

## 2024年1月31日(水)職場懇話会 報告

丸井店長、兼藤営業統括部長、太刀川総務部長、日高営業計画運営部長にご出席いただき  
2023年度第3四半期の業績結果を伺ったあと組合から質問しました。  
組合からは2023年9月～10月に実施したサテライト店舗VOICE報告を行いました。

### 会社 2023年度第3四半期業績

売上 前年比 108% 予算比102%

#### 【全体商況】

- 最大の商戦の第3四半期も、施策が奏功し引き続き来店客数が好調に推移。日本人、外国人顧客売上とも目標を上回る
- 特に、第2営業部はLUX・宝飾・時計の高額品に加え全担当で前年・予算達成。
- 店全体で取り組んだクリスマス企画・大歳の市が好調。中央ホールをコアに全館で開催したクリスマスイベントはお客さまから喜びの声をいただいた。  
歳暮ギフトセンターも全館からの応援効果で顧客満足度が上がり、売上目標を達成することができた。
- 2023年度は配賦後の営業利益黒字を目指し、業績向上と販売管コントロールに取り組んでおり順調に推移。

#### Q、組合

リモデル状況について教えてください

①新館5階【アローズラボ&アローズジム】オープン後状況 ②外国人顧客カウンター移設進捗

#### A、会社

##### ①新館5階【アローズラボ&アローズジム】

現在日本橋の街は家族連れが増えています。

スタートは大変好調で、お子さまが【アローズラボ&アローズジム】でスポーツしている間に、親御様はお買い物をしています。

今後は日本橋の親子・3世代に向けたトレーニングを提案する予定です。

##### ②外国人顧客カウンター

2024年3月下旬に現在の友の会場所に移動、カウンターを拡大、増設します。

#### Q、組合

取り組みの進捗と今後の方向性を教えてください

①新お買い場帳場 ②マルチタスク

#### A、会社

##### ①新お買い場帳場

社員が意識しながら取り組んでいるので、実際にお歳暮などのご来店に繋がっており、賞詞にも繋がっています。2023年度は自然減がある中で、売上予算比92%で推移しました。

店頭スタイリストやスタッフが帳場顧客と接点を持つことは良いことだと思うので、メンバーの負担を考慮しながら今後もタイムリーなアプローチを続けていきます。

##### ②マルチタスク

来店客数増加や施策の実現に向け、今後については今年度の日本橋本店業績結果を踏まえた上でアルバイトの採用も実施しながら応援回数を見直し、メンバーが集中して主業務にも取り組める環境を整備をしていきます。合わせてお客さま対応についても検討していきます。



ホームページ



LINE



Viva  
コミュニティ



ご質問やご相談は下記の担当までご連絡ください

連絡先:労働組合

三越伊勢丹支部 日本橋分会

内線:801-23-911

担当:濱野・中村・阿部・眞鍋