

2022年11月28日(月)職場懇話会報告

10期の新体制で職場懇話会をおこないました！

会社

上期業績および直近の状況について(半沢さん)

半沢さんに出席いただき、業績の状況を確認しました。



◆ 22年上期計数

4月～9月

売上高 **3,471百万円**

前年比103.2% 予算比101.8%

差益高 **1,114百万円**

前年比102.9% 予算比103.3%

客単価 **5,023円**

前年比101.6%

【会社コメント】

上期時点では、一部店舗を三越暖簾にしたことによるギフト売上向上や、販管費削減(SC家賃交渉・宣伝費削減など)をおこなったことにより、配賦前営業利益は予算を上回る結果となりました。しかしながら、11月単月は、お歳暮の減少傾向が顕著なため、売上・営業利益ともに目標達成が難しい状況となっており、残り4ヶ月でのリカバリーが重要です。売上施策等の企画を重ねることや、お客さまと丁寧に向き合うことで、通期の売上・営業利益目標達成に向け、全員で一丸となって頑張っていきましょう！

組合

8月～10月に開催したサテライト店舗VOICE報告

VOICEでいただいた声をお伝えし、下記の内容について確認をおこないました。



<イングちゃん>
IMGU公式マスコット
キャラクター

【組合より】

主なVOICEでの声(抜粋)

店舗運営(要員・営業施策)

- ◆ 要員について。現時点の不足感や、メンバーの高齢化による将来の体制への不安の声
 - ◆ 営業施策・業務面としては、本店取り寄せのスキームについてシンプル化を要望する
 - ◆ SMとのコミュニケーションに対する声など
- ⇒上記を踏まえ、採用や育成、来期の組織の考え方や、本店取り寄せスキームなどについて確認をおこないました。

働き方

- ◆ 朝の納品受け取り時の対応など適正な時間管理に向けた声
- ⇒主に社員・メイト社員がおこなっている納品時の対応(早出もしくはシフト活用)について確認をおこないました。

【会社コメント】

◆ 採用・メンバーの育成について

要員については、様々な手を打っておりますが、なかなか配置できない状況が続いており、部としても重く受け止めています。またフェロー社員からメイト社員、メイト社員から社員への育成については、本部での教育は店頭運営の負担になるため、「学びの森」から必要なプログラムを提示することで推進しています。組織として進めていかなければいけないと捉えています。

◆ 来期の組織体制に向けた考え方について

具体的にはこれからですが、各店をフォローする体制の充実を図っていきたいと考えています。

◆ 本店取り寄せスキームのシンプル化について

本店取り寄せは、日本橋本店とお客さまをつなぎ、エリア価値の向上につなげる施策です。スキームのシンプル化や送料負担の考え方については、徐々に整理してきましたが、さらに取り組みやすい環境づくりにつなげていきたいと思っております。

◆ 働き方について

所定労働時間の中で業務をおさめる努力をすることは前提ですが、接客など必要な場合は、時間外をつけて問題ないと伝えております。納品などの事情で9時頃に出社して対応している場合は、シフトを活用する、どうしてもシフトの時間内に終らなければ時間外をつけることで対応することを再度、確認していきたいと思っております。

【組合より】今後も定期的に職場懇話会を開催し、メンバーの声をもとに様々な項目について確認をおこなっていきます。また2ヶ月に一度、職場委員会を開催し、各店の職場委員の皆さまと情報交換をおこなっていきたく思います。よろしくお願ひします。