

企業ニュース 丸井グループ

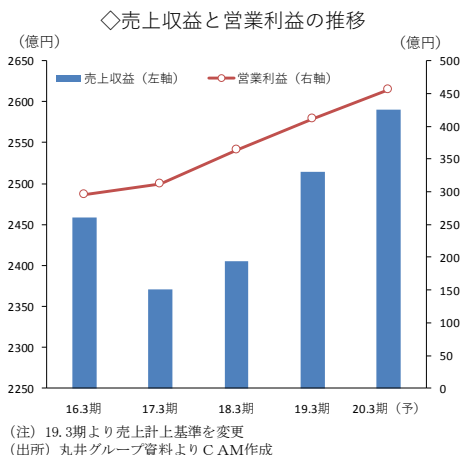
(東証1部: 8252) <http://www.0101maruigroup.co.jp/>

作成者: 荒木晶子

小売×金融による独自のビジネスモデル

首都圏を中心にファッションビルを展開。子会社のエポスカードを通じてクレジットカード事業を行っており、小売と金融が一体となった独自のビジネスモデルを強みとしている。19.3期の売上収益構成比は、小売事業50%、フィンテック事業50%だが、営業利益構成比では、フィンテック事業が70%以上を占める。

小売事業では定借化（定期借家契約によるテナントの導入）を進めることで、利益を改善・安定させてきた。今後は、EC（電子商取引）を前提とした事業者をテナントとして誘致するなど、実店舗をエンゲージメントの場として提供することでデジタルネイティブ世代と呼ばれる若年層を取り込み、他社との差異化を図る。



キャッシュレス化に向けた取り組みに注目

19.3期の連結業績は、売上収益が2,514億円、前期比5%増、営業利益が412億円、同13%増。計画に対して、売上収益は16億円の未達だが、営業利益は2億円上振れた。小売事業の営業利益は114億円、前期比29%増。定借化による収益改善効果が大きく寄与した。フィンテック事業の営業利益は350億円、同11%増。エポスカードの新規会員数は、目標としていた80万人以上を達成した。また、メインカード化の取り組みが奏功し、ショッピングクレジットが伸長した。

20.3期の通期会社計画は、売上収益が2,590億円、前期比3%増、営業利益が455億円、同10%増。10月に予定されている消費税率引き上げの影響は、小売事業の定借化が進んでいることなどを背景に軽微とみている。営業利益は、小売事業で130億円、同14%増、フィンテック事業で390億円、同11%増を見込む。フィンテック事業は、家計に占めるエポスカード決済シェアの最大化に取り組む。家賃保証サービスを通じた家賃、通信費や水道光熱費などのカード払いを提案するほか、家族ゴールドカード（ゴールドカード本会員の紹介で、家族全員をゴールド会員にする仕組み）の取り組みをさらに強化する。

[株価動向・投資判断]

自社株取得や増配の継続など、積極的な株主還元姿勢が株価を下支えしよう。

<8252 丸井G 業績: 日本基準>

[今期予想の配当金は発行会社予想]

	売上収益	営業利益	経常利益	当期利益	1株利益	1株配当
	百万円 (伸び率)	百万円 (伸び率)	百万円 (伸び率)	百万円 (伸び率)	円	円
18.3	240,469 (1)	36,365 (12)	35,145 (13)	20,907 (12)	93.2	38.00
19.3	251,415 (5)	41,184 (13)	39,786 (13)	25,341 (21)	116.0	49.00
20.3 予	259,000 (3)	45,500 (10)	43,500 (9)	27,500 (9)	126.5	57.00

(注) 19.3期の期首より、売上計上基準を変更している。伸び率は遡及適用後の数値との比較による。



[主要株価指標] (売買単位: 100株)	
株価 (2019/6/3)	2,220 円
年初来高値 (高値日)	2,364 円 (19/5/21)
同 安値 (安値日)	1,929 円 (19/3/8)
予想 P E R (20.3 予)	17.6 倍
1株株主資本 (PBR算出用)	1,309.5 円
P B R	1.70 倍
予想配当利回り	2.57 %
(1株当たり配当金 57.00円)	
R O E (19.3)	9.1 %
発行済み株式数	22,366 万株