

第150期 株主レポート

2015年3月1日から2016年2月29日まで

 **Takashimaya**



2016年は日伊修好通商条約を締結してから150年目の年。高島屋史料館所蔵品の中から、竹内栖鳳が1904年に描いた「ベニスの月」を表紙に選びました。

竹内栖鳳〈ベニスの月〉(部分)

株主の皆様へ



平素は格別のご高配を賜り、御礼申し上げます。このたび第150期株主レポートが整いましたのでお届けいたします。

まちづくり戦略で街・館の魅力を最大化

高島屋グループでは、百貨店を中心に地域との共創及び不動産業を担う東神開発のノウハウを活用し、街・館の魅力を最大化する「まちづくり戦略」を推進しております。2015年度は連結で増収増益となりました。

今年4月、新宿駅新南口基盤整備事業が完成しました。交通ターミナルやミライナタワー、商業施設のオープン、複数の大型オフィスの再開発などに伴って、エリア来街者が約5万人も増えることが期待されており、将来性の高いエリアと捉えております。

タカシマヤタイムズスクエアでは、開店20周年を機に館全体の魅力度を高めていくために、食料品フロアやレストランゾーンの改装などを行いました。2017年春には、当社・全日空商事(株)・(株)ホテル新羅の3社による合弁会社で空港型免税店のオープンを予定しており、インバウンド需要の取り込みを強化してまいります。

インバウンド売上については、2015年度は前年から2倍の約300億円となり、2016年度は350億円をめざしてまいります。中国人旅行者の大半が利用するネット系旅行会社「C-Trip」と提携した当社店舗のPRや、「支付宝(アリペイ)」決済など、お買物環境の整備に取り組んでおります。

特徴化MDの強化については、「上質性」「話題性」「利益視点」といったキーワードで戦略を推進してまいります。特徴ショップである「スタイル&エディット」が10周年を、「CSケーススタディ」が15周年を迎えました。

オムニチャネル戦略については、利便性の向上によるさらなるネット販売を拡大してまいります。また中小型店ではネット在庫を活用した「取寄せ販売」で販売機会ロスの削減につなげてまいります。

グループ事業については、東神開発が百貨店業とともにまちづくり戦略を推進する基幹会社としての役割を發揮すると同時に、百貨店と一体となったSC事業を国内外で進めてまいります。また高島屋クレジットを中心とした金融業も新たなグループ収益の

核として育成してまいります。建装事業の高島屋スペースクリエイツも好調な建設市場環境のもと、外部収益を拡大してまいります。

海外事業では、今年の夏にベトナム・ホーチミン市のサイゴンセンターにホーチミン高島屋を開業いたします。シンガポール高島屋の経営資源を生かすとともに、東神開発をはじめとするグループの総合力を發揮し、「百貨店業」「不動産業」「商業施設運営事業」の各事業を展開することで、早期の黒字化を実現してまいります。

最後になりますが、「消費者保護」に照らしたコンプライアンスを徹底していくとともに、コーポレートガバナンスのさらなる強化に取り組み、継続的な成長と永続的な企業価値の向上に努めてまいります。引き続き株主の皆様のご支援・ご愛顧のほど、よろしくお願い申し上げます。

2016年5月
取締役社長 木本 茂

高島屋グループ長期プラン

2016年度を起点とする5年間の長期プラン基本戦略では、国内百貨店業を中心に、さらに「不動産」と「金融」を第2・3の核事業へと成長をめざしてまいります。この3事業の連携を強化し、それぞれがシナジー効果を発揮することでグループ全体の収益性・効率性・安全性を実現してまいります。

長期プランは毎年5年後の目標をローリングしており、今回、2011年4月発表の高島屋グループ長期プランの営業収益・営業利益の数値目標を達成いたしました。また2年連続で長期プランの営業収益・営業利益の数値目標を達成いたしました。

●長期プラン最終年度の数値目標は以下のとおりです。

	2015年度実績	2020年度計画
営業収益	9,296億円	10,800億円
営業利益	330億円	550億円
ROE	6%	8%以上
自己資本比率	40.9%	46.0%
有利子負債残高	1,546億円	2,200億円
投資額(5年間)	—	3,300億円

まちづくり戦略の推進

百貨店と専門店の融合による館・街の魅力を最大化する「まちづくり戦略」に取り組んでまいります。百貨店と専門店が相互に魅力を高めあい、一つの館の中で融合させることで、SC全体の魅力を最大限に高めてまいります。また地域とともに賑わい、活気のある街づくりをめざします。今年開店20周年の「タカシマヤタイムズスクエア」では、新宿駅新南口基盤整備事業による周辺環境の変化や、エリア来街者の増加を捉え、食料品やレストランゾーンの改装を行いました。さらに2017年春には、新宿店内に合弁会社による空港型免税店をオープンする予定でございます。東神開発が運営する玉川高島屋S・Cでは近隣商業施設の開業にあわせて、玉川店及び専門店の改装をいたしました。



タカシマヤタイムズスクエア

国内百貨店の取り組み

《日本橋再開発計画》

● 「新・都市型SC」による日本橋エリアのまちづくり

2020年の東京オリンピック・パラリンピックを控え、就労人口や居住者の増加が見込まれる日本橋エリアで再開発計画を進めております。街にさらなる賑わいと活気を与え、ビジネス、居住、観光とさまざまな目的で街に集まる人々にむけて、「美しい暮らしスタイル」を発信していく新しい商業施設をめざしております。

日本橋店は2018年秋の完成をめざして、お客様の利便性向上を図る機能を高めていくとともに、2019年春の全街区グランドオープンに向けた準備を進めてまいります。

なお、日本橋再開発計画の一環として昨年10月にオープンいたしました、日本橋店の新たな売場「タカシマヤ ウオッチメゾン」は幅広い層のお客様にご利用いただいております。



隣接街区に増床する日本橋店

《各店舗の取り組み》

●京都店

京都四条通沿いに婦人アクセサリー売場を新設するとともに、婦人雑貨売場と食料品売場はより魅力ある売場づくりをめざして、再編集と改装を進めてまいります。3月には集客力の高い「ポケモンセンターキョウト」を5階こどものフロアにオープンいたしました。



©2016 Pokémon, ©1995-2016 Nintendo/Creatures Inc./GAME FREAK inc.
ポケットモンスター・ポケモン・Pokémonは任天堂・クリーチャーズ・ゲームフリークの登録商標です。

●中小型店

「まちづくり戦略」のもと、立川店、港南台店（神奈川県）に大型専門店テナントを導入し、地域のニーズに応える品揃えを強化してまいります。隣接商業施設とともに商品・サービスを補完し、街の活性化に取り組んでまいります。



港南台店

国内百貨店の取り組み

《特徴化売場》

高島屋のバイヤーが商品を国内外からセレクトした自主編集売場「スタイル&エディット」「CSケーススタディ」はお客様からのご愛顧により、それぞれ10周年、15周年を迎えます。さらに昨今の「一億総活躍社会」の実現に向け、企業での女性管理職の割合が高まる中、エグゼクティブキャリア女性に向けた「エクセラウンジ」や、デニムアイテムを中心に女性の日常を自分らしくグレードアップするための「デニムスタイルラボ」など、タカシマヤスタイルを提案する売場も育成してまいります。



スタイル&エディット

《特徴催》

日本のテレビ史における最長寿の演芸番組の放送50周年を記念した「笑点放送50周年特別記念展」を日本橋店からスタートし、京都店・横浜店・大阪店へと巡回してまいります。また今年、生誕170周年となるガラス工芸家のエミール・ガレと、ドーム兄弟の名品をご紹介します「ガレ・ドーム展 美しき至高のガラスたち」を日本橋店・横浜店・京都店にて開催するなど、話題性のある文化催によって集客を図ってまいります。

「笑点 放送50周年特別記念展」

〈会期〉 日本橋店:4月27日(水)→5月9日(月)〈会期終了〉
京都店:7月20日(水)→31日(日)
横浜店:8月3日(水)→15日(月)
大阪店:8月24日(水)→9月5日(月)開催予定

「ガレ・ドーム展 美しき至高のガラスたち」

〈会期〉 日本橋店:8月31日(水)→9月12日(月)
横浜店:9月14日(水)→26日(月)
京都店:2017年1月5日(木)→16日(月)開催予定



©NTV

《多面的業務提携》

高島屋でのお買物でdポイントを貯めて使うことができるように順次なるほか、NTTドコモの携帯電話料金などの支払いにタカシマヤカードを使うと通常の2倍、高島屋のポイントが貯まるなど、両社の会員様の利便性向上やサービス向上に取り組んでまいります。同時にマーケティング施策の共同展開やオンラインビジネスでの協業、ドコモショップにおける送客施策などNTTドコモとの多面的な業務提携を検討してまいります。



《タカシマヤ友の会》

タカシマヤ友の会では、毎月一定額を12カ月間お積立していただくと、12カ月後に1カ月分の積立金額をボーナスとしてプラスしたお買物カードをお渡ししており、そのお徳感が昨今注目を集めています。お買物カードは「株主様ご優待カード」との併用もでき、さらに優待施設のご利用や各店文化催のご招待(1名様)など、各種特典がございます。また今年からオンラインストアでのお買物の決済にもご利用いただけるようになりました。



国内グループ事業

《基本戦略》

● 東神開発 ～グループ一体となったまちづくりの推進～

SC事業・不動産のノウハウを生かして、百貨店と専門店テナントともに、お客様満足を追求するSCづくりを推進し、館価値の最大化をめざしてまいります。また国内外における事業開発を進めることで新たな街の創生に取り組んでまいります。2016年度は日本橋再開発計画や既存のショッピングセンターで、街の将来像を長期的に見据えた「まちづくり」を引き続き進めてまいります。玉川高島屋S・Cでは近隣商業施設や地元との連携を強化し、流山おおたかの森S・C（千葉県）では、「子育て世代が住みたい街」という街のニーズに応え、子育てや教育関連のサービス・物販を提供できるテナント誘致を進めてまいります。



玉川高島屋S・C

● 高島屋クレジット ～新たな核事業として金融業を育成～

高島屋クレジットは、本年8月に会社設立30周年を迎えます。グループ第3の核事業への成長に向けて、拡大する電子決済市場に対応し、さらなる成長をめざします。

本年度は、百貨店業と一体となった新規会員獲得、カード利用促進策を積極的に行うことで、取扱高の増大に取り組んでまいります。また、外部加盟店・リボリング及びキャッシングの利用促進に取り組み、収益拡大を図ってまいります。



海外事業

海外事業では、シンガポール高島屋S.C.のブランド力及び事業ノウハウを経営資源として活用し、ASEAN諸国での多店舗戦略を推進しております。ASEAN地区でのシンガポールに次ぐ第2の拠点として、本年7月、ベトナム・ホーチミン市の大型複合商業施設サイゴンセンターに核テナントとして、約1万5千㎡の百貨店「ホーチミン高島屋」を開業いたします。さらに東神開発による不動産業及び商業施設運営事業も手がけることで、早期の黒字化をめざしてまいります。

2017年度にはタイ・バンコクに「サイアム高島屋」を開業する予定です。一方、既存の店舗につきましては、シンガポール高島屋S.C.は近隣諸国を含む強力な顧客基盤を背景に、さらなる収益拡大をめざしてまいります。上海高島屋は、日本文化の紹介や日本商品の販売を強化し、品揃えの拡大に取り組んでまいります。



ホーチミン高島屋

決算のポイント

1 国内百貨店が高額品やインバウンド需要の好調をうけ増収

主力の国内百貨店が、資産効果による高額品や、インバウンド需要の好調をうけ増収となりました。

2 主要子会社も堅調

不動産業の東神開発(株)、金融業の高島屋クレジット(株)、建装事業の高島屋スペースクリエイツ(株)などの主要子会社も、堅調に業績を伸ばしました。

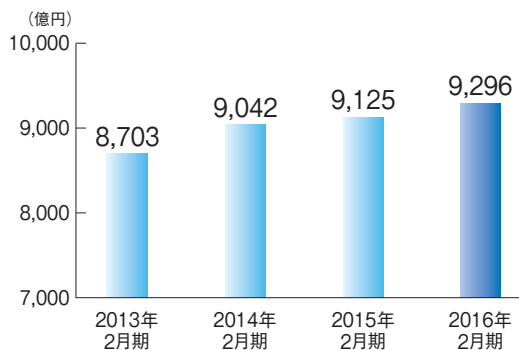
3 連結業績が6期連続増益、4期連続増収増益

以上の結果、連結業績は6期連続の増益、4期連続の増収増益を達成しました。

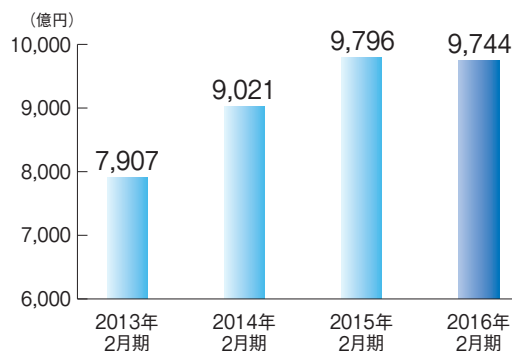
※当期決算に関する詳細は、当社ホームページ<http://www.takashimaya.co.jp/corp/ir/>をご参照ください。

連結業績

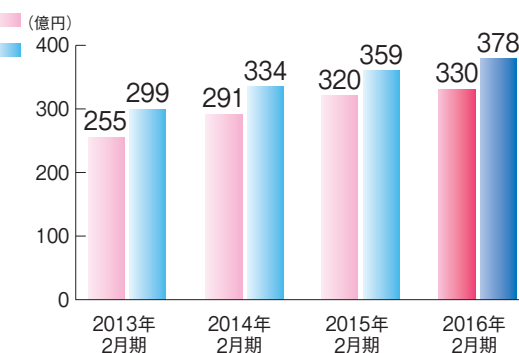
営業収益



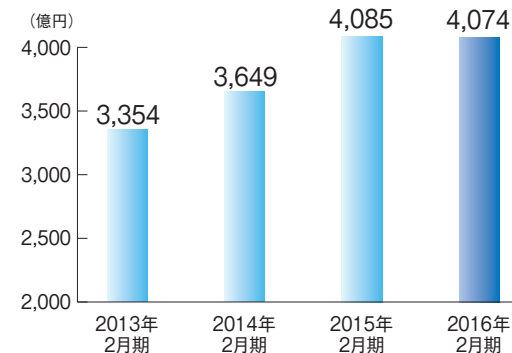
総資産



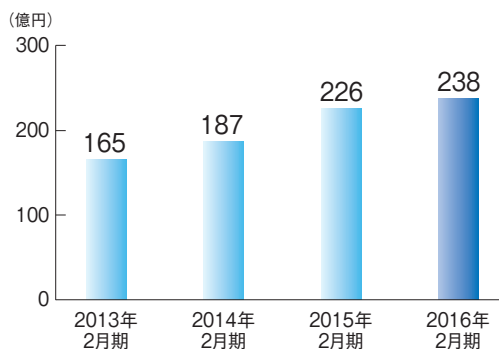
営業利益 経常利益



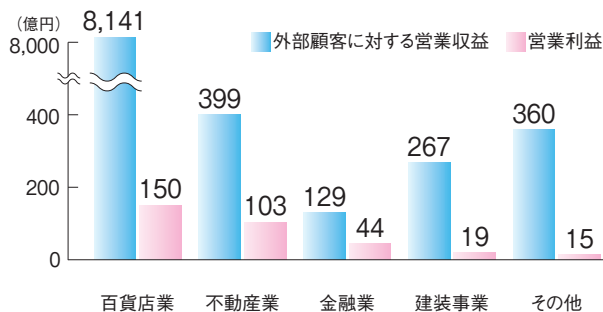
純資産



当期純利益

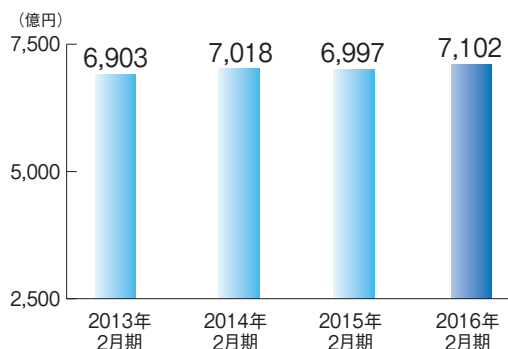


セグメント情報

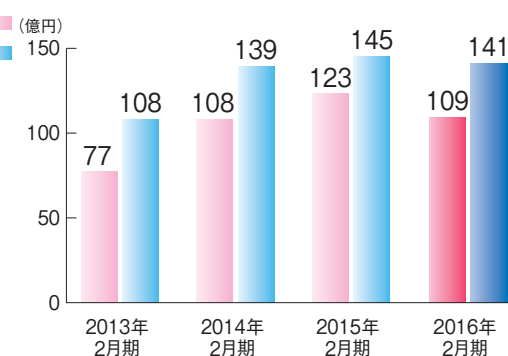


単体業績

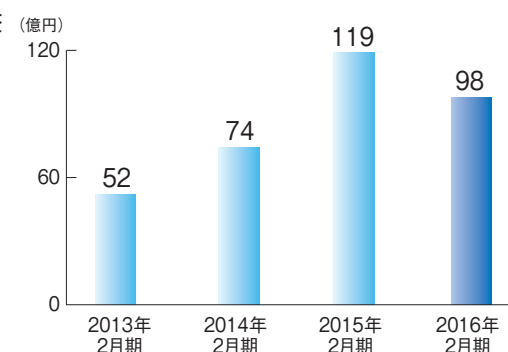
営業収益



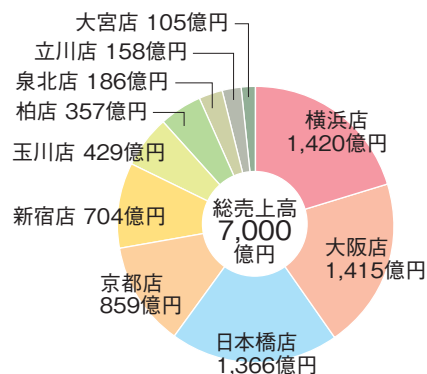
営業利益 経常利益



当期純利益



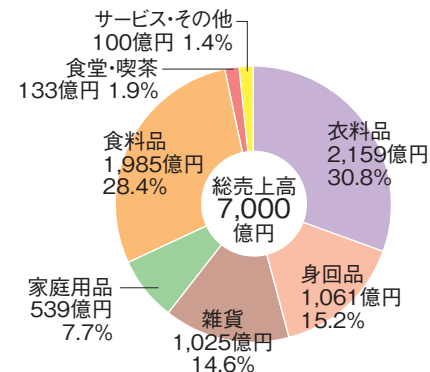
店別売上高 (2016年2月期)



注: 1.大阪店には堺店を、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.法人事業部及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 (2016年2月期)



注: 円グラフの%は全体に占める構成比

収支計画

2017年2月期 連結収支計画 (2016年3月1日から2017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	%
	9,530	2.5	340	3.1	380	0.6	240	0.7
	[8,893	2.7]						

(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、対前期増減率

〈ご参考〉 2017年2月期 単体収支計画 (2016年3月1日から2017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	%
	7,196	1.3	117	6.9	144	2.0	92	△5.8
	[7,094	1.3]						

(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、対前期増減率

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、業績や経営環境を総合的に勘案し、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、12円とさせていただきます。

株式情報

役員

(2016年5月24日現在)

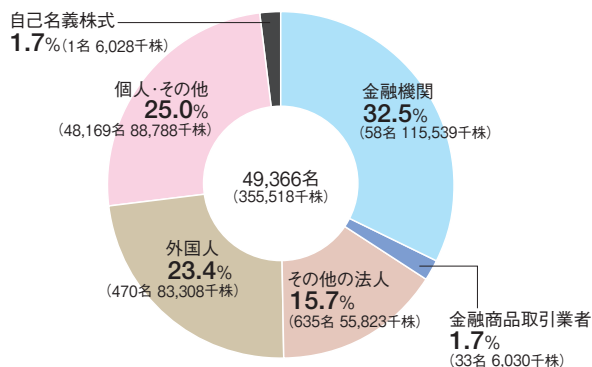
株式数および株主数

(2016年2月29日現在)

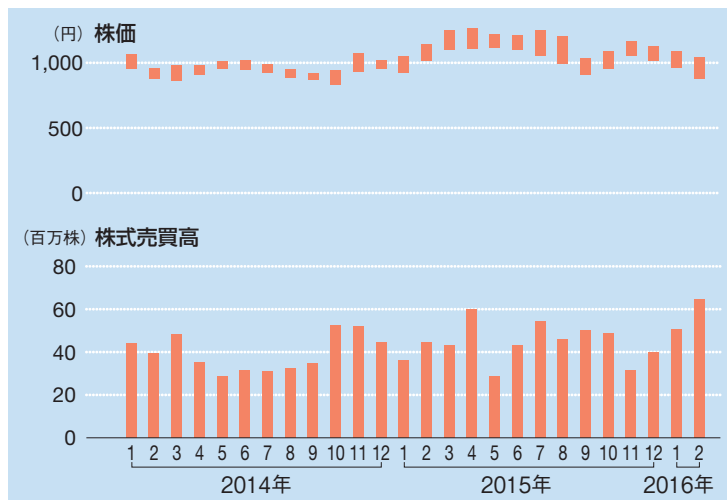
発行可能株式総数	600,000,000株
発行済株式総数	355,518,963株
株主数	49,366名

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

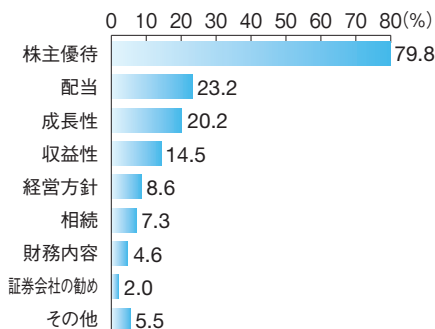


代表取締役 取締役会長	鈴木 弘 治
代表取締役 取締役社長	木 本 茂
代表取締役 専務取締役	秋 山 弘 昭
代表取締役 常務取締役	門 田 真 司
常 務 取 締 役	高 山 俊 三
常 務 取 締 役	村 田 善 郎
常 務 取 締 役	栗 野 光 章
常 務 取 締 役	亀 岡 恒 方
社 外 取 締 役	中 島 馨
社 外 取 締 役	後 藤 晃
社 外 取 締 役	鳥 越 けい子
常 勤 監 査 役	鋤 納 健 治
常 勤 監 査 役	平 本 彰
社 外 監 査 役	武 藤 英 二
社 外 監 査 役	西 村 寛
上 席 執 行 役 員	小 島 一 彦
上 席 執 行 役 員	堀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

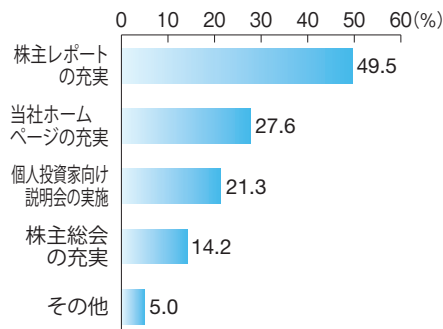
株主アンケートのご報告

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10.4%でした。株主の皆様から頂戴した貴重な情報を、
今後のIR活動などにできる限り反映させてまいりたいと存じます。

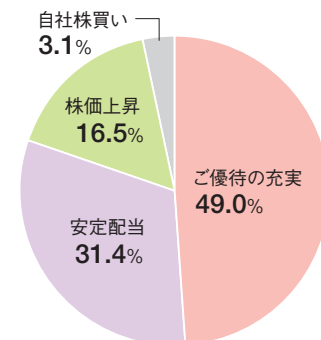
Q 当社の株式を保有された理由をお聞かせください。(複数可)



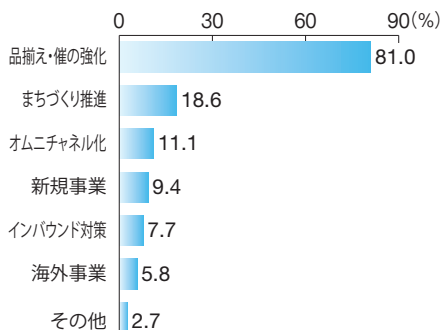
Q 今後当社のIR活動として最も期待することは何ですか。(複数可)



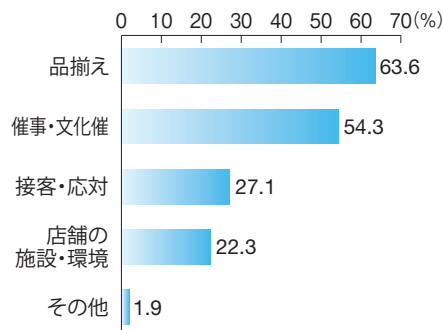
Q 株主還元策として最も期待することについてお聞かせください。



Q 当社の事業戦略、取り組みについて期待することは何ですか。(複数可)



Q 当社ご利用の店舗にて充実を期待することは何ですか。(複数可)



Topics

株主様のご意見からレストランフロアのご婦人用化粧室に「歯磨き」のコーナーを新たに設置いたしました。
(大阪店・京都店・横浜店)



株主優待制度のご案内

毎年2月末日及び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皆様
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) 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。
- (4) 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。
- (5) 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、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。
- (6) 代金引き換え配達のご利用方法
通信販売また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。（ただし、いよてつ高島屋を除く）
- (7) 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及び友の会お買物カードでのお支払いになります。
(注) オンラインストア及び通信販売のお支払いにおいて、友の会お買物カードをご利用いただく場合は、事前に高島屋各店友の会窓口にて「認証コード」のご登録が必要となります。

(8) 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。

(9) ご優待カードは株主様ご本人とご家族の方がご利用いただけます。

(10) ご優待カードは他人に譲渡・売買・貸与（ただし、上記（9）の場合を除く）等をされた場合は無効といたします。

(11) 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。

(12) 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。

(13) 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
タカシマヤスタイルメゾン海老名店（ららぽーと海老名内）

※タカシマヤ ウオッチメゾン（東京・日本橋）においてもご利用いただけます。

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年間
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ができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。 (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 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂7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了承ください。
- 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、上記特別口座の口座管理機関である三菱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/>



本冊子は環境保全のため、再生紙を使用し、「植物油インキ」で印刷しています。