

| 株 | 主 | 通 | 信 |

半色 *hasbitairo*

第 9 期 中 間 期

平成 28 年 4 月 1 日 ~ 平成 28 年 9 月 30 日

ISETAN MITSUKOSHI HOLDINGS



三越伊勢丹ホールディングス

世界随一の小売サービス業グループの実現に向けて



代表取締役会長執行役員

石塚 邦雄

代表取締役社長執行役員

大西 洋

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、心より厚く御礼申し上げます。

さて、平成28年9月30日をもちまして、株式会社三越伊勢丹ホールディングスの第9期中間期(平成28年4月1日～平成28年9月30日)の決算を行いましたので、ここに株主通信をお届けいたします。

何卒、ご高覧いただきたくお願い申し上げます。

当中間期における日本経済全体は、海外経済の先行き不透明感や円高の進行などにより、足踏み状態が続き、インバウンド需要の増勢が鈍化するなど、個人消費は依然として低迷した状態が続きました。

このような状況のなかで、当社グループは、「百貨店のあるべき姿」を追求すべく、新規・成長事業の強化・拡大に取り組むと同時に、既存事業の構造改革に取り組んでまいりました。

今後も当社グループならではの絶対的な価値を創出し、地域・社会とともに未来に向けて持続的な成長を続ける「世界随一の小売サービス業グループ」の実現を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後も引き続き、ご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

中間配当金について

当社定款の規定に基づき、平成28年9月30日の最終の株主名簿に記載もしくは記録された株主様または登録株式質権者に対し、平成28年11月8日開催の当社取締役会決議により、1株につき6円の中間配当金をお支払いいたします。なお、効力発生日ならびにお支払い開始日は平成28年12月2日でございます。

企業価値のさらなる向上を目指して、
 新たな価値の創出と顧客接点の拡大、
 収益・経営基盤の強化に取り組んでいます。



代表取締役社長執行役員

大西 洋

Q1 当第2四半期の業績と
 通期の見通しについて

当第2四半期(平成28年4月1日～平成28年9月30日)の連結業績は、売上高は5,821億円余(前年同期比94.8%)、営業利益は61億円余(同42.1%)、経常利益は75億円余(同45.0%)、親会社株主に帰属する四半期純利益は83億

円余(同76.7%)となりました。

株価下落やインバウンド需要の減速などにより個人消費が低下し、宝飾・時計等の高額品や衣料品の売上が振るわず、前年ならびに計画値を下回る結果となりました。

消費を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続くと思われませんが、当社グループが保有す

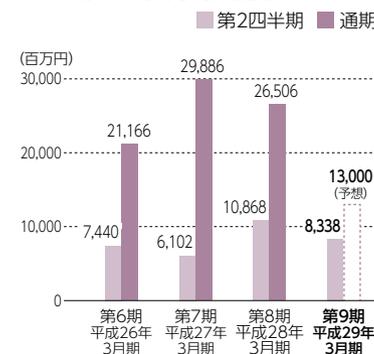
連結売上高推移



連結営業利益推移



親会社株主に帰属する
 四半期(当期)純利益推移





る資産やノウハウを活用してお客さまに独自性の高い魅力あるライフスタイルのご提案を行っていくことに加え、経費構造改革を進めていくことで、通期の連結業績につきましては、売上高1兆2,500億円、営業利益240億円を目指してまいります。

Q2 中長期経営計画の進捗状況について

当社グループは、お客さまのご要望を的確に把握し、独自性・収益性の高い商品やサービスを百貨店や中・小型店、海外、ECなどでご提案し、お客さまとの接点を広げていくことで一層の収益拡大を目指しております。具体的な取り組みの一例として、平成23年から「ジャパンセンスイズ」と題し、日本各地の優れた伝統技術とクリエイションを掛け合わせたモノやコトを国内のお客さまにご紹介しております。本年10月にはそのノウハウを活かし、日本の優れた

モノづくりを海外のお客さまにお伝えする新しいコンセプトのスペシャリティストアをフランス・パリとマレーシア・クアラルンプールにオープンいたしました。

また、中・小型店舗の出店を進めるとともに、EC事業につきましても6月にラグジュアリーオンラインストアをオープンし、取り扱い商品の規模を拡大することでライフスタイル全般にわたる上質な品揃えや情報をご提供しております。

百貨店を取り巻く環境は想定を超える厳しい状況が続いているため、当社グループでは、来春の発表を目指して、新たな経営計画の策定に着手しております。今後は、店舗構造改革や事業の選択と集中を行いながら、将来の成長に向けて当社の強みである顧客基盤の強化と、新宿・日本橋・銀座の基幹3店舗を中心に経営資源を投下していくことで、百貨店の収益力向上に向けてスピードアップを図るとともに、

引き続き成長事業の強化・拡大に取り組んでまいります。

Q3 人材育成に関する考えや取り組みについて

当社グループでは、持続的な成長のために、従業員一人ひとりがその力を最大限に発揮し活躍できる基盤と環境の整備を進めております。外国籍従業員の採用や、従業員の成長の機会を拡大する外部への派遣や出向など、グローバル化に対応できる人材の育成と発掘を推進しております。また、本年よりライフイベントに伴う従業員の希望を尊重し、異なる地域の三越伊勢丹グループ会社へ転籍できる「グループ内継続雇用制度」を導入いたしました。従業員の満足度を高めるとともに、経験豊富な人材を確保することで、当社グループの成長につなげてまいります。さらに、株式会社三越伊勢丹の月給制契約社員であるメイト社員を入社初年度



より無期雇用することといたしました。これまで以上に長く働くことができる環境を整え、おもてなしの心とさまざまな販売知識を持つ人材を育成し、お客さまのご期待に感動レベルでお応えしてまいります。

Q4 将来に向けて注力していることについて

少子高齢化が進み人口が減少していくなかで、既存の枠に捉われない改革を進めてまいります。百貨店の魅力を高めながら次世代の成長事業に継続的に経営資源を投下して基盤を強化することで、国内百貨店に依存しない強靱なグループ事業構成への転換を推進いたします。

本年4月には、情報戦略本部を新設いたしました。多様化するお客さまのニーズを捉え、より豊かなライフスタイルのご提案を行っていくため、グループマーケティング力を強化してまいります。また、日本の良さを海外に発信する

グローバル戦略も引き続き推進いたします。今後も社会環境の大きな変化に対応した、他社にはない絶対的な価値を創造してまいります。

Q5 株主様へのメッセージ

当社は、企業価値の長期的な向上を図りつつ安定的な配当水準を維持することを基本姿勢としながら、経営環境や業績、財務の健全性を総合的に勘案し株主様への利益還元を検討しております。また、経営機構改革とともにコーポレート・ガバナンス改革を推進しており、経営の意思決定の迅速化や経営監督機能の強化、内部統制システムの充実などに継続的に取り組んでまいります。

株主様に当社への理解を深めていただくために、本年9月、福岡において個人株主様向けの会社説明会を開催いたしました。今後も、株主様との対話の機会を増やし、信頼と共感を得

られる企業を目指してまいります。

最後に店舗の営業終了に関するご報告をさせていただきます。当社グループは、収益力の向上と財務基盤の強化に向けて諸施策に取り組んでおりますが、さらに選択と集中による構造改革を行い、限られた経営資源を新たな成長分野に再配分し、積極的な成長を果たしてまいります。こうした方針のもと、三越千葉店、三越多摩センター店は平成29年3月に営業を終了させていただく予定でございます。

各店舗の営業終了に伴うご不便につきましては深くお詫び申しあげますとともに、株主様には、当社グループが持続的・永続的に企業価値の向上を図るための盤石な経営基盤を築くことで、さらに高い価値を提供することができると考えております。ここに、皆様のご支援とご愛顧に深く感謝申しあげますとともに、今後とも一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

百貨店での取り組み

基幹店／支店・地域店の価値向上

独自性の高い店舗づくりを各地で展開

世界有数の魅力度を誇る都心エリアの基幹店舗をはじめ、全国各地のグループ店舗で各地域の消費志向やライフスタイルに応じた独自性の高い店舗づくりに努め、常に新しい価値をお客さまにご提供しています。

カルチャーリゾート百貨店

三越日本橋本店

三越日本橋本店では、食、服装、住、あそびといった生活のなかで息づく文化に着目し、ファッションでは捉えきれないかっこよさ、装い、味わい、美意識をお客さまに体感いただくことを目指しています。平成30年春に向けたリニューアルでは「カルチャー」を象徴するフロアとして新館1～2階にコンテンポラリーアートのギャラリーを複数設け、全館でギャラリーを2倍に増やしていきます。また環境デザインは、日本文化に精通する建築界の第一人者・隈研吾氏に依頼。さらに本年5月には本館が「わが国の百貨店の歴史を象徴する建築物」と



<リニューアル後の本館1階イメージ>

して国の重要文化財の指定を受けたことで、空間としても「文化に浸って楽しむ店」を創造してまいります。

NAGOYA最旬グローバル百貨店

名古屋三越栄店

名古屋三越栄店では、ファッション専門館「ラシック」との連携による大規模なリニューアル「SAKAEファッションモール計画」を進めています。その第一弾として、本年10月には6階のウオッチ&ジュエリーを約2倍に拡大し、世界の一流ウオッチメゾンやジュエラーから集めた逸品の数々をゆっくりとご覧いただけるラグジュアリーな空間をお届けします。世界の旬なファッションと上質な価値を掛け合わせた地域最高のファッ



<6階 ウオッチ&ジュエリーフロアイメージ>

ションストアを目指し、今後も各フロアの改装を順次進めてまいります。

新潟から新たな価値を発信

新潟三越伊勢丹

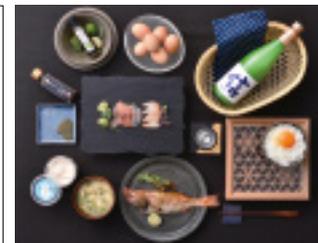
新潟三越伊勢丹では、本年から新潟のモノ・コトを独自に編集し全国へ発信するプロジェクト「NIIGATA越品(えっぴん)」を展開しています。新潟の風土が育んだ優れた素材や、職人が守り伝えてきた技から生み出された雑貨や衣料品、食品など多彩な県産品をラインアップ。3回目を迎えた8月は、これらに加えて新潟で活躍するクリエイターたちによる作品展示やセミナーなどのスペシャル企画も豊富に取り揃えました。さらに毎回、世界に誇るモノづくりの現場、雄大な自然や絶景など魅力あふれる新潟を巡る特別な旅「越品ツアー」もご紹介しており、地元や県外から訪れるお客さまにさまざまな角度から新潟の素晴らしさをアピールしています。このプロジェクトを継続的に実施することで地域の活性化に貢献するとともに、新潟の新たな価値を全国のお客さまにお届けしてまいります。

想像をこえる、新潟がある。



NIIGATA
越品
EPPIN

「越品」それは、あなたの知る新潟をこえる越品。
「越品」それは、今までの新潟をこえる越品。
「越品」それは、物質的な品物をはるかに超え、
新潟の魅力は、ひとこと語り尽くせないから、
たくさんの「NIIGATA 越品」をあなたへ。



<自然豊かな新潟の風土が育んだ食と技が新たな価値を創造>

<「NIIGATA越品」のネーミングとロゴは新潟の若いクリエイターとともに創造>

収益力向上への取り組み

SPA型ビジネスモデルの推進

価値あるプライベートブランドで収益力を向上

お客さまの要望を的確につかみ、オリジナルの企画商品をスピーディに開発する「仕入構造改革」を通じて商品の「SPA化」に取り組んでいます。三越伊勢丹ならではの独自性と価値の創出を収益力の向上につなげてまいります。

未来に伝える“食”のコレクション

ミツコシイセタン ザ・フード

三越伊勢丹は、仕入構造改革の一環として本年9月、食品部門での自主企画商品「ミツコシイセタン ザ・フード」の販売を開始いたしました。お客さまの食への好奇心に応えるとともに、生産者・食文化への想いを大切にし、素材や製法を吟味しながら、未来に伝えたい品々を取り揃えました。グロッサリー（ジャム、調味



料、缶詰、乾物など）、ワイン、洋菓子の約70種類をまず小型店を含む全国の三越伊勢丹グループ約50店舗で展開し、今後は永くお使いいただける定番を目指して商品数・展開店舗数ともに順次拡大してまいります。

世界最高峰の価値を創出

多彩なプライベートブランド

三越伊勢丹グループは、企業メッセージ「this is japan.」を目指す「商品を超えたつながりを生む」という試みの答えの一つとして、「世界最高峰の価値」を持つプライベートブランドの開発に挑戦しています。目指すのは日本における最高の美意識に導かれたモノづくり。日本の伝統を自分たちの視点からあらため

て見つめ直し、技術と手法を組み合わせ、さらに発展させることで、三越伊勢丹グループにしかできない、独自性の高いモノづくりに結びつけていきます。また、日本の伝統や技術、産地、人をつなぐことで、文化の継承や産地活性化に寄与すると同時に、グループの企業価値の向上につなげてまいります。

百年百貨

日本が誇る伝統技術を未来に受け継ぐことをコンセプトに、作り手のこだわりと使い手の暮らし方をつなぐリビングのオリジナルブランド。



Jôhaq(ジョハク)



日本の繊細な感性と高い縫製技術を活かして、日本人女性をきれいに見せる立体的なシルエットと着心地の良さの両立に徹底的にこだわった婦人服のオリジナルブランド。

顧客基盤の強化

他社との提携により、潜在顧客を獲得するとともにより付加価値の高いマーケティングを実現

三越伊勢丹グループではANA、JAL、JTB、CCCといった異業種との業務提携により、お客さまの利便性を高めるとともに、会員情報基盤の強化を図っています。本年10月からは野村不動産グループと提携クレジットカードを発行。今後もお客さまの利便性を高めながらグループマーケティングを強化し、未来店顧客の潜在ニーズ分析における精度向上を図ってまいります。

提携による会員情報基盤の強化



成長への取り組み

① 中・小型店／EC事業の拡大

多様な店舗の出店を加速

三越伊勢丹グループでは、中・小型店やEC事業といった多様な店舗の展開を通して顧客接点を拡大し、グループの持つ資源のポテンシャルを最大限に引き出すことで、新しい顧客価値の創造に努めています。

エリアドミナント戦略を担う

中・小型店

「エリアドミナント戦略」とは、特定のエリアに集中して店舗を展開し、マーケットシェアと収益を効率的に拡大させていく手法です。三越伊勢丹グループは中長期計画の重要戦略として、首都圏や大都市のグループ百貨店の周辺エリアを中心に、この「エリアドミナント戦略」を推進しております。当社グループの強みである「独自性」や

平成31年3月期 中・小型店目標店舗数

エムアイプラザ (サテライト店含む)	79店 → 86 店
イセタンミラー	14店 → 25 店
空港ストア	4店 → 6 店
アウトレットストア	5店 → 5 店
セレクトストア	3店 → 4 店

エリアドミナント戦略で中・小型店を集中展開



「編集力」を活かし、地域の母店を核としながら中・小型店など多業態で出店していくことで、既存のお客さまとの接点を拡大するとともに、新たなお客さまを開拓し、それぞれのエリアにおける競争力の向上を図っていきます。

イセタン セントレア ストア (中部国際空港)

重要エリアの一つである名古屋において、海外や国内主要都市の玄関口としてさらなる発展が見込まれる中部国際空港内に本年10月、「イセタン セントレア ストア」をオープンしました。同店は空港内小型店としては羽田空港内の既存3店舗に続く4店舗目。世界中から独自性のある紳士衣料・雑貨を取り揃えたととも



<イセタン セントレア ストア>

にカフェを併設する心地よい空間を提供することで、顧客接点を増やし、エリア全体での新たな価値創造を追求してまいります。

顧客接点のさらなる拡大を目指す

EC事業

ラグジュアリーライフスタイル
オンラインストア
「NOREN NOREN ISETAN MITSUKOSHI」

従来の三越・伊勢丹オンラインストアに加え、本年6月、店舗やスタイリスト(販売員)とも連携しながら、お客さまへ豊かなライフスタイルを提案するラグジュアリーオンラインストア「NOREN NOREN(ノレンノレン) ISETAN MITSUKOSHI」をオープンいたしました。紳士・婦人ファッション、ウオッチ&ジュエリーを皮切りに、10月からは食品、リビング、旅行やアートまでラインアップを拡げ、全国のお客さまへライフスタイル全般にわたる「上質な品揃え」「上質なサービス」をご提案してまいります。 [Web https://norenoren.jp/](https://norenoren.jp/)



<NOREN NOREN ISETAN MITSUKOSHI>

② 日本発、世界へ

日本の優れたモノ・コト・サービスを海外へ発信

日本政府が推進する「クールジャパン」を当社グループとしても具現化すべく、海外への新コンセプト店舗の出店や海外展示会への出展を積極的に行い、日本の優れたモノ・コト・サービスを世界へ発信しています。

“本物の日本”をお届けする

The Japan Store

「The Japan Store」は、日本の美意識や文化に対する関心が世界的に高まるなか、“本物の日本”だけを選び抜き、海外のお客さまへお届けする新しいコンセプトのスペシャリティストアです。今秋、クアラルンプールとパリの2店舗をオープンいたしました。

ISETAN The Japan Store Kuala Lumpur
(マレーシア・クアラルンプール)

当社グループの現地法人とクールジャパン機構の共同出資会社により、これまで従来型の百貨店として



<ISETAN The Japan Store Kuala Lumpurのグランドフロア>

運営していた「クアラルンプール伊勢丹LOT10店」を全面改装し、日本の優れたモノ・サービスを厳選して展開する新たな店舗として、本年10月にオープンいたしました。フロア構成・品揃えは、日本人の4つの美意識「雅・粋・織・素」と、日々の暮らし「食べる・暮らす・過ごす・楽しむ・学ぶ」を掛け合わせ編集しています。

The Japan Store ISETAN MITSUKOSHI Paris
(フランス・パリ)

パリ日本文化会館のグランドフロアに本年10月「The Japan Store ISETAN MITSUKOSHI Paris」がオープンいたしました。新店舗のコンセプトは「ART DE VIVRE AU JAPON(日本の芸術的生活)」。日本独自の



<The Japan Store ISETAN MITSUKOSHI Parisが入るパリ日本文化会館>

美意識、手わざ、こだわりから生み出される商品とそのストーリーによって日本への関心を深めていただくもので、オープニング企画「CHABAKO展」においても世界に一つしかない茶の湯の道具を日本人の精神・美意識とともにご紹介しました。

メイドインジャパンをイタリアから世界へ

Isetan Shoes

三越伊勢丹による婦人靴のオリジナルブランド「NUMBER TWENTY-ONE」で培ったモノづくりのノウハウと、グローバルに活躍する日本のクリエイターや、東京で活躍する若手クリエイターたちのアイテムを掛け合わせた「Isetan Shoes」。本年1月のフランス・パリでの展示会に続き、9月にはイタリア・ミラノで開かれた国際的な靴の展示会「The MICAM(ミカム)」に初出展いたしました。三越伊勢丹が日本国内の中小規模のメーカーのハブとなり、ファッション性と機能性を融合したメイドインジャパンの商品を世界へ発信しました。



<ファッション性と機能性を兼ね備えたシューズと、装飾性・カスタマイズを追求したスニーカーを出展>

③ グループリソースの活用

多彩な事業展開で幅広いお客さまに価値を提供

当社グループのリソースを活用した多様な事業を通してお客さまとの接点を上げるとともに、より多くのニーズに応える、魅力的なコンテンツを創出しています。

大人のための豊かな空間を演出

会員制サロン 3rd_PAGE

「居心地のよいサードプレイス」「知的好奇心を満たす体験」「共通の趣味を持つ仲間とのコミュニティ」を一体化した会員制サロン「3rd_PAGE(サードページ)」を本年9月、東京・青山にオープンいたしました。希少価値の高いセミナーやワークショップ、コンシェルジュサービスをお届けし、大人のお客さまにご満足いただける上質な時間と空間を提供するとともに、既存店舗や旅行事業などとの連携により、さらなるお客さまニーズの実現を図ってまいります。

Web https://www.mistore.jp/group/3rd_page/



<会員制サロン 3rd_PAGE(サードページ)>

“食”を通じてライフスタイルを提案

株式会社 三越伊勢丹フードサービス

クイーンズ伊勢丹(東京・仙川)

「クイーンズ伊勢丹 仙川店」を本年4月にリニューアルオープン。首都圏を中心に展開する高品質な食品専門のスーパーマーケットとして、お客さまの上質で新しいライフスタイルに貢献し続けてまいります。

FOOD&TIME ISETAN(東京・品川)

本年11月、アトレ品川に発信型の新しいライフスタイルストア「FOOD&TIME ISETAN」をオープンいたし



<FOOD&TIME ISETANの店舗イメージ>

ました。フロアは「嗜む(リカー・ワインバー・菓子・デザート)」「作る(青果・畜産・水産)」、「食べる(フードコート)」、「過ごす・暮らす・学ぶ(カフェ・雑貨・書籍)」の4つのエリアで構成されており、高感度なお客さまに、食とさまざまなジャンルをクロスすることで生まれる体験や楽しさ、癒しなど豊かで夢のあるライフスタイルをご提案してまいります。

婦人雑貨の新ブランドを創出

株式会社マミーナ

これまでライセンス展開してきたファッションブランド「ANNA SUI」「KEITA MARUYAMA」から、雑貨を中心とした新ブランドを立ち上げ、本年3月よりグループの約40店舗で販売を開始いたしました。手に取りやすい価格帯を中心とした品揃えで、既存のブランドファンのお客さまに加え、新たなお客さまの開拓を目指してまいります。

THE SOUVENIR SHOP ANNA SUI

「旅を日常に」をコンセプトにした雑貨アイテムを中心に、従来のANNA SUIとは異なるカラーや世界観で新たにデザインしました。



THE FLOWER STAND KEITA MARUYAMA

「日常に花を」をコンセプトに膨大なアーカイブ・コレクションを新たにアレンジ。日常使いやギフトにも最適な雑貨を中心に展開します。



ISO26000の7課題に基づきCSR活動を推進

当社グループは、事業活動を通じてステークホルダーの皆様にご理解・ご信頼をいただくとともに社会の課題解決に向けて国際規格「ISO26000」の中核7課題に基づくCSR活動を推進しています。

CSR活動の基本方針

当社グループは、「ステークホルダーの皆様と向きあい、将来にわたり、かけがえのない信頼関係を築く」ことを、グループ企業理念として定めております。CSR活動においては、この理念の実践を基本方針とし、社会的責任に関する国際規格「ISO26000」の中核7課題に基づいて、取り組みを推進しております。なかでも「環境」については、三越伊勢丹グループ環境方針に基づき、持続可能な社会の実現に向けて地球温暖化防止と環境保全のための施策に取り組んでいます。

ISO26000の中核7課題	コミュニティへの参画及び発展	
消費者課題	公正な事業慣行	労働慣行
人権	組織統治	環境

環境への取り組み

環境配慮商品・サービスを全店舗で展開

本年5月、持続可能な社会の実現に向けて先進的なモノ・コト・暮らし方を提案する「グローバル・グリーンキャンペーン」をグループ全店舗で開催いたしました。

「人と自然の心地よい関係性の創造」をテーマに、自然の恵みを無駄にしないこと、良いものを捨てずに再利用することなどを、さまざまな商品や新たなライフスタイルを通じて提案しました。

伊勢丹新宿本店「グランピング・フェア2016」

贅沢かつ快適にアウトドアを楽しむ「グランピング」を提案。屋上アイ・ガーデンで、テント型のグランピング施設を展示しました。



三越日本橋本店「残布を活かしたものづくり」

リペア、リフォーム、リメイクの“3R”をコンセプトに、クリエイターが残布や切れ端から作り出したおしゃれなストールを紹介しました。



三越銀座店「MOTTAINAI～使い方の創造展 in GINZA～」

総合リサイクル企業(株)ナカダイと共同で、リサイクルや環境問題を体験しながら楽しく学べるワークショップを開催しました。



「銀座テラス」が都市のオアシスに認定

伊勢丹新宿本店の「アイ・ガーデン」に続いて、本年4月、三越銀座店の屋上に広がる芝生広場「銀座テラス」が緑地の重要性



＜三越銀座店 銀座テラス＞

の普及啓発を目的とした「SEGES (シージェス): 都市のオアシス」※に認定されました。都市部の緑地は、鳥や昆虫の休息場、餌場になるとともに、人々の安らぎと憩いの場になっています。三越伊勢丹グループは、訪れる方々にご満足いただけるよう、庭園管理を継続してまいります。

※公益財団法人都市緑化機構が事業者の都市緑化への取り組みを認定・評価する社会環境貢献緑地評価システム

基幹3店舗が環境性能において最高ランクの評価

本年3月、伊勢丹新宿本店・三越日本橋本店・三越銀座店が、建物の環境性能を評価する「CASBEE (建築環境総合性能評価



＜認定書の授与＞

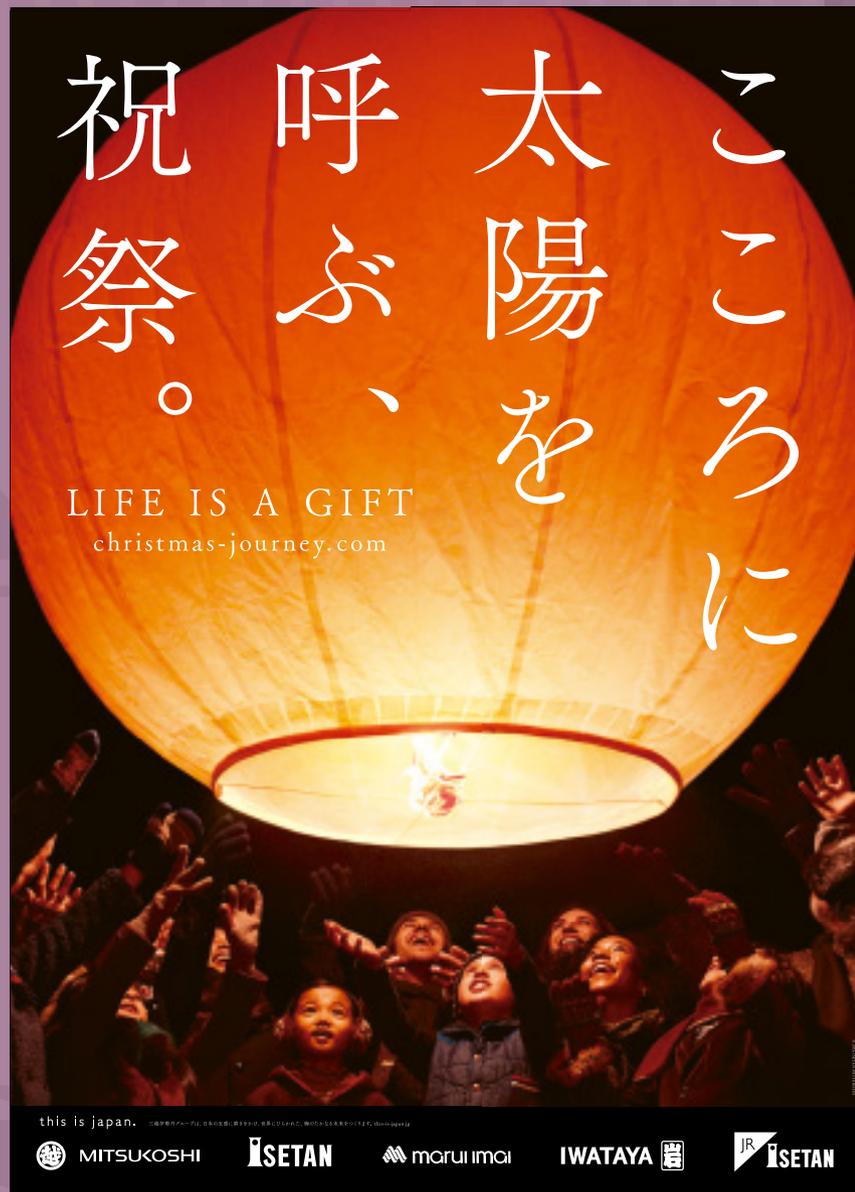
システム)不動産評価認証)※において、最高位のSランクを取得いたしました。耐震化・維持管理・省エネ対策・屋上緑化など、建物の環境に関するさまざまな取り組みが評価されたもので、百貨店の店舗としては初めての認証取得となりました。

※一般財団法人建築環境・省エネルギー機構 (IBEC) による評価認証制度

Information

三越伊勢丹グループが
お届けする

CHRISTMAS & NEW YEAR



CHRISTMAS CAMPAIGN クリスマスキャンペーン

11月9日(水)~12月25日(日)

「冬至祭」から生まれた これまでにない、新しいクリスマス。

まもなくやってくるクリスマスシーズン。本年も三越伊勢丹グループは、「Life is a Gift」のテーマのもと、グループ全社で統一したイメージのクリスマスキャンペーンを開催しています。クリスマスの原点ともいわれる「冬至祭」をモチーフに、生きる力を与えてくれる太陽に感謝し祝う「祝祭」のイメージをビジュアル化。夜空に太陽を象徴としたスカイランタンを飛ばし、日の出の瞬間を映像化したキャンペーン動画の配信や、大型の竹あかりツリーを店頭飾り賑わいを演出するなど、これまでに見たことのないクリスマスをお客さまにお届けします。

祝祭。呼ぶ、太陽をここに



クリスマスツリーを演出する
かわいいお菓子がいっぱい

多才なイラストレーター高橋 常政氏が描く夢あふれるサンタクロースのパッケージに、人気のおいしさを詰めた「クリスマスサンタストーリーズ」。ツリーのオーナメントとしても楽しめるお菓子を、赤い缶いっぱいに詰めてお届けします。

心まで包む上質のぬくもりを、大切な方へ

カシミア本来の風合いを大切に仕上げたりバーシブルのカシミアマフラー。巻いたときに自然に出る2色のニュアンスが素敵です。上質を知るお客さまのために、三越伊勢丹がプロデュースするニュー・スタンダードブランド「BPQC」がお届けします。



this is japan.



GIFTS
お歳暮

贈る人、贈られる人の想いを、美しく包んで。

伊勢丹のお歳暮

伊勢丹創業130周年を記念したタータン柄パッケージの羊羹詰め合わせ、彩りと食感豊かなフルーツギフト、帝国ホテルシェフのセンスが光るティラミスなど、国内・海外の個性あふれる逸品をご用意いたしました。



三越のお歳暮

三越の包装紙“華ひらく”をあしらった2種の洋菓子詰め合わせや、有田焼容器入り「錦松梅」の佃煮ふりかけ、“華ひらく”の焼き印が映える「烏鶏庵のかすていら」など、とっておきの名品をお選びください。



※お歳暮、おせちの画像は、イメージです。

NEW YEAR
DISHES
おせち

新春の慶びを演出する、選りすぐりの美味を。

伊勢丹のおせち

イタリアンの食材をお菓子に見立てた「トラットリアカヤバッチョ」、和の職人技が冴える伝統的かつ斬新な「日本料理TAKEMOTO」など、遊び心にあふれた新感覚のおせちをラインアップいたしました。



三越のおせち

和食・イタリアン・中華の3人の“巨匠”がそれぞれ一段ずつを監修した「和洋中おせち三段『繋(TSUNAGU)』」をはじめ、お正月にふさわしい美味を盛り込んだ、多彩なオリジナルおせちをご堪能ください。



三越 M CARD/MICARD/伊勢丹アイカード

「株主様ご優待カード」のご利用はエムアイカード社発行のカードでのお支払いがお得です。ぜひ、一緒にご利用ください。



ご入会のご案内

- POINT 1** お買いあげ額に応じて、次年度のエムアイカードのポイント率がアップします。ご一緒にご利用いただいた場合は、エムアイポイント付与の対象とはなりません。年間お買いあげ額の加算対象となります。※一部特典が異なるカードがございます。
- POINT 2** エムアイカードはクレジット決済で分割払いやボーナス払いをご利用いただけます。
- POINT 3** エムアイカードは、食料品フロアでもキャッシュレスでお買物いただけます。

エムアイカードへのご入会に関するお問い合わせ

株式会社 エムアイカード お客様サービスセンター
0570-05-2211

営業時間:午前10時～午後6時(1月1日を除く)
※午前中は電話が大変混み合うため、お待たせする場合がございます。予めご了承ください。

連結財務諸表等

連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	前連結会計年度	当第2四半期
	平成28年3月31日現在	連結会計期間 平成28年9月30日現在
資産の部	1,293,043	1,242,027
流動資産	306,331	275,026
固定資産	986,641	966,939
有形固定資産	731,302	725,348
無形固定資産	58,583	60,184
投資その他の資産	196,755	181,406
繰延資産	70	62
合計	1,293,043	1,242,047
負債の部	718,727	677,817
流動負債	420,167	402,491
固定負債	298,559	275,326
純資産の部	574,316	564,210
株主資本	552,312	557,584
資本金	50,276	50,299
資本剰余金	323,407	322,670
利益剰余金	184,908	190,897
自己株式	△6,280	△6,282
その他の包括利益累計額合計	10,951	△3,146
新株予約権	1,681	1,636
非支配株主持分	9,371	8,135
合計	1,293,043	1,242,047

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

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あらわす「自己資本比率」は、前連結会計年度末と比べて1.0ポイント上昇し、44.6%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	当第2四半期
	連結累計期間 平成27年4月1日より 平成27年9月30日まで	連結累計期間 平成28年4月1日より 平成28年9月30日まで
売上高	613,868	582,173
売上原価	440,845	410,743
売上総利益	173,023	171,430
販売費及び一般管理費	158,523	165,329
営業利益	14,499	6,100
営業外収益	5,428	4,820
営業外費用	3,104	3,342
経常利益	16,823	7,578
特別利益	110	1,156
特別損失	478	1,833
税金等調整前四半期純利益	16,456	6,901
法人税等	5,947	△1,187
四半期純利益	10,508	8,088
非支配株主に帰属する 四半期純損失	△359	△250
親会社株主に帰属する 四半期純利益	10,868	8,338

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

Point 収益状況のポイント

免税品売上および宝飾・時計等の高額品や衣料品の売上が振るわず、減収となりました。これにより、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益のすべての段階利益において減益となりました。

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	当第2四半期
	連結累計期間 平成27年4月1日より 平成27年9月30日まで	連結累計期間 平成28年4月1日より 平成28年9月30日まで
営業活動による キャッシュ・フロー	8,458	△3,844
投資活動による キャッシュ・フロー	△12,218	△13,020
財務活動による キャッシュ・フロー	△5,670	△1,967
現金及び現金同等物に係る 換算差額	△1	△2,213
現金及び現金同等物の 増減額	△9,432	△21,045
現金及び現金同等物の 期首残高	50,299	64,238
連結の範囲の変更に伴う 現金及び現金同等物の増減額	85	—
現金及び現金同等物の 四半期末残高	40,951	43,192

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

単元未満株式の買取・買増制度のご案内

当社の単元株式数は100株となっております。1株から99株の単元未満株式につきましては、株式市場で売買できない、株主総会で議決権を行使できないなどの制約があります。

当社ではそのようなご不便を解消するため、単元未満株式を当社が買取する制度および株主様が当社に対して買増しを請求できる制度を実施しております。

単元未満株式の買取・買増制度の概要



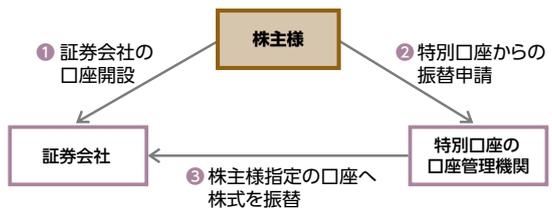
(ご注意) 1. 単元未満株式の買取・買増請求のお手続きにつきましては、単元未満株式が証券会社等の口座に記録されている場合はお取引口座のある証券会社等に、特別口座に記録されている場合は特別口座管理機関にお問い合わせください。
2. 当社では、単元未満株式の買取・買増に係る手数料は無料とさせていただきます。(ただし、証券会社等によっては、取次手数料が発生する場合がございます。)

特別口座をご利用の株主様へのご案内

特別口座とは、株券電子化移行時に株券を証券保管振替機構(ほふり)に預託しなかった株主様のために、当社が信託銀行に開設した口座です。

特別口座に記録されている株式は、そのままでは売却ができません。株式に係るお手続きを容易にするためにも、証券会社に口座を開設し、特別口座からの振替を行ってください。

特別口座から証券会社の口座への振替のお手続き(①②③がお手続きの順番となります。)



ご注意
1. ②のお手続きにつきましては、右記の特別口座の口座管理機関にお問い合わせください。(旧)岩田屋の株主様については、みずほ信託銀行、それ以外の株主様については、三菱UFJ信託銀行が特別口座の口座管理機関となっています。
2. すでに証券会社等に口座をお持ちの場合、①のお手続きは必要ございません。

事業年度	4月1日～翌年3月31日
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 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL.0120-232-711 (通話料無料)

上場証券取引所	東京証券取引所 福岡証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載 URL http://www.imhds.co.jp (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

- ご注意**
- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなります。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
 - 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、下記特別口座の口座管理機関にお問い合わせください。なお、特別口座の口座管理機関の全国各支店にてお取次ぎいたします。
 - 当社と株式会社岩田屋の株式交換の効力発生日の前日である平成21年10月14日において、株式会社岩田屋の株式を特別口座でご所有の株主様につきましては、みずほ信託銀行株式会社が特別口座の口座管理機関となっておりますので、(旧)株式会社岩田屋株式にかかる特別口座の口座管理機関(みずほ信託銀行)にお問い合わせください。
 - 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

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 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL.0120-232-711 (通話料無料)

(旧)株式会社岩田屋株式にかかる特別口座の口座管理機関

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)
------	---

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	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附帯または関連する事業
本社	〒160-0022 東京都新宿区新宿五丁目16番10号
会社設立	平成20年4月1日
資本金	502億99百万円
URL	http://www.imhds.co.jp

役員

代表取締役会長執行役員	石塚 邦雄
代表取締役社長執行役員	大西 洋
取締役専務執行役員	松尾 琢哉
取締役専務執行役員	杉江 俊彦
取締役常務執行役員	和田 秀治
社外取締役	槍田 松瑩
社外取締役	井田 義則
社外取締役	永易 克典
常勤監査役	竹田 秀成
常勤監査役	瀧野 良夫
社外監査役	宮田 孝一
社外監査役	藤原 宏高

本社 ● 〒160-0022 東京都新宿区新宿五丁目16番10号
 ホームページアドレス ● <http://www.imhds.co.jp>
 証券コード ● 3099

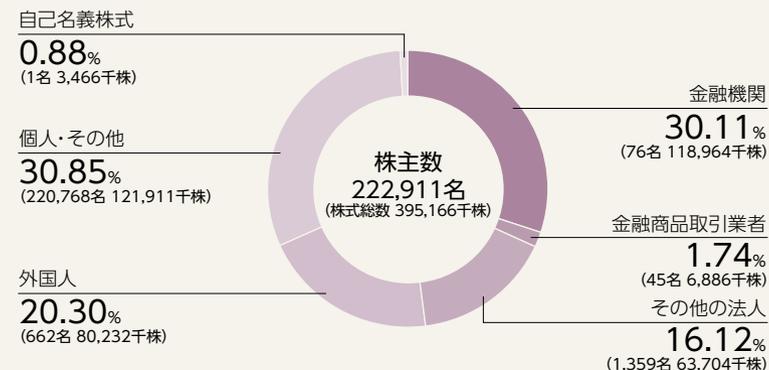
株式の状況

発行可能株式総数	1,500,000,000株
発行済株式総数	395,166,354株 ※うち自己株式数は、3,466,722株です。
株主数	222,911名

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)	25,485,300	6.44
2	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	19,397,600	4.90
3	公益財団法人三越厚生事業団	13,667,832	3.45
4	三越伊勢丹グループ取引先持株会	8,025,678	2.03
5	清水建設株式会社	6,200,000	1.56
6	明治安田生命保険相互会社	5,697,279	1.44
7	株式会社三菱東京UFJ銀行	5,342,995	1.35
8	三井住友海上火災保険株式会社	5,299,805	1.34
9	三越伊勢丹グループ従業員持株会	4,439,886	1.12
10	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	4,415,300	1.11

所有者別持株比率



三越伊勢丹ホールディングス

半色 *hashitairo*

濃い紫と薄い紫の中間の色。平安時代、濃い紫が高貴な身分の者にしか使用が許されなかった禁色(きんじき)だったのに対し、中間色であった半色は許色(ゆるしいろ)と呼ばれ、誰もが使用を認められたことで人気が集まった。