

2024年度（2024年3月～2025年2月） 株主との対話の実施状況等

1. 対話の実施状況
2. 対話の主なテーマや株主の関心事項
3. 対話内容の経営陣へのフィードバック実施状況
4. 対話を踏まえた対応状況【取り入れた事項】

2025年4月28日

株式会社高島屋

1. 対話の実施状況

- ✓ 国内・海外カンファレンス、事業説明会など経営との対話機会が拡大
- ✓ 個別取材201回(2023年度138回)、証券会社、国内・海外投資家いずれも増加

	回数	対話相手 (属性)	対応者			
			社長	取締役	執行役員	IR財務担当
前年度4Q・2Q 決算説明会	2	アナリスト ファンドマネジャー	○	○	○	—
1Q・3Q 決算説明会	2			○	○	—
スモールミーティング	8		○	○	○	—
国内・海外カンファレンス	44	国内・海外機関投資家	○	○	○	—
海外現地IRミーティング	15	海外機関投資家	○	—	○	—
事業説明会(京都高島屋S.C./ 統合報告書)	2	アナリスト ファンドマネジャー	—	—	○	—
個別取材	201	アナリスト 国内・海外機関投資家	—	—	—	○

合計 274

出席者(社)数に関わらず、開催回数をカウント

個別取材内訳	2022年度		2023年度		2024年度	
	回数	シェア%	回数	シェア%	回数	シェア%
証券会社	21	19%	25	18%	40	20%
国内：機関投資家	41	37%	45	33%	75	37%
海外：機関投資家	49	44%	68	49%	86	43%
合計	111	—	138	—	201	—

2. 対話の主なテーマや株主の関心事項

- ✓ 4月に中期経営計画、2031年度(創業200周年)に向けたグランドデザイン発表
- ✓ 国内百貨店業、国内・海外商業開発業を中心に成長への取り組みを説明
- ✓ 創出した利益を全てのステークホルダーに適正配分していく考え方も開示

中期経営計画・グランドデザイン

戦略投資	事業ポートフォリオの再構築に向けた中長期的な投資の考え方
利益成長	中期経営計画の位置づけ(投資先行フェーズ)と以降の利益目標水準

国内百貨店業

売上高	国内顧客別(外商・外商以外)、インバウンド動向と今後の見通し 伸長する高額品や紳士服、婦人服等のファッション関連商品の持続性
商品利益率	利益率改善に向けた取り組みの進捗(正価品対策等)
販売管理費	営業力強化に向けた費用の投下及び、コスト削減策の具体的内容

国内・海外商業開発業

国内における次世代型SCへの転換と海外ベトナム開発の進捗・リターンの時間軸

利益配分

人的資本への投資や株主還元等、利益配分の考え方(キャッシュ・アロケーション)

○取締役会

- ・ IR活動の報告（年間2回）
- ・ 取締役の意見を踏まえ、対応方針を確認

○社内IRミーティング

- ・ 年度決算、第2四半期決算前に実施
- ・ 対応方針に基づき、決算発表にて説明会すべき具体的項目を検討

○その他（随時）

- ・ アナリストレポート（業績分析/予想・投資判断・目標株価）
- ・ 事業説明会、カンファレンス等における投資家の意見・課題

4. 対話を踏まえた対応状況【取り入れた事項例】

- ✓ 特に関心が高い【国内百貨店業における利益成長に向けた具体的な対策】
【利益配分(株主還元拡充)】については、重点的に取り入れ、開示済み

国内百貨店業の利益成長に向けた具体的対策

国内百貨店業の利益成長に向けた具体的対策		開示時期
売上高	商品力、顧客基盤強化に向けた取り組み	2025年4月
商品利益率	重点取引先との連携強化、取り組み拡充	〃
販売管理費	売上高状況に応じた機動的な追加削減策の方向性	〃

利益配分(株主還元)

自己株式取得	150億円の自己株式取得(全株消却)	2024年10月
配当	中間期配当予想からの増配	〃
	期末配当予想からの増配予定	2025年4月
	2031年度(創業200周年)において、配当性向30%程度、DOE2.5~2.7%を目指す方向性	〃

その他

ベトナム開発における受取配当金等を含む指標「事業利益」導入	2025年4月
玉川高島屋S・Cの改装進捗と百貨店+専門店の「拠点ROIC」導入	〃
グランドデザイン実現に向けた「グループのシームレス化」の推進	〃