



【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。

22 年度業績結果

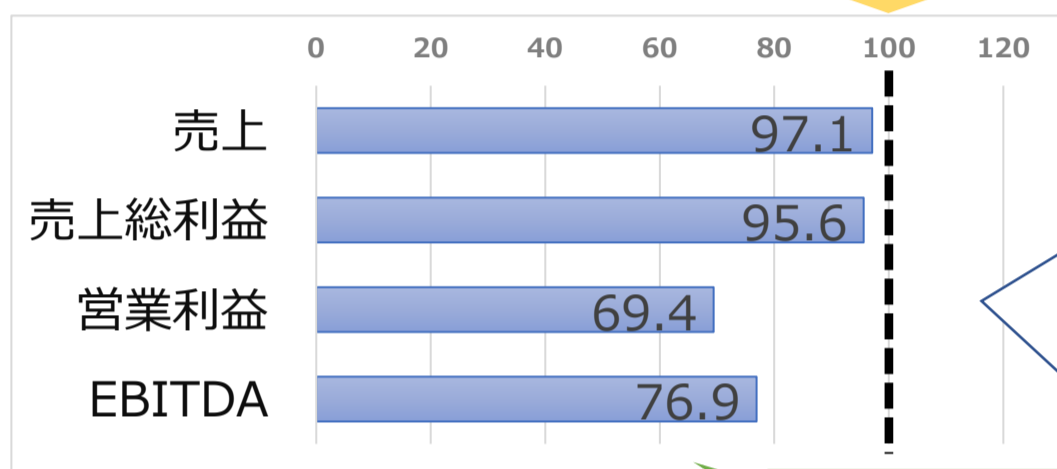
22 年度 SM 店舗の苦戦が大きく影響し予算には大幅未達で着地

【EBITDA 予算比 76.9%】 【営業利益 予算比 69.4%】

- ▶22 年度、利益の最大化に向け取り組みを進めてきましたが、全社売上シェア 7 割ほどを占める SM 店舗の客数・買上げ点数減少、外部環境（顧客行動の変化や原料価格高騰など）が起因し全社業績に大きく影響し、予算未達となりました。
- ▶一方で外販事業では予算に未達ながらも売上高・在庫高は前年を大きく上回っています。今後においても販路拡大や自社工場の活用は発展性があり 23 年度も注力をしていきます。
- ▶予算未達ではありますが、2018 年度の中期経営計画初年度と 2022 年度を比較すると、営業利益はおよそ 2 倍となっています。目標達成に向け全社一丸となり取組んでいただいた成果として、5 期連続黒字で終わることができました。

22 年度全社業績累計 予算比

予算



事業所別業績累計 予算比 (%)

| | 売上 | 売上総利益 | 営業利益 | EBITDA | |
|-----|-------|-------|-------|--------|-------|
| SM | 97.8% | 96.0% | 79.6% | 82.7% | |
| 百貨店 | 97.5% | 98.2% | 89.6% | 89.6% | |
| 外販 | 営業 | 93.4% | 91.1% | 82.5% | 82.5% |
| | 製造 | ※ 2 | ※ 2 | 68.1% | ※ 1 |
| | ベンダ | ※ 2 | ※ 2 | 95.4% | 95.4% |

※ 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 EBITDA 予算に対し大幅に未達

3 月単月 業績・取組み

| 3 月単月 | 売上 | 売上総利益 | 営業利益 | EBITDA |
|-------|-------|-------|--------|--------|
| 全社 | 96.7% | 95.8% | 131.2% | 113.9% |

3 月単月では百貨店、外販営業、外販製造が健闘し営業利益、EBITDA は予算を上回りました。
SM 店舗では年度末の売り込み強化を実施。売上前年比は下回ったものの、客数は前年比 100.0%と回復しました。



ひなまつり

寿司カテゴリ売上前年比 124%
今年は店頭予約+EC 予約を行い予約前年比 140%
予算には未達も、ひなまつり全体としては好結果です

SM 店舗で期末 29・30・31 日の 3 日間ポイント 10 倍開催!

月初より店内告知を行い、前年比 110.8%と売上伸長

23 年度予算達成に向けて

営業利益拡大にむけ今年度、注力していく事業

SM 事業（主力事業）：今後の多店舗化にむけマルチジョブなどの生産性向上の取組みや独自性の高い品揃えを強化する。

外販製造事業（成長事業）：小ロット高品質な食品メーカーとして製造連携で THE FOOD・OEM の外販に注力する。

主力となる SM 事業での予算達成に向けた取組みを確認しました!

～本年度は年間 32 日ご来店頂けるように～

昨年度 QI カードご提示のお客様は年間平均 29 日ご来店頂いておりました。
23 年度予算達成に向けて必要な購買日数として 32 日を見込んでいます。

昨年度の結果から、『デシル 1 (上位)※のお客様は生鮮 3 品の購入割合が高い事や路面店タイプの利用が多い』等、3 グループほどに分けてデータ化しています。
分析を元に、アプリ等を活用し、より個々のお客様にヒットする情報の発信を行う事で来店に繋げていく狙いです。

ご来店していただく為に「自分の所属では、自分の部門では何が出来るのか」全員で知恵を絞り、考えていきましょう。

29日 → 32日



QI カードの顧客分析をすすめています

当社の QI カードがグループポイントから独立して 1 年が経過しました。この 1 年間で蓄積された顧客の購買データの分析を進めています。データを店舗の立地などかけあわせることで、効果的なポイント施策などにつなげていきます。

※デシル分析とは・・・購買金額などを基に注力すべき顧客をグループ化する分析手法です。

22年度 有給休暇取得状況について（月給者）

| 年次有給休暇 取得率 | 目標 | 22年度結果 | 参考：21年度結果 |
|---------------|-----|--------|-----------|
| | 50% | 59.6% | 62.7% |

有給取得率=有給取得日数÷新有給付与日数×100

- ▶22年度は年次有給休暇取得率目標50%を掲げており、月給者全体で目標値を上回りました。傾向としては上位職の取得率が改善傾向ですが、全体として前年を下回っています。
- ▶23年度の取得率目標は55%以上（三越伊勢丹グループ共通）を目指します。今年度は年間各休数が昨年度から2日増えます。取得率を落とさないよう労使での業務改善の取り組みを進めていくとともに、ひとり一人が今までの働き方にとらわれずメリハリある働き方へ変化させていくことが大切です。

23年度目標は昨年度より高い55%です！
計画的な取得をしていきましょう

従来、年度終わりに取得が集中する傾向にあります。個人でも、マネジメント者においても有給・連休の意識をもって年度初めから計画的に取得をしていくことが重要です。私生活の行事や業務の繁忙など年間での見通しを立て事前に計画しやすいよう有給・連休取得計画表の運用も今後おこなっていく予定です。



雨宮社長からのメッセージ

目指す姿の実現に向けて

三越伊勢丹ホールディングスはグループ企業理念の再整理を行い新たな「三越伊勢丹グループ 企業理念」を制定しました。またエムアイフーズスタイルとしても5月下旬に方針説明会にて会社方針を皆様にお伝えしていきます。グループ企業理念は、各社での対話会を重ねてつくられています。今年度は当社においても“対話会”を実施していきたいと考えています。対話会を通して、会社が進むべき方向性を共有し、現場課題などのヒアリングを行いながら目指す姿の実現を推進していきたいと思っております。



対話を通じて目指す姿の実現へ

今年度の取組みについて

営業利益目標必達においてはアクションプランの遂行が重要です。（5月末の方針説明会でご説明いたします）
今まで通りに仕事を進めているのでは目標達成はできません。
特に主力事業であるSM事業での年間ご来店回数向上に対する取組みが重要です。
データを基に、お客様の来店回数を年間平均であと3日多くご来店していただくことを今年度の目標にしています。
そのため組織改正を行い営業政策・マーケティング室の仕事の役割を「顧客政策担当」「MD計画担当」「販促担当」の3つに分け役割を明確化し、その中の「顧客政策担当」では現在顧客データを用い分析をしながら仮説をもって施策を検討しています。
ただし、本部だけの力では成功に導けません。従業員全員の知恵を絞った新たな挑戦が結果に結びつきます。
ぜひ作戦を立て実行してください。



来店頻度を高めるため
全従業員で新たな挑戦に向けた
作戦・実行を

また魅力ある独自性の高い品揃えをしていくためにはPB商品の展開シェアを高めていく必要があります。

現在PB商品は約600SKU展開しており、SMの売上シェアでは20%ほどを占めるものの、展開される品目のシェアは2.5%ほどです。商品棚での存在感を高めるとともに、売れる商品を開発し利益拡大のためにも今年度は倍の200SKUの商品開発を行っていきます。

そして店舗で大切にしてほしいことは、お客さまがまたご来店していただきたいような円滑な運営を行っていただくことです。
例えば、繁忙時のレジ応援などマルチジョブ化を進めることでサービス向上や組織力向上につながっていきます。
お客様視点をもって部門や従来業務にとらわれず、ひとりひとりができるか行動できるよう引き続きよろしくお祈りいたします。

今期アクションプランは方針説明会で発信して参ります。

全員で目標を共有し、同じ方向におかって歩みを進め営業利益予算達成をしていきましょう

～マスク着用について～

5月8日から新型コロナウイルス感染症の分類が5類へ変更となりました。当社では下記対応を行います。

①店頭での従業員

お客さまの安心感と、気持ちよく買い物いただくために、当面の間SM店頭において従業員のマスク着用を実施して参ります。

百貨店勤務の従業員は館の指示に従ったルールで運用してください。

②店舗作業場・各工場

通常時（コロナ禍前）よりマスク着用ルールのある業務・作業場では引き続きマスク着用をお願いします。

③その他

①②以外のマスク着用は個人の判断となります

引用：5月2日発信の「新型コロナウイルス感染症対策における5月8日以降の対応について」から抜粋

❖ 編集後記 ❖

新型コロナウイルスも5類へと切り替わり、「レジの手袋はいつまでつけるの？」「懇親会は開いていいの？」などの声を直近でもいただいています。業務上の感染対策は、継続の可否を会社で検討していますが、メンバーの声も会社に伝えながら、今後の対応は確認していきます。

懇親会は特に制限はなくなりましたので、実施しようという所属も増えてくることと思います。組合では職場皆さんに声掛けして実施する、懇親会やボーリングなどレクリエーションへの補助制度を再開しています。運用は所属の組合役員が行います。（※補助を使用する際は事前申請が必要です）実施しようという所属は、是非お問い合わせください！

勤務中、マスク外していいの？

