



【 経営懇話会報告 】

毎月、社長をはじめ経営と会社取組みの確認、メンバーの状況をお伝えすると共に、組合活動報告などを行っています。

【10月議題】 9月営業概況について ・ アクションプラン評価について ・ 十条店出店について ・ 対話会進捗について メンバーの皆さんに知っていただきたいことを抜粋してお伝えいたします！
会社出席者：雨宮社長、松永取締役、小森執行役員、石川執行役員、大原部長、木村担当長

上期業績

昨年まで苦戦していた客数は回復し、売上も前年を超えています
下期注力すべきことは、一人ひとりが差益確保にむけ取り組むことです

2024年度上期 事業部別収支 出所：経営会議資料 月次業績報告（2024年 09月）

予算比	全社計	SM 事業	百貨店 事業	外販事業			本社
				営業	製造	ベンダー	
売上高	91.9%	92.4%	93.4%	89.8%	計上なし	86.9%	82.0%
売上総利益	89.6%	90.4%	92.8%	90.5%	67.3%※	76.7%	86.5%
販売管理費	96.1%	92.9%	98.7%	99.1%	102.7%	86.2%	107.2%
営業利益	0.6%	68.8%	72.4%	77.2%	77.6%※	92.5%	65.4%※

- 上期累計の全社営業利益は、予算比0.6%と大幅に未達となり、前年度の利益水準から大きく下回る結果となりました。一方で、売上高に関しては予算未達であるものの前年実績は捉えており、売上総利益（差益）が確保できていないことが苦戦の大きな要因です。
- 特に、店舗においては施策で集客したお客さまに、価格訴求品以外のPB商品を含めた高差益商品をいかに1品でも多く買っていただくかが重要です。また、各部門においても利益確保にむけ一人ひとりができることを考え、取り組んでいく必要があります。
- グループ内のお客さま獲得を目的に、エムアイカードおよび三越伊勢丹アプリの保有者に対して、クイーンズ伊勢丹で対象金額以上購入するとエムアイポイントをプレゼントするキャンペーンを実施しました。キャンペーンにご参加いただいた2,288名のうち、約100名はSM新規利用者と、人数・売上共に目標を大幅に上回りました。
- 外販においては、販路拡大やOEM受注にむけ営業先へのアプローチを継続しておこなっており、9月は売上予算・前年ともにクリアするなど地道な営業活動が実を結びました。

※マイナス予算・実績マイナス



経営から従業員にむけた上期業績説明会（表彰式）が11月29日（金）に行われました

年末年始の最繁忙期を迎える前に、改めて会社方針や取組みの目的を理解し、着実に利益を積み上げていきましょう。当日参加できなかった方については説明動画などの活用も検討されているようです。詳しくは会社からの発信事項などをご確認下さい。

また、現在、工場・店舗の月給者を中心に、経営層の方々との対話会を順次行っています。会社方針に対する経営と現場社員の認識のギャップや働きやすい職場環境の整備にむけて、幅広く意見や質問をいただきながら情報の共有や意思疎通を図っています。

会社について知ろう

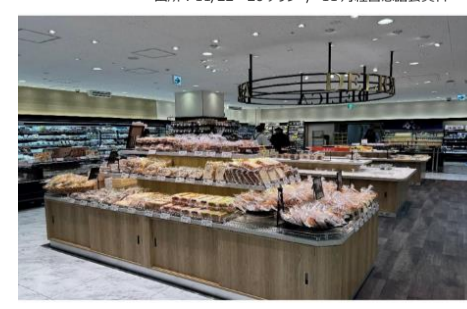


11月22日（金）

クイーンズ伊勢丹 十条店オープンしました ✨

JR 埼京線十条駅西口そばの住宅・商業・公益一体型施設【J&MALL(ジエイトモール)】の2階にクイーンズ伊勢丹十条店が出店しました。

出所：11/22-26チラシ / 11月経営懇話会資料



マンションの本格入居スタートは25年2月からですが、入居予定者との懇親の場では、自社製造のお弁当を提供するなどコミュニケーションを図り、店舗利用を楽しみにされている声も多く寄せられています。十条店は“つながる”をテーマに地域のお客さまに「美味しい・楽しい」を提供し、地域の方々に喜んでいただけるよう今後もお店作りに取り組んでいきます。

特に新店オープン時は、店舗メンバーはもちろん本部メンバーの働き方に負荷が生じやすくなる傾向があります。安心・安全な職場環境にむけては、実態に則した正しい勤怠打刻の徹底を大前提に、過重労働などのリスクがないか労使で注視してまいります。

労使協議会報告

12月賞与要求案について限定メンバーズ VOICE を実施しました！

11月限定メンバーズ VOICE を実施し、11月20日（水）労使協議会にて12月賞与を要求しました。
また、VOICE を通じてメンバーからいただいた下記の声を踏まえ、経営に課題提起や今後に向けた提言を行いました。

<メンバーズ VOICE にてみなさまから頂いた主なご意見> ※抜粋

■業績について

- ・自店は好調だという認識を持っていた事もあり、全社業績を聞いて驚いた。認識の差を感じたので、業績が正しく現場に伝わっているようにできるといい。自店が好調でも油断せずにロス削減など全社差益に貢献できるようにしていかなければいけないと思った。（店舗）
- ・去年までは、PB などわりとメディアでとりあげられて爆発的に売れることが多かった。そのような起爆剤になるものがあるとよい。（店舗）

■アクションプラン進捗について

- ・アクションプランの内容をもっと共有してほしい。この内容を知っている事で取り組みの理解度が変わる。（店舗）
- ・2年目研修で小森さんからアクションプランの話聞き、会社の成長がなぜ必要なのか、必要な利益を取る為の戦略など知る事ができた。これは会社への理解を深める上でとても良い機会だった。（店舗）
- ・各所属へ対話会の実施も行っていると思うので、是非その場でも話してほしい。（店舗）

■戦略転送価の取り組み

- ・戦略転送価は良い取り組みだと思う。一方で、製造側として働き方をイメージするとかなり厳しいイメージを持つ。応援ありきの考え方は前提にするべきではないので、要員体制については不安を感じる。（工場）
- ・自所属では好調に販売できていると実感しているので、この取り組みの進捗は共有してほしい。（店舗）

■働き方について

- ・業務に対する期限に対して、本当にできない期限でも声を上げない。業務の進め方としては、時間外になってしまう事や期限の調整など、上長へ相談・報告してできると良い。（店舗）
- ・自店では部門で社員不在日の運営をしてみて回すことができた。社員がいなくてはならないと思い込んでいるが、今後の要員体制も視野に入れて考え方を考えていかなくてはいけない。何かあった時のフローが明確になっていけば、業務は時間給者で回す事も可能だと思う。（店舗・時間給者）
- ・勤務日の中で、一日デスクワークに集中する日を作っている。時間給者の方には、現場業務にはいないものとして認識していただいて、問題無く運営ができています。教育では、わからない点などを都度解消し、できない事をなくす意識で進めた。（店舗）

■賞与要求案について

- ・この業績で賞与をもらえる事はありがたいが、同時に支給して大丈夫なのかも思う。6月賞与に向けては、このままの水準であってはならないと危機感を持ち、黒字拡大へ向け注力する。（本社）
- ・評価の納得性が低いと感じる。どうせこの評価という意識になり、モチベーションにならないという方が多いのではないかと。お互いが内容に納得できるような評価面談にしていけたら良いと思う。（本社）

VOICE へのご参加・ご意見
ありがとうございます



11月20日(水)労使協議会

可決された要求案をもって、労使協議会で会社へ賞与要求を行いました。

今回のメンバーズ VOICE で皆様からいただいた声も、労使協議会の場で会社に伝えております。

組合要求書を会社に提出。

→会社から満額回答を頂きました！

12月5日に要求通り支給されます。



出席者

会社：雨宮社長・松永取締役執行役員・小森執行役員・石川執行役員・大原人事部長・木村人事担当

組合：安川・小山・片淵・伊藤・小川

要求書

今回の VOICE では会社取組みや現在の業績について、月給者の皆さまと様々な対話をさせていただきました。12月賞与は満額回答を頂いていますが、上期を終えた業績を踏まえると、危機感を持ちつつも諦めず、この下期をメンバー一丸となって取り組むことが必要だと考えています。1人ひとりが利益の確保をすることが、私たちの労働条件向上には必要です。もちろん、簡単にはいかないこと、進めるうえでの課題はありますが、対話から課題を見つけ提案に繋がりたいと考えています。これから最繁忙期を迎えますが、忙しいときこそ「自分と相手を大切に」して、年末年始を乗り切りましょう。