



## ◇ 2021年度12月業績について ◇

1月28日に行われた経営懇話会で12月業績の確認を行いました

**12月は購買行動の変化により売上に苦戦も、全社一丸となり利益確保に取り組みました。**

項目/予算比	12月単月 業績 (新基準)				
	売上	売上総利益	営業利益	EBITDA	
<b>全社</b>	<b>95.1%</b>	<b>90.8%</b>	<b>86.5%</b>	<b>86.5%</b>	
<b>SM</b>	93.7%	90.9%	84.6%	86.1%	
<b>百貨店</b>	99.3%	101.1%	110.8%	110.4%	
<b>外販</b>	営業	96.2%	83.8%	110.8%	80.0%
	製造	79.6%	41.8%	29.6%	41.7%
	バンダー	—※	—※	88.2%	88.2%

※会計新基準においてはバンダー売上・売上総利益計については計上されません。

- SM店舗ではおせち・ケーキの予約が前年から伸長し24日はフライドチキンの完売、大晦日の寿司前年比108%などハレの日商材需要は高く健闘しましたが、下期から継続している来店頻度減少の影響で日常品が奮わず12月は予算を下回る結果となりました。
- 百貨店は客足の回復傾向があるものの平日は依然厳しい状況でしたが新宿店は月間予算を上回り、全体の数字を牽引し百貨店全店計でEBITDAが予算を上回りました。
- 外販製造の3工場は予算には未達ですが、12月出荷高は前年差約4千万、12月累計で前年差5.3億、EBITDA前年差は約1億プラスとなり販路拡大やOEMなど高い品質にえられる製造技術や収益改善の取り組みが奏功しています。
- 夜間製造やPC活用の上で変更された大晦日営業時間の短縮は売上への影響は少なく、最繁忙期の店舗の作業軽減や働き方の改善につながりました。

### 12月のポイント

- ① SM店舗ではハレの日商材は健闘するも、コロナ規制緩和による消費行動の変化で平日、週末の売上が伸び悩み予算を下回る結果となりました。
- ② 繁忙期の働き方・生産性を向上させるため工場と店舗のサポート体制強化や本社勤務者の店舗・夜間製造応援実施など全社一丸となり取り組みました。

### ■ 年末年始の営業取り組み

<b>営業時間の変更</b>	SM店舗	12月31日は従来の9時開店から10時開店に変更し10:00～19:00の営業時間短縮を行いました。(一部店舗を除く) 大晦日における仕事と生活のバランス調和を目的に大晦日の営業時間短縮を行いました。 売上に大きく影響することなく、開店時にボリュームのある展開が出来る状態でお客さまをお迎えすることが出来ました。
<b>夜間製造</b>	立飛工場 ベーカリー	クリスマスに向け23日にフランスパン夜間製造、繁忙期の店舗作業軽減につながりました。 また福袋用の焼成品や2日店舗開店時の展開納品用に、1日夜間から稼働し店舗で通常勤務がとれるようサポート体制を行いました。
	SM店舗	惣菜部門の天ぷら夜間製造により、開店時からボリュームある展開ができ午前の売上確保に効果がありました。前年好調を踏まえ製造数を高めましたが、お客さまの動向をみながらの製造ができないためロス対策など課題もありました。
<b>PC (プロセスセンター) 活用</b>	畜産	年末繁忙時期でもアウトパック納品により店舗作業軽減ができ、要員が少ない中時間外が減るなど効果がありました。 また2日開店時の展開用に元日稼働を行い納品したことで開店前の作業軽減を行い、年始の店頭業務負荷の軽減に効果がありました。
	水産	パック詰めなど作業負荷の大きい商品の納品ができたことで繁忙期に需要の高い刺身など高差益商品を店舗で注力して製造することが出来ました。

気になる!

12月を終えて、年間業績はどのようなのでしょうか?

12月商戦を終えて、現在の累計EBITDA予算比は107.6%です。予算を上回ってはいますが、一方で上期終了時点(4～9月)のEBITDA予算比129%と比べると大幅に減少してきています。今期20億のEBITDA予算達成に向けて、予断を許さない状況ではありますが、全社一丸となり利益確保に向けて取り組みましょう。

## ◇ 営業トピックス ◇

### クイーンズ伊勢丹ネットショップ

#### OPEN後の状況

11/1にOPENしたネットショップ、皆さんもご利用になりましたか??



12月売上は予算を下回ったものの、おせちの予約やお酒が牽引して客単価が高い傾向にありました。今後は、客単価を維持しながら、新規会員獲得と既存の会員様の来店頻度をアップして客数を伸ばすことで、売上アップにつなげていきます。

### 2/1～エムアイカードの改正割賦販売法対応スタート

改正割賦法への対応により、レジでのクレジットカード決済方法が変更となりました。エムアイカードも他社クレジットカードも新しい「jet'sクラウド端末」での操作へと変更になり、レジでの金額入力の手間がなくなりました。変更にあたっては、1月よりトレーナーによる研修(本社)を実施しながら、e-ラーニングの動画とマニュアルを整備し、レジ操作の周知・徹底に取り組みました。

#### Jet'sクラウド端末



### クイーンズ伊勢丹カード・エムアイカード ポイント制度も変更になりました!

クイーンズ伊勢丹カード	現状	変更後
ポイント有効期限	翌年または翌々年の入金月の翌月の5日までの最長13カ月、最長25カ月	最終売上月から翌年同月末日(例:2022年3月1日～28日)最長25カ月
カード有効期限	ポイント有効期限失効後1年	ポイント有効期限と同日に失効
ポイントデスク電話番号	0570-783-131	0120-781-387

エムアイカード	現状	変更後
クイーンズ伊勢丹カードとの併用	併用不可	併用可 クイーンズ伊勢丹カード:200円(税込)1ポイント エムアイカード:200円(税込)1ポイント それぞれのカードにポイントが貯まります。
ポイント付与率	100円(税込)1ポイント	200円(税込)1ポイント
ボーナスポイント	月間30,000円(税込)以上お買い上げで300ポイントプレゼント	廃止

エムアイカードのご利用はクイーンズ伊勢丹カードと併用することで、これまで通りのポイント数を貯めることができます。ぜひ、この機会にクイーンズ伊勢丹カードのご入会をよろしくお願いいたします。

## ◇ 働く環境トピックス ◇

コロナウィルスのオミクロン株流行により、国内においても感染者数が連日過去最大を更新しています。誰もが感染するリスク・感染させてしまうリスクがあります。職場での濃厚接触者認定やクラスター発生を防ぐためにも、引き続き日々の業務の中で感染拡大防止策の徹底をお願いします。

気になる！

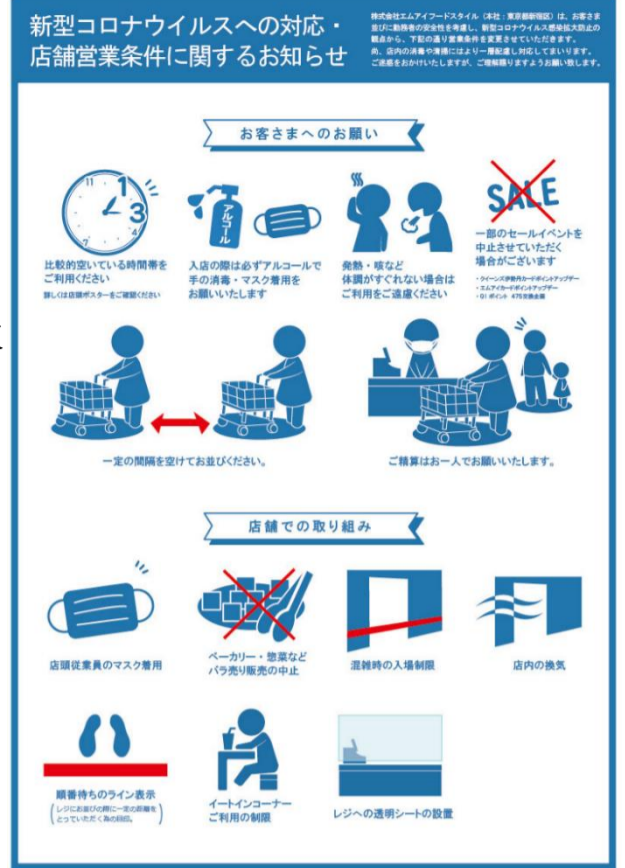
組合からの質問に対して会社から回答して頂きました！

**質問** 国内の感染者が増加している中で、店内の混雑抑制のため現在おこなっている営業施策（ポイント施策）などの変更はありますか？

現在、ポイント施策の変更等は想定していません。お客様の購買動向をみている中では、第一回目の緊急事態宣言下のような買いだめの傾向はあまり見えないためです。レジ付近にお客様が密になって並ばれないよう、店内では「ご精算はお一人をお願いします」といったアナウンスを徹底しています。

**質問** 所属の中でも、ご家族が罹患されご自身が濃厚接触者になったり、学校・保育園等の休園措置により出勤できない方も増えてきています。要員不足の中、オペレーションが回せるか不安の声があがっています。営業継続に向けた考え方を教えてください

現在、要員が不足する所属については、本部からの応援等で対応しています。所属のオペレーションが回せるように今後も注視しながら状況に応じた判断をしていきたいと思っています。罹患者が複数名確認された時の営業継続の判断は保健所の判断を仰ぎながら判断していきたいと思っています。



<労使>  
有休取得  
について

今年も残り2ヶ月…  
有給取得50%※の取得に向けて  
※有休取得日数=新有休付与日数

有休取得の発信については、人事部より四半期ごとに発信しております。12月が終えた時点での全社での有休取得数は約55%でした。全社で見ると目標に達しているものの、雇用形態別にみるとステージA・Bの方の取得が進んでいない状況(約35%)です。

法定で決められている5日を取得されていない方もまだ見受けられます。時季指定をして取得促進することも含めて個別にアプローチをしています。

3月までに取得できれば良い…と思っていると、「急なスケジュール変更等があったとれなかった」ということになってしまいがちです。年度のはじめから計画して取得していきましょう。

有休がなかなか取得できない…という方は  
毎月「各休+有休1日」(繁忙期を除く)ずつ  
計画して入れていくのも良いさね



## 雨宮社長からのメッセージ

- 従業員の皆様、年末年始の繁忙期本当にお疲れ様でした。
- 繁忙期を終えて、10月から12月はEBITDA予算を下回り厳しい状況ではあります。中でも継続的な経費構造の見直し、差益率の高いPB商品の拡販等の取組みにより、年度予算達成を目指していきます。また、売上を確保する面では、「売り込み」を改めて考えてみてください。今は声も出せず試食も出来ない中で、お客様へのアピールは「展開」「アプローチできるお買い場」です。それを実現するためには、事前の発注数・製造数等の計画が必須です。今一度「売り込むとは？」を考え、それを徹底して行っていきましょう。
- 一方で働き方の意識変革も大切です。今期は特にマルチジョブを進めてきたことで、「これは私だけがする仕事」「今までやったことの無い仕事は出来ない」という考えではなく、色々な人が様々な作業を出来るように取り組むことで、要員生産性が向上してきています。
- 今後は皆の力を合わせて部門や所属の運営が出来る体制作り、意識の醸成をしていく必要があると感じています。会社としても発信して終わりにせず、理解浸透が進むよう取り組んでいきます。
- 21年度残り期間もわずかです。今年度の予算達成に向け、全社一体となって頑張っていくでしょう。

## ★LINE@でタイムリーな情報を発信しています★

労働組合では、LINE@を使って毎週1～2回、情報を発信しています。ブログ更新のお知らせや、共済会やベネフィットステーションのお得情報、介護等の情報など…知って得する内容がたくさん！是非お友達登録をお願いいたします★



## ★スマホから簡単に、組合へお問い合わせいただけます★

エムアイフードスタイル支部では、組合に直接気軽にお問い合わせいただける窓口を開設しました。ご意見・ご質問・ご相談など、なんでも構いません。

- ◆ 制度のことでちょっと聞きたいときに
  - ◆ 職場で困っていることがある など
- お気軽にお問い合わせください！



## ～編集後記～

- 今年度は早いもので残り2ヵ月、目標に向かってラストスパート！という所属も多いのではないのでしょうか。連日大変お疲れ様です。
- 今回は12月業績についてもお伝えしていますが、経営懇話会では業績の確認とともに、年末年始の働き方なども確認し、メンバーの声や状況なども伝えております。メンバーが健康・安全に働けることや、より良いお正月を過ごせるように、という視点も持ちながら、毎年確認し次年度に繋げていきたいと思っています。
- そして、年度末にかけては「時間外数」も意識することが多いと思いますが、正しい打刻ルールは必ず所属皆で守っていきましょう。打刻機のところにはポスター、見ていただけたでしょうか？「正しい勤怠管理」があってこそその目標達成です。でももし疑問やお困りのことがあったら、遠慮なくご相談ください。皆でルールを守る風土を作っていけるよう、引き続き取組みをすすめていきますので、ご協力よろしくお願いいたします。

