

【2022年10月経営懇話の議題】

①9月および上期営業面の振返り ②9月および上期損益面の振返り ③2022年度年度方針上期振返り ④ステージc対話会 ⑤組合活動報告

【議題①-1: 9月営業面の振返り】・・・小西さんより

〈計数〉 ※実績は9月・上期をまとめて記載

| 項目 | 2022年9月 | | | 2022年上期(4-9月) | | |
|---------|----------|------|------|---------------|-----|------|
| | 実績 | 予算比 | 前年比 | 実績 | 予算比 | 前年比 |
| 売上高 | 2,088百万円 | 96% | 108% | 12,608百万円 | 95% | 109% |
| 買上客数 | 419,898人 | 80% | 120% | 2,448,396人 | 93% | 100% |
| 客単価 | 4,772円 | 116% | 108% | 5,150円 | — | 108% |
| MIカード獲得 | 362件 | 58% | 138% | 2,516件 | 67% | 148% |

〈特記事項〉

- 『9月プレミアムカスタマー特招会』による識別顧客上位の動き出しは良かったが、9月末からの施策である『彩り祭』では失速。『彩り祭やポイントUP』の施策が全領域の顧客施策に繋がっていない。
- 3年ぶりの『ジャズフェス』が開催されたことにより、入店客数にプラスに寄与。しかしながら、9月全体では買上率が前年より低下しており課題が残った。
- MIカードについて、カードカウンターをお買場面に設置することに効果も見えているため、今後は時期・施策を見直しつつ、MIカード社との連携強化を図っていく。

【議題①-2: 上期の振返り】

〈特記事項〉

- セールが短期化していることから、月次施策においてプロパーでの戦い方を計画し、プロパーは前年比111%と伸長。
- 識別顧客全体では前年比107%と伸長しているが、帳場顧客が一般顧客より伸びが弱い。一方、基幹店からの取寄せによる手数料収入は伸びており、バランスを見ていく必要がある。
- その他営業収入は上期計で46.8百万円と大きく伸長。今後は、ふるさと納税の計画を修正しプロジェクトチームを発足させ、営業収入の最大化に取り組む。
- エムアイカードの獲得は、上期で予算比67%と苦戦。一方、アプリとの『ありあり会員』は6,011件と好調に推移しており、エムアイカードを含めさらなる獲得へ繋げていく必要がある。
- 小型店について、エムアイカード獲得が予算比164%と、全館の獲得に大きく貢献。また、顧客の7割が本館利用に結びついていることから、今後は商況分析を行い、各小型店や本館の利用頻度を高めていく。
- 上期の課題を踏まえ、下期以降は『①No1戦略部門の施策』『②グループ連邦および識別顧客施策』『③外部収益の取組』の強化に取り組んでいく。

【議題②: 9月および上期損益面の振返り】・・・千葉さんより

〈計数〉 ※営業利益は、予算差・前年差を記載

| 項目 | 2022年9月 | | | 2022年上期(4-9月) | | |
|-------|---------|-----|------|---------------|-----|------|
| | 実績 | 予算比 | 前年比 | 実績 | 予算比 | 前年比 |
| 営業総利益 | 523 | 97% | 108% | 3,179 | 95% | 110% |
| 販売管理費 | 562 | 98% | 99% | 3,400 | 97% | 98% |
| 営業利益 | △39 | ▲30 | 45 | △221 | ▲51 | 327 |

〈特記事項〉

- 9月について、販管費の傾向はこれまでと同様に、電気代の高騰によるプラス、エムアイカード全額入金手数料によるマイナスが起きている。
- 上期の結果として、ほぼ前年並みの経費で前年比109%の売上を作っており、構造改革が進みつつあるとは言えるが、まだ利益が出る構造にはなっていない。
- 下期ローリング予算の策定時点より、上期営業利益は▲41百万円とマイナスしている。このまま下期の予算が達成できたとしても、2022年度の目標であるブレイクイーンには未達となる状況であることを正しく理解し、トップライン向上・販管費削減、双方の取り組みをスピードをもって進めていかなければならない。

【議題③: 2022年度年度方針上期振返り】・・・小宮さんより

〈特記事項〉

- 売上は、期初に掲げた日々前年比112%を下回っている状況。10月も約95%のトレンドであり、このまま下期が推移した場合、約2億円の赤字となる見込みである。
- 月次の計画性は高まってきているが予算に未達な状況のため、売上が本当に取れる施策なのか、計画精度と実行精度を高めていくことが重要となる。
- 全館販売体制について、お客様がいるところに販売員が出向き売上を作ることができるよう、更に働き方・意識を変える必要がある。
- MIカードは、予算に未達の状況であるが、未来のお客様と繋がり売上を確保していくためにも獲得が必要となる。三越雇用者の意欲を高めていく必要がある。

【議題④: ステージc対話会】・・・小宮さんより

〈特記事項〉

- 前回の実施方法から変更し、質問内容を絞った対話会を行ったことにより、従業員が抱えている不安が分かりやすくなった。14の課題についての進捗を話したことで理解度が高まっていると感じており、今後は実行度を高めていかなければならない。
- 従業員食堂や制服の件など、不安を抱えているメンバーに対し、早期に情報が発信できるよう対応していきたい。情報伝達については、日々の業務の中で生まれる接点を大切に、コミュニケーションが取れる体制が必要だと考える。

【議題⑤: 組合活動報告】・・・真山より

〈報告内容〉

①直近の主な活動 ②今後の活動予定 ③VOICEのメンバーの声 ④労働組合第10期役員体制

〈組合からの意見・要望〉

- 会社の発信事項に不明な点があればそのままにせず、上司に確認するよう組合からも働きかけている。繰り返し説明することが重要だと考えており、会社には引き続き対話会をはじめメンバーとのコミュニケーション機会の拡大に取り組んで欲しい
- 下期方針説明を受け、組織体制や具体的な働き方がイメージできず不安を感じているメンバーが多いと感じる。次年度の組織へ向けた働き方の準備には一定の時間が必要となることから、早期の発信をお願いしたい。