	2,737	+181	+145
投資有価証券	299	274	471	+172	+197
有利子負債	5,003	4,798	4,842	△161	+44
〔営業債権比（%）※2〕	〔84.7〕	〔86.4〕	〔 85.6 〕	〔+0.9〕	〔△0.8〕
自己資本	2,898	2,898	3,042	+144	+144
〔自己資本比率（%）〕	〔31.3〕	〔32.7〕	〔 33.1 〕	〔+1.8〕	〔+0.4〕
総資産	9,249	8,860	9,193	△55	+334

※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%前後を維持することをめざしています。
- 2 19年3月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。2021年3月期の流動化額を営業債権の25%程度とし、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」の実現を図っています。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2021年3月期の業績予想につきましては、現時点において2020年11月12日の公表から変更ありません。なお、通期見通しの概要は以下のとおりです。

- ・EPSは72.29円（前年比△39%、前年差△45.29円）、ROE5.3%（前年差△3.5%）、ROIC3.1%（前年差△0.6%）となり、中期経営計画の目標を下回る見込みです。
- ・グループ総取扱高はショッピングクレジットの拡大により2兆9,700億円（前年比+2%）となる見込みです。
- ・売上収益は2,230億円（前年比△10%）、営業利益は355億円（前年比△15%）、当期利益は155億円（前年比△39%）の見通しです。
- ・小売セグメントの営業利益は30億円（前年比△70%）の見通しです。
- ・D2Cブランドやコンテンツ、サブスクリプションなどのテナントを拡大し、体験やエンゲージメント等、新たな価値を提供する店舗戦略を進めていきます。
- ・フィンテックセグメントの営業利益は390億円（前年比+2%）の見通しです。
- ・現金支出の少額決済を取り込むとともに、口座振替を主体とした家賃や公共料金などのカード決済を促進し、家計におけるエポスカードの決済シェア拡大に取り組んでいきます。
- ・年間配当金は長期・継続的な増配をめざす株主還元の基本方針に基づき、1株当たり51円（前年差+1円）、9期連続の増配を見込んでいます。
- ・上記の配当により、総還元性向は株主還元方針に定める70%程度の水準となる見通しです。そのため当期は自己株式の取得は行いません。

□ 2021年3月期連結業績予想

	20年3月期		21年3月期	
			前年比	前年差
EPS (円)	117.58	72.29	61	△45.29
ROE (%)	8.8	5.3	-	△3.5
ROIC (%)	3.7	3.1	-	△0.6
	兆 億円	兆 億円	%	億円
グループ総取扱高	2 9,037	2 9,700	102	+663
小売	3,201	2,300	72	△901
フィンテック	2 6,788	2 8,200	105	+1,412
消去	△952	△800	-	+152
売上収益	2,476	2,230	90	△246
小売	1,110	870	78	△240
フィンテック	1,366	1,360	100	△6
営業利益	419	355	85	△64
小売	100	30	30	△70
フィンテック	384	390	102	+6
全社・消去	△65	△65	-	△0
経常利益	404	345	85	△59
当期利益	254	155	61	△99
1株当たり配当 (円)	50.0	51.0	102	+1.0
配当性向 (%)	42.5	70.5	-	+28.0
総還元性向 (%)	70.1	70.7	-	+0.6

(4) 経営方針および経営戦略

■ 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、将来世代すべてのステークホルダーの「利益」と「しあわせ」の調和と拡大です。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2020」「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>)

■ 中長期的な会社の経営戦略

i. 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います。

ii. 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、決済手段の多様化によるキャッシュレス化が加速するとともに、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。

iii. 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

iv. 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ROI C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ROI C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ROI C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みます。

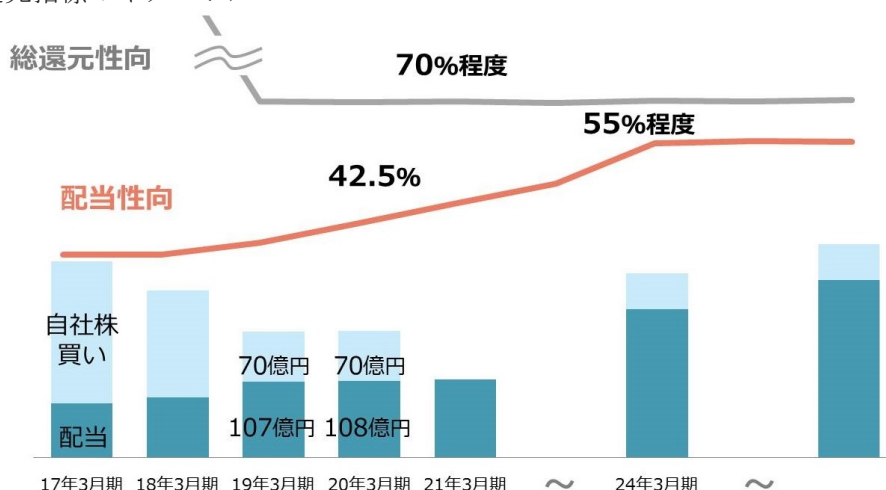
(株主還元)

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年には本格的な共創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	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、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5,000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、グループ会社間の人事異動「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」への参加など、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」	「病気にならないこと(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。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)

グループ一帯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月に策定した新たな温室効果ガス削減の中長期目標は、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次のとおりです。</p> <table border="1" data-bbox="646 1099 1398 1261"> <tr> <td data-bbox="646 1099 1398 1193">2030年までに、2017年3月期比で ・Scope 1 (※1) + Scope 2 (※2) を80%削減 ・Scope 3 (※3) を35%削減</td> </tr> <tr> <td data-bbox="646 1193 1398 1261">2050年までに、2017年3月期比で ・Scope 1 + Scope 2 を90%削減</td> </tr> </table> <p>2020年3月期の実績</p> <table border="1" data-bbox="646 1294 1398 1420"> <tr> <td data-bbox="646 1294 1398 1420"> ・Scope 1 (13,799トン) + Scope 2 (67,916トン) 合計26.7%削減 ・Scope 3 (351,962トン) 12%削減 温室効果ガス排出量原単位 (※4) は10.3 (前年比83.0%) となりました。 </td> </tr> </table> <p>2018年7月、RE100に加盟し、2030年までにグループの事業で使用する電力を、すべて再生可能エネルギー化していくこととしています。2019年度の再生可能エネルギー比率は23%となりました。</p> <p>※1 自社の燃料の使用による温室効果ガスの排出量 ※2 自社の電力等の使用による温室効果ガスの排出量 ※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 ※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>	2030年までに、2017年3月期比で ・Scope 1 (※1) + Scope 2 (※2) を80%削減 ・Scope 3 (※3) を35%削減	2050年までに、2017年3月期比で ・Scope 1 + Scope 2 を90%削減	・Scope 1 (13,799トン) + Scope 2 (67,916トン) 合計26.7%削減 ・Scope 3 (351,962トン) 12%削減 温室効果ガス排出量原単位 (※4) は10.3 (前年比83.0%) となりました。
2030年までに、2017年3月期比で ・Scope 1 (※1) + Scope 2 (※2) を80%削減 ・Scope 3 (※3) を35%削減				
2050年までに、2017年3月期比で ・Scope 1 + Scope 2 を90%削減				
・Scope 1 (13,799トン) + Scope 2 (67,916トン) 合計26.7%削減 ・Scope 3 (351,962トン) 12%削減 温室効果ガス排出量原単位 (※4) は10.3 (前年比83.0%) となりました。				
お取引先さまとの責任ある調達	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。			
環境負荷低減を実現する革新的サービス	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。			

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年にサステナビリティアドバイザーおよび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 D J S I W o r l d (注) の構成銘柄への選定の有無 (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
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（CMA）」を開設しました。毎年10人～20人程度を選抜し、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の礎として、「グループ行動規範」を定め、そのもとに「丸井グループ人権方針」「グループ安全衛生方針」「丸井グループ環境方針」等を定めています。</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> <p>今後も適宜見直しを行い、時代に合わせたリスクマネジメントを推進していきます。</p>

■ 気候変動への取り組みとTCFDへの対応

気候変動は、もはや気候危機としてとらえるべきことであり、当社グループは、重要な経営課題の一つと認識し、パリ協定が示す「平均気温上昇を1.5℃に抑えた世界」の実現をめざしています。「丸井グループ環境方針（2020年4月改定）」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への取り組みを推進しています。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、有価証券報告書（2019年3月期）にて、提言を踏まえ情報を開示しました。今回さらに分析を重ね、気候変動による機会および物理的リスク等の内容を拡

充しました。今後も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資等に際しては、こうした体制を基に「丸井グループ環境方針」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>

(事業のリスクと機会)

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考えています。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ます。

当社グループは、小売・フィンテックに、経営理念やビジョンを共感しあえるスタートアップ企業等への投資により、相互の発展につなげる「共創投資」を加えた、三位一体の新たなビジネスモデルの創出をめざしています。気候変動は、台風・豪雨等の水害による店舗・施設等への被害や規制強化に伴う炭素税の導入による費用の増加等のリスクが考えられます。一方、消費者の環境意識の向上に対応した商品・サービスの提供や環境配慮に取り組む企業への投資は当社グループのビジネスの機会であるととらえています。

(財務影響の分析・算定)

事業への財務的影響については、気候変動シナリオ等に基づき分析し2050年までの期間内に想定される利益への影響額として項目別に算定しています。リスクについては、物理的リスクとして、気温上昇が1.5℃以下に抑制されたとしても急性的に台風・豪雨等での水害が発生しうると予測しています。店舗の営業休止による不動産賃貸収入等への影響(約19億円)および建物被害(約30億円)を算定。移行リスクとしては、将来のエネルギー関連費用の増加を予測し、再生可能エネルギーの調達コストの増加(約8億円)および炭素税導入による増税(約22億円)を算定しています。機会については、環境意識が高い消費者へのライフスタイル提案による店舗収益への影響(約19億円)およびクレジットカード会員の増加による長期的収益(約26億円)、環境配慮に取り組む企業への投資によるリターン(約9億円)を算定。クレジットカード会員の再生可能エネルギー電力の利用によりリカーリングが増加しゴールドカード会員化に繋がることでの長期的収益(約20億円)、電力小売事業への参入による調達コストの削減(約3億円)および炭素税の非課税(約22億円)を算定しています。今後も様々な動向を踏まえ定期的に分析し、評価の見直しと情報開示の充実を進めていきます。

(前提要件)

対象期間	現在～2050年
対象範囲	丸井グループの全事業
算定要件	気候変動シナリオ(IPCC・IEA等)に基づき分析
	項目別に対象期間内に想定される利益影響額を算定
	リスクは事象が発生した際の影響額で算定
	機会は原則、長期的な収益(LTV)で算定
	公共事業等のインフラ強化やテクノロジーの進化等は考慮しない

(気候変動によるリスクおよび機会)

	世の中の変化	丸井グループのリスク	リスクの内容	利益影響額
物理的 リスク	台風・豪雨等 による水害 ※1	店舗の営業休止	営業休止による不動産賃貸収入等への影響	約19億円
			浸水による建物被害（電源設備等の復旧）	約30億円
		システムセンター の停止	システムダウンによるグループ全体の営業活動休止	対応済 ※2
移行 リスク	再エネ需要の 増加	再エネ価格の上昇	再エネ調達によるエネルギーコストの増加	約8億円 (年間)
	政府の 環境規制の強化	炭素税の導入	炭素税による増税	約22億円 (年間)

	世の中の変化	丸井グループの機会	機会の内容	利益影響額
機会	環境意識の向上・ ライフスタイル の変化	サステナブルな ライフスタイルの提案	環境配慮に取り組むテナント導入等による収益	約19億円 ※3
			サステナブル志向の高いクレジットカード会員の増加	約26億円 ※4
			環境配慮に取り組む企業への投資によるリターン	約9億円
	一般家庭の再エネ需要 への対応	クレジットカード会員の再エネ電力利用による収益	約20億円 ※5	
	電力調達の 多様化	電力小売事業への参入	電力の直接仕入れによる中間コストの削減	約3億円 (年間)
政府の 環境規制の強化	炭素税の導入	温室効果ガス排出量ゼロの達成による炭素税非課税	約22億円 (年間)	

※ 1 ハザードマップに基づき影響が最も大きい河川（荒川）の氾濫を想定（流域の2店舗に3ヵ月の影響）

※ 2 バックアップセンター設置済みのため利益影響は無しと想定

※ 3 不動産賃貸収入の増加およびクレジットカード利用の増加

※ 4 クレジットカードの新規入会や利用による収益を算定

※ 5 リカーリング等でのゴールドカード会員の増加による収益を算定

<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ています。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・提言を行っています。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S B T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R E 1 0 0に加盟しています。

■ 新型コロナウイルス感染症への対応

当社グループでは、ステークホルダーの皆さまの健康と安全を第一に考え、さまざまな対応を進めています。コロナ危機をともに乗り越えるために関係を見つめ直し、パートナーシップをより強固なものにしていきたいと考えています。

(お客さま)

マルイ・モディ店舗においては、4月から5月の緊急事態宣言期間中は食料品売場および一部テナントを除き全店舗を休業としました。宣言が解除された後は、感染防止対策を講じたうえで順次営業を再開し、6月からは全店で営業を再開しました。なお、1月の緊急事態宣言後は一部店舗の営業時間短縮を実施しています。

エポスカードにおいては、お支払い期日の変更などの対応に加え、家賃決済のお客さまには政府の住居確保給付金制度をご案内しています。

(お取引先さま)

ステークホルダーの利益拡大をめざす共創理念に基づき、休業期間中の家賃全額免除をはじめとするパートナーシップ強化策を実施しました。お取引先さまとのパートナーシップを強化することでこの未曾有の危機をともに乗り越え、中長期的な企業価値向上につなげていきます。

新型コロナウイルスを乗り越えるためのパートナーシップ強化策

- ・お取引さまの休業期間中の家賃および共益費を全額免除
- ・消化仕入取引先の最低保証売上の撤廃（4～8月期分）
- ・ご希望に応じて敷金1～2ヵ月分を返却（6ヵ月以上預託するお取引先さまが対象）
- ・ご希望に応じて5～7月期のお支払いを6ヵ月間猶予
- ・お取引さまに対する「家賃支援給付金申請」のサポート

(株主・投資家)

新型コロナウイルスの感染拡大によって世界情勢が大きく変化し先行きが不透明であります。適時・適切に情報を開示していきます。また、事業の継続性や安定性を確保することで、株主・投資家の皆さまに信頼していただける経営を進めていきます。

(社員)

店舗の休業などにより自宅待機となった社員は特別休暇とし、コールセンターや物流センターなど出社が不可欠な部門においては、事務所の分散化や飛沫感染防止の徹底など、安心して働ける環境整備を実施しました。本社においては、働き方改革の一環として進めてきたモバイルPCの導入が完了していたことで、テレワーク実施率は上昇し、感染防止とともに新たな働き方が浸透しています。

当社グループは、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の実現をめざしています。新型コロナウイルス感染症の影響は依然不透明であります。今後もお取引先さまとの共創により、お客さまにさまざまな選択肢を提供し、魅力ある店舗づくりを推進していきます。

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 (2020年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2020年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	40,839	39,716
受取手形及び売掛金	5,153	3,237
割賦売掛金	416,250	446,341
営業貸付金	139,313	119,439
商品	4,766	4,043
その他	36,550	49,158
貸倒引当金	△16,106	△16,259
流動資産合計	626,766	645,678
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	61,751	59,708
土地	103,542	103,542
その他（純額）	9,471	9,581
有形固定資産合計	174,765	172,832
無形固定資産	8,113	9,464
投資その他の資産		
投資有価証券	27,388	47,084
差入保証金	30,912	27,702
その他	18,022	16,572
投資その他の資産合計	76,323	91,358
固定資産合計	259,202	273,655
資産合計	885,969	919,333

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2020年12月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	7,145	8,018
短期借入金	102,335	100,441
1年内償還予定の社債	15,000	30,000
未払法人税等	10,724	3,471
賞与引当金	3,482	1,695
ポイント引当金	20,583	23,103
株式給付引当金	—	75
商品券等引換損失引当金	160	163
その他	54,996	77,834
流動負債合計	214,425	244,802
固定負債		
社債	90,000	80,000
長期借入金	272,500	273,800
利息返還損失引当金	4,663	4,835
債務保証損失引当金	166	144
その他	13,883	11,141
固定負債合計	381,212	369,922
負債合計	595,638	614,724
純資産の部		
株主資本		
資本金	35,920	35,920
資本剰余金	91,824	91,792
利益剰余金	180,522	184,319
自己株式	△19,661	△19,662
株主資本合計	288,606	292,370
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	1,185	11,819
繰延ヘッジ損益	△0	△0
その他の包括利益累計額合計	1,185	11,818
非支配株主持分	538	419
純資産合計	290,330	304,609
負債純資産合計	885,969	919,333

(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 2019年4月1日 至 2019年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2020年4月1日 至 2020年12月31日)
売上収益	186,430	164,500
売上原価	37,430	29,824
売上総利益	149,000	134,676
販売費及び一般管理費	116,119	106,083
営業利益	32,881	28,593
営業外収益		
受取配当金	224	264
雇用調整助成金	—	615
その他	184	220
営業外収益合計	408	1,099
営業外費用		
支払利息	1,009	926
その他	392	372
営業外費用合計	1,402	1,299
経常利益	31,887	28,393
特別利益		
投資有価証券売却益	211	—
雇用調整助成金	—	880
特別利益合計	211	880
特別損失		
固定資産除却損	880	984
減損損失	—	233
投資有価証券評価損	126	87
関係会社株式評価損	991	—
感染症関連費用	—	7,686
その他	—	24
特別損失合計	1,998	9,015
税金等調整前四半期純利益	30,100	20,258
法人税等	10,194	6,497
四半期純利益	19,906	13,760
非支配株主に帰属する四半期純利益又は非支配株主に帰属する四半期純損失(△)	0	△139
親会社株主に帰属する四半期純利益	19,905	13,900

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 2019年4月1日 至 2019年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2020年4月1日 至 2020年12月31日)
四半期純利益	19,906	13,760
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	1,798	10,633
繰延ヘッジ損益	△0	△0
その他の包括利益合計	1,798	10,633
四半期包括利益	21,704	24,394
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	21,703	24,533
非支配株主に係る四半期包括利益	0	△139

(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)

該当事項はありません。

(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。

(追加情報)

(新型コロナウイルス感染症の影響に関する会計上の見積りについて)

前連結会計年度の有価証券報告書の(追加情報)(新型コロナウイルス感染症の影響に関する会計上の見積りについて)に記載した新型コロナウイルス感染症の当社グループへの影響期間等を含む仮定について重要な変更はありません。

(カード発行費用に係る会計処理)

当社グループの㈱エポスカードが発行するクレジットカードは、新型ICチップへの更新によりセキュリティ機能を高め、これまで以上に安全・安心なクレジットカードとしてお客さまのメインカード化を推進するための環境を整えました。さらに新たなシステムの導入によりお客さま一人ひとりのご利用状況に応じた最適なアプローチを可能としたことにより、前第4四半期より、継続的な利用促進による将来の収益獲得が明らかとなり、クレジットカードに係る資産価値の向上が認められました。そのため、従来、カード発行費用は発行時に費用処理していましたが、2020年1月以降に発生するカード発行費用については資産として計上し、カードの有効期間にわたって償却することとしています。

この結果、従来の方法によった場合と比較して、当第3四半期連結累計期間の営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益は1,003百万円増加しています。

(セグメント情報)

I 前第3四半期連結累計期間(自 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。

II 当第3四半期連結累計期間(自 2020年4月1日 至 2020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	61,355	103,145	164,500	—	164,500
セグメント間の内部 売上収益又は振替高	2,413	1,497	3,911	△3,911	—
計	63,768	104,643	168,412	△3,911	164,500
セグメント利益	1,801	31,581	33,382	△4,789	28,593

(注) 1 セグメント利益の調整額は、セグメント間取引消去1,414百万円、各報告セグメントに配分していない全社費用△6,204百万円です。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。