

| 株 | 主 | 通 | 信 |

第 8 期 中 間 期

平成 27 年 4 月 1 日 ~ 平成 27 年 9 月 30 日

ISETAN MITSUKOSHI HOLDINGS

朱華色 *baneziuro*



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

平素から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27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8期中間期(平成27年4月1日～平成27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は、全体には緩やかな回復基調にありましたが、個人消費は依然力強さに欠ける状況が続きました。

そうした中で、当社グループは「百貨店のあるべき姿」の実現と長期視点に立った成長事業の強化・拡大を推進しております。その結果、当中間期の連結売上高ならびに連結営業利益は、前年を上回ることができました。

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に成長し続ける「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。

なお、当社は持株会社発足以来、配当を期末配当の1回としておりましたが、当中間期から、株主の皆様の利益還元之机を充実させるべく中間配当を実施することといたしました。

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

独自の絶対的価値を創造し続けていくことで
企業価値のさらなる向上を目指します。



代表取締役社長執行役員

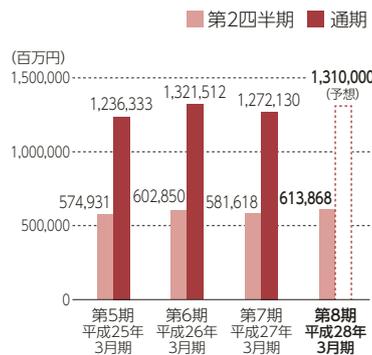
大西 洋

Q1. 当第2四半期の業績と通期の見通しをお聞かせください。

当第2四半期(平成27年4月1日～平成27年9月30日)の連結業績は、売上高6,138億円余(前年同期比105.5%)、営業利益は144億円余(同148.6%)、経常利益は168億円余(同150.1%)、親会社株主に帰属する四半期純利益は108億円余(同178.1%)となりました。首都圏の基幹3店や地方大都市店舗を中心とした資産効果による

購買力の高まりに加え、インバウンド需要の下支えもあり、好調に推移いたしました。今後の消費環境は、中国や欧州経済の不透明感による株価下落などにより、決して楽観視できませんが、引き続き当社グループならではの絶対的な価値のある商品・サービスをご提供していくことで、通期連結売上高は1兆3,100億円、連結営業利益は過去最高の370億円を目指してまいります。

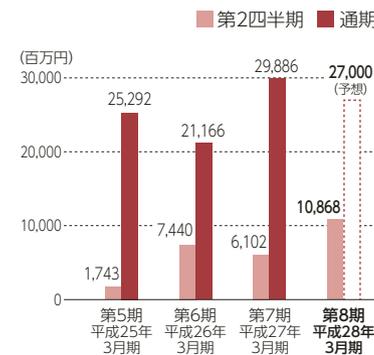
連結売上高推移



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



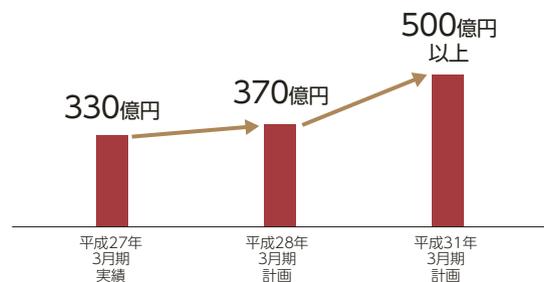


Q2. 中期経営計画の進捗についてお聞かせください。

当社グループでは、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」の実現に向けて、中期経営計画で平成31年3月期連結営業利益500億円以上の達成を掲げております。これからの3年間は、平成31年3月期以降も当社グループが成長し続けていくために一層の収益力の向上と成長事業の強化・拡大を進めていく段階と位置づけております。

収益力の向上に向けては、お客さまのご要望を的確に把握し、独自性・収益性の高い商品をご提案していくために、平成23年から国内百貨店

中長期戦略における連結営業利益目標



を中心にサプライチェーン改革を推進してまいりました。現在、売上高に占める取り組みシェア※は約15%ですが、平成31年3月期には20%を目指して着実にシェアを拡大しております。また今後、販売チャネルを従来の国内百貨店・中小型店舗、EC(電子商取引)から海外店舗へ拡大するとともに、物流改革にも着手してまいります。

成長事業の強化・拡大に向けては、お客さまのライフスタイル全般にわたって新たな価値を提供していくために、他企業との連携も視野に入れた戦略を推進しております。

成長事業の柱の一つであるカード事業では、来年4月からエムアイカードの割引優待をポイント特典制に変更いたします。当社グループ百貨店での買い物に加えて、新たにグループ外の提携先とのポイント交換も可能にし、カードの利便性をさらに高めます。また、提携先のカード会員様にも当社グループのサービスをご紹介していくことで、新たな顧客創造にもつなげてまいります。

※主に国内百貨店売上高全体に占める、サプライチェーン改革による商品の売上シェア

Q3. 将来に向けて成長していくために何が最も重要だとお考えですか。

世の中が変化していく中で成長し続けるために、守り続けるべきものと、進化させ続けていくべきものがあります。

守り続けるものとして、モノだけではない日本人の持つ五感、考え方、感性といった日本独特の良さがあります。本年、新たな企業メッセージとして「this is japan.」を発信いたしました。

当社グループでは、平成23年から「ジャパンセンスイズ」という取り組みを通じて、日本の各地にある良いモノを広くお客さまにご紹介してまいりました。今後はこれをさらに進化させ、商品やサービス、アートや文化を日本人の持つ精神性やおもてなしの心とともに発信していくことで、地方創生に貢献していきたいと考えております。

一方、常にお客さまに喜び感動していただくためには、世の中の変化に合わせて、インフラからおもてなしの方法までを進化させていくことも必要です。その一例として、本年8月から9月にかけて「彩り祭」というキャンペーンを開催いたしました。



“デジタルとファッションの融合”をテーマとし、店頭では3D生地プリンターやロボットが登場して、テクノロジーを取り入れることで生活を豊かにするご提案をし、ご好評をいただきました。

Q4. 成長を支えるための人材育成について具体的な取り組みをお聞かせください。

当社グループでは、人材を今後の成長を支える最も大切な財産と位置づけております。私は、従業員全員が当社グループで働くことに幸せを感じてほしいと思い、人材への投資やさまざまな制度改革を進めております。

女性の活躍推進に向けては、女性管理職比率を現在の20%から中期的には30%を目指していくほか、フルタイム勤務への早期復帰を支援する育児制度や長時間労働の是正などに取り組んでおります。

働く環境の改善に向けては、平成21年度から営業時間の見直しや店舗休業日を段階的に設けてまいりました。働く環境を改善していくことで従業員の笑顔が増え、お客さまへのさらなるおもてなしに

もつな갑니다。先に述べた「this is japan.」にも通じますが、お正月には従業員も家族と一緒に過ごし日本の伝統・文化を大切にしてほしいという想いから、来年のお正月はさらに踏み込んで一部店舗において1月2日を休業日とする予定です。

Q5. 株主様へのメッセージをお願いします。

当社グループは持続的な成長の前提としてコーポレート・ガバナンスを重要な経営課題と位置づけ、統合時から執行役員制度の導入による迅速な意思決定システム、社外役員の登用による透明性の高い経営基盤を構築しております。今後も迅速かつ果敢な意思決定を行うために、コーポレート・ガバナンス体制を引き続き強化していく所存です。また、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、将来に向けて積極的な投資を行い、さらなる企業価値向上を目指します。

なお、配当については統合以来、年1回としておりましたが、当中間期から中間配当を実施いたし

ます。今後も業績や財務状況を勘案し、前向きな株主還元を検討してまいります。

今後も、株主様との対話の機会を増やし、ステークホルダーの皆様と真摯に向き合いながら信頼関係を築き、皆様とともに成長を続ける企業でありたいと考えております。

引き続き、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。



百貨店での取り組み

1 基幹3店舗の価値向上

「世界最高レベル」の独自性ある店づくりで価値を創造

「世界最高レベルの百貨店」として、当社グループの成長を牽引する東京都心の基幹3店舗では、常に新しいコンテンツや価値の創造に努め、独自性の高い店づくりを継続的に推進しております。

■ 伊勢丹新宿本店

デジタルとファッションの融合による
新ライフスタイルを提案

「世界最高のファッションミュージアム」を目指す伊勢丹新宿本店では、デジタル技術を取り入れた情報発信やライフスタイル提案を積極的に進めております。本年4月からはスマートフォンアプリ「ISETANナビ」を活用し、店内ナビゲーションや各階のおすすめ情報、全館回遊イベントの情報などをタイムリーに発信しているほか、本館に「アップルウォッチショップ」もオープンしました。また8月から9月に開催したキャンペーン「彩り祭」では、テクノロジーを活用したさまざまな企画・イベントをご用意し、デジタルとファッションが融合する新しい



ライフスタイルをご提案いたしました。

<「彩り祭」の期間中に展示した、試着した姿を360度から確認できる世界初のシステム>

■ 三越日本橋本店

「カルチャーリゾート百貨店」として
日本文化を発信

日本文化を発信する「カルチャーリゾート百貨店」を目指す三越日本橋本店では、今春(4月22日～5月5日)、本館7階の複合型コンセプトショップ「Hajimarino cafe(はじまりのカフェ)」にて、遊びを通し未来生活を体験できるイベント「未来を遊ぶ with Toshiba」を開催いたしました。同イベントに先駆け、本館1階受付には(株)東芝のコミュニケーションロボット「地平アイコ」が百貨店業界初の“受付嬢”としてデビューしました。



<コミュニケーションロボット「地平アイコ」>

また9月には、日本で誕生した新しいテクノロジーをテーマにしたイベント「ジャパン テクノロジー」を開催し、斬新な発想で、豊かな未来の暮らしを創造するさまざまなテクノロジーをご紹介しました。

■ 三越銀座店

「最旬グローバル百貨店」を目指し
大規模リニューアルを実施

世界有数の魅力あふれる街、銀座の中心に位置する店舗として皆様に愛され続けてきた三越銀座店では、本年10月、「最旬グローバル百貨店」の新コンセプトのもと、大規模リニューアルを実施いたしました。今回のリニューアルでは、世界と日本の旬を意識した「最旬×本物」、日本文化の奥深さを発信する「Japan×興行き」、日本ならではの「おもてなしの精神」、そして世界の人々をつなげる「価値観×交流」の4つのフィルターにより、品揃えと販売サービスの両面で最旬グローバル化を推進しております。また、世界中からご来店くださるお客さまへ、日本最高のおもてなしをご提供するために、本年9月「海外顧客サービスセンター」を新設いたしました。さらに、市中空港型免税店「Japan Duty Free



<海外顧客サービスセンター>

GINZA)は、日本にしかできない快適かつ趣のある新しい買物体験の提供を目指して本年度中にオープンする予定です。

2 支店・地域店の価値向上

“地域に根ざした店づくり”を全国各地で推進

全国各地の当社グループ店舗では、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した、新しい地域百貨店のビジネスモデルを構築することで“地域に根ざした店づくり”を推進しております。

■ 丸井今井札幌本店/札幌三越

札幌の2店舗を 大規模リニューアル

昨年から大規模リニューアルを進めてきた丸井今井札幌本店と札幌三越では、今春の第一期オープンに続いて、本年9月に最大規模のリニューアルを実施いたしました。

丸井今井札幌本店では、『Meet the Mode Museum』をコンセプトとした、世界基準のインターナショナルなモードから、世界のファッション都市と肩を並べる東京の最旬モードまでを提案する婦人服フロアが大通館3階にリニューアルオープンいたしました。



<丸井今井札幌本店の婦人服フロア>

ファッション感度が高く、旬のファッションを積極的に取り入れるお客さまにも受け入れやすい「札幌モード」をご提案してまいります。

また、札幌三越では、本館地下1階・地下2階の食品フロアと、本館2階の婦人服・婦人服飾雑貨フロアが9月よりリニューアルオープンいたしました。食品フロアでは日々の暮らしの品から贈答品まで、「世界」「日本」が認める老舗ブランド・有名ブランドや専門性の高い商品をラインアップ。婦人服・婦人服飾雑貨フロアでは「ソフィスティケートスタイル」をコンセプトに、日々の暮らしを彩る洗練されたファッションをご提案してまいります。



<札幌三越の食品フロア>

■ 福岡三越

グループ2店目となる「空港型免税店」が 福岡に来春オープン

当社は、福岡空港ビルディング(株)、西日本鉄道(株)と共同出資で本年新会社を設立し、3社が培ってきたノウハウと経営資源を結集して、福岡三越内に空港型免税店の出店を計画しております。三越銀座店に続いて当社グループの2店目の空港型免税店となる同店では、日本ならではのホスピタリティを重視した優雅なおもてなしをご提供するとともに、ラグジュアリーな「洗練された美」と、日本独自の「和」のテイストを掛け合わせ、ここでしか体験できない買物空間を演出します。福岡市を代表するショッピングスポットとして国内外の旅行者の皆様へ良質なショッピング環境を提供することで福岡観光の価値を高め、地域に貢献してまいります。



<店舗の完成イメージ>

中小型店での取り組み

年間を通じて、販売チャネル拡大を加速

ライフスタイルやニーズに合わせたさまざまな中小型店を出店し、全国各地でお客さまとの接点づくりを積極的に進めております。

埼玉・川越

● エムアイプラザ川越



百貨店に期待される品揃えやサービスを地域の皆様にお届けする「エムアイプラザ」。埼玉で2店舗目の出店となりました。

北海道・旭川

● エムアイプラザ旭川

平成
27年 3月

4月

東京・六本木

● イセタンサローネ

埼玉・富士見

● エムアイプラザ
富士見

静岡・清水

● エムアイプラザ清水

埼玉・越谷

● エムアイプラザ
レイクタウン

新潟・新潟

● エムアイプラザ横越

宮城・大崎

● エムアイプラザ古川

ショッピングセンター「リオオーネふるかわ」に、宮城県内での3店舗目を出店しました。



富山・砺波

● エムアイプラザとなみ



ショッピングセンター「イオンモールとなみ」に、北陸初の店舗を出店しました。

7月

10月

東京・表参道

● イセタン ミラー メイク&コスメティクス
東急プラザ表参道原宿店

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。観光に来られた方も、お立ち寄りいただきやすく、ギフトにもおすすめできる商品を揃えています。

12月

東京・丸の内

● イセタンサローネ メンズ

イセタンメンズがプロデュースするメンズファッションのセレクトストア。世界有数のオフィス集積地・丸の内エリアに出店します。

愛知・常滑

● エムアイプラザ常滑

静岡・藤枝

● エムアイプラザ藤枝

東京・立川

● エムアイプラザ立川立飛

愛知・名古屋

● イセタンハウス

ISETAN
HAUS



生まれ変わる名古屋のシンボル「大名古屋ビルヂング」に、ワンランク上のライフスタイルを提案する「イセタンハウス」を出店します。

平成
28年 3月

ISETAN
SALONE
MEN'S



成長事業への取り組み

グループの強みを活かし、お客さまとの接点を拡大

当社グループは、グループが保有する多様なリソースの活用を通じて、顧客接点を拡大・充実させ、より多くのお客さまの暮らしに役立てるよう、さまざまな取り組みを進めております。

■ スーパーマーケット事業

クイーンズ伊勢丹笹塚店を
リニューアルオープン

当社グループが首都圏を中心に現在19店舗を展開する「クイーンズ伊勢丹」は、高品質な食品専門スーパーマーケットです。昨年の石神井公園店のリニューアル、目白店のオープンに続き、本年5月には基幹店舗である笹塚店をリニューアルオープンいたしました。今回のリニューアルでは生鮮・ベーカリー・惣菜の厨房をオープンにし、お客さまとの対面接客によって「鮮度感」「ライブ感」「圧倒的な清潔感」を一層高めたほか、日配、グロッサリー部門でもこだわりの商品と新しい商品集積を展開しております。今後もさらに、お客さまとのコミュニケーションをより深められる、新しいスーパーマーケットスタイルをご提案してまいります。



<クイーンズ伊勢丹笹塚店>

■ 旅行事業

新会社「三越伊勢丹旅行」が
事業を開始

旅行事業の強化に向け、(株)三越伊勢丹旅行を設立し、本年7月より営業を開始いたしました。三越伊勢丹旅行の有する「三越プレミアムクルーザー」は、45席設置可能な大型観光バスの座席を、わずか10席に改造することでプレミアム感にあふれたバスを実現いたしました。このバスにご乗車いただく旅行商品を企画・提供することで、他社との差別化を図るとともに、お客さまの満足度を高め、リピート率の向上につなげていきます。さらに、このバスを核とした国内旅行をきっかけに、三越伊勢丹旅行が提供する国内・海外旅行の“ファン”を増やすことを目指します。



<三越プレミアムクルーザー>

■ ブライダル事業

新会社
「三越伊勢丹プラン・ドゥ・シー」を設立

当社は(株)Plan・Do・See(プラン ドゥ シー)と共同で、本年10月、ブライダル事業の新会社(株)三越伊勢丹プラン・ドゥ・シーを設立いたしました。婚礼・レストラン・バンケット・ホテル事業を展開するプラン ドゥ シーは、「オリジナルウエディング」「レストランウエディング」のパイオニアとして豊富なノウハウと経験を有する企業です。

ウエディングを取り巻く環境が大きく変化し、お客さまのニーズも多様化している中、当社グループのお客さま基盤や長い歴史で培った信用力と、プラン ドゥ シーの持つ優れた感性や豊富な事業ノウハウを融合させ、独自のウエディング事業を創出いたします。さらに将来的には、レストラン事業など他の分野でも協業を進め、新たな価値創造に取り組んでまいります。



収益力向上への取り組み

お客さまの感動を呼ぶ商品・サービスを創出

ご要望を的確にとらえたオリジナルの企画商品を開発する「仕入構造改革」などを通じて多様化するお客さまに満足いただける“新たな価値”をスピーディに提供します。

NUMBER TWENTY-ONE

日本のものづくりを世界に発信

「仕入構造改革」から生まれた三越伊勢丹オリジナルブランド、婦人靴の「NUMBER TWENTY-ONE」は、お客さまの声を活かした商品づくりが好評で、大幅な成長を続けています。

本年より、アジア地域の百貨店でも販売が開始されました。当社グループは、企業活動の方向をより明確に示す言葉として企業メッセージ「this is japan.」を発信しており、今後もこうしたオリジナルブランドの海外市場への拡大により生産性を高め、日本のものづくりを世界に広めてまいります。



<アジア地域の百貨店で展開されたNUMBER TWENTY-ONEの靴>

オンリー・エムアイ

「ほかにはない新しい価値」を追求



「オンリー・エムアイ」は、お客さまの声をもとに、三越伊勢丹が独自に企画・開発したオリジナル商品群です。毎年春・秋には、オンリー・エムアイ商品を核としたマーチャンダイジング型の全社キャンペーンを展開し、お客さまの満足を実現しております。本年の「オンリー・エムアイ秋のキャンペーン」では、「日本の所作」をテーマにしたモードファッションや、シンプルながら上質でコンフォートなスタイルをご提案いたしました。今後もお客さまの声に耳を傾け、“ありそうでなかった”モノやコトをご提案し、お客さまに感動し



ていただける、新たな価値を創出してまいります。

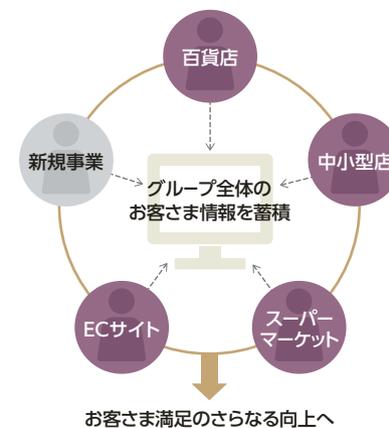
<和歌山の職人がなめした鹿革を手袋の名産地・香川の技術で仕上げたグローブ>

“新たな価値”を生み出すために

顧客情報の一元管理を目指して、グループ各社の情報連携を強化

当社グループでは、カード事業を通じたグループ各社の情報連携を強化し、百貨店はもちろん中小型店やスーパーマーケット、ECサイトなどをご利用いただくお客さまの情報の一元管理を目指しております。蓄積したデータとノウハウを活用してお客さまのニーズをよりきめ細かくとらえることで、お客さまが求める情報を的確に提供できるような販促活動や、多様化するお客さまの価値観に対応する新しい商品やサービスの開発、さらには新事業や新業態の開発・拡大につなげてまいります。

顧客情報の一元管理によるお客さまのメリット



お客さまが求める情報を的確に提供

ニーズにお応えする商品・サービスの提供

「事業を通じた社会貢献」に取り組み、CSR活動を推進

当社グループでは「事業活動を通じた社会貢献」を基本に、グループ全体でさまざまなCSR活動を推進し、社会的課題の解決に取り組んでおります。

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	文化・芸術
消費者課題	公正な事業慣行	被災地支援
労働慣行	人権	地域の人々と暮らしの応援
組織統治	環境	

3つの重点領域で展開する 社会貢献活動

文化・芸術「日本のもの・こと・ひとづくり」

当社グループは、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「ジャパンセンスイズ」を展開しています。昨秋は震災復興応援の気持ちを込め「東北」に焦点を当てたのに対し、今春は北陸新幹線開通で脚光を浴びる「北陸」にフォーカスし、伝統工芸や文化が今なお息づく同地方に伝わる技術や商品を、当社グループならではのフィルターを通して編集。日本人の繊細さや美意識を新たな価値としてお客さまにご紹介しました。また、ジャパンセンスイズに合わせて、金沢美術工芸大学の学生とのコラボレーションによる「ウィンドウディスプレイ・デザイン」も実施しました。



<「金沢美術工芸大学 meets 伊勢丹」と題して展開されたウィンドウディスプレイ>

被災地支援「どんぐりバッヂ」チャリティキャンペーン

当社グループは、東日本大震災からの復興を支援する取り組みの一つとして「どんぐり」をデザインした

オリジナルバッヂの販売によるチャリティ活動を昨年から展開しております。バッヂは宮城県南三陸町で津波被害を受けた杉の木を原材料とし、すべて現地の工房で地元の方々の手によって加工されたものです。



本年も3月に全国のグループ <店頭のだんぐりバッヂ> 店舗で「どんぐりバッヂ」東日本復興支援チャリティキャンペーンを実施し、収益金の8,088,957円を被災地沿岸部での復興支援に取り組む「公益財団法人 瓦礫を活かす森の長城プロジェクト」へ寄付をいたしました。

地域の人々と暮らしの応援「環境改善活動」

伊勢丹立川店では、不要になった衣料品を回収しバイオエタノールなどにリサイクルする「FUKU-FUKUプロジェクト」と連動して、本年8月の夏休 <店頭で衣料品回収をアピール> み子どもイベント開催に合わせて、7階のベビー・子供服コーナーで衣料品回収を行いました。同コーナーではリサイクルに関するDVDの放映、ポスターの掲示やワークショップを実施し、期間中にバイオエタノール3.85Lに相当する11kgの衣料品を回収しました。



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

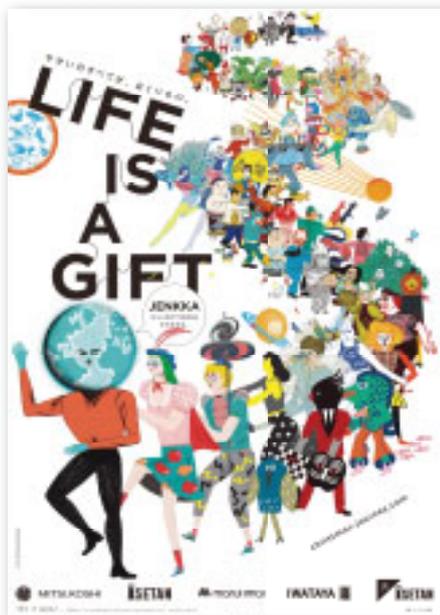
Christmas & New Year

CHRISTMAS CAMPAIGN クリスマスキャンペーン

テーマは「LIFE IS A GIFT ～せかいのすべてが、おくりもの～」

感謝と幸福をつなぐダンス・JENKKAで世界中にハッピークリスマスを!

三越伊勢丹グループは、「LIFE IS A GIFT ～せかいのすべてが、おくりもの～」をテーマに、本年初めて、全社統一イメージのクリスマスキャンペーンを開催します。世界の多様な文化に目を向け、人や社会、自然など“私たちを取り巻く周囲のすべてに感謝する”という想いを、北欧生まれのフォークダンス・JENKKAを通じて世界中に伝え、幸福をわかち合う——三越伊勢丹グループの新たなクリスマスにご期待ください。



＜すべてのキャラクターが大集合した全店共通のキャンペーンポスター＞

JENKKAでつながるハッピークリスマス

1 世界中のアーティスト50人とコラボレーション



1960年代に世界92カ国以上で大ヒットした「JENKKA」。シンプルなステップで皆がつながって楽しく踊る様子を、本年は世界各国のアーティスト50人による個性豊かなイラストで表現しました。人や動物・植物、身のまわりのモノ、さらには各店舗のキャラクターたちがJENKKAの列に連なるメインビジュアルで、とびきりハッピーなクリスマスを演出します。

各店舗の特徴を表すユニークなキャラクターが登場

左から名古屋・星ヶ丘三越の40周年記念キャラクター「ホシミン」/ジェイアール京都伊勢丹「舞妓」/伊勢丹立川店「飛行機」

JENKKAでつながるハッピークリスマス

2 JENKKAムーブメントを巻き起こす多彩な仕掛け



本クリスマスキャンペーンでは、とびきりハッピーなJENKKAムーブメントを巻き起こすさまざまな企画をご用意。フィンランドの人気デュオが歌うオリジナルJENKKA、南流石氏による振付で当社グループの従業員が踊るムービー、お客さまがJENKKAの動画を投稿できる参加型スペシャルサイトなど、多彩な仕掛けでクリスマスを盛り上げます。

SPECIAL SITE



伊勢丹のクリスマスギフト



スウェーデンのお祝いの日にいただく定番ケーキをアレンジした「フィーク」のケーキ。



クリスマスまで一日ひとつずつ楽しめるラスクメゾン「CAFE OHZAN」のキューブラスク。

三越のクリスマスギフト



「帝国ホテル」のシェフパティシエ、望月完次郎氏がプロデュースしたラグジュアリー感あふれる三越のオリジナルクリスマスケーキ。



北欧の妖精“ニッセ”をモチーフに細部まで丁寧な作りこまれた愛らしい表情のクリスマス人形。



GIFTS お歳暮

大切なあの方へ、感謝の想いをこめて。

伊勢丹のお歳暮

日本の豊かな自然と細やかな感性に育まれた「おいしい温故知新」や、欧州の伝統食文化を伝えるグルメ・スイーツなどをラインアップ。

国内・海外の個性あふれる食材や集いの席にふさわしい名店の味をご用意いたしました。



三越のお歳暮

三越の基本理念“まごころ”のシンボルである天女像をあしらった限定パッケージや、天女像をモチーフにして作りあげた美味など、大切な人へのまごころが伝わる品々をご用意いたしました。



NEW YEAR DISHES おせち

とっておきの美味で、新春のひとときを。

伊勢丹のおせち

有田焼の6つの窯元と実力派シェフの6人のコラボレーションによる特選お重や、新年の幸せを呼び込む「ラッキー・フォーチュンおせち」をはじめ、本年も多彩なラインアップでご提供いたしました。



三越のおせち

三越の“まごころ”を象徴する天女像をテーマにした和・洋・中のおせち料理や、健康を考えたヘルシーな味わいの「からだにやさしいおせち」など、多数のオリジナル商品をご用意いたしました。



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、エムアイカード社のカードの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 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 3 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い物いただけます。

カード特典改定のお知らせ

平成28年4月より、エムアイカード社のカードは「割引優待」から「ポイント特典」に改定します。前年のお買いあげ額に応じたボーナスポイントの進呈など、これまで以上に使いやすいカードになります。詳しくはホームページをご覧ください。

Web <http://www.micard.co.jp/>

エムアイカード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。

※お歳暮、おせちの画像は、イメージです。

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27年3月31日現在	連結会計期間 平成27年9月30日現在
資産の部	1,291,560	1,274,742
流動資産	296,258	274,848
固定資産	995,210	999,815
有形固定資産	731,095	731,624
無形固定資産	55,653	58,009
投資その他の資産	208,461	210,180
繰延資産	91	78
合計	1,291,560	1,274,742
負債の部	713,905	688,135
流動負債	403,498	383,203
固定負債	310,407	304,932
純資産の部	577,655	586,606
株主資本	539,242	545,782
資本金	50,198	50,223
資本剰余金	325,171	325,196
利益剰余金	165,131	171,635
自己株式	△1,258	△1,273
その他の包括利益累計額	21,119	24,380
新株予約権	1,599	1,549
非支配株主持分	15,694	14,895
合計	1,291,560	1,274,742

(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1.3ポイント改善し、44.7%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26年4月1日より 平成26年9月30日まで	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
売上高	581,618	613,868
売上原価	418,639	440,845
売上総利益	162,979	173,023
販売費及び一般管理費	153,220	158,523
営業利益	9,759	14,499
営業外収益	4,742	5,428
営業外費用	3,289	3,104
経常利益	11,211	16,823
特別利益	88	110
特別損失	1,229	478
税金等調整前四半期純利益	10,071	16,456
法人税等	3,989	5,947
四半期純利益	6,081	10,508
非支配株主に帰属する 四半期純損失	△20	△359
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6,102	10,868

(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、百貨店業を中心に好調に推移し、前年同期に対して増取となりました。また、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増益となりました。

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26年4月1日より 平成26年9月30日まで	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
営業活動による キャッシュ・フロー	5,594	8,458
投資活動による キャッシュ・フロー	△18,112	△12,218
財務活動による キャッシュ・フロー	△7,009	△5,670
現金及び現金同等物に係る 換算差額	△671	△1
現金及び現金同等物の 増減額	△20,199	△9,432
現金及び現金同等物の 期首残高	50,601	50,299
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
非連結子会社との合併に伴う 現金及び現金同等物の増加額	10	—
現金及び現金同等物の 四半期末残高	30,412	40,951

(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



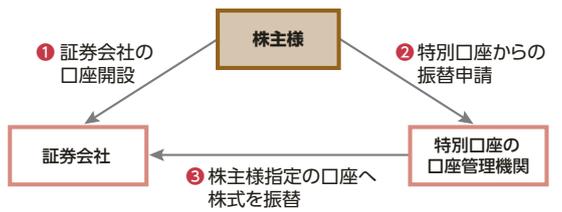
- (ご注意) 1. 単元未満株式の買取・買増請求のお手続きにつきましては、単元未満株式が証券会社等の口座に記録されている場合はお取引口座のある証券会社等に、特別口座に記録されている場合は特別口座管理機関にお問い合わせください。
2. 当社では、単元未満株式の買取・買増に係る手数料は無料とさせていただきます。(ただし、証券会社等によっては、取次手数料が発生する場合がございます。)

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
- 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。
 - 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	<ol style="list-style-type: none"> 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。 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	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)

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 502億23百万円
 URL <http://www.imhds.co.jp>

役員

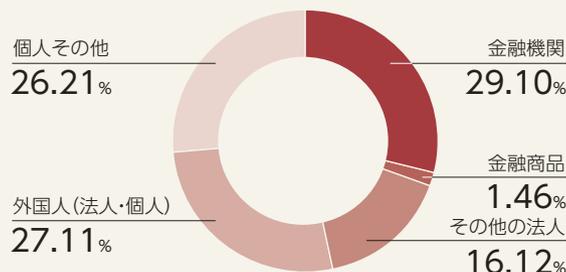
代表取締役会長執行役員	石塚 邦雄
代表取締役社長執行役員	大西 洋
取締役専務執行役員	松尾 琢哉
取締役常務執行役員	赤松 憲
取締役常務執行役員	杉江 俊彦
社外取締役	槍田 松瑩
社外取締役	井田 義則
社外取締役	永易 克典
常勤監査役	高田 信哉
常勤監査役	竹田 秀成
社外監査役	北山 禎介
社外監査役	飯島 澄雄

株式の状況

発行可能株式総数 1,500,000,000株

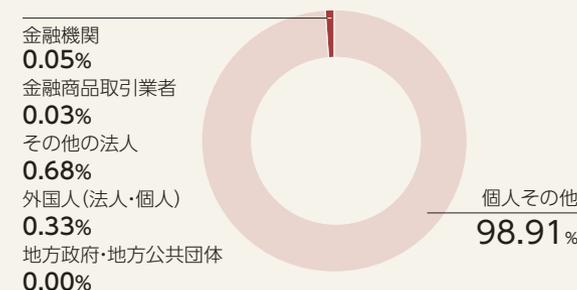
発行済株式総数 395,010,434株
※ うち自己株式数は、821,504株です。

所有者別持株比率



株主数 179,364名

株主数比率



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)	24,619,200	6.23
2	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	17,097,400	4.32
3	公益財団法人三越厚生事業団	13,667,832	3.46
4	三越伊勢丹グループ取引先持株会	7,752,078	1.96
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	JP MORGAN CHASE BANK 380055	5,660,408	1.43
8	株式会社三菱東京UFJ銀行	5,342,995	1.35
9	三井住友海上火災保険株式会社	5,299,805	1.34
10	STATE STREET BANK WEST CLIENT-TREATY 505234	4,988,891	1.26

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

朱華色 *hanezuairo*

鮮やかな朱色に近いオレンジがかった薄い赤色。
 日本書紀によると天武天皇の頃、親王や諸王の衣装の色として定められた。
 「万葉集」にもその名が登場する。