

2023年度(2023年3月～2024年2月) 株主との対話の実施状況等

1. 対話の実施状況
2. 対話の主なテーマや株主の関心事項
3. 対話内容の経営陣へのフィードバック実施状況
4. 対話を踏まえた対応状況【取り入れた事項】

2024年4月26日
株式会社高島屋

1. 対話の実施状況（2023年度）

- ✓ 対話回数は年間181回。コロナ禍で実施できなかった海外IRなど、拡大傾向。
- ✓ 個別取材では海外IRの効果もあり、海外機関投資家との対話回数、シェア拡大。

	回数	対話相手 (属性)	対応者			
			社長	取締役	執行役員	IR財務担当
2Q・4Q 決算説明会	2	アナリスト ファンドマネジャー	○	○	○	—
1Q・3Q 決算説明会	2			○	○	—
スモールミーティング	10		○	○	○	—
海外現地IRミーティング	27	海外機関投資家	○	—	○	—
事業説明会(京都高島屋S.C.)	1	アナリスト ファンドマネジャー	—	—	○	—
個別取材	139	アナリスト 国内・海外機関投資家	—	—	—	○
合計	181	出席者（社）数に関わらず、開催回数をカウント				

※海外現地IRミーティング内訳：シンガポール 9回・アメリカ 8回・イギリス 6回・ドイツ 3回・スイス 1回

個別取材内訳	2019年度		2022年度		2023年度	
	回数	シェア%	回数	シェア%	回数	シェア%
証券会社	14	17%	21	19%	26	19%
国内：機関投資家	36	44%	41	37%	45	32%
海外：機関投資家	32	39%	49	44%	68	49%
合計	81	—	111	—	139	—

2. 対話の主なテーマや株主の関心事項（2023年度）

○国内百貨店

【売上高】

- ・国内顧客別（外商・外商以外）、インバウンドの動向と今後の見通し
- ・伸長する高額品や紳士服、婦人服、化粧品などのファッション関連商品の持続性

【商品利益率】

- ・商品利益率の高いファッション関連商品の売上高拡大に向けた取り組みや、各商品カテゴリーにおける同じく利益率の高い正価品の売上高拡大への対応

【販売管理費】

- ・人的資本投資や営業力強化費用の適正投下など、コストコントロールの考え方

○グループ会社

【国内グループ会社】

- ・商業開発の持続的成長と金融業の利益嵩上げに向けた取り組み

【海外グループ会社】

- ・シンガポールの成長力とベトナム開発における今後の利益貢献

○財務戦略

- ・成長投資へのリターンに関するマネジメント方法

○株主還元

- ・業績向上局面における株主還元の方針

3. 対話内容の経営陣へのフィードバック実施状況（2023年度）

- ✓ 経営会議などを通じて、株主との対話状況や関心事項を報告・共有
- ✓ 株主の関心事項を踏まえた経営の方向性を議論

○取締役会

- ・年度のIR活動報告（2024年2月実施）
- ・当年度の課題と次年度の対応方針を確認

○決算説明会の主旨・内容の検討

- ・4月の年度決算、10月の第2四半期決算前に実施
- ・株主との対話を踏まえ、決算説明会で報告すべき内容を検討

○海外現地IRミーティングの報告

- ・海外IRミーティング実施時は随時報告
- ・東南アジア、欧米など、海外投資家の意見、関心事項を共有

4. 対話を踏まえた対応状況【取り入れた事項例】（2023年度）

✓ 成長投資や株主還元などについて、決算説明会等で考え方を発信

○成長投資の考え方

- ・営業CF配分の考え方（キャッシュアロケーション）開示 ※2023年10月
- ・収益性指標として事業別ROICを導入 ※2023年10月

○株主還元の考え方

- ・DOE1.2%を基準に純資産に応じた安定的配当 ※2023年10月
- ・EBITDAの8.5%または営業CFの10%程度を配当基準として設定 ※2023年10月
- ・超過フリーCFは設備投資、負債圧縮、株主還元から総合的に判断 ※2023年10月

○PBR 1倍超実現に向けた考え方

- ・EPSの持続的な成長と、投資家との対話充実によるPER引き上げを両立

※2023年4月、10月