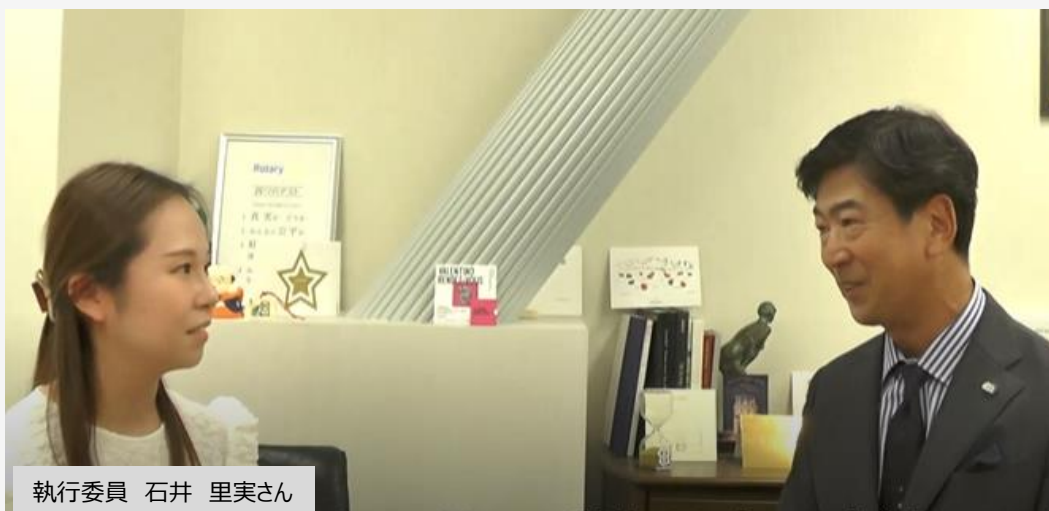


# みんなの質問～さあミライの話をしよう～

従業員が感じる「現状（今）」と会社の「将来像（未来）」を繋ぐ場とする



執行委員 石井 里実さん

石井：第一四半期の業績結果について教えてください。

神林：皆さんの頑張りで第一四半期は良い成績でした。具体的な中身を説明いたします。

昨年は、黒字達成の素晴らしい年度でした。2024年度はBig Smile & Big Challengeを目標に掲げてスタートしました。営業利益25億・賞与およそ6カ月北海道随一の年収を目指しています。

＜第一四半期実績＞ 営業利益/2億7百万・前年差/プラス3億990万・予算比/プラス1億8100万  
黒字化したが、ビックチャレンジの予算に対しては、若干売上が不足し2億4千万の差がある状況です。

売上高については、各カテゴリーが売り上げ拡大に貢献しており、例えば外商顧客・インバウンドの増加や外出需要によります。また、特に**その他営業収入の主要3項目**で大きく数字を伸ばしています。

販売管理費については、物流費や光熱費の見直し、人件費も効率的な経営を行った結果、5,200万円に抑える事が出来ました。

2024年度は好調なスタートを切っておりますが、あくまでもわれわれが目指すのはBig Challengeです

## ■その他営業収入：主要3項目で+149百万

お取寄せ手数料  
28百万  
前年差+12百万  
前年比175%



定借テナント  
108百万  
前年差+74百万  
前年比318%



コンタクトセンター  
71百万  
前年差+63百万  
前年比888%



## ■販売管理費：見直しや交渉で▲52百万

物流費  
中元ギフト送料見直し  
前年差▲11百万



丸井今井夏の贈り物 2024  
無料 → 一律300円に見直し

光熱費  
電気契約交渉  
前年差▲41百万



交渉により4月～6月単価  
前年比70.8%まで低減

お客さま、従業員、会社、まちも全てが“メッチャ良い”状態を目指し、皆さんがBig Smileで取り組むことは… **次ページへ**

## ■ 3つの取り組みでBig Challengeを達成しよう！

① マスから個の  
ビジネスモデル

② 収支構造改革

③ プロ化でイキイキ

MIカード会員を  
増やしファン化

主婦・夫感覚で  
経費削減

プロ化で顧客の  
信頼を勝ち取る

他人事ではなく自分が出来る事をコツコツやり、ひとりひとりの努力で達成しよう！

### 【番外編】再開発報道の真偽は？

石井：札幌丸井三越の再開発について報道があり、従業員から様々な声があがっています。

神林：3月に三越伊勢丹HDSのIRにて細谷CEOが話した内容の憶測記事になります。ただ、全てが虚偽ではなく、札幌でも遠くない時期に再開発の計画はあります。報道では具体的な時期について記載がありましたが、次期は未定というのが事実です。

再開発がないと小さな開発はないかと問われるとそれは違います。しばらく手をつけていない食品やレストラン、洋服売り場など収益性を上げる為の投資を検討しています。老朽化している施設に対しても積極的に投資し、イキイキ働くために就労環境を整え、収益性を高める投資を進めていこうと考えています。

再開発が来るまでは就労環境もお買い場環境も改善していき、再開発のタイミングでは大通全体が活性化される再開発を行いたいと考えています。

### 【番外編】プロ化でイキイキとは？

石井：プロ化でイキイキ働くために現状から何を改善する必要がありますか？

神林：会社として労働時間を短くする、仕事の悩みを自宅に持ち込ませない、そうすることでプライベートの時間もイキイキできると考えます。

イキイキするためには、

『他人に認められる⇒自分の力を発揮できる⇒仕事が楽しくなる⇒イキイキ・笑顔になる』

他人に認められるにはプロフェッショナルリティが必要で、どのような内容でも構いません。例えば今なら暑さ対策を提案できるプロなど、あらゆる分野で今、必要とされる「プロ」があります。自分が積み上げてきたプロフェッショナルリティとお客様が困っていることの解決を提案できるプロ。2つの軸があるといいと考えています。

就業時間中、就業時間後それぞれで多方面から知識を吸収して、身につけてもらいたいと考えています。

動画はこちら ↓

感想・今後取り上げて欲しいテーマなど  
アンケートはこちら



発行所：三越伊勢丹グループ労働組合  
北海道統括支部 札幌丸井三越支部  
外線：(011)205-2525 内線：22525  
発行人：木村 正男

