



# 日本橋分会NEWS

## 7.26(金)開催 職場懇話会報告

2024年7月26日(金) 丸井店長、菊池総務部長、越智営業統括部長、日高営業計画運営部長にご出席をいただき、2024年度第一四半期業績結果と従業員エンゲージメント調査結果をふまえた2024年度取り組みについてお話を伺いました。

### ◆売上:前年比114.3%

第1・2営業部・呉服営業部が予算達成。  
営業利益は全ての営業部で予算達成。

組合から下記について質問しました！

### 2024年度の年度計画

Q.「毎日が逸品会のようなお店を目指す」とは、どのような体制を整えていくのでしょうか。

- 大切なお客さまが日本全国・世界中からお越しになり、おもてなしできるVIPサロンにしたい。
- そのための環境づくりとおもてなしレベル向上につながる人財育成やキャリアアップのバックアップに取り組む。
- 新お買場帳場制度は全従業員がセールス・ストアアテンダント・カテゴリースペシャリストになるための勉強の場として継続する。
- 識別顧客を100%に近づけることで逸品会と同じく顔の見えるお客さまにご案内する。例えばご来店をアポイント制にすることで、必要な日時・場所に人員を計画的・集中的に配置することができるようになる。
- 実際ギフトサロンなどではアポイント制で予約が埋まっている。オペレーションの課題を解決しながら予約制を進化させていきたい。

### 顧客とつながるCRM戦略

Q.「顧客とつながるCRM戦略の取り組み」について教えてください。

- さだまさし展では400件を超える新規顧客の獲得に繋がっており、コミュニティごと三越ファンになっていただけた良い企画だったと感じている。
- 日本の人口が減少していく中、日本橋周辺はまちの進化とともに人口増加、新しいお客さまが増えている地域のため、エムアイカード入会・エムアイアプリの入会は進めていく。
- エムアイカードのメリットを施策を通して感じていただけるような依怙最良施策を盛り込んでいく。
- 今後予定されているエントリーカードも交えて、幅広い層にエムアイカードの魅力を受け止めていただきたいと思う。
- 今年度は地域からお越しいただくお客さまを意識した取り組みも進めている。



### 【子育てcom】報告

組合からは、2022年2月に日本橋分会組合役員が立ち上げたダイバーシティ推進「子育てcom」活動の報告をおこないました。



営業統括部第2営業部  
販売担当  
恵良菜穂子さん

子育てcomでは「メンバー同士の交流」「メンバーの声を聴く」場として、多くの方にご参加いただいておりますが、この活動について職場懇話会で共有させていただくことができ大変良かったと思います。ありがとうございました。

三越伊勢丹支部  
Viva engage



IMGU LINE



<問い合わせ先>

三越伊勢丹支部日本橋分会:濱野・中村・阿部・眞鍋

組合メールアドレス:mitsukoshi.isetan@imgu.or.jp