

## 三越伊勢丹グループ3ヶ年計画の進捗状況について

2011年を目標とした3ヶ年計画を推進し、百貨店事業の課題を検証しながら、目指す百貨店像に向けて着実に進んでいます。

### ●グループ3ヶ年計画の進捗状況 (2010年5月現在)

|                 | 2008年度                                | 2009年度   | 2010年度                            | 2011年度              | 2012年度   | 2013年度 |
|-----------------|---------------------------------------|--|-----------------------------------|---------------------|----------|--------|
| カード統合           | ●VISA付<br>新アイカード発行                    | ●アイカードと<br>三越カード<br>相互利用開始<br>●エムアイカード社へ<br>商号変更 | カード統合<br>●三越エムカード発行<br>●友の会統合     | ← 前倒し               |          |        |
| システム統合          | ●システム会社統合<br>●三越へ伊勢丹業務フロー導入、定着        |  | ●システム統合                           |                     |          |        |
| ギフト統合           |                                       |  | ●中元ギフトより<br>共同配送開始                |                     |          |        |
| シェアードサービス       | ●経理シェアード<br>サービス開始                    | ●人材サービス会社<br>設立<br>●物流会社設立                       | ●ビル管理会社統合                         |                     |          |        |
| 首都圏統合<br>本社機能統合 | ●三越伊勢丹<br>ホールディングス<br>設立              | ●経理機能一本化   | ●人事機能一本化<br>管財機能一本化               | 統合 ← 前倒し            | 当初<br>予定 |        |
| 地域事業会社化         |                                       |  | ●地域事業会社設立                         |                     |          |        |
| 新潟エリア           | ●伊勢丹のしくみ導入                            | ●一体運営開始  | ●会社統合                             |                     |          |        |
| 福岡エリア           |                                       | ●岩田屋<br>完全子会社化                                   | ●福岡エリア<br>会社統合<br>●岩田屋MIカード<br>発行 |                     |          |        |
| 札幌エリア           |                                       | ●札幌・函館丸井今井<br>会社設立と営業開始                          | ●丸井今井VISA付<br>MIカード発行<br>(10月)    |                     |          |        |
| 銀座店増床           |                                       |  | ●増床オープン(9月)                       |                     |          |        |
| 三越大阪店開業         | ●JR西日本と共同<br>出店へ<br>●三越伊勢丹の<br>直接子会社へ |  |                                   | ●JR大阪三越伊勢丹<br>として出店 |          |        |

戦略骨子I:顧客接点の再強化と取組先との関係見直し

(1)百貨店ビジネスモデル改革(仕入構造改革)

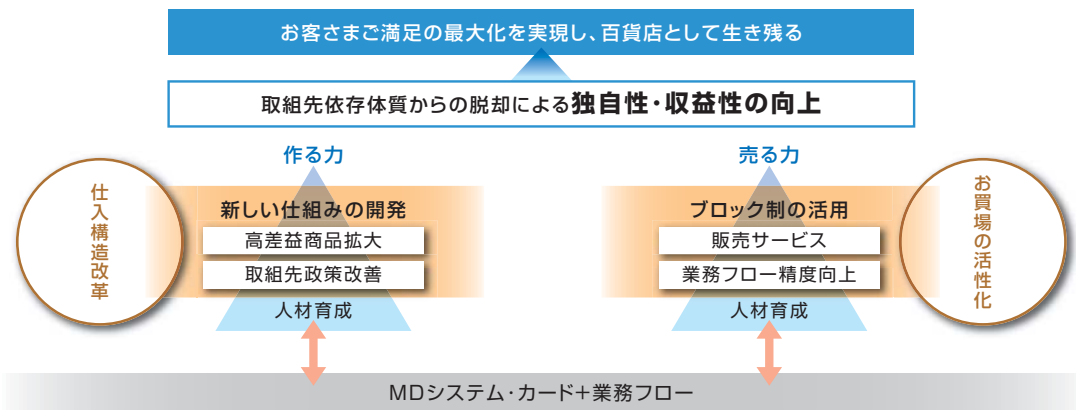
当グループでは、百貨店業としてこれまでの「取組先への依存体質」から脱却して、「お客さまにとって真に価値ある商品」を提供し、「独自性」と「収益性」の向上を目指すために、百貨店のビジネスモデル改革とも言える仕入構造改革に取り組んでいます。2010年4月にシステム統合が行われ、土台となるインフラが整備されたことで改革を本格化させていきます。

首都圏の旗艦店舗においては、お客さまの関心度、ライフスタイルに対する志向に対して、ファッション性、希少性のある商品を提供するために新しい商品開発経路を確保するなど、独自の展開し収益性の確保をします。このため、この取り組みには、商品調達段階で素材メーカー、工場、商社、企画会社などの協力が不可欠であり、流通チャネルを改革することで、単なる低価格商品を提供するのではなく、「価格」と「商品価値」のバランスを図り、お客さまの求められる価値を追究し商品価値を

上げた商品を提供することを目指しています。現在、20を超える企業とこの取り組みについて協業しており、2010年の秋冬から新しい商品を展開していく予定です。

支店やグループ百貨店については、地域での競合に勝ち残り、かつ継続的な店舗投資が可能な収益基盤作りを目指し、既存の伊勢丹ユニット・BCC・催事標準化の仕組みをベースにした新CPCC体制をベースに推進を加速します。2010年度下期には、三越9店舗(札幌、仙台、千葉、新潟、名古屋栄、星ヶ丘、広島、松山、福岡)で、4ユニット(ファッションパーツ、ハンドバッグ、婦人靴、紳士肌着)18ショップで展開を開始します。さらに単品レベルでのロットメリットを活かし、三越・伊勢丹の支店・グループ全店で可能な限り横拡大し、地域・店舗・顧客特性にあった生活価値を提供出来る新たな商品開発も推進していきます。

●百貨店ビジネスモデル改革(仕入構造改革)の考え方



(2)統合後初の大型プロジェクト ～三越銀座店増床～

当グループは、国内最大のマーケットで世界でも有数の規模と成長性を持つ東京に、全国百貨店売上1、2位の三越日本橋本店、伊勢丹本店、そして三越銀座店を擁しています。統合後は、この3店に戦略的投資を行い、他社を圧倒する優位性を確保する戦略を進めてきました。

2010年9月にオープンする三越銀座店の増床計画は、投資総額420億円と三越と伊勢丹が統合して初めての大型プロジェクトです。銀座にこられるお客さまにとっての“マイデパートメントストア”を目指しており、お客さまの生活シーンや関心ごとを深掘した品揃えやサービス、環境までを全館で貫き、銀座ならではの独自性を追求していきます。地下3階から地上10階までの12の各フロアで、銀座の独自性を最も表すお買場＝「銀座スタイル」を設置し、常に新しく銀座店でしかできないことを提案します。地上9階では、銀座四丁目の中空に「憩いの場」＝「銀座テラス」を設け、「レストラン・カフェ」「街のインフォメーション」「ベビー休憩室」「親子休憩室」「託児所」のサービス施設とイベントを絡め、くつろぎと癒しの空間として、公共性と賑わい性のあるこれまでの百貨店にはない

フロアを提供します。また、屋上では芝生や植栽の広場のほか、太陽光発電も設置し環境へも配慮します。地上11～12階では、日本初、東京初、百貨店出店初、新業態の店舗のみで構成する、これまでにないレストラン街を展開します。その他、海外からのお客さまへの「外国人観光案内」、バリアフリー化、レストスペースなどユニバーサルを強化し、優しい店内施設・環境を追求します。

**コンセプト:**  
新しい価値をスタイルとして  
創造し時代の扉を開ける店

**ターゲット:**  
自分の考えを持ち、本物本質  
を見極め新しさと心の豊かさを  
求める成熟した大人

初年度売上目標:630億円  
総投資額:420億円



三越銀座店

## 戦略骨子Ⅱ:グループ基盤整備と構造改革の推進

当初計画よりも一部前倒しながら計画通り進めています。2010年4月1日にシステム・カード統合完了、ギフトの共同配送については2010年度中元より開始します。シェアードサービスと本社機能統合についても首都圏会社統合に先行し進めています。なお、関連会社の整理は計画通り進んでおり、会社数を削

減するとともに、クイーンズ伊勢丹と専門館事業の相互活用など、経営資源の有効活用を進めています。

首都圏会社統合については統合準備委員会のもと、現在組織やMD政策、スキーム等を策定中です。仕入構造改革の取組規模、交渉力がさらに高まるものと考えています。

## 地域事業会社と併存エリアについて

地方店舗については、各地域の百貨店事業会社に権限委譲を行い、各地域に最適な意思決定をスピードをもって行うだけでなく、「地域のお客さまに愛される、地域のお客さまにとっての「マイデパートストア」」となるべく地域に密着した営業体制を構築し、迅速で細やかな営業施策の展開を推進する体制を整備し、一方、コスト構造改革も進め、競合に打勝つ店舗体質への変革を進めました。

具体的には2009年10月に、伊勢丹の保有する岩田屋、静岡伊勢丹、新潟伊勢丹株式を三越伊勢丹ホールディングスに移管し、これら3社を直接子会社としました。また、岩田屋との株式交換により同社を完全子会社化しました。三越から札幌・仙台・名古屋・広島・高松・松山・福岡の各地域の百貨店運営事業を承継し、当社は地域事業準備会社として新会社7社を設立しました。

2010年4月には、それらの地域事業準備会社に対し、三越から札幌・仙台・名古屋・広島・高松・松山・福岡の各地域の百貨店運営事業を承継し、新潟伊勢丹に対し三越から新潟地域の百貨店運営事業を承継しました。

また投資計画、保有資産・事業の見直しの観点から、経営資源の集中と選択を進めており、2009年5月には三越池袋店・鹿児島店、2010年3月には伊勢丹吉祥寺店を閉店しました。

併存エリアについては、新潟エリアで先行して2010年4月に三越新潟店と新潟伊勢丹を統合しました。販促・催事・外商など共同施策を実施し、カードについても1枚のカードで複数店舗ご利用いただけるなど、お客さまの利便性を高めています。一方で、賃貸料、配送センター統合等でコスト削減も進めています。福岡エリアについては、2010年10月に会社統合を行い、同時にエムアイカードを発行する予定です。

## 戦略骨子Ⅲ:成長事業の育成

### (1) アジア百貨店事業の拡大

アジア地域については、さらに百貨店事業の拡大を図っていきます。2018年までを三段階のステップに分け、第一ステップ(2010~2012年)においては中国を中心とした既存エリアの運営強化と2号店、3号店の出店を進めます。第二ステップ以降はこれらの店舗の営業黒字化と新規出店を図るなど、中国市場の成熟化を見据えた展開を行っていきます。

2010年3月に、既存店の経営資源・ノウハウの有効活用を図り、中国国内での競争力を高めるとともに、効率的な新店の出店を進めていくために、中国持株会社を設立しました。

新店計画:シンガポール5号店(2010年末開店予定)



### (2) カードの統合とソリューションビジネス

2010年4月に計画を前倒して、カード機能・インフラを統一、「三越エムカード」を発行しました。一枚のカードで三越と伊勢丹各店舗でご利用できるようになり、首都圏や店舗の共存エリアにおけるお客さまの利便性が向上しています。顧客情報も一元管理が可能となり、情報分析の精度を向上させ充実したモノ・コト・情報をご提供できるようになり、お客さまのご期待に応えていきます。

またカード情報を一元化して管理することにより、トータルライフアテンダント事業を充実させています。2009年9月に伊勢丹新宿本店に開設したフィナンシャルジュブラザでは、ご来場者の約1割がコンサルティングを受けられるなどお客さまの関心も高く、2010年4月からは、三越日本橋本店、9月からは銀座店にも開設し、ライフイベント全般に関わるさまざまなご相談にお応えしていきます。



三越エムカード



伊勢丹新宿本店フィナンシャルジュブラザ



三越日本橋本店フィナンシャルジュブラザ