株式会社 丸井グループ

2027年3月期
第2四半期決算説明と今後の方向性

MARUI GROUP

2026年11月10日

本日の内容

MARUI GROUP

1　27年3月期第2四半期 決算概要および各事業の状況

専務執行役員 CFO　加藤 浩嗣

2　今後の方向性

代表取締役社長　青井 浩

1

27年3月期第2四半期 決算概要および各事業の状況

専務執行役員 CFO　加藤 浩嗣

27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結

・小売

・フィンテック

・バランスシート/資本配分

・ESG

・通期見通し

・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）

・情報セキュリティへの対応について

27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結

・小売

・フィンテック

・バランスシート/資本配分

・ESG

・通期見通し

・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）

・情報セキュリティへの対応について

決算ダイジェスト

① 総取扱高は9%増の2兆8,466億円（前年差＋2,329億円）

② 営業利益は17%増の308億円（前年差＋44億円）

○ 小売は27%増の65億円
○ フィンテックは11%増の283億円

③ 経常利益は、金利上昇の影響を受けるも、
10%増の254億円（前年差＋23億円）
当期利益は13%増の168億円（前年差＋19億円）

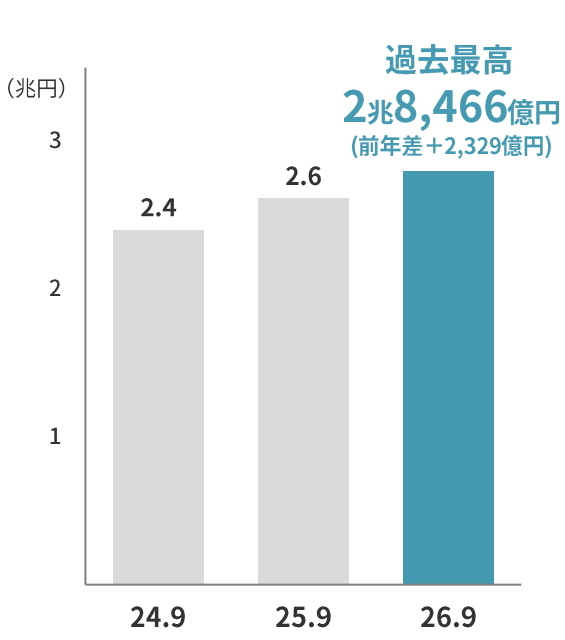
▼

総取扱高・営業利益・経常利益・当期利益は、すべて過去最高*を更新

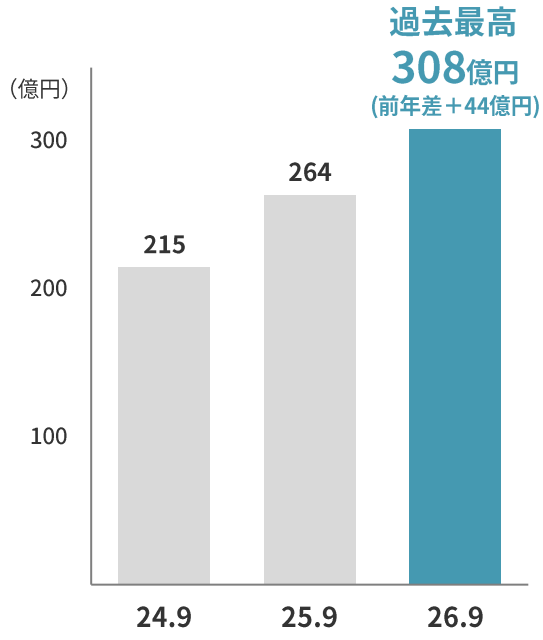
＊中間連結財務諸表の開示制度開始以降

財務指標

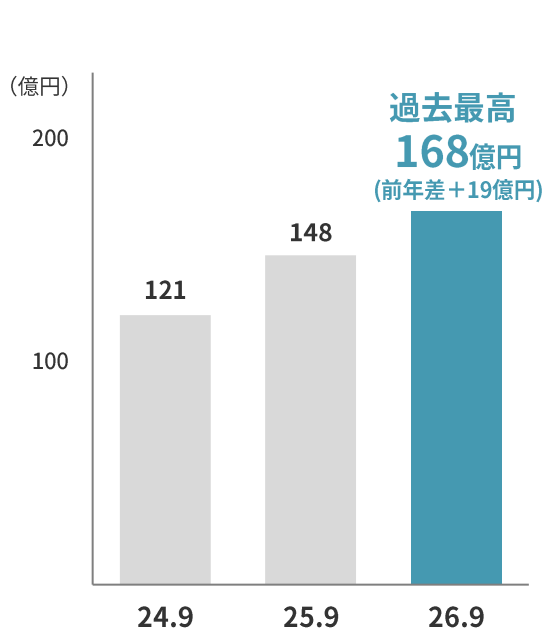
■ グループ総取扱高



■ 営業利益



■ 当期利益



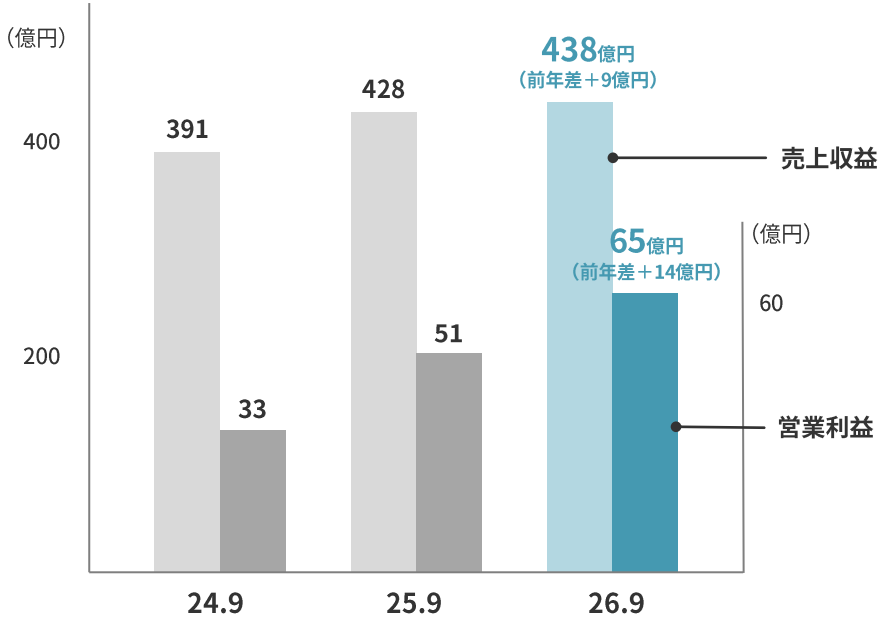
営業外損益 / 特別損益の状況

	26年3月期 上半期	27年3月期 上半期	前年比	前年差	前年差要因
	億円	億円	%	億円	
営業利益	264	308	117	＋44	小売　＋14 ﾌｨﾝﾃｯｸ　＋29
営業外収益	4	7	148	＋2	
営業外費用	38	61	162	＋23	金融費用 ＋21 ＜金利上昇＋18 残高＋3＞
経常利益	231	254	110	＋23	
特別利益	24	0	―	△24	保有株売却 △22 不動産売却 △1
特別損失	25	9	35	△16	株式減損 △16
税引前利益	230	245	107	＋15	
法人税等	82	78	95	△4	ｵｰﾌﾟﾝｲﾉﾍﾞｰｼｮﾝ税制 △2
当期利益	148	168	113	＋19	

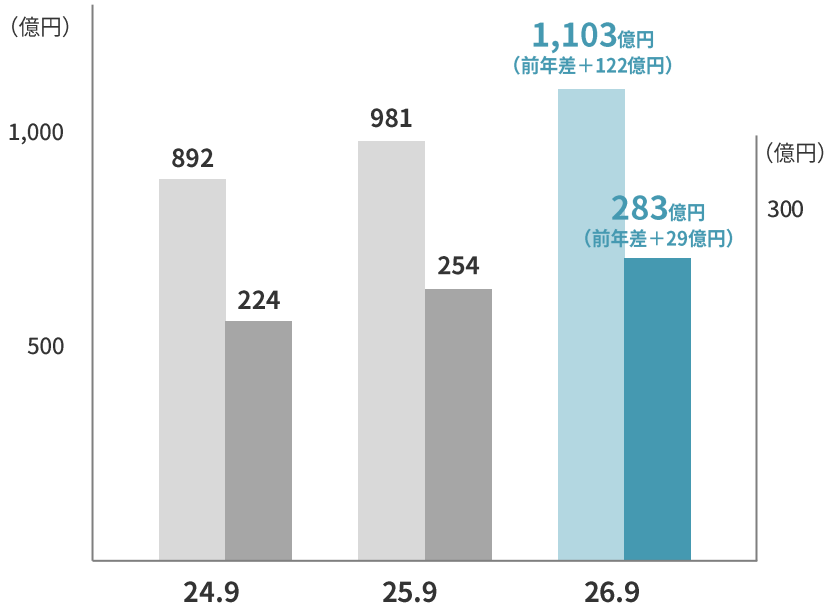
＊法人税等：非支配株主に帰属する中間純利益を含む

セグメント別の状況（売上収益・営業利益）

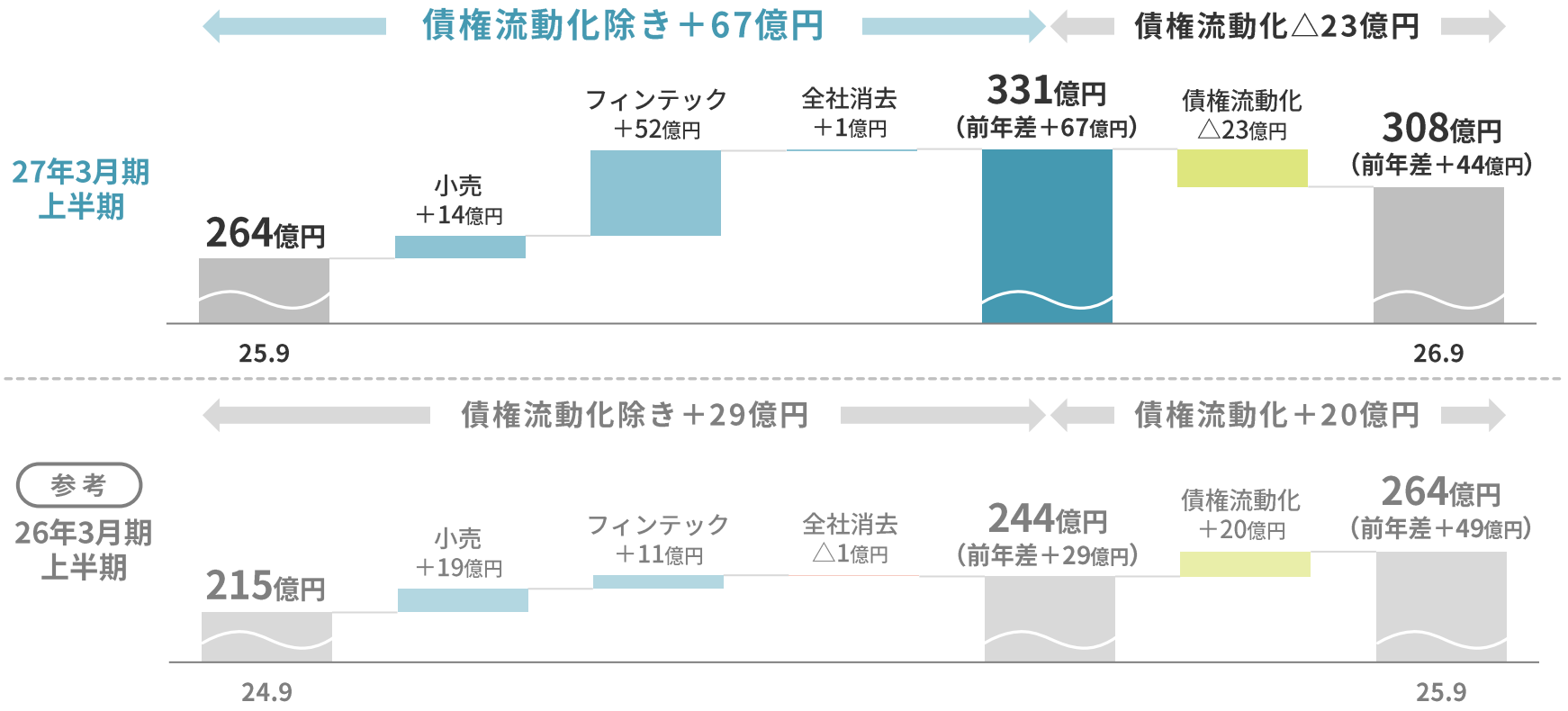
■ 小売



■ フィンテック

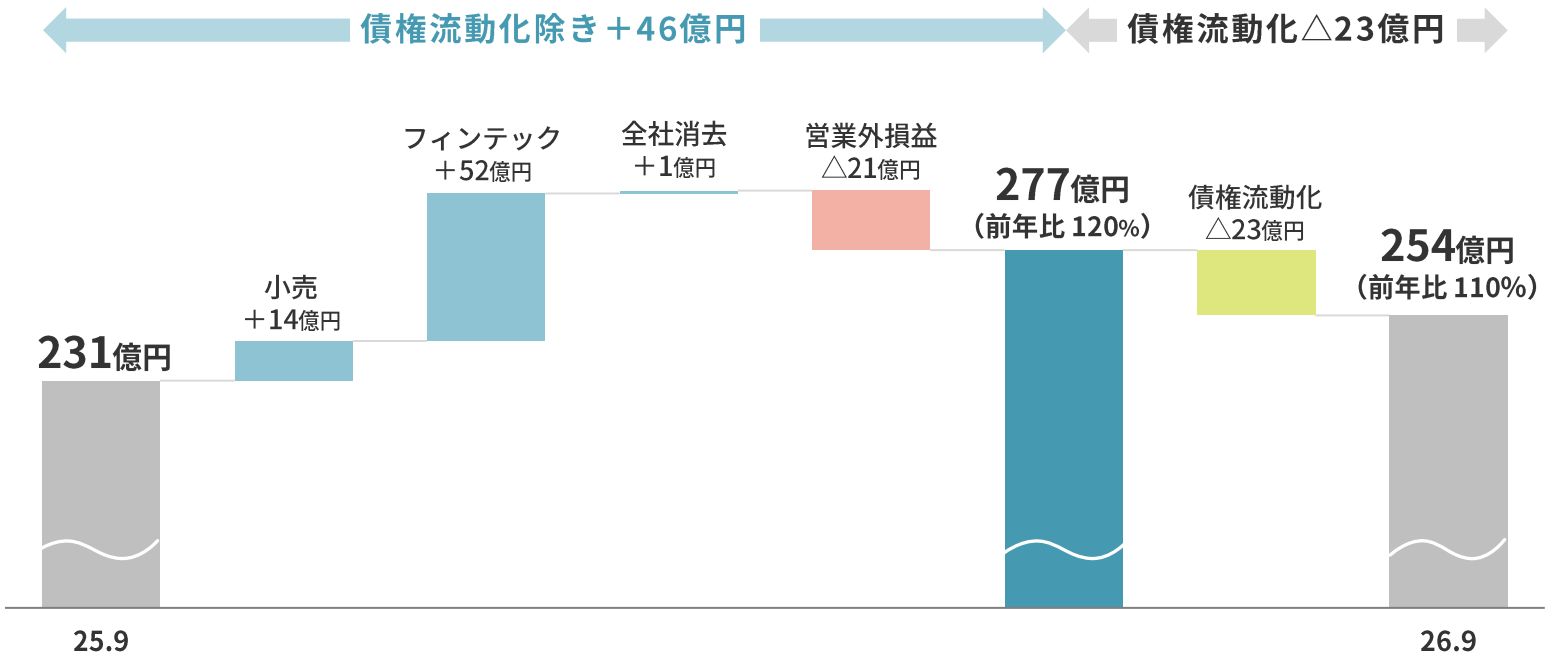


営業利益増減の内訳


債権流動化除き＋67億円
債権流動化△23億円
27年3月期
上半期
264億円
小売
＋14億円
フィンテック
＋52億円
全社消去
＋1億円
331億円
（前年差＋67億円）
債権流動化
△23億円
308億円
（前年差＋44億円）
25.9
26.9
債権流動化除き＋29億円
債権流動化＋20億円
参考
26年3月期
上半期
215億円
小売
＋19億円
フィンテック
＋11億円
全社消去
△1億円
244億円
（前年差＋29億円）
債権流動化
＋20億円
264億円
（前年差＋49億円）
24.9
25.9

経常利益増減の内訳

債権流動化影響を除く経常利益は20%増の277億円



27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結

・小売

・フィンテック

・バランスシート/資本配分

・ESG

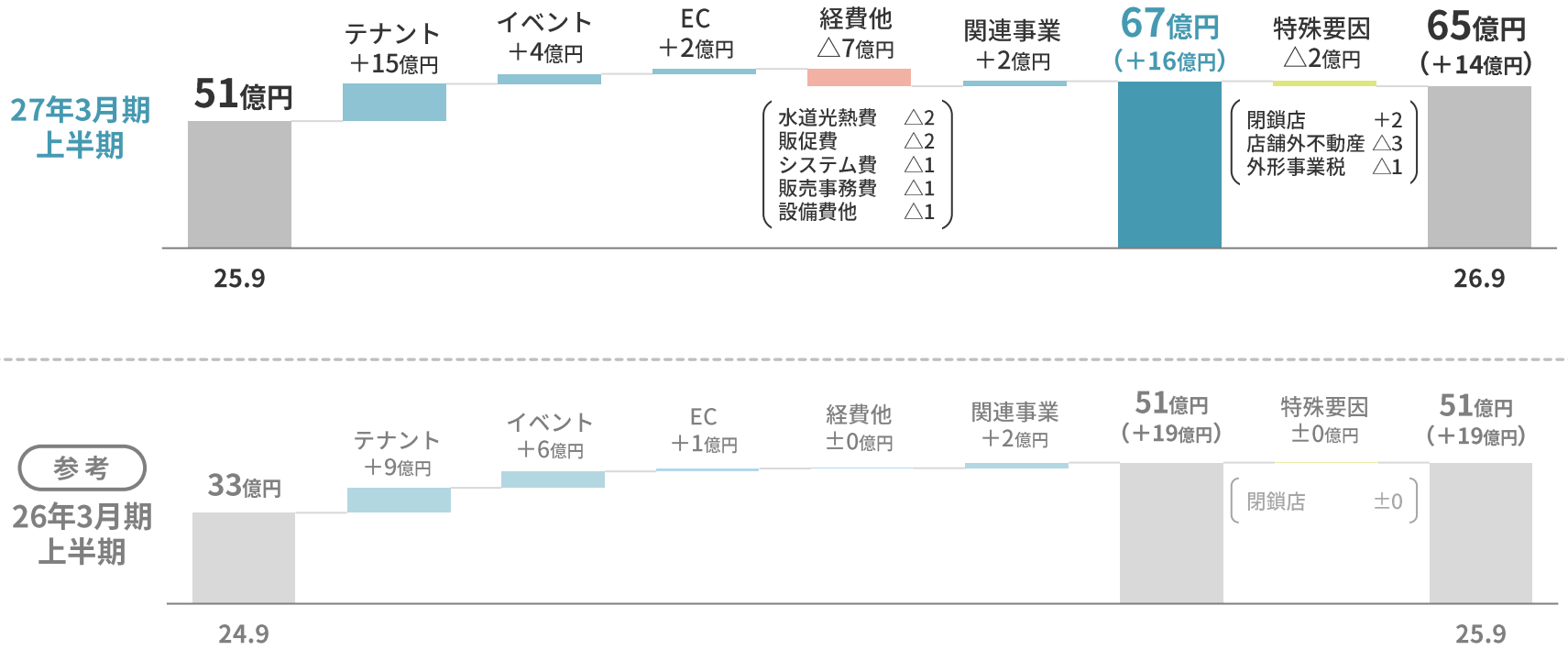
・通期見通し

・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）

・情報セキュリティへの対応について

小売　営業利益の増減内訳

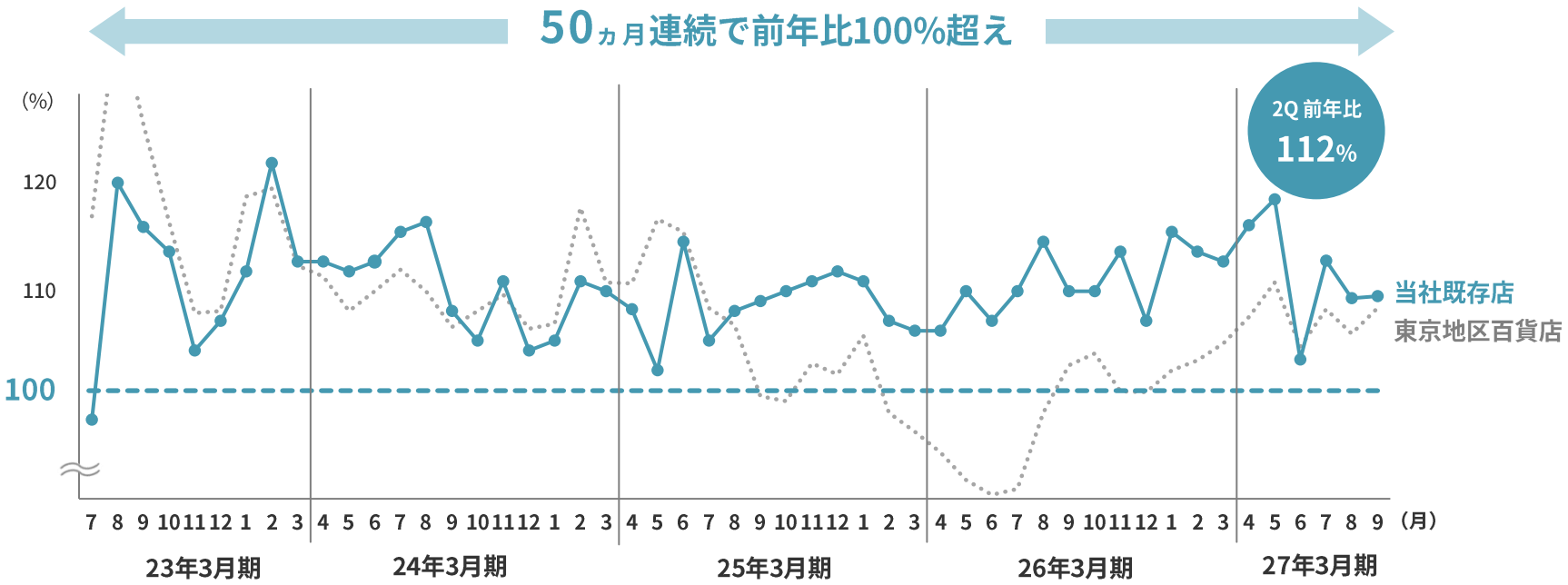
営業利益はテナント・イベント収入の増加等により14億円の増益



小売　既存店取扱高の状況

既存店取扱高は50ヵ月連続で前年実績を上回る

■ 既存店取扱高の月別前年比推移

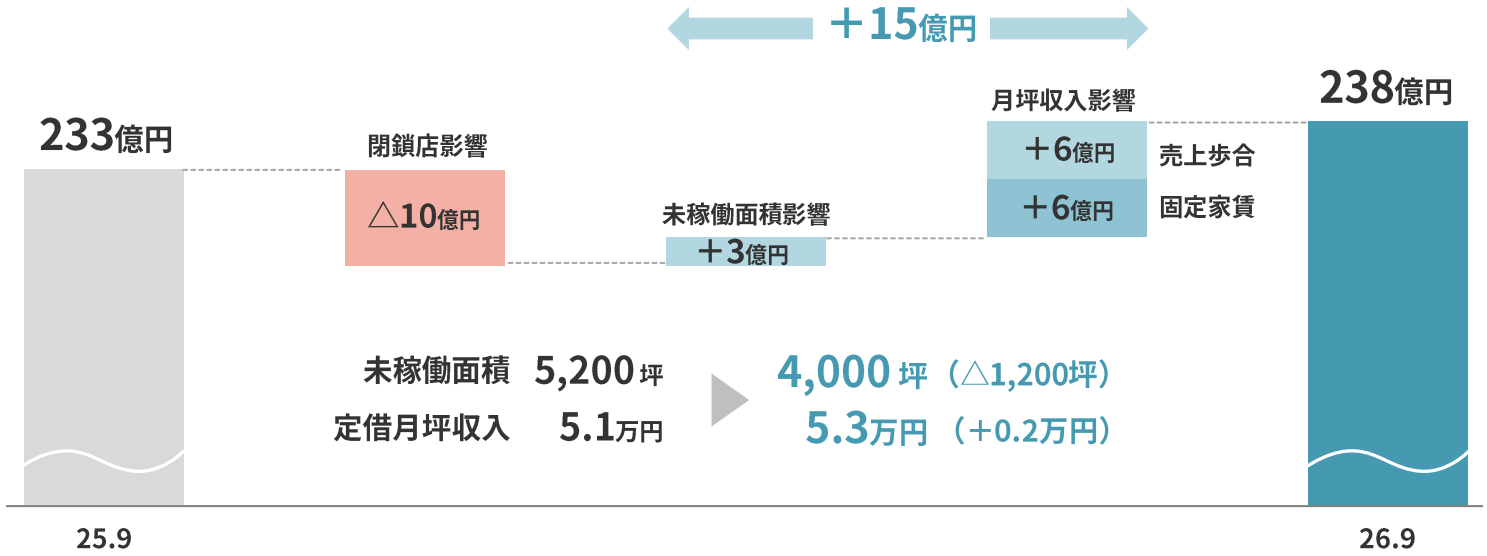


＊東京地区百貨店：日本百貨店協会 東京地区売上高概況 前年同月比

テナント収入の状況

定借面積の増加と月坪収入の単価アップ等で、閉鎖店影響を除くテナント収入は前年に対し15億円増加

■ テナント収入の増減内訳



27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結

・小売

・フィンテック

・バランスシート/資本配分

・ESG

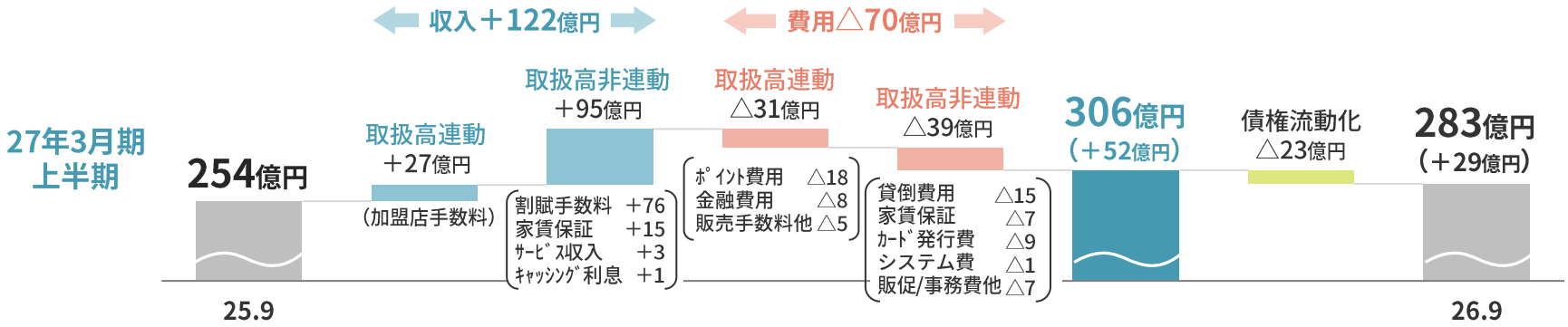
・通期見通し

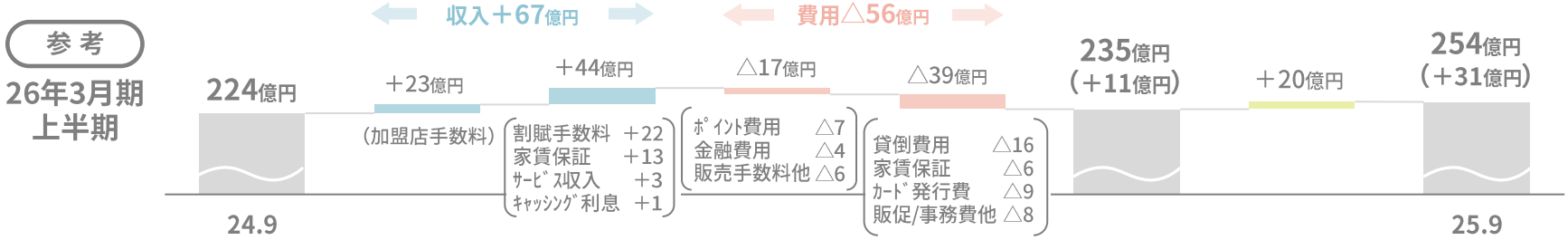
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）

・情報セキュリティへの対応について

フィンテック　営業利益の増減内訳

債権流動化の影響を除いた実質営業利益は52億円の増益

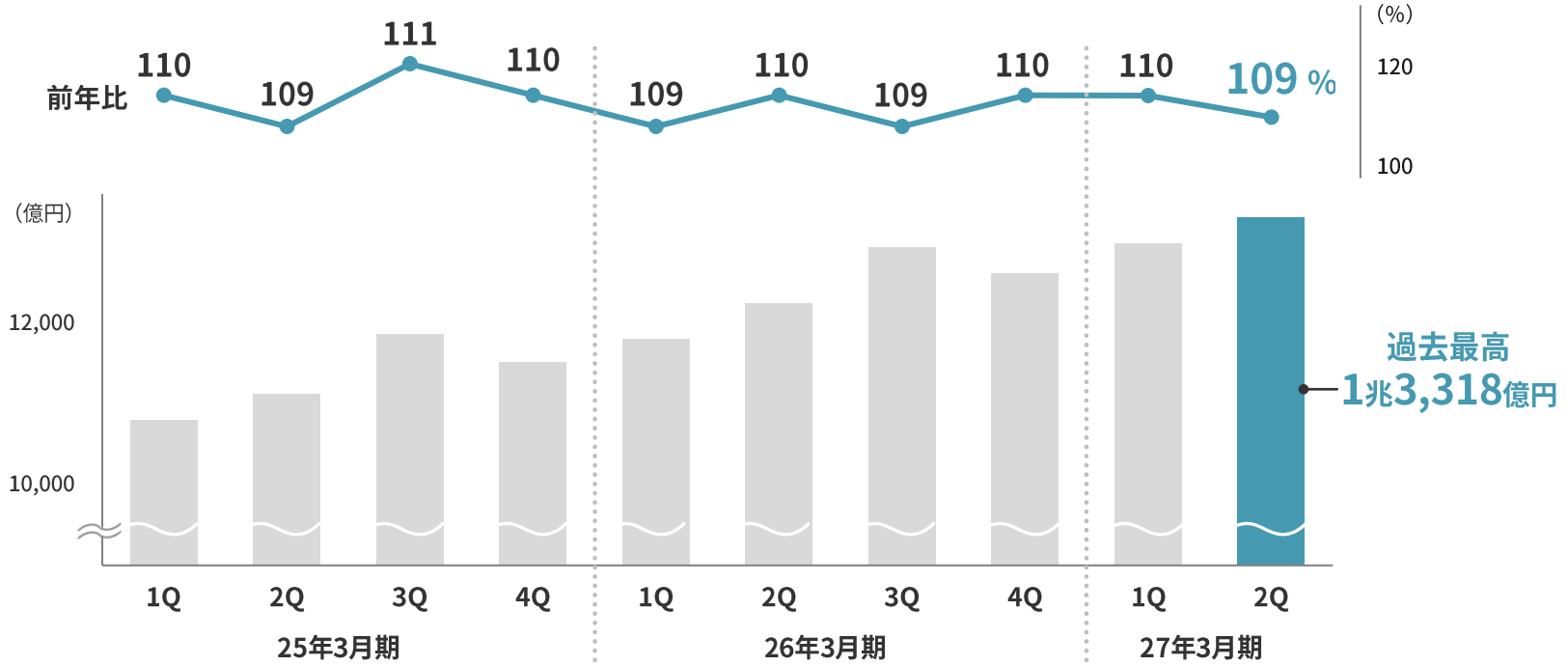




カードクレジット取扱高の状況

第2四半期の取扱高は1兆3,318億円（前年比 109%）、四半期で過去最高

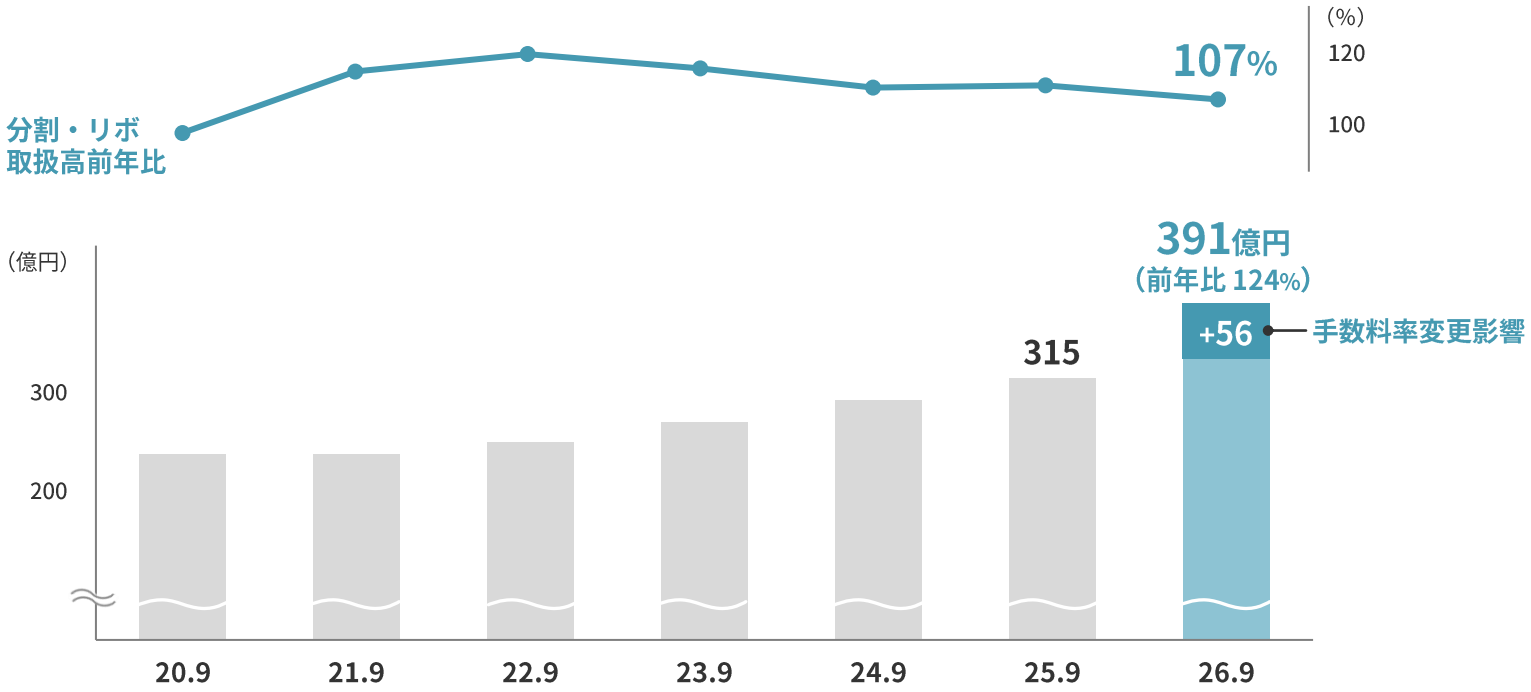
■ カードクレジット取扱高の推移



分割･リボ手数料の状況

分割・リボ取扱高前年比は107%で推移し、手数料収入は24%増の391億円と大幅に拡大

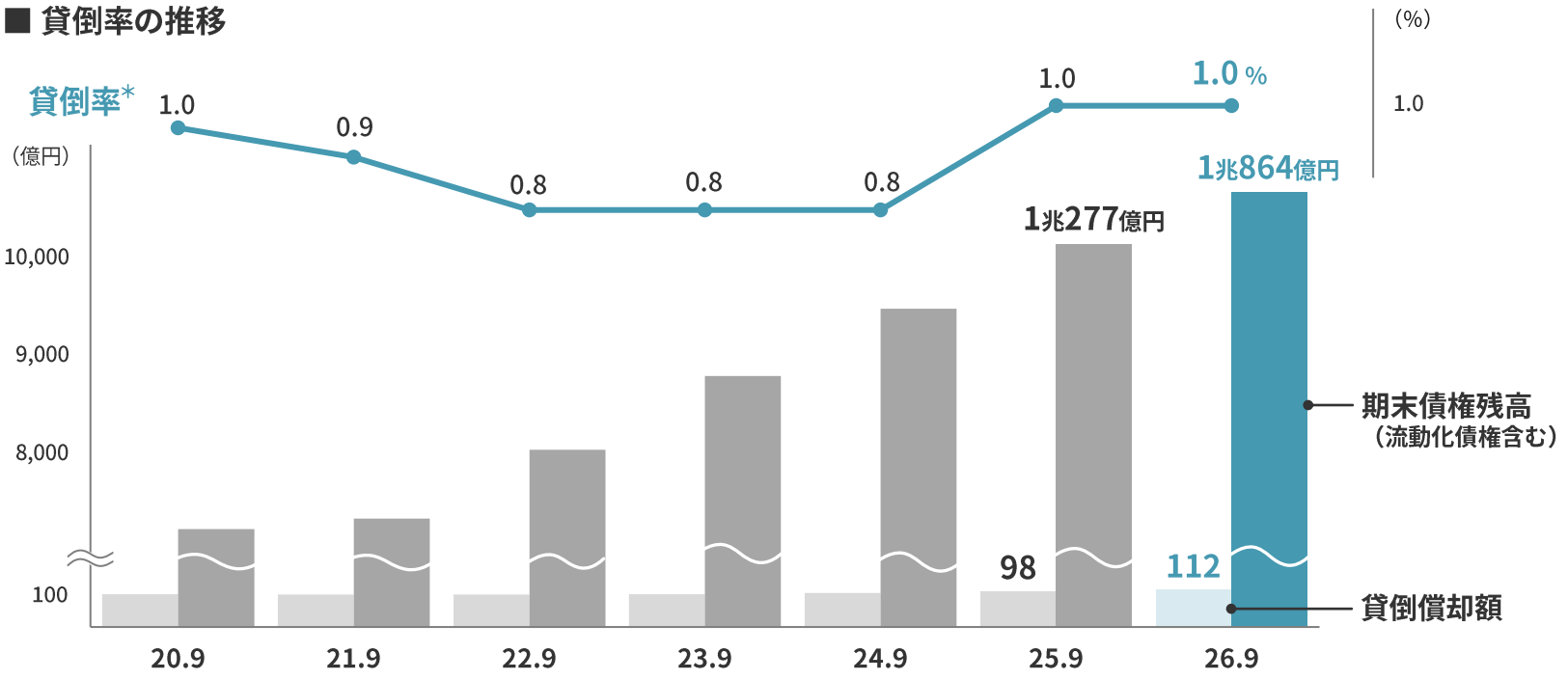
■ 分割・リボ手数料の推移



貸倒の状況

分割・リボ手数料率改定後も、貸倒率は1.0%と前期並みで推移

■ 貸倒率の推移

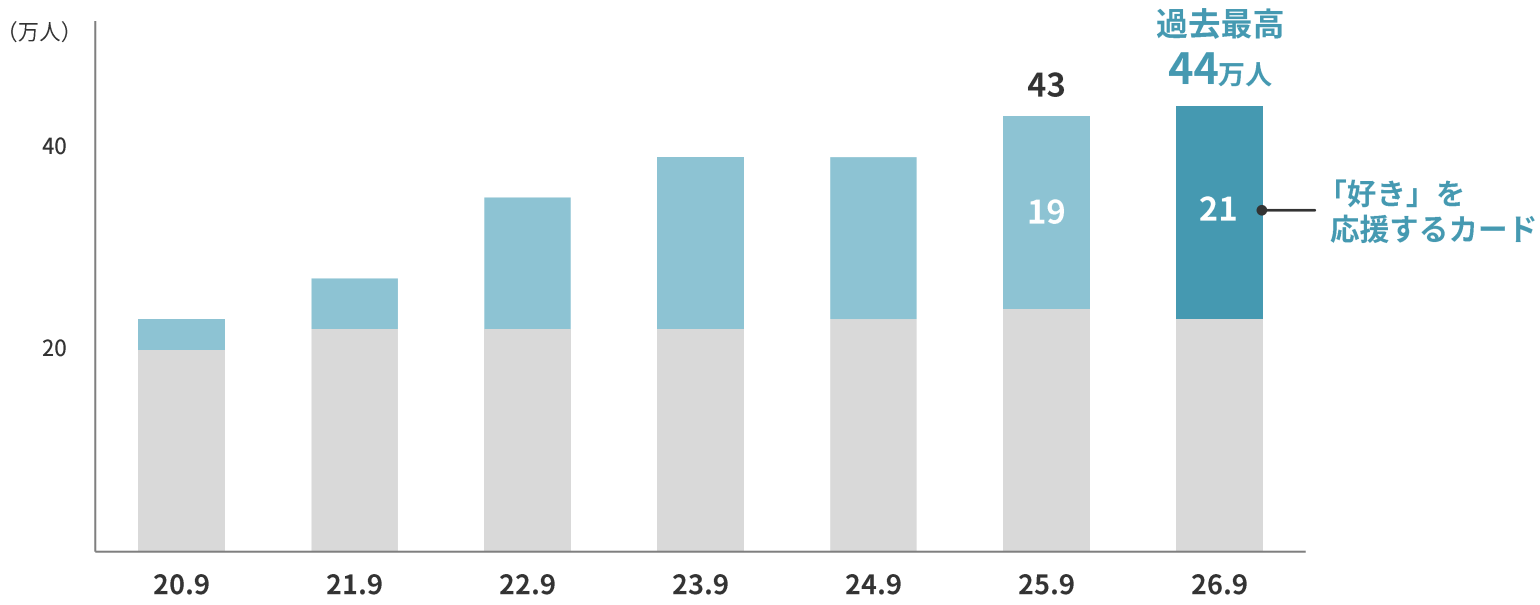


＊貸倒率 ＝ 当期貸倒償却額 ÷ 期末債権残高（償却額・債権残高ともに保証分を除く）

新規入会の状況

新規入会は「好き」を応援するカードなどが寄与し、過去最高の44万人

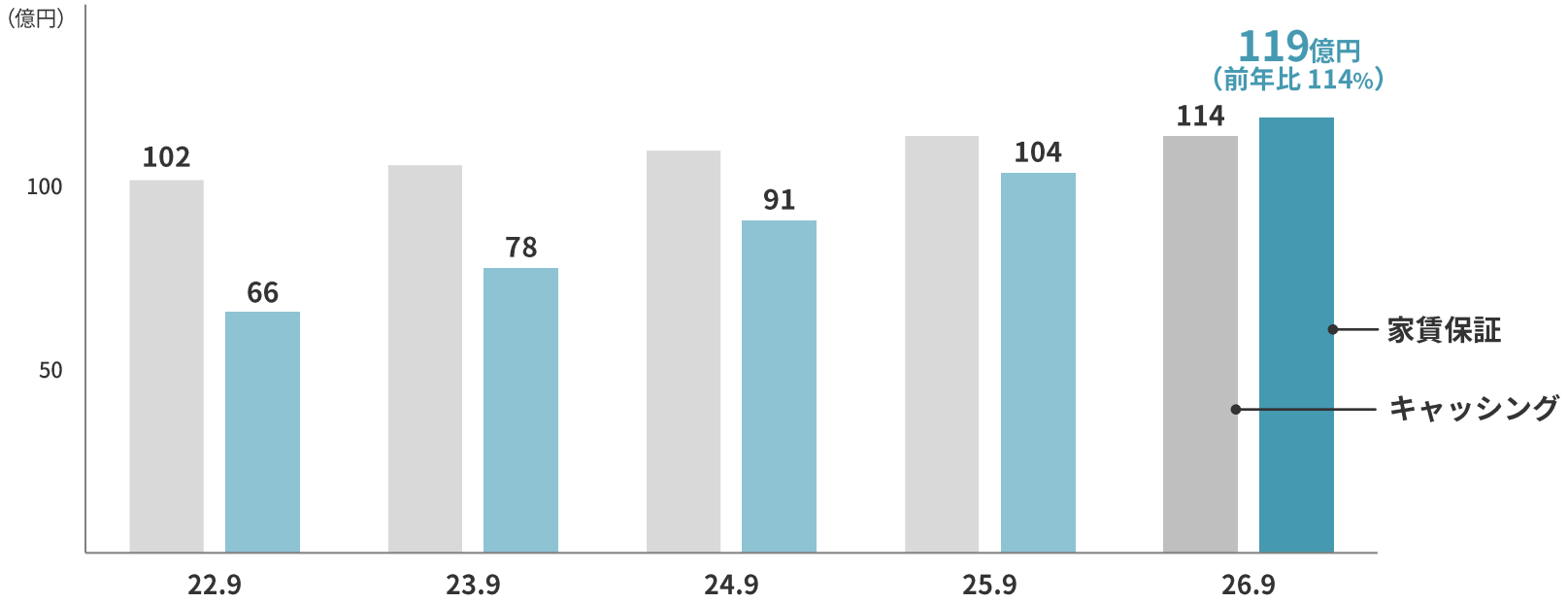
■ 新規入会の推移



バランスシートを使わないビジネスの状況（家賃保証）

家賃保証事業は順調に拡大し、売上収益はキャッシングをはじめて上回る119億円に成長

■ 売上収益の推移



27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結

・小売

・フィンテック

・バランスシート/資本配分

・ESG

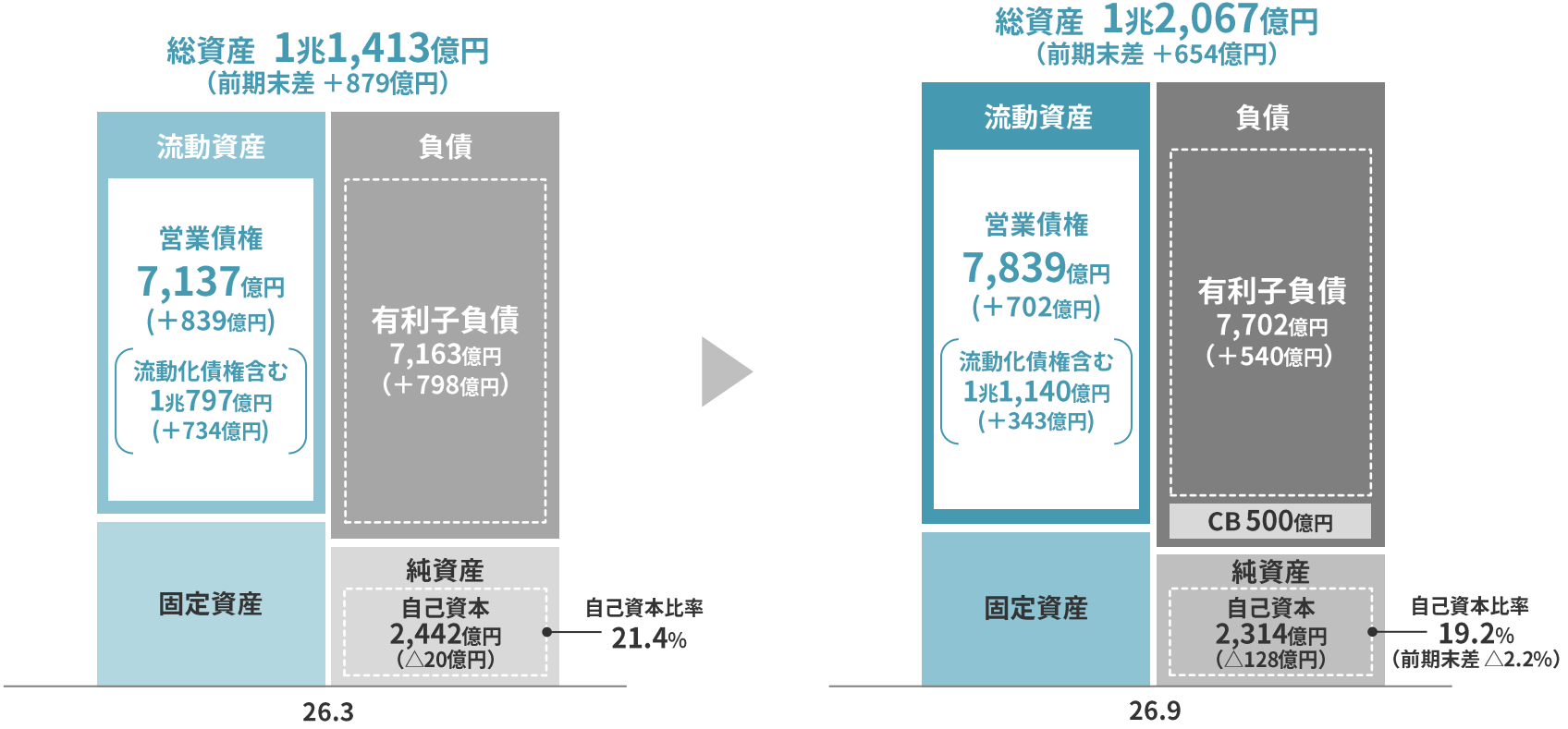
・通期見通し

・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）

・情報セキュリティへの対応について

バランスシートの状況

総資産は営業債権の増加等により、前期末に比べて654億円増加



ユーロ円CBの発行と自己株式取得

■ 発行概要

発行金額 500億円　発行決議・条件設定日：2026年8月24日、払込期日：9月9日 / 年限：5年

① ゼロ・クーポンとし、キャッシュベースでの**金利コストを最小化**

②「転換制限条項」と「額面現金決済型の取得条項」を付与することで
株式の希薄化を抑制する、負債性の高い設計

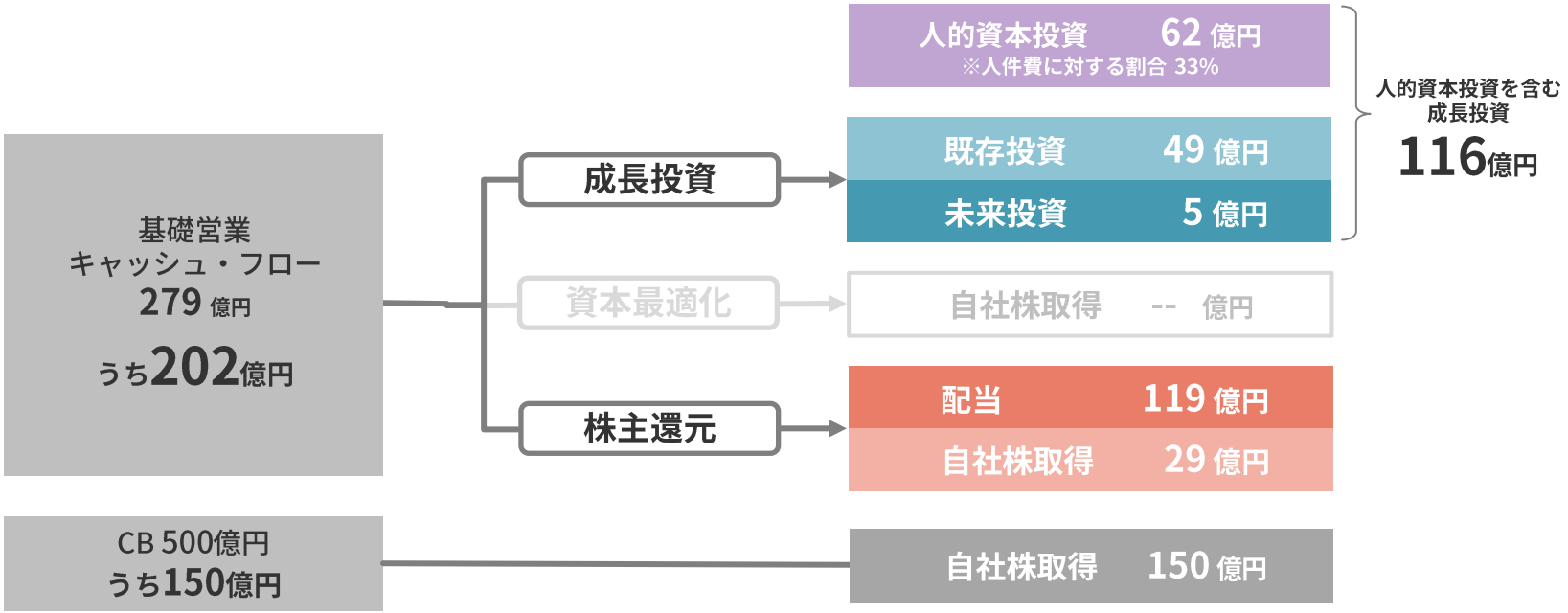
③ 本CB発行と同時に自己株式取得（約150億円）を実施することで、
株式需給への影響を緩和しつつ、**ROE・EPSの向上を通じて資本効率を改善**

金融費用の抑制効果　27年3月期 △1億円　28年3月期～ △7億円/年
（31年3月期まで）

資本配分

成長投資に54億円、株主還元に148億円を配分。人的資本投資は62億円で人件費に対する割合は33%

■ 資本配分（27年3月期 第2四半期）



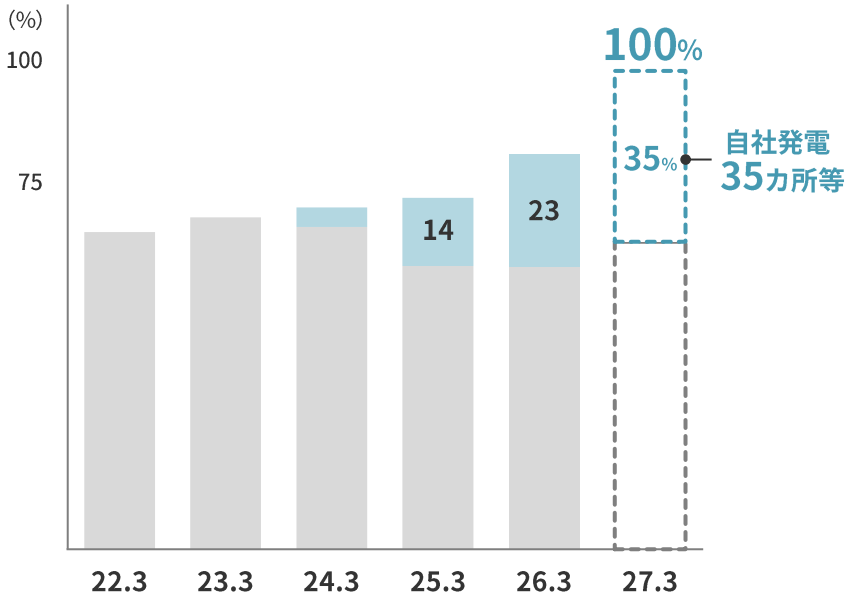
27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結
・小売
・フィンテック
・バランスシート/資本配分
・ESG
・通期見通し
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
・情報セキュリティへの対応について

RE100への進捗状況

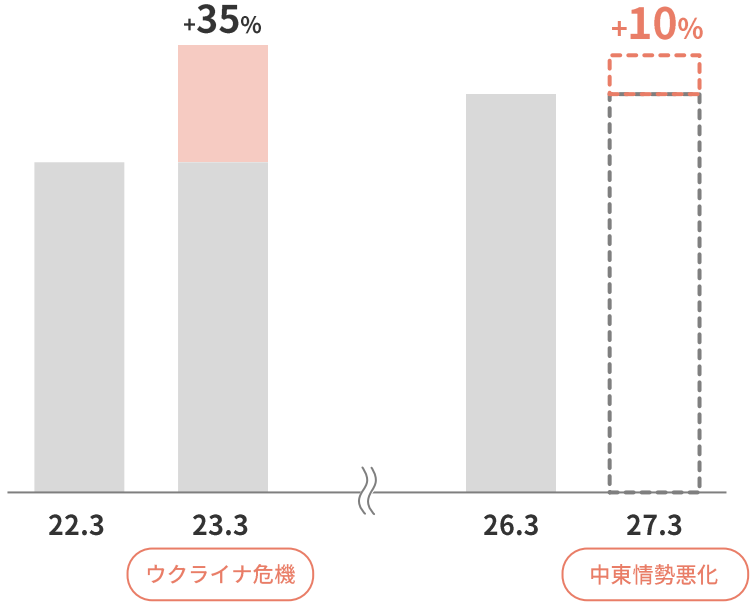
自社発電構成の拡大などにより、当初計画より4年前倒しで再エネ率100%を達成見通し

■ 再エネ率



＊自社発電：自社電力、長期契約を含む

■ 電気料金上昇 緩和効果



27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結

・小売

・フィンテック

・バランスシート/資本配分

・ESG

・通期見通し

・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）

・情報セキュリティへの対応について

業績予想の修正

① 小売・フィンテックともに、営業利益が好調に推移

▶ **営業利益を10億円（小売5億円、フィンテック5億円）上方修正**

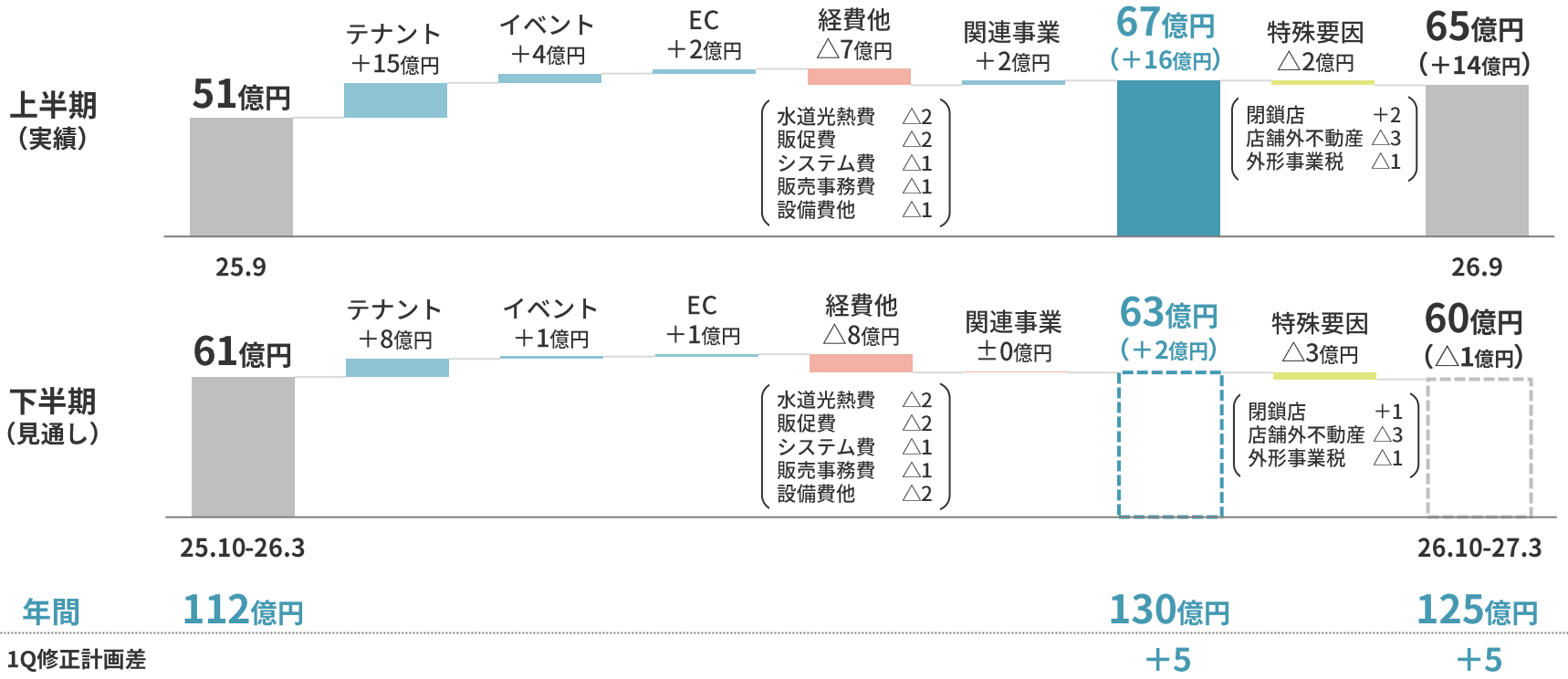
② 政策金利の更なる引き上げの可能性

計画 6月・12月の2回利上げ → 実績/見通し 6月・9月・12月・3月の4回利上げ

▶ **金融費用は10億円増加、経常利益・当期利益は変更せず**

小売　営業利益の見通し

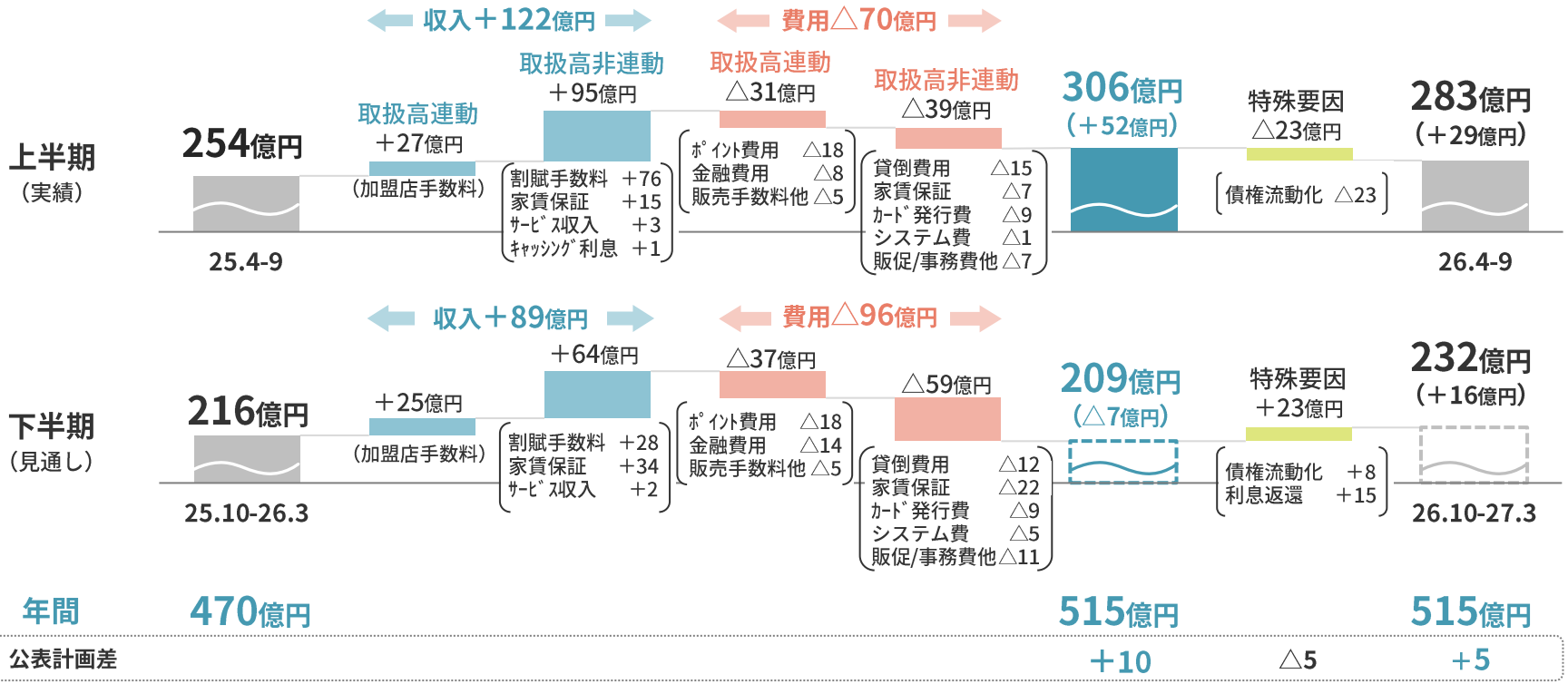
テナント・イベント収入が増加し、修正計画を5億円上回る125億円の見通し



年間	112億円	130億円	125億円
1Q修正計画差		＋5	＋5

フィンテック　営業利益の見通し

実質営業利益の増加により、計画を5億円上回る515億円の見通し



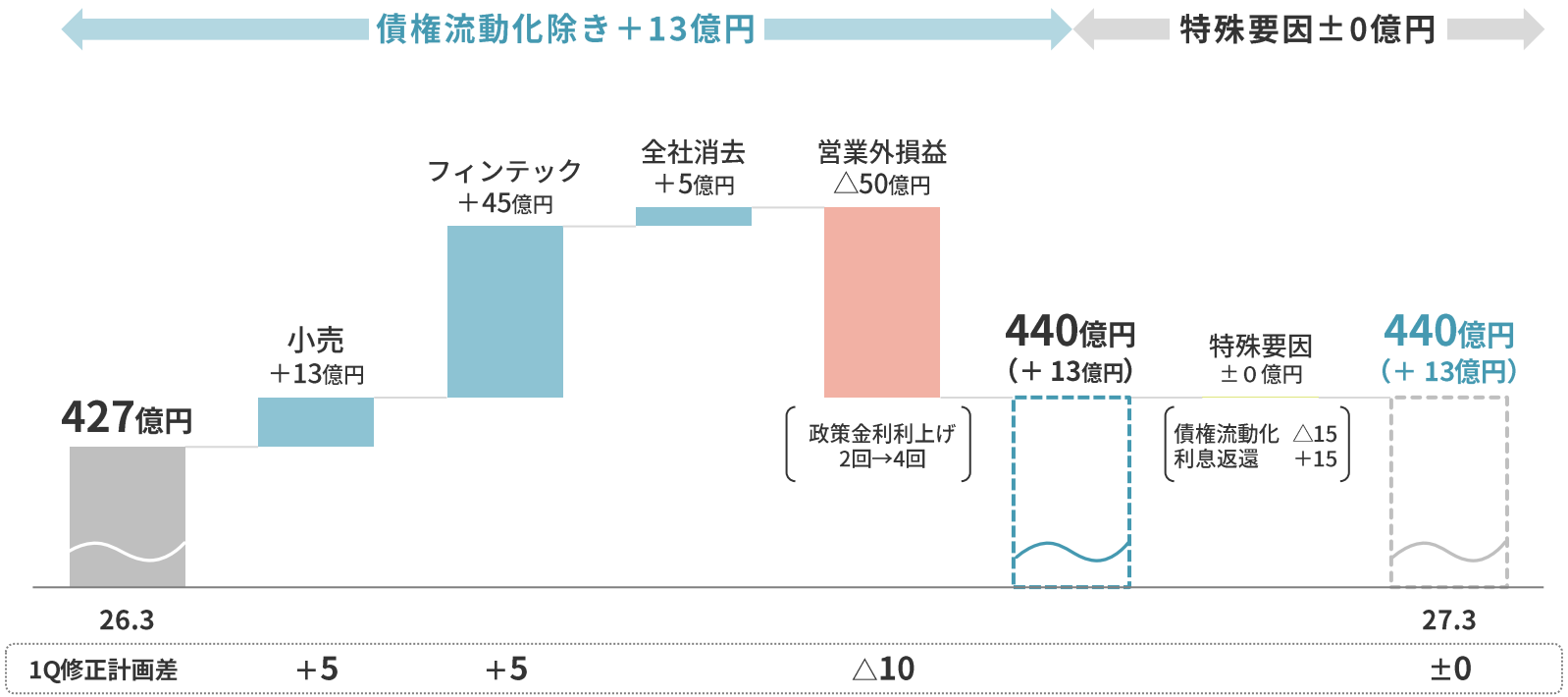
27年3月期　セグメント別営業利益見通し

小売は12%増の125億円、フィンテックは9%増の515億円を見込む

	26年3月期	27年3月期			
			修正計画差	前年比	前年差
	億円	億円	億円	%	億円
小売	112	125	＋5	112	＋13
フィンテック	470	515	＋5	109	＋45
全社・消去	△80	△75	－	－	＋5
連結営業利益	502	565	＋10	113	＋63

27年3月期　経常利益の見通し

利上げ影響による金融費用増加を営業利益の上振れが吸収し、経常利益は計画通り440億円を見込む



27年3月期　通期見通し

EPS・ROEのKPIは計画通り前年を上回る見通し

	26年3月期	27年3月期	年初計画差	前年比	前年差
EPS　(円)	158.4	167.7	＋3.7	106	＋9.3
ROE　(%)	11.6	12.3	＋0.5	－	＋0.7

＜ 参考 ＞			修正計画差		
	兆　億円	兆　億円	億円	%	億円
グループ総取扱高	5　3,921	5　8,850	△200	109	＋4,929
売上収益	2,769	2,978	＋13	108	＋209
売上総利益	2,423	2,618	＋13	108	＋195
販管費	1,921	2,053	＋3	107	＋132
営業利益	502	565	＋10	113	＋63
経常利益	427	440	－	103	＋13
当期利益	285	295	－	104	＋10

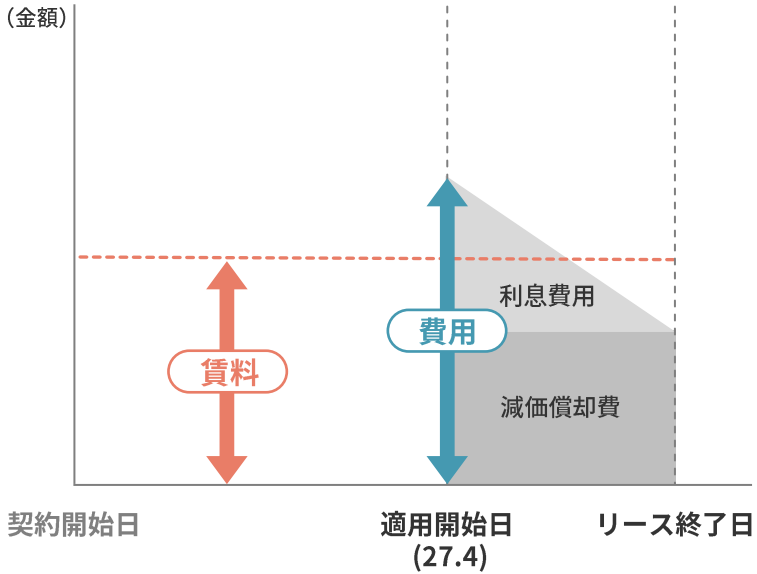
27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結
・小売
・フィンテック
・バランスシート/資本配分
・ESG
・通期見通し
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
・情報セキュリティへの対応について

新リース会計基準の適用影響

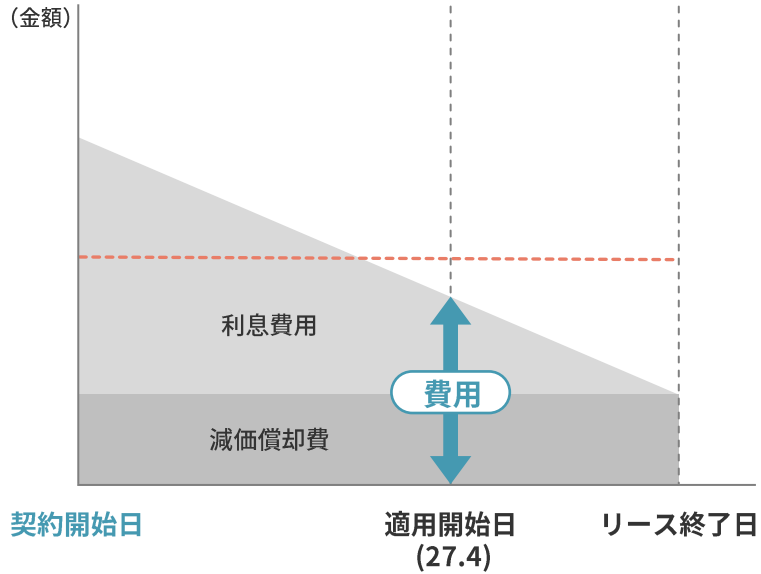
当社は②契約開始日から新基準を適用していたものとみなして使用権資産を測定する方法を想定

① 適用開始時点で使用権資産を測定



採用予定

② 契約開始日に遡って使用権資産を測定



27年3月期 第2四半期 決算概要および各事業の状況

・連結
・小売
・フィンテック
・バランスシート/資本配分
・ESG
・通期見通し
・新リース会計基準の適用影響（28年3月期～）
・情報セキュリティへの対応について

外部委託先への不正アクセスによる情報漏えいについて

■ 対象

デジタル社債への申込みのため、アカウントを作成されたお客さま（最大 9,086名）

■ 漏えい情報

氏名・住所・電話番号・メールアドレス・生年月日・性別・銀行口座番号・投資口数

銀行口座番号漏えいの可能性があるお客さま 54名

本件において、クレジットカードに関する情報の漏えいはなし

▼

対象のお客さまへ個別にご連絡済

委託先と連携して原因・影響範囲を調査するとともに、管理・監督を一層強化

他社からのカード情報流出時のご案内



他社からカード番号流出の連絡

身に覚えのない利用明細

ご利用明細・メニュー画面から手続き

61日前にさかのぼり、不正利用による損害を補償





不安をお持ちのお客さまへのご案内強化

お客さまが安心してエポスカードをご利用いただけるよう、付帯サービスの案内を強化

ご利用通知設定



アプリ・メールで決済通知

バーチャルカード



オンライン決済専用のカード番号を発行

お客さま自身でご利用可能額の設定が可能

2

今後の方向性

代表取締役社長　青井 浩

目次

1. 金利ある世界への対応

2.「好き」を応援するビジネスの進捗

1. 金利ある世界への対応

2.「好き」を応援するビジネスの進捗

株主・投資家の皆さまの声

丸井グループは、金利なき世界では営業債権の拡大に伴い利益成長してきたが、

金利ある世界では、積み上げた営業債権にかかる金融費用が負担となり、

フィンテック事業の収益性低下により、成長が鈍化するのではないか？

① 分割・リボ手数料率の再改定

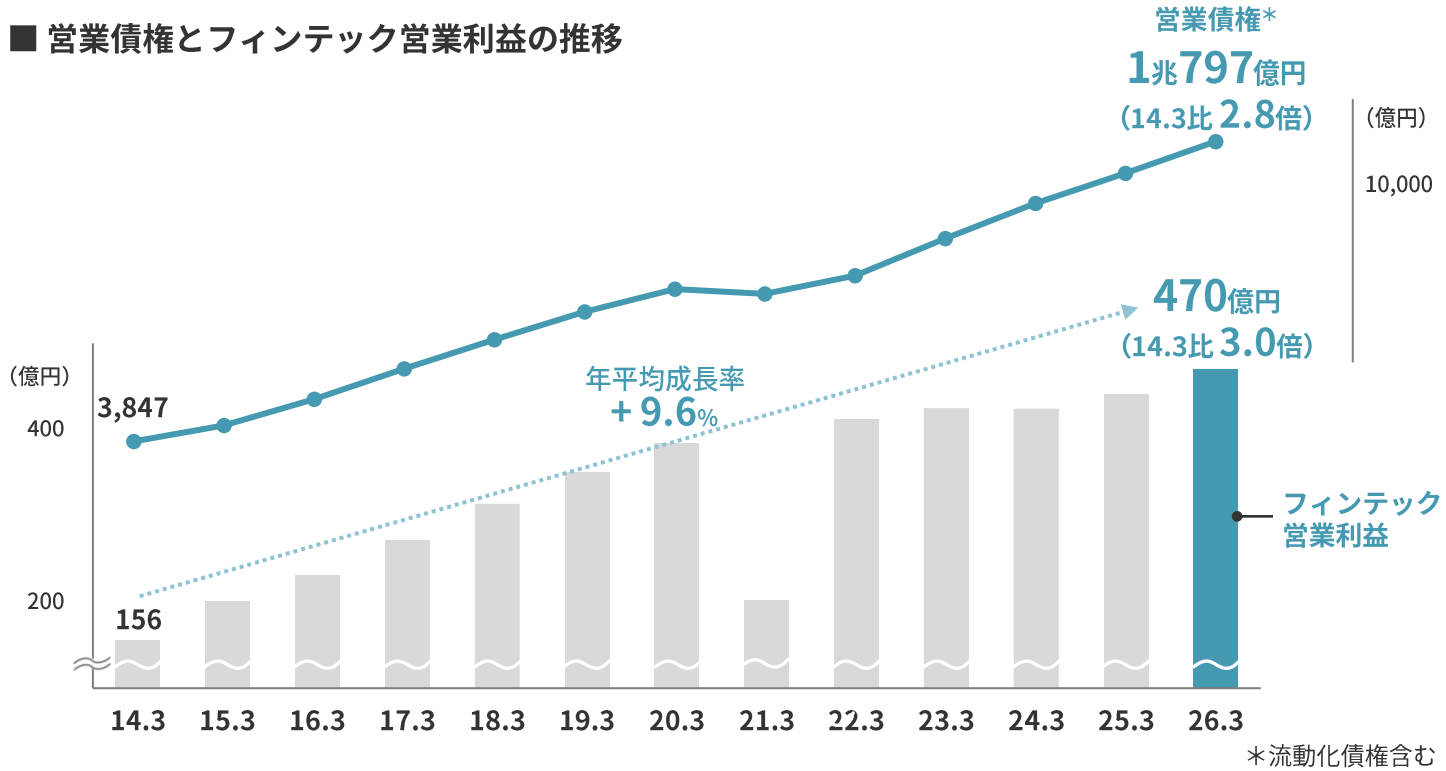
② バランスシートを使わないビジネスの拡大

③ 丸井グループらしい資金調達手段の開発

フィンテック事業の成長

営業債権の拡大とともに、フィンテック事業の利益成長を実現

■ 営業債権とフィンテック営業利益の推移

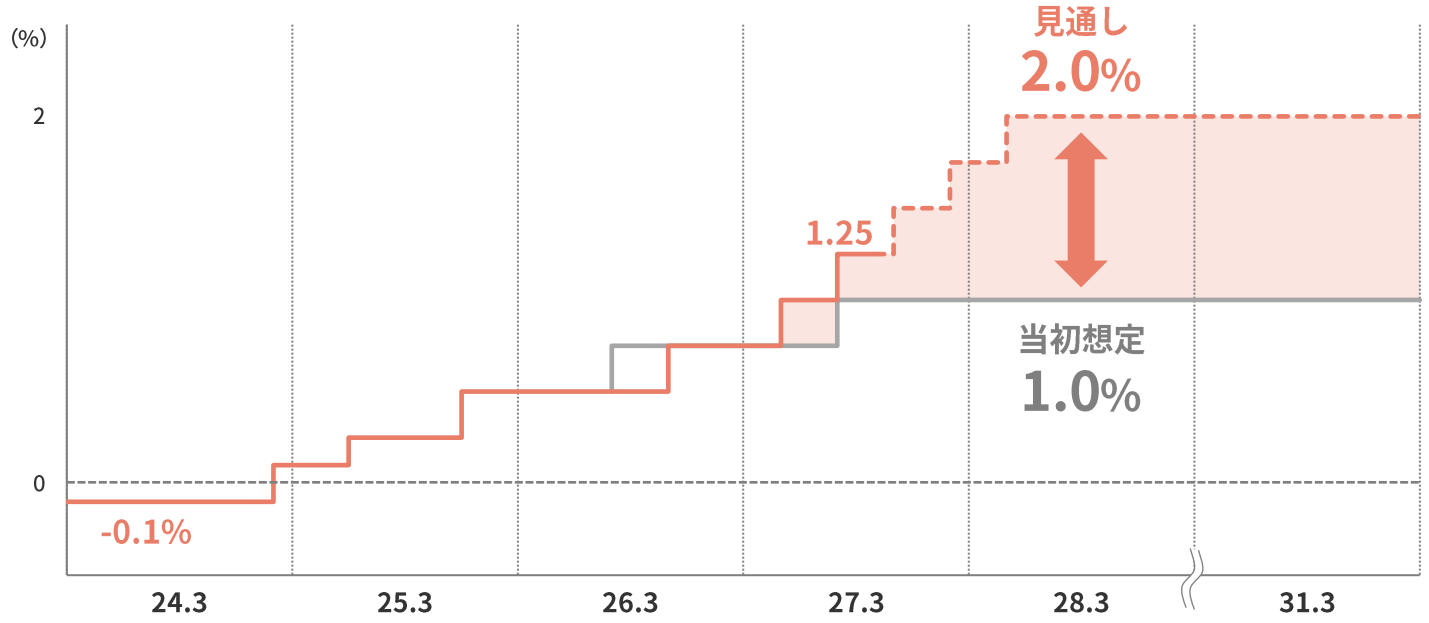


＊流動化債権含む

政策金利の動向

政策金利は上昇が続き、28年3月期には想定を上回る水準まで上昇する可能性

■ 政策金利の見通し



①分割・リボ手数料率の再改定

分割･リボ手数料率の改定

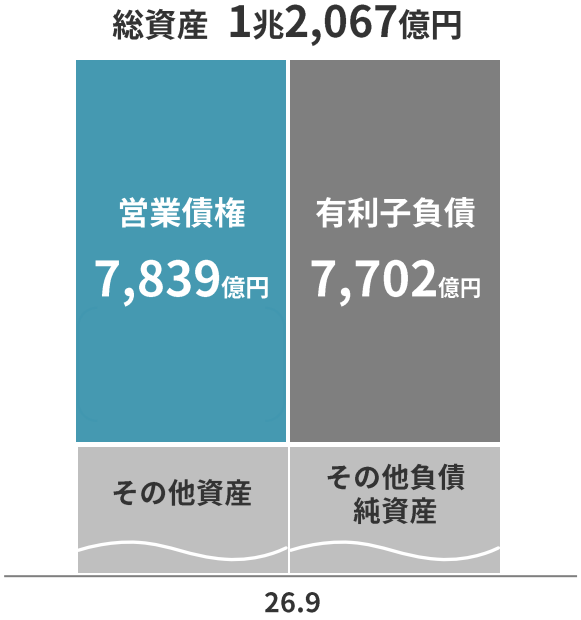
28年3月期に、分割・リボ手数料率の再改定を予定

25年10月	15.0%	▶	18.0%
28年3月期（予定）	18.0%	▶	～19.8%

実施時期検討中

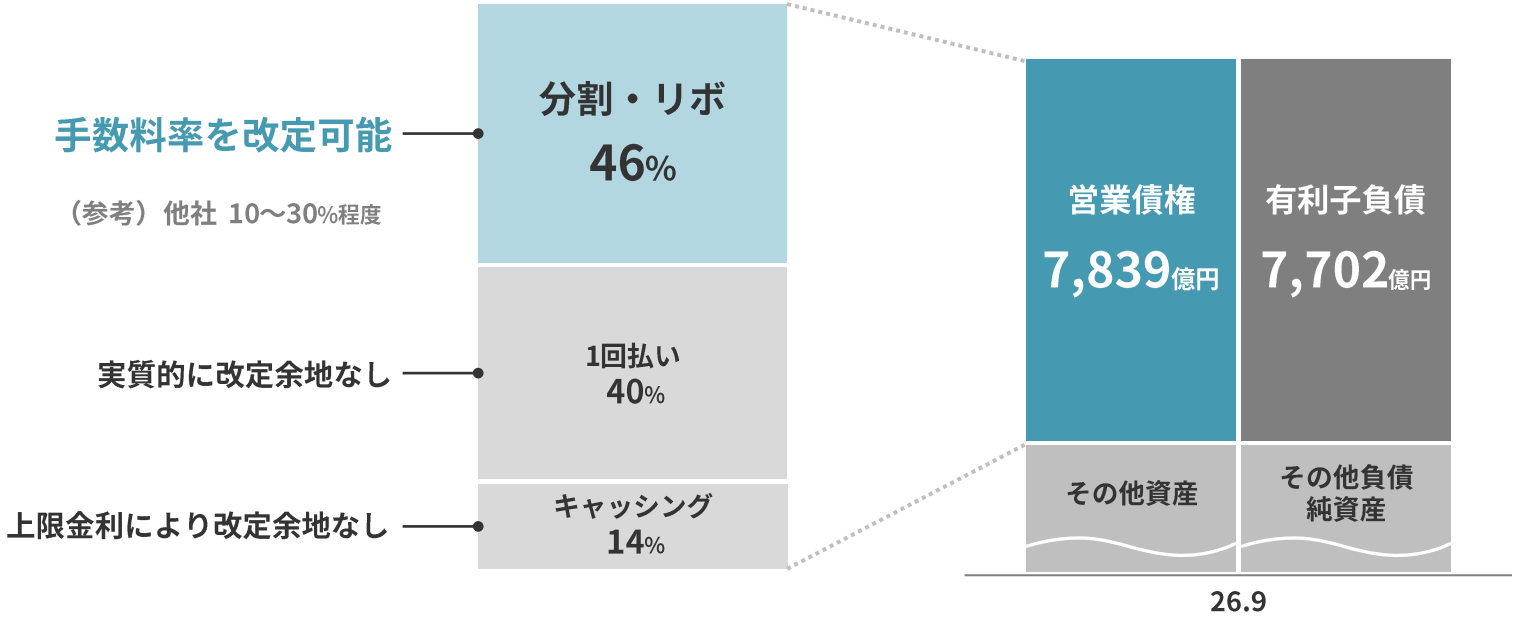
バランスシートの構造

営業債権が総資産の7割を占め、同程度の額を有利子負債で調達



営業債権の構成

営業債権の約5割を、手数料率の改定が可能な分割・リボ債権が占める



＊営業債権の構成比：24.3期上半期～27.3期上半期の各半期末平均（流動化債権含む）

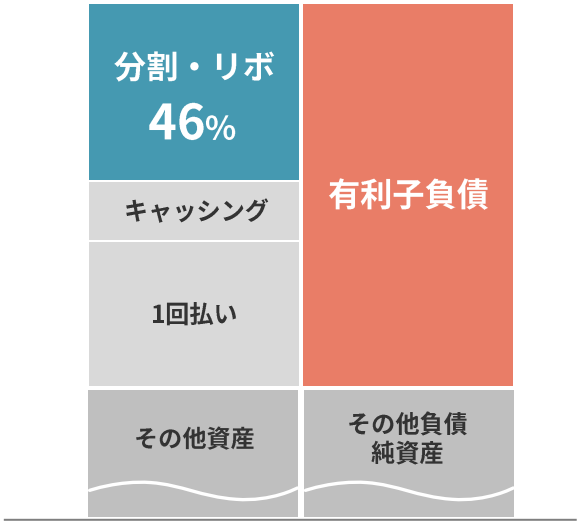
分割･リボ手数料率の引き上げ効果

手数料率引き上げによる収入増が、金利上昇による費用増加を上回る

手数料率引き上げ効果

引き上げ率 4.8%× 構成 46%

（15.0 → 19.8% 予定）



調達金利の上昇影響

金利 2.0%× 構成 100%

収入増 +2.2% ＞ 費用増 +2.0%

想定される懸念

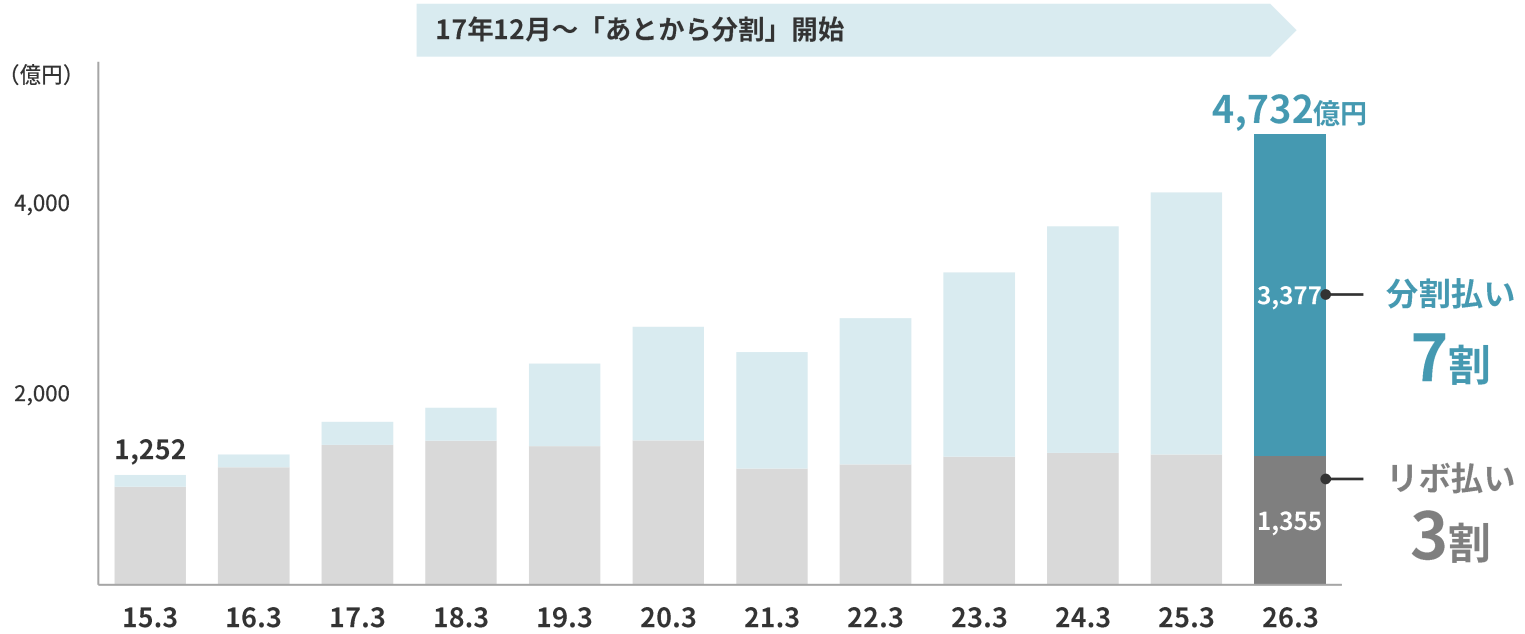
分割・リボの手数料率を引き上げると、

①お客さまのご利用の減少や、②貸し倒れの増加につながるのではないか？

分割･リボのご利用推移

分割払いのご利用が大きく伸長し、分割・リボ取扱高の7割を占める

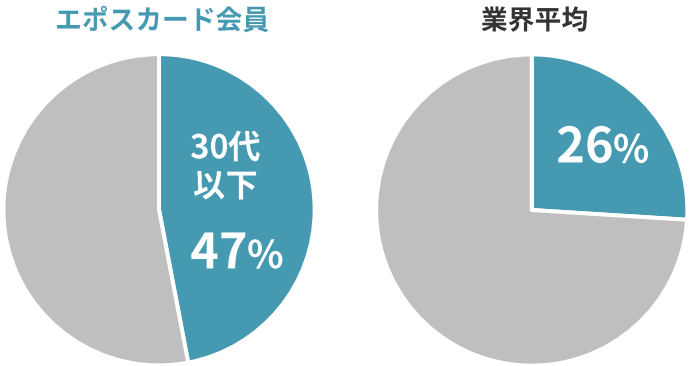
■ 分割・リボ取扱高の推移



ライフイベントの多い若年層会員

エポスカード会員は若年層構成が約5割と、業界平均を大きく上回る

■ 年代別 会員構成



若年層のお客さまの特徴



ライフイベントが多く
まとまった出費が発生する場面も多い

＊エポスカード：26.9時点
＊業界平均　　：日本クレジット協会「日本のクレジット統計」2025年版

分割払いのご利用シーン

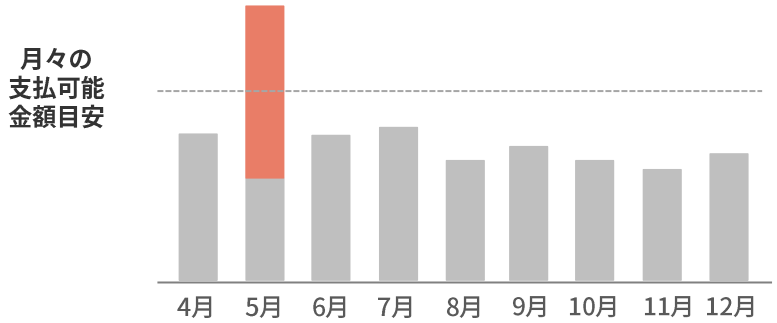
まとまった出費があった月の支払いを、あとから手軽に調整できる利便性でお客さまのニーズにお応え

利用明細確認時



20代会社員Aさん

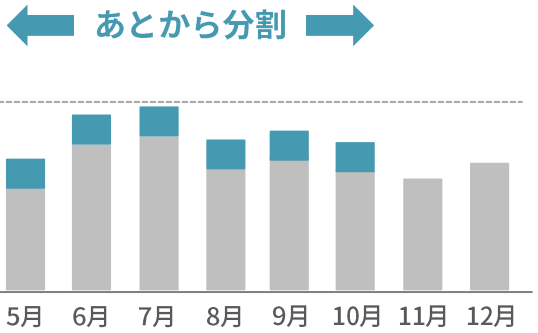
引越しがあったから、今月厳しいな
口座の残高足りない…どうしよう…



分割払い変更後

アプリであとから分割にできるんだ！
手元にも残せるし、今月乗り切れそう！

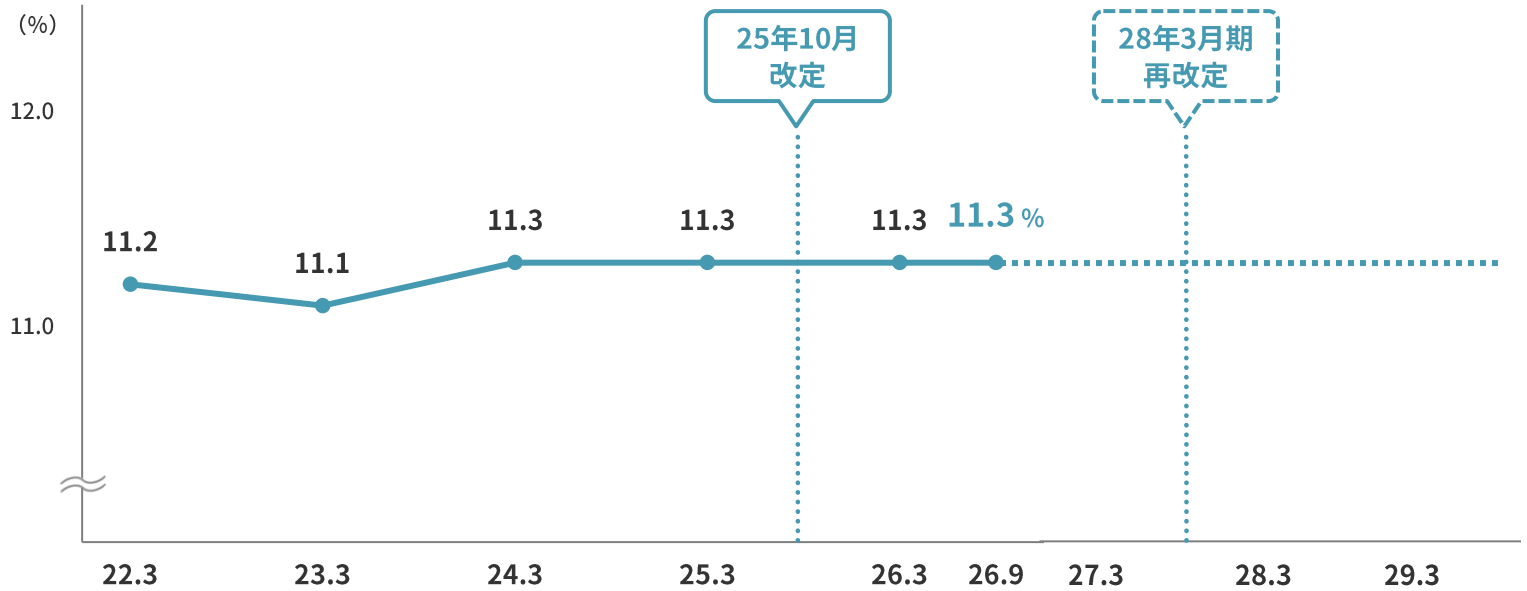




① 分割･リボ手数料率改定によるご利用への影響

手数料率改定後の分割・リボご利用率は横ばい、再改定後も同水準での推移を想定

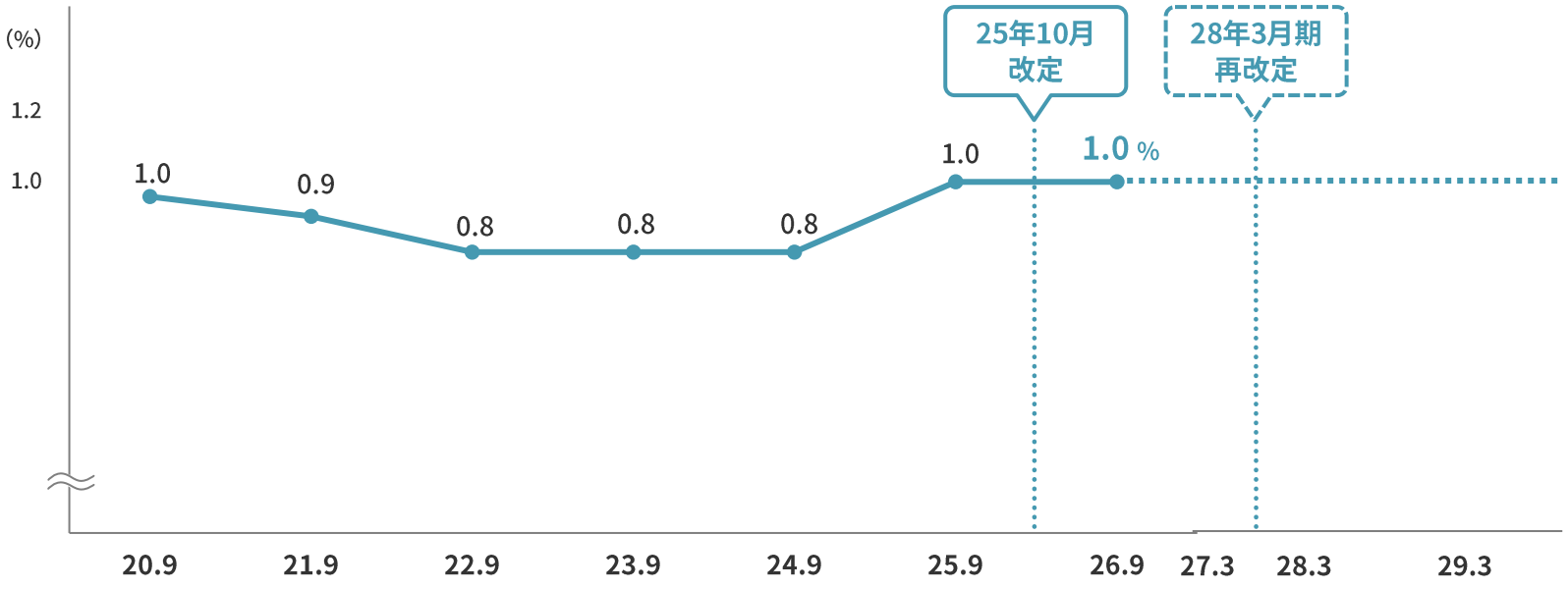
■ ショッピング取扱高に占める分割・リボ取扱高の割合



② 分割･リボ手数料率改定による貸し倒れへの影響

手数料率改定後も貸倒率は前期並みで推移、再改定による影響も限定的と想定

■ 貸倒率の推移

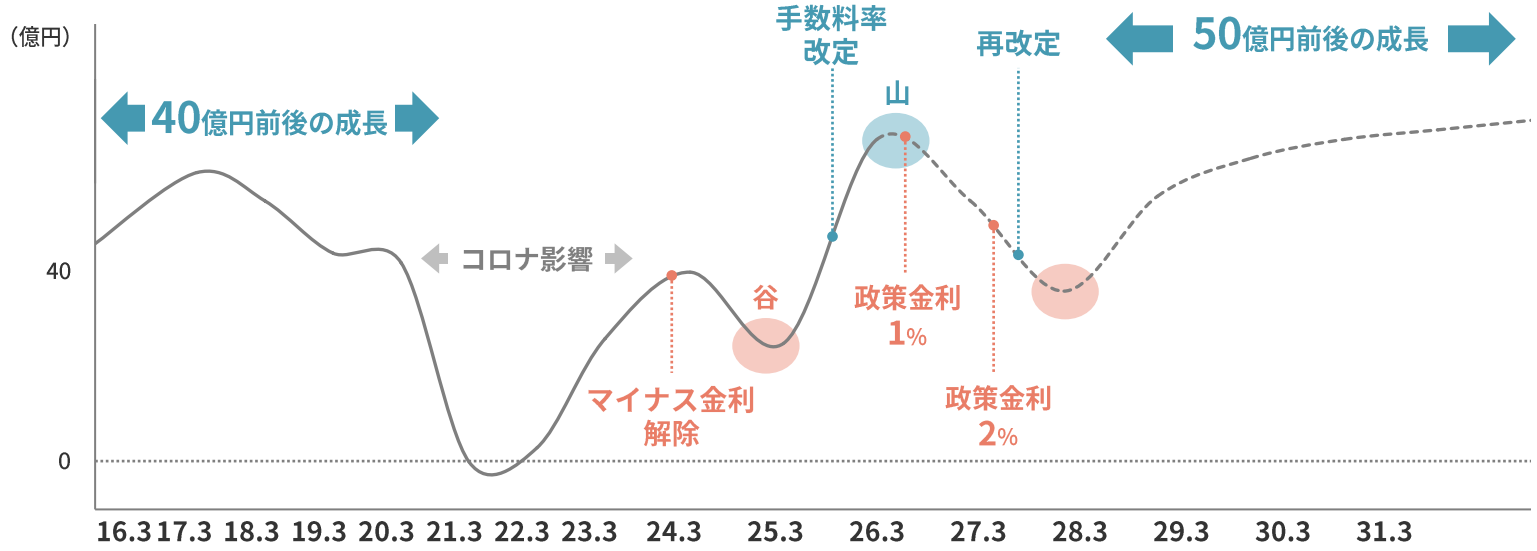


＊貸倒率 ＝ 当期貸倒償却額 ÷ 期末債権残高（償却額・債権残高ともに保証分を除く）

今後のフィンテック事業の成長ペース

金利上昇と手数料率改定による一時的な変動を経て、再改定後は従来を上回る成長ペースを見込む

■ フィンテックの利益成長推移
（分割・リボ手数料前年差－金融費用*の前年差）



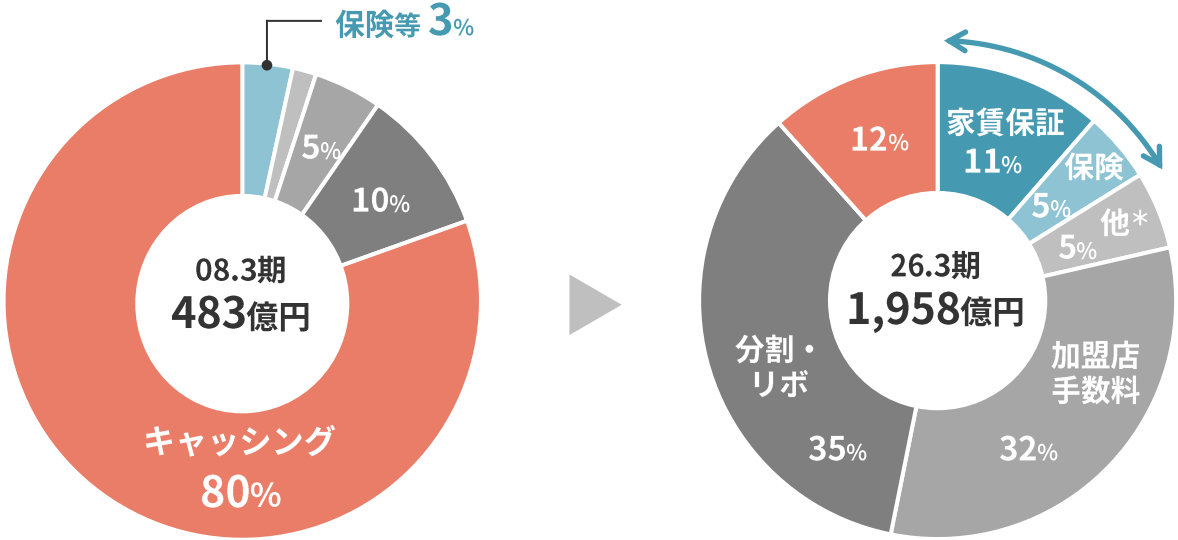
＊グループ経常利益ベースの金融費用

②バランスシートを使わないビジネスの拡大

フィンテックの収益構造の変化

家賃保証事業の拡大などにより、バランスシートを使わないビジネスが拡大

■ フィンテックセグメント外部売上収益の内訳



バランスシートを使わないビジネス

26.3	31.3
16%（約300億円）	20%程度

＊他：債権流動化など

家賃保証事業の拡大

大東建託パートナーズさまとの提携を機に大手管理会社との連携を拡げ、業界トップを目指す

大手管理会社との提携

大東建託パートナーズ

管理戸数 30年連続 全国 1位*

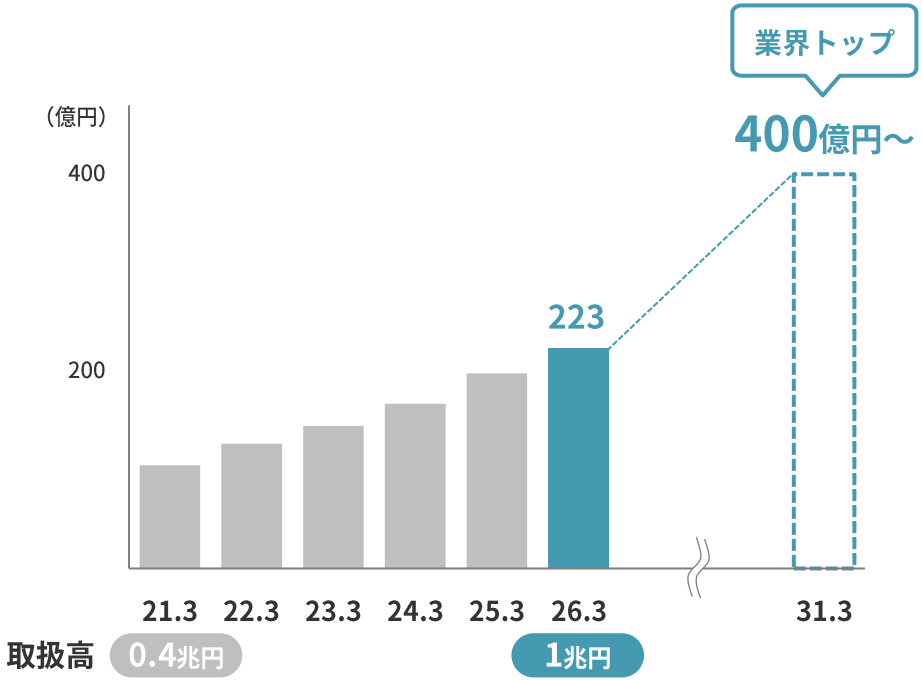
家賃保証事業での提携を2027年開始（予定）

▼

業界大手企業との提携を拡大

＊全国賃貸住宅新聞1714号
「2026管理戸数ランキング1060社」(2026年8月24日発行)

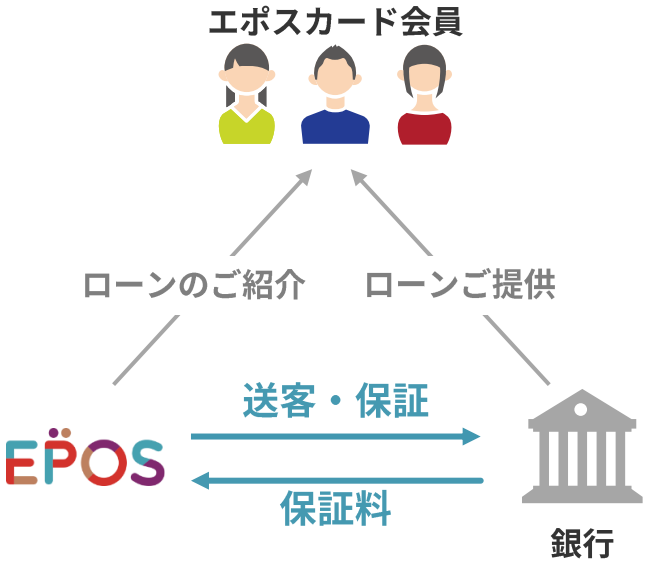
■ 家賃保証事業 売上収益



銀行ローン保証

銀行との協業を通じ、資金調達を伴わない保証料ビジネスを拡大

■ 銀行ローン保証のビジネスモデル



提携先

西日本シティ銀行　オリックス銀行

2027年より順次サービス開始

▼

全国の銀行との協業拡大へ

金利ある世界への対応まとめ

金利ある世界に対応した収益構造

① 分割・リボ手数料率の再改定

② バランスシートを使わないビジネスの拡大

③ 丸井グループらしい資金調達手段の開発 検討中

▼

31年3月期 KPI達成

1. 金利ある世界への対応

2.「好き」を応援するビジネスの進捗

小売

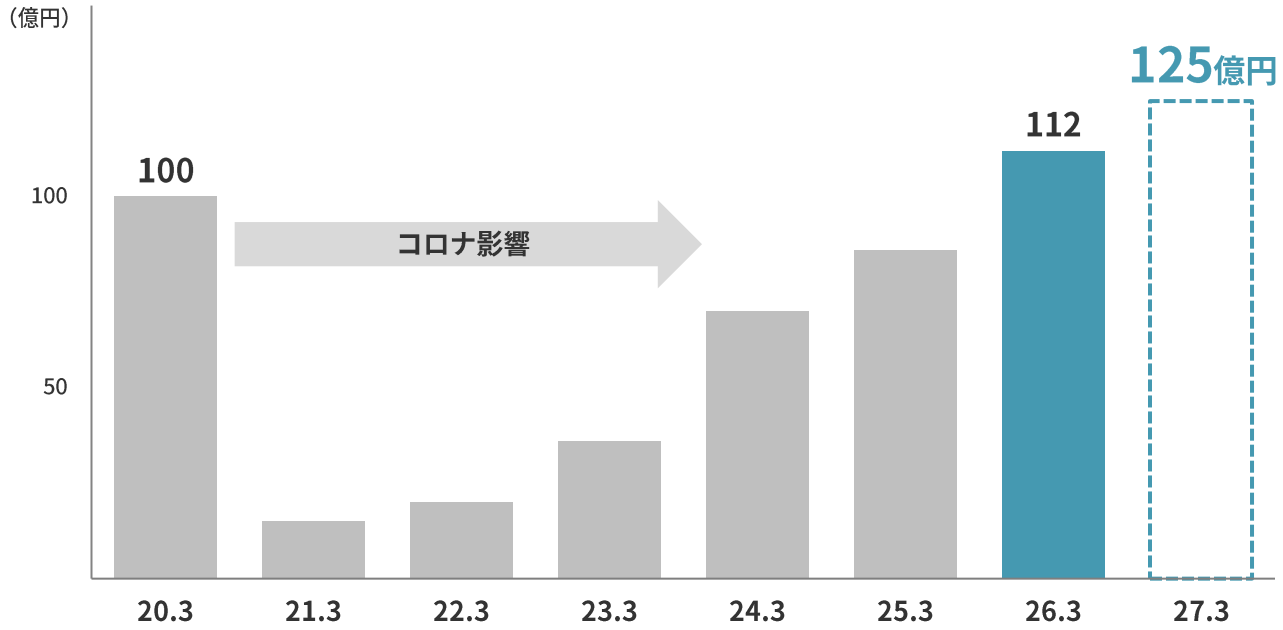
フィンテック

小壳

小売の利益成長

小売の営業利益は順調に拡大し、6期連続増益の見通し

■ 小売セグメント営業利益の推移



小売の好調を支える2つの要素

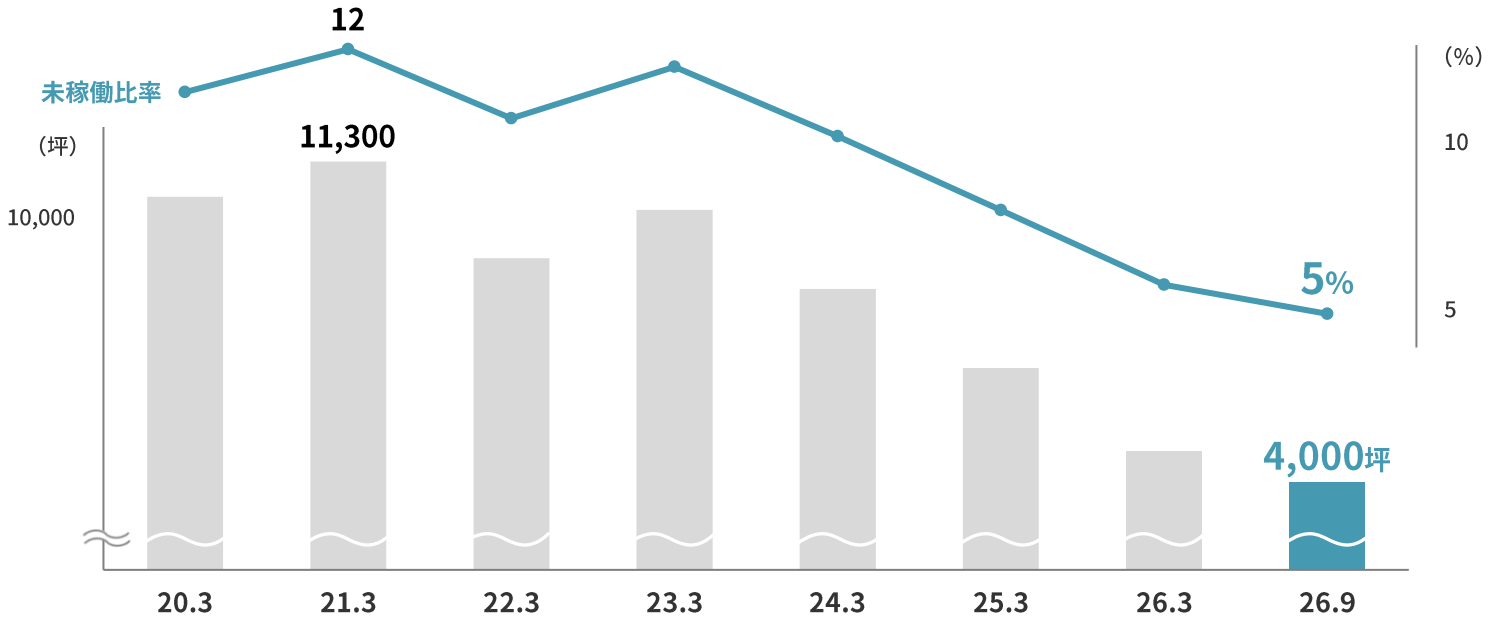
テナント収入の拡大

「好き」を応援するユニット

未稼働面積の圧縮

未稼働面積は、約4,000坪まで圧縮が完了

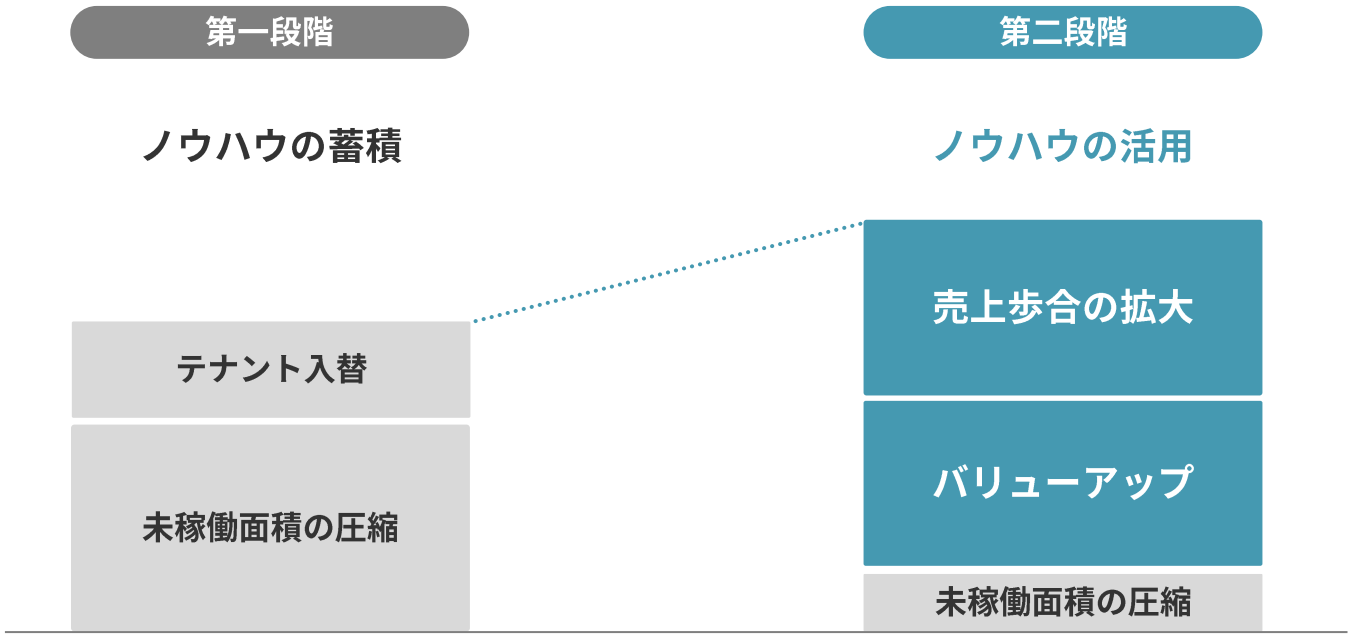
■ 未稼働運行面積の推移（運行平均）



＊未稼働運行面積÷総面積

定借化の第二段階

蓄積した定借ノウハウを活かし、テナント収入をさらに拡大



施設価値を活かしたバリューアップ

入店客数・取扱高はコロナ前を上回る水準まで拡大

入店客数

1.8億人＊

19.3期差　＋90万人

取扱高

2,900億円＊

19.3期差　＋330億円

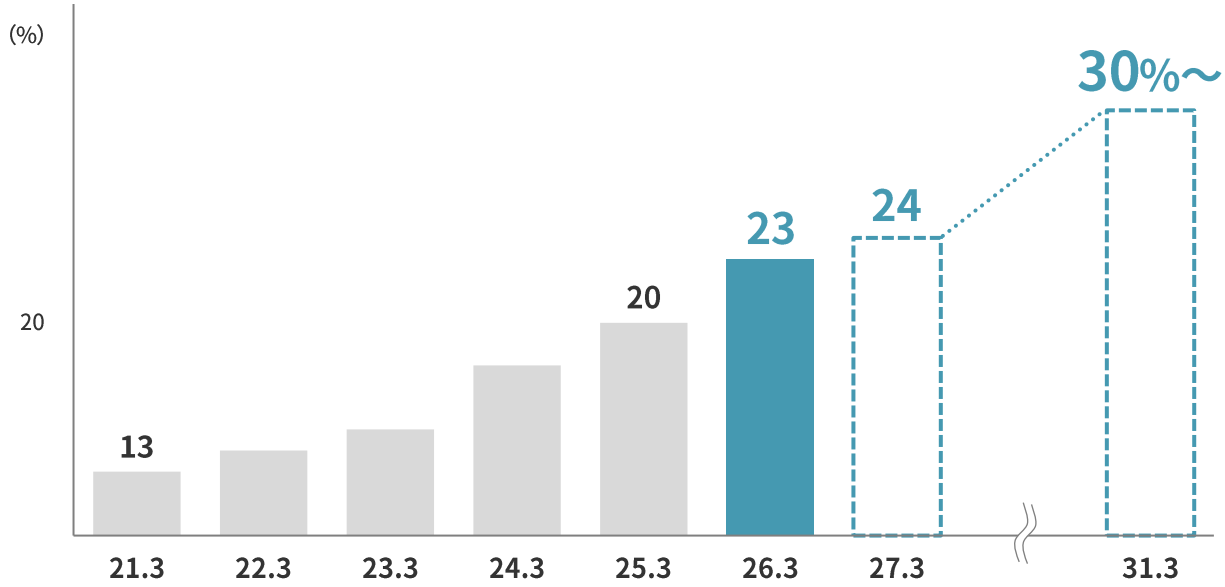
施設価値の向上を契約更新ごとに条件へ反映

＊既存店26.3期実績

売上歩合の拡大

蓄積した定借ノウハウを活かし、リスクをとる売上歩合を拡大

■ マルイ・モディ全体 変動収入比率



参考

都市型SC・駅ビル

30～40%

テナント収入の拡大

バリューアップと売上歩合の拡大により、31年3月期に80億円の収入増の見通し

31年3月期 テナント収入増加額

バリューアップ

固定収入 **20億円**

売上歩合の拡大

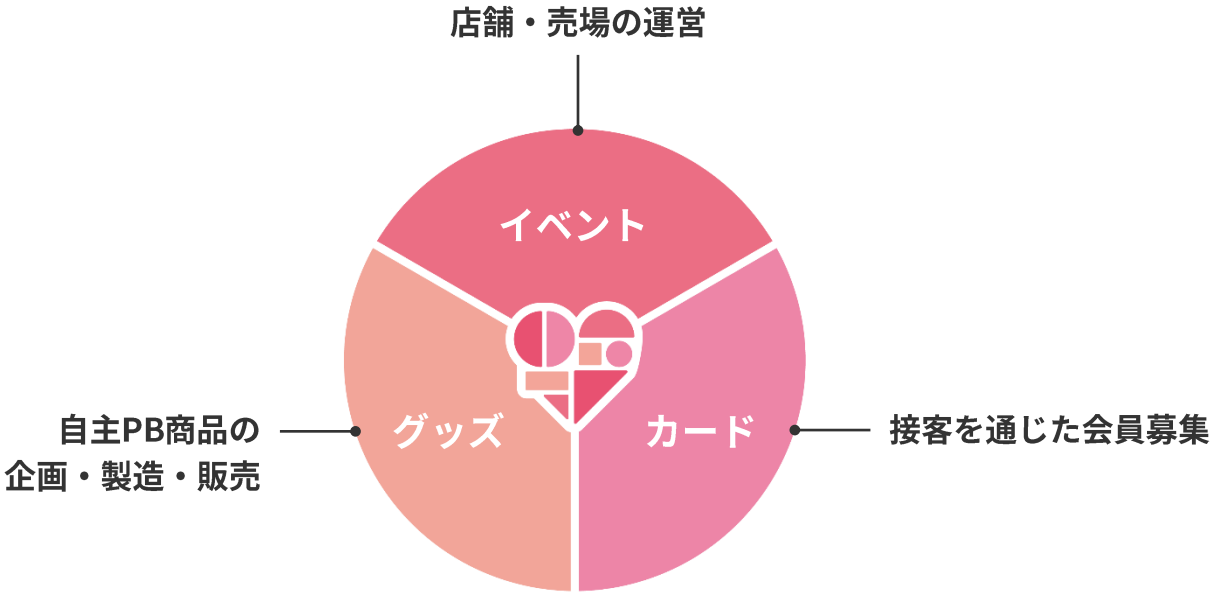
変動収入 **60億円**

＋80億円

＊26.3期比

「好き」を応援するユニット

小売で培ったノウハウを「好き」を応援するユニットの各領域で活用

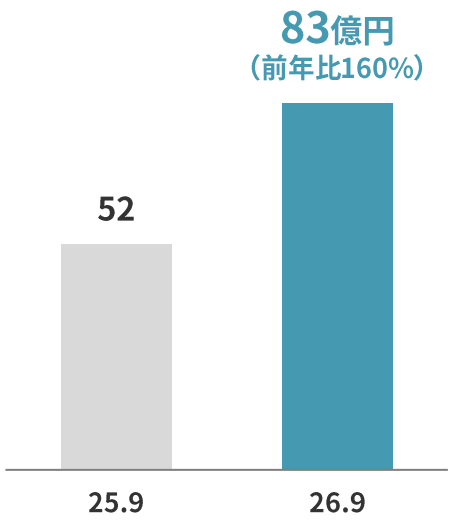


「好き」を応援するユニット

「好き」を応援するイベントの状況

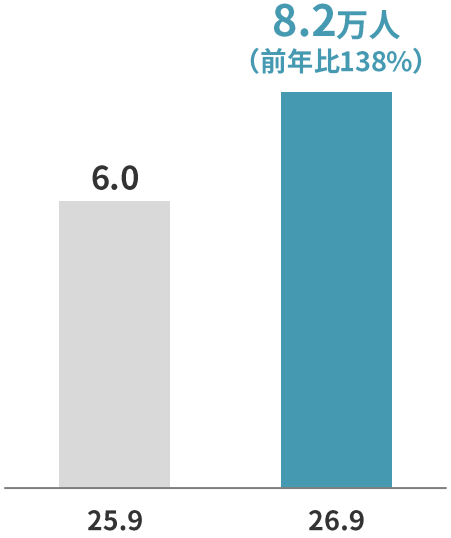
「好き」を応援するイベントは、取扱高・カード入会数ともに順調に拡大

■ 「好き」を応援するイベント取扱高



1日あたり　76万円 ▶ 91万円

■ 「好き」を応援するイベントでの
カード新規入会者数



体験型イベントの貢献

作品の展示等を含む体験型イベントが、客数・新規会員・売上高の伸長に寄与

	物販中心イベント	体験型イベント
スペース構成	物販のみ	物販 ＋ 展示・体験スペース
収入	物販売上	物販売上 ＋ 入場料収入
1日あたり実績	135人 / 9人 / 97万円	256人 / 19人 / 213万円



体験型イベント専用区画の整備

体験の質を高める設備と、物販・カードご案内へつながる導線を設計

世界観に没入できる設備

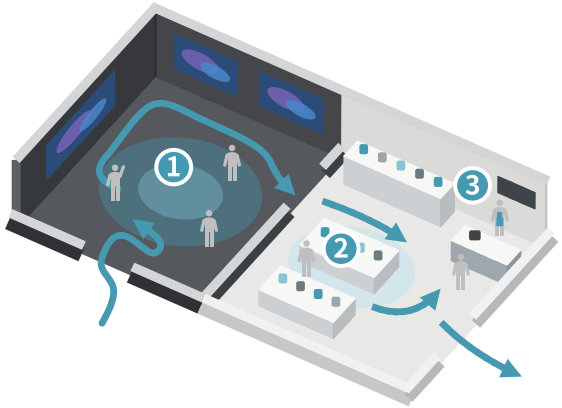


大型モニター・音響



照明

体験と物販を両立する導線



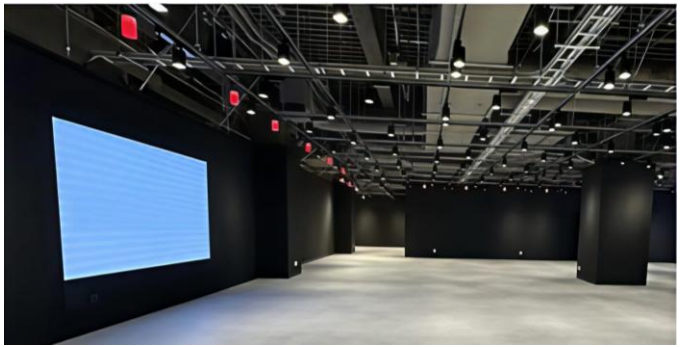


①世界観を楽しむ　②グッズと出会う　③レジでカードご案内

体験型イベントスペースの拡大

体験型イベントスペースでのイベント開催ニーズを受け、区画数を拡大

有楽町マルイ 8F



イベント予定が 1年半先まで決定

体験型イベントスペース区画数

26.9　14 区画

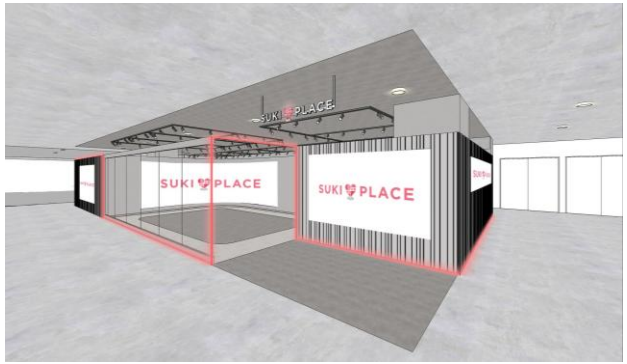
▼

31.3　38 区画

「SUKI PLACE」

「好き」を応援するイベントスペース「SUKI PLACE」を、ルクア大阪へ初出店

SUKI PLACE



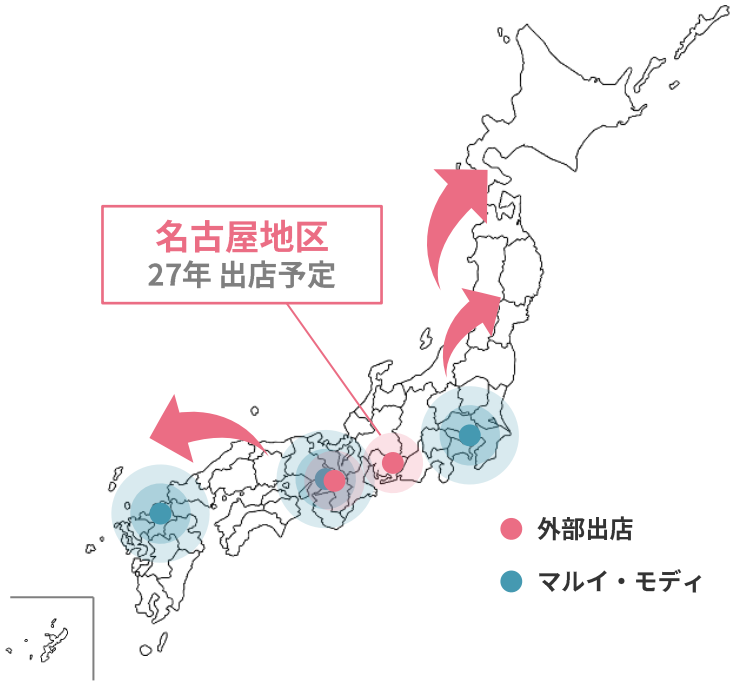
＊イメージ

2026年11月24日(火) OPEN

大阪梅田地区
ルクア大阪新館 LUCUA SOUTHに出店

今後の外部出店構想

マルイ・モディ未出店エリアを中心に、全国の主要都市へSUKI PLACEを展開



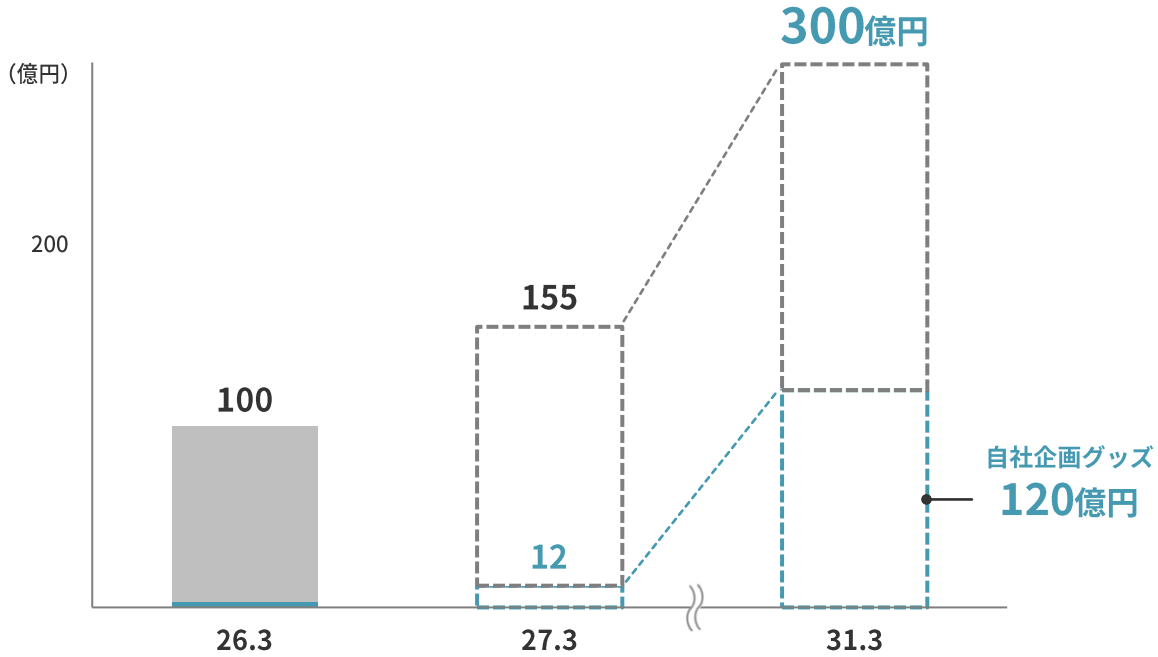
SUKI PLACE

外部出店を拡大し
全国のお客さまの「好き」を応援

「好き」を応援するグッズの拡大

プライベートブランド展開時のノウハウを活かし、自社企画グッズを拡大

■ 「好き」を応援するイベント商品売上高

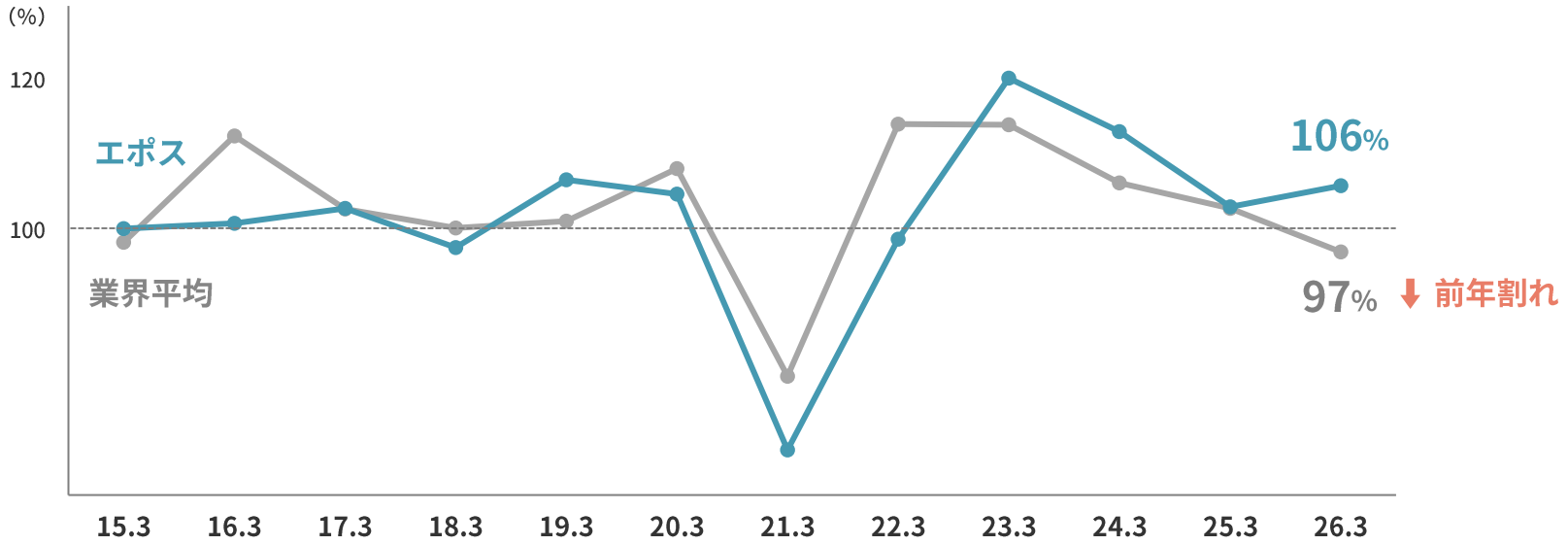


フィンテック

新規カード会員数の拡大

クレジットカード業界の新規会員募集が伸び悩む中、エポスカードの会員数は順調に拡大

■ 新規入会者数の前年比推移



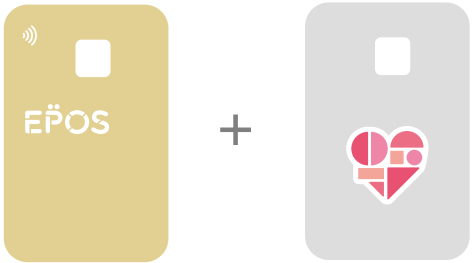
＊出典　：日本クレジット協会「日本のクレジット統計」（2015年版、2020年版、2025年版）
＊前年比：業界・エポスカードともに、1月～12月の12カ月間の新規カード発行枚数の前年比

フィンテックの成長を支える2つの原動力

店舗・イベントでの対面案内



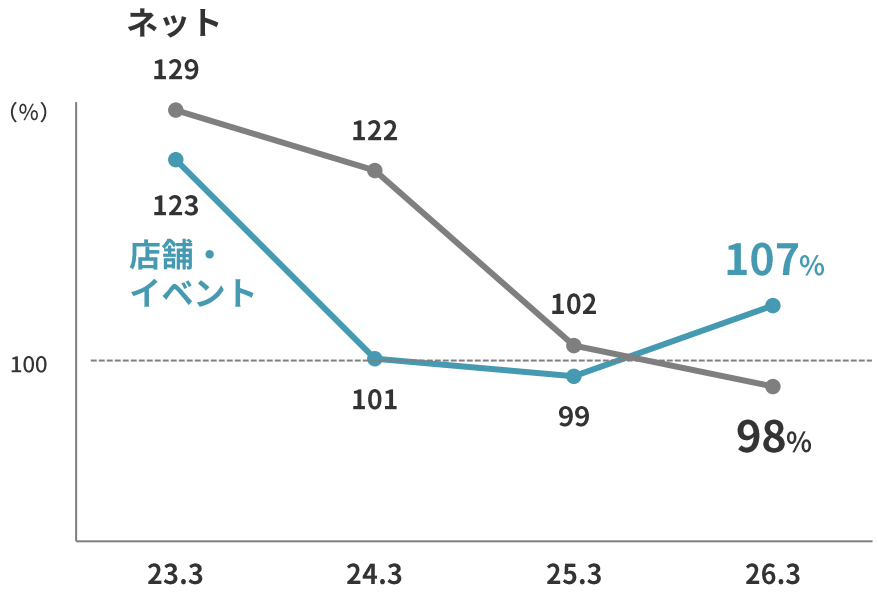
「好き」を応援するカード



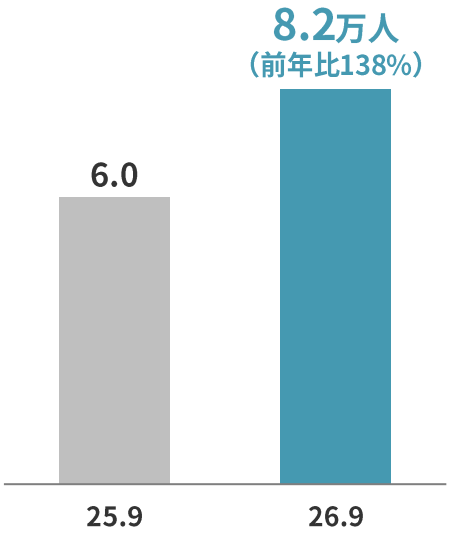
店舗・イベントでの新規会員募集

ネット経由のご案内が伸び悩む中、店舗・イベントでの新規入会が伸長

■ 新規入会の経路別前年比推移



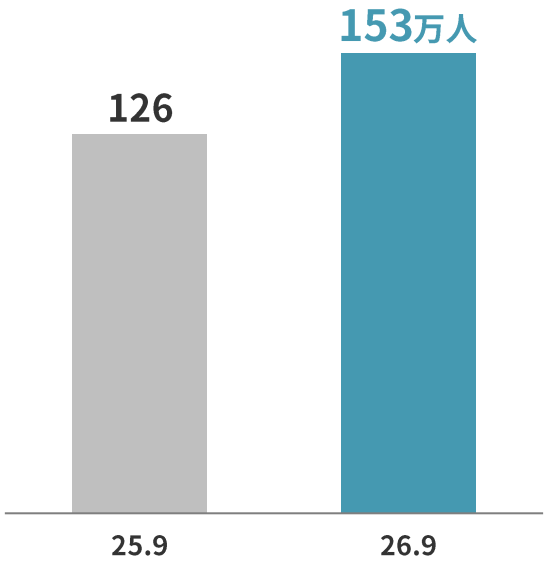
■ 「好き」を応援するイベントでの
カード新規入会者数



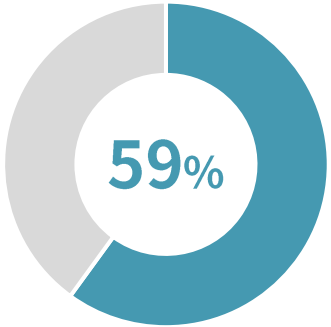
「好き」を応援するカードの状況

「好き」を応援するカードは会員数が153万人に拡大し、若年層が約6割を占める

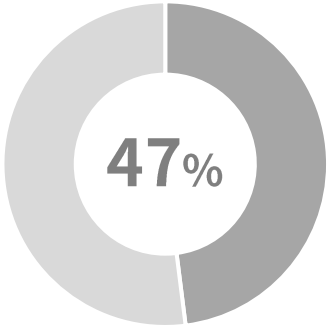
■ 「好き」を応援するカードの会員数



■ 若年層（30代以下）会員数構成



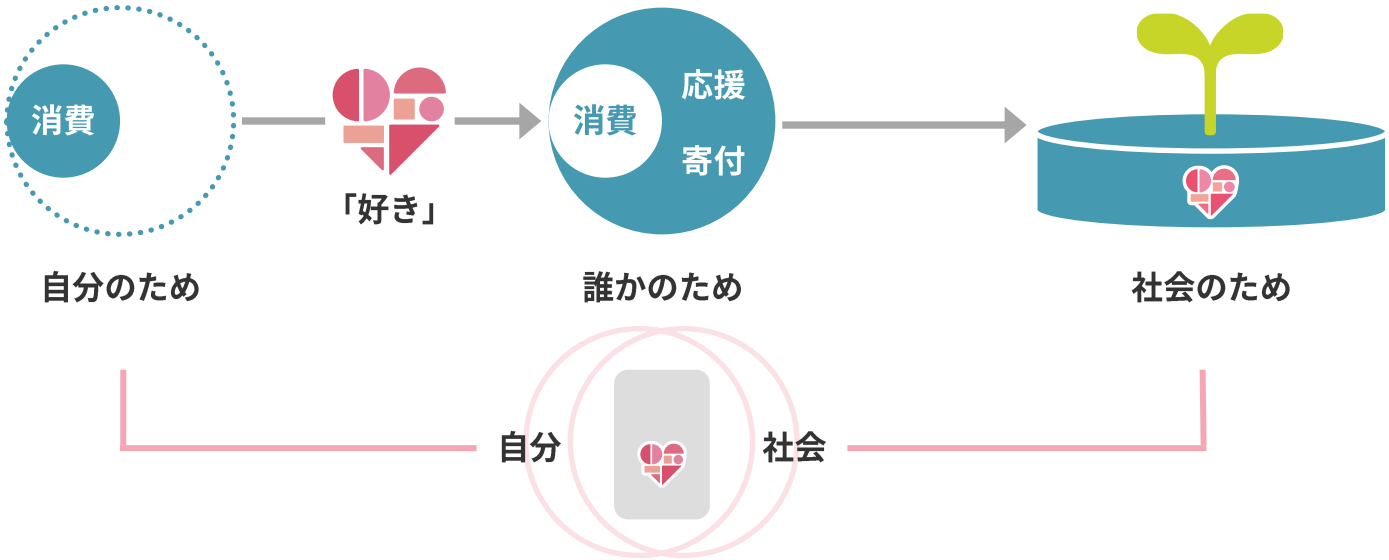
「好き」を応援するカード



エポスカード会員全体

＊26.9時点

自分のための消費が「誰かのため・社会のため」へと広がる



「好き」を応援するカードが
インパクトと利益を両立

応援・寄付から広がる新たな共創

応援・寄付の取り組みへの共感により、グローバルアーティストの「好き」を応援するカードが誕生

ご利用額の0.1%を各支援団体へ寄付

TREASUREエポスカード



災害救護・人道支援団体

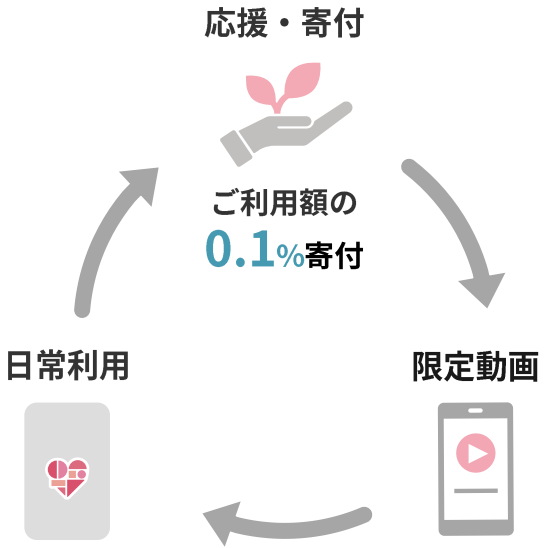
BABYMONSTERエポスカード



国際支援団体

「好き」と社会貢献が両立する顧客体験

寄付の継続に応じてアーティストから限定動画が届き、ファンの喜びと社会貢献が両立する体験を提供



継続期間に応じて限定動画が届く

Thankyou !

1本目	2本目	3本目
初めての寄付	6ヵ月後	12ヵ月後

インパクトと利益の両立に向けて

	26.9		31.3
「好き」を応援するカード会員数	153 万人	▶	300 万人
応援・寄付参加者	18 万人	▶	100 万人
応援・寄付額	42 億円	▶	100 億円

31年3月期KPI達成に向けて

フィンテック

金利ある世界への対応

分割・リボ手数料率の再改定
バランスシートを使わないビジネス

小売

さらなる成長加速

バリューアップと売上歩合の拡大
「好き」を応援するユニットの全国展開

31年3月期 KPI

グループ総取扱高 **10兆円**

PBR		ROE		PER
3～4倍	＝	**15%以上**	×	**25倍以上**

EPS年平均成長率 **+9%以上**　　TSR年平均成長率 **+12%以上**

小売とフィンテックの融合による

「好き」を応援するビジネスの戦略

27年5月 決算説明会にてご説明予定

「好き」が駆動する経済へ

© NAOE/SQUARE ENIX　©YG

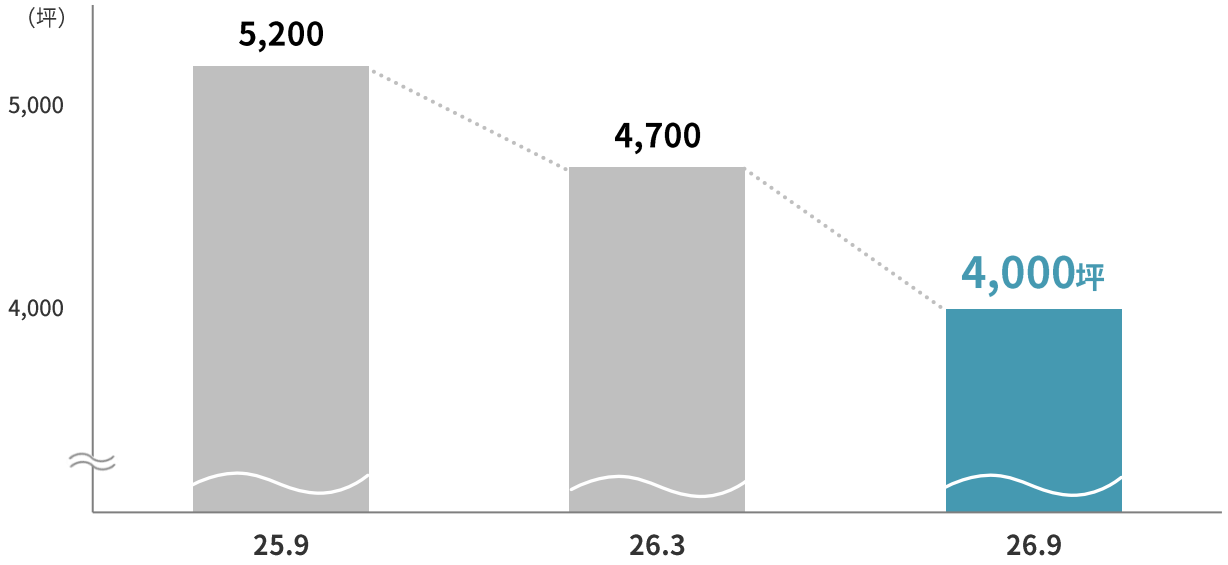
本資料に掲載しております将来の予測に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。
お問い合わせは、ＩＲ部 marui-ir@0101.co.jpにご連絡ください。

MARUI GROUP

Appendix

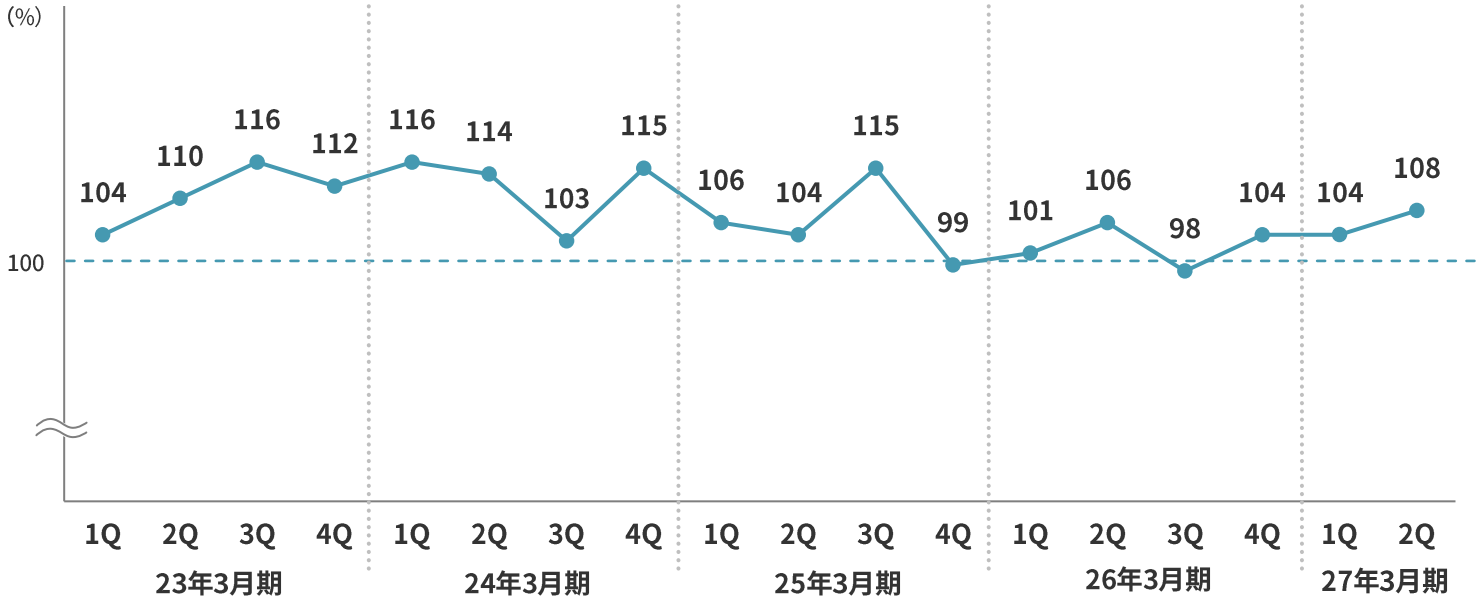
未稼働区画の状況

■ 未稼働運行面積の推移（運行平均）



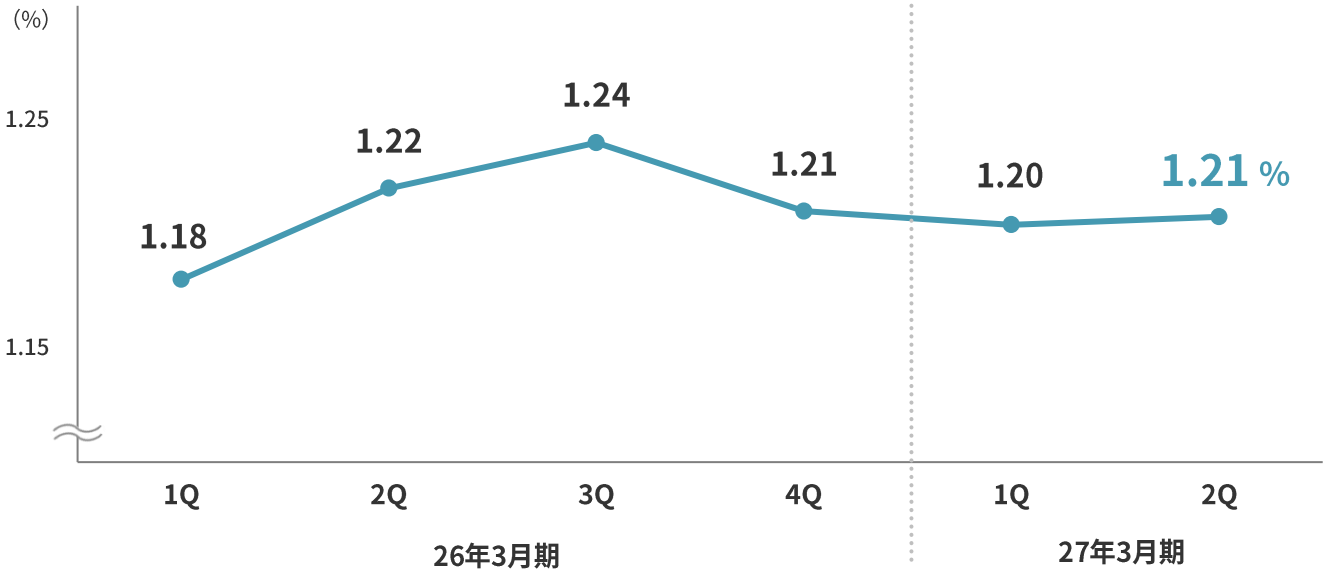
EC取扱高の状況

■ EC取扱高 前年比



加盟店手数料率の状況

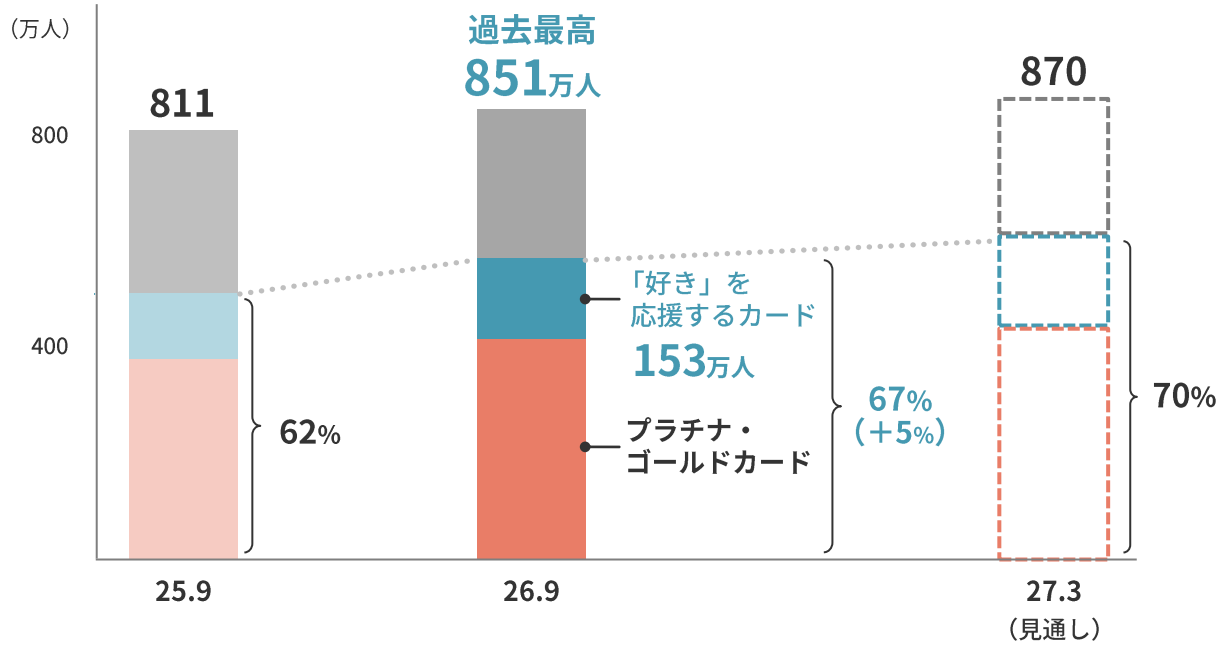
■ 加盟店手数料率の推移



＊加盟店手数料率：フィンテック取扱高に対する加盟店手数料収入の比率

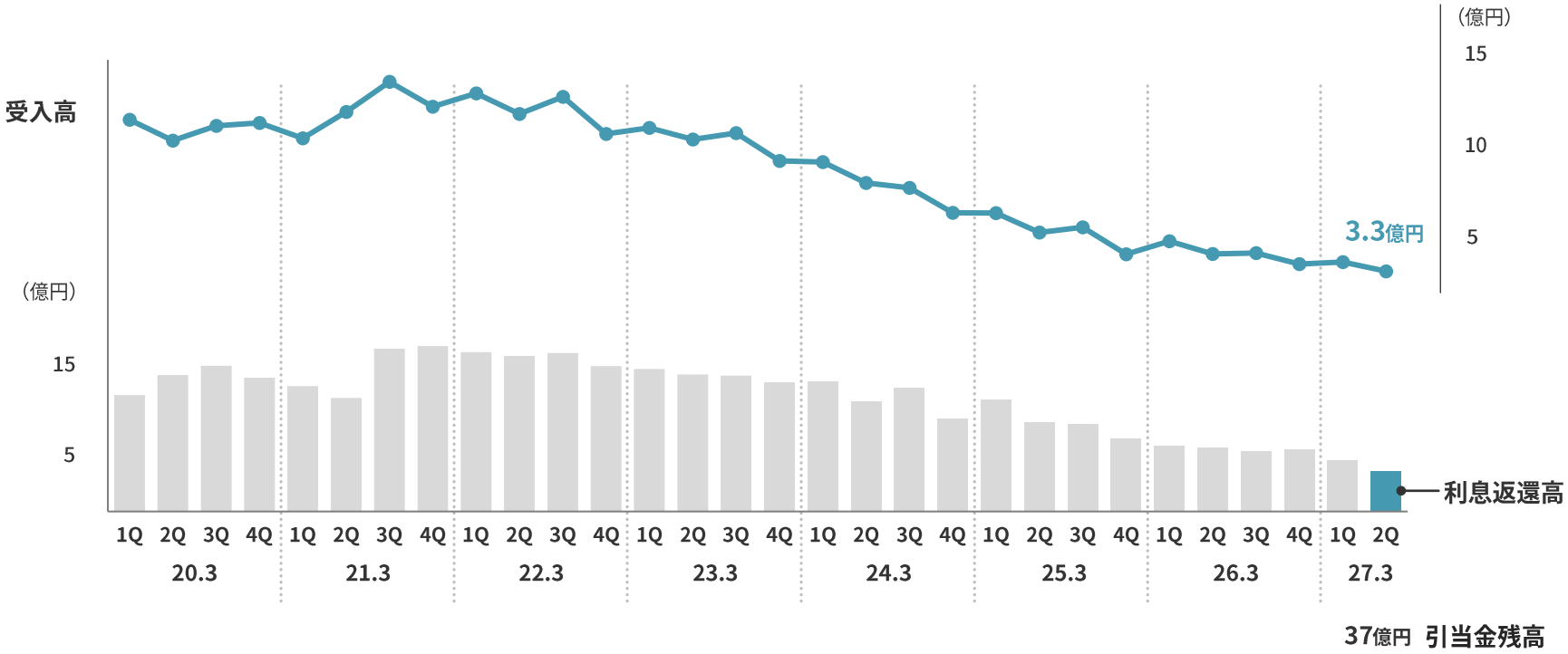
カード会員数の状況

■ カード会員数の推移



利息返還の状況

■ 受入高と利息返還高の推移



37億円 引当金残高

債権流動化の見通し

■ 27年3月期 見通し

（億円）

	1Q（実績）	2Q（実績）	上半期（実績）	前年差	3Q（見通し）	4Q（見通し）	下半期（見通し）	前年差	年間（見通し）	前年差
流動化影響	7	0	7	△23	△19	△26	△45	+8	△38	△15
譲渡益	34	26	60	—	6	0	6	—	66	—
償却等 *	△27	△26	△53	—	△25	△26	△51	—	△104	—
影響額 ①＋②	—	—	—	+37	—	—	—	△21	—	+16
分割リボ手数料変更①	27	29	56	+56	30	30	60	+10	116	+66
金利上昇影響②	—	—	—	△18	—	—	—	△31	—	△50
合計				+14				△13		+1

＊償却・投資家配当・発行コストを含む



END