



平成18年3月期

中間決算説明会

2005年11月10日

株式会社 伊勢丹

# 本日のご説明内容

第 部 平成18年3月期 中間決算内容説明

第 部 平成18年3月期 通期業績予想

第 部 営業施策

第 部 海外・国内関係事業および次期経営計画

質疑応答

# 出席役員

代表取締役 社長執行役員 武藤 信一

取締役 専務執行役員 営業本部長 石津谷 悦朗

常務執行役員 経営企画部長 兼 経理部担当 高田 信哉

執行役員 経理部長 槍田 憲司

# 第 部

## 平成 1 8 年 3 月期中間決算内容説明

常務執行役員 経営企画部長 兼 経理部担当

高田 信哉

# 平成18年3月期中間 連結損益計算書（売上高）

16/9期

2,966億円

17/9期

3,040億円

(74  
億円)

岩田屋  
504億円

合計3,545億円

# 平成18年3月期中間 連結損益計算書（営業利益）

16/9期

71億円

岩田屋  
6億円

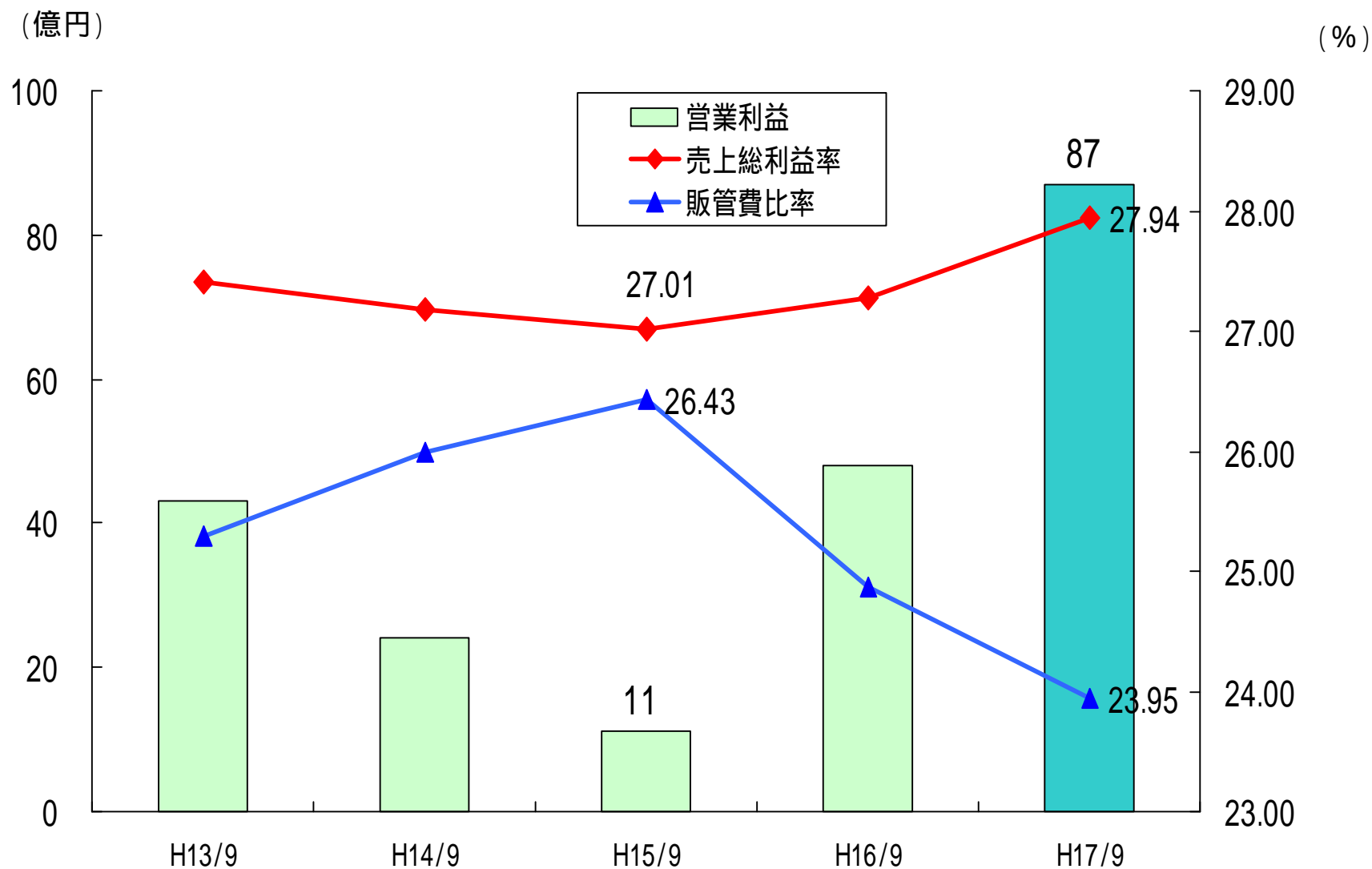
17/9期

127億円

(55億円)

合計133億円

# 5年間の営業利益の推移(単体)



## 平成18年3月期中間 連結損益の予想差分析

**売上高 + 35億円**

<内訳:億円> 伊勢丹 + 16、新潟+2、マミーナ+1、バーニーズジャパン+1、  
東南アジア+12他

**営業利益 + 36億円**

<内訳:億円>  
伊勢丹 + 27、新潟 + 1、東南アジア+5他

**経常利益 + 40億円**

<内訳:億円>  
伊勢丹 + 30、新潟 + 1、東南アジア+6他

(金額は端数切捨)

## 平成18年3月期中間 単体損益の予想差分析

売上高 + 16億円

<内訳:億円>

本店 + 8、立川店+3、府中店+2、吉祥寺店+1他

売上総利益 + 9億円 (売上総利益率+0.23%)

営業総利益 + 10億円 (その他の営業収入+0.8億円)

販売管理費 17億円

<内訳:億円>

人件費 2、修理費等(下期へ) 14、その他 1

営業利益 + 27億円

経常利益 + 30億円 (営業外収支+2.9億円)

(金額は端数切捨)

# 第 部

## 平成18年3月期 通期予想

常務執行役員 経営企画部長 兼 経理部担当

高田信哉

# 平成18年3月期 決算(連結)の予想

<損益計算書> 単位：億円

	上期実績	前期差	下期予想	前期差	通期予想	前期差
売上高	3,546	579	3,854	531	7,400	1,110
差益額	1,046	178	1,134	175	2,180	353
販売管理費	912	116	998	159	1,910	275
営業利益	134	62	137	16	270	78
経常利益	139	58	141	3	280	61
当期純利益	76	-11	84	44	160	34

価値創造3ヶ年計画

当初計画	計画差
6,400	1,000
-	-
-	-
250	20
270	10
160	0

<財政状態>

	上期実績	前期差			通期予想	前期差
有利子負債残高	1,079	98	-	-	1,000	-121
ROA(%)	-	-	-	-	5.85	1.5

当初計画	計画差
900	100
5.70	0.15

# セグメント別 業績予想 前期との差異

単位：億円

		上期実績	前期差	下期予想	前期差	通期予想	前期実績	前期差
百貨店子会社	売上高	867	504	946	536	1813	773	1040
	営業利益	6	13	12	6	17	-2	19
	経常利益	1	12	5	3	6	-8	14
	当期純利益	-1	11	-1	1	-1	-13	12

SPA シャリティストア	売上高	369	24	377	2	745	720	26
	営業利益	4	6	7	5	11	0	11
	経常利益	4	6	7	5	10	-0	11
	当期純利益	0	7	4	3	4	-7	11

海外百貨店	売上高	158	16	162	17	319	287	33
	営業利益	11	3	9	1	20	17	3
	経常利益	12	3	10	1	21	17	4
	当期純利益	9	2	6	1	15	12	3

シンガポール除く

# 平成18年3月期 決算(単体)の予想

<損益計算書> 単位：億円

	上期実績	前期差	下期予想	前期差	通期予想	前期差
売上高	2,056	16	2,294	-10	4,350	6
差益額	575	18	634	3	1,209	21
その他営業収入	6	-	6	-	12	-
販売管理費	493	-15	548	18	1,041	3
営業利益	88	39	92	-10	180	29
経常利益	101	33	99	-46	200	-13
当期純利益	57	-32	68	35	125	4

価値創造3ヶ年計画

当初計画	計画差
4,400	-50
1,204	5
-	12
1,054	-13
150	30
180	20
100	25

<財政状態>

	上期実績	前期差			通期予想	前期差
有利子負債残高	852	-57	-	-	850	122
ROA	-	-	-	-	5.69	0.89

当初計画	計画差
850	0
4.70	0.99

## 下期の販管費増額の内訳

前年差 18億円

人件費	10億円
修理費(浦和店リモデル等)	+ 9億円
外部委託費・雑費	+ 12億円
売上増に伴うアイカード手数料	+ 2億円
販促費	+ 2億円
減価償却	+ 2億円
その他	+ 1億円
合計	+ 18億円

# 第 部

# 営業施策

取締役 専務執行役員 営業本部長

石津谷 悦朗

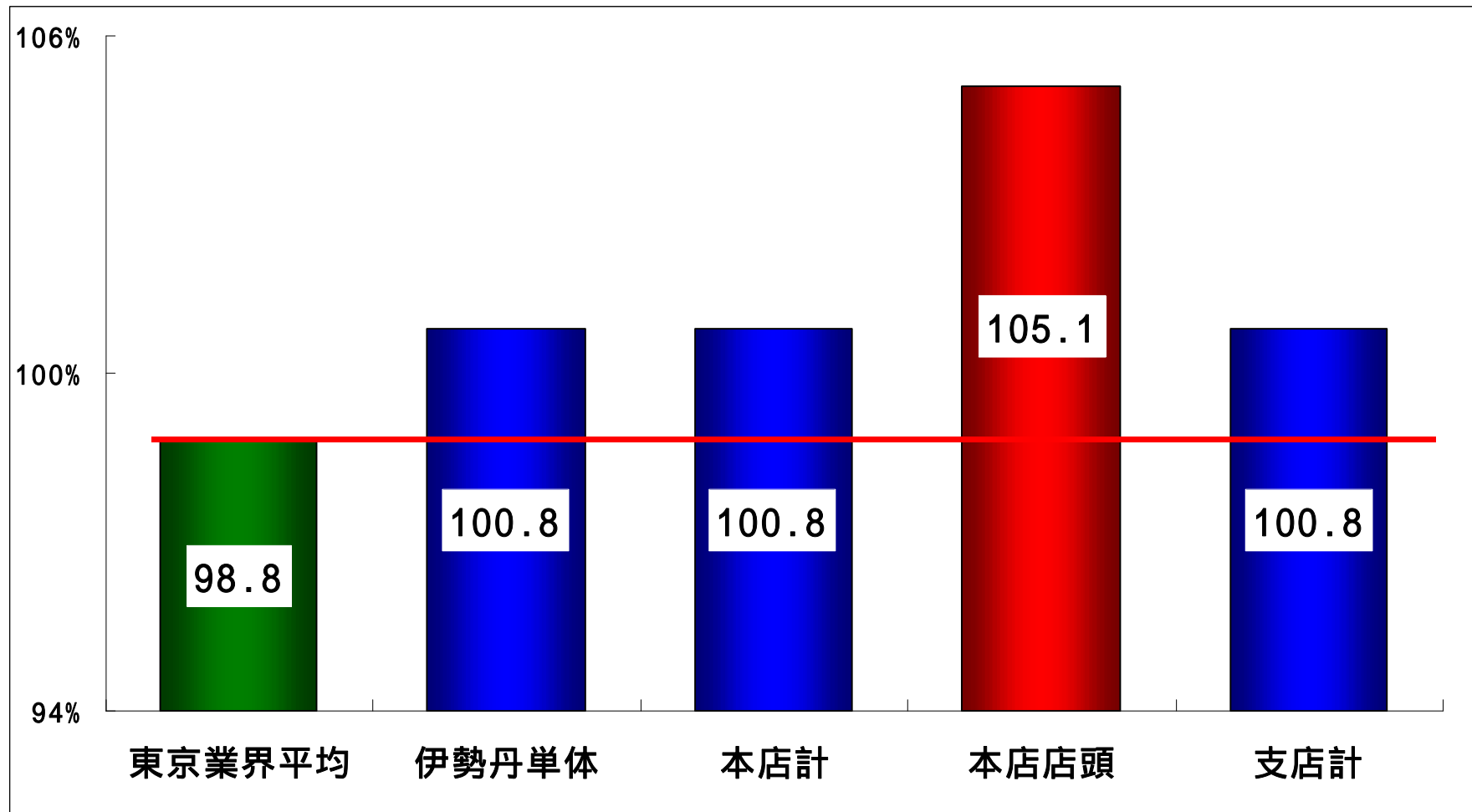
- ・ 0 5 年度上期の状況
- ・ 0 5 年度下期の施策



## ・05年度上期の状況

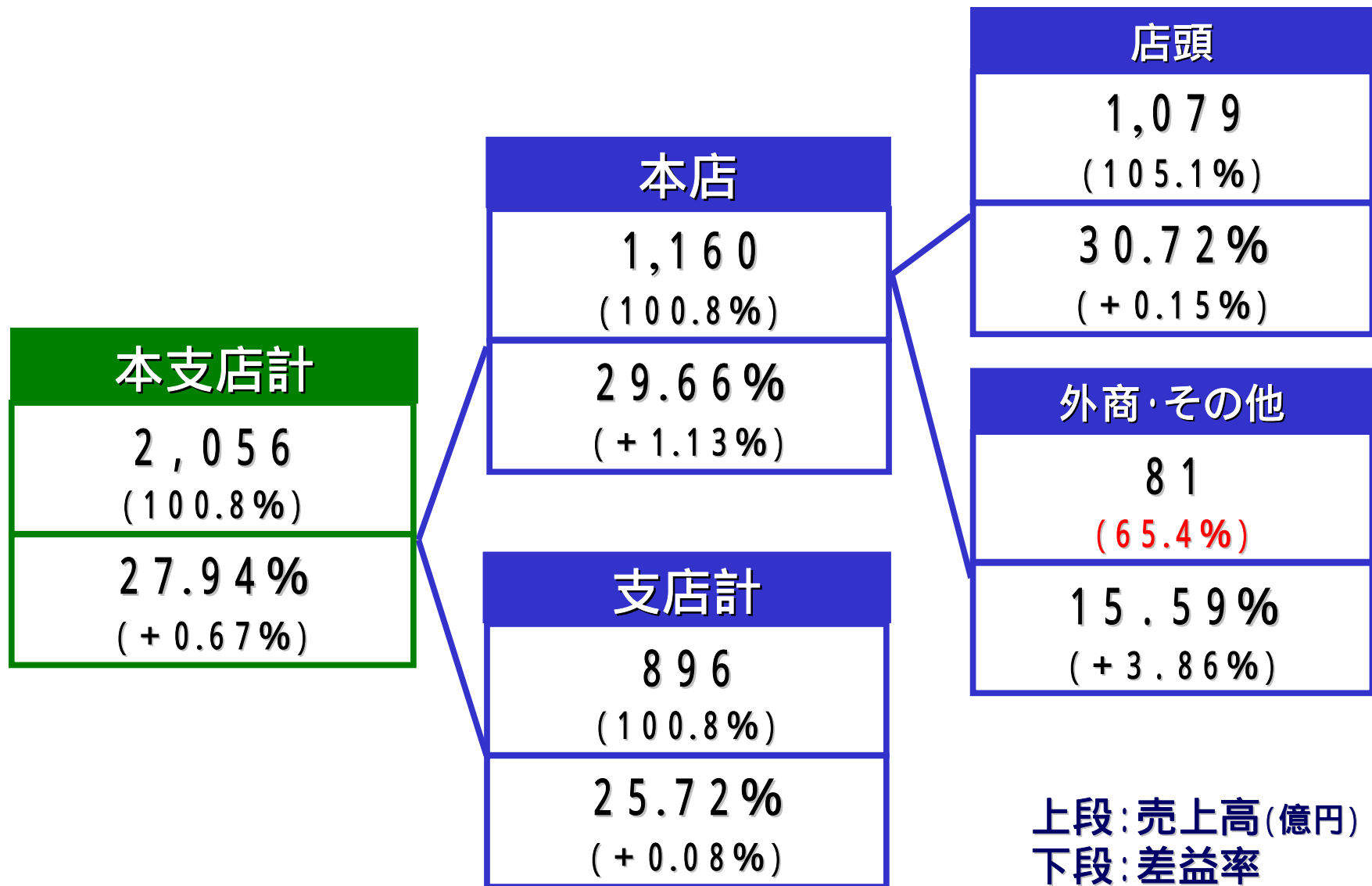
- 1 . 伊勢丹単体
- 2 . 本店
- 3 . 支店・国内グループ百貨店

# 1. 伊勢丹単体 (1) 東京業界平均との売上伸び率比較

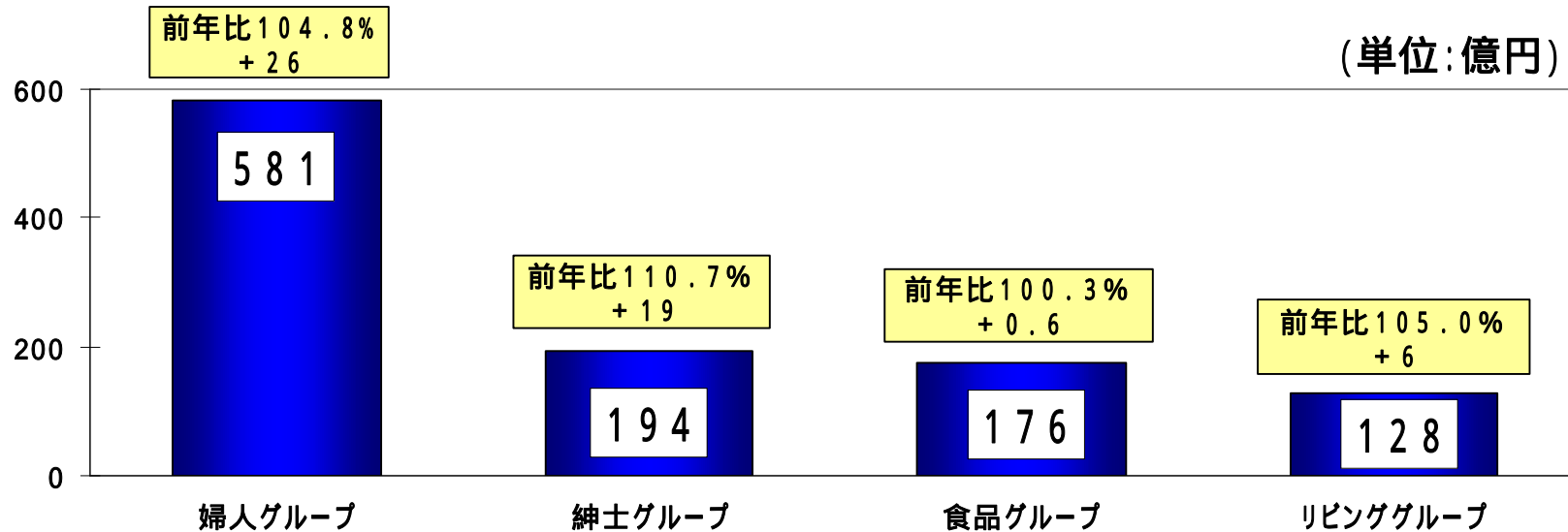


伊勢丹単体・本店計・本店店頭・支店計のすべてが、東京業界平均を上回る

# 1. 伊勢丹単体 (2) 売上・差益の状況



## 2. 本店

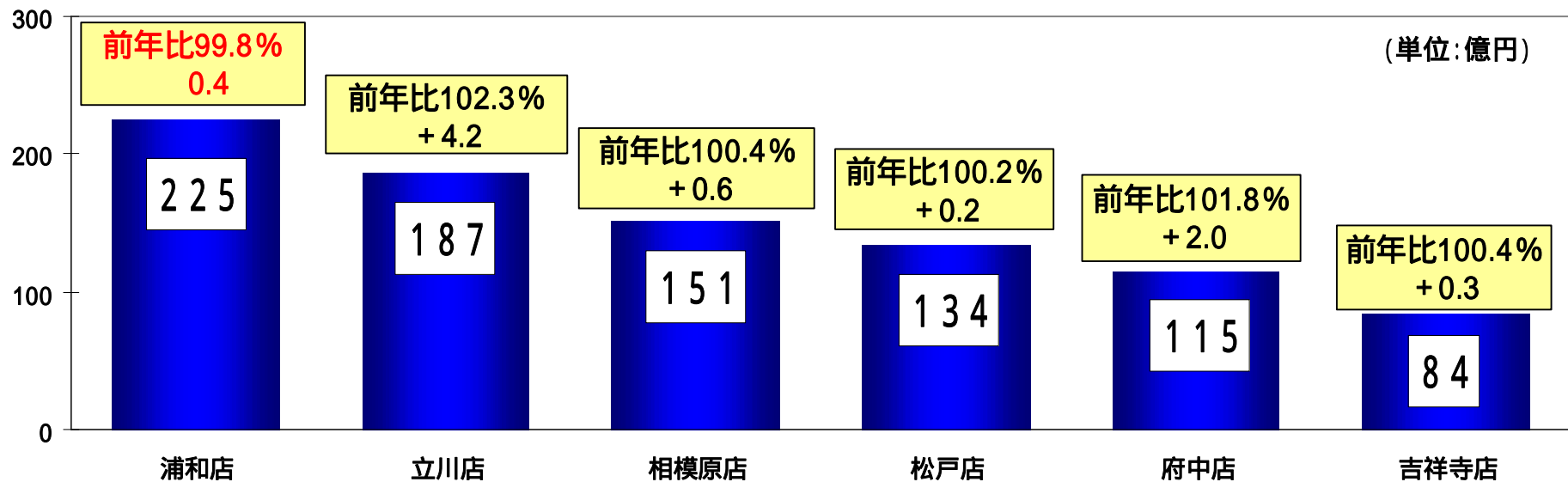


### 上期の取組内容

婦人グループ	リード顧客の取込み 独自性の高いプロモーション強化
紳士グループ	優良顧客の固定化の推進 スーツ・靴・ワイシャツ等のオーダーメイドの充実
食品グループ	ファッション提案の強化 全面リモデルに向けた、トライアル実施
リビンググループ	リモデルによるトータル提案力の強化 リフォーム・内装の営業体制強化

各商品グループの施策を通じ、独自性とファッション性を追求

### 3. 支店・国内グループ百貨店 (1) 支店



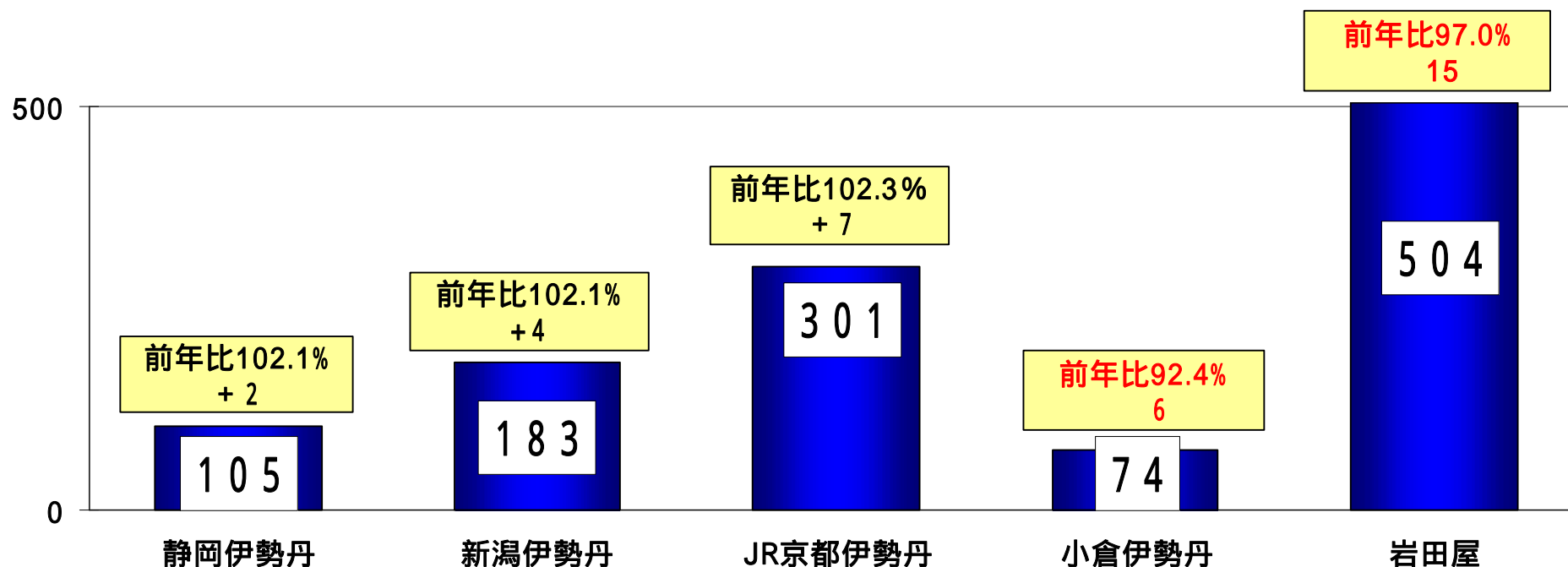
支店計 896 億円 100.8% +6.9 億円

浦和店	大宮駅の商業施設オープン、周辺RSC等の影響を受け来店客数が減少
府中店	新築マンションへのアプローチ、プロモーション等の強化による新規顧客獲得
吉祥寺店	足元商圈への訴求強化と催事標準化の精度向上により地域顧客を動員

地域密着一番店の実現に向け、顧客ニーズに対応した施策を継続的に実行

### 3. 支店・国内グループ百貨店 (2) 国内グループ百貨店

(単位: 億円)



国内グループ百貨店計 1,168 億円 99.2% 8.9 億円

小倉伊勢丹

4～6月は前年開店効果により苦戦、7～9月は中元等が好調で前年クリア

岩田屋

3～5月は前年新店オープン効果により苦戦、6～8月は婦人・紳士が好調で前年クリア

各地域の顧客に対する積極的なファッション提案による伊勢丹ブランドの浸透

## ・05年度下期の施策

- 1 . 本店
- 2 . 支店
- 3 . 国内グループ百貨店

# 1. 本店

## 今後の方向性

- フラッグシップである本店を、衣食住すべてのカテゴリーで世界最高レベルまで引き上げる
- 特定多数の伊勢丹ファンを強く意識し、独自性・主体性を強く打出す

08年3月完成を目処に本店再開発を実行



## 下期の重点項目

- 本店再開発を見据えた編集平場のトライアル実施による、独自性の強化
- 創業120周年プロモーションによる来店客数の向上と新規顧客の獲得
- 情報発信強化を通じた、特定多数の伊勢丹ファンとの関係構築

## 2. 支店

### 全支店共通

- 地域の顧客ニーズに応えた、品揃え・販売サービス・プロモーションの強化による、入店客数増・買回り促進
- 商圈の顧客特性に応じたファッション性が高いMDの導入による地域における差別化
- セントラルコントロールの推進による売上・利益の底上げ

#### 浦和店

大規模リモデルにより「圧倒的地域一番店」を構築

- 百貨店ニーズに期待通り応えられる店
- すみずみまで提案に満ちあふれた店
- 「本店の風」を感じていただける店
- 「ゲストハピネス」を追求する店

#### 府中店

プロモーション強化とアイカード会員化の推進による新規顧客獲得

#### 吉祥寺店

上顧客へのアプローチ強化と婦人から食品フロアへの買回り促進

### 3. 国内グループ百貨店

静岡伊勢丹

全館で52%のシェアを持つ婦人関連フロアの買回り促進

新潟伊勢丹

商圈再設定を通じた訴求エリアの見直しによる集客力の向上

JR京都伊勢丹

レストラン街・婦人グループ等のリモデル効果による集客力の向上

小倉伊勢丹

商圈のニーズに対応した食品、婦人服のMDバランス修正  
アイカード会員へのポイントシステム導入による稼働率向上  
「クローバーサークル（友の会）」導入による顧客の固定化

岩田屋

8・9月に行ったりリモデルを活かした圧倒的地域一番店の確立  
06年9月のシステム統合に向けた準備の推進

伊勢丹本体との連携強化による、地域顧客にとっての存在価値の確立

# 第 部

## 海外・国内関係事業および次期経営計画

代表取締役 社長執行役員

武藤信一

# 海外・国内関係事業および次期経営計画

1. 海外事業について
2. 国内関係事業について
3. 新・10年ビジョンのポイントについて
  - 策定の背景と目指す姿
  - 販売サービスの強化

# 今後の海外出店について



# 濟南 伊勢丹について



# SS4社中間期実績

(単位：百万円)

	売上高			営業利益		
	実績	前年比	前年差	実績	前年比	前年差
伊勢丹ダイニング (46店舗)	2,349	88.9%	294	168	( 73)	+242
マミーナ (55店舗)	3,422	87.5%	489	87	( 64)	+151
クイーンズ伊勢丹 (16店舗)	23,979	103.6%	+831	101	46.7%	115
バーニーズジャパン (3店舗)	7,134	148.8%	+2,339	32	( 254)	+287
<b>SS4社合計</b>	<b>36,886</b>	<b>106.9%</b>	<b>+2,387</b>	<b>389</b>	<b>( 176)</b>	<b>+566</b>

# 国内関係会社について ~クイーンズ伊勢丹新店~

## 立地

## 営業面積 他

## MD構成・特徴

### 白金高輪店

港区白金1丁目  
白金アエルシティ内  
「白金プラザ」地下1階

東京メトロ及び都営  
線の結節点である  
白金高輪駅と地下通  
路にて直結

営業面積: 約900m<sup>2</sup>

駐車場: 49台

開店日: 2005年  
11月30日

初年度売上目標: 12億円

総投資額: 4.1億円

品川店との協働に  
よるローコストオペレ  
ーション

オフィス需要を意識  
した購買頻度の高い  
生活必需品の充実

### 横浜店

相鉄ジョイナス内

横浜市西区南幸1丁目  
相鉄ジョイナス地下1階内

当社最大規模の大型  
ステーション立地対応  
店舗で、神奈川県初  
の出店

営業面積: 約2,500m<sup>2</sup>

駐車場: 550台

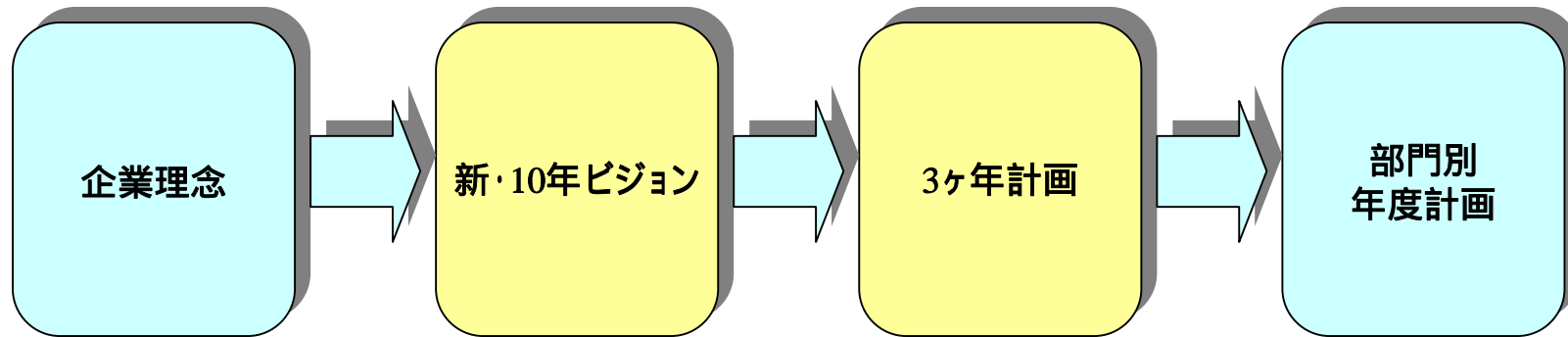
開店日: 2006年秋以降

総投資額: 15.6億円

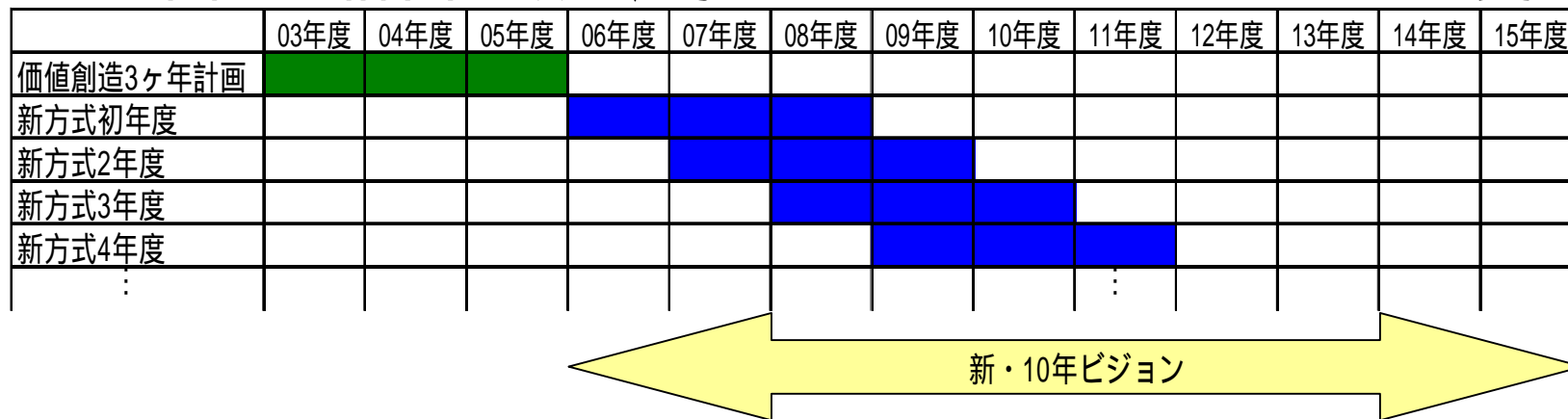
自営SMとテナント  
の融合により、伊勢  
丹グループとしての  
こだわりや上質感に  
満ちた品揃えで新た  
な「食」の提案を行う

# 新・10年ビジョン、3ヶ年計画の位置付けと考え方

## 新10年ビジョン、3ヶ年計画の位置付け



## 新中期計画の進捗イメージ ・3年固定の計画を改め、毎年ローリングするスタイルへ変更



# 新・10年ビジョン策定の背景と目指す姿

= 2000年に策定した10年ビジョン =  
百貨店事業における圧倒的競争優位の確立  
新たな取り組みによる成長基盤の確立  
を果たすことにより、  
「常にあたらしいファッションを創造し、高収益で拡大発展を続ける小売グループ」  
を実現していく。

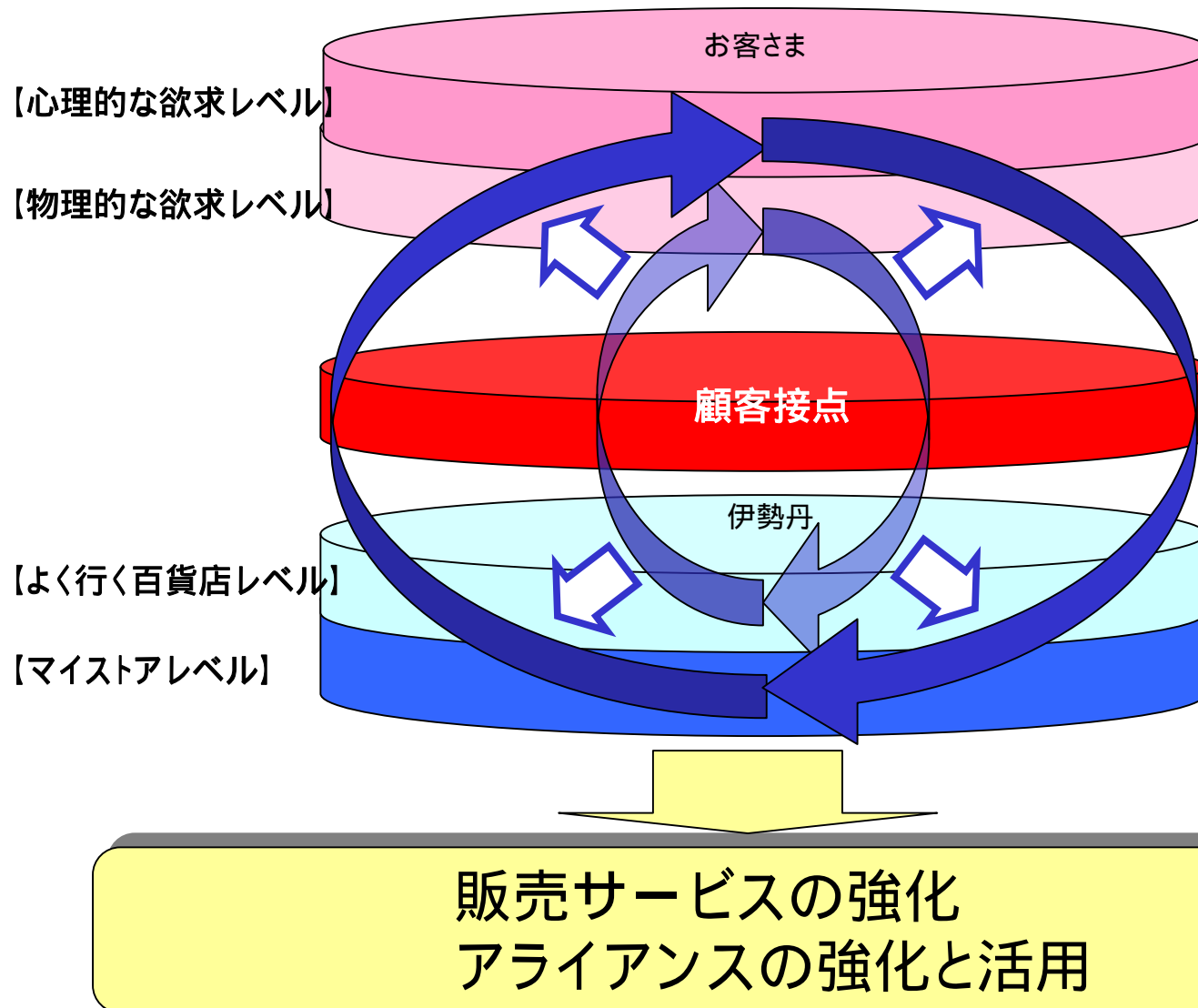
5年経過して...

お客さまの変化に対応する必要性  
(日々高まっていく  
お客さまの期待に応えていく)

取り組みの棚卸しの必要性  
(新しく行うべきことが  
具体的に見えてきた)

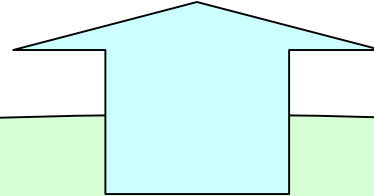
= 新・10年ビジョン =  
2015年ごろの目指す姿  
常にあたらしいライフスタイルを創造し、  
お客さまの生活の中のさまざまなシーンでお役に立つことを通じて、  
お客さま一人ひとりにとっての「マイストア」となり、高収益で拡大発展を続ける小売グループ

# お客さまとの信頼関係の再構築



# 販売サービスの強化

お客さまとの信頼関係の再構築



= 伊勢丹が主体性を持つ販売サービスの確立 =

伊勢丹ならではの質の高い魅力的なサービスの提供

小売業トップレベルの当たり前サービスの提供