



経営懇話会報告

新たに左中さん・小川さんを会議メンバーに迎え、
2023年度の経営懇話会をスタートしました。

組合・富田:3月営業概況について。お客様部扱い高のマイナスが大きいのは、昨年3月の時計のリモデルや腕時計展の月ズレ以外に要因はありますか？

原さん:昨年3月に三越1階にウォッチ&ジュエリーストリートがオープンし、それにあわせて腕時計展を開催しました。その分の売上のマイナスが約3.3億ほどあり、これが最も大きな要因です。その他、事前の仕掛けの大口計上やプライムサイトの計上が昨年3月に計上されていることが挙げられます。ただ、インバウンド等のプラスやオケーションニーズの拡大によりアパレル全般が復調し、店全体としては大きく取り返しているという状況でした。

組合・本田:今後のインバウンド対応についてのお願い。3月もインバウンド客が増えたと実感しています。免税対応について今後さらに増加されることが見込まれるので、より一層現場をよく見ていただいて対応をお願いします。

原さん:免税手続きの増加を見越して、本店も三越もカウンターを広いスペースに移設しました。三越については地下2階の南側に移設したことによって、インバウンドのお客さまが待ち時間にワインや酒を買うという動きも見られ、予期していなかった売上効果にもつながっています。通訳の課題については、やっと中国語の通訳の契約ができました。最も客数の多い韓国語の通訳については引き続き人財確保に向けて取り組んでいきます。

組合・山崎:3月に土井サロンが営業終了しました。経営としてどのように捉えていますか？

原さん:閉店セールに向けては、従業員の皆さんにしっかり頑張ってもらって売上もとても良い結果になりました。土井サロンは立地的に駐車場の問題を心配し警備員を配置するなどの対策をしていましたが、お客さま側からお気遣いいただくなどして支えられ、大きなトラブルなく無事に最終日まで終えられました。サロンメンバーからは「やりきった!」との声も聞かれましたし、地域のお客さまからは温かいお言葉を頂き、最後のご恩返しができたと思っています。

左中さんからのメッセージ。

左中さん:今年度は中期経営計画の2年目になります。特に、大きな命題である「個客とつながるCRM戦略」と「人材力強化」に力を入れていきます。年度計画については5月から動画や対話会を通じてお伝えしていきます。そして、次の成長戦略を描いていかなければなりません。今年度は、2025年度以降の3カ年計画に着手していきます。現在の3カ年計画を策定したときは状況が異なることを踏まえながら、さらなる成長に向けて皆さんの声を聴きながら進めていきたいと思っています。



社長の左中さん

イングちゃんをご紹介し、記念撮影をしていただきました。

経営懇話会 2023年4月24日 岩田屋三越今泉ビル8F本部会議室 10:00~10:45
会社:左中・小川・原・大津・山崎・一瀬 組合:本田・三浦・太田・富田・山崎

労働組合 LINE

お友だち登録してください

労働組合からの情報は、組合ホームページやLINE公式アカウントで発信しています。ホームページに情報をアップした際には、LINEでお知らせしています。また、LINE **お友だち登録者だけ**



が参加できるプレゼント企画なども実施しています。次回は、7月開催の予定です。

☞お友だち登録はこちらから。

そして今なら新規登録キャンペーン実施中!
お友だち登録後、右記 Forms から申請すると、もれなくアイスクリームスプーンをプレゼント!



岩田屋三越支部

労働組合相談窓口



岩田屋三越で働くうえで、気になることや困っていることなどがありましたら、お気軽に労働組合にご相談ください。

<内線> 815-3197 <外線> 092-712-6870

「組合事務所に電話する時間がない」「相談していることを周囲に知られたくない」という方は Forms からのご相談も可能です。

※書き込みは組合の専従役員のみ確認します。(その後、必要に応じて関係各署と内容を共有することがあります。)

※匿名での書き込みも可能ですが、詳細が確認できない場合、対応できない可能性があります。

<https://forms.office.com/r/rqa6Y98xJS>

