



第149期 株主レポート

2014年3月1日から2015年2月28日まで

株主のみなさまへ



平素は格別のご高配を賜り、御礼申しあげます。このたび第149期株主レポートが整いましたのでお届けいたします。

百貨店事業の進化を軸とした、 成長戦略を始動。

2014年度は国内ではインバウンド需要や消費増税前の駆け込み需要を取り込んだほか、海外では主要子会社が売上を伸ばしたことなどにより、増収増益となりました。しかし昨年4月の消費増税以降、日本国内における景気回復の足取りは重く、当社においても百貨店事業の営業力強化がこれまで以上に喫緊の課題となっております。一方で社会やマーケットの変化を捉え課題と向き合うことは、自らを変革し新たな成長を実現するチャンスともいえます。そこで今年度を百貨店事業の進化を軸とした成長戦略を始動していく年と位置づけ、様々な経営・営業施策を通じて、お客様に新しい価値を提供してまいります。

まず国内百貨店の営業力強化策として、「街づくりのさらなる推進」「オムニチャネル戦略の具現化」「インバウンド対策の加速」に取り組み

ます。「街づくりのさらなる推進」では、都市計画や民間デベロッパーによる再開発で新たに日々5万人の就業人口の流入が周辺に見込まれる新宿店でレストランや食料品の改装を行うなど、街づくり発想をもって魅力をさらに高めてまいります。立川店は周辺商業施設との相乗効果をもって特徴化を実現するMDを構築してまいります。次に「オムニチャンネル戦略の具現化」では、お客様のニーズを掘り下げ、営業力強化に直結する施策の実現をめざします。オンラインストアをより買いやすく、使いやすいサイトにするとともに、ファッションサイトも拡充していく予定です。そして「インバウンド対策の加速」では、2014年度の訪日外国人が1,300万人を突破しましたが、当社の免税対象売上もまた急速に増加しております。当社ではお買上げ免税品の空港お届けサービスや、中国からの健診者への対応などを行っている亀田病院とのアライアンスをスタートしておりますが、今後もお客様の利便性や快適性をさらに向上させていくとともに、日本での思い出になる共感型・体験型のサービスを追求してまいります。

海外事業においては、来夏に開業予定のサイゴンセンタープロジェクトをベトナムで進めており、シンガポールと同様に「百貨店事業」「専門店運営事業」「不動産事業」の3事業を組み合わせることで、早期の黒字化を図ります。さらに2017年には36,000㎡規模の百貨店として、タイにサイアム高島屋を出店します。また今年3月には海外でアウトバウンド事業を行う新規事業としてトランスコスモス株式会社と合弁会社を設立しました。4月には貝印株式会社、そしてセーレン株式会社と合弁会社を設立することに合意するなど、事業領域の拡大を進めております。今後も大胆かつスピード感をもって成長戦略を実行してまいります。

最後に、企業が持続的成長を実現するうえで、働き方の多様性を支援する取り組みの重要性が、ますます高まってきております。これまでと同様、男女ともに優秀で意欲のある人材のモチベーションを高め、活躍できる環境や制度を継続的に整えてまいります。引き続き株主のみなさまのご支援・ご愛顧のほど、よろしく願い申し上げます。

2015年5月
取締役社長 木本 茂

国内百貨店の取り組み

高島屋ならではの「上質性」や「こだわり」はもちろん、話題性のあるスイーツの企画や、ニュースな商品をいち早くご紹介するなど、常にフレッシュな体験のできる売場づくりを進めてまいります。

《特徴化商品》

●「バトンドール」

〈江崎グリコ〉と共同開発した、バターをふんだんに使ったリッチなプレッツェル。発売以来、大阪店で人気の商品を京都店でも展開。各店での催事展開も行ってまいります。

●「レクレール・ドゥ・ジェニ」

カラフルエクレアの先駆けとなったパリで人気のエクレア専門店を国内では高島屋が独占販売。昨年秋の日本橋店と横浜店に続き、順次取扱い店を拡大してまいります。

●「オードリー」

日本各地から選りすぐった苺とチョコレートを合わせた新ブランドを昨年秋より高島屋が先行販売。高感度な新しい手みやげとして、横浜店で好評を博しております。

●「NIPPONものがたり」

日本国内有数の産地や優れた日本の技法にフォーカス、和の素材と海外ブランドとのコラボレーションなど、「上質性」を追求した商品開発を行ってまいります。



バトンドール



レクレール・ドゥ・ジェニ



オードリー



NIPPON
ものがたり

《特徴化売場》

●「器百選」

素材、技法等にこだわった和食器をセレクトして提案いたします。

●「WAGOTO」

世界に誇る日本の手仕事にフォーカスした商品を集積展開いたします。

「器百選」・「WAGOTO」(4月 玉川店にオープン、大型店に順次拡大)



《特徴催》

●琳派400年記念

「細見美術館 琳派のきらめき」展

江戸時代に華やかに展開した琳派400年を記念し、細見美術館開館以来はじめての規模で展覧しました。

(京都店、大阪店、横浜店、日本橋店)



国内百貨店の取り組み

《インバウンドへの対応》

●快適なお買物環境整備

多言語表記の拡充に加え、SC一括免税対応など訪日客の方に向けた環境整備を行ってまいります。



訪日顧客対象の優待カードとノベルティ

●海外店舗との連携強化による送客推進

シンガポール高島屋や大葉高島屋、上海高島屋の組織会員に対する情報発信の強化や、帰国後にアジア店舗で利用できるクーポン券の発行など、相互送客の取り組みにも着手してまいります。

《オムニチャネル化の加速》

●リアル店舗の強みを活かしたサイト構築

高島屋オンラインストアについては、「ギフトNo.1サイト」に向けた品揃えの充実と、化粧品やワインほか重点7品目のラインアップの拡充を図ってまいります。



●利便性の向上に向けたサイトの刷新

スマートフォンサイトの充実や友の会お買物カードの決済対応など、利便性向上により、さらなる会員拡大と売上増につなげてまいります。



ギフト・化粧品・ワインを強化

CSRトピックス《アーカイブスに根ざした文化の発信》

創業以来の歴史と伝統をみつめ直し、経営に活かすアーカイブス活動に取り組んでいます。その活動の拠点となる高島屋史料館は本年度開館45周年を迎え、お客様の暮らしの中に文化を発信しております。史料館は、美術、呉服染織品、能装束、ポスターなど約20,000点を収蔵し、店舗での文化催しや史料館での企画展などでその作品を公開しております。

●高島屋史料館開館45周年記念 「きもの讃歌 与謝野晶子と百選会」開催

1913年創設の呉服催事「百選会」の顧問でもあった与謝野晶子の新たに発掘された10首を含む詩歌463首7編を様々な資料とともに公開

大阪東別館高島屋史料館（4月6日～6月30日）

高島屋史料館：大阪市浪速区日本橋3-5-25

高島屋東別館3階（水曜・日曜休館）

www.takashimaya.co.jp/archives/library/



与謝野晶子 大正10年頃

高島屋グループ長期プラン

2015年度を起点とする5年間の長期プラン基本戦略では、街づくり視点に立った徹底した地域密着・店別事業モデル構築により、更なる競争力向上を推進してまいります。また、ASEANを中心としたアジアでの更なる多店舗化、異業種との提携による新規事業開発の推進など、当社事業エリアの拡大を通じて成長戦略を実行してまいります。

長期プラン最終年度の数値目標は以下のとおりです。

	2014年度実績	2019年度計画
営業収益	9,125億円	9,900億円
営業利益	320億円	520億円
ROE(※1)	5.9%	7%以上
ROA(※2)	3.8%	5%以上
自己資本比率	41.0%	49.0%
有利子負債残高	1,635億円	1,400億円
投資額(5年間)		2,300億円

※1 ROE(%)=当期純利益/自己資本(期首・期末平均)×100

※2 ROA(%)=経常利益/総資産(期首・期末平均)×100

国内百貨店

- 少子高齢化や人口減少等の構造的課題に対し、街づくり視点に立った地域密着や店別事業モデルの構築により、競争力の向上を図ってまいります。
- 海外からの観光客の来店増への対応や、新業態の開発、オムニチャネル化の推進など全社的な営業戦略により、経営効率を向上してまいります。
- 経費構造改革を継続して推進し、利益の増大に努めます。

●日本橋再開発計画

新・都市型SC発想により、日本橋エリアの街づくりを推進し、コミュニティの充実および情報発信機能の強化に努めてまいります。昨年秋から、本格工事に着工。2020年開催の東京オリンピックに向け、2018年秋の新ビル内商業ゾーンの開業を経て、2019年春にグランドオープンの予定で、売場面積は50,000㎡から62,000㎡に増床いたします。



日本橋再開発全体イメージ
中央手前が日本橋店

国内グループ事業

東神開発をはじめ各社が有する専門的機能を最大限に発揮し、グループ一体となった「街づくり」に取り組む一方、グループ各社連携による外部収益の拡大を目指します。

●東神開発

東神開発では、「顧客」と「テナント」2人のお客様から常に支持されるSC開発・SC運営を通じ、施設価値を向上させるとともに街の魅力度向上を目指しております。

玉川地区では、昨年の「アイビーズプレイス」に続き、「マロニエコート」を増床。上質性と話題性に富んだテナントを誘致し、玉川通り沿いにSC本館からガーデンアイランドへと広がる“街の界索性創出”を目指してまいります。

流山地区では、昨年の「ANNEX」に続き、「こもれびテラス」を開業、木漏れ日のやさしい光に包まれた建物に、保育所・学童保育・学習塾などを誘致。地域の子育て環境を充実させ、家族みんなが笑顔で暮らせる街の発展を目指してまいります。また、これまで当社が培ってきたSC事業・不動産事業のノウハウを活かし、高島屋各店舗毎の「街づくり」による“館”価値の最大化を目指すとともに、国内外における事業開発の推進により、新たな街の創生に取り組んでまいります。



流山おおたかの森S・C こもれびテラス 外観

●高島屋スペースクリエイツ

東京オリンピック・パラリンピック開催に伴う建築需要の拡大を見据え、ラグジュアリーブランドやホテル等の大型物件の受注拡大に向けた営業力強化に努めてまいります。併せて百貨店リビング売場、外商部と連携を図り住宅リフォーム事業についても拡大を図ってまいります。

長い歴史に裏打ちされた技術力と革新性に、高島屋グループ企業としての“おもてなし”の心を添えて、お客様の快適空間のプロデュースに取り組んでまいります。



ヒルトン大阪ロビー 写真提供：ヒルトン大阪

アジア戦略

シンガポールを中心としたグループ各社の経営資源を有効活用し、ASEAN諸国での多店舗戦略を推進してまいります。

●ベトナム「サイゴンセンター」事業計画

ホーチミン市での大型複合施設開発プロジェクトに積極的に参画しております。百貨店の出店、SCの運営への参画、不動産事業への資本参加という3つのプロジェクトの推進により、早期の事業黒字化を目指します。このうち、百貨店については2016年夏に15,000㎡で開業の予定です。

サイゴンセンター外観イメージ



●タイ「サイアム高島屋(仮称)」出店計画

バンコクでの大型複合開発プロジェクト「ICONSIAM」のショッピングモールにおけるアンカーテナントとして「サイアム高島屋(仮称)」を2017年に出店する予定です。シンガポール高島屋が持つ経営資源・ノウハウ・ASEAN諸国における知名度を最大限活用してまいります。

ICONSIAM外観イメージ



1 連結営業収益は増収も、計画には届かず

海外各社や高島屋スペースクリエイツ等の好調により、連結営業収益は、前年から+83億円の増収となりました。

一方、国内百貨店売上への消費増税影響等が大きく、計画には届きませんでした。

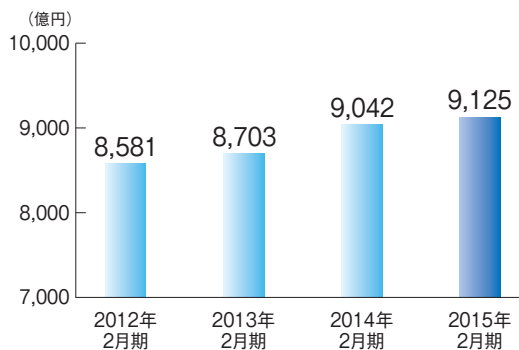
2 連結利益は、増益かつ計画も達成

国内百貨店を中心に、販売管理費を大幅に削減したことに加え、主要子会社の増収もあり、営業利益(前年から+29億円)、経常利益(同+26億円)とも増益でした。また、純利益(同+39億円)は、固定資産売却益増等もあり、さらに増益幅が大きくなりました。なお、各利益とも計画も達成しております。

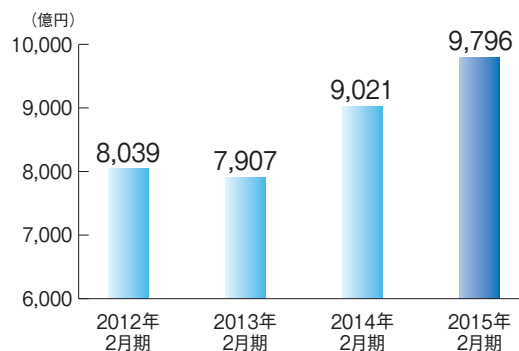
※今期決算に関する詳細は、当社ホームページ<http://www.takashimaya.co.jp/>から、「企業情報」を選択し、その中の「決算短信・四半期業績」より「決算説明会資料」をご参照ください。

連結業績

営業収益



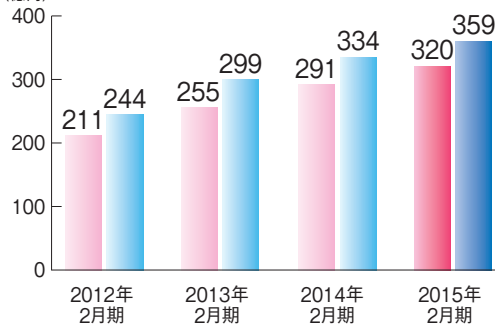
総資産



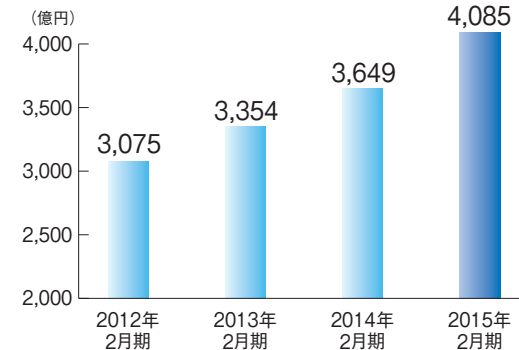
営業利益

(億円)

経常利益

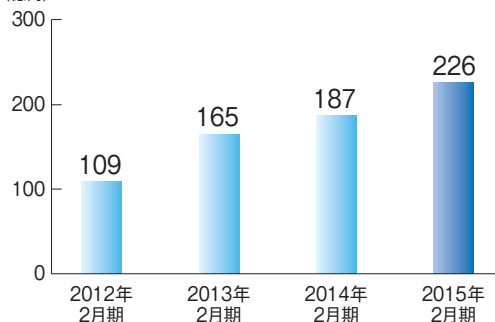


純資産

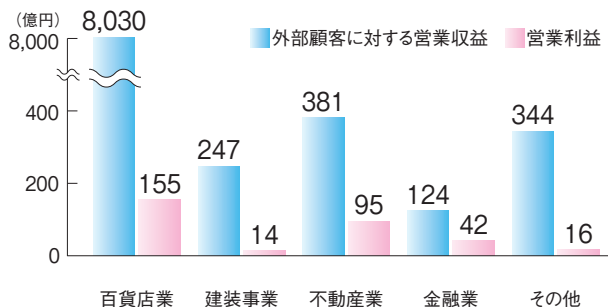


当期純利益

(億円)

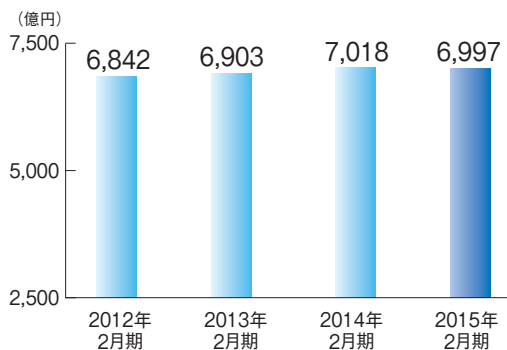


セグメント情報

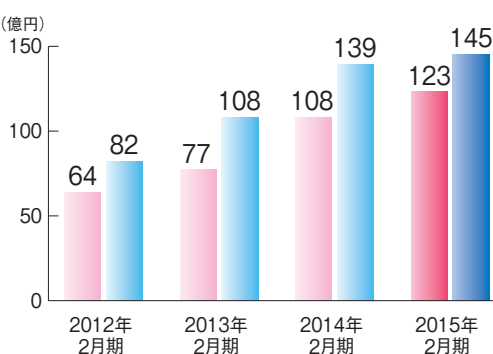


単体業績

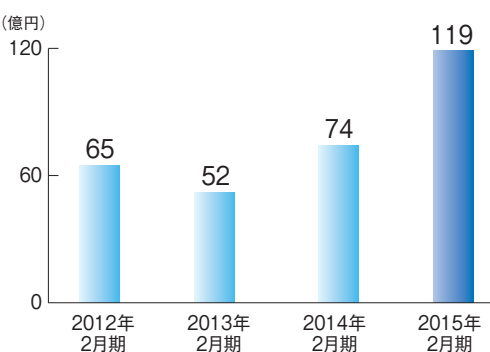
営業収益



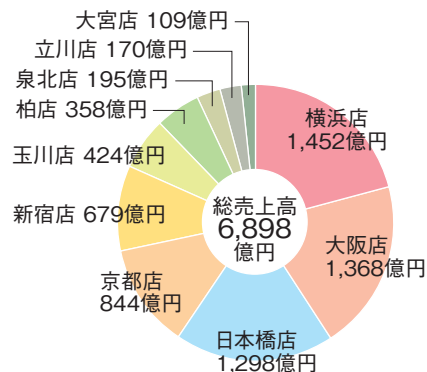
営業利益 経常利益



当期純利益

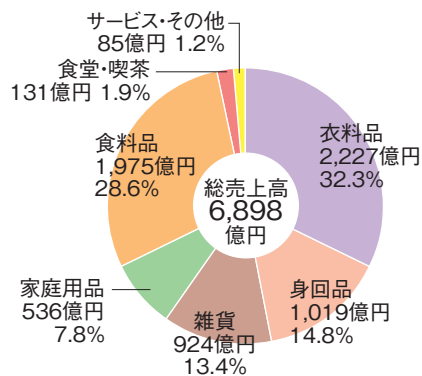


店別売上高 (2015年2月期)



注:1.大阪店には堺店・和歌山店を、京都店には洛西店を、横浜店には港南台店を含めております。
注:2.法人事業部およびクロスメディア事業部の売上高は、それぞれ所在する地区の各店に含めております。

商品別売上シェア (2015年2月期)



注:円グラフの%は全体に占める構成比

収支計画

2016年2月期 連結収支計画 (2015年3月1日から2016年2月29日まで)

	営業収益 (売上高)		営業利益		経常利益		当期純利益	
	億円	%	億円	%	億円	%	億円	%
通 期	9,250	1.4	340	6.2	374	4.2	233	3.2
	[8,617	1.2]						

(注) 営業収益(売上高)、営業利益、経常利益、当期純利益におけるパーセント表示は、対前年増減率

〈ご参考〉 2016年2月期 単体収支計画 (2015年3月1日から2016年2月29日まで)

	営業収益 (売上高)		営業利益		経常利益		当期純利益	
	億円	%	億円	%	億円	%	億円	%
通 期	7,051	0.8	127	3.7	151	4.1	100	△16.2
	[6,952	0.8]						

(注) 営業収益(売上高)、営業利益、経常利益、当期純利益におけるパーセント表示は、対前年増減率

年間配当金について

当社では、将来に備え経営基盤を強化することにより安定的な配当水準を維持することを基本スタンスとしながら、業績や経営基盤を総合的に勘案し、株主の皆様への利益還元を図ってまいります。

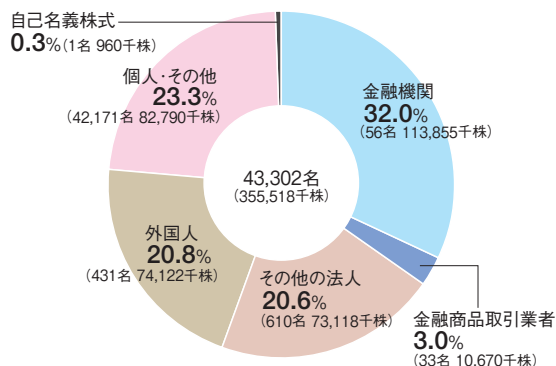
この方針のもと、当期の1株当たり年間配当金につきましては、10円とさせていただきます。

株式情報

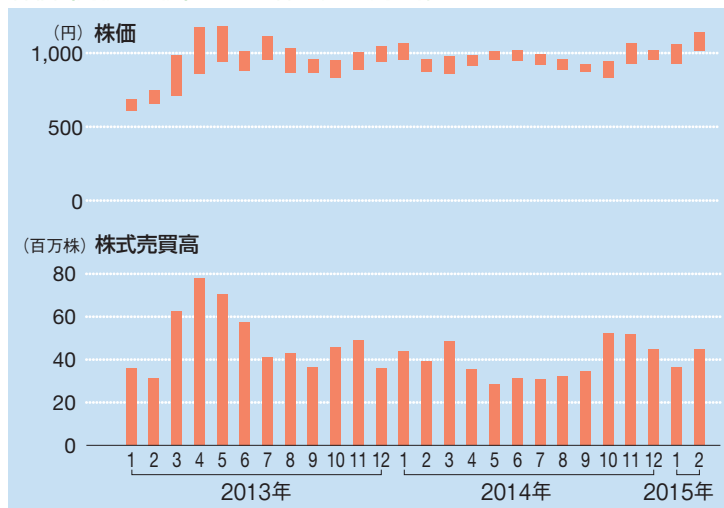
株式数および株主数
(2015年2月28日現在)

発行可能株式総数	600,000,000株
発行済株式総数	355,518,963株
株主数	43,302名

株式分布状況
所有者別



株価(高値・安値)および株式売買高の推移



役員

(2015年5月19日現在)

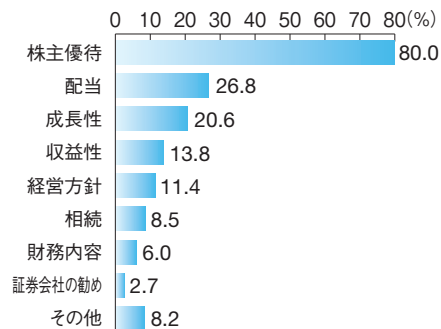
代表取締役 取締役会長	鈴木 弘 治
代表取締役 取締役社長	木 本 茂
代表取締役 専務取締役	肥 塚 見 春
代表取締役 常務取締役	秋 山 弘 昭
代表取締役 常務取締役	門 田 真 司
常 務 取 締 役	高 山 俊 三
常 務 取 締 役	村 田 善 郎
取 締 役	松 本 靖 彦
社 外 取 締 役	中 島 馨
社 外 取 締 役	後 藤 晃
社 外 取 締 役	鳥 越 けい子
常 勤 監 査 役	監 物 進
常 勤 監 査 役	鋤 納 健 治
社 外 監 査 役	武 藤 英 二
社 外 監 査 役	西 村 寛
上 席 執 行 役 員	小 島 一 彦
上 席 執 行 役 員	堀 口 建 治
執 行 役 員	安 田 洋 子
執 行 役 員	栗 野 光 章
執 行 役 員	松 井 隆 昌
執 行 役 員	山 下 恭 史
執 行 役 員	國 澤 勝
執 行 役 員	横 田 隆 司
執 行 役 員	亀 岡 恒 方
執 行 役 員	山 口 健 夫
執 行 役 員	中 野 奈 津 美
執 行 役 員	岡 部 恒 明

株主アンケートのご報告

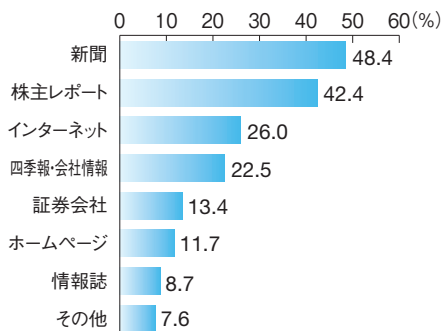
昨年11月に実施いたしましたアンケートにご協力いただき、誠にありがとうございました。

アンケートの回収率は11.8%でした。株主のみなさまから頂戴した貴重な情報を、今後のIR活動にできる限り反映させてまいりたいと存じます。

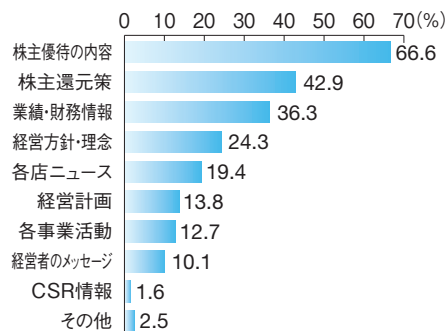
Q 当社の株式を保有された理由をお聞かせください。(複数可)



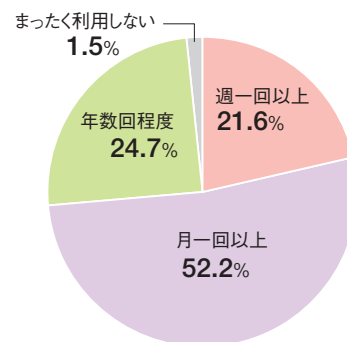
Q 当社に関する情報入手手段は何ですか。(複数可)



Q 当社について、関心をお持ちの情報は何ですか。(複数可)



Q 当社各店のご利用頻度は?



株主優待制度のご案内

毎年2月末日および8月31日現在の株主名簿に記載された1,000株以上ご所有の株主のみなさまに「株主様ご優待カード」を発行いたします。

通信販売カタログの送付をご希望の株主様は、

受付フリーダイヤル ☎ 0120-111-777まで、お申し込みください。



株主様ご優待カードのご案内

- (1) ご優待カードのご利用により、高島屋各店での割引対象商品のお買物につき、10%（1円未満切り捨て）を割引いたします。
- (2) お支払いには、現金、当社の商品券、タカシマヤバラカード、タカシマヤギフトカード、全国百貨店共通商品券、百貨店ギフトカード、友の会お買物カード（いよてつ高島屋を除く）、ギフト券（クレジット会社等発行）がご利用いただけます。また、タカシマヤカード《ゴールド》、タカシマヤカード、タカシマヤセゾンカード、外商お得意様用の各カードもご利用いただけます。
- (3) ご優待カードをご持参されない場合は、割引いたしかねます。
- (4) 割引対象外の品目、ブランド
商品券、タカシマヤギフトカード、全国百貨店共通商品券、百貨店ギフトカード、ギフト券類、金・銀・白金の地金類、たばこ、食堂（イートインコーナー含む）、喫茶、旅行費用、荷具・送料、修理・加工料、箱代、保険料、ルイ・ヴィトン、ロエベ、ティファニー、ベルルッティ、ブルガリ、カルティエ、エルメス、フォクシー、ディズニーストア、シャネルブティック、シャネルジュエリー、パテック・フィリップ、その他各店で特に指定する売場・商品等については、割引対象外とさせていただきます。
- (5) 代金引き換え配達のご利用方法
通信販売又は売場でのお買物で、ご注文の際にご優待カードご利用の旨をお申し出いただいた場合に限り、商品配達時に代金引き換えのお支払い方法で、ご優待カードをご利用いただけます。（但し、いよてつ高島屋を除く）
- (6) オンラインストアでのお支払い方法
コンビニエンスストア、ネット銀行、ペイジー（金融機関ATM等）、タカシマヤカード《ゴールド》、タカシマヤカード、タカシマヤセゾンカード、外商お得意様用の各カードでのお支払いになります。
- (7) 高島屋文化催の無料入場
ご優待カードのご提示により、3名様まで高島屋各店で開催いたします有料文化催に無料でご入場いただけます。

- (8) 他のご優待割引、ポイントサービスとの併用はできません。クレジットカードでのお支払い時は、クレジットカードのポイントはつきません。
- (9) ご優待カードは他人に売買等をされた場合は無効といたします。
- (10) ご優待カードを紛失された場合、再発行いたしかねますのでご承知おきください。
- (11) ご優待カードの分割発行はいたしかねますのでご承知おきください。
- (12) ご優待カードは高温多湿な場所や、磁気を帯びたもの（テレビ・オーディオ機器・冷蔵庫など）の近くに置かないようご注意ください。

取扱店舗

高島屋各店 大阪店、堺店、京都店、洛西店、泉北店、日本橋店、横浜店、港南台店、新宿店、玉川店、立川店、大宮店、柏店、タカシマヤフードメゾンおおたかの森店・新横浜店・岡山店

岡山高島屋 岐阜高島屋 米子高島屋 高崎高島屋 ジェイアール名古屋高島屋 いよてつ高島屋

タカシマヤ通信販売 高島屋オンラインストア

郵送時期および有効期間

対象株主	郵送時期	有効期間
2月末日現在の株主	5月下旬（定時株主総会終了後）	ご優待カード到着日より同年11月30日まで
8月31日現在の株主	11月下旬	ご優待カード到着日より翌年5月31日まで


株主優待制度についてのお問い合わせ

株式会社高島屋 総務部 〒103-8265 東京都中央区日本橋2丁目4番1号
 TEL (03) 3668-7063 (受付時間：10：00～18：00)

株主メモ

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日までの1年
配当金受領株主確定日	2月末日 中間配当を実施するときの株主確定日は、8月31日です。
定時株主総会開催時期	5月
公告方法	電子公告をもって行います。ただし、事故その他のやむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 (ホームページアドレス http://www.takashimaya.co.jp/)
単元株式数	1,000株
証券コード	8233

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

連絡先 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 0120-232-711

(ご注意)

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。

ホームページアドレス <http://www.takashimaya.co.jp/>

