

---

---

# 2023年2月期第1四半期決算

---

---

<参考資料>

2022年 6月30日

くらしの「あたらしい幸せ」を発明する。



J. FRONT RETAILING

## <1Q決算サマリ>

- ◆ 4月以降の経済活動の正常化や人流回復、前年の店舗休業等の反動もあり、大幅な増収増益
- ◆ 上期業績予想に対する1Q進捗は、売上収益は若干未達も、経費管理の徹底などに努めた結果、事業利益は超過
- ◆ 年度業績予想については、事業環境の不確実性などを踏まえ、4月公表を据置き

- ▶ 売上高は4月以降の人流・消費回復、前年の休業影響の反動もあり大きく改善
- ▶ 事業利益は戦略投資や固定費振替の反動など経費増も、売上改善により増益
- ▶ 営業利益は前年の子会社譲渡に伴う損失、固定費振替の反動も加わり増益

(単位:百万円、%)

2023年2月期 1Q(3-5月度)	実績	対前年	
		増減高	増減率
総額売上高	227,165	38,925	20.7
売上収益	81,905	7,808	10.5
売上総利益	40,546	7,011	20.9
販売管理費	33,501	1,265	3.9
事業利益	7,045	5,747	442.4
その他の営業収益	1,260	829	192.0
その他の営業費用	745	△4,805	△86.6
営業利益	7,560	11,379	—
親会社の所有者に 帰属する四半期利益	5,974	9,036	—

- ▶ 百貨店事業は客数・売上ともに着実に回復。前年の休業反動もあり増収増益
- ▶ SC事業は子会社譲渡の影響を除き増収。前年の譲渡損失等の反動もあり増益
- ▶ デベロッパー事業は(株)PSSの内装・電気工事等の受注増などで増収増益
- ▶ 決済・金融事業は年会費収入増、加盟店手数料の増加により増収増益

(単位:百万円、%)

2023年2月期 1Q(3-5月度)	売上収益			事業利益			営業利益		
	実績	対前年		実績	対前年		実績	対前年	
		増減高	増減率		増減高	増減率		増減高	増減率
百貨店事業	48,812	9,112	22.9	2,650	3,579	—	2,263	6,242	—
SC事業	13,181	△605	△4.4	2,208	722	48.6	2,880	3,835	—
デベロッパー事業	13,345	1,705	14.6	832	14	1.7	1,034	158	18.1
決済・金融事業	3,154	819	35.1	1,012	944	—	1,025	950	—
その他	13,375	△2,431	△15.4	407	183	81.5	451	258	133.5
調整額	△9,962	△790	—	△66	302	—	△94	△65	—
合計	81,905	7,808	10.5	7,045	5,747	442.4	7,560	11,379	—

- ▶ 対前年は固定費振替の反動や子会社譲渡影響など特殊要因除き実質+10億円
- ▶ 投資費用や売上比例経費の増も、構造改革効果(△10億円)などが寄与

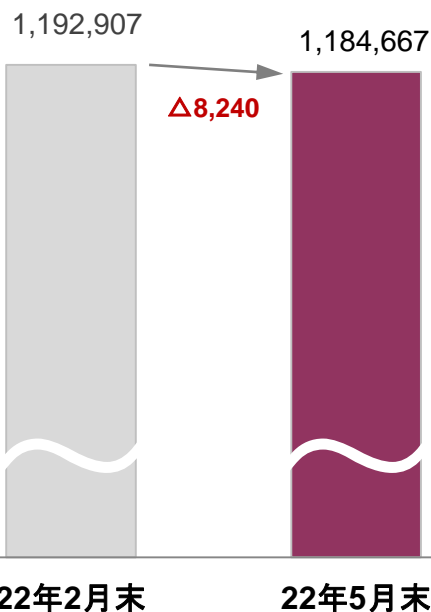
(単位:百万円)

項目	2023年2月期 1Q (3-5月度)	対前年 増減高	主な増減要因
人件費	11,651	△1,026	【人件費】
広告宣伝費	2,645	△16	・前年固定費振替の反動 + 5億円
包装配達費	340	△2	・子会社事業譲渡に伴う減 △ 9億円
賃借料	152	△194	・構造改革効果 △ 6億円
減価償却費	6,622	818	【減価償却費】
作業費	2,061	538	・前年固定費振替の反動 + 10億円
その他	10,026	1,145	【作業費】
販管費合計	33,501	1,265	・投資に伴う費用増 + 6億円
			【その他】
			・売上比例経費の増 + 8億円
			・前年固定費振替の反動 + 4億円
			・水光熱費など価格増影響 + 3億円
			・子会社事業譲渡に伴う減 △ 3億円

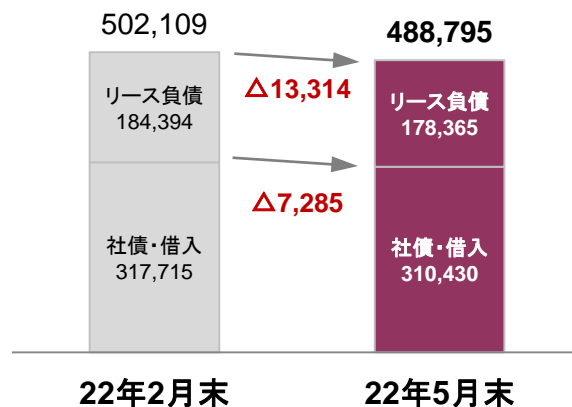
実質+10億円 ←特殊要因+2億円(固定費振替、子会社譲渡)除く

- ▶ 資産合計は現預金の段階的な適正化などにより、対前期末△82億円減少
- ▶ 有利子負債(リース負債除く)はCP償還などにより、対前期末△73億円圧縮
- ▶ 親会社所有者帰属持分比率は利益剰余金の増により、対前期末+0.4pt良化

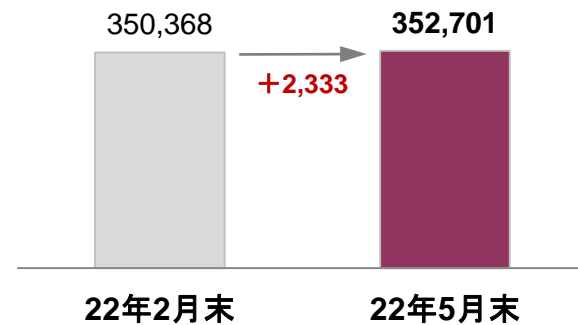
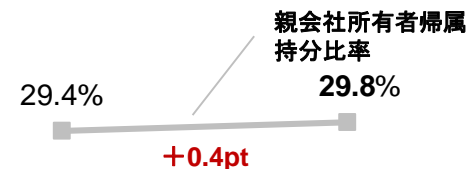
資産合計



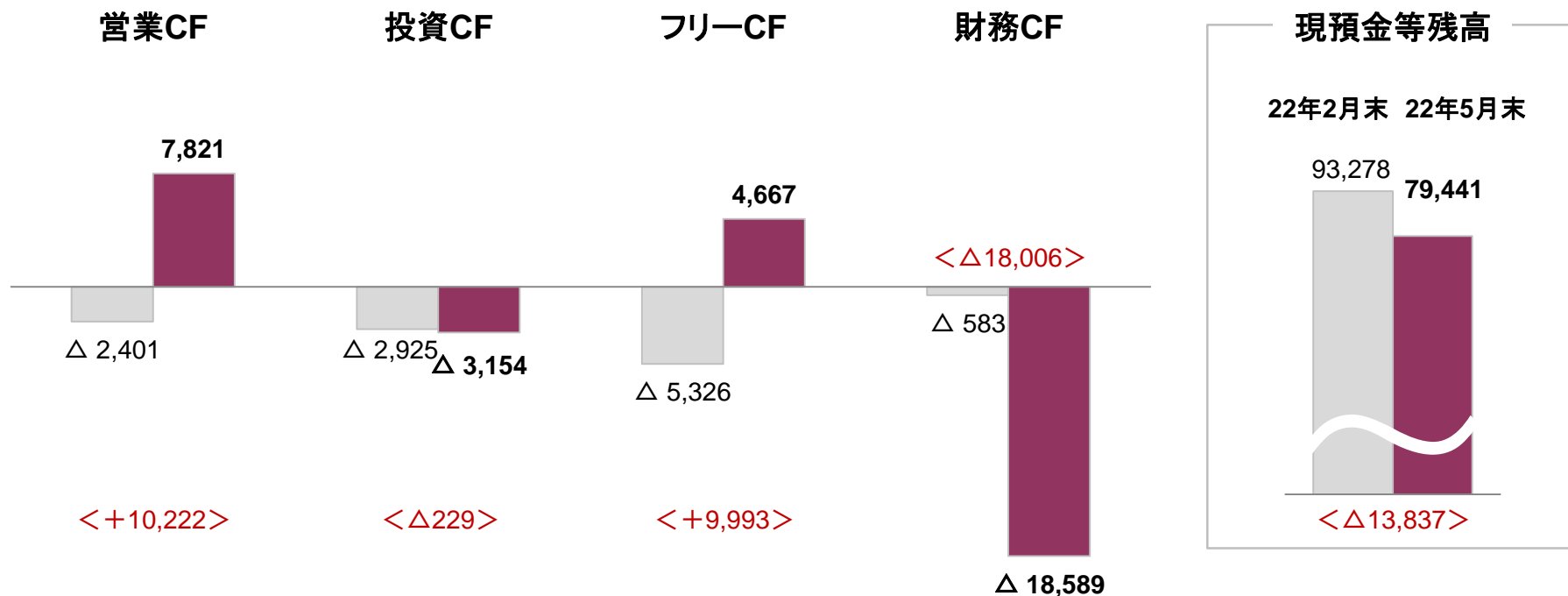
有利子負債



親会社の所有者に帰属する持分



- ▶ 営業CFは78億円、利益回復が大きく寄与し、対前年+102億円増加
- ▶ 営業CFの増加に加え、一部投資の計画変更もあり、フリーCFは46億円を確保
- ▶ 感染症対策として確保していた現預金を対前期末△138億円まで圧縮



< > 内対前年増減高

(単位:百万円)

■ 22年2月期1Q実績 ■ 23年2月期1Q実績

- ▶ 堅調な富裕層消費に加え、人流回復や営業施策で客数・売上は改善
- ▶ 販管費は固定費振替の反動もあり対前年増も、期中での経費管理を徹底
- ▶ 事業利益・営業利益ともに、上期業績予想に対しプラスで進捗

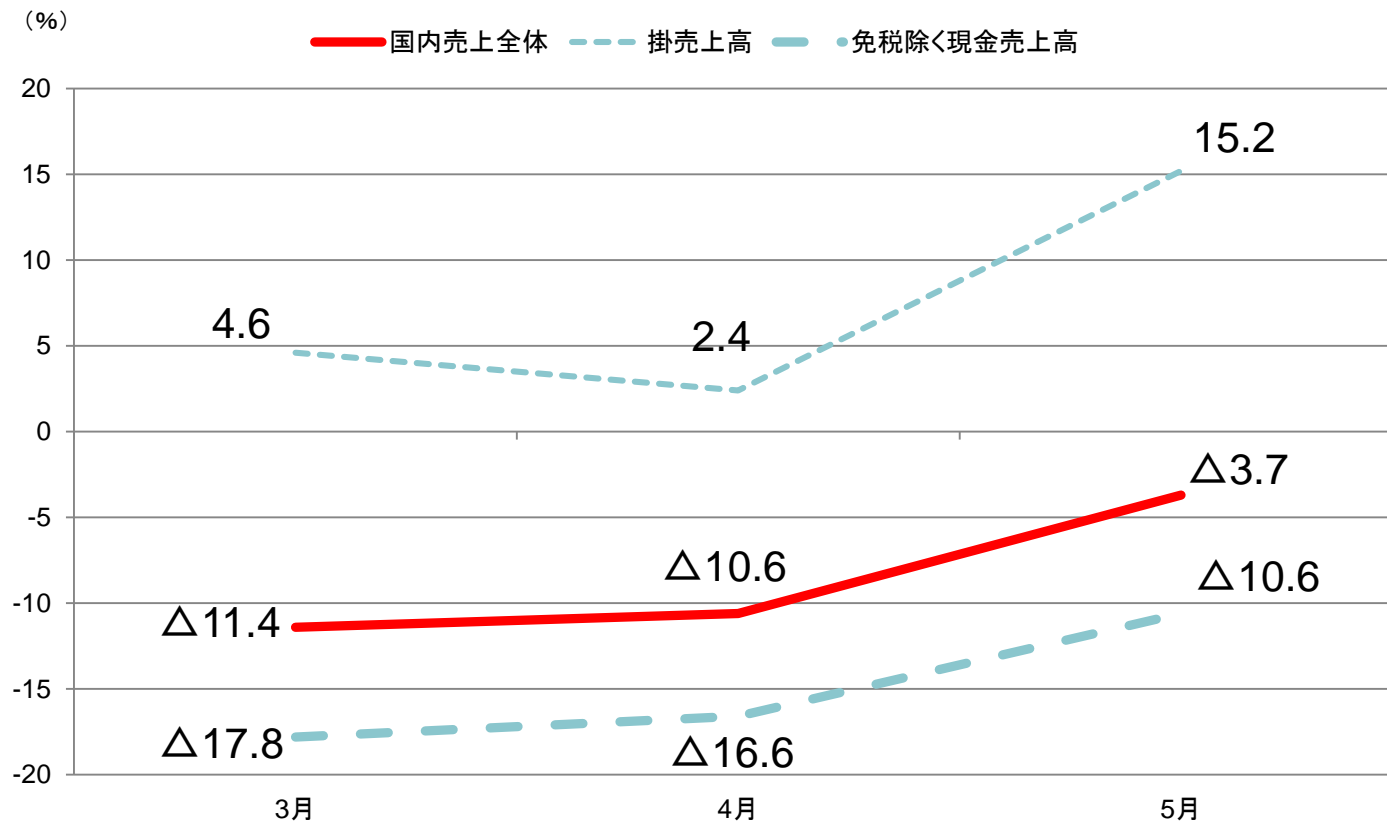
(単位:百万円、%)

2023年2月期	1Q(3-5月度)		
	実績	対前年	
		増減高	増減率
総額売上高	135,383	31,563	30.4
売上収益	44,884	8,618	23.8
売上総利益	28,640	6,381	28.7
販売管理費	25,849	3,170	14.0
事業利益	2,790	3,209	—
その他の営業収益	353	18	5.4
その他の営業費用	434	△2,640	△85.9
営業利益	2,709	5,867	—



- 国内売上(免税除く売上)は、4月以降、入店客数とともに大きく改善
- 国内売上全体では1Q計で△8%台、5月には△3%台まで回復
- このうち掛売上は1Q計で+7%台、免税除く現金売上も段階的に改善

### 国内 月次売上高推移(増減率)



※法人外商・本社を除く既存店計比較(山科店、下関店、豊田店を除く)

- ▶ 心齋橋、神戸店の国内売上は19年度実績を上回り、札幌店も19年度並みに改善
- ▶ ターミナル店舗(東京店、梅田店)は対前年で増収も、改善ペースは緩やか
- ▶ 引き続き、ラグジュアリーをはじめ重点カテゴリーのさらなる強化を目指す

(増減率、%)

2023年2月期 1Q(3-5月)実績	対前年比較		2019年度比較	
	全体	うち国内	全体	うち国内
心齋橋店	56.0	52.4	△34.6	11.3
梅田店	57.0	57.3	△32.0	△24.5
東京店	50.8	50.5	△29.9	△26.9
京都店	23.8	23.4	△16.2	△9.5
神戸店	43.9	42.4	5.1	6.6
札幌店	29.8	29.7	△11.0	△0.8
名古屋店	16.1	16.1	△6.4	△3.1
直営店 合計	31.8	31.0	△18.1	△8.7

※合計は既存店計(法人・本社除く、対前年比較では豊田店、2019年度比較では山科店、下関店、豊田店実績を除く)

- ▶ 主な増加要因は、前年の固定費振替反動(22億円)、投資・売上改善に伴う増
- ▶ 一部価格高騰による増加も、構造改革、経費管理の徹底で総額コントロール
- ▶ 対19年度比は人件費や業務委託費など構造改革効果もあり△31億円圧縮

(単位:百万円)

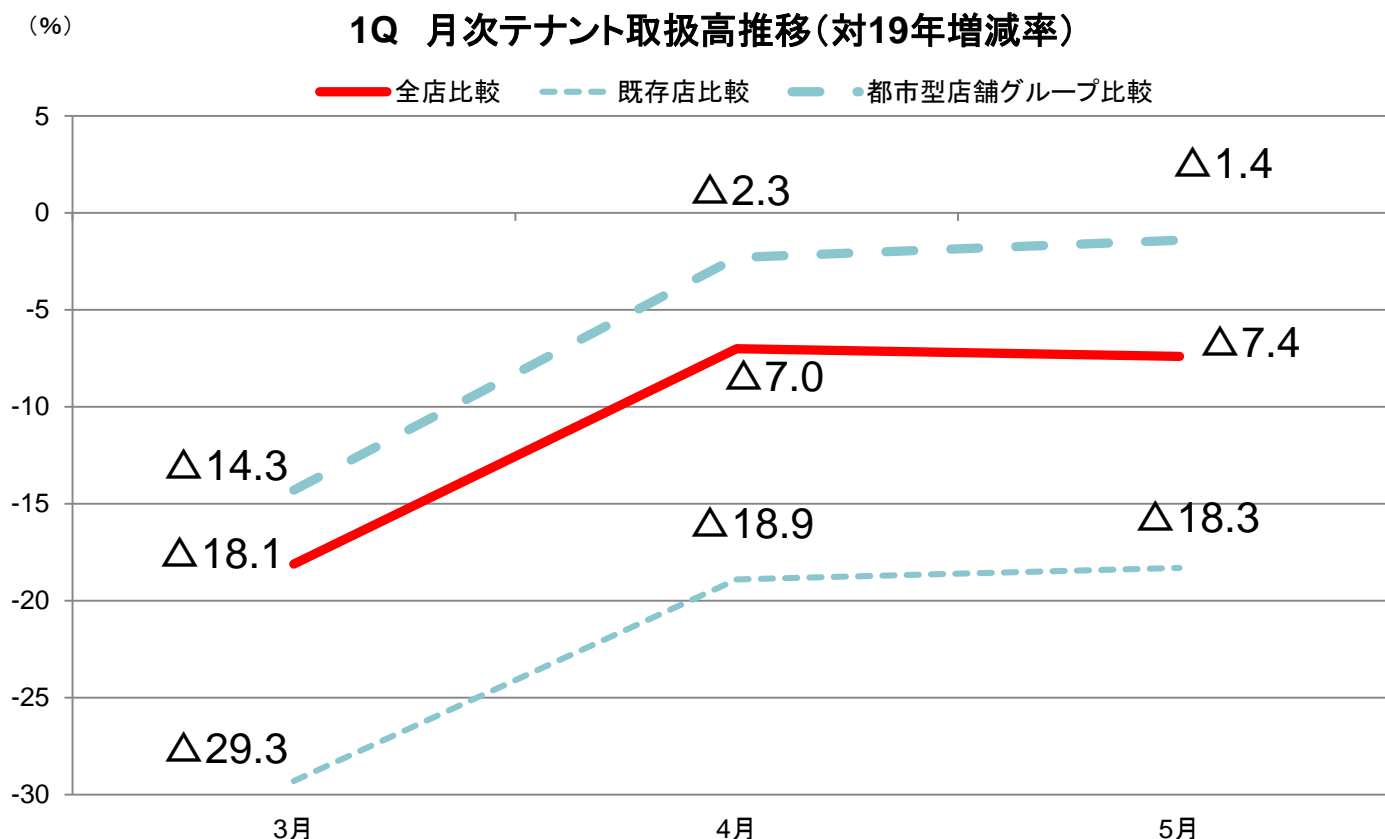
項目	2023年2月期 1Q (3-5月度)	対前年 増減高	対19年 増減高	対前年 主な増減要因
人件費	7,219	1,920	1,044	【人件費】 ・DMSA吸収、他グループ委託業務整理 + 20億円 ・前年固定費振替の反動 + 3億円 ・構造改革効果 △ 4億円
広告宣伝費	2,283	43	△209	
包装配達費	308	24	△111	【減価償却費】 ・前年固定費振替の反動 + 10億円
賃借料	59	38	△78	
減価償却費	5,338	868	△162	【作業費】 ・前年固定費振替の反動 + 3億円 ・投資に伴う費用増 + 2億円
作業費	2,823	518	△273	
その他	7,817	△239	△3,354	【その他】 ・売上比例経費の増 + 9億円 ・前年固定費振替の反動 + 5億円 ・水光熱費など価格増影響 + 3億円 10 ・DMSA吸収、他グループ委託業務整理 △ 20億円
販管費合計	25,849	3,170	△3,145	

- ▶ SC事業は営業収益の改善、エンタメ補助金及び前年の譲渡損失反動で増益
- ▶ デベロッパー事業は道頓堀ZG終了などで収益減も、リース解約益等で営業増益
- ▶ パルコ単体では事業利益・営業利益ともに増益

(単位:百万円、%)

2023年2月期 1Q(3-5月度)	SC事業			デベロッパー事業			パルコ合計		
	実績	対前年		実績	対前年		実績	対前年	
		増減高	増減率		増減高	増減率		増減高	増減率
総額売上高	60,018	11,043	22.5	1,725	△310	△15.2	61,743	10,733	21.0
営業収益	13,167	1,754	15.4	1,725	△310	△15.2	14,892	1,444	10.7
営業原価	9,145	1,237	15.6	784	△93	△10.6	9,930	1,145	13.0
営業総利益	4,021	517	14.7	940	△217	△18.7	4,962	300	6.4
販売管理費	1,814	27	1.5	514	△94	△15.5	2,329	△67	△2.8
事業利益	2,206	490	28.5	426	△123	△22.4	2,632	366	16.2
その他の営業収益	758	639	537.1	224	134	147.8	983	774	368.8
その他の営業費用	87	△2,923	△97.1	27	9	45.2	114	△2,915	△96.2
営業利益	2,877	4,051	—	623	3	0.4	3,501	4,054	—

- ▶ 既存店比較では2桁マイナスも、4月以降、客数・テナント取扱高は大きく改善
- ▶ 渋谷・心齋橋PARCOを含む全店計 $\Delta 7\%$ 台、都市型店舗計 $\Delta 1\%$ 台まで回復
- ▶ 渋谷・心齋橋の好調に加え、基幹店舗への戦略投資により収益強化を図る



※都市型店舗グループ計：新所沢PARCO、津田沼PARCO、ひばりが丘PARCO、松本PARCO、宇都宮PARCO、熊本PARCOの実績を除く

※既存店計：渋谷PARCO、心齋橋PARCO、PARCO\_ya上野の地下1階及び映画館、宇都宮PARCO、熊本PARCOの実績を除く

Website

<https://www.j-front-retailing.com>

くらしの  
「あたらしい幸せ」を  
発明する。



**J. FRONT RETAILING**

本資料における業績予測や将来の予測に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性その他の要因が内包されております。従いまして、様々な要因の変化により、実際の業績は、見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。