



2007年度期末

株主 通信

〔第1期〕
平成19年9月3日から
平成20年2月29日まで



J.フロント リテイリング株式会社
証券コード:3086

いま、小売業革新へ。 変わることも、私たちの伝統です。

5年後、10年後も、百貨店は今の姿であり続けられるでしょうか？

私たちはそうは思いません。お客さまに支持される新しい姿を見つけなければ、
いつか時代の波に飲み込まれてしまうでしょう。

Retail Innovation

振り返れば私たちの先達は、新しい“何か”を創り出し、時代の荒波を乗り越えてきました。
大丸の創業者・下村彦右衛門も、松坂屋の創業者・伊藤祐道も、そして彼らの後継者たちも。
彼らが私たちに残したのは、変革を是とする企業文化です。
生き残る生物は、最も強いものでも、最も賢いものでもない。
最も変化に対応できるものである——。
このダーウィンの言葉を胸に、私たちは次代の姿を模索していきます。



創造こそ使命、古い枠組みを超えて

株主の皆さまには、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

私たちJ.フロント リテイリング（JFR）グループはこのたび、経営統合後初の決算を迎え、実質ベース（※1）で増収増益を達成することができました。さらに、9カ年に渡る新経営計画「フロンティア21」も制定。グループビジョンである「百貨店事業を核とした、質・量ともに日本を代表する小売業界のリーディングカンパニーの地位確立」の実現に向け、確かな一歩を踏み出しました。サブプライム問題に端を発した景気変動に見舞われ、小売業界を取り巻く環境は厳しさを増していますが、グループが一丸となって改革に取り組むことで、従来の日本の百貨店を超える新たなビジネスモデルを創造していきたいと存じます。

※1：大丸グループと松坂屋グループの通年業績を合算したものの。

代表取締役会長

岡田 邦彦

代表取締役社長兼CEO

奥田 務

代表取締役会長
岡田 邦彦

名古屋大経卒。58年松坂屋入社。常務、社長を経て06年9月より松坂屋ホールディングス会長。07年9月、J.フロント リテイリング代表取締役会長に就任。三重県四日市市出身。



代表取締役社長兼CEO
奥田 務

慶大法卒。64年大丸入社。常務、社長を経て03年5月から大丸会長兼最高経営責任者（CEO）。07年9月、J.フロント リテイリング代表取締役社長兼最高経営責任者（CEO）に就任。三重県津市出身。

Point 1

当期の概況 増収増益を確保、松坂屋の改革進展が貢献

当期のJFRグループの連結業績（実質ベース）は、**売上高で1兆1,779億円（前期比0.4%増）**とわずかながら増収となりました。利益面では、**営業利益で426億円（同1.7%増）、当期純利益で234億円（同3.7%増）**と、いずれも増益を達成しています。

セグメント別に見ると、百貨店事業が0.3%の増収ながらも0.5%の営業減益となりました。これは、大丸グループが、全面移転した東京店や新たにオープンしたらばーと横浜店・浦和パルコ店の新店効果もあり前期比1.1%の増収となったものの、新店の出店関連経費28億円が収益を圧迫。さらに、サブプライム問題の影響が景気に及び、1月以降の消費環境が急激に悪化。婦人衣料などの高益率商品をはじめ、美術品、宝飾品、法人向けなどの売上が予想以上に低迷しました。その結果、低益率の食品が売上に占めるシェアが拡大、売買益率

の低下へとつながったことが主な要因です。

一方の松坂屋グループは、減収にはなったものの、統合を機に経営の効率化、ローコスト化などの改革が進展。広告宣伝費や人件費の削減、衣料品などの益率向上などを通じ、販売管理費の24億円的大幅圧縮と売買益率の0.12ポイントの向上を達成しました。その結果、営業利益の伸び率は前期比で26.7%に及びました。

このほか、「高質な食生活提案型」スーパーの業態確立を目指したスーパーマーケット事業では、2.3%の増収と12.3%の営業増益を達成。卸売事業は5.3%の減収でしたが、業務オペレーションの標準化などを通じ15.5%の営業増益となりました。その他事業も、首都圏で建装事業が伸びたことなどから6.4%の増収、12.7%の営業増益を確保。いずれの事業も2ケタの営業増益を達成できたことが、グループ全体の利益水準向上に貢献しました。



大丸東京店



大丸浦和パルコ店

Point 2

進む経営統合 08年9月には統合が本格化

一方、大丸グループと松坂屋グループの経営統合はスケジュール通り順調な進展を見せており、2008年度にはいよいよ本格化の時期を迎えます。

既に本年3月から、マーケティング、マーチャンダイジング（MD）、プライベート・ブランド（PB）商品企画などの機能のJFRへの集約を開始。一方では、大丸と松坂屋のハウスカード、外商カードの共通化もスタートしました。人事制度についても、人材育成・教育機能を手始めに統合を進めています。

そして9月には、事業の根幹部分の統合に踏み切る方針です。具体的には、以下のようなものです。

1. システムの統合：

会計システム、MDシステム、顧客情報管理システムなど、百貨店ビジネスにおける基幹システムを統合します。これにより、百貨店ビジネスの“根幹”とも言える商品コード体系が統一され、JFRグループ全体で商品情報を活用す

る体制や、松坂屋グループの持つ顧客情報をCRM（※2）に本格利用する体制が整います。

2. 松坂屋への“大丸改革”の全面展開：

昨年7月より一部売場で先行導入、本年3月には名古屋店・上野店・静岡店への全面導入が始まった大丸流の営業改革を、9月には松坂屋の全店舗で展開します。

3. 関連事業の1業種1社への再編：

JFRグループ内のスーパーマーケット事業4社、建装事業4社、人材派遣事業3社を本年9月に各1社へと統合。09年3月にはレストラン事業2社の統合も行います。コア・コンピタンスの明確化を通じ、高いシナジー効果が見込めます。

このほか9月からは、職務成果を基本とした新人事制度を松坂屋でもスタートさせます。

※2：カスタマー・リレーションシップ・マネジメントの略。
IT技術を活用して顧客へのワン・トゥ・ワン・マーケティングを行い、信頼関係を深めて優良顧客を増やす手法。



改革導入のテストケースとなった
松坂屋名古屋店 婦人靴売場

統合スケジュール年表

時 期	テーマ	概 要
2007年9月～ 2008年3月～	●松坂屋への大丸改革導入 ●カードの共通化	営業改革、外商改革、後方業務改革を順次導入 ハウスカード統合
2008年9月～	●人事制度統合 ●本社機能統合 ●MD統合 ●情報システム統合 ●カードの共通化 ●関連事業の1事業1社体制への再編	人材育成・教育機能の統合 マーケティング、店づくり、PB商品企画などの企画機能を統合 仕入機能をJFRに順次統合し10年度中に完全統合 会計システム、MD情報システムなど基幹システムの統合 お客様（外商）カード統合 スーパーマーケット事業4社、建装事業4社、人材派遣事業3社を統合
2009年3月～	●人事制度統合 ●カードの共通化 ●関連事業の1事業1社体制への再編	人事制度の共通化を順次実施 現金ポイントカード統合 レストラン事業2社を統合
2009年4月～ 2009年度中	●人事制度統合 ●本社機能統合	基幹社員の一括採用 人事、財務、総務などの後方本社機能を統合

2010年3月 統合完成形へ

Point 3

中長期プラン「フロンティア21」 日本を代表する小売業界のリーディングカンパニーへ

統合は順調に進んでいますが、それだけでは、私たちの目指す「顧客満足の最大化」と「企業価値の最大化」は達成できません。そこで私たちはこのたび、08年度から16年度までの3期9か年にわたる経営の方向性を一つの計画に集約しました。中長期プラン「フロンティア21」です。

この計画を通じて目指すのは、マーケット対応力の強化と生産性の向上を通じた、持続的な利益拡大を伴う

成長。そして、グループビジョンである「百貨店事業を核とした、質・量ともに日本を代表する小売業界のリーディングカンパニーの地位確立」の実現です。

そこに至るために私たちは、この計画を3か年ごとの3つのステージに分けました。これらのステージをひとつずつ、着実にクリアしていくことで、JFRにあるべき姿に近づきたいと思います。

フロンティア21プラン

基本方針

- ① 激変する経営環境は“チャンス”→「革新への挑戦」「経営の質の充実」で成長へ
- ② 企業運営の基本:「マーケット対応力の強化」「生産性の向上」→持続的な利益拡大を伴う成長へ
- ③ 重点施策

店舗レベルで営業利益率7%の新百貨店事業モデルの構築

大都市圏における店舗の大型化、新鋭化の推進

アライアンスの強化、Webをはじめ新規事業の開発、海外戦略の検討など事業規模及び事業領域の拡大

- ④ 「自律経営」「全体最適」を基本にグループシナジーを発揮→効果的な計画達成を

フロンティア21プランの3つのステージ

第1期

2008～2010年度

成長基盤の充実と整備

- 1 大丸・松坂屋の経営統合型の完成
- 2 グループ経営基盤の充実と整備

第2期での飛躍的成長を確実にするための営業力の強化と強固な財務基盤の確立

第2期

2011～2013年度

飛躍的成長

- 1 梅田店増床、浜松店出店、東京店Ⅱ期増床、銀座再開発オープン、栄角地再開発推進
- 2 第3期に向けての更なる収益力強化とキャッシュ・フローの拡大

第3期

2014～2016年度

新たな事業展開による拡大・再成長

- 1 第2期での成長による利益の安定的実現
- 2 拡大するキャッシュ・フローを活用した都心大型店舗の建て替え・新鋭化
- 3 成長の柱となる新規事業の推進及び海外戦略の検討

営業利益
800億円
ROE
10%
の早期実現

Point 4

「フロンティア21」第1期 営業・経営改革に力強く取り組む

「フロンティア21」の第1期は、08年度から10年度の3年間。私たちはこの期間を、第2期で飛躍的成長を遂げるために、成長基盤を充実・整備するステージとして位置づけています。

業績数値目標は以下の図・グラフの通り。08年度の

増益率が低いのは、この期に統合や新規出店、カード関連などの先行投資のコストが集中するためです。

この3年間における重要経営課題は3つ。①経営統合の推進②大丸の第2次営業改革と松坂屋の経営改革の推進③関連事業の競争力と収益力の強化——です。

第1期

2008～2010年度

プラン

経営数値目標

連結営業利益: 530億円(07年度426億円)

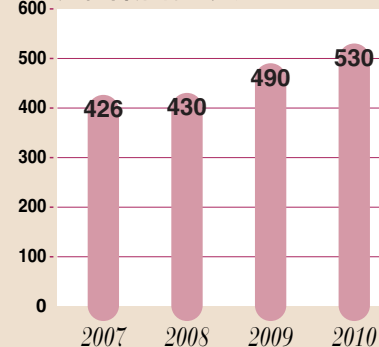
連結営業利益率: 4.3%(07年度3.6%)

連結ROA(※1): 6.5%以上(07年度5.3%)

連結ROE(※2): 8.5%以上(07年度7.6%)

(※1) 総資産営業利益率
(※2) 自己資本当期純利益率

08年度～10年度
連結営業利益見通し 単位:億円



(注) 2007年度は実質ベース

第1期の重要経営課題

経営統合の推進

大丸の第2次営業改革と松坂屋の経営改革の推進

関連事業の競争力と収益力の強化

1つ目の経営統合の推進は既にご説明した通りで、制度や仕事の仕組み、システムや組織など、業務運営の共通化を最優先課題に取り組んでいます。

2つ目の両社の改革推進では、大丸と松坂屋で明確な役割分担を定めました。大丸の役割は、強い営業力とローコストオペレーション力を併せ持った新しい事業モデルを構築、成長性を追及すること。松坂屋の役割は、大丸型の経営モデルの導入・定着を図り、確実に営業利益を拡大することです。

この分担をもとに、大丸は今年3月から、第2次営業改革の第2ステージに入っています。3年前から始まった第

1ステージでは、本社は仕入れを中心としたMD機能への、各店は販売サービスや集客、顧客管理機能への特化を目指しました。特に重点を置いたのは、売上の8割以上を占める消化仕入れ（※3）売り場で主体性を持ってMDに関与、売れ筋商品を常に適時・適量確保することでした。

第2期には、この取り組みをさらに進めるため、売り場運営形態別オペレーションを、「自主運営」、「共同運営」、「テナント運営」の3タイプに再編。自主運営型では大丸の人材をMDの全プロセスに関与させて差別化と利益確保を目指す一方で、共同運営型では重点商品を中心に商品発注に関与。テナント運営型では、販売計画や販売促進活動面に重点を置くこととします。

特に自主運営型では、JFRのマーケティング部門との協働で、市場を先取りした新しい商品や売場、サービスの開発に取り組めます。

このほか、札幌店で実証した効率的な店舗運営モデルを、京都店、梅田店へと順次導入していきます。

一方、松坂屋でも段階的な経営改革導入が、既にご紹介した通りに進められています。大丸との売上総利益の差はまだありますが、色々な施策を講じて埋めていきたい。それだけの可能性を、松坂屋は十分に秘めています。これらの改革をベースに、大丸・松坂屋の両社は、MD力、販売・サービス力をはじめとする“お客さまに働きかける力”を徹底的に強化。売上高と売上総利益の拡大に、全力

で取り組みます。

3つ目の課題である関連事業については既述の通り、08年9月から09年3月にかけて、4つの事業分野で企業統合を進めます。10年度には、4事業で営業利益を99億円（07年度は72億円）、関連事業全体では112億円（同85億円）への業績拡大を目指しています。

※3：陳列する商品の所有権を卸業者やメーカーに残しておき、小売店で売上があがったと同時に仕入が計上されるという取引形態。在庫リスクが発生しないのが特徴で、百貨店では一般的。

第1期 2008～2010年度 個別施策

(1) 百貨店事業の営業力、収益力強化

	JFRグループ百貨店事業：営業力、収益力強化	2010年度目標：売上総利益 2,420 億円（07年度2,330億円）
---	------------------------	---

■ マーチャライジング力を中心とするマーケット対応力強化

- ・仕入機能を専門化・高度化。PB・自主企画商品分野などでは基本を徹底・ノウハウを共有化。
- ・営業政策機能をJFRに一元化、戦略企画機能を強化。提案性、独自性に富んだ新規商品や売場、サービスを開発。
- ・仕入機能統合による規模拡大で商品調達力を強化、売買益率を向上。

■ 各店における販売・サービス力と集客力の強化

- ・販売員全員を対象とした教育制度・仕組みを抜本的整備。
- ・各店舗の店舗コンセプトを明確化し、販促機能の充実などで集客力を強化。

■ 全国400万人超のカード顧客基盤の有効活用

- ・カードシステムの共通化による利便性向上と新規顧客開拓でカード会員数を拡大。
- ・CRM活動強化による優良顧客の維持・拡大でカード売上高を拡大。
- ・個人外商営業体制の再編・連携強化、法人外商の体制強化で店頭以外への販路を拡大。

■ 首都圏におけるプレゼンス向上

- ・東京新店を中心に百貨店3店舗の共同プロモーションを強化。
- ・スーパーマーケットなどのグループ事業と連携、PR・営業活動を強化。

	大丸：営業改革の高度化と営業力の強化		松坂屋：経営改革による営業利益率の飛躍的向上
---	--------------------	---	------------------------

2010年度目標：営業利益率 4.5 %（07年度4.2%）	2010年度目標：営業利益率 4.7 %（07年度2.8%）
---------------------------------------	---------------------------------------

- ・MD統括本部は計画・管理、各店は販売・サービス、集客、顧客管理に集中。
- ・自主・共同運営売場への経営資源集中によるMDの差別化、仕入から販売に至る業務プロセスの精度向上。
- ・札幌店で実証した効率的な店舗運営モデルを各店で展開。

- ・店頭業務の標準化と生産性向上に向け、08年9月より全店で営業改革を実施。
- ・外商部門オペレーションのシステム化、標準化により収益力を向上。
- ・総人員の適正化、発注・購買業務の見直しなどで店舗運営コスト構造を改革。
- ・上野店、銀座店、高槻店につき、要員構造の見直しなどで3年間で営業利益を黒字化。

(2) 関連事業の競争力、収益力強化による成長の実現

2010 年度目標：営業利益**112**億円（07年度85億円）

スーパーマーケット事業	・傘下スーパー4社を08年9月に再編・統合、仕入力向上とオペレーション効率化を図る。 ・首都圏、関西圏、中部圏への出店、都心小型店強化などで売上高を拡大。	クレジット事業	・新カード導入でカード会員数を、クレジット金融部門強化によりキャッシング収益を拡大。
建築事業	・傘下4社を08年9月に再編・統合。 顧客基盤拡大を機に住宅リフォーム事業を強化・拡大。	卸売事業	・調達拠点確立により、中国・アセアン諸国での調達ネットワークを拡大・強化。

(3) Webを中心とする販路の拡大

- ・成長・発展に向けた重点事業分野と位置づけ。提携やM&Aも視野に。

(4) 成長に向けた経営基盤の整備

■ 人的生産性の向上とローコスト経営の推進

2010 年度目標：売上高人件費比率 大丸単体**6.5**%（07年度7.3%）、松坂屋単体**7.7**%（同9.4%）

- ・後方部門、企画部門等の統合を段階的に進め、09年度中に組織統合を完了。
- ・グループ内最適要員配置の推進で人件費構造を抜本的に改革。
- ・役割・職務を基軸に成果・貢献に応じた評価を行う、大丸型の人事制度をグループ各社に順次導入。

■ 高度な専門家の育成

- ・人材育成・教育機能をJFRに統合。各分野における高度な専門家、特にバイヤーやセールスマネジャーなど百貨店営業の専門人材の育成に重点。

■ 資産効率の向上と資本政策の推進

- ・不採算店舗・事業の抜本的見直し、低収益・未利用資産の売却、成長分野への投資などでROA、ROEを改善。
- ・株主に対し、連結配当性向30%を目処に適切な利益還元を行う。自己株式の取得も検討。

■ CSR経営の徹底

- ・環境にやさしい企業活動を実践、店舗周辺の活性化など地域社会にも貢献。
- ・コンプライアンス体制の強化、グループリスク管理の強化への取り組み。

Point 5

08年度の業績 来るべきビジネスモデル転換期に先手を

このような改革の第一歩目が08年度となるわけですが、経営環境はここ数年で最も厳しい1年となるでしょう。経済や消費の低迷、競合のさらなる激化を大前提としておく必要があります。

さらにこの年には、統合や経営改革の効果や新店効果が見込める一方で、そのために発生する一時的コストも大幅に増加します。出店関連経費増やカード関連費用、情報システム統合などを合わせると、その額はおよそ100

億円。このため連結ベースの販売管理費は、前年比で約60億円増加するでしょう。

そこでJFRグループの08年度の連結業績は、売上高では1兆1,950億円（前期比1.5%増）となるものの、営業利益は430億円（同0.9%増）の小幅な伸びにとどまる見通しです。ただし09年度以降は、08年度に集中する先行投資型コストの負担が軽減されるため、順調な増益を見込んでいます。

08年度 連結業績見通し

売上高：1兆1,950億円（前期比1.5%増）

営業利益：430億円（同0.9%増）

経常利益：433億円（同0.3%増）

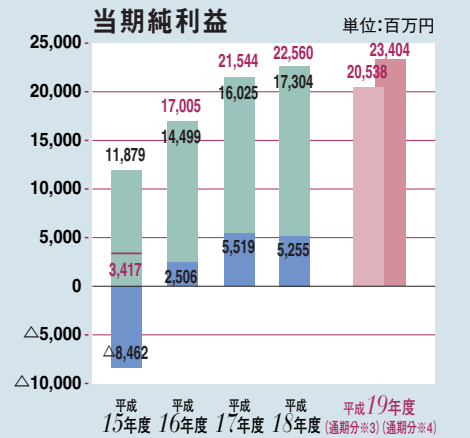
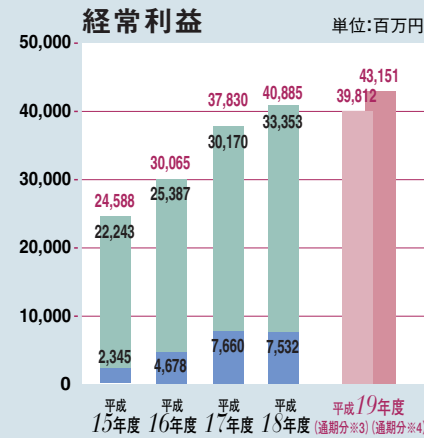
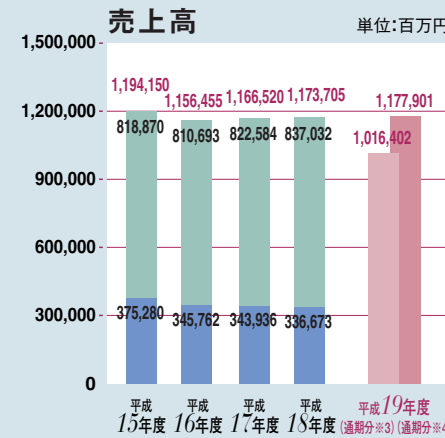
当期純利益：235億円（同0.4%増）

私たちはこれまで取り組んできた大丸の経営諸改革により、百貨店の高効率・高収益型ビジネスモデルの原型をつくりました。しかし5年後、10年後には、さらにビジネスモデルの変革を迫られる時が来るでしょう。これから3年間は、その基礎固めの時期です。

今、私たちは、百貨店のビジネスモデルをどう変えるべきかを模索しています。「フロンティア21プラン」最初の3年間では、グループの成長基盤を確立するとともに、この難間にもある程度の目星を付けたいと思います。これからのJFRグループに、是非ともご期待下さい。

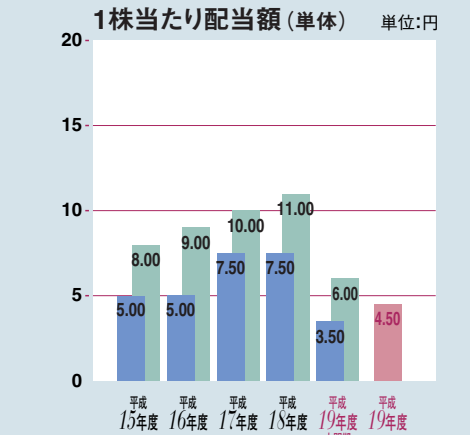
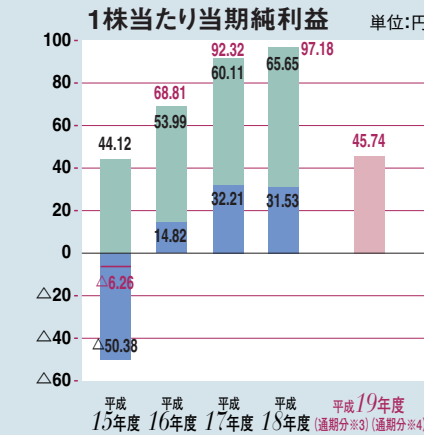


08年度に改装に入る大丸梅田店



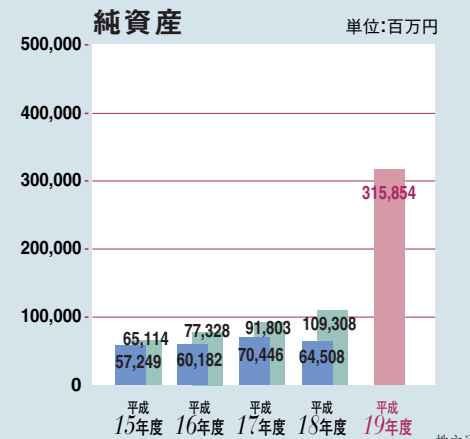
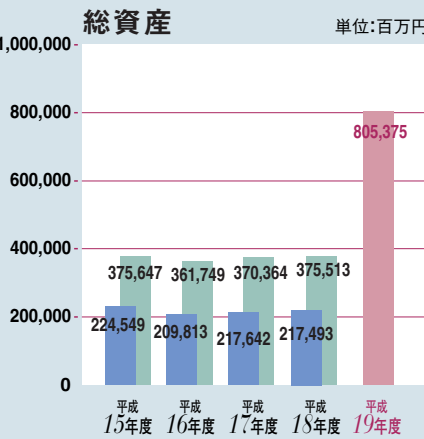
財務 ハイライト (連結)

Financial
Highlights



● 大丸 ● 松坂屋HD ● JFR

- ※1 平成17年度以前の(株)松坂屋HDについては、持株会社移行前の(株)松坂屋グループの連結数値を記載しております。
- ※2 (株)大丸の平成18年度以前の売上高につきましては、その他営業収入を含めて記載しております。
- ※3 企業結合に係る会計基準に基づき、大丸グループについては通期業績、松坂屋グループについては下期業績を連結しております。
- ※4 松坂屋グループの業績について、通期の業績を連結した場合の数値を参考として記載しております。



当期の概況

JFR



経営成績

当連結会計年度の日本経済は、サブプライムローン問題に端を発する金融市場の混乱や米国経済が減速するなか、個人消費は伸び悩み、住宅投資が減少しました。また、生産や企業収益に陰りが出るなど、景気は先行き不透明感を強めました。

百貨店業界では、業種・業態を超えた競争の激化に加え、天候不順や株価下落の影響もあり、売上高が前年実績を下回る状況が続きました。

このような状況のなか、当社グループは、統合目的である「顧客満足最大化」と「企業価値の最大化」の早期実現に向けた取り組みを行ってまいりました。

主力の百貨店事業では、早期に統合効果を創出すべく、9月から、売場運営の標準化、システム化や要員の効率的配置など大丸の「営業改革」のノウハウを松坂屋の主要店舗に導入し、本年3月には各店舗においても取り組み売場を拡大するなどその活用を図ってまいりました。一方、大丸においては、仕入機能と販売サービス機能の高度化を狙いとした「第2次営業改革」の深耕に取り組んでまいりました。また、1月にマーケティングやプライベートブランド商品企画、店舗改装などの機能を当社に統合し、グループの営業力強化体制を整えてまいりました。加えて、グループ内のカード利用の共通化に取り組み、お客さまの利便性の向上を図ってまいりました。

さらに、銀座六丁目地区再開発、梅田店増床、浜松出店の各プロジェクトにつきましては、組織体制を強化し、それぞれの計画の立案を進めてまいりました。

関連事業につきましては、グループ経営の効率化を図るために、本年3月にスーパーマーケット事業など主要グループ関連各社を

当社の子会社とし、当社が直接経営管理を行う体制を整えました。

一方、業務オペレーションのローコスト化に向け、大丸・松坂屋の用度品の購買、施設メンテナンス・物流などに関し、業務手順の統一及び一括発注の拡大を図るとともに、働き方について、業務の計画化や運営のルール化など、効率の向上を推進してまいりました。

また、資産効率、資金効率向上の観点からグループ保有資産の有効活用、有利子負債の削減に努めるとともに、グループ資金一元管理の体制づくりを行うなど財務体質強化への取り組みを進めてまいりました。

人的生産性と企業活力の向上を目指した取り組みでは、9月に大丸、松坂屋の主要店舗の店長、営業部長をはじめとする65名の人材交流を行ったのに引き続き、本年3月にも34名の交流を実施いたしました。また、社員一人ひとりの貢献成果に応じた公正処遇の実現を目指し、松坂屋の職能資格型人事制度を大丸と同様職務型の制度へと本年9月に移行すべく取り組みを進めております。

情報システムにつきましては、本年9月の大丸と松坂屋のシステム統合に向けて準備を進めております。商品コード体系、POSや会計システムをはじめとする諸システムの統一によって、経営改革を支えるインフラを整備し、顧客情報・商品情報のグループ横断的な活用による顧客サービスの向上とマーチャンダイジング業務運営の効率化を推進してまいります。

また、コンプライアンス経営の徹底を期して、最高経営責任者（CEO）を委員長とし、顧問弁護士もメンバーに加えた「コンプライアンス委員会」を設置いたしました。これに基づき、当社、大丸、松坂屋の各内部通報制度を「JFRグループ コンプライアンス・ホットライン」として統合いたしました。

以上のような経営の諸施策を実施いたしました結果、当期の連結業績につきましては、売上高は1兆164億2百万円となり、また、損益面におきましては、販売費及び一般管理費の圧縮により、営業利益は397億17百万円、経常利益は398億12百万円、当期純利益は205億38百万円となりました。

なお、当連結会計年度は、第1期であり前年比較はありませんが、参考として、今年度の当社グループの年間実質ベースの業績（当社グループ業績に松坂屋グループの平成19年3月1日から平成19年8月31日までの業績を加えたもの）と、大丸グループ、松坂屋グループの前年度の連結業績の合計との比較では、売上高は0.4％増の1兆1,779億1百万円、営業利益は1.7％増の426億32百万円、経常利益は5.5％増の431億51百万円、当期純利益は3.7％増の234億4百万円となっております。

事業の種類別セグメントの業績は、以下のとおりであります。なお、セグメント別の業績数値につきましても、上記と同様、今年度の当社グループの年間実質ベースの業績を前年度の大丸グループ、松坂屋グループの連結業績の合計と比較して記載しております。

百貨店事業

百貨店事業におきましては、経営統合を機に共同販促や商品の共通化に取り組んだ他、新規出店や既存店の改装を行いました。

共同販促では、9月4日～18日を統合記念週間とし、全店舗で展開した「ジョイント・スペシャル フェスティバル」及び「日本列島縦断 スーパーバーゲン」などが来店客数の増に寄与した他、紳士服大型催事や北海道物産展なども、統合メリットを活かして好調に推移いたしました。

また、大丸、松坂屋が、それぞれお互いのカード会員に対する来

店促進活動を実施し、両社各店舗間の買い廻りを促進するとともに、外商顧客を対象とする催しの相互交流を実施いたしました。

商品の共通化の取り組みでは、お歳暮ギフトにおいて、大丸、松坂屋の店舗所在地のご当地商品を紹介した「街自慢 十三都」などの「統合記念共通ギフト」を展開した他、クリスマスケーキやバレンタインギフトでは、オリジナル商品を共同企画、展開するなど、品揃えの魅力化に努めるとともに、他社との差別化を図りました。また、「トロージャン」（紳士服）や「ソフル」（婦人服）など大丸のプライベートブランドを松坂屋各店舗でも販売開始いたしました。加えて、お客さまの声を商品開発に活かした、松坂屋の「ディス・ワンズ・フォーユー」を大丸の「カスタマーズ・ビュー」に統合し、本年3月から共同展開いたしております。

新規出店では、首都圏において、デバ地下のグルメ感覚と高質スーパーマーケットのデイリー性を融合させた「食の新業態店舗」として、3月に大丸らばーと横浜店、10月に大丸浦和パルコ店をオープンいたしました。さらに、11月には大丸東京店が「グラントウキョウ ノースタワー」に移転増床し、第1期グランドオープンいたしました。同店は自分の価値観を確立した「オトナ」の「ライフスタイル」にこだわった百貨店をコンセプトとして、和洋スイーツや都内最大級規模の化粧品フロアをはじめ、特徴あるカフェやレストランなどを配し、多くのお客さまからのご支持を得ております。なお既存店では、5月に松坂屋名古屋店本館9階、10階のレストラン街を17年ぶりに全面改装し、“次世代の百貨店レストラン街”へ一新いたしました。また、本年3月には、同店に“日本最大級の時計サロン”をオープンさせるとともに、同名古屋駅店では1階・2階の婦人雑貨・食品フロアの改装を行いました。さらに、株式会社博多大丸福岡天神店では、本年4月に全館改装し、グランドオープンを迎えるはこびとなりました。

その他、11月には松坂屋各店で「中日ドラゴンズ日本一記念セール」を開催し、とりわけ名古屋店では、多くのお客さまにご来店いただきました。

以上のような施策に取り組んでまいりました結果、百貨店事業の売上高は、0.3％増の8,987億56百万円、また営業利益は、販売費及び一般管理費の効率化に取り組みましたものの0.5％減の340億89百万円となりました。

スーパーマーケット事業

株式会社大丸ピーコック、株式会社松坂屋ストアをはじめとするスーパーマーケット事業では、「高質な食生活提案型」スーパーマーケットの確立を目指して、常に変化するマーケットに対応し、お客さまから支持される魅力ある品揃えの充実、販売サービスの向上、効率的なオペレーションに努めてまいりました。

大丸ピーコックでは、都市型スーパーマーケットの新モデル店として、3月には「三田伊皿子店」、「東池袋店」、「芝浦アイランド店」、11月には「西梅田店」、2月には「新神戸店」を相次いでオープンいたしました。

加えて、発注・在庫の効率化を目指した新しいコントロールシステムの導入等による業務オペレーションの精度アップや商品管理の徹底による粗利率の向上策等の取り組みを行い、営業収益の拡大を図るとともに、販売費及び一般管理費の効率化に努めました結果、スーパーマーケット事業の売上高は2.3％増の1,333億23百万円、営業利益は12.3％増の18億11百万円となりました。

卸売事業

大丸興業株式会社では、変化を続けるお客さまニーズへのきめ細かな対応や重点マーケットへの深耕に取り組むとともに、新規商材の開発に努めましたが、売上高は5.3％減の906億22百万円となりました。一方、収益構造の改善による売上総利益率の向上に努めるとともに、営業事務をはじめとする業務オペレーションの標準化や効率化などにより販売費及び一般管理費の

削減を図った結果、営業利益は15.5％増の33億27百万円となりました。

その他事業

その他事業では、建装事業の株式会社大丸装工が、首都圏を中心に大きく売上を伸ばしたのをはじめ、それぞれの事業分野で競争力と収益力の強化に取り組んだ結果、売上高は6.4％増の1,081億7百万円となりました。また、営業利益は販売費及び一般管理費の圧縮に努めました結果、12.7％増の39億72百万円となりました。

次期の見通し

今後、ますます厳しくなると予想される経営環境に対処するため、当社グループは、中長期プラン「フロンティア21」（2008～2016年度）及びその第1期となる3ヵ年経営計画（2008～2010年度）を策定し、その着実な実行を図ることで収益力、成長力を強化してまいります。

その初年度であります平成20年度通期の連結業績につきましては、売上高は1.5％増の1兆1,950億円、営業利益は0.9％増の430億円、経常利益は0.3％増の433億円、当期純利益は0.4％増の235億円を予想しております。

なお、1株当たり当期純利益は44円43銭の予想で、当期の年間実質ベースの当期純利益と期末株式数により計算した数値（44円25銭）との比較では、18銭の増加となります。

連結財務諸表 -JFR-

連結貸借対照表

科目	当期 (平成20年2月29日現在)	科目	当期 (平成20年2月29日現在)
(資産の部)		(負債の部)	
流動資産	193,525	流動負債	278,259
現金及び預金	37,562	支払手形及び買掛金	89,956
受取手形及び売掛金	74,311	短期借入金	47,968
有価証券	1,531	未払法人税等	11,314
たな卸資産	45,154	前受金	30,319
繰延税金資産	10,349	商品券	36,844
その他	25,400	賞与引当金	6,216
貸倒引当金	△784	役員賞与引当金	263
		販売促進引当金	1,999
		商品券等回収損失引当金	5,975
		その他	47,400
固定資産	611,849	固定負債	211,260
有形固定資産	472,788	社債	19,000
建物及び構築物	133,810	長期借入金	36,073
土地	335,025	繰延税金負債	101,919
建設仮勘定	1,047	再評価に係る繰延税金負債	1,518
その他	2,904	退職給付引当金	36,143
		役員退職慰勞引当金	206
		負ののれん	10,502
		その他	5,896
		負債合計	489,520
無形固定資産	20,423	(純資産の部)	
投資その他の資産	118,636	株主資本	306,753
投資有価証券	48,416	資本金	30,000
長期貸付金	1,205	資本剰余金	209,787
敷金及び保証金	47,362	利益剰余金	72,938
繰延税金資産	10,008	自己株式	△5,973
その他	13,488	評価・換算差額等	1,069
貸倒引当金	△1,843	その他有価証券評価差額金	1,098
		繰延ヘッジ損益	△29
資産合計	805,375	新株予約権	136
		少数株主持分	7,895
		純資産合計	315,854
		負債純資産合計	805,375

(単位:百万円)

連結損益計算書

科目	当期 (平成19年3月1日から 平成20年2月29日まで)
売上高	1,016,402
売上原価	765,101
(売上総利益)	251,301
販売費及び一般管理費	211,583
営業利益	39,717
営業外収益	5,676
受取利息	270
受取配当金	372
債務勘定整理益	2,447
負ののれん償却額	1,199
持分法による投資利益	158
その他	1,228
営業外費用	5,582
支払利息	1,543
固定資産除却損	376
商品券等回収損失引当金繰入額	2,030
その他	1,631
経常利益	39,812
特別利益	6,126
固定資産売却益	3,827
投資有価証券売却益	32
移転補償金	2,083
その他	182
特別損失	10,624
固定資産売却損	274
固定資産処分損	3,900
投資有価証券評価損	362
関係会社株式評価損	100
商品券等回収損失引当金繰入額	2,572
減損損失	2,078
販売促進引当金繰入額	407
新設店舗開設前費用	352
店舗移転費用	229
その他	346
税金等調整前当期純利益	35,314
法人税、住民税及び事業税	15,710
法人税等調整額	△1,756
少数株主利益	822
当期純利益	20,538

(単位:百万円)

連結株主資本等変動計算書 (平成19年3月1日から平成20年2月29日まで)

	株 主 資 本					評価・換算差額等			新株予約権	少数株主 持分	純資産 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	繰延ヘッジ 損益	評価・換算差額 等合計			
平成19年2月28日残高 (百万円)	20,283	23,184	60,982	△5,493	98,956	6,561	△1	6,560	—	3,791	109,308
連結会計年度中の変動額											
株式移転による変動額	9,716	185,921			195,638						195,638
剰余金の配当			△3,745		△3,745						△3,745
当期純利益			20,538		20,538						20,538
自己株式の取得		682		△5,448	△4,766						△4,766
自己株式の処分		△0	△2	135	132						132
自己株式の消却			△4,834	4,834	—						—
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額 (純額)						△5,462	△28	△5,491	136	4,103	△1,251
連結会計年度中の変動額合計 (百万円)	9,716	186,603	11,956	△479	207,797	△5,462	△28	△5,491	136	4,103	206,545
平成20年2月29日残高 (百万円)	30,000	209,787	72,938	△5,973	306,753	1,098	△29	1,069	136	7,895	315,854

連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)

	当期 (平成19年3月1日から 平成20年2月29日まで)
営業活動による キャッシュ・フロー	27,796
投資活動による キャッシュ・フロー	5,792
財務活動による キャッシュ・フロー	△39,309
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△73
現金及び現金同等物の 増減額	△5,794
現金及び現金同等物の 期首残高	33,103
株式移転による現金及び 現金同等物の増加額	7,634
現金及び現金同等物の 期末残高	34,944

Point 連結株主資本等変動計算書

当社の設立は、平成19年9月3日ですが、平成19年2月28日残高につきましては、完全子会社となった㈱大丸の期末残高を引き継いで作成しております。
また、株式移転による変動額につきましては、松坂屋ホールディングス株式の取得価額であります。

Point 連結キャッシュ・フロー計算書

◎投資キャッシュ・フロー
大丸の東京新店設備投資等により、161億円余の支出がありました一方で、資産売却により213億円余の収入があり、57億92百万円の収入となりました。
◎財務キャッシュ・フロー
社債償還や、借入金の返済により、393億9百万円の支出となりました。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	当期 (平成20年2月29日現在)	前期 (平成19年2月28日現在)	科 目	当期 (平成20年2月29日現在)	前期 (平成19年2月28日現在)
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産	130,812	144,837	流動負債	185,377	205,740
現金及び預金	16,949	33,103	支払手形及び買掛金	72,074	75,123
受取手形及び売掛金	52,753	57,470	短期借入金	22,053	31,782
たな卸資産	31,715	31,903	社債 (償還1年内)	—	13,500
繰延税金資産	6,889	6,343	未払法人税等	7,635	9,455
その他	23,155	16,972	前受金	10,483	10,308
貸倒引当金	△650	△955	商品券	24,587	24,561
固定資産	229,214	230,676	賞与引当金	5,996	6,116
有形固定資産	143,772	144,864	役員賞与引当金	160	185
建物及び構築物	80,928	80,371	販売促進引当金	1,999	1,881
土地	60,793	62,484	商品券等回収損失引当金	2,911	—
建設仮勘定	988	871	その他	37,475	32,826
その他	1,061	1,137	固定負債	58,847	60,464
無形固定資産	5,369	5,980	社債	9,000	9,000
投資その他の資産	80,073	79,830	長期借入金	22,850	23,460
投資有価証券	20,225	25,166	繰延税金負債	1,451	1,412
長期貸付金	1,050	1,174	退職給付引当金	23,878	25,197
敷金及び保証金	40,336	38,103	役員退職慰労引当金	109	110
繰延税金資産	9,344	9,154	負ののれん	412	16
その他	10,500	7,270	その他	1,145	1,267
貸倒引当金	△1,384	△1,039	負債合計	244,225	266,205
資産合計	360,027	375,513	(純資産の部)		
			株主資本	108,404	98,956
			資本金	20,283	20,283
			資本剰余金	23,184	23,184
			利益剰余金	64,937	60,982
			自己株式	—	△5,493
			評価・換算差額等	3,864	6,560
			その他有価証券評価差額金	3,884	6,561
			繰延ヘッジ損益	△20	△1
			少数株主持分	3,533	3,791
			純資産合計	115,802	109,308
			負債及び純資産合計	360,027	375,513

連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	当 期 (平成19年3月1日から 平成20年2月29日まで)	前 期 (平成18年3月1日から 平成19年2月28日まで)
売上高	845,916	835,522
売上原価	636,965	628,017
(売上総利益)	208,951	207,504
その他営業収入	—	1,510
(営業総利益)	208,951	209,015
販売費及び一般管理費	175,572	174,344
営業利益	33,378	34,671
営業外収益	3,307	1,847
受取利息	229	212
受取配当金	249	222
債務勘定整理益	1,690	456
受取補償金	285	—
持分法による投資利益	166	181
その他	685	773
営業外費用	3,907	3,165
支払利息	1,232	1,433
固定資産除却損	125	73
商品券等回収損失引当金繰入額	1,356	—
その他	1,192	1,658
経常利益	32,778	33,353
特別利益	6,084	5,797
固定資産売却益	3,827	4,260
投資有価証券売却益	30	1,536
店舗移転補償金	2,083	—
関係会社株式売却益	143	—
特別損失	9,740	1,974
固定資産処分損	3,422	405
固定資産売却損	274	80
投資有価証券評価損	329	—
関係会社株式評価損	100	—
減損損失	2,052	1,125
販売促進引当金繰入額	407	—
商品券等回収損失引当金繰入額	2,572	—
新設店舗開設前費用	352	363
店舗移転費用	229	—
税金等調整前当期純利益	29,122	37,175
法人税、住民税及び事業税	11,002	13,624
法人税等調整額	1,205	5,659
少数株主利益	715	586
当期純利益	16,199	17,304

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	当 期 (平成20年2月29日現在)	前 期 (平成19年2月28日現在)	科 目	当 期 (平成20年2月29日現在)	前 期 (平成19年2月28日現在)
(資産の部)			(負債の部)		
流動資産	55,483	50,830	流動負債	87,417	84,670
現金及び預金	13,219	8,666	支払手形及び買掛金	17,898	18,595
受取手形及び売掛金	21,575	21,523	短期借入金	20,745	21,693
有価証券	1,554	76	未払法人税等	3,665	390
たな卸資産	13,437	13,838	前受金	19,835	19,837
繰延税金資産	3,459	4,150	商品券	12,256	12,574
その他	2,370	2,719	役員賞与引当金	45	35
貸倒引当金	△133	△144	商品券等回収損失引当金	3,064	—
			その他	9,906	11,543
固定資産	154,029	166,662	固定負債	47,919	68,313
有形固定資産	114,520	116,932	社債	10,000	10,000
建物及び構築物	52,772	52,295	長期借入金	13,222	29,490
土地	59,845	60,935	繰延税金負債	3,618	6,294
建設仮勘定	58	217	再評価に係る繰延税金負債	1,518	1,518
その他	1,843	3,484	退職給付引当金	14,336	14,876
無形固定資産	1,196	1,157	役員退職慰労引当金	96	48
投資その他の資産	38,312	48,572	負ののれん	374	421
投資有価証券	28,190	36,529	その他	4,751	5,664
長期貸付金	154	164	負債合計	135,337	152,984
敷金及び保証金	6,833	6,987			
繰延税金資産	612	641	(純資産の部)		
その他	2,980	4,925	株主資本	68,223	57,814
貸倒引当金	△459	△677	資本金	9,765	9,765
資産合計	209,512	217,493	資本剰余金	9,358	9,358
			利益剰余金	49,099	43,797
			自己株式	—	△5,106
			評価・換算差額等	1,589	6,376
			その他有価証券評価差額金	785	5,573
			繰延ヘッジ損益	3	3
			土地再評価差額金	800	800
			新株予約権	—	111
			少数株主持分	4,362	206
			純資産合計	74,174	64,508
			負債及び純資産合計	209,512	217,493

連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	当期 (平成19年3月1日から 平成20年2月29日まで)	前期 (平成18年3月1日から 平成19年2月28日まで)
売上高	332,813	336,673
売上原価 (売上総利益)	250,165 82,648	253,482 83,191
販売費及び一般管理費	73,492	75,962
営業利益	9,155	7,228
営業外収益	3,423	2,978
受取利息	66	42
受取配当金	406	421
債務勘定整理益	1,552	1,543
持分法による投資利益	708	116
その他	689	854
営業外費用	3,151	2,675
支払利息	662	558
固定資産除却損	576	345
商品券等回収損失引当金繰入額	1,371	—
その他	541	1,771
経常利益	9,427	7,532
特別利益	15,504	3,474
固定資産売却益	13,089	446
投資有価証券売却益	1,838	8
退職給付信託返還益	—	2,907
その他	575	112
特別損失	8,427	2,005
固定資産処分損	1,664	1,753
減損損失	25	204
投資有価証券評価損	2,863	32
商品券等回収損失引当金繰入額	2,494	—
関係会社株式売却損	1,016	—
その他	362	14
税金等調整前当期純利益	16,503	9,001
法人税、住民税及び事業税	4,265	481
法人税等調整額	1,452	3,285
少数株主利益又は少数株主損失	113	△20
当期純利益	10,671	5,255

株主様ご優待制度のご案内

J.フロント リテイリング株式会社は、毎年2月末日現在で1,000株以上ご所有の株主の皆さまに対し、大丸、松坂屋の各百貨店(全国27店舗)でご利用いただける「J.フロント リテイリング株主様 お買い物ご優待カード」を5月中に発行いたします。

なお、毎年8月31日現在の新規株主の皆さまには、有効期限を12月1日から半年間、ご利用限度額を下表の半額に設定し、11月中に発行いたします。



優待

01 現金によるお買い物が
10%OFF!

ただし、税込1,000円未満のお買物については割引いたしません。また、一部割引対象外の商品がございます。

ご利用限度額 (毎年6月1日から翌年5月31日まで)

2月末ご所有株式数	ご利用限度額 (税込値札価格)
1,000株以上 3,000株未満	100万円
3,000株以上 10,000株未満	単元株数(1,000株)ごとに50万円ずつ加算
10,000株以上	500万円(上限)

ご利用上のご注意

- 本カードは、お買い上げ時に売場係員にご提出いただきますと、以下のJFR(株)グループ百貨店における税込1,000円以上の現金による値札価格でのお買物に限り、上記のご利用限度額の範囲内でその10%を割引いたします。
「JFR(株)グループ百貨店」 大丸直営店(心斎橋、梅田、東京、ららぽーと横浜、浦和、パルコ、京都、山科、神戸、新長田、須磨、芦屋、札幌)、博多大丸(福岡天神・長崎)、下関大丸、高知大丸、鳥取大丸、今治大丸、松坂屋直営店(名古屋、岡崎、名古屋駅、豊田、高槻、上野、銀座、静岡)および横浜松坂屋
- 本カードは、全国百貨店共通商品券(日本百貨店協会加盟店発行分)およびJFR(株)グループ百貨店が独自に発行する商品券・商品お取替え券・友の会カードの通用店でのお買物に限り、現金によるお買物と同様にご利用いただけます。なお、他社発行クレジットギフト券によるお買物につきましては、大丸直営店、博多大丸および下関大丸でのご利用時のみ、現金によるお買物と同様にご利用いただけます。
(その他の商品券、お買物券、商品お引換券、デビットカード等によるお買物にはご利用いただけませんのでご注意ください。)

優待

02 大丸・松坂屋の各店ミュージアムなどに
無料入場!

本カードのご提示により、ご本人およびご同伴者1名様に限り、大丸直営店、松坂屋直営店および横浜松坂屋の有料文化催事へ無料でご入場いただけます。

(博多(福岡天神・長崎)・下関・高知・鳥取・今治の各大丸の有料文化催事には適用されません)

- 本カードは、JFR(株)グループ百貨店のお得意様口座、各種クレジットカード、通信販売・代金引換によるお買物およびそのご入金にはご利用いただけません。
- 本カードは、JFR(株)グループ百貨店の他のお買物優待券、お買物優待制度、他の割引およびポイント付与制度との併用はできません。
- 本カードは、次のものについては割引いたしません。
生鮮食品(海産物・精肉・青果)、書籍・CD類、たばこ、切手・印紙類、商品券類、各種商品引換券・ギフト券類、金・白金・銀の地金、貨幣類、各種送料・箱代・修理代、レストラン・喫茶、理容・美容室・エステティックなどの施術サービス、旅行代金、その他(ルイヴィトン、ティファニー、ブルガリ、カルティエ、エルメス、ロエベ、シャネルなど) 特に各社が指定したもの。
※なお、松坂屋直営店および横浜松坂屋では、上記に加え、「酒類・米穀」について、および「特に定めた催事、内覧会」においては割引いたしません。また、博多大丸、下関大丸、高知大丸、鳥取大丸および今治大丸では、上記に加え、「特価商品、食料品全般」については割引いたしません。
- 本カードは、他人に譲渡、売買、貸与等をされた場合は無効といたします。本カードは紛失されても再発行いたしません。また、法人株主様の他のご名義への分割書換発行はできませんので、なにとぞご了承くださいませ。

Museum Guide

ミュージアム ガイド

（アートする百貨店 大丸ミュージアム）

素晴らしいアートを、
より気軽に身近に楽しめる大丸ミュージアム。
ゆったりと贅沢なひとときを過ごしていただけるよう、
絵画を中心に、写真、デザイン、絵本原画など、
幅広い分野の話題性あふれる展覧会を開催しています。

各店ミュージアムのご案内

■大阪心斎橋店	本館7階	■京都店	6階
■大阪梅田店	15階	■神戸店	9階
■東京店	10階	※札幌店は7階ホールで開催	

今後の展覧会スケジュール

- 2008年8月 **大モンゴル帝国展**（梅田店）
8月1日（金）→24日（日）
中村征夫写真展「命めぐる海」（札幌店）
8月6日（水）→18日（月） 梅田店：9月3日（水）→15日（月・祝）
未来におくる美しい自然 今森光彦写真展「里山」（東京店）
8月14日（木）→9月1日（月）
相田みつを全貌展（心斎橋店）
8月20日（水）→9月8日（月）
絵で読む宮沢賢治の世界展～賢治と絵本原画の世界～（神戸店）
8月27日（水）→9月8日（月）
- 9月 **ターシャ・テューダー展**（心斎橋店）
9月17日（水）→29日（月）
イートン・カレッジ、ダーラム大学所蔵 古代エジプトの美展（神戸店）
9月18日（木）→10月5日（日）
- 10月 **オックスフォード大学・アッシュモリアン美術館蔵 ピサロ展**（東京店）
10月9日（木）→27日（月）
再興第93回 院展（心斎橋店）
10月15日（水）→10月21日（火）
白州次郎と正子展～動乱の時代を美しく生きる～（札幌店）
10月22日（水）→11月3日（月・祝）

詳しくは次のホームページをご覧ください。 <http://www.daimaru.co.jp/museum/index.html>

※上記の他、各店のスケジュールをホームページなどで随時告知いたします。次々と話題の展覧会を開催してまいりますので、ご期待ください。



大モンゴル帝国展
「鷹形金冠飾り（匈奴族文物）」
紀元前475～222年頃



ピサロ展
カミュー・ピサロ
「雨のチュイルリー公園」
1899年
Photo © The Ashmolean Museum,
Oxford



中村征夫写真展
「命めぐる海」
「ウメイロモドキ」
© Ikuo Nakamura

※上記はいずれも予定です。



今後の展覧会スケジュール

- 2008年6月 **第30回 日本新工芸展**
6月4日（水）→10日（火）
第34回 春季創画展
6月14日（土）→24日（火）
中山忠彦 永遠の女神展
6月28日（土）→7月21日（月・祝）
- 7月 **イートン・カレッジ、ダーラム大学所蔵 古代エジプトの美展**
7月26日（土）→9月8日（月）
（9月1日（月）は休館いたします。）
- 9月 **マティスとルオー**
9月13日（土）→10月19日（日）
- 10月 **北斎 富士を描く展**
10月25日（土）→11月16日（日）
- 11月 **イタリア美術とナポレオン展**
11月22日（土）→12月24日（水）

（休日にはショッピングとアートを 松坂屋美術館）

松坂屋美術館は、松坂屋名古屋店南館7階に設けられた、
ショッピングのついでに立ち寄れる美術館です。
絵画、工芸を中心に、国内外の作品の質の高い企画展を
随時開催し、お買い物とはまた違った楽しさを
皆さまにご提供しています。



中山忠彦 永遠の女神展
中山忠彦「華粧」1996年



イートン・カレッジ、ダーラム大学所蔵
古代エジプトの美展
「胸飾りの装飾」紀元前1875年～1860年頃
イートン・カレッジ、マイヤーズ博物館
© Provost and Fellows of Eton College 2008



北斎 富士を描く展
葛飾北斎「富嶽三十六景 凱風快晴」

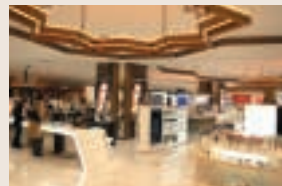
【主な文化催事】（松坂屋美術館以外）

- 6/4（水）～6/9（月）第39回東海伝統工芸展＜静岡店＞
- 6/11（水）～6/16（月）いけばな小原流展＜名古屋店＞
- 8/7（木）～8/17（日）昆虫展（仮称・予定）＜上野店＞
- 8/13（水）～8/18（月）ZARD@坂井泉水展（仮称）＜名古屋店＞
- 8/20（水）～8/31（日）宮崎駿監督最新作「崖の上のポニョ」公開記念 崖の上のポニョ展＜名古屋店＞
- 8/20（水）～8/31（日）高橋まゆみ創作人形展＜静岡店＞
- 10/15（水）～10/20（月）静岡県華道展＜静岡店＞
- 11/19（水）～11/25（火）静岡店開店記念 水森亜土展＜静岡店＞

※上記の他、各店の文化催事の情報はホームページなどで告知いたします。
次々と話題の催しを開催してまいりますので、ご期待ください。



化粧品売場に設けられたメイクアップスタジオ



メイクアップ系ゾーン



外資系トータルコスメゾーン

大丸東京店 化粧品売場が好評

昨年11月に移転オープンした大丸東京店が好評です。中でも都内最大級の43ブランドを揃えた化粧品売場（2階）が、近隣のビジネスウーマンを中心に好評を頂いています。

化粧品売場のコンセプトは「ビューティフルージング」。国内外の王道ブランドをしっかりと揃える一方、「外資系トータルコスメ」「メイクアップ系」などの5つのゾーンに各ブランドを分類することで、見やすさ、選びやすさを徹底して追及しました。新作商品のお試しができるメイクアップスタジオなど、東京店ならではの工夫も随所に施しています。

Topics トピックス



全国27店で 「春のジョイント・ スペシャル フェスティバル」を開催

当社グループは、大丸・松坂屋全27店舗の共同企画催事「春のジョイント・スペシャル フェスティバル」と「日本列島縦断スーパーバーゲン」を、3月19日から4月1日までの2週間にわたり開催しました。

昨年秋、当社グループ誕生を記念して行った「統合記念ジョイント・スペシャルフェスティバル」の第2弾。統合でパワーアップした商品開発力を背景に「いまだけ、ここだけ」の限定企画商品やサービスを提供しました。

例えば婦人服売場では、今春のトレンドであるレイヤード（重ね着）を意識したジャケット、ワンピースなどを共同企画。対象商品をお買い上げの方にはアクセサリなどをプレゼントしたほか、各店催事場では、税込価格1万円を中心に、バラエティあふれるジャストプライスのお買得商品が好評を博しました。



「フェスティバル」でにぎわう店内
（松坂屋名古屋店）

新「マツザカヤカード」を発行

松坂屋は3月16日から、新「マツザカヤカード」を発行しました。新カードをお持ちのお客さまには、当社グループ百貨店など計21店舗で共通のポイントサービスをご利用いただけます。

新カードには、VISAまたはMasterCardの国際ブランドが付与され、国内外の加盟店で利用できます。ポイントサービスの充実も図られ、お買い物の際には100円につき通常5ポイントがたまり、次の買い物から1ポイント＝1円として利用可能。半年に一度、最大10%分のポイントが還元されます。年会費は1,050円、初年度は無料。



高級ブランドを集めた「プレステージウォッチサロン」
（松坂屋名古屋店）



拡充された婦人用品売場（左）と食品売場（右）
（松坂屋名古屋駅店）

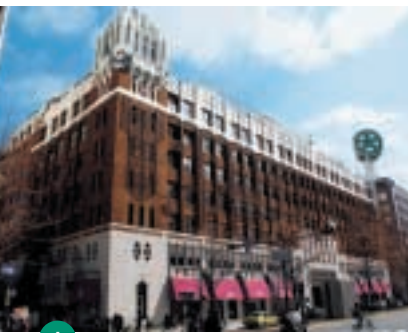


松坂屋名古屋店の 時計サロンを 日本最大級に拡大

松坂屋は今春、名古屋店と名古屋駅店で相次いで改装を実施。名古屋店の時計サロン（北館5階）を拡大、約80ブランドを揃える日本最大級の時計売場へと強化しました。

売場面積を従来の約360㎡から約550㎡に拡張。パテック・フィリップなど高級3ブランドを1ヶ所に集積した「プレステージウォッチサロン」を新設する一方、壁面の時計コーナーをカルティエ、ロレックスなどのブランドで再構築しました。さらに、国産、トラディショナル、ラグジュアリーなどのゾーニングを明確化。修理やバンド交換などを承る時計メンテナンスコーナーも1ヶ所にまとめ充実を図りました。

また、名古屋駅店では、食品売場と婦人用品雑貨売場（ともに1階）、婦人服売場（2階）の充実を図りました。



1 大阪・心斎橋店
〒542-8501
大阪市中央区心斎橋筋一丁目7番1号
TEL: (06) 6271-1231



2 大阪・梅田店
〒530-8202
大阪市北区梅田三丁目1番1号
TEL: (06) 6343-1231



3 東京店
〒100-6701
東京都千代田区丸の内一丁目9番1号
TEL: (03) 3212-8011



4 京都店
〒600-8511
京都市下京区四条通高倉西入立売西町79番地
TEL: (075) 211-8111



5 神戸店
〒650-0037
神戸市中央区明石町40番地
TEL: (078) 331-8121



6 札幌店
〒060-0005
札幌市中央区北五条西四丁目7番地
TEL: (011) 828-1111



7 山科店
〒607-8080
京都市山科区
竹鼻竹ノ街道町91番地
TEL: (075) 255-7365



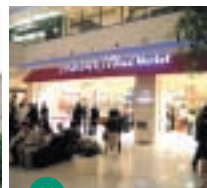
8 新長田店
〒653-0038
神戸市長田区
若松町五丁目5番1号
TEL: (078) 643-2951



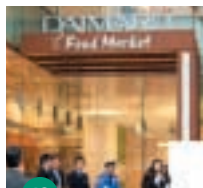
9 須磨店
〒654-0154
神戸市須磨区
中落合二丁目2番4号
TEL: (078) 791-3111



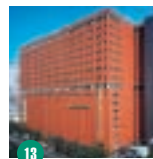
10 芦屋店
〒659-0093
芦屋市船戸町1番31号
TEL: (0797) 34-2111



11 ららぽーと横浜店
〒224-0053
神奈川県横浜市
都筑区池辺町4035-1
TEL: (045) -287-5000



12 浦和バルコ店
〒330-0055
埼玉県さいたま市
浦和区東高砂町11番1号
TEL: (048) 615-6000



**13 株式会社 博多大丸
福岡天神店**



**14 株式会社 博多大丸
長崎店**



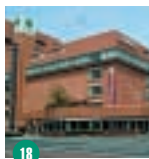
15 株式会社 下関大丸



16 株式会社 高知大丸



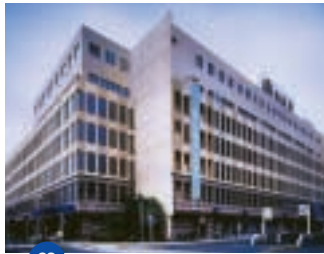
17 株式会社 今治大丸



18 株式会社 鳥取大丸



19 名古屋店
〒460-8430
名古屋市中区栄三丁目16番1号
TEL: (052) 251-1111



20 岡崎店
〒444-8515
愛知県岡崎市康生通西三丁目15番地の4
TEL: (0564) 23-1111



21 名古屋駅店
〒450-8502
名古屋市中村区名駅一丁目1番2号
TEL: (052) 561-1111



22 豊田店
〒471-8560
愛知県豊田市西町六丁目85番地1
TEL: (0565) 37-1111



23 高槻店
〒569-8522
大阪府高槻市紺屋町2番1号
TEL: (072) 682-1111



24 上野店
〒110-8503
東京都台東区上野三丁目29番5号
TEL: (03) 3832-1111



25 銀座店
〒104-8166
東京都中央区銀座六丁目10番1号
TEL: (03) 3572-1111



26 静岡店
〒420-8560
静岡市葵区御幸町10番地の2
TEL: (054) 254-1111



27 株式会社 横浜松坂屋

主要子会社・関連会社・関係会社

スーパーマーケット事業

(平成20年4月末現在)



株式会社 大丸ピーコック



大丸ピーコック麻布十番店



株式会社 松坂屋ストア
株式会社 横浜松坂屋ストア
野沢商事 株式会社



松坂屋ストア千代田店

その他の事業

大丸興業株式会社
株式会社大丸装工
松坂屋誠工株式会社
株式会社大丸木工
日本リフェクス株式会社
株式会社DHJ
株式会社大丸ホームショッピング
株式会社レストランピーコック

松栄食品株式会社
株式会社ディンプル
エムスタイル株式会社
株式会社大丸セールスアソシエーツ
JFRカード株式会社
株式会社JFR情報センター
株式会社JFRオフィスサポート
株式会社消費科学研究所

栄印刷株式会社
株式会社東都運搬社
松坂サービス株式会社
株式会社大丸コム開発
株式会社大丸リース&サービス
株式会社エンゼルパーク
株式会社セントラルパークビル
有限会社常磐商会

栄リネンサプライ株式会社
株式会社大丸友の会
株式会社マツザカヤ友の会
株式会社横浜松坂屋友の会

(関東地区44店舗)			(関西地区30店舗)		
青山店	久我山店	石川台店	千里大丸プラザ	芦屋南宮店	
袖が浦店	高田馬場店	花小金井店	香里店	甲子園店	
高輪魚籃坂店	麻布十番店	成城店	津雲台店	甲東園店	
目白店	井荻店	西船橋店	北千里店	山田店	
自由が丘店	経荻店	国立弁天通り店	明舞店	武庫之荘店	
阿佐谷店	新浦安店	藤沢トレアージュ白旗店	中宮店	千里山店	
下北澤店	都立家政店	三軒茶屋の杜店	茶山台店	箕面桜ヶ丘店	
藤沢店	桜新町店	トルナーレ日本橋浜町店	晴美台店	甲南店	
みさと店	高野台店	代官山ピーコック	高倉台店	芦屋川西店	
恵比寿店	グランパーク田町店	東池袋店	松が丘店	北大和真弓店	
多摩店	東小金井店	芝浦アイランド店	名谷店	宝塚中山店	
国立さくら通り店	上池台店	大丸東京ストア	狩場台店	箕面外院店	
鶴見店	文京グリーンコート店	エクセピーコックパサージュ青山店	塚原店	西梅田店	
六角橋店	三田伊皿子店	エクセピーコックグランデュオ蒲田店	星田店	新神戸店	
横浜橋店	玉川上水店		千里南町プラザ店	新千里西町店	

※中野店は建て替えのため閉鎖(2010年春再開予定)

(関東地区10店舗)			(中部地区8店舗)		
竹の塚店	大島店	磯子店	本山店	本郷店	
豊四季店	高島平店	磯光台店	月見ヶ丘店	平針店	
常盤平店	本郷台店		藤が丘店	三好店	
恵比寿店	片倉町店		菱野店	千代田店	

会社の概要

平成20年5月1日現在

商号：J.フロントリテイリング株式会社
本社所在地：東京都中央区銀座六丁目10番1号
設立：平成19年9月3日
事業内容：百貨店業等の事業を行う子会社及びグループ会社の経営計画・管理並びにそれに付帯する業務

資本金：300億円
発行可能株式総数：2,000,000,000株
発行済株式の総数：536,238,328株

役員

取締役会長 (代表取締役)	岡田 邦彦	株式会社松坂屋代表取締役会長 株式会社御園座取締役 中部日本放送株式会社取締役
取締役社長 (代表取締役) 兼最高経営責任者	奥田 務	百貨店事業政策部長 株式会社大丸代表取締役会長 株式会社大阪証券取引所取締役 株式会社リそなホールディングス取締役
取締役	山本 良一	営業改革・外商改革推進担当 株式会社大丸代表取締役社長 株式会社松坂屋取締役
取締役	茶村 俊一	銀座再開発担当 株式会社松坂屋代表取締役社長執行役員 株式会社大丸取締役 株式会社白洋舎取締役
取締役専務執行役員	都島 敏明	業務本部長
取締役常務執行役員	小島喜代三	関連事業政策部長
取締役常務執行役員	塚田 博人	経営計画本部長兼銀座再開発副担当
取締役	安永 憲朗	大日本塗料株式会社取締役
取締役監査役	高山 剛	大同特殊鋼株式会社代表取締役会長
	古田 武	株式会社大丸監査役 株式会社カネカ相談役
監査役	清水 定彦	東邦瓦斯株式会社相談役 中部日本放送株式会社取締役
監査役	鶴田 六郎	弁護士 千葉大学法科大学院教授 帝国ビストンリング株式会社取締役
監査役(常勤)	城戸 敏雄	
監査役(常勤)	中村 順司	

(注) 1. 取締役安永憲朗、高山剛の両氏は、社外取締役であります。
2. 監査役古田武、清水定彦、鶴田六郎の3氏は、社外監査役であります。

執行役員	松田 伸治	銀座出店計画室長 兼経営計画本部開発事業部長
執行役員	山川 浩司	業務本部総務部長
執行役員	平山誠一郎	業務本部人事部長
執行役員	土井 和夫	業務本部コスト構造改革推進部長
執行役員	原田 隆晴	百貨店事業政策部副部長 兼MD統括部長兼マーケティング企画推進室長 兼営業企画推進室長兼首都百貨店戦略推進室長

株式情報

平成20年2月29日現在

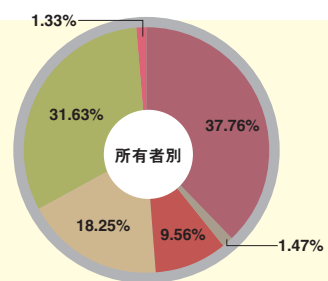
株式の状況

発行可能株式総数	2,000,000,000株
発行済株式の総数	536,238,328株
株主数	69,000名

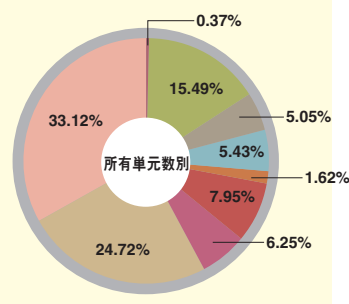
大株主		所有株数(千株)	持株比率(%)
1	日本生命保険相互会社	28,906	5.39
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	25,882	4.82
3	株式会社三菱東京UFJ銀行	17,903	3.33
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	17,681	3.29
5	第一生命保険相互会社	11,564	2.15
6	資産管理サービス信託銀行株式会社(信託B口)	8,468	1.57
7	東京海上日動火災保険株式会社	8,369	1.56
8	大丸共栄持株会	8,115	1.51
9	住友信託銀行株式会社	7,722	1.44
10	J,フロントリテイリング株式会社	7,141	1.33

所有者別分布状況	株主数(名)	株式数(千株)	百分率(%)
金融機関	101	202,481	37.76
金融商品取引業者 [※]	56	7,881	1.47
その他の法人	843	51,284	9.56
外国法人等	322	97,846	18.25
個人・その他	67,677	169,601	31.63
自己名義株式	1	7,141	1.33

※金融商品取引業者(旧:証券会社)



所有単元数別 分布状況	株主数(名)	株式数(千株)	百分率(%)
1単元未満	14,020	1,997	0.37
1単元以上	48,783	83,052	15.49
5単元以上	4,079	27,064	5.05
10単元以上	1,691	29,099	5.43
50単元以上	127	8,700	1.62
100単元以上	175	42,634	7.95
500単元以上	47	33,508	6.25
1,000単元以上	62	132,579	24.72
5,000単元以上	16	177,602	33.12



株主メモ

剰余金の配当の基準日：期末2月末日 中間8月31日

定時株主総会の基準日：2月末日

定時株主総会：5月中に開催

公告方法：電子公告をもって行います。ただし、事故や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。
(登記ホームページ <http://www.j-front-retailing.com/>)

株主名簿管理人事務取扱場所：三菱UFJ信託銀行株式会社 本店
(お問合せ先)
東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
(電話料無料) (0120) 232-711

同 取 次 所：三菱UFJ信託銀行株式会社及び野村證券株式会社の全国本支店
株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の三菱UFJ信託銀行の
電話及びインターネットでも24時間承っております。
(電話料無料) (0120) 244-479
ホームページアドレス <http://www.tr.mufig.jp/daikou/>

〈お 願 い〉
住所変更、改印など届出事項に変更がある場合には、お手数ですが、速やかに変更の手続きをお願いいたします。
必要書類等の詳細は上記事務取扱場所までお問い合わせください。

当社ホームページアドレス：<http://www.j-front-retailing.com/>
より詳細な開示情報や、最新の企業情報をご覧いただくことができます。

