



質問：この3年間で丸井三越は収支構造はどのように変わりましたか？  
また、現在の取り巻く環境を踏まえて今後の展望を教えてください。

神林さん：本年度は創業以来の最高益の見込みです。ただ、最高益であり最高売上額ではありません。3年間の成果として、売上が伸びずとも利益が出る収支構造を変化しました。収支構造改革についてコロナ前の2019年度と比較します。

### 2024年度損益計算書 ※見込み

(単位：億円)	19年度	24年度	対比	
店頭売上高	611.2	617.7	101%	① 売上維持
お取り寄せ売上高	0.6	7.3	1,217%	② 店頭外大伸長
差益額	141.3	129.3	92%	③ 差益率はダウン
その他営業収入	1.7	10.0	589%	④ 小売外収益躍進
・家賃収入	0.1	4.5	3,853%	
・出向（外部企業からの収入）	0.4	1.7	443%	
・コンタクトセンター	0.0	2.9	-	
収入合計	143.0	139.3	97%	⑤ 収入97%
人件費	45.8	35.0	76%	⑥ 要員削減
その他経費	104.2	96.7	93%	⑦ コスト削減
経費合計	150.1	131.6	88%	⑧ 販管費を88%
営業利益	▲7.1	7.6	+14.7	⑨ <b>大きな黒字へ</b>
(要員数)	1,213名	851名 ▲362名		

#### <2024年度損益計算書2019年度対比のポイント>

- ①ブランド撤退があった中で、店頭販売員の売力が身につき店頭売上高は維持
- ②店頭にはない商品が大幅に売り上げを伸ばす
- ③低差益であるラグジュアリーブランド売り上げのシェアが伸びたことが原因で差益率はダウン
- ④差益率低下のカバーとしてその他（小売り以外）収益が2億円から10億円まで大きく伸ばす
- ⑤差益額92%と減少していますが、その他収入でカバーして収入合計は97%にとどまっている
- ⑥人件費は1,213名45.8億から851名35億になり76%まで削減
- ⑦その他経費も電力料金再交渉や合い見積もりなどの工夫により93%まで削減
- ⑧結果として販管費を88%まで削減できた
- ⑨収入が97%、経費が88%で大きな黒字が達成できる構造になっている

### 【この3年間でつけた3つの“力”】

- 1.店頭で売るおもてなし力・非店頭商品をネットワークで販売する力
- 2.小売り外収益で稼ぐ力
- 3.少人数、ローコストで運営する力

## <次の3年間を取り巻く環境について>

日本は人気の渡航先



とりわけ北海道は人気



大通地区はチャンス



多くの高感度客来訪



JAPANブランドに光



おもてなしで魅了



- 円安とアジア諸国の人口増加に伴いGDPが高まりインバウンド需要は増加の見込み
- 札幌駅前再開発の工期延長の影響で大通地区への人流は続く
- 気候変動に伴い、北海道への訪問者が増加する
- インターLUXはアジアの新興国に出店し、日本の地方都市からは撤退が予想される
- 顧客は価値と価格が見合った日本LUXに関心が高まり、札幌丸井三越は意図的に紹介
- 顧客は消費から高感度、来訪者の増加によりご来店されるお客さまへおもてなしで魅了

### 我々が好業績を上げ続ける為に取り組むべき事

#### 世界のホンモノ、高感度を志向する顧客に…

Hokkaido LUXを全員で育て… → MD育成のプロ

グループ店から未展開MDを調達し… → 個客要望実現のプロ

人で最高の販売・サービスを提供 → おもてなしリーダー

これらを最適なコストでオペレートする → 運営のプロ

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



三越伊勢丹グループ労働組合

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