

# 2023年3月期 決算説明



エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社

- ▶ 連結ベースで想定を上回って推移し、各段階利益において業績予想を上回る遊休資産や政策保有株式の売却と税効果の見直しも寄与し、当期利益164億円と過去最高（ROE6.7%）
- ▶ 百貨店事業：都心店を中心に、国内・免税売上ともに回復し、営業利益は予想を上回る  
食品事業：対前年で増益、生産性向上を推進するも外部環境の変化が大きく、予想を下回る  
商業施設事業：イズミヤSCの収益改善とビジネスホテル稼働率改善により、予想を上回る
- ▶ 設備投資は大型案件を中心に実施。IT/DX投資は期ズレや遅延もあり予想額を下回る。
- ▶ 2024年3月期の通期見通しは当初中期計画通りの営業利益170億円を見込む百貨店の売上伸長、食品事業のオペレーション改善効果により、増益を計画
- ▶ 2024年3月期の設備投資は大型店舗リモデルとIT/DX投資に注力  
中期計画3年での投資総額は913億円になる見通し（計画額950億円）

まず決算の概要についてご説明をいたします。

連結ベースでは百貨店事業を中心に想定を上回って推移し、営業利益、経常利益、当期純利益は業績予想を上回りました。

遊休資産や政策保有株式の売却、加えて税効果の見直しが寄与したことで、当期利益が164億円と過去最高となり、ROEは6.7%となりました。

2024年3月期の通期見通しについては、今期が最終年度となる中期経営計画目標である営業利益170億円を計画しております。

百貨店事業の売上伸長と食品事業のオペレーション改善の寄与を見込んでおります。

設備投資は22年度に引き続き、大型案件を中心に実行してまいります。

中期経営計画3カ年での投資総額は、計画値内の913億円となり、今後の成長に向けて着実に投資を行ってまいります。

1. 連結業績
2. セグメント別業績
3. 百貨店事業
4. 食品事業
5. 商業施設事業
6. 特別利益・特別損失
7. 設備投資

本日は2023年3月期実績、2024年3月期見通し、中期経営計画進捗の3点についてご説明をします。

## I - 1. 連結業績



- ▶ 百貨店事業中心に売上の回復が継続し、前年に対して大幅に伸長
- ▶ 光熱費上昇などの外部要因を含め販管費増加も、売上回復に伴う粗利増加が寄与し増益  
百貨店を中心にコストコントロールに努め、営業利益、経常利益ともに通期予想値を上回る
- ▶ 当期純利益は前年、通期予想をとともに上回り、過去最高益。ROE6.7%

(単位：億円)	通期			4Q (1-3月)	
	金額	対前年	対予想	金額	対前年
総額売上高	9,797	124.3% +1,916	100.0% ▲3	2,449	110.9% +240
売上高	6,281	121.1% +1,096	98.1% ▲119	1,532	104.1% +60
営業利益	114	+106	+24	19	+19
経常利益	130	+107	+30	14	+10
特別利益	176	▲95	—	87	+43
特別損失	94	▲44	—	55	+5
親会社株主に 帰属する当期純利益	164	+65	+54	54	+85

Copyright © H2O Retailing Corp. All Rights Reserved.

5

連結業績は、百貨店事業を中心に売上が大きく伸長しました。

光熱費高騰などの影響もあり販管費は増加しましたが、売上増加による粗利増加が寄与し、

営業利益は100億円を超える増益となりました。百貨店を中心にコストコントロールに努め、販管費を抑制できたことから、営業利益以下、想定を上回りました。

当期純利益は、前年、予想を大幅に上回る164億円と、過去最高となりました。ROEも6.7%となっております。

## I - 1. 連結業績



- ▶ 売上回復による営業利益の伸長に加え、繰延税金資産の追加計上による利益押し上げ  
 ※将来計画の見積もりにおいて、業績回復に伴う税効果の見直し  
 (来期以降は原則として理論税率相当の法人税等合計の計上を見込む)

(単位：億円)	通期		法人税等合計内訳	金額
	金額	対前年		
税金等調整前当期純利益	211	+56		
法人税等合計	31	▲24	法人税、住民税 及び事業税	59
税率 (法人税等合計/税金等調整前当期純利益)	14.9%	▲20.8pt	法人税等調整額	▲27
当期純利益	180	+80		
非支配株主に 帰属する当期純利益	16	+15		
親会社株主に 帰属する当期純利益	164	+65		

当期利益の大幅な伸長については、売上回復による営業利益の伸長に加えて、業績回復に伴い、税効果を見直し、百貨店およびイズミヤの繰延税金資産の追加計上を行ったことが寄与しております。詳しくはこちらのスライドをご覧ください。

## I - 2. セグメント別業績



- ▶ 百貨店事業の売上回復が継続し、増収増益
- ▶ 食品事業は関西スーパーの新規連結により増収増益
- ▶ 商業施設事業は、H2O商業開発の営業力強化・コスト削減と大井開発のビジネスホテル客室稼働率改善により増益

(単位：億円)	通期						4Q(1-3月)			
	総額売上高			営業利益			総額売上高		営業利益	
	金額	対前年	対予想	金額	対前年	対予想	金額	対前年	金額	対前年
百貨店	4,918	127.7%	101.2%	103	+94	+29	1,267	123.5%	24	+26
食品	4,161	127.2%	100.3%	55	+1	▲9	1,006	99.2%	9	▲5
商業施設	356	83.0%	94.9%	18	+14	+2	81	99.4%	1	+1
その他	362	109.8%	87.2%	▲31	+3	+6	95	107.9%	▲8	+0
連結調整				▲31	▲6	▲4			▲8	▲3
合計	9,797	124.3%	100.0%	114	+106	+24	2,449	110.9%	19	+19

Copyright © H2O Retailing Corp. All Rights Reserved.

7

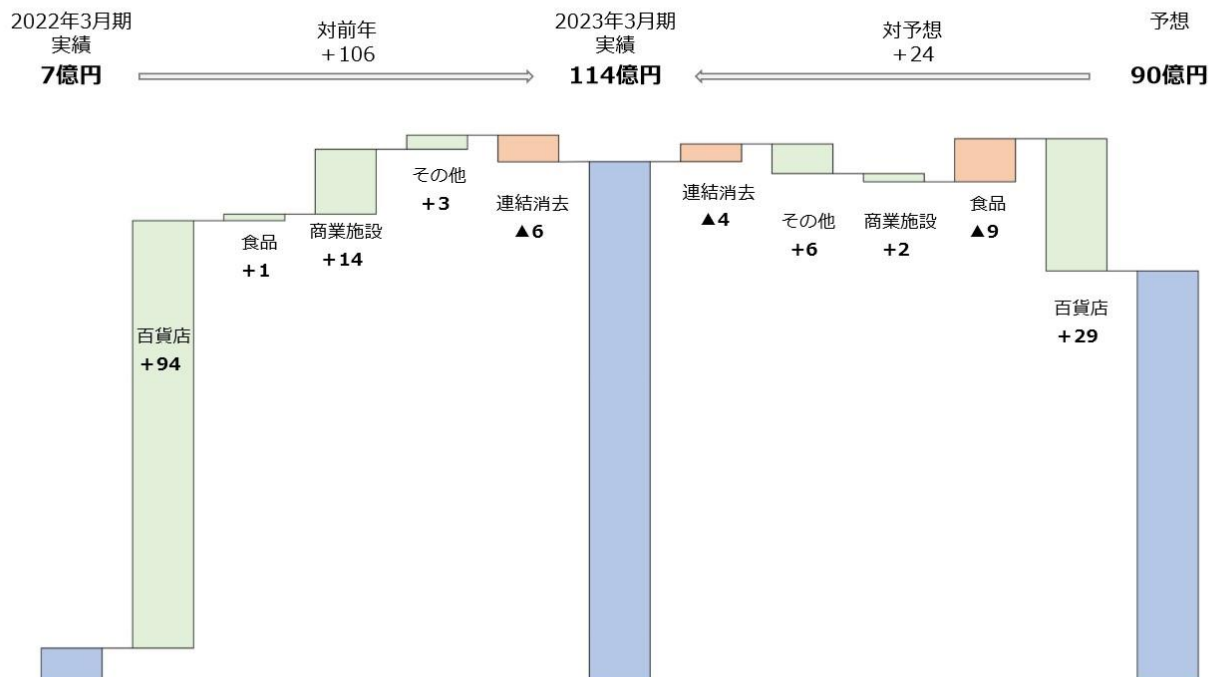
セグメント別業績についてご説明いたします。

百貨店事業は大幅な売上伸長により増収増益となり、予想を大きく上回りました。

食品事業は関西スーパーマーケットの新規連結により、増収増益となりました。

商業施設事業はH2O商業開発の営業力強化とコスト削減、大井開発が運営するホテルの稼働率改善が寄与し、増益となりました。

## I - 2. セグメント別業績



セグメント別利益の増減については、こちらの通りです。

## I - 3. 百貨店事業—業績概要



- ▶ 宝飾・時計、ラグジュアリーブランド等の高額商材が伸長し、都心店の売上が伸長中でも阪急本店は前年から大きく伸長し、2,600億円超と過去最高売上を更新
- ▶ 前年度のコロナ特損への振り替え額の減少や阪神梅田本店開業により、対前年での販管費増加
- ▶ 光熱費上振れがあるもののコスト増加を抑制し、営業利益は想定を上回る

### 阪急阪神百貨店

(単位：億円)	通期			4Q (1-3月)	
	金額	対前年	対予想	金額	対前年
総額売上高	4,894	127.9% +1,067	101.3% +64	1,263	123.7% +242
売上総利益	1,094	+230		276	+51
総利益率	22.36%	▲0.22%		21.88%	▲0.19%
その他収入	34	+3	▲4	9	+2
販管費	1,025	+141		260	+28
営業利益	103	+92	+28	26	+25

※収益認識に関する会計基準適用前の数値を記載

店別売上	対前年
都心店	134%
阪急本店	130%
阪神梅田本店	196%
郊外店	106%

販管費増減内訳	対前年
前年度コロナ特損への振り替え額減少	+35
家賃・減価償却(阪神梅田本店など)	+27
光熱費増	+14
売上連動経費	+31

次に、百貨店事業についてご説明します。

宝飾・時計、ラグジュアリーブランドなどの高額商材が伸長した都心店の売上が伸長しました。

中でも阪急本店は前年から大幅な伸長となり、過去最高の売上となりました。

外部環境の変化や、阪神梅田本店開業などのコスト増加もあったものの、売上伸長とコスト抑制が寄与し、営業利益は前年実績、予想をともに上回りました。

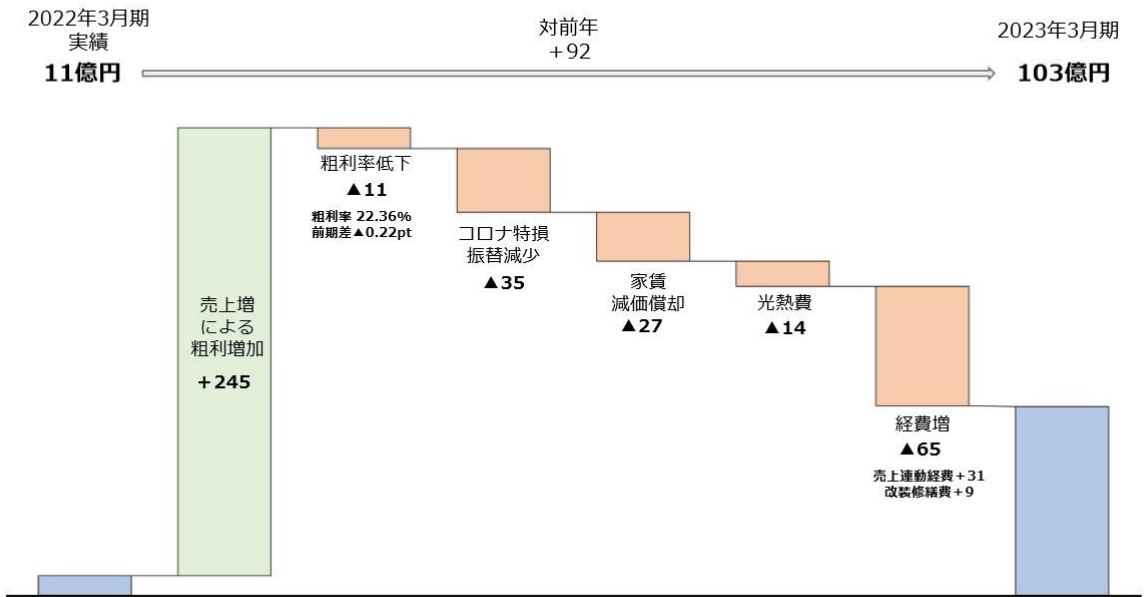


# I - 3. 百貨店事業—利益増減要因



▶ 光熱費などコスト増を粗利益増で吸収し、営業利益92億円の増益

## 営業利益増減要因（対前年）



利益増減要因の詳細につきましては、こちらの通りです。

## I - 3. 百貨店事業—既存店売上推移（コロナ前対比）



- ▶ 通期の既存店売上高は2018年度対比で99%。阪急本店は104%とコロナ前を上回り過去最高売上を更新
- ▶ コロナ影響緩和に伴い、国内売上高は期を通じてコロナ前水準を上回る（通期 既存店国内売上103%）
- ▶ 免税売上高は10月の入国規制緩和後、客数が大きく伸長し、11月・12月とコロナ前比9割を超える水準  
1-3月は春節期ズレなどの影響があるも趨勢は変わらず（10-12月 86%、1-3月 85%）



Copyright © H2O Retailing Corp. All Rights Reserved.

11

コロナ前の2018年度と比較した売上の推移についてご説明します。

既存店は通期で2018年度比99%と、ほぼコロナ前水準を回復しました。

特に阪急本店がコロナ前を上回り、過去最高売上となったことは先ほどお話した通りです。

国内売上は期を通じて、概ねコロナ前を上回って推移するとともに、免税売上も昨年10月の入国規制緩和後から客数が増加し、売上が回復してきております。

## I - 3. 百貨店事業—商品別売上（コロナ前対比）



- ▶ ラグジュアリーブランドが含まれる身の回り品の売上の伸び率が最も高く、シェア拡大
- ▶ 回復の遅れにより衣料品の構成比が低下
- ▶ 神戸阪急、高槻阪急などの専門店取扱高が計上される「その他」の売上増加、シェア拡大

商品別売上

(単位：億円)	金額	対18年度	構成比	対18年度
衣料品	1,119	88.4%	22.1%	▲6.0pt
身の回り品	1,063	123.9%	21.0%	+2.0pt
家庭用品	126	94.3%	2.5%	▲0.5pt
食料品	1,468	114.3%	29.0%	+0.5pt
食堂・喫茶	115	117.7%	2.3%	+0.1pt
雑貨	970	115.4%	19.1%	+0.5pt
サービス	20	91.1%	0.4%	▲0.1pt
その他	189	—	3.7%	+3.4pt
合計	5,069	112.2%	100.0%	—

※2018年度実績は屋号変更前の神戸阪急・高槻阪急実績を含まない

商品構成の変化



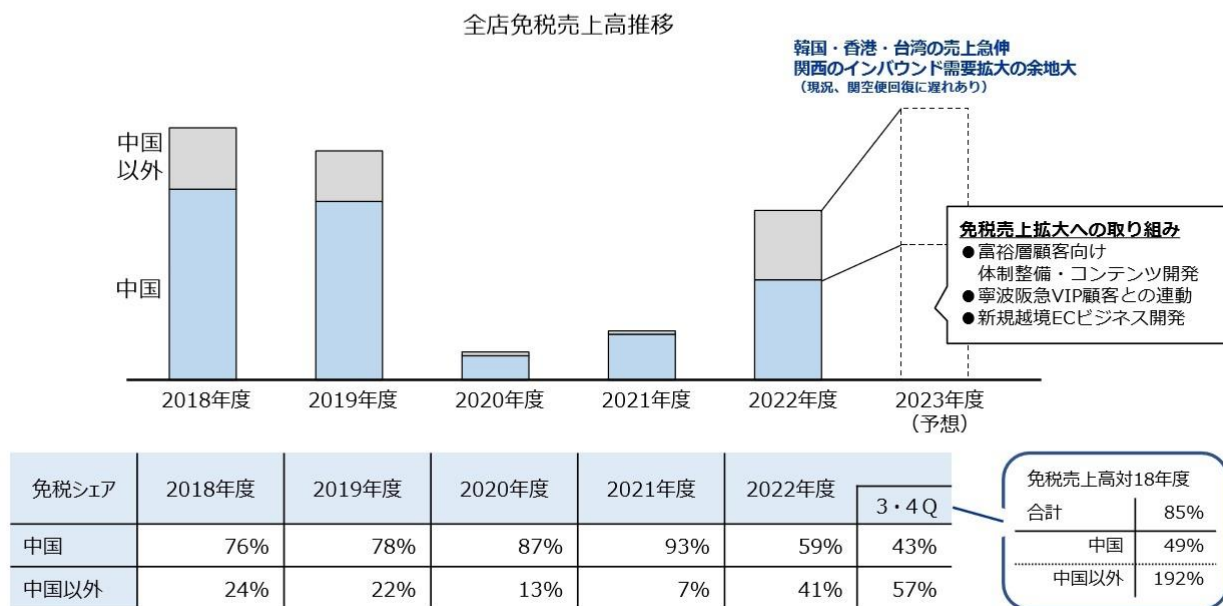
商品別売上の2018年度対比については、ご覧の通りです。

衣料品のシェアが6%低下し、宝飾品やラグジュアリーブランドの伸長を受けて、身の回り品、雑貨のシェアが増加しています。

# I - 3. 百貨店事業—免税売上高推移



- ▶ コロナ前の2018年度は免税売上高約400億円、うち中国が占めるシェアはおよそ8割
- ▶ 10月の入国規制緩和後、韓国・香港・台湾がコロナ前を上回る水準に伸長、中国は未だ5割程度の回復
- ▶ 2023年度は中国売上の回復（コロナ前比7割を想定）により免税売上全体では2018年を超える売上水準を見込む



Copyright © H2O Retailing Corp. All Rights Reserved.

13

次に免税売上の推移についてご説明します。

昨年10月の入国規制緩和以来、韓国、香港、台湾が大幅に伸長し、免税売上を押し上げました。他方で、コロナ前に免税売上の8割を占めていた中国は全盛期の半分程度に留まっています。現状では、関西への国際線航空便の回復が首都圏に比べて遅れております。

18年度比で、国際線の回復が首都圏75%に対し関西が50%、中国便については、首都圏30%に対し関西10%となっています。このような状況ですが、今期中には一定の回復が見込め、インバウンド需要拡大の余地は大きいと認識しております。

23年度は韓国、香港、台湾などの売上伸長が継続するとともに、中国の回復がコロナ前の7割程度まで進むと考えております。免税売上全体では、2018年度を超える水準を見込んでおります。

また、今後の免税売上の拡大に向けて、海外富裕層顧客向けのサービス提供体制の整備や、寧波阪急のVIP顧客の阪急本店への送客など、免税売上拡大に向けて積極的に取り組みを進めてまいります。

## I - 4. 食品事業—業績概要



- ▶ 食品スーパーは関西スーパーマーケット新規連結により増収増益（2022年1月よりPL取り込み）
- ▶ 1Q・2Qで前年反動もあり苦戦した既存店売上高は、3Q以降前年並みに趨勢は回復  
新型コロナウイルスの影響緩和と物価上昇に伴う生活防衛意識の高まりにより客数が減少し、一点単価は上昇
- ▶ 3Q以降、イズミヤ、阪急オアシスの業務統合およびチェーンオペレーション改革がスタート  
業務標準化・効率化によるパート等の人件費抑制を進め、3Q・4Qで増益
- ▶ 関西スーパーマーケットは環境変化に対応し、堅調な業績推移
- ▶ 食品製造は、惣菜やベーカリーの販売回復とコスト削減により増益

(単位：億円)	通期						既存店 売上高	前年比	客数	客単価
	総額 売上高	対前年	対予想	営業 利益	対前年	対予想				
食品スーパー 3社	3,886	131%	100%	62	+3	▲6	イズミヤ	97.1%	96.0%	101.1%
イズミヤ、 阪急オアシス	2,590	97%	99%	33	▲13	▲6	阪急オアシス	94.3%	95.1%	99.1%
関西スーパー マーケット	1,296	— ※(99%)	101%	29	+18 ※(+4)	+1	関西スーパー マーケット	99.0%	98.3%	100.7%
食品製造 4社	337	99%	102%	▲1	+4	▲1	3社合計	96.9%	96.6%	100.3%

※同社前年実績との比較。前年実績は1-3Q実績が連結には含まれていないため参考値。

食品事業についてご説明します。

関西スーパーマーケットを含む食品スーパーは増収増益となりました。

既存店売上は、前年の巣ごもり需要の高まりの反動を受けた第2四半期までは苦戦しましたが、第3四半期以降、趨勢は回復傾向となっています。

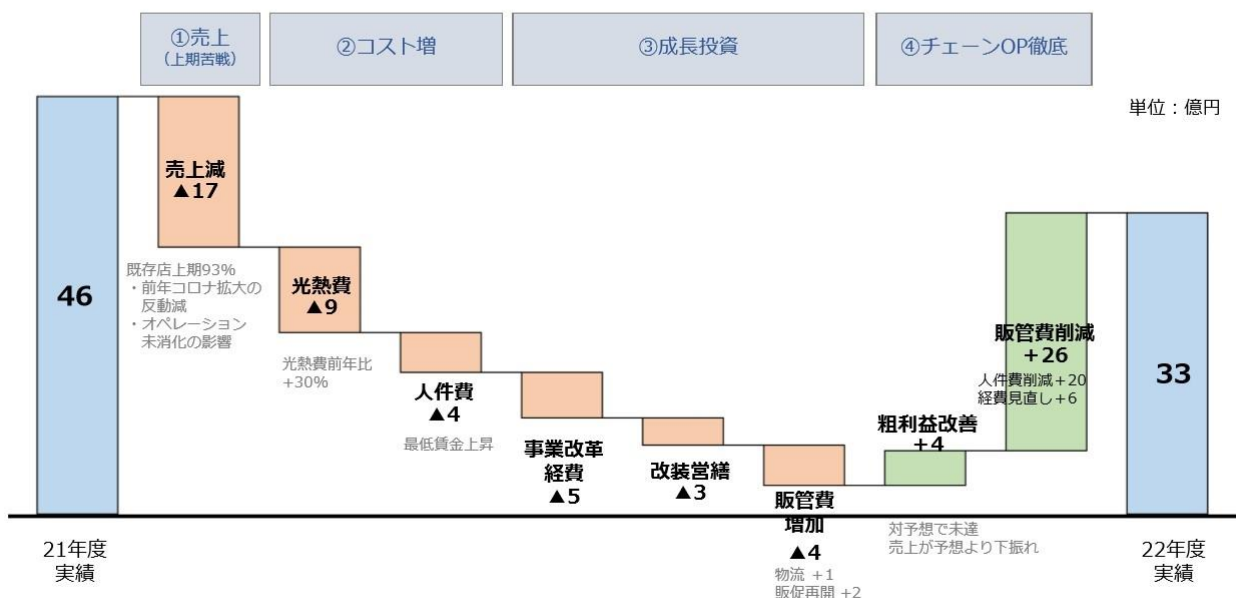
イズミヤと阪急オアシスの業務統合、チェーンオペレーション改革は、業務標準化・効率化によるパート人員数の抑制などの形で成果が表れており、下期は増益となりました。

また、実質ベースで比較した場合の関西スーパーは、この環境変化に対応し、堅調な業績推移となりました。

## I - 4. 食品事業—イズミヤ、阪急オアシスの業績

- ▶ チェーンオペレーション改革により、業務の標準化・効率化が進み、人件費削減などで30億円の利益押し上げ
- ▶ 光熱費、最低賃金上昇による人件費のコスト増に加え、前年反動やオペレーション未消化による上期売上苦戦で粗利益減

### イズミヤ、阪急オアシスの22年度通期営業利益増減要因



Copyright © H2O Retailing Corp. All Rights Reserved.

15

イズミヤと阪急オアシス 2 社の業績について、営業利益の増減要因をご説明します。

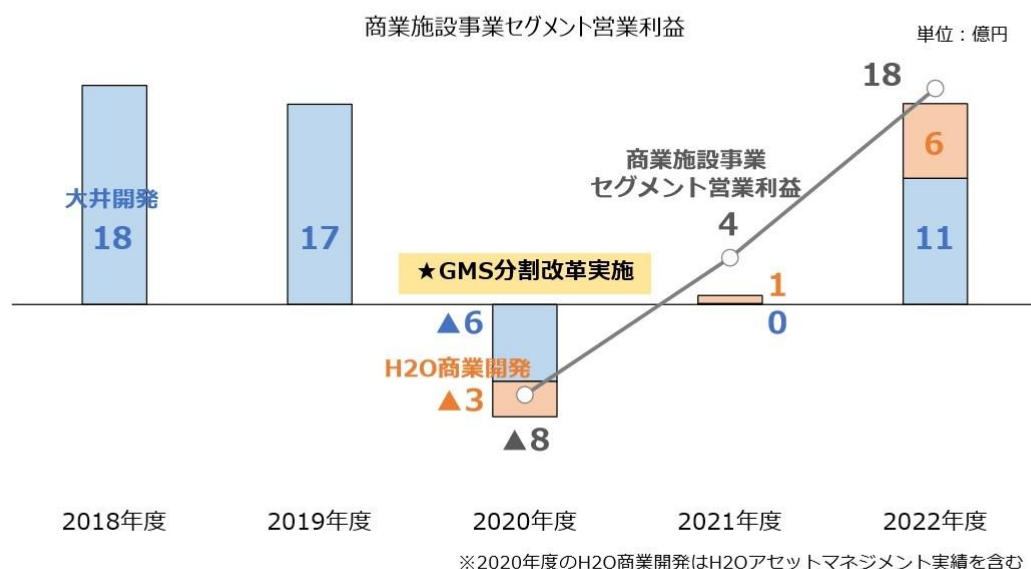
光熱費や人件費上昇といったコスト増加とともに、売上不振、特に上期における不振による粗利減少が利益押し下げに繋がりました。前年の内食需要の高まりの反動に加えて、チェーンオペレーション改革の未消化により、商品作りや在庫コントロールで不十分な面が残り、売上粗利を一部取り切ることができず苦戦しました。

しかし、チェーンオペレーション改革の成果が下期以降出てきており、業務の標準化、効率化による生産性向上が進みました。その結果、パートアルバイトを中心とする適正要員配置の徹底により、人件費が抑制され、30 億円の利益貢献となりました。

## I - 5. 商業施設事業—業績概要



- ▶ 商業施設事業セグメントは主要2社が増益となり、対前年14億円の増益
- ▶ 大井開発が運営するビジネスホテルは、3・4Qで稼働率9割を超え（通期75%）、コロナ前の6割水準の利益に
- ▶ GMS分割改革における非食品部門再建を担ったH2O商業開発は、直営売り場強化、テナント導入、費用適正化の取り組み推進により予想超過の利益創出、黒字体質へ



商業施設事業は18億円の営業利益となり、前年に対して14億円の改善となりました。

ビジネスホテルを運営する大井開発とイズミヤGMS改革を担ったH2Oを商業開発の2社が、利益貢献をしています。大井開発はコロナ禍で赤字となりましたが、運営コスト削減を進め、21年度には黒字に戻しております。

22年度は下期に稼働率が大きく回復したことから、コロナ前の6割程度の利益水準にまで回復しました。そして、イズミヤGMS改革における非食品部門の再建を担ったH2O商業開発では、直営売場の強化、テナント導入の推進、費用の適正化などを組み合わせ、当初想定よりも早い21年度に黒字化を実現しました。

22年度には、利益幅を拡大し、安定的な黒字が見込める状況となっております。

## I - 6. 特別利益・特別損失



▶ 商品センターや旧本社事務所など固定資産売却益を計上

	主な項目	金額	主な内容
特別利益	固定資産売却益	135億円	商品センター 86億円 旧本社事務所 50億円
	投資有価証券売却益	38億円	高島屋
特別損失	減損損失	39億円	
	店舗等閉鎖損失	17億円	
	固定資産除却損	16億円	阪急阪神百貨店

特別利益と特別損失についてご説明いたします。

中期経営計画に則り、資産の効率性向上を目指して、商品センター集約や事務所移転を通じて生まれた遊休不動産の売却と、政策保有株式の売却を実施いたしました。



## I - 7. 設備投資



- ▶ 業績回復や資産売却を通じて創出した資金により、IT基盤整備や成長のための先行投資を実施  
IT/DX投資などの進捗の遅れにより予想を下回る
- ▶ 店舗・営業施設…神戸阪急リモデル、阪神梅田本店建替工事、SM店舗出店・改装
- ▶ IT/DX投資…基盤構築に加えて、OMO、ワーク環境整備への投資など推進

(単位：億円)	金額	対予想	主な実施項目
百貨店	105	▲23	神戸阪急リモデル、阪神梅田本店建替改装、阪急本店改装 神戸阪急リモデル投資時期のズレ
食品	49	▲15	阪急オアシス出店、SM各店改装 投資内容精査、宅配事業新センター関連の期ズレ
商業施設	11	▲10	H2O商業開発 SC改装 テナント入居時期変更による期ズレ
その他	148	▲60	物流センター土地・建物（21年度稼働済み、22年度取得） グループ全体のIT/DX投資（基盤構築、ワーク環境整備等） IT/DX投資の新規案件の期ズレ、優先順位変更に伴う既存案件の開発遅れ
合計	312	▲108	

※調整額反映後

設備投資については、こちらのスライドの通りです。

百貨店の建替え・リモデルやIT/DX投資など大型案件を中心に総額で312億円となりましたが、計画値は108億円の未達となっております。大半は計上時期のずれによるものとなっております。

## Ⅱ - 1. 2024年3月期通期見通し



- ▶ コロナ影響が薄まり、経済活動正常化に伴い、売上伸長を見込む
- ▶ 売上伸長とコスト削減推進により中期計画通り営業利益170億円を計画
- ▶ 大規模な資産売却益の計上を見込んでおらず当期利益は減益の見通し
- ▶ 営業利益は一定の回復を見込むものの、安定的な当期利益水準への到達にはいたらず、配当は据え置き

(単位：億円)	1Q・2Q		3Q・4Q		通期	
	予想	対前年	予想	対前年	予想	対前年
総額売上高	4,960	107.5% +345	5,440	105.0% +258	10,400	106.2% +603
売上高	3,220	105.8%	3,530	109.1%	6,750	107.5%
営業利益	48	+37	122	+19	170	+56
経常利益	45	+17	120	+18	165	+35
親会社株主に 帰属する当期純利益	5	▲23	75	▲61	80	▲84

今期、24年3月期の通期見通しについてご説明します。

経済活動正常化により売上伸長、営業利益は増益を見込んでおります。今期は、中期経営計画の最終年度となりますが、当初計画通り、営業利益170億円の達成を目指しております。

営業利益は一定の回復となるものの、安定的な当期利益水準にはまだ至ってないと判断しており、配当は据え置いております。

## II - 1. 2024年3月期通期見通し



- ▶ 百貨店事業は売上伸長に伴う増益を見込む  
商品構成の変化に伴う収支構造変化の影響が大きく、中期計画数値をやや下回る見通し
- ▶ 食品事業は増収増益を見込む。中期計画策定時よりもコスト増や販売環境の厳しさがあるものの、関西スーパーマーケットとの経営統合と、イズミヤ・阪急オアシスの利益改善による、計画超過を見込む
- ▶ 商業施設事業は、大井開発のビジネスホテルの高稼働と、イズミヤS Cの収支改善が寄与
- ▶ その他事業はH2O単体のIT/DX投資関連コストの増大の影響によりマイナス

(単位：億円)	総額売上高			営業利益		
	金額	対前年	対中期計画	金額	対前年	対中期計画
百貨店	5,450	110.8%	102.8%	123	+20	▲12
食品	4,220	101.4%	138.4%	84	+29	+22
商業施設	370	104.0%	82.2%	24	+6	+6
その他	360	99.5%	72.0%	▲16	+15	+5
連結調整				▲45	▲14	▲20
合計	10,400	106.2%	111.8%	170	+56	+0

セグメント別の業績等についてご説明します。

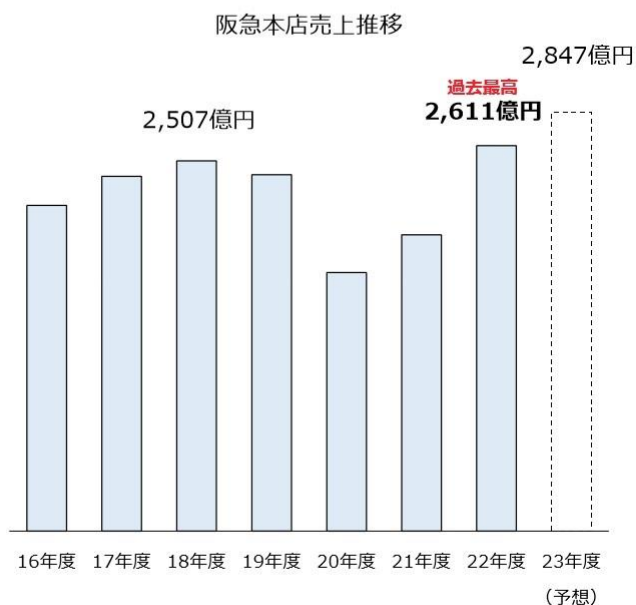
百貨店事業は増収増益を見込んでおります。他方で、商品構成変化に伴う収支構造変化の影響は大きく、営業利益は、中期経営計画数値からはやや下回る見通しです。

食品事業は増収増益を計画しています。中期経営計画策定時よりも相当外部環境が厳しくなっておりますが、関西スーパーマーケットの統合やイズミヤ、阪急オアシスのチェーンオペレーション改革の成果により、中計を上回る営業利益を見込んでいます。

## Ⅱ - 2. 2024年3月期通期見通し—百貨店事業



- ▶ 国内外の富裕層の需要取り込みが可能な阪急本店は過去最高売上の大幅更新を見込む  
阪神本店、神戸阪急などの大型投資店舗を含めた都心型店舗の売上伸長を計画



店別取扱高予想 (単位：億円)	2023年度 予想	対前年
阪急本店	2,847	109.1%
阪神梅田本店	688	124.4%
博多阪急	555	109.7%
神戸阪急	440	132.5%
阪急メンズ東京	132	110.1%
都心店計	4,663	113.1%
郊外店計	963	101.7%
全店計	5,626	111.0%

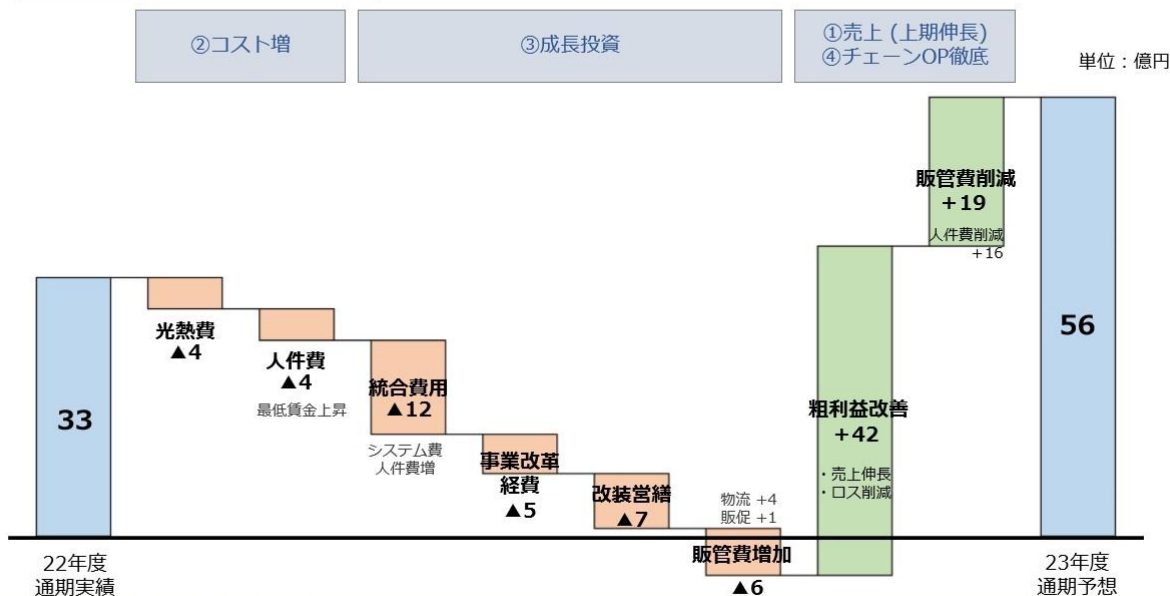
今期の百貨店事業の見通しについては、前年上半期のコロナ影響の反動、旺盛な国内アッパーマーケットの需要、回復に遅れが見られた関西インバウンド売上の伸びしろ、こういったものに取り組み、都心店が牽引する構図が継続すると見ております。

特に阪急本店では、過去最高だった2022年度の売上をさらに上回る約2,850億円の売上を見込んでおります。

## Ⅱ - 3. 2024年3月期通期見通しー食品事業

- ▶ 食品事業の増益幅29億円のうち、イズミヤ・阪急オアシスで23億円の増益を計画
- ▶ チェーンオペレーション徹底による販管費削減に加え、オペレーション適正化による上期の売上伸長やロス削減による粗利益増加を見込む  
光熱費、統合費用等のコスト増を吸収して増益

### イズミヤ・阪急オアシスの利益増減要因



Copyright © H2O Retailing Corp. All Rights Reserved.

22

食品事業の見通しについてご説明します。

食品事業の増益額 29 億円のうち、イズミヤ・阪急オアシスで 23 億円の増益を計画しております。

引き続き、光熱費や人件費等のコスト上昇圧力に加え、会社統合に伴う統合費用の発生が利益の押し下げ要因となっております。それに対し、下期で成果が出始めたチェーンオペレーションの徹底による人件費削減が通年で寄与することと、さらに 22 年度に大きく落としていた上半期の売上の回復と、ロス削減による粗利改善そして販促面での修正等が効いてくることで、増益を目指してまいります。

## II - 4. 2024年3月期通期見通しー設備投資



- ▶ 中期経営計画に則り、優先順位の高いプロジェクトへ積極投資  
3か年での投資総額は913億円（当初計画950億円）
- ▶ 店舗・営業施設…神戸阪急・高槻阪急リモデル、宅配事業新センター稼働
- ▶ IT/DX投資…グループのシステム基盤構築

(単位：億円)	金額	主な項目
百貨店	88	神戸阪急リモデル 26億円・高槻阪急リモデル 10億円 阪急本店新ワールド 8億円
食品	82	宅配事業新センター 14億円 各社改装・修繕
商業施設	21	H2O商業開発 SC改装・設備更新 大井開発 ビジネスホテル修繕
その他	158	食品事業本社事務所集約 19億円 MD・基幹システム刷新 20億円、POS再構築 19億円
合計	349	

設備投資計画については、中期経営計画に沿って、優先順位を明確化した上で、積極投資を行ってまいります。

今期は、神戸阪急リモデルなどの店舗改装と、グループのシステム基盤構築を図る IT/DX 投資を中心に 349 億円の設備投資を計画しております。

中期経営計画 3 年合計では 913 億円と、計画値に収まっており、しっかりとコントロールをしながら、成長投資を実施してまいります。

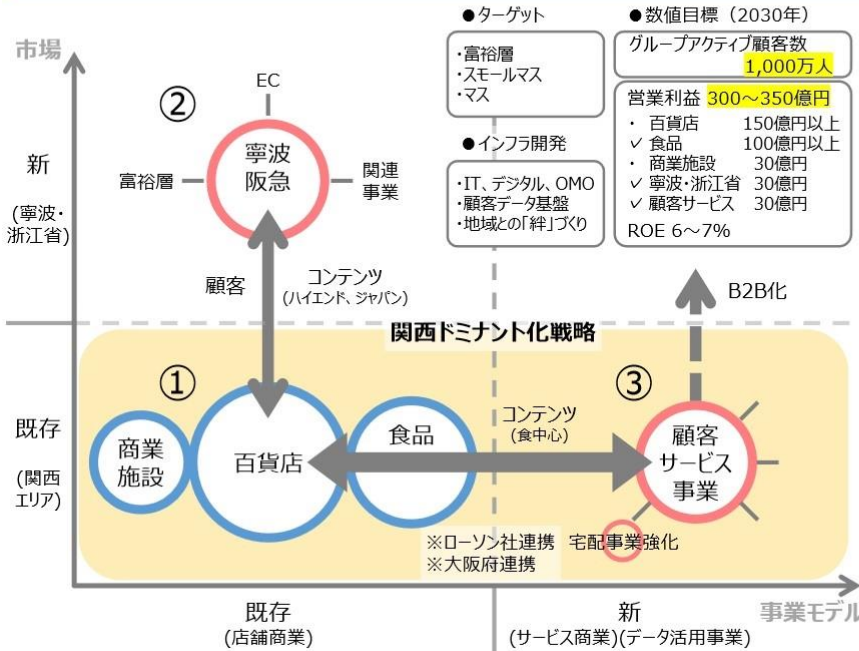
今期の見通しについては以上です。

1. 長期事業構想2030、中期経営計画の位置づけ
2. 2022振り返り
3. 新事業モデルへの挑戦
4. 大型投資案件
5. 事業戦略
6. サステナビリティ経営の推進
7. 全社戦略
8. 財務・資金計画
9. まとめ（資本効率の向上に向けて）

続きまして、2021年7月に発表しました中期経営計画の進捗について、ご覧の項目に沿ってご説明します。

グループが目指すビジネスモデル ▶ 「コミュニケーションリテラー」  
 (顧客とのダイレクトな接点開発と継続的な関係深化 ⇒ ビジネス化)

〈 取り組み方針 〉



① 既存事業の再建・磨き上げ

- ・百貨店事業の再建
- ・食品事業の「第2の柱」化

② 新市場への展開

- ・寧波阪急事業確立
- ・寧波・浙江省事業展開 (富裕層、EC)
- ・(阪急うめだ本店連携)

③ 新事業モデルへの挑戦

- (1) 関西エリア×オンライン軸×サービス事業化
- ・サービスコンテンツ開発 ⇒ IT・デジタル活用
  - ・リアル店舗連携
  - ・アライアンスによるネットワークづくり
- (2) 顧客データのプラットフォーム化と活用による B2B ビジネス展開

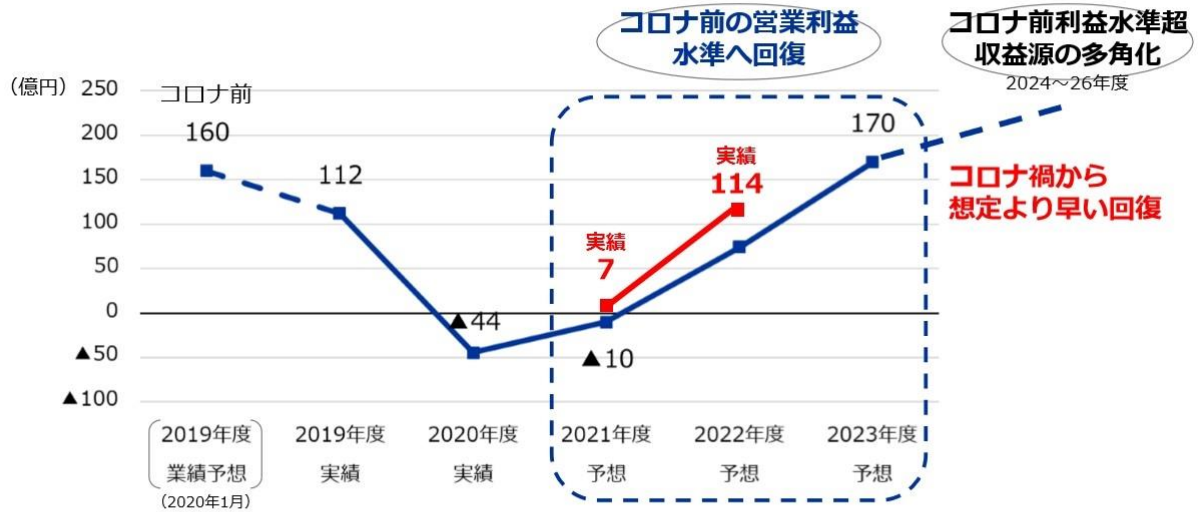
中計の前提となります、長期事業構想についてはご覧のスライドでお示した通りです。

顧客一人一人とのダイレクトな接点開発と継続的な関係の深化により、1客あたりの単価を引き上げていくというコミュニケーションリテラーを目指し、既存事業の再建、磨き上げに加え、新市場への展開、新事業モデルへの挑戦を進めてまいります。

2030年のグループ全体の営業利益につきましては、300億円から350億円を目標としています。



### Ⅲ－１．長期事業構想2030における中期経営計画の位置づけ



#### 2021-23年度の重点取り組み

- 百貨店事業の再建 → コスト構造改革+OMOスタイルの確立
- 食品事業の「第2の柱」化 → SM事業の再構築+製造事業との一体的運営+アライアンスによる事業力強化
- 将来の成長のための事業開発着手 → 寧波阪急一番店化と関連ビジネス開発  
→ オンラインを軸にした顧客サービス事業の立ち上げ・拡張
- 基盤となるIT・デジタル化の推進

長期事業構想の実現に向けて、今年度までの中期経営計画では、コロナ前の営業利益水準への回復を目標としております。

2021年度・2022年度と予想を上回り、中期経営計画の達成に向けて着実に進行中です。

## Ⅲ－２．中期経営計画 2022振り返り



(単位：億円)		2022年度 予想	2022年度 実績		2022年度 予想	2022年度 実績
百貨店事業	総額売上高	4,860	4,918	営業利益	90	114
	営業利益	74	103			
食品事業	総額売上高	4,150	4,161	経常利益	100	130
	営業利益	64	55			
商業施設事業	総額売上高	375	356	ROE	-	6.7%
	営業利益	16	18			
その他事業	総額売上高	415	362	ROIC	-	2.1%
	営業利益	▲38	▲31			
合計	総額売上高	9,800	9,797			
	営業利益	90	114			

- 各事業でコロナ禍のコスト削減水準を維持、前年に引き続き資産売却を実行
- 成長のためのIT/DX投資や百貨店リモデル投資を継続
- 百貨店事業は高額品需要とインバウンドの復調により活況、収益構造の変化への対応が急務
- 食品事業はチェーンオペレーション改革に一定の成果はあるが、前年の内食需要の反動と値上げ・光熱費上昇の影響大
- ROEは6.7%で中期経営計画の2023年度目標（2.6%）を上回る

中期経営計画の2022年度振り返りについては、ご覧の通りです。

### Ⅲ－３．新事業モデルへの挑戦



#### ▶ 新事業モデルへの挑戦を推進

顧客サービス事業の開発、顧客基盤・データ活用の方針策定などを担うチームを組織化し推進

#### ▶ エイチ・ツー・オー コミュニケーションNEXT株式会社を新設（2023年2月）

- 顧客サービス事業：BtoCアプリを通じたサービスの開発・運営と店舗向け決済サービスの提供
- プラットフォーム事業：関西2,000万人の生活者の過半をアプリ会員化  
顧客基盤と顧客データを活用して広告・マーケティングなどBtoBでのマネタイズを図る



Copyright © H2O Retailing Corp. All Rights Reserved.

28

ここからは、中期経営計画で策定したテーマごとに、進捗についてご説明いたします。

長期事業構想の図で右下に示しておりました顧客サービス事業について、いよいよトライアルをスタートします。

2月に子会社を新設し、多くの顧客との繋がりを構築するためのアプリを通じたサービスの開発や、顧客基盤・データを活用したBtoBでのマネタイズを図ります。

第一弾のトライアルとして、スマホアプリ「まちうま」をスタートします。

サービスの詳細は昨日発表のプレスリリースをご覧くださいと思いますが、

まずは高槻エリアから展開を始め、地域と一緒に進んで取り組みを関西エリアに広がっていきます。

## Ⅲ - 4. 大型投資案件 - 阪神本店建て替えオープン



阪神本店

グランドオープン（2022年4月）後1年が経過  
2022年度売上高 553億円 ➔ 2023年度売上高目標 688億円

中間層消費の減退に加え新型コロナウイルス第7波の影響を受けるが  
下期以降は人気催事の復活や顧客接点拡充の新たな取り組みを実施  
来店客数増加により1月以降は売上高伸長率がさらに上昇（実質前年比130%水準）

### ▶ 食の阪神の進化

- 独自テーマ編集の体験型コンテンツ開発により新客を獲得、顧客のファン化推進
- 百貨店スタッフがセレクトした食品が毎月届く「阪神の定期便」（サブスクリプション）開始

### ▶ 催事強化による店全体の集客力向上

新規マーケット開拓のために大胆な企画のチャレンジ継続に加え、  
従来の人気催事（北海道市場・雑端市など）を復活させ幅広い層の顧客を集客

### ▶ 顧客基点の営業活動強化（ファッション、ライフスタイル）

- 顧客のライフタイムバリュー向上に向けたパーソナルな取り組み  
受注会、アテンドサービス、骨格診断等
- 顧客参加型イベントやSNSの活用による継続的な関係性の構築 子育てコミュニティ等

### ▶ タッチポイントの強化と関係性の深化「阪神クローバースコア」

ユーザーの行動に応じてスコアがたまるロイヤリティプログラムをスタート

大型投資についても予定通り進行しております。

阪神本店はグランドオープン後1年が経過しました。

上期はコロナ等の影響で厳しいスタートでしたが、下期以降は新たな取り組みが奏功し、

1月以降は実質前年比130%水準、4月も好調に推移しています。

今年度も、阪神の強みである食や催事の取り組みを進め、顧客基点の営業活動を強化することで、  
幅広い層の顧客を集客し、顧客との継続的な関係性を構築していきます。

### 神戸阪急

**都市型駅前百貨店**としての魅力を高めるとともに、地元で活躍するヒトやモノ、企業と一緒に取り組むことにより、**神戸阪急独自の魅力**を持つ店舗へ  
(2023年度秋ごろにグランドオープン予定)

- 「Hankyu Mode Kobe」「インターナショナルブティックス」を新設
- 神戸地区最大級「KOBE HANKYU BEAUTY WORLD」
- 独自性のある地域密着のライフスタイル提案型フロアを新設
- 各フロアに情報発信スペースを設置し、新しい発見・驚きなどの楽しさ提案を強化

### 高槻阪急

高槻暮らしを「おしゃれ」で「楽しく」「便利に」を提案する**デパートメントモール**へ  
(2023年度秋ごろにグランドオープン予定)

～「高槻阪急スクエア」に屋号を変更し、郊外の暮らしに必要な専門店と百貨店の強みを活かしたコンテンツを組み合わせた業態ミックスによる効率的な店舗運営を行い、安定的な収益基盤の確立を目指す～

- 「ビックカメラ」「セリア」「GU」など郊外での暮らしに必要な大型専門店を拡充
- 化粧品売場を拡大・移設し高槻地区No.1のビューティーワールドに
- 「たかつきけやきパーク」を新設し子育てファミリー向け体験メニューや地域連携イベントを開催

神戸阪急と高槻阪急の大型リモデルは、秋ごろにグランドオープンを迎えます。

それぞれの立地で求められる基本的な役割に応えた2022年度の取り組みは、非常に好評をいただき手応えを感じています。

今年度は、神戸阪急で独自性のある地域密着のライフスタイル提案型フロア、高槻阪急では「たかつきけやきパーク」を新設し、当社が得意とする地域ならではの取り組みを象徴的に形にいたします。

阪急本店

ミレニアル世代をコアターゲットに「人と自然の共生」をコンセプトに掲げた  
**新ワールド「GREEN AGE」がオープン** (2023年4月12日)

### ▶ 新しい自然共生型ライフスタイルを提案

- さまざまなカテゴリーのブランドが垣根なく共存
- 海外ブランドの世界初のコンセプトショップ
- 自然と共生する暮らしを家・自然・街の中でシームレスに楽しむ提案をする編集売場
- レンタルやリサイクルといった循環型サービスの拠点

### ▶ 環境負荷が少ない建材を使用するなど地球環境に配慮

「大阪 森の循環促進プロジェクト」の一環である大阪府産の間伐材や、アップサイクル資材を使用した店内装飾、モジュール什器を開発



Copyright © H2O Retailing Corp. All Rights Reserved.

31

阪急本店では、新しく、GREEN AGE がオープンしました。

海外ブランドの世界初のコンセプトショップや、レンタルやリサイクルといった循環型サービスの拠点など、自然共生型のライフスタイルを提案し、店内装飾まで地球環境に配慮するなど、今日的な価値観にフィットした新しいワードで、今後の動向に注目しながら育てていきます。

### ▶ OMOスタイルの確立

- EC・リモオーダー売上高は店頭回帰の傾向により前年並み
- メンズHP・ECを統合しUI・UXを一新  
同時期にメンズアプリをリニューアルしタッチポイントを強化
- デジタルツールを活用した新たな取り組み
  - ・販売員の接客のオンライン化（スタッフリコメンド）
  - ・顧客の声を聴き体験を改善するNPS（ネット・プロモーター・スコア）の実施

### ▶ 継続的なコストの圧縮

- 業務の見直し・内製化による業務委託・人材派遣など外部経費の削減を継続  
活動方針の再定義による宣伝装飾費・出張費等の継続的見直し  
2019年度比▲67億円
- デジタル・データを活用した従来業務の集約と省人化

### ▶ 関西富裕層・海外富裕層の顧客拡大

ロイヤルカスタマーのための1to1対応やプログラムを設計するチームを新設し  
一気通貫の体制を構築

続いて、百貨店の事業戦略についてご説明します。

OMOスタイルの確立に向けて、EC・リモオーダーは店頭回帰の傾向により、やや足踏みしましたが、ホームページ、ECサイト、アプリのリニューアルやデジタルツールを活用した新たな取り組みなど、施策を継続的に積み重ねております。

継続的なコスト圧縮に加え、富裕層の顧客拡大に向けて検討チームを新設し、一気通貫の体制を構築していきます。

### ▶ イズミヤと阪急オアシスの合併

本社・本部機能の一元化による効率化、意思決定の迅速化

### ▶ 食品スーパーの事業改革

- 店舗オペレーションの標準化による生産性の向上
- インフラの統合による業務効率化の推進  
新基幹システムの導入、物流体制の整備と段階的な統合、新人事制度の導入による要員政策の一元化
- 商品仕入の統合推進による取引条件の改善
- PBの再編・開発の開始および推進
- グループ製造会社とのSPAによる差別化商品の開発強化（惣菜・パン）

### ▶ 商圈に応じた店舗フォーマットへの転換

マーケット特性に合わせた複数の店舗フォーマットの開発・整備、品揃え・売り方の展開

### ▶ 包括業務提携取り組み推進

- ローソンとの商品の共同開発を推進、当社PB冷凍食品のローソン店舗での販売継続
- 万代との輸入商品合併会社設立による品揃え充実と調達コストの低減、商品の共同開発を推進

### ▶ 宅配事業の拡大に向けた品揃えの見直しと新センターへの移転（2023年6月）

食品事業については、イズミヤと阪急オアシスの合併に加え、食品スーパーの事業改革について記載の通り、一定の成果が出始めています。

ローソン、万代との包括業務提携における取り組みの推進や、宅配事業の拡大に向けた新センターへの移転など、一つ一つの取り組みを着実に進めていきます。



## Ⅲ－6．サステナビリティ経営の推進－地域の「絆」を深める



サステナビリティ経営の重点テーマ「地域の絆を深める」コア事業  
新施設「1000RE SCENES（センリシーンズ）」がオープン（2023年3月30日）

### ▶ 地域住民とのコミュニケーションや公民連携による共創

- 地域住民の声を聞き、共に考え、一緒に魅力ある公園づくりを推進
- 公園・地域の活性化のために公募者である豊中市と連携
- グループ従業員も参画してサステナビリティ活動を推進する

### ▶ 多くの企業や地域住民が自発的に参画

- カフェやミニショップ、公園グッズの販売や本棚・キッチン  
の設置など、事業に共感した複数の企業が参画  
千里中央公園パートナーズ構成企業：ローソン、NTT西日本  
協力会社：アーバンリサーチ、オペレーションファクトリー、乃村工藝社、  
フクシマガリレイ、MuFF、NTT西日本アセット・プランニング、  
スタイルム瀧定大阪、日本出版販売
- 運営会社を新設し、交流拠点の管理と公園全体の活性化事業を行う  
パークコミュニケーターが公園に常駐  
地域住民・企業・行政との対話を重ね公園や地域の活性化を促す



サステナビリティ経営の重点テーマ「地域の絆を深める」におけるコア事業として、千里中央公園に「1000RE SCENES（センリシーンズ）」がオープンしました。

公募者である豊中市と連携して進めてきたこの取り組みは、地域住民との対話を重ね、事業に共感した複数の企業とともに、千里中央公園の活性化を促すものです。

オープン以降、地域の方や協力会社と企画したイベントはどれも盛況で、カフェやミニショップも多くの方にご利用いただき、公園に新しい賑わいが生まれております。

今後も、公園に常駐するパークコミュニケーターだけでなく、グループ従業員も参画して、公園あるいは地域の活性化に貢献していきます。

－重点テーマにおける主な取り組み－

- ▶ **川西市と包括連携協定を締結（2023年3月17日）**
  - 環境省採択のモデル事業として産官学で取り組む「食品廃棄ゼロエリアプロジェクト」
  - 家庭から出る生ごみを堆肥化し街に花や植物を増やす「フードロスゼロチャレンジデイズ」
  - 小中学生を対象にしたフードロス削減のアイデアを募るコンテストを開催
- ▶ **宝塚市と包括連携協定を締結（2022年7月26日）**

百貨店で役目を終えた仕器を地域の方が活用する「Tsugu.」プロジェクトから取り組みを開始
- ▶ **大阪府との包括連携協定に基づく「大阪 森の循環促進プロジェクト」**

サプライチェーン全体を巻き込み需要と関係人口の創出  
社員への体験学習を通して大阪・泉州の森の間伐材を用いた机を製作し新本社オフィスに設置
- ▶ **大阪・関西万博の運営参加特別プログラムに選定**

大阪各地の森の木材を使ってベンチを作るプロジェクト「想うベンチ－いのちの循環－」
- ▶ **蒜山高原で人と自然が共生する暮らしを広げる「GREENable（グリーンナブル）」**

百貨店で初めて環境省より「国立公園オフィシャルパートナー」に認定  
自然を楽しむ体験プログラムの提供や循環利用を生み出す商品開発など活動の幅を広げる

その他の重点テーマにおける主な取り組みはご覧の通りです。

川西市との包括連携協定による「食品廃棄ゼロエリアプロジェクト」、大阪府との「森の循環促進プロジェクト」、岡山県真庭市の蒜山高原で展開している「GREENable（グリーンナブル）」の活動など当社ならではの取り組みを推進していきます。

### －基本テーマにおける主な取り組み－

#### ▶ 中長期目標の公表（2022年11月 統合レポート）

温室効果ガス排出削減、食品リサイクル率に加え

特定プラスチック使用製品の提供量削減、女性管理職比率のKPIを設定し取り組みを推進

- ・ 特定プラスチック使用製品の提供量原単位 2030年 60%削減（2021年度比）
- ・ 女性管理職比率 2030年 百貨店35%、食品20%（イズミヤ・阪急オアシス等）、H2O商業開発35%

#### ▶ グループ人権方針の開示

事業活動やサプライチェーンを通じた人権への負の影響を特定し回避・緩和するための人権デューデリジェンスの推進体制を整備

#### ▶ CSR調達方針の開示

調達先との良好なパートナーシップを構築し関与可能なサプライチェーンに対して理解・浸透を図るため説明会等の対話を検討

#### ▶ TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に沿った情報開示

4つの開示項目「ガバナンス」「リスク管理」「戦略」「指標と目標」に沿って気候関連課題に関する情報開示を充実

サステナビリティ経営の基本テーマにおける主な取り組みはご覧のとおりです。

各種 KPI の設定やグループ人権方針、CSR 調達方針の開示、TCFD 提言に沿った情報開示など引き続き充実を図っております。

詳しくは統合レポートも併せてご覧ください。

IT/DX投資 2021・2022年度実績107億円、2023年度計画130億円（中期計画260億円）

### ▶ コミュニケーションリテラシーへの進化に向けた基盤づくり

- グループ顧客データ基盤の構築に着手、各種情報の一元管理を順次進める
- 百貨店OMO施策などのデジタルイゼーションに関する投資を実施

### ▶ 業務改革の加速

- 本社オフィスにゼロトラスト環境のネットワーク・標準PC/GWSによる新ワーク環境を構築  
業務システムのSaaS化やクラウド化、オンプレPBX縮退による電話網のクラウド化（固定電話の廃止）により場所にとらわれない働き方を実現
- 経費精算システムや人事労務ソフト、契約書類の電子化などBPR・ペーパーレス化も  
SaaSサービスを最大限に活用しグループ展開を推進中

### ▶ システムリスク・課題への対応

イズミヤ・阪急オアシス、カナート等食品SMのMD・基幹システムを2023年度上期中に統合予定

### ▶ IT基盤を構築・運用するための人材確保、社内デジタル人材の育成

- 社外からの役員登用、経験者採用、若手社員配属、データサイエンティスト養成
- 社員に対してデジタル領域の教育を推進

### ▶ 経済産業省の「DX 認定事業者」の認定を取得（2022年4月）

次に、全社戦略として、IT・デジタル化の推進についてご説明いたします。

コミュニケーションリテラシーへの進化に向けた基盤づくりとして、グループ顧客データ基盤の構築に着手し、各種情報の一元管理を進めています。

新ワーク環境の構築や SaaS サービスのグループ展開など業務改革を進めています。

食品スーパーの MD・基幹システムの統合や、IT 人材確保、社内デジタル人材の育成にも注力しています。

ここまでは計画をやや下回る進捗ではありますが、今年度も IT/DX 投資に重点的に取り組んでいきます。

### オープンイノベーションを推進し社会的価値と経済的価値を同時に創造

#### ▶ 神戸大学との包括連携協定締結（2023年3月2日）

- カーボンニュートラル社会の実現
- 専門人材の育成を目的としリスクリング講座などを通して人材交流を実施



#### ▶ 両者で新会社を設立して事業を推進（2023年4月）

- 出資比率：当社80%、神戸大学キャピタル20%
- グループ店舗で使用する空調の消費エネルギーとコストの大幅削減を推進する「AIスマート空調システム」の事業化

#### ▶ 2030年度までに空調エネルギーコスト40%削減を目指す

- 阪急本店で実証実験、空調消費エネルギー50%削減の効果
- 2023年7月から阪急本店に導入予定
- 以降、グループの百貨店各店および食品スーパーに拡大予定

この3月には、オープンイノベーションの取り組みとして神戸大学と包括連携協定を締結しました。カーボンニュートラル社会の実現と専門人材の育成を目的とし、リスクリング講座などを通して人材交流を実施していきます。

また、両社で新会社を設立しAIスマート空調システムの事業化を推進します。

グループの百貨店や食品スーパーに導入し、2030年までに空調エネルギーコスト40%削減を目指します。

### ▶ 不動産売却

- 旧本社ビル 不動産の売却（2022年9月）売却益50億円
  - 配送センター 不動産の売却（2023年3月）売却益86億円
- ⇒ 2021・2022年度 売却益272億円（中期計画300億円）

### ▶ 株式売却

- 高島屋株式の売却（2022年11月）
- 梅の花株式の売却（2023年3月）

### ▶ 遊休資産を活用したグループ会社オフィスの集約を検討

- 十三センターの空き区画を有効活用し食品事業を中心として関連機能を集約
- 働き方変革や設備の共用化により面積効率化
- 飲食・休憩など働く環境の向上により人材確保

### ▶ グループ全体の経理・人事業務の効率化推進

シェアドサービスの再構築や管理業務のDXを加速（グループ横断組織を新設）

また、こちらのスライドに示しています通り、資産効率向上のために、引き続き不動産や株式の売却を実行しました。

今年度も遊休資産の活用やシェアドサービスの再構築、管理業務のDXなどに取り組みます。

### Ⅲ－８．財務・資金計画－有利子負債の削減・資金計画



大型投資案件が続くが、営業キャッシュフロー増と資産売却による資金化で有利子負債は減少傾向

(単位：億円)	2020年度	2021年度	2022年度
営業利益	▲44	7	114
営業キャッシュフロー	128	65	303
投資キャッシュフロー	▲208	▲52	58
財務キャッシュフロー	319	▲286	▲125
現金及び預金	500	※ 347	587
有利子負債	1,885	1,753	1,792
ネット有利子負債	1,385	1,406	1,205

※内、97億円は関西スーパー株式交換により増加

これらの取り組みにより、表に示しております通り、大型投資案件が続くなかで、営業キャッシュフロー増と資産売却による資金化で有利子負債は減少傾向となっております。

引き続き健全な財務基盤の構築に取り組んでいきます。

### Ⅲ－9. まとめ（資本効率の向上に向けて）



#### 2021～2022年度取り組み実績

資産効率化	遊休資産・低収益資産の売却、政策保有株式売却、自己株取得、グループ会社事務所再編	<ul style="list-style-type: none"> <li>・土地・不動産売却 337億円</li> <li>・政策保有株式売却 262億円</li> <li>・自己株式取得 687万株（5.57%相当、2022年11月）</li> </ul>	
収益力向上	<b>既存事業効率化</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・神戸阪急・高槻阪急、阪急本店など収益アップのための改装推進</li> <li>・百貨店物流センター集約（淀川センター）</li> <li>・M&amp;Aによる事業基盤の強化（関西スーパーマーケット子会社化など）</li> <li>・IT・DX投資実施（107億円）</li> </ul>	
	グループ		関西ドミナント化戦略方針徹底、顧客データ基盤・セキュリティ・業務改革のためのIT投資実施、不採算事業からの撤退・売却（専門店事業）
	百貨店		デジタルを活用したOMOの推進、百貨店既存店舗改装推進、コストの継続的圧縮
	食品	イズミヤ・阪急オアシスのオペレーション改革、一元的運営の推進	
将来成長に向けて	顧客起点ビジネスに向けたIT・DX基盤整備、富裕層・インバウンド顧客強化（百貨店）、デジタルを活用したサービス事業開発		
事業基盤強化	サステナビリティ経営の推進、ガバナンス強化	サステナビリティ経営の導入と推進、KPI開示 業績連動条件付株式報酬型ストックオプション (連結経常利益・ROICに連動、役員退任時に行使)	

#### 2022年度資本効率指標実績

資本コスト	資本収益性	市場評価（2023/5/9 時点）		中計目標（2023年度）	
		株価：1,607円 時価総額：2,012億円	PBR：0.76倍 PER：17.80倍	営業利益	170億円
WACC：5.0%	ROIC：2.1%			経常利益	140億円
株主資本コスト：6.7%	ROE：6.7%	※2021/3/31時点 株価：916円 時価総額：1,147億円	※2021/3/31時点 PBR：0.50倍 PER：-1倍（当期赤字）	ROIC	3.0%
				ROE	2.6%

中期経営計画目標達成とPBR1倍以上の実現に向けて

①収益力向上、②資産・資本の効率化、③将来成長に向けた投資推進・人材開発の強化 ▶ 継続推進

最後に総括して、この2年間の取り組みを振り返りたいと思います。

2021年度から2022年度にかけての個別の取り組みについては、先ほどからご説明してまいりましたが、今度はその話を、4つの切り口（資産効率化、収益力向上、将来成長に向けて、事業基盤の強化）で整理しております。内容につきましては、先ほどより説明しました通りです。

将来の成長に向けてIT/DX投資、富裕層インバウンド顧客の対応、デジタルを活用したサービス事業開発を進めております。また、サステナビリティ経営の推進など、事業基盤強化も進めています。

これらの取り組みの結果、2022年度の資本効率指標については、下段の通りとなりました。

ROIC、ROEは現中期経営計画の最終年度である2023年度目標達成が視野に入っており、また、株価・PBRともに、現中期経営計画の初年度である2021年度期初時点と比較すると、一定の改善を実現しています。

中期経営計画の最終年度でもある2023年度は、目標達成とPBR1倍以上の実現に向けて、収益力向上、資産及び資本の効率化、そして、将来成長に向けた投資の促進と人材開発の強化を継続して推進してまいります。