



## 9月売上は僅かに予算に届かずも、営業利益・EBITDA 予算は大きく上回りました！

10月29日に行われた経営懇話会にて、9月業績等について確認しました。当日の内容についてご報告します。

### ◇ 2021年度9月業績について ◇

項目/予算比	9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>99.7%</b>	<b>101.7%</b>	<b>282.0%</b>	<b>176.6%</b>
<b>SM</b>	101.4%	101.3%	128.4%	125.0%
<b>百貨店</b>	95.1%	97.9%	116.4%	115.3%
<b>外販</b>	営業	83.6%	105.1%	743.5%
	製造	119.7%	122.5%	119.0%
	バンダー	—	—	76.7%

※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。

- ・コロナ感染者数は減少傾向にあるもののSM店舗での買いだめ傾向は続き、お家飲み応援セールとしてワインをセット販売するなど店舗の販売力と販売サービスの配送・梱包などのサポートにより予算達成に大きく貢献しました。
- ・伊勢丹新宿店では外商顧客などお得意様を招待する『丹青会』が開催され普段とは異なる特別な松茸、干物など販売し目標比164.1%と好調でした。
- ・外販営業・製造においては利益予算を上回り、販路拡大の取組みによる受注量増加の成果が数字に表れてきました。
- ・バンダーの自販機契約では喫煙所減少の影響や百貨店人流がいまだに戻らず苦戦が続いています。

#### 9月のポイント

- ①店舗では高差益商品など売りたい商品を通りぬける販売力向上により収益性が高まり、業績向上の土台となっています。
- ②全社売上は予算に一步届かないものの差益の確保、経費コントロールにより、営業利益・EBITDA 予算を大きく上回りました。

#### 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！



#### 組合

上期の業績は堅調でしたが、緊急事態宣言も解除され10月からお客様の動向が変わってきています。直近の業績と、対策について教えてください！

10月以降のコロナ感染者減少・人流増加傾向で消費行動は変化しSM店舗では売上減少傾向が見られています。また、競合店のオープンの影響を受ける店舗もあります。効果的なタイミングでのポイント施策などを、全体と店舗毎に使い分け、予算達成にむけた対策を講じています。

下期は百貨店の業績向上や外販事業でのさらなる受注増にむけて引き続き強化し、収益を支える柱として考えます。また、売上だけを見るのではなく、差益や経費コントロールも総合的にみて利益を出すことが大切です。所属でも、業務の見直しや生産性向上について一人ひとりの取組みを引き続きお願いします。

#### 11/1

### クイーンズ伊勢丹ネットショップ OPEN！

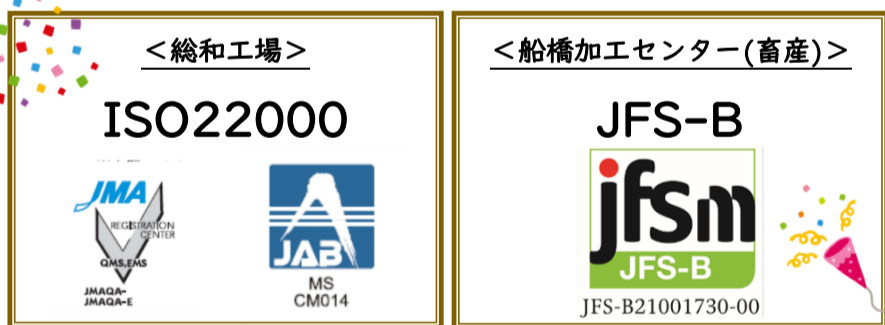


- ・お菓子や飲料など「THE FOOD」や「QUEEN'S ISETAN ORIGINAL」といったオリジナル商品が約300種類掲載されており、自社の商品が日本中どこからでも購入することが可能になりました。
- ・ECショップの受注・発注・梱包などは石神井公園店内にておこなわれています。
- ・今後は、現在店舗で行っている予約販売の手続き・ロイヤルカスタマー向けの施策など、ECサイトを活用した取り組みなども行われていく予定です。
- ・これまで近隣に店舗がなく自社製品を購入する機会がなかった従業員の方も、ぜひネットショップを活用してみてください。

### ■製造拠点【総和工場・船橋加工センター(畜産)】

#### において認証取得

2021年9月に2つの工場にて以下の認証を取得しました



ISO22000って聞いたことはあるけど…  
どんな認証資格なの??どんなメリットがあるの?

どちらも食品安全マネジメントシステムに関する規格ですが、ISO22000は、国際標準化機構が定めており、JFS-Bは、日本で作られた規格です。

認証を受けるには、厳しい基準を満たすことが必要です。このような認証を受けることで、お取引先様に対しても「食品の安全に配慮している工場である」ということをアピールでき、今後の外販事業において新規営業をかける際にも、大きなメリットとなります。

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！



組合

SM 各店舗へのライブカメラ(本部からもリアルタイムで見ることが可能)の導入が進んでいますが、メンバーからは「監視されているようだ…」という声も聞かれます。ライブカメラを導入することでどのような効果があるのですか??

- ・導入目的は「従業員」ではなく「展開」を確認することです。ライブカメラの導入により、本部においてもリアルタイムで各店舗の商品展開などが確認できるようになりました。導入店舗では、チャンスロスや値引きロスを防ぐといった効果がでており売上確保・ロス率改善につながっています。
- ・チャンスロスとは、お客様がはなれていってしまう要因にもつながってしまいます。ライブカメラよりもっと気にするべきは「お客様の目」です。お客様の動向・ニーズをキャッチした商品展開をより意識し、お客様が「また来たい」と思って頂けるお買い場づくりをしていきましょう。
- ・今後は、商品展開だけでなく、レジ混雑状況や QSC のチェックといったところにも活用していく方向です。

### ◇ 雨宮社長からのメッセージ ◇

- 連日皆さまお疲れ様です。上期が終わり、EBITDA 予算を超える結果を得ることが出来ました。全社一体となりチャレンジを続け、取り組みをスピード感をもって徹底したことがこのような結果となり、大変嬉しく思います。本当にありがとうございました。目標達成の過程では、働く環境の改善や体調管理、安心して働けるようなルール作りにも取り組んできました。一方で、下期は環境も変わり、上期の業績が継続できるかは未知数です。経営として、危機感を持って下期予算達成に向けて力を入れていきます。
- 直近では緊急事態宣言の解除をはじめ、社会環境に変化が現れています。その変化に合わせてお客様の行動や購買意欲にも変化が表れています。しかし、まだ今年の年末は「忘年会をしよう」という風潮ではないでしょう。何がどう変わり、何が影響したのかを考え、実行する必要があります。
- 過去からお伝えしている通り、私達は変化に敏感になり良く見なくてははいけません。自分たちのお買い場は毎日見ていると見慣れてしまいがちですが、今一度お客様の視点になって見直してみてください。一度がっかりされたらもう足を運んでくれないかもしれない、そんな厳しいお客様の目に、私達の商品・お買い場は日々さらされていることを意識し、お客様のために何ができるか、仮説を立てて実行してください。
- 11月からは EC ショップもオープンしました。世の中に何万とある EC ショップの中では、ただ商品載せ、注文を受け、発送するだけでは負けてしまいます。また利用したくなるように、改善を続けながら利用されるお客様のニーズに応えていきたいと思えます。ぜひ従業員の皆さまも利用してみてください。

### ★スマホから簡単に、組合へお問い合わせいただけます★

EMアイフーズスタイル支部では、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！



### ★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★



直近ではこんな内容も発信しています！

「百貨店の社販、利用したいけどいつやっているかわからない」というお声をこれまでいただいておりました。そこで、社販開催時には組合 LINE@で開催情報をお知らせするように致しました。

(※定期社販のみ・開催店舗限定/社販のご利用には、グループ MI カードが必要です)

現在開催中の社販についてはこちらのページをどうぞ！



EMアイフーズスタイル支部のみなさまへご案内

## 三越・伊勢丹 冬の社販開催中

12月31日まで  
【グループ従業員限定】

セール品ではなく冬物新作や定番品がお得に購入できるチャンス！対象アワード多数あります！

社内パソコンで社販情報が閲覧できます！情報の見方は

### 】ちうをタッチ！！

組合HP  
ユーザー名：iaから始まる従業員番号8桁  
パスワード：im

### ～編集後記～

- 組合では今月1日から15日まで、メンバーズ VOICE を各所属で開催させていただきました。動画視聴や、所属での集合開催にご参加いただいた皆様ありがとうございました！11月13日時点では、参加・視聴報告を約500名の方にいただいております。引き続き、まだ確認いただいていない方は、動画視聴をよろしくお願いいたします。
- コロナウイルスの感染もようやく収まってきて、集合開催でのメンバーズ VOICE は約2年振りの開催となりました。動画の便利さもありますが、やはり直接所属でお話させていただいてこそ、得られる声がたくさんあると筆者も感じております。VOICE はこれからも、動画・リアル開催の両輪ですすめていきたいと考えています。是非ご参加のうえ、感想や所属の状況等何でもよいので、ご意見をお寄せいただくと嬉しいです。