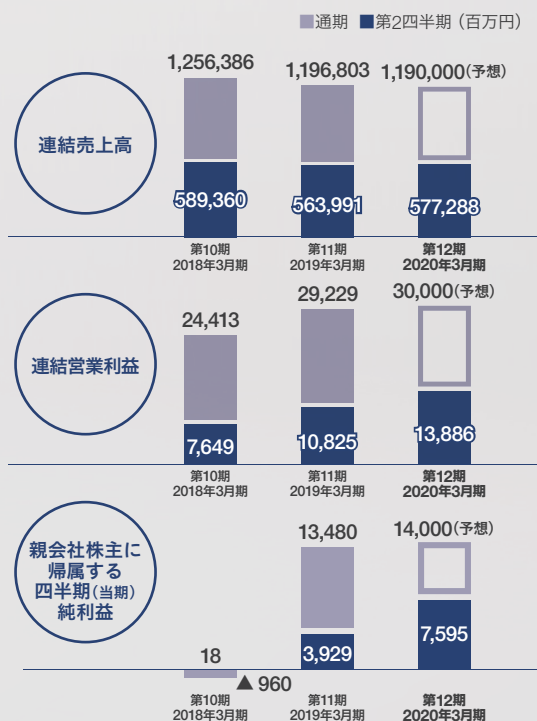


第2四半期決算は増収増益を達成

百貨店業においては、消費税増税前の駆け込み需要や基幹店のリモデル効果があり、高額品を中心に好調に推移し、連結売上高は5,772億円(前年同期比2.4%増)となりました。

一方、コスト構造改革の取り組みが着実に成果を上げ、販売費及び一般管理費が減少した結果、連結営業利益は138億円(同28.3%増)となりました。

子会社の事業譲渡益により特別利益が増加し、店舗閉鎖損失等の特別損失が減少したことから、親会社株主に帰属する四半期純利益は75億円(同93.3%増)となりました。



「第2四半期決算」についての詳細はこちら

https://www.imhds.co.jp/ja/ir/settlement/index_of_accounts.html

持続的成長のための取り組み

ESG、SDGsの視点を踏まえ、事業を通じた社会的課題の解決と企業価値向上を両輪とする持続可能な経営をめざしております。



「サステナビリティ」についての詳細はこちら

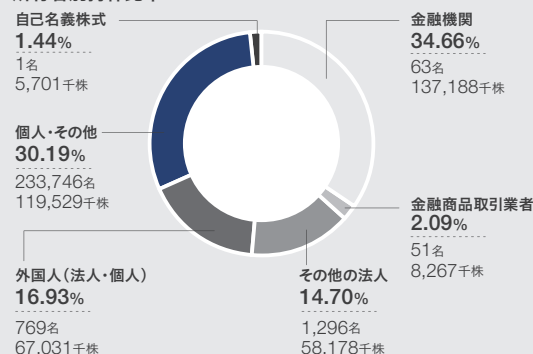
<https://imhds.disclosure.site/ja>

インフォメーション

株式の状況 (2019年9月30日現在)

発行可能株式総数	発行済株式総数	株主数
1,500,000,000株	395,894,554株	235,926名
1単元の株式数：100株	うち自己株式数は、5,701,424株です。	

所有者別持株比率



「株式状況」「株主優待」等についての詳細はこちら

<https://www.imhds.co.jp/ja/ir/investor/index.html>

郵送物の発送、未着に関するご照会、支払期間が過ぎた配当金のお受け取りに関するご照会などは当社の株主名簿管理人であります三菱UFJ信託銀行へお問い合わせください。

三菱UFJ信託銀行(株)

株式に関するお手続き TEL 0120-232-711(通話料無料)
(受付時間 土・日・祝日を除く平日9:00~17:00)



三越伊勢丹ホールディングス

株式会社三越伊勢丹ホールディングス

〒160-0022 東京都新宿区新宿五丁目16番10号
グループ総務部 株主様専用ダイヤル 0120-230-051
(受付時間 10:00~18:00 木曜日・日曜日・12月31日・1月1日を除く)
<https://www.imhds.co.jp>



三越伊勢丹ホールディングス

証券コード:3099

株主通信

第12期 中間期

(2019年4月1日~2019年9月30日)

本リーフレットについて

環境への配慮ならびに株主さまへより多くの情報をご提供させていただくため、今回の株主通信は当社ホームページに掲載いたしました。WEBの特性を活かし、動画などもご用意しておりますので、ダイジェスト版である本リーフレットとあわせて是非ホームページもご覧ください。



<https://www.imhds.co.jp/ja/ir/stockholder/report.html>
※トップページ→IR・投資家情報→IR関連資料→株主通信・招集ご通知

株主の皆さまへ

前年度まで先行して進めてきた構造改革から、次の成長に向けた本格的な取り組みに軸足を移し、本年度より3ヶ年計画(2019~2021年度)がスタートいたしました。その初年度として、三越伊勢丹グループの存在意義であり、めざす姿である「私たちの考え方」で掲げている「人と時代をつなぐ三越伊勢丹グループ」の実現に向けて進み始めました。

お客さまに「最高の顧客体験」「新しい購買体験」をご提供する「小売ビジネスモデル改革」などの成長戦略を着実に進めております。

そのような中、本年9月末をもちまして伊勢丹府中店、伊勢丹相模原店を営業終了し、大規模構造改革はほぼ完了いたしました。

今後は、現在の中期経営計画を着実に実行し、ステークホルダーの皆さまに新たな価値をご提供してまいりますので、引き続きご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

また、事業を通じた社会的課題の解決と企業価値向上を両輪とする持続可能な経営をめざし、サステナビリティ推進にも注力してまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長執行役員(CEO)
杉江 俊彦

中期経営計画

三越伊勢丹グループの3ヶ年計画 2019▶2021年度

人と時代をつなぐ三越伊勢丹グループとして、IT・店舗・人の力を活用した「新時代の百貨店」(プラットフォーム)をめざしてまいります。お客さまの利便性向上、新たな価値提供のために、お客さまがオンラインでもリアル店舗においても、いつでも相互に行き来し、同様なサービス・体験が受けられるようオンラインとオフラインの「シームレス化」を推進してまいります。

※本リーフレットでは主な事業戦略についてご紹介いたします。

小売(百貨店)事業のビジネスモデルの改革

1 店舗モデルの改革

お客さまのニーズを的確に把握し、品揃えやカテゴリーバランスを適正化し、リアル店舗ならではの「価値」「体験」をご提供することで、お客さまから高い支持を得られるような、賑わいのある商業施策をめざしてまいります。



「店舗モデルの改革」
についての詳細はこちら

https://www.imhds.co.jp/ja/ir/stockholder/report/2019-01/plan.html#business_model

基幹店のリモデル

伊勢丹新宿本店・三越日本橋本店のさらなる独自性の磨き上げのために戦略的な投資をすることで、企業価値の最大化を図ってまいります。



伊勢丹新宿本店 本館2階 婦人靴



三越日本橋本店 本館6階 ウォッチギャラリー



「基幹店のリモデル」についての
詳細(動画)はこちら

<https://www.imhds.co.jp/ja/ir/stockholder/report/2019-01/plan.html#remodel>

2 オンラインとオフラインのシームレス化

お客さまがオンラインとオフライン(店舗)を自由に行き来できることにより、「最新で最高の顧客体験」をご提供いたします。



「オンラインとオフラインのシームレス化」
についての詳細はこちら

<https://www.imhds.co.jp/ja/ir/stockholder/report/2019-01/plan.html#online>



「3ヶ年計画」についての
詳細はこちら

<https://www.imhds.co.jp/ja/ir/stockholder/report/2019-01/plan.html#3yplan>

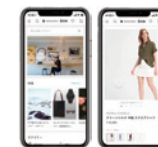


「シームレス化の取り組み」
についての詳細はこちら(動画)

<https://www.imhds.co.jp/ja/ir/stockholder/report/2019-01/plan.html#seamless>

1 シームレスサイト・アプリの構築

現状では、機能・目的別に複数存在するアプリや、作りが複雑なWEBサイトを統合し、お客さまにとって、わかりやすい、使いやすいWEBサイトやアプリの構築をめざしてまいります。



2 新しいシームレスなサービスを提供

お客さまに「新しい購買体験」をご提供するため、デジタル技術を活用した下記のような新たなビジネス開発にも取り組んでおります。

MOO:D MARK by ISETAN カジュアルギフトオンラインサイト

ムード マーク バイ イセタン

新しいギフト体験を提案するオンラインギフトブティック。住所を知らない相手にもギフトを贈れるソーシャルギフト機能もあります。

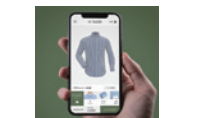


Hi TAILOR

メンズカスタムオーダーオンラインサイト

ハイ・テラー

オンラインで完結する紳士服カスタムオーダーサービス。スマートフォンでのAIを活用した自動採寸と簡単なカスタマイズで、どなたでも気軽にご自身に合った1着を選ぶことができます。



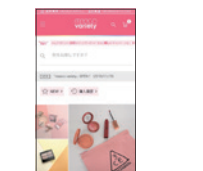
Hi TAILOR
Made by you
Tailored with traditional
craftsmanship

meeco / meeco variety

化粧品オンラインサイト

ミーコ / ミーコ パラエティ

ラグジュアリーコスメ中心の「meeco」に、新たにリリースしたプチプラコスメ中心のサイト「meeco variety」が加わり、「ラグジュアリーコスメ」から「プチプラコスメ」までが一緒に購入できる、今までにない化粧品サイトとして生まれ変わりました。



meeco
variety