



平成 28 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社 丸井グループ  
代表者名 代表取締役社長 青井 浩  
(コード番号 8252、東証第 1 部)  
問合せ先 執行役員 経営企画部長 兼 IR部長 加藤 浩嗣  
(TEL 03-3384-0101)

## 丸井グループ中期経営計画の策定について

当社グループは、2020 年度を最終年度とする中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. これまでの取組み

当社グループは、創業以来、小売とカードが一体となったビジネスモデルを進化させてまいりましたが、グループの収益構造は 2006 年のエポスカード発行開始により、これまでの小売中心からカード中心に大きく転換し、安定的な成長を可能にする事業構造が実現しました。

また、事業構造の転換にあわせて積極的なグループ会社間での異動をすすめた結果、小売のノウハウを持った人材が収益性の高いカード事業で活躍することなどにより、グループの生産性が大幅に向上いたしました。

##### (小売・店舗事業)

店舗事業では、ライフスタイル型の店づくりをめざし、SC・定借化を推進しております。定期借家テナントの導入は 2018 年度の完了をめざし、2015 年度の進捗は 2 割まですすみました。

専門店事業では、強みのあるカテゴリーへ選択と集中を推進し、収益性の低いカテゴリーの段階的な廃止や面積の適正化によって収益性が改善いたしました。

Web 事業では、アパレル中心から好調なシューズなど雑貨中心の展開をすすめたことで、売上高・利益ともに伸ばいたしました。

##### (カード事業)

規模の拡大をめざし、全国での会員募集に努めてまいりました。丸井店舗外でのカード発行を拡大したことで、商圈外の会員が増加し、特に博多マルイ開店を控え戦略地域とした九州地区では、博多マルイ開店前までにカード会員が 13 万人となりました。

提携カードの取組みは 20 社にまで拡大し、なかでも小売のノウハウを活用した商業施設との提携は丸井店舗発行と同程度の利用率を確保し、高い収益性と規模の拡大を両立しています。

以上のような取組みに加え、企業価値重視の観点から積極的に推進してきた資本政策により、2016 年度を最終年度とする中期経営計画の ROE 目標を、1 年前倒しで達成いたしました。

## 2. 取り巻く環境

消費環境では、モノからコトへ消費のシフトがさらにすすみ、小売業態ではEC市場の成長が続く一方で、今後は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。

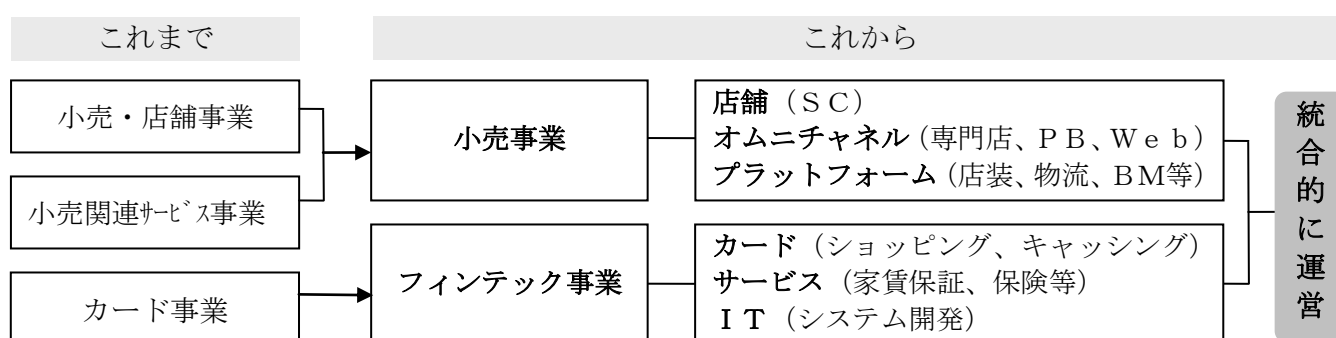
クレジット市場については、2020年のオリンピック・パラリンピック開催に向けて、インフラの整備がすすみ市場の拡大が見込めるものの、新たなテクノロジーによる金融サービスの革新で、市場が激変する可能性もあります。

## 3. 新中期経営計画

事業構造転換によるグループの革新が実現し、現中期経営計画において最重要指標であったROE目標を2015年度に前倒しで達成することができましたので、さらなる企業価値の向上をめざして、2020年度を最終年度とする新中期経営計画を策定いたしました。

### <事業の再定義・再編成>

これまでの3つの事業区分を改め、未来志向で事業を再定義し、中核である2つの事業に再編成します。同時に各事業の取組みについても再定義・再編成したうえで、グループの事業を統合的に運営いたします。



### <中期経営計画の骨子>

1. グループの統合的な運営による企業価値の向上
2. グループ事業の革新による新たな事業の創出
3. 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)

- ・店舗事業は、SC・定借化による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型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、B to Bビジネスを推進します。

(フィンテック事業)

- ・カード事業は、引き続き全国での会員獲得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はかります。
- ・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行います。
- ・ひとつのマルチ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すすめ、グループの生産性をさらに向上します。

<経営指標>

	2015年度	2018年度	2020年度	2015年度との差
ROE	6.0%	8%以上	10%以上	+4%以上
ROIC	3.3%	3.6%以上	4%以上	+0.7%以上
EPS	70.7円	100円以上	130円以上	+59.3円以上
連結営業利益	296億円	400億円以上	500億円以上	+204億円以上

以 上