

# FACT BOOK

2023年3月期

Fiscal Year ended March 31, 2023



## 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. 社員数 Number of employees	17
16. 2024年3月期予想 Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2024	18
<参考>Non-GAAP指標について (Reference) About Non-GAAP indicators	20
<参考>LTV経営の指標について (Reference) About Lifetime Value Management indicators	21
<参考>店舗の状況について (Reference) About Store Trends	22
<参考>新中期経営計画(2022年3月期~2026年3月期)について (Reference) About New Medium-Term Management Plan (Fiscal Years Ending March 31, 2022-2026)	23

## 1. 業績の概要 Financial summary

		2022/3/31		2023/3/31		
		12カ月	前年比	12カ月	前年比	
		FY2022	YOY(%)	FY2023	YOY(%)	
		(円/Yen)				
1株当たり純利益 (EPS)	Earnings per share	85.81	811.4	109.37	127.5	
自己資本当期純利益率 (ROE)	Return on equity	6.5%	+5.7%	8.5%	+2.0%	
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital	★1	+1.9%	3.5%	+0.2%	
株主資本コスト	Capital costs	★2	△0.1%	8.1%	+0.4%	
資本コスト (WACC)	Weighted average cost of capital	★3	0.0%	3.5%	0.0%	
		(百万円/Millions of Yen)				
グループ総取扱高	Total Group transactions	3,373,446	115.6	3,957,281	117.3	
小売	Retailing	245,255	107.0	272,772	111.2	
フィンテック	FinTech	3,200,536	115.9	3,758,847	117.4	
消去	Eliminations	△72,345	–	△74,338	–	
売上収益	Revenue	209,323	101.5	217,854	104.1	
[リカーリングレベニュー]	[Recurring revenue]	*1★4	[103.6]	[145,384]	[103.1]	
小売	Retailing	72,940	102.2	69,260	95.0	
フィンテック	FinTech	136,383	101.2	148,593	109.0	
売上総利益	Gross profit	181,073	102.1	191,742	105.9	
[リカーリングレベニュー]	[Recurring gross profit]	*1★4	[103.2]	[131,883]	[103.4]	
売上総利益率	Gross profit margin	86.5%	+0.5%	88.0%	+1.5%	
店舗・Web	Store・Web	88.3%	+1.6%	90.1%	+1.8%	
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses	144,288	89.0	152,971	106.0	
営業利益	Operating income	36,784	241.6	38,771	105.4	
小売	Retailing	1,963	132.5	3,614	184.1	
フィンテック	FinTech	41,220	204.0	42,483	103.1	
消去又は全社	Eliminations/Corporate	△6,398	–	△7,327	–	
経常利益	Ordinary income	35,547	244.8	36,364	102.3	
親会社株主に帰属する純利益	Net income attributable to owners of parent	17,791	784.6	21,473	120.7	
		(株/Share)				
期中平均株式数 (自己株式を除く)	Average number of shares (excluding treasury stock)	*2	207,338,345	96.7	196,340,942	94.7

\* 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.21をご参照ください。

For more details, please refer to page 21.

\*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。

(2023年3月期 766,567、2022年3月期 752,112)

Treasury stock excluded from average number of shares includes Board Incentive Plan and Employees Stock Ownership Plan.

(FY2023 766,567、FY2022 752,112)

\* ★1～4は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.20<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 20.

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

(百万円/Millions of Yen)		2022/3/31		2023/3/31	
		12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
		FY2022	YOY(%)	FY2023	YOY(%)
小売	Retailing	245,255	107.0	272,772	111.2
定期借家テナント売上高等	Tenant sales and others	169,778	112.0	200,659	118.2
商品売上高	Product sales	5,939	72.9	2,855	48.1
受託販売売上高	Commissioned sales	18,743	96.7	21,520	114.8
消化仕入売上高	Consignment sales	30,288	100.1	28,426	93.9
関連事業収入	Related business revenues	20,505	103.7	19,309	94.2
フィンテック	FinTech	3,200,536	115.9	3,758,847	117.4
カードクレジット	Card credit	3,075,991	116.2	3,623,004	117.8
(分割・リボ取扱高)	(Total transactions for installment and revolving payments)	(292,049)	(114.2)	(341,092)	(116.8)
カードキャッシング	Cash advance	115,547	110.2	126,851	109.8
IT 他	IT, etc.	8,997	103.2	8,991	99.9
消去	Eliminations	△72,345	—	△74,338	—
合計	Total	3,373,446	115.6	3,957,281	117.3

\*1 これまで「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」を区分して表記しておりましたが、サービスの内訳に占める家賃払いが拡大したため、ショッピングクレジットと統合し、名称を新たに「カードクレジット」としております。内訳はp.5をご覧ください。

“Card shopping” (outside of Marui Group, Marui/Modi) and “Service” were formerly presented separately.

Since the proportion of “Service” transactions accounted for by rent has expanded, “Service” has been integrated with “Card shopping”, and renamed as “Card credit”. Please refer to page 5 for the breakdown.

\* 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。商品売上高は、主に自主専門店を中心とする、仕入れた時点で商品を買取る買取仕入形態での売上高です。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等です。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等です。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. Product sales are the sales mainly by private-brand specialty stores of products purchased outright (products paid for at time of procurement). Commissioned 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. Related business revenues are the revenues of retail-related business 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)

		2022/3/31		2023/3/31	
		12ヵ月 FY2022	前年比 YOY(%)	12ヵ月 FY2023	前年比 YOY(%)
家賃払い	Rent	5,732	124	6,772	118
EC	E-commerce	5,216	110	5,849	112
定期払い (通信費・公共料金等)	Regular payments (communications fees, utilities, etc.)	3,093	106	3,618	117
トラベル&エンターテイメント	Travel&entertainment	2,712	144	3,989	147
商業施設 (百貨店・SC等)	Commercial facilities (department stores, shopping centers, etc.)	2,554	111	2,761	108
飲食	Food	1,044	120	1,452	139
サービス (家賃払い除き)	Service (exclude rent)	221	112	235	106
その他	Others	10,188	114	11,554	113
合計	Total	30,760	116	36,230	118
タッチ決済 等	Contactless payments etc. *1	470	224	1,221	260
電子マネーチャージ	E-money charge	643	155	946	147
QRコード決済	QR code payments *2	243	124	328	135
合計	Total	1,356	165	2,495	184

\* 上記は、カードクレジット取扱高のうち、スマートフォンによる電子マネーチャージとQRコード決済、タッチ決済等を介した取扱高を当社にて集計可能な範囲で算出した推計値となります。  
Of the card credit transaction volume, the above figures are estimates calculated to the extent that the Company is able to aggregate such data by totaling the transactions made through smartphone E-money charge and QR code payments, contactless payments etc.

\*1 タッチ決済等には、Visaのタッチ決済に加え、後払い型電子マネーによるスマホ決済を含みます。  
Contactless payments etc. include smartphone payment with postpaid E-money as well as Visa contactless payment.

\*2 8月以降に他社クレジットカードを利用した支払いの停止を予定しているPayPayはQRコード決済より除いております。  
PayPay is excluded from QR cord payments because it plans to stop accepting payments by other companies' credit cards after August.

\* 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

(百万円/Millions of Yen)		2022/3/31		2023/3/31	
		12カ月	前年比	12カ月	前年比
		FY2022	YOY(%)	FY2023	YOY(%)
小売	Retailing	72,940	102.2	69,260	95.0
定期借家テナント収入等	Tenant rent revenue and others	36,473	110.1	36,572	100.3
商品売上高	Product sales	5,425	70.3	2,359	43.5
受託販売手数料	Commission fees	5,454	95.4	6,207	113.8
消化仕入売上高 (純額)	Consignment revenue	5,080	100.2	4,811	94.7
関連事業収入	Related business revenue	20,505	103.7	19,309	94.2
フィンテック	FinTech	136,383	101.2	148,593	109.0
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments	47,860	100.6	51,003	106.6
加盟店手数料	Affiliate commissions	39,299	111.4	46,655	118.7
カードキャッシング利息	Interest income on consumer loans	20,510	92.6	20,519	100.0
債権流動化	Liquidated accounts receivable	895	20.3	571	63.7
流動化債権譲渡益	Gain on transfer of liquidated accounts receivable	5,566	71.1	6,392	114.8
譲渡益償却 他	Amortization of liquidated accounts receivable and others	△4,670	—	△5,821	—
サービス収入	Service revenue	18,818	113.2	20,852	110.8
IT 他	IT, etc.	8,997	103.2	8,991	99.9
合計	Total	209,323	101.5	217,854	104.1
[リカーリングレベニュー]	[Recurring revenue]	*1★4 [140,972]	[103.6]	[145,384]	[103.1]
リカーリングレベニュー比率	Ratio of recurring revenue	★5 66.0%	+1.3%	65.2%	△0.8%

\*1 詳細はp.21をご参照ください。

For more details, please refer to page 21.

\* ★4,5は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.20<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 20.

\* 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。商品売上高は、主に自主専門店を中心とする、仕入れた時点で商品を買取る買取仕入形態での売上高です。

受託販売手数料は、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。

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 revenue of rental income and others which generates from the fixed-term rental contracts. Product sales are sales mainly by private-brand specialty stores of products purchased outright (products paid for at time of procurement). Commission fees are the commission revenue 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. Related business revenue is the revenue of retail-related business 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

(百万円/Millions of Yen)		2022/3/31		2023/3/31		
		12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比	
		FY2022	YOY(%)	FY2023	YOY(%)	
小売	Retailing	51,885	105.0	50,301	96.9	
定期借家テナント等	Rent revenue and others	34,265	109.0	33,449	97.6	
商品	Product sales	1,496	58.4	524	35.0	
受託販売手数料	Commission fees	5,454	95.4	6,207	113.8	
消化仕入	Consignment revenue	5,080	100.2	4,811	94.7	
関連事業	Related business revenue	5,587	121.1	5,307	95.0	
フィンテック	FinTech	129,188	101.0	141,441	109.5	
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments	47,860	100.6	51,003	106.6	
加盟店手数料	Affiliate commissions	39,299	111.4	46,655	118.7	
カードキャッシング	Interest income on consumer loans	20,510	92.6	20,519	100.0	
債権流動化	Liquidated accounts receivable	895	20.3	571	63.7	
流動化債権譲渡益	Gain on transfer of liquidated accounts receivable	5,566	71.1	6,392	114.8	
譲渡益償却 他	Amortization of liquidated accounts receivable and others	△4,670	—	△5,821	—	
サービス	Service revenue	18,818	113.2	20,852	110.8	
IT 他	IT, etc.	1,802	95.6	1,838	102.0	
合計	Total	181,073	102.1	191,742	105.9	
[リカーリングレベニュー]	[Recurring gross profit]	*1★4	[127,587]	[103.2]	[131,883]	[103.4]
リカーリングレベニュー比率	Ratio of recurring gross profit	★5	68.8%	+0.7%	67.0%	△1.8%

\*1 詳細はp.21をご参照ください。

For more details, please refer to page 21.

\* ★4,5は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.20<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 20.



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

(百万円/Millions of Yen)		2022/3/31		2023/3/31	
		12カ月	前年比	12カ月	前年比
		FY2022	YOY(%)	FY2023	YOY(%)
販売促進費	Sales promotion expenses	31,166	108.4	33,985	109.0
ポイント費用	Card rewards	27,156	109.8	29,895	110.1
販売事務費	Sales administration costs	27,900	109.3	31,315	112.2
人件費	Personnel costs	36,494	103.9	35,729	97.9
設備費	Equipment costs	21,262	108.1	21,259	100.0
減価償却費	Depreciation and amortization	9,683	115.1	10,016	103.4
貸倒費用	Provision for bad debts	12,403	79.6	14,708	118.6
その他	Others	5,377	91.7	5,956	110.8
合計	Total	144,288	89.0	152,971	106.0

## 6. セグメント情報 Segment information

		(百万円/Millions of Yen)	2022/3/31		2023/3/31	
			12カ月	前年比	12カ月	前年比
			FY2022	YOY(%)	FY2023	YOY(%)
小売	Retailing					
売上収益	Revenue		77,824	103.4	75,823	97.4
営業利益	Operating income		1,963	132.5	3,614	184.1
営業利益率	Operating income to revenue		2.5%	+0.5%	4.8%	+2.3%
セグメント資産	Segment assets		252,499	97.8	253,743	100.5
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital	★1	0.7%	+0.2%	1.4%	+0.7%
フィンテック	FinTech					
売上収益	Revenue		138,227	101.4	150,633	109.0
営業利益	Operating income		41,220	204.0	42,483	103.1
営業利益率	Operating income to revenue		29.8%	+15.0%	28.2%	△1.6%
セグメント資産	Segment assets		659,433	105.0	688,352	104.4
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital	★1	5.0%	+2.5%	5.0%	0.0%

\* ★1は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.20<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 20.

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

(百万円/Millions of Yen)		2022/3/31		2023/3/31		
			前年比 YOY(%)		前年比 YOY(%)	
営業債権	Operating receivables	571,673	105.0	581,837	101.8	
割賦売掛金	Installment sales accounts receivable	457,624	107.3	481,442	105.2	
営業貸付金	Operating loans	114,049	96.6	100,395	88.0	
(債権流動化額)	(Liquidated accounts receivable)	(197,164)	(108.2)	(272,798)	(138.4)	
固定資産	Fixed assets	271,997	98.0	286,040	105.2	
投資有価証券	Investment securities	36,031	85.5	38,516	106.9	
有利子負債	Interest-bearing debt	527,156	108.8	583,059	110.6	
自己資本	Shareholder's equity	261,614	90.3	246,145	94.1	
総資産	Total assets	920,026	102.1	961,950	104.6	
流動化比率	Ratio of liquidated accounts receivable	★6	25.6%	+0.5%	31.9%	+6.3%
有利子負債 営業債権比	Ratio of interest-bearing debt to operating receivables	★7	92.2%	+3.2%	100.2%	+8.0%
自己資本比率	Equity ratio		28.4%	△3.7%	25.6%	△2.8%

\* ★6,7は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.20「<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 20.

## 8. 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	117.8	122.3	117.8	116.3	119.5	119.9	118.0	112.1	111.9	116.2	121.1	116.9	117.3	
小売	Retailing	115.5	143.3	108.3	94.0	114.1	114.3	110.9	102.2	106.1	108.6	120.6	109.5	111.2	
店舗・Web	Store・Web	*1	115.5	147.7	106.9	95.6	116.7	116.0	113.3	104.0	106.4	111.2	122.7	112.0	112.8
既存店	Store・Web(Existing stores)	*2	117.3	149.9	109.0	97.3	120.6	116.5	113.8	104.2	107.3	111.6	123.1	112.8	113.9
フィンテック	FinTech		117.7	122.0	118.0	116.6	119.7	120.1	118.2	112.3	112.0	116.5	121.0	117.2	117.4
カードクレジット	Card credit	*3	118.4	122.5	118.3	117.0	120.1	120.5	118.5	112.6	112.3	116.8	121.3	117.5	117.8
外部加盟店	Card shopping (Outside of Marui Group)		118.4	121.8	118.7	118.6	120.7	121.4	119.1	112.2	111.7	117.1	122.6	118.0	118.1
家賃払い他	Rent, etc.	*4	119.6	119.3	119.2	119.0	118.7	118.1	118.1	117.8	117.5	117.5	117.4	117.1	118.2
カードキャッシング	Cash advance		102.8	112.0	112.0	107.7	110.1	112.9	112.3	107.2	104.2	108.7	114.7	112.2	109.8

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

\*2 閉鎖店影響を除いています。  
 "Existing Stores" are excluded from the effects of closed stores.

\*3 これまで「ショッピングクレジット」と「サービス」を区分して表記しておりましたが、サービスの内訳に占める家賃払いが拡大したため、ショッピングクレジットと統合し、名称を新たに「カードクレジット」としております。  
 "Card shopping" and "Service" were formerly presented separately. Since the proportion of "Service" transactions accounted for by rent has expanded, "Service" has been integrated with "Card shopping", and renamed as "Card credit".

\*4 「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

				2022/3/31		2023/3/31		
				12カ月	前年比	12カ月	前年比	売場面積 (㎡)
(百万円/Millions of Yen)				FY2021	YOY(%)	FY2022	YOY(%)	Sales floor area
北千住マルイ	Kitasenju Marui	東京都	Tokyo	30,265	104.4	33,786	111.6	35,300
新宿マルイ	Shinjuku Marui	*1 東京都	Tokyo	15,692	111.2	20,605	131.3	30,590
Web通販	EC			18,574	91.6	20,565	110.7	-
マルイファミリー溝口	Marui Family Mizonokuchi	神奈川県	Kanagawa	19,751	112.8	20,525	103.9	32,260
有楽町マルイ	Yurakucho Marui	東京都	Tokyo	11,574	110.3	14,327	123.8	18,500
町田店	Machida	*1 東京都	Tokyo	10,821	104.2	12,271	113.4	21,270
錦糸町マルイ	Kinshicho Marui	東京都	Tokyo	10,961	114.1	11,646	106.3	22,990
マルイファミリー志木	Marui Family Shiki	埼玉県	Saitama	10,570	115.0	11,023	104.3	18,900
上野マルイ	Ueno Marui	東京都	Tokyo	8,263	113.6	10,564	127.8	16,390
マルイシティ横浜	Marui City Yokohama	神奈川県	Kanagawa	7,993	116.3	9,911	124.0	16,510
国分寺マルイ	Kokubunji Marui	東京都	Tokyo	9,269	103.5	9,552	103.1	14,300
戸塚モディ	Totsuka Modi	神奈川県	Kanagawa	8,188	119.4	8,684	106.1	16,580
博多マルイ	Hakata Marui	福岡県	Fukuoka	6,565	115.9	8,026	122.3	15,000
柏店	Kashiwa	*1 千葉県	Chiba	6,680	118.0	7,699	115.3	18,810
なんばマルイ	Namba Marui	大阪府	Osaka	6,185	93.2	7,482	121.0	17,000
マルイファミリー海老名	Marui Family Ebina	神奈川県	Kanagawa	7,270	108.6	7,415	102.0	19,500
大宮マルイ	Omiya Marui	埼玉県	Saitama	5,970	127.2	6,407	107.3	13,970
中野マルイ	Nakano Marui	東京都	Tokyo	5,828	107.5	6,142	105.4	4,950
渋谷店	Shibuya	*1 東京都	Tokyo	4,847	133.1	5,859	120.9	*1 9,840
吉祥寺マルイ	Kichijoji Marui	東京都	Tokyo	5,127	123.5	5,476	106.8	11,950
草加マルイ	Soka Marui	埼玉県	Saitama	4,321	113.1	4,723	109.3	16,530
神戸マルイ	Kobe Marui	兵庫県	Hyogo	3,867	101.2	4,457	115.3	6,940
静岡店	Shizuoka	*1 静岡県	Shizuoka	1,212	68.6	*1 2,338	192.8	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、静岡マルイは2021年3月28日に閉店し、静岡モディのみ、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."

Shizuoka Marui closed on March 28, 2021 and develops only Shizuoka Modi. Shibuya Marui closed on August 28, 2022 and develops only Shibuya Modi.

\* 駐車場収入、広告収入等、主に売場以外で発生する収入は、これまで各店の取扱高に計上しておりましたが、23年3月期より除いた数値に変更しております。

また、前年同期・前年通期の実績および前年比についても、変更後の数値となっております。

Revenue primarily earned from sources other than sales floors, such as parking lot revenue and advertising revenue, was previously recorded as transactions for each store.

From the fiscal year ending March 31, 2023, however, such revenue is excluded transactions for each store.

The figures for the same period of the previous year, the full year of the previous year, and YOY have also been changed.

## 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

		2022/3/31		2023/3/31	
		12ヵ月		12ヵ月	
		FY2022		FY2023	
		(%)			
入店客数	Number of customers coming to stores	112.6		110.8	
買上客数	Number of purchase	111.9		106.8	
客単価	Sales per purchase	96.1		105.6	

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

		2022/3/31		2023/3/31	
		前年差		前年差	
		Change		Change	
		(万人/10 thousands)			
カード会員数合計	Total	714	+5	731	+17
プレミアムカード	Premium cardholders *1	293	+23	317	+23
プラチナカード	Platinum cardholders	11	+1	13	+2
ゴールドカード	Gold cardholders	282	+22	303	+21
プレミアムカード会員構成	Ratio of premium cardholders *1	41.1%	+3.0%	43.3%	+2.2%
「好き」を応援するカード	Cards tailored to each individual's interests *2	45	+9	65	+20
「好き」を応援するカード構成	Ratio of cards tailored to each individual's interests *2	6.3%	+1.2%	8.9%	+2.6%
カード会員シェア	Share of credit card members *3	6.8%	0.0%	7.0%	+0.2%
東京都・埼玉県・神奈川県	Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures *3	15.5%	△0.2%	15.6%	+0.1%
東京都・埼玉県・神奈川県以外	Other than Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures *3	4.0%	+0.1%	4.2%	+0.2%
新規会員数	New cardholders	61	+8	74	+13
利用客数（会計期間）	Active cardholders (fiscal year)	461	+15	489	+28
利用率	Ratio of active cardholders (fiscal year)	64.6%	+1.6%	66.9%	+2.3%
稼働客数（1年間利用）	Active cardholders (for a year)	461	+15	489	+28
稼働率	Ratio of active cardholders (for a year)	64.6%	+1.6%	66.9%	+2.3%

\*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。

“Cards tailored to each individual's interests” are collaboration cards primarily featuring anime and video game characters, etc.

\*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)		2022/3/31		2023/3/31	
			前年比 YOY(%)		前年比 YOY(%)
割賦売掛金残高	Installment sales accounts receivable	457,624	107.3	481,442	105.2
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(640,497)	(107.7)	(720,878)	(112.5)
分割・リボ払い	Installment and revolving payments	247,971	97.0	285,460	115.1
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(368,920)	(103.6)	(399,071)	(108.2)
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	209,652	122.6	195,981	93.5
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(271,577)	(113.7)	(321,806)	(118.5)
営業貸付金残高	Operating loans outstanding	114,049	96.6	100,395	88.0
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(128,339)	(97.3)	(133,758)	(104.2)
合計	Total	571,673	105.0	581,837	101.8
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(768,837)	(105.8)	(854,636)	(111.2)

(百万円/Millions of Yen)					
利息返還損失引当金残高	Allowance of loss on interest repayment balance	17,330	76.0	12,500	72.1
(%)					
貸倒率	Ratio of bad debt write-offs	★8	1.81	△0.28	1.61
					△0.20

(万円/10 thousands of Yen)		2022/3/31		2023/3/31	
			前年差 Change		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	39.7	+1.4	40.9
1人当たり営業貸付金残高	Balance of operating loans outstanding per customer	★10	24.0	+0.1	24.4

\* ★8~10は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.20「<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 20.

### 13. 投資計画と実績 Investments

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

		2022/3/31	2023/3/31	2024/3/31	2025/3/31
		12ヵ月	12ヵ月	12ヵ月	12ヵ月
		FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
(百万円/Millions of Yen)					
投資額 (資産計上額)	Total investments (Capitalized amount)	12,198	14,049	17,000	18,500
設備投資 (有形投資)	Capital investments (Property and equipment)	5,781	6,347	9,000	10,000
ソフトウェア (無形投資)	Software investments (Intangible assets)	2,725	3,263	3,000	3,500
共創投資 (無形投資)	Co-Creative investments (Intangible assets)	2,690	4,301	4,500	4,500
新規事業 他 (無形投資)	Investment in new business, etc. (Intangible assets)	1,090	137	500	500
減価償却費	Depreciation and amortization	11,221	11,499	11,000	11,000
人的資本投資 (無形投資)	Human capital investment (Intangible assets)	*1*2 7,712	9,128	10,000	11,000

\*1 「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」と新たに定義し、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。前年についても再定義後の数値となっております。

"Investment in human resources" that will lead to future corporate growth is newly 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. The figures for the previous year have also been redefined.

\*2 「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

		2022/3/31		2023/3/31		
		前期末差		前期末差		
		Change		Change		
		(百万円/Millions of Yen)				
短期借入金	Short-term loans	76,156	+13,776	65,319	△10,837	
コマーシャル・ペーパー	Commercial paper	33,000	+33,000	25,000	△8,000	
社債	Straight bonds	81,300	△28,700	101,540	+20,240	
長期借入金	Long-term loans	336,700	+24,500	391,200	+54,500	
合計	Total	527,156	+42,576	583,059	+55,903	
有利子負債 営業債権比	Ratio of interest-bearing debt to operating receivables	★7	92.2%	+3.2%	100.2%	+8.0%
D/Eレシオ	Debt/Equity ratio		2.0倍	+0.3倍	2.4倍	+0.4倍

\* ★7は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.20「<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 20.

		2022/3/31		2023/3/31	
		12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
		FY2022	YOY(%)	FY2023	YOY(%)
		(百万円/Millions of Yen)			
支払利息	Interest expense	1,274	102.4	1,454	114.1

#### \* リボルビング債権流動化による調達 Procurement through Liquidation of Revolving Receivables

		(百万円/Millions of Yen)			
調達日	調達期間	対象債権	調達金額	流動化債権譲渡益	譲渡益償却他 (会計期間)
Procurement date	Procurement period	Applicable receivables	Procurement amount	Gain on transfer of liquidated receivables	Amount of gain on transfer and others (for fiscal year)
2018年9月	5年3ヵ月	割賦売掛金	30,000	4,234	837
September 2018	5 years 3 months	Installment sales accounts receivables			
2019年3月	5年	営業貸付金	15,000	1,826	397
March 2019	5 years	Operating loans			
2019年9月	5年8ヵ月	割賦売掛金	40,000	7,110	1,351
September 2019	5 years 8 months	Installment sales accounts receivables			
2020年9月	5年9ヵ月	割賦売掛金	45,000	7,833	1,501
September 2020	5 years 9 months	Installment sales accounts receivables			
2021年9月	5年10ヵ月	割賦売掛金	32,000	5,566	1,032
September 2021	5 years 10 months	Installment sales accounts receivables			
2022年9月	5年	営業貸付金	30,000	3,573	430
September 2022	5 years	Operating loans			
2022年9月	5年9ヵ月	割賦売掛金	16,000	2,818	270
September 2022	5 years 9 months	Installment sales accounts receivables			
合計					5,821
total					

## 15. 社員数 Number of employees

(人/Number)		2022/3/31		2023/3/31	
			前年差 Change		前年差 Change
小売	Retailing	2,736	△153	2,409	△327
		(767)	(△7)	(694)	(△73)
フィンテック	FinTech	1,677	+84	1,772	+95
		(740)	(+50)	(726)	(△14)
本社管理部門	Head office, corporate management departments	241	△132	254	+13
		(23)	(0)	(27)	(+4)
合計	Total	4,654	△201	4,435	△219
		(1,530)	(+43)	(1,447)	(△83)

\* 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.

## 16. 2024年3月期予想 Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2024

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

		2023/3/31		2024/3/31		
		(円/Yen)	実績	前年比	予想	前年比
			Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
1株当たり純利益 (EPS)	Earnings per share		109.4	127.5	140.0	128.0
自己資本当期純利益率 (ROE)	Return on equity		8.5%	+2.0%	10.0%	+1.5%
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital	★1	3.5%	+0.2%	3.8%	+0.3%
(百万円/Millions of yen)						
グループ総取扱高	Total Group transactions		3,957,281	117.3	4,570,000	115.5
小売	Retailing		272,772	111.2	280,000	102.7
フィンテック	FinTech		3,758,847	117.4	4,360,000	116.0
消去	Eliminations		△74,338	—	△70,000	—
売上収益	Revenue		217,854	104.1	234,000	107.4
小売	Retailing		69,260	95.0	70,000	101.1
フィンテック	FinTech		148,593	109.0	164,000	110.4
売上総利益	Gross profit		191,742	105.9	207,000	108.0
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses		152,971	106.0	161,500	105.6
営業利益	Operating income		38,771	105.4	45,500	117.4
小売	Retailing		3,614	184.1	7,000	193.7
フィンテック	FinTech		42,483	103.1	46,000	108.3
消去又は全社	Eliminations/Corporate		△7,327	—	△7,500	—
経常利益	Ordinary income		36,364	102.3	42,500	116.9
法人税等	Income taxes		10,949	126.9	13,000	118.7
親会社株主に帰属する純利益	Net income attributable to owners of parent		21,473	120.7	26,000	121.1
(円/Yen)						
1株当たり配当金	Cash dividends per share		59.00	+7.0	101.00	+42.0
配当性向	Payout ratio	*1	53.9%	△6.7%	72.1%	+18.2%
DOE (株主資本配当率)	Devidend on equity ratio	*2	4.6%	+0.6%	8.0%	+3.4%

\* ★1は、Non-GAAP指標です。計算式は、p.20<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 20.

\*1 配当性向 = 1株当たり配当金 / E P S (E P S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 B I P 信託及び株式付与 E S O P 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

		2023/3/31		2024/3/31	
		実績 Actual	前年比 YOY(%)	予想 Forecast	前年比 YOY(%)
(百万円/Millions of yen)					
売上収益	Revenue	217,854	104.1	234,000	107.4
小売	Retailing	69,260	95.0	70,000	101.1
定期借家テナント収入等	Tenant rent revenue and others	36,572	100.3	38,700	105.8
商品売上高	Product sales	2,359	43.5	1,200	50.9
受託販売手数料	Commission fees	6,207	113.8	5,900	95.0
消化仕上売上高 (純額)	Consignment revenue	4,811	94.7	4,700	97.7
関連事業収入	Related business revenue	19,309	94.2	19,500	101.0
フィンテック	FinTech	148,593	109.0	164,000	110.4
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments	51,003	106.6	55,700	109.2
加盟店手数料	Affiliate commissions	46,655	118.7	53,800	115.3
カードキャッシング	Interest income on consumer loans	20,519	100.0	21,500	104.8
債権流動化	Liquidated accounts receivable	571	63.7	0	0.0
サービス収入	Service revenue	20,852	110.8	23,900	114.6
IT 他	IT, etc.	8,991	99.9	9,100	101.2

② 取扱高の予想 Forecasts of transactions

		2023/3/31		2024/3/31	
		実績 Actual	前年比 YOY(%)	予想 Forecast	前年比 YOY(%)
(百万円/Millions of yen)					
フィンテック	FinTech	3,758,847	117.4	4,360,000	116.0
カードクレジット	Card credit *1	3,623,004	117.8	4,213,900	116.3
カードキャッシング	Cash advance	126,851	109.8	137,000	108.0
IT 他	IT, etc.	8,991	99.9	9,100	101.2

③ 営業債権の予想 Forecasts of operating receivables

		2023/3/31		2024/3/31	
		実績 Actual	前年比 YOY(%)	予想 Forecast	前年比 YOY(%)
(百万円/Millions of yen)					
分割・リボ払い残高 (流動化債権を含む)	Installment and revolving payments (Including liquidated accounts receivable)	399,071	108.2	439,000	110.0
営業貸付金残高 (流動化債権を含む)	Operating loans outstanding (Including liquidated accounts receivable)	133,758	104.2	142,000	106.2

\*1 これまで「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」を区分して表記しておりましたが、サービスの内訳に占める家賃払いが拡大したため、ショッピングクレジットと統合し、名称を新たに「カードクレジット」としております。

"Card shopping" (outside of Marui Group, Marui/Modi) and "Service" were formerly presented separately. Since the proportion of "Service" transactions accounted for by rent has expanded, "Service" has been integrated with "Card shopping", and renamed as "Card credit".

## <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 +  $\beta$ 値 × リスクプレミアム  
Capital costs = Risk free rate +  $\beta$  × 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 +  $\beta$ 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 +  $\beta$  × 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 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>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.

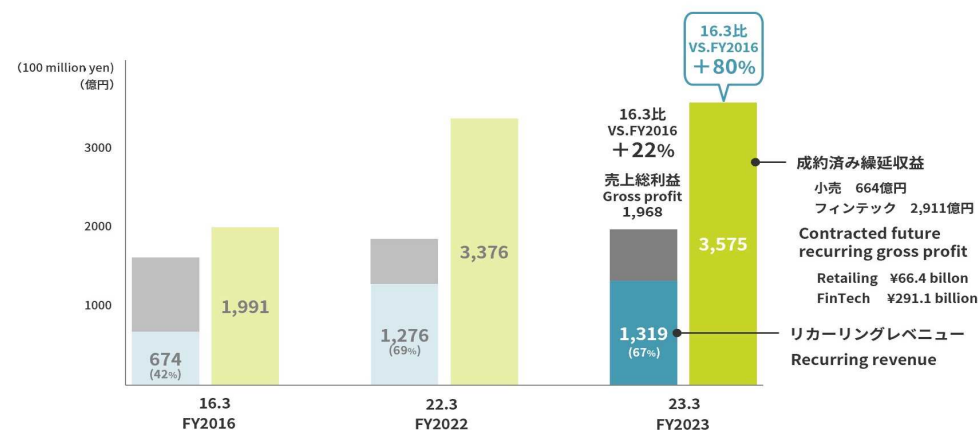
### ■リカーリングレベニュー

Recurring Revenue / Recurring Gross Profit



### ■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
- \* 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

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

### ■ 改装の状況 Renovations

		2022/3/31		2023/3/31	
主な改装店舗	Major store renovations	上野マルイ	Ueno Marui	新宿マルイ	Shinjuku Marui
		新宿マルイ	Shinjuku Marui	北千住マルイ	Kitasenju Marui
		有楽町マルイ	Yurakucho Marui	有楽町マルイ	Yurakucho Marui
		戸塚モディ	Totsuka Modi	なんばマルイ	Namba Marui
		なんばマルイ	Namba Marui	錦糸町マルイ	Kinshicho Marui

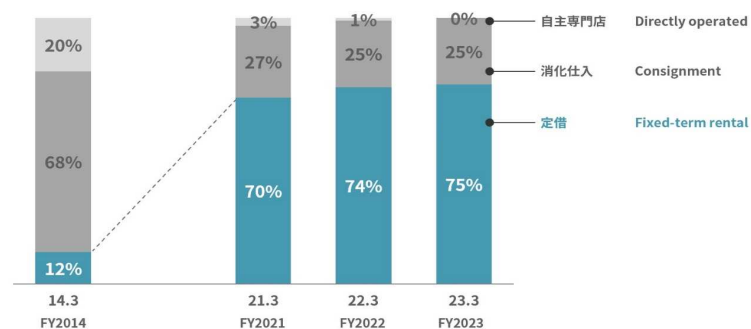
### ■ 店舗数と売場面積の状況 Number of stores and sales floor space

		(千㎡/Thousand m)		2022/3/31		2023/3/31	
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 *			387.9		383.6	

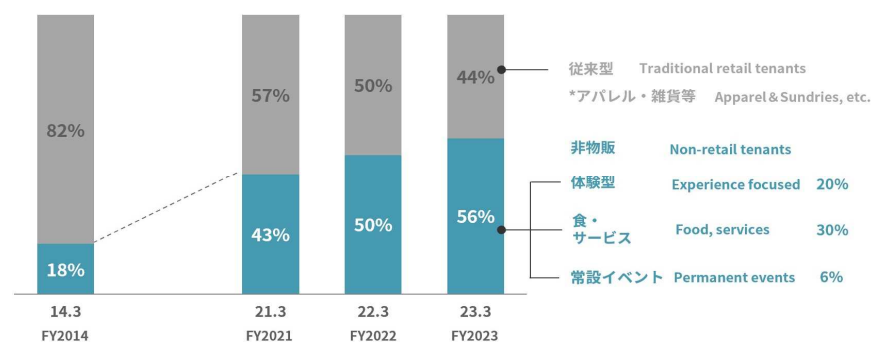
\* 「期末売場面積」はマルイ（外部専門店含む）、モディの合計面積です。

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



\* 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" for the fiscal year ended March 31, 2014, is the total for food, services, events, etc.

<参考> 中期経営計画（2022年3月期～2026年3月期）について

(Reference) About Medium-Term Management Plan (Fiscal Years Ending March 31, 2022-2026)

【具体的な取り組み】 Specific Efforts

1. 事業戦略 Business Strategies

■小売事業 Retailing

コロナによる市況の悪化が懸念される中、これまで取り組んできた百貨店業態のトランスフォーメーションをさらに推進し、新たな成長を実現します。店舗を「オンラインとオフラインの融合」のプラットフォームと位置づけ、EC中心に展開する新規事業がさまざまなイベントを開催し、このイベントが来店動機となる店づくりを進めます。また、これらのイベントをフィンテックと連携することで、丸井の店舗だけでなく、全国の商業施設で展開することを視野に入れ、事業化を進めていきます。

While deterioration of market conditions by COVID-19 are concerned, we will achieve new growth by further progress in transformation of department stores. We will define stores as platforms with online and offline fused. And we will hold various store events of new businesses, in which E-commerce is main part of sales, and promote making stores where these events become motivation for customer to visit. Also, by combining these events with FinTech, we will promote commercialization, in which events are held not only at MARUI stores but also at commercial facilities nationwide.

■フィンテック事業 FinTech

2021年4月からスタートした新カード、新アプリを通じてUXを飛躍的に高め、LTVのさらなる向上をめざします。また、ゴールドカードに次ぐ第二の柱に成長してきたゲーム・アニメなど「一人ひとりの『好き』を応援する」カードを拡充します。また、リアル店舗中心の会員募集を見直し、ネット入会の比率を高めるほか、拡大が見込まれるEC・ネット関連サービス、家賃などを中心に家計シェア最大化の取り組みを強化することで、5年後の取扱高は2倍の5.3兆円をめざします。さらに、50万人以上のお客さまに再生可能エネルギーをエポスカード払いでご利用いただき、CO2削減とLTV向上を両立することに挑戦します。

Through new card and new application, which started in April 2021, we will dramatically increase UX and aim to further improve lifetime value. Also, we will expand cards to support each individual's "Interests" such as game and anime content which have grown into the second pillar after the Gold Card. Also, we will increase the ratio of online applications of card members instead of physical stores and strengthen strategy of maximizing share of household finances, such as E-commerce, Internet services and Rent, which are expected to expand. We will aim to double the current transaction volume of ¥5.3 trillion five years later. Further, we will try to achieve both reduction of CO2 and improvement of lifetime value by having more than 500,000 customers to use renewable energy and pay the charges by EPOS Card.

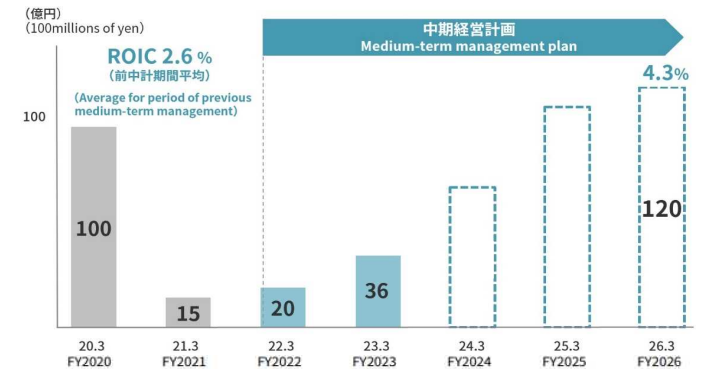
■未来投資 Forward-Looking Investments

サステナビリティ、ウェルビーイングなどのインパクトと収益の両立をめざしてイノベーションを創出します。新規事業投資は社内からのイノベーション創出、共創投資は社外からのイノベーション導入をめざします。新規事業は、ECを中心にメディア、店舗、フィンテックを掛け合わせた独自のビジネスモデルを構築します。共創投資は、共創の理念に基づき、共に成長し、価値をつくる取り組みを進め、小売・フィンテックへの貢献利益と、ファイナンシャルリターンの両方を追求します。

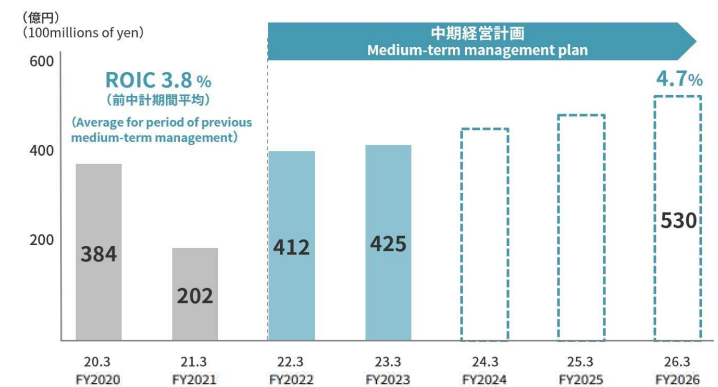
We will create innovation to achieve both impacts, like sustainability and well-being, and revenue. We will aim to create innovation from within the company about investment in new businesses and to introduce innovation from outside about Co-Creative Investment. About investment in new businesses, we will develop the original business model, in which E-commerce, media, stores and FinTech are combined. About Co-Creative Investment, we will promote efforts to grow together and create value based on the idea of co-creation, and pursue both earnings contributions to our Retailing, FinTech, and financial returns.

【数値計画】 Numerical Targets

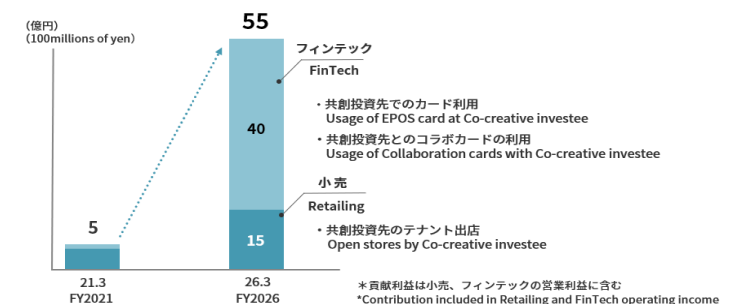
■小売営業利益見通し  
Retailing segment: Operating income outlook



■フィンテック営業利益見通し  
FinTech segment: Operating income outlook



■共創投資貢献利益見通し  
Co-Creative investment: Profit contribution outlook





【具体的な取り組み】 Specific Efforts

2. 資本政策 Capital measures

過剰な自己資本解消に取り組み、新たにめざすべきバランスシートとして、自己資本比率25%前後を目標として設定します。また5年間の基礎営業キャッシュ・フロー2300億円を、未来投資を含めた成長投資に800億円、資本最適化のための自社株取得に500億円、株主還元1000億円を配分する予定です。

※ 資本最適化のための自社株取得は2023年3月期で完了しました。また、株主還元については2024年3月期より方針を変更しています。

We will try to eliminate excessive equity and set a target of equity ratio of around 25% for achieving new targeted balance sheet. Also, we plan to allocate core operating cash flow in the next 5 years of ¥230 billion to growth investments including Forward-Looking Investments of ¥80 billion, share buybacks of ¥50 billion as a measure toward realization of the ideal equity ratio, and shareholder returns of ¥100 billion.

※ The share buyback for capital optimization was completed in the fiscal year ended March 31, 2023.

In addition, we changed our policy on shareholder returns beginning in the fiscal year ending March 31, 2024.

3. インパクト Impact

2019年に公表した「ビジョン2050」に基づき、サステナビリティとウェルビーイングに関わる目標を「インパクト」として定義しました。「将来世代の未来を共に創る」「一人ひとりの「しあわせ」を共に創る」「共創のエコシステムをつくる」の3つの目標を達成すべく、主要な取り組み項目を中期経営計画の主要KPIとして設定します。また、ステークホルダーの求める利益と幸せを共に実現する共創経営に向けて、ステークホルダーをボードメンバーに迎えることで、ガバナンス体制を進化させてまいります。

Based on "VISION 2050", which was published in 2019, we defined goals related to sustainability and well-being as "Impact".

To achieve the three objectives of "Creating a future for future generations together",

"Creating happiness for individuals", and "Creating ecosystem for co-creation",

we set main efforts as major targets of medium-term management plan.

Also, for the co-creation management, which realizes both interest and happiness value,

we plan to invite stakeholders to board members and evolve the governance system.

【主要KPI】 Major targets

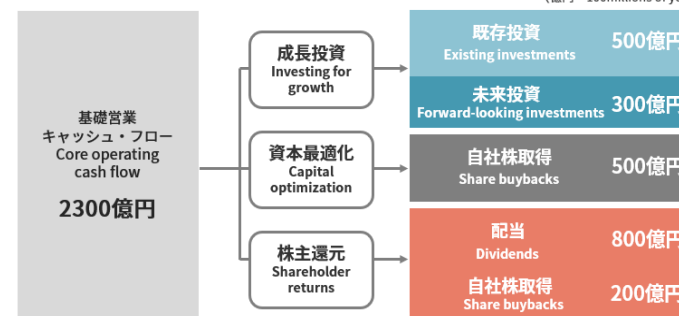
インパクトについては、26年3月期の目標として、「CO2排出削減量100万トン以上」「将来世代との共創の取組み150件以上」などの6つの目標の達成をめざします。そして、これらのインパクトを実現することで、EPS200円以上、ROE13%以上、ROIC4%以上を実現してまいります。

About Impact, we aim to achieve six goals, such as "Reduction of CO2 emissions of 1 million tons or more", "Co-creation activities oriented toward future generations of 150 or more" and so on. And, by realizing these impacts, we will achieve EPS of ¥200 or more, ROE of 13.0% or more and ROIC of 4.0% or more.

■ 資本配分計画

Capital allocation plan

(億円=100millions of yen)



■ インパクト・重点項目

Impact

将来世代の未来を共に創る Creating a future for future generations together	脱炭素社会の実現 Realization of a carbon-free society
一人ひとりの「しあわせ」を共に創る Creating happiness for individuals	一人ひとりの自己実現を応援 Assistance for self-actualization
一人ひとりの「好き」を応援 Support for individual preferences	一人ひとりの「好き」を応援 Support for individual preferences
共創のエコシステムをつくる Creating ecosystem for co-creation	共創の「場」づくり Provision of venues for co-creation
	社内外に開かれた働き方の実現 Facilitation of work styles that are transparent to both internal and external stakeholders

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 :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).