

証券コード:3099

# 株主通信

## 第11期 中間期

2018年4月1日～2018年9月30日

ISETAN MITSUKOSHI HOLDINGS

鬱金色 *Ukoniro*



三越伊勢丹ホールディングス

# 「人と時代をつなぐ」 次の10年の成長に向けた 一步を踏み出します。

代表取締役社長執行役員（CEO）兼 CDTO  
杉江 俊彦

## 人と時代をつなぐ三越伊勢丹グループ

---

2008年に誕生した三越伊勢丹グループは今年、10周年という大きな節目を迎えました。この節目の年に、三越伊勢丹グループの存在意義であり、めざす姿でもある「私たちの考え方」を新たに掲げました。（次ページ参照）

百貨店が明治時代に誕生してから115年もの長きにわたって存在し続けているのは、それが衣食住のすべてを取りそろえた魅力あるビジネスモデルだったからです。しかし、この20年ほどで世の中は劇的に変化し、現在はスマートフォンで簡単に情報を得られモノも買える時代になっていますが、百貨店は進化を止めてしまい、世の中の変化に対応できていませんでした。

「お客さまに豊かな生活や、豊かな気持ちを提供する」という百貨店の使命はこれからも変わりません。

そのために今、「私たちの考え方」に掲げたように、「人と時代をつなぐ」ことで、変革を生み出せる企業風土をつくりあげ、百貨店のビジネスモデルを進化させ、さらなるお客さま満足の実現をめざしていきます。

## 2019年3月期第2四半期決算は 営業増益を達成

当2019年3月期第2四半期累計期間（2018年4月1日～9月30日）における我が国の経済は、雇用・所得環境が良好に推移し、改善傾向が続いています。地震や台風など相次ぐ自然災害により、訪日外国人によるインバウンド売上の伸び率は鈍化したものの、基幹店をはじめとする既存事業の売上は前年を上回って推移しています。

### 私たちの考え方

人と時代をつなぐ  
三越伊勢丹グループ

変化せよ。

1. データが自分をつくる。
2. 時代より先に変わろう。
3. 他者が私を新しくする。

be a newone.

その一方で、構造改革の一環として昨年度、伊勢丹松戸店の営業終了やマミーナの清算、食品スーパー事業を手掛ける三越伊勢丹フードサービスの株式譲渡などを行いました。これらに伴う減収分をカバーするには至っていません。

また「利益の見える化」をめざし、あらゆる角度からコストの見直しを行ったことが販売費及び一般管理費の削減に結びついています。

この結果、当期の連結業績は、売上高は563,991百万円（前年同四半期比4.3%減）、営業利益は10,825百万円（同41.5%増）、経常利益は12,282百万円（同28.6%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は3,929百万円（前年同四半期差 3,910百万円増）となりました。

## 収益体質の強化に向けた構造改革

三越伊勢丹グループでは、「収益体質の強化（リフォーメーション）」と「事業構造の転換（トランスフォーメーション）」を2軸とした中期経営計画を推進しています。

とくに「収益体質の強化」の実現には、痛みを伴う改革が不可避であり、優先順位をつけて取組みを進めています。

前述した伊勢丹松戸店の営業終了等に加え、本年9月には岩田屋久留米店新館（営業終了2019年3月）、伊勢丹相模原店・伊勢丹府中店（同2019年9月）、新潟三越（同2020年3月）の営業終了を決定、発表しました。各店舗をご愛顧いただくお客さま、地域の皆様にはご

迷惑、ご不便をおかけすることになりますこと、この場を借りてお詫び申し上げます。

このように不採算案件の見直しやコスト削減のための改革を実行することで、次の10年の成長に向けた取組みをスピードをもって進めることができるようになったと考えています。

## 次の10年の成長に向けた取組み

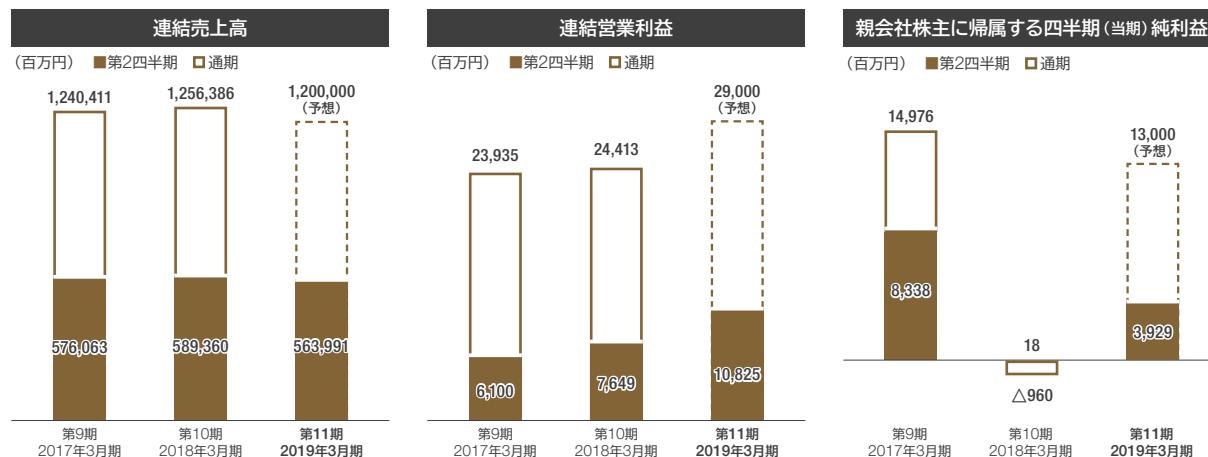
次の10年の成長に向けて最も重要なのは、リアルとデジタルをシームレス化することです。あらゆる情報がデジタルでつながる今日、三越伊勢丹グループはモノ・コト・サービス・情報をオンライン（EC）とオフライン（店舗）でつなぎ、新しい価値を創造する「マッチングプラットフォームフォーマー」の具現化をめざしていきます。

また2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催を

機に国内外から多くのお客さまがご来店されることが見込まれるため、とくに基幹店への積極的な投資を進めていく方針です。本年10月24日、三越日本橋本店が「おもてなしのスペシャリティストア」をめざし、第一期リモデルグランドオープンしました。伊勢丹新宿本店は「毎日があたらしい。ファッションの伊勢丹」の確立をめざして、品ぞろえの幅の拡充、新しいスタイルの提案、新しい顧客体験の提供を、デジタルを活用して実現する計画を進めており、その第二期として2019年春にはメンズ館のリモデルオープンを予定しています。

このような取組みに加え、当社グループが保有する不動産の活用についても、長期的な視点を持って今から着手していきます。

本年は構造改革フェーズから、次の10年の成長に向けた一歩を踏み出しました。株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援をお願い申し上げます。



※第11期より、国際財務報告基準に準拠した財務諸表を作成している在外連結子会社の消化仕入取引について、売上総利益相当額を「売上高」に計上する純額表示に変更しております。第9期、第10期については遡及適用後の数値を記載しております。

3ヶ年計画の進捗 | 2018年度 > 2020年度

## 人と時代をつなぐ三越伊勢丹グループへ

2019年度からは、いよいよ次の成長に向け本格的にトランスフォーメーションに軸足を移し、人と時代をつなぐ三越伊勢丹グループとして、お客さまをはじめとしたステークホルダーの皆様へ新たな価値をご提供してまいります。

### ◆めざす方向性

お客さまの購買行動は、デジタル技術の急速な発展により、世界中のモノ・コトの情報がつながり、大きく変化しております。

このような状況の中、当社ではグループの強みを活かしデジタル技術を活用して世界中のモノ・コトをお客さまとマッチングするつなぎ手となることで、新しいビジネスモデルを確立してまいります。

構造改革については、2017年度～2018年度に、徹底した不採算事業の整理やコストコントロールに取り組み、収益の大幅な改善を果たしました。

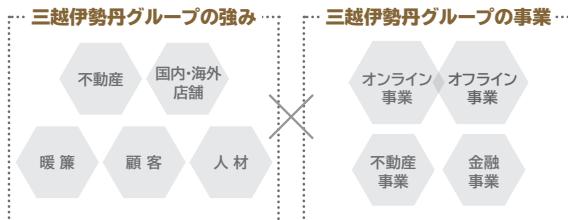
今後は、成長戦略の実現に向けた収益基盤を確立すべく、抜本的なコスト構造の改革に取り組んでまいります。

IT・店舗・人の力を活用した  
「新時代の百貨店」  
(プラットフォーム)

### 人と時代をつなぐ三越伊勢丹グループ

IT・店舗・人の力を活用した「新時代の百貨店」  
(プラットフォーム)

- 1 ECでも店頭でも「最高の顧客体験」を提供
- 2 グループの強みにデジタルを掛け合わせ「新しい顧客体験」を提供
- 3 不動産事業による「顧客接点の拡大」



### ◆3つの成長戦略

1

ビジネスモデルの革新

店舗(オフライン)の強みを活かしEC(オンライン)をスムーズにつなぐ

2

オンラインの新たな  
ビジネスモデルの構築

デジタルを活用した新しい購買体験

3

不動産事業の拡大

国内外の保有不動産の複合開発を通じた街づくりに貢献

## 成長戦略の実現に向けた新しい体験のご提供

人と時代をつなぐ三越伊勢丹グループの確立に向けて、私たちの強みとデジタル技術を活用した新たなご提案をスピードをもって進めてまいります。こちらでは、今後スタートする新しい取組みの一部をご紹介します。

### 統合コスメサイト

2019年春～夏スタート(予定)

国内外のお客さまから高いご支持をいただいている伊勢丹新宿本店の強みを活かした化粧品専門ECサイトを開設いたします。

「日本最大級の品ぞろえ」「お客さまの欲しい商品が見つかる情報とコンテンツ」「ECに必要な利便性」を兼ね備えた化粧品の専門サイトとなります。

様々なお客さまに便利にご利用いただけるよう、品ぞろえの幅を広げるとともに、商品の検索機能を充実させ、情報発信をしてまいります。



### パーソナルスタイリング

2019年春スタート(予定)

三越伊勢丹グループのスタイリストが持つノウハウを活かして、多様化するお客さまのライフスタイルに合った、新たなお買物体験のご提案をいたします。

お客さまがチャットカウンセリングを通じて専門のスタイリストにファッションに関するご要望をお伝えすると、お客さま向けにパーソナライズされた商品がご自宅に届くサービスです。お客さまはご来店せずに、お好きな時間に商品をお選びいただくことができます。



今後も、デジタル技術を活用して、世界中のモノやコトをお客さまとつなぎ、三越伊勢丹グループならではの強みを活かした独自性や魅力のある取組みを進めてまいります。

## 成長戦略の実現に向けた基幹店の再開発

### 三越日本橋本店リモデル 2018年10月24日 グランドオープン

三越日本橋本店は、“モノ”を中心とした従来型の百貨店から、接客・おもてなしを中心としたスペシャリティストアをめざした再開発を進めております。本年10月24日に第一期のグランドオープンを迎え、お客さまに特別な体験をお楽しみいただくために、人・環境・サービスにデジタルを組み合わせた新しいおもてなしの仕組みを導入いたしました。

本館1階は、建築家の隈研吾氏が環境デザインを手掛け、白く輝く森をイメージしたおもてなしの空間がお客さまをお迎えいたします。

また、サービスの拠点となる「レセプション」を設け、約100名のガイドがお客さまのご要望をお伺いし、各階の「パーソナルショッピングデスク」にご案内いたします。各階では、約90名のコンシェルジュがブランドやカテゴリーの垣根を越えたお買物のお手伝いをいたします。

さらに、デジタルを活用することで、スタッフの情報共有をより強化する体制を整え、一人ひとりのお客さまに最適なおもてなしのご提案をいたします。

今後は、2019年度内の完成をめざし、時計、宝飾、美術、特選、婦人、紳士カテゴリーを対象に第二期再開発に着手し、全館で新しい日本橋の魅力を発信してまいります。



### 伊勢丹新宿本店リモデル

伊勢丹新宿本店では、「毎日が、あたらしい。ファッションの伊勢丹」の実現に向け、本物・本質の深掘りや品ぞろえの幅の拡充、新しいお買物体験のご提案などの新たな価値創造に取り組んでおります。

現在、再開発に着手し、第一期では2003年のメンズ館オープン以来、初となるメンズ館全館の改装を行っています。本年

9月19日には、メンズ館地下1階に「シューズオーダーサロン」、7階に「オーセンティックウェア」をオープンいたしました。

2019年度中の本館グランドオープンをめざした第二期再開発では、時計、宝飾、化粧品、ラグジュアリーブランドなどの強化を行い、お客さまのライフスタイルの変化と多様化する価値観に対応すべく、更なる独自性の磨きあげを図ってまいります。

## 三越伊勢丹グループのサステナビリティ

三越伊勢丹グループは、ESGやSDGsの視点を踏まえ、企業活動を通じて社会課題の解決に貢献し、ステークホルダーの皆様の豊かな未来と、持続可能な社会の実現をめざしております。

### ■人と時代をつなぐ三越伊勢丹グループのESG重要取組み

三越伊勢丹グループが持続的な成長をめざしていく上で、当社グループにとって影響がある社会課題・環境変化を100項目抽出し、その中から最も重要と考える取組みを3つに分類いたしました。

今後は、人と時代をつなぐことで価値を創出し、社会に貢献してまいります。

#### 1 人をつなぐ

- ◆ デジタル・ツールでつなぎ、新たな価値を提案
- ◆ 「働きやすい会社NO.1」をめざす  
環境整備と人材投資



#### 2 持続可能な社会をつなぐ

- ◆ 安心安全な商品・サービスの提供
- ◆ 低炭素社会の実現、環境負荷の低減



### ガバナンス・コミュニケーション

サプライチェーン全体で公正な取引と事業活動を推進  
グループ全体のガバナンス体制強化  
ステークホルダーの皆様との積極的な対話



#### 3 地域社会・時代をつなぐ

- ◆ 文化伝統の継承、地域の産業活性化支援
- ◆ 日本の技術を次世代につなぐ新技術やサービス支援



## TOPICS

### 地域社会・時代をつなぐ -文化伝統の継承-

お客さまのより豊かなライフスタイルをめざし、世界中の価値ある文化や芸術のご紹介、日本の良さを新しい価値として再認識していただくほか、保有する史料の活用など様々な取組みを行っております。

日本の優れた伝統工芸の保存と後継者の育成を目的に国内最大規模の公募展として第65回「日本伝統工芸展」が本年9月に三越日本橋本店、10月に名古屋三越栄店で開催されました。当社グループのこの他の店舗では、仙台三越、福岡三越、松山三越で開催いたします。



三越日本橋本店では、日本工芸会の総裁である眞子内親王殿下がお成りになりました。

## ■ガバナンス体制の強化に向けて

当社は2008年の会社設立以来、一貫して監査役会設置会社を選択しつつ、現在、取締役9名中4名（内、1名は女性）、監査役5名中3名を社外役員が占める等、客観性、透明性の高い企業統治体制を構築しております。

ボードメンバー（2018年9月30日現在）



### 取締役会の実効性向上に向けた取組み

当社では、取締役会の実効性を高めるために、主に以下のような取組みを行っております。

#### ① 取締役会の知見・多様性の確保

バランスの取れた知見に基づく客観的かつ幅広い意見を取り入れるため、社外取締役については異なる業界から経営の経験を十分に積んだ方を中心に招聘しております。また、更なる多様性の向上のために、今年度より女性の社外取締役1名を新たに選任いたしました。

#### ② 役員の指名・報酬における客観性・透明性の向上

社外取締役が過半数（社外取締役4名、代表取締役1名）かつ委員長を務める指名報酬委員会を設置し、全役員の指名と報酬について審議しております。同委員会はこの10年間で110回以上を開催しており、指名・報酬決定のプロセスにおける取締役会の客観性・透明性を担保し、当社の存在意義であり、めざす姿である「私たちの考え方」の具現化に資する役員の選任に大変重要な役割を果たしております。

#### ③ 取締役会が起点となったPDCAサイクルの強化

取締役会では手続き上必要な決議や報告にとどまらず、中長期にめざす方向性をはじめ、経営上の重要課題について建設的な審議を行う機会を計画的に設定し、取締役会が起点となった経営のPDCAサイクルの整備・強化を図っております。

代表取締役会長	① 赤松 憲
代表取締役社長執行役員（CEO）兼CDTO	② 杉江 俊彦
取締役	③ 竹内 徹
取締役常務執行役員 CSRO	④ 白井 俊徳
取締役常務執行役員 CACO	⑤ 武藤 隆明
社外取締役	⑥ 槍田 松瑩 ⑦ 井田 義則 ⑧ 永易 克典 ⑨ 久保山 路子
常勤監査役	⑩ 竹田 秀成 ⑪ 瀧野 良夫
社外監査役	⑫ 宮田 孝一 ⑬ 藤原 宏高 ⑭ 平田 竹男

連結貸借対照表(要旨)		(単位:百万円)
科目	前連結会計年度 2018年3月31日現在	当第2四半期 連結会計期間 2018年9月30日現在
<b>資産の部</b>	1,275,535	<b>1,249,922</b>
流動資産	265,723	<b>254,886</b>
固定資産	1,009,680	<b>994,858</b>
有形固定資産	744,624	<b>734,851</b>
無形固定資産	59,364	<b>56,813</b>
投資その他の資産	205,691	<b>203,194</b>
繰延資産	132	<b>177</b>
合計	1,275,535	<b>1,249,922</b>
<b>負債の部</b>	687,444	<b>664,470</b>
流動負債	401,482	<b>376,448</b>
固定負債	285,961	<b>288,021</b>
<b>純資産の部</b>	588,091	<b>585,451</b>
株主資本	557,214	<b>558,735</b>
資本金	50,461	<b>50,503</b>
資本剰余金	322,807	<b>322,701</b>
利益剰余金	193,239	<b>194,828</b>
自己株式	△9,294	<b>△9,297</b>
その他の包括利益累計額合計	19,182	<b>15,743</b>
新株予約権	2,028	<b>2,216</b>
非支配株主持分	9,666	<b>8,756</b>
合計	1,275,535	<b>1,249,922</b>

※ 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

※ 会計基準の一部改正により、前連結会計年度は遡及適用後の数値となっております。

## POINT

### ■財務状態のポイント

総資産に占める自己資本の割合で安全性を表す「自己資本比率」は、前連結会計年度末と比べて0.8ポイント上昇し、46.0%となりました。

### ■収益状況のポイント

子会社の株式譲渡等により売上高は減収となりましたが、既存ベースでは、増収となりました。また、販売費及び一般管理費の減少により、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益は増益となりました。

連結損益計算書(要旨)		(単位:百万円)
科目	前第2四半期 連結累計期間 2017年4月1日より 2017年9月30日まで	当第2四半期 連結累計期間 2018年4月1日より 2018年9月30日まで
売上高	589,360	<b>563,991</b>
売上原価	415,366	<b>398,507</b>
売上総利益	173,993	<b>165,483</b>
販売費及び一般管理費	166,343	<b>154,658</b>
営業利益	7,649	<b>10,825</b>
営業外収益	4,422	<b>4,206</b>
営業外費用	2,519	<b>2,749</b>
経常利益	9,552	<b>12,282</b>
特別利益	570	<b>135</b>
特別損失	7,194	<b>5,273</b>
税金等調整前四半期純利益	2,928	<b>7,144</b>
法人税等	2,947	<b>3,463</b>
四半期純利益または四半期純損失	△18	<b>3,680</b>
非支配株主に帰属する四半期純損失	△37	<b>△249</b>
親会社株主に帰属する四半期純利益	18	<b>3,929</b>

※ 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

※ 第1四半期連結会計期間より、国際財務報告基準に準拠した財務諸表を作成している在外連結子会社の消化仕入取引について、売上総利益相当額を「売上高」に計上する純額表示に変更しております。前第2四半期については、遡及適用後の数値を記載しております。

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)		(単位:百万円)
科目	前第2四半期 連結累計期間 2017年4月1日より 2017年9月30日まで	当第2四半期 連結累計期間 2018年4月1日より 2018年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,361	<b>△10,033</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△13,001	<b>△22,155</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4,418	<b>20,560</b>
現金及び現金同等物に係る 換算差額	△193	<b>△469</b>
現金及び現金同等物の増減額	1,747	<b>△12,097</b>
現金及び現金同等物の期首残高	60,024	<b>53,969</b>
連結の範囲の変更に伴う 現金及び現金同等物の増減額	275	—
現金及び現金同等物の 四半期末残高	62,047	<b>41,872</b>

※ 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

## 株主様ご優待制度のご案内

3月末日現在の株主名簿に記載された100株以上ご所有の株主様に、翌年7月末日有効期限の株主様ご優待カードを6月下旬に発行しております。また本年新規に9月末日現在の株主名簿に記載された100株以上ご所有の株主様には、ご利用限度額が年間の半分の株主様ご優待カードを11月22日に発行しております。



▲ 株主様ご優待カード

### ◆ 三越伊勢丹グループ百貨店でのお買物につき、ご利用限度額の範囲内で10%割引いたします。

※ご利用限度額、対象店舗、お支払方法、適用除外品目、株主様ご優待カードご提示によるサービス等は、株主様ご優待カード発送時同封しております「株主様ご優待制度のご案内」および、当社ホームページに掲載しております。http://www.imhds.co.jp/ir/stockholder/preferential.html

### 株主様ご優待制度の一部変更に関するお知らせ

株主様ご優待カードのご利用時、お支払いにご使用いただけるエムアイカードの種類が増えました。詳細は同封の「株主様ご優待制度の一部変更のご案内」をご参照くださいませ。

### ◆ 以下のご優待は、ご利用限度額の範囲外でご利用いただけます。

#### ホテル グランドニッコー東京 台場

ホテル直営レストランでのご利用につき10%割引  
ご利用時に株主様ご優待カードをご提示ください。

ご優待期間：2019年6月30日まで（除外日・一部対象外の店舗あり）

<お問い合わせ> グランドニッコー東京 台場 TEL 03-5500-6711

#### 三越伊勢丹旅行

#### プレミアムクルーザー 株主様ご優待ツアー

#### 三越伊勢丹プレミアムクルーザー「プライベートチャータープラン」

各界から注目を集めるラグジュアリーバスを貸切にてご利用いただけます。

お申込みいただいたお客さまには、合計金額より**5%**ご優待いたします。



<お申込み・お問い合わせ>

(株)三越伊勢丹旅行 団体営業担当（貸切相談） TEL 03-3274-4623（月～土曜 午前10時～午後6時/日・祝休み）  
または 予約センター TEL 03-3274-5272（月～土曜 午前10時～午後6時/日休み）

株主様への  
特別なご案内



2017年春創刊/旅の情報誌  
「mi viaje ミ・ビアヘ」

毎月、旅行を企画する担当者の思いや旅行パンフレットでは表現できない旅の魅力、様々な面白さをお伝えしています。ご興味のある方には最新号から1年間、無料でお送りいたします。上記予約センターへお電話にてお申込みください。

#### ニッコウトラベル

#### 2019年4月 先着20名様限定 株主様ご優待ツアー 4月1日(月) 発

#### 花咲くオランダ・ベルギー運河の船旅 12日間 (成田・羽田/関空発着)

通常価格 (608,000円～678,000円) より **70,000円**引き

当社建造のお客さま専用客船セレナーデ2号利用。全室浴槽・温水洗浄トイレ付客室。添乗員同行、全観光・食事付。



<お申込み・お問い合わせ> ニッコウトラベル東京本社 予約センター TEL 03-3276-0111（月～金曜 午前9時30分～午後6時/土・日・祝 休み）

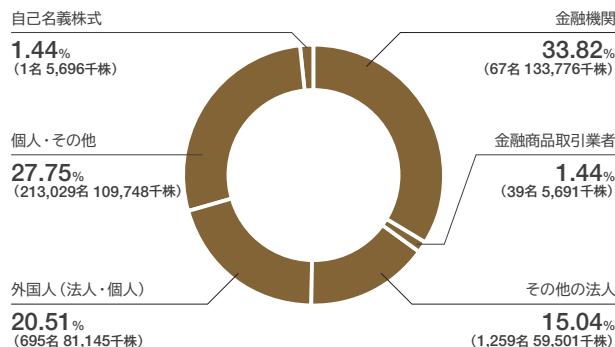
会社概要	
商号	株式会社三越伊勢丹ホールディングス
事業内容	1.百貨店業等の事業を行う子会社およびグループ会社の経営計画・管理ならびにそれに付帯または関連する事業 2.百貨店業等の事業
本社	〒160-0022 東京都新宿区新宿五丁目16番10号
会社設立	2008年4月1日
資本金	505億3百万円
URL	<a href="https://www.imhds.co.jp">https://www.imhds.co.jp</a>

株主メモ	
事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 TEL.0120-232-711 (通話料無料)
同郵送先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所 福岡証券取引所
公告掲載方法	電子公告により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。
公告掲載URL	<a href="https://www.imhds.co.jp">https://www.imhds.co.jp</a>
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 TEL.0120-232-711 (通話料無料)
同郵送先	〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
(旧) 株式会社岩田屋株式にかかるとの特別口座の口座管理機関	みずほ信託銀行株式会社
同連絡先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 TEL.0120-288-324 (通話料無料)

大株主			
順位	株主名	持株数(株)	持株比率(%)
1	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	35,277,400	9.04
2	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	21,912,200	5.62
3	公益財団法人三越厚生事業団	13,667,832	3.50
4	三越伊勢丹グループ取引先持株会	7,731,078	1.98
5	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口5)	7,178,500	1.84
6	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口9)	7,068,400	1.81
7	清水建設株式会社	6,200,000	1.59
8	明治安田生命保険相互会社	5,697,279	1.46
9	株式会社三菱UFJ銀行	5,342,995	1.37
10	JP MORGAN CHASE BANK 385151	5,271,447	1.35

※持株比率は自己株式(5,696,276株)を控除して計算しております。

株式の状況	
発行可能株式総数	1,500,000,000株
発行済株式総数	395,560,154株 ※うち自己株式数は、5,696,276株です。
株主数	215,090名
所有者別持株比率	



三越伊勢丹ホールディングス

## 株式会社三越伊勢丹ホールディングス

〒160-0022  
東京都新宿区新宿五丁目16番10号  
<https://www.imhds.co.jp>