



くらしの「あたらしい幸せ」を発明する。  
J. FRONT RETAILING

TURNING POINT

新たな成長へ、つなぐ。

# 株主通信

2023年度 第17期中間期(2023年3月~2023年8月)

J.フロントリテイリング株式会社

証券コード: 3086

## CONTENTS

トップメッセージ

J.フロント リテイリングのサステナビリティ

連結決算ハイライト/セグメント別概況

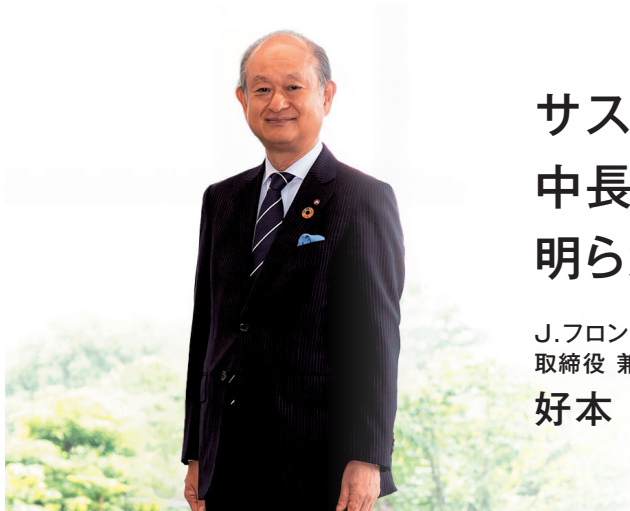
株主様ご優待情報/会社情報

[特集] 中期経営計画の進捗ご報告

株式情報

この株主通信は [タブ](#) や [リンクボタン](#) をクリックまたはタップすると、対象のページや対象のウェブサイトへ移動します。

## トップメッセージ



サステナビリティ経営を基軸に、  
中長期の成長につながる道筋を  
明らかにしてまいります。

J.フロント リテイリング株式会社  
取締役 兼 代表執行役社長

好本 達也

株主の皆さまには、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当第2四半期連結累計期間の経済環境は、地政学リスクの顕在化や世界的なインフレの進行など不確実性の高い情勢にあるものの、社会・経済活動が一段と正常化に向かうなか、個人消費の持ち直しの動きや訪日外国人観光客の増加など、引き続き、緩やかな回復となりました。

当社は中期経営計画(2021-2023年度)の最終年度となる今年度において、回復基調にある国内消費やインバウンド需要を着実に捉え、早期の収益力強化をはかるため、各事業において重点戦略、施策を積極的に推進しています。

こうしたなか、当第2四半期連結累計期間の連結業績は、百貨店事業やショッピングセンター事業において入店客数や売上高が大きく伸長したことなどから、引き続き、増収増益となりました。

また、今年度は2024年度から始動する新たな中期経営計画を策定する重要な年度となります。サステナビリティ経営を基軸に、レジリエンスを高める変革への取り組みを加速させ、中長期の成長につながる道筋を明らかにしてまいります。

株主の皆さまには一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 2024年2月期 第2四半期 連結決算ハイライト

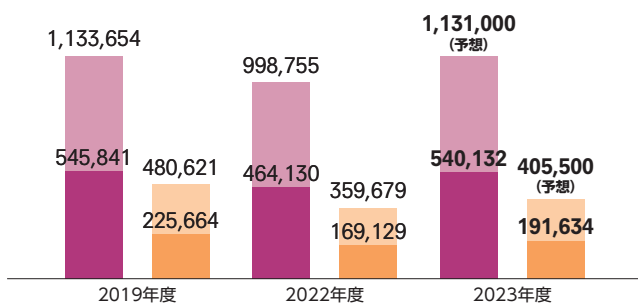
### 1 総額売上高、売上収益で大幅増収

主力の百貨店事業を中心に、総額売上高、売上収益が前年同期比較で2桁増収。一方、4月に発表した予想数値との比較では、総額売上高は上振れたものの、百貨店事業の利益率低下やSC事業の歩合収入の減少等により、売上収益は下振れ。

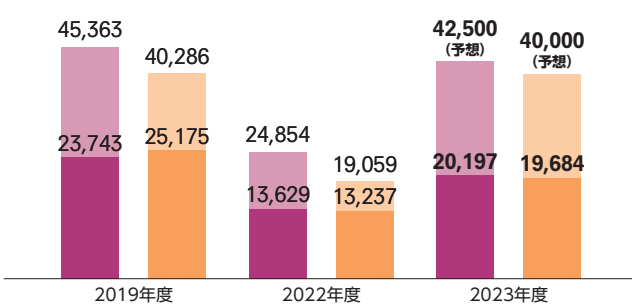
### 2 事業利益、営業利益も大幅増益

事業利益は+48.2%増、営業利益+48.7%増、親会社の所有者に帰属する四半期利益+27.0%増となるなど、いずれも大幅増益。4月に発表した予想数値との比較でも、百貨店事業やSC事業を中心に販管費のさらなる圧縮に努めた結果、事業利益、営業利益も上振れ。

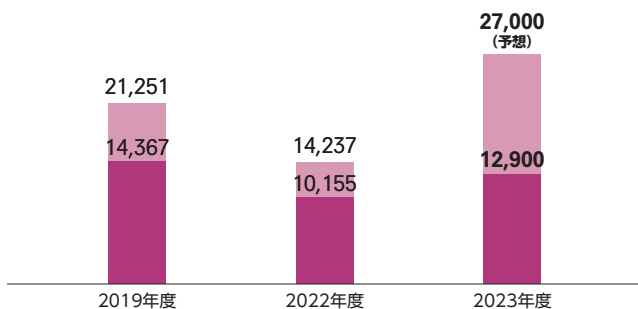
■ 総額売上高 / ■ 売上収益 (単位:百万円)  
■ 第2四半期 ■ 通期



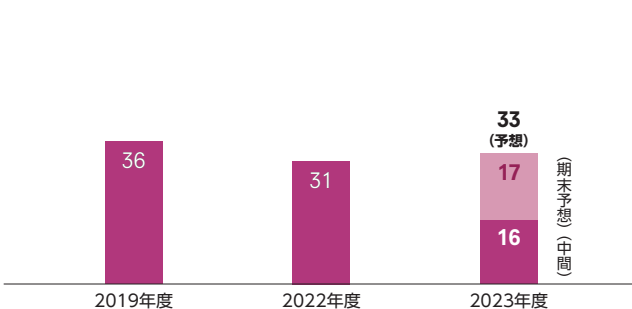
■ 事業利益 / ■ 営業利益 (単位:百万円)  
■ 第2四半期 ■ 通期



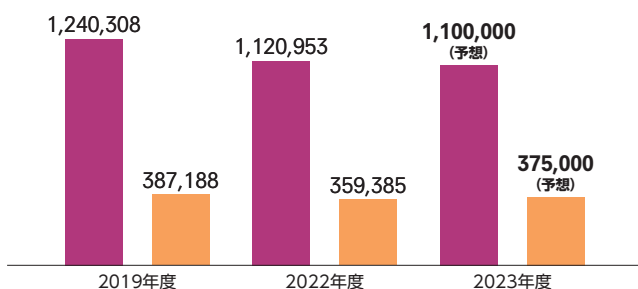
■ 親会社の所有者に帰属する四半期利益 (単位:百万円)  
■ 第2四半期 ■ 通期



■ 1株当たり配当金 (単位:円)

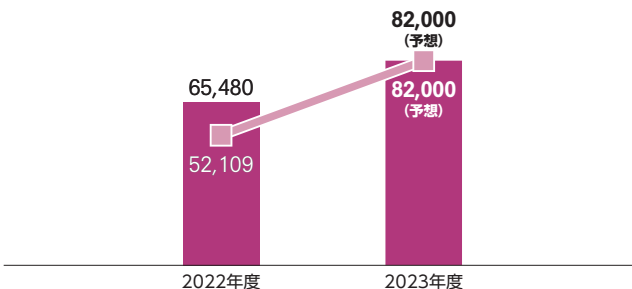


■ 資産合計 / ■ 親会社の所有者に帰属する持分 (単位:百万円)



■ キャッシュ・フロー (単位:百万円)

■ 営業キャッシュ・フロー ■ フリーキャッシュ・フロー

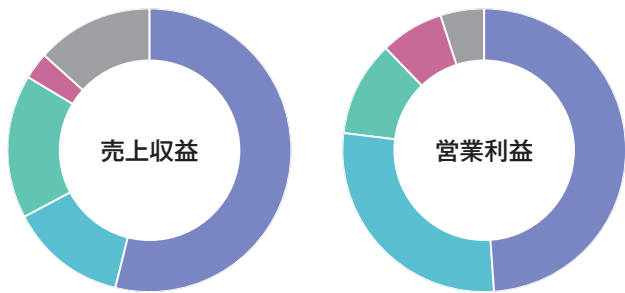


※当社グループは、2018年2月期より国際会計基準(IFRS)を適用し、IFRSに準拠し開示しています。

※総額売上高は、IFRS売上収益のうち「百貨店事業」の消化仕入取引を総額に、「SC事業(バリューストック)」の純額取引をテナント取扱高(総額ベース)に置き換えて算出しています。

※事業利益は、売上収益から売上原価、販売費及び一般管理費を控除して算出しています。

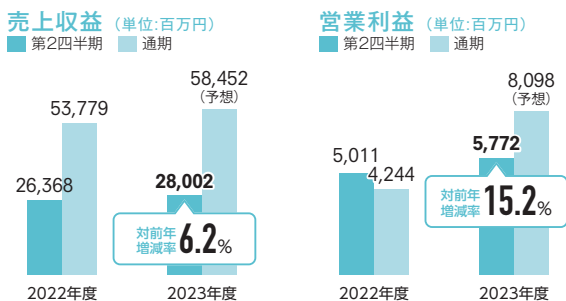
## セグメント別概況



セグメント	売上収益 (百万円)	営業利益 (百万円)
百貨店事業	112,386	10,106
SC事業	28,002	5,772
デベロッパー事業	33,766	2,228
決済・金融事業	6,733	1,502
その他	27,299	1,018

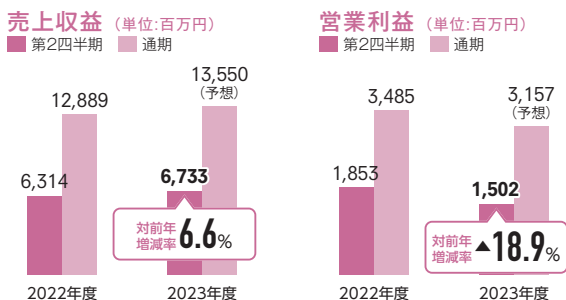
### SC事業

- ▶ 売上収益は、基幹店改装効果、渋谷PARCOや心斎橋PARCOでのインバウンド需要の伸長などにより、前年同期比で増収
- ▶ 営業利益は、販管費圧縮や固定資産売却などにより、前年同期比で増益



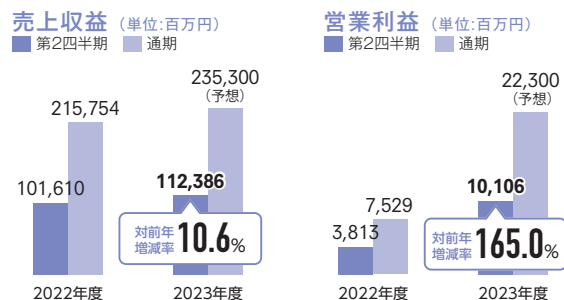
### 決済・金融事業

- ▶ 売上収益は、加盟店手数料や加盟店事業手数料の増加により、前年同期比で増収
- ▶ 営業利益は、グループ内カード集約による事業基盤拡大に向けた先行費用の発生などにより、前年同期比で減益



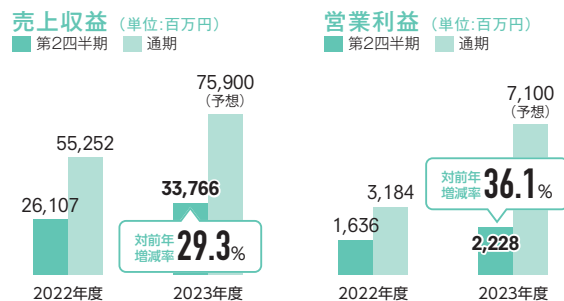
### 百貨店事業

- ▶ 売上収益は、富裕層消費の好調さに加え、インバウンド需要の回復加速により、前年同期比で増収
- ▶ 営業利益は、販管費圧縮などにより、前年同期比で増益



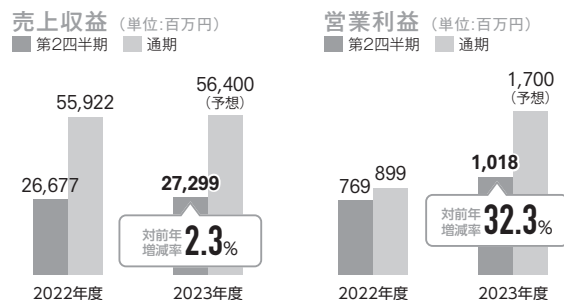
### デベロッパー事業

- ▶ 売上収益は、大型物件売上の計上や百貨店内装工事が好調であったJ.フロント建装が牽引し、前年同期比で増収
- ▶ 営業利益は、販管費圧縮などにより、前年同期比で増益



### その他

- ▶ 売上収益は、主力の大丸興業で電子デバイスや自動車関連部品などが好調に推移し、前年同期比で増収
- ▶ 営業利益は、収益の増加に伴い、前年同期比で増益



トップメッセージ

連結決算ハイライト/セグメント別概況

中期経営計画の進捗と報告

J.フロントレイリングのサステナビリティ

株主様ご期待情報/会社情報

株式情報

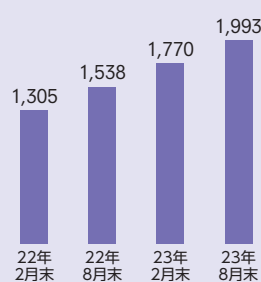
## 特集

## 2021-2023年度 中期経営計画の進捗

コロナ禍からの完全復活を目指し、2021年度からスタートした3か年の中期経営計画はいよいよ最終年度となります。将来につながる手応えを感じる具体的な成果について、「リアル×デジタル戦略」「プライムライフ戦略」「デベロッパー戦略」の3つの重点戦略に沿ってご説明します。

## 重点戦略① リアル×デジタル戦略

## タッチポイントのデジタル化

アプリ経由売上高実績  
(単位:億円)アプリ有効会員数推移  
(単位:千人)

## これまでの主な進捗

- アプリ有効会員数199万人  
(2023年8月末現在実績)
- アプリ経由売上高2,530億円  
(2022年9月~2023年8月実績)
- 百貨店オンライン経由売上高67億円(2023年上期実績)

大丸松坂屋百貨店では、ICT時代に対応したサービス「大丸・松坂屋アプリ」を発行し、デジタル技術を活用したさらなる顧客満足度の向上と顧客サービスの高度化に取り組んでいます。アプリには、カードと同様にポイントを貯めたり使ったりできる「電子会員証機能」、ご来店回数やお買上金額に応じてサービスが変化する「ランクアップ機能」、お得な情報などをタイムリーにお届けする「お知らせ機能」、お好みの店舗のイベントやトピックス、フロアガイドなどをいつでもチェックできる「店舗情報機能」などといった機能が搭載されています。

## 新時代に異彩を放つ、ラグジュアリーモール

GINZA SIXは、国内唯一とも言えるラグジュアリーモールとして、世界に誇る銀座エリアにおいて存在感を放っています。2022年度には開業以来の過去最高取扱高を記録するなど、インバウンドが十分に復活していない当時であっても、新たな国内優良顧客の開拓に成功し、高い伸び率の成長を実現しています。リアルでないと味わうことのできない独特の空気感は、まさにエクスクルーシブな体験価値としてGINZA SIXの存在価値を示しています。



## TOPICS 「ラクリッチ」

「ラクリッチ」は、冷凍グルメ宅配のサブスクリプションサービスです。食通のバイヤーが厳選した、デパ地下クオリティの“贅沢なグルメ”を楽しむことができます。本事業は、大丸松坂屋百貨店が掲げる中期経営計画の柱である「リアル×デジタル戦略」=「人の力」を活用した新たな体験価値の提供と、時間と場所の制約の克服を具現化した、新たな取り組みです。今後は、多様化する消費者の生活スタイルに不可欠なサービスとして定着するものと考えています。





## 重点戦略② プライムライフ戦略

### プライムに、多彩に、おもてなしを

大丸松坂屋百貨店では、より幅広い富裕層顧客の獲得を目指して、プライムコンテンツ拡充のための店舗改装を強化しています。2022年度は、売場改装投資額全体の約4割を、ラグジュアリー、時計、アート関連に重点化し、改装を実施しました。

また、外商顧客とのより強固なリレーション構築に向けて、各店にそれぞれの特徴を有したラウンジを整備しています。内装には地域の素材を活用するなど、地域との共生も意識した取り組みとなっています。くつろぎの場だけでなく、ギャラリーとしてもご利用いただくなど、スペシャルなおもてなし空間として好評を博しています。

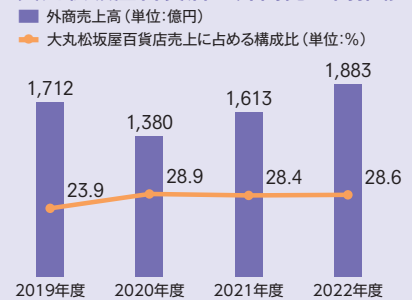


### 外商売上高はコロナ前の2桁増

現在、百貨店を牽引しているのは外商売上の拡大です。2022年度「百貨店事業」の外商売上高は約1,880億円、前年同期比較で16.7%増と、依然大きな伸びを続けています。2019年度との比較でも2桁増の10.0%増と、すでにコロナ前の水準を大幅に上回っています。

今後も、当社グループは、より幅広い世代の富裕層顧客を取り込み、継続的にお客様を楽しんでいただけるようなプライムコンテンツを提供していきます。

#### 大丸松坂屋百貨店の外商売上高推移



### オンライン入会強化による顧客基盤拡充

大丸松坂屋百貨店では、オンライン入会の仕組みを構築し、若年層を中心としたデジタルチャネルを好む顧客層の開拓を推進しています。

2022年度のオンライン入会率は76.2%と、紙ベースの入会を大きく上回っており、そのうち20~40代の若年層比率は全体の46.1%と大きなシェアを占めています。

こうした取り組みにより、外商顧客に占める若年層の売上比率は着実に増加し、2022年度では約3割を占めるまでに伸長しています。若年富裕層の顧客獲得は、持続的な売上成長に寄与すると認識しています。

#### これまでの主な進捗

- ☑ 百貨店事業外商売上高  
1,883億円 (2022年度実績)
- ☑ オンライン入会率  
76.2% (2022年度実績)
- ☑ コネスリーニュ経由売上高  
22億円 (2022年度実績)

### TOPICS 「コネスリーニュ」

大丸松坂屋百貨店では、「コネスリーニュ」という外商独自のクローズドウェブサイトを運営しており、外商ならではの特別商材の紹介や、各種情報の提供を行っています。2022年度は新たに18,000件以上の新規会員を獲得し、会員数は10万人を超えました。外商顧客全体に占めるコネスリーニュ会員の比率は32.8%となり、約3分の1のお客様とデジタルのタッチポイントを保有しています。また外商顧客のデータ分析による潜在購買顧客の抽出により、高級時計、特選ラグジュアリーに続き、アートへの購買予測モデルにも着手しています。現在このようなデータ分析を担うデータサイエンティストの育成を進めており、今後、さらに分析の精度を高め、ヒット率の向上につなげていきます。



## 重点戦略③ デベロッパー戦略

### 新会社「J.フロント都市開発」を設立

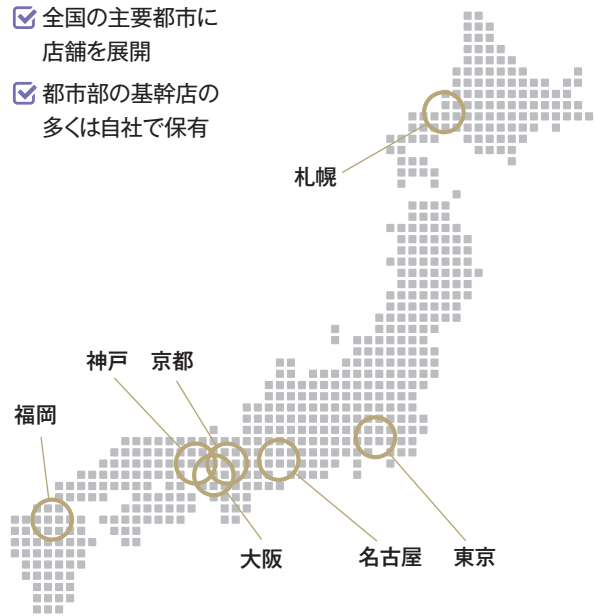
当社は、これまで株式会社パルコにあった不動産デベロッパー事業を2023年3月から分社化し、J.フロント都市開発株式会社を設立しました。新会社では、「地域社会との共生」「脱炭素社会の実現」をはじめとする社会課題の解決と事業成長の両立に向け、百貨店あるいはパルコが地盤を有する札幌、東京、名古屋、大阪、京都、神戸、福岡の7都市を中心に、エリアの魅力化に取り組み、商業を起点にホテルやオフィス、レジデンスなども含めたビル開発を通じて地域の付加価値向上に貢献します。

当社グループのデベロッパー事業の強みとは、百貨店、パルコそれぞれの強みである「コンテンツ編集力」をグループレベルに昇華させ、シナジーを発揮することができる点にあります。そのため大丸、松坂屋やパルコの屋号にはない、新たな価値を創造する、ユニークな商業施設の開発も可能になるものと考えています。

当社グループのデベロッパー事業セグメントは、J.フロント都市開発に加え、商業施設やホテル等の内装工事を請け負うJ.フロント建装、パルコスペースシステムズにより構成されています。当社グループが長年にわたって育ててきた街の歴史や文化との共生を大切に、エリアをアップデートしていきます。

#### 当社グループの強み

- ☑ 全国の主要都市に店舗を展開
- ☑ 都市部の基幹店の多くは自社で保有



### グループ不動産価値の最大化・大型複合開発の推進

#### 2026年開業「(仮称) 錦三丁目25番街区計画」

J.フロント都市開発株式会社は、名古屋「栄」での新たなランドマークとなる文化・交流価値創造拠点の構築をコンセプトに、商業・ホテル・オフィス・シネマからなる複合施設を共同事業者（三菱地所株式会社、日本郵政不動産株式会社、明治安田生命保険相互会社、株式会社中日新聞社）と共に開発します。2022年3月に名古屋市より都市計画決定を受け、2022年7月に新築工事に着手しており、当社グループは商業部分を保有・運営する計画です。J.フロント都市開発と共同事業者は本計画を通じ、愛知県や名古屋市が進める都市のブランド力向上に資するラグジュアリーホテル誘致等栄エリアの重層的な都市機能整備を推進することで、周辺エリアの賑わいをさらに高めるとともに、名駅エリアと合わせた2核両輪で名古屋市の国際競争力強化に貢献していきます。

#### 2026年竣工「(仮称) 心斎橋プロジェクト」

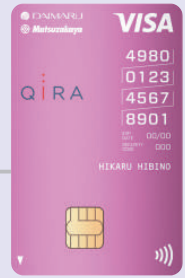
J.フロント都市開発株式会社は、大阪のメインストリートである御堂筋と長堀通が交わる「心斎橋」の交差点に位置するエリア最大級の物件で、商業・ホテル・オフィスからなる複合施設を共同事業者と開発します。2023年1月に新築工事に着手しており、L Catterton Real Estate社（LVMHグループの不動産開発投資会社）との共同出資により組成した特定目的会社を通じて事業に参画します。長年にわたり心斎橋エリアの賑わいを牽引してきた「心斎橋プラザビル」及び「心斎橋フジビル」を建て替え、御堂筋・長堀通に面する低層階には連続したメゾネット店舗（2～3層）を計画し、ラグジュアリーブランドを誘致するなど、新たなランドマークとして周辺エリアのさらなる賑わい創出・活性化を目指していきます。



# 決済・金融事業戦略

## 大丸松坂屋カードの新規会員獲得強化と取扱高のアップ

大丸松坂屋カードの全面リニューアルにより、カード会員一人あたりの年間取扱高は増加しています。新たなポイントプログラムであるQIRAポイントの累計付与ポイント数は100億ポイントを超えました。今後は百貨店店頭での新規カード会員獲得を強化するとともに、QIRAポイントの交換商品や特別体験の多様なプログラムを充実させ、カードの魅力を高めていきます。



## 加盟店事業の推進

JFRカードは、2019年7月にVISA、Mastercardとライセンス契約を締結し、アクワイアリング（加盟店）業務を開始しました。大丸松坂屋百貨店、PARCO、GINZA SIXなど、当社グループが商業施設を展開しているエリアでの外部加盟店数も着実に増加し、200店舗を超えました。さらに加盟店獲得を進め、カード会員様には「エリアの中で一番おトクなQIRAポイント」を提供することによって、グループ顧客と加盟店をつなぐエリア経済圏を構築することを目指します。



## グループ内カードの集約推進

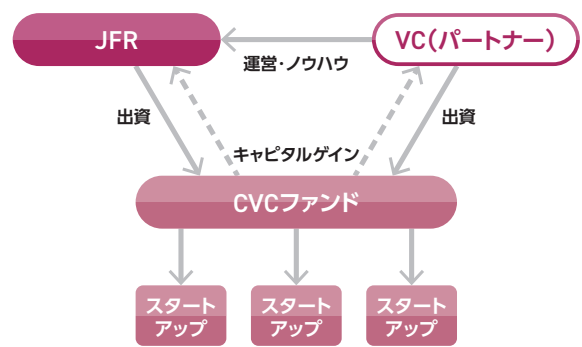
決済・金融事業の中長期的な成長を目指すにあたっては、顧客基盤をさらに拡大することが重要です。JFRカードが発行会社として、グループ内のカードをすべて発行していくという方針の下、今後はグループのメリットを最大限活かすことができるよう顧客獲得を着実に進めていきます。

### JFR TOPICS

# 「JFR MIRAI CREATORS Fund」始動 ～未来を創る挑戦者たちと「未来をより良く、面白くする」～

当社は2022年10月、イグニッション・ポイントベンチャーパートナーズ株式会社と共同でCVC\*ファンド「JFR MIRAI CREATORS Fund」を設立しました。高い志と優れた技術・ビジネスモデルを持つ未来志向のスタートアップと新たな価値を共創することを通じて、新規事業・コンテンツの創出を行います。本ファンド設立後、アートやトラベル、メタバース、コミュニティ関連など6件（2023年9月末現在）の取り組みが具体化しています。

\* コーポレート・ベンチャー・キャピタルの略称。事業会社が自己資金でファンドを組成し、主に未上場の新興企業（ベンチャー企業）に出資や支援を行う活動組織。



### 出資の一例

#### 特別な感動体験に出会える予約サイトを展開する「Japan Culture and Technology (J-CAT)」に出資

当社はJ-CATとともに、本物志向のハイクラスな会員様に向けて感動体験ができる旅メニューの開発や、百貨店・パルコの店舗を活用した体験イベントを実施することで、こころ豊かなライフスタイルを提案していきます。



2つの  
投資テーマ

- 1 人々のライフスタイルをアップデートするもの  
(個の生活・働き方の質・時間の過ごし方)
- 2 人と人との関わりをアップデートするもの  
(他者との関わり・つながり・コミュニケーション)

5つの  
注目領域

- 1 Entertainment (エンターテインメントに関連する領域)
- 2 Healthcare (ヘルスケアに関連する領域)
- 3 Retail Tech (小売業界に変革をもたらす領域)
- 4 Prop Tech (不動産、金融、資産形成などに関連する領域)
- 5 Deep Tech (WEB3、メタバース、NFTなど革新的な領域)



# J.フロント リテイリングのサステナビリティ

## 当社グループが優先して取り組むマテリアリティ（重要課題）

当社グループは、サステナビリティ経営の推進、グループビジョンのゴールである「Well-Being Life（心身ともに豊かなくらし）」の実現に向けて、7つのマテリアリティを特定しています。特定したマテリアリティについて、リスクと機会の両面を捉え、それぞれのマテリアリティでビジネスチャンスを生み出し、社会的価値と経済的価値を同時に実現するCSV\*を目指しています。

\*Creating Shared Value（共通価値の創造）の略称。企業の利益や競争力向上と、社会課題の解決とを両立することで、企業と社会の双方に価値を生み出す取り組みのこと。

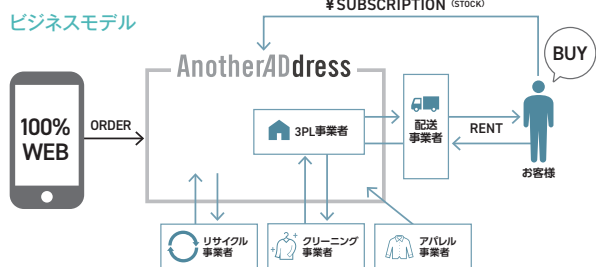


## SUSTAINABILITY TOPICS 「AnotherADdress」

当社は、2021年3月にファッション・サブスクリプション事業「AnotherADdress」をスタートしました。AnotherADdressは、ファッションの本質的な価値や、サステナブルな取り組みを重視し、社会や環境にとって持続性の高いビジネスモデルへ転換することを目指すサービスです。

AnotherADdressでは、我々が事業主体者としてお客様からご注文いただき、独自のサステナブルな取り組みを推進されている3PL事業者、配送事業者、クリーニング事業者、リサイクル事業者とのパートナーシップを組んで、日々環境に優しい方法を模索しながら洋服をお届けします。

今後も、“ファッションは使い捨てではない”という強い想いのもと、持続可能な社会の実現を目指すお取引先様と提携し、循環型社会の形成に向けた活動を推進していきます。



トップメッセージ

連結決算ハイライト/セグメント別概況

中期経営計画の進捗と報告

J.フロントリテイリングのサステナビリティ

株主様ご期待情報/会社情報

株式情報



## 株主様ご優待情報

### おすすめ情報1 レストラン・喫茶のご利用も ご優待割引の対象となりました

株主様からのご要望にお応えし、2023年6月1日より、大丸・松坂屋各店(グループ百貨店を含みます)のレストラン・喫茶のご利用につきましても大丸・松坂屋お買い物ご優待の対象といたしました。

なお、一部対象外の店舗(スターバックスコーヒー等)もございますので、ご利用に際しましては店頭等であらかじめご確認をお願いいたします。

大丸・松坂屋でのお買い物が  
本カードのご利用で、**10%OFF!**



### おすすめ情報2 大丸松坂屋百貨店のオンラインストアでも 大丸・松坂屋お買い物ご優待をご利用いただけます

大丸・松坂屋各店の店頭でのお買い物のほか、大丸松坂屋 ONLINE STORE (以下「ECサイト」といいます。)でのお買い物につきましても、大丸・松坂屋お買い物ご優待をご利用いただけます。ECサイトでのお買い物につき、「当社が指定するクレジットカード」での決済時に税込値札価格から10%割引いたします(一部対象外の商品・サービスがございます)。



#### ECサイトでの 株主様ご優待の ご利用方法

- 1 ECサイトで会員登録をお願いします。 [詳細はこちら](#)
- 2 ECサイトへログインし、「当社が指定するクレジットカード」のご登録をお願いします。 [詳細はこちら](#)
- 3 ECサイトで株主様ご優待カードのご登録をお願いします。 [詳細はこちら](#)

[株主様ご優待の詳細についてはこちら](#)

## 会社情報

(2023年10月1日現在)

### 会社概要

商号	J. フロントリテイリング株式会社	設立	2007年9月3日
(英文表示)	J.FRONT RETAILING Co.,Ltd.	資本金	31,974,406,200円
事業内容	百貨店業等の事業を行う子会社 及びグループ会社の経営計画・管理 並びにそれに付帯する業務	決算期	2月末日
本店所在地	東京都中央区銀座六丁目10番1号	従業員数(連結)	6,475名 (注)上記のほかに、有期雇用の嘱託及びパートナーが 931名おります。

### 役員

#### 取締役

	指名委員会	監査委員会	報酬委員会
山本 良一 取締役会議長	○		○
浜田 和子		○	
矢後 夏之助 独立社外取締役	◎		○
箱田 順哉 独立社外取締役		◎	
内田 章 独立社外取締役	○		◎
佐藤 りえ子 独立社外取締役		○	
関 忠行 独立社外取締役		○	
小出 寛子 独立社外取締役	○		○
片山 栄一 独立社外取締役		○	
好本 達也 代表執行役社長			
若林 勇人 執行役常務			

◎は委員長

#### 執行役

好本 達也 代表執行役社長 ※ 兼 CRE戦略統括部長
若林 勇人 執行役常務 ※ 財務戦略統括部長 兼 株式会社大丸松坂屋百貨店 取締役
小野 圭一 執行役常務 経営戦略統括部長 兼 リスク管理担当 兼 株式会社ハルコ 取締役 兼 J.フロント都市開発株式会社 取締役
林 直孝 執行役常務 グループデジタル統括部長
中山 高史 執行役常務 グループシステム統括部長 兼 株式会社ハルコ 取締役
松田 弘一 執行役常務 人財戦略統括部長 兼 業務統括部長 兼 コンプライアンス担当 兼 株式会社大丸松坂屋百貨店 取締役
落合 功男 執行役 経営戦略統括部経営企画部長 兼 事業ポートフォリオ変革推進部長
山崎 史朗 執行役 グループシステム統括部システム企画部長 兼 システム推進部長
野口 秀樹 執行役 財務戦略統括部主計・税務部長
梅林 憲 執行役 人財戦略統括部グループ人財開発部長 兼 グループ福利厚生部長

※は取締役を兼務

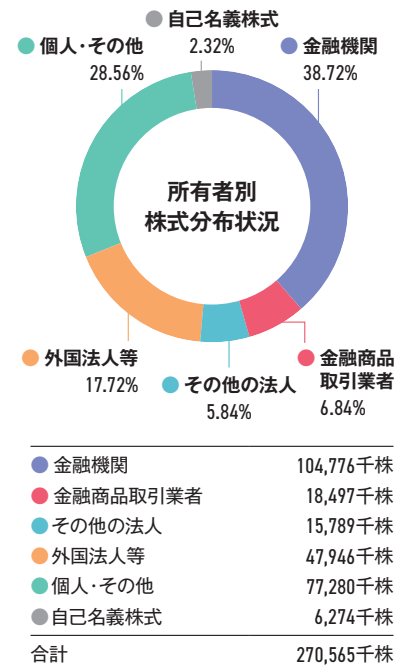
## 株式情報

## 株式の状況 (2023年8月31日現在)

発行可能株式総数	1,000,000,000株
発行済株式の総数	270,565,764株
株主数	165,036名

大株主	所有株数 (千株)	持株比率 (%)
1 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	49,368	18.68
2 株式会社日本カストディ銀行(信託口)	22,955	8.69
3 日本生命保険相互会社	9,828	3.72
4 J.フロントリテイリング共栄持株会	6,427	2.43
5 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	4,884	1.85
6 SMBC日興証券株式会社	4,775	1.81
7 第一生命保険株式会社	4,012	1.52
8 JPモルガン証券株式会社	3,947	1.49
9 株式会社SMBC信託銀行(株式会社三井住友銀行退職給付信託口)	3,204	1.21
10 株式会社竹中工務店	2,862	1.08

(注) 当社は自己株式6,274千株を保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。  
また、持株比率は当該自己株式を控除して計算しており、当該自己株式には役員報酬BIP信託が所有する株式は含めておりません。



## 株主メモ

剰余金の配当の基準日	期末2月末日 中間8月31日	株主名簿管理人 特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
定時株主総会の基準日	2月末日	同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話: (0120) 232-711 (通話料無料) 郵送先: 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
定時株主総会	5月中に開催		
公告方法	電子公告をもって行います。ただし、事故やその他のやむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。 (登記アドレス <a href="https://www.j-front-retailing.com/">https://www.j-front-retailing.com/</a> )		

- (ご注意)
- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ります。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
  - 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。

お知らせ 会社法の改正により、2023年3月以降に開催する株主総会から、当社を含むすべての上場企業において株主総会資料の電子提供制度が義務化されました。株主総会資料の電子提供制度とは、株主総会資料を掲載したウェブサイトのURL等を株主様にお知らせし、原則、当該ウェブサイトから株主総会資料を閲覧いただく制度です。詳細につきましては、三菱UFJ信託銀行のウェブサイト(右のQRコードからアクセスできます)をご覧ください。



## 将来の見通しに対する注意事項

本株主通信における記述は2023年10月1日現在入手可能な情報に基づき作成しております。従いまして、将来に関する記述は、様々な要因により変更される場合があります。

## ウェブサイト内IR情報のご案内

統合報告書

IR説明会  
動画配信個人投資家の  
皆様へ業績・財務  
ハイライトサステナビリティ  
レポート