

第148期 株主レポート

2013年3月1日から2014年2月28日まで

2014年タカシマヤバラのカレンダーより
フローリスト/ヤニック・スージエフ
バラ/シャルルドゴール

 Takashimaya

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148期株主レポートが整いましたのでお届けいたします。

Think New!

街づくりの発想で、新しい小売業を実現。

このたび、社長に就任いたしました木本茂です。社長として、高島屋グループの経営全般の執行責任を担い、将来の発展に向けた、さまざまな戦略をスピーディーかつダイナミックに展開してまいります。

2014年度、高島屋グループは経営方針として、「～Think New!～」をテーマに、「真の豊かさを問い続け、常に新しい視点で、モノづくりから街づくりまでプロデュースし、販売・サービスを通じ、新しいファンを創造する企業集団」を掲げております。これはつまり百貨店を軸としながら、「街」の構成要素の一つとして、その街に文化を発信する、「街づくり百貨店」への成長と飛躍です。

お客様の生活を豊かにするお手伝いを、お客様の生活スタイルの変化の先を行く、モノ・コトを提供していくことが重要です。その

ためにSC事業でお客様から高い評価をいただいている東神開発をはじめ、グループ各社のノウハウを最大限に活用し、街づくり、店づくりの考え方に組み込んでいくことで、新しい小売業の実現を加速させてまいります。またeコマース市場が9.5兆円にまで成長した今、店頭とネットの融合、すなわちオムニチャンネル戦略を語らずして、新しい小売業を実現することはできません。お客様視点に立ち、店頭もネットも全てのチャンネルを一体的に運営し、お客様がいつでもどこでも、同じように買物を楽しんでいただける環境を整備してまいります。

当社が持続的に成長していくうえで、海外戦略の重要性もますます高まっております。開業当初は赤字続きであった、シンガポール高島屋は20年にわたる年月をかけて徹底した現地化に取り組み続け、今ではグループ全体の営業利益において大きな割合を占めるまでに成長いたしました。一昨年12月に開業した上海高島屋も今後のASEAN・中国戦略において重要な役割を担っており、地域のみなさまから愛される店づくり

に取り組んでまいります。

和歌山店については、1973年に開店して以来、地域に根ざした営業施策に取り組んでまいりました。しかし不透明な消費環境が続くことが予測される中、誠に苦渋の決断ではありますが、今年8月に閉店することにいたしました。40年間にわたり、ご愛顧いただいた地元のみなさまに、あらためて感謝申し上げます。

4月から実施された消費増税により、お客様の消費行動はこれまでと大きく変わっていきます。従来と同じ商売の仕方では、お客様からご支持いただくことはできません。時代性や社会性、お客様のニーズの変化を正確に捉え、新しい発想をもって、「新しい価値」をお客様に提供していくことで、お客様ご自身やお客様の生活に寄り添い、社会において当社がなくてはならない存在であり続けたいと考えます。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。

2014年5月
取締役社長 木本 茂

国内百貨店の取り組み

自主編集売場拡充による商品の特徴化

高島屋のバイヤーが国内外から厳選したブランド、商品を展開する自主編集売場を構築、拡充することにより、特徴化を図るだけでなく、多様化するお客様の様々なライフスタイルに対応してまいります。

●サロン ル シック *Salon de Chic*

この春、「サロン ル シック」が、本物を知る大人のための日常的なラグジュアリースタイルを発信する自主売場として生まれ変わりました。ヨーロッパを中心に、国内外から選び抜いたブランドを取り揃え、ウエアや服飾雑貨、ライフスタイルアイテムを提案。素材選びからデザイン、ディテールまで高島屋のバイヤーが携わった、高島屋だけのオリジナルアイテムも展開いたします。

■大阪店、京都店、日本橋店、横浜店



日本橋店「サロン ル シック」

●シューメゾン SHOEMAISON シューメゾン

ファッショナブルな30代以上の女性の「お洒落で上質な靴を履きたい」というご要望にお応えする、婦人靴のインポート自主編集コーナー。上質な素材や人気の木型にこだわった、美しく履き心地の良い高島屋オリジナルシューズの他、世界的に人気のあるブランドをラインアップしてまいります。

■大阪店、京都店、日本橋店、横浜店、新宿店、
玉川店(今秋展開予定)



大阪店「シューメゾン」

「街づくり」の視点に立った店舗改装

お客様のお買物の利便性を最大限追求し、「訪れて楽しい空間」と「気持ちの良い時間」を提供し、地域コミュニティの核となる商業施設を創造してまいります。

●日本橋店

2018年の「日本橋再開発」に向け、「街づくり」視点を採り入れた改装を始動。今春は特別食堂やレストラン、写真館などを本館に移設し、新たにオープンいたしました。また、「サロンル シック」をはじめ自主編集ゾーンを拡大いたしました。

日本橋店 特別食堂



●横浜店

地域一番店を磐石化するため、食料品フロアを改装。自主編集売場では、「銘菓百選」を移設拡大した他、5月下旬に、安全性と有機をテーマとした、自然食品専門店「高島屋ファーム」をオープンいたします。また、話題性のある国内外のスイーツブランドなども導入してまいります。

横浜店「銘菓百選」



●堺店

「遊び」を出発点に、お子様と保護者が一緒に集い、交流・相談できる「キッズサポートセンターさかい」の他、マザーズハローワークや幼児教室など、行政と他の企業との協同により、9階に約2,000m²の子育て応援フロアを構築いたします。

堺店 子育て応援フロアイメージ



国内百貨店の取り組み

話題性のある文化催の開催

フィギュアスケーターの浅田真央さんや、開業50周年を迎える東海道新幹線など、いま話題の人物やトピックスを取り上げた文化催を開催。ご家族で楽しい時間をお過ごしいただくと共に、入店客数の増大を図ってまいります。

●感動をありがとう!!

Smile 浅田真央 23年の軌跡展

今年、日本中に感動を与えてくれたフィギュアスケーターの浅田真央さん。本展は、その素敵な真央SMILEに感謝を込めて、浅田真央さんの23年間の活動の軌跡を、写真パネルや衣装などで紹介いたします。4月の日本橋店開催では、約18万人のお客様にご来場いただきました。

横浜店:6月5日(木)～16日(月)開催予定

京都店:8月6日(水)～17日(日)開催予定



●東海道新幹線開業50周年記念

夢の超特急展 ～みんなの夢をのせて半世紀～

1964年に世界初の高速鉄道として開業し、今年50周年を迎える東海道新幹線。歴代新幹線の様々なパーツ等の展示物や映像等により、半世紀にわたる新幹線の歴史をご紹介。お子様に体験いただけるコーナーなどもあり、夏休みにご家族でお楽しみいただける内容で開催いたします。

日本橋店:7月23日(水)～8月4日(月)開催予定

大阪店:8月20日(水)～9月1日(月)開催予定



オムニチャネル化の推進

店頭とネットを融合した営業戦略を推進。ネットにおいても、店頭と同様のお買物体験をお楽しみいただけるよう、品揃え、サービスの充実に努めてまいります。

●ファッションアイテムの取扱い強化

今春、当社グループファッションサイト「セレクトスクエア」に大人の女性に向けた「セレクトスクエアシック」を新たに立ち上げ、幅広い世代のお客様にご利用いただけるようになりました。今後も更なるブランドの充実を図ってまいります。



●「ギフトNo.1」サイトの構築

5,000種類以上の品揃えの中元・歳暮ギフトの他、パーソナルギフトの品揃えも更に充実させてまいります。また、贈る目的や贈り先の好みに合わせた商品検索機能追加や、贈り物のマナーやしきたりをご紹介する「Gift Navi (ギフトナビ)」の開設など、お客様の選びやすさを追求したサイトを構築してまいります。



高島屋グループ長期プラン

2014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」を推進いたします。当社では、グループの強みである、百貨店の「文化発信機能(ライフスタイル提案)」と東神開発の「デベロッパー機能」を「街づくり」の視点で融合させてまいります。そして、お買物の利便性を最大限追求しつつ、「訪れて楽しい空間」「気持ちの良い時間」をご提供し、地域コミュニティの核となる商業施設をつくってまいります。

長期プラン最終年度の数値目標は以下のとおりです。

	2013年度実績	2018年度計画
営業収益	9,042億円	9,200億円
営業利益	291億円	480億円
ROE(※)	5.4%	6.3%
自己資本比率	39.7%	49.4%
有利子負債残高	1,675億円	1,400億円
投資額(5年間)		3,000億円

※ROE(%)=当期純利益/自己資本(期首・期末平均)×100

国内百貨店

〈基本戦略〉

- 街づくり視点に立ち、徹底した地域密着・店別事業モデル構築により、競争力を向上してまいります。
- ネットビジネスの更なる拡大等により、経営効率の一層の向上を図ってまいります。
- 消費増税対策として、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

日本橋エリアの街づくり視点による新・都市型SCを創造し、コミュニティ機能の充実および文化発信機能の強化に努めてまいります。

いよいよ本年4月から、解体工事に着工。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

〈基本戦略〉

- 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」に取り組めます。
- 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

SC事業・不動産事業のノウハウを活かし、日本橋再開発をはじめ、昨年不動産を取得した新宿店、立川店など、地域のお客様のニーズを捉えた百貨店と専門店のベストバランスの再構築に向け、中心的な役割を果たしてまいります。

また、既存SC周辺開発により、新たな街の創生と界隈性の向上を進めてまいります。

流山おおたかの森SCアネックスイメージ



●高島屋スペースクリエイツ

ラグジュアリーブランドやホテル等の受注拡大に向け営業強化を進めるとともに、東北地方の復興需要への取り組みにも注力してまいります。

また、上質な施設内装を手がけてきたノウハウを活用し、百貨店リビング売場と連携を図り、住宅リフォーム事業を拡大してまいります。

高島屋のリフォーム「ふぁーすと暮らす」施工例



海外事業

〈基本戦略〉

○ASEAN+中国二軸の多店舗化を図る中、当面はASEAN諸国を重点的に開発してまいります。

●シンガポール高島屋・SC

昨年実施した全館増床リニューアル効果の最大発揮を目指し、商環境の変化を確実に捉えた、カード会員向け販促策の強化や、観光客向けサービスの充実など、百貨店とSCが一体となった集客策を推進してまいります。

シンガポール高島屋・SC外観



●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年上期に15,000㎡で開業の予定です。

サイゴンセンター外観イメージ



1 連結営業収益は、増収かつ計画も達成

景況感の好転等を反映した国内百貨店の増収に加え、タカシマヤ・シンガポール等の主要子会社も順調に売上を伸ばし、連結営業収益は前年から+338億円の増収となりました。

2008年度以来5年ぶりに9,000億円の収益規模を回復し、計画も達成しました。

2 連結利益も、増益かつ計画達成

国内百貨店での高額品売上好調による商品利益率低下や、海外新規事業での費用増等はあったものの、増収による利益増を主因に連結ベースでの営業利益(前年から+36億円)、経常利益(同+35億円)、純利益(同+22億円)とも増益となり、計画も達成しました。

※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

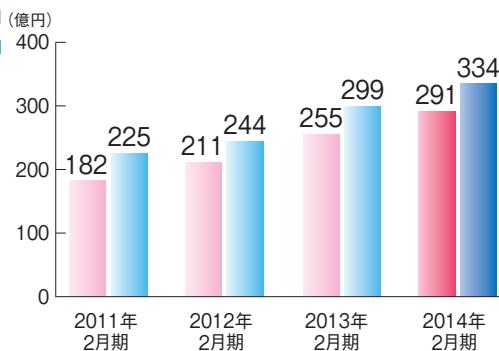


総資産



営業利益

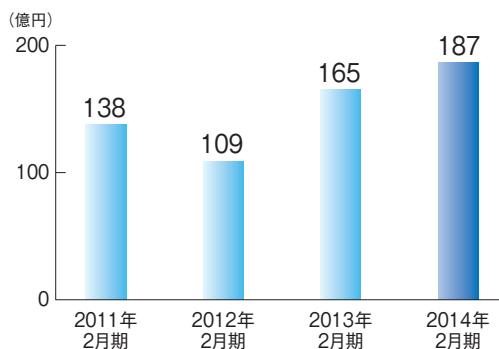
経常利益



純資産



当期純利益

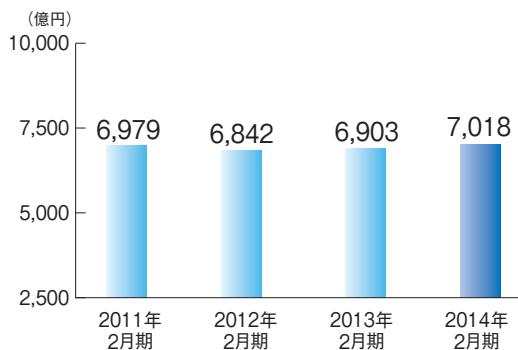


セグメント情報



単体業績

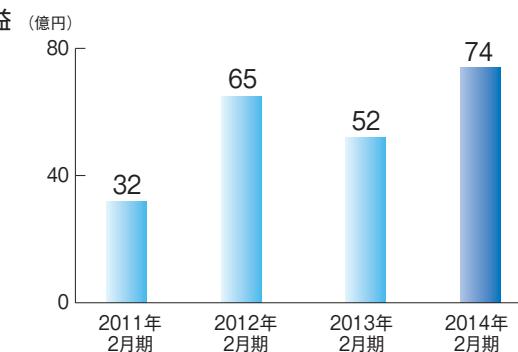
営業収益



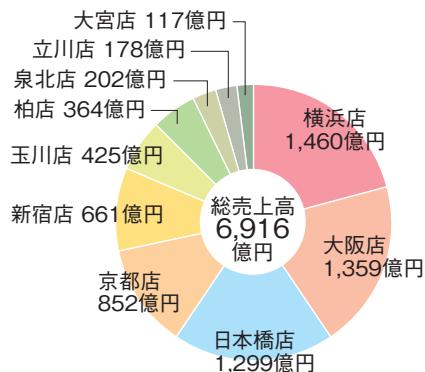
営業利益 経常利益



当期純利益

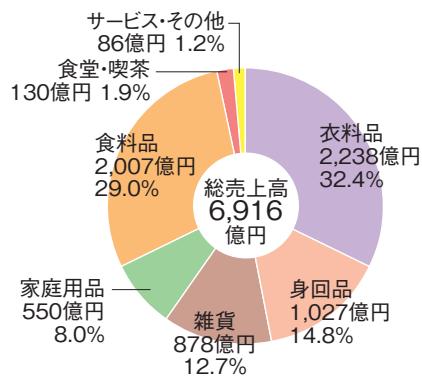


店別売上高 (2014年2月期)



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 (2014年2月期)



注:円グラフの%は全体に占める構成比

収支計画

2015年2月期 連結収支計画 (2014年3月1日から2015年2月28日まで)

	営業収益 (売上高)		営業利益		経常利益		当期純利益	
通 期	億円	%	億円	%	億円	%	億円	%
	9,000	△0.5	310	6.5	340	1.9	205	9.5
	[8,406	△0.6]						

(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〉 2015年2月期 単体収支計画 (2014年3月1日から2015年2月28日まで)

	営業収益 (売上高)		営業利益		経常利益		当期純利益	
通 期	億円	%	億円	%	億円	%	億円	%
	6,940	△1.1	120	11.3	140	0.4	110	48.3
	[6,841	△1.1]						

(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。

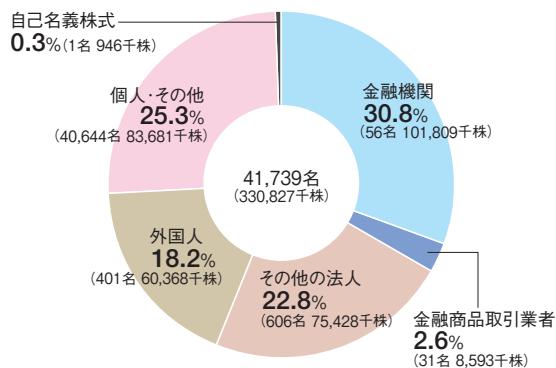
この方針のもと、当期の1株当たり年間配当金につきましては、10円とさせていただきます。

株式情報

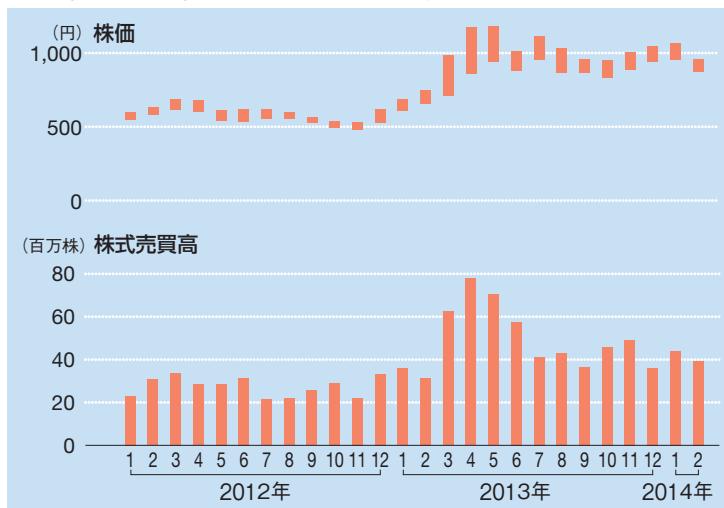
株式数および株主数 (2014年2月28日現在)

発行可能株式総数	600,000,000株
発行済株式総数	330,827,625株
株主数	41,739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

(2014年5月20日現在)

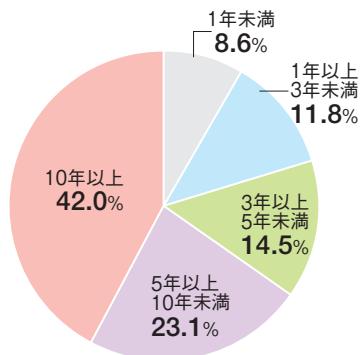
代表取締役 取締役会長	鈴木 弘 治
代表取締役 取締役社長	木 本 茂
代表取締役 専務取締役	肥 塚 見 春
代表取締役 常務取締役	増 山 裕
常 務 取 締 役	秋 山 弘 昭
常 務 取 締 役	高 山 俊 三
取 締 役	松 本 靖 彦
社 外 取 締 役	中 島 馨
社 外 取 締 役	後 藤 晃
社 外 取 締 役	鳥 越 けい子
常 勤 監 査 役	山 辺 一三男
常 勤 監 査 役	監 物 進
社 外 監 査 役	滝 井 繁 男
社 外 監 査 役	武 藤 英 二
執 行 役 員	栗 野 光 章
執 行 役 員	堀 口 建 治
執 行 役 員	松 井 隆 昌
執 行 役 員	山 下 恭 史
執 行 役 員	國 澤 勝 司
執 行 役 員	横 田 隆 方
執 行 役 員	亀 岡 恒 善 郎
執 行 役 員	村 田 善 津 美
執 行 役 員	中 野 奈 津 美
執 行 役 員	山 口 健 夫
執 行 役 員	明 石 俊 一
執 行 役 員	岡 部 恒 明
執 行 役 員	門 田 真 司

株主アンケートのご報告

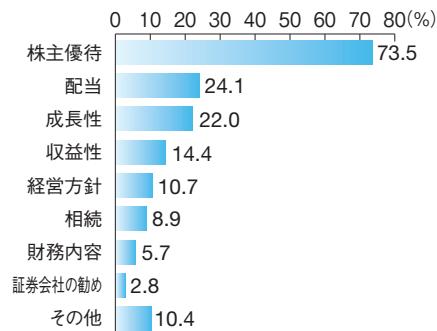
昨年11月に実施いたしましたアンケートにご協力いただき、誠にありがとうございました。

アンケートの回収率は13.3%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。

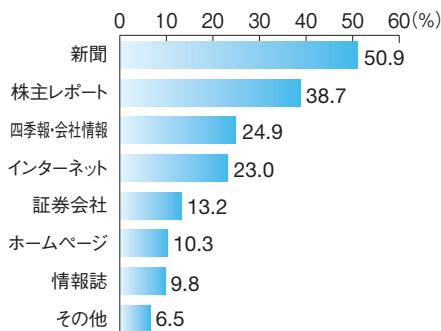
Q 当社株式の保有年数はどのくらいですか。



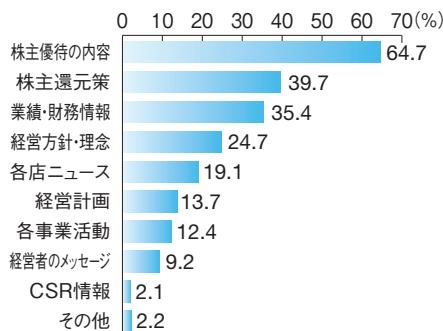
Q 当社の株式を保有された理由をお聞かせください。(複数可)



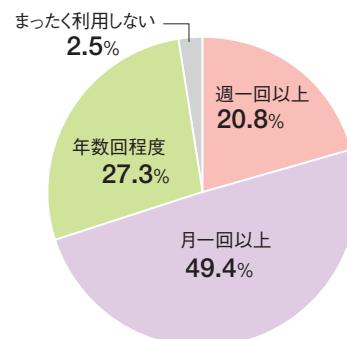
Q 当社に関する情報入手手段は何ですか。(複数可)



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がご利用いただけます。（但し、通信販売、オンラインストアを除く）
- (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）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、和歌山店、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/>

