

---

2025年3月期(24年度)  
第3四半期 決算説明会

---

2025年2月4日



三越伊勢丹ホールディングス

**I : 2025年3月期 第3四半期実績**

**II : 2025年3月期 通期計画**

**【取締役執行役常務 CSDO兼CFO 牧野欣功】**

第3四半期の実績を中心に、開示しました資料に沿って説明をします。

**I : 2025年3月期 第3四半期実績**

II : 2025年3月期 通期計画

## 1. 2025年3月期 第3四半期実績サマリー

- ・ 総額売上高は“高感度上質”戦略、“個客とつながる”CRM戦略を推進し、  
**国内百貨店が引き続き大幅な増収**
- ・ 販売管理費はグループ全体で取り組んでいる経費構造改革が順調に進捗し、  
増収に伴う経費増がありながら、**引き続き総額で前年を下回る**

**第3四半期の営業利益、経常利益は  
引き続き統合後最高益を大幅に更新**

まず、実績のサマリーということで、全体感を1枚で記しています。

総額売上高は、当社戦略である“高感度上質”戦略、“個客とつながる”CRM戦略、これらが非常に奏功しまして、国内百貨店が大幅に増収という結果で終わることができています。

また、販売管理費についてはグループ全体で取り組んでいる経費構造改革等により、さまざまな経費増がありながらも、引き続き総額で前年を下回ることができています。

それにより、第3四半期の営業利益、経常利益は、引き続き統合後の最高益を大幅に更新する結果になりました。

## 2. 2025年3月期 第3四半期連結実績

- ・ 総額売上高：戦略の推進により国内顧客、インバウンド顧客とも堅調に推移し、**引き続き増収**
- ・ 販売管理費：機動的なコントロールをグループで実施し、抑制することで**引き続き前年を下回る**
- ・ 以上の結果、営業利益、経常利益ともに**統合後最高益**。営業利益率は**6.1%と前年から1.6%改善**

(億円)	上期累計 (4-9月)	前年差	第3四半期 (10-12月)	前年差	第3四半期 累計実績	前年比	前年差
総額売上高	6,191	+576	3,595	+107	9,786	107.5%	+683
売上高	2,640	+155	1,533	+1	4,174	103.9%	+156
売上総利益	1,617	+138	932	+26	2,549	106.9%	+164
販売管理費	1,268	▲8	682	▲16	1,950	98.7%	▲25
営業利益	348	+146	250	+43	599	146.4%	+189
経常利益	387	+158	273	+52	660	146.8%	+210
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	253	+105	210	+48	464	149.4%	+153

総額売上高は、昨年第3四半期の伸びが高かったため、前年差あるいは前年比で見ると若干伸びが止まったように見えるかもしれませんが、コロナ前の18年度比で見ると、引き続き堅調に推移をして、この第3四半期累計で9,786億、前年比で107.5%となっています。

また、売上総利益は、第3四半期累計で164億のプラス。これに対して販売管理費は、さまざまな経費増がありながらも収支構造改革の取り組みにより、この第3四半期でも下げることができました。販売管理費を25億下げた結果、営業利益がこの第3四半期累計で599億となっています。

昨年度、過去最高の営業利益を大幅に更新していますが、そこからこの第3四半期時点で189億増益できました。この数年間取り組んできた様々な取り組みによって、当社グループの収益構造が大きく変わってきているということが非常に実感できています。

また、この第3四半期だけの営業利益も250億を達成しました。過去200億を超えたのは昨年第3四半期だけで、そちらを大きく更新することもできました。

さらに営業外収支においても持分法利益などが好調に推移をした結果、営業利益から経常利益段で60億以上のプラス、前年差についても第3四半期累計で200億以上のプラスとなっています。

営業利益、経常利益ともに統合後最高益を達成。また、総額売上高に対する営業利益率は6.1%と、前年から大きく改善することができています。当期純利益は、四半期決算ですので法人税等を簡便法で算出していますが、こちらについても大幅増益という結果となっています。

## 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4～12月累計で3,000億円超。銀座店とともに引き続き前年比2桁以上の大幅増収
- ・岩田屋三越は4～12月累計で1,000億円超。札幌丸井三越、名古屋三越の大規模店も引き続き増収

(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	3,149	114.0%	+387	札幌丸井三越	463	102.8%	+12
三越日本橋本店	1,226	106.4%	+74	仙台三越	197	95.6%	▲9
三越銀座店	927	120.6%	+158	名古屋三越	475	103.2%	+14
伊勢丹立川店	239	98.7%	▲3	新潟三越伊勢丹	257	94.2%	▲15
伊勢丹浦和店	274	93.4%	▲19	岩田屋三越	1,009	109.1%	+84
三越伊勢丹計	5,817	111.5%	+597	地域主要5社計	2,403	103.7%	+86

続きまして、当社事業の中心である国内百貨店主力店舗の総額売上高です。

特に、伊勢丹新宿本店・三越日本橋本店・三越銀座店（基幹3店舗）、ならびに地域・大都市にある札幌丸井三越、名古屋三越、岩田屋三越の総額売上高が非常に堅調に推移をしています。

伊勢丹新宿本店については過去3,000億を超えることはなかなかありませんでしたが、本年度についてはこの第3四半期段階で3,000億を超え、前年比114%と堅調に推移しています。また、当社決算とは期間の捉え方が少し違いますが、24年暦年（1月～12月）で見ても初めて4,000億を超えており、日本だけでなく世界中のお客さまの支持を得ることができています。

また、三越銀座店についてもインバウンド売上が好調に推移をする中、この第3四半期段階で前年比120%を超えています。

地域事業会社も大都市店舗が堅調に推移する中、岩田屋三越はこの第3四半期で1,000億を超え、前年比110%近い総額売上高を上げることができています。これら国内百貨店の好調が今回の増収の大きな要因だと捉えています。

## 4. 連結販売管理費増減

- ・経費構造改革の全社的な推進と機動的なコントロールにより販売管理費総額は前年差▲25億円の削減
- ・経費構造改革：11月公表の年間削減計画▲70億円に対し、4～12月累計で▲60億円と着実に進捗
- ・物価影響：水光熱費は前年に対して第3四半期では微増にとどまり、4～12月累計では前年を下回る

(億円)	第3四半期 累計実績	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	692	▲5	▲28		+6	+17	
宣伝費	67	▲4	▲5	+1			
地代家賃	237	▲9	▲14	+5			
外部委託費	217	▲2	▲3		+1		
減価償却費	168	▲2			+2		▲4
水光熱費	72	▲1	▲1				
その他	493	+0	▲8	+11		+2	▲5
合計	1,950	▲25	▲60	+17	+9	+19	▲10

続きまして、連結販管費です。

売上は好調ですが、売上連動経費は第3四半期段階で前年差17億プラスのままです。

また、戦略経費、あるいは従業員の処遇などを含めた物価影響、これら必要な経費についてはしっかりとお金を使います。

この数年続けてきた経費構造改革が、第3四半期段階で前年差60億マイナスと、通期計画の70億マイナスに対して高い進捗率で進めることができました。結果、総額の販売管理費において前年差25億円マイナスの1,950億に抑えることができています。

## 5. セグメント別業績

- ・百貨店業 : 様々な戦略の奏功による増収と、経費構造改革の推進により、**引き続き大幅な増収増益**
- ・クレジット・金融業 : 経費構造改革のさらなる推進と堅調なカード扱い高の推移により増益
- ・不動産業 : 建装事業の好調とテナント入れ替えによる賃料収入の増加により増益

(億円)	総額売上高	前年比	売上高	営業利益	前年差
百貨店業	9,099	107.5%	3,478	498	+156
クレジット・ 金融・友の会業	278	104.2%	256	55	+26
不動産業	205	112.0%	205	26	+5
その他※	201	108.4%	233	19	+1
合計	9,786	107.5%	4,174	599	+189

※その他セグメントの営業利益には、調整額(2.1億円)を含む

続いて、セグメント別の業績です。

この数年、増益の大部分が百貨店業であり、今年度においても百貨店業が利益の稼ぎ頭である傾向は変わりません。

エムアイカードを中心としたクレジット・金融・友の会業においても、今期はこの第3四半期段階で前年差+26億と、堅調に利益を上げることができています。これは当社がこの数年間進めてきたグループ連邦の取り組み、あるいは百貨店から始まった構造改革の取り組み、これらがグループ全体に浸透してきているからです。

不動産業においては、テナントの入れ替えによる賃料収入の増加などにより今年度は増益となっております。

I : 2025年3月期 第3四半期実績

II : 2025年3月期 通期計画

続いて、本年度の通期計画です。

1. 2025年3月期 通期計画サマリー

**「百貨店の再生」フェーズの最終年度としての戦略推進と  
販売管理費の機動的な対応は計画通りに進捗  
足元も想定通りに推移していることから  
通期計画は11月計画通り**

24年度までを「百貨店の再生」フェーズとして中期経営計画を出していますが、今年はこの中期経営計画の最終年度として、非常に戦略推進の手応えを感じながら、販売管理費の機動的な対応ができてきていると思っています。

足元、想定どおりに推移しているため、今年度の通期計画は、11月の計画を据え置きとしています。

## 2. 2025年3月期 連結計画

- ・ 総額売上高：戦略の推進に加え、インバウンドの回復も順調なため、11月計画通り
- ・ 販売管理費：戦略推進による経費投下は行いながら着実にコントロールし、11月計画通り
- ・ **営業利益、経常利益、当期純利益ともに11月計画から変更無し**

(億円)	通期	前年比	前年差	11月計画差
総額売上高	13,200	107.8%	+953	-
売上高	5,560	103.6%	+195	-
売上総利益	3,410	106.9%	+220	-
販売管理費	2,690	101.7%	+44	-
営業利益	720	132.4%	+176	-
経常利益	770	128.6%	+171	-
当期純利益	580	104.4%	+24	-

総額売上高は、第1四半期決算時点で約400億引き上げを行いました。秋口にかけて国内の地震あるいは高温による冬物衣料品不振などもあり、若干足踏みをしたところもありましたが、足元では非常に好調に推移をしています。売上総利益も同様に好調に推移をしています。

また、販売管理費は、この第3四半期までの削減と比べると、余裕を持った計画に据え置いています。この後、第4四半期ではエントリーカードの導入や、新たな金融サービス、また海外顧客向けアプリの導入といった、当社の将来を担う戦略をいくつかローンチをさせていくためです。

営業利益、経常利益については、この水準を確実に超えていきたいと考えています。



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。

私からの説明は以上です。