

## 三越伊勢丹ホールディングスは“館業”から“個客業”へのさらなる変革に向け、 お客さまとのつながりを拡大する新サービスの提供を開始しました

エムアイカード ベーシック 3月19日（水）より  
海外顧客向けアプリ MITSUKOSHI ISETAN JAPAN 3月26日（水）より



※アプリ画面はイメージとなります

株式会社三越伊勢丹ホールディングス（東京都新宿区／取締役 代表執行役社長 CEO 細谷敏幸、以下「三越伊勢丹HDS」）は、百貨店事業におけるさらなる識別化を目指し、世界中からお客さまを集客し、「識別化してつながった私たちのお客さま＝個客」に多様な価値を提案するビジネスモデルに向け、新たに国内顧客向けの「エムアイカード ベーシック」と海外顧客向けアプリ「MITSUKOSHI ISETAN JAPAN」のサービス提供を開始いたしました。

「エムアイカード ベーシック」は従来発行している「エムアイカード プラス」と異なり、年会費永年無料のカードのためお客さまに気軽にご利用いただけるカードです。海外顧客向けアプリ「MITSUKOSHI ISETAN JAPAN」は、海外顧客の興味関心に沿った各店のイベント情報やフロアマップなどを掲載。さらにお買い物で使用できる5%割引のショッピングクーポンなどを搭載。現在国内顧客向けアプリ「三越伊勢丹アプリ」と同様に、海外のお客さまお一人おひとりに合わせたサービスご提案や双方向コミュニケーションができるようさらにサービス機能拡大を目指してまいります。

百貨店で集客したお客さまを識別化し、百貨店で培った「個客」とのつながりを生かしながら、「個客」との関係性を百貨店事業以外のグループ連邦へ拡大することを目指して25年度からの次期中期経営計画を推進してまいります。

### ■さらなる個客業化へ向けての新サービス概要

#### ①年会費永年無料 「エムアイカード ベーシック」

2025年3月19日（水）  
サービス開始

- ①カード年会費は家族カード（1枚）を含めて永年無料
- ②三越伊勢丹グループ百貨店でカードご利用でエムアイポイント2%付与（一部例外あり）
- ③三越伊勢丹アプリと連携すると、アプリを通じてパーソナライズされた最新情報やご利用履歴の確認が可能

[https://www.mistore.jp/shopping/campaign/micard\\_cp](https://www.mistore.jp/shopping/campaign/micard_cp)

#### ②海外顧客向けアプリ 「MITSUKOSHI ISETAN JAPAN」

2025年3月26日（水）  
サービス開始

- ①海外顧客の興味関心に合わせた各店商品、イベント情報を配信
  - ②店内でのお買い物体験を向上させるフロアマップやブランド一覧等の閲覧が可能
  - ③訪日外国人対象に5%割引のショッピングクーポン発行（一部例外あり）
- ※①②は店舗により提供内容が異なります。

<https://cp.mistore.jp/global/en/app.html>

※英語表記のサイトへ遷移します

## ■三越伊勢丹グループ3つの重点戦略と“個客業”のプロセスについて

三越伊勢丹グループでは、「お客さまの暮らしを豊かにする、“特別な”百貨店を中核とした小売グループ」の実現に向けて、ビジネスモデルを“館業”から“個客業”へ変革を進めています。従来のエムアイカード プラス・三越伊勢丹アプリでの識別化は堅調に推移しておりますが、今回の新サービス提供によりさらに識別化の規模を広げてまいります。今回サービス提供を開始した「エムアイカード ベーシック」「MITSUKOSHI ISETAN JAPAN」は、中期経営計画にて個客業化に向けた4つのプロセスの“識別化”の施策となります。“識別化”をした上で、さらに三越伊勢丹グループの百貨店を中心にご利用いただき、お客さまに応じたパーソナルな体験の提供から、生涯個客化を目指してまいります。



### ①高感度上質戦略

### ②個客とつながるCRM戦略

### ③連邦・まち化戦略

## ■三越伊勢丹グループ 次期中期経営計画（25年～30年）について

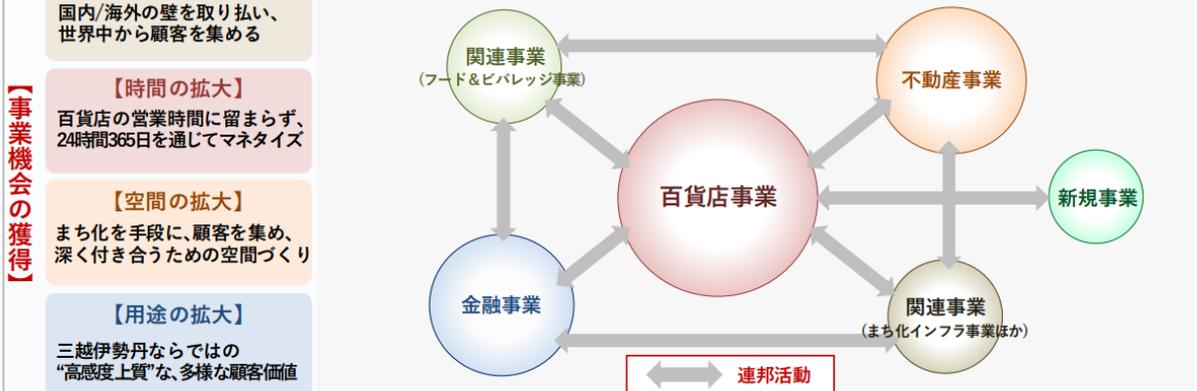
三越伊勢丹HDSでは、24年11月に次期中期経営計画（25年～30年）を発表いたしました。現中期経営計画でも進めている“個客業”への変革をさらに進化させていき、世界中からお客さまを集め、つながったお客さまに多様な価値提供を行います。

- ・世界中からお客さまを集め、識別化し、つながったお客さまに多様な顧客価値を提案する“個客業”へ進化
- ・連邦活動により各事業の連携を深め、新たな事業機会の獲得によって利益を拡大

### 【個客業のプロセス】



“特別な”百貨店を中核とした、新たな“個客業”ビジネスモデルを確立



【事業機会の獲得】

- 【世界へ拡大】  
国内/海外の壁を取り払い、世界中から顧客を集める
- 【時間の拡大】  
百貨店の営業時間に留まらず、24時間365日を通じてマネタイズ
- 【空間の拡大】  
まち化を手段に、顧客を集め、深く付き合うための空間づくり
- 【用途の拡大】  
三越伊勢丹ならではの“高感度上質”な、多様な顧客価値

<本件に関する報道関係の皆様のお問い合わせ先>

株式会社三越伊勢丹ホールディングス 総務統括部 広報・IR部 050-1704-0684