



セミナー会場

～小売業の枠を超えた“マルチサービスリテラー”へ～

J.フロント リテイリングとは

- **2007年9月に大丸と松坂屋が経営統合して誕生**
 - ・1717年創業の「大丸」と1611年創業の「松坂屋」が2007年9月に経営統合した小売業グループです。
 - ・J.フロント リテイリング は「日本の小売業の先頭に立つ」という意味です。(J=日本、Front=先頭、Retailing=小売業)
- **2012年にパルコを連結子会社化**
 - ・2012年8月に都市型商業施設を開発・運営する「パルコ」を連結子会社化し、全国主要都市に展開。
- **経営改革の推進で、増益基調**
 - ・リーマンショック後は経営改革の推進で、2010年度から2015年度まで6期連続の増益を達成しました。
 - ・直近(2017年2月期)の連結業績は、売上高約1兆1,085億円、営業利益約445億円。従業員数約10,700人(2017年2月末現在)です。
 - ・百貨店事業とパルコ事業で連結売上の約9割、営業利益の8割以上を占めます。

新ビジョンと新中期経営計画

- **新グループビジョン実現へ新中期経営計画を策定**
 - ・新しいグループビジョン“くらしの「あたらしい幸せ」を發明する”を設定、その実現に向けて新中期経営計画(2017~2021年度)を開始しました。
 - ・2021年度の経営数値目標(*IFRS)は、
 - ①営業利益 560億円、②営業利益率 10%
 - ③連結ROE 8.0%以上、です。
- **小売業の枠を超えた“マルチサービスリテラー”へ**
 - ・新中計では、現在が次の50年の成長に向けて経営の舵を切るグループ構造変革期として位置づけ、“マルチリテラー=複合型小売業”から小売業の枠を超えた“マルチサービスリテラー”へと進化します。
 - ・M&A やアライアンスを含め、教育事業、保育事業、シニア向けサービスなど新規事業領域へ進出を検討、2021年度営業利益の約3割を百貨店・パルコ以外の不動産事業、クレジット金融・新規事業等で獲得します。

*2018年2月期から移行

アーバンドミナント戦略の推進

- **アーバンドミナント戦略:新中計のビジネスモデル**
 - ・新中計で不動産事業の利益成長を図るのが、アーバンドミナント戦略です。
 - ・店舗を核に、エリア全体の魅力化に取り組み、地域とともに成長するビジネスモデルです。
 - ・「大丸神戸店」が1987年に周辺エリアと共に街全体を活性化させたケースを基にしています。
 - ・直近、2017年4月に誕生した東京・銀座六丁目「旧松坂屋銀座店」再開発「GINZA SIX」があります。
- **心齋橋・上野・名古屋・神戸・京都などで推進**
 - ・アーバンドミナントでは、重点エリアである上記5地区を中心に、全国で20件以上の開発案件の計画立案に着手しており、不動産事業をグループの新たな柱として成長させます。
- **新百貨店モデル・パルコ事業の革新も推進**
 - ・心齋橋店本館建替えによる「新百貨店モデル」の革新、「パルコ事業」の革新も推進しています。

ガバナンス強化と株主還元

- **ガバナンス強化へ指名委員会等設置会社へ移行**
 - ・本年5月の定時株主総会で指名委員会等設置会社へ移行、経営の透明性・客観性向上、意思決定の一層の迅速化で、ガバナンスを強化しました。
- **株主還元**
 - ・安定配当を心がけ連結配当性向30%以上を目標に適切な利益還元を行います。
 - ・資本効率の向上、機動的な資本政策の遂行等を目的に、自己株式の取得も適宜検討します。
 - ・2018年2月期は普通配2円増配、記念配2円実施の7年連続増配を予想しています。
- **株主様ご優待**
 - ・大丸松坂屋百貨店でのお買い物が10%割引となる優待カードの発行、パルコお買い物券の発行などがあります。