





# 都市マーケットで、成長を促進

パルコ事業は、(株)パルコを中心に商業施設の開発・運営を行うショッピングセンター事業をはじめ、空間創造やビル管理を行う総合空間事業、高感度なセレクトショップを運営する専門店事業、話題性の高い情報発信と付加価値の創造を行うエンタテインメント事業、全国の商業施設および専門店へ向けたWebコンサルティングと求人支援を行うWebコンサルティング事業を展開しています。

## 積極投資により都市部での優位性確保

パルコ事業は、将来の成長に向け、現在、都心部での事業拠点の拡大を積極的に推進しています。

具体的には、福岡PARCOでは、既存店舗及び隣接の土地建物を取得し、2014年秋の新館開業を目指すとともに、2015年春には隣接ビルの一部へのフロア拡張を予定しています。また、2014年3月、仙台において2店目となる商業施設の出店を決定し、2016年春の開業を目指しています。

都心部一等地の中低層商業施設において、その立地の良さを活かし、事業規模に応じた効率的運営を実施する新規事業「ゼロゲート」では、新たに心斎橋、道頓堀、広島に店舗を開業し、さらに、名古屋、札幌への出店を決定しました。

パルコの既存店舗では、2013年度はさらなる魅力向上と競争力強化に向けて改装を進めました。中でも渋谷、名古屋、広島などの基幹店舗では、新業態のショップやエリア初出店のファッションブランドを核に大規模な改装を実施しました。今後も、毎年、テナント

売場面積の約15%規模のリニューアルを継続的に実施し、先進的な商業空間としての鮮度維持に努めていきます。

2014～2016年度の中期経営計画では、パルコ事業として3ヵ年累計で370億円の設備投資を予定しており、次の成長に向けた強固な営業基盤の構築を着実に進めていきます。

## グループシナジーを追求

都市型商業施設の開発・運営という事業領域で優れたノウハウを有するパルコと連携を今後深めることで、当社は、新百貨店モデルを通じて取り組んでいる百貨店ビジネスモデルの変革を加速し競争力強化をはかるとともに、様々な業種・業態を展開する小売グループとしてグループ全体の成長力向上をはかることができると考えています。

最も効果が期待できる大丸松坂屋百貨店は、パルコとの間でトップ同士が定期的に会合を持つとともに、両社のノウハウの相互利用を目指した人材交流も行い、両社の情報共有を進めながら連携強化をはかっています。

## 1 店舗の共同開発

現在建替えを進めている松坂屋上野店南館は、2017年秋に商業、シネマコンプレックスとオフィスを備えた高層複合ビルとして生まれ変わる予定ですが、その1階から6階にはパルコが出店することが決定しています。パルコが出店することにより、顧客層の幅が拡大し、松坂屋上野店の食品売場、婦人雑貨売場などデイリー性が強いゾーンの活性化が期待できます。

## 2 共同での国内有力ショップ導入・海外大型ブランド誘致

2014年春から、国内取引先との取り組みの第1弾として、大丸・松坂屋とパルコではヤング・ヤングアダルトを対象とした婦人服の新たな国内2ブランド“エディ・グレイス”と“ソフィア”を導入展開しました。海外取引先との取り組みについても、大丸松坂屋百貨店とパルコの両社で検討を進めています。

## 3 パルコ業務運営モデルを参考にした更なるローコスト化

パルコの店舗運営体制の考え方を取り入れた、百貨店としての少数マネジメント体制による店舗オペレーションを2014年3月から松坂屋上野店、静岡店に導入しました。

## 4 パルコでの自主事業の展開

大丸松坂屋百貨店が進める自主事業の外部出店の一環として、同社が独自に開発した雑貨セレクトショップ“woop woop!”を2013年9月に福岡PARCOと池袋PARCOに出店しました。

## 5 パルコでの催事運営事業の展開

大丸松坂屋百貨店が得意とする催事企画をパルコにて展開。具体的には、2013年度下期に千葉PARCO、浦和PARCO、調布PARCOなどのコミュニティ型店舗において11催事を実施しました。

こうした大丸松坂屋百貨店との取り組みだけでなく、大丸興業やJ.フロント建装など関連事業分野でも協業を進めていき、グループとしてのシナジー効果を着実に発揮していきたいと考えています。



福岡PARCO新館(仮称)完成予想図



名古屋ZERO GATE(仮称)完成予想図



札幌ZERO GATE(仮称)完成予想図



仙台新館(仮称)・2016年春開業予定