

経営懇話会

議題 ①10月営業面振り返り ②10月損益面振り返り ③組合活動報告 ④小宮さんより

■議題①10月営業面振り返り

項目	2024年10月		
	実績	予算比	前年比
売上高	2,061百万円	99.6%	99.9%
買上客数	345,745人	100.1%	99.4%
客単価	5,963円	99.5%	100.5%
MIカード獲得	294件	71%	101%

<特記事項>

- 宝飾大口計上と月ズレ開催の秋のプレカスがありながらも、売上は予算比99.6% 約▲8,000千のマイナスと惜しくも未達
- 差益に関して「低差益であるLUXの構成上昇」と、気温が下がらず冬物が上がらなかった「高差益の婦人・紳士の不振」というMDミックスの状態となり予算・前年ともに大きく割れた
- 全国的にも①インバウンドの落ち着き②国内富裕層売上も曲がり角③非富裕層顧客の食品利用が苦戦、といった傾向があらわれ始めており、競合の藤崎も実績が前比92.2%と今年に入りはじめて前年を割っている

■議題②10月損益面振り返り

項目	2024年10月			2024年4-10月累計		
	実績	予算比	前年比	実績	予算差	前年差
営業総利益	505	95.2%	98%	3519	▲316	▲227
販売管理費	537	98.3%	100.4%	3,793	▲176	▲176
営業利益	▲32	▲16	▲13	▲274	▲141	▲51

<特記事項>

- 販管費について、予算比98.3%であったが、前比は100.4%という結果
- 今年度の予算は、『①前年種を蒔いて今年下がる見込みの項目②支払い送料のように上がる見込みの項目③手数料収入のように施策でとるべき項目④世の中の情勢から不確定な項目』の4つで組み立てをしている。①②に関しては見込み通りの一方、③は上期から実績が伸長しない状況が継続している。④に関しては電気代の上昇で前比110%+3,000千円となった
- 上期の結果を受けての年間営業利益目標の下方修正はしないということを改めて労使で確認。**目標を達成するためには売上差益98%以上、かつ販管費は96%までに抑えることがボーダーになる**
- 人件費が102.8%と上昇しているのは、今年度黒字化を達成した場合の「年間2.5か月」という賞与の引き当てを10月から組み込んでいるために約6,000千円予算に対して超過したものである

■組合活動報告

- 10月から11月にかけて、賞与に関するメンバーズVOICEを実施
- 50歳を迎える従業員を対象に、ライフプランセミナーを労使共催で実施。メンバーからは「自分の人生を考える、学びのある時間であった」ことや、リモートながらグループ全体での開催のため「年齢やステージを問わず横でつながることができた」、という声をいただいた
- 11/22(金)には支部執行委員会合宿を実施。労使通年協議の制度改定を見据えて支部内で議論を重ねている

■小宮さんより

- VOICEでいただいた皆さんの声を拝見し、この数か月で黒字化への意識が高まっていることを強く感じている
- ステージBを対象とした中期経営計画に関する対話会を実施した。B職以上の皆さんはもれなく全員が経営を担う気持ちで、中長期の店舗の方向性を主体的に描いていくことを求めていく
- 11月-12月は利益を稼ぐ非常に重要な位置づけであるため、健康に留意していただきながら皆さんで売上を作っていきたい