



三越伊勢丹グループ労働組合
マスコットキャラクター【イングちゃん】

◇ 2022年12月全社業績結果 ◇

12月単月は予算未達も、売上・EBITDAともに前年はクリア!!
百貨店・外販事業が健闘! SM店舗は施策の効果で負け幅が縮小!

◀ローストチキン!

今年は船橋加工センター焼成品も加わり、開店時の品揃えや店舗作業負担減で店舗製造商品にも注力できました。前年比を上回り好調!



◀クリスマス・年末、船橋加工センターのアウトパック構成比アップ!!

◀大晦日、海老天など深夜製造を行い、開店時からボリュームのある展開ができ計画を上回りました。



◀予約は目標未達となりましたが予約+当日販売で前年比113.8%
今回初めてECショップでの予約受注し、店舗でお渡しする仕組みを導入しました。



12月業績 (新会計基準 組合試算) 下期ローリング予算反映				
項目/予算比	売上	売上総利益	営業利益	EBITDA
全社	95.7%	92.0%	84.5%	85.1%
SM	96.5%	92.7%	81.9%	83.0%
百貨店	94.2%	96.4%	81.4%	81.4%
外販	営業	94.9%	92.3%	93.3%
	製造	※2	※2	※1
	バンダー	※2	※2	86.6%

※1実績マイナス、予算差マイナスのため算出なし ※2新会計基準では計上なし

教えて!イングちゃん



BOPIS (ボピス)

=Buy Online Pick-up In Store

ECで購入した商品を店舗で受け取ることができる仕組みです。お客さまは自宅でゆっくり商品を選んで事前に在庫の確保ができ、送料の負担なく受け取れる!
企業としては来店いただくことでコミュニケーションが生まれたり、他の商品購買につながったり、物流コストも安くなるうさね!

◆ 2022年度累計予算比 (2022年12月末時点) ◆

売上高	営業利益	EBITDA
97.5%	74.9%	80.5%

利益の最大化にむけ外販強化や投資計画の見直しなど行っています

～会社では次年度にむけて現在、中期経営計画を策定中～

経営からのメッセージは風土面などにおいてもメンバーに大きな影響を与えていますので、是非次年度にむけては“人を大切に作る風土”などの観点から働きがいを高められるメッセージもお願い致します。

メンバーの声を踏まえ、経営に提言をして参りました



◇ “デリカ部門”設立後の進捗 ◇

惣菜部門、ベーカリー部門を統合したデリカ部門が設立され約1年が経過しました。現在トレーナーによる集中トレーニングが進められています。コロナ感染拡大などで集中トレーニングの中断などもあり当初の教育スケジュールに遅れが出ていますが、今年度時間給者の星取表①②の習得、また来年度は③④の習得を予定して進めています。売上や差益率などについては外部環境の影響を受け計画値を下回る結果となっておりますが対策を講じています。

部門収益の最大化を目指し、売上・差益向上とともに、23年度もトレーニングや時間給者の採用を進めながら、月給者比率を下げた適正要員での部門運営構築をしていきます。



課題	対策
売上減	客数減 外食産業の復調 →付加価値商品開発による単価アップ、 →新商品・リニューアル商品の販売方法の構築、 →オケージンにむけた展開の統一
差益率減少	原料高騰への価格転嫁などの対応遅れ →販売価格の値上げによる差益確保 →本部主導のロス管理・ →高値入率商品シェアアップ
教育	オペレーション構築の遅れ 時間給者への教育の遅れ →集中トレーニングの強化・振り返りの実施 ・22年度星取表①②の習得 ・23年度星取表③④の習得

雨宮社長からのメッセージ

2022年度も年度末が近づいてきました。今の世の中の動きを見ていると、特に食品小売業では前年より厳しい状況が続いています。社会環境が変わり外食をする機会が増え、また物価高騰で価格に敏感になる中、今伸びているのは量販店といわれる店舗です。我々のように高質な商品を提供する店舗は苦戦している傾向がありますが、自社商品・こだわりの商品の良さを知ったうえで、その価値をお客さまに伝えていきましょう。

売上が予算に届かない中でも、営業利益率は今の水準を維持したいと思っています。そのためには、ここ数年継続してきた「自社商品・高差益商品の販売強化」が重要です。PBの開発・製造・売り込みを引き続き強化していきましょう。

昨今の燃料価格高騰により、家庭と同じように水道光熱費の値上がり業績にも大きく影響しており、昨年と比べても水道・電気代などで1億円以上経費が膨らんでいます。これは会社の収支にとっても非常に大きいことです。各所属で、自分の家のような気持ちで、節電・節水に向けてできることを考え実行していただくようお願いします。

今年度も残り僅かですが、お客様満足を考え、一人ひとりが行動を起こしていきましょう。

組合からの お知らせ

春の交渉が本格的にスタート！

春の交渉では・・・

■労使通年協議※で検討してきた内容の正式合意

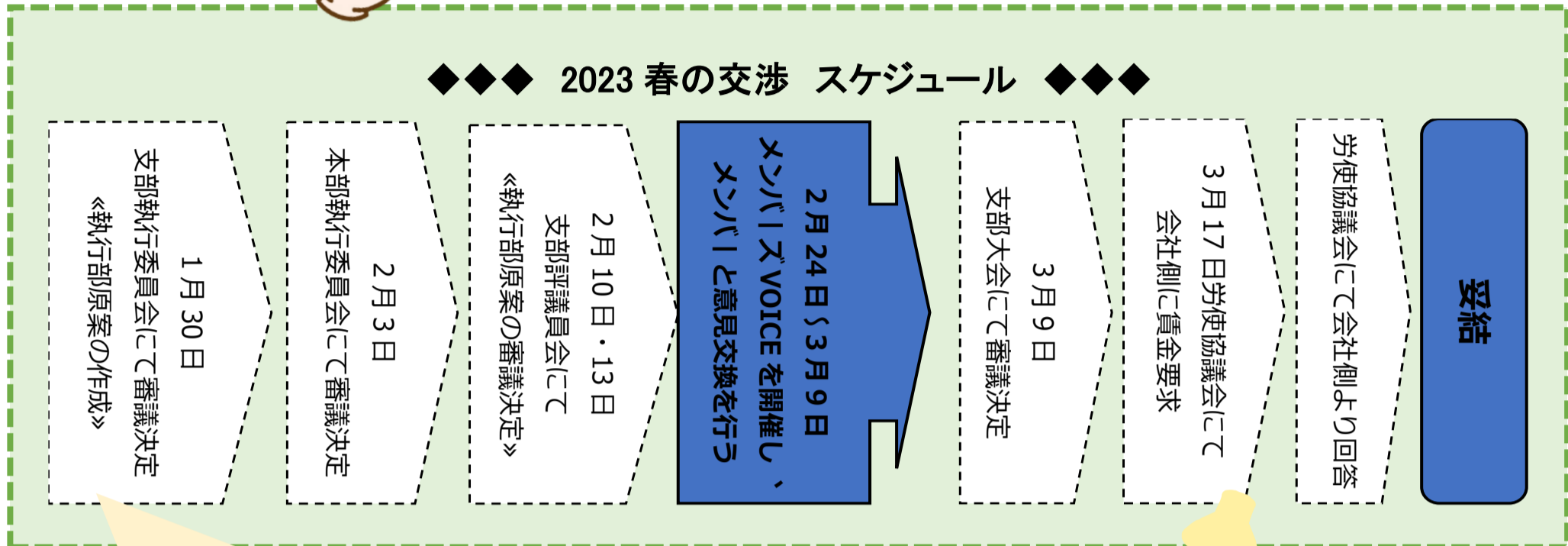
■組合から次年度の賃金要求

をおこないます



※三越伊勢丹グループでは、年間を通じて「労使で課題認識の共有、解決策の議論をおこない、必要な制度改定の成案化」を目指すという協議形態をとっています。

◆◆◆ 2023 春の交渉 スケジュール ◆◆◆



春の交渉のスタートとして、組合として、何を・どう取り組んでいくべきか・・・原案作成にあたって、1月12日(木)に執行部が集まって終日議論を交わしました。その後、1月30日(月)に組合執行部で「執行部原案」の審議決定をおこないます。



制度整備と両軸で働き方の改善の取り組みが必要だと思う

いまの物価の状況を考えて、ベースアップ要求はどれくらい・・・？

雇用年齢の引き上げについて・・・

執行部合宿にお邪魔してきたうさ～
みんな真剣に議論してたうさね！

執行部合宿等での議論を踏まえ、メンバーズ VOICE にて右の内容についてメンバーと共有を図ります。

取り巻く環境

- 今年度の会社の業績って？
- 6月に三越伊勢丹グループに戻ったけどグループの状況って？

賃金要求

- 日々の生活の中でも物価上昇を感じるけど、ベースアップは要求する？

通年協議

- 11月実施の VOICE を踏まえ、この4月から制度改定・新設を予定しているものって？
 - ・期待役割の再定義
 - ・ステージ A・B の人事賃金制度(本給・賞与)の改定
 - ・年間所定労働時間の短縮(年間休日数を113日⇒115日)
 - ・直雇用年齢上限の引き上げ(70歳までの引き上げ)
 - ・無期雇用年齢の引き上げ
- 働き方改善の取り組みって、労使で何をやっていくの？
 - ・ルール遵守の取り組み・ハラスメント防止
 - ・働き方改善に向けた、意識改革と業務改革・・・など

メンバーズ VOICE がはじまります

2月24日(金)～3月9日(木)

4月から改定を予定している制度や賃金要求案などについてお伝えしてまいります。

各所属で実施していくメンバーズ VOICE へのご出席、もしくは議案書説明動画の視聴をお願い致します。

❖ 編集後記 ❖

メンバーの皆さまお疲れ様です。今月から来月にかけては人事異動もあり、職場環境が変わる方も多いかと思えます。新しいメンバーをウェルカムな雰囲気迎え入れ、新たなチームを築いていけると良いですね。経営懇話会では、人事異動についても目的・位置づけの確認やメンバーの声があれば共有など行っています。人事異動に関する経営懇話会のやり取りは、次号で改めてお伝えしていきます。

もう間もなく春の交渉メンバーズ VOICE がスタートします。メンバーの皆さまと直接対話できるこの機会、たくさんの意見交換を行っていきたくと思っています。各所属で実施していくメンバーズ VOICE へのご参加、どうぞよろしくお願いいたします！