
2025年3月期(24年度) 第1四半期 決算説明会

2024年8月9日



三越伊勢丹ホールディングス

I : 2025年3月期(24年度) 第1四半期実績

II : 2025年3月期(24年度) 通期計画

【取締役執行役常務 CFO 牧野欣功】

牧野から決算説明会資料に沿って、第1四半期の状況ならびに通期計画の考え方についてお話いたします。

I : 2025年3月期(24年度) 第1四半期実績

II : 2025年3月期(24年度) 通期計画

1. 2025年3月期(24年度) 第1四半期実績サマリー

- ・総額売上高は、“高感度上質戦略”“個客とつながるCRM戦略”の推進が着実に進捗
- ・販売管理費は、百貨店の科学を全社に浸透させることで着実なコントロールを継続

**第1四半期の営業利益・経常利益は
ともに統合後最高益を大幅に更新**

まずはサマリーです。

この第1四半期の営業利益・経常利益は、ともに統合後の過去最高益を大幅に更新することができました。

2. 2025年3月期(24年度) 第1四半期連結実績

- ・総額売上高：戦略の推進により日本人、インバウンド共に好調に推移し**大幅増収**
- ・販売管理費：百貨店の科学による**経費コントロール**を引き続き実践し、効率化を推進
- ・**営業利益、経常利益はともに統合後最高益。また当期純利益は大幅増益**

(億円)	1Q(4-6月) 実績	前年比	前年差
総額売上高	3,179	114.5%	+401
売上高	1,296	109.3%	+110
売上総利益	804	113.9%	+98
販売管理費	616	99.4%	▲3
営業利益	188	218.0%	+102
経常利益	212	210.0%	+111
当期純利益	137	201.3%	+68

こちらに決算の状況を記しております。

総額売上高は“高感度上質”戦略や“個客とつながる”CRM戦略が非常に奏功しており、日本人、インバウンドともに非常に好調に推移をして大幅な増収となりました。前年差で+401億円、前年比で114.5%となっております。売上総利益も前年差で+98億円となりました。一方で「百貨店の科学」による経費コントロールを引き続き実施した結果、売上総利益が大きく伸びたことに対して販売管理費が前年を下回ることができ、営業利益が188億円、前年差で+102億円、前年比で2倍以上の営業利益を上げることができました。なお、統合後の最高益115億円台を大きく更新する営業利益となりました。

営業利益から経常利益にかけても持分法利益等が順調に入り、前年差+111億円、前年比でも2倍以上の経常利益を計上しました。当期純利益については、前年差で+68億円の137億円となりました。

3. 国内主要百貨店総額売上高実績（店舗・各社別）

- ・伊勢丹新宿本店は第1四半期で**1,000億円を超える**売上
- ・三越日本橋本店、銀座店ともに**前年を大きく上回る**売上
- ・地域主要店舗は札幌丸井三越、名古屋三越、岩田屋三越が増収
拠点ネットワークの取組みも順調

（億円）	総額売上高	前年比	前年差	（億円）	総額売上高	前年比	前年差
伊勢丹新宿本店	1,020	121.2%	+178	札幌丸井三越	141	104.5%	+6
三越日本橋本店	397	114.3%	+49	仙台三越	62	95.2%	▲3
三越銀座店	304	134.9%	+78	名古屋三越	152	104.8%	+6
伊勢丹立川店	77	101.8%	+1	新潟三越伊勢丹	80	96.8%	▲2
伊勢丹浦和店	87	94.9%	▲4	岩田屋三越	331	122.0%	+59
三越伊勢丹計	1,887	119.2%	+303	地域主要5社計	768	109.6%	+67

続いて、国内主要百貨店の総額売上高についてご説明します。

首都圏にある三越伊勢丹の5店舗と地域の主要5社の売上と前年比等を記しています。
特にこの第1四半期は、伊勢丹新宿本店・三越日本橋本店・三越銀座店の基幹3店舗が前年に対して大きく伸ばすことができました。

また、地域主要店舗については、札幌・名古屋などの大都市圏の売上が堅調に推移するとともに、岩田屋三越では引き続きインバウンドも含め、継続して非常に大きく売上を伸ばすことができています。

この背後では売上は（株）三越伊勢丹にあがっていますが、地域のお客さまにお買いあげいただく拠点ネットワークの取り組みについても非常に実績を伸ばしています。

4. 連結販売管理費増減

- ・売上連動や物価上昇の経費増に対し、経費構造改革を推進することで販売管理費全体として前年より**▲3億円削減**
- ・水光熱費の物価影響は計画では前年増を見込むも、単価減のトレンドが続きマイナス

(億円)	1Q(4-6月) 実績	前年増減	前年増減の内訳				
			当年増減				
			経費 構造改革	売上連動	戦略経費	物価影響	その他
人件費	219	▲2	▲9		+2	+5	
宣伝費	18	▲2	▲2				
地代家賃	81	+1	▲3	+4			
外部委託費	72	+0	▲1		+1		
減価償却費	56	▲0			+1		▲1
水光熱費	20	▲2				▲2	
その他	147	+1	▲4	+7		+1	▲3
合計	616	▲3	▲19	+11	+4	+4	▲4

こちらが連結販売管理費の状況です。

売上連動や物価上昇、戦略経費などの増加要因がありましたが、経費構造を引き続き推進することで販売管理費合計では前年差－3億円の616億円と、営業利益の大きな増加に寄与しています。

5. セグメント別業績（第1四半期実績）

- ・百貨店業：好調な売上と販管費抑制で大幅に増収増益。営業利益は157億円
- ・クレジット・金融業：堅調なカード扱い高と着実な経費コントロールで10億円増益
- ・不動産業：建装事業が引き続き堅調に推移

(億円)	総額売上高	前年比	売上高	営業利益	前年差
百貨店業	2,953	114.7%	1,076	157	+90
クレジット・ 金融・友の会業	94	104.0%	82	21	+10
不動産業	64	129.8%	64	7	+2
その他※	66	109.6%	72	2	0
合計	3,179	114.5%	1,296	188	+102

※その他セグメントの営業利益には、調整額（0.5億円）を含む

こちらがセグメント別の状況です。

特に好調だったのが、前期に引き続き百貨店事業。海外も含めて売上は前年比114.7%、営業利益でも前年差+90億円の157億円といずれも大きく伸ばすことができました。

また、エムアイカードを中心としたクレジット・金融・友の会業でも、営業利益が前年差+10億円の21億円ということで、堅調なカードの扱い高に加え、将来に向けた打ち手を実行する一方で昨年後半から踏み込んだ構造改革を進めるなかで大きな増益となりました。

合計では、前年差+102億円の大半を百貨店業、一部クレジット・金融・友の会業というカテゴリでの第1四半期の実績となっています。

I : 2025年3月期(24年度) 第1四半期実績

II : 2025年3月期(24年度) 通期計画

続きまして、今回上方修正を行った通期計画の考え方です。

1. 2025年3月期(24年度) 通期計画サマリー

- ・総額売上高は、好調な第1四半期に加え、第2四半期以降も
個客業に向けた戦略の推進により5月計画を上方修正
- ・販売管理費は、第2四半期以降の売上連動経費の増加と
経費構造改革のさらなる推進を見込む

- ・ **営業利益720億円、経常利益770億円と過去最高益を更新**
- ・ **当期純利益は580億円。前年度からの増益を計画**

総額売上高は、この好調な第1四半期に加え、第2四半期以降も個客業に向けた戦略推進の手ごたえを加味し、5月の計画を上方修正しています。

また、販売管理費については一定の売上連動経費の増加等は見込んでいますが、この経費構造改革の更なる推進を見込むなか、営業利益は+80億円の720億円、経常利益は770億円と、過去最高益を大幅に更新する計画の修正としています。

それに伴い、当期純利益も580億円に上方修正し、5月の時点では税効果会計もあり減益計画で開示しましたが、前年度から増益の計画となっております。

2. 連結計画（24年度通期）

- ・総額売上高：国内外顧客への戦略推進により **+400億円の上方修正**
- ・販売管理費：売上連動経費の増加とさらなる経費構造改革の推進を反映
- ・営業利益、経常利益：**過去最高を更新**
- ・当期純利益：**前年度から増益** ※統合後最高益588億円（11年度・税効果に伴う特殊要因328億円含む）

（億円）	通期	前年差	前年比	5月IR差
総額売上高	13,200	+953	107.8%	+400
売上高	5,560	+195	103.6%	+80
売上総利益	3,430	+240	107.5%	+90
販売管理費	2,710	+64	102.4%	+10
営業利益	720	+176	132.4%	+80
経常利益	770	+171	128.6%	+80
当期純利益	580	+24	104.4%	+50

その内訳がこちらです。総額売上高が1兆3,200億円、前年差で+953億円、百貨店を中心に5月IR時点から+400億円となっています。売上総利益が5月IR差で+90億円。それに対して販売管理費の伸びを+10億円に抑えることで、営業利益を+80億円の720億円、経常利益も+80億円の770億円。当期純利益についても+50億円の580億円としています。

なお、当期純利益は、統合後最高益の2011年度に税効果に伴う特殊要因300億円強を計上した年の588億円に迫る利益を計画しています。

3. 国内百貨店既存店売上計画

- ・三越伊勢丹は前年比112%を計画(うちインバウンド170%)
- ・地域事業会社は5月計画を据え置き

(億円)	上期		下期		通期			
	計画	前年比	計画	前年比	計画	前年比	5月IR差	5月IR比
三越伊勢丹計	3,725	116%	4,175	109%	7,900	112%	+355	105%
(うち) インバウンド	740	210%	740	143%	1,480	170%	+219	117%
地域事業会社計	1,738	105%	1,958	100%	3,697	102%	-	-
(うち) インバウンド	149	208%	153	106%	303	140%	-	-
国内百貨店計	5,463	112%	6,133	106%	11,597	109%	+355	103%
(うち) インバウンド	889	209%	893	135%	1,783	164%	+219	114%

※ 地域：岩田屋久留米店・松山三越は除く 億円未満切り捨て

続きまして、既存店の売上計画です。

今回の総額売上高の上方修正は、基本的に首都圏の三越伊勢丹、一部好調な海外に上乗せした結果となっています。

三越伊勢丹計は、5月のIRでは111%と計画していましたが、それに対して第1四半期は120%近い数字となりましたので、上期の計画を116%に上方修正しております。同様に下期も104%から109%に上方修正し、通期では前年比112%、5月のIR差で+355億円の7,900億円と計画しております。

地域事業会社の上期計画は前年比105%となっています。

第1四半期は前年比約108%の売上で、利益についても決算説明資料をご覧くださいと、地域の主要5社合計で確実に前年を上回っていますが、今回は地域事業会社の見直しはしておりません。

国内百貨店計では首都圏三越伊勢丹の増収により5月IR差で+355億円の売上。

なお、インバウンドについては、5月IRで約1,500億円の計画をしていましたが、第1四半期は月商約150億円ペースということで、今回1,783億円に上方修正いたしました。

4. 連結販売管理費増減（24年度通期）

- ・経費構造改革：百貨店の科学を推進し、5月計画からさらに5億円削減し**▲66億円**
- ・売上連動：増収に伴う経費を適切に織り込み、18億円増加し**+65億円**
- ・物価影響：第1四半期に想定を下回った水光熱費は単価減のトレンドが反転し、プラスとなる影響を見込む

			前年増減の内訳				
			当年増減				
(億円)	24年度 計画	前年増減	経費 構造改革	売上連動	戦略経費	物価影響	その他
人件費	950	+1	▲33		+14	+21	
宣伝費	102	+6	▲3	+9			
地代家賃	317	▲10	▲20	+9			
外部委託費	299	+0	▲4		+4		
減価償却費	234	+6			+6		
水光熱費	104	+10	▲2			+12	
その他	704	+49	▲5	+47		+6	+2
合計	2,710	+64	▲66	+65	+24	+39	+2

こちらが通期の連結販売管理費の増減です。年間では前年差+64億円の2,710億円。増減の要因をご覧くださいますと、売上連動、戦略経費、物価上昇の影響をある程度織り込みながらも経費構造改革のペースを引き続き上げ66億円減少することで、トータル64億円の販売管理費増加に抑えています。

経費構造改革は、ある程度の要員の補充抑制や一部撤退した海外店舗の家賃などかなり確実に見込めるところを入れて66億円の削減計画とさせていただいております。

5. セグメント別計画（24年度通期）

- ・百貨店業：各戦略の推進による増収に加え
経費構造改革のさらなる推進による経費コントロールを踏まえ、
営業利益は5月計画から **+80億円上方修正**

(億円)	総額売上高	前年比	売上高	営業利益	前年差	5月IR差
百貨店業	12,220	107.4%	4,580	595	+143	+80
クレジット・ 金融・友の会業	370	104.4%	340	55	+14	-
不動産業	330	123.2%	330	37	+6	-
その他※	280	111.5%	310	33	+11	-
合計	13,200	107.8%	5,560	720	+176	+80

※その他セグメントには調整額を含む

次のページがセグメント別です。

今回の営業利益の5月IR差+80億円は、すべて百貨店業です。
百貨店業の営業利益は前年差+143億円の595億円となっております。この5月IR差+80億円の大半を三越伊勢丹、また一部を米国を中心に好調な海外のところで見ております。

その他セグメントについては、この時点での見直しはしておりません。

6. 株主還元

- ・利益予想の上方修正を受け、年間配当予想を44円から**48円**に増額（中間24円/期末24円）
- ・利益進捗および株価動向を注視しながら、状況に応じて**追加の株主還元**を継続検討

	24年度		23年度 実績
	期初開示予想	今回予想	
当期純利益	530億円	580億円	555億円
中間配当	22円	24円	12円
期末配当	22円	24円	22円
年間配当	44円	48円	34円
配当性向	31.2%	31.1%	23.1%
自己株式取得(開示済み)	150億円	150億円	150億円
総還元性向	59.5%	56.9%	50.1%

* 24年度の配当性向・総還元性向予想は、2024年3月末時点の発行済み株式数(自己株式を除く)にもとづき算出

最後のページです。

今回利益予想の上方修正を受け、年間の配当予想についても48円、中間・期末24円と増額をしております。配当性向で31%強と期初と大体同じペースです。

株主還元については利益の進捗および株価の動向を注視しながら状況に応じて追加の還元も継続して検討してまいります。私からの説明は以上です。

本資料における情報の中には、将来の見通しに関する事項が含まれる場合があります。この事項は、当社が開示時点で入手可能な情報に基づき合理的に判断した予想であり、様々なリスクや不確実性を含んでおります。従って、実際の業績の数値、結果等は、今後の事業運営や経済情勢の変化等の要因により見通しと異なる可能性があります。