

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ビジョン

インパクトと利益の二項対立を乗り越える

「好き」カード会員数
300万人無形資産比率
70%以上連結自己資本比率
16%ROE
15%以上

② 中長期の経営戦略

1. 「好き」を応援するビジネスへ転換

小売・フィンテック・共創投資の三位一体から、フィンテック中心の「『好き』を応援するビジネス」へ転換。ポイント還元とは異なる「『好き』が駆動する経済」を創造

3. 新自主運営ユニットの全国展開

「好き」を応援するイベント・グッズ・カードの新ユニットを全国主要都市に展開。高集客力と会員募集力を兼備

2. 全人的自己実現の支援

若者の自己実現支援から全ての人へ拡大。オーナーカード、ランサーズカード、GTNカードなど多様な働き方に対応したカード展開

4. デジタルとリアル体験の融合

グッドパッチ社との合併やマルイユナイトを通じ、UXのプロフェッショナル人材採用。デジタルと新自主運営ユニットの体験を融合

③ 対処すべき課題

① 金利上昇への対応

- ・ 2026年3月期の手数料率変更計画で収益増を見込む
- ・ 平均調達年限短縮で調達利率低減を図る
- ・ 格付向上目指し格付機関との対話強化

② バランスシート最適化

- ・ 2031年3月期に1.5兆円規模に拡大見通し
- ・ 小売セグメントの自己資本比率50%を35%へ
- ・ 300億円の資本最適化で連結自己資本比率16%達成

③ 6年間の資本配分

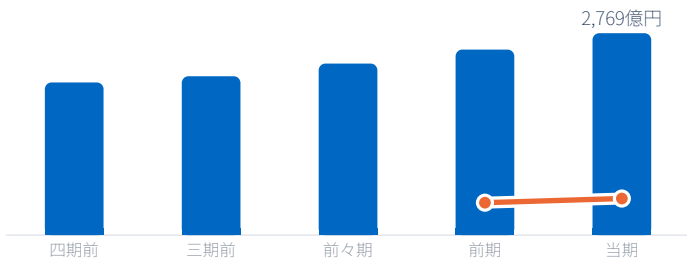
- ・ 基礎営業キャッシュ・フロー3,500億円を配分
- ・ 既存事業に900億円、未来投資に600億円、株主還元1,700億円

面接で使えるポイント

- ・ 「『好き』が駆動する経済」という新市場創造により、ポイント還元中心から消費者の自己実現支援へビジネス転換
- ・ 2031年創業100周年に向け無形資産比率70%以上達成を目指し、創造性と幸せを包括的に捉える「フロー」概念を重視
- ・ オーナーカード、ランサーズカード、GTNカード等で自営業やフリーランス…

証券コード 8252

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
426億円営業利益率
117.7%財務健康度
35点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 45.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
689万円

小売業内 60位/318社

平均年齢
39.6歳

小売業内 207位/318社

平均勤続
15.5年

小売業内 72位/318社

女性管理職
23.3%

小売業内 56位/250社

男性育休
104.2%

小売業内 12位/193社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 丸井グループが「Dow Jones Best-in-Class」

