FACT BOOK

2025年３月期

Fiscal Year ended March 31, 2025

MARUI GROUP

目　次　　Contents

1．業績の概要　Financial summary	………………………………………………	2
2．グループ総取扱高　Total Group transactions	………………………………………………	4
＜参考＞カードクレジット取扱高内訳　(Reference) Card credit transaction volume	………………………………………………	5
3．売上収益　Revenue	………………………………………………	6
4．売上総利益　Gross profit	………………………………………………	7
5．販売費及び一般管理費　Selling, general and administrative expenses	………………………………………………	8
6．セグメント情報　Segment information	………………………………………………	9
7．連結貸借対照表の概要　Summary of consolidated balance sheet	………………………………………………	10
8．グループ総取扱高　前年比推移　YOY change in monthly of total Group transactions	………………………………………………	11
9．小売 店別取扱高　Transactions of Retailing by store	………………………………………………	12
10. 入店・買上客数及び客単価の伸長率　YOY change in number of customers and sales per purchase	………………………………………………	13
11. カード会員数　Number of credit card members	………………………………………………	13
12. 営業債権　Operating receivables	………………………………………………	14
13. 投資計画と実績　Investments	………………………………………………	15
14. 有利子負債　Interest-bearing debt	………………………………………………	16
15. 債権流動化（リボルビング・分割）による調達　Procurement through Liquidation of Receivables (revolving and installment payments)	………………………………………………	17
<参考>債権流動化（リボルビング・分割）について　(Reference) About Liquidation of Receivables（revolving and installment payments)	………………………………………………	18
16. 社員数　Number of employees	………………………………………………	19
17. 2026年３月期予想　Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2026	………………………………………………	20
<参考>Non-GAAP指標について　(Reference) About Non-GAAP indicators	………………………………………………	22
<参考>LTV経営の指標について　(Reference) About Lifetime Value Management indicators	………………………………………………	23
<参考>店舗の状況について　(Reference) About Store Trends	………………………………………………	24
<参考>経営ビジョン＆戦略ストーリー2031の策定について　(Reference）Formulation of Management Vision & Strategy Narrative 2031	………………………………………………	25
<参考>「好き」を応援するカードについて　(Reference) About EPOS cards that support "Suki"	………………………………………………	27
<参考>「共創経営レポート 2023」について　(Reference) About “Co-Creation Management Report 2023”	………………………………………………	30
<参考>「IMPACT BOOK」について　(Reference) About “IMPACT BOOK”	………………………………………………	31
*IR部からのお知らせ　Notice from the IR Department	………………………………………………	32

１．業績の概要　Financial summary

			2024/3/31		2025/3/31	
			12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
	（円／Yen）		FY2024	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
１株当たり純利益（EPS）	Earnings per share		130.70	119.5	143.24	109.6
自己資本当期純利益率（ROE）	Return on equity		9.9%	+1.4%	10.6%	+0.7%
投下資本利益率（ROIC）	Return on invested capital	★1	3.6%	+0.1%	3.8%	+0.2%
株主資本コスト	Capital costs	★2	7.8%	△0.3%	6.7%	△1.1%
資本コスト（WACC）	Weighted average cost of capital	★3	3.5%	0.0%	3.0%	△0.5%
	（百万円／Millions of Yen）					
グループ総取扱高	Total Group transactions		4,487,152	113.4	4,926,855	109.8
小売	Retailing		298,331	109.4	324,401	108.7
フィンテック	FinTech		4,264,379	113.4	4,680,621	109.8
消去	Eliminations		△75,559	–	△78,167	–
売上収益	Revenue		235,227	108.0	254,392	108.1
[リカーリングレベニュー]	[Recurring revenue]	*1★4	[155,759]	[107.1]	[166,465]	[106.9]
小売	Retailing		70,203	101.4	75,550	107.6
フィンテック	FinTech		165,023	111.1	178,841	108.4
売上総利益	Gross profit		205,619	107.2	222,757	108.3
[リカーリングレベニュー]	[Recurring gross profit]	*1★4	[140,859]	[106.8]	[151,528]	[107.6]
売上総利益率	Gross profit margin		87.4%	△0.6%	87.6%	+0.2%
店舗・Web	Store・Web		89.5%	△0.6%	89.6%	+0.1%
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses		164,593	107.6	178,241	108.3
営業利益	Operating income		41,025	105.8	44,515	108.5
小売	Retailing		6,960	192.6	8,599	123.5
フィンテック	FinTech		42,364	99.7	44,059	104.0
消去又は全社	Eliminations/Corporate		△8,299	–	△8,144	–
経常利益	Ordinary income		38,776	106.6	39,916	102.9
親会社株主に帰属する純利益	Net income attributable to owners of parent		24,667	114.9	26,588	107.8
	（株／Share）					
期中平均株式数（自己株式を除く）	Average number of shares (excluding treasury stock)	*2	188,736,513	96.1	185,618,703	98.3

*　注記は、次ページに記載しております。

The notes are on the next page.

*1 詳細はp.23をご参照ください。
For more details, please refer to page 23.

*2 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信託および株式付与ESOP信託が保有する当社株式を含めております。
（2025年3月期　428,215、2024年3月期　766,567）
Treasury stock excluded from average number of shares includes Board Incentive Plan and Employees Stock Ownership Plan.
(FY2025 428,215　FY2024 766,567）

＊ ★1～4は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22＜参考＞Non-GAAP指標についてをご参照ください。
Items ★1–4 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

２．グループ総取扱高　Total Group transactions

			2024/3/31		2025/3/31	
			12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
		（百万円／Millions of Yen）	FY2024	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
小売	Retailing		298,331	109.4	324,401	108.7
定期借家テナント売上高等	Tenant sales and others		229,845	114.5	255,429	111.1
受託販売売上高	Commisioned sales		20,072	93.3	21,097	105.1
消化仕入売上高	Consignment sales		26,701	93.9	23,696	88.7
商品売上高	Product sales		2,076	72.7	2,309	111.2
関連事業収入	Related business revenues		19,634	101.7	21,869	111.4
フィンテック	FinTech		4,264,379	113.4	4,680,621	109.8
カードクレジット	Card credit	*1	4,117,220	113.6	4,530,541	110.0
（分割・リボ取扱高）	(Total transactions for installment and revolving payments)		(392,456)	(115.1)	(432,056)	(110.1)
カードキャッシング	Cash advance		134,763	106.2	137,302	101.9
IT 他	IT, etc.		12,395	137.9	12,777	103.1
消去	Eliminations		△75,559	−	△78,167	−
合計	Total		4,487,152	113.4	4,926,855	109.8

*1 「カードクレジット」は、ショッピングクレジット（外部加盟店、丸井・モディ）とサービス（家賃払い含む）の合計値です。
”Card credit" is a total of Card shopping (including outside of Marui group) and Service (including Rent).

*　定期借家テナント売上高等は、定期借家契約を締結しているテナントの取扱高等です。 受託販売売上高は、主にＷｅｂを中心とする、商品の所有権は取引先にあり商品管理責任は当社にある受託販売形態での取扱高です。
消化仕入売上高は、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。商品売上高は、仕入れた時点で商品を買い取る買取仕入形態での売上高です。
関連事業収入は、店舗・Ｗｅｂ以外の小売関連事業（商業施設設計・施工、プロパティマネジメント、総合ビルマネジメント、不動産事業等）の収益です。
Tenant sales and others are the sales of tenants which made the fixed-term rental contracts. Commisioned sales are (mainly online) transactions involving products owned by business partners but for which product management responsibility rests with the Company. 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. Product sales are the sales of products purchased outright（products paid for at time of procurement). Related business revenues are the revenues of retail-related businesses except store and web revenue, which are commercial facility design・construction, property management, comprehensive building management and real estate business, etc.

＜参考＞カードクレジット取扱高内訳　（Reference） Card credit transaction volume

（億円／100 millions of yen）

		2024/3/31		2025/3/31	
		12ヵ月 FY2024	前年比 YOY(%)	12ヵ月 FY2025	前年比 YOY(%)
家賃払い	Rent	7,503	115	8,613	115
EC	E-commerce	7,325	116	8,033	110
大型商業施設	Large-scale commercial facilities	9,315	104	9,764	105
定期払い（通信費・公共料金等）	Regular payments (communications fees, utilities, etc.)	3,977	105	4,430	111
トラベル＆エンターテインメント	Travel＆entertainment	3,782	129	4,230	112
スーパー・コンビニ	Supermarkets and convenience stores	2,741	117	3,170	116
電子マネーチャージ	E-money charge	1,757	118	1,615	92
サービス（家賃払い除き）	Service（exclude rent）	270	115	308	114
その他	Others	4,502	122	5,142	114
合計	Total	41,172	114	45,305	110

*　数値は都度、分類の見直しを行っているため、以前に開示した数値と異なる場合がございます。
　The classification of figures is reviewed prior to each disclosure. Some figures may therefore differ from previously disclosed figures.

3．売上収益　Revenue

			2024/3/31		2025/3/31	
			12カ月	前年比	12カ月	前年比
	（百万円／Millions of Yen）		FY2024	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
小売	Retailing		70,203	101.4	75,550	107.6
定期借家テナント収入等	Tenant rent revenue and others		38,965	106.5	42,042	107.9
受託販売売上高（純額）	Commission fees		5,513	88.8	5,752	104.3
消化仕入売上高（純額）	Consignment revenue		4,469	92.9	3,984	89.1
商品売上高	Product sales		1,620	68.7	1,901	117.3
関連事業収入	Related business revenue		19,634	101.7	21,869	111.4
フィンテック	FinTech		165,023	111.1	178,841	108.4
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments	*2	55,336	108.5	59,557	107.6
加盟店手数料	Affiliate commissions		51,906	111.3	56,871	109.6
カードキャッシング利息	Interest income on consumer loans		21,499	104.8	22,125	102.9
債権流動化	Liquidated accounts receivable		424	74.4	456	107.5
流動化債権譲渡益	Gain on transfer of liquidated accounts receivable		7,366	115.2	8,009	108.7
譲渡益償却 他	Amortization of liquidated accounts receivable and others	*3	△6,941	–	△7,552	–
サービス収入	Service revenue		23,461	112.5	27,036	115.2
IT 他	IT, etc.		12,395	137.9	12,795	103.2
合計	Total		235,227	108.0	254,392	108.1
[リカーリングレベニュー]	[Recurring revenue]	*1★4	[155,759]	[107.1]	[166,465]	[106.9]
リカーリングレベニュー比率	Ratio of recurring revenue	★5	64.9%	△0.3%	64.4%	△0.5%

*1 詳細はp.23をご参照ください。
For more details, please refer to page 23.

*2 分割・リボ手数料には、流動化債権を含む分割・リボ残高からの売上収益を記載しております。
Finance charges on installment and revolving payments are shown in revenues from the balance of installment and revolving payments including liquidated accounts receivables.

*3 流動化債権残高からの分割・リボ手数料収益は譲渡益償却として売上収益より控除しております。債権流動化についてはp.18<参考>債権流動化（リボルビング・分割）についてをご参照ください。
Finance charges from installment and revolving payments from the balance of liquidated accounts receivables are deducted from revenue as amortization of liquidated accounts receivables.
For liquidation of revolving receivables, please refer to “(Reference) About Liquidation of Receivables (revolving and installment payments)” on page 18.

* ★4,5は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22＜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 22.

* 定期借家テナント収入等は、定期借家契約に基づく家賃収入等の収益です。 受託販売売上高（純額）は、主にＷｅｂを中心とする、商品の所有権は取引先にあり商品管理責任は当社にある受託販売に基づく手数料収入です。
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。
商品売上高は、仕入れた時点で商品を買い取る買取仕入形態での売上高です。
関連事業収入は、店舗・Ｗｅｂ以外の小売関連事業（商業施設設計・施工、プロパティマネジメント、総合ビルマネジメント、不動産事業等）の収益です。
Tenant rent revenue and others are the revenues of rental income and others which generates from the fixed-term rental contracts. Commission fees are the commission revenues for (mainly online) commission sales of products owned by business partners but for which product management responsibility rests with the Company. Consignment revenue is 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.
Product sales are the sales of products purchased outright (products paid for at time of procurement). Related business revenues are the revenues of retail-related businesses except store and web revenue, which are commercial facility design・construction, property management,comprehensive building management and real estate business, etc.

4．売上総利益　Gross profit

			2024/3/31		2025/3/31	
			12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
		（百万円／Millions of Yen）	FY2024	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
小売	Retailing		49,794	99.0	53,368	107.2
定期借家テナント等	Rent revenue and others		35,027	104.7	37,982	108.4
受託販売手数料	Commission fees		5,513	88.8	5,752	104.3
消化仕入	Consignment revenue		4,469	92.9	3,984	89.1
商品	Product sales		232	44.3	360	155.2
関連事業	Related business revenue		4,552	85.8	5,288	116.2
フィンテック	FinTech		155,824	110.2	169,388	108.7
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments		55,336	108.5	59,557	107.6
加盟店手数料	Affiliate commissions		51,906	111.3	56,871	109.6
カードキャッシング	Interest income on consumer loans		21,499	104.8	22,125	102.9
債権流動化	Liquidated accounts receivable		424	74.4	456	107.5
流動化債権譲渡益	Gain on transfer of liquidated accounts receivable		7,366	115.2	8,009	108.7
譲渡益償却 他	Amortization of liquidated accounts receivable and others		△6,941	–	△7,552	–
サービス	Service revenue		23,461	112.5	27,036	115.2
IT 他	IT, etc.		3,196	173.8	3,342	104.6
合計	Total		205,619	107.2	222,757	108.3
[リカーリングレベニュー]	[Recurring gross profit]	*1★4	[140,859]	[106.8]	[151,528]	[107.6]
リカーリングレベニュー比率	Ratio of recurring gross profit	★5	67.0%	0.0%	66.8%	△0.2%

*1　詳細はp.23をご参照ください。
For more details, please refer to page 23.

＊　★4,5は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22＜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 22.

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

		2024/3/31		2025/3/31	
		12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
	（百万円／Millions of Yen）	FY2024	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
販売促進費	Sales promotion expenses	37,906	111.5	42,488	112.1
ポイント費用	Card rewards	34,580	115.7	37,659	108.9
販売事務費	Sales administration costs	36,355	116.1	40,297	110.8
人件費	Personnel costs	35,915	100.5	35,547	99.0
設備費	Equipment costs	19,354	91.0	19,186	99.1
減価償却費	Depreciation and amortization	11,037	110.2	12,867	116.6
貸倒費用	Provision for bad debts	17,444	118.6	20,171	115.6
その他	Others	6,577	110.4	7,682	116.8
合計	Total	164,593	107.6	178,241	108.3

6．セグメント情報　Segment information

小売	Retailing	（百万円／Millions of Yen）	2024/3/31 12ヵ月 FY2024	2024/3/31 前年比 YOY(%)	2025/3/31 12ヵ月 FY2025	2025/3/31 前年比 YOY(%)
売上収益	Revenue		77,303	102.0	82,267	106.4
営業利益	Operating income		6,960	192.6	8,599	123.5
営業利益率	Operating income to revenue		9.0%	+4.2%	10.5%	+1.5%
セグメント資産	Segment assets		257,487	101.5	255,840	99.4
投下資本利益率（ROIC）	Return on invested capital	★1	2.6%	+1.2%	3.1%	+0.5%

フィンテック	FinTech	（百万円／Millions of Yen）	FY2024	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
売上収益	Revenue		167,137	111.0	180,956	108.3
営業利益	Operating income		42,364	99.7	44,059	104.0
営業利益率	Operating income to revenue		25.3%	△2.9%	24.3%	△1.0%
セグメント資産	Segment assets		712,574	103.5	773,003	108.5
投下資本利益率（ROIC）	Return on invested capital	★1	4.9%	△0.1%	4.8%	△0.1%

*　★1は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22＜参考＞Non-GAAP指標についてをご参照ください。
Item ★1 is Non-GAAP indicator. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

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

（百万円／Millions of Yen）			2024/3/31	前年比 YOY(%)	2025/3/31	前年比 YOY(%)
営業債権	Operating receivables		590,200	101.4	629,761	106.7
割賦売掛金	Installment sales accounts receivable		486,166	101.0	536,549	110.4
営業貸付金	Operating loans		104,034	103.6	93,211	89.6
（債権流動化額）	(Liquidated accounts receivable)		(345,924)	(126.8)	(376,453)	(108.8)
固定資産	Fixed assets		294,526	103.0	315,764	107.2
投資有価証券	Investment securities		39,547	102.7	46,523	117.6
有利子負債	Interest-bearing debt		594,357	101.9	636,480	107.1
自己資本	Shareholder's equity		253,250	102.9	246,140	97.2
総資産	Total assets		1,003,501	104.3	1,053,352	105.0
流動化比率	Ratio of liquidated accounts receivable	★6	37.0%	+5.1%	37.4%	+0.4%
有利子負債 営業債権比	Ratio of interest-bearing debt to operating receivables	★7	100.7%	+0.5%	101.1%	+0.4%
自己資本比率	Equity ratio		25.2%	△0.4%	23.4%	△1.8%

* ★6,7は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22「＜参考＞Non-GAAP指標について」をご参照ください。
Items ★6,7 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

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

		(%)	4月 APR.	5月 MAY	6月 JUN.	7月 JUL.	8月 AUG.	9月 SEP.	10月 OCT.	11月 NOV.	12月 DEC.	1月 JAN.	2月 FEB.	3月 MAR.	累計 TOTAL
グループ総取扱高	Total Group transactions		109.7	109.9	111.1	107.5	109.6	110.3	109.7	110.8	110.7	111.2	108.2	109.6	109.8
小売	Retailing		108.2	103.6	114.5	103.8	107.2	113.7	109.6	108.5	113.0	109.1	106.1	107.4	108.7
店舗・Web	Store・Web	*1	108.1	102.3	115.2	104.7	107.6	109.1	110.2	110.5	112.4	110.5	107.2	105.8	108.6
フィンテック	FinTech		109.7	109.7	111.1	107.6	109.8	110.0	109.7	110.8	110.6	111.2	108.1	109.7	109.8
カードクレジット	Card credit	*2	109.8	109.8	111.5	107.8	110.0	110.2	109.9	111.2	110.9	111.2	108.3	109.7	110.0
外部加盟店	Card shopping (Outside of Marui Group)		108.9	109.5	110.4	106.5	109.1	109.3	108.8	110.5	109.9	110.4	106.7	108.7	109.1
家賃払い他	Rent, etc.	*3	114.4	114.2	114.7	114.4	114.5	114.6	114.9	115.2	115.1	115.3	115.1	115.1	114.8
カードキャッシング	Cash advance		103.9	106.9	98.7	98.2	100.2	100.6	102.6	98.1	98.7	107.2	100.9	105.9	101.9

*1　「店舗・Web」は、小売の定期借家テナント等、受託販売、消化仕入、商品の合計額です。
“Store・Web” is a total of Tenant sales and others, Commissioned sales, Consignment sales, and Product sales.

*2　「カードクレジット」は、ショッピングクレジット（外部加盟店、丸井・モディ）とサービス（家賃払い含む）の合計値です。
”Card credit" is a total of Card shopping(Outside of Marui group) and Service (including Rent).

*3　「サービス」の名称を改めて、「家賃払い他」としております。
“Service” has been renamed as “Rent, etc.”.

9．小売　店別取扱高　Transactions of Retailing by store

					2024/3/31		2025/3/31		
					12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比	売場面積（㎡）
				（百万円／Millions of Yen）	FY2024	YOY(%)	FY2025	YOY(%)	Sales floor area
北千住マルイ	Kitasenju Marui		東京都	Tokyo	35,905	106.3	38,918	108.4	35,300
新宿マルイ	Shinjuku Marui	*1	東京都	Tokyo	24,609	119.4	28,463	115.7	30,590
Ｗｅｂ通販	EC				23,008	111.9	24,260	105.4	−
マルイファミリー溝口	Marui Family Mizonokuchi		神奈川県	Kanagawa	21,942	106.9	22,955	104.6	32,260
有楽町マルイ	Yurakucho Marui		東京都	Tokyo	15,286	106.7	16,813	110.0	18,500
上野マルイ	Ueno Marui		東京都	Tokyo	13,121	124.2	14,769	112.6	16,390
錦糸町マルイ	Kinshicho Marui		東京都	Tokyo	12,991	111.5	13,855	106.6	22,990
町田店	Machida	*1	東京都	Tokyo	12,799	104.3	13,819	108.0	21,270
マルイシティ横浜	Marui City Yokohama		神奈川県	Kanagawa	12,275	123.9	12,444	101.4	16,510
マルイファミリー志木	Marui Family Shiki		埼玉県	Saitama	11,460	104.0	12,197	106.4	18,900
なんばマルイ	Namba Marui		大阪府	Osaka	8,964	119.8	11,006	122.8	17,000
博多マルイ	Hakata Marui		福岡県	Fukuoka	9,315	116.1	10,238	109.9	15,000
渋谷店	Shibuya	*1	東京都	Tokyo	8,402	143.4 *1	10,177	121.1	9,840
国分寺マルイ	Kokubunji Marui		東京都	Tokyo	9,840	103.0	10,132	103.0	14,300
戸塚モディ	Totsuka Modi		神奈川県	Kanagawa	9,159	105.5	9,248	101.0	16,580
大宮マルイ	Omiya Marui		埼玉県	Saitama	6,772	105.7	7,885	116.4	13,970
柏店	Kashiwa	*1	千葉県	Chiba	8,049	104.5	7,830	97.3	18,810
中野マルイ	Nakano Marui		東京都	Tokyo	5,859	95.4	7,438	127.0	4,950
海老名マルイ	Ebina Marui		神奈川県	Kanagawa	6,943	93.6	7,375	106.2	19,500
吉祥寺マルイ	Kichijoji Marui		東京都	Tokyo	5,792	105.8	6,306	108.9	11,950
草加マルイ	Soka Marui		埼玉県	Saitama	4,822	102.1	4,817	99.9	16,530
神戸マルイ	Kobe Marui		兵庫県	Hyogo	4,414	99.0	4,523	102.5	6,940
静岡モディ	Shizuoka Modi		静岡県	Shizuoka	2,742	117.2	2,606	95.0	5,540

*1　新宿マルイは、「本館」「アネックス」「メン」の３館、町田店・柏店は、それぞれ「マルイ」「モディ」の２館を展開しております。
なお、渋谷マルイは2022年8月28日に一時休業し、渋谷モディのみとなっております。
Shinjuku Marui includes "Main Building", "Annex" and "Men". Machida and Kashiwa include "Marui" and "Modi."
Shibuya Marui closed on August 28, 2022 and develops only Shibuya Modi.

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

		2024/3/31	2025/3/31
		12ヵ月	12ヵ月
	(%)	FY2024	FY2025
入店客数	Number of customers coming to stores	107.0	104.5
買上客数	Number of purchase	103.9	106.1
客単価	Sales per purchase	106.0	102.5

11. カード会員数　Number of credit card members

			2024/3/31		2025/3/31	
				前年差		前年差
	(万人／10 thousands)			Change		Change
カード会員数合計	Total		759	+27	790	+31
プレミアムカード	Premium cardholders	*1	340	+24	364	+24
プラチナカード	Platinum cardholders		15	+2	18	+3
ゴールドカード	Gold cardholders		325	+21	346	+21
プレミアムカード会員構成	Ratio of premium cardholders	*1	44.8%	+1.5%	46.1%	+1.3%
「好き」を応援するカード	EPOS cards that support "Suki"	*2	90	+25	111	+21
「好き」を応援するカード構成	Ratio of EPOS cards that support "Suki"	*2	11.9%	+3.0%	14.1%	+2.2%
カード会員シェア	Share of credit card members	*3	7.2%	+0.2%	7.5%	+0.3%
東京都・埼玉県・神奈川県	Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures	*3	15.7%	+0.1%	16.0%	+0.3%
東京都・埼玉県・神奈川県以外	Other than Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures	*3	4.5%	+0.3%	4.8%	+0.3%
新規会員数	New cardholders		81	+7	82	+1
利用客数（会計期間）	Active cardholders (fiscal year)		518	+29	543	+25
利用率	Ratio of active cardholders (fiscal year)		68.3%	+1.4%	68.8%	+0.5%
稼働客数（１年間利用）	Active cardholders (for a year)		518	+29	543	+25
稼働率	Ratio of active cardholders (for a year)		68.3%	+1.4%	68.8%	+0.5%

*1　「プレミアムカード会員」は、プラチナ会員とゴールド会員の合計です。
“Premium cardholders” is the total number of Platinum cardholders and Gold cardholders.

*2　「好き」を応援するカードは、アニメ・ゲーム等を中心とするコラボレーションカードです。詳細はp.27～29<参考>「好き」を応援するカードについてをご参照ください。
“EPOS cards that support 'Suki' ” are collaboration cards primarily featuring anime and video game characters, etc.
For more details, please refer to "(Reference) About EPOS cards that support 'Suki' " on page 27-29.

*3　カード会員シェアは、総務省統計局令和2年国勢調査の人口を分母とし算出しています。
Share of credit card members was calculated using population figures from the 2020 Population Census
(conducted by the Statistics Bureau of the Ministry of Internal Affairs and Communications) as the denominator.

12. 営業債権　Operating receivables

（百万円／Millions of Yen）			2024/3/31	前年比 YOY(%)	2025/3/31	前年比 YOY(%)
割賦売掛金残高	Installment sales accounts receivable		486,166	101.0	536,549	110.4
（流動化債権を含む）	(Including liquidated accounts receivable)		(795,535)	(110.4)	(861,477)	(108.3)
分割・リボ払い	Installment and revolving payments		326,873	114.5	344,128	105.3
（流動化債権を含む）	(Including liquidated accounts receivable)		(436,512)	(109.4)	(469,316)	(107.5)
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		159,293	81.3	192,421	120.8
（流動化債権を含む）	(Including liquidated accounts receivable)		(359,023)	(111.6)	(392,160)	(109.2)
営業貸付金残高	Operating loans outstanding		104,034	103.6	93,211	89.6
（流動化債権を含む）	(Including liquidated accounts receivable)		(140,589)	(105.1)	(144,737)	(102.9)
合計	Total		590,200	101.4	629,761	106.7
（流動化債権を含む）	(Including liquidated accounts receivable)		(936,125)	(109.5)	(1,006,214)	(107.5)

（百万円／Millions of Yen）						
利息返還損失引当金残高	Allowance of loss on interest repayment balance		8,453	67.6	5,224	61.8

（%）						
貸倒率	Ratio of bad debt write-offs	★8	1.63	+0.02	1.76	+0.13

（万円／10 thousands of Yen）			2024/3/31	前年差 Change	2025/3/31	前年差 Change
１人当たり分割・リボ払い残高（割賦売掛金）	Balance of installment and revolving payments per customer	★9	41.5	+0.6	41.8	+0.3
１人当たり営業貸付金残高	Balance of operating loans outstanding per customer	★10	24.6	+0.2	24.7	+0.1

＊　★8～10は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22「＜参考＞Non-GAAP指標について」をご参照ください。
Items ★8-10 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

13. 投資計画と実績　Investments

投資額と減価償却費　Investments and depreciation and amortization

			2024/3/31	2025/3/31	2026/3/31	2027/3/31
			12ヵ月	12ヵ月	12ヵ月	12ヵ月
	（百万円／Millions of Yen）		FY2024	FY2025	FY2026	FY2027
投資額（資産計上額）	Total investments（Capitalized amount）		17,893	19,890	26,000	18,000
設備投資（有形投資）	Capital investments (Property and equipment)		11,627	9,033	18,000	8,500
ソフトウェア（無形投資）	Software investments (Intangible assets)		3,893	5,503	6,000	6,000
未来投資（無形投資）	Forward-Looking investments (Intangible assets)	*1	2,373	5,353	2,000	3,500
減価償却費	Depreciation and amortization		12,574	14,394	16,000	17,000
人的資本投資（無形投資）	Human capital investment (Intangible assets)	*2*3	9,261	8,838	9,000	10,000

*1　「未来投資（無形投資）」は、共創投資と新規事業 他の合計値です。

"Forward-Looking investments (Intangible assets)" is a total of Co-Creative investments and Investment in new business, etc..

*2　「将来の企業成長につながる人材への投資」を「人的資本投資」と定義し、従来の人材投資・研究開発費に加え、新規事業領域への投資や人材成長に関わる人件費等の項目を追加しております。

"Investment in human resources" that will lead to future corporate growth is defined as "human capital investment".In addition to conventional investment in human resources and R&D investments, items such as investment in new business areas and personnel expenses related to human resources growth have been added.

*3　「人的資本投資」には費用項目も含まれます。

"Human capital investment " includes expense items.

14. 有利子負債　Interest-bearing debt

			2024/3/31		2025/3/31	
				前期末差		前期末差
		（百万円／Millions of Yen）		Change		Change
短期借入金	Short-term loans		34,754	△30,564	35,020	+265
コマーシャル・ペーパー	Commercial paper		–	△25,000	10,000	+10,000
社債	Straight bonds		121,503	+19,962	120,159	△1,343
長期借入金	Long-term loans		438,100	+46,900	471,300	+33,200
合計	Total		594,357	+11,297	636,480	+42,122

有利子負債 営業債権比	Ratio of interest-bearing debt to operating receivables	★7	100.7%	+0.5%	101.1%	+0.4%
D/Eレシオ	Debt/Equity ratio		2.3倍	△0.1倍	2.6倍	+0.3倍

＊　★7は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22「＜参考＞Non-GAAP指標について」をご参照ください。

Item ★7 is Non-GAAP indicator. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

			2024/3/31		2025/3/31	
			12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
		（百万円／Millions of Yen）	FY2024	YOY(%)	FY2025	YOY(%)
支払利息	Interest expense		1,866	128.4	3,449	184.8

15. 債権流動化（リボルビング・分割）による調達　Procurement through Liquidation of Receivables (revolving and installment payments)

（百万円／Millions of Yen）

調達日 Procurement date	調達期間 Procurement period	対象債権 Applicable receivables	調達金額 Procurement amount	流動化債権譲渡益 Gain on transfer of liquidated receivables	譲渡益償却他（会計期間） Amount of gain on transfer and others (for fiscal year)
2018年９月 September 2018	５年３カ月 5 years 3 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	30,000	4,234	0
2019年３月 March 2019	５年 5 years	営業貸付金 Operating loans	15,000	1,826	0
2019年９月 September 2019	５年８カ月 5 years 8 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	40,000	7,110	1,268
2020年９月 September 2020	５年９カ月 5 years 9 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	45,000	7,833	1,431
2021年９月 September 2021	５年10カ月 5 years 10 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	32,000	5,566	1,027
2022年９月 September 2022	５年 5 years	営業貸付金 Operating loans	30,000	3,573	849
2022年９月 September 2022	５年９カ月 5 years 9 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	16,000	2,818	548
2023年６月 June 2023	４年11カ月 4 years 11 months	営業貸付金 Operating loans	10,000	1,119	273
2023年９月 September 2023	５年11カ月 5 years 11 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	20,000	3,524	760
2023年12月 December 2023	６年２カ月 6 years 2 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	8,000	1,521	318
2024年3月 March 2024	６年３カ月 6 years 3 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	6,500	1,199	245
2024年６月 June 2024	４年11カ月 4 years 11 months	営業貸付金 Operating loans	15,500	1,738	365
2024年９月 September 2024	６年３カ月 6 years 3 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	17,000	2,996	329
2024年12月 December 2024	６年２カ月 6 years 2 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	11,000	1,775	121
2025年3月 March 2025	１年６カ月 1 years 6 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	27,000	1,498	13
合計 total					7,552

<参考>債権流動化（リボルビング・分割）について　(Reference) About Liquidation of Receivables (revolving and installment payments)

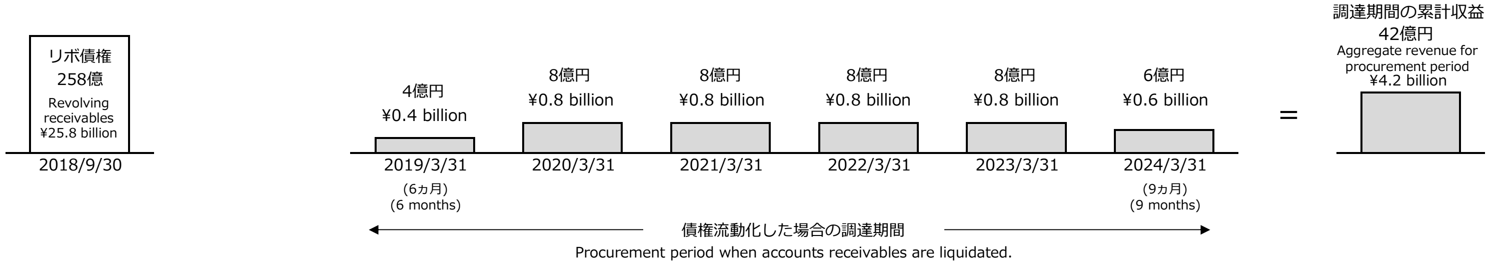
【目的】　Purpose

- 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

■流動化を行わなかった場合　Without Liquidation

債権流動化を行わない場合、リボ債権残高より発生した割賦手数料は毎期発生分を売上収益へ計上

When accounts receivables are not liquidated, finance charges on installment payments arising from the balance of revolving payments are recorded as revenue in each fiscal year as they occur.



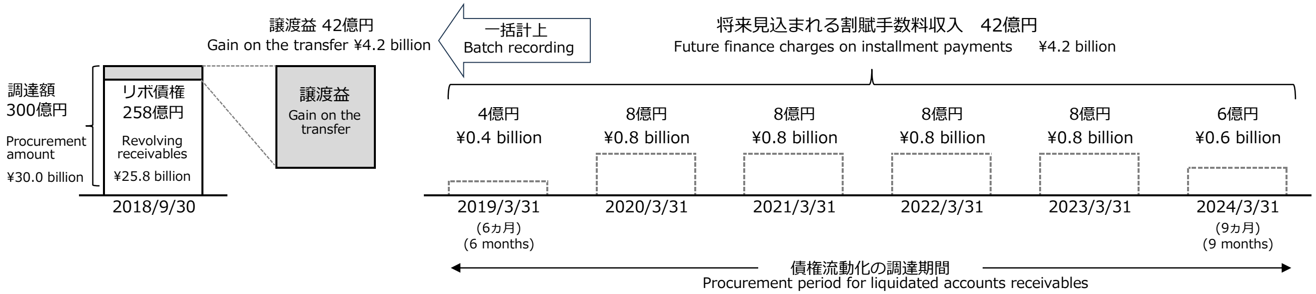
■流動化を行った場合　With Liquidation

リボ債権残高の調達期間に対し将来見込まれる割賦手数料収益を譲渡益として一括して計上

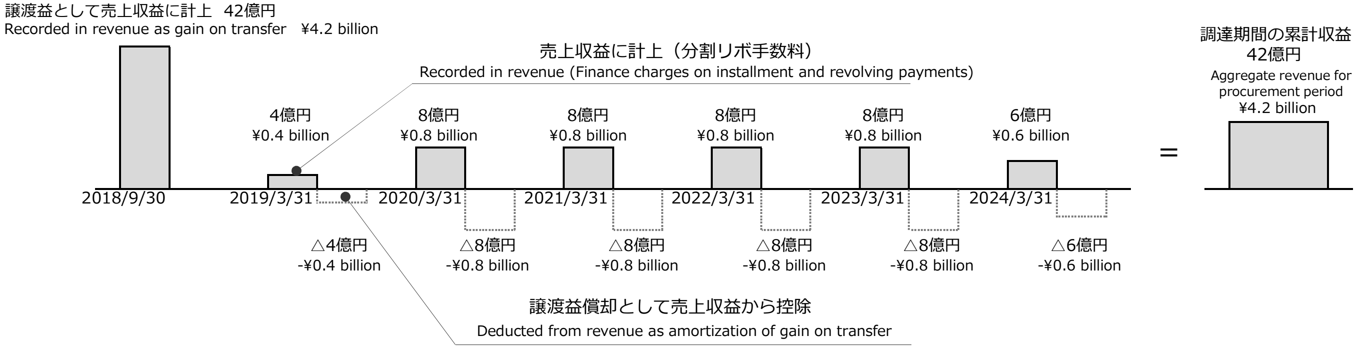
Future finance charges on installment payments for the procurement period of the balance of revolving payments are batch recorded as gain on the transfer.

譲渡益は調達期間中に均等に譲渡益償却として売上収益より控除

Gain on transfer is deducted from revenue evenly throughout the procurement period as amortization of gain on transfer.



<PL影響（イメージ）>　Impact on income statement (image)



* 2018年9月に実施したリボ債権流動化の譲渡益償却は、2024年3月期に完了しているため、2025年3月期 第1四半期以降発生しておりません。参照 p.17 債権流動化（リボルビング・分割）による調達

The amortization of gain on transfer from the liquidation of revolving receivables implemented in September 2018 was completed in the fiscal year ended March 31, 2024.

Therefore, it has not occurred since the first quarter of the fiscal year ending March 31, 2025.　Reference) p.17 Procurement through Liquidation of Receivables (revolving and installment payments)

16. 社員数　Number of employees

		2024/3/31	前年差 Change	2025/3/31	前年差 Change
	（人／Number）				
小売	Retailing	2,144	△265	1,982	△162
		(648)	(△46)	(661)	(+13)
フィンテック	FinTech	1,876	+104	1,799	△77
		(727)	(+1)	(764)	(+37)
本社管理部門	Head office, corporate management departments	270	+16	270	−
		(29)	(+2)	(28)	(△1)
合計	Total	4,290	△145	4,051	△239
		(1,404)	(△43)	(1,453)	(+49)

*　社員数は就業人員です。（　）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.

17. 2026年3月期予想　Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2026

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

			2025/3/31		2026/3/31	
			実績	前年比	予想	前年比
	(円／Yen)		Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
１株当たり純利益（EPS）	Earnings per share		143.2	109.6	155.0	108.2
自己資本当期純利益率（ROE）	Return on equity		10.6%	+0.7%	11.2%	+0.6%
投下資本利益率（ROIC）	Return on invested capital	★1	3.8%	+0.2%	3.9%	+0.1%
	(百万円／Millions of yen)					
グループ総取扱高	Total Group transactions		4,926,855	109.8	5,390,000	109.4
小売	Retailing		324,401	108.7	330,000	101.7
フィンテック	FinTech		4,680,621	109.8	5,140,000	109.8
消去	Eliminations		△78,167	−	△80,000	−
売上収益	Revenue		254,392	108.1	272,500	107.1
小売	Retailing		75,550	107.6	78,500	103.9
フィンテック	FinTech		178,841	108.4	194,000	108.5
売上総利益	Gross profit		222,757	108.3	240,000	107.7
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses		178,241	108.3	190,000	106.6
営業利益	Operating income		44,515	108.5	50,000	112.3
小売	Retailing		8,599	123.5	11,000	127.9
フィンテック	FinTech		44,059	104.0	47,000	106.7
消去又は全社	Eliminations/Corporate		△8,144	−	△8,000	−
経常利益	Ordinary income		39,916	102.9	42,000	105.2
法人税等	Income taxes		12,591	98.1	12,500	99.3
親会社株主に帰属する純利益	Net income attributable to owners of parent		26,588	107.8	28,000	105.3
	(円／Yen)					
１株当たり配当金	Cash dividends per share		106.00	+5.0	131.00	+25.0
配当性向	Payout ratio	*1	74.0%	△3.3%	84.5%	+10.5%
DOE（株主資本配当率）	Devidend on equity ratio	*2	8.1%	+0.2%	10.0%	+1.9%

＊　★1は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.22＜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 22.

*1　配当性向 ＝ 1株当たり配当金／ＥＰＳ　（ＥＰＳに使用する期中平均株式数の算出において、発行済み株式数から控除する自己株式には、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。）
Payout ratio = Cash dividends per share / EPS (In calculating for the average number of shares to use for EPS, treasury stock to be deducted from the number of issued shares include shares held under the BIP Trust and the ESOP Trust.)

*2　DOE ＝ 配当総額/株主資本　Dividend on equity ratio = Total amount of dividend / Shareholder's Equity

（2）前提条件　Forecasts assumptions

①　売上収益の予想　Forecasts of revenue

	(百万円／Millions of yen)	2025/3/31 実績 Actual	2025/3/31 前年比 YOY(%)	2026/3/31 予想 Forecast	2026/3/31 前年比 YOY(%)
売上収益	Revenue	254,392	108.1	272,500	107.1
小売	Retailing	75,550	107.6	78,500	103.9
定期借家テナント収入等	Tenant rent revenue and others	42,042	107.9	44,300	105.4
受託販売売上高（純額）	Commision fees	5,752	104.3	6,500	113.0
消化仕入売上高（純額）	Consignment revenue	3,984	89.1	3,600	90.4
商品売上高	Product sales	1,901	117.3	2,200	115.7
関連事業収入	Related business revenue	21,869	111.4	21,900	100.1
フィンテック	FinTech	178,841	108.4	194,000	108.5
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments	59,557	107.6	64,700	108.6
加盟店手数料	Affiliate commissions	56,871	109.6	62,600	110.1
カードキャッシング	Interest income on consumer loans	22,125	102.9	22,900	103.5
債権流動化	Liquidated accounts receivable	456	107.5	0	–
サービス収入	Service revenue	27,036	115.2	31,000	114.7
IT 他	IT, etc.	12,795	103.2	12,800	100.0

②　取扱高の予想　Forecasts of transactions

	(百万円／Millions of yen)		2025/3/31 実績 Actual	2025/3/31 前年比 YOY(%)	2026/3/31 予想 Forecast	2026/3/31 前年比 YOY(%)
フィンテック	FinTech		4,680,621	109.8	5,140,000	109.8
カードクレジット	Card credit	*	4,530,541	110.0	4,983,100	110.0
カードキャッシング	Cash advance		137,302	101.9	144,100	105.0
IT 他	IT, etc.		12,777	103.1	12,800	100.2

③　営業債権の予想　Forecasts of operating receivables

	(百万円／Millions of yen)	2025/3/31 実績 Actual	2025/3/31 前年比 YOY(%)	2026/3/31 予想 Forecast	2026/3/31 前年比 YOY(%)
分割・リボ払い残高（流動化債権を含む）	Installment and revolving payments (Including liquidated accounts receivable)	469,316	107.5	498,000	106.1
営業貸付金残高（流動化債権を含む）	Operating loans outstanding (Including liquidated accounts receivable)	144,737	102.9	150,000	103.6

*　「カードクレジット」は、ショッピングクレジット（外部加盟店、丸井・モディ）とサービス（家賃払い含む）の合計値です。
　”Card credit" is a total of Card shopping (including outside of Marui group) and Service (including Rent).

<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　*リスクプレミアムはヒストリカル法とインプライド法の平均です。

Capital costs = Risk free rate + β × Risk premium　＊Risk premium is the average of the historical and implied methods.

★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　リカーリングレベニュー　＝　お客さままたはお取引先さまとの契約に基づく定期的な収入

Recurring revenue [or Recurring gross profit] is revenue [or gross profit] that is generated on a recurring basis through contracts with customers and business partners

★5　リカーリングレベニュー比率　＝　リカーリングレベニュー　／　（売上収益 [または売上総利益] + 販管費戻り [お取引先さまからいただく経費] ）

Ratio of recurring revenue [or Ratio of recurring gross profit] = Recurring revenue [or Recurring gross profit] / (Consolidated revenue [or Consolidated gross profit] + Selling, general and administrative expenses paid by business partners)

★6　流動化比率 ＝ 債権流動化額　／　（営業債権＋債権流動化額）

Ratio of liquidated accounts receivable = Liquidated accounts receivable / (Operating receivables + Liquidated accounts receivable)

★7　有利子負債 営業債権比 ＝ 有利子負債　／　営業債権

Ratio of interest-bearing debt to operating receivables = Interest-bearing debt / Operating receivables

★8　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 liquidated accounts receivable)

★9　１人当たり分割・リボ払い残高（割賦売掛金）　＝　分割・リボ払い残高（流動化債権含む）　／　支払中客数

Balance of installment and revolving payments per customer = Installment and revolving payments(including liquidated accounts receivable) / Number of customers making payments

★10　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 liquidated accounts receivable) / Number of customers making payments

＊　Non-GAAP指標（Non-Generally Accepted Acounting 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>LTV経営の指標について　(Reference) About Lifetime Value Management indicators

【リカーリングレベニューとは】　Recurring Revenue / Recurring Gross Profit

お客さままたはお取引先さまとの契約に基づく定期的な収入のことで、小売では店舗の不動産賃貸収入、フィンテックではエポスカード利用により発生する分割・リボ手数料、カードキャッシング利息、家賃保証や年会費などを指します。

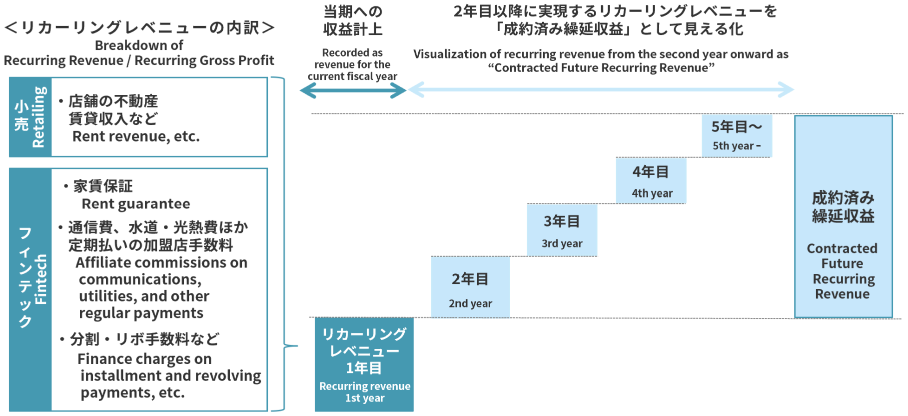
Recurring revenue (gross profit) is revenue (gross profit) that is generated on a recurring basis through contracts with customers and business partners. Examples of recurring revenue (gross profit) include rent revenues in the Retailing segment and finance charges on installment and revolving payments and cash advances, rent guarantee revenues, and annual enrollment fees from the EPOS Card use in the FinTech segment.

【成約済み繰延収益とは】　Contracted Future Recurring Revenue / Contracted Future Recurring Gross Profit

今期だけでなく来期以降も継続的にご契約いただいているお客さまやお取引先さまから、すでに約束された収益を換算したもので、収益の安定性を測る上で使用しています。不動産賃貸収入においては契約残年数から見込まれる将来収益を算出し、分割・リボ手数料やカードキャッシング利息については返済期間、加盟店手数料（リカーリング分）についてはカード有効期間、家賃保証に関しては保証期間をもとに算出します。

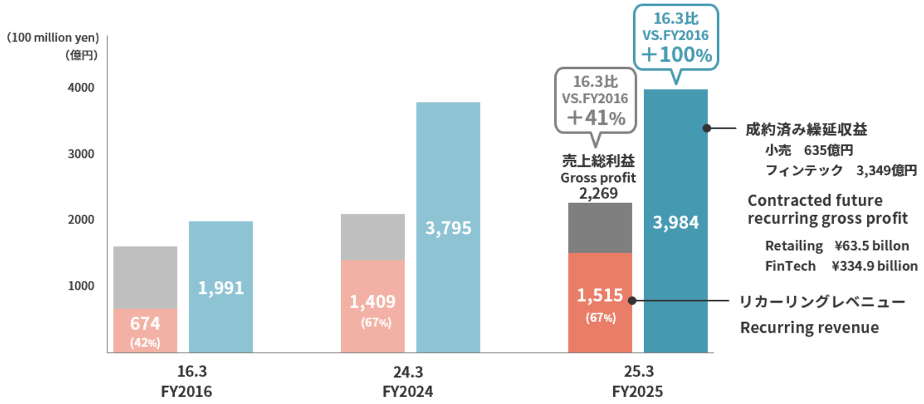
Contracted future recurring revenue (gross profit) is an indicator of the earnings promised by contracts with customers and business partners in the given fiscal year and in subsequent fiscal years and is used to measure the stability of earnings. For rent revenues, for example, contracted future recurring revenue (gross profit) is calculated by assessing the future earnings projected based on the remaining number of years in rental contracts. Meanwhile, repayment periods are used for finance charges on installment and revolving payments and cash advances, expiration dates are used for (recurring) affiliate commissions, and the number of remaining years of residency is used for rent guarantees.

■リカーリングレベニューと成約済み繰延収益の考え方
Concept of Recurring revenue and Contracted future recurring revenue



＊　家賃保証は残居住年数、加盟店手数料(定期払い)はカード有効期間、店舗の家賃収入は残契約年数をもとに算出
Rent guarantee is calculated based on remaining years of occupancy, affiliate commissions (regular payments) are based on card expiration dates, and store rental income is based on remaining contract durations

■リカーリングレベニュー・成約済み繰延収益
Recurring gross profit and Contracted future recurring gross profit



＊　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)を含む
Gross profit includes selling, general and administrative expenses paid by business partners

<参考>店舗の状況について　(Reference) About Store Trends

■改装の状況　Renovations

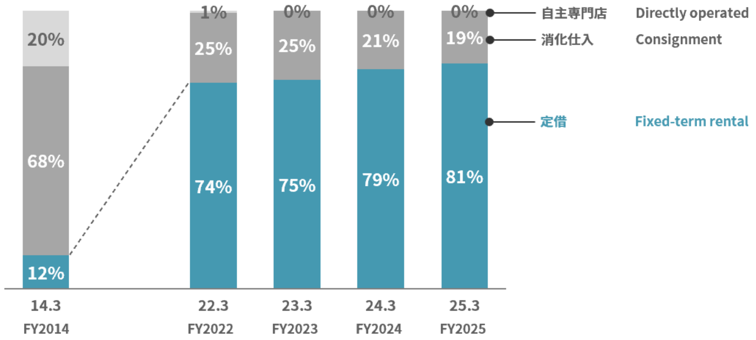
		2024/3/31		2025/3/31	
主な改装店舗	Major store renovations	中野マルイ	Nakano Marui	海老名マルイ	Ebina Marui
		有楽町マルイ	Yurakucho Marui	北千住マルイ	Kitasenju Marui
		新宿マルイ	Shinjuku Marui	中野マルイ	Nakano Marui
		海老名マルイ	Ebina Marui	博多マルイ	Hakata Marui
		なんばマルイ	Namba Marui	なんばマルイ	Namba Marui

■店舗数と売場面積の状況　Number of stores and sales floor space

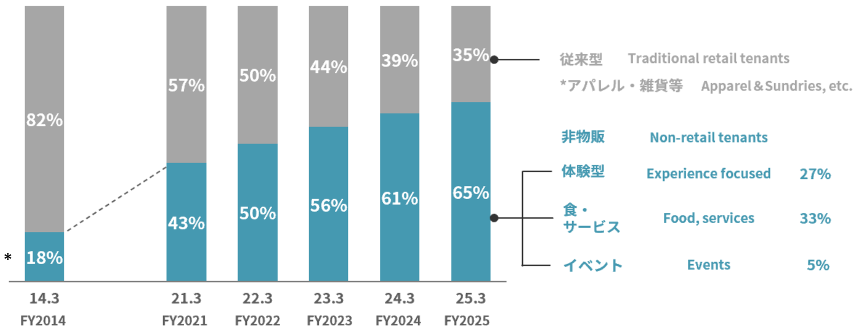
	(千㎡／Thousand ㎡)	2024/3/31	2025/3/31
期末店舗数	Number of stores at the end of period	22店舗	22店舗
期末売場面積	Sales floor space at the end of period　*	383.6	383.6

*　「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 including specialty stores and Modi.

■契約形態 Contract Type



■非物販テナント構成 Non-retail tenants composition



*　2014年3月期の「非物販」は、食・サービス・イベント等の合計値となっております。
The figure for “Non-retail tenants” for the fiscal year ended March 31, 2014, is the total for food, services, events, etc.

<参考>経営ビジョン＆戦略ストーリー2031の策定について (Reference) Formulation of Management Vision & Strategy Narrative 2031

【経営ビジョン＆戦略ストーリー2031の概要】 Overview of "Management Vision & Strategy Narrative 2031"

当社グループは、2031年の創業100周年に向けて「中期経営計画」改め「経営ビジョン＆戦略ストーリー2031」を策定しました。経営ビジョンとして高い目標を掲げ、そこからバックキャスティングして戦略ストーリーを構築し、ビジョン・インパクト・事業戦略を連動させることで社会的価値の創出を実現していきます。

The Group has formulated its "Management Vision & Strategy Narrative 2031" rather than a medium-term management plan for the 100th anniversary of its founding in 2031. We will set high goals as our management vision and build a strategy Narrative by backcasting from there. We will achieve the creation of social value by linking our vision, impact, and business strategy.

【経営ビジョン】 Management Vision

当社グループは、これまでの小売・フィンテック・共創投資による三位一体ビジネスから、フィンテックを中心とした「『好き』を応援するビジネス」へ転換することで、「インパクトと利益の二項対立を乗り越える」というビジョンを実現していきます。経営ビジョンの前提として、30年以上続くデフレ経済は変化の潮目を迎えており、消費者の行動にも変化が生じる中、これまでのポイント還元に代表されるコスパ消費とは対極となる「『好き』が駆動する経済」という新たな経済の可能性を見出し、この新しい市場を創造することで成長していきます。

We are transitioning from our traditional business model integrating Retailing, FinTech,and Co-Creation Investments—toward a new model centered on FinTech: a business that supports "Suki." Through this transformation, we aim to realize our vision of "overcoming the perceived trade-off between impact and profit." This management vision is grounded in the belief that Japan's deflationary economy,which has persisted for over 30 years, is now at a turning point. As consumer behavior evolves, we see the potential for a new economy driven by "Suki" as opposed to the cost-conscious consumption, as represented by point rewards of the past, and we will grow by creating this new market.

【戦略ストーリー】 Strategy Narrative

「『好き』を応援するビジネス」を通じてめざすインパクトと、その実現に向けた戦略は以下のとおりです。

The impact we aim to achieve through our "business that supports 'Suki'" and the strategies for its realization are as follows:

１.「好き」を通じて誰かのため、社会のためへと広がる消費 1. Consumption that expands for the benefit of others and society through "Suki"
２.「好き」を応援するファイナンシャル・エンパワーメント 2. Financial empowerment that supports "Suki"
３.１・２のための支援戦略 3. Support strategies for realizing points 1 and 2
４.「フロー」を通じた創造性の発揮 4. Expression of creativity through "flow"
５.ソーシャル・イントラプレナーによる事業開発 5. Business development by social intrapreneurs
６.探究領域 6. Exploratory domains

■「好き」を通じて誰かのため、社会のためへと広がる消費 Consumption that expands for the benefit of others and society through "Suki"

「好き」を応援するビジネスの目的は、「好き」を応援することで「自分のため」の消費が「誰かのため」となり、やがて「社会のため」へと広がっていくことでインパクトと利益を両立させることにあります。当社グループの「好き」を応援するカードでは、ご利用を通じて応援したい相手に寄付ができるカードの会員が拡大しており、「誰かのため」に「寄付」することに幸せを感じる新しいタイプの消費者が、今後もますます増えていくと予想されます。新しいタイプの消費者にお応えすることで差別化戦略を進め、「好き」を応援するカードの会員を2031年３月期には300万人まで拡大し、2041年３月期にはゴールドカードを上回る会員数をめざします。

The purpose of our "business that supports 'Suki'" is to achieve both impact and profit by encouraging "Suki," transforming consumption from being "for oneself," to "for someone else," and ultimately "for society." With our EPOS cards that support "Suki," the number of members using our cards that allow users to make donations to those they wish to support through their spending is steadily increasing. We anticipate that more and more consumers will continue to find happiness in making "donations" "for someone else." By pursue promote a differentiation strategy by responding to new types of consumers.Our goal is to reach 3 million cardholders of EPOS cards that support "Suki" by the fiscal year ending March 31,2031, furthermore, to surpass the number of Gold Card cardholders by the fiscal year ending March 31,2041.

■「好き」を応援するファイナンシャル・エンパワーメント Financial empowerment that supports "Suki"

当社グループはこれまで若者の自己実現を応援してきましたが、今後は「好き」を応援するファイナンシャル・エンパワーメントを通じて、すべての人の自己実現を支援していきます。これまでのフィンテックのビジネスでは、丸井の店舗がある大都市圏を中心とした地域で「信用の共創」によりクレジットカードを発行してきましたが、今後はその対象範囲を広げ、地域を問わず小売の新たな自主運営体制の全国展開を通じて会員募集を行います。また、今後拡大する自営業、スタートアップ、フリーランス等の多様な働き方に対しては「オーナーカード」、「ランサーズカード」、日本で働く外国人の方々に対しては協業を通じた「ＧＴＮカード」を含め、会員を拡大します。

Until now, The Group has supported the self-realization of young people. Going forward,we will support the self-actualization of all individuals through financial empowerment that support "Suki." In its FinTech business to date, Marui has issued credit cards through the co-creation of creditability, mainly in metropolitan areas where it has stores. But going forward, we will expand the scope and recruit members nationwide through the rollout of a new independent retailing system regardless of location. In addition, to address the expanding diversity of work styles, including self-employed individuals, startups, and freelancers, we will expand the number of membership through initiatives such as the "Owner Card" and "Lancers Card." For foreign nationals working in Japan, we will also enhance recruitment through collaborations like the "GTN Card."

【戦略ストーリー】 Strategy Narrative

■支援戦略 Support strategies

自主・ＰＢに代わる新たな顧客接点として、コンパクトな面積で、高い集客力や会員募集力、客単価や荒利益率の向上が期待できる「好き」を応援するイベントとグッズ、カードの新しい自主運営ユニットを全国主要都市に展開することで、インパクトと利益の両立を支援します。また、当社グループはこれまでＤＸを通じた顧客体験の向上をめざして、ＵＸの先進企業でもあるグッドパッチ社との合弁会社や新たに設立したマルイユナイトを通じて、専門人材の採用を進めるとともにアジャイルな開発体制を整備してきました。今後はプロフェッショナル人材の活躍を通じて、デジタルのＵＸと新自主運営ユニットによるリアルの体験を融合した独自の体験価値を提供することでロイヤルカスタマー化を推進します。

As a new point of contact with customers to replace the independent sales areas and private brands, we will support both impact and profits by developing a new independently operated unit in major cities nationwide that offers events, goods, and cards that support "Suki", which can be expected to attract customers, recruit members, and increase average customer spend and gross profit margin in a compact space.Furthermore, in our efforts to enhance customer experience through DX, we have newly established a joint venture with Goodpatch Inc. and marui unite Co.,Ltd , a leading UX design company. We have also been actively recruiting specialized talent and building an agile development framework.Going forward, we will promote the development of loyal customers by leveraging the expertise of professional personnel to provide unique experiential value that combines digital UX with real-world experiences through new independently operated units.

■「フロー」を通じた創造性の発揮 Expression of creativity through "flow"

当社グループでは、能力と挑戦、創造性と幸せ、というビジネスにとって重要な要素を包括的に捉えることのできる「フロー」という概念に注目し、社員一人ひとりの働きがいと組織活力を高める取り組みを行ってきました。今後は、「好き」を応援するコンクールなどを通じて自分の「好き」を仕事に活かす機会を増やし、創造性を発揮することで、アイデアやナレッジ、ノウハウなどの無形資産を活かしたビジネスを拡大し、2031年３月期までに無形資産比率を70%以上に高めることで企業価値の向上をめざします。

At our company, we focus on the concept of "flow," which comprehensively captures the elements that are important for business, such as ability and challenge, creativity and happiness, and have been working to enhance the job satisfaction and organizational vitality of every employee.Going forward, we will increase opportunities for employees to apply their "Suki" to their work by organizing contests and other initiatives that support "Suki" and encourages creativity. By expanding businesses that leverage intangible assets—such as ideas,knowledge, and know-how, we aim to raise the ratio of intangible assets to over 70% by the fiscal year ending March 31, 2031, thereby enhancing our corporate value.

■ソーシャル・イントラプレナーによる事業開発 Business development by social intrapreneurs

社外の起業家とのイノベーションの創出に加え、「会社にいながら社会を変えられるソーシャル・イントラプレナー（社内起業家）」の活躍を促すために、ビジネスプロデュース推進室を設置し、様々な雇用形態を通じて社内外から人材を募集し事業開発を進めます。中長期的な人材育成のため「ソーシャル・イントラプレナー育成財団」を設立し、大学生、中高生向けに講座を提供します。将来的には当社グループへの入社やプロジェクトへの参加を通じ、当社グループの事業開発にも活かしていきます。

In addition to creating innovation with external entrepreneurs, we will establish Business Promotion And Development Office to encourage the activities of "social intrapreneurs" (internal entrepreneurs) who can change society while working at the company. We will recruit talent from both inside and outside the company through various employment formats and promote business development. We have established the "Social Intrapreneur Development Foundation" to nurture human resources over the medium to long term and will offer courses for university and junior/senior high school students. In the future, we will leverage their knowledge and skills through employment at our company and participation in projects to contribute to the business development of our group.

■探究領域 Exploratory domains

「好き」を応援するビジネスのグローバル化に取り組み、まずは「世界から見た『好き』の対象としての日本」というテーマで世界中から人材を募集し事業開発を進めます。

We are working to globalize our "business that supports 'Suki'." As a first step, we will launch business development initiatives by recruiting talent from around the world under the theme of "Japan as a 'Suki' in the Eyes of the World."

【リスク】 Risk

金利上昇による金融費用の増加に対処するため、分割・リボ手数料率の変更と調達金利の抑制に取り組みます。分割・リボ手数料については、2026年３月期の期中から手数料率を変更することを検討しており、収益の増加を見込んでいます。調達金利については、平均調達年限を短縮することで調達利率の低減を図るとともに、格付の向上をめざして格付機関との対話を強化し、金融費用の増加抑制に取り組みます。

In response to the rising financial costs driven by interest rate increases, we will undertake initiatives to change fees for installment and revolving payments, and to reduce funding interest rates.We are considering changing the fees for installment and revolving payments during the fiscal year ending March 2026, and expect this to increase revenue.With regard to borrowing rates, we will strive to reduce borrowing rates by shortening the average borrowing period, while also strengthening dialogue with rating agencies with the aim of improving our credit ratings and curbing increases in financial expenses.

【資本政策と株主還元】 Capital Policy and Shareholder Returns

2031年３月期には、バランスシートが1.5兆円規模に拡大する見通しとなり、小売の自己資本比率が50%と、当社が最適とする35%から乖離する見込みとなるため、300億円の資本最適化をすることで連結自己資本比率16%を目標にバランスシートの見直しを進めます。株主還元方針については、2031年３月期に向けてＲＯＥ15%以上をめざすことを鑑み、ＤＯＥ８%から10%へ引き上げをいたします。資本配分については、６年間の基礎営業キャッシュ・フロー3,500億円を、成長投資としては既存事業に900億円、ＤＸ投資・事業開発などの未来投資に600億円、資本最適化に向けた自己株式取得に300億円、株主還元に1,700億円を配分する計画です。 Risk

In the fiscal year ending March 31, 2031, our balance sheet is projected to expand to approximately ¥1.5 trillion. Given that the equity ratio in our Retailing segment is expected to diverge from our optimal level of 35% to around 50%, we plan to implement capital optimization measures totaling ¥30 billion. Through this initiative, we aim to recalibrate our balance sheet and achieve a consolidated equity ratio of 16%.Regarding our shareholder returns policy, considering our target ROE of over 15% for the fiscal year ending March 31, 2031, we will raise our DOE target from 8% to 10%.The plan of capital Allocation is to allocate the core operating cash flow of ¥350 billion over the next six years as follows:¥90 billion for growth investments in existing businesses, ¥60 billion for forward-looking investments such as DX investments and business development, ¥30 billion for the acquisition of treasury shares for capital optimization, and ¥170 billion for shareholder returns.

【ＫＰＩ】

2031年３月期におけるＫＰＩはＰＢＲ３～４倍、ＥＰＳ成長率は年率９%以上、ＴＳＲ成長率は年率12%以上の高成長・高還元の実現をめざします。

For the fiscal year ending March 31, 2031, we aim to achieve high growth and high returns with a PBR of 3 to 4 times, EPS growth of 9% or more, and TSR growth of 12% or more on an annual basis

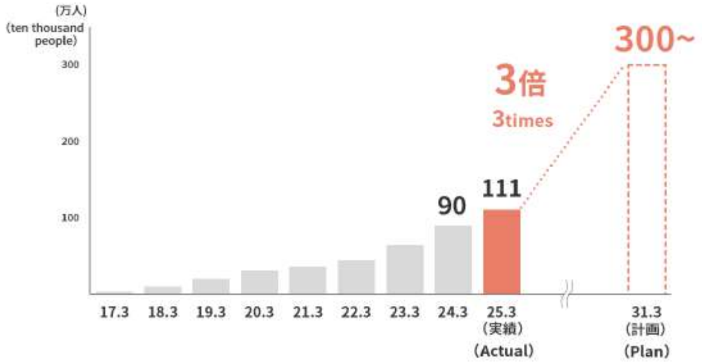
<参考＞「好き」を応援するカードについて　(Reference) About EPOS cards that support "Suki" *

「好き」を応援するカードは、アニメや音楽アーティスト、ゲームやマンガなどとのコラボデザインを展開するエポスカードです。
全115企画・会員数111万人に達しており、新規会員に占める構成も年々高まり4割を超えております。（2025年3月現在）
「好き」を応援するカードは、SNSとの親和性が高く、その結果、1枚当たりの獲得コストもアフィリエイト等の広告に比べ非常にローコストです。
また、経済的なインセンティブを超えた入会動機による熱量の高いファンづくりにつながりやすいこともあり、LTVは一般カードの2~7倍と高く、今後の戦略次第ではゴールドカードのLTVに迫る可能性も秘めております。

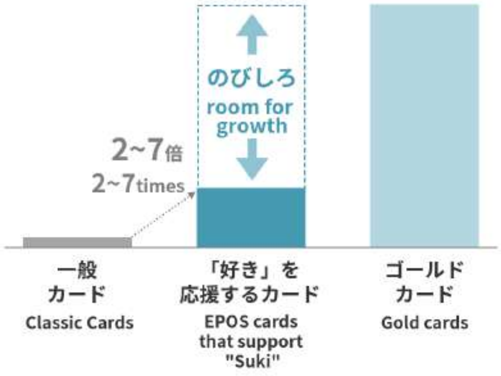
EPOS cards that support "Suki" are the Epos Cards which have been designed in collaboration with anime, music artists, video games, manga, etc.
They have reached a total of 115 projects and 1.11 million members , and the percentage of new cardholders is increasing every year and to over 40%.（as of March 2025)
They have a high affinity with social media, and as a result, the acquisition cost per card is very low compared to affiliate advertising.
In addition, because it is easy to create enthusiastic fans who join for more than financial incentives, LTV is 2 to 7 times higher than that of classic cards, and may approach the LTV of gold cards, depending on future strategies.

■「好き」を応援するカードの広がり
Expansion of EPOS cards that support "Suki"

■「好き」を応援するカードの会員数
Number of members of EPOS cards that support "Suki"



■「好き」を応援するカードのLTV
LTV of EPOS cards that support "Suki"



*The word “Suki” can mean love, like, favor, passionate about, crazy about, adore, etc.

<参考> 「好き」を応援するカード 企画一覧　(Reference) Project list of EPOS cards that support "Suki"

2014年～2024年3月　2014 - March 2024

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2014年07月	July 2014	オトメイトエポスカード	otomate Epos Card
2015年02月	February 2015	福岡ソフトバンクホークスエポスカード	Fukuoka Softbank Hawks Epos Card
2015年09月	September 2015	カプコンエポスカード	CAPCOM Epos Card
2016年03月	March 2016	コーエーテクモゲームスエポスカード	KOEI TECMO GAMES Epos Card
2017年06月	June 2017	銀魂エポスカード	Gin Tama Epos Card
2017年06月	June 2017	パラリンアート エポスカード	ParalymArt Epos Card
2017年09月	September 2017	ゴジラエポスカード	Godzilla Epos Card
2018年03月	March 2018	新テニスの王子様エポスカード	The Prince of Tennis II Epos Card
2018年10月	October 2018	プリキュア エポスカード	Precure Epos Card
2019年01月	January 2019	劇場版「Fate/stay night [Heaven's Feel]」エポスカード	Fate/stay night [Heaven's Feel] Epos Card
2019年02月	February 2019	イケメンシリーズエポスカード	Ikémen Series Epos Card
2019年07月	July 2019	すみっコぐらしエポスカード	Sumikkogurashi Epos Card
2019年08月	August 2019	ワンピースエポスカード	ONE PIECE Epos Card
2019年09月	September 2019	colyエポスカード	coly Epos Card
2019年09月	September 2019	プライドハウス東京エポスカード	PRIDE HOUSE TOKYO Epos Card
2020年03月	March 2020	超特急エポスカード	BULLET TRAIN Epos Card
2020年03月	March 2020	新サクラ大戦エポスカード	Sakura Wars Epos Card
2020年04月	April 2020	エヴァンゲリオンエポスカード	EVANGELION Epos Card
2020年08月	August 2020	多数欠エポスカード	Tasuketsu Epos Card
2020年08月	August 2020	リラックマ エポスカード	Rilakkuma Epos Card
2020年10月	October 2020	みんな電力エポスカード	Minna-Denryoku Epos Card
2021年01月	January 2021	ヒプノシスマイクエポスカード	HYPNOSISMIC Epos Card
2021年05月	May 2021	おそ松さんエポスカード	Mr.Osomatsu Epos Card
2021年07月	July 2021	七つの大罪エポスカード	Seven Deadly Sins Epos Card
2021年07月	July 2021	NieR CLOTHINGエポスカード	NieR CLOTHING Epos Card
2021年10月	October 2021	ちいかわエポスカード	CHIIKAWA Epos Card
2021年11月	November 2021	ヘラルボニーカード	Heralbony Card
2022年01月	January 2022	SUPER BEAVERエポスカード	SUPER BEAVER Epos Card
2022年03月	March 2022	スタジオUGエポスカード	studio U.G. Epos Card
2022年04月	April 2022	TIGER & BUNNY 2 エポスカード	TIGER & BUNNY 2 Epos Card
2022年06月	June 2022	ゆるキャン△エポスカード	Laid-Back Camp Epos Card
2022年06月	June 2022	エポスTOGETHERカード	Epos TOGETHER Card
2022年08月	August 2022	ちみもエポスカード	Chimimo Epos Card
2022年09月	September 2022	onちゃんエポスカード	on chan Epos Card
2022年10月	October 2022	FUN'S PROJECTエポスカード	FUN'S PROJECT Epos Card
2022年11月	November 2022	魔法少女リリカルなのはシリーズ エポスカード	Magical Girl Lyrical NANOHA series Epos Card
2022年11月	November 2022	とくびぐみエポスカード	TOKUBIGUMI Epos Card
2023年01月	January 2023	ラッコズエポスカード	RACCOS Epos Card
2023年01月	January 2023	ポケマルエポスカード	Pocket Marche Epos Card
2023年02月	February 2023	マリマリマリーエポスカード	marymarymary Epos Card
2023年03月	March 2023	NieR:Automata Ver1.1a エポスカード	NieR:Automata Ver1.1a Epos Card
2023年03月	March 2023	ムーミン エポスカード	MOOMIN Epos Card
2023年03月	March 2023	キュウソネコカミエポスカード	KYUSONEKOKAMI Epos Card
2023年03月	March 2023	邪神ちゃんドロップキックエポスカード	DROPKICK ON MY DEVIL!! Epos Card
2023年04月	April 2023	シン・仮面ライダーエポスカード	Shin Masked Rider Epos Card
2023年04月	April 2023	荒野行動エポスカード	Knives Out Epos Card
2023年05月	May 2023	ずっと真夜中でいいのに。エポスカード	ZUTOMAYO Epos Card
2023年05月	May 2023	Mirrativエポスカード	Mirrativ Epos Card
2023年07月	July 2023	小犬のこいぬ エポスカード	Koinu no Koinu Epos Card
2023年07月	July 2023	メイプルストーリー エポスカード	MapleStory Epos Card
2023年08月	August 2023	NARUTO-ナルト- 疾風伝 エポスカード	NARUTO Shippuden Epos Card
2023年08月	August 2023	東方project エポスカード	Touhou_Project Epos Card
2023年08月	August 2023	おでかけ子ザメ エポスカード	ODEKAKE KOZAME Epos Card
2023年08月	August 2023	「駅メモ！」シリーズ エポスカード	"EKIMEMO!" SERIES Epos Card
2023年08月	August 2023	NO COFFEEエポスカード	NO COFFEE Epos Card
2023年09月	September 2023	ちみたんエポスカード	CHIMITAN Epos Card
2023年09月	September 2023	毎日でぶどりエポスカード	everyday debudori Epos Card
2023年10月	October 2023	mofusand エポスカード	mofusand Epos Card
2023年10月	October 2023	TVアニメ『チェンソーマン』エポスカード	TV Anime "Chainsaw Man" Epos Card
2023年11月	November 2023	やさしいおおかみウルフくんエポスカード	WOLFKUN Epos Card
2023年11月	November 2023	ノジマステラエポスカード	NOJIMA STELLA Epos Card
2023年12月	December 2023	MGAエポスカード	MGA Epos Card
2023年12月	December 2023	ヴェルサイユリゾートファームエポスカード	Versailles Resort Farm Epos Card
2024年01月	January 2024	宮川大聖 エポスカード	Taisei Miyakawa Epos Card
2024年01月	January 2024	にゃんこ大戦争エポスカード	The Battle Cats Epos Card
2024年01月	January 2024	琉球ゴールデンキングスエポスカード	RYUKYU GOLDEN KINGS EPOS CARD
2024年01月	January 2024	『夜は猫といっしょ』エポスカード	"NIGHTS WITH A CAT" Epos Card
2024年02月	February 2024	ハイサイ探偵団エポスカード	HAISAITANTEIDAN Epos Card
2024年02月	February 2024	しろたん エポスカード	SIROTAN Epos Card
2024年03月	March 2024	ファイナルファンタジーVII リバース エポスカード	FINAL FANTASY VII REBIRTH Epos Card
2024年03月	March 2024	Saucy Dog エポスカード	Saucy Dog Epos Card
2024年03月	March 2024	GUILTY GEARエポスカード	GUILTY GEAR Epos Card
2024年03月	March 2024	エポスペットカード	Epos Pet Card
2024年03月	March 2024	flumpool エポスカード	flumpool Epos Card
2024年03月	March 2024	Cake.jpエポスカード	Cake.jp EPOS CARD
2024年03月	March 2024	ケイロンエポスカード	CHEIRON EPOSCARD
2024年03月	March 2024	TVアニメ『BLEACH 千年血戦篇』エポスカード	"TV anime "BLEACH THE BLOOD WARFARE" Epos Card"

※2025年3月現在　As of March 2025

2024年4月～　from April 2024

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2024年04月	April 2024	ポムポムプリンエポスカード	POMPOMPURIN Epos Card
2024年05月	May 2024	転生したらスライムだった件 エポスカード	That Time I Got Reincarnated as a Slime Epos Card
2024年08月	August 2024	HoneyWorks～告白実行委員会～ エポスカード	HoneyWorks ～Kokuhaku jikko iinkai ～ Epos Card
2024年08月	August 2024	ピノキオピーエポスカード	PinocchioP Epos Card
2024年08月	August 2024	寺田てら エポスカード	Terada Tera Epos Card
2024年08月	August 2024	お文具といっしょ エポスカード	Obungu to issho Epos Card
2024年09月	September 2024	シュガーココムー エポスカード	Sugarcocomuu Epos Card
2024年09月	September 2024	ふんわりねころん エポスカード	funwarinecolon Epos Card
2024年09月	September 2024	SkyPeace エポスカード	SkyPeace Epos Card
2024年09月	September 2024	遊ハち エポスカード	yu-hachi Epos Card
2024年10月	October 2024	JQ CARD エポス 鉄道	JQ CARD EPOS Railway
2024年10月	October 2024	南條愛乃「かにさん」エポスカード	YOSHINO NANJO "KANISAN" Epos Card
2024年10月	October 2024	ペトコトカード	PETOKOTO Card
2024年11月	November 2024	『ドラゴンクエストIII　そして伝説へ…』エポスカード	"DRAGON QUEST III" Epos Card
2024年11月	November 2024	Creepy Nutsエポスカード	Creepy Nuts Epos Card
2024年12月	December 2024	YAMAPエポスカード	YAMAP Epos Card
2024年12月	December 2024	Identity V 第五人格 エポスカード	Identity V Epos Card
2024年12月	December 2024	OKAMOTO'S エポスカード	OKAMOTO'S Epos Card
2024年12月	December 2024	『ねずみくんのチョッキ』エポスカード	"Little Mouse's Red Vest" Epos Card

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2025年1月	January 2025	『おまえ うまそうだな』エポスカード	You Look Yummy！ Epos Card
2025年1月	January 2025	『めがねうさぎ』エポスカード	"Gracie Meets a Ghost" Epos Card
2025年1月	January 2025	『かいけつゾロリ』エポスカード	"Kaiketsu Zorori" Epos Card
2025年1月	January 2025	ミッフィー エポスカード	miffy Epos Card
2025年1月	January 2025	Minimal エポスカード	Minimal Epos Card
2025年1月	January 2025	ユーグレナカード	Euglena Card
2025年2月	February 2025	「ＦＣ町田ゼルビアエポスカード」	"FC MACHIDA ZELVIA Epos Card"
2025年2月	February 2025	トランスフォーマー エポスカード	"TRANSFORMERS Epos Card"
2025年2月	February 2025	ンめねこエポスカード	nmeneko Epos Card
2025年2月	February 2025	MetaSamurai エポスカード	MetaSamurai Epos Card
2025年3月	March 2025	パンどろぼうエポスカード	Pandorobo Epos Card
2025年3月	March 2025	カピバラさん エポスカード	KAPIBARASAN Epos Card
2025年3月	March 2025	ぽちゃーズエポスカード	pochars Epos Card
2025年3月	March 2025	たまごっちのプチプチおみせっちエポスカード	Tamagotchi no puchi puchi omisecchi Epos Card
2025年3月	March 2025	独立行政法人国立美術館エポスカード	National Museum of Art Epos Card
2025年3月	March 2025	独立行政法人国立文化財機構エポスカード	National Institutes for Cultural Heritage Epos Card
2025年3月	March 2025	独立行政法人国立科学博物館エポスカード	National Museum of Nature and Science Epos Card
2025年3月	March 2025	なんでもいきものエポスカード	nandemoikimono Epos Card
2025年3月	March 2025	リカちゃん エポスカード	Licca-chan Epos Card

※2025年3月現在　　As of March 2025

<参考>「共創経営レポート 2023」について　(Reference) About “Co-Creation Management Report 2023”

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企業活動の報告書｢共創経営レポート ２０２３｣を発行いたしました。
当レポートは、経営戦略書であると同時に、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションツールでもあります。「丸井グループのめざす姿」への共感・体感につなげるべく「一般的な統合報告書からの脱却」を念頭に編集・制作いたしました。
本レポートをツールとしてステークホルダーの皆さまと対話することで、当社グループをより深くご理解いただくとともに、同じ志を持つ仲間や、共感していただける方を募り、すべての人が「しあわせ」を感じられるインクルーシブな社会を共に創り上げていきたいと考えています。

MARUI GROUP has published the Co-Creation Management Report 2023, a report on corporate activities for all stakeholders. This report is both a documentation of our management strategy and a tool for communicating with stakeholders. This report has been created and edited with the aim of moving away from a typical integrated report in order to create a sense of empathy and understanding for MARUI GROUP’s aspirations. By using this report as a tool to engage in dialogue with stakeholders, we hope to deepen understanding of the Group, attract like-minded colleagues and individuals who can empathize with us, and work together to build an inclusive society that offers happiness to all.

《 社会課題解決企業への進化 》　Evolution to a company resolving social issues

丸井グループは、２０１９年に公表した、「ビジョン２０５０」の実現に向けて、サステナビリティ、Well-being にかかわる目標を「インパクト」として掲げています。
そして２０２３年６月には、取り組みをさらに加速させるために「社会課題解決企業への進化」を宣言しました。
今回のレポートでは、この「社会課題解決企業への進化」をテーマに、創業から培ってきた当社の強みをビジネスの変遷を踏まえて整理しながら、進化に向けたさまざまな社会実験と、それを実現する「人」と「組織」について、事例を交えながらお伝えしています。
また、２０２１年のレポートで大変ご好評いただいた役員紹介は、今回「私のフロー体験」をテーマとし、普段とは違うカジュアルなスタイルで役員一人ひとりの価値観や多様性を表現しています。

In order to realize VISION 2050, which was announced in 2019, MARUI GROUP has set goals related to sustainability and well-being as “Impact” goals. In June 2023, we declared that we would evolve into a company that resolves social issues to further accelerate our efforts. Under the theme of “Evolution to a company resolving social issues", this report summarizes the strengths we have cultivated since our founding in light of changes in our business, and provides examples of various social experiments aimed at evolution and the people and organizations that bring those experiments to life. And, this year’s introduction of officers, which was quite well received in the 2021 report, is focused on the theme of “My Flow Experience,” expressing the unique values and diversity of each officer in a more casual style than what is normally seen.

※「共創経営レポート 2023」は、こちらからご覧ください Co-Creation Management Report 2023 is available through the following links.
→（日本語版） https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/i_report/2023/i_report2023_a3.pdf　（English） https://www.0101maruigroup.co.jp/en/ir/pdf/i_report/2023/i_report2023_ena3.pdf

<参考>「IMPACT BOOK」について　(Reference) About “IMPACT BOOK”

■ 「IMPACT BOOK 2024」 “IMPACT BOOK 2024”

インパクトに関する取り組みを記載した「IMPACT BOOK 2024」を昨年に引き続き発行いたしました。
ステークホルダーの皆さまとの対話をさらに建設的なものとすることを目的としております。

We have published the IMPACT BOOK 2024, which describes our initiatives related to impact, for the second year in a row.
The purpose of the book is to promote more constructive dialogue with our stakeholders.

丸井グループは、機能や価格ではなく、一人ひとりの感情や価値観が原動力となって動く
新しい経済の領域である【「好き」が駆動する経済】を注目領域として定めています。
その具現化に向け、小売・フィンテック・未来投資の三位一体のビジネスモデルの中心に
「『好き』を応援するビジネス」を据え、インパクト実現に向けて社会実験に取り組んでいます。
今回の「IMPACT BOOK 2024」では、「好き」が駆動するビジネスが社会課題解決につながる
メカニズムにフォーカスし、説明しております。

The Marui Group has identified the “A 'Suki'* Economy,” a new economic domain driven not by function or price, but by the emotions and values of each individual, as an area of focus.
In order to realize this, the Marui Group has set “businesses that support ‘Suki’” at the center of its business model integrating retailing, FinTech, and forward-looking investments, and is working on social experiments to realize the impact of this business model.
In this “IMPACT BOOK 2024,” we focus on and explain the mechanisms by which businesses driven by “Suki” can lead to solutions to social issues.
*The word “Suki” can mean love, like, favor, passionate about, crazy about, adore, etc.

※「IMPACT BOOK 2024」は、こちらからご覧ください
(日本語版) https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/impactbook/2024/impactbook2024_all.pdf

IMPACT BOOK 2024 is available through the following links.
(English) https://www.0101maruigroup.co.jp/en/ir/pdf/impactbook/2024/impactbook_all.pdf

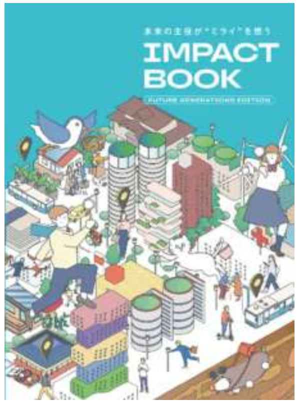
■ 「IMPACT BOOK ～将来世代版～」 “IMPACT BOOK: Future Generations Edition”

将来世代に向けて、インパクトを生み出す世の中のさまざまな事例をまとめ、
共に“ミライ”を考えるきっかけをつくる冊子「IMPACT BOOK 将来世代版」を発刊いたしました。

We have published the “IMPACT BOOK: Future Generations Edition,” a booklet that provides an opportunity for future generations to think about “Future” together by summarizing various examples of how the world is creating an impact.

インパクトに関する取り組み状況を記載した「IMPACT BOOK」の内容について一定の評価はいただきつつ、
将来世代の皆さまを中心に、内容のわかりにくさや難しさに対する指摘をいただいておりました。
今回の「IMPACT BOOK 将来世代版」は、将来世代の皆さまがインパクトに関する取り組みを「自分ごと」
として実感し、自分自身の「未来」について考える材料にしていただけるように再構築した冊子です。
また、当冊子の制作・編集には、多くの将来世代の皆さまに「つくり手」としても主体的にかかわって
いただきました。インパクトにつながる取り組みの現場取材から、「中高生でもわかりやすいものになっているか」
といったチェックにいたるまで、読み手である将来世代の目線を取り入れた冊子になっています。

While the “IMPACT BOOK,” which describes the status of our impact initiatives, has received a certain amount of positive feedback, we have received some comments, mainly from future generations,about the difficulty and lack of clarity of the contents.
The “IMPACT BOOK:Future Generations Edition” has been restructured so that future generations will be able to realize that impact initiatives are “their own business” and think about their own “future”.
In addition, many future generations were also actively involved in the production and editing of this booklet as “creators”. From on-site reporting on impact initiatives, to checking whether the content is easy to understand even for junior high and high school students, this booklet has been created with the perspective of the future generations who will be reading it.



※「IMPACT BOOK ～将来世代版～」は、こちらからご覧ください
https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/impactbook/2024/impactbook_future.pdf
The “IMPACT BOOK:Future Generations Edition” is only available in Japanese.

＊ＩＲ部からのお知らせ　Notice from the IR Department

■ 丸井グループ公式YouTubeチャンネルのご案内　The MARUI GROUP Official YouTube Channel

丸井グループではステークホルダーの皆さまとの接点の一つとして、コミュニティサイト「この指とーまれ!」を運営しています。
公式YouTubeチャンネルでは、取締役会の様子や丸井グループの取り組み、IR部の社員による決算解説などを配信しています。

The MARUI GROUP operates a community website named “Kono Yubi To-mare” as one of its points of contact with stakeholders.
The official YouTube channel streams scenes from Board of Directors meetings, provides information on the MARUI GROUP’s initiatives, and gives presentations on financial results by IR Department staff.

kono yubi to-mare
この指とーまれ!
by MARUI GROUP

https://www.youtube.com/@maruigroup/videos

・「丸井グループの取締役会の様子を大公開！」
ー取締役会での対話をもとに
　CFOがその背景とポイントを解説！

"A Glance at a MARUI GROUP Board of Directors Meeting!"
The CFO explains the background and key points based on discussions at board meetings!
(Japanese only)

https://www.youtube.com/watch?v=33951KlztIE

・「応援投資の実態調査 in再エネ発電所」
ーデジタル社債で集まったお金がどのよう
　に活用されているのか潜入取材！

"Survey of Supportive Investment in Renewable Energy Power Plant"
An undercover report on how the funds raised through digital bonds are being used!
(Japanese only)

https://www.youtube.com/watch?v=PuwQmfb-pGA

■ 投資運用会社レオス・キャピタルワークス株式会社の公式YouTubeチャンネル「お金のまなびば！」にて丸井グループ社員が出演する動画を配信
ー変化が激しい時代で企業が成長するポイントを投資家目線で紹介するシリーズ内の「人的資本経営」がテーマの回にて
　丸井グループの取組みが紹介されました！

The official YouTube Channel of investment management Rheos Capital Works Inc. a video featuring MARUI GROUP employees.
MARUI GROUP's efforts were introduced in a series of articles on the theme of “Human Capital-Focused Management” in which the key to corporate growth in times of rapid change is introduced from an investor's point of view!　(Japanese only)

レオス・キャピタルワークス株式会社　公式YouTubeチャンネル「お金のまなびば！」 The Rheos Capital Works Inc. Official YouTube Channel
https://www.youtube.com/@okanenomanabiba

https://www.youtube.com/watch?v=d9lI8CML8Ac

■ その他開示資料　Other disclosure materials

・ESGデータブック 2024〈日本語版〉
https://www.0101maruigroup.co.jp/sustainability/pdf/esg/esg2024.pdf
ESG DATA BOOK 2024 (English edition)
https://www.0101maruigroup.co.jp/en/sustainability/pdf/esg/esg2024_en.pdf

ESG関連のパフォーマンスデータを過年度で集約し、今期のトピックなどをレビューとして取りまとめています
Summary of past fiscal years’ ESG-related performance data, current fiscal year’s topics and other information

・人的資本経営〈日本語版〉
https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/lib/h-report.html
Human Capital Management (English edition)
https://www.0101maruigroup.co.jp/en/ir/lib/h-report.html

当社の人的資本経営に関するこれまでの取り組みや今後の方向性、人的資本投資のKPIやリターンについてご紹介しています
The Company’s past initiatives and future direction related to human capital management, as well as KPIs and return on human capital investment are presented

・＆マガジン ISSUE01~04
&Magazine ISSUE01~04 (Japanese only)
https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/lib/magazine.html

ステークホルダーの皆さまに向けて「しあわせ（Well-being）」やサステナビリティなどに関する当社グループの取り組みをお知らせしています
We inform our stakeholders about the Group’s initiatives related to “Well-being” and sustainability

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、ＩＲ部 :marui-ir@0101.co.jpにご連絡ください。

The forward-looking statements contained in this presentation are based on information available at the time of preparation of this presentation and certain assumptions that MARUI GROUP deems to be reasonable.
The forward-looking statements may differ materially from actual results due to a variety of different factors.
Please direct any inquiries to the IR Department(E-Mail:marui-ir@0101.co.jp).