

PARCO

株式会社パルコ
2007年8月中間
(平成20年2月期中間)
決算説明会資料

2 / 21

本日のご説明内容

1. 07年度上期業績概要と通期業績予想
2. 営業概況と07年度上期トピックス
3. 中期経営5ヵ年計画 下期の主な予定

PARCO

1. 07年度上期業績概要と通期業績予想

07年度上期 連結業績

売上高・利益とも前年同期を上回り、増収増益を達成
営業利益・経常利益・中間純利益は過去最高益を更新

単位：百万円

	07年度上期	06年度上期	前年同期比	増減額	期初予想額	増減額
売上高	136,639	129,391	105.6%	7,247	135,000	1,639
営業利益	5,461	5,273	103.6%	188	4,600	861
経常利益	5,420	5,193	104.4%	226	4,500	920
中間純利益	2,730	2,572	106.1%	157	2,100	630

	07年度上期末	06年度末	前期末比	増減額
総資産	189,812	182,553	104.0%	7,258
純資産	72,453	70,777	102.4%	1,676
有利子負債	37,002	34,863	106.1%	2,139
自己資本比率	38.1%	38.7%		
時価ベースの自己資本比率	68.4%	65.0%		
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	2.4年	3.4年		
インタレスト・カバレッジ・レシオ	27.5	16.5		

07年度上期 連結セグメント

5 / 21

「ショッピングセンター事業」「総合空間事業」が好調推移

ショッピングセンター事業

積極的な改装の推進、戦略的な営業企画の展開、バルコカードを活用した顧客戦略などの効果により、基幹店舗を中心として安定的に成長したことに加え、新規に開店した「静岡バルコ」が順調に推移して好業績に寄与。

専門店事業

株式会社ヌーヴ・エイは、積極的な店舗展開を継続し、上期に新たに9店舗を出店し、5業種116店舗体制に。腕時計販売の「チェックタック」事業が全体を牽引し、新業態店舗も好調。バルコ外店舗比率は53%に。

総合空間事業

株式会社バルコスペースシステムズは、内装・電気工事部門において、静岡バルコやノースポート・モールの出店企業からの工事受注と一般取引先からの受注拡大により業績が向上。

その他の事業

株式会社バルコ・シティは、新規事業として4月にインターネットショッピングモール「PARCO-CITY」をオープン。

単位：百万円

		07年度上期	06年度上期	増減額
ショッピングセンター事業	売上高	126,101	120,868	5,233
	営業利益	4,770	4,644	125
専門店事業	売上高	8,329	8,135	194
	営業利益	261	342	81
総合空間事業	売上高	12,554	10,677	1,876
	営業利益	519	243	275
その他の事業	売上高	1,124	1,173	49
	営業利益又は損失	79	49	128
小計	売上高	148,109	140,854	7,255
	営業利益	5,471	5,280	190
消去又は全社	売上高	(10,337)	(10,479)	141
	営業利益	(9)	(7)	1
合計	売上高	137,772	130,375	7,396
	営業利益	5,461	5,273	188

セグメント別の業績における売上高には、営業収入が含まれております。

07年度上期 単体業績・配当

6 / 21

売上高・利益とも前年同期を上回り、単体も増収増益を達成
単体も営業利益・経常利益・中間純利益は過去最高益を更新

単位：百万円

	07年度上期	06年度上期	前年同期比	増減額	期初予想額	増減額
売上高	124,846	119,691	104.3%	5,154	124,700	146
営業利益	4,746	4,594	103.3%	152	4,100	646
経常利益	4,732	4,503	105.1%	228	4,000	732
中間純利益	2,340	2,236	104.6%	103	1,900	440

	07年度上期末	06年度末	前期末比	増減額
総資産	180,970	173,796	104.1%	7,173
純資産	72,022	70,662	101.9%	1,359
有利子負債	38,402	35,563	108.0%	2,839
自己資本比率	39.8%	40.7%		

配当

1株当たりの中間配当金は前年度に比べて1円増配の7円を決議、
通期の配当額は年間14円を予定

07年度 連結 / 単体 業績・通期予想

7 / 21

連結 / 単体とも、上期の好調に伴い、売上・利益の予想を上方修正

単位: 百万円

連結	07年度 (08年2月期) 新業績予想	06年度 (07年2月期) 実績	前年比	増減額	期初予想額	期初 予想比	増減額
売上高	292,000	266,645	109.5%	25,354	290,000	100.7%	2,000
営業利益	10,000	9,756	102.5%	243	9,600	104.2%	400
経常利益	9,900	9,594	103.2%	305	9,400	105.3%	500
当期純利益	4,600	4,503	102.1%	96	4,300	107.0%	300

単体	07年度 (08年2月期) 新業績予想	06年度 (07年2月期) 実績	前年比	増減額	期初予想額	期初 予想比	増減額
売上高	269,600	246,439	109.4%	23,160	269,300	100.1%	300
営業利益	8,800	8,755	100.5%	44	8,500	103.5%	300
経常利益	8,700	8,481	102.6%	218	8,300	104.8%	400
当期純利益	4,000	3,633	110.1%	366	3,700	108.1%	300

07年度 主な販売費及び一般管理費・設備投資

8 / 21

販売費 及び 一般管理費

単位: 百万円

一連結一		金額	対前年 増減額	前年比
07年度 上期実績	人件費	4,699	418	109.8%
	借地借家料	4,522	328	107.8%
	宣伝費	1,704	117	107.4%
	業務委託費	2,941	288	110.9%
	減価償却費	2,131	224	111.7%
	販売管理費計	15,784	1,274	108.8%
減価償却費		4,600	716	118.4%
07年度予想	販売管理費計	34,400	3,970	113.0%
一単体一		金額	対前年 増減額	前年比
07年度 上期実績	人件費	2,432	291	113.6%
	借地借家料	4,071	258	106.8%
	宣伝費	1,557	61	104.1%
	業務委託費	3,340	283	109.3%
	減価償却費	1,990	187	110.4%
	販売管理費計	11,915	824	107.4%
減価償却費		4,300	648	117.8%
07年度予想	販売管理費計	26,400	3,331	114.4%

設備投資

単位: 億円

一連結一		金額	対前年 増減額	前年比
07年度上期実績	設備投資	54	29	216.8%
(注)このうち、新規店舗投資は34億円、既存店舗投資は17億円です				
一単体一		金額	対前年 増減額	前年比
07年度予想	設備投資	107	32	144.0%
(注)このうち、新規店舗投資は61億円、既存店舗投資は42億円です				
一単体一		金額	対前年 増減額	前年比
07年度上期実績	設備投資	54	27	204.7%
(注)このうち、新規店舗投資は32億円、既存店舗投資は19億円です				
一単体一		金額	対前年 増減額	前年比
07年度予想	設備投資	99	29	142.7%
(注)このうち、新規店舗投資は55億円、既存店舗投資は39億円です				

2. 営業概況と07年度上期トピックス



07年度上期 店舗別テナント売上高

基幹店を中心に10店舗が前年達成

基幹店：前年比100.6%

池袋店、渋谷店、名古屋店は、歴年の計画的・継続的なテーマ型改装で常に顧客の新しい要望に応えてきた成果で売上が伸長。広島店も継続的な新陳代謝を実施、上期は2～7階のファッションゾーンを改装し継続伸長。札幌店は大通地区及びマーケット全体の冷え込みが継続。来春の大規模改装の準備が進行中。

関東店：前年比98.2%

大型店を各フロアに再配置しファッションのブラッシュアップも行った千葉店や、メンズゾーンを増床強化した津田沼店などが好調。ひばりが丘店は、5月29日まで地下1階フロアを全面クローズし、高質食品スーパーを導入。宇都宮店は昨年駐車場を改修しカーマーケットへの対応を強化。開店10周年キャンペーンを活かし前年度より基調が上昇。

既存地方店：前年比 100.4 %

大津店は、昨年の大規模フロア改装の実施が奏功し伸長。熊本店はファッション・雑貨も充実し、カップル来店を促す都市型コンパクトビルへ全館的な改編を今秋実施。大分店は、競合影響により生活雑貨が苦戦、下期に営業企画・カード政策など挽回を図る。

既存店：静岡店（07年3月15日開店）及び岐阜店（06年8月20日開店）の値を除いたものです。

厚木店は2008年2月末での開店を決定しており、渋谷店のパートは、2007年12月に一時営業を休止する予定です。

単位：百万円

	店名	傾向	売上高	前年同期比
基幹店	池袋バルコ	↑	16,855	102.0%
	渋谷バルコ	↑	10,719	100.9%
	札幌バルコ		6,482	91.4%
	調布バルコ	↑	8,745	100.6%
	名古屋バルコ	↑	19,243	101.3%
	広島バルコ	↑	9,103	103.6%
	小計	↑	71,149	100.6%
関東店	吉祥寺バルコ	↑	5,298	101.0%
	ひばりが丘バルコ		4,038	90.4%
	新所沢バルコ		4,641	98.8%
	千葉バルコ	↑	4,721	102.0%
	津田沼バルコ	↑	5,617	104.8%
	宇都宮バルコ		3,873	96.6%
	厚木バルコ		1,931	85.6%
小計		30,124	98.2%	
地方店	松本バルコ		4,398	99.2%
	心斎橋バルコ	↑	956	110.5%
	大津バルコ	↑	4,252	106.5%
	大分バルコ		2,156	93.7%
	熊本バルコ		2,815	96.3%
	小計	↑	14,580	100.4%
既存店計	↑	115,855	100.0%	
	静岡バルコ		5,688	-
	(岐阜バルコ)		(974)	-
	合計	↑	121,543	104.0%

ひばりが丘店
地下1階
2月5日
～5月29日
改装休業

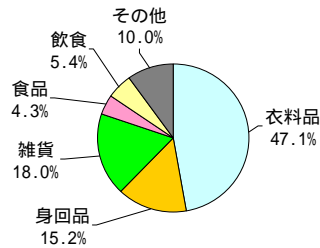
07年度上期 アイテム別売上前年同期比

11 / 21

衣料品・身回品が好調推移

- ・シーズンを通じたワンピースの稼働に加え、ボトムスのバリエーションが多様化した婦人服、メンズ・レディース複合のセレクトショップを中心とした衣料品総合、カラーパンプスやウェッジソールサンダル等ヒット商材のあった靴等が好調推移
- ・「雑貨」はシーズンテーマを積極展開したショップは好調も、書籍・CDが苦戦継続

<07年度上期売上高構成比>



前年比は『店舗総合売上高』によるものです。『店舗総合売上高』とは、店舗の総合的な販売力を表示するため、テナント売上高に、パルコ劇場等の売上高・固定賃料テナントの売上高を加えたものです。

アイテム分類	07年度上期 前年比	
	全店計	既存店
婦人服	104.8%	100.9%
紳士服	101.6%	98.9%
衣料品総合	111.6%	110.4%
衣料品	104.7%	101.1%
靴	108.4%	105.5%
バッグ	95.8%	87.4%
装身具	98.8%	95.2%
化粧品	103.3%	104.6%
身回品	103.6%	100.8%
雑貨	103.1%	98.6%
食品	100.8%	93.0%
飲食	105.3%	99.2%
その他	101.3%	99.8%
客単価	102.7%	103.5%
レジ客数	101.0%	96.6%

食品を除く客単価既存店 101.2%、レジ客数 99.1%

07年度上期 改装状況

12 / 21

年間改装計画56,000㎡のうち、上期改装として26,000㎡を積極推進



千葉パルコ 5階

<07年度上期実績>

改装規模：212区画 / 約26,000㎡実施（内、新規出店 98区画）
改装効果：売上前年ゾーン対比 114.5%

売場概要 全19店舗 テナント総数：2,652テナント
営業面積：410,000㎡（07年8月末現在）

主
な
改
装
店
舗

千葉店 11区画 2,900㎡改装
 昨年の30周年キャンペーンにより、広域に顧客を獲得し上期の改装では各フロアに核となる機能を設けその周辺に連動したショップを配置することで、フロアの回遊性が向上、獲得したファンがリピーターとなり、業績回復傾向。

津田沼店 23区画 2,800㎡改装
 A館は都市型のショップ編成でファッション性を高め、B館は利用頻度の高いショップを導入し、幅広い層の日常的な来店を促進。さらに、基幹店舗での成果を他の店舗に波及させる店舗グルーピング政策に基づいて、メンズゾーンのヒットのエッセンスを津田沼店にも導入し、従来の1フロアからA館4、5階の2フロアへとメンズショップ集積を拡大。

ひばりが丘店 5区画 3,100㎡改装
 駅前立地と地元密着型の店舗特性を活かせるよう、商圏内での支持拡大を目指した政策を推進。幅広い企業との連携の一環として、地下1階を「クイーンズ伊勢丹」と新たに組み、ビルイメージをアップ。

テナント売上高	07/1Q	2Q
ひばりが丘店	79.4%	101.5%

ひばりが丘パルコは、地下1階食品フロアを改装のため2月5日～5月29日の間、全面クローズいたしました。



ひばりが丘パルコ クイーンズ伊勢丹

07年度上期 静岡パルコ 3月オープン

13 / 21

上期は売上目標予算を上回り好調推移

3月15日のオープン以来、300万人超を動員し、上期売上は5,688百万円に



静岡パルコ

好調要因

開店の6ヶ月前から広く展開したオープニングティザーキャンペーンの効果により、広域からの幅広い年齢層の集客に成功。
浜松方面、沼津方面からも来店客を獲得し、またパルコカードの利用者層も、当初想定より幅広い年齢層が来店利用

静岡パルコのビルコンセプトである「進」空間の実現により、「回遊性」「滞留性」を發揮

地下1階で新しい食と雑貨を編集した「デリチカ」と、8階の大型雑貨店「ロフト」が集客の核となり、噴水効果・シャワー効果をもたらして買い回りを促進。

オープン後も情報発信性を強化し、注目度を維持

静岡初登場テナントや「デリチカ」イベントスペースの企画など、オープン以降もマーケットに対し話題を提供する情報発信を強化継続。新規商業施設としての「鮮度」「注目度」を維持し、パブリシティ掲載を継続獲得。



8階 ロフト



地下1階 デリチカ

建物規模	地上8階 地下1階
売上目標額	11,000百万円
投資額	約3,700百万円
延床面積	約30,000㎡
店舗面積	約22,000㎡

07年度上期 主なトピックス1

各タイトルの<>内は該当会社名
【】内は該当セグメント名です

14 / 21

<パルコ> 劇場「ル テアトル銀座 by PARCO」の運営を3月よりスタート【ショッピングセンター事業】

「パルコ劇場」に加え、規模の異なる二つの文化施設を運営。売上の直接貢献のみならず、公演ソフトのバラエティアップ、コンテンツ事業の拡大にも寄与



ル テアトル銀座 by PARCO 客席数770席

<パルコ> プロパティ・マネジメント受託物件「ノースポート・モール」4月21日オープン【ショッピングセンター事業】

世帯数、人口ともに増加傾向の港北ニュータウンで、地域の特徴に合った、幅広い年齢層のニーズに応える商業施設「ノースポート・モール」の開業前及び開業後の管理運営業務を開始

所在地	横浜市営地下鉄「センター北」駅前 (神奈川県横浜市都筑区中川中央一丁目25番1号)
建物規模	地上9階 地下2階
延床面積	約141,122㎡
営業面積	約72,727㎡
駐車場	1,590台
店舗数	119店舗



ノースポート・モール

<パルコスペースシステムズ> 内装工事部門が好調に推移し、
上期売上は前年比117.6%を達成【総合空間事業】

静岡パルコの内装工事のみならず、静岡パルコやノースポート・モールの
出店企業、また外部百貨店からの工事受注や一般の既存・新規クライアント
企業の内装工事・電気工事の受注拡大により業績が向上。



静岡パルコ内装
(地下1階吹き抜け部分)

<ヌーヴ・エイ> 新業態トライアルも実施、上期は新規に9店舗
出店で店舗数が116店舗、パルコ外出店比率が53%に【専門店事業】



TiCTAC新業態「SPINDLE」(新丸ビル)

07年度上期	
売上高前年比	114.7%
既存店前年比	103.1%

TiCTAC事業部の既存店前年比は
二桁伸長。新業態の「SPINDLE」
「Porte」はともに好調推移

2007年8月末日現在	店舗数	上期売上高前年比
TiCTAC(時計)	41	130.5%
アイウェア(眼鏡)	24	109.4%
メガネ(メス雑貨)	20	123.7%
ロースマリ(化粧品・化粧品雑貨)	23	101.5%
アソナール(化粧品雑貨)	8	139.2%
5業種 計	116	114.7%

パルコ外出店 53%、パルコ内店舗 47%

<パルコ・シティ> オンラインショッピングモール
『PARCO-CITY』が4月にスタート【その他の事業】

パルコ各店に出店している有力企業を中心に54ブランドが出店(8月末現在)、
今期100ブランドを目標に、出店店舗数を拡大中。ブランド数増加に伴い、
受注高、訪問者ともに増加しており、登録会員の年齢層は30代前半を中心に
20代後半が増加傾向に。



<http://www.parco-city.com/>

3.中期経営5カ年計画 下期の主な予定

商業施設運営力の強化

17 / 21

07年度年間改装予定

改装規模：580区画 / 約56,000㎡予定 うち上期 26,000㎡実施
秋改装として20,000㎡を推進するとともに、来春の改装計画が進行中



熊本バルコ 入口イメージ

熊本店	開店21周年を迎え、オープン来初のビルの大型リニューアルを実施。市街地の中心部に向けたメインエントランスゲートを新設し、入口環境を刷新。ビルのMD構成も抜本的に改革し、3フロアを全面リニューアル。カップルでショッピングできるセレクトショップの導入や身の回り品・雑貨の充実など中心部好立地にふさわしいビルとして存在感をアピール。10月6日(土)グランドオープン
池袋店	P パルコでは、「ビルイン初」「新業態」「エリア初」等のショップを導入し、インキュベート機能を発揮。従来のストリートカジュアル路線にモード感をミックスし、ビル全体の半分以上のショップを改装。9月13日(木)グランドオープン

< 来春に向けた改装計画 進行中 >

札幌店	札幌商圏におけるファッション性の高いバルコの特徴を再強化するため、3フロアにわたるファッションゾーンの改装に着手予定。各フロアとも明確なテーマに基づいたショップ編成を行なうとともに、共用環境も来店客の快適性や利便性を向上させ、店舗のイメージを刷新する改装計画が進行中。
調布店	多機能複合型の店舗特性を進化させるため、レストランフロアの全面改装に着手予定。明るくバラエティ豊富なレストランフロアを構築し、あらゆる生活シーンでの多様なニーズに対応可能にすべく改装計画が進行中。

商業施設開発力の強化

18 / 21

浦和バルコ 10月10日(水)
グランドオープン!

仙台バルコ(仮称) 仙台準備室を設置、人員を増強し、プランニング、リーシング、オペレーション準備が進行中

当社最大規模の店舗となり、また上層階にはさいたま市の図書館等公共施設を持つ複合ビルという、「バルコ」として新しいタイプの新店。

東北エリアでの初店舗として、エリアの最大拠点都市である仙台市の駅前に出店。ビルは仙台駅と歩行者デッキにより直結した本格的なオフィスとの複合ビル。



開業	2007年10月10日(水)
建物規模	地上7階 地下1階(当社使用部分)
売上目標額	19,500百万円 *1
投資額	約4,000百万円
延床面積	約65,000㎡

開業	2008年初秋予定
建物規模	地上9階 地下1階(当社使用部分)
売上目標額	15,000百万円
投資額	約13,000百万円
延床面積	約24,000㎡

*1 固定家賃契約等のテナント売上高は除いております

周辺ビジネスの深耕拡大

19 / 21

専門店事業

株式会社 ヌーブ・エイ

下期は新規に14店舗出店、上期と合わせ年間23店舗出店で
2008年2月には127店舗体制に



町田パークカフェイス



町田アンナペール

下期の14店舗中パルコ外部は
8店舗を出店。初の5事業部
同時出店など、積極的な新規
出店で、3年連続の二桁増収
増益を目指す



浦和コレクターズ



代官山sarugaku パークカフェイス

2007年下期新規出店予定	出店店舗数
ティクタック(時計)	4
アイウェア(眼鏡)	4
コレクターズ(メンズ雑貨)	2
ロースマリ(化粧品・化粧品雑貨)	1
アンナペール(レディス雑貨)	3
5業種 計	14

2008年2月末には、パルコ外店舗 54%、パルコ内店舗 46%に

中期経営5ヵ年計画(2005-2009年度)の進捗状況

20 / 21

2009年度経営目標に向けて着実に推移

経営目標(2009年度/連結)

単位: 百万円

	2004年度 実績	2005年度 実績	2006年度 実績	2007年度 予想	2009年度	
					目標	04年度差異
売上高	257,625	262,408	266,645	292,000	300,000	42,375
経常利益	8,079	8,879	9,594	9,900	12,000	3,921
当期純利益	1,742	4,006	4,503	4,600	6,000	4,258
ROE	3.0%	6.2%	6.5%	—	8.2%	5.2%

PARCO

PARCO

<http://www.parco.co.jp/>

本資料に掲載しているパース図等は、イメージであり実際とは異なる場合があります。

本資料に記載した予想数値等は、2007年10月3日時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化などにより、記載数値と異なる場合がありますことをご了承ください。

本資料の著作権は全て当社（当社が許諾を受けている第三者を含みます）に属しており、いかなる目的であれ、本資料を私的利用以外の目的で利用すること、及び著作権法で定める私的利用の範囲を超えて無断で複製・転載・翻案・送信等することを禁じます。