



【経営懇話会報告】

毎月、社長をはじめ経営と業績・会社取組みの確認、メンバーの状況をお伝えすると共に、組合活動報告なども行っています。

2月  
業績

SM 店舗は客数回復も客単価ダウン。引き続き、原料、商品仕入れ価格高騰の影響を受け  
1月に続き、単月で営業利益赤字となりました。

業績 (新基準)				
項目/予算比	売上	売上総利益	営業利益	EBITDA
<b>全社</b>	<b>95.5%</b>	<b>92.0%</b>	※	<b>24.4%</b>
SM	97.0%	60.3%	53.8%	62.2%
百貨店	100.0%	100.7%	70.7%	70.8%
営業	68.8%	63.4%	※1	※1
外販	※2	※	※	※
製造	※2	※2	92.9%	92.9%
ベンダー	※2	※2	92.9%	92.9%

- SM 店舗は客数が前年比 99.6%回復したものの、客単価が低下し苦戦しています。
- 原料、仕入れ価格高騰に対して価格転嫁などの対策が急務。

■ PB カルボナーは TV 放映（「サタデープラス」で 1 位獲得）当日、約 4000 個販売！ 自社 EC でも多くの注文をいただきました。その他パスタソースも売上好調。

総和工場  
製造しています！



- 百貨店売上は予算達成！

新宿伊勢丹の「丹青会」では青果前年比：154.3%、水産前年比：288%と好調。



※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

22 年度業績  
(2 月末時点)

	売上	営業利益	EBITDA
予算比	97.1%	65.2%	74.0%

- 百貨店、外販が前年を上回ってきているが、SM 事業の落ち込みをカバーできず予算を大きく下回っています。

◇ 4/12 実施人事異動の考え方 ◇

今回の人事異動は、2月・3月に実施した定期人事異動を補完するもので、以下の考え方で実施をしています。

- ① 新小岩店の成功を目的とした人事異動
- ② 組織改正に対応する人事異動…営業政策・マーケティング室(顧客分析の強化)  
外販・製造部 営業グループ(機能別での担当分け)
- ③ 個々の CDP を意識した人事異動

秋の新店オープンに向けては採用・教育をおこない「育成」の期間をしっかりとっていきます。また、今後も時間給者を主体にしたオペレーションが回せる体制をつくっていきます。複数の店舗に店舗付きトレーナーがいますが、その店舗のチーフのまとめ役やその部門におけるリーダーとして、チーフ全体の能力を引き上げていくこと期待しています。本社トレーナーも 2 名体制にしており全社としても「育成」の強化を図っていきます。

災害対策本部の立ち上げ訓練を実施しました

大規模災害時を想定し、HDS より示された災害対策基本方針に則り「災害対策本部を立ち上げ訓練」を実施しました。



今回の訓練を通して、初動時に必要な情報共有項目や流れの確認ができ、事前に更なる準備が必要なものなどの気づきに繋がりました。一方、実際の災害時には今回の訓練通りにいかないこともあることを想定しておく必要があります。今後も会社としては「従業員の安全」・

「お客様の安全」を主眼においた初動の準備をおこなっていきたくと考えています。

雨宮社長からのメッセージ

2023 年度も成長を目指して取り組んでいきます。全従業員がマルチジョブなど生産性向上に意識を向けた思考や働き方をして成長していくことが、会社の成長につながります。日々同じ仕事を同じように行うのではなく、常に考えてチャレンジを行ってください。成長の先の処遇改善も見据え全員で、今期も目標達成にむけ歩を進めていきましょう。 ※今年度方針については 5 月下旬の方針説明会にて発信予定です。

また、4 月を迎え新体制となる所属も多いと思います。新しい仲間を迎えるにあたって、改めてコミュニケーションを見直していきましょう。

～このような発言、されていませんか？～

例 1) 「基本の徹底をしましょう！」  
「〇〇を読んでおいて！」



これだけではどのような行動をしてほしいのか伝わりません。また、もしかしら伝えた側の上司もその中身を答えられないかもしれません。  
**何をどうしてほしいのか、具体的な行動で伝えるようにしましょう。**



例 2) 「これ、やっておいて！」



潜在的に“知っているでしょ”と思っていませんか？これはどの階層においても言えることです。相手の理解度を確認してそれに合わせて説明する必要があります。  
**お客さま同様に従業員同士の気配り心配り目配りが大切です。おせっかいなくらい相手と向き合う気持ちでいてほしいです。**



# 組合からのお知らせ

## 【小学校入学お祝金】

今年度小学校に入学された  
お子様がいらっしゃる方は申請下さい！

<申請受付期間>

**2023年4月1日～6月30日**

## 電子申請（承認ワークフロー）から申請をお願いいたします

申請後、上長の承認をもって共済会にデータが届きます。  
電子申請方法は三越伊勢丹グループポータルよりご覧ください。  
グループポータル⇒システム関連マニュアル集⇒ワークフロー申請

対象者（月給者、時間給者問わず）

- ・2023年4月に会員本人のお子さまが入学される共済会員の方
- ・2023年4月1日時点で共済会員として在籍していること
- ・対象となるお子さまと同居もしくは健康保険上扶養していること



## 【自己啓発支援制度】

申請方法が変わりました！

申請書ではなく

**【Forms フォーム】にて申請**

## 組合はメンバーの“学び”を応援しています！

可否を問わず、資格・講座の受験料・受講料（国家資格、公的資格、民間資格、厚生労働省教育訓練給付制度対象の資格、講座、ビジネススクール、趣味・カルチャースクール等、自己啓発セミナー等）の一部を補助金として給付する制度です。毎年4月1日から翌年3月31日までの申請を年度累計とし、組合員・非組合員に対して補助金を給付いたします。

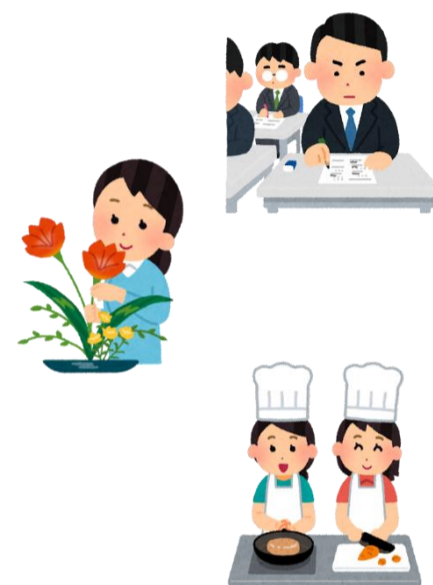
**組合員には、総額に対して1/2  
年間利用総額 40,000円/人**

非組合員には、総額に対して1/4 年間利用総額 20,000円/人

【必要書類】

- ① 資格試験・セミナー受講など内容や金額がわかる資料
- ② 領収書（原本必須）

※必ず本人フルネーム記載（発行日から1年以上経過したものは無効）



詳細はこちらをご覧ください



第10期（2022-2023年度）

## 組合執行部紹介

23年4月20日現在

今回の人事異動で7年ぶりに職制に戻りましたが引き続き宜しくお願い致します！



専従になりました伊藤です。  
気軽に声をかけてください！

### ～編集後記～

新年度に入り、本紙も紙面をリニューアルしました！組合では今期は「聴く」「話し合う」「伝える」「知らせる」のサイクルで活動を強化しています。所属の組合役員を周知して、「聴く」体制を強化し、経営と話し合い・伝えたことはこの紙面で「知らせる」ようにしています。紙面の感想や、「もっとこんなことが知りたい」という要望があれば是非ご意見をお待ちしています。

## 【予告】5月メンバーズ VOICE 開催いたします！

主な内容は月給者の賞与に関することです

- ◆2023年6月賞与要求案・・・22年6月に改訂した支給表通り要求
- ◆2023年業績連動賞与について
- ◆2023年度賞与交渉の指標について

ご参加へのご協力お願いいたします