

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

長期目指す姿

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

営業利益
850億円ROE
9.8%識別顧客売上高
6,870億円営業利益
1,000～1,100億円

② 中長期の経営戦略

1. 「館業」から「個客業」への変革

マス向けビジネスモデルから個のお客さまとのつながりをベースとする事業構造へ転換。集客・識別化・利用拡大・生涯顧客化の4プロセスで推進

3. 「連邦」戦略による事業間連携

百貨店・金融・不動産・関連事業が独自性を磨きつつ、事業間での連携を深めて外部収益拡大を推進

2. 店舗リモデルによる高感度上質化

伊勢丹新宿本店は「最新・最先端」、三越日本橋本店は「伝統・文化芸術・暮らし」、三越銀座店は「グローバルストア」として独自性強化

4. 識別顧客の国内100%目指し海外拡大

カードやアプリで顧客と「つながる仕組み」を構築。国内顧客識別化100%を目指し、海外顧客へも拡大

③ 対処すべき課題

① 国内経済の厳しい環境対応

- ・人口減少・高齢化基調が進行する中での成長戦略構築が必要
- ・消費財価格上昇や為替変動など不透明性への対応
- ・マス消費から「こだわり消費」市場への重点シフト

② 従来の百貨店モデルからの脱却

- ・館を前提としたマス向けビジネスから個客基盤へのビジネスモデル転換
- ・地域百貨店の安定黒字化と構造改革推進
- ・新たなコンテンツ（ホテル・レストラン等）開発と人材育成

③ グローバル展開での事業効率化

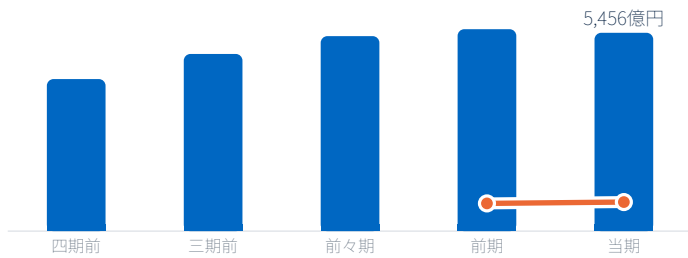
- ・海外事業で「選択と転換」から「展開と深掘」へのフェーズ移行
- ・エリアコンディションに応じた構造改革と新ビジネスモデル探索
- ・BtoB・BtoCビジネスの拡大による関連事業の収益化

面接で使えるポイント

- ・伊勢丹新宿本店・三越日本橋本店などの「高感度上質店舗化」により、世界中からお客さまを集める戦略に貢献したい
- ・識別顧客売上高6,870億円（2027年度目標）達成に向けた、カードやアプリの個客マーケティング機能開発に関わりたい
- ・フィリピン・マニラやタイ・バンコクでの複合不動産開発など、百貨店の枠を超えた「まち化」ビジネスの新展開に参画したい

証券コード 3099

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
5,456億円

営業利益率
14.7%

財務健康度
52点 / 100点

要するに
株式会社三越伊勢丹ホールディングス
…

主力事業・セグメント

- ・百貨店 91.2%
- ・不動産 4.5%
- ・Credit・Finance法人 4.3%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高5,456億円の事業規模
- ・営業利益率14.7%の安定した収益性
- ・平均勤続23.6年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 曇り / 就活偏差値 63.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
896万円

小売業内 10位/318社

平均年齢
47.4歳

小売業内 51位/318社

平均勤続
23.6年

小売業内 9位/318社

女性管理職
29.8%

小売業内 39位/250社

男性育休
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 三越伊勢丹ホールディングス、ESG投資指数「FTSE J

