

都市マーケットで、さらに飛躍

4つの事業分野で構成

パルコ事業は、「ショッピングセンター事業」を中心に、「専門店事業」、「総合空間事業」、「その他の事業」で構成されています。

商業施設PARCOを運営するショッピングセンター事業は、商業ディベロッパーとして小売業と不動産業のハイブリッド型ビジネスを展開しています。小売業では改装による新陳代謝や宣伝・販促活動による集客、きめ細やかなテナントサポートにより、各テナントの売上高の向上を目指しています。一方、不動産業ではビルの開発・プランニングから保守管理まで、商業施設運営に必要なメニューをトータルプロデュースで提供しています。

個性あふれる専門店を運営する専門店事業は、腕時計、眼鏡、化粧品、身の回り雑貨、業態開発の5事業構成でセレクトショップの開発・運営を行っています。ユニークなファッションパーツの専門集団をコンセプトに、全国185店舗（2016年2月末現在）およびオンラインショップを展開、またオリジナル商品の拡充、新業態開発への取り組み、都心部や準都心部のファッション感度の高い商業施設への出店を推進し、収益の拡大をはかっています。

総合空間事業は、内装デザイン・ディスプレイ演出といった空間創造のスペースプロダクト事業から施設の安全性を維持管理するビルマネジメント事業まで、空間のデザイン、設計、施工、施設運営、安全管理といった、施設づくりのすべての段階に対応する総合的なサービス・ソリューションを展開しています。

その他事業は、魅力あふれる様々なコンテンツを劇場、音楽、映画、出版の切り口からプロデュースするエンタテインメント事業とWEBを活用した情報サービスを行うWEBコンサルタント事業などに取り組んでいます。

パルコグループ2020年長期ビジョン達成に向けて

パルコグループは、2020年長期ビジョンのもと、「都市マーケットで活躍する企業集団」の実現を目標に掲げ、「都市の24時間をデザインするバイオニア集団」「都市の成熟をクリエイイトする刺激創造集団」となることを目指しています。このビジョン達成に向け、「主要都市部の深耕」「コアターゲットの拡大」「独自の先行的ICT活用」の3つの事業戦略に重点的に取り組んでいます。

「主要都市部の深耕」については、東京や全国の政令指定都市における新たな商業拠点の拡大では、2015年3月に福岡パルコ本館を増床したほか、名古屋パルコ隣接地に名古屋パルコmidiが開業し、2016年夏には仙台パルコ新館オープンも予定しています。そして2017年秋には現在建替えを進める松坂屋上野店新南館にパルコの新業態を開業、さらに、建替えが決定した渋谷パルコは2019年秋に“次世代グローバルショッピングセンター”として生まれ変わる予定です。また、都市部における新しい事業モデル「ZERO GATE（ゼロゲート）」の展開本格化については、2016年2月には6店舗目となる札幌ゼロゲートがオープン、同年秋には広島ゼロゲートII（仮称）も開業を予定しています。

「コアターゲットの拡大」については、都市の成熟化と社会環境の変化とともに多様化する価値観とライフスタイルに幅広く対応するため、若い感性を持った大人の世代にもターゲットを拡大しています。

「独自の先行的ICT活用」については、デジタルサイネージやイベントなどで楽しさを演出し、リアル店舗ならではの魅力ある体験の提供や、WEBサイトや独自のスマートフォン

向けアプリなどを通じた新たな購買手法の開発などオムニチャネル化に取り組んでいます。

グループシナジーの追求

J.フロントリテイリンググループとしてのシナジーについては、松坂屋上野店新南館への出店をはじめ、共同取引先政策や大丸、松坂屋と店舗が隣接するエリアにおける共同販促、購買の包括化などスケールメリットによるコスト削減、Jフロント建築とパルコスペースシステムズの内装工事の協業などで成果が生まれています。今後は、こうしたことに加え、アーバンドミナント戦略や海外事業戦略においてさらにシナジーが発揮できるよう取り組んでいきます。



福岡PARCO



名古屋PARCO midi



仙台PARCOイメージ



広島ZERO GATEイメージ