



2025年1月16日

会社名 J.フロント リテイリング株式会社
 コード番号 3086
 代表者名 代表執行役社長 小野 圭一
 お問合せ先 コーポレートコミュニケーション室
 TEL 03-6865-7621

2024年12月度 J.フロント リテイリング 連結売上収益報告（IFRS）

1. セグメント別売上収益（売上高）（対前年増減率：％）

	売上収益(IFRS)		(参考)総額売上高	
	12月度	下期累計	12月度	下期累計
百貨店事業	8.1	7.0	7.5	6.2
SC事業	6.3	9.9	8.3	10.2
デベロッパー事業	76.7	51.6	76.7	51.6
決済・金融事業	8.7	7.1	8.7	7.1
その他	31.5	17.3	30.3	16.7
連結合計	14.5	13.0	9.9	9.2

※注） 1. 当社は2017年3月から国際会計基準(IFRS)を任意適用しています。
 2. 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」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。
 3. 各セグメントの対前年増減率は、それぞれを構成する事業会社の単純合算により算出しており、セグメント内消去を含みません。
 4. 新所沢PARCOは、2024年2月末日をもって営業を終了しました。
 5. 事業管理区分の見直しにより、(株)パルコデジタルマーケティングは、2024年3月1日付で「デベロッパー事業」から「SC事業」に移管しております。また、2024年9月1日付のグループ内組織再編に伴い、(株)J.フロントONEパートナー（旧：(株)JFRサービス）の運営事業の一部を(株)パルコスペースシステムズ他へ継承いたしました。
 これらに伴い、前年実績は2023年3月1日から変更されたものとみなし遡及修正しております。

2. 事業別の概況

1) 百貨店事業

- 12月度の売上高は、気温の低下に伴いコートが売上を伸ばしたほか、ラグジュアリーブランド、化粧品、時計がインバウンド需要を含め好調を維持し、おせちも単価アップにより好調に推移したことなどから、大丸松坂屋百貨店合計では対前年7.8%増、関係百貨店を含めた百貨店事業合計では同7.5%増となった。
- 大丸松坂屋百貨店の免税売上高は、対前年45.9%増（客数同50.1%増、客単価同▲2.8%減）となった。大丸松坂屋百貨店の国内売上高（免税売上の本年・前年実績を除く）は対前年3.7%増であった。
- なお大丸松坂屋百貨店の1月度の既存店売上（法人・本社等を除く）は、初売りを例年より1日遅い1月3日スタートとし、営業日数が▲1日減となったものの、ラグジュアリー、化粧品、美術宝飾品が大きく売上を伸ばし、ファッション商品も好調に推移していることなどから、15日までの累計で対前年7.6%増で推移している（同日数比較では同13.1%増）。
- 1月度の免税売上高は対前年80.7%増（客数同69.1%増、客単価同6.8%増）、国内売上は同▲1.7%減（同日数比較では同2.9%増）で推移している。

2) SC事業

- 訪日外国人取り込み強化、前年からの改装効果などにより全店計で8.7%増（既存店11.3%増）。
- 16店舗中13店舗が前年を上回った。特に訪日外国人客の取り込みの効果が大きかった心齋橋PARCOは43.3%増、札幌PARCOは23.9%増、新規大型キャラクターショップ等の改装効果により名古屋PARCOが19.1%増の大幅伸長となった。

3) デベロッパー事業、決済・金融事業、その他

- デベロッパー事業は、J.フロント建装がホテル内装工事の好調、神戸店、名古屋店の改装などにより大幅増収となり、全体でも大幅な増収となった。
- 決済・金融事業のJFRカードは、加盟店手数料が増加したことなどにより増収となった。
- その他は、卸売業の大丸興業が電子デバイスの好調により大幅増収となり、全体でも増収となった。

【お問合せ先】 J.フロントリテイリング株式会社 コーポレートコミュニケーション室

IR推進担当 TEL 03-6865-7621
 グループ広報担当 TEL 03-6865-7616

2024年12月度 百貨店事業 営業報告(総額売上高)

1. 売上高および入店客数 (対前年増減率：%)

	12月度		下期累計	
	売上高	入店客数	売上高	入店客数
大丸 心齋橋店	15.3	14.4	8.3	13.7
大丸 梅田店	10.2	8.9	10.2	10.2
大丸 東京店	6.6	2.1	6.0	2.7
大丸 京都店	3.4	0.3	2.2	▲2.4
大丸 神戸店	4.6	1.1	5.4	2.9
大丸 須磨店	▲1.5	6.5	▲0.2	▲0.7
大丸 芦屋店	▲1.3	▲0.4	▲0.8	0.4
大丸 札幌店	13.7	1.3	10.8	1.6
大丸 下関店	▲3.5	▲1.8	▲5.8	0.5
松坂屋 名古屋店	1.7	▲2.2	1.2	0.3
松坂屋 上野店	7.6	4.3	8.8	5.2
松坂屋 静岡店	0.9	▲10.0	7.5	▲8.3
松坂屋 高槻店	1.3	4.1	0.6	3.2
店 計	6.9	3.7	5.7	4.1
法人・本社等	40.9	-	18.2	-
大丸松坂屋百貨店合計	7.8	3.7	6.1	4.1
うち商品売上高	7.6	-	6.0	-
うち不動産賃貸収入	14.1	-	8.0	-
博多大丸	5.0	2.5	8.2	7.8
高知大丸	1.7	▲0.5	▲0.1	▲2.3
百貨店事業合計	7.5	3.6	6.2	4.3

2. 大丸松坂屋百貨店 商品別売上高 (対前年増減率：%)

	全店計	
	12月度	下期累計
紳士服・洋品	1.7	▲2.1
婦人服・洋品	11.3	5.5
子供服・洋品	▲5.4	▲2.9
その他の衣料品	▲11.3	▲15.6
衣料品計	9.6	4.2
身 回 品	2.5	4.0
化粧品	17.5	17.4
美術・宝飾・貴金属	14.8	14.9
その他雑貨	▲27.9	▲29.6
雑 貨 計	13.6	13.6
家具	▲16.0	▲9.5
家電	▲11.0	▲2.8
その他の家庭用品	4.4	3.9
家庭用品計	▲0.2	0.9
生 鮮	▲1.9	▲0.8
菓 子	1.4	2.6
惣 菜	3.0	2.7
その他食料品	▲3.5	▲0.5
食料品計	0.3	1.5
食堂・喫茶	4.9	5.8
サービス	▲1.9	19.6
そ の 他	69.1	44.9
合 計	7.6	6.0

3. 営業概況

- 婦人服・洋品は、気温の低下に伴いコートなどの防寒衣料が動いたほか、ラグジュアリーブランドが引き続き売上を牽引した。紳士服・洋品は、ネクタイ、革小物など紳士用品が不調であったものの、ブルゾンやジャケットなどが活発に動いたことなどから、対前年プラスとなった。身回品では、インバウンド需要が高いアクセサリーのほか、ハンドバッグが好調を持続した。雑貨では、フレグランスや高単価の美容グッズが活発に動いたことにより、化粧品が大きく売上を伸ばした。食料品では、お歳暮ギフトが苦戦したものの、おせちが単価アップにより好調に推移したことなどから、対前年プラスとなった。

2024年12月度 パルコ店舗 テナント取扱高報告

※「テナント取扱高」とは、パルコ店舗におけるテナント取扱高(売上)の合計値で、前年の値も同じ基準で集計いたしております。

1. 店舗別テナント取扱高(対前年増減率：%)

	12月度	下期累計
札幌PARCO	23.9	20.1
仙台PARCO	1.8	4.3
浦和PARCO	7.2	10.8
池袋PARCO	3.3	10.8
PARCO_ya上野	10.6	11.7
ひばりが丘PARCO	▲4.6	▲6.6
吉祥寺PARCO	▲0.7	▲0.3
渋谷PARCO	5.3	13.5
錦糸町PARCO	8.7	8.4
調布PARCO	5.0	2.7
松本PARCO	▲19.3	▲25.9
静岡PARCO	15.5	19.4
名古屋PARCO	19.1	13.2
心齋橋PARCO	43.3	43.5
広島PARCO	2.4	3.8
福岡PARCO	11.7	11.0
全店計	8.7	9.9
既存店計	11.3	12.6

※注) 1. 新所沢PARCOは、2024年2月末日をもって営業を終了しました。

2. アイテム別テナント取扱高(対前年増減率：%)

	全店計	
	12月度	下期累計
衣料品	7.2	5.7
身回品	10.9	13.5
雑貨	15.2	18.1
食品	▲4.8	▲5.9
飲食	7.7	10.7
その他	5.6	8.5
合計	8.7	9.9

3. 営業概況

- ・ 店舗では、訪日外国人取り込み強化、前年からの改装効果などにより全店計で8.7%増（既存店11.3%増）。16店舗中13店舗が前年を上回った。特に訪日外国人客の取り込みの効果が大きかった心齋橋PARCOは43.3%増、札幌PARCOは23.9%増、新規大型キャラクターショップ等の改装効果により名古屋PARCOが19.1%増の大幅伸長となった。
- ・ アイテム別では、食品を除き、前年を達成、特に雑貨が15.2%増、身回品が10.9%増と前年を大きく上回った。雑貨はアニメやゲーム系コンテンツのキャラクター雑貨や期間限定のイベントショップの好調により、心齋橋PARCO、名古屋PARCO、渋谷PARCOを中心に伸長。身回品はスニーカーを中心とした紳士靴や、宝飾・貴金属が継続牽引し好調。食品は新所沢PARCO閉館の影響が大きく▲4.8%減となった。