



平成23年4月6日

各 位

会 社 名 株式会社パルコ
代表者名 代表執行役社長 平野 秀一
(コード：8251 東証第一部)
問合せ先 広 報 室 長 請川 隆良
(TEL. 03-3477-5710)

イオン株式会社からの諸提案に対する当社取締役会の見解について

当社は、平成23年3月29日付プレスリリース「イオン株式会社からの提案書の受領と、それに対する当社取締役会の見解について」にて公表いたしましたとおり、イオン株式会社（以下「イオン」といいます）から各種提案を受領しております。また、平成23年3月31日付プレスリリース「株主提案権行使に関する書面の受領及び同提案に対する当社取締役会の意見について」にて公表いたしましたとおり、森トラスト株式会社（以下「森トラスト」といいます）より平成23年3月31日付で平成23年5月開催予定の当社第72期定時株主総会（以下「本定時株主総会」といいます）における株主提案権行使に関する書面（以下「本株主提案」といいます）を受領いたしました。平成23年3月31日付イオンによる変更報告書No.2によれば、イオンと森トラストは当社の本定時株主総会において、取締役選任議案に関しての共同議決権行使に合意しているとのことであり、イオンの各種提携提案も本株主提案と表裏一体のものであることは明らかであります。

当社は、昨夏に発表しております中期経営計画の達成を目指して経営者と従業員が一丸となって業務に取り組んでおり、中期経営計画の1年目にあたる平成22年度の業績は、改めて詳細をご説明する予定です。

当社ではイオンの一連の提携提案について、当社取締役会が全員一致で反対しておりますが、当社労働組合をはじめ、多方面からイオンの提案に対する不安の声が寄せられていることもあり、現時点における当社取締役会の考えを改めてご説明し、株主様をはじめ、お客様、テナント各位その他お取引先、従業員を含む全てのステークホルダーに、当社取締役会の判断についてご理解いただきたいと思いますと考えております。

要約

【イオンからの提案経緯に対する見解】

- ・ 今回のイオンの提携提案は、2月22日に持分10%強の株主であることを表明したばかりのイオンによる当社支配を企図したものと考えざるを得ません。
- ・ 本提携提案の提示にかかる一連の経緯が、イオンの主張である「良好な協力関係を構築すること」を目指すものとは到底考えられません。3月17日に提案を行い、「3月29日までに回答がない場合は拒絶とみなす」との趣旨の一方的な通知が当社に対してなされております。

【事業提携提案に対する見解】

- ・ 個別の事業提携提案は具体性に乏しく、当社との真摯な協議を前提としているとは考えられません。例えば、海外での提携について、イオンの海外事業は都心立地のショッピングセンター事業の実績はありません。また国内における次世代型ショッピングセンターは、イオン内部でも「開発の検討を進めて（いる）」段階で具体性に欠けています。
- ・ 唯一具体的な提案はフォーラス・ビブレ事業の当社への移管ですが、その条件は明確でなく、個別店舗の状況も明らかではないため、不当な条件での移管を強要される恐れがあります。また、『パルコ』ブランドの活用による（フォーラス・ビブレの）集客力の向上の中身も明確でなく、ブランド名をパルコに変えれば売上高が伸長するとの短絡的な発想であれば、当社ブランド価値が大きく毀損する恐れがあります。
- ・ イオン自身が「国内小売業界においては、・・・一業態一社程度まで絞り込まれる可能性」と分析されていますが、フォーラス・ビブレは、面積あたり売上高が当社店舗を大きく下回り、かつ都心立地が少なく老朽化も進んでおり、当社店舗と一体運営する魅力に乏しいと言わざるを得ません。

【事業提携パートナー候補企業としてのイオンへの企業倫理的な疑問】

- ・ イオンは、自らも導入している買収防衛策について、当社に対しては廃止を要求しています。また、当社に対し「取締役会と、マネジメント（業務執行）機能を担う執行役の責任が明確に峻別されるべき」との要求を突きつけつつ、イオン自身は社内取締役の大半が執行を兼務していること、さらに「日本政策投資銀行が、・・・賛同しかつ支援」が前提の提案であるとしながら、それがまま株主提案を強行していること等、その主張に矛盾点が見られます。
- ・ イオンの提案で当社CEO候補とされている松井博史氏は、過去の経歴を拝見する限り、当社CEOとして最適任者である理由は判然としません。
- ・ 今回の株主提案で社外取締役候補者として指名されているイオン専務執行役の豊島正明氏は、報道によると3月30日の記者会見において株主提案に含まれる社長交代の提案に関して、平野本人への事実確認もないまま事実無根の説明をされるなど、パルコの企業倫理基準にそぐわないものと考えます。

【当社ステークホルダーからの声】

- ・ 主要な株主からは、当社からの人材流出による企業価値・株主価値毀損を懸念する声が多く聞かれており、当社労働組合も今般の株主提案に対して断固反対の姿勢を明確にしています。また、当社の取引先であるテナント各社からも不安の声が寄せられています。

【まとめ】

- ・ 上記のとおり、イオン提案は当社にとって受け入れがたいものであります。
- ・ 当社はシナジーのある事業パートナーとの提携を推進し、経営陣と従業員が一丸となって中期経営計画を達成してまいりたいと考えております。
- ・ 経営権が変わることにより、これまで推進してきた内容、体制が白紙に戻り、中期経営計画の達成が困難になることを危惧します。
- ・ 当社の全てのステークホルダーの皆様には現在の当社の立場をご理解いただき、ご支援を賜りたいと考えておりますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

【今回の主要な経緯及び用語の定義】

日付	発生事実	用語の定義
2月22日（火）	イオンより当社株式を12.31%取得した旨の開示 「株式会社パルコの株式取得に関するお知らせ」	
2月25日（金）	イオンが関東財務局に大量保有報告書を提出 当社が「主要株主の異動に関するお知らせ」を適時開示	
3月17日（木）	イオンより受領 「貴社と弊社の協力関係の構築につきまして」	「本提案」
3月19日（土）	当社より提出 「質問書」（本提案に関する初期的質問事項）	「質問書」
3月22日（火）	イオンが関東財務局に（大量保有）変更報告書を提出	
3月23日（水）	イオンより受領 質問書に関する「回答書」	「回答書」
3月24日（木）	当社より提出 「書簡」	
3月25日（金）	イオンより受領 「ガバナンスに関する再提案」	「再提案」 （「本提案」、「回答書」と併せて「本提案等」）
3月28日（月）	イオンより受領 「資本・業務提携に関する基本合意書」案	「基本合意書」
3月29日（火）	当社より提出 「貴社提案に対する弊社取締役会の見解について」 19：15 イオンが適時開示 「株式会社パルコとの資本・業務提携の提案とそれに対する回答に関するお知らせ」 22：20 当社が適時開示 「イオン株式会社からの提案書受領と、それに対する当社取締役会の見解について」	「当社見解」
3月30日（水）	イオンより受領「貴社取締役会のご見解に関しまして」	「イオン見解」
3月31日（木）	森トラストより受領「株主提案権行使書」 18：00 当社が適時開示 「株主提案権行使に関する書面の受領及び同提案に対する当社取締役会の意見について」	「本株主提案」
3月31日（木）	13：50 イオンが適時開示 「株式会社パルコに対する資本・業務提携に関する書面提示についてのお知らせ」 当社より提出「貴社提案に対する当社取締役会の見解について」 21：00 当社が適時開示 「イオン株式会社からの提案にかかる経過について」	
3月31日（木）	イオンが関東財務局に（大量保有）変更報告書を提出	

1. はじめに（イオンからの提案経緯に対する見解）

- ・ 「当社見解」でお示しておりますが、そもそも当社取締役会としては、今回のイオンの提携案打診の進め方については下記の観点から強い違和感を持っております。
 - － 事前に通知なく、平成23年2月22日付の大量保有報告書及びプレスリリースを以って突如大株主として名乗りを挙げたこと
 - － 同日付プレスリリース「株式会社パルコの株式取得に関するお知らせ」において、「良好な協力関係を構築すること」を目的と謳いながら、東日本大震災の直後である3月17日に「本提案」を提示し、2週間にも満たない3月29日を回答期限として一方的に設定し、「回答書」、「再提案」においては当社からの回答なき場合は「拒絶されたものと理解せざるを得ません」との威圧的な対応で応諾を迫ったこと
 - － 「本提案等」を受け入れない場合、（イオン自身ではなく）「森トラスト様は取締役選任の株主提案をご提出される意向」との建付けで合意を迫り、当社の10%超株主になってから僅か1ヶ月余りでCEOの指名を含む経営支配の受入を求めてきたこと
- ・ 当社としては、こうした手続き上のイオンの姿勢に強い違和感を抱きつつも、事業面での提携について、双方の利益になる事項については真摯に検討する旨を表明しておりましたが、3月31日付にてイオンの「本提案等」を踏まえた森トラストより株主提案という形で取締役選任議案の提示がなされました。イオンは、「イオン見解」にて、「再提案」記載のガバナンス提案について「貴社のご理解が図れるように、引き続きご説明申し上げる」としておりましたが、既に行動面ではイオンとして当社取締役会に不信任を突きつけてきている状況であります。
- ・ 当社が持分10%強の株主によって、経営支配されることが、12,000人の当社株主全体にとっての利益に適うはずも無く、当社取締役会としては受け入れることは出来ません。
- ・ 今般、このようなイオンの姿勢に対して、後にご紹介するとおり当社労働組合からも株主提案へ断固反対するとの表明があり、また、当社テナントからも不安の声が多数寄せられるようになったことから、社内外への影響が看過しえない状況になりましたので、改めて記者会見及びプレスリリースを通じて当社取締役会の見解を申し述べるものであります。

2. イオンからの事業提案に対する見解

【総論】

- ・ 当社としては、企業にはそれぞれのビジネスモデルに基づいた、独自の社会的役割や提供価値があると認識しており、当社とイオンの間では具体的な人材の活用方法・投下資本・テナントとの関係性が異なることからイオンの経営手法が当社の企業価値を必ずしも向上させるものではないと考えます。
 - － 当社の企業価値の源泉はパートナーであるテナント約900社との信頼関係と、グループ従業員の高いモチベーションであり、両者との信頼関係に基づくパートナーシップの成果としてお客様への価値提供を実現し、ご支持をいただいております。
 - － また、当社が都市型の商業施設運営に優れた事業ノウハウを有しているのに対し、イオンは郊外モール事業のスキーム、ノウハウしか有していないと理解しております。
 - － 当社の企業価値の源泉のひとつであるテナント各位の関心の多くは、今回のイオン提案が「提携なのか買収なのか」「仮に提携だとしてもイオンと相容れないパルコ文化は守られるのか」といった点にあり、都市型ショッピングセンター事業を営む当社のビジネスモデルが維持されるかについての不安がテナントの間で広がっております。

【各論】

- ・ 「本提案」においてイオンから示された事業提携の詳細については、一切の説明を受けておらず、また当社からの質問状の送付も打診したものの、その機会もないまま株主提案を提示された段階であります。上述のとおり、当社としてはイオンと当社との双方の利益になる事項については、両社の信頼関係を前提に協議の場を設ける用意はあったものの、提案内容を拝見する限り、実際の提携効果についてはかなりの疑問があると言わざるを得ません。

(1) イオンの主張：貴社の現状に関して（本提案P.5）

- 「貴社の現状に関して」において「貴社の業績はこのところ低迷」「『ジリ貧』に陥るリスクがある」と判断されていることは全くの事実誤認であり、当社の内容を十分にご理解頂けていない証左であります。
- 下記の通り、当社は金融危機に際しても利益影響を最小限にとどめて安定的な利益の創出を続けており、厳しい市場環境下においても当社が健闘していることは明らかです。

【当社の連結業績推移】

(百万円)	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012
売上高	257,625	262,408	266,645	286,788	282,509	261,076	264,000	300,000
営業利益	8,441	9,085	9,756	10,090	9,362	8,601	8,700	12,000
EBITDA	12,581	13,029	13,639	14,675	14,953	14,189	—	19,000

※EBITDAは、営業利益+減価償却費

※2010年度は会社予想値、2012年度は中期経営計画目標値

- また、イオンは、「貴社の現状に関して」において当社店舗のうち近年開業した浦和店、仙台店等について「相次いで苦戦」と断じておりますが、（少なくとも東日本大震災の影響を蒙る前の段階においては）両店舗とも好調な売上で推移しております。イオン側がこのように判断した根拠は示されていません。当社は店舗を開業してからもマーケティングが得意で、顧客の要望と店の内容の不釣り合いを修正する能力に長けています。最近の新店も、開業後2-3年目の業績が上向く修正を多角度（改装、演出、キャンペーン等）から実施しており、トータル演出力がマーケットに浸透しています。

【当社静岡店・浦和店・仙台店の直近の業績（2010年度）】

売上高 (前年比)	1-3Q		4Q	
	3-11月	12月	1月	2月
静岡	104.4%	108.7%	106.5%	108.0%
浦和	103.8%	110.0%	108.9%	114.1%
仙台	103.6%	107.8%	100.3%	107.9%

※12月、1月、2月の実績は「店舗総合売上高」の前年比

(2) イオンの主張：「海外ショッピングセンター事業の展開加速」（本提案P.9-11）

- 当社としては、足許、中国都市部の開発実績を有する開発能力の高い複数の企業とのアライアンス戦略を進めており、現時点でパートナーとしてイオンを優先すべき具体的な材料はないと認識しております。
- 中国、東南アジアでイオンが手がけているのはとくにスーパー、GMSを中心とした小売事業、カード事業であり、すぐに都市型ショッピングセンター事業の展開の具体化が進むとは考えにくい状況です。「（ご参考）弊社の中国市場における事業展開」（本提案P.10）によれば、イオンは中国にお

いて8店舗のモール型ショッピングセンターを展開しているものの、当社が展開を目指す都市型ショッピングセンターの開発運営で特段の実績があるわけではないように見受けられ、海外主要都市部でのショッピングセンター開発のノウハウを示すような客観的な提案は示されていません。また、東南アジアにおいてはモール型ショッピングセンターの実績すらありません。

- 「中国を中心とした海外での展開支援」（本提案P.9）において、経営数値の改善効果の前提として2012年度までに数店舗の追加的な出店が可能となる仮定が置かれていますが、その具体的な計画とその蓋然性についての記載はありません。
- (3) イオンの主張：「国内ショッピングセンター事業の基盤強化」（本提案P.12-19）
- 「次世代型ショッピングセンターの共同開発」（本提案P.12）
 - 「次世代型ショッピングセンター」なるものについては、イオン側においてすら「開発の検討」を進めている段階となっているなど、提案内容として具体性に欠け、構想への共同参画を求められても、当社としてメリットの判断のしようがありません。
 - 当社は、郊外マーケットは既にショッピングモール、アウトレットモールの過当競争状況にあると認識しています。イオンが「次世代型ショッピングセンター」と称している「ラグジュアリーモール」等は、郊外に都市型ショッピングセンターが取り扱う高付加価値商材を集積しようという計画であります。当社はそうした需要が充分にあるとは考えておりません。
 - 「（ご参考）貴社による郊外型ショッピングセンター出店の主なメリット」（本提案P.13）
 - 郊外型ショッピングセンター出店により「主に地方の中高生へのブランドイメージの浸透」が期待できるとのことですが、都市型ブランドとして築き上げてきたものをそのまま地方や郊外に展開した場合のブランド価値等への影響について何ら考察がなされていないと考えます。また、「中国を中心とした海外での展開支援」（本提案 P.9）において、中国市場においては、両社が得意分野に集中するために、都市中心部は当社、郊外はイオンという役割分担であると提案される一方、日本国内では当社が郊外にも出店する協業構図を想定されている点は矛盾していると考えられます。
 - 当社は、地方都市に多店舗化することで経営効率が低下し、単なる量的な拡大はブランドの分散化につながると考えております。
 - 「貴社店舗とフォーラス及びビブレの一体運営」（本提案P.14）
 - 当社が聞き及ぶところによると、フォーラス 5 店舗のうち当社の取引テナントにとって出店メリットのある売上規模に達している店舗は極めて限定的である模様であり、その誘致は困難です。
 - 具体性に乏しい提携案が並ぶ中で、唯一具体的なフォーラス及びビブレのパルコへの移管については、両社の業績・財務内容がほぼ開示されておらず、本提案では、当社店舗に比べてフォーラス・ビブレの面積当たり売上高は当社を大きく下回っています。都心立地の店舗が少なく、老朽化したフォーラス・ビブレの店舗は、当社店舗と一体運営する魅力に乏しい店舗施設です。
 - イオンの提案によれば、フォーラス及びビブレの運営を当社が抱えることとなり、当社の企業価値の源泉である社員のモチベーションが低下し、テナントとの信頼関係が損なわれる等、都市部事業で築き上げてきた企業価値が大きく毀損することが懸念されます。また、「『パルコ』ブランドの活用による（フォーラス・ビブレの）集客力向上」についても、詳細が不明であり、当社のブランド価値への影響が懸念されます。
 - また、条件面は業務提携後（イオン出身者がCEOになるという取締役会に変更後）とされており、仮に当社の企業価値にメリットがない場合でも移管が実施される可能性があります。

- 「国内店舗開発におけるサポート」（本提案P.18）
 - 期待されるシナジー効果として「貴社の国内店舗網の拡充を支援（貴社による都市郊外及び地方中核都市への出店）」とありますが、当社の中期経営計画上では「店舗拡大により都市型商業のリーダーシップを執る」ことを掲げており、当社が必要としているのは都市開発におけるパートナーであって、都市郊外及び地方中核都市でのパートナーではありません。人口 30 万人都市への出店を支援するというイオンの提案は、当社の特性や、時代とマーケットの状況をまったく認識されていないといわざるを得ません。
 - 当社は既に都市開発能力の高い企業とのアライアンス戦略を進めておりますが、当社の知る限り、イオンには都心エリアでの開発実績がなく、現時点では当社の中期経営計画を達成するうえでの有力な支援者とは判断できません。
- 「コミュニティ型店舗展開の支援」（本提案P.19）
 - 当社としては、現在、郊外をも得意とする新たなテナント群との信頼関係を形成し業態改革を進めています。すでにイオン系列の専門店を含めたさまざまな資本系列のテナントとの取引を行っており、コミュニティ型店舗展開におけるテナント構成の最適化を推進するうえでは、資本業務提携や経営陣の刷新が必要だとは考えていません。

(4) イオンの主張：「その他の協業支援」（本提案P.20）

- 極めて簡略な記載であり、現在の提案内容だけでは詳細な検討に値しないと考えます。
 - クレジットカード関連事業については、当社の主要株主の一社でもあるクレディセゾンと 1990 年から提携カードを発行しており、現在非常に有益な提携関係にあり、イオンとの協業の余地はありません。
 - 空間形成事業では、イオンとの提携により当社が失う可能性のある取引先もあり、ディスシナジーの影響が懸念されます。
 - 専門店事業では、都市部の商業施設に付加価値の高い身の回り商材を取り扱っており、既に当社内への店舗数よりも外部での店舗数、売上が過半を占めております。今後も積極的な業容拡大を目指し、都心部の商業施設への出店を継続してまいります。なお、当社子会社が金沢フォーラスと大分フォーラスに計 5 店舗を出店しておりますが、出店店舗により是々非々で判断しており、必ずしも郊外と地方都市への出店が魅力的である訳ではありません。

(5) 提案内容に対する当社見解（まとめ）

- 総じて具体策に乏しく、「ショッピングセンター事業の現状認識と将来的な戦略の方向性」（本提案P.2）のイオンの言葉を借りれば「一業種一社程度まで絞り込（み）」が進む業界において「勝ち組」とは言い難いフォーラス及びビブレの当社への移管（しかも条件未定のまま）と、ブランド価値を軽視したパルコブランドの利用が主眼ではないかと疑わざるを得ない内容と考えます。

3. 株主提案における取締役候補について（イオンへの企業倫理的な疑問）

(1) 松井博史氏

- 今般CEO候補として議案に挙げられている松井氏は、そもそもイオンのGMS事業におけるキャリアが中心（ジャスコ（現イオン））で、当社の主力事業である都市型ショッピングセンターを経営した経験のない方だと理解しており、松井氏が当社CEOとして最適任者である理由は判然としません。

(2) 豊島正明氏

- 報道によると、今般社外取締役候補として議案に挙げられている豊島氏は、3月30日の記者会見で当社社長の平野の交代をイオンが提案した理由を、「森トラストから平野社長が辞意を漏らしたときいたため」（4月1日毎日新聞）とされておりますが、そもそも平野はそのような発言は一切しておらず

事実無根であります。この点は、「森トラストは『平野社長から辞意はきいていない』と否定」（4月1日毎日新聞）と報道されている通りです。

- 記者会見で上記のように、本人への事実確認もないまま他社代表取締役の出处進退について事実無根の発言をするなど、パルコの企業倫理基準にそぐわないものと考えます。

4. イオン側主張の不合理性について（イオンへの企業倫理的な疑問）

(1) 買収防衛策の廃止

- 本提案（P.21）においてイオンは「実務上、機動的に資本関係の調整を図ることができる」として当社の買収防衛策の廃止を求めています。自らも買収防衛策を導入・維持しています。

(2) 日本政策投資銀行からの同意

- 本提案（P.21）において「株式会社日本政策投資銀行が、本頁に記載のガバナンス等に関する提案を含む貴社と弊社との間の事業提携に賛同しかつ支援されることを前提」としながら、同行の同意がないまま、当社への経営参画を進めようとしています。

(3) ガバナンス体制

- イオンは、「再提案」において「本来、委員会設置会社における役員の構成については、ガバナンス（監督）機能を担う取締役会と、マネジメント（業務執行）機能を担う執行役の責任が明確に峻別されるべきである」と主張し、株主提案において当社取締役10名のうち執行役兼任を2名かつ社内出身者を1名に留めた理由としております。しかし、事業内容を理解している社内取締役が1名のみで、しかも独立役員を1名減らして特定株主から派遣されている取締役が半数を占めることは、ガバナンス上、大きな問題があるといわざるを得ません。
- なお、イオンのガバナンス体制は社内取締役が4名であり、そのうち執行役兼任者が3名となっております。

【ガバナンス体制の比較】

株主提案のガバナンス体制

氏名	執行役兼任	社外取締役	出身母体
牧山 浩三	✓		パルコ
新里 智弘		✓	外部
有富 慶二		✓	外部
花堂 靖仁		✓	外部
橋・フクシマ・咲江		✓	外部
大野 宗彦		✓	森トラスト
高橋 信		✓	森トラスト
松井 博史	✓		イオン
林 直樹		✓	イオン
豊島 正明		✓	イオン
執行役兼任	2名	内部出身	1名
全取締役	10名	外部出身	9名
		うち主要株主	5名

イオンのガバナンス体制

執行役兼任	3名	内部出身	4名
全取締役	9名	外部出身	5名
		うち主要株主	0名

5. 当社ステークホルダーからの声

- ・ これまでに公表されたまたは当社が聴取したステークホルダー等の主な反応は以下のとおりです。

(1) 当社株主の声

- 大震災の最中にこのような提案をする企業姿勢に疑問。
 - 12%の株式保有でなぜ取締役3名、CEOを送り込んでくるのか、イオンの社外取締役はその不合理さをどう判断しているのか。
 - 今回の経緯を見ると、買収防衛策にひっかかるのではないか。
 - イオンは地震の中で何をやっているのか？イオンが何をやりたいのかわからない。
 - このような荒っぽいやり方でパルコから人材流出するのが懸念される。
 - このリリースされた提案ならば、まとまる話もまとまらないだろう。
- (2) テナントの声
- パルコとイオンは、客層も文化も違う。我々はパルコだからつきあっている。
 - イオンのやり方は乱暴だ。ファッションを理解している会社とは思えないので、万一パルコの親会社になるようなことになれば、非常に心配である。
 - 器がパルコでも、パルコ・スタッフが降りて、中の人イオンの人になったら「パルコ」は成り立たないことをイオンも気付くはず。
- (3) 当社従業員の反応
- 当社労働組合からも株主提案へ断固反対するとの表明がなされております。
 - 本提案（P.21）において「両社の事業提携効果を促進するため、実務レベル（部長クラス等）の人材交流についても、協議」とされており、事業モデルの全く異なるイオンからの社員派遣受け入れにより現行オペレーションへの深刻な影響を懸念する声も聞かれます。
 - また、当社の従業員のモチベーションは「都会性」「文化性」にあり、郊外を事業基盤とするイオンの提案を容易に受け入れられるとは考えにくく、人口30万人都市でパルコを多数展開するとなれば、貴重な経営資源である従業員のモチベーションの低下や離職に繋がる可能性があります。

6. 当社直近業績と中期経営計画の進捗

- ・ 当社中期経営計画は「都市のライフスタイルプロデューサー」というビジョンを実現すべく、国内では首都圏と関西圏の店舗展開を優先し、海外では中国の主要都市中心部への商業展開を目指すものです。
- ・ 当社は、事業シナジーのあるパートナーとの提携を推進し、経営陣と従業員が一丸となってこの中期経営計画を達成することが、株主をはじめとした当社ステークホルダーに貢献する最良の方法と考えております。
- ・ 経営権が変わることにより、これまで推進してきた内容、体制が白紙に戻り、中期経営計画の達成が困難になることを危惧します。
- ・ 中期経営計画の1年目である平成22年度業績については、改めて詳細をご説明する予定です。

7. まとめ

- ・ 上記のとおり、イオン提案は当社にとって受け入れがたいものと考えます。
- ・ 今後も引き続き、経営陣と従業員が一丸となって、パルコの企業文化を守り発展させていきたいと考えています。
- ・ 当社の全てのステークホルダーの皆様へ現在の当社の立場をご理解いただき、ご支援を賜りたいと考えておりますので、何卒よろしくお願い申し上げます。

以 上