



株式会社パルコ
平成28年2月期 (2015年度)
決算説明会資料
【東証一部 8251】

2015年度業績概要／2016年度業績予想

開発事業

店舗事業

関連事業／海外事業／その他トピックス

2015年度業績概要／2016年度業績予想

開発事業

店舗事業

関連事業／海外事業／その他トピックス

営業利益・経常利益・EBITDAが、4期連続で過去最高を更新

単位：百万円

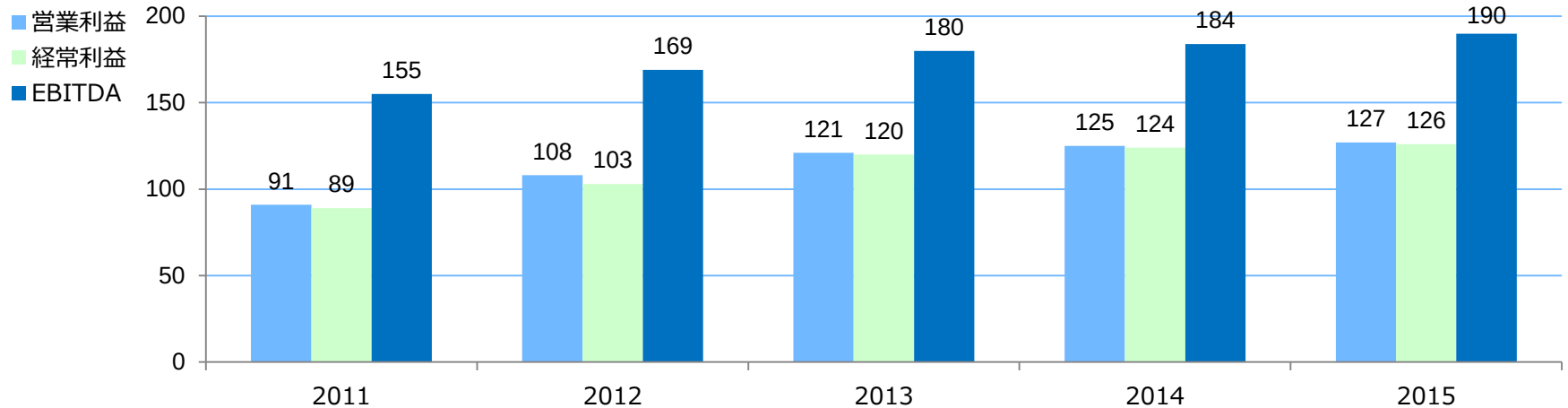
	2015年度	2014年度	増減額	前年比	対外発表 計画値	差額	対外発表 計画比
売上高	276,358	269,889	6,468	102.4%	283,800	▲7,441	97.4%
営業利益	12,772	12,508	263	102.1%	12,900	▲127	99.0%
経常利益	12,673	12,499	173	101.4%	12,600	73	100.6%
当期純利益 *1	6,061	6,294	▲232	96.3%	6,600	▲538	91.8%
EBITDA *2	19,010	18,402	608	103.3%	19,064	▲53	99.7%

*1 当期純利益の減益および計画値との差異の要因は、主に千葉パルコ閉店に伴う店舗閉鎖損失と宇都宮パルコの減損損失によるものです

*2 EBITDAは「営業利益＋減価償却費」にて算出しております

2015年度の1株当たりの配当金は、
期末、当初の予定通り10円を決定し、前年度より2円増配し年間20円を配当

営業利益、経常利益、EBITDA推移



単位：百万円

	2015年度末	2014年度末	増減額	前年比
総資産	236,315	226,830	9,485	104.2%
純資産	116,474	113,211	3,263	102.9%
有利子負債	54,518	45,229	9,289	120.5%
自己資本比率	49.3%	49.9%	▲0.6%	
時価ベースの自己資本比率	37.2%	46.4%		
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	3.7年	3.0年		
インタレスト・カバレッジ・レシオ	36.0倍	33.5倍		

ショッピングセンター事業、専門店事業、総合空間事業で増収増益を達成

単位：百万円

		2015年度	2014年度	増減額	前年比
ショッピングセンター事業	売上高	248,078	243,783	4,294	101.8%
	セグメント利益	11,549	11,317	231	102.0%
専門店事業	売上高	21,473	19,802	1,670	108.4%
	セグメント利益	694	647	46	107.2%
総合空間事業	売上高	19,969	18,983	986	105.2%
	セグメント利益	433	328	105	132.0%
その他の事業	売上高	6,850	6,891	▲40	99.4%
	セグメント利益	132	256	▲123	51.7%
連結	売上高	281,050	274,212	6,838	102.5%
	セグメント利益	12,772	12,508	263	102.1%

- * セグメント別の業績における売上高には、営業収入が含まれております
- * 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

2015年度業績 ④ 連結 主な販売費及び一般管理費と設備投資 7/32

主な 販売費及び一般管理費

単位：百万円

連結	2015年度	2014年度	増減額	前年比
人件費	10,252	10,045	206	102.1%
借地借家料	8,943	8,509	434	105.1%
宣伝費	3,341	3,265	75	102.3%
業務委託費	5,393	5,407	▲14	99.7%
減価償却費	6,238	5,894	344	105.8%
販売管理費計	33,883	32,760	1,122	103.4%

設備投資

連結	2015年度	2014年度	増減額	前年比
設備投資 *	23,487	10,532	12,955	223.0%

* 設備投資約130億円の増加は、主に仙台パルコ新館(仮称)の建設仮勘定や三宮ゼロゲート(仮称)の土地建物の取得などによるものです

**基幹店舗の増床により2期連続の増収
千葉パルコの店舗閉鎖損失と宇都宮パルコの減損損失などで当期純利益は減益**

単体業績

単位：百万円

	2015年度	2014年度	増減額	前年比	対外発表 計画値	増減額	対外発表 計画比
売上高	249,366	245,646	3,720	101.5%	257,200	▲7,833	97.0%
営業利益	11,731	11,747	▲15	99.9%	11,900	▲168	98.6%
経常利益	11,727	11,718	8	100.1%	11,700	27	100.2%
当期純利益	5,932	5,994	▲62	99.0%	6,500	▲567	91.3%
EBITDA *	17,520	17,216	304	101.8%	17,687	▲166	99.1%

	2015年 年度末	2014年 年度末	増減額
総資産	233,450	222,876	10,573
純資産	116,827	113,696	3,131
有利子負債	58,281	48,795	9,486
自己資本比率	50.0%	51.0%	▲1.0%

* EBITDAは「営業利益＋減価償却費」にて算出しております

2016年度業績予想 ① 業績予想と配当予想

9/32

連結は、営業利益・経常利益・当期純利益において過去最高益更新を目指す

単位：百万円

連結	2016年度業績予想 (2017年2月期)	2015年度実績 (2016年2月期)	増減額	前年比
売上高	280,150	276,358	3,791	101.4%
営業利益	13,500	12,772	727	105.7%
経常利益	13,800	12,673	1,126	108.9%
当期純利益	7,850	6,061	1,788	129.5%

単体	2016年度業績予想	2015年度実績	増減額	前年比
売上高	251,700	249,366	2,333	100.9%
営業利益	12,150	11,731	418	103.6%
経常利益	12,500	11,727	772	106.6%
当期純利益	7,050	5,932	1,117	118.8%

連結	2016年度計画	2015年度実績
設備投資	10,434	23,487

* 設備投資は、2016年度計画は計上ベースであり、2015年度の実施は資金ベースです。

1株当たりの中間配当は11円、年間配当は22円。2期連続して2円の増配を予定

都市再生特別地区として、渋谷パルコを含む地域である 「宇田川町15地区開発計画」を推進

- ・ 東京都へ提出していた都市計画の、12月に東京都からの決定を受け、建替えのため2016年8月7日に現渋谷パルコの営業を一時休業することを決定
- ・ 具体的計画を加速し、2019年度秋の開業を目指す

事業スケジュール

2015年 6月	開発計画提出
12月	東京都が都市計画を決定
2016年 4月	現渋谷パルコパート1・3の一時営業休業時期を発表
8月	7日、現渋谷パルコパート1・3を建替えのため一時営業休業(予定)
2017年 3月	新施設着工 (予定)
2019年 秋	新施設開業 (予定)

計画概要

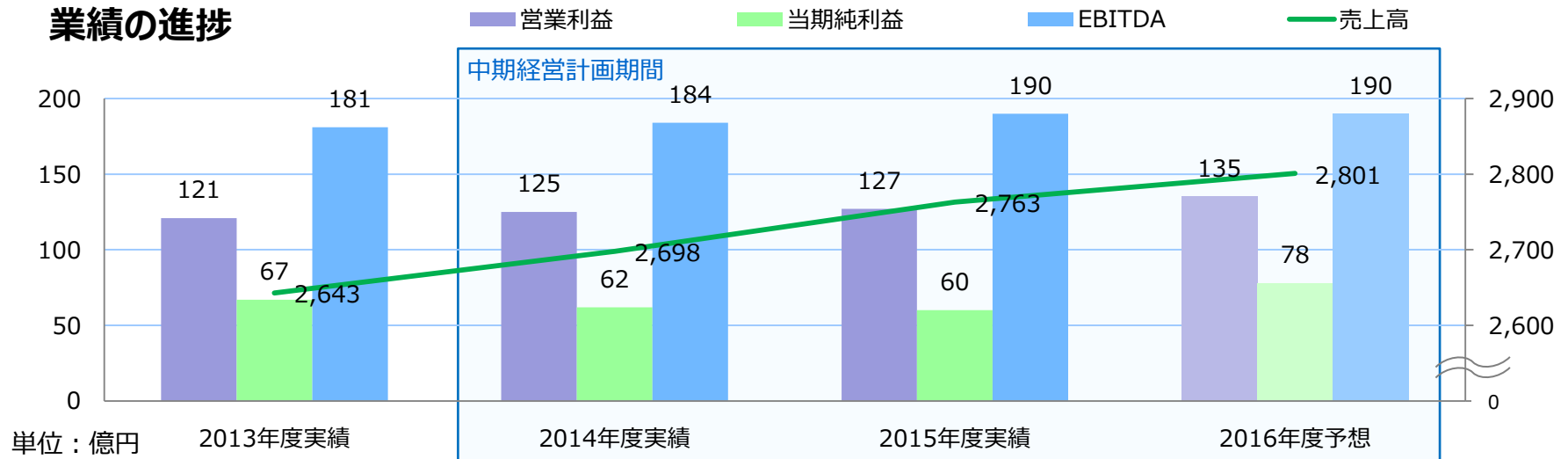
敷地面積	約5,380㎡
延床面積	約65,000㎡
階 数	地上20階、地下3階 下層階 商業（劇場などを含む） など 上層階 オフィス など



都市計画イメージ

2016年度、中期経営計画での営業利益135億円を達成予定

業績の進捗



営業利益予想

単位：百万円

	2016年度予想	2015年度実績	差額
パルコ	12,150	11,731	418
ヌーヴ・エイ	905	694	211
パルコスペースシステムズ	565	433	131
パルコ・シティ	60	32	27
連結	13,500	12,772	727

* 減価償却費は、償却方法の変更（定率法→定額法）により、約12億円の減少を見込んでいます

* 渋谷パルコの休業と千葉パルコの閉店影響は約12億円を見込んでいます

2016年度業績予想 ④ 業績推移

12/32

業績の進捗と中期経営計画における計画値

単位：億円

	2013年度実績	2016年度予想	2016年度予想と 2013年度の差額	中計 2016年度計画	2016年度予想と 中計計画との差額
売上高	2,643	2,801	157	2,930	▲128
営業利益	121	135	13	135	0
当期純利益	67	78	10	75	3
EBITDA (営業利益 + 減価償却費)	180	190	10	200	▲9

	2013年度実績	2016年度予想	2016年度予想と 2013年度との差額
ROE (自己資本当期純利益率)	6.4%	6.6%	0.2%
ROA (総資産経常利益率)	5.6%	5.7%	0.1%
一株当たり純利益	66.81円	77.37円	10.92円
D/Eレシオ	0.46倍	0.47倍	0.01倍
年間配当額	18円	22円	4円

2015年度業績概要／2016年度業績予想

開発事業

店舗事業

関連事業／海外事業／その他トピックス

都心型基幹店舗周辺および未出店政令指定都市を中心に開発推進

● 既存パルコ店舗

○ 既存ゼロゲート

★ 2015年度開業済物件

☆ 2016年度開業予定物件

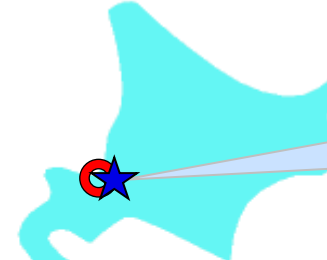
☆ 進行物件



京都
京都ゼロゲート(仮称)
2017年春開業予定



仙台
仙台パルコ新館(仮称)
2016年初夏開業予定



札幌
札幌ゼロゲート
2016年2月開業



広島
広島ゼロゲートⅡ (仮称)
2016年秋開業予定

神戸
三宮ゼロゲート(仮称)
開業日未定

上野
松坂屋上野店新
南館内
2017年秋開業予定



渋谷
宇田川町15地区開
発計画
2019年秋開業予定



名古屋
名古屋パルコmidi
2015年3月開業

福岡
福岡パルコ増床
2015年3月開業

* 千葉パルコ 2016年11月閉店予定

2015年度、パルコ基幹店周辺エリアに3施設が開業

2015年3月、福岡パルコ本館を西鉄福岡(天神)駅側に増床

福岡パルコ本館増床部 (左側)



福岡パルコは天神エリア最大級のショッピングセンターへと進化

2015年3月、西館隣接小型ビル「名古屋パルコ midi」開業

「midi」のオープンに合わせて西館と東館の間の歩道を改修し街路灯や花壇を設置するなど、街歩きの楽しさを演出

名古屋パルコ midi



札幌ゼロゲート



2016年2月、札幌パルコの南側に札幌ゼロゲート開業

「FOREVER 21」に一棟貸しし、札幌の商業中心地「大通地区」にオープン
既存札幌パルコとの相乗効果を創出

仙台に新たな商業店舗を2016年初夏に開業予定

- ・ 東北の玄関である仙台駅前地区に、パルコとしてもう一館を出店予定
- ・ 仙台中心部での2館展開により、パルコらしさの表現の幅を拡大
- ・ 上層階にはシネマコンプレックスを誘致し、エンタテインメント拠点の役割を付加



計画概要	仙台パルコ新館(仮称)
敷地面積	約3,600㎡
延床面積	約25,000㎡ (予定)
階数	地上10階



「広島ゼロゲートⅡ(仮称)」を2016年秋開業予定

- ・ 広島パルコの近接地に、既存ゼロゲートに加え、「広島ゼロゲートⅡ(仮称)」の出店を発表
- ・ パルコ本館、新館とゼロゲートの既存3館の近隣へのオープンで、エリアの魅力が増大
- ・ 新築建物を一棟賃借予定

外装イメージ



計画概要	広島ゼロゲートⅡ(仮称)
敷地面積	約285㎡
延床面積	約744㎡
階数	地上3階



未出店政令指定都市を中心にゼロゲート事業を展開

外装イメージ



京都四条通、「京都ゼロゲート(仮称)」2017年春開業予定

計画概要	京都ゼロゲート(仮称)
敷地面積	約750㎡
延床面積	約5,400㎡ (予定)
階数	地上7階、地下2階 (予定)

神戸、「三宮ゼロゲート(仮称)」の出店を決定

建物概要	三宮ゼロゲート(仮称)
敷地面積	約470㎡
延べ面積	約1,500㎡
階数	地上4階、地下1階

* 12月、当該土地建物の不動産信託受益権取得完了



関西有数の通行量を誇る三宮センター街と旧居留地山手エリアを結ぶトアロードの 交差点に位置

2015年度業績概要／2016年度業績予想

開発事業

店舗事業

関連事業／海外事業／その他トピックス

店舗事業 ① 店舗別テナント売上高

20/32

福岡パルコ本館増床部と名古屋パルコmidiの開業により全店計は増収
最新のスタイル提案によるアイテム編集で好調の都心型店舗が売上を牽引

単位：百万円

店名		売上高	前年比
都心型店舗グループ	札幌パルコ	12,415	104.4%
	仙台パルコ	13,309	101.3%
	池袋パルコ	27,296	96.6%
	渋谷パルコ	15,336	104.6%
	静岡パルコ	10,339	102.4%
	名古屋パルコ	36,772	104.4%
	広島パルコ	16,645	98.0%
	福岡パルコ	19,573	132.0%
	8店舗 計	151,689	104.6%

店名	売上高	前年比
全店計	243,079	101.6%
既存店計 *	235,979	99.3%

店名		売上高	前年比
コミュニティ型店舗グループ	宇都宮パルコ	4,311	96.3%
	浦和パルコ	16,869	96.7%
	新所沢パルコ	9,303	102.8%
	千葉パルコ	5,157	90.2%
	津田沼パルコ	8,526	96.8%
	ひばりが丘パルコ	7,255	97.3%
	吉祥寺パルコ	6,934	95.3%
	調布パルコ	17,064	100.9%
	松本パルコ	7,219	96.5%
	大津パルコ	3,613	84.5%
	熊本パルコ	5,135	99.3%
	11店舗 計	91,389	97.1%

* 既存店計には、福岡パルコ新館(2014年11月13日開店)および本館増床部(2015年3月19日開店)、名古屋パルコmidi(2015年3月27日開店)の値は含まれません

大型カジュアルの衣料品総合やバッグ・化粧品を中心とした身の回り品のほか、大型生活雑貨が好調だった趣味・家庭雑貨が堅調

アイテム分類		既存店前年比
衣料品	婦人服	94.1%
	紳士服	92.4%
	衣料品総合	102.1%
	衣料品	96.0%
身の回り品	靴	102.3%
	バッグ	109.6%
	装身具	97.9%
	化粧品	109.1%
	身の回り品	104.1%

アイテム分類		既存店前年比
雑貨	教養雑貨	98.1%
	趣味・家庭雑貨	101.8%
	雑貨	99.9%
	食品	98.8%
飲食		99.1%
その他（サービスほか）		96.5%

既存店 前年比	2014年度	2015年度
買上客数	99.4%	97.3%
客単価	101.2%	101.1%

* アイテム別売上高前年比・買上客数・客単価は「店舗総合売上高」によるものです。「店舗総合売上高」とは、店舗の総合的な販売力を表示するため、テナント売上高に、パルコ劇場などの売上高・固定賃料テナントの売上高を加えたものです

都市生活者の消費変化を捉え、進化するライフスタイルへ「提案型改装」を推進

<2015年度実績>

改装実施面積：約40,000m²（改装ゾーン売上高前年比116.6%）

店舗特性に応じて、アイテム構成の再編集や新しい商業環境を提案する改装を実施

- 都心型店舗：マーケットリードを目指した時代感のある新しい消費テーマを積極的に提案
名古屋パルコにアニメカルチャーゾーン「シャチポップ」を新設、西館1Fに宝飾アクセを集積しギフト提案強化
- コミュニティ型店舗：マーケットニーズの高いアイテムの導入や食への取り組みを強化
調布パルコでは、立体駐車場の開業に合わせて1階の改装を実施し外周りの環境も整備

<2016年度計画>

改装実施予定面積：約40,000m²（渋谷パルコ、千葉パルコを除く）

消費変化と店舗特性に対応し、ライフスタイル提案強化により、差異化と集客力の向上を図る

1. 都心型店舗では、開店来最大級の改装を実施予定（名古屋パルコ、福岡パルコ、仙台パルコ）
2. 成長テーマの重点アイテムを設定し、取り組みを強化
都心型店舗→衣料品の成長テーマ（モード系）、身の回り（オーガニックコスメ・宝飾アクセ）
コミュニティ型店舗→食テーマ（高感度スーパーほか）、未取り組みアイテム（ベビーキッズ・大型インテリア）
3. 池袋パルコへ渋谷パルコの情報発信機能（「パルコミュージアム」「ミツカルストア」など）を移設し、本館のチャームアップ改装を予定。外壁改修に加え、壁面大型ヴィジョンを設置（2016年3月）

効果の高い情報拡散や自社サイトの整備が奏功し、インバウンド売上が伸長

<2015年度実績>

- ・ 影響力のあるインフルエンサーによるSNSを活用し、情報を発信
- ・ スマートフォンサイトの多言語化整備により、海外からのユーザビリティを向上
- ・ テナントへの免税システム導入促進により、免税ショップ数を拡大

インフルエンサー：人々の消費行動に影響を与える人物

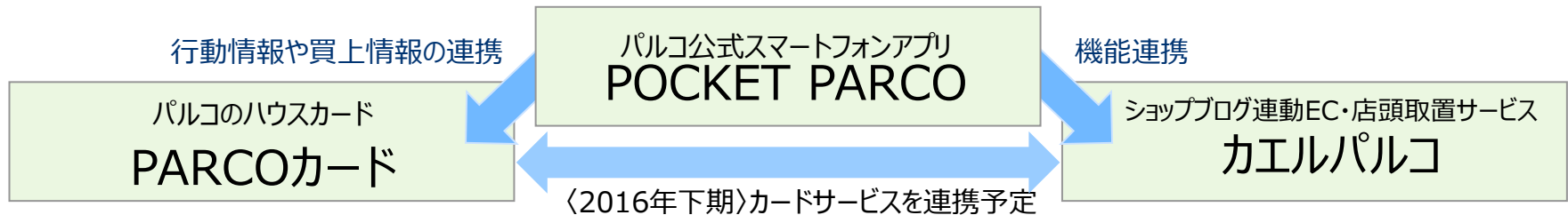
<インバウンド参考実績>	渋谷パルコ	札幌パルコ	池袋パルコ	福岡パルコ
海外発行クレジットカード売上高 前年比	144.7%	193.1%	179.7%	267.4%
同 売上高シェア (前年差)	11.0% (+3.4%)	7.3% (+3.4%)	2.1% (+0.9%)	1.3% (+0.7%)

<2016年度計画>

- ・ インバウンド需要の多い強化店舗へ、銀聯カード決済システムを全ショップに導入
- ・ 国別に効果的な情報発信ツール（SNS・Webなど）を選択し、国ごとにアプローチを実施
- ・ 中国の銀行系クレジットカード使用客への情報発信やサービス企画を実施

ICT活用により、CRM施策とテナントサポートを推進

アプリ・カード・カエルパルコの連携を強化し、来店・購入の促進と優良顧客化を推進



<2015年度実績>

パルコカード取扱高 (前年比)	58,158百万円 (103.0%)
対売上高シェア(前年差)	20.9%(+0.6%)
パルコカード会員数 (2015年度末前年比)	1,886千人 (107.5%)
クラスS会員数前年比	106.3%

- ・アプリ連携のカード会員の一人あたり売上は、未連携会員に比べ、約2倍に伸長。アプリが、パルコカード取扱高、クラスS会員数の伸長に貢献
- ・219店舗が、カエルパルコに参加。話題性・限定性の高い商品に成果

- ・テナント向けに、接客に関する知識やノウハウを紹介するeラーニングシステム「SUTEKI LABO」を開設
- ・パルコとテナントをつなぐ「パルコSCグループウェア」を導入し、テナントの事務作業軽減と接客時間拡大を促進
- ・全店舗でWi-Fi環境を構築し、お客様のみならずテナントの業務利用のネット接続環境を整備

<2016年度計画>

- ・アプリにAIを搭載し、より精度の高いパーソナライズレコメンデーションを実現。来店・購入の促進効果拡大へ
- ・カードの上位クラスター「クラスS」の「プレメンバーズ制度」を導入し、カードサービス向上による早期の上顧客化を推進
- ・下期、「カエルパルコ」に割引などカードサービスの拡大を予定、カード会員の利便性向上とオムニチャネルサービス強化

2015年度業績概要／2016年度業績予想

開発事業

店舗事業

関連事業／海外事業／その他トピックス

**2015年度は積極的な出店とインバウンド需要が奏功し、売上高は200億円超え
2016年度は、新規出店や新業態の育成の継続とECへの注力で、事業を拡大**

2015年度実績

新業態を含む21店舗を出店、2015年度末現在で全200店舗体制

- ・ TiCTAC事業の成長に向け大阪商圏の都市中心部の優良拠点(5店舗)を買収により獲得
- ・ TiCTAC事業を中心とする免税売上高が、前年比190.8%(既存前年比156.9%)、売上高シェア3.4%と伸長し、売上に寄与

2016年度計画

積極的な出店を推進し19店舗を計画するほか、EC事業にも注力



POKER FACE KYOTO TRADITION（京都寺町通り路面店）

	売上高前年比	売上シェア(前年差)
パルコ外	106.0%	65.3%(+0.7%)
パルコ内	109.5%	34.7%

事業部名（アイテム）	店舗数
TiCTAC(腕時計)	100
アイウェア(眼鏡)	32
ローズマリー(化粧品・化粧雑貨)	23
コレクターズ(メンズ雑貨)	40
その他新業態	5

* 売上高:2016年2月期、店舗数:2016年2月末日現在

2015年度は工事受注増などにより、売上高、営業利益ともに高伸長
2016年度は、全方位的営業拡大と、選択と集中による高収益複合受注を目指す



2015年度実績

- ・ 外部大型商業施設のテナント内装工事、電気工事・基地局工事が受注増、また、デザイン設計関連での受託が増加
- ・ 新規BM事業での管理物件の受託と営繕工事のほか、事務所や工場などの修繕工事を受注
- ・ ホテル事業では、稼働率アップや受託値上げなどにより売上増

* 2016年2月期

	売上高前年比	売上シェア(前年差)
パルコ外	109.9%	64.8%(+2.8%)
パルコ内	97.5%	35.2%

2016年度計画

- ・ 多面的な営業展開により顧客ニーズを掘起し最適な提案と折衝による新規開拓を継続
- ・ ホテル事業では、客室清掃をベースとした周辺業務の複合受注による収益基盤を強化
- ・ JFRグループとの内装や電気工事、照明プランニングなどにおける相互連携を行い具体的なシナジー創出の可能性を検討

BM：ビルマネジメント

**2015年度は、外部商業施設からの新規サイト制作受注などにより、増収増益
2016年度は、「SCコンシェルジュ」を基幹事業として事業成長を目指す**

2015年度実績

- ・ Webコンサル事業では、ショッピングセンターインフォメーション業務を多言語でサポートする感情認識ヒューマノイドロボット「Pepper」向けのアプリケーションを、企画・開発
- ・ 人材採用支援事業では、アパレル業界に特化した採用、人材育成、定着までをサポートするサービスとして、情報交換会主催やセミナー開催

	売上高前年比	売上シェア(前年差)
パルコ外	133.5%	50.8%(+2.8%)
パルコ内	119.1%	49.2%



* 2016年2月期

2016年度計画

- ・ Webコンサル事業では、「人流解析」を実証段階から商品化に移行させるなど、「SCコンシェルジュ」を軸とした多面的なサービスを提供
- ・ 人材採用支援事業では、求人媒体“ショップスナビ”のパルコのテナント企業などへの提供に注力
- ・ アパレルウェブ社との取組では、人材採用支援事業営業での協業をスタートしており、Webコンサル事業でも協業スキームを検討中

「SCコンシェルジュ」とは、ショッピングセンター向け業務支援システムです。「人流解析」はそのひとつで、商業施設内で来店客が周った経路の分析サービスです

劇場では優良作品を上演。コラボカフェ企画や映像での新たなビジネスを拡大

- ・演劇部門では、パルコ劇場のほか外部拠点でも高質で話題性のある作品を上演。
2016年1月からは「パルコ劇場 クライマックス・ステージ “シーズン1”」と銘打ち、シリーズ作品やアンコール作品などパルコ劇場らしい演目を上演
- ・リアル店舗の魅力向上に貢献するコンテンツとしてキャラクターコラボカフェ企画を渋谷パルコ、名古屋パルコ、福岡パルコで継続展開し好調。大阪・心斎橋へ出店予定
- ・映像部門では、渡辺謙とマシュー・マコニー共演の映画「追憶の森-The Sea of Trees」の日本での上映権を含むすべての権利をパルコが獲得し、国内映画会社に配給

<2015年度の主な上演演目実績>

burst!～危険な二人～(三谷幸喜×草彅剛×香取慎吾)	PARCO劇場
舞台「幕が上がる」(映画版「幕が上がる」には出資) 主演:ももいろクローバーZ	Zeppブルーシアター六本木
タンゴ・冬の終わりに (演出:行定勲/主演:三上博史)	PARCO劇場

<2016年度の主な上演演目予定>

猟銃 (演出:フランソワ・ジラルド/主演:中谷美紀)	PARCO劇場ほか
毛皮のマリー (作:寺山修司/演出、主演:美輪明宏)	新国立劇場・PARCO劇場ほか



パルコの国内コンテンツや日系飲食テナント企画を海外展開

現地ニーズを捉え、ASEANでの展開を始動のほか、既存事業へも寄与

展開イメージ

パルコのエンタテインメント事業部で展開しているパルコプロデュースのキャラクターコラボカフェ企画の契約をシンガポールで締結し、トライアルでの実施を決定



パルコシンガポール社で、シンガポールに日系飲食ゾーン「イタダキマス」展開の契約に向け、2016年中の開業を目指して現地ディベロッパーと協議中

タイ、香港など、海外有力ショッピングセンターとの顧客カード特典の相互連動キャンペーンとして、双方の商業施設での告知やサービスを実施

パルコシンガポール社で、アパレルウェブの越境ECを推進するための連携強化

越境EC：国際的な電子商取引



飲食事業部を創設し、直営レストランを南青山に出店

- ・ 直営レストランとして「& éclé(アンドエクレ)」を出店
- ・ ライフスタイル提案の主要テーマの一つである「食」に、パルコとして積極的な取り組みを開始

インキュベーション事業のクラウドファンディング「^{ブースター}BOOSTER」が順調に進捗

- ・ 2015年度末までに、クリエイターを発掘し応援する31プロジェクトを組成。さらなる拡大を目指す
- ・ 2016年度、プロジェクト参加ブランドなどを渋谷パルコで展開し、連携を強化

(株)アパレルウェブと、業務・資本提携契約を締結

- ・ ICT戦略での提携により国内専門店の事業成長をサポート
- ・ 海外事業を見据えた越境ECでの連携を含む、グループ全体での業務連動



コーポレートガバナンスに関する基本方針を策定

- ・ ステークホルダーに向けて、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上の実現のために最良となるコーポレートガバナンスに関する考え方としての基本方針を策定



本資料に記載した予想数値などは、2016年4月1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。