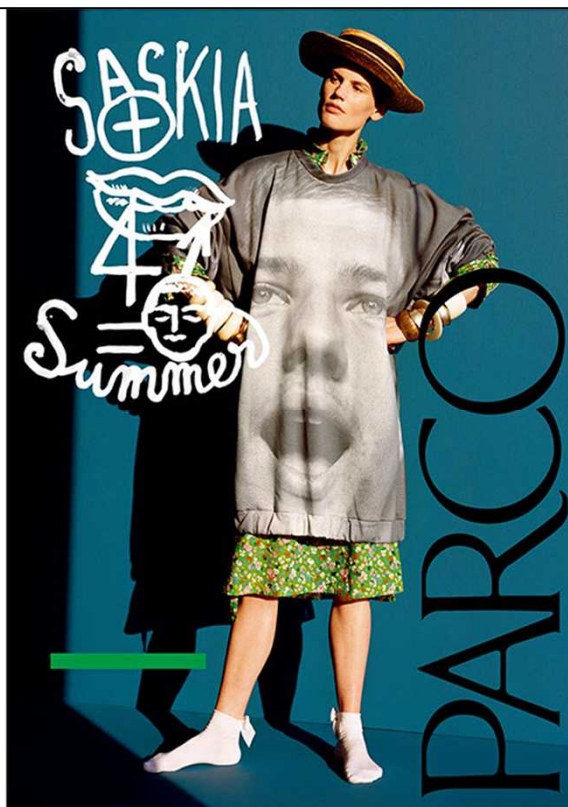


株式会社パルコ
2018年2月期 (2017年度)
決算説明会資料
【東証一部 8251】



- ・ 2017年度決算は、前期の店舗の休業や閉店、今期の店舗閉店の影響などにより減収減益も、今期開業した店舗の貢献や大津パルコの閉店影響(戻入)などにより、営業利益と当期利益は計画を上回って着地
- ・ 2017年度の開業物件として、11月上野に新しい屋号の商業施設 ^{パルコヤ} PARCO_ya がオープンし好調にスタートしたのに加え、同月京都ゼロゲートの上層階が開業
- ・ 2018年度は原宿ゼロゲートが3月に開業し、三宮のゼロゲートは今秋の開業を予定。4月9日に川崎へのゼロゲート出店を発表
- ・ 中期経営計画での目標開発物件12件のうち3件がすでに開業し、6件の計画は順調に進捗
- ・ 2018年度の業績は、中期経営計画2年目の計画値通りの利益予想。ゼロゲートを含む店舗の開業効果で増収を見込み、営業利益は2017年度の大津パルコの閉店影響(戻入)と2018年度およびそれ以降の開発コストの増加影響などを織り込み微増
- ・ 2018年度の1株当たりの配当は2017年度から1円増配し、年間24円を予想

2018年4月 株式会社パルコ 2018年2月期決算説明会資料

2017年度決算は、前期の渋谷パルコの一時休業と千葉パルコの閉店に加え、今期8月の大津パルコの閉店の影響などにより減収減益となりましたが、開業したパルコヤ上野の貢献や大津パルコの閉店に関わる戻入があったことなどにより、営業利益と当期利益は計画を上回って着地しました。

2017年度の開業物件として、11月に新しい屋号の商業施設パルコヤがオープンし好調にスタートしたのに加え、同月京都ゼロゲートの上層階が開業しました。

2018年度は原宿ゼロゲートが3月に開業し、三宮のゼロゲートは今秋の開業を予定しています。また、本日（4月9日）川崎へのゼロゲート出店を発表しました。

中期経営計画で目標としている開発物件12件のうち3月開業の原宿ゼロゲートも含めた3件がすでに開業し、新生渋谷パルコをはじめとする6件の計画は順調に進捗しています。

2018年度の業績は、中期経営計画の2年目の計画通りの利益を予想しています。営業収益はゼロゲートも含めた店舗の開業効果を見込んで増収の計画とし、営業利益は2018年度とそれ以降の開発コストの増加などを見込んで微増となる計画です。

1株当たりの年間配当は、2017年度の23円から1円増配し、24円の予想としています。

2017年度業績概要／2018年度業績予想

ショッピングセンター事業トピックス

開発事業

店舗事業

関連事業トピックス

ESGへの取り組み

2017年度の業績概要、2018年度の業績予想、事業トピックスの順に、ご説明いたします。

2017年度業績 ① 連結業績（損益計算書）

4/23

主力SC事業の店舗数減や前期の渋谷再開発に関わる固定資産売却益の反動影響により減収減益も、営業・当期利益は対計画で上回って着地

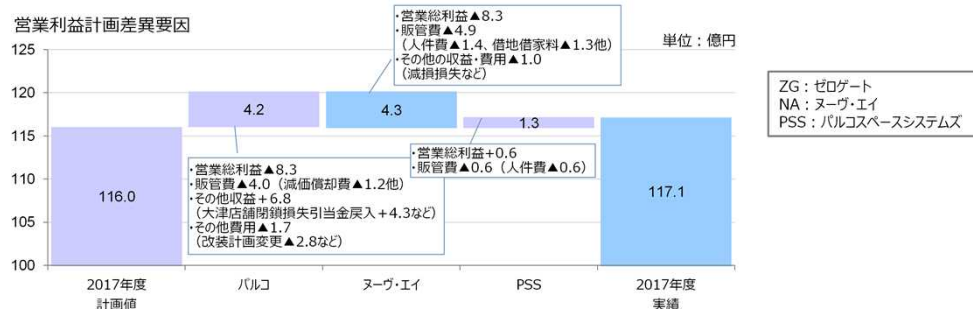
単位：百万円

	2017年度	2016年度	増減額	前年比	対外発表 計画値	差額	対外発表 計画比
営業収益	91,621	93,780	▲2,159	97.7%	94,000	▲2,378	97.5%
事業利益*1	10,284	12,797	▲2,513	80.4%	—	—	—
営業利益	11,713	14,203	▲2,490	82.5%	11,600	113	101.0%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	7,809	8,795	▲985	88.8%	7,500	309	104.1%
EBITDA*2	17,372	19,502	▲2,130	89.1%	—	—	—

*1（ご参考）事業利益は、「営業総利益 - 販売費及び一般管理費」で算出しています

*2 EBITDAは、「営業利益 + 減価償却費（連結キャッシュ・フロー計算書の減価償却費及び償却費）」で算出しています

営業利益計画差異要因



2017年度の連結業績につきましては、主力のショッピングセンター事業の、前期の渋谷パルコの一時休業と千葉パルコの閉店に加え今期8月の大津パルコの閉店による店舗数の減少や、前期の渋谷再開発に関わる固定資産売却益の反動影響などにより前年に対しては減収減益となりましたが、営業利益、当期利益は計画を上回って着地しました。

2018年2月期の営業収益は、仙台パルコ2の通年稼働とパルコヤの開業や、総合空間事業のパルコスペースシステムズの工事受注増などがあったものの、パルコの衣料品販売の不振などによる売上基調の低下や、大津パルコの閉店、前年の渋谷パルコの一時休業の影響などにより、916億21百万円と、21億59百万円の減収となりました。

営業利益は117億13百万円と、24億90百万円の減益となりましたが、コストの効率化や大津パルコ店舗閉鎖損失引当金の戻入などにより計画に対して上回って着地しました。

前年に対する要因については次のページでご説明します。

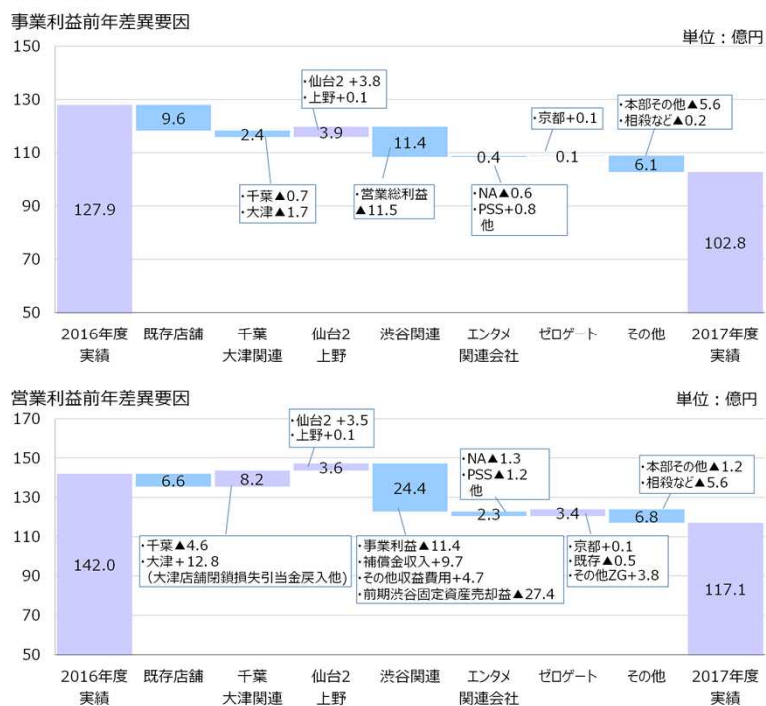
親会社の所有者に帰属する当期利益は、78億9百万円で、9億85百万円の減少となりました。計画に対しては、営業利益の要因に加え、有利子負債の減少などによって支払利息が減ったことにより、プラスとなりました。

EBITDAは173億72百万円となっています。

2018年4月 株式会社パルコ 2018年2月期決算説明会資料

2017年度業績 ② 連結業績（損益計算書）

5/23



前年との差額の要因を分解しますと、事業利益は、パルコ店舗が減ったことによる営業総利益の減少などにより、102億84百万円、25億13百万円のマイナスとなりました。

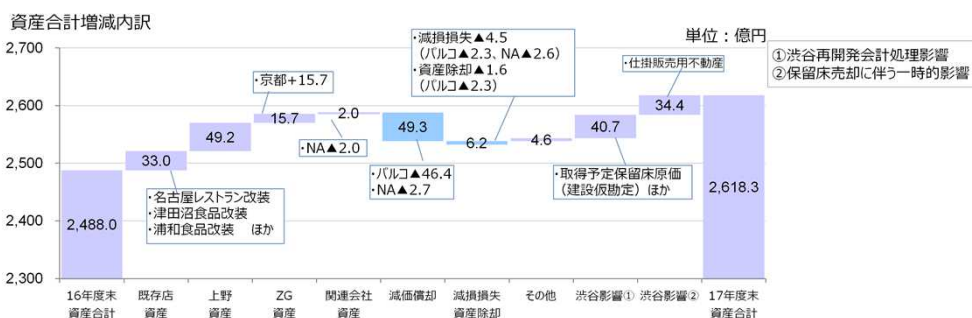
営業利益に関しては、仙台パルコ2の貢献や大津パルコの店舗閉鎖損失引当金の戻入などがあったものの、パルコ既存店舗のマイナスや前期の渋谷再開発計画に係る固定資産売却益の反動などの影響をカバー仕切れず117億13百万円と、24億90百万円の減益となりました。

6/23

單位：百萬円

	2017年度末	2016年度末	増減額	前年比
資産合計	261,835	248,806	13,029	105.2%
資本合計	126,311	120,600	5,710	104.7%
有利子負債	52,820	58,162	▲5,342	90.8%
親会社所有者帰属持分比率	48.2%	48.5%	▲0.2%	
ROE (親会社所有者帰属持分当期利益率)	6.3%	7.5%	▲1.2%	
ROA (資産合計税引前利益率)	4.5%	5.6%	▲1.1%	

- * 渋谷再開発における一時的影響により資産合計が約97億円膨らんでいます
- * 上野、京都ZGにはファイナンスリースによる影響額が約48億円含まれています



資産合計につきましては、パルコヤ上野や京都ゼロゲートの開業に伴う増加や、渋谷再開発に関わる取得予定保留床原価や仕掛販売用不動産などによる一時的な資産が34億円膨らんでいることなどにより、前連結会計年度末と比べ130億29百万円増加し、2,618億35百万円となりました。また、パルコヤ上野と京都ゼロゲートの資産にはファイナンスリースによる影響額が約48億円含まれています。

資本合計は1,263億11百万円となり、親会社所有者帰属持分比率、すなわち自己資本比率は48.2%となり、有利子負債は、53億42百万円減少し、528億20百万円となりました。

ROEは、当期利益率が減少したことなどにより1.2%低下して6.3%、ROAは資産合計が一時的に増加していることなどにより1.1%低下して4.5%でしたが、共に計画通りの水準です。

2017年度業績 ④ 連結 セグメント別実績

7/23

専門店事業は、主力事業の苦戦や減損損失の影響により減収減益
総合空間事業は外部工事好調により増収も前期の固定資産売却益の反動影響により減益

単位：百万円

		2017年度	2016年度	増減額	前年比
ショッピングセンター事業	営業収益	51,351	53,864	▲2,513	95.3%
	セグメント利益	10,964	13,179	▲2,215	83.2%
専門店事業	営業収益	21,216	21,532	▲315	98.5%
	セグメント利益	75	205	▲129	36.7%
総合空間事業	営業収益	21,399	20,528	870	104.2%
	セグメント利益	652	773	▲121	84.4%
その他の事業	営業収益	6,158	6,137	20	100.3%
	セグメント利益	53	45	7	117.2%
連結	営業収益	91,621	93,780	▲2,159	97.7%
	セグメント利益	11,713	14,203	▲2,490	82.5%

* セグメント利益は、営業利益です

* (株)パルコのエンタテインメント事業の業績は、「その他の事業」に含まれております

* 事業間での調整があるため、各事業業績の計の数値と連結の数値は、異なります

2018年4月 株式会社パルコ 2018年2月期決算説明会資料

連結セグメントでは、株式会社パルコを中心とする「ショッピングセンター事業」は減収減益となりました。

「専門店事業」の株式会社ヌーヴ・エイは、主力のチックタック事業の苦戦に加え、不採算店舗のスクラップを実施したことに加えて減損損失の影響により減収減益となりました。

「総合空間事業」の株式会社パルコスペースシステムズは、内装や電気工事の受注増と新規案件の受託などにより、増収となりました。利益は減益ですが、前年に千葉パルコ関連資産の売却益があり、その影響を除くと増益となっています。

「その他の事業」は、株式会社パルコデジタルマーケティングは、求人事業撤退により減収となりましたが、本業のWeb事業に集中したことなどにより増益となりました。パルコのエンタテインメント事業は、劇場と音楽事業が好調で増収となりましたが、パルコ劇場が一時休業していることなどにより減益となりました。その他の事業合計では収益、利益ともにプラスとなっています。

2017年度業績 ⑤ 連結 主な販売費及び一般管理費と設備投資 8/23

主な販売費及び一般管理費

単位：百万円

連結	2017年度	2016年度	増減額	前年比
人件費	8,032	8,097	▲65	99.2%
借地借家料	3,013	2,885	127	104.4%
宣伝費	665	580	85	114.7%
業務委託費	1,200	1,152	48	104.2%
減価償却費*1	857	835	21	102.6%
租税公課*2	818	544	273	150.2%
販売管理費計	18,979	18,505	474	102.6%

*1 減価償却費は、販管費の減価償却費以外にパルコ店舗の営業原価などに含まれる減価償却費があり、合計では5,659百万円前年比106.8%です

*2 租税公課の増額の主な要因は外形標準課税の影響です

設備投資

単位：百万円

連結	2017年度	2016年度	増減額	前年比
設備投資*	12,895	18,723	▲5,828	69.0%

* 資金ベースの実績値です。設備投資の前期との差異は、主に前期の渋谷再開発に関わる投資によるものです

2018年4月 株式会社パルコ 2018年2月期決算説明会資料

連結の販売費及び一般管理費は、外形標準課税率の影響による租税公課の増加や、新規開業店舗の借地借家料が増加したことなどにより、4億74百万円増加しました。

減価償却費は、販管費の減価償却費以外にパルコ店舗の営業原価などに含まれる減価償却費があり、合計では56億59百万円、前年比106.8%となりました。

設備投資は128億95百万円で、主に前期の渋谷再開発に関わる投資の影響により、前年に比べ58億28百万円減少しました。

連結業績は、中期経営計画2年目の計画値通りの利益予想

連結業績

単位：百万円

	2018年度業績予想 (2019年2月期)	2017年度業績実績 (2018年2月期)	増減額	前年比
営業収益	96,000	91,621	4,378	104.8%
事業利益	10,750	10,284	465	104.5%
営業利益	11,750	11,713	36	100.3%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	7,700	7,809	▲109	98.6%

- ・原宿や三宮のゼロゲートの開業や2017年度開業のパルコヤ上野の貢献を見込み、増収を計画
- ・営業利益は前期の大津パルコの閉店の影響や2018年度とそれ以降の開発コスト増加などを見込み微増も、事業利益では増益を計画

連結設備投資

単位：百万円

	2018年度計画（計上ベース）	2017年度実績（資金ベース）
設備投資	20,375	12,895

- ・2018年度の設備投資は、渋谷再開発プロジェクトなどの開発物件の進捗に伴う計画額

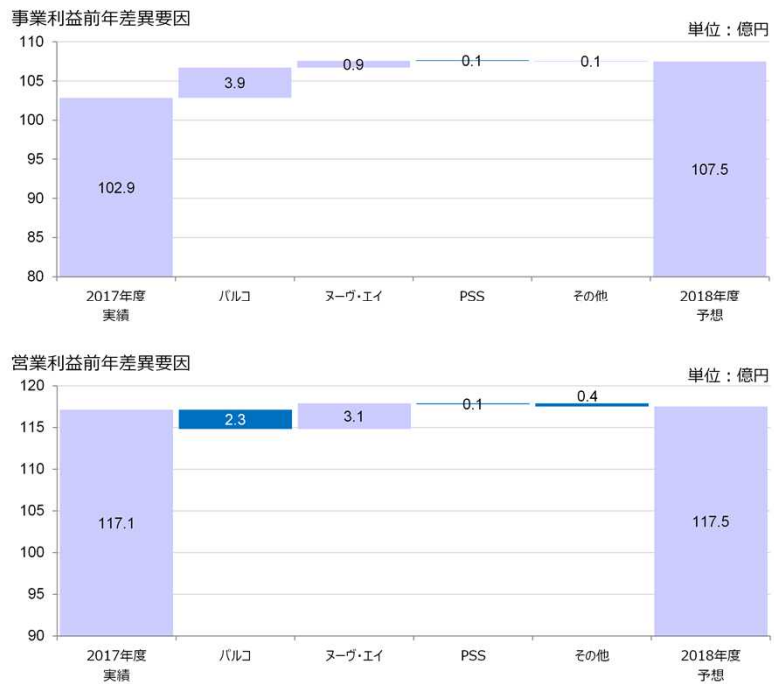
* 設備投資は、2018年度計画は計上ベースであり、ファイナンスリース分約35億円を含みます

2018年4月 株式会社パルコ 2018年2月期決算説明会資料

中期経営計画の2年目となる2018年度の業績は、営業利益は前年の大津パルコの閉店の影響や、2018年度以降の開発コストの増加などを見込み微増の予想としていますが、パルコヤ上野など新規開業物件の効果などにより、営業収益と事業利益は、増収増益を計画しています。

2018年度の設備投資は、渋谷の再開発計画の進捗などに伴う計画額で、約203億円を計画しています。

なお、2018年度の設備投資計画は計上ベースであり、ファイナンスリース分約35億円を含んでいます。



事業利益と営業利益の業績予想の前年差異要因を、各社別に見るとグラフのようになります。

事業利益では、パルコとヌーヴ・エイの増益を予想しています。

営業利益では、パルコはマイナスですが、2017年度の大津パルコの店舗閉鎖損失引当金戻入の反動影響を除くとプラスになります。ヌーヴ・エイは増益を見込んでいます。

2018年度は1円増配し、年間配当24円を予想



- ・ 剰余金配当は、安定配当を行うことを基本とし業績と配当性向を勘案して実行
- ・ 2017年度の1株当たり配当金は、期末12円を決定。年間で予定通りの23円を配当
- ・ 2018年度の1株当たりの年間配当は1円増配して24円、中間配当は12円を予想

剰余金配当は、安定配当を行うことを基本とし業績と配当性向を勘案して実行しています。

2017年度の1株当たり配当金は、期末12円、年間で23円を決定しました。

2018年度は、中間配当は12円、年間では1円増配した24円の配当を予想しています。

2017年度は、上野と京都の物件が開業し、錦糸町と心斎橋の物件を発表



開発計画では、2017年度に上野のパルコヤ、京都ゼロゲートが開業し、墨田区錦糸町駅前物件と大丸心斎橋店北館内への出店計画を決定し発表しました。

また、本日、ゼロゲートの川崎への出店を発表しました。

パルコ業態 1 件とゼロゲート 1 件を開業

上野松坂屋旧南館の複合ビル化の中で、PARCO_ya(上野フロンティアタワー内)を11月に開業

- ・パルコ業態として、東京23区内では渋谷パルコ以来44年ぶりの新規マーケットへの出店
- ・大型複合施設内へ出店し客層が連携する専門店で編集
- ・レストランフロアを中心に計画を上回って好調に推移し、開業後期間での黒字化を達成



当社施設規模	地上1階から6階
当社賃借部分面積	約8,200㎡



京都ゼロゲート 11月に上層階オープン

- ・注目度の高い京都中心部に出店
- ・大丸京都店の隣接地
- ・開業後期間での黒字化を達成し、利益に貢献

建物規模	地下2階、地上7階
延床面積	約5,200㎡

2018年4月 株式会社パルコ 2018年2月期決算説明会資料

2017年度は、パルコ業態 1 件とゼロゲート 1 件を開業しました。

J.フロント リテイリンググループの保有資産である上野松坂屋旧南館の複合ビル計画の中で、上野フロンティアタワー内に「パルコヤ」が11月にオープンしました。

パルコ業態では、東京23区内では1973年の渋谷パルコ以来、44年ぶりの新規マーケットへの出店となります。これまでのビル運営手法を発展させて大型複合施設へ出店し、幅広い顧客に対応する専門店で編集しました。

レストランフロアを中心に計画を上回って好調に推移しており、開業後の期間では黒字化を達成しています。

また、注目度の高い京都の中心部、大丸京都店に隣接する京都ゼロゲートは11月に上層階が部分オープンしています。開業後期間での黒字化を達成し、利益に貢献しています。

新たな大型物件2件の計画を決定し、発表

* 当社賃借部分



墨田区錦糸町駅前物件、2019年春の開業を予定

- ・都市機能の発展と活性化が期待される墨田区錦糸町への出店
- ・東京東部エリアにおける新たな事業拠点

規模*	地下1階、地上7階
延床面積*	26,654㎡(予定)
投資額	約19億円(予定)

J.フロント リテイリンググループの有する資産、大丸心斎橋店北館への出店を決定
2021年春の開業を予定

- ・訪日客も多く注目度の高い商業エリアである心斎橋、パルコ業態として空白地であった大阪地区への出店
- ・北館は、2階から10階の各階を連絡通路で大丸心斎橋店本館と接続予定

規模*	地下2階から地上7階
延床面積*	約22,000㎡(予定)
投資額	約40億円(予定)



2017年度は新たな大型物件2件の計画を決定し、発表しました。

東京東部エリアにおける新たな事業拠点として、「墨田区錦糸町駅前物件」の出店を決定しました。都市機能の発展と活性化が期待される墨田区錦糸町へ、2019年春の出店を予定しています。

また、J.フロント リテイリンググループの保有資産である大丸心斎橋店北館への出店を決定し、2021年春の開業を予定しています。

新規の開発物件としてはかつての心斎橋パルコをゼロゲートとして再生して以来パルコ業態の空白地であった大阪エリアであり、訪日客も多く注目度の高い商業エリアである心斎橋へ、パルコ業態を出店します。大丸心斎橋北館は大丸心斎橋本館に隣接し、2階から10階の各階を連絡通路で本館と接続する予定です。

川崎ゼロゲート(仮称)出店決定。2019年初秋の開業を予定

- ・今後の都市機能の拡充と発展が期待される川崎市中心部への出店
- ・川崎駅前の主要道路交差点角地に立地し、高い視認性を有する
- ・エリアのさらなる賑わい創出に貢献する新たな商業施設を目指す

建物規模	地上2階建
延床面積	約3,400㎡(予定)
投資額	約1億円(予定)



本日（2018年4月）、川崎へのゼロゲートの出店を決定し発表しました。2019年初秋の開業を予定しています。

今後の成長と都市機能の拡充が期待される川崎市中心部への出店で、計画地は、JR川崎駅前の主要道路の交差点角地にあり視認性の高い立地です。

エリアのさらなる賑わいの創出に貢献する新たな商業施設を目指してまいります。

ゼロゲート2件を開業



LINE FRIENDS flagship store in Harajuku がオープン

原宿ゼロゲート、2018年3月開業

- ・国内外の大型商業施設や高感度の路面店舗の集積エリアで開業
- ・人気SNSキャラクターグッズストアとフィットネスジムの誘致

建物規模	地上4階建
延床面積	約943㎡
投資額	約4.5億円（予定）

三宮ゼロゲート（仮称）、2018年秋開業予定

- ・関西屈指の大都市神戸の、活気溢れる商業中心地三宮で開業
- ・2017年7月、新築を決定し工事に着手

建物規模	地上4階建
延床面積	約1,500㎡（予定）
投資額（建築）	約6.2億円（予定）



イメージ

2018年4月 株式会社パルコ 2018年2月期決算説明会資料

2018年度は、ゼロゲート2件の開業を予定しています。

国内外の大型商業施設など高感度の路面店舗が集積する原宿、神宮エリアに、原宿ゼロゲートを2018年3月に開業しました。

人気SNSキャラクターグッズストア「ラインフレンズ フラグシップストア」とフィットネスジムの誘致しています。

また関西屈指の大都市神戸の、活気溢れる商業の中心地三宮のゼロゲートは、2018年秋に開業予定です。2017年7月に新築を決定し工事に着手しています。

開発計画 6 中期経営計画の進捗状況

17/23

開発計画 5 カ年計の目標12件中、3件が開業済、6件が進行中

中期経営計画の進捗状況

件

	中計 目標	開業・計画物件	開業・予定				残
			2017	2018	2019	2021	
パルコ業態	4	3	パルコヤ（上野）	11月			1
			新生渋谷パルコ		秋		
			大丸心斎橋店北館内			春	
新業態	3	2	墨田区錦糸町駅前物件		春		1
			浦添西海岸計画		夏		
ゼロゲート	5	4	京都ゼロゲート	11月			1
			原宿ゼロゲート		3月		
			三宮ゼロゲート(仮称)		秋		
			川崎ゼロゲート(仮称)			初秋	
計	12	9（開業済3、進行中6）					3

2018年4月 株式会社パルコ 2018年2月期決算説明会資料

開発物件は、中期経営計画5カ年計で目標としている12件の計画のうち3件がすでに開業し、6件の計画が順調に進捗しています。

開業済が、パルコヤ、京都ゼロゲート、原宿ゼロゲート。進行中は、新生渋谷パルコ、大丸心斎橋北館内、墨田区錦糸町駅前物件、浦添西海岸計画と、三宮と川崎のゼロゲートです。

消費変化と店舗特性を踏まえ、マーケットへ提案する改装を推進

2017年度実績：改装実施面積：約35,000㎡（改装ゾーン取扱高前年比126.7%）

●都心型店舗

改装ゾーン取扱高前年比122.6%

新しいコミュニケーションを提供する「場」の提案や、情報発信型レストランの導入を促進



福岡パルコ：商業施設初のシェアオフィス・コワーキングスペース

●コミュニティ型店舗

改装ゾーン取扱高前年比131.7%

館内買い回り、滞留を促進する核となる食品フロアの改装や集客力の高い大型キーテナントを誘致



浦和パルコ：地下1階に誘致した大型スーパーマーケット「ヤオコー」

2018年度計画：改装実施予定面積：約35,000㎡

消費の多様性に即した、新たな付加価値を創造し、「コスメ」や「食」関連を中心とした強化アイテム導入により、ファッションゾーンのバラエティを拡充

●都心型店舗

ライフスタイルに付加価値を提案する「ヘルス＆ビューティ」導入や、業態やショップ内装・共用演出も含めた新しいフードスタイル提案を推進

●コミュニティ型店舗

マーケットニーズに応える高品質スーパーマーケット導入と食品専門店のブラッシュアップで提案強化を継続

パルコ店舗では、消費変化と店舗特性を踏まえたマーケットへ提案する改装を推進しています。2017年度は、約35,000㎡の改装を実施し、改装ゾーン取扱高前年比は126.7%となりました。

都心型店舗では名古屋パルコと福岡パルコを中心に、新しいコミュニケーションを提供する「場」の提案や情報発信型レストランの導入を促進する改装を実施しました。コミュニティ型店舗では浦和パルコと津田沼パルコを中心に、館内の買い回りや滞留促進の核となる食品フロアの改装や、集客力の高い大型キーテナントを誘致する改装を実施しました。改装ゾーン取扱高前年比はそれぞれ、122.6%、131.7%となりました。

2018年度は、消費の多様性に即した、新たな付加価値創造をテーマに、約35,000㎡の改装を予定しています。「コスメ」や「食」関連を中心とした強化アイテムの導入により、ファッションゾーンのバラエティを拡充する改装を実施する予定です。

都心型店舗では、ライフスタイルに付加価値を提案する「ヘルス＆ビューティ」の導入と、業態、ショップの内装や共用演出も含めた新しいフードスタイル提案を推進します。

コミュニティ型店舗では、マーケットニーズに応える高品質スーパーマーケット導入と食品専門店のブラッシュアップで提案強化を継続していきます。

優良顧客と重点政策ターゲットの取扱高が伸長

クレジットカード実績

顧客ロイヤリティの高いパルカードクラスSカードホルダーによる取扱高が伸長

単位：百万円

カード実績	クレジットカード	パルカード	
		パルカード	パルカードクラスS
既存店取扱高	109,138	55,430	37,144
前年比	99.6%	97.6%	107.5%
既存店取扱高シェア (前年差)	44.8% (+0.7%)	22.8% (▲0.1%)	15.2% (+1.3%)

訪日外国人対応（インバウンド需要対応）実績（参考）

来店前アプローチと来店時サービスの拡充で、インバウンド取扱高の伸長継続

インバウンド参考実績	札幌パルコ	池袋パルコ	福岡パルコ	名古屋パルコ	全店計*1
海外発行クレジットカード取扱高 前年比	103.7%	125.2%	154.2%	283.2%	125.1%
同 取扱高シェア*2 (前年差)	12.2% (+0.7%)	3.9% (+0.7%)	2.7% (+0.9%)	1.3% (+0.8%)	1.7% (+0.1%)

*1 全店計の海外発行クレジットカード取扱高前年比の元となる前年同期の実績には、パルコヤ、渋谷パルコ、大津パルコ、千葉パルコの値を含みません
 *2 海外発行クレジットカード取扱高シェアは、「テナント取扱高」におけるシェアです

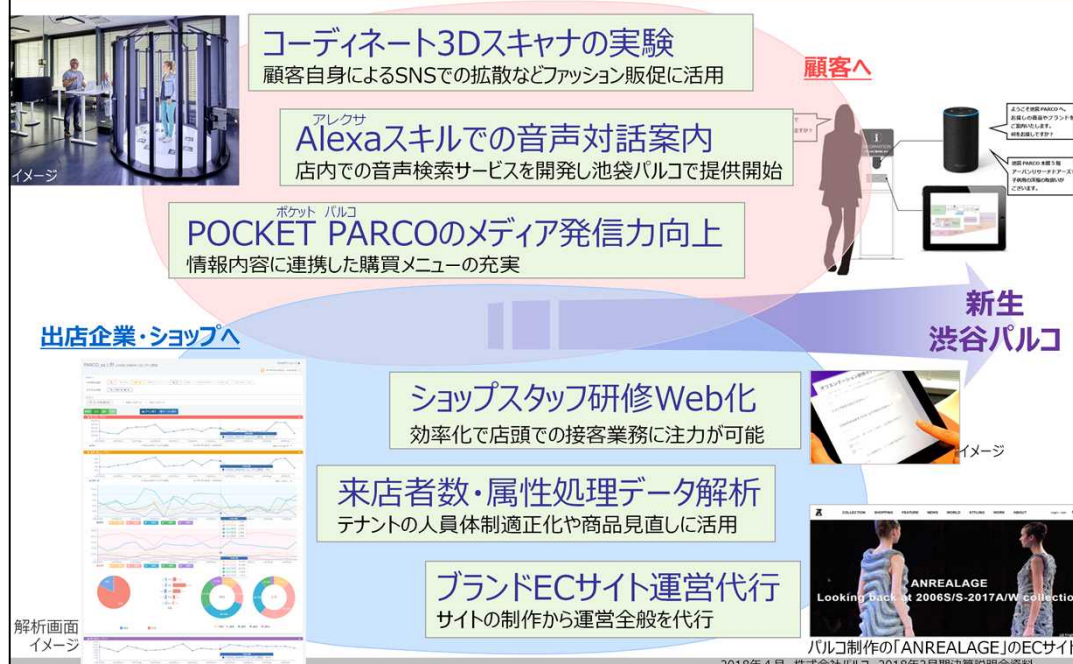
2018年4月 株式会社パルコ 2018年2月期決算説明会資料

顧客政策では、優良顧客と重点政策ターゲットの取扱高が伸長しています。

クレジットカード実績では、顧客ロイヤリティの高いパルカードのクラスSカードホルダーによる取扱高が伸長しました。

訪日外国人による取扱高の参考実績では、来店前アプローチと来店時サービスを拡充したことにより、海外発行クレジットカード取扱高が継続して伸長しています。

新生渋谷パルコ(2019年秋開業予定)での本格導入を想定した、さまざまな実証実験を実施



店舗事業では、顧客サービスとテナントサポート政策として、ICTを活用した顧客サービスとテナントに向けた取り組みをおこなっています。

2019年秋に開業予定の新生渋谷パルコでの本格導入を想定したデジタルトランスフォーメーションを目指し、商業施設パルコの店頭サービスを拡張した新たな消費体験を顧客に提供する施策の実証実験を実施しています。

お客さまに向けては、コーディネート3Dで撮影したそのデータをお客様自身がSNSで発信できるような3Dスキャナを、12月に渋谷のSR6に導入しファッション販売に活用しています。

また、パルコ館内での音声対話案内を実現する音声検索サービス、Alexaスキルを開発し、池袋パルコでの提供を4月から開始しています。

さらに、ポケットパルコの情報内容に連携した購買メニューの充実など、メディアとしての発信力の向上を目指し、2018年下期より開始する予定です。

ご出店テナントやブランドに対しては、販売や情報発信の強化をサポートしています。

店頭での接客業務に注力できるよう、入店前オリエンテーション研修をショップスタッフの都合のいい時間に受講できるようにWEB化しました。

また、パルコヤのオープン時には、来店者数の時間帯別・日時推移による人員体制適正化や来店者属性による商品ラインナップなどの見直しに活用できる、国内初の「来店者数」年齢・性別などの「来店者属性」解析サービスを館内の各ショップへ導入しました。

そして、ファッションブランドの直営ECサイト制作、顧客対応、決済、物流手配までの、サイトの運営全般を代行するサービスを9月よりスタートしました。

専門店事業(ヌーヴ・エイ)

主力TiCTAC事業の苦戦や減損損失などにより減収減益。2018年度は戦略を転換

<2017年度実績>

- ・ローズマリー事業、アイウェア事業は堅調も、主力のTiCTAC事業が苦戦
- ・4店舗を出店する一方不採算店舗など19店舗のリストラを実行し、店舗数をスリム化

<2018年度計画>

(2016年度末 201店舗 → 2017年度末 186店舗)

- ・「店舗数拡大」から「顧客接点の拡大」に戦略を転換
- ・既存店売上の伸長と利益率改善
- ・不採算店舗のさらなるスクラップに加え、経営資源を優良店舗、新業態・ECへシフト

事業部名 (アイテム)	店舗数
TiCTAC(腕時計)	93
アイウェア(眼鏡)	26
ローズマリー(化粧品・化粧雑貨)	22
コレクターズ(メンズ雑貨)	40
その他新業態	5

総合空間事業(パルコスペースシステムズ)

外部工事受注の増加などにより増収。2018年度は引き続き事業基盤を強化

< 2017年度実績>

- ・外部工事受注や新規ホテル受託の増加により増収
- ・前期の千葉パルコ関連資産の売却益の反動影響を除くと増益

< 2018年度計画>

- ・人事施策の実施やオフィス環境改善など、さらなる事業基盤の安定化を図りながら、外部への事業拡大も推進

2018年4月 株式会社パルコ 2018年2月期決算説明会資料

専門店事業の株式会社ヌーヴ・エイは、ローズマリー事業、アイウェア事業は堅調でしたが主力のTiCTAC事業が苦戦したのに加えて、店舗のリストラと減損損失により増収減益となりました。4店舗を出店する一方、不採算店舗の19店舗を閉店し店舗数のスリム化を図りました。

2018年度は、既存店売上の伸長と利益率改善、不採算店舗のさらなるスクラップに加え、優良店舗、新業態・ECへの経営資源シフトなど、「店舗数拡大」から「顧客接点の拡大」に戦略を転換してまいります。

総合空間事業のパルコスペースシステムズは、外部工事の受注や新規ホテル受託の増加により増収となりました。利益は減益ですが、前年の千葉パルコ関連資産の売却益の反動影響を除くと増益となっています。

2018年度は、人事施策の実施やオフィス環境改善を行うなど事業基盤のさらなる安定化を図ると共に、外部への事業拡大を推進していきます。

関連事業 2 その他の事業（パルコデジタルマーケティング、エンタテインメント事業） 22/23

その他の事業（パルコデジタルマーケティング）

Web事業集中により利益増。継続的に事業基盤を強化

< 2017年度実績 >

- ・求人事業撤退により減収も、Web事業に集中したことによるコスト効率化により営業利益は増加

< 2018年計画 >

- ・Webと店頭の両面でのデジタル活用促進支援など、商業施設や専門店の支援メニューの多様化と最新のICT活用により受注を継続し、加えて開拓も強化

その他の事業（エンタテインメント事業（パルコ））

2017年度は増収。2018年度は、事業拠点獲得と外部での大型企画を計画

< 2017年度実績 >

- ・パルコ国内配給受託の複数の映画が、アカデミー賞で受賞やノミネートなど国際的に高評価
- ・外部劇場公演で「不信～彼女が嘘をつく理由」や「ロッキー・ホラー・ショー」などが高い話題性を獲得しヒット

< 2018年計画 >

- ・三谷幸喜作・演出「江戸は燃えているか」や海外脚本家マーティン・マクドナーの「ハングマン」など、話題作を外部劇場で上演予定
- ・ミニシアター「シネクイント」を7月渋谷に、2スクリーンで復活オープン予定



その他の事業のパルコデジタルマーケティングは、Web事業に集中した結果減収となりましたが、コストの効率化などにより、営業利益は増益となりました。

2018年度はWebと店頭の両面でのデジタル活用の促進支援など、商業施設や専門店の支援メニューの多様化と最新のICT活用により、受注を継続し、加えて開拓も強化していきます。

株式会社パルコのエンタテインメント事業は劇場と音楽事業が好調で増収となりましたが、渋谷パルコの建替えに伴うパルコ劇場や映画館シネクイントの休止などにより減益となりました。

パルコが国内配給を受託した複数の映画が、アカデミー賞で受賞やノミネートなど国際的に高く評価されました。

劇場の演目では、外部拠点での、「不信～彼女が嘘をつく理由」や、「ロッキーホラーショー」などが、高い話題性を獲得しヒットしました。

2018年度は三谷幸喜作・演出「江戸は燃えているか」や海外脚本家マーティン・マクドナーによる「ハングマン」など、話題作を外部劇場で上演予定です。

また、渋谷パルコパート3の7階にあったミニシアター「シネクイント」が、7月、渋谷の西武百貨店とロフトの隣地のビルに2スクリーンの映画館として復活オープン予定です。

社会が共感する新しい価値を創造し、絶えず発展させることがパルコグループの社会的役割



2018年4月 株式会社パルコ 2018年2月期決算説明会資料

パルコグループの社会的役割は、社会が共感する新しい価値を創造し、「街づくり」、「インキュベーション」、「情報発信」を通して、絶えず発展させることだと考えています。

ESGに関する課題へも積極的に対応し、企業価値を持続的に向上させていきます。

ESGのE、「環境」では、2017年度は、地球温暖化の原因となるCO₂削減に繋がる電気使用量の省エネ目標として前年度の99%以下、リサイクル率の目標を「前年度以上」と掲げました。電気使用量削減施策などを行った結果、全体とパルコ18店舗中17店舗が目標を達成しました。また、リサイクル率も前年の100.8%と目標を達成しました。

「社会」では、次世代を担うクリエイターを継続的に発掘し支援する活動を行い、また、ICTを活用して入店前研修をWEB化し、ショップスタッフの都合に合わせて受講できることにより店頭での接客業務に注力を可能にするショップスタッフの業務支援など、IoTやWebを活用した出店企業の支援をおこなっています。

また、地域・社会と連携するイベントもパルコ各店で開催しています。今年度は、津田沼パルコでは地元商工会議所が運営するアンテナショップのオープン、ひばりが丘PARCOでは、西東京市や周辺地域のクリエイターや学校と共同でカルチャーのイベントを実施しました。

さらに、2017年度は育児や介護などの事由で働く時間に制約がある社員に向けた在宅ワークの制度化など従業員のワークライフバランスの向上へ取り組み、ダイバーシティを推進しています。

「ガバナンス」では、当社は2003年から、当時の「委員会等設置会社、現、指名委員会等設置会社」を採用しています。

2016年度から取締役会の実効性向上のために全取締役を対象とした取締役会の実効性評価を実施し、結果と導かれた改善点を、当社サイト上に開示しております。今年度は、取締役会に関する現状と昨年度評価時からの改善状況に関する評価、今後の実効性を高めるための意見集約を行い、取締役と各執行役のコミュニケーションの機会などを増やすこと、事前説明のさらなる充実や質問事項への的確な回答を行う体制の整備など、改善点を導き出しました。

さらに、フェアディスクロージャー推進のもと企業サイトを拡充し、結果、複数のIRサイトランキングでランクが向上しました。

また、女性の活躍推進として、女性役員が複数名在職しており、女性管理職比率も向上しました。



本資料に記載した予想数値などは、2018年4月9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。実際の業績などは、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。

本資料に掲載しているパース図などは、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、およ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・送信などを行うことを禁じます。