

(ご参考)フォーラス及びビブレのご紹介



弊社グループが運営するフォーラス及びビブレは、首都圏及び地方主要都市を中心に展開するファッション関連の専門店ビルです。

フォーラス



- ファッション専門ビルのディベロッパー
- 話題性のある店舗、地域に密着した店舗、生活提案ができる店舗など多様化するライフスタイルを演出できるトータルアメニティビルの構築を目指しています

基本情報

- 運営会社 ● イオンリテール(イオンの100%子会社)
- 営業開始 ● 1987年
- 店舗数 ● 5店舗
- 出店地域 ● 仙台、秋田、金沢、姫路、大分
- 営業面積 ● 非開示
- 売上高 ●
- 営業利益 ●
- 従業員数 ●



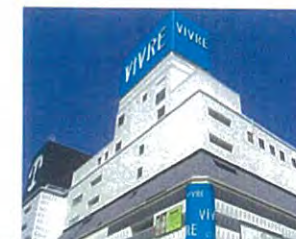
ビブレ



- 若年層を中心に時代のトレンドを提案するファッション専門店
- 「そこにいけば、いつも期待を超える新しい何かがある」店舗を目指しております

基本情報

- 運営会社 ● イオンリテール(イオンの100%子会社)
- 営業開始 ● 1982年
- 店舗数⁽¹⁾ ● 18店舗
- 出店地域 ● 横浜、名古屋、北大路、茨木、姫路、福岡等
- 営業面積 ● 非開示
- 売上高⁽¹⁾ ●
- 営業利益⁽²⁾ ●
- 従業員数⁽³⁾ ●



(1) 非開示
(2) 非開示

(3) 注記 店舗数は直近時点の数値、営業面積及び従業員数は2010年2月末時点の数値、売上高及び営業利益は2010年2月期時点の数値を使用しております。
出所 弊社内資料

(ご参考)フォーラス及びビブレとの一体運営による事業基盤の強化



営業面積⁽¹⁾

非開示

売上高⁽⁵⁾

非開示

国内店舗数⁽⁴⁾

非開示

営業利益⁽⁵⁾

非開示

(1) 非開示

(2)

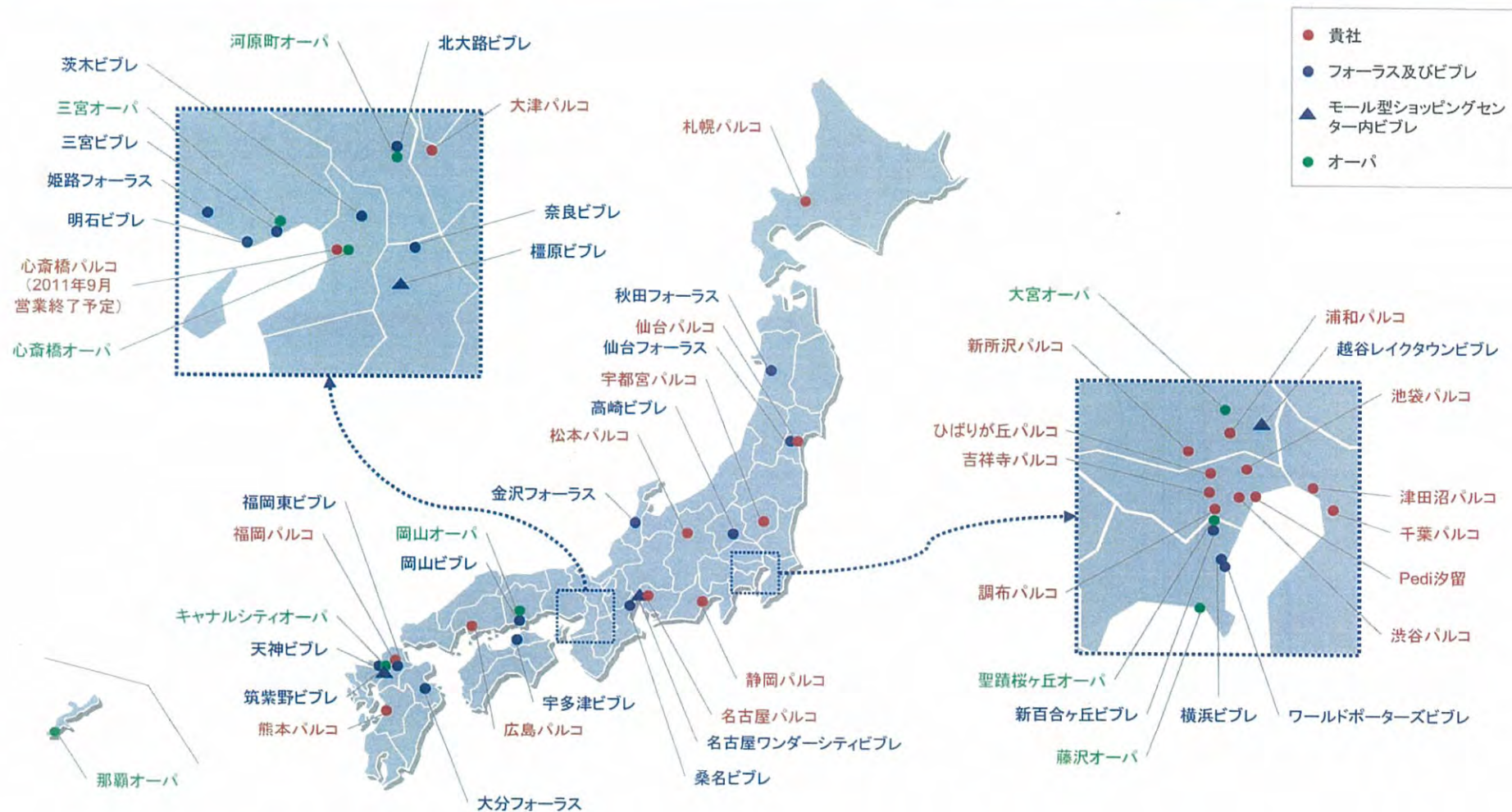
(3)

(4)

(5)

(ご参考) 貴社店舗とフォーラス及びビブレの国内店舗分布状況

貴社店舗とフォーラス及びビブレは、仙台、名古屋、福岡などの一部都市を除き、地域的な重複の少ない店舗分布となっております。



17 注記: ビブレさいたま新都心店は除いております。
出所: 会社ホームページ、弊社内資料

C. 国内店舗開発におけるサポート

国内店舗開発におけるサポート

ご提案内容

- 弊社グループの有する全国的な不動産ソーシング能力の活用、及び弊社グループの既存店舗の貴社店舗への業態転換等を通じて、貴社の国内店舗網の拡充を支援させていただきます。

弊社グループの不動産ソーシング能力

- 合計129名を擁する弊社グループの物件開発組織(下表参照)が、全国的な不動産ソーシングを展開
 - 本部(29名)がメーカーを含む取引先を、地区担当(合計100名)が行政等や地権者をそれぞれ担当することで、全国の不動産に関する情報を網羅的に取得

弊社グループの物件開発組織 ※イオンリテールとイオンモールの合算

本部	29名
地区担当(合計)	100名
北海道・東北	12名
関東	25名
中部	22名
近畿	19名
中四国・九州沖縄	22名

- メーカーを含めた数多くの取引先や行政等を通じて、立地情報を専門的に収集
 - イオンモールが麒麟ビールの工場跡地での複合商業施設開発に麒麟ホールディングスと合意
 - イオンリテールが三洋電機の工場跡地にイオン大日ショッピングセンターを出店

弊社グループの全国的な店舗展開

- GMS、スーパーマーケット、モール型ショッピングセンター等の各形態の店舗を全国的に展開

弊社グループの業態別国内店舗数 ※2010年8月末時点

GMS	546	コンビニエンスストア	2,037
スーパーマーケット	1,257	専門店	3,369
ディスカウントストア	58	その他(小売)	198
ホームセンター	126	金融	166
スーパーセンター	33	サービス	1,409
デパートメントストア	1	合計	9,200

期待されるシナジー効果

- 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)
 - 弊社グループが有する全国的な不動産ソーシング能力を活かした貴社の新規出店の加速
 - 弊社グループの競争力のある既存店舗の一角・隣接地への貴社店舗の展開も可能
 - 弊社グループの箱型GMSの貴社店舗への業態転換
 - 弊社グループの既存モール型ショッピングセンターの増床や活性化への参画

貴社経営数値の改善効果(2012年度)

非開示

D. コミュニティ型店舗展開の支援

コミュニティ型店舗展開の支援

ご提案内容

- 貴社の中期経営計画(2010-2012年度)にて取組みを強化されている「コミュニティ型店舗」の開発・運営に関して、弊社グループが有する多様な店舗展開のノウハウをご提供させていただきます。

弊社グループの有するノウハウ・リソースの提供

- 店舗の周辺環境や立地に応じたキメの細かい店舗設計・運営
- 雑貨・家電・スクール等における多種多様な非アパレル有カテナントとの取引関係
- 食品や雑貨については、有力テナントとして弊社グループの各専門店が出店協力

期待されるシナジー効果

- 貴社による「コミュニティ型店舗」展開の加速
 - 新規出店のサポート
 - テナントリーシング・テナント政策のサポート
 - スケールメリットを活かしたテナント交渉力向上
 - 商品構成、運営手法の最適化

弊社グループの専門店が展開する主な領域

	アパレル	食品	生活	金融	サービス
概要	<ul style="list-style-type: none"> メンズ・レディス向けカジュアルファッション、靴、等 	<ul style="list-style-type: none"> 食品スーパー、小型スーパー、弁当惣菜専門店、等 	<ul style="list-style-type: none"> コンビニエンスストア、ドラッグストア、調剤薬局、化粧品・雑貨専門店、ブランド家具販売店、等 	<ul style="list-style-type: none"> クレジットカード、銀行、電子マネー、等 	<ul style="list-style-type: none"> 建物・施設の管理・警備・清掃、アミューズメント、等
国内展開状況 ⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none"> ファッション専門店は680店舗⁽²⁾ 靴専門店は593店舗⁽³⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> 食品スーパーは1,257店舗 小型スーパーは148店舗⁽⁴⁾ 弁当惣菜専門店は567店舗 	<ul style="list-style-type: none"> コンビニエンスストアは2,037店舗 医薬品販売店は、連結各社合計で825店舗、提携各社との合計で3,111店舗 化粧品・雑貨専門店は174店舗⁽⁵⁾ ブランド家具販売店は87店舗⁽⁶⁾ 	<ul style="list-style-type: none"> クレジットカードの会員数は1,857万人 銀行口座数は約178万件 WAONの累計発行枚数は約1,770万件 	<ul style="list-style-type: none"> 建物・施設の情報を管理する拠点は600以上 アミューズメント店は332店舗⁽⁷⁾
主なブランド					

(1) 各数値は2010年8月末の数値(銀行口座数は2010年9月末の数値。WAONの累計発行枚数は2010年12月末の数値)
 (2) コックス、タルボットジャパン、ブランシェス及びATジャパンの店舗数合計
 (3) ジーフットの店舗数

(4) 「まいばすけっと」の店舗数
 (5) イオンフォレストの店舗数
 (6) ローラ アッシュレイ ジャパンの店舗数
 (7) イオンファンタジーの店舗数

4. その他の協業支援

その他の協業支援



ご提案内容

- 国内外のショッピングセンター事業以外の分野においても、弊社グループが有する豊富なノウハウ・リソースをご提供することにより、下記の協力関係の構築をご提案させていただきます。

事業分野	協業内容
専門店事業	<ul style="list-style-type: none"> 貴社の専門店を弊社グループのショッピングセンターやGMS店舗へ優先的に出店
総合空間事業	<ul style="list-style-type: none"> 弊社グループの店舗改装における企画や内装工事等を、貴社の空間形成事業(商業空間の企画、内装工事等)に発注
EC事業	<ul style="list-style-type: none"> 弊社カード会員の貴社ECサイトへの送客 ECサイトの共同集客(リンクページの相互紹介、等)
財務戦略	<ul style="list-style-type: none"> 貴社の資金調達手段の多様化(資産流動化等)を支援 <ul style="list-style-type: none"> 資産流動化に関する弊社グループの豊富な実績・ノウハウの提供
その他	<ul style="list-style-type: none"> WAON、イオンクレジット等の弊社のインフラを活用

5. 事業提携後の貴社のガバナンス等に関するご提案

事業提携後の貴社のガバナンス等に関するご提案



- 弊社としましては、本書にてご提案させていただきました事業提携案により、貴社が2010年8月25日に発表された中期経営計画（2010～2012年度）の有効性及び蓋然性を確実に高められるものと認識しており、貴社及び関係者の方々と協力の上、本中期経営計画の実現に向けて最大限のサポートをさせていただきたく所存です。つきましては、事業提携を効果的に推進し、早期に提携効果を実現化する観点から、事業提携後の貴社のガバナンスに関しまして、以下の3点につきご提案をさせていただきたく存じます。
 - － 弊社が指名する3名の取締役の派遣につきご了解いただきますようお願い致します。当該取締役の派遣の時期につきましては、今年の5月下旬に開催されます貴社の第72期定時株主総会における選任を想定しております。尚、当該取締役候補の詳細につきましては、別途ご提案させていただきます。また、弊社からの取締役の派遣に加えて、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、協議させていただきたく考えております。
 - － 弊社による貴社株式の保有割合を早期に引き上げ、貴社を弊社の持分法適用会社とさせていただくことを想定しております。更に、弊社としましては、提携効果を最大化する観点から、将来的に貴社を弊社の子会社とさせていただくことも有効な選択肢であると認識しており、今後、貴社及び関係者の皆様のご理解を前提に、最適な資本関係に関する協議を進めさせていただきたく考えております。
 - － 今後、貴社及び関係者の皆様のご理解の下、最適な資本関係を構築するにあたり、実務上、機動的に資本関係の調整を図ることができるよう、貴社が現在導入されている第69期定時株主総会において承認された買収防衛策につきましては、第72期定時株主総会の終結の時点をもって廃止していただき（すなわち既存の買収防衛策のこれ以上の有効期限の延長を行わない）、かつ何らの新たな買収防衛策も導入されませんようお願い致します。
- なお、弊社からの事業提携案及びガバナンス等に関する提案は、貴社の大株主又は潜在的大株主であり資本・業務提携先でもある森トラスト株式会社及び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ております。

本提案に関する留意事項



- 本資料には、貴社及び貴社グループ、弊社及び弊社グループに関する予想、見通し、計画、目標などの将来に関する記述が含まれています。これらの記述は、弊社が本資料作成時点で入手できた情報に基づき、当該時点における予測等を基礎とし、かつ一定の前提に基づき、一定の仮定を置いてなされているものです。これらの記述やその前提ないし仮定は、客観的には正確でない可能性があり、または、将来実現しない可能性があります。
- 弊社及び弊社グループに関する情報以外の本資料に含まれる情報は、公開されている情報等に依拠しており、かかる情報の正確性・完全性・適切性等について、弊社は独自の検証を行っておらず、これらの点についていかなる保証も行わないものではありません。
- 本提案は、貴社の資産・負債、事業、株式等の状況や市場環境に重要な変動がないこと、本提案の支障となったり重大な影響を及ぼしたりする事情や決定が存在しないこと等を前提としております。従いまして、かかる変動や事情等が生じ、または、それらの可能性があるとして弊社が認める場合には、本提案を適宜変更し、あるいは撤回させていただくことがあります。