FACT BOOK

2027年３月期　第２四半期（中間期）

6 Months Ended September 30, 2026

MARUI GROUP

目　次　　Contents

1．業績の概要　Financial summary …… 2
2．グループ総取扱高　Total Group transactions …… 4
<参考>カードクレジット取扱高内訳　(Reference) Card credit transaction volume …… 5
3．売上収益　Revenue …… 6
4．売上総利益　Gross profit …… 7
5．販売費及び一般管理費　Selling, general and administrative expenses …… 8
6．セグメント情報　Segment information …… 9
7．連結貸借対照表の概要　Summary of consolidated balance sheet …… 10
8．グループ総取扱高　前年比推移　YOY change in monthly of total Group transactions …… 11
9．小売 店別取扱高　Transactions of Retailing by store …… 12
10. 入店・買上客数及び客単価の伸長率　YOY change in number of customers and sales per purchase …… 13
11. カード会員数　Number of credit card members …… 13
12. 営業債権　Operating receivables …… 14
13. 投資計画と実績　Investments …… 15
14. 有利子負債　Interest-bearing debt …… 16
15. 債権流動化（リボルビング・分割）による調達　Procurement through Liquidation of Receivables (revolving and installment payments) …… 17
<参考>債権流動化（リボルビング・分割）について　(Reference) About Liquidation of Receivables（revolving and installment payments） …… 18
16. 社員数　Number of employees …… 19
17. 2027年３月期予想　Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2027 …… 20
<参考>Non-GAAP指標について　(Reference) About Non-GAAP indicators …… 22
<参考>LTV経営の指標について　(Reference) About Lifetime Value Management indicators …… 23
<参考>店舗の状況について　(Reference) About store trends …… 24
<参考>経営ビジョン＆戦略ストーリー2031について　(Reference) About Management Vision & Strategy Narrative 2031 …… 25
<参考>「好き」を応援するビジネスコンクールについて　(Reference) About *SUKI* Business Pitch …… 28
<参考>「好き」を応援するカードについて　(Reference) About EPOS cards that support "Suki" …… 29
<参考>「IMPACT BOOK」について　(Reference) About “IMPACT BOOK” …… 33
<参考>丸井の現在と今後に向けた取り組みについて　(Reference) About Marui Group’s current initiatives and future efforts …… 34
*IR部からのお知らせ　Notice from the IR Department …… 35

1．業績の概要　Financial summary

			2025/9/30		2026/9/30		2026/3/31	
			6カ月	前年比	6カ月	前年比	12カ月	前年比
（倍／x）			6 months	YOY(%)	6 months	YOY(%)	FY2026	YOY(%)
株価純資産倍率（PBR）	Price-to-book ratio	★1	2.30	+0.55	2.10	△0.20	2.25	+0.27
株価収益率（PER）	Price-earnings ratio	★2	20.04	+3.35	16.65	△3.39	19.27	+0.42
株主総利回り（TSR）	Total shareholder return	*1,2★3	120.0%	–	110.7%	–	117.9%	–
*1 2025年３月末の株価2,699.5円を基準に算出	*1 Total shareholder return (TSR) has been calculated based on the share price of ¥2,699.5 as of March 31, 2025.							
[比較指標:配当込みTOPIX]	[Benchmark: TOPIX Net Total Return Index]		[119.4%]	–	[159.9%]	–	[134.6%]	–
（円／Yen）								
１株当たり純利益（EPS）	Earnings per share		82.47	127.2	94.49	114.6	158.35	110.5
自己資本当期純利益率（ROE）	Return on equity		–	–	–	–	11.6%	+1.0%
投下資本利益率（ROIC）	Return on invested capital	★4	–	–	–	–	4.0%	+0.2%
株主資本コスト	Capital costs	★5	–	–	–	–	5.6%	△1.1%
資本コスト（WACC）	Weighted average cost of capital	★6	–	–	–	–	2.6%	△0.4%
（百万円／Millions of Yen）								
グループ総取扱高	Total Group transactions		2,613,739	109.7	2,846,592	108.9	5,392,143	109.4
小売	Retailing		168,722	109.5	178,001	105.5	354,169	109.2
フィンテック	FinTech		2,483,320	109.6	2,708,540	109.1	5,118,341	109.4
消去	Eliminations		△38,303	–	△39,948	–	△80,368	–
売上収益	Revenue		136,427	110.1	146,973	107.7	276,862	108.8
[リカーリングレベニュー]	[Recurring revenue]	*3★7	[86,582]	[106.1]	[95,713]	[110.5]	[181,228]	[108.9]
小売	Retailing		39,138	109.1	40,140	102.6	81,037	107.3
フィンテック	FinTech		97,289	110.4	106,833	109.8	195,824	109.5
売上総利益	Gross profit		119,506	109.5	130,256	109.0	242,276	108.8
[リカーリングレベニュー]	[Recurring gross profit]	*3★7	[78,537]	[105.9]	[87,939]	[112.0]	[165,057]	[108.9]
売上総利益率	Gross profit margin		87.6%	△0.4%	88.6%	+1.0%	87.5%	△0.1%
店舗・Web	Store・Web		87.5%	△2.1%	87.8%	+0.3%	87.5%	△2.1%
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses		93,110	106.3	99,419	106.8	192,065	107.8
営業利益	Operating income		26,395	122.7	30,837	116.8	50,211	112.8
小売	Retailing		5,144	156.9	6,530	126.9	11,196	130.2
フィンテック	FinTech		25,429	113.8	28,339	111.4	47,039	106.8
消去又は全社	Eliminations/Corporate		△4,178	–	△4,032	–	△8,024	–
経常利益	Ordinary income		23,058	117.3	25,377	110.1	42,650	106.8
親会社株主に帰属する純利益	Net income attributable to owners of parent		14,825	122.0	16,755	113.0	28,476	107.1
（株／Share）								
期中平均株式数（自己株式を除く）	Average number of shares (excluding treasury shares)	*4	179,771,678	95.9	177,332,237	98.6	179,827,380	96.9

＊　注記は、次ページに記載しております。

The notes are on the next page.

*2 当社グループの「経営ビジョン＆戦略ストーリー2031」において、株主総利回り（TSR）は、2031年3月期に2025年3月期比200%以上をめざしております。
詳細は、p.25～27＜参考＞経営ビジョン＆戦略ストーリー2031についてをご参照ください。
これに伴い、2025年3月末の株価（2,699.5円）を基準として、2031年3月期に向けた進捗状況を算出しております。
In our Group's "Management Vision & Strategy Narrative 2031," we aim to achieve a Total Shareholder Return (TSR) of 200% or more by the fiscal year ending March 31, 2031, compared to the fiscal year ended March 31, 2025. For details, please refer to "(Reference) About Management Vision & Strategy Narrative 2031" on page 25-27.
Based on this, we have calculated the progress toward the fiscal year ending March 31, 2031 using the share price as of the end of March 31, 2025 (¥2,699.5) as the benchmark.

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

*4 期中平均株式数の算出において、発行済株式数から控除する自己株式数には、役員報酬BIP信託および株式付与ESOP信託が保有する当社株式を含めております。
（2027年3月期　第2四半期　133,280、2026年3月期　482,135、2026年3月期　第2四半期　482,135）
Treasury shares excluded from average number of shares includes Board Incentive Plan and Employees Stock Ownership Plan.
(FY2027 2Q 133,280　FY2026 482,135　FY2026 2Q 482,135)

＊ ★1～7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 ★1–7 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）			2025/9/30 6カ月 6 months	2025/9/30 前年比 YOY(%)	2026/9/30 6カ月 6 months	2026/9/30 前年比 YOY(%)	2026/3/31 12カ月 FY2026	2026/3/31 前年比 YOY(%)
小売	Retailing		168,722	109.5	178,001	105.5	354,169	109.2
定借テナント	Fixed-term tenants		129,149	109.8	137,824	106.7	272,296	110.6
イベント	Events		8,063	139.1	10,445	129.5	17,448	130.8
EC	E-commerce		11,612	103.6	12,288	105.8	24,778	102.1
消化仕入テナント等	Consignment-based tenants and others		8,484	89.2	6,503	76.7	15,886	85.3
関連事業	Related businesses		11,411	114.5	10,939	95.9	23,758	108.6
フィンテック	FinTech		2,483,320	109.6	2,708,540	109.1	5,118,341	109.4
カードクレジット	Card credit	*1	2,406,645	109.8	2,631,168	109.3	4,964,038	109.6
（分割・リボ取扱高）	(Total transactions for installment and revolving payments)		(231,635)	(111.3)	(248,647)	(107.3)	(473,229)	(109.5)
カードキャッシング	Cash advance		70,236	103.7	71,023	101.1	141,317	102.9
IT 他	IT, etc.		6,437	104.0	6,348	98.6	12,986	101.6
消去	Eliminations		△38,303	–	△39,948	–	△80,368	–
合計	Total		2,613,739	109.7	2,846,592	108.9	5,392,143	109.4

*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 (outside of Marui Group, Marui and Modi) and Service (including Rent).

<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）		2025/9/30		2026/9/30		2026/3/31	
		6カ月	前年比	6カ月	前年比	12カ月	前年比
		6 months	YOY(%)	6 months	YOY(%)	FY2026	YOY(%)
家賃払い	Rent	4,781	115	5,366	112	9,832	114
EC	E-commerce	4,222	106	4,622	109	8,881	106
大型商業施設	Large-scale commercial facilities	4,709	100	4,902	104	9,721	102
定期払い（通信費・公共料金等）	Regular payments (communications fees, utilities, etc.)	2,327	110	2,451	105	4,786	108
トラベル＆エンターテインメント	Travel＆entertainment	2,459	112	2,738	111	4,942	112
スーパー・コンビニ	Supermarkets and convenience stores	1,811	114	2,032	112	3,750	115
電子マネーチャージ	E-money charge	832	103	863	104	1,653	102
サービス（家賃払い除き）	Service（exclude rent）	162	122	192	119	356	115
その他	Others	2,762	122	3,145	114	5,718	121
合計	Total	24,066	110	26,312	109	49,640	110

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

3．売上収益　Revenue

（百万円／Millions of Yen）			2025/9/30 6カ月 6 months	2025/9/30 前年比 YOY(%)	2026/9/30 6カ月 6 months	2026/9/30 前年比 YOY(%)	2026/3/31 12カ月 FY2026	2026/3/31 前年比 YOY(%)
小売	Retailing		39,138	109.1	40,140	102.6	81,037	107.3
定借テナント	Fixed-term tenants		20,351	105.9	21,065	103.5	41,923	106.1
イベント	Events		1,824	149.1	2,297	126.0	3,771	136.0
EC	E-commerce		3,941	107.8	4,389	111.4	8,312	107.4
消化仕入テナント等	Consignment-based tenants and others		1,609	89.3	1,447	89.9	3,271	89.5
関連事業	Related businesses		11,411	114.5	10,939	95.9	23,758	108.6
フィンテック	FinTech		97,289	110.4	106,833	109.8	195,824	109.5
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments	*2	31,486	107.4	39,073	124.1	68,993	115.8
加盟店手数料	Merchant fee		29,914	108.2	32,662	109.2	62,153	109.3
カードキャッシング利息	Interest income on consumer loans		11,350	102.9	11,404	100.5	22,741	102.8
債権流動化	Liquidated accounts receivable		3,500	284.4	941	26.9	△1,735	–
流動化債権譲渡益	Gain on transfer of liquidated accounts receivable		8,167	172.5	5,972	73.1	8,167	102.0
譲渡益償却 他	Amortization of liquidated accounts receivable and others	*3	△4,667	–	△5,030	–	△9,902	–
サービス収入	Service revenue	*4	14,598	115.3	16,400	112.3	30,684	113.5
家賃保証	Rent guarantee revenues		10,396	114.8	11,860	114.1	22,313	112.9
IT 他	IT, etc.		6,437	103.9	6,350	98.6	12,986	101.5
合計	Total		136,427	110.1	146,973	107.7	276,862	108.8
[リカーリングレベニュー]	[Recurring revenue]	*1★7	[86,582]	[106.1]	[95,713]	[110.5]	[181,228]	[108.9]
リカーリングレベニュー比率	Ratio of recurring revenue	★8	62.6%	△2.1%	64.3%	+1.7%	64.6%	+0.2%

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

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

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

*4 フィンテックにおける「サービス収入」は、 主に家賃保証サービスの保証料を中心に、カード年会費等を含む売上収益です。
“Service revenue” in FinTech segment is mainly sales revenue consisting of guarantee fees for rent guarantee revenues and card annual fees.

＊ ★7,8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 ★7,8 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

4．売上総利益　Gross profit

（百万円／Millions of Yen）			2025/9/30 6ヵ月 6 months	2025/9/30 前年比 YOY(%)	2026/9/30 6ヵ月 6 months	2026/9/30 前年比 YOY(%)	2026/3/31 12ヵ月 FY2026	2026/3/31 前年比 YOY(%)
小売	Retailing		26,900	104.8	27,894	103.7	55,868	104.7
定借テナント	Fixed-term tenants		17,807	103.0	18,702	105.0	36,742	103.3
イベント	Events		1,780	145.8	2,101	118.0	3,609	130.5
EC	E-commerce		3,280	105.4	3,570	108.8	6,960	105.7
消化仕入テナント等	Consignment-based tenants and others		1,402	88.6	1,263	90.1	2,816	89.0
関連事業	Related businesses		2,629	107.1	2,257	85.9	5,739	108.5
フィンテック	FinTech		92,606	111.0	102,361	110.5	186,408	110.0
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments		31,486	107.4	39,073	124.1	68,993	115.8
加盟店手数料	Merchant fee		29,914	108.2	32,662	109.2	62,153	109.3
カードキャッシング	Interest income on consumer loans		11,350	102.9	11,404	100.5	22,741	102.8
債権流動化	Liquidated accounts receivable		3,500	284.4	941	26.9	△1,735	–
流動化債権譲渡益	Gain on transfer of liquidated accounts receivable		8,167	172.5	5,972	73.1	8,167	102.0
譲渡益償却 他	Amortization of liquidated accounts receivable and others		△4,667	–	△5,030	–	△9,902	–
サービス	Service revenue		14,598	115.3	16,400	112.3	30,684	113.5
IT 他	IT, etc.		1,754	114.5	1,878	107.1	3,569	106.8
合計	Total		119,506	109.5	130,256	109.0	242,276	108.8
[リカーリングレベニュー]	[Recurring gross profit]	*1★7	[78,537]	[105.9]	[87,939]	[112.0]	[165,057]	[108.9]
リカーリングレベニュー比率	Ratio of recurring gross profit	★8	64.7%	△2.0%	66.6%	+1.9%	67.1%	+0.3%

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

* ★7,8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 ★7,8 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）		2025/9/30		2026/9/30		2026/3/31	
		6カ月	前年比	6カ月	前年比	12カ月	前年比
		6 months	YOY(%)	6 months	YOY(%)	FY2026	YOY(%)
販売促進費	Sales promotion expenses	21,526	103.8	24,022	111.6	45,181	106.3
ポイント費用	Card rewards	18,981	103.5	20,802	109.6	39,029	103.6
販売事務費	Sales administration costs	20,732	108.0	22,248	107.3	42,728	106.0
人件費	Personnel costs	18,208	100.1	18,682	102.6	36,228	101.9
設備費	Equipment costs	9,291	97.5	8,992	96.8	19,193	100.0
減価償却費	Depreciation and amortization	7,096	116.5	7,384	104.0	14,469	112.5
貸倒費用	Provision for bad debts	11,756	115.7	13,223	112.5	24,136	119.7
利息返還損失引当金繰入	Provision for loss on interest repayment	–	–	–	–	1,522	–
その他	Others	4,498	122.7	4,865	108.2	8,606	112.0
合計	Total	93,110	106.3	99,419	106.8	192,065	107.8

6．セグメント情報　Segment information

				2025/9/30		2026/9/30		2026/3/31	
				6ヵ月	前年比	6ヵ月	前年比	12ヵ月	前年比
小売	Retailing	（百万円／Millions of Yen）		6 months	YOY(%)	6 months	YOY(%)	FY2026	YOY(%)
売上収益	Revenue			42,837	109.5	43,762	102.2	88,383	107.4
営業利益	Operating income			5,144	156.9	6,530	126.9	11,196	130.2
営業利益率	Operating income to revenue			12.0%	+3.6%	14.9%	+2.9%	12.7%	+2.2%
セグメント資産	Segment assets			210,081	84.8	195,791	93.2	203,998	79.7
投下資本利益率（ROIC）	Return on invested capital		★4	–	–	–	–	4.2%	+1.1%
フィンテック	FinTech	（百万円／Millions of Yen）							
売上収益	Revenue			98,074	110.0	110,300	112.5	197,412	109.1
営業利益	Operating income			25,429	113.8	28,339	111.4	47,039	106.8
営業利益率	Operating income to revenue			25.9%	+0.8%	25.7%	△0.2%	23.8%	△0.5%
セグメント資産	Segment assets			854,916	105.3	945,892	110.6	870,023	112.6
投下資本利益率（ROIC）	Return on invested capital		★4	–	–	–	–	4.7%	△0.1%

*　★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。
Item ★4 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）			2025/9/30	前年比 YOY(%)	2026/9/30	前年比 YOY(%)	2026/3/31	前年比 YOY(%)
営業債権	Operating receivables		686,252	102.7	783,853	114.2	713,685	113.3
割賦売掛金	Installment sales accounts receivable		617,159	107.1	697,059	112.9	635,676	118.5
営業貸付金	Operating loans		69,093	75.4	86,793	125.6	78,008	83.7
（債権流動化額）	(Liquidated accounts receivable)		(365,648)	(118.3)	(330,102)	(90.3)	(365,967)	(97.2)
固定資産	Fixed assets		319,901	106.6	305,979	95.6	307,188	97.3
投資有価証券	Investment securities		45,598	113.0	38,977	85.5	39,226	84.3
有利子負債	Interest-bearing debt		724,105	106.0	820,244	113.3	716,251	112.5
（転換社債除き）	(Excluding Convertible bonds)	*1	(724,105)	(106.0)	(770,244)	(106.4)	(716,251)	(112.5)
自己資本	Shareholder's equity		250,177	98.2	231,436	92.5	244,186	99.2
総資産	Total assets		1,138,769	104.5	1,206,712	106.0	1,141,276	108.3
流動化比率	Ratio of liquidated accounts receivable	★9	34.8%	+3.2%	29.6%	△5.2%	33.9%	△3.5%
有利子負債 営業債権比	Ratio of interest-bearing debt to operating receivables	★10	105.5%	+3.2%	104.6%	△0.9%	100.4%	△0.7%
（転換社債除き）	(Excluding Convertible bonds)	*1	(105.5%)	(+3.2%)	(98.3%)	(△7.2%)	(100.4%)	(△0.7%)
自己資本比率	Equity ratio		22.0%	△1.4%	19.2%	△2.8%	21.4%	△2.0%

*1　転換社債は2026年8月に発行した2031年満期ユーロ円建取得条項付転換社債型新株予約権付社債（ゼロクーポンユーロ円CB）です。
Convertible bonds refer to the Zero Coupon Convertible Bonds due 2031 issued in August 2026.

*　★9,10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 ★9,10 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		110.5	111.7	106.3	109.6	107.5	108.0	–	–	–	–	–	–	108.9
小売	Retailing		112.6	111.8	95.8	107.1	101.0	105.0	–	–	–	–	–	–	105.5
店舗・Web	Store・Web	*1	110.3	113.7	97.8	106.9	104.0	104.4	–	–	–	–	–	–	106.2
既存店	Store・Web(Existing stores)	*2	116.7	119.3	103.1	113.1	109.3	109.5	–	–	–	–	–	–	111.9
フィンテック	FinTech		110.4	111.8	106.7	109.7	107.8	108.0	–	–	–	–	–	–	109.1
カードクレジット	Card credit	*3	110.8	112.3	106.9	109.9	108.0	108.1	–	–	–	–	–	–	109.3
外部加盟店	Card shopping (Outside of Marui Group)		110.1	112.0	105.8	109.3	107.1	107.3	–	–	–	–	–	–	108.6
家賃払い他	Rent, etc.		112.8	112.7	112.4	112.2	112.3	112.2	–	–	–	–	–	–	112.4
カードキャッシング	Cash advance		100.4	98.9	100.7	103.1	100.1	103.7	–	–	–	–	–	–	101.1

*1　「店舗・Web」は、小売の定借テナント、イベント、EC、消化仕入テナント等の合計値です。
"Store・Web" is a total of Fixed-term tenants, Events, E-commerce, and Consignment-based tenants and others.

*2　「既存店」は、閉鎖店影響を除いた値です。
"Existing stores" is defined as figures that exclude the impact 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, Marui and Modi) and Service (including Rent).

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

					2025/9/30		2026/9/30		2026/3/31		
					6カ月	前年比	6カ月	前年比	12カ月	前年比	売場面積（㎡）
				（百万円／Millions of Yen）	6 months	YOY(%)	6 months	YOY(%)	FY2026	YOY(%)	Sales floor area
北千住マルイ	Kitasenju Marui		東京都	Tokyo	19,347	105.2	20,013	103.4	40,557	104.2	35,300
新宿マルイ	Shinjuku Marui	*1	東京都	Tokyo	14,217	99.5	17,432	122.6	30,125	105.8	30,590
マルイファミリー溝口	Marui Family Mizonokuchi		神奈川県	Kanagawa	11,898	108.5	12,653	106.3	25,088	109.3	32,260
Ｗｅｂ通販	EC				11,612	103.6	12,287	105.8	24,778	102.1	–
有楽町マルイ	Yurakucho Marui		東京都	Tokyo	8,544	109.6	10,193	119.3	18,714	111.3	18,500
上野マルイ	Ueno Marui		東京都	Tokyo	8,764	123.6	9,850	112.4	18,577	125.8	16,390
博多マルイ	Hakata Marui		福岡県	Fukuoka	6,991	147.8	8,659	123.9	15,241	148.9	15,000
なんばマルイ	Namba Marui		大阪府	Osaka	6,372	130.0	8,384	131.6	13,637	123.9	17,000
錦糸町マルイ	Kinshicho Marui		東京都	Tokyo	6,939	106.2	7,732	111.4	14,974	108.1	22,990
町田店	Machida	*1	東京都	Tokyo	6,986	103.2	7,312	104.7	14,504	105.0	21,270
渋谷店	Shibuya	*1	東京都	Tokyo	6,274	133.9	6,850	109.2	12,398	121.8	9,840
マルイファミリー志木	Marui Family Shiki		埼玉県	Saitama	6,094	103.2	6,441	105.7	12,862	105.5	18,900
戸塚モディ	Totsuka Modi		神奈川県	Kanagawa	4,577	99.6	5,264	115.0	9,485	102.6	16,580
国分寺マルイ	Kokubunji Marui		東京都	Tokyo	4,801	100.4	4,901	102.1	10,178	100.5	14,300
海老名マルイ	Ebina Marui		神奈川県	Kanagawa	4,104	119.5	4,797	116.9	8,644	117.2	19,500
大宮マルイ	Omiya Marui		埼玉県	Saitama	4,399	122.2	4,694	106.7	9,405	119.3	13,970
中野マルイ	Nakano Marui		東京都	Tokyo	3,869	113.1	4,247	109.8	8,407	113.0	4,950
吉祥寺マルイ	Kichijoji Marui		東京都	Tokyo	3,095	106.0	3,416	110.4	6,859	108.8	11,950
神戸マルイ	Kobe Marui		兵庫県	Hyogo	2,389	107.9	2,828	118.3	4,943	109.3	6,940
草加マルイ	Soka Marui		埼玉県	Saitama	2,544	108.7	2,704	106.3	5,299	110.0	16,530
柏モディ	Kashiwa Modi	*1	千葉県	Chiba	2,215	118.0	2,663	120.3	4,827	126.6	10,590
静岡モディ	Shizuoka Modi		静岡県	Shizuoka	1,152	81.5	1,320	114.6	2,535	97.3	5,540
マルイシティ横浜	Marui City Yokohama	*2	神奈川県	Kanagawa	6,319	104.7	–	– *2	12,613	101.4	– *2

*1　新宿マルイは、「本館」「アネックス」「メン」の３館、町田店は、「マルイ」「モディ」の２館を展開しております。
また、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。
なお、柏マルイは2025年7月27日に閉店し、柏モディのみとなっております。
Shinjuku Marui includes "Main Building", "Annex" and "Men". Machida includes "Marui" and "Modi."
Shibuya Marui was temporarily closed on August 28, 2022 and only Shibuya Modi remains open.
Kashiwa Marui closed on July 27, 2025 and only Kashiwa Modi remains open.

*2　マルイシティ横浜は、2026年2月28日に閉店いたしました。
Marui City Yokohama closed on February 28, 2026.

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

		2025/9/30	2026/9/30	2026/3/31
		6カ月	6カ月	12カ月
	(%)	6 months	6 months	FY2026
入店客数	Number of customers coming to stores	105.7	98.1	104.6
買上客数	Number of purchase	108.2	103.0	107.9
客単価	Sales per purchase	100.9	103.8	101.6

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

			2025/9/30		2026/9/30		2026/3/31	
				前年差		前年差		前年差
	(万人／10 thousands)			Change		Change		Change
カード会員数合計	Total		811	+38	851	+40	830	+41
プレミアムカード	Premium cardholders	*1	378	+27	417	+39	398	+34
プラチナカード	Platinum cardholders		19	+3	22	+3	21	+3
ゴールドカード	Gold cardholders		359	+25	395	+36	377	+31
プレミアムカード会員構成	Ratio of premium cardholders	*1	46.6%	+1.2%	49.1%	+2.5%	47.9%	+1.8%
「好き」を応援するカード	EPOS cards that support "Suki"	*2	126	+25	153	+27	138	+26
「好き」を応援するカード構成	Ratio of EPOS cards that support "Suki"	*2	15.5%	+2.4%	18.0%	+2.5%	16.6%	+2.5%
カード会員シェア	Share of credit card members	*3	7.7%	+0.3%	8.2%	+0.5%	7.9%	+0.4%
東京都・埼玉県・神奈川県	Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures	*3	16.2%	+0.3%	16.4%	+0.2%	16.4%	+0.4%
東京都・埼玉県・神奈川県以外	Other than Tokyo, Saitama and Kanagawa prefectures	*3	5.0%	+0.4%	5.5%	+0.5%	5.2%	+0.4%
新規会員数	New cardholders		43	+5	44	+1	87	+6
利用客数（会計期間）	Active cardholders (fiscal year)		503	+24	529	+26	571	+28
利用率	Ratio of active cardholders (fiscal year)		62.1%	+0.1%	62.2%	+0.1%	68.8%	0.0%
稼働客数（１年間利用）	Active cardholders (for a year)		558	+26	587	+28	571	+28
稼働率	Ratio of active cardholders (for a year)		68.9%	±0.0%	69.0%	+0.1%	68.8%	0.0%
メインカード率	Ratio of main card	*4	–	–	–	–	22.6%	+0.6%

*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.29～32<参考>「好き」を応援するカードについてをご参照ください。
"EPOS cards that support 'Suki' " are collaboration cards primarily featuring anime and video game characters, etc.
For more details, please refer to "(Reference) About EPOS cards that support 'Suki' " on page 29-32.

*3 カード会員シェアは、総務省統計局令和7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 2025 Population Census
(conducted by the Statistics Bureau of the Ministry of Internal Affairs and Communications) as the denominator.

*4 「メインカード率」は、エポスカード利用客のうち家計の33%以上にあたる支出をエポスカードで決済する会員の構成としており、2031年3月期までに35%を目標としています。
"Ratio of main card" is defined as a percentage of active cardholders who use EPOS card to cover at least 33% of their household expenses, with a target of 35% by the fiscal year ending March 31,2031.

12. 営業債権　Operating receivables

		2025/9/30		2026/9/30		2026/3/31	
			前年比		前年比		前年比
（百万円／Millions of Yen）			YOY(%)		YOY(%)		YOY(%)
割賦売掛金残高	Installment sales accounts receivable	617,159	107.1	697,059	112.9	635,676	118.5
（流動化債権を含む）	(Including liquidated accounts receivable)	(905,676)	(108.5)	(966,890)	(106.8)	(932,807)	(108.3)
分割・リボ払い	Installment and revolving payments	346,903	101.0	393,522	113.4	392,010	113.9
（流動化債権を含む）	(Including liquidated accounts receivable)	(485,655)	(107.4)	(513,600)	(105.8)	(499,439)	(106.4)
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	270,256	116.1	303,536	112.3	243,665	126.6
（流動化債権を含む）	(Including liquidated accounts receivable)	(420,021)	(109.8)	(453,289)	(107.9)	(433,368)	(110.5)
営業貸付金残高	Operating loans outstanding	69,093	75.4	86,793	125.6	78,008	83.7
（流動化債権を含む）	(Including liquidated accounts receivable)	(146,224)	(102.6)	(147,065)	(100.6)	(146,844)	(101.5)
合計	Total	686,252	102.7	783,853	114.2	713,685	113.3
（流動化債権を含む）	(Including liquidated accounts receivable)	(1,051,901)	(107.7)	(1,113,955)	(105.9)	(1,079,652)	(107.3)

（百万円／Millions of Yen）							
利息返還損失引当金残高	Allowance of loss on interest repayment balance	4,072	61.0	3,698	90.8	4,506	86.3

（%）							
貸倒率	Ratio of bad debt write-offs ＊1 ★11	0.95	+0.11	1.03	+0.08	1.85	+0.21

			2025/9/30		2026/9/30		2026/3/31	
				前年差		前年差		前年差
（万円／10 thousands of Yen）				Change		Change		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	★12	41.7	△0.1	41.4	△0.3	41.6	△0.2
１人当たり営業貸付金残高	Balance of operating loans outstanding per customer	★13	24.6	0.0	24.5	△0.1	24.6	△0.1

＊　★11～13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 ★11-13 are Non-GAAP indicators. For calculation methods, please refer to “(Reference) About Non-GAAP Indicators” on page 22.

＊1 貸倒率は、2026年3月期第4四半期より、リスク水準をより適切に把握するため保証事業を除いた値で算出しており、過去数値も同基準で再算出しております。
Ratio of bad debt write-offs is calculated excluding guarantee business in order to more accurately assess risk levels, starting from the fourth quarter of the fiscal year ended March 31, 2026, and prior period figures have been recalculated on the same basis.

13. 投資計画と実績　Investments

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

（百万円／Millions of Yen）			2026/3/31 12カ月 FY2026	2026/9/30 6ヶ月 6 months	2027/3/31 12カ月 FY2027	2028/3/31 12カ月 FY2028
投資額（資産計上額）	Total investments（Capitalized amount）		17,985	5,413	16,000	24,000
設備投資（有形投資）	Capital investments (Property and equipment)		14,189	3,055	9,000	9,000
ソフトウェア（無形投資）	Software investments (Intangible assets)		3,193	1,831	5,000	6,000
未来投資（無形投資）	Forward-Looking investments (Intangible assets)	*1	603	526	2,000	9,000
減価償却費	Depreciation and amortization		15,818	7,958	17,000	18,000
人的資本投資（無形投資）	Human capital investments (Intangible assets)	*2*3	9,708	6,192	10,000	11,000

*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 investments". 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 investments" includes expense items.

14. 有利子負債　Interest-bearing debt

（百万円／Millions of Yen）			2025/9/30	前期末差 Change	2026/9/30	前期末差 Change	2026/3/31	前期末差 Change
短期借入金	Short-term loans		74,805	＋39,785	75,798	＋24,992	50,805	＋15,785
コマーシャル・ペーパー	Commercial paper		61,000	＋51,000	53,000	＋22,000	31,000	＋21,000
社債	Straight bonds		110,000	△10,159	100,146	–	100,146	△20,013
転換社債	Convertible bonds	*1	–	–	50,000	＋50,000	–	–
長期借入金	Long-term loans		478,300	＋7,000	541,300	＋7,000	534,300	＋63,000
合計	Total		724,105	＋87,625	820,244	＋103,992	716,251	＋79,771
(転換社債除き)	(Excluding Convertible bonds)	*1	(724,105)	(+87,625)	(770,244)	(+53,992)	(716,251)	(+79,771)

有利子負債 営業債権比	Ratio of interest-bearing debt to operating receivables	★10	105.5%	+4.4%	104.6%	+4.2%	100.4%	△0.7%
(転換社債除き)	(Excluding Convertible bonds)	*1	(105.5%)	(+4.4%)	(98.3%)	(△2.1%)	(100.4%)	(△0.7%)
D/Eレシオ	Debt/Equity ratio		2.9倍	+0.3倍	3.5倍	+0.6倍	2.9倍	+0.3倍

*1 転換社債は2026年8月に発行した2031年満期ユーロ円建取得条項付転換社債型新株予約権付社債（ゼロクーポンユーロ円CB）です。

Convertible bonds refer to the Zero Coupon Convertible Bonds due 2031 issued in August 2026.

* ★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。

Item ★10 is Non-GAAP indicator. For calculation methods, please refer to "(Reference) About Non-GAAP Indicators" on page 22.

（百万円／Millions of Yen）		2025/9/30 6ヵ月 6 months	前年比 YOY(%)	2026/9/30 6ヵ月 6 months	前年比 YOY(%)	2026/3/31 12ヵ月 FY2026	前年比 YOY(%)
支払利息	Interest expense	2,636	185.3	4,338	164.5	5,873	170.3

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

（百万円／Millions of Yen）

調達日 Procurement date	調達期間 Procurement period	対象債権 Applicable receivables	調達金額 Procurement amount	流動化債権譲渡益 Gain on transfer of liquidated receivables	譲渡益償却他（会計期間） Amortization of liquidated accounts receivable and others (period)
2018年９月 September 2018	5 年 3 ヵ月 5 years 3 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	30,000	4,234	0
2019年３月 March 2019	5 年 5 years	営業貸付金 Operating loans	15,000	1,826	0
2019年９月 September 2019	5 年 8 ヵ月 5 years 8 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	40,000	7,110	0
2020年９月 September 2020	5 年 9 ヵ月 5 years 9 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	45,000	7,833	340
2021年９月 September 2021	5 年 10 ヵ月 5 years 10 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	32,000	5,566	486
2022年９月 September 2022	5 年 5 years	営業貸付金 Operating loans	30,000	3,573	395
2022年９月 September 2022	5 年 9 ヵ月 5 years 9 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	16,000	2,818	262
2023年６月 June 2023	4 年 11 ヵ月 4 years 11 months	営業貸付金 Operating loans	10,000	1,119	136
2023年９月 September 2023	5 年 11 ヵ月 5 years 11 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	20,000	3,524	380
2023年12月 December 2023	6 年 2 ヵ月 6 years 2 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	8,000	1,521	159
2024年３月 March 2024	6 年 3 ヵ月 6 years 3 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	6,500	1,199	122
2024年６月 June 2024	4 年 11 ヵ月 4 years 11 months	営業貸付金 Operating loans	15,500	1,738	240
2024年９月 September 2024	6 年 3 ヵ月 6 years 3 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	17,000	2,996	328
2024年12月 December 2024	6 年 2 ヵ月 6 years 2 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	11,000	1,775	212
2025年３月 March 2025	1 年 6 ヵ月 1 year 6 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	27,000	1,498	514
2025年６月 June 2025	6 年 6 ヵ月 6 years 6 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	30,300	4,910	603
2025年９月 September 2025	4 年 11 ヵ月 4 years 11 months	営業貸付金 Operating loans	28,200	3,257	581
2026年６月 June 2026	6 年 5 ヵ月 6 years 5 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	18,500	3,405	265
2026年９月 September 2026	6 年 5 ヵ月 6 years 5 months	割賦売掛金 Installment sales accounts receivables	15,000	2,566	2
合計 Total					5,030

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

【目的】 Purpose

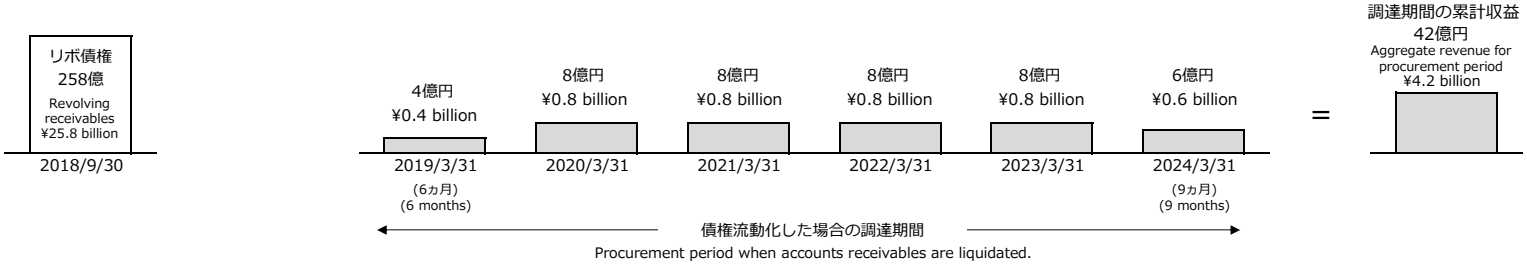
・調達方法の多様化と安全性を考慮した資金調達　Fund procurement geared toward safety and diversification of procurement methods

・市場投資家への販売を通じた、調達先の多様化　Diversification of procurement methods through sale to market investors

■流動化を行わなかった場合　　Without Liquidation

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

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



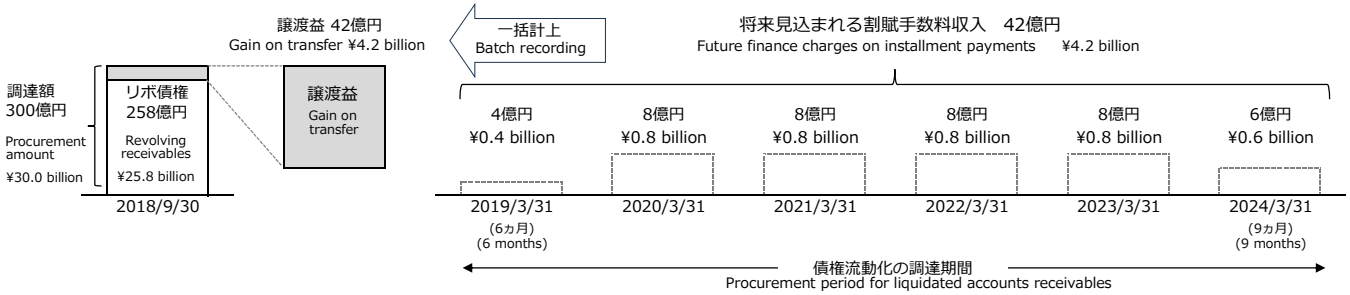
■流動化を行った場合　　With Liquidation

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

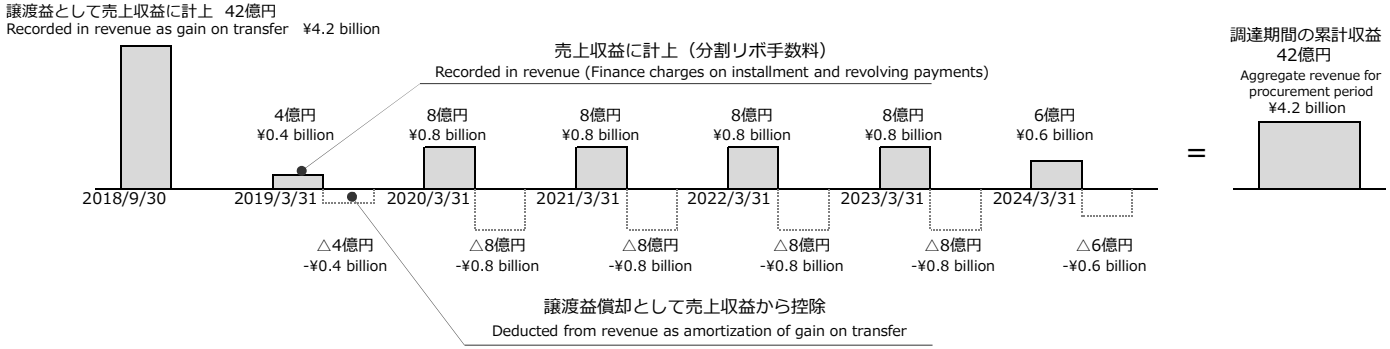
Future finance charges on installment payments for the procurement period of the balance of revolving payments are batch recorded as gain on transfer.

譲渡益は調達期間中に均等に譲渡益償却として売上収益より控除

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



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



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

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

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

16. 社員数　Number of employees

（人／Number）		2025/9/30	前年差 Change	2026/9/30	前年差 Change	2026/3/31	前年差 Change
小売	Retailing	1,948	△126	1,407	△541	1,849	△133
		(689)	(+41)	(686)	(△3)	(691)	(+30)
フィンテック	FinTech	1,754	△86	2,065	+311	1,696	△103
		(803)	(+76)	(848)	(+45)	(820)	(+56)
本社管理部門	Head office, corporate management departments	262	△21	291	+29	275	+5
		(29)	(－)	(40)	(+11)	(28)	(－)
合計	Total	3,964	△233	3,763	△201	3,820	△231
		(1,521)	(+117)	(1,574)	(+53)	(1,539)	(+86)

＊　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. 2027年3月期予想　Forecasts for the fiscal year ending March 31, 2027

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

			2026/3/31		2026/9/30		2027/3/31	
			実績	前年比	実績	前年比	予想	前年比
	（円／Yen）		Actual	YOY(%)	Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
1株当たり純利益（EPS）	Earnings per share		158.4	110.5	94.5	114.6	167.7 *1 [164.0]	105.9 [103.6]
自己資本当期純利益率（ROE）	Return on equity		11.6%	+1.0%	–	–	12.3% *1 [11.8%]	+0.7% [+0.2%]
	（百万円／Millions of yen）							
グループ総取扱高	Total Group transactions		5,392,143	109.4	2,846,592	108.9	5,885,000 *1 [5,905,000]	109.1 [109.5]
小売	Retailing		354,169	109.2	178,001	105.5	365,000	103.1
フィンテック	FinTech		5,118,341	109.4	2,708,540	109.1	5,600,000 *1 [5,620,000]	109.4 [109.8]
消去	Eliminations		△80,368	–	△39,948	–	△80,000	–
売上収益	Revenue		276,862	108.8	146,973	107.7	297,800 *1 [296,500]	107.6 [107.1]
小売	Retailing		81,037	107.3	40,140	102.6	82,300 *1 [82,000]	101.6 [101.2]
フィンテック	FinTech		195,824	109.5	106,833	109.8	215,500 *1 [214,500]	110.0 [109.5]
売上総利益	Gross profit		242,276	108.8	130,256	109.0	261,800 *1 [260,500]	108.1 [107.5]
販売費及び一般管理費	Selling, general and administrative expenses		192,065	107.8	99,419	106.8	205,300 *1 [205,000]	106.9 [106.7]
営業利益	Operating income		50,211	112.8	30,837	116.8	56,500 *1 [55,500]	112.5 [110.5]
小売	Retailing		11,196	130.2	6,530	126.9	12,500 *1 [12,000]	111.6 [107.2]
フィンテック	FinTech		47,039	106.8	28,339	111.4	51,500 *1 [51,000]	109.5 [108.4]
消去又は全社	Eliminations/Corporate		△8,024	–	△4,032	–	△7,500	–
経常利益	Ordinary income		42,650	106.8	25,377	110.1	44,000	103.2
法人税等	Income taxes		12,853	102.1	7,704	95.7	13,500	105.0
親会社株主に帰属する純利益	Net income attributable to owners of parent		28,476	107.1	16,755	113.0	29,500	103.6
	（円／Yen）							
1株当たり配当金	Cash dividends per share		131.00	+25.0	67.00	+2.0	134.00	+3.0
配当性向	Payout ratio	*2	82.7%	+8.7%	–	–	79.9% *1 [81.7%]	△2.8% [△1.0%]
DOE（株主資本配当率）	Dividend on equity ratio	*3	10.1%	+2.0%	–	–	10.4% *1 [10.2%]	+0.3% [+0.1%]

*1　2027年3月期の予想は、第1四半期時点の計画から数値を修正しております。そのため修正後の数値を上段、第1四半期時点の計画の数値を下段に記載しております。
The forecast for the fiscal year ending March 31, 2027 has been revised from the first-quarter forecast. Therefore, the upper row shows the revised figures and the lower row shows the first-quarter forecast.

*2　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 shares to be deducted from the number of issued shares include shares held under the BIP Trust and the ESOP Trust.)

*3　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

		2026/3/31		2026/9/30		2027/3/31	
		実績	前年比	実績	前年比	予想	前年比
（百万円／Millions of yen）		Actual	YOY(%)	Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
売上収益	Revenue	276,862	108.8	146,973	107.7	297,800 *1	107.6
						[296,500]	[107.1]
小売	Retailing	81,037	107.3	40,140	102.6	82,300 *1	101.6
						[82,000]	[101.2]
定借テナント	Fixed-term tenants	41,923	106.1	21,065	103.5	43,000 *1	102.6
						[42,700]	[101.9]
イベント	Events	3,771	136.0	2,297	126.0	4,300	114.0
EC	E-commerce	8,312	107.4	4,389	111.4	9,000	108.3
消化仕入テナント等	Consignment-based tenants and others	3,271	89.5	1,447	89.9	2,600	79.5
関連事業	Related businesses	23,758	108.6	10,939	95.9	23,400	98.5
フィンテック	FinTech	195,824	109.5	106,833	109.8	215,500 *1	110.0
						[214,500]	[109.5]
分割・リボ手数料	Finance charges on installment and revolving payments	68,993	115.8	39,073	124.1	79,400 *1	115.1
						[79,600]	[115.4]
加盟店手数料	Merchant fee	62,153	109.3	32,662	109.2	67,400 *1	108.4
						[67,700]	[108.9]
カードキャッシング利息	Interest income on consumer loans	22,741	102.8	11,404	100.5	22,800 *1	100.3
						[23,100]	[101.6]
債権流動化	Liquidated accounts receivable	△1,735	–	941	26.9	△3,200 *1	–
						[△2,700]	
サービス収入	Service revenue	30,684	113.5	16,400	112.3	36,100 *1	117.6
						[33,800]	[110.2]
IT 他	IT, etc.	12,986	101.5	6,350	98.6	13,000	100.1

②　取扱高の予想　Forecasts of transactions

			2026/3/31		2026/9/30		2027/3/31	
			実績	前年比	実績	前年比	予想	前年比
（百万円／Millions of yen）			Actual	YOY(%)	Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
フィンテック	FinTech		5,118,341	109.4	2,708,540	109.1	5,600,000 *1	109.4
							[5,620,000]	[109.8]
カードクレジット	Card credit	*2	4,964,038	109.6	2,631,168	109.3	5,442,000 *1	109.6
							[5,462,000]	[110.0]
カードキャッシング	Cash advance		141,317	102.9	71,023	101.1	145,000	102.6
IT 他	IT, etc.		12,986	101.6	6,348	98.6	13,000	100.1

③　営業債権の予想　Forecasts of operating receivables

		2026/3/31		2026/9/30		2027/3/31	
		実績	前年比	実績	前年比	予想	前年比
（百万円／Millions of yen）		Actual	YOY(%)	Actual	YOY(%)	Forecast	YOY(%)
分割・リボ払い残高（流動化債権を含む）	Installment and revolving payments	499,439	106.4	513,600	105.8	528,000 *1	105.7
	(Including liquidated accounts receivable)					[531,000]	[106.3]
営業貸付金残高（流動化債権を含む）	Operating loans outstanding	146,844	101.5	147,065	100.6	147,000 *1	101.1
	(Including liquidated accounts receivable)					[149,000]	[101.5]

*1　2027年3月期の予想は、第1四半期時点の計画から数値を修正しております。そのため修正後の数値を上段、第1四半期時点の計画の数値を下段に記載しております。
The forecast for the fiscal year ending March 31, 2027 has been revised from the first-quarter forecast. Therefore, the upper row shows the revised figures and the lower row shows the first-quarter forecast.

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

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

★1 株価純資産倍率（PBR）= 期末株価 ／ １株当たり純資産　PBR = Share price at the end of period / Book value per share

★2 株価収益率（PER）= 期末株価 ／ １株当たり当期純利益（連結業績予想・実績）　PER = Share price at the end of period / Earnings per share (EPS)(based on consolidated financial results forecasts and actual results)

★3 株主総利回り（TSR）=（期末株価 + 2026年３月期の第１四半期から当期までの１株当たり配当額の累計額） ／ 2025年３月期末の株価（2,699.5円）
TSR = (Share price at the end of period + Cumulative dividends per share from Q1 of FY2026 to the current quarter) / Share price at the end of FY2025 (¥2,699.5)

★4 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)

★5 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。 *β値は、修正β値を使用しております。
Capital costs = Risk free rate + β × Risk premium ＊Risk premium is the average of the historical and implied methods. ＊β is adjusted β.

★6 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.

★7 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

★8 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)

★9 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)

★10 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

★11 貸倒率 = 貸倒償却額 ／ 期末営業債権残高（流動化債権含む） *貸倒率は、保証事業を除いた値で算出しております。
Ratio of bad debt write-offs = Bad debt write-offs / Operating receivables at the end of period (including liquidated accounts receivable) ＊Ratio of bad debt write-offs is calculated excluding guarantee business.

★12 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
Installment and revolving receivables balance per customer = Installment and revolving receivables balance (including liquidated accounts receivable) / Number of customers making payments

★13 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
Operating loan balance per customer = Operating loan balance (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.

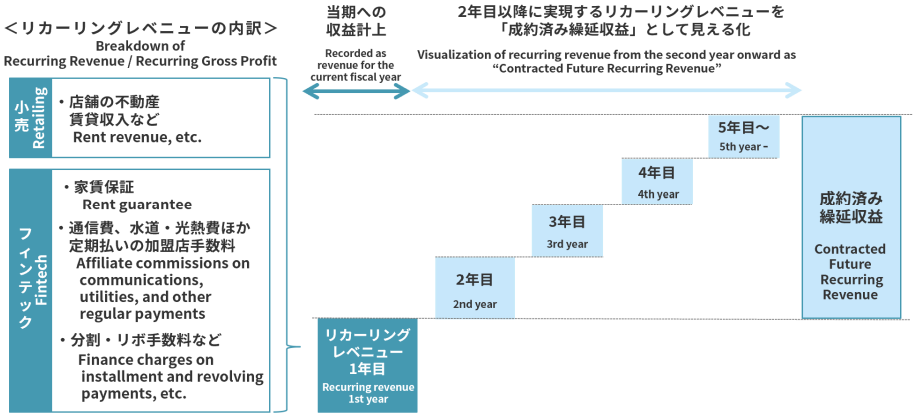
【成約済み繰延収益とは】　Contracted Future Recurring Revenue / Contracted Future Recurring Gross Profit

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) merchant fee, and the number of remaining years of residency is used for rent guarantees.

■リカーリングレベニューと成約済み繰延収益の考え方

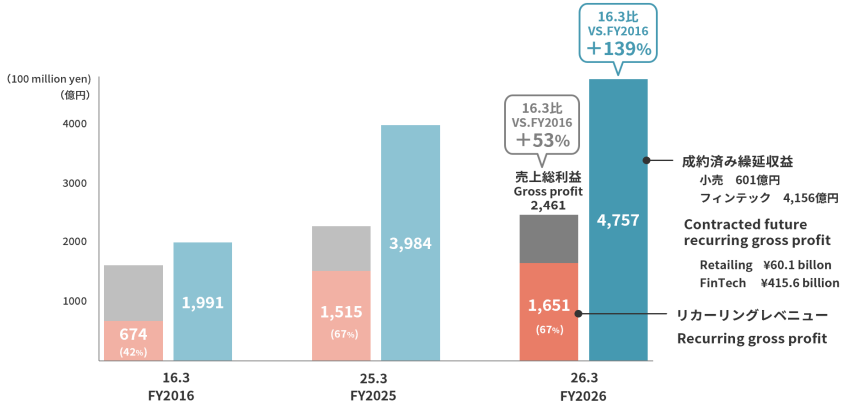
Concept of Recurring revenue and Contracted future recurring revenue



＊　家賃保証は残居住年数、加盟店手数料(定期払い)はカード有効期間、店舗の家賃収入は残契約年数をもとに算出
Rent guarantee is calculated based on remaining years of occupancy, merchant fee (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

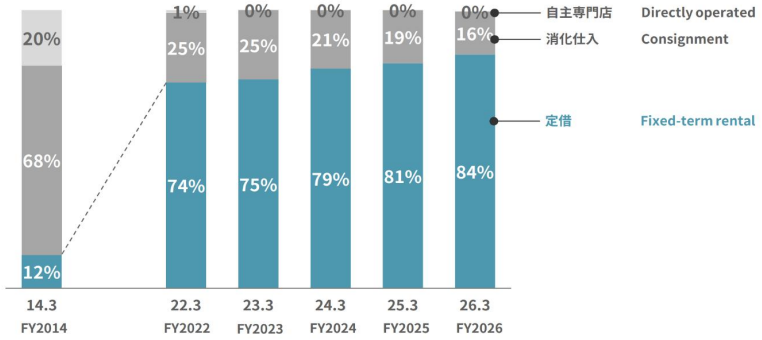
		2025/9/30		2026/9/30		2026/3/31	
主な改装店舗	Major store renovations	北千住マルイ	Kitasenju Marui	海老名マルイ	Ebina Marui	北千住マルイ	Kitasenju Marui
		新宿マルイ	Shinjuku Marui	中野マルイ	Nakano Marui	有楽町マルイ	Yurakucho Marui
		有楽町マルイ	Yurakucho Marui	新宿マルイ	Shinjuku Marui	マルイファミリー溝口	Marui Family Mizonokuchi
		マルイファミリー溝口	Marui Family Mizonokuchi	なんばマルイ	Namba Marui	新宿マルイ	Shinjuku Marui
		錦糸町マルイ	Kinshicho Marui	マルイファミリー溝口	Marui Family Mizonokuchi	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

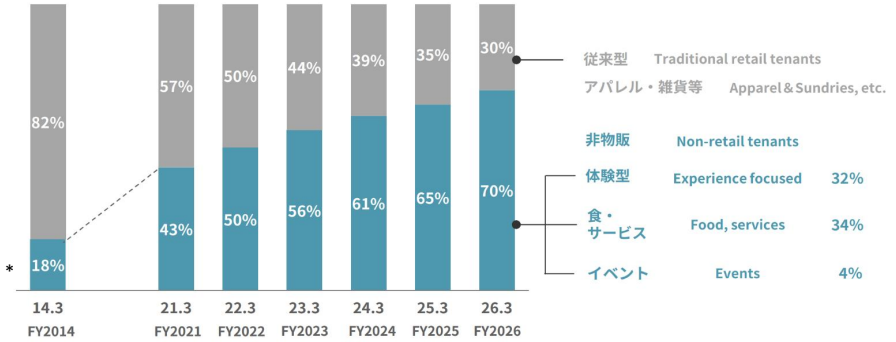
	（千㎡／Thousand ㎡）		2025/9/30	2026/9/30	2026/3/31
期末店舗数	Number of stores at the end of period		22店舗	21店舗	21店舗
期末売場面積	Sales floor space at the end of period	*	375.4	358.9	358.9

*　「期末売場面積」はマルイ（外部専門店含む）、モディの合計面積です。
Sales floor space at the end of period is total of Marui including specialty stores and Modi.

■契約形態 Contract Type



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



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

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

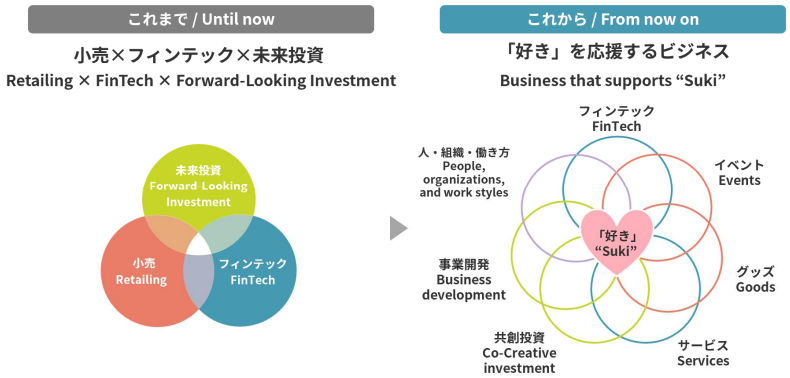
2031年の創業100周年に向けて、「経営ビジョン＆戦略ストーリー2031」を策定しています。経営ビジョンとして高い目標を掲げ、そこからバックキャスティングして戦略ストーリーを構築し、ビジョン・インパクト・事業戦略を連動させることで社会的価値の創出を実現していきます。

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

【経営ビジョン】　Management Vision

当社グループでは、2031年に向けた経営ビジョンとして「『好き』が駆動する経済」を掲げました。「好き」が駆動する経済とは、「機能と価格」という２軸で規定される「コスパ経済」の対極に位置する概念であり、一人ひとりの感情や価値観、つまり「好き」が原動力となるもう一つの経済のあり方です。この経営ビジョンの実現に向けて、これまでの小売・フィンテック・未来投資による三位一体のビジネスから、「好き」を中心に、小売やフィンテック、共創投資のノウハウ、そして、店舗やクレジットカードなどのアセットを活用する「好き」を応援するビジネスへと転換していきます。この「好き」を応援するビジネスを軸に、社会的なインパクトと利益の両立をめざすとともに、高成長と高還元の実現をめざします。

Our group has established “an economy driven by ‘Suki’” as its management vision for 2031. The economy driven by “Suki” stands in stark contrast to the “value-for-money economy,” which is defined by the dual axes of “function and price.” It represents another economic paradigm where the driving force is each individual's emotions and values—in other words, their “Suki.” To realize this management vision, we will transition from our existing business model integrating Retailing, FinTech, Forward-Looking Investments to a business that supports “Suki,” supporting it through Retailing, FinTech, Co-Creative investment know-how, and leveraging assets like stores and credit cards. We will build the business that supports “Suki,” aiming to accomplish both social impact and profitability while pursuing high growth and high returns.



【戦略ストーリー2031】　Strategy Narrative 2031

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

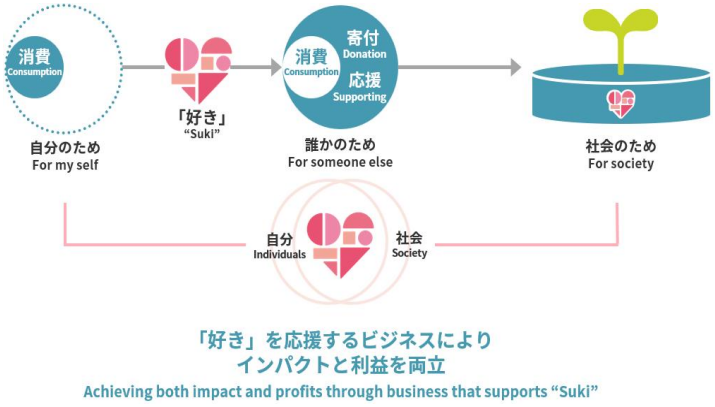
The impact we aim to achieve through our “business that supports ‘Suki’” and the strategies for its realization are as follows:

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

「好き」を応援するビジネスの目的は、「好き」を応援することで「自分のため」の消費が「誰かのため」となり、やがて「社会のため」へと広がっていくことでインパクトと利益を両立させることにあります。

当社グループの「好き」を応援するカードでは、ご利用を通じて応援したい相手に寄付ができるカードの会員が拡大しており、「誰かのため」に「寄付・応援」することにしあわせを感じる新しいタイプの消費者が、今後もますます増えていくと予想されます。新しいタイプの消費者にお応えすることで差別化戦略を進め、「好き」を応援するカードの会員数を2031年３月期には300万人まで拡大し、2041年３月期にはゴールドカードの会員数を上回ることをめざします。

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



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

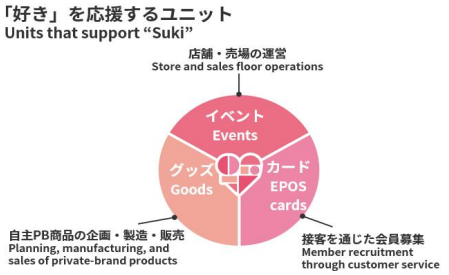
当社グループはこれまで若者の自己実現を応援してきましたが、今後は「好き」を応援するファイナンシャル・エンパワーメントを通じて、すべての人の自己実現を支援していきます。
これまでのフィンテックのビジネスでは、丸井の店舗がある大都市圏を中心とした地域で「信用の共創」によりクレジットカードを発行してきましたが、今後はその対象範囲を広げ、地域を問わず、「好き」を応援するカード・イベント・グッズをかけ合わせた「『好き』を応援するユニット」を軸に全国展開を通じて会員募集を行います。
また、今後拡大する自営業、スタートアップ、フリーランスなどの多様な働き方に対する「オーナーカード」、「ランサーズカード」、日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

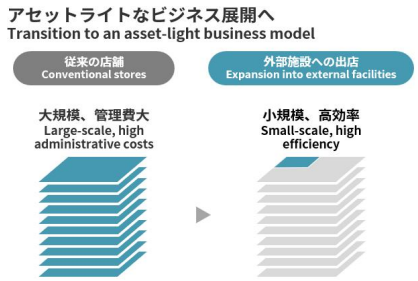
Until now, the Group has supported the self-realization of young people. Going forward, we will support the self-actualization of all individuals through financial empowerment that supports “Suki.” In its FinTech business to date, Marui has issued credit cards through the co-creation of creditability, mainly in metropolitan areas where it has stores. But going forward, we will broaden our target areas and recruit members nationwide by expanding our rollout based on “units that support ‘Suki,’” which combine EPOS cards, events, and goods that support “Suki,” regardless of location. In addition, to address the expanding diversity of work styles, including self-employed individuals, startups, and freelancers, we will expand membership through initiatives such as the “Owner Card” and “Lancers Card.”For foreign nationals working in Japan, we will also expand member acquisition through collaborations like the “GTN Card.”

■支援戦略　Support strategies

これまでの自主売場・ＰＢ商品に代わる新たな顧客接点として、コンパクトな面積で、高い集客力や会員募集力、客単価や利益率の向上が期待できる「好き」を応援するユニットを戦略の柱にインパクトと利益の両立を実現します。
このユニットに特化することで、従来の面積・人員を削減し、営業効率を高めます。さらに、全国の外部施設への出店も進め、店舗資産の効率的な活用と収益の向上を図ります。
また、当社グループはこれまでＤＸを通じた顧客体験の向上をめざして、ＵＸの先進企業でもあるグッドパッチ社との合弁会社や新たに設立したマルイユナイトを通じて、専門人材の採用を進めるとともにアジャイルな開発体制を整備してきました。
今後はプロフェッショナル人材の活躍を通じて、デジタルのＵＸと「好き」を応援するユニットによるリアルの体験を融合した独自の体験価値を提供することでロイヤルカスタマー化を推進します。

As a new point of contact with customers to replace the independent sales areas and private brands, we will accomplish both impact and profits by making units that support “Suki” a key pillar of our strategy. These units, which can be operated in a compact space, are expected to attract customers, recruit members, and increase average customer spend and profit margins.By focusing on these units, we will reduce the space and personnel required under the conventional model and improve operational efficiency. We will also expand into external facilities nationwide to make more efficient use of our store assets and enhance profitability.
Furthermore, in our efforts to enhance customer experience through DX, we have newly established a joint venture with Goodpatch Inc., a leading UX design company, as well as marui unite Co., Ltd. We have also been actively recruiting specialized talent and building an agile development framework.Going forward, we will promote the development of loyal customers by leveraging the expertise of professional personnel to provide unique experiential value that combines digital UX with real-world experiences through units that support “Suki.”



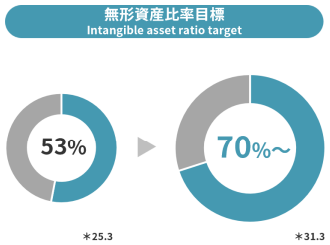


■「フロー」を通じた創造性の発揮　Expression of creativity through “flow”

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

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





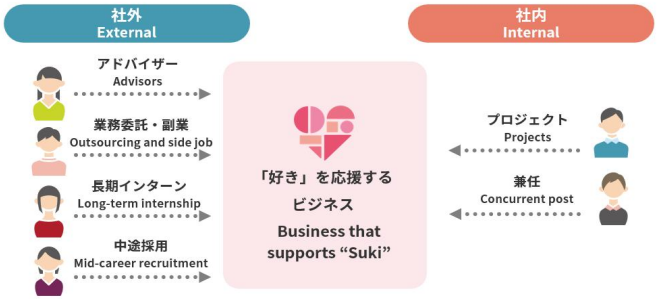
■ソーシャル・イントラプレナーによる事業開発　　Business development by social intrapreneurs

社外の起業家とのイノベーションの創出に加え、「会社にいながら社会を変えられるソーシャル・イントラプレナー（社内起業家）」の活躍を促すために、「好き」を応援するビジネスコンクールなど共創の場を通じて、丸井グループの強みと個人の「好き」を融合させることで、多様な「好き」を事業化していきます。

中長期的な人材育成のため「ソーシャル・イントラプレナー育成財団」を設立し、大学生、中高生向けに講座を提供します。

将来的には受講者の当社グループへの入社やプロジェクトへの参加を通じ、当社グループの事業開発にも活かしていきます。

In addition to creating innovation with external entrepreneurs, we will encourage the activities of “social intrapreneurs (internal entrepreneurs) who can change society while working at the company.” Through co-creation opportunities such as *SUKI* Business Pitch, we will combine the strengths of the Group with individuals’ “Suki” and commercialize a diverse range of “Suki.” We have established the “Social Intrapreneur Development Foundation” to nurture human resources over the medium to long term and will offer courses for university and junior/senior high school students. In the future, we will leverage their knowledge and skills through employment at the Group and participation in projects to contribute to the business development of the Group.



■探究領域　　Exploratory domains

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

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

【リスク】（金利上昇による金融費用増加への対応）　　Risks (Response to increased financial expenses due to rising interest rates)

収益の増加を見込み、分割・リボ手数料については、2025年10月より手数料率を変更しています。

調達金利については、平均調達年限を短縮することで調達利率の低減を図るとともに、格付の向上をめざして格付機関との対話を強化し、金融費用の増加抑制に取り組みます。

We changed installment and revolving fees in October 2025, and an increase in revenue is expected. With regard to borrowing rates, we will strive to reduce borrowing rates by shortening the average borrowing period, while also strengthening dialogue with rating agencies with the aim of improving our credit ratings and curbing increases in financial expenses.

【資本政策と株主還元】　　Capital policy and shareholder returns

2031年３月期には、バランスシートが1.5兆円規模に拡大する見通しとなり、セグメント別では小売の自己資本比率が50%と、当社グループが最適とする35%から乖離が見込まれるため、300億円の資本最適化をすることで連結自己資本比率16%を目標にバランスシートの見直しを進めます。株主還元方針については、2031年３月期に向けてROE15%以上をめざすことを鑑み、株主資本配当率（DOE）10%としています。

資本配分については、６年間の基礎営業キャッシュ・フロー3,500億円を、成長投資として既存事業に900億円、ＤＸ投資・事業開発などの未来投資に600億円、資本最適化に向けた自己株式取得に300億円、株主還元に1,700億円を配分する計画です。

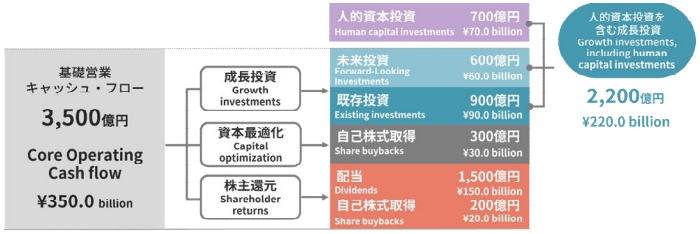
人的資本投資として700億円を予定しており、これを含めた高成長に向けた投資額は、合計で2,200億円となります。

In the fiscal year ending March 31, 2031, our balance sheet is projected to expand to approximately 1.5 trillion yen. In terms of segments, given that the equity-to-asset ratio in our Retailing segment is expected to diverge from our optimal level of 35% to around 50%, we plan to implement capital optimization measures totaling 30 billion yen. Through this initiative, we aim to recalibrate our balance sheet and achieve a consolidated capital adequacy ratio of 16%. Regarding our shareholder returns policy, considering our target ROE of 15% or more for the fiscal year ending March 31, 2031, we have set our dividend on equ ratio (DOE) to 10%. The plan of capital allocation is to allocate the core operating cash flow of 350 billion yen over the next six years as follows: 90 billion yen for growth investments in existing businesses, 60 billion yen for Forward-Looking Investments such as DX investments and business development, 30 billion yen for the acquisition of treasury shares for capital optimization, and 170 billion yen for shareholder returns.

We plan to invest 70 billion yen in human capital, bringing the total investment aimed at high growth to 220 billion yen.

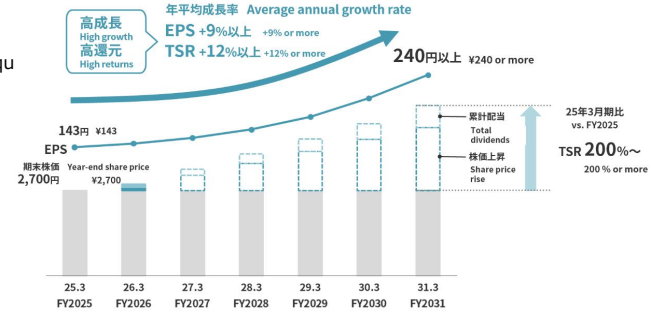
■資本配分（26年3月期～31年3月期）

Capital allocation(FY2026 to FY2031)



■高成長・高還元にむけたKPI

KPIs for achieving high growth and high returns



【KPI】　　KPI

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

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

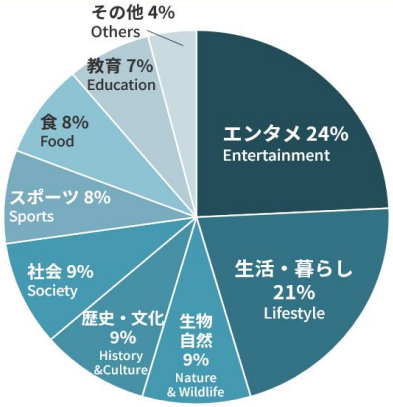
＜参考＞「好き」を応援するビジネスコンクールについて　(Reference) About *SUKI* Business Pitch

「好き」を応援するビジネスコンクールは、参加者の「好き」を起点にしたビジネスアイデアを丸井グループが全面支援し、事業化をめざす取り組みです。
2024年からの2年間で、240名の社員から152企画の応募があり、その中からお気に入りの美術館や博物館を応援できる「ミュージアムエポスカード」や、
推しの動物を応援できる「どうぶつエポスカード」などが事業化されました。
2026年からは社外からもビジネスアイデアの募集を始めたところ、173件の事業案のうち134件は社外からの応募となり、受賞テーマも宇宙、輪島塗、哲学など多岐にわたりました。
今後も本コンクールを通じて、一人ひとりの持つ「好き」から生まれた多様なアイデアを事業化することで、新たな価値の創造に挑戦してまいります。

SUKI Business Pitch is an initiative through which Marui Group provides comprehensive support for business ideas inspired by participants' personal "Suki",
with the aim of bringing those ideas to life as new businesses.
Over the two years beginning in 2024, 240 employees submitted a total of 152 business proposals. Several of these ideas have since been commercialized, including the "Museum Epos Card",
which allows cardholders to support their favorite museums and art galleries, and the "Animal Epos Card", which enables them to support their favorite animals.
In 2026, the Business pitch was opened to external participants for the first time. Of the 173 business proposals submitted, 134 came from outside the Group.
The award-winning themes covered a wide range of fields, including space, Wajima lacquerware, and philosophy.
Going forward, through this business pitch, we will continue to challenge ourselves to create new value by transforming the diverse ideas born from each individual's "Suki" into viable businesses.

■「好き」を応援するビジネスコンクールの応募件数
Number of Applications to *SUKI* Business Pitch

応募テーマのジャンル Business Proposal Categories





応募総数 Total Number of Applications 173 件

■「好き」を応援するビジネスコンクールの受賞例
Examples of Winners of *SUKI* Business Pitch

ミュージアムエポスカード　Museum Epos Card

寄付付き
with donation



独立行政法人 国立美術館
National Museum of Art, Independent Administrative Institution

独立行政法人 国立文化財機構
National Institutes for Cultural Heritage, Independent Administrative Institution

独立行政法人 国立科学博物館
National Museum of Nature and Science, Independent Administrative Institution

25年3月発行開始　Launched in March 2025

入会数　Number of new cardholders
※1万人超　Over 10 thousand

累計支援額　Cumulative support amount
※1,000万円超　Over ¥10 million

どうぶつエポスカード　Animal Epos Card

寄付付き
with donation



アドベンチャーワールド
Adventure World

神戸市立王子動物園
Kobe Oji Zoo

長崎バイオパーク
Nagasaki Bio Park

26年3月発行開始　Launched in March 2026

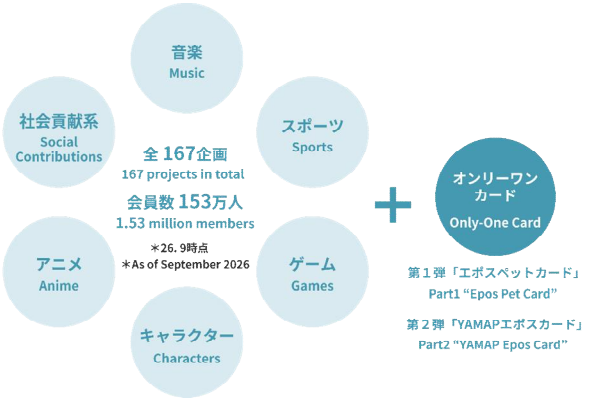
※2026年3月末現在
As of March 31, 2026

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

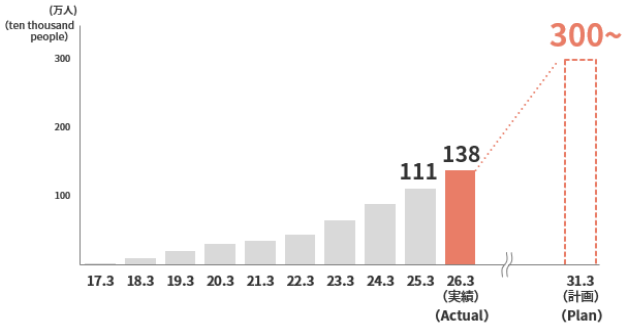
「好き」を応援するカードは、アニメや音楽アーティスト、ゲームやマンガなどとのコラボデザインを展開するエポスカードです。
全167企画・会員数153万人、新規会員に占める構成も年々高まり4割を超えております。（2026年9月現在）
「好き」を応援するカードは、SNSとの親和性が高く、その結果、1枚当たりの獲得コストもアフィリエイト等の広告に比べ非常にローコストです。
また、経済的なインセンティブを超えた入会動機による熱量の高いファンづくりにつながりやすいこともあり、LTVは一般カードの2~7倍と高く、今後の戦略次第ではゴールドカードのLTVに迫る可能性も秘めております。

EPOS cards that support "Suki" are the Epos Cards which have been designed in collaboration with anime, music artists, video games, manga, etc.
Total 167 projects, 1.53 million members, with new cardholders accounting for over 40% of the total—a figure that continues to rise year after year.　(as of September 2026)
They have a high affinity with social media, and as a result, the acquisition cost per card is very low compared to affiliate advertising.
In addition, because it is easy to create enthusiastic fans who join for more than financial incentives, LTV is 2 to 7 times higher than that of classic cards, and may approach the LTV of gold cards, depending on future strategies.

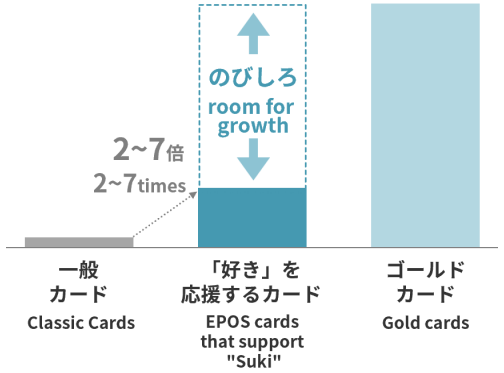
■「好き」を応援するカードの広がり
Expansion of EPOS cards that support "Suki"



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



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



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

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

2014年～2024年3月　2014 - March 2024

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

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2023年01月	January 2023	ポケマルエポスカード	Pocket Marche Epos Card
2023年02月	February 2023	マリマリマリーエポスカード	marymarymary Epos Card
2023年03月	March 2023	NieR:Automata Ver1.1a エポスカード	NieR:Automata Ver1.1a Epos Card
2023年03月	March 2023	ムーミン エポスカード	MOOMIN Epos Card
2023年03月	March 2023	キュウソネコカミエポスカード	KYUSONEKOKAMI Epos Card
2023年03月	March 2023	邪神ちゃんドロップキックエポスカード	DROPKICK ON MY DEVIL!! Epos Card
2023年04月	April 2023	シン・仮面ライダーエポスカード	SHIN MASKED RIDER Epos Card
2023年05月	May 2023	ずっと真夜中でいいのに。エポスカード	ZUTOMAYO Epos Card
2023年05月	May 2023	Mirrativエポスカード	Mirrativ Epos Card
2023年07月	July 2023	小犬のこいぬ エポスカード	Koinu no Koinu Epos Card
2023年07月	July 2023	メイプルストーリー エポスカード	MapleStory Epos Card
2023年08月	August 2023	NARUTO-ナルト- 疾風伝 エポスカード	NARUTO Shippuden Epos Card
2023年08月	August 2023	東方project エポスカード	Touhou_Project Epos Card
2023年08月	August 2023	おでかけ子ザメ エポスカード	ODEKAKE KOZAME Epos Card
2023年08月	August 2023	「駅メモ！」シリーズ エポスカード	"EKIMEMO!" SERIES Epos Card
2023年08月	August 2023	NO COFFEEエポスカード	NO COFFEE Epos Card
2023年09月	September 2023	ちみたんエポスカード	CHIMITAN Epos Card
2023年09月	September 2023	毎日でぶどりエポスカード	everyday debudori Epos Card
2023年10月	October 2023	mofusand エポスカード	mofusand Epos Card
2023年11月	November 2023	やさしいおおかみウルフくんエポスカード	WOLFKUN Epos Card
2023年11月	November 2023	ノジマステラエポスカード	NOJIMA STELLA Epos Card
2023年12月	December 2023	MGAエポスカード	MGA Epos Card
2023年12月	December 2023	ヴェルサイユリゾートファームエポスカード	Versailles Resort Farm Epos Card
2024年01月	January 2024	宮川大聖 エポスカード	Taisei Miyakawa Epos Card
2024年01月	January 2024	にゃんこ大戦争エポスカード	The Battle Cats Epos Card
2024年01月	January 2024	琉球ゴールデンキングスエポスカード	RYUKYU GOLDEN KINGS EPOS CARD
2024年02月	February 2024	しろたん エポスカード	SIROTAN Epos Card
2024年03月	March 2024	Saucy Dog エポスカード	Saucy Dog Epos Card
2024年03月	March 2024	GUILTY GEARエポスカード	GUILTY GEAR Epos Card
2024年03月	March 2024	エポスペットカード	Epos Pet Card
2024年03月	March 2024	flumpool エポスカード	flumpool Epos Card
2024年03月	March 2024	Cake.jpエポスカード	Cake.jp EPOS CARD
2024年03月	March 2024	ケイロンエポスカード	CHEIRON EPOSCARD
2024年03月	March 2024	TVアニメ『BLEACH 千年血戦篇』エポスカード	"TV anime "BLEACH THE BLOOD WARFARE" Epos Card"

※2026年9月現在　As of September 2026

2024年4月～2025年12月　April 2024 - December 2025

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2024年04月	April 2024	ポムポムプリンエポスカード	POMPOMPURIN Epos Card
2024年05月	May 2024	転生したらスライムだった件 エポスカード	That Time I Got Reincarnated as a Slime Epos Card
2024年08月	August 2024	HoneyWorks～告白実行委員会～ エポスカード	HoneyWorks ～Kokuhaku jikko iinkai～ Epos Card
2024年08月	August 2024	ピノキオピーエポスカード	PinocchioP Epos Card
2024年08月	August 2024	寺田てら エポスカード	Terada Tera Epos Card
2024年08月	August 2024	お文具といっしょ エポスカード	Obungu to issho Epos Card
2024年09月	September 2024	シュガーココムー エポスカード	Sugarcocomuu Epos Card
2024年09月	September 2024	ふんわりねころん エポスカード	funwarinecolon Epos Card
2024年09月	September 2024	SkyPeace エポスカード	SkyPeace Epos Card
2024年09月	September 2024	遊ハち エポスカード	yu-hachi Epos Card
2024年10月	October 2024	JQ CARD エポス 鉄道	JQ CARD EPOS Railway
2024年10月	October 2024	南條愛乃「かにさん」エポスカード	YOSHINO NANJO "KANISAN" Epos Card
2024年10月	October 2024	ペトコトカード	PETOKOTO Card
2024年11月	November 2024	Creepy Nutsエポスカード	Creepy Nuts Epos Card
2024年12月	December 2024	YAMAPエポスカード	YAMAP Epos Card
2024年12月	December 2024	Identity V 第五人格 エポスカード	Identity V Epos Card
2024年12月	December 2024	『ねずみくんのチョッキ』エポスカード	"Little Mouse's Red Vest" Epos Card
2025年01月	January 2025	『おまえ うまそうだな』エポスカード	You Look Yummy！ Epos Card
2025年01月	January 2025	『めがねうさぎ』エポスカード	"Gracie Meets a Ghost" Epos Card
2025年01月	January 2025	『かいけつゾロリ』エポスカード	"Kaiketsu Zorori" Epos Card
2025年01月	January 2025	ミッフィー エポスカード	miffy Epos Card
2025年01月	January 2025	Minimal エポスカード	Minimal Epos Card
2025年01月	January 2025	ユーグレナカード	Euglena Card
2025年02月	February 2025	「ＦＣ町田ゼルビアエポスカード」	"FC MACHIDA ZELVIA Epos Card"
2025年02月	February 2025	トランスフォーマー エポスカード	"TRANSFORMERS Epos Card"
2025年02月	February 2025	ンめねこエポスカード	nmeneko Epos Card
2025年02月	February 2025	MetaSamurai エポスカード	MetaSamurai Epos Card
2025年03月	March 2025	パンどろぼうエポスカード	Pandorobo Epos Card
2025年03月	March 2025	カピバラさん エポスカード	KAPIBARASAN Epos Card
2025年03月	March 2025	ぽちゃーズエポスカード	pochars Epos Card
2025年03月	March 2025	独立行政法人国立美術館エポスカード	National Museum of Art Epos Card
2025年03月	March 2025	独立行政法人国立文化財機構エポスカード	National Institutes for Cultural Heritage Epos Card

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2025年03月	March 2025	独立行政法人国立科学博物館エポスカード	National Museum of Nature and Science Epos Card
2025年03月	March 2025	なんでもいきものエポスカード	nandemoikimono Epos Card
2025年03月	March 2025	リカちゃん エポスカード	Licca-chan Epos Card
2025年04月	April 2025	メダロット エポスカード	MEDAROT Epos Card
2025年05月	May 2025	ホワイトタイガーとブラックタイガー エポスカード	White Tiger and Black Tiger Epos Card
2025年05月	May 2025	FEELCYCLEカード	FEELCYCLECARD
2025年06月	June 2025	仮面ライダークウガ エポスカード	MASKED RIDER KUUGA Epos Card
2025年06月	June 2025	マカロニえんぴつエポスカード	Macaroni Empitsu Epos Card
2025年06月	June 2025	ドズル社エポスカード	DOZLE Corp Epos Card
2025年06月	June 2025	ネギうさぎエポスカード	NEGIUSAGI Epos Card
2025年06月	June 2025	FiNANCiEエポスカード	FiNANCiE Epos Card
2025年07月	July 2025	アフタースクールカード	After School Epos Card
2025年07月	July 2025	アオペラ -aoppella!?- エポスカード	aoppella Epos Card
2025年08月	August 2025	REAL AKIBA BOYZ エポスカード	REAL AKIBA BOYZ Epos Card
2025年08月	August 2025	OMORI エポスカード	OMORI Epos Card
2025年08月	August 2025	ねこおじエポスカード	Nekooji Epos Card
2025年09月	September 2025	せじゅです。エポスカード	Seju Desu. Epos Card
2025年09月	September 2025	TVアニメ「薫る花は凛と咲く」エポスカード	TV anime "The Fragrant Flower Blooms with Dignity" Epos Card
2025年09月	September 2025	東京グレートベアーズ エポスカード	TOKYO GREAT BEARS Epos Card
2025年10月	October 2025	東京エイリアンズ エポスカード	Tokyo Aliens Epos Card
2025年10月	October 2025	TVアニメ『Summer Pockets』エポスカード	TV animation "Summer Pockets" Epos Card
2025年10月	October 2025	SyFu Card	SyFu Card
2025年10月	October 2025	城めぐりエポスカード	Shiromeguri Epos Card
2025年11月	November 2025	シティーハンター エポスカード	CITY HUNTER Epos Card
2025年11月	November 2025	学園ベビーシッターズエポスカード	School Babysitters Epos Card
2025年11月	November 2025	気になってる人が男じゃなかった エポスカード	The Guy She Was Interested In Wasn't a Guy at All Epos Card
2025年12月	December 2025	ベリーグッドマン エポスカード	BERRY GOODMAN Epos Card
2025年12月	December 2025	アニメ『終末のワルキューレ』エポスカード	TV anime "Record of Ragnarok" Epos Card
2025年12月	December 2025	xxxHOLiC エポスカード	xxxHOLiC Epos Card
2025年12月	December 2025	BONBO STARSエポスカード	BONBO STARS Epos Card
2025年12月	December 2025	宇宙戦艦ヤマト エポスカード	SPACE BATTLESHIP YAMATO Epos Card
2025年12月	December 2025	WurtSエポスカード	WurtS Epos Card

※2026年9月現在　　As of September 2026

2026年1月～　from January 2026

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2026年01月	January 2026	「僕の心のヤバイやつ」エポスカード	The Dangers in My Heart Epos Card
2026年01月	January 2026	けものフレンズ エポスカード	Kemono Friends Epos Card
2026年01月	January 2026	名古屋ダイヤモンドドルフィンズエポスカード	Nagoya Diamond Dolphins Epos Card
2026年01月	January 2026	日本名城 エポスカード	Japan's Famous Castle Epos Card
2026年01月	January 2026	-真天地開闢集団-ジグザグ エポスカード	-SKS- ZIGZAG Epos Card
2026年01月	January 2026	ガラスの仮面 エポスカード	Glass Mask Epos Card
2026年01月	January 2026	彼女、お借りします エポスカード	Rent-A-Girlfriend Epos Card
2026年01月	January 2026	コウペンちゃんエポスカード	Koupenchan Epos Card
2026年02月	February 2026	「シナぷしゅ」エポスカード	"synapusyu" Epos Card
2026年02月	February 2026	可愛い嘘のカワウソ エポスカード	kawaiiusono kawauso Epos Card
2026年02月	February 2026	COTENカード	COTEN Epos Card
2026年02月	February 2026	南葛SCエポスカード	Nankatsu SC Epos Card
2026年02月	February 2026	岩手大学ヘラルボニーカード	Iwate University Heralbony Card
2026年02月	February 2026	RUNWAY channel ブランド公式VISAカード	RUNWAY channel Official VISA card
2026年03月	March 2026	劇場版 魔法少女まどか☆マギカ〈ワルプルギスの廻天〉エポスカード	Puella Magi Madoka Magica the Movie: Walpurgisnacht: Rising Epos Card
2026年03月	March 2026	オリックス・バファローズ エポスカード	ORIX Buffaloes Epos Card
2026年03月	March 2026	TREASUREエポスカード	TREASURE Epos Card

発行月	month of release	カード名称	Card Title
2026年03月	March 2026	どうぶつエポスカード	Animal Epos Card
2026年04月	April 2026	本好きの下剋上　司書になるためには手段を選んでいられませんエポスカード	Ascendance of a Bookworm Epos Card
2026年04月	April 2026	らぶいーずエポスカード	Loveez Epos Card
2026年04月	April 2026	仮面ライダーアギト エポスカード	MASKED RIDER AGITΩ Epos Card
2026年05月	May 2026	国立劇場 エポスカード	National Theatre of Japan Epos Card
2026年05月	May 2026	BRAHMAN 尽未来際 エポスカード	BRAHMAN Jinmiraisai Epos Card
2026年05月	May 2026	しずくちゃんエポスカード	Shizuku-chan Epos Card
2026年06月	June 2026	夏目友人帳エポスカード	Natsume's Book of Friends Epos Card
2026年06月	June 2026	アイナ・ジ・エンドエポスカード	AiNA THE END Epos Card
2026年08月	August 2026	北海道コンサドーレ札幌エポスカード	Hokkaido Consadole Sapporo Epos Card
2026年08月	August 2026	もくもくちゃん エポスカード	mokmokchan Epos Card
2026年09月	September 2026	Chevon エポスカード	Chevon Epos Card
2026年09月	September 2026	モルチーズエポスカード	Maltese Epos Card
2026年09月	September 2026	仙台89ERSエポスカード	Sendai 89ERS Epos Card
2026年09月	September 2026	カプコンエポスカード 「プラグマタ」	CAPCOM Epos Card "PRAGMATA"
2026年09月	September 2026	BABYMONSTER　エポスカード	BABYMONSTER　Epos Card
2026年09月	September 2026	おさるのジョージ　エポスカード	Curious George　Epos Card

※2026年9月現在　　As of September 2026

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

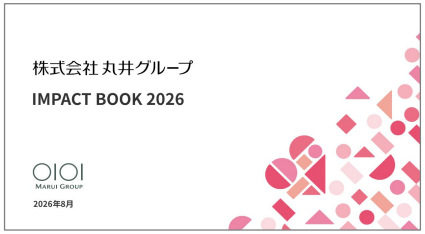
■ 「IMPACT BOOK 2026」 “IMPACT BOOK 2026”

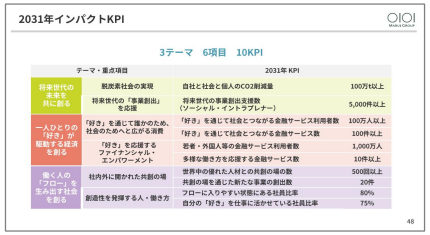
インパクトに関する取り組みを記載した「IMPACT BOOK 2026」を昨年に引き続き2026年8月に発行いたしました。ステークホルダーの皆さまとの対話をさらに建設的なものとすることを目的としております。

We published the “IMPACT BOOK 2026”, which describes our initiatives related to impact, in August 2026, following last year's edition.
The purpose of the book is to promote more constructive dialogue with our stakeholders.

当社グループは、インパクト（社会課題解決）と利益の両立をめざし、機能や価格ではなく、一人ひとりの感情や価値観が原動力となって動く新しい経済のあり方として【「好き」が駆動する経済】という新たな経済のビジョンを掲げています。その具現化に向け、フィンテックを中心に、イベント、グッズ、サービス、共創投資、事業開発、そして人・組織・働き方など、すべてを通じた「好き」が誰かのため、社会のためにつながる仕組みづくりを進めています。
今回の「IMPACT BOOK 2026」では、当社グループの取り組みや具体的な成果に加え、お客さまや共創パートナー、社員の声やエピソードを通じて、「好き」をきっかけに人の意識や行動、社会とのつながりにどのような変化が生まれているかを紹介しております。

Aiming to achieve both impact (solving social issues) and profits, the Marui Group has envisioned a new economic vision called “The economy driven by ‘Suki’,” in which the emotions and values of each individual, rather than functions and prices, are the driving force behind a new economy.
To realize this vision, we are building mechanisms through which “Suki” creates value for others and for society as a whole through events, goods, services, Co-Creative investment, business development, and people, organizations, and work styles,with a focus on FinTech. In this “IMPACT BOOK 2026”, in addition to introducing the Group’s initiatives and tangible outcomes, we share stories and voices from our customers, Co-Creation partners, and employees to illustrate how “Suki” inspires changes in people’s awareness, actions, and connections with society.
*The word “Suki” can mean love, like, favor, passionate about, crazy about, adore, etc.





※「IMPACT BOOK 2026」は、こちらからご覧ください。
(日本語版) https://pdf.0101maruigroup.co.jp/ir/pdf/impactbook/2026/impactbook2026_all.pdf
"IMPACT BOOK 2026" is available through the following links.
(English) https://pdf.0101maruigroup.co.jp/en/ir/pdf/impactbook/2026/impactbook_all.pdf

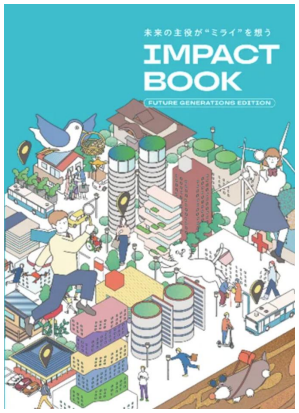
■ 「IMPACT BOOK ～将来世代版～」 “IMPACT BOOK: Future Generations Edition”

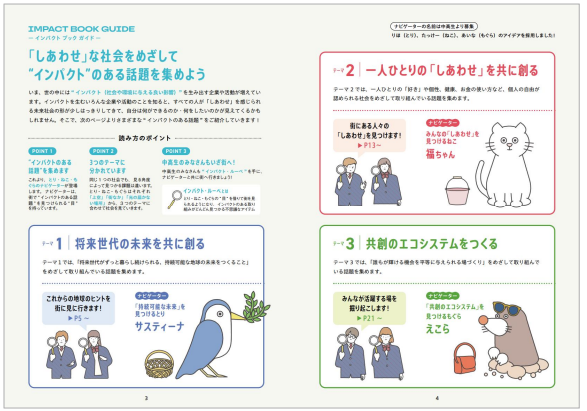
将来世代に向けて、インパクトを生み出す世の中のさまざまな事例をまとめ、共に“ミライ”を考えるきっかけをつくる冊子「IMPACT BOOK 将来世代版」を発刊いたしました。

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

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

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





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

<参考>丸井の現在と今後に向けた取り組みについて　(Reference) About Marui Group's current initiatives and future efforts

「丸井のたいせつ」に続き、当社の現在と今後に向けた取り組みをお伝えする冊子「丸井とあした Vol.1～『好き』を応援するビジネス～」を発行いたしました。

Following "Marui no Taisetsu (Marui's Core Values)", we have published "Marui to Ashita Vol.1 Business that Supports *Suki*",
a booklet introducing our current initiatives and future efforts.

■ 「丸井のたいせつ」　"Marui no Taisetsu (Marui's Core Values)"

本冊子は『WIRED』日本版の前編集長・若林恵さん率いるコンテンツ・レーベル株式会社黒鳥社が企画・制作を担当しています。
デザインはグラフィックデザイナーの藤田裕美さん、イラストはオーストラリア在住のイラストレーターEmi Ueokaさんにお願いしました。
社長である青井を含め、当社グループと黒鳥社さまで半年にわたって対話を行い、
「過去から現在、そして未来まで、一気通貫した想いがあるので、そこを伝えていきたい」という当社の想いを
具現化していただき、社史のようで社史ではない、会社の歴史と未来を語る、これまでにない冊子が完成しました。

This booklet was planned and produced by blkswn publishers Inc., a content label led by Kei Wakabayashi, former editor-in-chief of "WIRED" Japan.
The design was created by graphic designer Hiromi Fujita, and the illustrations were provided by Australian-based illustrator Emi Ueoka.
Over a period of half a year, our group and blkswn publishers, including President Aoi,
held dialogues to embody our desire to "convey our consistent vision from the past to the present and into the future".
The result is a unique publication that tells the story of our company's history and future,
and is like a company history book, yet not quite.



Photo by Hironori Kim

■ 「丸井とあした Vol.1～『好き』を応援するビジネス～」　"Marui to Ashita Vol.1 Business that Supports *Suki*"

丸井グループは、創業100周年である2031年に向けて「好き」が駆動する経済という経営ビジョンを掲げ、
ビジョン実現に向けた「好き」を応援するビジネスを推進しています。
「好き」を応援するビジネスを推進していくうえで、丸井グループの理念に共感し応援してくださるステークホルダーの皆さまの存在は欠かせません。
そういった共感や応援の輪を広げていくためには、当社グループがめざす「好き」が駆動する経済に向けた一つひとつの取り組みの背景や、
実現までの想いなどを丁寧にお伝えすることで、私たちの考え方や価値観に触れていただくことが必要ではないかと考え、
今回の「丸井とあした」という冊子の発行にいたりました。

As Marui Group works toward its management vision of "the economy driven by 'Suki'" by its 100th anniversary in 2031,
we are promoting business that supports "Suki".
Stakeholders who share and support the Marui Group philosophy play an indispensable role in advancing these business that supports "Suki".
We believe that, in order to expand this circle of empathy and support, it is important to carefully communicate the background of each initiative
aimed at realizing "the economy driven by 'Suki'", as well as the passion and aspirations behind bringing those initiatives to life,
so that stakeholders can gain a deeper understanding of our way of thinking and values.
With this in mind, we have published this booklet, "Marui to Ashita".



※「丸井のたいせつ」および「丸井とあした Vol.1～『好き』を応援するビジネス～」は、ご希望の方には冊子を発送いたします。以下のフォームよりお申し込みください。
「丸井のたいせつ」
https://webmail.0101.co.jp/form2/pub/group/marui_taisetsu
「丸井とあした Vol.1～『好き』を応援するビジネス～」
https://webmail.0101.co.jp/form2/pub/group/maruitoashita_2026
The "Marui no Taisetsu (Marui's Core Values)" and "Marui to Ashita Vol.1 Business that Supports *Suki*" are only available in Japanese.

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

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

丸井グループではステークホルダーの皆さまとの接点の一つとして、
公式YouTubeチャンネルにて、取締役会の様子や丸井グループの取り組みなどを配信しています。

The MARUI GROUP streams scenes from Board of Directors meetings and provides information on the MARUI GROUP's initiatives on the official YouTube channel as one of its points of contact with stakeholders.

丸井グループ
公式YouTubeチャンネル

The MARUI GROUP
Official YouTube Channel

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

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

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



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

・「『好き』を応援！エポスペットカード！」
ー大切な家族のお気に入りの写真で作れる
世界に1枚のクレジットカードの魅力に迫る！

"The Epos Pet Card,
a EPOS cards that support 'Suki!' "
We get to the bottom of the appeal of the world's only credit card that you can make with a favorite photo of your beloved pet!
(Japanese only)



https://youtu.be/R5rwrNWSaUQ

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

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



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

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

■ その他開示資料　Other disclosure materials

・ESGデータブック 2026〈日本語版〉
https://pdf.0101maruigroup.co.jp/sustainability/pdf/esg/esg2026.pdf
ESG DATA BOOK 2026 (English edition)
https://pdf.0101maruigroup.co.jp/en/sustainability/pdf/esg/esg2026_en.pdf

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

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

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

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

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

本資料に掲載しております将来の予測に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、
実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。お問い合わせは、ＩＲ部 :marui-ir@0101.co.jpにご連絡ください。

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