



23年12月19日(火)新宿店職場懇話会 開催

店長栗原さん、営業運営高橋さん、青山さん、営業計画松村さん、総務関川さんにご出席いただき、23年度のPLの確認とCRM戦略の進捗、90周年企画の結果や初商の開店時の対応について確認を行いました。

売上高 1496.6億

(予比113.5% 前比119.4%)

営業総利益 419.5億

(予比112.4% 前比118.4%)

販管費 246.4億

(予比98.9% 前比106.6%)

営業利益(配賦前) 173.1億

(予比139.5% 前比140.5%)

23年
上期PL

損益計算書(PL)って何だっけ？

1年間でいくら売り上げていくら経費が掛かったのか差し引いて、いくら利益が出たのか、経営成績をまとめたもの

配賦って何だっけ？

複数の部門部署にまたがってかかる人件費や販管費を一定の基準で割り当てる処理のこと

上期の営業利益率は配賦前で11.6%、配賦後で9.7% 年度では配賦前11.6%、配賦後9.5%を目指しています



施策がMIカード新規獲得に偏重していないか。

定着化、継続率向上へのアクションまで及んでいないと感じているメンバーからの声。



入りを図り、出を制するためにクイックペイなどの外部利用促進、データ分析に基づく離反防止策、催事の優先入場や限定MDなど持っていてよかった、となる加入インセンティブ施策など仕組み化することで継続利用を促している。

CRM戦略
MIC

MICの価値をMD連動で上げること、獲得に対しての負をなくすことに注力してきた。最近サポートチームへの感謝の声も上がっており、取り組みの中で店頭と後方部門の新しい関係も培われている。離反をさせないための施策はまだまだ始まったばかり。今後の取り組み重点事項と捉えている。

栗原店長



1月2日は10:00開店 繰り上げの可能性は？

例年通り入口は5か所。9:30時点でメンズ館に250名並びが出た際は列形成が車道に接触する可能性があるため、お客さまの安心・安全を最優先事項として開店時間の繰り上げを判断する。ただしメンズ館16号階段への先入れや列最後尾の対応人数を増やし、できる限り本館地下へ誘導を行う。

初商対応



繰り上げがあってもなくても店内放送、緊急Teamsでお知らせします



三越伊勢丹支部
Viva engage



IMGU LINE