

| 株 | 主 | 通 | 信 |

胡桃色 *kurumi*

第 7 期 中 間 期

平成 26 年 4 月 1 日 ~ 平成 26 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

平素は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26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7期中間期(平成26年4月1日～平成26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させていただきます。

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は、前半は消費税増税の影響で一時的に低迷したものの、後半以降は緩やかな回復軌道をたどりました。

当社グループにおきましても、7月以降は伊勢丹新宿本店、三越日本橋本店、三越銀座店などの首都圏店舗の売上高が前年を上回るようになり、回復基調に転じております。

しかしながら、小売業界におきましては、来年に実施が検討されている消費税率10%への引上げや、円安などによる物価上昇に伴う実質所得の減少などを背景に厳しい環境が続くことが予想され、さらなる成長を実現していくためには、企業の革新力を一段と高めていくことが必要となります。

このような中にありまして、当社グループは、市場やニーズに合った顧客接点を創造し、新しい価値を提供していくことで、次なる飛躍に向け邁進し、グループビジョンである「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。

株式会社三越伊勢丹ホールディングス
代表取締役会長執行役員

石塚 邦雄

百貨店としての絶対的な価値を創造し、
継続的に企業価値を向上させてまいります。



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をご説明ください。

当第2四半期(平成26年4月1日～平成26年9月30日)の連結業績は、売上高は5,816億円余(前年同期比96.5%)、営業利益は97億円余(同77.3%)、経常利益は112億円余(同83.5%)、四半期純利益は61億円余(同82.0%)となりました。

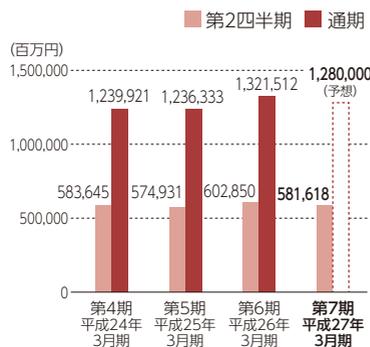
当期の売上は、4月の消費税率引上げを前にした駆け込み需要の反動がありましたが、7月以降は、首都圏を中心に前年を上回るペースで推移しております。

通期では、来年度にさらなる消費増税も予定され国内消費は不透明さが拭えませんが、連結業績は売上高12,800億円余(前年同期比96.9%)、営業利益350億円余(同101.0%)、経常利益320億円余(同83.2%)、当期純利益200億円余(同94.5%)の達成を目指してまいります。

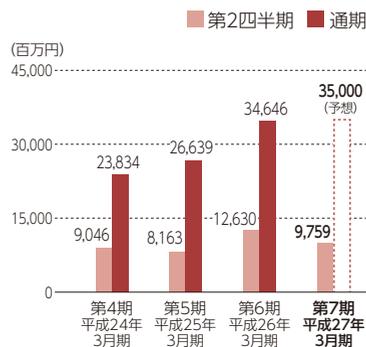
Q2. 中期的な経営戦略の進捗状況をお聞かせください。

当社グループは、「世界随一の小売サービス業グループ」の実現をビジョンに掲げております。

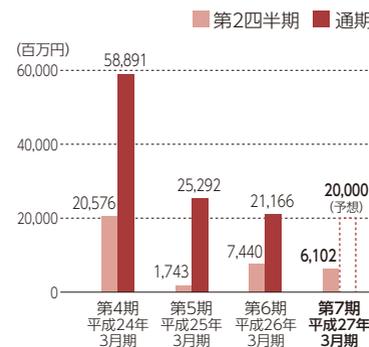
連結売上高推移



連結営業利益推移



連結四半期(当期)純利益推移

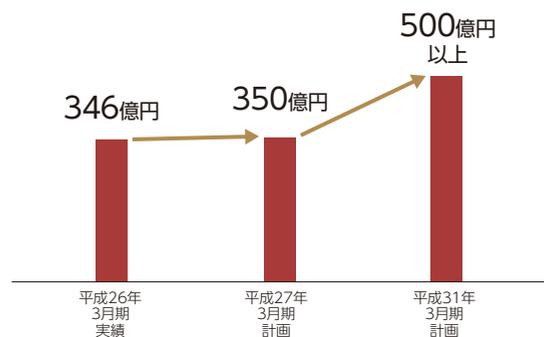




その実現に向けて、国内百貨店事業では、基幹3店舗(伊勢丹新宿本店、三越日本橋本店、三越銀座店)の強化、支店・地域百貨店のビジネスモデルの再構築、中小型店の出店をはじめ、小売業の基盤である販売力の向上、サプライチェーンの改革に取り組んでおります。また、百貨店事業以外の収益の拡大を図るためにカード、スーパーマーケット、EC(電子商取引)、商業不動産開発など、新たな事業創造も続けております。

これらの戦略を着実に推進し、平成31年3月期までに連結営業利益500億円以上の達成を目指しております。

中長期戦略における連結営業利益目標



Q3. 基幹3店舗での具体的な取り組みをお聞かせください。

伊勢丹新宿本店では、一人ひとりのお客さまのライフスタイルに合ったご提案ができる店づくりを目指し、昨年の婦人服フロアに続き、来年3月にリビング、ベビー・子供服フロアをリニューアルいたします。

また、三越日本橋本店も、“カルチャーリゾート百貨店”をコンセプトにリニューアルを計画しており、より多くのお客さまにご来店いただける店づくりを進めてまいります。

三越銀座店は、近年、訪日外国人のお客さまが増加し、売上に占める割合が10%を超えております。同店では、沖縄以外では初の空港型免税店「Japan Duty Free GINZA」を来年秋にオープンするのを機に、外国人のお客さまにも価値ある日本のモノ・サービスを提供する“グローバル百貨店”を目指してまいります。

Q4. 支店・地域百貨店や中小型店ではどのような取り組みを進めていますか。

支店・地域百貨店では、各地域のお客さまの消費志向・ライフスタイルに対応した最適な店づくりを進

めております。

特に、札幌、名古屋、福岡の店舗は、今後、そのポテンシャルを最大限に引き出していきます。さきがけとして、本年9月に福岡三越に専門店「ラシック福岡天神」をオープンいたしました。

また、中小型店につきましては、より多くのお客さまと接する機会を持たせていただくため、積極的に出店を進めており、将来的には180店舗体制を目指しております。当上期は、「MI PLAZA(エムアイプラザ)」を2店、「イセタン 羽田 ストア」を2店オープンし、下期も「MI PLAZA」7店、「イセタン ミラーメイク&コスメティクス」1店をオープンいたしました。

さらに今後、私たちの「独自性」「編集力」を活かした新たな業態として、セレクトストアを東京ミッドタウンと名古屋ビルディングに出店いたします。

Q5. 収益向上に向けた取り組みの状況や成果をお聞かせください。

百貨店としての絶対的価値の創造、収益力の向上を目指し、サプライチェーン改革に注力しております。「オンリー・エムアイ」をはじめ付加価値の高い商品の品揃えが着実に拡大し、お客さまからも支持を



いただいた結果、徐々に収益が改善しております。

また、将来の人口減少を見据え、お客さまとの関係性強化が益々重要になる中、スタイリスト(販売員)の販売力強化を全社で進め、お客さま満足のさらなる向上に取り組んでおります。

Q6. 海外事業の状況は いかがでしょうか。

これまで、中国・東南アジアで百貨店事業を中心に展開してきましたが、他業態との競争激化などにより、持続的に高い成長を果たしていくことが難しくなっております。

そこで今後は、国内百貨店との連携を深め、政府のクールジャパン戦略に連動した商品供給の拡大、ECでの商品展開の拡充など、新たな海外事業モデルを構築し、収益拡大を図ります。その一環として来年10月、マレーシア「クアラルンプール伊勢丹・LOT 10店」を日本の優れたモノ・サービスを展開する新たな店舗としてリニューアルいたします。

Q7. 人材育成については どのように考えていますか。

当社グループでは、人材(人財)をグループビジョンの達成に向けて最も重要な経営資源であると位置づけ、従業員の持つ力を最大限に引き出す取り組みを推進しております。

特に、お客さまとの接点で働くスタイリスト(販売員)が、販売を通じて、いかにお客さまに満足や感動を提供できるかに焦点を当てて人事制度改革を行っているほか、女性が活躍できる風土づくりに向けて、働きやすい環境の整備や管理職への登用も積極的に推進しております。今後も、すべての従業員が働くことに夢と誇りを持てるような企業風土を作りたいと考えております。

Q8. CSR(企業の社会的責任)への 取り組みをお聞かせください。

当社グループでは、透明性の高いコーポレート・ガバナンス体制の構築や、グループ全社でのリスクマネジメント・コンプライアンス体制の強化に取り組んでおります。

今後も、株主様、お客さまはもとより、従業員、お取

引先様、地域社会など、ステークホルダーの皆様と向き合い、良好な関係を構築していくことで、信頼される小売サービス業グループの実現を目指してまいります。

Q9. 最後に、株主様へのメッセージを お願いします。

企業の競争がグローバルレベルで厳しさを増す中、他社にはない絶対的価値を創造することが、継続的に企業価値の向上を図るために重要であると考えております。

当社グループは、企業活動において生み出した利益を株主の皆様へ還元するとともに、拡大再生産に向けた投資により継続的な成長を果たすことで、企業価値を高めてまいります。また今後、株主の皆様とコミュニケーションを深める機会を増やしていく所存です。引き続き、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



1 基幹3店舗の価値向上に向けて

「世界最高レベル」を目指し、新しい魅力を創造

お客さまの価値観の変化とニーズの多様化に、よりきめ細かく対応し、基幹3店舗でリニューアルを進めております。

伊勢丹新宿本店

リビング、ベビー・子供服フロアを
リニューアル

“世界最高のファッションミュージアム”を目指し、昨年3月に婦人服や婦人雑貨のフロアを改装した伊勢丹新宿本店は、次のステップとして、リビング、ベビー・子供服フロアのリニューアルを進めております。本年3月には5階リビングフロアのプロモーションスペース「パーク」、さらに10月からは6階ベビー・子供服フロアの5つの「パーク」がソフトオープンし、新しいモノ・コトを発信しております。今後も平成27年春の両フロアグランドオープンに向けて、お客さまが“自然に集う場所”として魅力を



<本館6階のベビー・子供服フロアの「パーク」>

を高めてまいります。

三越日本橋本店

全館リニューアルに向けた
準備を推進

日本橋地域の再開発が進む中、三越日本橋本店では「三越のシンボル」に相応しいプレステージストアとして、全館リニューアルの準備を進めております。新しい三越日本橋本店は、商品・接客・環境など、すべての面で“世界最高のおもてなし”をご提供できる店舗を実現してまいります。さらに日本文化の発信点として、お客さまに非日常空間を楽しんでいただける店舗を目指し、その第一歩として、本年3月にはお客さまのアクティブな暮らしを実現する複合型の新コンセプトショップ



<Hajimari no café (はじまりのカフェ)>

「Hajimari no café (はじまりのカフェ)」を本館7階にオープンいたしました。

三越銀座店

店内に空港型免税店を
来年秋オープン

海外からのお客さまへのサービス拡充に取り組む当社グループは、日本空港ビルデング(株)、成田国際空港(株)、(株)NAAリテイリングと合併会社を設立し、市中での空港型免税売店事業を行う予定です。来年秋には三越銀座店内にファッション、ジュエリー、ウォッチ、化粧品などを取り扱う「Japan Duty Free GINZA」をオープンいたします。沖縄以外の空港型免税店としては日本初となる同店では、日本を訪れる海外のお客さまだけでなく、海外にお出かけになる日本のお客さまのご利用



<三越銀座店の今を紹介するWEBサイト>

も可能です。今後も、各社のノウハウと経営資源を結集し、世界に類を見ない空港型免税店モデルを目指してまいります。

2 支店・地域店の価値向上に向けて

“地域に根ざした店づくり”を全国で推進

地域のお客さまの消費志向やライフスタイルの変化に対応する「あたらしい地域百貨店のビジネスモデル」の構築に取り組んでおります。

札幌・名古屋・福岡で リニューアルを推進

三越伊勢丹の各支店および地域百貨店におきましては、既存の百貨店の枠にとらわれず、地域ごとに異なるお客さまニーズに合わせた店舗のあり方を追求す

る「あたらしい地域百貨店のビジネスモデル」の展開を進め、収益力の向上を目指しております。今後は、札幌・名古屋・福岡の3エリア



<丸井今井札幌本店>



<名古屋三越栄店>

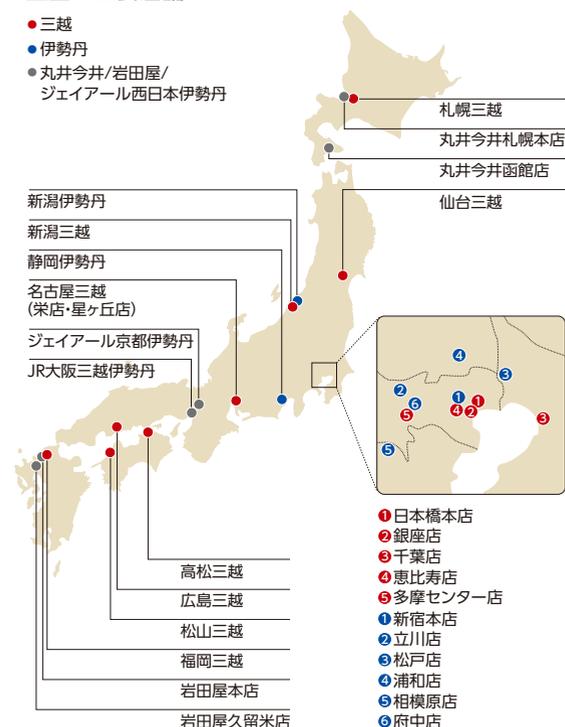


<福岡三越>

に焦点を当て、集中的な投資を行ってまいります。その第一弾として、本年度は福岡三越を改装し、テナントミックス型の商業施設「ラシック」を導入いたしました。また、丸井今井札幌本店のリニューアルを計画しているほか、昨年9月に大規模改装した名古屋三越栄店もさらに進化させてまいります。

全国の主要店舗

- 三越
- 伊勢丹
- 丸井今井/岩田屋/
ジェイアール西日本伊勢丹



- ① 日本橋本店
- ② 銀座店
- ③ 千葉店
- ④ 恵比寿店
- ⑤ 多摩センター店
- ⑥ 新宿本店
- ⑦ 立川店
- ⑧ 松戸店
- ⑨ 浦和店
- ⑩ 相模原店
- ⑪ 府中店

百貨店と専門店の魅力を合わせ持つ「ラシック福岡天神」

本年9月に福岡三越の地下1階にオープンした「ラシック福岡天神」は、多様化するライフスタイルに合わせ、お客さま目線でテナントミックスを図った商業施設として誕生いたしました。ファッション感度の高いお客さまで賑わう天神地区に位置する同店は、大人の女性のお客さまが、“自分らしく過ごせる場所”を目指し、約60のブランドを「Maison(寛ぎ)」「Bazaar(驚きと発見)」「Ville(街歩き)」というテーマ性を持った3つのゾーンで編集しております。

Maison

ナチュラルで明るい家のような寛ぎの空間に、OFF時間を充実させるショップをレイアウトしています。



Bazaar

パズールのように賑わいのある空間に、ワクワクドキドキの発見がある小さなかわいいショップを集めています。



Ville

つい行きたくなる華やかで楽しい空間に、肩肘張らずに着こなせるアパレルを揃えたショップなどを配しています。



成長事業への取り組み

3 お客さまとの接点の拡大に向けて

グループの“強み”を活かし、販売チャネルを強化

百貨店事業で培った「独自性」や「編集力」を活かして、商業施設などへの出店や、WEB事業や商業不動産事業、海外事業などを積極的に進めております。

小型店

多様な業態で
お客さまのニーズに対応

MI PLAZA
(エムアイプラザ)

MI PLAZA
MITSUKOSHI ISETAN

従来のサテライト型とは異なる新しい小型店「MI PLAZA(エムアイプラザ)」は、デイリーユースの雑貨や食品、ギフト商品を中心とした品揃えで、生活感度の高いお客さまからご好評をいただいております。東京都青梅市の1号店からはじまり、本年秋も新たに千葉県木更津市ほか全国各地で7店をオープンいたしました。今後も、地域特性に応じた品揃えとサービスを通じて、上質な暮らしをご提案してまいります。



<MI PLAZA(エムアイプラザ) 木更津店>

イセタン ミラー
メイク&コスメティクス

ISETAN
MIRROR
Make & Cosmetics

“欲しいときに欲しいモノが揃うラグジュアリーコスメショップ”をコンセプトとする「イセタン ミラー メイク&コスメティクス」は、ラグジュアリーコスメ分野で圧倒的な強みを持つ伊勢丹新宿本店の販売ノウハウや商品調達力を最大限に活かし、国内外の高級ブランド化粧品や関連雑貨・小物をラインアップしております。現在、9店舗を展開しており、本年秋には神奈川県藤沢市の商業施設「湘南T-SITE」にも新店舗を出店いたしました。



<イセタン ミラー アトレ大井町店>

イセタン 羽田 ストア

ISETAN HANEDA STORE

羽田空港国内線第1旅客ターミナル内に、一昨年春オープンした「イセタン 羽田 ストア」は、紳士洋品雑貨を中心とした品揃えと、カフェ・バーやゲストルー

ムなどによって、お客さまに心地よい空間をご提供しております。本年6月には



国内線第2旅 <イセタン 羽田 ストア レディス店>

客ターミナルにメンズ2号店を、7月には国内線第1旅客ターミナルにレディス店もオープンいたしました。いずれも伊勢丹ならではのコンテンツで、新たなライフスタイルをご提案しております。

中型店

建設中の大名古屋ビルディングに
セレクトストアを出店

現在、建設中の「大名古屋ビルディング」に、新しい中型編集店舗の1号店としてセレクトストアを出店いたします。地下1階から地上2階に出店するセレクトストアは、同ビルの商業ゾーンにお



ける核テナントとなりま <大名古屋ビルディング・完成イメージ>す。この新店舗では、当社グループの強みである「独自性」「編集力」を結集させ、旬のファッションに関心の高いお客さまに向けて、年齢・性別・アイテムの枠を超えたファッションをご提案してまいります。

販売チャネルの強化で お客さまとの接点を拡大

WEB事業

ファッションニュース総合サイト「FASHION HEADLINE」や、伊勢丹新宿本店のリニューアルに伴いスタートした「ISETAN PARK net」など、WEBを活用したサービスの強化を進めております。本年春には、これまで別運営となっていた伊勢丹と三越のEC(電子商取引)サイトを統合し、品揃えも大幅に拡大いたしました。今後もリアル店舗との連携を図りながら、さらなるサービスの強化と品揃えの拡充に取り組んでまいります。



<ファッションニュース総合サイト「FASHION HEADLINE」>
<http://www.fashion-headline.com/>



<伊勢丹新宿店の「今」と「これから」がわかる「ISETAN PARK net」>
<http://isetanparknet.com/>

スーパーマーケット事業

「クイーンズ伊勢丹」は、高品質で安心・安全な商品や、他のスーパーマーケットでは扱っていない独自性の高い商品などをご提案する食生活のサポーターとして、地域のお客さまのニーズにお応えしております。本年11月には、JR山手線目白駅前にオープンした新しい商業施設「トラッド目白」にも新店舗を出店いたしました。今後も自社製造機能の活用や店舗オペレーションの改革を進め、高収益な事業構造の確立を目指してまいります。



<クイーンズ伊勢丹目白店に入るトラッド目白・完成イメージ>

商業不動産事業

商業不動産事業では、テナントマネジメント事業として新宿、池袋などでヤングファッションに特化した専門館「アルタ」を運営しております。来年春には、多くの若者が集まる東京・原宿の竹下通りに「原宿アル

タ」の新規出店を予定しており、若い世代のお客さまからご支持をいただいている「アルタ」ブランドを活用して、竹下通りのランドマークとなる店づくりを目指してまいります。



<原宿アルタ・完成イメージ>

日本の魅力(クールジャパン)を発信する プロジェクトを推進

海外事業

海外事業では、日本の魅力を世界へ発信する政府の「クールジャパン機構」との共同プロジェクトとして、「日本の優れたモノ・サービス」を発信・提供する新たな店舗モデルの構築をスタートいたしました。その一環として来年秋には、マレーシア「クアラルンプール伊勢丹・LOT 10店」を日本の魅力を発信・提供するグローバルストアとして再構築いたします。



<クアラルンプール伊勢丹・LOT 10店>

オリジナリティある高付加価値商品を創出

さらなる収益性の向上を目指し、サプライチェーンの改革による独自商品の開発や、店舗オペレーションの改善、スタイリストの育成を積極的に進めております。

お客様の“声”や魅力ある伝統・技術を活かした独自商品を開発

収益力の強化に向けて、「より魅力ある商品の企画・開発」と「販売生産性の向上」に注力しております。より魅力ある商品をご提供していくために、店頭でいただいたお客様の“声”を、商品開発に活かす取り組みを進めております。例えば、当社グループの独自ブランド「オンリー・エムアイ」は、お客様のライフスタイルを深く理解し、お客様の視点やニーズを知るスタイリスト(販売員)の意見を商品企画やデザインに反映させることで、高いお客様満足度を実現した商品群であり、企画から販売まで一貫した業務フローを確立しております。

また、日本の魅力ある伝統や技術をお客さまに新しい価値としてご提案していく「ジャパン センシズ」も展開しております。繊維・染色などの伝統技術と先端ファッションを融合させ、作り手(産地)と使い手(お客さま)をつなぐことで、新たな価値の創出に取り組んでおります。

一方、販売生産性の向上については、お客さまへ高質なライフスタイルをご提案できる優秀なスタイリストを育成し、接客の質を高め、販売力の強化に努めております。



<表彰を受けた優秀スタイリスト>



独自商品の企画・開発事例

オンリー・エムアイ



お子さまとペアで楽しめる商品を開発

素材、色、機能などの視点で“ほかにはない新しい価値”を発信し続けてきたオンリー・エムアイ。本年秋には、大人服のファッション感覚でお子さまとペアを楽しみたい、というおしゃれなママのこだわりをカタチにしました。ありそうで少なかった女兒サイズのシャツワンピースや、オーダーメイド感覚で色やロゴが選べる親子おそろいのカシミアセーターなどのアイテムを揃え、お客さまから好評を博しております。



<親子で楽しめるシャツ、シャツワンピース>

ジャパン センシズ



「東北」にフォーカスした新商品開発

本年度は、“思いやりとやさしさ”をテーマに、岩手県、青森県をはじめとした「東北」にフォーカスした取り組みを推進。伝統技術によって生み出された衣料品や小物雑貨、工芸品など、各地方・地域と連携して独自性の高い商品を展開し、ものづくり日本の良さをご紹介しております。



<山形県の紡績ニット企業でつくられたスカーフ>

企業活動を通じて持続可能な社会の実現に貢献

グループ全体で企業活動を通じたさまざまなCSR活動を推進し、社会的課題の解決に取り組んでまいります。

ISO26000の7課題に基づき CSR活動を推進

当社グループは、「ステークホルダーの皆様と向き合い、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。中核課題のうち、特に「コミュニティへの参画及びコミュニティの発展」については、「社会貢献活動基本原則」を定め、「文化・芸術」「被災地支援」「地域の人々と暮らしの応援」の重点3領域で企業活動を通じた取り組みを展開しております。

※ 中核7課題：組織統治、人権、労働慣行、環境、公正な事業慣行、消費者課題、コミュニティへの参画及びコミュニティの発展

7つの課題と社会貢献活動における3つの重点領域

7つの課題		3つの重点領域
	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	文化・芸術
労働慣行	人権	被災地支援
組織統治	環境	地域の人々と暮らしの応援

3つの重点領域で 社会貢献活動を展開

文化・芸術「日本のもの・こと・ひとづくり」

「日本を元気にしていく」というコンセプトのもと、日本が世界に誇れる伝統文化や技術を広く発信していく「ジャパン センシズ」の取り組みを進めております。本年度は全国各地に伝わる藍染めの中から「あおり藍」に焦点を当て、産地と30以上のメンズブランドがコラボレーションした「“JAPAN BLUE”あおり藍CREATION」を伊勢丹新宿本店で開催いたしました。また、このほかにも、各種美術展・展覧会による新人芸術家の紹介、ファッションとパフォーマンスの祭典「新宿芸術天国2014」への参加など、国内各地のさまざまな文化・芸術活動を支援しております。



<“JAPAN BLUE”あおり藍CREATION>



<「新宿芸術天国2014」にて開催した「新宿スタイル・コレクション」>

被災地支援「どんぐりバッチ」

東日本大震災の発生から3年を経た現在も、多くの課題を抱える被災地の「真の復興」に向けて、継続的に支援しております。本年3月には、チャリティキャンペーンとして、宮城県南三陸町で津波被害を受けた木々を被災地の方々が加工した、オリジナルの「どんぐりバッチ」を全国の百貨店で販売いたしました。その利益金6,959,360円の全額を、海岸線に緑の防潮堤を築く「瓦礫を活かす 森の長城プロジェクト」に寄付いたしました。



<キャンペーンを紹介するパネル>

地域の人々と暮らしの応援「職業体験」

地域の皆様とコミュニケーションを図りながら、さまざまな活動を進めております。本年8月には、三越多摩センター店で地域の小学生を対象とした職業体験イベントを開催し、40人の小学生が開店のお出迎えから各ショップでの接客、品出しなどの店頭業務を体験しました。また、9月にも同店で中学生を対象とした職場体験学習を3日間にわたり実施し、地元の中学生在が、日替わりでコーヒーショップや鮮魚店などの仕事を学びました。



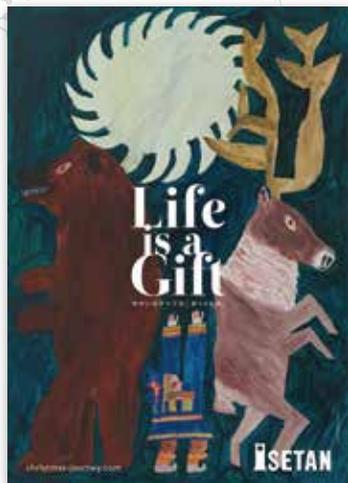
<鮮魚店にてパック詰めを体験する中学生>

WEBサイトでは、CSRの各取り組みを報告しております。
<http://www.imhds.co.jp/csr/>

三越伊勢丹がお届けする Christmas & New Year

Christmas campaign クリスマスキャンペーン

多様な自然に育まれた文化が息づく、 北欧をテーマに



Illustrator ミロコマチコ氏

1981年生まれ。2004年から画家として活動を開始し、伸びやかな作風で注目を集める。2012年「オオカミがとび」で絵本作家デビュー。2013年に同作で絵本大賞を受賞。ダイナミックな筆致で描かれるいきいきとした作品は、国内外から高く評価されている。



Photographer エリカ・ラーセン氏

雑誌「ナショナル・ジオグラフィック」で活躍するアメリカの女性写真家。同誌のウーマン・オブ・ビジョンにも選ばれている。2008年～2011年まで、サーミと生活をともにして写真を撮り続けた。同誌2011年11月号でそのリアリティ溢れる写真を発表した。

まもなく、心躍るクリスマスシーズンがやってきます。本年、三越伊勢丹では「北欧」をテーマにしたキャンペーンを展開。自然との共生を大切に、自然への感謝の気持ち息づく北欧文化の紹介を通じて「発見」と「感動」をお届けいたします。

伊勢丹のクリスマス - LIFE IS A GIFT ~世界のすべてが、おくりもの。-

伊勢丹では、「文化の多様性」をテーマにした新たなクリスマスキャンペーン「CHRISTMAS JOURNEY」をスタート。本年は、北欧の先住民「サーミ」に着目しました。自然とともに生きる遊牧の民サーミが教えてくれるのは、「私たちを取り巻く自然や動物、人との出会い、そのすべてがおくりもの——LIFE IS A GIFT」のメッセージ。伸びやかなイラストとリアリティ溢れる写真を通じてサーミの文化にふれ、「感謝の心」に満ちたクリスマスキャンペーンを展開いたします。

クリスマスを心待ちにするギフト。スウェーデンのサンタクロース「ユールトムテ」のオーナメントカレンダーとお菓子のセット。



バターをたっぷり使ったサクサクのタルト生地に、リンゴベリージャムを使った「ル・ポミアエ」のとおきの北欧風タルトタタン。

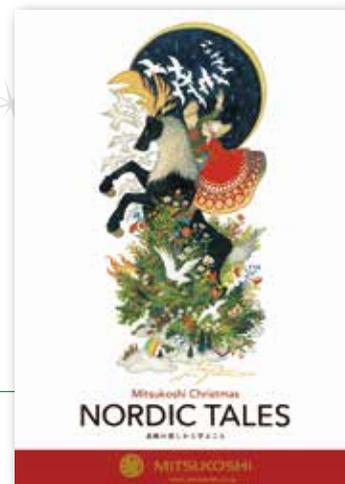
透明ガラスの中に、ガラス細工のツリーやトナカイなどクリスマスの世界を表現したオーナメントボール。



真っ赤ないでたちがクリスマスにぴったり。そりを引く女の子と、リースを持った男の子のクリスマス飾りセット。

三越のクリスマス - NORDIC TALES -

本年、三越のクリスマスは、厳しい大自然の中から生まれた北欧文学がテーマ。「自然との共生」「他者への感謝の気持ち」「多様性」など、今を生きる私たちにとって大切なことが描かれた北欧のものがたりを、学び・遊び・体験できるキャンペーン「NORDIC TALES」を展開いたします。メインビジュアルは、本年度3年目を迎えるアーティストで画家のジュナイダ氏による描きおろし。北欧文学からインスパイアされた世界観をファンタジックに表現しています。



Illustrator ジュナイダ氏

1978年生まれ。アーティスト、画家。「キス・ザ・ハート 東日本復興支援アート&チャリティプログラム」(三越伊勢丹主催)でも、人気を博す。最近では、「宮沢賢治の世界」を描いた絵本を発売。愛らしいキャラクターや風景描写の中に、細やかな視点と緻密なテクニックが効いた絵は、見る人の心に残る普遍的な強さを持つ。

だれもが、幸せで優しい気持ちになる特別な季節——

三越伊勢丹では、お客さまに「発見」と「感動」をお届けするクリスマスキャンペーンや贈ること・贈られることが本当の喜びになる上質なギフト、食材と作り方にこだわったおせち料理などをご用意し、年末年始を華やかに彩ります。

Gifts お歳暮

お世話になったあの方へ、感謝の気持ちを込めて

伊勢丹のお歳暮

伊勢丹では、ユネスコ無形文化遺産に登録され、世界からも注目を集める「和食」の基礎「出汁」に着目。こだわり抜いた昆布、鰹節、椎茸の出汁をはじめ、これらを贅沢に使った逸品など、さまざまなギフトをご用意いたしました。



三越のお歳暮

三越のシンボルであるライオン像と食品フロアは、本年で誕生100周年。三越では、銘店とともに創り上げた美味や限定パッケージなど100年の歴史を重ねてきたからこそお届けできるギフトをはじめ、多彩なお歳暮をご用意いたしました。



New Year dishes おせち

新たに迎えるお正月に、華を添えて

伊勢丹のおせち

デザイン性と品揃えで毎年好評を博している伊勢丹のおせち料理。本年は、和洋中の銘店から新年の幕開けを彩る「特選おせち」や、趣向を凝らした有田焼の器でおせちの新スタイルを創造する「つながるおせち」など、情報発信力の高い伊勢丹ならではの おせちを多数をご用意いたしました。



三越のおせち

各地の銘店とともに日本の食の進化をリードしてきた三越。本年は、伝統とモダンが融合した和洋中のおせちをはじめ、「からだにやさしい」をテーマにしたおせちなど、厳選のおせち料理を豊富にご用意いたしました。



※お歳暮、おせちの画像は、イメージです。

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・ご利用のご案内

- POINT 1** お買いあげ額に応じて、次年度のエムアイカード社のカードのご優待率がアップします。
ご一緒にご利用いただいた場合は、エムアイカード社のカードのご優待・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。
- POINT 2** ご所有株による「株主様ご優待カード」のご利用限度額を超えた場合、次のお買物からエムアイカード社のカードのご優待率でお買物いただけます。
- POINT 3** エムアイカード社の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 4** エムアイカード社のカードは、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。

お問い合わせ

株式会社 エムアイカード お客さまサービスセンター
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26年3月31日現在	連結会計期間 平成26年9月30日現在
資産の部	1,284,658	1,231,894
流動資産	299,657	254,501
固定資産	984,888	977,294
有形固定資産	733,081	727,253
無形固定資産	52,211	52,588
投資その他の資産	199,595	197,452
繰延資産	112	98
合計	1,284,658	1,231,894
負債の部	743,588	693,845
流動負債	435,565	394,459
固定負債	308,023	299,386
純資産の部	541,069	538,048
株主資本	517,117	516,581
資本金	50,157	50,175
資本剰余金	325,116	325,148
利益剰余金	142,110	141,504
自己株式	△266	△245
その他の包括利益累計額	7,474	5,147
新株予約権	1,480	1,302
少数株主持分	14,997	15,017
合計	1,284,658	1,231,894

(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、前年度末と比べて1.5ポイント改善し、42.4%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25年4月1日より 平成25年9月30日まで	連結累計期間 平成26年4月1日より 平成26年9月30日まで
売上高	602,850	581,618
売上原価	432,289	418,639
売上総利益	170,560	162,979
販売費及び一般管理費	157,930	153,220
営業利益	12,630	9,759
営業外収益	4,473	4,742
営業外費用	3,680	3,289
経常利益	13,423	11,211
特別利益	69	88
特別損失	503	1,229
税金等調整前四半期純利益	12,989	10,071
法人税等	5,279	3,989
少数株主損益調整前四半期純利益	7,710	6,081
少数株主利益又は少数株主損失(△)	270	△20
四半期純利益	7,440	6,102

(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

売上高は、前年同期に対してマイナスとなりました。経常利益・四半期純利益は、販管費の節減等に努めたものの前年同期に対してマイナスとなりましたが、期初の第2四半期累計計画値に対してはプラスとなりました。

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25年4月1日より 平成25年9月30日まで	連結累計期間 平成26年4月1日より 平成26年9月30日まで
営業活動による キャッシュ・フロー	6,103	5,594
投資活動による キャッシュ・フロー	△9,058	△18,112
財務活動による キャッシュ・フロー	△860	△7,009
現金及び現金同等物に係る 換算差額	2,127	△671
現金及び現金同等物の 増減額	△1,687	△20,199
現金及び現金同等物の 期首残高	35,781	50,601
連結の範囲の変更に伴う 現金及び現金同等物の増減額	701	—
非連結子会社との合併に伴う 現金及び現金同等物の増減額	—	10
現金及び現金同等物の 四半期末残高	34,794	30,412

(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。

第6回定時株主総会を終えて

当社では、平成26年6月23日に「第6回定時株主総会」を開催し、4,300名を超える株主様にご出席いただきました。定時株主総会にお越しいただきました株主様には、改めて御礼申し上げます。

なお、当日は、当社グループの経営方針などに対しまして複数のご意見・ご質問をお受けするとともに、3つの議案につきまして決議いただきました。株主様からお寄せいただきましたご意見などは、今後の企業運営やIR活動に反映させてまいります。

総会概況

開催日	平成26年6月23日(月)
開催場所	ホテルオークラ東京
所要時間	1時間57分
出席者	4,367名

決議事項

第1号議案	剰余金の処分の件
第2号議案	取締役9名選任の件
第3号議案	取締役賞与の支給の件



<第6回定時株主総会>

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



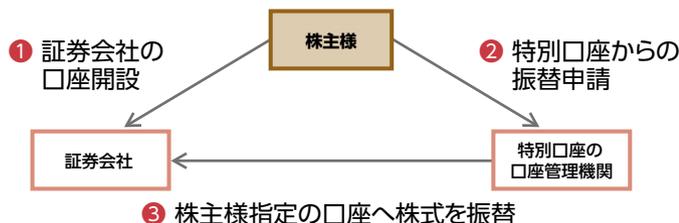
(ご注意) 1. 単元未満株式の買取・買増請求のお手続きにつきましては、単元未満株式が証券会社等の口座に記録されている場合はお取引口座のある証券会社等に、特別口座に記録されている場合は特別口座管理機関にお問い合わせください。
2. 当社では、単元未満株式の買取・買増に係る手数料は無料とさせていただきます。(ただし、証券会社等によっては、取次手数料が発生する場合がございます。)

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、次ページに記載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。

会社概要 (平成26年9月30日現在)

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	501億75百万円
URL	http://www.imhds.co.jp

会社の株式に関する事項 (平成26年9月30日現在)

発行可能株式総数	1,500,000,000株
発行済株式の総数	394,907,294株
	※ うち自己株式数は、253,117株であります。
株主数	177,956名

役員 (平成26年9月30日現在)

地位	氏名	地位	氏名
代表取締役会長執行役員	石塚 邦雄	取締役*1	槍田 松壺
代表取締役社長執行役員	大西 洋	取締役*1	井田 義則
取締役常務執行役員	赤松 憲	取締役*1	永易 克典
取締役常務執行役員	杉江 俊彦	常勤監査役	高田 信哉
取締役常務執行役員	竹田 秀成	常勤監査役	小島 浩介
取締役常務執行役員	松尾 琢哉	監査役*2	北山 禎介
		監査役*2	飯島 澄雄

(ご注意) 1. ※1印は社外取締役であります。
2. ※2印は社外監査役であります。

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



三越伊勢丹ホールディングス

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) 1. 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)で承ることとなっております。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。
2. 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もお取り扱いいたします。
3. 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。
4. 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	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)

株式会社三越伊勢丹ホールディングスは、中間配当を行わず、期末に一括して配当を実施する予定でございます。

胡桃色 *kurumi-iro*

胡桃の樹皮や果皮、根の皮などを使って染めた黄褐色のこと。「正倉院文書」の記述から奈良時代にはすでに染紙に用いられていたことが知られており、平安時代の「枕草子」「源氏物語」にもその名が登場する。