

FACT BOOK

2024年3月期

Fiscal Year ended March 31, 2024



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. リボルビング債権流動化による調達 Procurement through Liquidation of Revolving Receivables	17
<参考> リボルビング債権流動化について (Reference) About Liquidation of Revolving Receivables	18
16. 社員数 Number of employees	19
17. 2025年3月期予想 Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2025	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> 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)	25
<参考> 「好き」を応援するカードについて (Reference) About Cards Tailored to Each Individual's Interests	27
<参考> 「共創経営レポート 2023」について (Reference) About “Co-Creation Management Report 2023”	29
*IR部からのお知らせ Notice from the IR Department	30

1. 業績の概要 Financial summary

		2023/3/31		2024/3/31	
		12カ月	前年比	12カ月	前年比
		FY2023	YOY(%)	FY2024	YOY(%)
		(円/Yen)			
1株当たり純利益 (EPS)	Earnings per share	109.37	127.5	130.70	119.5
自己資本当期純利益率 (ROE)	Return on equity	8.5%	+2.0%	9.9%	+1.4%
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital	★1	+0.2%	3.6%	+0.1%
株主資本コスト	Capital costs	★2	+0.4%	7.8%	△0.3%
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	3,957,281	117.3	4,487,152	113.4
小売	Retailing	272,772	111.2	298,331	109.4
フィンテック	FinTech	3,758,847	117.4	4,264,379	113.4
消去	Eliminations	△74,338	—	△75,559	—
売上収益	Revenue	217,854	104.1	235,227	108.0
[リカーリングレベニュー]	[Recurring revenue]	*1★4	[103.1]	[155,759]	[107.1]
小売	Retailing	69,260	95.0	70,203	101.4
フィンテック	FinTech	148,593	109.0	165,023	111.1
売上総利益	Gross profit	191,742	105.9	205,619	107.2
[リカーリングレベニュー]	[Recurring gross profit]	*1★4	[103.4]	[140,859]	[106.8]
売上総利益率	Gross profit margin	88.0%	+1.5%	87.4%	△0.6%
店舗・Web	Store・Web	90.1%	+1.8%	89.5%	△0.6%
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses	152,971	106.0	164,593	107.6
営業利益	Operating income	38,771	105.4	41,025	105.8
小売	Retailing	3,614	184.1	6,960	192.6
フィンテック	FinTech	42,483	103.1	42,364	99.7
消去又は全社	Eliminations/Corporate	△7,327	—	△8,299	—
経常利益	Ordinary income	36,364	102.3	38,776	106.6
親会社株主に帰属する純利益	Net income attributable to owners of parent	21,473	120.7	24,667	114.9
		(株/Share)			
期中平均株式数 (自己株式を除く)	Average number of shares (excluding treasury stock)	*2	196,340,942	188,736,513	96.1

* 注記は、次ページに記載しております。

The notes are on the next page.

*1 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。

(2024年3月期 766,567、2023年3月期 766,567)

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

(FY2024 766,567 FY2023 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

(百万円/Millions of Yen)		2023/3/31		2024/3/31	
		12カ月	前年比	12カ月	前年比
		FY2023	YOY(%)	FY2024	YOY(%)
小売	Retailing	272,772	111.2	298,331	109.4
定期借家テナント売上高等	Tenant sales and others	200,659	118.2	229,845	114.5
受託販売売上高	Commisioned sales	21,520	114.8	20,072	93.3
消化仕入売上高	Consignment sales	28,426	93.9	26,701	93.9
商品売上高	Product sales	2,855	48.1	2,076	72.7
関連事業収入	Related business revenues	19,309	94.2	19,634	101.7
フィンテック	FinTech	3,758,847	117.4	4,264,379	113.4
カードクレジット	Card credit	3,623,004	117.8	4,117,220	113.6
(分割・リボ取扱高)	(Total transactions for installment and revolving payments)	(341,092)	(116.8)	(392,456)	(115.1)
カードキャッシング	Cash advance	126,851	109.8	134,763	106.2
IT 他	IT, etc.	8,991	99.9	12,395	137.9
消去	Eliminations	△74,338	—	△75,559	—
合計	Total	3,957,281	117.3	4,487,152	113.4

*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、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。

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 mainly by private-brand specialty stores of products purchased outright (products paid for at time of procurement). 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)

		2023/3/31		2024/3/31	
		12カ月 FY2023	前年比 YOY(%)	12カ月 FY2024	前年比 YOY(%)
家賃払い	Rent	6,772	118	7,797	115
EC	E-commerce	5,849	112	6,265	107
定期払い (通信費・公共料金等)	Regular payments (communications fees, utilities, etc.)	3,618	117	3,847	106
トラベル&エンターテインメント	Travel&entertainment	3,989	147	5,082	127
商業施設 (百貨店・SC等)	Commercial facilities (department stores, shopping centers, etc.)	2,762	108	2,962	107
飲食	Food	1,452	139	1,821	125
サービス (家賃払い除き)	Service (exclude rent)	235	106	270	115
その他	Others	11,554	113	13,129	114
合計	Total	36,230	118	41,172	114
タッチ決済 等	Contactless payments etc. *1	1,221	260	2,670	219
電子マネー・プリペイドチャージ	E-money and prepaid charge	1,028	154	1,293	126
QRコード決済	QR code payments *2	328	135	368	112
合計	Total	2,577	187	4,331	168

* 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・プリペイドチャージと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 and prepaid charge, QR code payments and 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 2025年1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 January, 2025.

* 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

		2023/3/31		2024/3/31	
		12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
(百万円/Millions of Yen)		FY2023	YOY(%)	FY2024	YOY(%)
小売	Retailing	69,260	95.0	70,203	101.4
定期借家テナント収入等	Tenant rent revenue and others	36,572	100.3	38,965	106.5
受託販売売上高 (純額)	Commission fees	6,207	113.8	5,513	88.8
消化仕入売上高 (純額)	Consignment revenue	4,811	94.7	4,469	92.9
商品売上高	Product sales	2,359	43.5	1,620	68.7
関連事業収入	Related business revenue	19,309	94.2	19,634	101.7
フィンテック	FinTech	148,593	109.0	165,023	111.1
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments *2	51,003	106.6	55,336	108.5
加盟店手数料	Affiliate commissions	46,655	118.7	51,906	111.3
カードキャッシング利息	Interest income on consumer loans	20,519	100.0	21,499	104.8
債権流動化	Liquidated accounts receivable	571	63.7	424	74.4
流動化債権譲渡益	Gain on transfer of liquidated accounts receivable	6,392	114.8	7,366	115.2
譲渡益償却 他	Amortization of liquidated accounts receivable and others *3	△5,821	—	△6,941	—
サービス収入	Service revenue	20,852	110.8	23,461	112.5
IT 他	IT, etc.	8,991	99.9	12,395	137.9
合計	Total	217,854	104.1	235,227	108.0
[リカーリングレベニュー]	[Recurring revenue] *1★4	[145,384]	[103.1]	[155,759]	[107.1]
リカーリングレベニュー比率	Ratio of recurring revenue ★5	65.2%	△0.8%	64.9%	△0.3%

*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>リボルビング債権流動化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 Revolving Receivables” 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、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。

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 sales mainly by private-brand specialty stores of products purchased outright (products paid for at time of procurement). 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.

4. 売上総利益 Gross profit

(百万円/Millions of Yen)		2023/3/31		2024/3/31		
		12カ月	前年比	12カ月	前年比	
		FY2023	YOY(%)	FY2024	YOY(%)	
小売	Retailing	50,301	96.9	49,794	99.0	
定期借家テナント等	Rent revenue and others	33,449	97.6	35,027	104.7	
受託販売手数料	Commission fees	6,207	113.8	5,513	88.8	
消化仕入	Consignment revenue	4,811	94.7	4,469	92.9	
商品	Product sales	524	35.0	232	44.3	
関連事業	Related business revenue	5,307	95.0	4,552	85.8	
フィンテック	FinTech	141,441	109.5	155,824	110.2	
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments	51,003	106.6	55,336	108.5	
加盟店手数料	Affiliate commissions	46,655	118.7	51,906	111.3	
カードキャッシング	Interest income on consumer loans	20,519	100.0	21,499	104.8	
債権流動化	Liquidated accounts receivable	571	63.7	424	74.4	
流動化債権譲渡益	Gain on transfer of liquidated accounts receivable	6,392	114.8	7,366	115.2	
譲渡益償却 他	Amortization of liquidated accounts receivable and others	△5,821	–	△6,941	–	
サービス	Service revenue	20,852	110.8	23,461	112.5	
IT 他	IT, etc.	1,838	102.0	3,196	173.8	
合計	Total	191,742	105.9	205,619	107.2	
[リカーリングレベニュー]	[Recurring gross profit]	*1★4	[131,883]	[103.4]	[140,859]	[106.8]
リカーリングレベニュー比率	Ratio of recurring gross profit	★5	67.0%	△1.8%	67.0%	0.0%

*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

(百万円/Millions of Yen)		2023/3/31		2024/3/31	
		12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
		FY2023	YOY(%)	FY2024	YOY(%)
販売促進費	Sales promotion expenses	33,985	109.0	37,906	111.5
ポイント費用	Card rewards	29,895	110.1	34,580	115.7
販売事務費	Sales administration costs	31,315	112.2	36,355	116.1
人件費	Personnel costs	35,729	97.9	35,915	100.5
設備費	Equipment costs	21,259	100.0	19,354	91.0
減価償却費	Depreciation and amortization	10,016	103.4	11,037	110.2
貸倒費用	Provision for bad debts	14,708	118.6	17,444	118.6
その他	Others	5,956	110.8	6,577	110.4
合計	Total	152,971	106.0	164,593	107.6

6. セグメント情報 Segment information

		(百万円/Millions of Yen)	2023/3/31		2024/3/31	
			12カ月	前年比	12カ月	前年比
			FY2023	YOY(%)	FY2024	YOY(%)
小売	Retailing					
売上収益	Revenue		75,823	97.4	77,303	102.0
営業利益	Operating income		3,614	184.1	6,960	192.6
営業利益率	Operating income to revenue		4.8%	+2.3%	9.0%	+4.2%
セグメント資産	Segment assets		253,743	100.5	257,487	101.5
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital	★1	1.4%	+0.7%	2.6%	+1.2%
フィンテック	FinTech					
売上収益	Revenue		150,633	109.0	167,137	111.0
営業利益	Operating income		42,483	103.1	42,364	99.7
営業利益率	Operating income to revenue		28.2%	△1.6%	25.3%	△2.9%
セグメント資産	Segment assets		688,352	104.4	712,574	103.5
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital	★1	5.0%	0.0%	4.9%	△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)		2023/3/31		2024/3/31		
			前年比 YOY(%)		前年比 YOY(%)	
営業債権	Operating receivables	581,837	101.8	590,200	101.4	
割賦売掛金	Installment sales accounts receivable	481,442	105.2	486,166	101.0	
営業貸付金	Operating loans	100,395	88.0	104,034	103.6	
(債権流動化額)	(Liquidated accounts receivable)	(272,798)	(138.4)	(345,924)	(126.8)	
固定資産	Fixed assets	286,040	105.2	294,526	103.0	
投資有価証券	Investment securities	38,516	106.9	39,547	102.7	
有利子負債	Interest-bearing debt	583,059	110.6	594,357	101.9	
自己資本	Shareholder's equity	246,145	94.1	253,250	102.9	
総資産	Total assets	961,950	104.6	1,003,501	104.3	
流動化比率	Ratio of liquidated accounts receivable	★6	31.9%	+6.3%	37.0%	+5.1%
有利子負債 営業債権比	Ratio of interest-bearing debt to operating receivables	★7	100.2%	+8.0%	100.7%	+0.5%
自己資本比率	Equity ratio		25.6%	△2.8%	25.2%	△0.4%

* ★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	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	115.1	113.0	113.6	116.7	116.7	113.7	111.1	113.9	110.5	111.3	113.8	111.3	113.4
小売	Retailing	110.2	107.9	109.9	115.0	117.2	108.5	104.2	112.1	103.8	105.7	111.2	109.9	109.4
店舗・Web	Store・Web	*1 112.3	111.7	112.3	114.6	116.7	108.4	105.4	110.6	104.1	104.7	111.2	110.3	110.0
既存店	Store・Web(Existing stores)	*2 112.8	112.1	112.7	115.5	117.3	108.4	105.4	110.6	104.1	104.7	111.2	110.3	110.2
フィンテック	FinTech	115.3	113.2	113.6	116.6	116.5	113.7	111.4	113.9	110.8	111.5	113.9	111.0	113.4
カードクレジット	Card credit	*3 115.5	113.5	114.0	116.9	116.8	114.0	111.6	114.0	110.9	111.8	114.2	111.5	113.6
外部加盟店	Card shopping (Outside of Marui Group)	115.7	113.2	113.9	117.6	117.5	114.3	111.2	114.0	110.3	111.3	114.1	111.3	113.6
家賃払い他	Rent, etc.	*4 116.1	115.7	115.6	115.3	115.3	115.4	115.0	115.0	115.1	114.8	114.8	114.3	115.2
カードキャッシング	Cash advance	108.7	106.9	104.6	108.7	107.8	104.9	105.2	111.2	107.5	103.4	107.5	99.6	106.2

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

*3 「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).

*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

				2023/3/31		2024/3/31		売場面積 (㎡) Sales floor area
				12ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比	
		(百万円/Millions of Yen)		FY2023	YOY(%)	12 months	YOY(%)	
北千住マルイ	Kitasenju Marui	東京都	Tokyo	33,786	111.6	35,905	106.3	35,300
新宿マルイ	Shinjuku Marui	*1 東京都	Tokyo	20,605	131.3	24,609	119.4	30,590
We b通販	EC			20,565	110.7	23,008	111.9	-
マルイファミリー溝口	Marui Family Mizonokuchi	神奈川県	Kanagawa	20,525	103.9	21,942	106.9	32,260
有楽町マルイ	Yurakucho Marui	東京都	Tokyo	14,327	123.8	15,286	106.7	18,500
上野マルイ	Ueno Marui	東京都	Tokyo	10,564	127.8	13,121	124.2	16,390
錦糸町マルイ	Kinshicho Marui	東京都	Tokyo	11,646	106.3	12,991	111.5	22,990
町田店	Machida	*1 東京都	Tokyo	12,271	113.4	12,799	104.3	21,270
マルイシティ横浜	Marui City Yokohama	神奈川県	Kanagawa	9,911	124.0	12,275	123.9	16,510
マルイファミリー志木	Marui Family Shiki	埼玉県	Saitama	11,023	104.3	11,460	104.0	18,900
国分寺マルイ	Kokubunji Marui	東京都	Tokyo	9,552	103.1	9,840	103.0	14,300
博多マルイ	Hakata Marui	福岡県	Fukuoka	8,026	122.3	9,315	116.1	15,000
戸塚モディ	Totsuka Modi	神奈川県	Kanagawa	8,684	106.1	9,159	105.5	16,580
なんばマルイ	Namba Marui	大阪府	Osaka	7,482	121.0	8,964	119.8	17,000
渋谷店	Shibuya	*1 東京都	Tokyo	5,859	120.9 *1	8,402	143.4 *1	9,840 *1
柏店	Kashiwa	*1 千葉県	Chiba	7,699	115.3	8,049	104.5	18,810
マルイファミリー海老名	Marui Family Ebina	神奈川県	Kanagawa	7,415	102.0	6,943	93.6	19,500
大宮マルイ	Omiya Marui	埼玉県	Saitama	6,407	107.3	6,772	105.7	13,970
中野マルイ	Nakano Marui	東京都	Tokyo	6,142	105.4	5,859	95.4	4,950
吉祥寺マルイ	Kichijoji Marui	東京都	Tokyo	5,476	106.8	5,792	105.8	11,950
草加マルイ	Soka Marui	埼玉県	Saitama	4,723	109.3	4,822	102.1	16,530
神戸マルイ	Kobe Marui	兵庫県	Hyogo	4,457	115.3	4,414	99.0	6,940
静岡モディ	Shizuoka Modi	静岡県	Shizuoka	2,338	192.8	2,742	117.2	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

		2023/3/31		2024/3/31	
		12カ月		12カ月	
		FY2023		FY2024	
		(%)			
入店客数	Number of customers coming to stores	110.8		107.0	
買上客数	Number of purchase	106.8		103.9	
客単価	Sales per purchase	105.6		106.0	

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

		2023/3/31		2024/3/31	
		前年差 Change		前年差 Change	
		(万人/10 thousands)			
カード会員数合計	Total	731	+17	759	+27
プレミアムカード	Premium cardholders *1	317	+23	340	+24
プラチナカード	Platinum cardholders	13	+2	15	+2
ゴールドカード	Gold cardholders	303	+21	325	+21
プレミアムカード会員構成	Ratio of premium cardholders *1	43.3%	+2.2%	44.8%	+1.5%
「好き」を応援するカード	Cards tailored to each individual's interests *2	65	+20	90	+25
「好き」を応援するカード構成	Ratio of cards tailored to each individual's interests *2	8.9%	+2.6%	11.9%	+3.0%
カード会員シェア	Share of credit card members *3	7.0%	+0.2%	7.2%	+0.2%
東京都・埼玉県・神奈川県	Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures *3	15.6%	+0.1%	15.7%	+0.1%
東京都・埼玉県・神奈川県以外	Other than Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures *3	4.2%	+0.2%	4.5%	+0.3%
新規会員数	New cardholders	74	+13	81	+7
利用客数（会計期間）	Active cardholders (fiscal year)	489	+28	518	+29
利用率	Ratio of active cardholders (fiscal year)	66.9%	+2.3%	68.3%	+1.4%
稼働客数（1年間利用）	Active cardholders (for a year)	489	+28	518	+29
稼働率	Ratio of active cardholders (for a year)	66.9%	+2.3%	68.3%	+1.4%

*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, 28<参考>「好き」を応援するカードについてをご参照ください。

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

For more details, please refer to “(Reference) About Cards Tailored to Each Individual's Interests ” on page 27, 28.

*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)		2023/3/31		2024/3/31	
			前年比 YOY(%)		前年比 YOY(%)
割賦売掛金残高	Installment sales accounts receivable	481,442	105.2	486,166	101.0
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(720,878)	(112.5)	(795,535)	(110.4)
分割・リボ払い	Installment and revolving payments	285,460	115.1	326,873	114.5
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(399,071)	(108.2)	(436,512)	(109.4)
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	195,981	93.5	159,293	81.3
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(321,806)	(118.5)	(359,023)	(111.6)
営業貸付金残高	Operating loans outstanding	100,395	88.0	104,034	103.6
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(133,758)	(104.2)	(140,589)	(105.1)
合計	Total	581,837	101.8	590,200	101.4
(流動化債権を含む)	(Including liquidated accounts receivable)	(854,636)	(111.2)	(936,125)	(109.5)

(百万円/Millions of Yen)					
利息返還損失引当金残高	Allowance of loss on interest repayment balance	12,500	72.1	8,453	67.6
(%)					
貸倒率	Ratio of bad debt write-offs	★8	1.61	△0.20	1.63
					+0.02

(万円/10 thousands of Yen)		2023/3/31		2024/3/31	
			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	40.9	+1.2	41.5
1人当たり営業貸付金残高	Balance of operating loans outstanding per customer	★10	24.4	+0.4	24.6

* ★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

		2023/3/31	2024/3/31	2025/3/31	2026/3/31
		12ヵ月	12ヵ月	12ヵ月	12ヵ月
		FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
(百万円/Millions of Yen)					
投資額（資産計上額）	Total investments (Capitalized amount)	14,049	17,893	22,000	21,000
設備投資（有形投資）	Capital investments (Property and equipment)	6,347	11,627	12,000	15,000
ソフトウェア（無形投資）	Software investments (Intangible assets)	3,263	3,893	4,000	4,000
未来投資（無形投資）	Forward-Looking investments (Intangible assets) *1	4,438	2,373	6,000	2,000
減価償却費	Depreciation and amortization	11,499	12,574	13,500	14,500
人的資本投資（無形投資）	Human capital investment (Intangible assets) *2*3	9,128	9,261	10,000	12,000

*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

		2023/3/31		2024/3/31		
		前期未差		前期未差		
		Change		Change		
(百万円/Millions of Yen)						
短期借入金	Short-term loans	65,319	△10,837	34,754	△30,564	
コマーシャル・ペーパー	Commercial paper	25,000	△8,000	–	△25,000	
社債	Straight bonds	101,540	+20,240	121,503	+19,962	
長期借入金	Long-term loans	391,200	+54,500	438,100	+46,900	
合計	Total	583,059	+55,903	594,357	+11,297	
有利子負債 営業債権比	Ratio of interest-bearing debt to operating receivables	★7	100.2%	+8.0%	100.7%	+0.5%
D/Eレシオ	Debt/Equity ratio		2.4倍	+0.4倍	2.3倍	△0.1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.

		2023/3/31		2024/3/31	
		12カ月	前年比	12カ月	前年比
		FY2023	YOY(%)	FY2024	YOY(%)
(百万円/Millions of Yen)					
支払利息	Interest expense	1,454	114.1	1,866	128.4

15. 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 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	674
2019年3月 March 2019	5年 5 years	営業貸付金 Operating loans	15,000	1,826	347
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	1,309
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	1,493
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	1,035
2022年9月 September 2022	5年 5 years	営業貸付金 Operating loans	30,000	3,573	850
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	556
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	206
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	383
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	82
2024年3月 March 2024	3年4カ月 3 years 4 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	6,500	1,199	1
合計 total					6,941

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

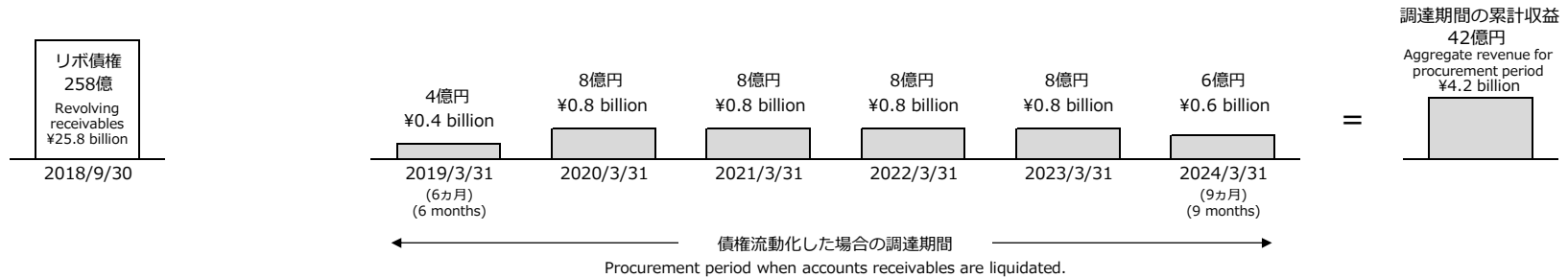
【目的】 Purpose

- ・ 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.



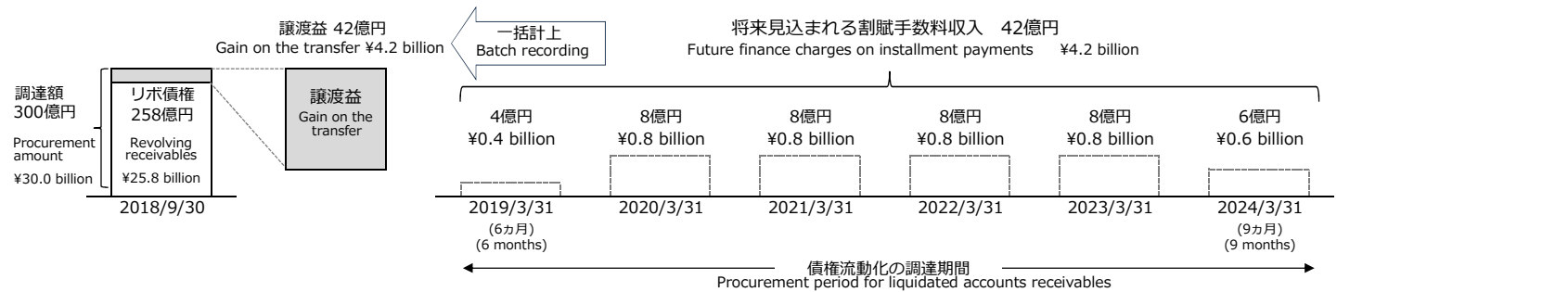
■流動化を行った場合 With Liquidation

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.

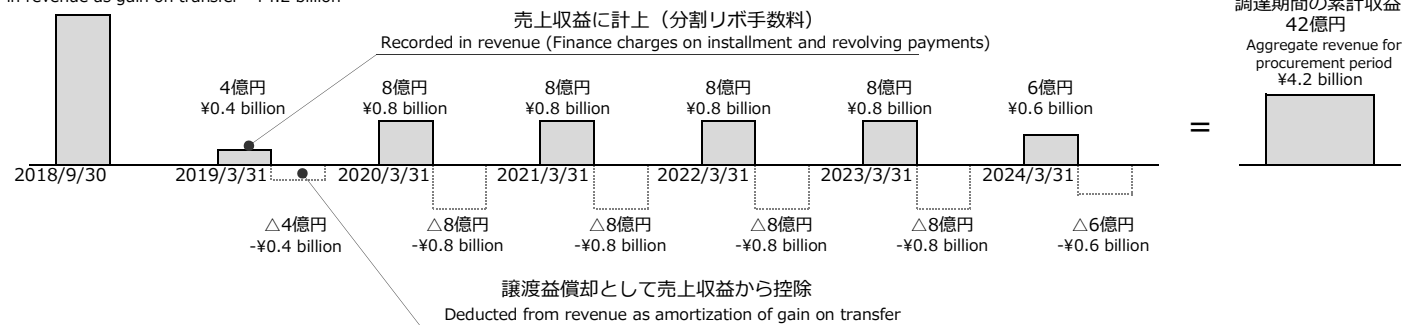
譲渡益は調達期間中に均等に譲渡益償却として売上収益より控除

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)

譲渡益として売上収益に計上 42億円
Recorded in revenue as gain on transfer ¥4.2 billion



16. 社員数 Number of employees

(人/Number)		2023/3/31		2024/3/31	
			前年差 Change		前年差 Change
小売	Retailing	2,409	△327	2,144	△265
		(694)	(△73)	(648)	(△46)
フィンテック	FinTech	1,772	+95	1,876	+104
		(726)	(△14)	(727)	(+1)
本社管理部門	Head office, corporate management departments	254	+13	270	+16
		(27)	(+4)	(29)	(+2)
合計	Total	4,435	△219	4,290	△145
		(1,447)	(△83)	(1,404)	(△43)

* 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. 2025年3月期予想 Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2025

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

		2024/3/31		2025/3/31	
		実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
		(円/Yen)			
1株当たり純利益 (EPS)	Earnings per share	130.7	119.5	141.4	108.2
自己資本当期純利益率 (ROE)	Return on equity	9.9%	+1.4%	10.4%	+0.5%
投下資本利益率 (ROIC)	Return on invested capital	★1	+0.1%	3.7%	+0.1%
		(百万円/Millions of yen)			
グループ総取扱高	Total Group transactions	4,487,152	113.4	5,010,000	111.7
小売	Retailing	298,331	109.4	320,000	107.3
フィンテック	FinTech	4,264,379	113.4	4,760,000	111.6
消去	Eliminations	△75,559	—	△70,000	—
売上収益	Revenue	235,227	108.0	254,500	108.2
小売	Retailing	70,203	101.4	74,500	106.1
フィンテック	FinTech	165,023	111.1	180,000	109.1
売上総利益	Gross profit	205,619	107.2	223,500	108.7
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses	164,593	107.6	178,500	108.4
営業利益	Operating income	41,025	105.8	45,000	109.7
小売	Retailing	6,960	192.6	8,500	122.1
フィンテック	FinTech	42,364	99.7	44,500	105.0
消去又は全社	Eliminations/Corporate	△8,299	—	△8,000	—
経常利益	Ordinary income	38,776	106.6	41,000	105.7
法人税等	Income taxes	12,835	117.2	12,500	97.4
親会社株主に帰属する純利益	Net income attributable to owners of parent	24,667	114.9	26,500	107.4
		(円/Yen)			
1株当たり配当金	Cash dividends per share	101.00	+42.0	106.00	+5.0
配当性向	Payout ratio	*1	+23.4%	75.0%	△2.3%
DOE (株主資本配当率)	Dividend on equity ratio	*2	+3.3%	8.0%	+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。

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

		2024/3/31		2025/3/31	
		実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
(百万円/Millions of yen)					
売上収益	Revenue	235,227	108.0	254,500	108.2
小売	Retailing	70,203	101.4	74,500	106.1
定期借家テナント収入等	Tenant rent revenue and others	38,965	106.5	42,000	107.8
受託販売売上高 (純額)	Commision fees	5,513	88.8	6,100	110.6
消化仕上売上高 (純額)	Consignment revenue	4,469	92.9	4,200	94.0
商品売上高	Product sales	1,620	68.7	1,600	98.7
関連事業収入	Related business revenue	19,634	101.7	20,600	104.9
フィンテック	FinTech	165,023	111.1	180,000	109.1
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments	55,336	108.5	59,600	107.7
加盟店手数料	Affiliate commissions	51,906	111.3	58,600	112.9
カードキャッシング	Interest income on consumer loans	21,499	104.8	22,600	105.1
債権流動化	Liquidated accounts receivable	424	74.4	0	0.0
サービス収入	Service revenue	23,461	112.5	26,700	113.8
IT 他	IT, etc.	12,395	137.9	12,500	100.8

② 取扱高の予想 Forecasts of transactions

		2024/3/31		2025/3/31	
		実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
(百万円/Millions of yen)					
フィンテック	FinTech	4,264,379	113.4	4,760,000	111.6
カードクレジット	Card credit	*1 4,117,220	113.6	4,603,500	111.8
カードキャッシング	Cash advance	134,763	106.2	144,000	106.9
IT 他	IT, etc.	12,395	137.9	12,500	100.8

③ 営業債権の予想 Forecasts of operating receivables

		2024/3/31		2025/3/31	
		実績	前年比	予想	前年比
		Actual	YOY(%)	Forecast	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)	436,512	109.4	474,000	108.6
営業貸付金残高 (流動化債権を含む)	Operating loans outstanding (Including liquidated accounts receivable)	140,589	105.1	149,000	106.0

*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).

<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 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.

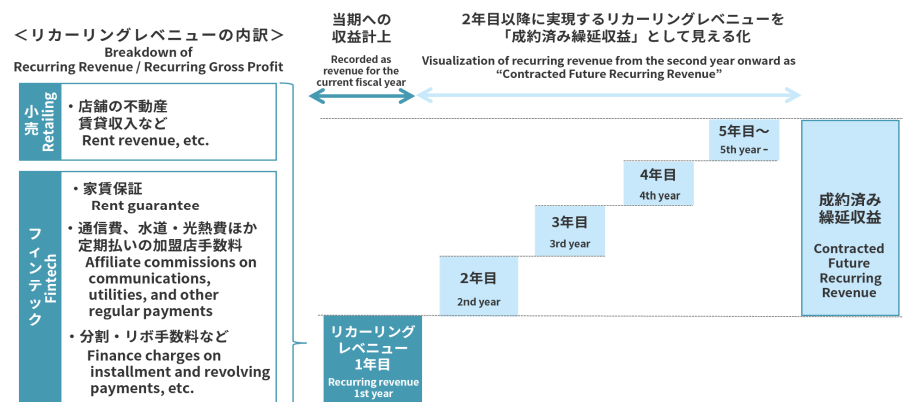
【成約済み繰延収益とは】 Contracted Future Recurring Revenue / Contracted Future Recurring Gross Profit

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

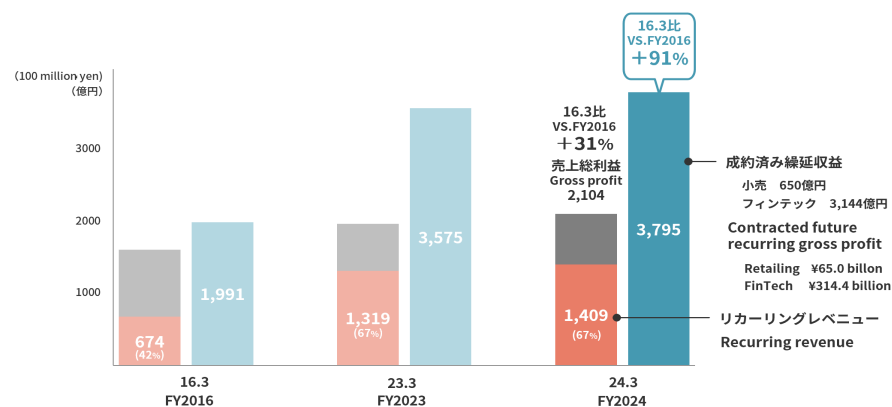
Concept of Recurring revenue and Contracted future recurring revenue



* 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

		2023/3/31		2024/3/31	
主な改装店舗	Major store renovations	新宿マルイ	Shinjuku Marui	中野マルイ	Nakano 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	新宿マルイ	Shinjuku Marui
		なんばマルイ	Namba Marui	マルイファミリー海老名	Marui Family Ebina
		錦糸町マルイ	Kinshicho Marui	なんばマルイ	Namba Marui

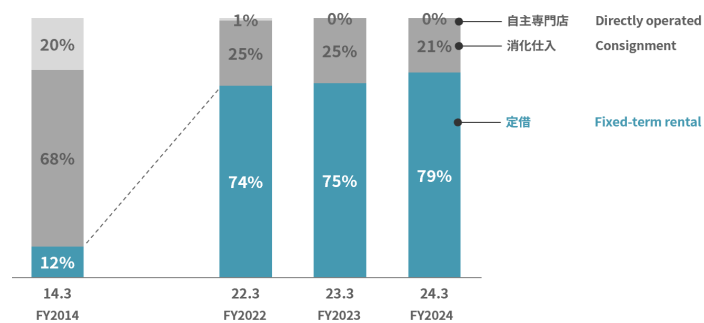
■店舗数と売場面積の状況 Number of stores and sales floor space

		(千㎡/Thousand m ²)	
		2023/3/31	2024/3/31
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

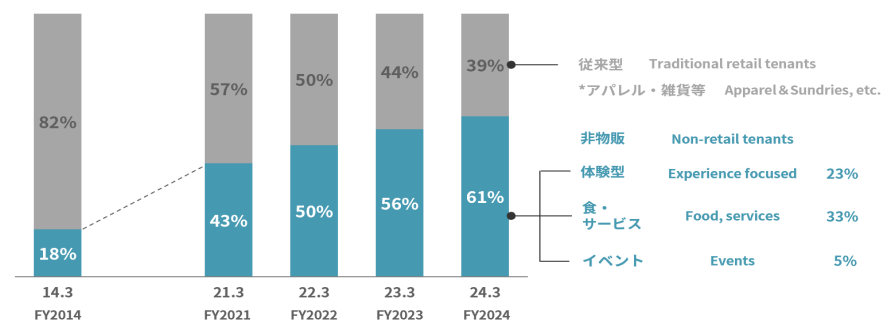
* 「期末売場面積」はマルイ（外部専門店含む）、モディの合計面積です。

Sales floor space at the end of period is total of Marui including specialty stores and Modi.

■契約形態 Contact 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" 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

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。

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.

- 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。

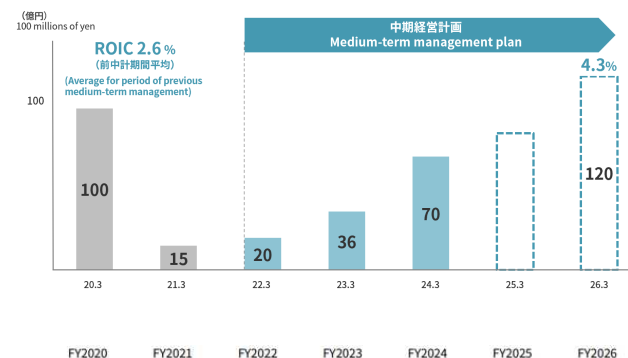
Through new card and new application, which started in April 2021, we will dramatically increase UX and aim to further improve lifetime value. Also, we will expand cards to support each individual's "Interests" such as game and anime content which have grown into the second pillar after the Gold Card. 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.

- 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を両方を追求します。

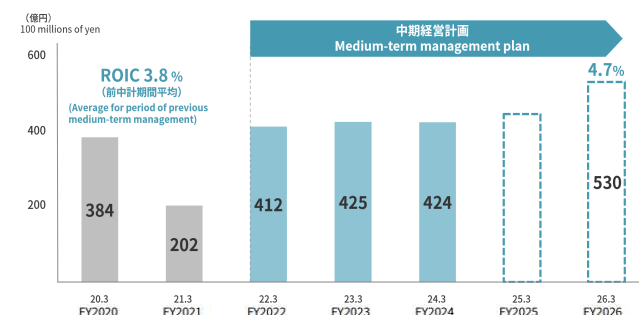
We will create innovation to achieve both impacts, like sustainability and well-being, and revenue. We will aim to create innovation from within the company about investment in new businesses and to introduce innovation from outside about Co-Creative Investment. About investment in new businesses, we 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

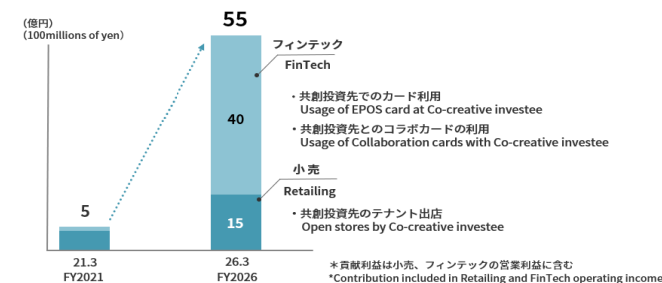
■小売営業利益見通し
Retailing segment: Operating income outlook



■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 ended March 31, 2024.

3. インパクト Impacts

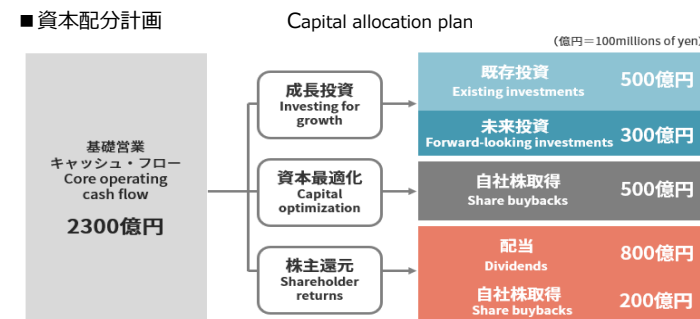
2019年に策定した「丸井グループビジョン2050」に基づき、サステナビリティとWell-beingに関わる目標を「インパクト」として定義しました。2030年に向けた取り組みの一環として、「将来世代の未来を共に創る」「一人ひとりの『しあわせ』を共に創る」「共創のエコシステムをつくる」の3つの目標の構成項目を一部変更し、主要な取り組み項目を中期経営計画の主要KPIとして設定しています。今後はKPI達成に向け、具体的な取り組みを進めます。また、ステークホルダーの求める利益としあわせを共に実現する共創経営に向けて、ステークホルダーをボードメンバーに迎え、ガバナンス体制を進化させていきます。

Based on the "MARUI GROUP's 2050 Vision," formulated in 2019, we defined goals related to sustainability and well-being as "Impact". As part of our initiatives toward 2030, we have made some changes to the components of the three goals of "Creating a future for future generations together", "Creating happiness for individuals", and "Creating ecosystem for co-creation", and have set key initiative items as main KPIs in our medium-term management plan. Going forward, we will be taking specific measures to achieve the KPIs. Furthermore, we will be inviting stakeholders to serve as board members towards a co-creative management to realize both profit and happiness the stakeholders call for, and thus strengthen our governance system.

【主要KPI】 Major targets

中期経営計画では「事業戦略」「資本政策」「インパクト」の3つを掛け合わせることで、26年3月期の目標のEPS200円以上、ROE13%以上、ROIC4%以上、CO2排出削減量100万トン以上の達成をめざします。

In the medium-term management plan, we aim to achieve minimum targets of an EPS of ¥200, an ROE of 13.0%, an ROIC of 4.0% and a CO2 emission cut of 1 million tons for the fiscal year ending March 31, 2026, by combining our "business strategy", "capital policy" and "impact".



■ インパクト・重点項目 Impacts

テーマ	重点項目
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 Help realize a carbon-neutral society サステナブルな消費・暮らしの革新 Innovate for sustainable consumption and living 将来世代の「事業創出」を応援 Support future generations to "create businesses"
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「好き」を応援 Support individuals in pursuing their interests 一人ひとりの「個性」を応援 Support the personalities of individuals 一人ひとりの「健康」を応援 Support the health of individuals 一人ひとりの「お金の活かし方」を応援 Support individuals in utilizing their money
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 Provide venues for co-creation 働き方と組織のイノベーション Innovate work styles and organizations

*詳細は『IMPACT BOOK 2023』をご参照ください。

<日本語版>

https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/impactbook/2023/impactbook_all.pdf

For more details, please refer to "IMPACT BOOK 2023."
(English edition)

https://www.0101maruigroup.co.jp/en/ir/pdf/impactbook/2023/impactbook_all.pdf

EPS	200円以上 / ¥200 or more
ROE	13.0%以上 / 13.0% or more
ROIC	4.0%以上 / 4.0% or more
CO ₂ 排出削減量 CO ₂ emissions reduction	100万トン以上 / 1 million t-CO ₂ or more

<参考> 「好き」を応援するカードについて (Reference) About Cards Tailored to Each Individual's Interests

【「好き」を応援するカードとは】

Cards Tailored to Each Individual's Interests

「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のコラボデザインを展開するエポスカードです。近年では、カードを利用することが障がいのあるアーティストへの還元につながる「ヘラルボニーカード」や、徳川美術館に寄付ができる「とくびぐみエポスカード」などの社会応援型のカードも増えてきています。

Cards tailored to each individual's interests are the Epos Cards which have been designed in collaboration with anime, music artists, video games, manga, and etc.. In recent years, there has been an increase in the number of cards that support society, such as the "Heralbonny Card," which allows card users to give back to the artists with disabilities, and the "TOKUBIGUMI Epos Card," which allows card users to make donations to the Tokugawa Art Museum.

「好き」を応援するカードは、全78企画・会員数90万人に達しており（2024年3月現在）、新規会員に占める構成も年々高まり、2024年3月期は43%に達しました。事業の垣根を超えたグループ一体での企画開発、店舗イベントを通じた会員募集、魅力的な企業さまとの共創エコシステムといった、小売・フィンテック・共創投資の三位一体ビジネスを展開する当社独自の取り組みの積み上げがこの成長を実現しています。

Cards tailored to each individual's interests have reached a total of 78 projects and 900,000 members (as of March 2024), and the percentage of new cardholders is increasing every year and has reached 43% in the fiscal year ended March 31, 2024. This growth has been made possible by our unique approach to the trinity of retail, fintech, and co-creation investment, which includes group-wide planning and development that transcends business boundaries, card member recruitment through in-store events, and a co-creation ecosystem with attractive companies.

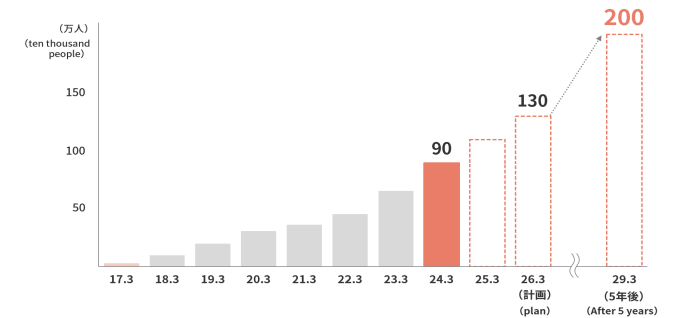
「好き」を応援するカードは、SNSとの親和性が高く、その結果、1枚当たりの獲得コストもアフィリエイト等の広告に比べ非常にローコストです。また、経済的なインセンティブを超えた入会動機による熱量の高いファンづくりにつながりやすいこともあり、LTVは一般カードの2~7倍と高く、今後の戦略次第ではゴールドカードのLTVに迫る可能性も秘めております。これらのカードを大きな軸として、ステークホルダーの一人ひとりの「好き」に寄り添い、多種多様な価値観を応援するビジネスを展開することにより、当社が掲げる「一人ひとりの『しあわせ』を共に創る」というインパクトの実現を目指します。

Cards tailored to each individual's interests 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.

With these cards as our major axis, we aim to realize our impact of "creating happiness for individuals together" by catering to the "likes" of each and every one of our stakeholders and developing businesses that support a wide variety of values.

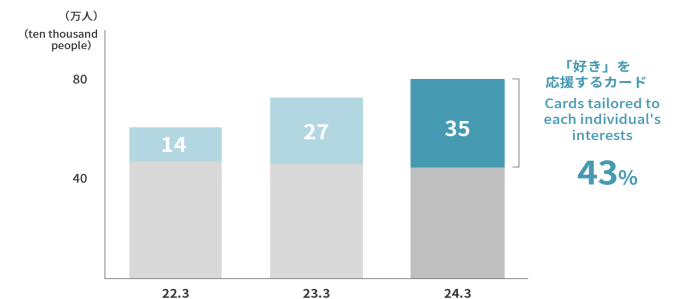
■ 「好き」を応援するカードの会員数

Number of members of Cards tailored to each individual's interests



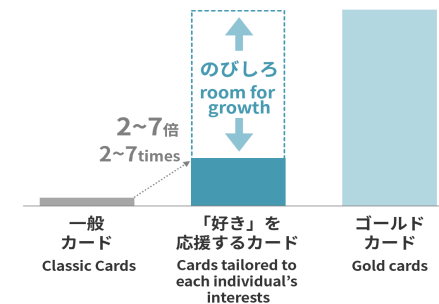
■ 新規カード会員における「好き」を応援するカードの構成

Cards tailored to each individual's interests in new cardholders



■ 「好き」を応援するカードのLTV

LTV of Cards Tailored to Each Individual's Interests



<参考> 「好き」を応援するカードについて (Reference) About Cards Tailored to Each Individual's Interests

【企画一覧】 List of projects

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2014年07月	July 2014	オトメイトエボスカード	otomate Epos Card
2015年02月	February 2015	福岡ソフトバンクホークスエボスカード	Fukuoka Softbank Hawks Epos Card
2015年09月	September 2015	カプコンエボスカード	CAPCOM Epos Card
2016年03月	March 2016	コーエーテクモゲームスエボスカード	KOEI TECMO GAMES Epos Card
2017年06月	June 2017	銀魂エボスカード	Gin Tama Epos Card
2017年06月	June 2017	パラリンアート エボスカード	ParalymArt Epos Card
2017年09月	September 2017	ゴジラエボスカード	Godzilla Epos Card
2018年03月	March 2018	新テニスの王子様エボスカード	The Prince of Tennis II Epos Card
2018年10月	October 2018	プリキュア エボスカード	Precure Epos Card
2019年01月	January 2019	劇場版「Fate/stay night [Heaven's Feel]」エボスカード	Fate/stay night [Heaven's Feel] Epos Card
2019年02月	February 2019	イケメンシリーズエボスカード	Ikemen Series Epos Card
2019年07月	July 2019	すみっこぐらしエボスカード	Sumikkogurashi Epos Card
2019年08月	August 2019	ワンピースエボスカード	ONE PIECE Epos Card
2019年09月	September 2019	colyエボスカード	coly Epos Card
2019年09月	September 2019	プライドハウス東京エボスカード	PRIDE HOUSE TOKYO Epos Card
2020年03月	March 2020	超特急エボスカード	BULLET TRAIN Epos Card
2020年03月	March 2020	新サクラ大戦エボスカード	Sakura Wars Epos Card
2020年04月	April 2020	エヴァンゲリオンエボスカード	EVANGELION Epos Card
2020年08月	August 2020	多数欠エボスカード	Tasuketsu Epos Card
2020年08月	August 2020	リラクマ エボスカード	Rilakkuma Epos Card
2020年10月	October 2020	みんな電力エボスカード	Minna-Denryoku Epos Card
2021年01月	January 2021	ヒプノシスマイクエボスカード	HYPNOSISMIC Epos Card
2021年05月	May 2021	おそ松さんエボスカード	Mr.Osomatsu Epos Card
2021年07月	July 2021	七つの大罪エボスカード	Seven Deadly Sins Epos Card
2021年07月	July 2021	NieR CLOTHINGエボスカード	NieR CLOTHING Epos Card
2021年10月	October 2021	ちいかわエボスカード	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エボスカード	SUPER BEAVER Epos Card
2022年03月	March 2022	スタジオUGエボスカード	studio U.G. Epos Card
2022年04月	April 2022	TIGER & BUNNY 2 エボスカード	TIGER & BUNNY 2 Epos Card
2022年06月	June 2022	ゆるキャン△エボスカード	Laid-Back Camp Epos Card
2022年06月	June 2022	エボスTOGETHERカード	Epos TOGETHER Card
2022年08月	August 2022	ちみもエボスカード	Chimimo Epos Card
2022年09月	September 2022	onちゃんエボスカード	on chan Epos Card
2022年10月	October 2022	FUN'S PROJECTエボスカード	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 エボスカード	Magical Girl Lyrical NANOHA series Epos Card
2022年11月	November 2022	とくびくみエボスカード	TOKUBIGUMI Epos Card
2023年01月	January 2023	ラッコズエボスカード	RACCOS Epos Card
2023年01月	January 2023	ポケマルエボスカード	Pocket Marche Epos Card

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2023年02月	February 2023	シン・ジャパン・ヒーローズ・ユニバース (S.J.H.U.) エボスカード	SHIN JAPAN HEROES UNIVERSE (S.J.H.U.) Epos Card
2023年02月	February 2023	マリマリマリーエボスカード	marymarymary Epos Card
2023年03月	March 2023	NieR:Automata Ver1.1a エボスカード	NieR:Automata Ver1.1a Epos Card
2023年03月	March 2023	ムーミン エボスカード	MOOMIN Epos Card
2023年03月	March 2023	キュウソネコカミエボスカード	KYUSONEKOKAMI Epos Card
2023年03月	March 2023	邪神ちゃんドロップキックエボスカード	DROPKICK ON MY DEVIL!! Epos Card
2023年04月	April 2023	シン・仮面ライダーエボスカード	Shin Masked Rider Epos Card
2023年04月	April 2023	荒野行動エボスカード	Knives Out Epos Card
2023年05月	May 2023	ずっと真夜中でいいのに。エボスカード	ZUTOMAYO Epos Card
2023年05月	May 2023	Mirrativエボスカード	Mirrativ Epos Card
2023年07月	July 2023	小犬のこいぬ エボスカード	Koinu no Koinu Epos Card
2023年07月	July 2023	メイブルストーリー エボスカード	MapleStory Epos Card
2023年08月	August 2023	NARUTO-ナルト- 疾風伝 エボスカード	NARUTO Shippuden Epos Card
2023年08月	August 2023	東方project エボスカード	Touhou_Project Epos Card
2023年08月	August 2023	おでかけ子ザメ エボスカード	ODEKAKE KOZAME Epos Card
2023年08月	August 2023	「駅メモ!」シリーズ エボスカード	"EKIMEMO!" SERIES Epos Card
2023年08月	August 2023	NO COFFEEエボスカード	NO COFFEE Epos Card
2023年09月	September 2023	ちみたんエボスカード	CHIMITAN Epos Card
2023年09月	September 2023	毎日てぶどりエボスカード	everyday debudori Epos Card
2023年10月	October 2023	mofusand エボスカード	mofusand Epos Card
2023年10月	October 2023	TVアニメ『チェンソーマン』エボスカード	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ボスカード	WOLFKUN Epos Card
2023年11月	November 2023	ノジマステラエボスカード	NOJIMA STELLA Epos Card
2023年12月	December 2023	MGAエボスカード	MGA Epos Card
2023年12月	December 2023	ヴェルサイユリゾートファームエボスカード	Versailles Resort Farm Epos Card
2024年01月	January 2024	宮川大聖 エボスカード	Taisei Miyakawa Epos Card
2024年01月	January 2024	にゃんご大戦争エボスカード	The Battle Cats Epos Card
2024年01月	January 2024	琉球ゴールデンキングスエボスカード	RYUKYU GOLDEN KINGS EPOS CARD
2024年01月	January 2024	『夜は猫といっしょ』エボスカード	"NIGHTS WITH A CAT" Epos Card
2024年02月	February 2024	ハイサイ探偵団エボスカード	HAISAITANTEIDAN Epos Card
2024年02月	February 2024	しろたん エボスカード	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 エボスカード	FINAL FANTASY VII REBIRTH Epos Card
2024年03月	March 2024	Saucy Dog エボスカード	Saucy Dog Epos Card
2024年03月	March 2024	GUILTY GEARエボスカード	GUILTY GEAR Epos Card
2024年03月	March 2024	エボスペットカード	Epos Pet Card
2024年03月	March 2024	flumpool エボスカード	flumpool Epos Card
2024年03月	March 2024	Cake.jpエボスカード	Cake.jp EPOS CARD
2024年03月	March 2024	ケイロンエボスカード	CHEIRON EPOSCARD
2024年03月	March 2024	TVアニメ『BLEACH 千年血戦篇』エボスカード	"TV anime "BLEACH THE BLOOD WARFARE" Epos Card"

※2024年3月現在 As of March 2024

<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

* 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.



<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!
- ・「応援投資の実態調査 inインド」
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をインドにて調査!
- ・「丸井グループ アプリ甲子園開催！」
ー「DX人材」の発掘・育成のため丸井グループ社員が0からアプリを制作!
- ・「経営者育成プログラム『CMA』特集！」
ー一次世代の経営者育成を目的として実施しているプログラム「CMA」を特集!

"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)

"Survey of Support Investment in India"

Research in India on how money raised through digital bonds is being utilized!
(Japanese only)

"MARUI GROUP App Koshien is held!"

MARUI GROUP staff create an app from scratch to discover and foster "DX talent"!
(Japanese only)

"Featuring "CMA," a program to nurture the next generation of managers!"
Featuring "CMA," a program implemented by the MARUI GROUP to nurture the next generation of managers!
(Japanese only)



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



<https://www.youtube.com/watch?v=mUEfdRiUtW8>



<https://www.youtube.com/watch?v=zP8qlX7UbjY>



<https://www.youtube.com/watch?v=-NarytASMQA>

■ その他開示資料 Other disclosure materials

- ・ ESGデータブック 2023 (日本語版)

<https://www.0101maruigroup.co.jp/sustainability/pdf/esg/esg2023.pdf>

ESG DATA BOOK 2023 (English edition)

https://www.0101maruigroup.co.jp/en/sustainability/pdf/esg/esg2023_en.pdf

- ・ 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>

- ・ &マガジン ISSUE01~04

&Magazine ISSUE01~04 (Japanese only)

<https://www.0101maruigroup.co.jp/ir/lib/magazine.html>

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

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

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、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).