

三越伊勢丹グループ 18年3月期決算説明会



三越伊勢丹ホールディングス

2018年5月9日

1. 2017年度(18年3月期)実績
2. 2018年度(19年3月期)計画
3. 今後の取り組みについて
4. 持続的成長に向けて



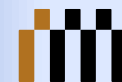
(億円)	2017年度	対前年 増減率	対前年 増減額
売上高	12,688	+1.2%	+154
売上総利益	3,672	+0.5%	+16
販売管理費	3,428	+0.3%	+11
営業利益	244	+2.0%	+4
経常利益	273	△0.3%	△0
当期純利益	△9	—	△159

前年差の主要因



(億円)	項目	対前年 増減額
売上高	既存百貨店	+101
	閉鎖百貨店	△ 210
	百貨店以外	+24
+154	新規連結会社	+239
売上総利益	売上連動	+10
	閉鎖店・事業	△ 45
	在庫処理	△ 8
+16	新規連結会社	+59
販売管理費	費用(宣伝費、人件費他)	△ 55
	投資関連費	+6
+11	新規連結会社	+60

三越伊勢丹(単体)業績



(億円)	2017年度	対前年 増減率	対前年 増減額
売上高	6,486	△1.7%	△115
売上総利益	1,827	△1.9%	△36
販売管理費	1,781	△2.8%	△52
営業利益	175	+10.4%	+16
経常利益	188	+12.0%	+20
当期純利益	16	△50.4%	△16

連結業績(セグメント別)



(億円)	売上	営業利益	対前年 増減額
百貨店業	11,444	144	33
クレジット・金融・ 友の会業	389	53	△0
小売・専門店業	548	△12	△0
不動産業	450	66	+1
シェアードサービス業 ・その他	917	△10	△29
合計	12,688	244	+4

* 合計には調整額を含んでおります。

1. 2017年度(18年3月期)実績
2. 2018年度(19年3月期)計画
3. 今後の取り組みについて
4. 持続的成長に向けて



(億円)	2018年度	対前年 増減率	対前年 増減額
売上高	11,950	△5.8%	△738
売上総利益	3,540	△3.6%	△132
販売管理費	3,250	△5.2%	△178
営業利益	290	+18.8%	+45
経常利益	300	+9.8%	+26
当期純利益	130	—	+139

*当期純利益には特別損益△100億円を見込んでおります

前年差の主要因



(億円)	項目	対前年 増減額
売上高 △ 738	既存店・事業	+119
	閉鎖店・事業	△ 735
	会計処理変更	△ 122
売上総利益 △ 132	既存店・事業	+34
	閉鎖店・事業	△ 186
	在庫適正化	+20
販管費 △ 178	人件費	△ 95
	その他経費	△ 132
	投資関連費他	+49

三越伊勢丹(単体)計画



(億円)	2018年度	対前年 増減率	対前年 増減額
売上高	6,300	△2.9%	△186
売上総利益	1,810	△1.0%	△17
販売管理費	1,750	△1.8%	△31
営業利益	195	+10.8%	+19
経常利益	205	+9.0%	+16
当期純利益	70	+334.9%	+53

連結計画(セグメント別)



(億円)	売上	営業利益	対前年 増減額
百貨店業	11,200	175	+30
クレジット・金融・ 友の会業	400	60	+6
小売・専門店業	—	—	+12
不動産業	500	60	△6
シェアードサービス業 ・その他	940	△7	+3
合計	11,950	290	+45

* 合計には調整額を含んでおります。

(億円)	2017年度	2018年度	対前年 増減額
経常投資	208	210	+2
戦略投資	134	215	+81
システム投資	42	95	+53
投資計	384	520	+136

1. 2017年度(18年3月期)実績
2. 2018年度(19年3月期)計画
3. 今後の取り組みについて
4. 持続的成長に向けて

不採算店舗・事業構造改革

2018年度営業増益効果

2017年度
取組

- ・松戸店閉店
- ・中小型店の閉店
- ・マミーナ事業終了
- ・IMFS株式過半売却 等

+ 30億円

2018年度
取組

- ・積み残し課題の継続対応

± 0億円

2018年度中に店舗・事業構造改革はメドをつける

* 効果は19年度に反映

閉鎖店・事業以外の構造改革

2018年度営業増益効果

2017年度
～
2018年度
継続取組

- ・経費見える化+KPI化の推進
- ・ネクストキャリア制度拡充

+ 30 億円

2018年度
与件

- ・物流費、地代家賃他の増加

△ 19 億円

計 + 11 億円

2018年度
取組

- ・投資に関わる経費の増加

△ 49 億円

在庫処理

2018年度営業増益効果

2017年度
取組

・売価100億円の在庫処理
(現段階で持越し在庫を一掃)

+ 20 億円

2018年度
取組

・「見える化」の推進に伴う
更なる在庫の適正化推進

± 0 億円

* 効果は19年度に反映

キャッシュフロー改善 / 関連経費削減 / 業務負荷削減

2019年度 営業利益350億円を目指す

(11月発表時の計画より、一年前倒し)

(億円)	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
販管費	3,208	3,354	3,224	3,287
営業利益	266	346	331	331

(億円)	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度
販管費	3,416	3,428	3,250	3,200
営業利益	239	244	290	350

デジタルトランスフォーメーション

既存業務のデジタルイゼーション



デジタルを活用した新規ビジネス

システム投資

関連投資

2020年度までに200億円以上

既存業務のデジタル化

2018年度

2019年度

2020年度

顧客

アプリ
展開

・デジタル会員IDの獲得

サービス
展開

販促
MD

基幹店
サイト
リニューアル

他店へ
拡大

デジタル
マーケティング基盤

デジタル
マーケティング
本格運用

新分析基盤

お客さまとの
つながり強化

プラット
ホーム

デジタル
商品登録

・デジタル活用による業務の自動化、効率化

(お客さま情報、MD情報、コンテンツ情報...)
プラットフォーム構築、活用

コスト削減
業務変革

デジタルを活用した新規ビジネス

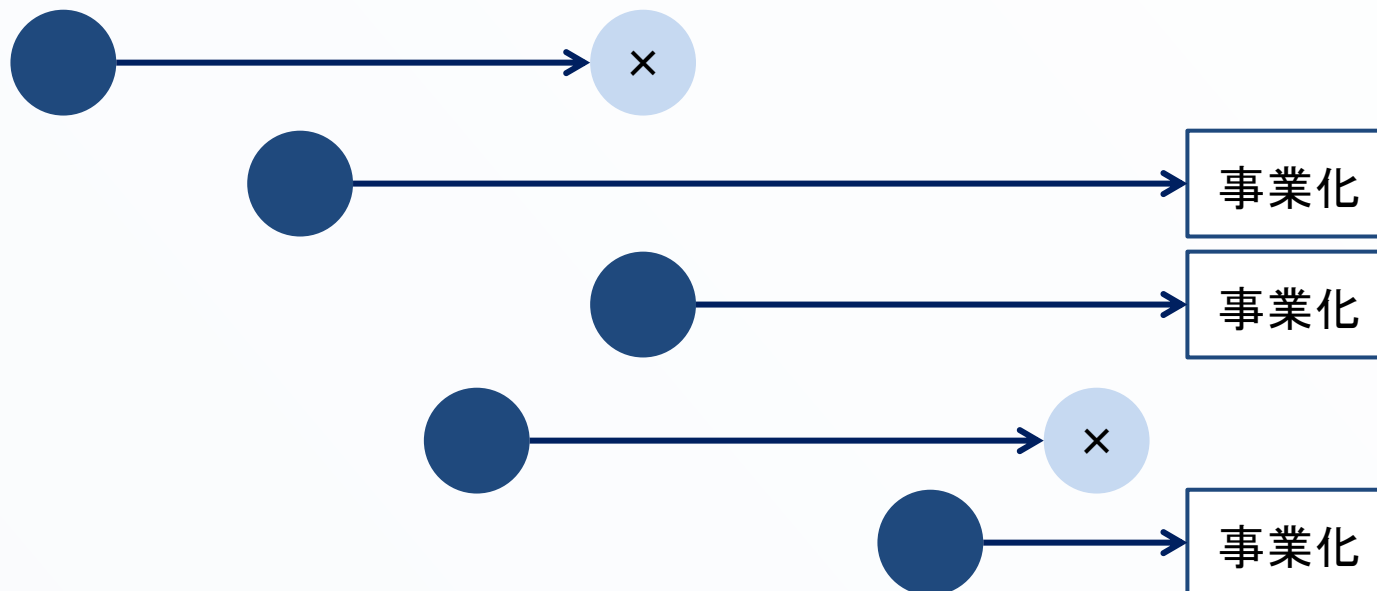
アジャイル方式で事業を立ち上げ
外部知見を活用したシステム開発

2018年度

2019年度

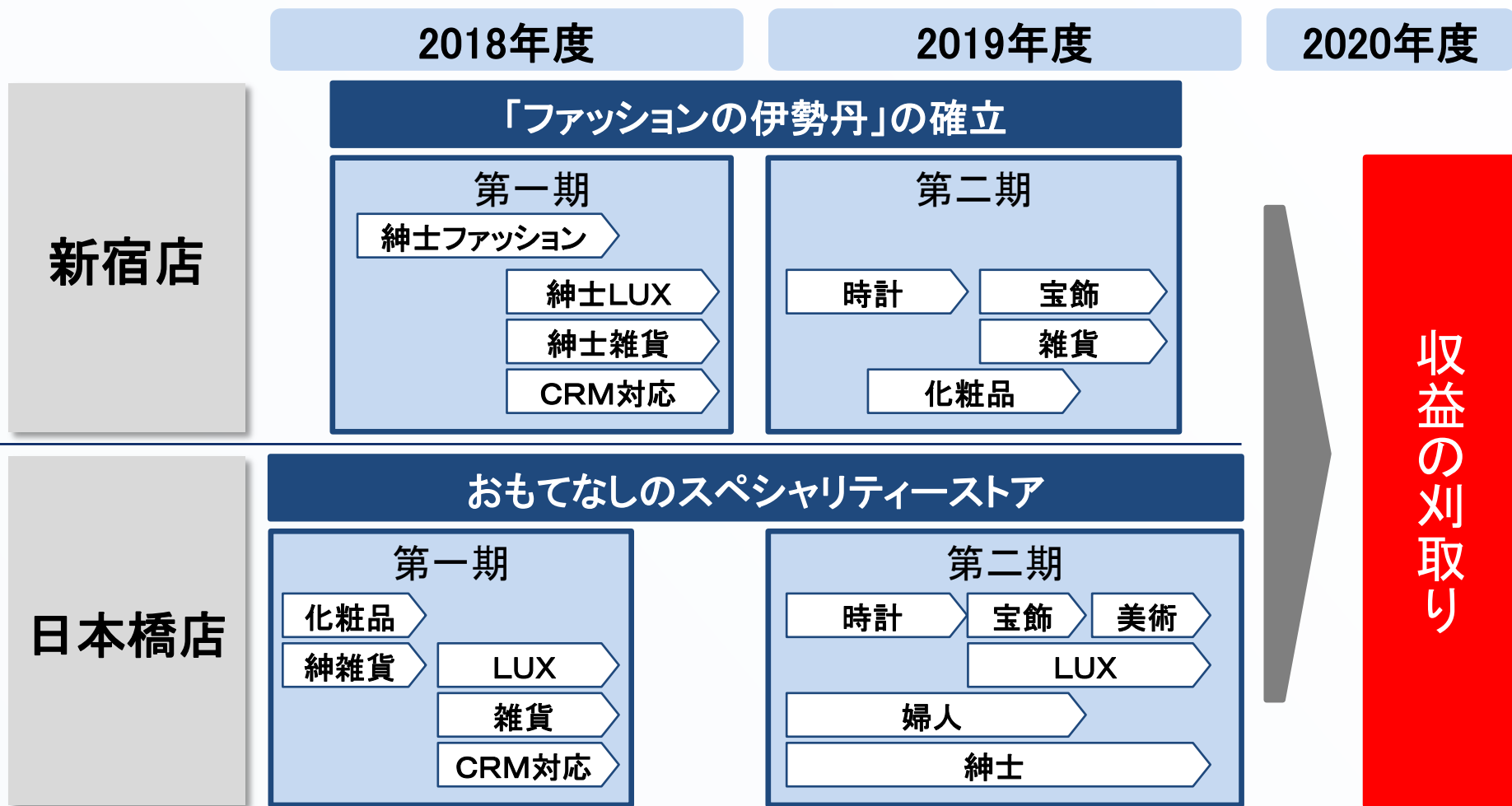
2020年～

新規7事業を検討中



利益貢献

基幹店再活性化



2020年度までに200億円以上を投資

不動産事業

1. 保有不動産の価値最大化

2. 商業施設の運営



海外事業

小売 + 不動産



複合
商業開発



リーシング
マネジメント



デジタライズ



独自
コンテンツ



1. 2017年度(18年3月期)実績
2. 2018年度(19年3月期)計画
3. 今後の取り組みについて
4. 持続的成長に向けて

コーポレートガバナンス

取締役会の機能強化

- 社外取締役体制の強化
- 取締役会の実効性推進への取組み
- 取締役会諮問委員会(指名報酬委員会)の一層の強化

内部統制の強化

- 情報管理の徹底
- 関連諸規定類の整備・推進会議等の設置

コーポレートガバナンスコードに対応する開示の充実



「私たちの考え方」

私たちの考え方

人と時代をつなぐ

三越伊勢丹グループ

変化せよ。

1. データが自分をつくる。
2. 時代より先に変わろう。
3. 他者が私を新しくする。

be a newone.

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。