



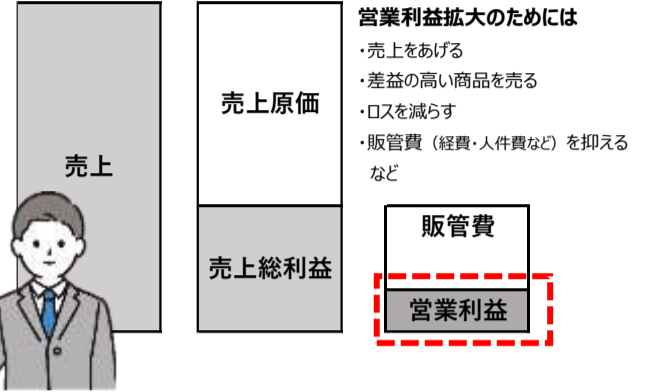
【経営懇話会報告】

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。
その中でメンバーの皆さんに知っていただきたいことをお伝えいたします。

2023 年度 営業利益予算について

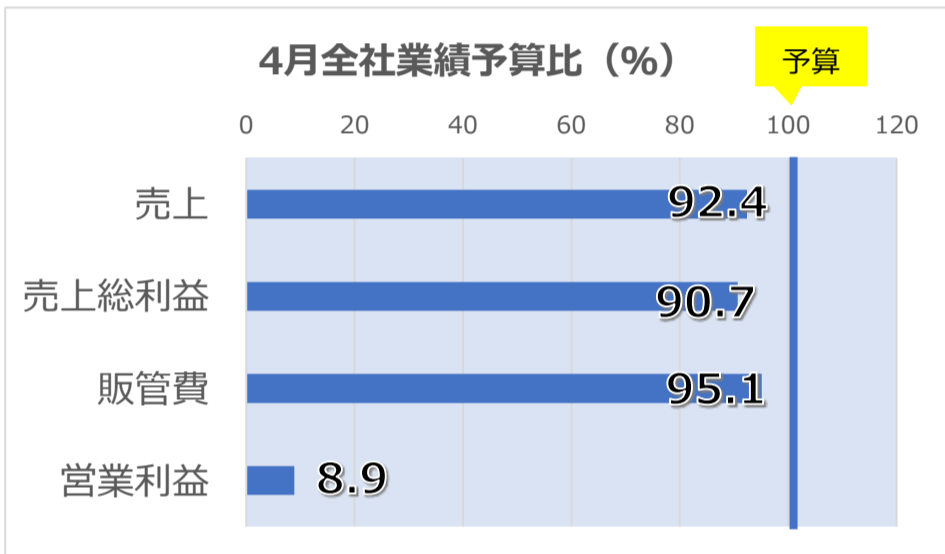
本年度は、営業利益で **13 億 6 0 0 0 万円**の予算を掲げています。

今後、出店や設備投資などを行いながらエムアイフーズスタイルをさらに成長させるために必要な利益という視点でもこの予算を設定しています。全社一体となって予算達成にむけて売上の拡大・利益創出を図っていきましょう。



4 月業績結果の振り返り

4 月は営業利益予算を下回りましたが、アクションプランに沿って各事業部取組みを進め、挽回していきましょう



事業別 収支	SM 事業	百貨店 事業	外販事業		
			営業	製造	ベンダー
売上高	93.7%	99.5%	64.4%	計上なし	100.7%
売上総利益	91.5%	98.3%	60.4%	53.6%	99.1%
販管費	93.5%	98.2%	96.9%	87.3%	98.7%
営業利益	83.4%	98.9%	実績マイナス・予算差マイナスのため算出なし	78.6%	88.2%

業績データ 出所：経営懇話会資料「月次業績報告（2023 年 04 月）」

※正確な収益数値は新会計基準となりますが経営懇話会資料に順じ旧会計基準で表記しています

▶4 月全社業績結果は黒字ではありますが、予算を大幅に下回りました。SM 店舗では駅近店舗の売上高・客数が回復し前年を上回る傾向ですが、全体で差益率の落ち込みが大きく業績に影響しました。

▶今後、高差益商品である自社製造商品の各店舗での売り込みを強化し、差益率アップとともに売上総利益を確保していきます。

▶百貨店では売上高・差益率は予算未達も前年を上回っている傾向です。

SM 店舗の業績改善にむけたポイントは差益率 UP !

- ・高差益率商品である PB 新商品のデビューの仕方を考え売り込む
 - ・MAX チャレンジで高差益商品を徹底的に売り込む
 - ・物価高による仕入れ価格上昇分をスピードをもって販売価格へ転嫁 特にデリカ部門の差益確保に注力していきます。
- お客様がまた来店したくなるようなサービスやロス管理なども併せて行っていく必要があります



アジフライ MAX チャレンジ !



“差益率 70%”
月間で MAX チャレンジ実施 !
＜売上上位店舗＞
1 位 武蔵境店
2 位 仙川店

金賞受賞 !! からあげグランプリ

生姜しょうゆ香るげんき和どりのもも唐揚げ

畜産部門で販売しているプライベートブランドの「げんき和どり」を使用することで他社ではまねできない、クイーンズ伊勢丹だからこそ作れる唯一無二の唐揚げです !

ダウントレンドだった唐揚げですが、受賞後 4 月単月で 7000 万円の売上を作り安定した売上につながっています。展開コンテスト実施し前年比 9 8 5 % と伸長 !



今年のお中元商戦について教えてください !



今期売上目標は前年比 101.6% の 13 億円です。



【利益 UP に向けて】

伸長カテゴリー（水産：個食やフレッシュ商品/畜産：神戸牛や加工品など）、高差益商品などの差益向上を図ります

【売上 UP に向けて】

新カテゴリー新規商品の投入やダウントレンドカテゴリー

（麺・漬物・松坂牛など）の商品改廃 OR コマ数増を目指していきます。

また畜産加工品などのセットアップ作業を内製化したり、過剰在庫の削減なども行いながら利益・売上ともに向上させていきます。

エムアイフードスタイル経営方針説明会が行われました！

6月2日方針説明会が行われました。主に下記5点の項目に分けてお話がありましたので一部紹介します。

詳しくは『方針説明会動画』を視聴し確認してください。

1. 三越伊勢丹グループ企業理念と戦略
2. 2022年度業績振り返り（部門別・全社）
3. 中期的に目指す姿
4. 23年度アクションプラン
5. 23年度収支・投資計画



動画視聴はこちらから
【エムアイフードスタイル】Eラーニング
 ID：ia 数字8桁の社員番号
 パスワード：個人で設定したパスワード



気になるポイント 当日は以下の内容についても説明がありました



・今の会社の経営状況は？

▶22年度業績を振り返り、その上で会社の現状をお伝えしています。

・今年度予算達成への取組み

▶アクションプランや、事業部毎の重要取組みについて発信されています。

カード会員様の顧客分析戦略では、QIカード会員様への施策の他にクイーンズ伊勢丹をご利用のないMIカード会員様が各店3km圏内で合計約3万4千人いらっしゃる事がわかり新規獲得するお客様の層として焦点を絞った販促を行っていく等の具体例も出ています。

・予算設定の考え方

▶現在の支出から会社を運営する上でどのくらいの営業利益が無いと減収減益になってしまうのか。さらに会社が成長する為に必要な利益とは？

内容については動画をご確認ください！
 今年度の取組みへの理解を深めるためにも、必ず視聴しましょう

三越伊勢丹グループ企業理念が発信されました

「三越伊勢丹グループ企業理念」は、三越伊勢丹グループの全ての企業活動の原点にある最も基本的な考え方。日々の業務の中で迷いが生じたときは、「三越伊勢丹グループ企業理念」に立ち戻り、自分たちの存在意義を見失うことなく、行動・挑戦し、三越伊勢丹グループの未来を切り開いていく為のものです。



[三越伊勢丹グループ 企業理念ガイド.pdf \(imhds.co.jp\)](https://imhds.co.jp)



三越伊勢丹グループ

22年度決算説明会動画↓

～22年度決算や中期経営計画の進捗状況など～

グループの決算は
 こちらから！



●●●労働時間管理に関する取組み●●●

経営懇話会の中で、今後の労働時間管理の取組みについて意見交換をしてきました。

労働時間管理の徹底をおこなう上で、まず前提として必ずなくしていかなければならない問題は「未打刻・打ち戻り」です。労使で認識を合わせるため、組合役員+職場委員へアンケートを行い経営懇話会にて共有しました。

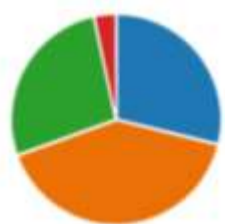
◇組合役員による勤怠管理に関するヒアリング

＜あなたの職場では適正な労働時間管理(正しい打刻・時間外勤務の反映)ができていますか＞

- 約30%の方が、「どちらかといえばできていないと思う」「できていないと思う」を選択。
- 店長や店次長・担当長・チーフ…といったマネジメントをおこなう立場の方々が勤怠管理できていないケースも多いという傾向。

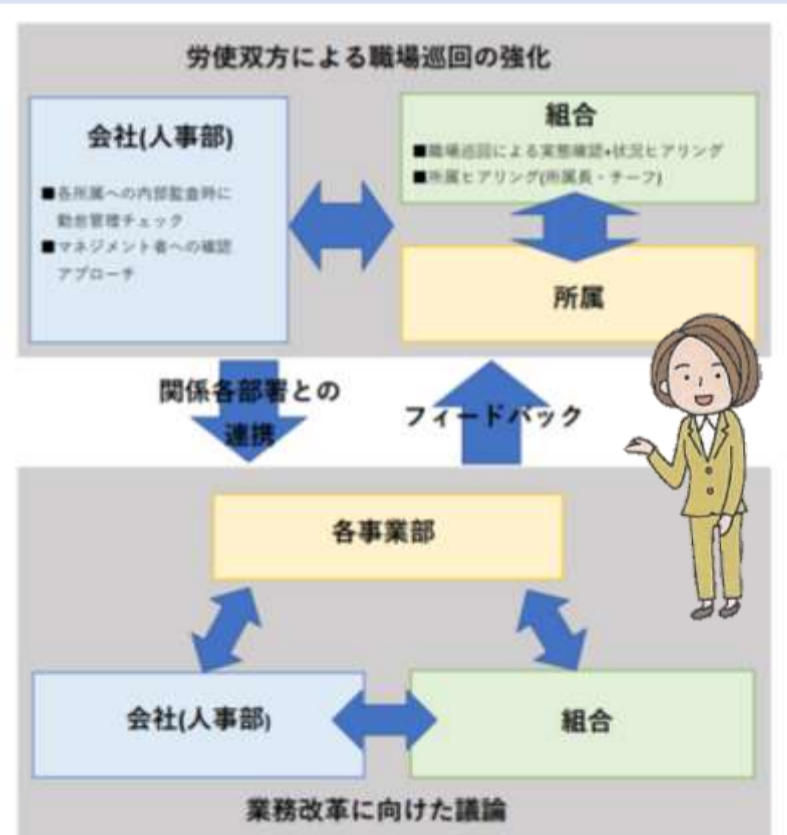
7. あなたの職場では適正な労働時間管理(正しい打刻や時間外勤務の反映)ができていますか？

- 回答
- できていると思う(毎日守れている) 17
 - どちらかといえばできていると思う(週4) 24
 - どちらかといえばできていないと思う 16
 - できていないと思う(毎日守れていない) 2



組合としても、今後職場巡回を強化していきヒアリングを行いながら労働時間管理の実態を確認し、正しい労働時間管理の周知徹底に取り組みます。

ヒアリングする中で出てきた課題については、職場の中で改善に結び付けられるように職場懇話会へつなげたり、全社的な課題については関係各部署との連携をおこなうながら業務改革に向けた議論へつなげることで、労働時間管理の徹底に取り組みます。



6/1 にグループとしても「安心して働くことのできる職場環境づくり」に向けた労使共同宣言※が発信されており、IMFS としても「適正な労働時間管理」を推進していくため、労使で取り組んでいくことを確認しました。

職場においては「要員が少ないから・・・業務が終わらないから・・・」など時間外と紐づいて考えてしまうメンバーも多いと思います。しかし、それらがルールを守らない理由にはなりません。一人ひとりが、正しい勤怠管理ルールを認識し、労働時間の正しい記録を徹底していきましょう。

※労使共同宣言についての詳細は、今後改めて発信予定です。