



株主通信

2008年6月

エイチ・ツー・オー

H₂Oリテイリング 誕生。

2007年10月1日、阪急百貨店・阪神百貨店の経営統合を機に、
株式会社阪急百貨店は「エイチ・ツー・オーリテイリング株式会社」に
商号を変更し、持株会社体制へと移行しました。

H₂Oリテイリンググループの基本理念

地域住民への生活モデルの提供を通して、
地域社会になくてはならない存在で
あり続けること

社名の由来について

当社グループの企業理念である「地域社会になくてはならない存在であり続けること」を
ふまえ、地球環境になくてはならない存在である“水”（H₂O）に置き換えて表現しました。

CONTENTS

トップメッセージ	2
特集 阪急百貨店メンズ館	3
長期事業計画「GP10計画ver.2」	7
TOPICS	
阪神・御影オープン	9
スーパーマーケット事業	10
2007年度 決算のご報告	11
2008年度 業績予想	12
株主アンケート結果のご報告	13
株式の状況	14
会社概要	14



シンボルマークについて

これから新たな歴史を刻む、H₂Oリテイリングと万物の根源である水の美しさを重ね、H₂Oという普遍的な存在を標榜し、オーソドックスな美しい書体を使用し、ニュートラルでありながら、存在感のあるマークとしました。

このシンボルマークの特徴である形状は、流通戦国時代を勝ち抜くための“攻め”のキモチと、さらに一步上を目指すH₂Oリテイリングのポジティブな企業姿勢を表現しています。

TOP MESSAGE

代表取締役社長 わかばやし 若林 じゅん 純



2007年10月1日、当社グループは、株式会社阪神百貨店と経営統合し、エイチ・ツー・オー リテイリンググループとして新たなスタートを切りました。

2007年度の業績は、本年2月にオープンした阪急百貨店メンズ館が好調に推移するとともに、支店や食品スーパーが堅調に推移いたしました。それに加え、阪神百貨店グループの下半期の業績が寄与した結果、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益とも過去最高となりました。

その一方で、業態を越えた競争の激化や少子高齢化など、当社グループを取り巻く環境は、今後ますます厳しさを増してくると考えております。

このような状況の中、当社グループでは、2014年度を最終年度とする長期事業計画「GP10(グランプリテン)計画」を2004年に策定し、事業の基盤

整備と事業規模拡大に取り組んでまいりましたが、今回の阪神百貨店との経営統合を機にこの計画を見直し、「GP10計画ver.2」として再構築いたしました。

今後は、新たに策定した「GP10計画ver.2」に基づき、その目標である連結営業利益400億円の達成を目指してまいります。

しかしながら、その主カプロジェクトである阪急百貨店うめだ本店の建て替え工事による売場面積の減少で、特に2009年度から2011年度の3年間は収益の低下が予想されます。工事期間中の利益確保を当面の最重要課題と捉え、グループ全体でカバーしてまいります。

株主の皆様には、なお一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Hankyu MENS'S

2008年2月1日、
日本一のメンズ館



2008年2月1日、大阪・梅田に新名所「阪急百貨店メンズ館」が誕生しました。日本でも最大のメンズ館として、“圧倒的な品揃えとサービス”で、開業後多くのお客様から好評をいただいております。

店づくりを陣頭指揮した、株式会社阪急百貨店小森執行役員に、コンセプトやその魅力について聞きました。

コンセプトは、
“ナイスガイ メイキング”



(株)阪急百貨店
メンズ館事業部担当
執行役員

こもり えいじ
小森 栄司

——なぜ、今メンズ館なのでしょう？

阪急百貨店うめだ本店が建て替え工事に入り、売場面積の確保のため、HEPナビオに出店することになりましたが、その活用については、当初様々な構想が検討されました。

百貨店業界における紳士服市場は、この10数年、縮小傾向にありましたが、マーケットの成熟化が進み、当社では「そろそろメンズファッションを体系的に提案できる時期ではないか」と判断し、満を持して、メンズ館をオープンいたしました。

大阪・梅田に が誕生。

——メンズ館の特徴を教えてください

メンズ館のコンセプトを“ナイスガイ メイキング”と設定し、「正統派のいいオトコ」「知的ないいオトコ」「最先端のいいオトコ」というあらゆる世代に通じる、3つの“いい男”をイメージしました。

そして、16,000㎡という広い売場を最大限に有効活用し、お客様に居心地がいいと感じていただける空間・サービスを演出しようと考えました。

また、品揃えを年齢ではなく、スタイリングで編集するとともに、紳士服や雑貨など“モノ”の販売だけでなく、メンズビューティーやブックストア&カフェなど“コト”の提案を強化したこともメンズ館の特徴といえます。

——オープン後の状況はいかがですか？

おかげをもちまして2月1日のオープン以降、非常に多くのお客様にご来店いただき、売上も当初の予想を大きく上回り、好スタートを切ることができました。

フロア別では、ファッションのキーとなる雑貨を集



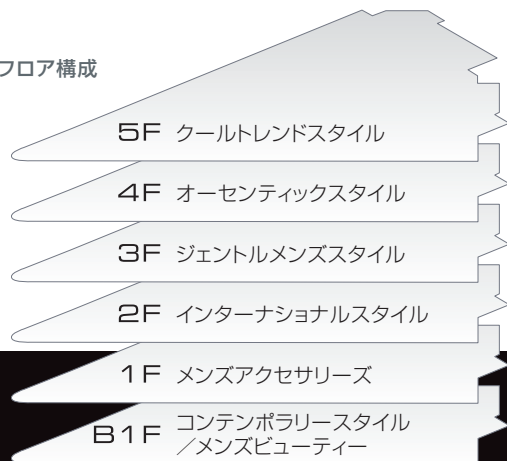
積した1Fや、百貨店として新たに取り組んだトレンドカジュアルを提案する5Fなどが好調に推移しています。例えば1Fの紳士靴売場では、比較的買やすい価格帯の商品に厚みを持たせながらも、2万円から20万円くらいまで価格帯を広げて展開した結果、幅広いお客様から支持をいただきました。

一方、普段、百貨店ではなく専門店などでお買物をしておられた方や、京阪神エリアの外、例えば中国・四国地方などにお住まいの方などにもご来店いただいております。新しいお客様が大幅に増加したことが売上増につながっていると考えております。

今後も、メンズの情報発信基地として、常に新しい提案をしてみたいと思いますので、梅田にお越しの際は、是非お立ち寄りください。

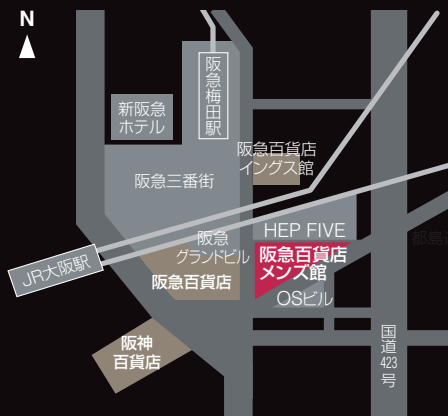
1F 洋品雑貨をキーアイテムに、 スタイル別にフロアを構成

フロア構成



店舗概要

住 所 大阪市北区角田町7番10号
電 話 06-6361-1381
営業時間 10:00～20:00 (日・月・火)
10:00～21:00 (水～土)
店 舗 地下1F～地上5F
営業面積 約16,000㎡



1F メンズアクセサリーズ

「本物」「上質」をテーマに世界の
一流品を集めた洋品雑貨のフロア

「本物」「上質」にこだわって厳選された、紳士靴、バッグ・革小物、シャツ、ネクタイを圧倒的なスケールで展開しています。また、「ルイ・ヴィトン」や「ブルガリ」といった世界を代表するブランドショップによる日本初のメンズ専門店も大きな話題となっています。



紳士を満足させる サービスも充実

専門スタッフが、買物代行から同行まで、お客様のお買物のお手伝いをする「パーソナルショッピングサービス」(会員制・有料)。ブランドの垣根を越えての商品選びがお客様に好評です。

5Fクールトレンド
スタイル**クールでエキサイティングな
トレンドカジュアルを提案するフロア**

百貨店への初出店のお店を中心に、多種多様な若者のスタイルを4つのゾーンに分けて提案しています。オーディオ機器や文房具、アクセサリーは女性にも人気です。

4Fオーセンティック
スタイル**時代に左右されないオトコの
基本ワードローブを提案するフロア**

ビジネス、フォーマル、カジュアル、それぞれのシーンを演出する基本ワードローブを充実。若手テラーと阪急のコラボレーションによる売場や大きいサイズの紳士服も充実。

3Fジェントルメンズ
スタイル**世界の正統派ファッションを極めるフロア**

ニューヨークについて世界で2番目のショップとなる「トムフォード」をはじめ、世界の正統派ファッションを一堂に展開。また、知的な欲求を満たすブックストア&カフェもこのフロアにあります。

2Fインターナショナル
スタイル**世界の最先端ファッションを
極めるフロア**

阪急とスタイリスト野口強氏とのコラボレーションで誕生した「ガラージュD. エディット」をはじめ、ファッションシーンをリードするブランドをメンズに特化して展開しています。

B1Fコンテンポラリー
スタイル
／メンズビューティー**洗練された大人のトレンドカジュアルと
オトコの美を提案するフロア**

トレンドカジュアルウェアや肌着とともに、“いいオトコ”を内からサポートする「メンズビューティー」のコーナーを新設。コスメ・サブリからパーバー、ネイルサロンまで新しい“売場”をつくりました。

【長期事業計画「GP10計画ver.2」】

グランプリ テン

長期事業計画「GP10計画ver.2」を新たに策定しました

当社グループでは、将来にわたって発展・成長し、永続的に企業価値を高めていくために、2014年度を最終年度とする長期事業計画「GP10(グランプリテン)計画」を策定し、2005年4月より、その目標達成に

向けて事業基盤の整備と規模拡大に取り組んでまいりました。そして、2007年10月1日の株式会社阪神百貨店との経営統合を機に、この計画を見直し、新たに「GP10計画ver.2」として再構築いたしました。

連結売上高目標7,000~8,000億円
 連結営業利益目標400億円



■ 長期事業計画「GP10計画ver.2」の基本方針

目 的

当社グループが永続的に企業価値を高め、「地域住民への生活モデルの提供を通して、地域社会になくしてはならない存在であり続けるため」という当社グループの企業理念を実践していくために長期事業計画を策定しました。

基本方針

関西商圏での小売事業の集中的な
展開によるマーケットシェアの拡大

関西商圏において、百貨店・スーパーマーケットを中心とした小売事業を集中的に展開することにより、エリア内消費のマーケットシェア拡大を図ってまいります。

施 策

1 梅田における超大型店舗の構築

阪急百貨店・阪神百貨店両本店をあわせた超大型都心店舗（「超・本店」）の構築により、高収益体質の実現を図ります。

2 関西ドミナントエリアの構築

「超・本店」をフラッグシップに、郊外型百貨店、食品スーパー、個別宅配事業などの小売事業を



阪急百貨店うめだ本店完成イメージ

組み合わせて事業拡大し、グループ全体で顧客の買い回り性を高めることにより、関西商圏におけるグループでのマーケットシェア拡大を図ります。

3 経営体制の効率化

阪神百貨店との経営統合による効果の早期実現を図るとともに、事業拡大を支える基盤整備を進め、経営効率を高めてまいります。

TOPICS

■ 阪神間の店舗網が充実

2008年3月20日、 阪神・御影がオープン

2008年3月20日、阪神御影駅前（兵庫県神戸市）に開業した商業施設「御影クラッセ」内に、阪神百貨店の3店目のサテライト店舗「阪神・御影」がオープンしました。

梅田本店で人気の食料品に加え、婦人ファッションや生活雑貨を揃え、地域にお住まいの皆様の期待にお応えしてまいります。



鮮度抜群の生鮮品が並ぶ食品フロア

食品ゾーンでは、梅田・阪神の“デバ地下”の活気・にぎわいをそのままお届けします。地元で人気の洋菓子店から生鮮食品まで、幅広く取り揃えています。また、「食」だけではなく、服飾品や生活雑貨にも力を入れています。皆様のご来店を心よりお待ちしております。



阪神・御影店長 近藤英樹

店舗概要

住 所	神戸市東灘区 御影中町3丁目2番1号	営業時間	10:00～21:00
電 話	078-330-8000 (代表)	営業面積	5,900㎡
		年間売上目標	50億円



御影クラッセ フロア構成

RF	パーキング	
5F	パーキング	
4F	専門店・パーキング	
3F	専門店	
2F	婦人服・服飾雑貨・生活雑貨とサービスのフロア	専門店
1F	食品のフロア	専門店

阪神百貨店



■ スーパーマーケット事業 新しい成長のステージへ

“トマト” マークの阪急オアシス誕生 2008年3月、阪急オアシス 滋賀に初出店

2008年3月、阪食グループとしては初めて食品スーパーを滋賀県に出店いたしました。

阪急オアシス草津店は、ロゴマークを新たにし、阪急オアシスと阪急ニッショーストアが共同で出店した第1号店です。

今後は、京都市や大阪南部にまで展開エリアを広げて、出店を進めてまいります。



阪急オアシス草津店

人気の食パンに加え、菓子パンが豊富に 阪急オアシスに “ヘンゼル” がオープン

阪急百貨店や阪急オアシス等で、焼きたてのパンが人気の「バイクドQ」を運営する(株)阪急ベーカリーが、今回、阪神百貨店の子会社で菓子パンで人気の(株)ヘンゼルと共同して、阪急オアシス草津店と桃山台店にインショップベーカリー「ヘンゼル」をオープンしました。今後は、新しい「ヘンゼル」での出店を進め、ベーカリー事業を確立していきます。



ヘンゼル桃山台店

プライベートブランド(PB)商品を強化

2008年1月28日、スーパーマーケット事業の中間持株会社である株式会社阪食は、東海・北陸地域を中心に、食品スーパーやホームセンター等を展開する株式会社バローと業務提携いたしました。

今回の提携は、両社のプライベートブランド(PB)商品の開発と相互供給を目指したものです。

今後、共同開発したPB商品を「阪急ハートフルデイズ」というブランド名で阪急オアシス、阪急ファミリーストア、阪急ニッショーストアで順次販売していきます。これにより、スーパーマーケット事業の品揃えと収益力の強化を図ってまいります。



2007年度決算のご報告 (2007年4月1日~2008年3月31日)

● 連結損益計算書

(単位:百万円)

科 目	金 額	前期比
売 上 高	471,617	119.1%
売 上 原 価	334,687	119.8%
販売費及び一般管理費	119,814	117.7%
営 業 利 益	17,114	115.9%
営 業 外 収 益	3,051	117.0%
営 業 外 費 用	2,125	167.3%
経 常 利 益	18,040	112.0%
特 別 利 益	2,819	183.0%
特 別 損 失	3,954	118.6%
税金等調整前当期純利益	16,905	118.2%
法人税、住民税及び事業税	6,821	120.9%
法人税等調整額	628	96.2%
少数株主利益	5	—
当 期 純 利 益	9,450	116.7%

セグメント別業績

(単位:百万円)

	売上高 (前期比)	営業利益 (前期比)
百貨店事業	351,435 (120.5%)	13,588 (115.2%)
スーパーマーケット事業	89,785 (114.7%)	1,425 (142.5%)
P M 事業	9,686 (104.3%)	1,747 (108.2%)
そ の 他 事 業	20,710 (123.0%)	1,030 (305.0%)

2007年度の業績は、本年2月にオープンした阪急百貨店メンズ館が好調に推移するとともに、支店や食品スーパーも堅調に推移しました。さらに、昨年10月に経営統合した阪神百貨店グループの下半期の業績が加わった結果、売上・利益とも大幅に増加し、それぞれ過去最高となりました。

● 連結株主資本等変動計算書

(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 計 合
	資 本 金	資 本 剰 余 金	利 益 剰 余 金	自 株 式	株 主 資 本 合 計	そ の 他 有 価 証 券 評 価 差 額 金	繰 上 償 損	延 滞 益	土 地 再 評 価 差 額 金	為 替 換 算 差 額 金	評 価 ・ 換 算 差 額 等 計		
前連結会計年度末残高	17,796	17,580	86,090	△287	121,180	22,970	79	△797	△237	22,015	1,696	144,892	
連結会計年度中の変動額													
剰余金の配当	—	—	△2,240	—	△2,240	—	—	—	—	—	—	△2,240	
当期純利益	—	—	9,450	—	9,450	—	—	—	—	—	—	9,450	
自己株式の取得・処分	—	△15	△29	94	49	—	—	—	—	—	—	49	
株式交換	—	19,608	—	—	19,608	—	—	—	—	—	—	19,608	
土地再評価差額金の取崩	—	—	△839	—	△839	—	—	839	—	839	—	—	
連結子会社増加に伴う減少	—	—	△43	—	△43	—	—	—	—	—	—	△43	
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)	—	—	—	—	—	△6,130	△37	—	45	△6,122	△1,607	△7,729	
連結会計年度中の変動額合計	—	19,592	6,296	95	25,984	△6,130	△37	839	45	△5,282	△1,607	19,094	
当連結会計年度末残高	17,796	37,172	92,387	△192	147,164	16,840	41	42	△191	16,732	89	163,986	

●連結貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	金 額	前期末増減	科 目	金 額	前期末増減
(資産の部)	337,778	55,019	(負債の部)	173,791	35,925
流 動 資 産	111,349	26,484	流 動 負 債	100,114	26,582
現金及び預金	59,811	14,092	買 掛 金	36,385	10,169
受取手形及び売掛金	24,598	6,774	一年内返済予定長期借入金	1,324	△1,000
有 価 証 券	1,097	1,097	未 払 法 人 税 等	5,124	1,120
た な 卸 資 産	15,686	2,636	商 品 券	22,289	6,203
繰延税金資産	4,113	885	賞 与 引 当 金	4,798	4,798
短期貸付金	405	△768	役 員 賞 与 引 当 金	134	62
未 収 入 金	3,571	1,061	店 舗 建 替 損 失 引 当 金	956	956
そ の 他	2,341	680	そ の 他	29,101	4,271
貸 倒 引 当 金	△277	25	固 定 負 債	73,677	9,342
固 定 資 産	226,429	28,535	新 株 予 約 権 付 社 債	20,000	—
有 形 固 定 資 産	80,891	6,103	長 期 借 入 金	1,159	△1,884
建物及び構築物	41,972	4,547	繰 延 税 金 負 債	19,439	5,334
車 輛 及 び 器 具 備 品	5,674	1,254	再 評 価 に 係 る 繰 延 税 金 負 債	348	—
土 地	32,868	121	退 職 給 付 引 当 金	17,975	5,131
建 設 仮 勘 定	376	179	役 員 退 職 慰 労 引 当 金	540	78
無 形 固 定 資 産	24,923	11,987	店 舗 建 替 損 失 引 当 金	4,272	△1,117
の れ ん	18,938	9,163	商 品 券 等 回 収 引 当 金	1,684	1,684
そ の 他	5,985	2,823	長 期 未 払 金	47	△27
投 資 そ の 他 の 資 産	120,614	10,443	預 り 保 証 金	7,963	85
投資有価証券	61,446	△4,726	そ の 他	247	56
金利スワップ	68	△63	(純資産の部)	163,986	19,094
長期貸付金	2,159	△432	株 主 資 本	147,164	25,984
差入保証金	40,742	3,762	資 本 本 金	17,796	—
繰延税金資産	14,084	10,548	資 本 剰 余 金	37,172	19,592
再評価に係る繰延税金資産	—	△308	利 益 剰 余 金	92,387	6,296
そ の 他	2,219	1,587	自 己 株 式	△192	95
貸 倒 引 当 金	△107	75	評 価 ・ 換 算 差 額 等	16,732	△5,282
			そ の 他 有 価 証 券 評 価 差 額 金	16,840	△6,130
			繰 延 ヘ ッ ジ 損 益	41	△37
			土 地 再 評 価 差 額 金	42	839
			為 替 換 算 調 整 勘 定	△191	45
			少 数 株 主 持 分	89	△1,607
合 計	337,778	55,019	合 計	337,778	55,019

2008年度 業績予想 (連結)

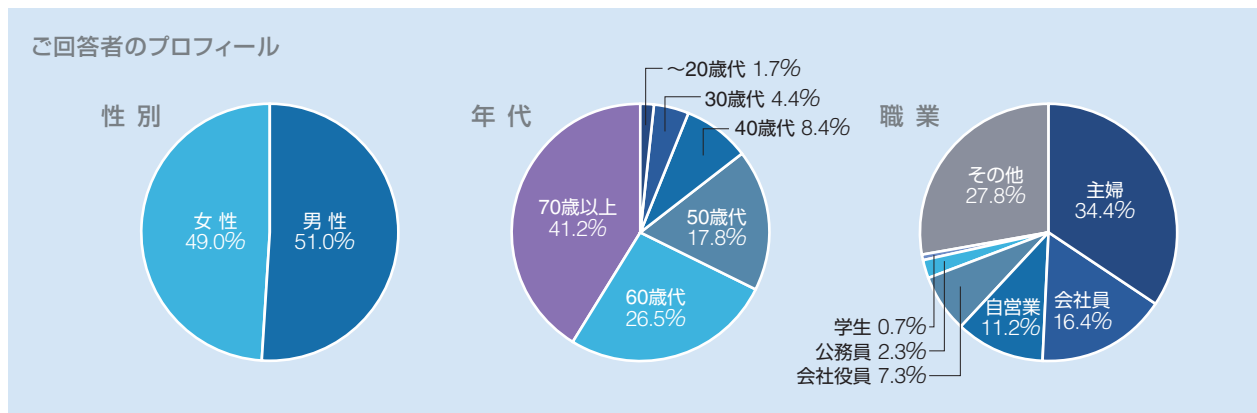
	中間期予想		通期予想	
	金 額	前期比	金 額	前期比
売 上 高	255,700	131.1%	545,000	115.6%
営 業 利 益	6,400	107.9%	17,500	102.3%
経 常 利 益	7,200	106.6%	18,400	102.0%
当 期 純 利 益	3,700	118.7%	9,600	101.6%

注.金額は表示単位未満は切り捨て、比率等は表示桁数未満は四捨五入しております。

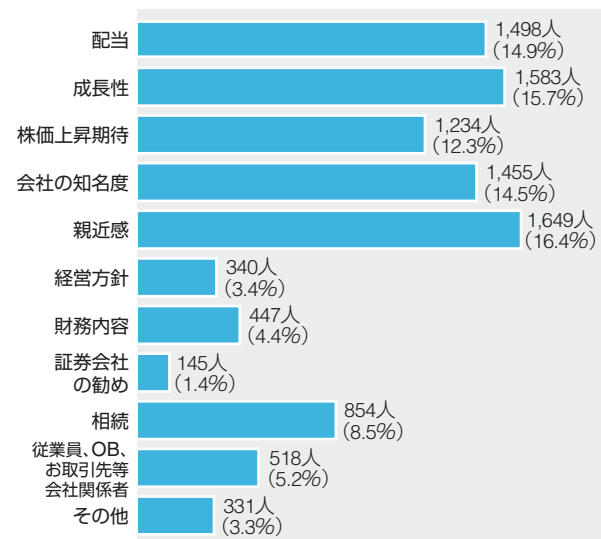
株主アンケート結果のご報告

昨年11月に実施いたしました株主アンケートにご協力いただきまして、ありがとうございました。今回は、5,475通のご回答をいただきました。

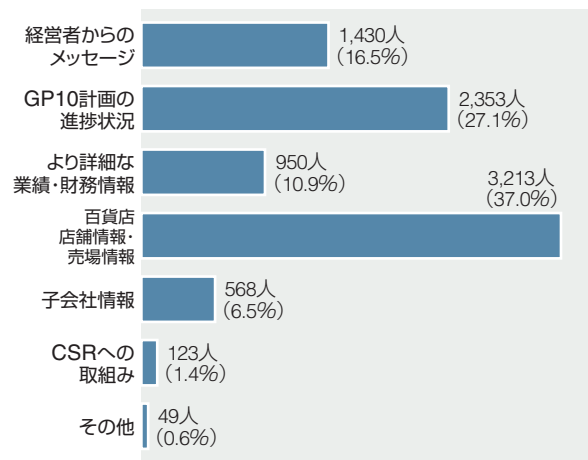
アンケートの結果について、その一部を掲載させていただきます。



● エイチ・ツー・オー リテイリング株式を取得された動機をお教えてください。(複数回答)



● 株主通信に今後掲載してほしい、充実してほしい情報は何か？(複数回答)

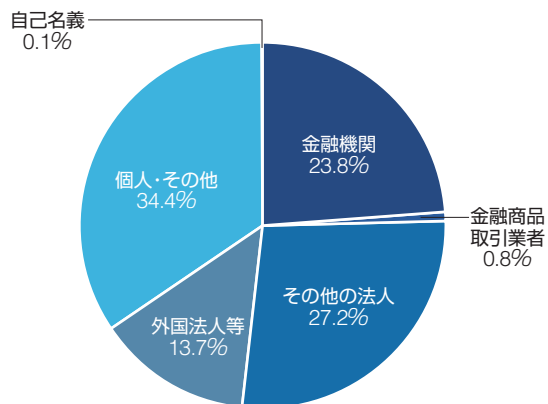


※アンケートの結果やお寄せいただいたご意見・ご要望については、今後の株主通信や株主サービス拡充の参考とさせていただきます。

株式の状況 (2008年3月31日現在)

■ 株主数……………16,904名

■ 所有者別株式保有状況



■ 大株主の状況

株主	持株数 (千株)	出資比率 (%)
阪急百貨店共栄会	32,860	15.91
阪神電気鉄道株式会社	29,498	14.28
阪急阪神ホールディングス株式会社	15,470	7.49
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	9,536	4.62
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	5,580	2.70
株式会社三菱東京UFJ銀行	5,129	2.48
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口4)	3,060	1.48
資産管理サービス信託銀行 株式会社(証券投資信託口)	2,766	1.34
株式会社三井住友銀行	2,248	1.09
ドイツバンクアーゲーロンドンビービー ノントリークライアーツ613	2,235	1.08

注. 出資比率は発行済株式の総数から自己株式を除いた数に基づき算出しております。

エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社 会社概要

(2008年3月31日現在)

社 名 エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社
 英 文 社 名 H2O RETAILING CORPORATION
 本 店 所 在 地 大阪市北区角田町8番7号
 設 立 1947(昭和22)年3月7日
 2007(平成19)年10月1日
 株式会社阪急百貨店から商号変更
 資 本 金 17,796,659,575円
 発行済株式総数 206,740,777株

ホームページアドレス

<http://www.h2o-retailing.co.jp>

役 員 (2008年6月24日現在)

取締役及び監査役

代表取締役会長兼 CEO 梶岡 俊一
 代表取締役社長 若林 純
 代表取締役 新田 信昭
 取締役 藤 洋作
 取締役 角 和夫
 取締役 西川 秀郎
 取締役 千野 和利
 取締役 柳澤 興平
 取締役専務執行役員 本田 善雄
 取締役執行役員 森 忠嗣
 常勤監査役 小西 敏允
 監査役 高井 英幸
 監査役 中川 剛
 監査役 高村 順久

執行役員(取締役兼務者を除く)

執行役員 大野 潤一
 執行役員 原 正紀
 執行役員 中本 孝

株 主 メ モ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎年6月に開催します。

剰余金の配当の 期末配当 3月31日

基 準 日 中間配当 9月30日

公 告 方 法 電子公告の方法により行います。
ただし、電子公告によることができない
やむを得ない事由が生じた場合は、
日本経済新聞に掲載します。

電子公告掲載ページアドレス

<http://www.h2o-retailing.co.jp/koukoku>

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社

同事務取扱場所 〒530-0004
(お問い合わせ先) 大阪市北区堂島浜一丁目1番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
電話 0120-094-777

同 取 次 所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国本支店
野村證券株式会社 全国本支店

株主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。

0120-244-479(東京)

0120-684-479(大阪)

ホームページ

<http://www.tr.mufg.jp/daikou/>