

2007年度中間期
株主通信

手を携えて、未来へ。新たな価値を求めて。



J.フロントリテイリング株式会社
証券コード:3086



株式会社 大丸
〔第124期(中間)〕
平成19年3月1日から
平成19年8月31日まで



株式会社 松坂屋ホールディングス
〔第2期(中間)〕
平成19年3月1日から
平成19年8月31日まで

頂を越えて、先へ。 いま挑戦が始まる。

時代は移り変わります。百貨店も例外ではありません。
いま、私たちに求められているのは、
かつての業態、かつての業際を超える一歩です。
1+1を3にも4にもする——。
J.フロント リテイリングは、そんな発想から出発しました。

Adventure for Change

大丸の持つ効率性、松坂屋の持つ優良資産、
そして重なり合わない店舗ネットワーク。
これらがひとつになれば、百貨店業界に、そして小売業界全体に、
かつてないインパクトをもたらせると思うのです。
2007年9月3日、両社の経営統合は順調にスタートしました。
今後の本格的な成長に向けた取組みにご期待ください。

小売業のリーディングカンパニーを目指して

大丸株主さま

松坂屋ホールディングス株主さま



J.フロント リテイリング株式会社

DAIMARU

Matsuzakaya

※松坂屋ホールディングスは11月1日をもって、
J.フロント リテイリングに吸収合併されました。

JFRマークについて

日の丸をモチーフにした円形の中に、新社名「J.フロント リテイリング」の頭文字“JFR”で富士山を描きました。百貨店事業を核に、質量ともに日本を代表する小売業のリーディングカンパニーを目指す強い意志を表現しています。

共同持株会社「J.フロント リテイリング」が発足

株式会社大丸と、株式会社松坂屋ホールディングスは2007年9月3日、共同持株会社「J.フロント リテイリング株式会社」を発足させ、経営統合に踏み切りました。

少子高齢化の進展や、業種・業態を超えた競争の激化で、百貨店業界は市場全体が縮小傾向にあります。このような中、企業価値を向上させていくには、両社の持つ経営資源やノウハウを統合し、有効活用していくことが最善の道と判断しました。

関西以西でトップシェアの大丸と、中部地区でトップ

シェアの松坂屋ホールディングスの店舗網を統合すれば、全国の主要都市を網羅するネットワークを構築できます。さらに、両社の人材、ノウハウ、保有資産、財務力などの経営資源の最適活用を図れば、日本の小売業をリードするエクセレント・カンパニーへの進化も可能です。

統合にあたっては、お互いの歴史や企業文化を尊重し、対等の精神を重視します。また、各地域でのブランド力を活かすため、それぞれの百貨店の商号を存続させます。

JFR株1株に対する株式移転比率

大丸 1.4 松坂屋HD 1.0

ナンバーワン・リテ일러を目指して

株主の皆さまには、ますますご清祥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、大丸と松坂屋ホールディングスの経営統合により、この9月に誕生したばかりの新しい企業集団です。私たちが目指す姿は、百貨店事業を核とした、小売業界全体をリードするフロントランナー。“攻めの経営”に果敢に挑戦することで、抜きん出たレベルのお客さまご満足を提供し、企業価値の最大化を図ってまいります。

代表取締役会長

岡田 邦彦

代表取締役社長兼CEO

奥田 務

握手を交わす奥田社長と岡田会長



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。

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。



経営統合の背景

激変する環境に対応できる“ベスト・パートナー”

少子高齢化による人口減少が現実のものとなり、消費市場は縮小傾向にあります。さらに、消費者のライフスタイルや購買行動の変化、SPA（製造小売業態）やスーパーマーケットとの業際を超えた競合の進行などがあいまって、百貨店の既存店売上高は1991年をピークに減少を続け、現在ではピーク時の8割を割り込むまでになっています。

このような状況のもと、百貨店業界では、競争力に優れた少数の企業グループへの再編・統合が進みつつあります。米国では、1970年に202社あった百貨店が、2006年には17社にまで統合されました。日本でも早晚同じことが起こるというのが、私たちの共通した認識。JFRグループの結成は、これらの状況に対する私たちなりの“答え”です。

この“答え”に至ったことには、明確な理由があります。まず挙げられるのが、両社の商圏が重なり合わないことです。大丸は関西、松坂屋は名古屋を地盤とし、それぞれの地域に大丸神戸店と松坂屋名古屋店という“地域一番店”を持っています。用地確保の困難さなどから、都市部への出店余地が限られる現在、大都市圏を結ぶ優良店ネットワークを構築できることは大きなメリットなのです。数少ない成長市場である首都圏での販売力強化も、双方の力を合わせればより効率的に進めることができます。

さらに、大丸は業界トップの高効率・高収益型ビジネスモデル、松坂屋は歴史に培われた多くの優良資産を持っています。その相乗効果を引き出せば、さらに高い成長を実現できるでしょう。また、ともに呉服店を出自とする歴史があり、企業文化が似ていることも統合に踏み切った理由のひとつです。

主力エリアが重ならないため、高い統合効果が見込める。



大丸神戸店



松坂屋名古屋店

統合により、大丸神戸店、松坂屋名古屋店をはじめとした優良店を確保

Point 2

経営統合で何をを目指すのか

新ビジネスモデル構築で成長を加速

「高質経営の徹底により、顧客満足と企業価値の最大化を図ること」―。それが、私たちの目指す経営のあり方です。経営統合により、私たちは大きく規模を上げることができました。しかし、ただ規模だけを追うのであれば統合の意味がありません。あくまでも質的な充実を伴った拡大であり、成長でなければならないのです。

目標1

高効率・高収益型のビジネスモデルづくり

その柱のひとつとなるのが、百貨店事業を中心とした、強い営業力を持った高効率・高収益型のビジネスモデルづくりです。統合により拡大した営業基盤を背景に、お客さまを起点としたマーチャンダイジング（商品政策）や

販売サービス、充実した店舗環境を提供することで、抜きん出たレベルのお客さまご満足を実現。一方では、経営資源を最適活用し、資産、投資、人材配置の効率を最適化したローコスト経営を目指します。

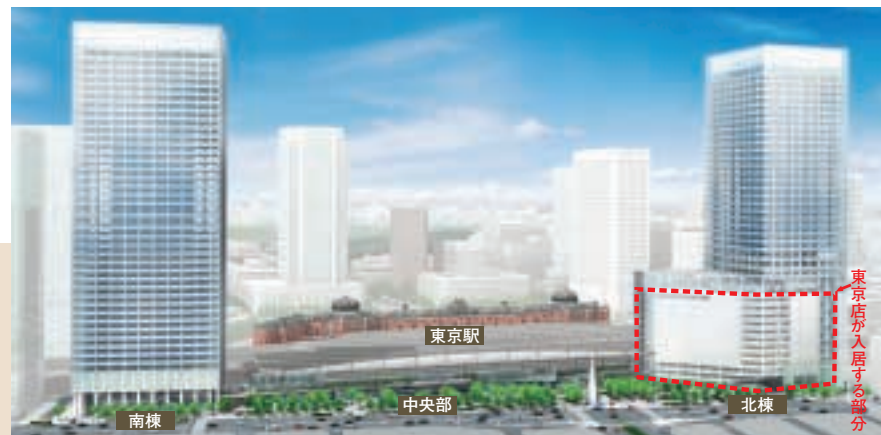
目標2

質を伴った成長を加速

そして、レベルアップしたビジネスモデルを核にして、新規出店や増床などによる規模拡大に取り組むことで、質を伴った成長を加速的に拡大させます。具体的には、大丸東京新店の移転・増床や銀座再開発プロジェクトなど

により、成長市場の首都圏で存在感を高めるほか、百万都市やそれに準ずる都市への新規出店を検討しています。大丸として浜松出店も決定し、2010年11月開業を予定しています。

東京駅八重洲口の超高層ツインタワーで、旧店の約1.5倍の面積に拡大する大丸東京新店（2012年夏完成予想図）



Point 3

これから何を行うのか

改革を推し進め、競争力を鍛え上げる

これらの目標を達成するためには、まず成長を可能とするビジネスモデルを作り込んでいく必要があります。その雛形となるのが、かねてから大丸が進めてきた一連の改革です。

大丸の“改革”

を松坂屋でも

大丸では1999年以来これまでの百貨店の在り方をお客さま満足と収益性の観点から抜本的に見直し、強い営業力とローコストオペレーションの確立に向けた4つの改革（「営業改革」、「外商改革」、「後方部門改革」、「人事改革」）に取り組みました。改革のポイントは「最大のお客さま満足を最小のコストで実現する」こと。それまで日本の百貨店において手付かずであった業務の標準化とシステム化を基本に、百貨店に期待される専門性・創造性・ホスピタリティ性などの高い付加価値が提供できる生産性の高い業務運営体制の構築と専門家の育成を効果的に図ることでした。

こうした取り組み成果を結集させたのが2003年に開店した札幌店です。

札幌店は2003年3月、45,000㎡の売場面積を持つ店舗としてオープンいたしました。改革の成果を店舗設計の段階から全面的に採り入れることによって、従来必要とされていた従業員数の約半分の490名という少数で

の運営を可能にし、通常3～4年にかかるといわれる営業黒字化を開店初年度で達成。現在まで大幅な増収増益を続け、今後のさらなる成長が期待されています。

札幌店の成功要因は、恵まれた立地や規模などの条件に加え、改革の諸成果を結集して構築した百貨店運営ビジネスモデルが大きな効果を発揮したことにあります。札幌店の成功によって、大丸が取組んできた改革の効果、及び大丸が高効率・高収益型のビジネスモデルを構築できつつあることを内外に実証することができました。

大丸では現在、商品力、販売サービス力のさらなる向上に重点を置いた「第2次営業改革」への取り組みを進めるなど、ビジネスモデルの格段のレベルアップを図っています。

こうして構築した高効率・高収益型の業務運営の仕組みを松坂屋に導入することにより、松坂屋の経営効率と業績は飛躍的に向上することが期待されます。

改革のフラッグシップとなった大丸札幌店



大丸札幌店外観

大丸札幌店1階フロア



6つの統合推進策で体質強化へ

一方では、経営統合をいかにスピーディかつ効果的に推進し、統合効果を発揮できる体制を作り上げるかが、当社グループにとって、当面の最大の経営課題です。私たちは、**①成長力の抜本的強化②経営効率の向上③強固な財務体質の構築**—の3つを経営統合の戦略テーマに選定。それらを実現するために、以下の6つの重点戦略を設定しました。現在、戦略ごとの個別実行計画の策定や検討、実施に向けた準備に取り組んでいます。

6つの統合推進策

1 百貨店事業の営業力の強化

- 両社の売り場運営マネジメントを標準化・効率化
- マーチャндаイジング手順の標準化などの共通基盤を構築
- 各種カードシステムを統合して400万人の顧客基盤を活用
- 11月に大丸東京新店を東京駅・八重洲口前に移転・増床、2012年には第2期増床も
- 松坂屋銀座店の立地する銀座六丁目地区再開発事業の推進

2 関係事業の収益力強化

- 子会社・関連会社を原則1業種1会社に統合
- スーパーマーケット事業は、来年9月を目処に事業統合、首都圏を中心に拡大へ

3 情報システム基盤の強化・拡大

- 情報システムを統合し、情報インフラを強化・拡大

4 人的生産性と企業活力向上

- 職務の明確化や働き方の効率化、公正な人事評価、公平な処遇を通じて個人のやる気と人的生産性を向上
- 出身会社や学歴・性別にとらわれない人事や人材交流で両社を融合

5 業務の効率化・コスト削減

- JFRをコストコントロールタワーとして、全体最適の観点から各店・各社経費の計画と管理を効率化
- 両社の重複機能の統合による合理化、業務の標準化・集約化による後方業務の効率化

6 資産効率の向上

- 事業開発による保有資産の活用や遊休資産の売却
- 不採算事業・店舗を見直し、場合によっては撤退



松坂屋名古屋店 北館 和・洋食器売場

Point 4

統合の完成形とは

期待を超える満足を提供でき、公正で信頼される企業へ

ここまで説明してきた施策を通じて、私たちは2009年度を目処にグループの仕組みや制度といった部分の全体統合を完成させる方針です。そして、時代の変化に即応した高質な商品・サービスの提供によりお客さまの期待を超える満足を実現し、公正で信頼される企業として広く社会に貢献することで、グループを発展させ、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を目指したいと考えています。

統合のマイルストーンとして、**私たちは次の中期業績目標を設定しました。**

JFRグループ 中期業績目標 (2011年2月期)

売上高：1兆2,300億円

営業利益：600億円

営業利益率：4.9%

営業利益のうち、480億円は百貨店事業で、120億円はスーパーマーケットなどのその他の事業で生み出していきたいと思います。計画の詳細については、来年4月の決算発表時にお知らせします。

ところで、こうして私たちが統合に取り組む間にも、小売業界では業態を超える統合や、同じ業態内での統合が進みつつあります。百貨店のあり方自体も、ファッションや家具が強い店から食品中心の店までと多様化しています。

もはや、業態論には意味がありません。JFRへの新たな企業の合流も、同一業種、異業種を問わず将来はあり得るでしょう。

ただ、現時点では、まず統合の足元を固めることが一番大事です。私たちは対等の精神を大切にしながら、それぞれが培ってきた日本の百貨店の良さを継承。質が高く新鮮な商品、サービスとホスピタリティを提供することにより、変化するお客さまの要望に応えたいと思います。皆さまには一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



「半歩先、一歩先のライフスタイルの提供が期待されています」と語る 奥田社長

「百貨店は深く地に根を下ろさねば」と話す 岡田会長



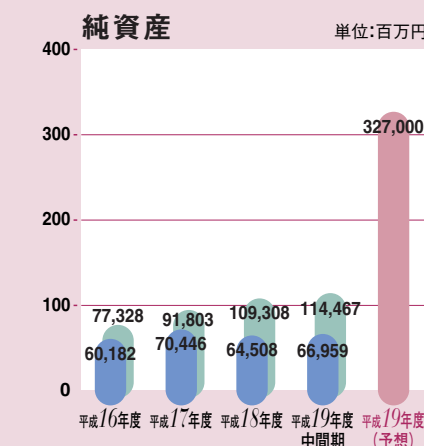
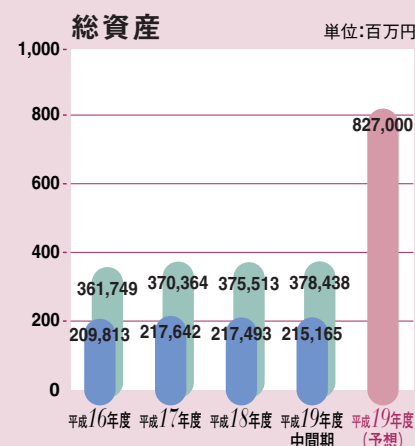
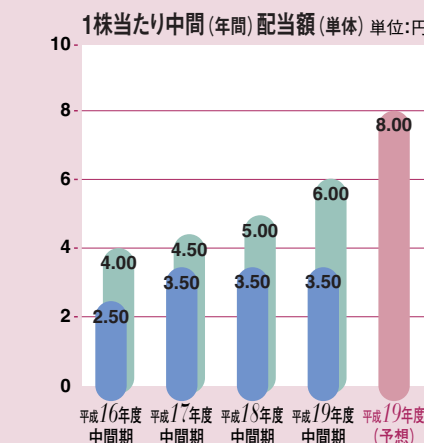
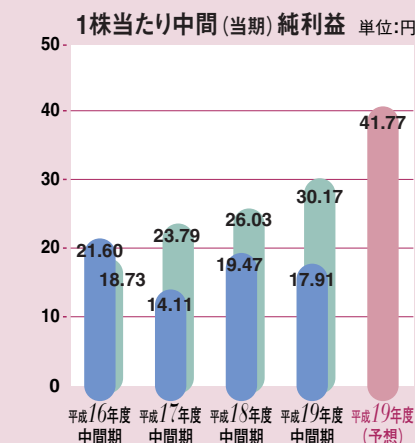
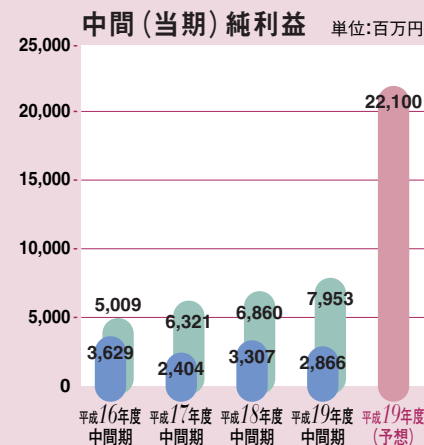
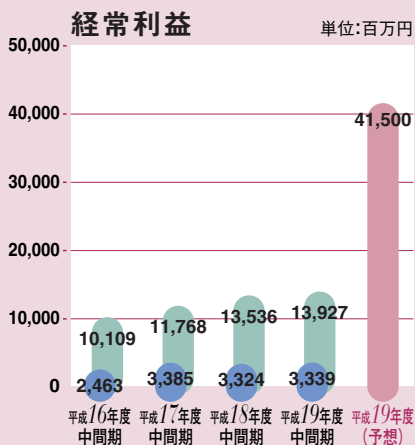
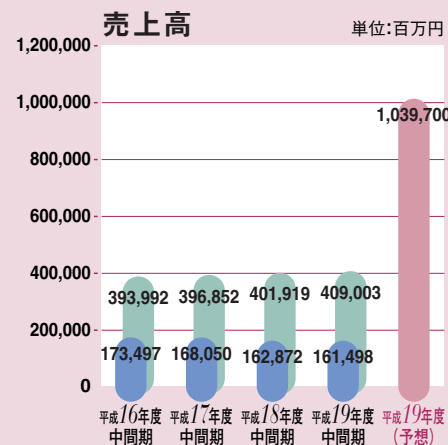
財務 ハイライト (連結)

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年度中間期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。



当中間期の概況 大丸



経営成績

当中間期の日本経済は、企業部門の収益改善を背景に設備投資が堅調に推移したものの、個人消費への波及にはやや遅れがみられ、比較的緩やかな成長となりました。

小売業界は、消費のサービス化など構造的な変化もあり、低調に推移いたしました。中でも、百貨店業界及びスーパーマーケット業界におきましては、天候不順や業種業態を超えた競争の激化により、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、当社はこれまで推進してきた諸改革の深耕を継続して行い、主力の百貨店事業をはじめとするグループ収益力の一段の向上に向け、営業力の強化と経営の効率化に努めてまいりました。

百貨店事業につきましては、お客さまのご満足の向上に向け、「マーチャндаイジング力」と「販売・サービス力」の抜本的強化を狙いとした第2次営業改革の推進や専門的人材の育成など、改革の実効性をさらに高めることによって、他社に抜きん出た品揃えとサービスの実現を目指してまいりました。

一方、食の新業態店舗として、本年3月には「大丸ららぽーと横浜店」、また、10月10日には同業態2号店舗の「大丸浦和パルコ店」を開業しご好評をいただいております。さらには、11月6日第1期移転・開業の東京新店など、首都圏でのお客さまのご支持拡大に向けて、それぞれ準備を進めてまいりました。

以上の結果、当中間連結会計期間の売上高は、対前年同期比2.0%増の4,090億3百万円となり、損益面では、営業利益は人件費をはじめ、諸経費全般の圧縮により、1.3%増の140億86百万円、経常利益は2.9%増の139億27百万円、中間純利益は15.9%増の79億53百万円となりました。

また、単体決算につきましては、売上高は、対前年同期比1.7%増の2,307億69百万円となりましたが、損益面では、営業利益は3.8%減の81億45百万円、経常利益は4.8%減の88億13百万円、一方、中間純利益は2.7%増の55億17百万円となりました。

なお、株式会社大丸及び株式会社松坂屋ホールディングスは、本年9月3日に完全親会社 J.フロント リテイリング株式会社を設立し、経営環境の変化にスピーディーかつ的確に対応する新たな経営体制を整えました。

経営統合前の上期においても、人材交流や統合販促をはじめとして、9月の統合直後からその成果を発揮できるよう、機能別に構成された13の分科会を中心に準備を進めてまいりましたが、今後も、統合効果の実現にスピードを上げて取り組み、お客さま満足と企業価値の最大化に努めてまいります。

事業の種類別セグメントの業績は、次のとおりであります。
セグメント別売上高の前年同期には、その他営業収入を含めて記載いたしております。

百貨店事業

当中間期については、「第2次営業改革」において、本社が「マーチャндаイジング業務」、各店が「販売・サービス業務」との役割の明確化をさらに進め、最大のお客さま満足を最小のコストで実現する仕組みをさらに進化させてまいりました。

固定客づくりの取り組みでは、全社一丸となって「DAIMARU CARD」のお客さま開拓を強化し、カードによるお買上情報を把握し分析することで、今後のお客さまとのコミュニケーションの精度向上や品揃え・売場づくりに反映させることに努めました。

店舗の改装では、お客さまのニーズの変化と各店の地域における競合の激化に対応して、各店舗の差別化、特徴化をさらに推し進めました。

京都店では、3月に女性のための「美と健康と癒し」を追求したコンセプトで「大丸リラクシングガーデン京都」をオープンいたしました。心斎橋店では、4月に8階と屋上のレストランフロアをヴォーリズデザインを採り入れたモダンな空間に全面改装し、「ヴォーリズ ダイニング」としてオープンいたしました。神戸店では、3月から4月にかけて、平成9年のグランドオープン以来初めてとなる1階婦人雑貨フロアの大幅なリニューアルを実施いたしました。

また、百貨店事業の成長と発展の可能性を探る新業態の開発として、本年3月15日には、首都圏最大級の郊外型ショッピングセンターに“食の専門大店”「大丸ららぽーと横浜店」をオープン、10月10日には、新業態の2号店として、「浦和パルコ」に「大丸浦和パルコ店」をオープンいたしました。どちらも「毎日が美味しく楽しく便利な私の街の新鮮市場」をストアコンセプトに、デパ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店づくりで、地元のお客さまに期待され、ご支持いただけるお店を目指しており、オープン後は、郊外で身近にデパ地下グルメを楽しむことが出来、特に和洋菓子や惣菜コーナーが人気を博しております。

以上の取り組みの結果、当中間期の百貨店事業の売上高は、対前年同期比0.7％増の2,893億57百万円、営業利益は4.3％減の108億64百万円となりました。

なお、11月6日には、当社の首都圏戦略の最も重要な位置付けとなる「大丸東京店」を東京駅八重洲口の超高層ツインタワー「グラントウキョウ ノースタワー」の地下1階～地上13階に移転増床いたします。今回の第1期オープンにつきましては、ストアコンセプトを「TOKYO・オトナ・ライフスタイル百貨店」とし、自分の価値観をしっかりと確立した「オトナのライフスタイル」に徹底的にこだわった百貨店に生まれ変わります。

スーパーマーケット事業

株式会社大丸ピーコックは、高質な「食生活提案型」スーパーマーケットとして、常に変化するマーケットに即応し、お客さまから支持される魅力あるマーチャンダイジングの構築に努めてまいりました。

また、本年3月、「三田伊皿子店」「東池袋店」「芝浦アイランド店」と、東京都心部の再開発地域に、都市型スーパーマーケットの最新モデル店を相次いで3店舗オープンいたしました。

各店舗におきましては、品揃え・販売促進・オペレーション等あらゆる面においてきめ細かな見直しを行い、業績改善に向けた対策を講じてまいりました。結果、当事業の売上高は対前年同期比3.1％増の531億8百万円となりました。

また、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益率の改善等の取り組みにより、営業収益の拡大を図り、さらに、販売費及び一般管理費の効率的活用にもめた結果、営業利益は6.3％増の8億62百万円となりました。

卸売事業

大丸興業株式会社では、お客さまニーズへのきめ細かな対応やマーケット深耕による需要開拓など提案型の営業に積極的に取り組みました。また開発チームの強化により、新商材や新規事業の開発を加速させました。こうした取り組みの結果、当事業の売上高は、対前年同期比6.9％増の460億71百万円となりました。

加えて、経費の効率的活用により、販売費及び一般管理費の削減を図った結果、営業利益は46.4％増の15億26百万円となりました。

その他事業

その他事業では、それぞれの事業分野で収益力強化に取り組み、売上高は対前年同期比8.0％増の409億39百万円となりました。また、営業利益は販売費及び一般管理費の圧縮に努めたことにより、52.8％増の12億12百万円となりました。

中間連結財務諸表 -大丸-

中間連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	当中間期 (平成19年8月31日現在)	前期 (平成19年2月28日現在)	科目	当中間期 (平成19年8月31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	146,505	144,837	流動負債	202,345	205,740
現金及び預金	36,648	33,103	支払手形及び買掛金	78,197	75,123
受取手形及び売掛金	54,392	57,470	短期借入金	23,874	31,782
たな卸資産	30,583	31,903	社債(償還1年内)	13,500	13,500
その他	25,588	23,315	前受金	35,914	34,870
貸倒引当金	△708	△955	賞与引当金	6,280	6,116
			販売促進引当金	1,745	1,881
			その他	42,832	42,466
固定資産	231,932	230,676	固定負債	61,624	60,464
有形固定資産	147,811	144,864	社債	9,000	9,000
建物及び構築物	79,569	80,371	長期借入金	25,343	23,460
土地	62,484	62,484	退職給付引当金	24,402	25,197
その他	5,757	2,008	役員退職慰労引当金	101	110
			その他	2,777	2,695
無形固定資産	5,663	5,980	負債合計	263,970	266,205
投資その他の資産	78,457	79,830			
投資有価証券	22,653	25,166	(純資産の部)		
長期貸付金	1,140	1,174	株主資本	105,335	98,956
長期保証金	37,528	38,103	資本金	20,283	20,283
繰延税金資産	9,593	9,154	資本剰余金	23,184	23,184
その他	8,902	7,270	利益剰余金	62,517	60,982
貸倒引当金	△1,360	△1,039	自己株式	△649	△5,493
資産合計	378,438	375,513	評価・換算差額等	5,065	6,560
			その他有価証券評価差額金	5,084	6,561
			繰延ヘッジ損益	△19	△1
			少数株主持分	4,066	3,791
			純資産合計	114,467	109,308
			負債・純資産合計	378,438	375,513

中間連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	当中間期 (平成19年3月1日から 平成19年8月31日まで)	前中間期 (平成18年3月1日から 平成18年8月31日まで)
売上高	409,003	401,141
売上原価	308,663	301,124
(売上総利益)	(100,339)	(100,016)
その他営業収入	—	778
(営業総利益)	(100,339)	(100,794)
販売費及び一般管理費	86,253	86,885
営業利益	14,086	13,909
営業外収益	1,908	1,027
受取利息	135	69
受取配当金	152	148
支払不要債務益	860	287
固定資産受贈益	8	19
受取補償金	285	—
持分法による投資利益	145	76
雑収入	320	425
営業外費用	2,067	1,400
支払利息	645	735
間仕切等廃棄損	76	36
支払不要債務益取消	583	—
雑支出	762	628
経常利益	13,927	13,536
特別利益	6	5,398
固定資産売却益	—	4,180
投資有価証券売却益	6	1,218
特別損失	892	1,437
固定資産除却損等	614	255
関係会社株式評価損	100	—
新設店舗開設前費用	178	56
減損損失	—	1,125
税金等調整前中間純利益	13,040	17,497
法人税、住民税及び事業税	3,597	5,790
法人税等調整額	1,134	4,432
少数株主利益	354	413
中間純利益	7,953	6,860

Point 中間連結貸借対照表

資産合計は、前期末と比べ29億25百万円の増加となりました。

内訳といたしましては、流動資産は主に現金及び預金の増加により、16億68百万円増加しております。これは、主に東京新店の設備投資資金の手当等によるものです。一方、固定資産は、東京新店の設備投資等により有形固定資産が増加したことなどから、12億56百万円増加しております。

負債合計は、前期末と比べ22億35百万円の減少となりました。なお、有利子負債は、717億18百万円で前期末と比べ60億25百万円の圧縮が図られております。

Point 中間連結損益計算書

連結売上高は、対前年同期比2.0%の増加となりました。なお当中間期から、不動産賃貸収入を売上高として計上し、それに係る不動産賃貸原価を売上原価として計上する方法に変更しております。

販売費及び一般管理費は、グループの生産性向上に向けたローコスト経営に引続き取り組みました結果、大丸単体をはじめ、関係百貨店・関係事業会社において人件費や施設費を中心に削減が図られております。

中間連結株主資本等変動計算書

(自 平成19年3月1日 至 平成19年8月31日)

(単位:百万円)

	株 主 資 本					評価・換算差額等			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	20,283	23,184	60,982	△5,493	98,956	6,561	△1	6,560	3,791	109,308
中間連結会計期間中の変動額										
剰余金の配当			△1,582		△1,582					△1,582
中間純利益			7,953		7,953					7,953
自己株式の取得				△66	△66					△66
自己株式の処分			△2	76	74					74
自己株式の消却			△4,834	4,834	—					—
株主資本以外の項目の中間 連結会計期間中の変動額(純額)						△1,476	△18	△1,494	275	△1,219
中間連結会計期間中の変動額合計	—	—	1,534	4,844	6,379	△1,476	△18	△1,494	275	5,159
平成19年8月31日残高	20,283	23,184	62,517	△649	105,335	5,084	△19	5,065	4,066	114,467

中間連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	当中間期 (平成19年3月1日から 平成19年8月31日まで)	前中間期 (平成18年3月1日から 平成18年8月31日まで)
営業活動による キャッシュ・フロー	14,178	10,728
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,956	6,375
財務活動による キャッシュ・フロー	△7,661	△7,013
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△15	5
現金及び現金同等物の 増減額	3,545	10,095
現金及び現金同等物の 期首残高	33,103	23,977
現金及び現金同等物の 中間期末残高	36,648	34,072

Point 中間連結株主資本等変動計算書

純資産額は前期末と比べ51億59百万円増加いたしました。その主な内訳といたしましては、中間純利益で79億53百万円の増加、配当金の支払で15億82百万円の減少などです。なお、本年6月に、利益剰余金を原資として当社自己株式630万株を消却いたしました。(消却前の発行済株式総数に対する割合2.3%)

Point 中間連結キャッシュ・フロー計算書

◎営業キャッシュ・フロー
税金等調整前中間純利益による収入が130億40百万円ありましたことに加え、主に卸売業での売上債権の回収等により、対前年同期比34億50百万円増の141億78百万円となりました。

◎投資キャッシュ・フロー
東京新店の設備投資等により、29億56百万円の支出となりました。

◎財務キャッシュ・フロー
借入金の返済等により、76億61百万円の支出となりました。

当中間期の概況 松坂屋ホールディングス



経営成績

当中間期におけるわが国の経済は、好調な企業業績を背景に民間設備投資が堅調に推移したものの、個人消費は比較的緩やかな改善となり、景気はおだやかな回復基調で推移いたしました。

百貨店業界におきましては、業態間の激しい競争が続くなか、天候不順もあり、主力の衣料品売上が低調に推移したことなどから、売上高は前年実績を下回る結果となりました。

このような情勢のもと、当社グループでは、中核事業である百貨店事業を中心に、営業力の強化と収益力の向上に向けた諸施策を実施してまいりました。

名古屋店、上野店において、収益力の向上に向け大型プロジェクト改装を完成させたほか、一層のコスト削減を図るため、営業費を抜本的に見直し、委託作業費、宣伝費などの効率的な活用に取り組みました。また、さらなる営業力強化と効率的な業務運営の実現を目指す「営業改革プロジェクト」と「外商改革プロジェクト」をスタートさせました。

この結果、当中間連結会計期間の売上高は1,614億98百万円(対前年同期比0.8%減)、営業利益は29億14百万円(対前年同期比7.0%減)、経常利益は33億39百万円(対前年同期比0.5%増)の成績となりました。また、特別利益として投資有価証券売却益などを計上し、特別損失として固定資産処分損などを計上いたしました結果、中間純利益は28億66百万円の成績となりました。

なお、当社グループは、本年9月3日に株式会社大丸と経営統合し、完全親会社「J.フロント リテイリング株式会社」を設立い

たしました。当社グループでは、統合効果の早期実現に向け、営業・コスト構造などの諸改革を、経営統合に先駆けてスタートさせました。今後も、諸改革の実行にスピードを上げて取り組み、お客さま満足と企業価値の最大化に努めてまいります。

〔 事業の種類別セグメントの業績は、次のとおりであります。 〕

百貨店業

百貨店業におきましては、お客さま満足の最大化と収益力の向上を目指し、お客さま視点にたった売場改装や催事を実施いたしました。

上野店におきましては、南館1階を自然素材の雑貨や癒しのアイテム、こだわりの食材などを集めた新しいライフスタイル提案のフロアに再構築するなど、全館改装工事を完成させ、3月3日にグランドオープンいたしました。また、名古屋店におきましては、本館レストラン街にフランス料理の「ラ ターブル ドゥ ジョエル・ロブション」をはじめとする5つの名店や、自然食ビュッフェ、ファミリーフレンチレストランなどを導入し、全面リニューアルオープンいたしました。このほか、高槻店の全館改装を完成させ、集客力の強化を図りました。

催事面では、名古屋店の「春の大北海道物産展」、「米村でんじろう監修 不思議体験科学展」、上野店の「江戸の伝統工芸品展」など、話題性豊かな商品催事、文化催事を数多く開催するとともに、松坂屋美術館において「安野光雅の世界展」、「京都国立近代美術館所蔵 洋画の名画」など魅力あふれる美術展を開催し、集客力の向上と売上の強化を図りました。

このほか、最大のお客さま満足を最小のコストで実現することを目的として、売場運営の標準化と経営資源の重点部門への集中化を目指す「営業改革プロジェクト」と、組織化、標準化、システム化された外商活動の推進を目指す「外商改革プロジェクト」を、株式会社大丸との経営統合に先駆けてスタートさせました。

これらの諸施策を推進するとともに、営業費の削減に取り組みましたものの、売上高は対前年同期比1.4%減の1,432億63百万円、営業利益は対前年同期比15.2%減の20億74百万円の結果となりました。

スーパーマーケット業

スーパーマーケット業におきましては、名古屋地区で昨年8月オープンした松坂屋ストア千代田店が売上増に寄与したほか、

既存店の改装など活性化に向けた営業諸施策を実施いたしました結果、売上高は135億90百万円、対前年同期比2.4%増、営業損益は73百万円の損失を計上しましたが、前年同期に比べ42百万円改善いたしました。

不動産賃貸業

不動産賃貸業におきましては、売上高は10億93百万円、対前年同期比13.7%増、営業利益は7億73百万円、対前年同期比31.0%増の成績となりました。

その他の事業

その他の事業におきましては、売上高は35億50百万円、対前年同期比7.7%増、営業利益は2億7百万円、対前年同期比18.5%減の成績となりました。



改装後の婦人服フロア(高槻店)



グランドオープンをPRするさくらパンダバス(上野店)

中間連結貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	当中間期 (平成19年8月31日現在)	前期 (平成19年2月28日現在)	科 目	当中間期 (平成19年8月31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	49,601	50,830	流動負債	96,748	84,670
現金及び預金	8,805	8,666	支払手形及び買掛金	16,845	18,595
受取手形及び売掛金	20,695	21,523	短期借入金	34,771	21,693
有価証券	1,442	76	未払法人税等	389	390
たな卸資産	12,763	13,838	前受金	19,752	19,837
繰延税金資産	3,245	4,150	商品券	12,942	12,574
その他	2,766	2,719	役員賞与引当金	—	35
貸倒引当金	△117	△144	その他	12,046	11,543
固定資産	165,564	166,662	固定負債	51,457	68,313
有形固定資産	118,910	116,932	社債	10,000	10,000
建物・構築物	54,451	52,295	長期借入金	15,425	29,490
土地	60,812	60,935	繰延税金負債	4,279	6,294
その他	3,646	3,701	再評価に係る繰延税金負債	1,518	1,518
無形固定資産	1,067	1,157	退職給付引当金	14,553	14,876
投資その他の資産	45,586	48,572	役員退職慰労引当金	88	48
投資有価証券	29,136	36,529	その他	5,592	6,085
長期保証金	6,865	6,987	負債合計	148,206	152,984
繰延税金資産	922	641	(純資産の部)		
その他	9,146	5,090	株主資本	60,001	57,814
貸倒引当金	△484	△677	資本金	9,765	9,765
資産合計	215,165	217,493	資本剰余金	9,358	9,358
			利益剰余金	46,016	43,797
			自己株式	△5,138	△5,106
			評価・換算差額等	2,667	6,376
			その他有価証券評価差額金	1,854	5,573
			繰延ヘッジ損益	13	3
			土地再評価差額金	800	800
			新株予約権	91	111
			少数株主持分	4,198	206
			純資産合計	66,959	64,508
			負債純資産合計	215,165	217,493

中間連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	当中間期 (平成19年3月1日から 平成19年8月31日まで)	前中間期 (平成18年3月1日から 平成18年8月31日まで)
売上高	161,498	162,872
売上原価	121,683	122,353
(売上総利益)	(39,814)	(40,518)
販売費及び一般管理費	36,899	37,382
営業利益	2,914	3,135
営業外収益	2,134	1,512
受取利息・配当金	303	324
持分法による投資利益	716	52
その他	1,113	1,136
営業外費用	1,710	1,324
支払利息	337	258
その他	1,372	1,065
経常利益	3,339	3,324
特別利益	2,331	3,385
固定資産売却益	265	446
投資有価証券売却益	1,836	—
退職給付信託返還益	—	2,907
その他	230	31
特別損失	1,202	833
固定資産処分損	1,186	796
投資有価証券評価損	—	22
その他	16	14
税金等調整前中間純利益	4,468	5,876
法人税、住民税及び事業税	241	223
法人税等調整額	1,354	2,348
少数株主利益(損失△)	6	△2
中間純利益	2,866	3,307

(注) 当社の設立は平成18年9月1日のため、前中間期は㈱松坂屋グループの連結数値を記載しております。

Point 中間連結貸借対照表

資産合計は、前期末と比べ23億28百万円の減少となりました。

内訳としましては、流動資産は主にたな卸資産の減少などにより12億29百万円減少しております。また、固定資産は持分法関連会社が連結子会社となったことによりその他の資産が40億56百万円増加した一方、時価下落に伴い投資有価証券が73億93百万円減少したことなどにより10億98百万円減少しております。

負債合計は、前期末と比べ47億78百万円の減少となりました。

内訳としましては、支払手形及び買掛金が17億49百万円減少したことや、上場株式の評価差益に係る繰延税金負債が20億15百万円減少しております。

なお、有利子負債(短期・長期借入金、社債)は601億96百万円で前期末と比べ9億87百万円削減しております。

純資産合計は、前期末と比べ24億50百万円の増加となりました。

内訳につきましては、中間連結株主資本等変動計算書に記載しております。

Point 中間連結損益計算書

連結売上高は、対前年同期比0.8%の減少となりました。百貨店業が苦戦しましたが、スーパーマーケット業や不動産賃貸業は増収となりました。

販売費及び一般管理費は、一層のコスト削減を図るため抜本的に見直し、委託作業費、宣伝費などの効率的な活用に取り組み1.3%削減しました。

営業利益は対前年同期比7.0%の減益となりましたが、経常利益は持分法投資利益の寄与により0.5%の増益となりました。

中間連結株主資本等変動計算書 (自 平成19年3月1日 至 平成19年8月31日) (単位:百万円)

	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	土地再評価 差額金			
平成19年2月28日残高	9,765	9,358	43,797	△5,106	57,814	5,573	3	800	111	206	64,508
中間連結会計期間中の変動額											
剰余金の配当			△640		△640						△640
中間純利益			2,866		2,866						2,866
自己株式の取得				△71	△71						△71
自己株式の処分		△0	△7	39	32						32
株主資本以外の項目の中間 連結会計期間中の変動額（純額）						△3,719	9	—	△19	3,992	263
中間連結会計期間中の変動額合計	—	△0	2,219	△32	2,186	△3,719	9	—	△19	3,992	2,450
平成19年8月31日残高	9,765	9,358	46,016	△5,138	60,001	1,854	13	800	91	4,198	66,959

中間連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)

	当中間期 (平成19年3月1日から 平成19年8月31日まで)	前中間期 (平成18年3月1日から 平成18年8月31日まで)
営業活動による キャッシュ・フロー	3,115	5,694
投資活動による キャッシュ・フロー	△1,581	△3,757
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,706	△3,124
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△0	△0
現金及び現金同等物の 増減額	△172	△1,187
現金及び現金同等物の 期首残高	8,672	11,583
現金及び現金同等物の 中間期末残高	8,500	10,395

Point 中間連結株主資本等変動計算書

純資産合計は、前期末と比べ24億50百万円の増加となりました。
内訳としましては、中間純利益28億66百万円を計上したほか、持分法関連会社の連結子会社化などにより少数株主持分が39億92百万円増加した一方、その他有価証券評価差額金が37億19百万円減少しております。

Point 中間連結キャッシュ・フロー計算書

◎営業活動によるキャッシュ・フロー
税金等調整前中間純利益44億68百万円、仕入債務の減少17億49百万円などにより、31億15百万円の収入となりました。
◎投資活動によるキャッシュ・フロー
投資有価証券の売却による収入24億85百万円、固定資産の取得による支出50億20百万円などにより、15億81百万円の支出となりました。
◎財務活動によるキャッシュ・フロー
借入金の返済や配当金の支払いなどにより、17億6百万円の支出となりました。

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、1,000円未満の端数金額については、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 (値札本体価格)
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値札本体価格の10%を割引いたします。ただし、その場合1,000円未満の端数金額については、割引いたしません。
「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 JFR直営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、ロエベなど)特に各社が指定したものと。
※なお、松坂屋直営店および横浜松坂屋では、上記に加え、「特に定めた催事商品、内覧会商品、酒類・米穀」につ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	

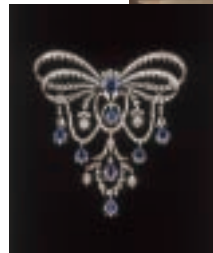
今後の展覧会スケジュール

2008年

12月	ベル・エポックの輝き(東京店) 12月20日(木)→2008年1月6日(日)
1月	ベスト・オブ・世界遺産展(梅田店) 1月2日(水)→1月20日(日)
	近代日本画 美の系譜(東京店) 1月10日(木)→1月28日(月)
	ジョン・バーニンガム絵本原画展(東京店) 1月31日(木)→2月18日(月)
2月	～星のような物語～星野道夫展(神戸店) 2月6日(水)→2月18日(月)
3月	小堀遠州 美の出会い展(神戸店) 3月19日(水)→3月31日(月)
4月	松園と美人画の世界展(神戸店) 4月2日(水)→4月15日(火)
5月	小磯良平・東山魁夷展(神戸店) 5月14日(水)→5月26日(月)

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。



ベル・エポックの輝き
「ガーランド・スタイルの
ストマッカー」
ショーメ 1906年頃
アルピオン アート・コレクション



ジョン・バーニンガム絵本原画展
ジョン・バーニンガム
「ガンピーさんのふなあそび」
Mr Gumpy's Outing,
Jonathan Cape ©
1970 John Burningham

上村松園「かんざし」1938年頃

今後の展覧会スケジュール

2008年

11月	キスリング展 11月23日(金)→12月24日(月)
12月	川村記念美術館所蔵 巨匠と出会う名画展 12月29日(土)→2008年1月22日(火)
1月	第52回 現代書道二十人展 1月26日(土)→2月3日(日)
2月	パリ・プーデル美術館所蔵 《弓をひくヘラクレス》巨匠プーデル展 2月6日(水)→2月19日(火)
	小堀遠州 美の出会い展 2月23日(土)→3月16日(日)
3月	相田 みつを全貌展 3月20日(木)→4月15日(火)
4月	第63回 春の院展 4月19日(土)→4月27日(日)
5月	第43回 日春展 5月24日(土)→6月1日(日)

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。



キスリング展
〈赤いセーターと青いスカーフを纏った
モンパルナスのキキ〉1925年
ブティ・パレ美術館
(ジュネーヴ)所蔵
©ADAGP, Paris & SPDA,
Tokyo, 2007



尾形光琳〈柳に水鳥〉(部分)
18世紀初頭



川村記念美術館所蔵
巨匠と出会う名画展
レンブラント・ファン・レイン
〈広つば帽を被った男〉(部分)
1635年

【主な文化催事】(松坂屋美術館以外)

●11/14(水)～20(火)内藤ルネ展<静岡店>
●11/21(水)～26(月)王 貞治展<名古屋店>
●11/28(水)～12/3(月)日本の布展<名古屋店>
●12/20(木)～30(日)永遠のベルサイユのばら展 <名古屋店>
●12/27(木)～1/7(月)きかんしゃトーマスとなかまたち<静岡店>
2008年
●1/2(水)～1/8(火)現代書道二十人展 <上野店>
●2/20(水)～26(火)田川啓二の世界展<静岡店>
●5/14(水)～5/19(月)中日いけばな芸術展<名古屋店>

※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。



東京新店第1期オープン



東京新店第2期オープン
(完成予想図)

東京新店第1期 グランドオープン

大丸は11月6日、大丸東京店を、東京駅八重洲口の超高層ツインタワー「グラントウキョウ ノースタワー」の地下1階から地上13階に移転増床オープンしました。今回の第1期に引き続き、2012年夏頃の第2期グランドオープン時には、旧東京店の約1.5倍の46,000m²にまで増床、首都・東京の玄関口にふさわしい、斬新で21世紀のモデルとなる本格的な百貨店が誕生します。

ストアコンセプトは、「TOKYO・オトナ・ライフスタイル 百貨店」。自分の価値観を確立した「オトナ」の「ライフスタイル」に徹底的にこだわった百貨店です。都会の生活を楽しむ意欲・感性を持ち、時間の使い方が上手で人的ネットワークや行動エリアが広い大人「TOKYO・ライフ・エディター」を重点ターゲットとしています。

Topics トピックス



大丸、松坂屋の融合をイメージした統合記念ビジュアル

統合記念企画開催

経営統合を記念して、JFRグループは9月3日、大丸と松坂屋それぞれのシンボル「くじゃく」と「カトレア」を背景にあしらい、融合をイメージした記念ビジュアルを製作。翌4日からは、全国の大丸・松坂屋全26店舗で「統合記念企画」を同時開催しました。

特に、大丸東京店、松坂屋上野店、銀座店の3店舗では、相互利用促進のためのイベントを実施。4日朝には、大丸と松坂屋の顧客係1名ずつがそれぞれ大丸東京店と松坂屋上野店でお客さまをお迎えしたほか、通常は上野店にいる「さくらパンダ」が大丸東京店と松坂屋銀座店に登場し、統合をアピールしました。



大丸、松坂屋の顧客係が
お客さまをお出迎え（大丸東京店）

浦和パルコ店オープン

大丸は10月10日、JR浦和駅東口前の「浦和パルコ」地下1階に、「大丸浦和パルコ店」をオープンしました。3月にオープンした「大丸ららぽーと横浜店」に続く“食の専門店”の2号店で、JFRグループ初の新規出店です。「毎日が美味しく楽しく便利な私の街の“新鮮市場”」というストアコンセプトのもと、デパ地下のグルメ性と高質スーパーのデイリー性を融合。季節商品、カレンダーマーケット商品、オリジナル商品を展開し、常に変化のある商品提案を行っています。

所在地：埼玉県さいたま市浦和区東高砂町11番1号 浦和パルコ地下1階
売場面積：4,000m²
営業時間：午前10時～午後9時



大丸
浦和パルコ店



本館9階カトレアダイニングからの景観

松坂屋名古屋店本館 レストラン街 全面改装 こだわりの食が人気

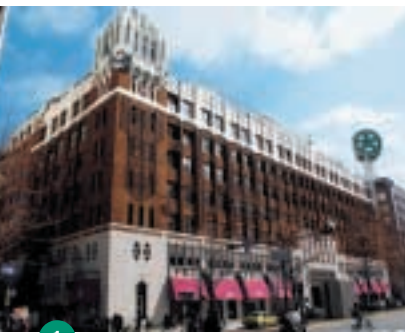
松坂屋は5月（一部店舗は6月）、名古屋店本館9階、10階レストラン街を全面改装しました。本館9階には、自然食のビュッフェ「草楽（そうらく）」や「シェ松尾」の上級ファミリーレストラン「グランファミーユ・シェ松尾」など6店舗、本館10階には、服部栄養専門学校理事長の服部幸應氏のプロデュースにより、名古屋初出店の名店5店舗を揃えました。

10階にオープンしたカジュアルフレンチレストラン「ラ ターブル ドゥ ジョエル・ロブション」は、「20世紀最高のシェフ」と言われるフランス料理界の巨匠ジョエル・ロブション氏が手がける店。「中村孝明 NAGOYA」では、2代目鉄人の鉄人・中村孝明氏が、“一期一味”をテーマとした癒しの味を提供しています。

また、名古屋店周辺地区が誇る緑豊かな公園などの景観が楽しめるよう、可能な限り窓際に客席を配置。上質感のある空間のなか、満足度の高いおもてなしと、こだわりの食を提供するフロアとしました。



黒と赤を基調にした「ラ ターブル ドゥ ジョエル・ロブション」



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



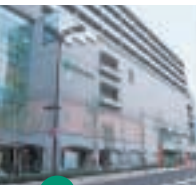
4 京都店
〒600-8511
京都市下京区四条通高倉西入立売西町79番地
TEL: (075) 211-8111



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



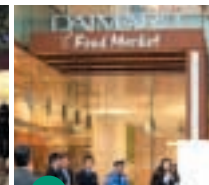
9 須磨店
〒654-0154
神戸市須磨区
中落合二丁目2番4号
TEL: (078) 791-3111



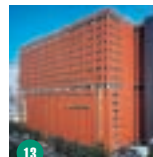
10 芦屋店
〒659-0093
芦屋市船戸町1番31号
TEL: (0797) 34-2111



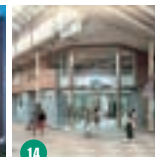
11 ららぽーと横浜店
〒224-0053
神奈川県横浜市
都筑区池辺町4035-1
TEL: (045) -287-5000



12 浦和パルコ店
〒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



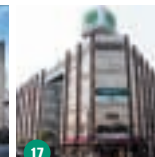
14 株式会社 博多大丸 長崎店



15 株式会社 下関大丸



16 株式会社 高知大丸



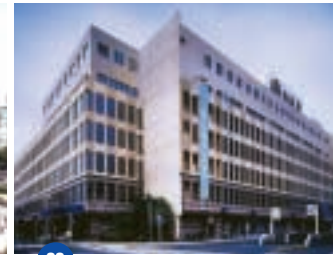
17 株式会社 今治大丸



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

株式会社 大丸ピーコック

青 山 店	み さ と 店	麻 布 十 番 店	上 池 台 店	三軒茶屋の杜店
袖 が 浦 店	恵 比 寿 店	井 荻 店	文京グリーンコート店	トルナーレ日本橋浜町店
高輪魚籃坂店	多 摩 店	経 堂 店	玉 川 上 水 店	代官山ピーコック
目 白 店	国立さくら通り店	新 浦 安 店	石 川 台 店	三田伊皿子店
自由が丘店	鶴 見 店	都 立 家 政 店	花 小 金 井 店	東 池 袋 店
阿 佐 谷 店	六 角 橋 店	桜 新 町 店	成 城 店	芝浦アイランド店
下 北 澤 店	横 浜 橋 店	高 野 台 店	西 船 橋 店	
中 野 店	久 我 山 店	グランパーク田町店	国立弁天通り店	
藤 沢 店	高 田 馬 場 店	東 小 金 井 店	藤沢トリアージュ白旗店	

※中野店は建て替えのため休業中（2010年春再開予定）

大丸ピーコック
麻布十番店



千里大丸ブラザ	松 が 丘 店	山 田 店
香 里 店	名 谷 店	武 庫 之 荘 店
津 雲 台 店	狩 場 台 店	千 里 山 店
北 千 里 店	塚 原 店	箕面桜ヶ丘店
明 舞 店	星 田 店	甲 南 店
中 宮 店	千里南町ブラザ店	芦 屋 川 西 店
茶 山 台 店	芦 屋 南 宮 店	北 大 和 真 弓 店
晴 美 台 店	甲 子 園 店	宝 塚 中 山 店
高 倉 台 店	甲 東 園 店	箕 面 外 院 店

その他の事業

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
株式会社 大丸コム開発
株式会社 大丸クレジットサービス

株式会社 大丸友の会
株式会社 大丸装工
株式会社 大丸木工
株式会社 DHJ

株式会社 大丸リース&サービス
大丸興業株式会社
株式会社 消費科学研究所
株式会社 ディンプル

株式会社 大丸セールスアソシエーツ
株式会社 JFR情報センター
株式会社 大丸ビジネスサポート



スーパーマーケット事業

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

竹 の 塚 店	大 島 店	本 郷 台 店	洋 光 台 店
恵 比 寿 店	豊 四 季 店	片 倉 町 店	本 山 店
高 島 平 店	常 盤 平 店	磯 子 店	月 見 ケ 丘 店

松坂屋ストア
千代田店



藤 が 丘 店	本 郷 店	三 好 店
菱 野 店	平 針 店	千 代 田 店

その他の事業

株式会社 マツガカヤ友の会
栄印刷株式会社
松坂サービス株式会社

テンプスタイル株式会社
松栄食品株式会社
株式会社 東都運搬社

松坂屋誠工株式会社
日本リフェクス株式会社
有限会社 常磐商会

株式会社 セントラルパークビル

会社の概要

平成19年11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 岡田 邦彦 兼株式会社松坂屋代表取締役会長
（代 表 取 締 役）

取 締 役 社 長 奥 田 務 百貨店事業政策部長
兼最高経営責任者 兼株式会社大丸代表取締役会長
（代 表 取 締 役） （株式会社大阪証券取引所取締役）
（株式会社り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
兼株式会社大丸代表取締役社長
兼株式会社松坂屋取締役

取 締 役 茶村 俊一 銀座再開発担当
兼株式会社松坂屋代表取締役社長執行役員
兼株式会社大丸取締役

取 締 役 都島 敏明 業務本部長
兼専務執行役員

取 締 役 小島喜代三 関連事業政策部長
兼常務執行役員

取 締 役 塚田 博人 経営計画本部長
兼銀座再開発副担当
兼常務執行役員

取 締 役 安永 憲朗 （大日本塗料株式会社取締役）

取 締 役 高山 剛 （大同特殊鋼株式会社代表取締役会長）

監 査 役 古田 武 兼株式会社大丸監査役（社外）
（株式会社カネカ相談役）
（日本ベンチャーキャピタル株式会社取締役）

監 査 役 清水 定彦 （東邦瓦斯株式会社相談役）

監 査 役 鶴田 六郎 （弁護士）

監 査 役（常 勤） 城戸 敏雄

監 査 役（常 勤） 中村 順司

取締役のうち、安永 憲朗氏、高山 剛氏は社外取締役であります。
また、監査役のうち古田 武氏、清水 定彦氏、鶴田 六郎氏は社外監査役であります。

執 行 役 員 小林 泰行
執 行 役 員 松田 伸治

執 行 役 員 山川 浩司
執 行 役 員 土井 和夫

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.mufg.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。



お客さまと直接ふれあうビジネスを手掛ける私たちにとって、CSR（企業の社会的責任）活動への取り組みは当然の責務です。私たちは主に、環境保護、バリアフリー、地域貢献の3つの視点からCSR活動を進めています。今回はそのうち、環境保護への取り組みについてご紹介いたします。

環境に
やさしく

私たちは、環境に配慮した商品の充実を図る一方で、簡易包装やグリーン購入の推進にも取り組んでいます。
また、完全循環型リサイクルシステムによりつくられた「MYスマートレジ袋」（日本百貨店協会企画制作）の販売も始めました。



ケナフ素材使用ワイシャツ（綿80％、ケナフ20％）
原材料に、成長が早くCO2吸収効率も大きい
草木類・ケナフを20％使用しました。



植物性洗濯洗剤
持続可能な資源作物、アブラヤシとココヤシの
油脂を主原料とした洗剤。排水の汚染を軽減します。



「MOTTAINAI」ネクタイ
ペットボトルなどからつくるケミカルリサイクル繊維を使用。
再リサイクルも可能です。



天与の緑
静岡県春野町の山あいで、土作りから収穫まで完全無農薬で
育てられたお茶。有機JIS認定商品です。



グリーン購入の推進
包装資材や事務用品を対象に、
環境にやさしい用度品の使用を推進しています。



全国百貨店統一「MYスマートレジ袋」
使用後は回収され新しいポリエステル繊維にリサイクル。石油からポリエステル
原料をつくるよりもエネルギー消費量とCO2排出量を約80％削減できます。