

# FACT BOOK

2019年3月期

Fiscal Year ended March 31, 2019





## 目次 Contents

■ ダイジェスト Digest	2
1. 業績の概要 Financial summary	4
2. グループ総取扱高 Total Group transactions	6
3. 売上収益 Revenue	7
4. 販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses	8
5. セグメント情報 Segment information	9
6. 連結貸借対照表の概要 Summary of consolidated balance sheet	10
7. グループ総取扱高 前年比推移 YOY change in monthly of total Group transactions	11
8. 小売 店別取扱高 Transactions of Retailing by store	12
9. 入店・買上客数及び客単価の伸長率 YOY change in number of customers, sales per purchase	14
10. カード会員数 Number of credit card members	14
11. 営業債権 Operating receivables	15
12. 投資計画と実績 Investments	16
13. 有利子負債 Interest-bearing debt	17
14. 社員数 Number of employees	18
15. 2020年3月期予想 Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2020	19
<参考>Non-GAAP指標について (Reference) About Non-GAAP indicators	21
<参考>リボルビング債権流動化 (Reference) Liquidation of Revolving Receivables	22
<参考>株主還元の実績と今後の方針 (Reference) Shareholder Returns and Policies	23
<参考>「VISION BOOK 2050」について (Reference) About VISION BOOK 2050	24

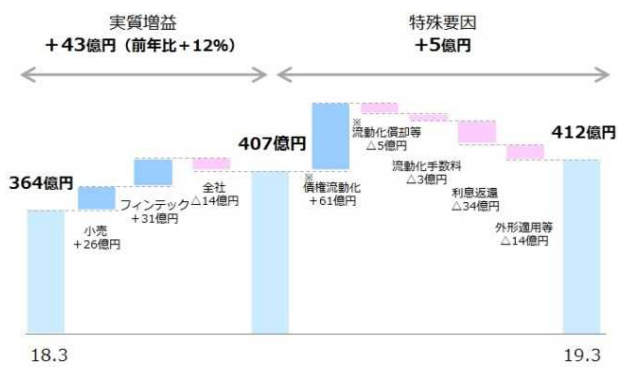
# ダイジェスト

主要KPI (EPS・ROE・ROIC) はすべて中期経営計画3年目の目標を達成。  
 EPSは1991年以来28年ぶりに過去最高を更新。営業利益は412億 (13%増) と高伸長し、10期連続の増益。  
 ROEが株主資本コストを、ROICがWACCをそれぞれ上回り価値創造を実現。

## ①連結業績 (→p.4)

	18年3月期	19年3月期	前年比	前年差	計画差
EPS (円)	93.2	<b>116.0</b>	124	+22.8	+1.6
ROE (%)	7.6	<b>9.1</b>	—	+1.5	+0.2
ROIC (%) ★1	3.3	<b>3.7</b>	—	+0.4	+0.1
株主資本コスト (%) ★2	8.0	<b>6.8</b>	—	△1.2	—
WACC (%) ★3	3.1	<b>2.8</b>	—	△0.3	—
グループ総取扱高	兆 億円 2 1,894	兆 億円 <b>2 5,396</b>	% 116	億円 +3,503	億円 +67
売上収益	2,405	<b>2,514</b>	105	+109	△16
売上総利益	1,759	<b>1,905</b>	108	+146	+5
販管費	1,395	<b>1,493</b>	107	+98	+3
営業利益	364	<b>412</b>	113	+48	+2
当期利益	209	<b>253</b>	121	+44	+3

## ②営業利益増加の内訳



※詳細はp.22をご参照ください。

## ③バランスシートの状況 (→p.10)

	18年3月末	19年3月末	増減
営業債権	5,480	<b>5,657</b>	+176
(債権流動化額: 外書)	(728)	<b>(1,193)</b>	(+465)
[流動化比率(%)★4]	[11.7]	<b>[17.4]</b>	[+5.7]
割賦売掛金	4,020	<b>4,282</b>	+262
営業貸付金	1,460	<b>1,375</b>	△85
固定資産	2,432	<b>2,498</b>	+66
有利子負債	4,853	<b>4,866</b>	+13
[営業債権比(%)★5]	[88.6]	<b>[86.0]</b>	[△2.6]
自己資本	2,744	<b>2,848</b>	+103
[自己資本比率(%)]	[31.7]	<b>[32.0]</b>	[+0.3]
総資産	8,659	<b>8,902</b>	+243

## ④キャッシュ・フローの状況

	18年3月期	19年3月期	前年差
営業キャッシュ・フロー	億円 △193	億円 <b>264</b>	億円 +457
営業債権等の増加 (△)	△552	<b>△164</b>	+388
基礎営業キャッシュ・フロー★6	359	<b>428</b>	+69
投資キャッシュ・フロー	7	<b>△74</b>	△82
財務キャッシュ・フロー	278	<b>△177</b>	△455
現金及び現金同等物の増減	92	<b>13</b>	△79
現金及び現金同等物の期末残高	454	<b>467</b>	+13

## ⑤セグメント別利益 (→p.9)

	営業利益					ROIC	
	18年3月期	19年3月期	前年比	前年差	計画差	19年3月期	前年差
小売	88	<b>114</b>	129	+26	△1	<b>3.8</b>	+1.0
フィンテック	314	<b>350</b>	111	+36	0	<b>4.2</b>	+0.3
全社・消去	△39	<b>△53</b>	—	△14	+2	—	—
連結	364	<b>412</b>	113	+48	+2	<b>3.7</b>	+0.4

## ⑥小売セグメントの状況



## ⑦フィンテックセグメントの状況 (→p.6, p.14-15)

	18年3月期	19年3月期	前年比	前年差
新規会員数	万人 75	万人 <b>81</b>	% 108	万人 +6
(うち商圏外入会)	(19)	<b>(22)</b>	(113)	(+2)
カード会員数	657	<b>688</b>	105	+31
ブラチナ・ゴールド	184	<b>215</b>	117	+31
フィンテック取扱高	兆 億円 1 9,725	兆 億円 <b>2 3,106</b>	% 117	億円 +3,382
ショッピング (外部加盟店)	1 6,009	<b>1 8,770</b>	117	+2,761
(1 4,893)	<b>(1 7,689)</b>	(119)	(+2,796)	
サービス	2,251	<b>2,812</b>	125	+561
カードキャッシング	1,380	<b>1,433</b>	104	+53
営業債権残高	5,480	<b>5,657</b>	103	+176
ショッピングリボ・分割払い	3,001	<b>3,100</b>	103	+100
カードキャッシング	1,460	<b>1,375</b>	94	△85
貸倒率 (%) ★7	1.60	<b>1.80</b>	—	+0.20

## ⑧2020年3月期予想 (→p.19-20)

	19年3月期	20年3月期	前年比	前年差
EPS (円)	116.0	<b>127.2</b>	110	+11.2
ROE (%)	9.1	<b>9.5</b>	—	+0.4
ROIC (%)	3.7	<b>3.9</b>	—	+0.2
1株当たり配当金 (円)	49.0	<b>57.0</b>	116	+8.0
配当性向 (%)	42.2	<b>44.8</b>	—	+2.6
総還元性向 (%)	69.9	<b>70.2</b>	—	+0.3

<参考>

	兆 億円	兆 億円	%	億円
グループ総取扱高	2 5,396	<b>2 9,900</b>	118	+4,504
売上収益	2,514	<b>2,590</b>	103	+76
売上総利益	1,905	<b>2,010</b>	106	+105
販管費	1,493	<b>1,555</b>	104	+62
営業利益	412	<b>455</b>	110	+43
当期利益	253	<b>275</b>	109	+22

## ⑨<参考>セグメント別利益予想 (→p.19-20)

	19年3月期	20年3月期	前年比	前年差
小売	114	<b>130</b>	114	+16
フィンテック	350	<b>390</b>	111	+40
全社・消去	△53	<b>△65</b>	—	△12
連結	412	<b>455</b>	110	+43

★1~7は、Non-GAAP指標です。  
 計算式は、p.21<参考> Non-GAAP指標について  
 をご参照ください。

# ■ Digest

Targets for all KPIs (EPS, ROE, and ROIC) achieved in third year of medium-term management plan.  
 New record for EPS achieved for first time in 28 years since 1991, strong operating income growth of 13%,  
 to ¥41.2 billion, up for 10th consecutive year.  
 Value created with ROE exceeding capital costs and ROIC exceeding WACC.

## ① Consolidated performance (→p.4)

	FY2018	FY2019	YOY(%)	Change	vs. target
EPS (yen)	93.2	<b>116.0</b>	124	+22.8	+1.6
ROE (%)	7.6	<b>9.1</b>	—	+1.5	+0.2
ROIC (%) ★1	3.3	<b>3.7</b>	—	+0.4	+0.1

Capital costs ★2	8.0	<b>6.8</b>	—	-1.2	—
WACC (%) ★3	3.1	<b>2.8</b>	—	-0.3	—

	Billions of yen	Billions of yen	%	Billions of yen	Billions of yen
Total Group transactions	2189.4	<b>2539.6</b>	116	+350.3	+6.7
Revenue	240.5	<b>251.4</b>	105	+10.9	-1.6
Gross profit	175.9	<b>190.5</b>	108	+14.6	+0.5
SG&A expenses	139.5	<b>149.3</b>	107	+9.8	+0.3
Operating income	36.4	<b>41.2</b>	113	+4.8	+0.2
Net income	20.9	<b>25.3</b>	121	+4.4	+0.3

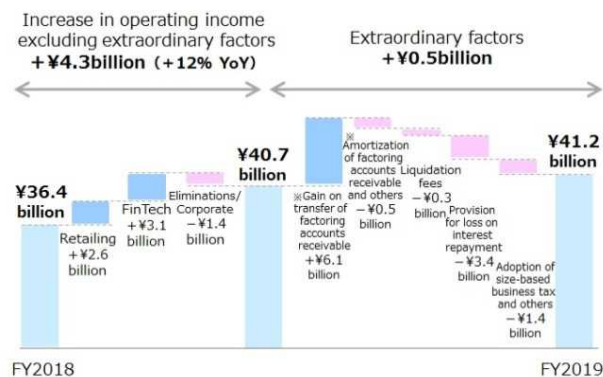
## ④ Cash flows

	FY2018	FY2019	Change
Net cash provided by (used in) operating activities	Billions of yen -19.3	Billions of yen <b>26.4</b>	Billions of yen +45.7
Increase in operating receivables	-55.2	<b>-16.4</b>	+38.8
Core operating cash flow ★6	35.9	<b>42.8</b>	+6.9
Net cash provided by (used in) investing activities	0.7	<b>-7.4</b>	-8.2
Net cash provided by (used in) financing activities	27.8	<b>-17.7</b>	-45.5
Net increase/decrease in cash and cash equivalents	9.2	<b>1.3</b>	-7.9
Cash and equivalents at the end of period	45.4	<b>46.7</b>	+1.3

## ⑦ FinTech segment (→p.6, p.14-15)

	FY2018	FY2019	YOY	Change
New cardholders	10 thousand 75	10 thousand <b>81</b>	% 108	10 thousand +6
(Outside of the business area of Marui Group store)	(19)	<b>(22)</b>	(113)	(+2)
Number of cardholders	657	<b>688</b>	105	+31
Platinum Card, Gold Card	184	<b>215</b>	117	+31
FinTech transactions	Billions of yen 1972.5	Billions of yen <b>2310.6</b>	% 117	Billions of yen +338.2
Card shopping	1600.9	<b>1877.0</b>	117	+276.1
(Outside of Marui Group)	(1489.3)	<b>(1768.9)</b>	(119)	(+279.6)
Service	225.1	<b>281.2</b>	125	+56.1
Cash advance	138.0	<b>143.3</b>	104	+5.3
Operating receivables outstanding	548.0	<b>565.7</b>	103	+17.6
Revolving payment, Payment by Installments (Card shopping)	300.1	<b>310.0</b>	103	+10.0
Operating loans	146.0	<b>137.5</b>	94	-8.5
Ratio of bad debt write-offs (%) ★7	1.60	<b>1.80</b>	—	+0.20

## ② Factors affecting operating income



※For more details, please refer to page 22.

## ⑤ Segment income (→p.9)

	Operating income					ROIC	
	FY2018	FY2019	YOY	Change	vs. target	FY2019	Change
Retailing	8.8	<b>11.4</b>	129	+2.6	-0.1	<b>3.8</b>	+1.0
FinTech	31.4	<b>35.0</b>	111	+3.6	0.0	<b>4.2</b>	+0.3
Eliminations/Corporate	-3.9	<b>-5.3</b>	—	-1.4	+0.2	—	—
Consolidated	36.4	<b>41.2</b>	113	+4.8	+0.2	<b>3.7</b>	+0.4

## ⑧ Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2020 (→p.19-20)

	FY2019	FY2020	YOY(%)	Change
EPS (yen)	116.0	<b>127.2</b>	110	+11.2
ROE (%)	9.1	<b>9.5</b>	—	+0.4
ROIC (%)	3.7	<b>3.9</b>	—	+0.2
Cash dividends per share (yen)	49.0	<b>57.0</b>	116	+8.0
Payout ratio (%)	42.2	<b>44.8</b>	—	+2.6
Total return ratio (%)	69.9	<b>70.2</b>	—	+0.3

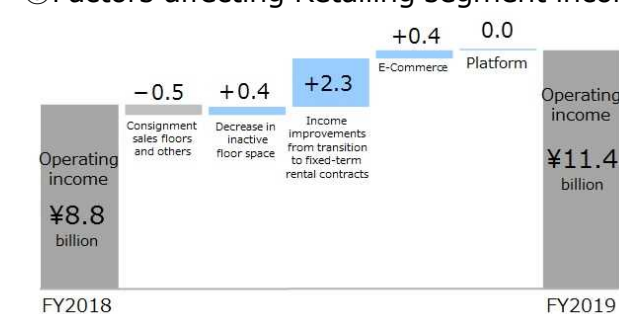
<Reference>

	Billions of yen	Billions of yen	%	Billions of yen
Total Group transactions	2,539.6	<b>2,990.0</b>	118	+450.4
Revenue	251.4	<b>259.0</b>	103	+7.6
Gross profit	190.5	<b>201.0</b>	106	+10.5
SG&A expenses	149.3	<b>155.5</b>	104	+6.2
Operating income	41.2	<b>45.5</b>	110	+4.3
Net income	25.3	<b>27.5</b>	109	+2.2

## ③ Summary of consolidated balance sheets (→p.10)

	Mar. 31, 2018	Mar. 31, 2019	Change
Operating receivables (Factoring accounts receivable :Off-balance sheet)	548.0	<b>565.7</b>	+17.6
[Ratio of factoring accounts receivable (%) ★4]	[11.7]	<b>[17.4]</b>	[+5.7]
Installment sales accounts receivable	402.0	<b>428.2</b>	+26.2
Operating loans outstanding	146.0	<b>137.5</b>	-8.5
Fixed assets	243.2	<b>249.8</b>	+6.6
Interest-bearing debt	485.3	<b>486.6</b>	+1.3
[Ratio of operating receivables (%) ★5]	[88.6]	<b>[86.0]</b>	[-2.6]
Shareholder's equity	274.4	<b>284.8</b>	+10.3
[Equity ratio(%)]	[31.7]	<b>[32.0]</b>	[+0.3]
Total assets	865.9	<b>890.2</b>	+24.3

## ⑥ Factors affecting Retailing segment income



## ⑨ <Reference> Segment income forecasts for FY2020 (→p.19-20)

	FY2019	FY2020	YOY	Change
Retailing	11.4	<b>13.0</b>	114	+1.6
FinTech	35.0	<b>39.0</b>	111	+4.0
Eliminations/Corporate	-5.3	<b>-6.5</b>	—	-1.2
Consolidated	41.2	<b>45.5</b>	110	+4.3

Note: Items ★1-7 are Non-GAAP indicators.  
 For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 21.

## 1. 業績の概要 Financial summary

		2018/3/31		2019/3/31	
		12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
		FY2018	YOY(%)	FY2019	YOY(%)
		(円/Yen)			
1株当たり当期純利益 (EPS)	Earnings per share	93.18	116.1	115.99	124.5
自己資本当期純利益率 (ROE)	Return on equity	7.6%	+0.9%	9.1%	+1.5%
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital	★1 *1 3.3%	0.0%	3.7%	+0.4%
		[3.2%]	–	–	–
株主資本コスト	Capital costs	★2 8.0%	+0.8%	6.8%	△1.2%
資本コスト (WACC)	Weighted average cost of capital	★3 *2 3.1%	0.0%	2.8%	△0.3%
(百万円/Millions of Yen)					
グループ総取扱高	Total Group transactions	2,189,374	113.2	2,539,631	116.0
小売	Retailing	328,486	100.7	337,006	102.6
フィンテック	FinTech	1,972,482	114.5	2,310,635	117.1
消去	Eliminations	△ 111,594	–	△ 108,010	–
売上収益	Revenue	240,469	100.8	251,415	104.6
		*1 [238,999]	–	–	–
小売	Retailing	132,241	93.1	125,410	94.8
フィンテック	FinTech	108,227	112.2	126,005	116.4
		*1 [106,758]	–	–	–
売上総利益	Gross profit	175,875	105.0	190,502	108.3
		*1 [174,405]	–	–	–
売上総利益率	Gross profit margin	73.1%	+2.9%	75.8%	+2.7%
店舗・Web	Store・Web	64.1%	+2.7%	66.1%	+2.0%
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses	139,509	103.3	149,317	107.0
		*1 [139,162]	–	–	–
営業利益	Operating income	36,365	111.9	*3 41,184	113.2
		*1 [35,243]	–	–	–
小売	Retailing	8,826	113.8	11,421	129.4
フィンテック	FinTech	31,433	110.9	35,018	111.4
		*1 [30,310]	–	–	–
消去又は全社	Eliminations/Corporate	△ 3,894	–	△ 5,255	–
経常利益	Ordinary income	35,145	112.9	39,786	113.2
親会社株主に帰属する当期純利益	Net income attributable to owners of parent	20,907	111.7	25,341	121.2
(株/Share)					
期中平均株式数 (自己株式を除く)	Average number of shares (excluding treasury stock)	*4 224,381,710	96.2	218,488,374	97.4

\* 注記は、次ページに記載しております。  
The notes are on the next page.

- \*1 2019年3月期より、営業外収益に純額で計上していた償却債権回収益を、売上収益に入金額を計上し、販売費及び一般管理費に回収費用を計上する総額表示へ変更しております。  
[ ]内は遡及適用前の数値を表示しております。  
From the fiscal year ended March 31, 2019, Gain on bad debts recovered, which has previously been recorded at net value under Non-operating income, will be recorded at total value under Revenue, and expenses on bad debts recovered will be recorded at total value under Selling, general and administrative expenses. Figures in brackets [ ] represent figures before the retroactive application of this change.
- \*2 2019年3月期より、資本コスト（WACC）の算出方法を、株主資本の期末簿価から時価総額へ変更しております。  
これにともない、前期の資本コストを変更しております。  
Effective April 1, 2018, the method of calculating weighted average cost of capital was altered to use market capitalization instead of the amount of shareholders' equity as of the fiscal year-end. Capital costs for the fiscal year ended March 31, 2019, has been restated to reflect this change.
- \*3 営業利益の前年増減につきましては、p.2 ■ダイジェスト ②営業利益増加の内訳をご覧ください。  
For information on factors affecting operating income, please refer to “② Factors affecting operating income” in the digest section on page 3.
- \*4 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おります。  
(2019年3月期 502,300、2018年3月期 502,300)  
Treasury stock excluded from average number of shares includes Board Incentive Plan and Employees Stock Ownership Plan.  
(FY2019 502,300 FY2018 502,300)
- \* 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、EPS、ROE、ROICを経営指標に定め、企業価値向上に向けて利益拡大と資本コストの低減に取り組み、ROICがWACCを安定的に上回る構造をめざしています。  
Marui Group's 5-Year Mid-Term Plan to fiscal year ending March 31, 2021 has set EPS, ROE and ROIC as KPIs (Key Performance Indicators); to improve corporate value we aim to expand earnings and reduce capital costs to achieve a structure where ROIC consistently exceeds WACC.
- \* ★1～3は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.21<参考> Non-GAAP指標についてをご参照ください。  
Items ★1-3 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 21.

## 2. グループ総取扱高 Total Group transactions

(百万円/Millions of Yen)		2018/3/31		2019/3/31	
		12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
		FY2018	YOY(%)	FY2019	YOY(%)
小売	Retailing	328,486	100.7	337,006	102.6
商品	Product sales	58,876	82.0	49,618	84.3
消化仕入	Consignment sales	85,691	64.3	54,133	63.2
定期借家テナント等	Tenant sales and others	159,862	164.5	208,659	130.5
関連事業	Related business	24,055	99.9	24,594	102.2
フィンテック	FinTech	1,972,482	114.5	2,310,635	117.1
ショッピングクレジット	Card shopping	1,600,890	115.1	1,876,951	117.2
外部加盟店	Outside of Marui Group	1,489,296	116.8	1,768,940	118.8
(リボ・分割取扱高)	(Total transactions for revolving and installment payments) *1	(198,739)	(108.3)	(245,171)	(123.4)
サービス	Service	225,091	119.8	281,173	124.9
カードキャッシング	Cash advance	138,001	101.3	143,312	103.8
IT 他	IT and others	8,498	100.0	9,198	108.2
消去	Eliminations	△ 111,594	—	△ 108,010	—
合計	Total	2,189,374	113.2	2,539,631	116.0

\*1 ショッピングクレジットと運転免許クレジットで利用した「リボ・分割取扱高」の合計額です。

Total transactions for revolving and installment payments are the total of Card shopping and Driver's license Credits.

\* 商品は、主に自主専門店の売上高です。

消化仕入は、商品の販売と同時に取引先より商品を仕入れる百貨店型の契約形態での取扱高です。

定期借家テナント等は、定期借家契約を締結しているテナントの取扱高等です。

小売は、定期借家契約に基づくS C型店舗への転換を大きく進めているため、商品・消化仕入は減少し、定期借家テナント等は大きく伸長しております。

Product sales are mainly the sales of specialty stores, which primarily deal in private brand products.

Consignment sales are the sales by the department store type of contract which products are procured from suppliers at the same time they are sold to customers.

Tenant sales and others are the sales of tenants which made the fixed-term rental contracts.

In the Retailing segment, the strong progress in the shift toward shopping centers utilizing fixed-term rental contracts resulted in a decline in Product sales and Consignment sales and a large increase in Tenant sales and others.



### 3. 売上収益 Revenue

(百万円/Millions of Yen)		2018/3/31		2019/3/31	
		12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
		FY2018	YOY(%)	FY2019	YOY(%)
小売	Retailing	132,241	93.1	125,410	94.8
商品売上高	Product sales	58,876	82.0	49,618	84.3
消化仕入売上高 (純額)	Consignment revenue	15,114	60.2	9,595	63.5
賃貸収入等	Rent revenue and others	34,194	162.1	41,601	121.7
関連事業収入	Related business revenue	24,055	99.9	24,594	102.2
フィンテック	FinTech	108,227	112.2	126,005	116.4
		*1	–	–	–
		[106,758]	–	–	–
ショッピングクレジット	Card shopping revenue	64,592	116.9	73,472	113.7
リボ・分割手数料	Financial charges on revolving and installment payments	39,009	116.6	43,548	111.6
加盟店手数料	Affiliated merchants	25,583	117.3	29,924	117.0
消費者ローン利息収入	Interest income on consumer loans	23,851	102.7	24,501	102.7
債権流動化 (18.9~)	Factoring accounts receivable (Sep. 2018~)	–	–	5,607	–
流動化債権譲渡益	Gain on transfer of factoring accounts receivable	–	–	6,060	–
譲渡益償却 他	Amortization of factoring accounts receivable and others	–	–	△ 453	–
サービス収入	Service revenue	11,284	119.0	13,225	117.2
		*1	–	–	–
		[9,815]	–	–	–
IT 他	IT and others	8,498	100.0	9,198	108.2
合計	Total	240,469	100.8	251,415	104.6
		*1	–	–	–
		[238,999]	–	–	–

\*1 2019年3月期より、営業外収益に純額で計上していた償却債権回収益を、売上収益に入金額を計上しております。[ ]内は遡及適用前の数値を表示しております。

From the fiscal year ended March 31, 2019, Gain on bad debts recovered, which has previously been recorded at net value under Non-operating income, will be recorded at total value under Revenue. Figures in brackets [ ] represent figures before the retroactive application of this change.

\*2 詳細はp.22をご参照ください。

For more details, please refer to page 22.

\* 商品売上高は、主に自主専門店の売上高です。

消化仕入売上高 (純額) は、商品の販売と同時に取引先より商品を仕入れる百貨店型の契約形態での売上高で、利益相当額のみを売上計上する純額表示をしております。

賃貸収入等は、定期借家契約に基づく家賃収入等の収益です。

小売は、定期借家契約に基づくS C型店舗への転換を大きく進めているため、商品売上高・消化仕入売上高 (純額) は減少し、賃貸収入等は大きく伸長しております。

Product sales are mainly the sales of specialty stores, which primarily deal in private brand products.

Consignment revenues are the sales by the department store type of contract which products are procured from suppliers at the same time they are sold to customers, and the Company shows it at net value, the portion that represents profit to the Company.

Rent revenues and others are the revenues of rental income and others which generates from the fixed-term rental contracts.

In the Retailing segment, the strong progress in the shift toward shopping centers utilizing fixed-term rental contracts resulted in a decline in Product sales and Consignment revenue and a large increase in Rent revenue and others.

#### 4. 販売費及び一般管理費 Selling, general and administrative expenses

(百万円/Millions of Yen)			2018/3/31		2019/3/31	
			12カ月	前年比	12カ月	前年比
			FY2018	YOY(%)	FY2019	YOY(%)
販売促進費	Sales promotion expenses		24,215	109.5	27,229	112.5
ポイント費用	Card rewards		16,353	119.6	19,848	121.4
販売事務費	Sales administration costs		24,058	106.0	25,322	105.3
人件費	Personnel costs		41,993	98.3	40,964	97.6
設備費	Equipment costs	*1	24,308	95.6	23,915	98.4
減価償却費	Depreciation and amortization		8,915	99.3	8,614	96.6
貸倒費用	Provision for bad debts		12,344	128.5	14,364	116.4
利息返還損失引当金繰入	Provision for loss on interest repayment		–	–	3,364	–
租税公課（事業税）	Taxes and dues (business taxes)	*1 *2	102	102.5	1,330	–
その他	Others	*1	3,571	104.8	4,212	118.0
合計	Total	*3	139,509	103.3	149,317	107.0
		*4	[139,162]	–	–	–

\*1 従来、「設備費」に表示していた租税公課（事業税）は「租税公課（事業税）」、消費税等は「その他」に表示しております。

Taxes and dues (business taxes) previously displayed under “Equipment costs” are now displayed as “Taxes and dues (business taxes),” and consumption tax dues previously displayed under “Equipment costs” are now displayed under “Others.”

\*2 2019年3月期より、(株)エポスカードにおいて、法人事業税の外形標準課税が適用されております。他の外形標準課税適用会社（(株)丸井グループ、(株)エムアンドシーシステム、(株)エムアールアイ債権回収）の事業税と合わせて表示しております。

From the fiscal year ended March 31, 2019, Epos Card Co., Ltd., adopted Size-based business tax. In conjunction with this change, business taxes paid by Epos Card Co., Ltd., are displayed together with other companies (MARUI GROUP CO., LTD., M&C SYSTEMS CO., LTD., MRI Co., Ltd.) applying Size-based business tax.

\*3 償却債権回収益に関する売上計上基準の変更にもとまね、販売費及び一般管理費の各費目に償却債権回収費用を計上しております。

In conjunction with the change in the method of recording Gain on bad debts recovered, expenses on bad debts recovered will be recorded under each item of Selling, general and administrative expenses.

\*4 [ ]内は遡及適用前の数値を表示しております。

Figures in brackets [ ] represent figures before the retroactive application of this change.

## 5. セグメント情報 Segment information

		2018/3/31		2019/3/31	
		12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
		FY2018	YOY(%)	FY2019	YOY(%)
小売 Retailing	(百万円/Millions of Yen)				
売上収益	Revenue	138,081	93.2	131,681	95.4
営業利益	Operating income	8,826	113.8	11,421	129.4
営業利益率	Operating income to revenue	6.4%	+1.2%	8.7%	+2.3%
セグメント資産	Segment assets	*2 295,936	99.9	301,520	101.9
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital		★1 2.8%	3.8%	+1.0%
フィンテック FinTech	(百万円/Millions of Yen)				
売上収益	Revenue	110,415	111.9	128,301	116.2
		*1 [108,945]	—	—	—
営業利益	Operating income	31,433	110.9	35,018	111.4
		*1 [30,310]	—	—	—
営業利益率	Operating income to revenue	28.5%	△0.2%	27.3%	△1.2%
セグメント資産	Segment assets	595,844	111.2	622,712	104.5
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital		★1 3.9%	4.2%	+0.3%
			*1 [3.8%]	—	—

\*1 2019年3月期より、営業外収益に純額で計上していた償却債権回収益を、売上収益に入金額を計上し、販売費及び一般管理費に回収費用を計上する総額表示へ変更しております。[ ]内は遡及適用前の数値を表示しております。

From the fiscal year ended March, 2019, Gain on bad debts recovered, which has previously been recorded at net value under Non-operating income, will be recorded at total value under Revenue, and expenses on bad debts recovered will be recorded at total value under Selling, general and administrative expenses. Figures in brackets [ ] represent figures before the retroactive application of this change.

\*2 「税効果会計に係る会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第28号 2018年2月16日)による会計基準の変更にとちない、前期のセグメント資産については当該会計基準を遡及適用した数値となっております。

In conjunction with application of the Implementation Guidance on Tax Effect Accounting (Accounting Standards Board of Japan (ASBJ), Guidance No. 28, February 16, 2018), the figures for Segment assets for the fiscal year ended March 31, 2018, have been restated to reflect this guidance.

\* ★1は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.21<参考> Non-GAAP指標についてをご参照ください。

Items ★1 is Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 21.

## 6. 連結貸借対照表の概要 Summary of consolidated balance sheet

(百万円/Millions of Yen)		2018/3/31		2019/3/31		
			前年比 YOY(%)		前年比 YOY(%)	
営業債権	Operating receivables	548,041	112.1	565,654	103.2	
割賦売掛金	Installment sales accounts receivable	402,030	115.5	428,180	106.5	
営業貸付金	Operating loans	146,011	103.9	137,473	94.2	
(債権流動化額)	(Factoring accounts receivable)	(72,750)	(113.2)	(119,264)	(163.9)	
固定資産	Fixed assets	*1 243,222	96.0	249,817	102.7	
有利子負債	Interest-bearing debt	485,331	111.7	486,632	100.3	
自己資本	Shareholder's equity	274,434	100.2	284,752	103.8	
総資産	Total assets	*2 865,887	107.5	890,196	102.8	
流動化比率	Ratio of factoring accounts receivable	★4	11.7%	+0.1%	17.4%	+5.7%
営業債権比	Ratio of operating receivables	★5	88.6%	△0.3%	86.0%	△2.6%
自己資本比率	Equity ratio	*2	31.7%	△2.3%	32.0%	+0.3%

\*1 「税効果会計に係る会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第28号 2018年2月16日)による会計基準の変更にもとめない、繰延税金資産(流動)を固定資産に組替えて表示しております。  
In conjunction with application of the Implementation Guidance on Tax Effect Accounting (Accounting Standards Board of Japan (ASBJ), Guidance No. 28, February 16, 2018),  
Deferred tax assets previously recorded under Current assets are included under Fixed assets.

\*2 「税効果会計に係る会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第28号 2018年2月16日)による会計基準の変更にもとめない、前期の総資産・自己資本比率は当該会計基準を遡及適用した数値となっております。  
In conjunction with application of the Implementation Guidance on Tax Effect Accounting (Accounting Standards Board of Japan (ASBJ), Guidance No. 28, February 16, 2018),  
the figures for Total assets and Equity ratio for the fiscal year ended March 31, 2018, have been restated to reflect this guidance.

\* 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、EPS、ROE、ROICを経営指標に定め、企業価値向上に向けて利益拡大と資本コストの低減に取り組み、ROICがWACCを安定的に上回る構造をめざしております。

フィンテックにおいて拡大を続ける営業債権の資金需要には、コストの低い資金調達に対応し、有利子負債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おります。

自己資本については、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。

Marui Group's 5-Year Mid-Term Plan to the fiscal year ending March 31, 2021, has set EPS, ROE and ROIC as KPIs (Key Performance Indicators); to improve corporate value we aim to expand earnings and reduce capital costs to achieve a structure where ROIC consistently exceeds WACC.

In FinTech Business, continued growth for operating receivable funding needs will be met with low cost interest-bearing debts, as increased debt-gearing lowers the Group's overall cost of capital.

At the same time, we will seek to maintain a level of interest-bearing debt that is equivalent to around 90% of operating receivables to ensure financial safety.

Shareholder's equity ratios will be adjusted in conjunction with our changing business model structure, and we aim to build "ideal balance sheet" with an equity ratio of about 30%.

\* ★4,5は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.21<参考>Non-GAAP指標についてをご参照ください。

Items ★4,5 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to "(Reference) About Non-GAAP Indicators" on page 21.

## 7. グループ総取扱高 前年比推移 YOY change in monthly of total Group transactions

		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	累計	
		APR.	MAY.	JUN.	JUL.	AUG.	SEP.	OCT.	NOV.	DEC.	JAN.	FEB.	MAR.	TOTAL	
		(%)													
グループ総取扱高	Total Group transactions		113.4	113.0	117.0	113.4	117.7	116.9	116.6	115.8	118.4	114.5	118.1	116.8	116.0
小売	Retailing		101.9	101.9	108.2	98.8	106.6	106.5	102.3	101.6	102.9	97.3	102.7	102.3	102.6
店舗・Web	Store・Web	*1	102.8	102.0	108.1	98.1	107.2	105.2	102.7	101.2	100.5	96.5	104.6	105.5	102.6
フィンテック	FinTech		114.4	113.9	117.7	114.7	118.6	117.5	117.8	116.8	119.9	116.0	119.5	118.3	117.1
ショッピングクレジット	Card shopping		114.4	113.2	118.1	114.3	119.0	117.8	117.5	117.1	120.4	115.7	120.1	119.1	117.2
サービス	Service	*2	123.0	124.8	125.3	124.7	125.5	125.6	125.6	124.7	124.3	125.2	124.9	124.7	124.9
カードキャッシング	Cash advance		102.7	106.1	102.8	103.5	105.0	102.6	107.0	103.2	105.2	104.2	104.5	100.0	103.8

\*1 「店舗・Web」は、小売の商品、消化仕入、定期借家テナント等の合計額です。

Store・Web is a total of Product sales, Consignment sales, Tenant sales and others.

\*2 フィンテックにおける「サービス」は、家賃立替払い額、運転免許クレジット・保険等のご利用総額です。

"Service" under FinTech represents the amounts of rent advances, driver's license credit, insurance sales, etc.

## 8. 小売 店別取扱高 Transactions of Retailing by store

				2018/3/31		2019/3/31		売場面積 (㎡) Sales floor area
				12カ月	前年比	12カ月	前年比	
(百万円/Millions of Yen)				FY2018	YOY(%)	FY2019	YOY(%)	
北千住マルイ	Kitasenju Marui	東京都	Tokyo	37,370	109.1	38,799	103.8	35,300
新宿マルイ	Shinjuku Marui	*1 東京都	Tokyo	24,579	94.3 *3	30,020	122.1	30,590
We b通販	EC	*2		23,050	108.0	24,159	104.8	-
マルイファミリー溝口	Marui Family Mizonokuchi	神奈川県	Kanagawa	21,101	100.0	22,154	105.0	32,260
有楽町マルイ	Yurakucho Marui	東京都	Tokyo	21,620	96.9	21,403	99.0	18,500
町田店	Machida	*1 東京都	Tokyo	15,302	105.1	15,528	101.5	21,270
丸井錦糸町店	Marui Kinshicho	東京都	Tokyo	12,280	109.2 *3	13,131	106.9	22,990
上野マルイ	Ueno Marui	東京都	Tokyo	12,725	97.5 *3	12,983	102.0	16,390
渋谷店	Shibuya	*1 東京都	Tokyo	11,532	104.5	12,473	108.2	14,090
国分寺マルイ	Kokubunji Marui	東京都	Tokyo	12,151	97.3	11,486	94.5	14,300
なんばマルイ	Namba Marui	大阪府	Osaka	10,552	97.8	11,027	104.5	17,000
マルイファミリー志木	Marui Family Shiki	埼玉県	Saitama	10,959	94.7 *3	10,968	100.1	18,900
戸塚モディ	Totsuka Modi	神奈川県	Kanagawa	9,295	107.1	9,198	99.0	16,580
博多マルイ	Hakata Marui	福岡県	Fukuoka	7,613	90.1	8,545	112.2	15,000
マルイファミリー海老名	Marui Family Ebina	神奈川県	Kanagawa	8,858	95.6	8,302	93.7	19,500
マルイシティ横浜	Marui City Yokohama	神奈川県	Kanagawa	8,206	82.0 *3	8,062	98.2 *3	16,770
柏店	Kashiwa	*1 千葉県	Chiba	6,725	131.6 *3	7,228	107.5	18,810
大宮マルイ	Omiya Marui	埼玉県	Saitama	6,742	95.4 *3	6,800	100.9 *3	13,970
中野マルイ	Nakano Marui	東京都	Tokyo	5,546	104.2	6,262	112.9	4,950
池袋マルイ	Ikebukuro Marui	東京都	Tokyo	5,683	98.0 *3	5,879	103.5	12,170
丸井吉祥寺店	Marui Kichijoji	東京都	Tokyo	5,314	95.8	5,265	99.1	11,950
京都マルイ	Kyoto Marui	京都府	Kyoto	4,535	108.2	4,859	107.1	8,760
草加マルイ	Soka Marui	埼玉県	Saitama	4,562	110.3 *3	4,582	100.5 *3	16,530
神戸マルイ	Kobe Marui	兵庫県	Hyogo	4,305	95.1 *3	4,548	105.6 *3	6,940
静岡店	Shizuoka	*1 静岡県	Shizuoka	3,177	110.7 *3	2,836	89.3 *3	13,460
川越モディ	Kawagoe Modi	埼玉県	Saitama	1,752	92.7 *3	1,701	97.1 *3	7,850
丸井水戸店	Marui Mito	茨城県	Ibaraki	1,932	77.6 *3	1,196	61.9 *4	-
丸井川崎店	Marui Kawasaki	神奈川県	Kanagawa	3,863	99.6	-	- *5	-
[外部専門店]	[Specialty stores]			1,368	87.0	1,068	78.1	-

\* 注記は、次ページに記載しております。

The notes are on the next page.

\*1 新宿マルイは、「本館」「アネックス」「メン」の3館、町田店・渋谷店・柏店・静岡店は、それぞれ「マルイ」「モディ」の2館を展開しております。

Shinjuku Marui includes "Main Building", "Annex" and "Men". Machida, Shibuya, Kashiwa and Shizuoka include "Marui" and "Modi."

\*2 Web通販には、体験ストアの取扱高を含めて計上しております。 Transactions of Try-on stores are included in EC.

\*3 小売では従来の仕入契約による百貨店型ビジネスから、定期借家契約に基づくSC型店舗への転換を大きく進めております。

2017年3月期からはスピードを上げてSC・定借化に取り組んでいるため、各店舗においては平常時と比較し、改装等にともなう区画閉鎖が大きく発生しております。

SC・定借化等にともなう売場閉鎖率が高い主な店舗は以下のとおりです。

【2019年3月期 通期】

川越モディ（16%）、大宮マルイ（10%）、静岡店（10%）、マルイシティ横浜（9%）、神戸マルイ（9%）、草加マルイ（8%）

【2018年3月期 通期】

静岡店（19%）、川越モディ（15%）、草加マルイ（10%）、丸井水戸店（9%）、大宮マルイ（9%）、池袋マルイ（8%）、マルイシティ横浜（7%）、

上野マルイ（7%）、新宿マルイ（6%）、神戸マルイ（6%）、丸井錦糸町店（6%）、マルイファミリー志木（5%）、柏店（5%）

The Retailing business has been undergoing a massive transformation, shifting away from its traditional department store business model using consignment sales contracts to implement a shopping center business model that is based on fixed-term rental contracts.

The transition to the shopping center model and fixed-term rental contracts has been accelerated in the fiscal year ended March 31, 2017.

As a result, the amount of floor space closed for renovation at stores is higher than in previous fiscal years.

Stores that have high closing rate of sales floor area by transition to SC and fixed-term rental contracts are as follows.

【FY2019】

Kawagoe Modi（16%）、Omiya Marui（10%）、Shizuoka（10%）、Marui City Yokohama（9%）、Kobe Marui（9%）、Soka Marui（8%）

【FY2018】

Shizuoka（19%）、Kawagoe Modi（15%）、Soka Marui（10%）、Marui Mito（9%）、Omiya Marui（9%）、Ikebukuro Marui（8%）、Marui City Yokohama（7%）、

Ueno Marui（7%）、Shinjuku Marui（6%）、Kobe Marui（6%）、Marui Kinshicho（6%）、Marui Family Shiki（5%）、Kashiwa（5%）

\*4 丸井水戸店は、2018年9月17日に閉店いたしました。 Marui Mito closed on September 17, 2018.

\*5 丸井川崎店は、2018年1月14日に閉店いたしました。 Marui Kawasaki closed on January 14, 2018.

## 9. 入店・買上客数及び客単価の伸長率 YOY change in number of customers, sales per purchase

		2018/3/31		2019/3/31	
		12ヵ月		12ヵ月	
		FY2018		FY2019	
		(%)			
入店客数	Number of customers coming to stores	101.7		101.7	
買上客数	Number of purchase	103.4		105.3	
客単価	Sales per purchase	97.5		96.5	

## 10. カード会員数 Number of credit card members

		2018/3/31		2019/3/31	
		前年差		前年差	
		Change		Change	
		(万人/10 thousands)			
カード会員数合計	Total	657	+21	688	+31
プラチナ	Platinum Card	5	+2	7	+2
ゴールド	Gold Card	179	+26	209	+29
新規会員数	New cardholders	75	+1	81	+6
商圏外入会	Outside of the business area of Marui Group stores *	19	+2	22	+2
利用客数 (会計期間)	Active cardholders (fiscal year)	433	+18	453	+20
利用率	Ratio of active cardholders (fiscal year)	65.9%	+0.6%	65.9%	0.0%
稼働客数 (1年間利用)	Active cardholders (for a year)	433	+18	453	+20
稼働率	Ratio of active cardholders (for a year)	65.9%	+0.6%	65.9%	0.0%

\* 「商圏外入会」は、丸井グループ店舗（マルレイ・モディ）がない都道府県の新規会員数です。

Outside of the business areas of Marui Group stores are the prefectures there are no stores of the Group.



## 11. 営業債権 Operating receivables

		2018/3/31		2019/3/31	
		前年比 YOY(%)		前年比 YOY(%)	
(百万円/Millions of Yen)					
割賦売掛金残高	Installment sales accounts receivable	402,030	115.5	428,180	106.5
(流動化債権を含む)	(Including factoring accounts receivable)	(474,780)	(115.1)	(534,266)	(112.5)
リボ・分割払い	Revolving and installment payments	300,077	117.4	310,041	103.3
(流動化債権を含む)	(Including factoring accounts receivable)	(302,854)	(114.4)	(336,206)	(111.0)
1・2回、ボーナス1回払い等	Payment by installments within two times, lump-sum payment in bonus months and others	101,952	110.0	118,139	115.9
(流動化債権を含む)	(Including factoring accounts receivable)	(171,926)	(116.4)	(198,059)	(115.2)
営業貸付金残高	Operating loans outstanding	146,011	103.9	137,473	94.2
(流動化債権を含む)	(Including factoring accounts receivable)	(146,011)	(103.9)	(150,652)	(103.2)
合計	Total	548,041	112.1	565,654	103.2
(流動化債権を含む)	(Including factoring accounts receivable)	(620,791)	(112.2)	(684,918)	(110.3)

		2018/3/31		2019/3/31	
(百万円/Millions of Yen)					
利息返還損失引当金残高	Allowance of loss on interest repayment balance	6,081	52.9	4,957	81.5

		2018/3/31		2019/3/31		
(%)						
貸倒率	Ratio of bad debt write-offs	★7	1.60	+0.15	1.80	+0.20

		2018/3/31		2019/3/31		
		前年差 Change		前年差 Change		
(万円/10 thousands of Yen)						
1人当たりリボ・分割払い残高(割賦売掛金)	Balance of revolving and installment payments per customer	★8	36.6	+1.8	36.6	0.0
1人当たり営業貸付金残高	Balance of operating loans outstanding per customer	★9	24.7	+0.3	24.6	△0.1

\* ★7~9は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.21<参考>Non-GAAP指標についてをご参照ください。  
Items ★7-9 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to "(Reference) About Non-GAAP Indicators" on page 21.

## 12. 投資計画と実績 Investments

### (1) 投資額と減価償却費 Investments and Depreciation and amortization

		2018/3/31	2019/3/31	2020/3/31	2021/3/31
		12ヵ月	12ヵ月	12ヵ月	12ヵ月
		FY2018	FY2019	FY2020	FY2021
(百万円/Millions of Yen)					
投資額	Total investments	10,976	15,166	21,000	19,000
設備投資	Capital investments	7,911	6,606	8,000	10,000
IT投資	System investments	2,435	2,550	5,000	4,000
新規事業	New businesses	629	6,009	8,000	5,000
減価償却費	Depreciation and amortization	10,274	9,911	10,000	10,000

### (2) 改装の状況 Renovations

		2014/3/31	2015/3/31	2016/3/31	2017/3/31	2018/3/31	2019/3/31
出店	Store openings	—	—	—	博多マルイ Hakata Marui	—	—
主な改装店舗	Major store renovations	新宿マルイ Shinjuku Marui	町田店 Machida	渋谷店 Shibuya	柏店 Kashiwa	新宿マルイ Shinjuku Marui	マルイファミリー溝口 Marui Family Mizonokuchi
		町田店 Machida	丸イシティ横浜 Marui City Yokohama	町田店 Machida	北千住マルイ Kitasenju Marui	北千住マルイ Kitasenju Marui	上野マルイ Ueno Marui
		有楽町マルイ Yurakucho Marui	丸井吉祥寺店 Marui Kichijoji	丸井吉祥寺店 Marui Kichijoji	静岡店 Shizuoka	丸井錦糸町店 Marui Kinshicho	北千住マルイ Kitasenju Marui
		北千住マルイ Kitasenju Marui	新宿マルイ Shinjuku Marui	北千住マルイ Kitasenju Marui	上野マルイ Ueno Marui	大宮マルイ Omiya Marui	神戸マルイ Kobe Marui
		丸井錦糸町店 Marui Kinshicho	丸井錦糸町店 Marui Kinshicho		なんばマルイ Namba Marui	上野マルイ Ueno Marui	

### (3) 店舗数と売場面積の状況 Number of stores and sales floor space

		2018/3/31	2019/3/31
(千㎡/Thousand m <sup>2</sup> )			
期末店舗数	Number of stores at the end of period	26店舗	25店舗
期末売場面積	Sales floor space at the end of period *	439.8	425.6

\* 「期末売場面積」はマルイ（外部専門店含む）、モディの合計面積です。

Sales floor space at the end of period is total of Marui includes Specialty stores and Modi.

### 13. 有利子負債 Interest-bearing debt

#### (1) 有利子負債の内訳・支払利息 Breakdown of interest-bearing debt and interest expense

		2018/3/31		2019/3/31	
			前期末差 Change		前期末差 Change
(百万円/Millions of Yen)					
短期借入金	Short-term loans	44,331	+3,503	29,632	△ 14,698
コマーシャル・ペーパー	Commercial paper	–	△ 5,000	–	–
社債	Straight bonds	105,000	–	115,000	+10,000
長期借入金	Long-term loans	336,000	+52,500	342,000	+6,000
合計	Total	485,331	+51,003	486,632	+1,301
営業債権比	Ratio of operating receivables ★5	88.6%	△0.3%	86.0%	△2.6%
D/Eレシオ	Debt/Equity ratio	1.8倍	+0.2倍	1.7倍	△0.1倍

\* ★5は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.21 <参考> Non-GAAP指標についてをご参照ください。

Items ★5 is Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 21.

		2018/3/31		2019/3/31	
		12カ月 FY2018	前年比 YOY(%)	12カ月 FY2019	前年比 YOY(%)
(百万円/Millions of Yen)					
支払利息	Interest expense	1,492	88.7	1,465	98.2

#### (2) 社債明細 Breakdown of bonds

銘柄	Issues	(百万円/Millions of Yen)	2019/3/31	利率	年限	発行年月	償還期限
				Interest rates	Years	Date of issuance	Due date
第2 2回普通社債	#22 Straight bond		5,000	0.850%	7年	2012/11	2019/11
第2 5回普通社債	#25 Straight bond		10,000	0.344%	5年	2014/6	2019/6
第2 6回普通社債	#26 Straight bond		10,000	0.562%	7年	2014/6	2021/6
第2 7回普通社債	#27 Straight bond		15,000	0.337%	5年	2015/6	2020/6
第2 8回普通社債	#28 Straight bond		10,000	0.543%	7年	2015/6	2022/6
第2 9回普通社債	#29 Straight bond		15,000	0.050%	3年	2016/8	2019/8
第3 0回普通社債	#30 Straight bond		10,000	0.130%	5年	2016/8	2021/8
第3 1回普通社債	#31 Straight bond		10,000	0.190%	5年	2017/5	2022/5
第3 2回普通社債	#32 Straight bond		10,000	0.300%	7年	2017/5	2024/5
第3 3回普通社債	#33 Straight bond		10,000	0.040%	3年	2018/10	2021/10
第3 4回普通社債 (グリーンボンド)	#34 Straight bond (Green bond)		10,000	0.190%	5年	2018/10	2023/10
合計	Total		115,000	–	–	–	–

#### 14. 社員数 Number of employees

		2018/3/31		2019/3/31	
		前年差		前年差	
(人/Number)		Change		Change	
小売	Retailing	3,906	△335	3,479	△427
		(952)	(△113)	(860)	(△92)
フィンテック	FinTech	1,365	+118	1,525	+160
		(667)	(△1)	(639)	(△28)
本社管理部門	Head office, corporate management departments	277	+33	322	+45
		(23)	(+1)	(21)	(△2)
合計	Total	5,548	△184	5,326	△222
		(1,642)	(△113)	(1,520)	(△122)

\* 社員は就業人員です。( )内は臨時社員の期中平均雇用者数であり、就業人員には含んでおりません。

The number in brackets ( ) in the lower row is the average number of part-time employees which is not included in each of the numbers in the upper row.

## 15. 2020年3月期予想 Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2020

### (1) 連結業績予想 Consolidated financial results forecasts

		2019/3/31		2020/3/31	
		実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
		(円/Yen)			
1株当たり当期純利益 (EPS)	Earnings per share	116.0	124.5	127.2	109.7
自己資本当期純利益率 (ROE)	Return on equity	9.1%	+1.5%	9.5%	+0.4%
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital	★1 3.7%	+0.4%	3.9%	+0.2%
(百万円/Millions of yen)					
グループ総取扱高	Total Group transactions	2,539,631	116.0	2,990,000	117.7
小売	Retailing	337,006	102.6	340,000	100.9
フィンテック	FinTech	2,310,635	117.1	2,750,000	119.0
消去	Eliminations	△ 108,010	—	△ 100,000	—
売上収益	Revenue	251,415	104.6	259,000	103.0
小売	Retailing	125,410	94.8	122,000	97.3
フィンテック	FinTech	126,005	116.4	137,000	108.7
売上総利益	Gross profit	190,502	108.3	201,000	105.5
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses	149,317	107.0	155,500	104.1
営業利益	Operating income	41,184	113.2	45,500	110.5
小売	Retailing	11,421	129.4	13,000	113.8
フィンテック	FinTech	35,018	111.4	39,000	111.4
消去又は全社	Eliminations/Corporate	△ 5,255	—	△ 6,500	—
経常利益	Ordinary income	39,786	113.2	43,500	109.3
法人税等	Income taxes	12,072	110.2	13,800	114.3
親会社株主に帰属する当期純利益	Net income attributable to owners of parent	25,341	121.2	27,500	108.5
(円/Yen)					
1株当たり配当金	Cash dividends per share	49.00	+11.0	57.00	+8.0
配当性向	Payout ratio	42.2%	+1.4%	44.8%	+2.6%
総還元性向	Total return ratio	69.9%	△42.4%	70.2%	+0.3%

\* ★1は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.21<参考> Non-GAAP指標についてをご参照ください。

Items ★1 is Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 21.

(2) 前提条件 Forecasts assumptions

① 売上収益の予想 Forecasts of revenue

		2019/3/31		2020/3/31	
		実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
		(百万円/Millions of yen)			
売上収益	Revenue	251,415	104.6	259,000	103.0
小売	Retailing	125,410	94.8	122,000	97.3
商品売上高	Product sales	49,618	84.3	43,100	86.9
消化仕入売上高 (純額)	Consignment revenue	9,595	63.5	7,800	81.3
賃貸収入等	Rent revenue and others	41,601	121.7	45,100	108.4
関連事業収入	Related business revenue	24,594	102.2	26,000	105.7
フィンテック	FinTech	126,005	116.4	137,000	108.7
ショッピングクレジット	Card shopping revenue	73,472	113.7	84,100	114.5
リボ・分割手数料	Financial charges on revolving and installment payments	43,548	111.6	48,700	111.8
加盟店手数料	Affiliated merchants	29,924	117.0	35,400	118.3
消費者ローン利息収入	Interest income on consumer loans	24,501	102.7	25,500	104.1
債権流動化 (18.9~)	Factoring accounts receivable (Sep. 2018-)	5,607	-	2,100	37.5
サービス収入	Service revenue	13,225	117.2	16,400	124.0
IT 他	IT and others	9,198	108.2	8,900	96.8

② 取扱高の予想 Forecasts of transactions

		2019/3/31		2020/3/31	
		実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
		(百万円/Millions of yen)			
フィンテック	FinTech	2,310,635	117.1	2,750,000	119.0
ショッピングクレジット	Card shopping	1,876,951	117.2	2,227,600	118.7
サービス	Service	281,173	124.9	361,800	128.7
カードキャッシング	Cash advance	143,312	103.8	151,700	105.9
IT 他	IT and others	9,198	108.2	8,900	96.8

③ 営業債権の予想 Forecasts of operating receivables

		2019/3/31		2020/3/31	
		実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
		(百万円/Millions of yen)			
リボ・分割払い残高 (流動化債権を含む)	Revolving and installment payments (Including factoring accounts receivable)	336,206	111.0	380,000	113.0
営業貸付金残高 (流動化債権を含む)	Operating loans outstanding (Including factoring accounts receivable)	150,652	103.2	158,000	104.9

## <参考>Non-GAAP指標について (Reference) About Non-GAAP indicators

- ★1 投下資本利益率 (ROIC) = 税引き後営業利益 / 投下資本 (割賦売掛金・売掛金 + 営業貸付金 + 商品 + 有形・無形固定資産 + 差入保証金 - 買掛金)  
ROIC = After tax operating income / Invested capital (Installment sales accounts receivable・Accounts receivable + Operating loans + Products + Tangible and intangible fixed assets + Guarantee deposits - Accounts payable)
- ★2 株主資本コスト = リスクフリーレート + β値 × リスクプレミアム  
Capital costs = Risk free rate + β × Risk premium
- ★3 WACC(加重平均資本コスト) = 株主資本コスト [リスクフリーレート + β値 × リスクプレミアム] × 時価総額 / (有利子負債 + 時価総額) + 借入レート × (1-税率) × 有利子負債 / (有利子負債 + 時価総額)  
\*時価総額は、機関投資家の当社株式平均保有年数に相当する期間の平均値を使用しております。  
WACC = Capital costs [Risk free rate + β × Risk premium] × Market capitalization / (Interest-bearing debt + Market capitalization) + Borrowing rate × (1-tax rate) × Interest-bearing debt / (Interest-bearing debt + Market capitalization)  
\* Market capitalization is calculated using the average number of years that shares are held by institutional investors.
- ★4 流動化比率 = 債権流動化額 / (営業債権 + 債権流動化額)  
Ratio of factoring accounts receivable = Factoring accounts receivable / (Operating receivables + Factoring accounts receivable)
- ★5 営業債権比 = 有利子負債 / 営業債権  
Ratio of operating receivables = Interest-bearing debt / Operating receivables
- ★6 基礎営業キャッシュ・フロー = 営業キャッシュ・フロー - 営業債権等の増減  
Core operating cash flow = Net cash provided by (used in) operating activities - Change in operating receivables
- ★7 貸倒率 = 貸倒償却額 / 期末営業債権残高 (流動化債権含む)  
Ratio of bad debt write-offs = Bad debt write-offs / Operating receivables at the end of period (including factoring accounts receivable)
- ★8 1人当たりリボ・分割払い残高 (割賦売掛金) = リボ・分割払い残高 (流動化債権含む) / 支払中客数  
Balance of revolving and installment payments per customer = Revolving and installment payments (including factoring accounts receivable) ÷ Number of customers making payments
- ★9 1人当たり営業貸付金残高 = 営業貸付金残高 (流動化債権含む) / 支払中客数  
Balance of operating loans outstanding per customer = Operating loans outstanding (including factoring accounts receivable) ÷ Number of customers making payments
- \* Non-GAAP指標 (Non-Generally Accepted Accounting Principles) : 当社グループの事業の実態を表す指標として使用しております。  
Non-GAAP (non-generally accepted accounting principles) indicators are indicators used to better illustrate the state of MARUI GROUP's business.

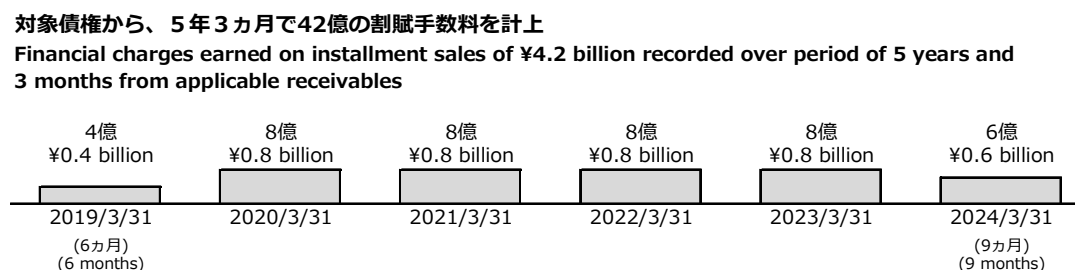
<参考>リボルビング債権流動化 (Reference) Liquidation of Revolving Receivables

【目的】 Purpose

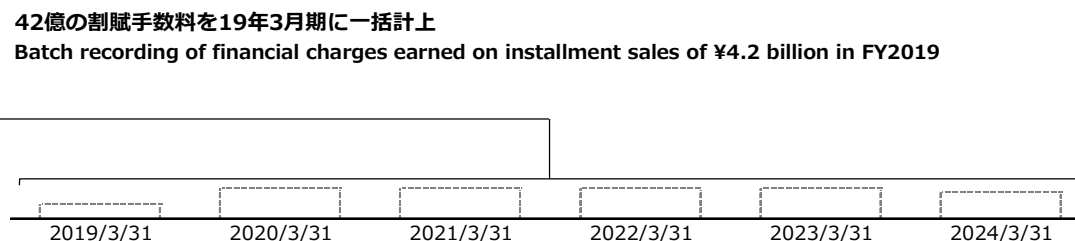
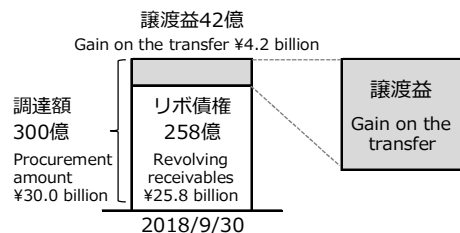
- ・ 中期経営計画「めざすべきB/S」実現に向けた、総資産・負債の増加抑制  
Limiting of growth in total assets and liabilities to achieve balance sheet targeted in the medium-term management plan
- ・ 調達方法の多様化と安全性を考慮した資金調達  
Fund procurement geared toward safety and diversification of procurement methods
- ・ 市場投資家への販売を通じた、調達先の多様化  
Diversification of procurement methods through sale to market investors

【2018年9月流動化を例とした売上計上イメージ】 Process of Generating Revenues through Liquidation in the case of September 2018

■ 流動化を行わなかった場合 Without Liquidation



■ 流動化を行った場合 With Liquidation



【当期のリボルビング債権流動化による調達】 Procurement through Liquidation of Revolving Receivables

調達日 Procurement date	調達期間 Procurement period	対象債権 Applicable receivables	調達金額 Procurement amount	譲渡債権額 Amount of receivable transfer	流動化債権譲渡益 Gain on transfer of liquidated receivables	当期譲渡益償却他 Amotization of gain on transfer and others
2018年9月 September 2018	5年3ヵ月 5 years 3 months	割賦売掛金 accounts receivables	300億 30.0 billion	258億 25.8 billion	42億 4.2 billion	4億 0.4 billion
2019年3月 March 2019	5年 5 years	営業貸付金 Operating loans	150億 15.0 billion	132億 13.2 billion	18億 1.8 billion	0億 0.0 billion
合計 Total			450億 45.0 billion	389億 38.9 billion	61億 6.1 billion	5億 0.5 billion



## <参考>株主還元の実績と今後の方針 (Reference) Shareholder Returns and Policies

### 【長期・継続的な増配をめざす】 Continuous, Long-Term Dividend Increases

丸井グループはこれまで自己株式の取得を積極的に行うとともに、2017年3月期には連結配当性向の目標を30%以上から40%以上に引き上げ、高い水準の株主還元を実施してきました。今後は、株主還元を自己株式の取得から徐々に配当へシフトし、連結配当性向の目安を段階的に高め、2024年3月期 55%程度を目標に、長期・継続的な増配をめざしていきます。

連結総還元性向は、自己資本比率が今後も30%程度を維持できる水準である70%程度を目安とします。なお、取得した自己株式は原則として消却する予定です。

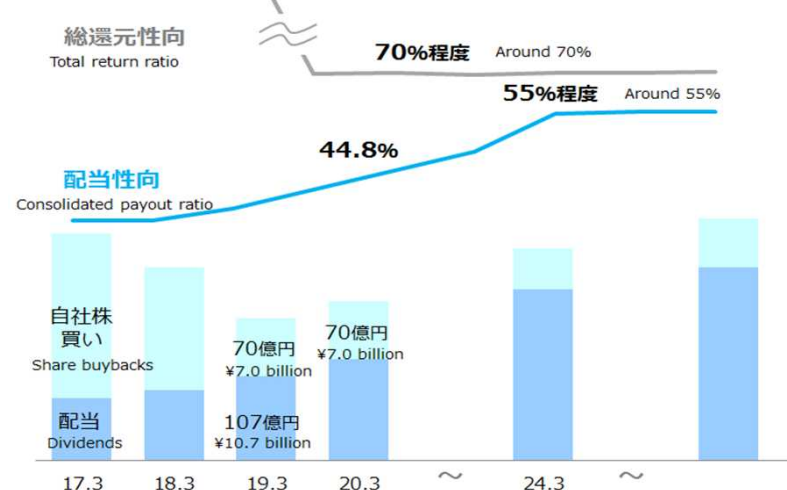
MARUI GROUP has been conducting proactive sharebuybacks, and in the fiscal year ended March 31, 2017, we raised our target for consolidated payout ratio from 30% or more to 40% or more, representing a high level of shareholder returns. Looking ahead, MARUI GROUP will be gradually shifting the focus of shareholder returns from share buybacks to dividends, and we will aim for a consolidated payout ratio of around 55% in the fiscal year ending March 31, 2024 and move toward this ratio in phased manner as we implement ongoing, long-term dividend increases.

Our target for the total return ratio will be around 70%, a level that will enable us to maintain an equity ratio of 30% going forward. Acquired treasury stock will, in principle, be canceled.

### 【株主還元の方向性】 Shareholder Returns and Policies

- 株主還元を自己株式の取得から徐々に配当へシフト  
MARUI GROUP will be gradually shifting the focus of shareholder returns from share buybacks to dividends.
- 連結配当性向は2024年3月期 55%程度を目標とし、段階的に高める  
We will aim for a consolidated payout ratio of around 55% in the fiscal year ending March 31, 2024 and move toward this ratio in phased manner.
- 連結総還元性向は70%程度を目安とし、自己資本比率は今後も30%を維持  
Our target for the total return ratio will be around 70%, and maintain an equity ratio of 30% going forward.

### 【株主還元指標のイメージ】 Shareholder Returns and indicators



### 【「高成長」と「高還元」の両立】 High Growth Coupled with High Returns

2019年3月期の1株当たり配当金は11円増配、過去最高となる49円となりました。2020年3月期のEPSは利益成長と資本政策により、過去最高となる127.2円をめざします。配当金については、上記の株主還元の方針に基づき、8期連続の増配となる57円を予定。自己株式の取得については、70億円を計画しています。なお、2018年5月には、これまでに取得した自己株式1,000万株の消却を実施しました。

For the fiscal year ended March 31, 2019, we raised dividend payments by ¥11 per share, to the record high of ¥49 per share. In the fiscal year ending March 31, 2020, MARUI GROUP will target record-breaking EPS of ¥127.2 through income growth and capital measures. In addition, we plan to issue higher dividends for the eighth consecutive year with dividends of ¥57 based on our shareholder return policies. The Company will also acquire ¥7.0 billion worth of treasury stock in this year. In May 2018, MARUI GROUP canceled 10 million shares of acquired treasury stock.

## <参考> 「VISION BOOK 2050」について (Reference) About VISION BOOK 2050

《 丸井グループ ビジョン2050 -MARUI GROUP's 2050 Vision- 》

### 「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 -Harnessing the power of business to build a world that transcends dichotomies- 」

丸井グループでは、すべてのステークホルダーの皆さまに向けた共創サステナビリティレポートとして「VISION BOOK 2050」を発行いたしました。

「VISION BOOK 2050」では、「丸井グループ ビジョン2050」と、ビジョン達成に向けた「共創を基盤とした3つのビジネス」「サステナビリティガバナンス」への取り組みについてご説明すると共に、当社グループがめざす「**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**」の実現へ向けたロードマップを掲載しています。

MARUI GROUP CO., LTD., announces that it has published *VISION BOOK 2050*, its latest co-creation sustainability report for all stakeholders.

*VISION BOOK 2050* provides explanations on MARUI GROUP's 2050 Vision and the initiatives in three businesses founded on co-creation and in sustainability

governance for accomplishing this vision. This report also includes a roadmap for MARUI GROUP's quest to help build a flourishing and inclusive society that offers happiness to all.

#### 《 丸井グループ ビジョン2050 -MARUI GROUP's 2050 Vision- 》

「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」というビジョンの背景について、「インクルージョン」の考え方と、当社グループが考える「2050年の世界」をあわせてご説明しています。

*VISION BOOK 2050* contains information on the concept of inclusion and the vision for the world of 2050 that formed the basis for MARUI GROUP's 2050 Vision of "harnessing the power of business to build a world that transcends dichotomies."

#### 《 共創を基盤とした3つのビジネス -Three Businesses Founded on Co-Creation- 》

ビジョンとして掲げた「二項対立を乗り越える」ために、「世代間をつなぐビジネス」「共創ビジネス」「ファイナンシャル・インクルージョン」といった3つのビジネスを設定。各ビジネスにおける長期目標と、ビジョン達成に向けた取り組みをご紹介します。

MARUI GROUP has identified three businesses that will aid it in accomplishing its vision of transcending dichotomies: "Inter-generational businesses",

"Co-creative businesses" and "Financial inclusion". *VISION BOOK 2050* details the long-term targets of each business and its initiatives for realizing its vision.

#### 《サステナビリティガバナンス -Sustainability Governance- 》

ビジネスを通じて持続的な社会、地球環境を実現するためには、「将来世代」と共に取り組むことが必要だと考え、これまでの5つのステークホルダーに「将来世代」を追加。「6ステークホルダー」の利益（しあわせ）を調和・拡大させ、新たな価値を創出する取り組みについてご説明しています。

MARUI GROUP realizes that co-creation with future generations is vital in its quest to help build a sustainable society and global environment through its business.

For this reason, future generations have been included alongside the five groups of stakeholders the Company has previously emphasized. *VISION BOOK 2050*

explains the new value creation initiatives being advanced to promote harmony and expand the intersections between the interests (happiness) of now six groups of stakeholders.

※ 「VISION BOOK 2050」は、こちらからご覧ください *VISION BOOK 2050* is available through the following links.

→ (日本語版) <http://www.0101maruigroup.co.jp/sustainability/lib/s-report.html> (English) <http://www.0101maruigroup.co.jp/en/sustainability/lib/s-report.html>



本資料に掲載しております将来の予測に関する記述は、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。お問い合わせは、I R部 03-5343-0075にご連絡ください。

Forward-looking statements contained in this presentation are based on information available at the time of preparation and on assumptions that have been deemed to be rational. Actual performance may differ greatly due to a variety of factors. Any inquiries may be directed to the IR Department (Tel: +81 3 5343 0075).