

株式会社パルコ
平成25年2月期(2012年度)
第2四半期
決算説明会資料
【東証一部 8251】



サマリー

2/31

I 2012年度上期業績概要

2012年度上期 連結売上高は前年同期比103.6%、営業利益は120.6%(四半期純利益109.6%)

上期は、前期・当期の積極的な改装推進による効果とカード政策の強化によるパルコの好調に加え、ヌーヴ・エイの好調により、増収増益。計画を上回る利益を達成。既存店は、前年第2四半期より前年実績を上回る基調を継続

II 2012年度上期実績と今後の展開計画

既存店舗の改装実績：上期は、28,000㎡の期初計画を上回る改装を実施。改装ゾーンの売上前年同期比は二桁伸長

既存店舗の改装計画：下期は、約24,000㎡のテーマ型リニューアルを実施予定

ハウスカード政策：「顧客視点で使いやすいカード」をテーマに、当期よりPARCOカードに新サービスを導入

国内店舗開発：都心型中低層商業施設開発「ZERO GATE(ゼロゲート)事業」を推進

海外事業戦略：渋谷のファッションを発信するプラットフォームをシンガポールで提供

蘇州商業施設の運営管理に関する業務を受託、現地法人設立

専門店事業：上期は新店4店舗出店。下期も4店舗の出店を計画し、160店舗体制に拡大予定

総合空間事業：LED化工事を受注、ホテルの客室業務を新規受託し、経費を効率化

EC事業：ECサイト制作の新規受注などによりWeb制作業務が堅調

エンタテインメント事業：劇場・映像で高質作品がヒット、下期も話題作を予定。「梅田クラブクアトロ」オープン

III CSRへの取り組み

環境・社会貢献をテーマにした継続的なCSR活動を強化し、次世代ファッション・クリエイターの支援活動も実施

**I 2012年度 上期
業績概要**

**II 2012年度 上期
実績と今後の展開計画**

III CSRへの取り組み

**I 2012年度 上期
業績概要**

**II 2012年度 上期
実績と今後の展開計画**

III CSRへの取り組み

1 連結業績

5/31

パルコとヌーヴ・エイの好調により増収増益となり、
計画を上回る利益を達成
当社の転換社債型新株予約権付社債の転換などにより、
財務体質が改善

単位：百万円

連結	2012年 3月～8月	2011年 3月～8月	増減額	前年 同期比	計画額	増減額	計画比
売上高	128,337	123,844	4,492	103.6%	132,000	▲3,662	97.2%
営業利益	4,858	4,030	827	120.5%	4,800	58	101.2%
経常利益	4,554	3,967	587	114.8%	4,500	54	101.2%
四半期純利益	2,237	2,042	195	109.6%	2,100	137	106.5%
EBITDA ※1	7,845	7,120	724	110.2%	—	—	—

連結	2012年 8月末	2011年 年度末	増減額
総資産	208,339	208,697	▲358
純資産	101,275	84,577	16,697
有利子負債 ※2	42,548	59,536	▲16,987
自己資本比率	48.6%	40.5%	8.1%

※1 EBITDAは、「営業利益＋減価償却費」にて算出しております

※2 有利子負債170億円の減少のうち、当社の転換社債型新株予約権付社債の転換による減少が150億円です

2 連結セグメント

6/31

単位：百万円

○ショッピングセンター事業
(株)パルコは、前期および当期の積極的な改装推進による効果とハウスカード政策の強化により、増収を達成。既存店計は、前年第2四半期より前年を上回る好調を継続

○専門店事業
(株)ヌーヴ・エイは、オリジナル商品の売上高が高伸したほか、アイテムを充実させたことによる様々な切り口の販売促進企画が奏功した腕時計事業とメンズ・レディース雑貨事業が牽引し増収増益を達成

○総合空間事業
(株)パルコスペースシステムズは、照明器具のLED化工事の受注、外資航空会社関連施設や外資系ホテルの客室メンテナンス業務受託増と経費効率化などにより増益

○その他の事業
(株)パルコ・シティでは、商業施設のECサイト構築のコンサルティング受注などにより増収。
(株)パルコのエンタテインメント事業では、劇場でプロデュース作品が、映像で出資作品が、ヒット

		2012年 3月～8月	2011年 3月～8月	増減額	前年 同期比
ショッピング センター事業	売上高	116,177	112,192	3,984	103.6%
	セグメント利益	4,479	3,674	804	121.9%
専門店事業	売上高	8,343	7,805	538	106.9%
	セグメント利益	206	150	55	137.0%
総合空間事業	売上高	9,102	9,201	▲98	98.9%
	セグメント利益	174	130	44	134.4%
その他の事業	売上高	3,152	3,232	▲80	97.5%
	セグメント損失	▲4	57	▲62	—
計	売上高	136,775	132,432	4,343	103.3%
	セグメント利益	4,855	4,013	842	121.0%
調整額	売上高	▲7,108	▲7,192	84	98.8%
	セグメント利益	2	17	▲15	14.1%
連結	売上高	129,666	125,239	4,427	103.5%
	セグメント利益	4,858	4,030	827	120.5%

※ 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 ※ セグメント利益または損失は、営業利益または損失です

※ (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

3 単体業績

7/31

前期および当期の積極的な改装推進による効果と
ハウスカード政策の強化により、増収を達成

単位:百万円

単体	2012年 3月～8月	2011年 3月～8月	増減額	前年 同期比	計画額	増減額	計画比
売上高	117,683	113,713	3,969	103.5%	121,000	▲3,316	97.3%
営業利益	4,555	3,848	707	118.4%	4,500	55	101.2%
経常利益 ※1	4,786	4,635	150	103.2%	5,300	▲513	90.3%
四半期純利益 ※1	2,614	3,007	▲393	86.9%	3,100	▲485	84.3%
EBITDA ※2	7,363	6,761	602	108.9%	—	—	—

単体	2012年 8月末	2011年 年度末	増減額
総資産	204,221	205,014	▲793
純資産	102,285	85,169	17,115
有利子負債 ※3	44,027	61,406	▲17,379
自己資本比率	50.1%	41.5%	8.5%

※1 経常利益および四半期純利益には、子会社からの受取配当金、今期5億円、前期10億円が含まれております

※2 EBITDAは、「営業利益＋減価償却費」にて算出しております

※3 有利子負債174億円の減少のうち、当社の転換社債型新株予約権付社債の転換による減少が150億円です

4 店舗別テナント売上高

8/31

仙台バルコと浦和バルコなどが全体を牽引
既存店計は、前年第2四半期より前年を上回る好調を継続

単位:百万円

店名	売上高	前年同期比	1Q	2Q
札幌バルコ ※1	5,055	97.4%	99.5%	95.3%
仙台バルコ	6,419	124.6%	157.4%	101.9%
池袋バルコ	14,471	107.2%	110.8%	103.7%
渋谷バルコ	6,196	103.5%	113.4%	95.3%
静岡バルコ	4,884	91.1%	93.0%	89.2%
名古屋バルコ	16,280	101.1%	104.3%	98.1%
広島バルコ	8,181	102.1%	103.1%	101.1%
福岡バルコ	5,895	105.2%	105.4%	104.9%
8店舗 計	67,386	103.8%	108.6%	99.3%

店名	売上高	前年同期比	1Q	2Q
札幌バルコ新館	—	—	—	—
心斎橋バルコ	—	—	—	—
全店計 ※2	114,663	103.7%	107.9%	99.7%
既存店計 ※3	114,663	104.4%	108.9%	100.2%

店名	売上高	前年同期比	1Q	2Q
宇都宮バルコ	2,473	99.6%	106.6%	93.1%
浦和バルコ	7,985	120.5%	127.0%	114.6%
新所沢バルコ	4,103	106.2%	110.2%	102.4%
千葉バルコ	3,545	102.6%	105.1%	100.2%
津田沼バルコ	4,594	102.5%	105.5%	99.5%
ひばりが丘バルコ	3,881	100.5%	105.0%	96.2%
吉祥寺バルコ	3,994	103.3%	110.7%	96.6%
調布バルコ	8,298	103.2%	107.4%	99.1%
松本バルコ	3,636	99.9%	100.4%	99.4%
大津バルコ	2,242	100.2%	99.5%	101.0%
熊本バルコ	2,522	106.6%	109.5%	103.8%
11店舗 計	47,277	105.2%	109.2%	101.4%

※1 札幌バルコの前年同期比は、新館（2011年3月30日閉店）の値を除いたものです

※2 全店計の前年同期比は、閉店した札幌バルコ新館、心斎橋バルコの前年実績値を含んで計算しています

※3 既存店計は、札幌バルコ新館（2011年3月30日閉店）、心斎橋バルコ（2011年9月30日閉店）の値を除いたものです

5 アイテム別売上高

9/31

衣料品、身の回り品、飲食が好調 客数、客単価も好調継続

- 衣料品のうち衣料品総合は、大型カジュアル衣料ショップの好調に加え、セレクトショップも好調継続
- 身の回り品では、ブライダルブームの継続により、宝飾貴金属が引き続き好調で、バッグ、婦人靴など皮革関連商品も堅調
- 飲食は、前年に全面改装した池袋バルコの効果に加え、各店で共用区画を含めた快適性の追求、渋谷バルコでイベント性のあるレストラン導入などが貢献

既存店 前年比	2011年度計	2012年度		
		3月～5月	6月～8月	上期計
買上客数	98.5%	107.5%	101.4%	104.3%
客単価	102.7%	103.7%	100.6%	102.2%

アイテム分類	3月～5月	6月～8月	上期計
婦人服	106.3%	94.8%	100.2%
紳士服	107.7%	99.0%	103.8%
衣料品総合	118.3%	110.2%	114.2%
衣料品	108.9%	99.4%	104.0%
靴	109.7%	101.6%	105.6%
バッグ	117.3%	106.1%	111.5%
装身具	111.0%	96.2%	102.9%
化粧品	105.6%	99.6%	102.6%
身の回り品	112.7%	102.4%	107.3%
教養雑貨	103.3%	94.9%	99.0%
趣味・家庭雑貨	105.6%	95.6%	100.8%
雑貨	103.2%	94.0%	98.6%
食品	107.3%	102.7%	105.0%
飲食	119.3%	111.9%	115.4%
その他	135.2%	115.4%	123.4%

※ 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、バルコ劇場等の売上高・固定賃料テナントの売上高を加えたものです
 ※ 既存店の値は、札幌バルコ新館（2011年3月30日閉店）、心斎橋バルコ（2011年9月30日閉店）の値を除いたものです

6 主な連結販売費及び一般管理費・設備投資 実績

10/31

主な販売費 及び 一般管理費

単位:百万円

連結		金額	対前年 増減額	前年同期比
2012年度 3月～8月実績	人件費	4,760	22	100.5%
	借地借家料	4,287	▲202	95.5%
	宣伝費	1,480	322	127.9%
	業務委託費	2,977	▲34	98.9%
	営繕費	854	38	104.7%
	減価償却費	2,986	▲102	96.7%
	租税公課	753	▲6	99.1%
	共益費戻入	▲3,951	▲92	102.4%
	販売管理費計	15,941	▲197	98.8%

設備投資

単位:百万円

連結		金額	対前年 増減額	前年同期比
2012年度 3月～8月実績	設備投資	3,198	1,445	182.4%

7 通期業績予想

11/31

**売上高は一部年間予想を下方修正するも、
営業利益、経常利益、当期純利益は、従来通り、過去最高を目指す**

単位:百万円

連結	2012年度 (2013年2月期) 新業績予想	2011年度 (2012年2月期) 実績	増減額	前年比	当初予想額	増減額	当初 予想比
売上高	269,000	259,789	9,211	103.5%	274,000	▲5,000	98.2%
営業利益	10,700	9,168	1,531	116.7%	10,700	—	100.0%
経常利益	10,300	8,966	1,333	114.9%	10,300	—	100.0%
当期純利益	5,200	4,319	880	120.4%	5,200	—	100.0%

単体	2012年度 (2013年2月期) 新業績予想	2011年度 (2012年2月期) 実績	増減額	前年比	当初予想額	増減額	当初 予想比
売上高	248,000	239,078	8,921	103.7%	253,000	▲5,000	98.0%
営業利益	10,000	8,526	1,473	117.3%	10,000	—	100.0%
経常利益	10,000	9,170	829	109.1%	10,500	▲500	95.2%
当期純利益	5,400	4,547	852	118.8%	6,000	▲600	90.0%

※単体の経常利益及び当期純利益には、子会社からの受取配当金、今期5億円、前期10億円が含まれております

1株あたりの中間配当は9円、年間配当は18円と、増配を決定



12/31

I 2012年度 上期 業績概要

II 2012年度 上期 実績と今後の展開計画

III CSRへの取り組み

上期は約28,000㎡と期初計画を上回る改装を実施し、
改装ゾーンの売上前年同期比は116.0%と伸長

都心型店舗

池袋パルコ

消費の多様化に対応するため、この春、本館でエリア初出店のブランドや新業態のバッグ、話題性の高いオーガニック化粧品テナントなどを導入。
秋には、別館P'を改装し、カップルで買い回りできるメンズ&レディース複合型ビルに向け、従来のレディースファッションの進化に加え、メンズのファッションや雑貨ショップを充実



仙台パルコ



開業から4年経過し、マーケットと店舗の親和性が進行するなか、大都市の駅直結店舗としての立地を踏まえ、地元消費者の期待に応えるために、この上期は、ヤングカジュアルファッションの強化やスポーツショップの新規導入などアイテムの多様化と高質化を継続し、活性化を図る

コミュニティ型店舗

新所沢パルコ

地域密着のワンストップ消費型SCを目指し、デ일리需要のアイテム充実により集客力とリピート性の向上を追求。
輸入食材を中心とする食品専門店を導入することに加え、ファミリー向けカジュアルショップなどの改装により買い回り効果を獲得



大津パルコ

多機能ビルとして、地元消費者の幅広いニーズに対応するための改装を継続。
フードコートの再編をはじめ、レストラン、食品、カルチャーなどの新規店舗を導入し、集客力の強化と滞留の長時間化によりビルを活性化

下期は、約24,000㎡の、テーマ型改装を実施予定
性別や世代によるアイテム分類ではない新たなフロアテーマの設定と
新たな業態開発やインキュベーションを目指す

都心型店舗-1

名古屋パルコ

地元の消費者へ旬なファッションを提案し続けるビルを進化させ、3館体制の相乗効果を向上させる一環として、南館を再編。西館、東館と合わせ、セレクトショップの集積はマーケット最大規模。
西館では、従来のメンズゾーンを再編集することで、カップル、ファミリー需要に対応するとともに、アイテムの多様化と高質化を図る



静岡パルコ

マーケットの進化に合わせ、改めて存在感をアピールするために、エントランス周辺のショップを全面的に刷新し、ビルのイメージを大幅に向上。
エリア初のセレクトショップや食品やアウトドアショップなど、コト消費アイテムの導入により、上質なライフスタイルを提案

都心型店舗-2

渋谷パルコ

インキュベーションをキーワードに、アートやカルチャーとファッションを融合させた高感度なフロアを編集し、当社が立ち上げたマイクロファンドの対象デザイナーの1号店も10月にオープン予定。

アニメ関連グッズを扱うショップやソーシャルTV局の開設などにより、渋谷を拠点とした日本のポップカルチャーの情報も発信



札幌パルコ

都市生活者へのライフスタイル提案の強化に向け、カップル、ファミリー対応の複合アイテムフロアを編集。
新業態、道内初出店ブランドによる上質化を図るとともに、ビルの機能充実へ向けて授乳室や親子トイレを新設

コミュニティ型店舗

松本パルコ

広域からの幅広い客層に対応するために、インテリアや雑貨のフロアを再編し、アウトドアの大型専門店の新規導入と合わせて集客力を強化



(他店例イメージ)

ひばりが丘パルコ

デイリーユースの強い店舗特性を踏まえ、来店頻度の高い顧客に上質をテーマとしたファッション提案をするための改装を実施。マーケット内でのポジションの向上を図る



宇都宮パルコ

コミュニティ型店舗の進化形として地方中核都市におけるモデルを追求。地元顧客ニーズの高い先進のファッションブランドを導入し、レディースファッションの多様化と高質化を図る

「顧客視点で使いやすいカード」をテーマに 当期より、PARCOカードに新サービスを導入

新規会員とクラスS会員のサービス内容を刷新

新規会員が1年後には確実に優良顧客となるようなパルコファン作り政策を強化

- ①稼働率の高い新規会員への優待期間の長期化による新規発行数と初期稼働率の向上
- ②優良顧客である<PARCO カード・クラスS>へのカードグレードのアップ促進

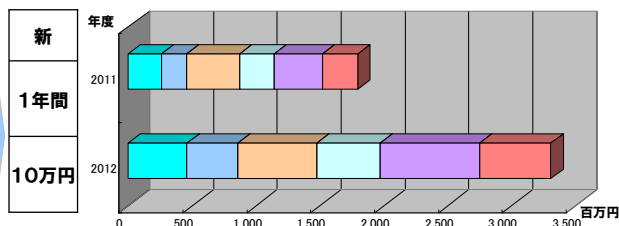
前年よりカード新規発行数が158.8%と増加し、その新規発行会員の利用額が前年同期比184.1%と大きく伸長した結果、PARCOカード全体の取扱高前年同期比も112.9%と好調

*2012年上期末パルコカード会員数:1,610千人

サービスの変更内容

	旧
①	カード発行後の5%OFF期間 1ヶ月間
②	翌年1年間の買物が5%OFFとなる年間利用額 20万円

新規発行会員のPARCOカード利用額



都心型中低層商業施設開発「ZERO GATE 事業」を推進

国内開発戦略の一つとして、都心一等地への
中低層商業施設を展開

2013年春には、道頓堀と心斎橋で ZERO
GATE のオープンを予定し、出店テナントが、
それぞれ「FOREVER 21」と「H&M」に決定。
大阪地区での、ZERO GATE 業態2店舗の
同時期オープンによる相乗効果で、大阪ミナミの
中心地区における地域の活性化とエリアの
回遊性向上に貢献

広島パルコ新館隣地に計画中の「広島 ZERO
GATE(仮称)」は、新たな複合ビルの低層商業
部分を当社が賃借し、2013年秋に開業予定



道頓堀 ZERO GATE (仮称)イメージ



心斎橋 ZERO GATE (仮称)イメージ

渋谷のファッションを発信するプラットフォームを
シンガポールで提供

日本とシンガポール両国の次世代ファッション事業者や
クリエイターと連携し、「渋谷」をテーマとした期間限定ショップ、
イベントなどを来年1~2月にシンガポールで開催予定。
当社のテナント育成力、編集力や現地でのネットワークが評価
され、経済産業省が推進する海外展開支援プロジェクト
「平成24年度(2012年度)クール・ジャパン戦略推進事業」に
採択

蘇州商業施設の運営管理に関する業務を受託
現地法人設立

中国蘇州市「尼盛(にーそん)広場プロジェクト(仮称)」内
商業施設「NISON CITY MALL(ニーソンシティモール)」の
運営管理に関する業務を受託し、現地法人「百楽和
商業諮詢有限公司」を設立。9月、出店検討企業への
物件説明会を蘇州で開催。2013年春に開業予定

尼盛広場プロジェクトビル全景
商業施設は低層部分(イメージ)

上期は4店舗を出店。下期も4店舗の新規出店を計画し、
160店舗体制へ拡大予定

上期の新規出店と下期の新規出店（予定を含む）

出店月	施設名	出店事業部
4月	新宿東急ハンズ	アイウェア
4月	イオンモール福津	コレクターズ
5月	東京ソラマチ	TICTAC
7月	ラゾーナ川崎プラザ	TICTAC
10月	サンステーションテラス岡山西館	コレクターズ
10月	アーバンドックらぽーと豊洲	TICTAC
10月	セレオ八王子	TICTAC、コレクターズ

* 2012年8月末日現在、バルコ外店舗101店舗、バルコ内店舗55店舗

オリジナル商品の売上高が高伸長したほか
環境や社会貢献を絡めた販売促進策が奏功した
腕時計事業やメンズ・レディース雑貨事業が好調



メンバーズカード統合・一新で顧客サービス向上

6月より、全業種の各メンバーズカードを「ヌーヴ・エイ
メンバーズカード」として統合し、全ブランドのショップと
オンラインストアにて利用できるよう一新

事業部名（アイテム）	店舗数
TICTAC（腕時計）	72
アイウェア（眼鏡）	26
ローズマリー（化粧品・化粧雑貨）	25
コレクターズ（メンズ・レディース雑貨）	33
4業種 合計	156



東京ソラマチTICTAC

LED化工事を受注、ホテルの客室業務を新規受託し、経費を効率化

商業施設の照明器具LED化工事や新装工事を受注

外資航空会社関連施設や外資系ホテルの客室関連業務の受託が増加

オリジナル照明器具「P^{（ピース ライティング）}es Lighting」を活かした取り組みを実施

1. 関東エリアバルコの共用部照明の50%をLED化

性能・演出性・省エネ性など商業施設に最適な要素
を兼ね備えるオリジナル照明器具により、関東
エリアのバルコの共用部照明をLED化



照明の専門家が店テナントにアドバイス

2. テナントへのコンサルティング実施

出店テナントに対して、LED化や高効率照明への
切替えなど、照明の専門家が省エネショップづくりを
支援するライティングコンサルティングを実施

ECサイト制作の新規受注などによりWeb制作業務が堅調

コンサルティング事業においては、ショッピングセンターなどのECサイト制作を新規受注し、受託数が増加

タブレット端末向け外国人顧客対応翻訳のアプリケーションサービスを、外国人客の多いパルコの店舗に導入。その成果を把握し、今後は外部にも販売予定



タブレット端末を使ったアプリケーションサービスで、英語・中国語・韓国語での案内をサポート



永久不滅ポイントを永久不滅ウォレットへ交換し、ネットショッピングに利用代金の支払いに使用

ECモール事業では、業界初の、ポイントとクレジットの併用決済が可能なサービスを開始

9月より、オンラインモールでの買い物代金の一部をポイントでの支払ができるサービスを、業界で初めて開始。パルコカード会員のモール新規顧客への誘導と未使用カードポイントの利用促進による売上向上を図る

劇場・映像で高質作品がヒット。下期も話題作を予定

劇場では、上期は三谷幸喜氏によるチーフ「桜の園」(演出)や、文楽に初挑戦した「其礼成心中(それなりしんじゅう)」(作・演出)などがヒット。

下期は、「悼(いた)む人」(戯曲「悼む人」パルコ出版刊/演出:堤 幸彦/出演:向井理)や、AKBプロジェクトメンバーからのオーディションで話題となった「ウィズ-オズの魔法使い-」(翻訳・演出:宮本亜門/主演:増田有華(AKB48))など、実績ある演出家や俳優による高質な、話題性の高い演劇を上演予定。

映像では、ロンドン映画祭の特別招待作品にも選ばれた「ヘルタースケルター」(パルコ出資作品/監督:蜷川実花(にながわみか)/主演:沢尻エリカ)などがヒット。

1つのコンテンツのマルチ企画展開(コンサート・展覧会・CD販売など)も実施

ライブハウス「梅田クラブクアトロ」オープン

売上は計画を上回って順調に推移。
東京・名古屋・大阪・広島、の、クラブクアトロ
4拠点の中心的存在としての成長を目指す



提携に至るまでの経緯

2月24日 J. フロント リテイリングが当社株式譲渡契約を森トラストと締結

3月23日 上記契約に基づき、J. フロント リテイリングが当社発行株式数の33%を取得

7月 5日 J. フロント リテイリングが当社株式65%(上限)のTOBを発表

当社がJ. フロント リテイリングのTOBに賛同表明を行うとともに、
同社との資本・業務提携契約を締結

8月 1日 日本政策投資銀行が当社発行の転換社債を転換(顕在株18,987,300株)

8月20日 J. フロント リテイリングによるTOB完了

8月27日 J. フロント リテイリングの当社発行株式数株の保有比率が65%となる

J. フロント リテイリングとの資本・業務提携契約が発効

I 2012年度 上期
業績概要

II 2012年度 上期
実績と今後の展開計画

III CSRへの取り組み

CSRへの取り組み①

27/31

環境や社会貢献をテーマにしたCSR活動を継続的に実施



(株)パルコ

テーブル フォーツ

「PARCO × TABLE FOR TWO」

開発途上国と先進国双方の人々の健康を同時に改善することを目指す活動と連携した社会貢献企画

(株)ヌーヴ・エイ

「ピンクリボン活動」(TiCTAC・ローズマリー・コレクターズ 各事業部)

乳がん検診の啓発活動、チャリティ募金。
2009年に女性スタッフだけで立ち上げ、レディス雑貨店舗でスタート。
本年より全事業部が参加し、全ショップ、スタッフが活動



「もったいないウォッチエクステンジ」(TiCTAC事業部)

腕時計のリユース:「フリーマーケット」で再販。収益金は「グリーンベルト運動(アフリカの植林活動)」と「宮城県災害対策本部(東日本大震災の復興支援)」に寄付。
リサイクル:資源活用ができる銀とそのまま廃棄すると有害な水銀とに分け、適切に処理

「バッグ・財布・帽子下取キャンペーン」(コレクターズ事業部)

下取り・CO²削減活動。雑貨のリユース、リサイクル

CSRへの取り組み②

28/31

上期もパルコグループならではのCSR施策や企画を実施

(株)パルコ+(株)パルコスペースシステムズ

共用部照明のLED化を拡大展開し、省エネ計画を推進

関東エリアパルコのLED導入率を25%から50%に拡大し、
照明機器の年間消費電力を約60%削減

LEDと既存高効率照明を併用した共用部



(株)ヌーヴ・エイ

Let's ECO RECYCLING「下取りキャンペーン」

バッグ・財布・帽子を下取り、クーポン引換えと寄付に加え、サーマルリサイクル(*)を行う、独自の複合型のエコ・リサイクル企画
*焼却の際に発生する熱エネルギーを電力に変換し再利用するリサイクル法

「母の日」「父の日」フェアで、「子供地球基金(*)」へ寄付

ギフト買上げ毎に寄付。家族間の「絆」消費に応えるギフト企画
*病気や戦争・災害などで心に傷を負った世界中の子供たちへ画材や絵本・衣料品の寄付を行う



(株)パルコ・シティ

東日本大震災チャリティビーチサンダルを限定販売

被災した水族館・動物園を応援するため、ビーチサンダル専門店との
コラボレーションで、販売ごとに(公社)日本動物園水族館協会へ寄付

CSRへの取り組み③

29/31

次世代ファッションデザイナー・クリエイターの支援活動を実施

1. 「FIGHT FASHION FUND (ファイトファッションファンド)」

次世代ファッションデザイナーの事業成長を「みんなで」応援する、日本初のマイクロファンド

好評のうちに1号ファンドの出資金が満額となり募集を終了。

出資先デザイナーのファッションショー、出資者とデザイナーによる商品開発会議や交流イベントなどを実施。今後も、パルコでの販売機会提供など、事業成長を全力でサポート



<デザイナープロフィール>

JUN OKAMATO 岡本順

3月、ブランド初のファッションショーを渋谷パルコで開催。同時にパルコの自主編集ショップ「ワンスアモンス」で商品販売。

10月、JFW(東京コレクション)デビュー、JFW新世代デザイナー支援枠に入賞。渋谷パルコ、パート1・1階でブランド初の期間限定ショップをオープン



my panda 株式会社スマイルズ 中村裕子

本ファンドを活用して新しいブランドを立ち上げ、3-6月、出資者との商品開発会議を開催。

10月ブランド立ち上げに伴い、渋谷パルコ、パート1・B1階に1号店をオープン

CSRへの取り組み④

30/31

若いデザイナー・クリエイターを発掘、応援し、発表の場として、ギャラリーなどパルコをビルごと提供

2. 渋谷パルコ「シブカル祭。2012 ～女子のミックスカルチャー祭～」10月開催

若手女性クリエイターに、表現作品の発表やクリエイター同士の交流の、「場」を提供

新しい未来を切り開く、ファッションやカルチャーの女子クリエイターの才能を一堂に集め、アート作品の展示やライブ、ダンスパフォーマンスなどを実施



3. 福岡パルコ「天神ラボ」11月開催

九州各地から募集した若手ファッションデザイナーなどにスペースを提供し、作品を展示販売

作品の発表や販売の機会を創出することで九州の若手クリエイターを発掘し、あわせて集客も狙う



本資料に記載した予想数値等は、2012年10月3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。実際の業績等は、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バース図等は、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・送信等することを禁じます。