

## 第2【事業の状況】

### 1【業績等の概要】

#### (1) 業績

当社グループは、当連結会計年度（2017年3月1日から2018年2月28日まで）より従来の日本基準に替えて国際会計基準（IFRS）を適用しており、前連結会計年度の数値は、前連結会計年度に日本基準で公表した数値をIFRSベースに組み替えて比較分析を行っております。

当期におけるわが国経済は、企業収益の堅調な推移や雇用・所得環境の改善による消費者マインドの回復及びインバウンド需要の好調を受け、景気は緩やかに回復の動きが続きましたが、海外情勢の不安定さから先行き不透明感が残りました。

このような状況の下、当社グループは中期経営計画（2017年度～2021年度）の初年度として計画に基づく事業展開を推進いたしました。

当期におきましては、8月に大津パルコを閉店した一方、11月に京都ゼロゲートの一部開業したほか、J・フロントリテイリンググループのアーバンドミナント戦略に沿い、株式会社大丸松坂屋百貨店との協業物件として新たな屋号となる『PARCO\_ya（パルコヤ）』を上野に開店するなど、事業の選択と集中に基づくスクラップ&ビルドを推進いたしました。また、2021年春には大丸心斎橋店北館へ出店することを決定し、都市部での提供価値拡大に向けて事業を推進いたしました。パルコ店舗事業では、消費者価値観の多様化やコト消費拡大への対応に向け、テナント編成の改編や話題の動員企画の開発、独自のICT活用を軸とした新しい消費体験の創出やテナントサービスの拡充などの取り組みをいたしました。

この結果、当社グループの当期における業績は、渋谷パルコの一時休業（前期8月）や千葉パルコ・大津パルコ閉店（前期11月・当期8月）の影響などにより営業収益は916億21百万円（前期比97.7%）、前期に固定資産売却によるその他の収益を計上したことなどから営業利益は117億13百万円（前期比82.5%）、税引前利益114億55百万円（前期比83.8%）、親会社の所有者に帰属する当期利益は78億9百万円（前期比88.8%）となりました。

当期におけるセグメント別の状況は次のとおりです。

#### <ショッピングセンター事業>

ショッピングセンター事業の営業収益は513億51百万円（前期比95.3%）、営業利益は109億64百万円（前期比83.2%）となりました。

なお、パルコテナント取扱高（※1）は2,494億51百万円、前期に仙台パルコ2を、当期にパルコヤ上野をそれぞれ開店したものの、渋谷パルコの一時休業や千葉パルコ・大津パルコ閉店の影響などにより前期比は94.2%となりました。

パルコ店舗事業につきましては、「都心型店舗（※2）」、「コミュニティ型店舗（※3）」の2種類の発展に向け、本部組織の改編と店舗別の政策を強化いたしました。

改装につきましては、成長市場である食テーマ（食品、飲食）や化粧品テーマの業態を積極的に導入いたしました。また、ライフスタイルに関わる生活雑貨や新しいサービス業態の取り組みによる、消費者価値観の多様化やリアルな体験・体感が重要となるコト消費拡大への対応に向け、全店計約35,000㎡を改装し、改装ゾーンのパルコテナント取扱高前期比は全店計126.7%と伸ばいたしました。主な改装は次のとおりです。

（※1）パルコテナント取扱高は、パルコ店舗におけるテナント売上高であります。

（※2）都心型店舗は、札幌パルコ、仙台パルコ、池袋パルコ、渋谷パルコ（2016年8月8日よりPART1・PART3は一時休業）、静岡パルコ、名古屋パルコ、広島パルコ、福岡パルコ、パルコヤ上野（2017年11月4日開店）となります。

（※3）コミュニティ型店舗は、宇都宮パルコ、浦和パルコ、新所沢パルコ、津田沼パルコ、ひばりが丘パルコ、吉祥寺パルコ、調布パルコ、松本パルコ、大津パルコ（2017年8月31日閉店）、熊本パルコとなります。

#### [名古屋パルコ]

マーケット内の競争が激化する中、新たな差別化を図るため独自の価値観を持つ高感度な男女に対し、日本を代表するファッションクリエイターブランド、エリア初出店の化粧品、東京で話題となっているレディスアパレルの新規導入など、ファッションにおいて継続して差異性を強化するとともにレストランフロアの全面改装を実施し、情報拡散とコミュニケーションを軸とした新しい時間消費の仕方を幅広い客層に提案いたしました。

#### [福岡パルコ]

新館において、商業施設への出店が初となる新感覚ホテルや新しい働き方を提案するコワーキングスペースの導入による新たな都市型時間消費の継続提案と、エリア初のモードファッションブランドの導入によるファッション感度の向上を図るとともに、本館においてはスポーツ、ユニセックス型ファッション、キャラクター雑貨やホビー商材を扱うポップカルチャーゾーンの導入により客層の拡大を図りました。

#### [浦和パルコ]

開店10周年を迎え、地下1階に有力スーパーマーケットの都市型業態や食・生活雑貨等の専門店を導入、近隣商圏の3世代ファミリー層に向けて実用性・利便性の高い良質な食品ゾーンを提案し、新たな客層の取り込みと館内の買い回り向上によるビル全体の活性化を図りました。

#### [津田沼パルコ]

開店40周年を迎え、地下フロアの大規模改装を行い、専門性の高い食品、暮らしの必需品・生活雑貨などが揃う市場をテーマとした『つだぬマルシェ』として、流入人口増を背景にマーケットニーズに合わせたデイリーアイテムの拡充をいたしました。

そのほか、池袋パルコに2店舗目の直営飲食店となる『アンドエクレル ビストロ』を出店し、既存店舗の差別化に貢献するとともに食を通じたライフスタイル提案の強化をいたしました。

営業企画につきましては、CRM（※4）施策の基盤となるパルコ公式スマートフォンアプリ『POCKET PARCO』の会員獲得の継続強化、『POCKET PARCO』と連携した<PARCOカード>会員向けの企画案内により、顧客ロイヤリティの高いクラスS会員の取扱高が既存パルコ店舗で前期比107.5%と伸びました。

訪日外国人に対する施策は、決済手段の拡充などのショッピング環境の整備に加え、外国人向けのメディアを活用した情報発信に取り組み、海外発行クレジットカード等取扱高（※5）が前期比125.1%と伸びました。

（※4）CRMとはCustomer Relationship Managementの略であり、顧客情報を管理することで顧客満足度を向上させるマネジメント手法であります。

（※5）海外発行クレジットカード等取扱高は、渋谷パルコ、千葉パルコ、大津パルコ、パルコヤ上野の値を含みません。

また、動員企画として『ロバート』の秋山竜次プロデュースによる初の展覧会『クリエイターズ・ファイル祭』を都心型各店舗、同展スピンオフ企画をコミュニティ型各店舗を中心に展開し、来店客数・取扱高増加に貢献いたしました。また、ファッションブランド『ANREALAGE（アンリアルエイジ）』による展覧会『ANREALAGE EXHIBITION “A LIGHT UN LIGHT”』など話題性のあるコンテンツを展開いたしました。

ICT活用につきましては、次世代商業施設への変革に向け、商業施設・小売店等での活用を目的としたロボット『Siriusbot（シリウスボット）』を試験的に導入し、お客様への館内のご案内やテナント向けの棚卸業務サポート等の実証実験をいたしました。また、来店客数や来店者属性（年齢・性別）を解析するサービスを導入し、各テナント毎の来店者属性に合わせた商品構成の見直しや、時間帯別来店数に合わせた人員体制適正化など、効果検証の参考となるデータを提供し、テナントにとって業務効率化となるサポートサービスの拡大を推進いたしました。

国内開発につきましては、都市部未出店エリアでの開発推進に向け11月に京都ゼロゲートの一部上層階を先行開業し、2018年3月にはゼロゲート業態の9件目となる原宿ゼロゲートを開業いたしました。また、今後の開発物件として、2018年秋開業予定の三宮ゼロゲート（仮称）新築計画のほか、2019年春の墨田区錦糸町駅前物件、2021年春の大丸心齋橋店北館への新規出店計画を決定いたしました。

新規事業につきましては、クラウドファンディング事業『BOOSTER（ブースター）』にて、12月より株式会社CAMPFIRE（キャンプファイヤー）が運営するクラウドファンディングサービスと連動し、インキュベーション機能のさらなる強化に向けた共同資金調達を開始し、事業規模の拡大を推進いたしました。

#### <専門店事業>

専門店事業の営業収益は212億16百万円（前期比98.5%）、営業利益は75百万円（前期比36.7%）となりました。

株式会社ヌーヴ・エイにつきましては、次期以降の利益率向上に向け店舗のスクラップ&ビルドを推進したことに伴う店舗数の減少等の影響があり、営業収益・営業利益ともに前期実績を下回りました。

#### <総合空間事業>

総合空間事業の営業収益は213億99百万円（前期比104.2%）、営業利益は6億52百万円（前期比84.4%）となりました。

株式会社パルコススペースシステムズにつきましては、新規案件の受託増など計画以上に好調に推移し営業収益は前期を上回りましたが、前期における固定資産売却の影響などにより営業利益は前期実績を下回りました。

#### <その他の事業>

その他の事業の営業収益は61億58百万円（前期比100.3%）、営業利益は53百万円（前期比117.2%）となりました。

株式会社パルコのエンタテインメント事業につきましては、演劇で2014年に人気を博した『SINGIN' IN THE RAIN -雨に唄えば-』を外部劇場にて再演し、好評を博しました。また、コンテンツ開発では札幌パルコに情報発信カフェを出店し拠点を拡大したほか、『ミニオン大脱走CAFE』が取扱高・動員ともに好調に推移し営業収益は前期実績を上回りましたが、前期の映像ヒット作品の反動や渋谷パルコ一時休業に伴う影響により、営業利益は前期実績を下回りました。

株式会社パルコデジタルマーケティング（※6）につきましては、求人事業撤退により営業収益は前期実績を下回りましたが、Webコンサルティング事業に集中したことにより営業利益は前期実績を上回りました。

（※6）株式会社パルコデジタルマーケティングは、2017年3月1日付で株式会社パルコ・シティから商号変更しております。

#### (2) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物は、前連結会計年度末に比べ19億41百万円増加し、当連結会計年度末には124億64百万円となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

##### （営業活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度における営業活動によるキャッシュ・フローは、213億86百万円の収入（前連結会計年度は76億90百万円の収入）となりました。これは主に税引前利益114億55百万円や、渋谷パルコの再開発事業に伴う棚卸資産の増加による支出及びその他の負債の増加による収入などによるものであります。

##### （投資活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度における投資活動によるキャッシュ・フローは、115億52百万円の支出（前連結会計年度は49億61百万円の支出）となりました。これは主に渋谷パルコの再開発事業及びパルコヤ上野の開店に伴う有形固定資産の取得による支出などによるものであります。

##### （財務活動によるキャッシュ・フロー）

当連結会計年度における財務活動によるキャッシュ・フローは、78億97百万円の支出（前連結会計年度は12億10百万円の収入）となりました。これは主に長期借入金の返済や配当金の支払いなどによるものであります。

(3) 並行開示情報

連結財務諸表規則（第7章及び第8章を除く。以下「日本基準」という。）により作成した要約連結財務諸表及びIFRSにより作成した連結財務諸表における主要な項目と日本基準により作成した場合の連結財務諸表におけるこれらに相当する項目との差異に関する事項は、以下のとおりであります。

なお、日本基準により作成した当連結会計年度の要約連結財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

また、日本基準により作成した要約連結財務諸表については、百万円未満を切り捨てて表示しております。

① 要約連結貸借対照表（日本基準）

（単位：百万円）

	前連結会計年度 (2017年2月28日)	当連結会計年度 (2018年2月28日)
資産の部		
流動資産	35,048	46,361
固定資産	215,275	227,972
資産合計	250,323	274,333
負債の部		
流動負債	53,126	58,780
固定負債	75,158	87,827
負債合計	128,284	146,607
純資産の部		
株主資本	122,041	127,541
その他の包括利益累計額	△2	184
純資産合計	122,039	127,726
負債純資産合計	250,323	274,333

② 要約連結損益計算書及び連結包括利益計算書（日本基準）

要約連結損益計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度 (自 2016年3月1日 至 2017年2月28日)	当連結会計年度 (自 2017年3月1日 至 2018年2月28日)
営業収益	94,411	93,211
営業原価	63,238	63,901
営業総利益	31,173	29,309
販売費及び一般管理費	18,360	18,910
営業利益	12,812	10,399
営業外収益	1,407	2,452
営業外費用	967	560
経常利益	13,253	12,291
特別利益	3,541	444
特別損失	4,965	1,194
税金等調整前当期純利益	11,829	11,541
法人税等	4,304	3,706
当期純利益	7,525	7,834
親会社株主に帰属する当期純利益	7,525	7,834

要約連結包括利益計算書

（単位：百万円）

	前連結会計年度 (自 2016年3月1日 至 2017年2月28日)	当連結会計年度 (自 2017年3月1日 至 2018年2月28日)
当期純利益	7,525	7,834
その他の包括利益	170	186
包括利益	7,695	8,021
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	7,695	8,021
非支配株主に係る包括利益	—	—

③ 要約連結株主資本等変動計算書（日本基準）

前連結会計年度（自 2016年3月1日 至 2017年2月28日）

（単位：百万円）

	株主資本	その他の包括利益累計額	純資産合計
当期首残高	116,647	△172	116,474
当期変動額	5,394	170	5,564
当期末残高	122,041	△2	122,039

当連結会計年度（自 2017年3月1日 至 2018年2月28日）

（単位：百万円）

	株主資本	その他の包括利益累計額	純資産合計
当期首残高	122,041	△2	122,039
当期変動額	5,500	186	5,686
当期末残高	127,541	184	127,726

④ 要約連結キャッシュ・フロー計算書（日本基準）

（単位：百万円）

	前連結会計年度 （自 2016年3月1日 至 2017年2月28日）	当連結会計年度 （自 2017年3月1日 至 2018年2月28日）
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,901	21,308
投資活動によるキャッシュ・フロー	△10,098	△11,241
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,118	△8,129
現金及び現金同等物に係る換算差額	△2	3
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	3,918	1,941
現金及び現金同等物の期首残高	6,582	10,501
現金及び現金同等物の期末残高	10,501	12,443

⑤ 連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更（日本基準）

前連結会計年度（自 2016年3月1日 至 2017年2月28日）

（企業結合に関する会計基準等の適用）

「企業結合に関する会計基準」（企業会計基準第21号 平成25年9月13日。以下「企業結合会計基準」という。）、「連結財務諸表に関する会計基準」（企業会計基準第22号 平成25年9月13日。以下「連結会計基準」という。）及び「事業分離等に関する会計基準」（企業会計基準第7号 平成25年9月13日。以下「事業分離等会計基準」という。）等を当連結会計年度から適用し、支配が継続している場合の子会社に対する当社の持分変動による差額を資本剰余金として計上するとともに、取得関連費用を発生した連結会計年度の費用として計上する方法に変更しております。

また、当連結会計年度の期首以後実施される企業結合については、暫定的な会計処理の確定による取得原価の配分額の見直しを企業結合日の属する連結会計年度の連結財務諸表に反映させる方法に変更しております。

加えて、当期純利益等の表示の変更を行っております。

企業結合会計基準等の適用については、企業結合会計基準第58-2項(4)、連結会計基準第44-5項(4)及び事業分離等会計基準第57-4項(4)に定める経過的な取扱いに従っており、当連結会計年度の期首時点から将来にわたって適用しております。

なお、当連結会計年度において、連結財務諸表に与える影響はありません。

(会計上の見積りの変更と区別することが困難な会計方針の変更)

(有形固定資産の減価償却方法の変更)

従来、当社及び国内連結子会社の有形固定資産(リース資産を除く)の減価償却方法については、主として定率法(ただし、建物、信託受益権(固定資産)に係る有形固定資産は除く)を採用していましたが、当連結会計年度より、全ての有形固定資産の減価償却方法について定額法へ変更しております。

この変更は、ショッピングセンター事業における今後の収支計画を策定するため、既存店舗も含めた全店舗の収益構造を評価・検証した結果、賃料収入が固定的な事業モデルの拡大等により収入がより安定化してきていることから、取得価額を使用期間にわたって均等配分する定額法の方が、収益と費用の対応が図られ期間損益計算をより適正に行うことができると判断したことによるものです。

この変更により、従来の方法によった場合と比較して、当連結会計年度の営業利益、経常利益及び税金等調整前当期純利益はそれぞれ1,294百万円増加しております。

当連結会計年度(自 2017年3月1日 至 2018年2月28日)

(売上高の会計処理の変更等)

当社のショッピングセンター事業におきまして、従来は、主に出店テナントの販売高を「売上高」(総額表示)として計上し、店舗運営経費のテナント徴収分を「販売費及び一般管理費の控除項目」としておりましたが、当連結会計年度より、従前の「売上高」及び「売上原価」を純額にした当社の利益相当額であるテナント賃貸収益及び店舗運営経費のテナント徴収分の一部を「営業収益」として計上する方法に変更いたしました。

この変更は、効率的な利益創出を重要視する新たな経営管理手法を構築する取り組みや賃貸収益が固定的な新たな事業モデル(純額表示)の拡大等に伴い、ショッピングセンター事業の運営をより分かりやすく表示するために実施したものです。

すなわち、新たな経営管理手法構築への取り組み(新管理システム導入など)のなかで、テナント賃貸収益等の重要性がより増すことから、これらを「営業収益」としてトップラインに表示して管理することにしました。

また、現状、ショッピングセンター事業内の収益について純額表示と総額表示の事業が混在しておりますが、賃貸収益が固定的な事業モデル(純額表示)が拡大したことで、混在影響がより顕著となりました。そこで、事業モデルの実態に即した明瞭な表示にする為、収益の表示を統一することにしました。

この変更に伴い、従来、「販売費及び一般管理費」としていた店舗運営のための直接的な経費は、上記変更後の「営業収益」に直接関連する費用であるため、当連結会計年度より「営業原価」として計上する方法に変更いたしました。

この結果、遡及適用前と比較して、前連結会計年度の営業収益は173,962百万円減少し、営業原価は164,692百万円減少することで、営業総利益は14,273百万円減少し、販売費及び一般管理費は14,273百万円減少しておりますが、営業利益、経常利益及び税金等調整前当期純利益に与える影響はありません。

また、前連結会計年度の期首の純資産額に対する累積的影響額はありません。

⑥ IFRSにより作成した連結財務諸表における主要な項目と日本基準により作成した場合の連結財務諸表におけるこれらに相当する項目との差異に関する事項

前連結会計年度(自 2016年3月1日 至 2017年2月28日)

「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 連結財務諸表注記 40. 初度適用」に記載のとおりであります。

当連結会計年度(自 2017年3月1日 至 2018年2月28日)

(収益の表示方法)

日本基準では、当社グループが当事者として行った取引額および当社グループが代理人として関与した取引額を総額で売上高として表示しておりますが、IFRSでは、代理人として関与したと判断される取引については純額で収益を表示しております。この影響により、IFRSでは日本基準に比べて、当連結会計年度の営業収益および営業原価がそれぞれ1,284百万円減少しております。

(表示組替)

日本基準では、営業外収益、営業外費用、特別利益及び特別損失に表示していた項目を、IFRSでは金融収益又は金融費用、その他の営業収益及びその他の営業費用等に表示しております。

## 2【生産、受注及び販売の状況】

### (1) 営業収益実績

当連結会計年度における営業収益実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当連結会計年度 (自 2017年3月1日 至 2018年2月28日) (百万円)	前期比(%)
ショッピングセンター事業	51,351	95.3
専門店事業	21,216	98.5
総合空間事業	21,399	104.2
その他の事業	6,158	100.3
計	100,125	98.1
調整額	△8,504	102.7
合計	91,621	97.7

- (注) 1 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。  
2 調整額は、セグメント間取引消去であります。

### (2) パルコテナント取扱高実績

当連結会計年度におけるパルコテナント取扱高(注)実績をアイテムごとに示すと、次のとおりであります。

アイテムの名称	当連結会計年度 (自 2017年3月1日 至 2018年2月28日) (百万円)	前期比(%)
衣料品	95,181	89.0
身回品	43,514	94.8
雑貨	40,599	100.3
食品	16,540	96.0
飲食	19,574	99.6
その他	34,042	98.4
合計	249,451	94.2

- (注) パルコテナント取扱高は、パルコ店舗におけるテナント売上高であります。



### 3【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

#### (1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、「訪れる人々を楽しませ、テナントを成功に導く、先見的、独創的、かつホスピタリティあふれる商業空間の創造」を経営理念とする、ショッピングセンター事業『パルコ』を中核に、時代とマーケットの変化を的確に捉えフレキシブルに対応できる企業集団を構成し、専門店事業、総合空間事業などの事業を展開しております。各社はそれぞれの事業分野でマーケット情報を掌握し、緊密かつ複合的に関連しながら、総体として、企業価値の最大化を図ることを基本方針としております。

#### (2) 中長期的な会社の経営戦略

2014年度に掲げた当社グループの長期ビジョン[都市マーケットで活躍する企業集団]『都市の24時間をデザインするパイオニア集団』『都市の成熟をクリエイトする刺激創造集団』の達成に向けて、3つの事業戦略「主要都市部の深耕」「コアターゲット拡大」「独自の先行的ICT活用」に基づく2017年度～2021年度にかけての中期経営計画を策定しました。

#### < 中期経営計画骨子 >

都市生活を楽しまたい消費者、都市で活躍する事業主の多様化するニーズに対し、店舗事業を含めたグループ全事業を通じて、「心の豊かさ」「新しい刺激」「充足感」など当社独自の価値提供による『都市成熟への貢献』を行います。

その実現に向け事業ブラッシュアップ・事業領域拡大により、当社グループの存在価値向上＝事業ポートフォリオ変革を実現します。

#### < 中期経営計画実現に向けた「3つの戦術」 >

##### 《第1戦術》ストアブランド進化

都心型店舗の強化をテーマに新生渋谷パルコ創造の際に生まれるエッセンスを波及させていくことや独自のテナントサービスの拡充、消費者へのリアルな売場体験を提供していくことによって次世代型商業空間を実現させ収益の安定化を図り、パルコストアブランド進化を目指していきます。

##### 《第2戦術》商業不動産プロデュース推進

成長性のある都市部を中心とした未出店エリアでの拠点獲得を目指し、パルコ業態、ゼロゲート業態に加え、新たな業態創造による業態バラエティの拡大と開発スキームの多様化に取り組みます。

また、グループ企業の総合空間事業やWebコンサルティング事業などの当社独自のソリューションを商業施設事業者と出店テナントへ提供してまいります。

これらを実行する事により収益の積み増しを実現していきます。

##### 《第3戦術》ソフトコンテンツ拡大

当社独自のソフトコンテンツであるエンタテインメント事業では既存コンテンツの進化と新たなコンテンツの創造に取り組んでいきます。さらに、ライフスタイル事業ではグループ企業の専門店領域拡大を推進していきます。また、当社グループのインキュベーションとして新しいクリエイターや企業と協業することで新しい消費体験を提供していきます。

#### < 3つの戦術推進に向けた「4つの方向性」 >

##### ①パルコ固有のノウハウ・能力を活用した「商業不動産事業・ソフト型事業」へのドメイン拡大

###### イ. 商業不動産プロデュース事業を推進

- ・開発案件の5年間の目標として、パルコ型業態4件、ゼロゲート型業態5件、新業態型3件の計12件を開発します。
- ・不動産開発の推進力と資産効率性向上に向け、循環型不動産投資モデルを検討していきます。
- ・グループ企業のパルコスペースシステムズは、施設空間ビジネスにおいて、マルチスキルスタッフによるクライアント視点に立ったイノベーション提案により受注と収益を拡大させます。

- ・グループ企業のパルコデジタルマーケティングは、ショッピングセンター向けWebコンサルティング事業に特化し、提供するサービスの充実とテクノロジーの進化に対応した新たな開発及び協業強化を行い新世代のショッピングセンターに対するサービスを提供し、業容を拡大していきます。

#### ロ. ライフスタイル事業の拡大

- ・グループ企業のヌーブ・エイは、既存業態に加え新業態を創造し都市部への出店の拡大やEC（※）の本格稼働を図ります。また、外部企業との連携を検討し、事業領域拡大を目指します。
- （※）ECとはElectronic Commerce（エレクトロニックコマース=電子商取引）の略です。

#### ハ. エンタテインメント事業の発展

- ・新生パルコ劇場の開業や新たなライブエンタテインメント拠点の獲得によりエンタテインメントの提供規模を拡大させ、パルコ店舗のプロモーション機能の深化とコンテンツ事業の開発強化・外部展開拡大を本格化させます。

#### ニ. 海外事業の展開

- ・当社グループのコンテンツのアジア圏での展開、海外ショッピングセンター連携などによりインバウンド及びアウトバウンド対応を推進し、パルコブランドのアジアでのブランド認知度向上を図ります。

### ②経営資源の選択と集中による事業効率向上～コンパクトで収益性の高い企業集団

#### イ. 店舗事業の安定基盤の強化を推進

- ・経営資源をより収益性・成長性の高い都心型店舗にシフトし、出店者、消費者から支持される店舗としてモノを売ることを主とする商業施設から、コト・情報を発信し体験する次世代型商業空間へ発展させていきます。
- ・店舗事業の優位性・競合差別性を高めるため、ライフスタイルの多様化に対応した商品事業、飲食事業、クラウドファンディング事業との相互を連携させ、各事業の成長も促進します。

#### ロ. 店舗のスクラップ&ビルドの推進

- ・店舗閉鎖については店舗の商業環境の変化、投下資本に対する将来リターン、物件の契約期間を総合的に勘案し、判断します。

#### ハ. 国際会計基準（IFRS）適用

- ・国際会計基準（IFRS）適用を契機として、従来よりもキャッシュ・フローとバランスシート視点を強化するなど、マネジメント改革の推進により経営効率を高めていきます。
- ・グループ企業においても収益性を高める運営を目指していきます。

### ③都市生活者/事業主の多様化するニーズを捉えた「独自の提供価値」の拡大

- ・当社グループの原点である渋谷パルコの建て替え計画を推進し、新生渋谷パルコ（2019年秋開業予定）創造のエッセンスをグループ事業へ波及させ次世代型商業空間を提供します。
- ・ICTを活用した当社独自視点によるCRM戦略によって消費者とテナントへのサービスメニューを拡大します。
- ・新たな才能を発掘し、新しいクリエイターやこれまで取引が無いような外部企業との連携によって新たな消費体験を創造します。

### ④社会的存在意義拡大に向けた企業風土の発展

- ・当社グループは「インキュベーション」「街づくり」「情報発信」を社会的役割と認識し、当社グループ社員の発想と外部の能力が連携、協業し、マーケットの期待を超える価値提供を創造する企業風土づくりを目指します。
- ・そのために組織変革と人事政策改革を実行し、ダイバーシティ&インクルージョン経営を進めるとともに、「存在意義」「社会的責任」「事業効率性」「ガバナンス」を重視したサステイナブル経営を推進していきます。

#### (3) 対処すべき課題

当社グループを取り巻く環境変化に伴う課題については、アパレル企業のEC加速によるリアル店舗の役割の変化、コト消費・シェアリングエコノミーなどの若年層を中心とした消費志向の変化、様々な分野におけるテクノロジーの急速な進化、都市部を中心とした商業施設競合の激化などがあげられます。

このような環境変化予測の下、当社グループは2017年度を初年度とする中期経営計画（2017年度～2021年度）を策定しており、2年目となる2018年度は将来の成長に向け、店舗事業の時代対応力・独自性・収益性の向上、テクノロジーの進化に対応したデジタルトランスフォーメーション（※）の推進、新規店舗・新事業の開発、事業基盤の強化に向けた業務構造の改革を遂行し、パルコグループの連携を強めながら、事業推進を加速してまいります。

（※）デジタルトランスフォーメーション（DX）とは、ICTを応用し、人々の生活・ビジネスをより良い方向に変革していくことです。

#### <ショッピングセンター事業>

ショッピングセンター事業につきましては、2019年開業予定の新生渋谷パルコを見据え、消費者価値観と購買行動の変化への対応に向け、新しいライフスタイルを提案するアイテム拡充に加え、コト・情報を発信し体感する次世代商業施設としての価値創造とストアブランドの強化を推進いたします。

また、店頭とWeb双方の「個客」への適切なサービスや新しい消費体験の提供に向け、CRMの進化やAI活用、決済機能の多様化の取り組みを強化するなどデジタルトランスフォーメーションを推進いたします。

店舗事業につきましては、都心型店舗・コミュニティ型店舗の2類型でのストアブランドの進化と確立に向け業務を推進してまいります。

#### [都心型店舗]

都市型ライフスタイルを享受する高感度な大人に向け、ファッション・食・化粧品アイテムの導入を強化するほか、消費の多様化に即した新たな付加価値の創造をテーマに、新しいヘルス&ビューティーなどを提案するコト消費対応や、独自性あるカルチャー・エンタテインメントなど情報発信機能の導入による新たな商業施設の価値創出を推進いたします。また、テナントサポートメニューの拡充に向け、インキュベーションスペースを新たに設置し新興テナントの導入を促進し、将来的にはパルコの新しい主力ブランドへの育成を目指してまいります。

#### [コミュニティ型店舗]

地域密着型をテーマに豊かな暮らしを彩る良質な食品・生活雑貨テナント導入を継続して推進するほか、マーケットニーズに合わせたアイテムやサービステナントの拡充、動員企画の強化など、滞在時間をより楽しめるようなワンストップ型商業施設としての機能を拡充し、客層・客数の拡大を推進いたします。

顧客政策につきましては、テクノロジーの進化対応に向け、ICTを活用したシステム構築や販促企画の立案など様々な施策に取り組んでまいります。具体的には、パルコ公式スマートフォンアプリ『POCKET PARCO』を軸としたCRMの進化により、「個客」との最適なコミュニケーション施策を実施し、「個客」にとってのより良い買い物体験の創出を目指してまいります。また、訪日外国人への対応として多様化する決済手段への環境整備やデジタルメディアを活用した情報発信を強化し取扱高の拡大を目指してまいります。

国内開発につきましては、都市部での事業拡大に向け、2018年3月開業の原宿ゼロゲートに続き、秋には三宮ゼロゲート（仮称）の開業を予定しております。また、2019年に開業予定の新生渋谷パルコ、墨田区錦糸町駅前物件、株式会社サンエーパルコによる沖縄・浦添西海岸計画の3物件に加えて、新たに川崎ゼロゲート（仮称）の出店を決定し、2021年の大丸心齋橋店北館への出店計画も含め事業を推進してまいります。

新規事業につきましては、パルコ店舗の対競合独自性の確立に貢献すべく、クラウドファンディング事業『BOOSTER』、飲食事業の直営店舗『アンド エクレ』、自主商品事業の『ミツカルストア』とパルコ店舗事業との相互サポート体制を組み、インキュベーター機能やコンテンツ開発の強化を図ってまいります。

海外事業につきましては、アジア圏におきまして、当社グループの持つ様々なコンテンツを海外に広げていくエージェント機能を強化してまいります。

#### <専門店事業>

株式会社ヌーヴ・エイにつきましては、既存事業の再強化に向け、スクラップ&ビルドの推進、オリジナル商品の強化により利益率の向上を図ります。また、デジタル戦略を加速し、オムニチャネル化の推進とマーケティングの強化による利益拡大を推進してまいります。

#### <総合空間事業>

株式会社パルコスペースシステムズにつきましては、パルコや外部の受託案件で培ったノウハウ・技術を強みとしながら、外部商業施設におけるビル管理業務の複合受注体制を強化し、J.フロントリテイリンググループでの連携を含めて業容拡大を推進してまいります。

#### <その他の事業>

株式会社パルコのエンタテインメント事業につきましては、渋谷パルコの一時休業に伴い、外部への積極的な拠点拡大による事業基盤の強化を図ります。2018年度には映像事業の新たな拠点として渋谷に『シネクイント』を開館するなど事業拡大を推進いたします。また、独自性あるコンテンツ開発・情報発信拠点の強化により、店舗事業へのシナジー波及に向けて取り組んでまいります。

株式会社パルコデジタルマーケティングにつきましては、中核事業である商業施設向けのICT活用戦略により、外部クライアントの開発強化と事業の拡大を推進するとともに、独自性のあるサービスの開発を強化してまいります。

当社グループの2018年度業績見通しにつきましては、IFRSで、営業収益960億円（前期比104.8%）、営業利益117億50百万円（前期比100.3%）、親会社の所有者に帰属する当期利益77億円（前期比98.6%）を見込んでおります。

#### (4) 会社の支配に関する基本方針

会社の財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方に関する基本方針

##### [基本方針の内容の概要]

当社は、当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者は、当社の企業価値の源泉を理解し、当社が企業価値・株主共同の利益を継続的かつ持続的に確保、向上していくことを可能とする者であることが必要であると考えております。

当社は、当社の支配権の移転を伴う当社株式の買付提案がなされた場合、その諾否の判断は最終的には株主全体の意思に基づき行われるべきものと考えております。すなわち、当社株式について大規模買付行為がなされた場合、これが当社の企業価値・株主共同の利益の確保・向上に資するものであれば、これを否定するものではありません。しかしながら、株式の大規模買付行為の中には、その目的、態様等から見て企業価値・株主共同の利益に対する明白な侵害をもたらすもの、株主の皆様が株式の売却を事実上強要するおそれのあるもの、大規模買付者の提示する当社株式の取得対価が妥当かどうかなど大規模買付者による大規模買付行為の是非を株主の皆様が適切に判断するための適切かつ十分な情報提供がなされないものなど、企業価値・株主共同の利益に資さないものも少なくありません。

当社の企業価値の主な源泉は、ショッピングセンター「PARCO」の運営によって培った商業施設のトータルプロデュース力であると考えます。そして、それを支えるのは、これまでの商業施設の開発・保有・運営や個性ある様々な専門店やサービスの展開によって蓄積されたノウハウとそれを活かす人材、コーポレートブランドやストアブランド、及び多数のテナント・取引先・出店先の地域コミュニティなどとの緊密なリレーションであると考えます。

したがって、当社の経営において、ショッピングセンターの開発・保有・運営という事業の実態、顧客・取引先・従業員等のステークホルダーとの間に築かれた関係等への理解が不可欠であり、これらに関する十分な理解なくしては、株主の皆様が将来享受しうる企業価値・株主共同の利益を適切に実現することはできないものと考えております。

当社は、このような当社の企業価値・株主共同の利益に資さない大規模買付行為や買付提案がなされる場合には、当社の企業価値・株主共同の利益を守る必要があると考えております。

##### [基本方針実現のための取り組み]

2014年度に掲げた当社グループの長期ビジョン [都市マーケットで活躍する企業集団] 『都市の24時間をデザインするパイオニア集団』 『都市の成熟をクリエイトする刺激創造集団』の達成に向けて、3つの事業戦略「主要都市部の深耕」「コアターゲット拡大」「独自の先行的ICT活用」に基づく2017年度～2021年度にかけての中期経営計画を策定しました。

#### <中期経営計画骨子>

都市生活を楽しまない消費者、都市で活躍する事業主の多様化するニーズに対し、店舗事業を含めたグループ全事業を通じて、「心の豊かさ」「新しい刺激」「充足感」など当社独自の価値提供による『都市成熟への貢献』を行います。

その実現に向け、事業ブラッシュアップ・事業領域拡大により、当社グループの存在価値向上＝事業ポートフォリオ変革を実現します。

<中期経営計画実現に向けた「3つの戦術」>

- 《第1戦術》ストアブランド進化
- 《第2戦術》商業不動産プロデュース推進
- 《第3戦術》ソフトコンテンツ拡大

<3つの戦術推進に向けた「4つの方向性」>

- (i) パルコ固有のノウハウ・能力を活用した「商業不動産事業・ソフト型事業」へのドメイン拡大
- (ii) 経営資源の選択と集中による事業効率向上～コンパクトで収益性の高い企業集団
- (iii) 都市生活者/事業主の多様化するニーズを捉えた「独自の提供価値」の拡大
- (iv) 社会的存在意義拡大に向けた企業風土の発展

当社としては、このような企業価値向上に向けた取り組みが株主の皆様をはじめとするあらゆるステークホルダーの利益につながると確信しております。

また、指名委員会等設置会社としての適切なコーポレート・ガバナンス体制のもと、業務執行の迅速化と経営の透明性の一層の向上に取り組んできたほか、業務執行上の法令遵守、効率性等を担保するため、グループ監査室を設置するなど内部監査機能の充実に努めております。

[基本方針に照らして不適切な者が支配を獲得することを防止するための取り組み]

当社は、大規模買付者による大規模買付行為の是非を株主の皆様が適切に判断するための適切かつ十分な情報提供がなされ、あわせて当社取締役会の意見等の情報が開示されて、検討のための時間が確保されるよう努める等、金融商品取引法、会社法その他関係法令の許容する範囲内において、適切な措置を講じてまいります。

[具体的取り組みに対する当社取締役会の判断及びその理由]

当社の取り組みは、当社の企業価値・株主共同の利益を継続的かつ持続的に向上させるための具体的な中長期的経営戦略に基づいて策定されたものであり、また、基本方針に照らして不適切な者が支配を獲得することを防止するための取り組みも、当社の取締役等の地位の維持を目的としたものではなく、かつ、企業価値・株主共同の利益を確保することを目的とするものであり、いずれも当社の基本方針に沿うものです。

#### 4 【事業等のリスク】

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資家の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

当社グループは、これらのリスクを認識した上で、事態の発生の回避及び発生した場合の対応に努める所存であります。

なお、文中における将来に関する事項は、有価証券報告書提出日（2018年5月28日）現在において当社グループが判断したものであります。

##### (1) 需要状況変動のリスク

当社グループは、商業施設の運営を行っているショッピングセンター事業をはじめ、専門店事業、総合空間事業等を展開しておりますが、経済情勢の悪化や消費税率引き上げなど税制改正に伴う消費マインドの低下・企業収益の低迷等による売上及び受注減少、冷夏・暖冬といった気候条件による季節的商品の販売不振等により、当社グループの業績や財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

##### (2) 自然災害・事故によるリスク

当社グループは、国内外に事業拠点等を有し、国内主要都市にて商業施設を展開、運営受託等を行っているほか、国内各地の商業施設にテナント出店を行っております。これらの拠点は地震・火災等の災害や戦争・テロ・騒じょう行為が発生した場合、営業活動上支障が生じ、特に大規模地震が想定される東海地区・関東地区においては当社グループが店舗・拠点を有しているため、損害を受けることが想定されます。対策としては耐震補強の実施、大規模地震防災規程の整備・周知徹底や大規模地震を想定した店舗防災訓練を実施するなど、有事の際に損害を最小限に抑えるためのリスク対応体制の整備・強化を進めておりますが、状況によっては当社グループの業績や財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

##### (3) 法的規制を受けるリスク

当社グループは、事業活動を営む上で、大規模小売店舗立地法、中心市街地活性化法、都市計画法、建設業法、建築基準法等様々な法規制を受けております。今後、新規出店や増床の際などに法規制の対象となり出店計画・運営計画に影響を受けたり、事業活動に制限を受ける可能性があり、その場合は当社グループの業績や財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

##### (4) 業界・市場動向によるリスク

当社グループは、綿密なマーケティングに基づき、商業施設の開発・専門店の出店を行っております。しかしながら、当初予期し得なかった競合激化、マーケット状況の変化が生じた場合、店舗の売上や新規出店計画に影響を受ける可能性があります。そのような環境変化に迅速に対応すべく、店舗運営体制の合理化、スクラップ&ビルドなどを行っておりますが、状況によっては、当社グループの業績や財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

##### (5) 企業再編によるリスク

当社グループは、当社及び国内外の関係会社が有機的に連携しながら一体となって営業活動を展開しております。今後、新たに合併、営業の譲渡・譲受、関係会社の売却・整理等で企業集団の規模・事業領域が変動することにより、当社グループの業績や財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

##### (6) 取引先・関係先に関するリスク

当社グループは、ショッピングセンター事業・専門店事業におきまして、土地・建物所有者等へ保証金・敷金を差入っております。また、総合空間事業におきましては取引先に対して売掛債権等を有しております。これらの取引先・関係先については与信管理を十分に行っておりますが、土地・建物所有者等の財務状況の悪化により差入保証金・敷金が回収困難になったり、取引先の信用状態悪化による債権の貸し倒れなどにより、当社グループの業績や財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

##### (7) 商品・サービス提供に関するリスク

当社グループは、衣料品をはじめ雑貨・食料品を取り扱うほか、内装・建築工事の施工、ビル管理運営サービスの提供などを行っております。商品・サービスの品質管理、衛生管理には細心の注意を払っておりますが、万が一、取扱商品・サービスの欠陥や不良等により顧客に損害を与える事態となった場合、社会的信用の失墜や顧客離れが生じることにより、当社グループの業績や財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(8) 保有固定資産に関するリスク

当社グループは、事業活動上、店舗用土地・建物をはじめとする事業用固定資産を保有しておりますが、事業収益・キャッシュ・フローの悪化や地価の下落に伴う減損損失の発生などにより、当社グループの業績や財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(9) 個人情報管理に関するリスク

当社グループは、営業活動上お客様の個人情報を保有しております。個人情報漏洩による企業経営・信用への影響を十分に認識し、各種規程・マニュアルの整備、社員への周知徹底、個人情報に関する認証の取得など、個人情報の管理体制の整備を行っておりますが、万が一情報が漏洩した場合は、損害賠償費用の発生、社会的信用の失墜などにより、当社グループの業績や財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(10) システムに関するリスク

当社グループは、事業活動に必要な各種システムを、主に外部委託先のデータ・センターで管理しております。当該データ・センターは、耐震設計、電源・通信回線の二重化、自家発電装置、不正侵入防止などの安全対策を講じておりますが、想定を越える自然災害や事故により、設備の損壊やシステムの停止、各事業所との通信障害が起きた場合、事業活動に支障をきたし、当社グループの業績や財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。

## 5 【経営上の重要な契約等】

< 「宇田川町14・15番地区第一種市街地再開発事業」 事務所床の譲渡について >

当社が、個人施行者として事業を推進しております「宇田川町14・15番地区第一種市街地再開発事業」につきまして、2017年5月31日付でヒューリック株式会社との間で、施設建築物の事務所床（保留床：床面積約14,750㎡）に関する譲渡契約を締結いたしました。

## 6 【研究開発活動】

特に記載する事項はありません。

## 7 【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中における将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

なお、当社グループは、当連結会計年度よりIFRSを適用しており、前連結会計年度の数値もIFRSに組替えて比較分析を行っております。

### (1) 重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」第93条の規定によりIFRSに準拠して作成しております。この連結財務諸表の作成に当たって、必要と思われる見積りは、合理的な基準に基づいて実施しております。

なお、当社グループの連結財務諸表で採用する重要な会計方針は、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等

(1) 連結財務諸表 連結財務諸表注記 3. 重要な会計方針 4. 重要な会計上の見積り及び見積りを伴う判断」に記載しております。

### (2) 当連結会計年度の経営成績の分析

#### ①営業収益

＜ショッピングセンター事業＞におきましては、渋谷パルコの一時休業や千葉パルコ・大津パルコ閉店の影響等により営業収益が減少し、また＜専門店事業＞において新規出店を進めたものの、既存店の苦戦や店舗数の減少等により営業収益基調低下の一方、＜総合空間事業＞において新規案件の受注増により営業収益が増加したことにより、当連結会計年度の営業収益は、前連結会計年度に比べ21億59百万円減少（前期比2.3%減）して916億21百万円となりました。

#### ②営業原価、販売費及び一般管理費

営業原価は前連結会計年度に比べ1億19百万円減少（前期比0.2%減）して623億57百万円となりました。

販売費及び一般管理費は、外形標準課税の税率変更等の影響により前連結会計年度に比べ4億74百万円増加（前期比2.6%増）して189億79百万円となりました。

#### ③営業利益

当連結会計年度の営業利益は、前連結会計年度のその他の収益に計上した固定資産売却益の影響で前連結会計年度に比べ24億90百万円減少（前期比17.5%減）して117億13百万円となりました。

#### ④親会社の所有者に帰属する当期利益

当連結会計年度の親会社の所有者に帰属する当期利益は、前連結会計年度に比べ9億85百万円減少（前期比11.2%減）して78億9百万円となりました。主な利益減少要因は、営業収益の減少によるものであります。

### (3) 当連結会計年度末の財政状態の分析

#### ①資産合計

当連結会計年度末の資産合計は、前連結会計年度末に比べ130億29百万円増加して、2,618億35百万円となりました。流動資産は、現金及び現金同等物が19億41百万円、棚卸資産が33億65百万円増加したこと等により、前連結会計年度末に比べ56億97百万円増加して392億45百万円となりました。非流動資産は、パルコヤ上野の開業や渋谷パルコの再開発事業等により有形固定資産が69億48百万円増加したこと等により、非流動資産合計では前連結会計年度末に比べ73億31百万円増加して2,225億90百万円となりました。

#### ②負債合計

当連結会計年度末の負債合計は、前連結会計年度末に比べ73億18百万円増加して、1,355億24百万円となりました。流動負債は、渋谷パルコの再開発事業等に伴いその他の流動負債が88億3百万円増加した一方、社債及び借入金の返済等により、前連結会計年度末に比べ21億22百万円減少して525億14百万円となりました。非流動負債は、資金新規調達等による社債及び借入金63億57百万円の増加やパルコヤ上野、京都ゼロゲートに係るリース債務の増加等によりその他の金融負債が52億92百万円増加したこと等により、前連結会計年度末に比べ94億41百万円増加して830億10百万円となりました。

#### ③資本合計

当連結会計年度末の資本合計は、利益剰余金の増加等により、前連結会計年度末に比べ57億10百万円増加して、1,263億11百万円となりました。



(4) 資本の財源及び資金の流動性の分析

① キャッシュ・フローの状況

「1 [業績等の概要] (2) キャッシュ・フローの状況」に記載のとおりであります。

また、キャッシュ・フロー関連指標の推移は、以下のとおりであります。

キャッシュ・フロー関連指標の推移

	2017年2月期	2018年2月期
親会社所有者帰属持分比率	48.5%	48.2%
時価ベースの親会社所有者帰属持分比率	47.6%	58.0%
キャッシュ・フロー対有利子負債比率	7.6年	2.5年
インタレスト・カバレッジ・レシオ	20.2倍	51.4倍

(注) 1 各指標の算出方法は以下のとおりであります。

- ・親会社所有者帰属持分比率：親会社所有者帰属持分／総資産
- ・時価ベースの親会社所有者帰属持分比率：株式時価総額／総資産
- ・キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／営業キャッシュ・フロー
- ・インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／利払い

2 各指標は、いずれも連結ベースの財務数値により算出しております。

3 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数（自己株式控除後）により算出しております。

4 営業キャッシュ・フローは、連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。

5 有利子負債は、連結財政状態計算書に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。

② 資金需要

当社グループの運転資金需要のうち主なものは、当社グループの販売費及び一般管理費、商品・材料等の購入費等の営業費用によるものであります。営業費用の主なものは、借地借家料・人件費・宣伝費等であります。また、設備資金需要につきましては、店舗の改装・設備の更新・新規開発等があります。

③ 資金調達

当社グループは、調達コストとリスク分散の観点から、低コストかつ安定的な資金を確保するよう努め、また、グループ各社における余剰資金の運用を図り、資金効率の向上と金融収支の改善に努めております。

(5) 翌連結会計年度の見通し

「3 [経営方針、経営環境及び対処すべき課題等] (3) 対処すべき課題」に記載のとおりであります。

(6) 経営成績に重要な影響を与える要因

「4 [事業等のリスク]」に記載のとおりであります。

(7) 経営者の問題認識と今後の方針

「3 [経営方針、経営環境及び対処すべき課題等]」に記載のとおりであります。