



【経営懇話会報告】

毎月行う経営懇話会では、社長をはじめ経営陣と会社取組みの確認や、組合に寄せられるメンバーの声を踏まえ意見交換などを行っています。

【3月の主な議題】 1月営業概況 →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

2024年度 全社1月累計業績・1月単月事業別収支

出所：経営会議資料 月次業績報告（2025年1月）

予算比	1月累計 (4月~1月)		1月単月事業別収支					
	全社計	全社計	SM	百貨店	外販事業			本社・本部
					営業	製造	ベンダー	
売上高	97.4%	97.0%	102.1%	101.5%	107.6%	計上なし	86.8%	3.9%
売上総利益	96.7%	91.3%	95.8%	100.1%	75.7%	49.4%	84.7%	※
販売管理費	100.9	100.9%	99.7%	104.6%	114.4%	119.4%	102.4%	99.5%
営業利益	42.1%	※	63.8%	76.8%	※	57.1%	83.2%	34.3%

※予算に対してマイナス、実績もマイナスのため算出なし

【1月単月】 下期から差益の改善傾向がみられています。単月赤字であるものの前年からは増収増益です

▶SM 既存店の売上は予算未達ですが、前年比 102.7%です。客数（102.3%）と客単価（+7円）は前年を上回っていますが、買上げ点数は減少しており、一品でも多く購入いただき客単価を上げていく必要があります。

▶11月にオープンした十条店については、店舗上のマンション上層階の入居が開始され、居住者へのインセンティブとしてポイント付QIカードの発行をマンションディベロッパーと連携して行い、来店動機につなげています。

売上と差益については増加傾向がみられますが、予算には届いておらず、引き続きファンを増やしていく取組みを行っていきます。

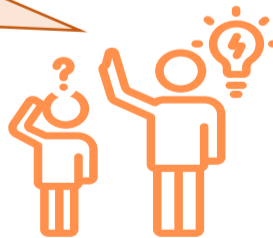
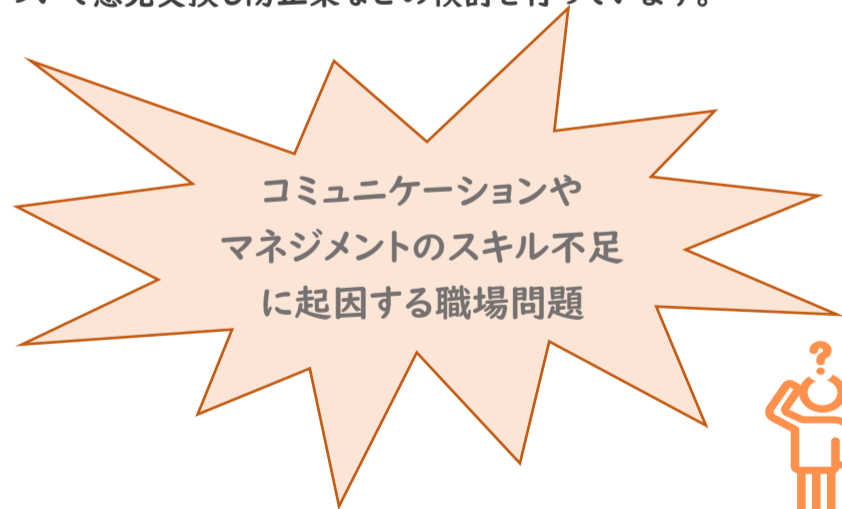
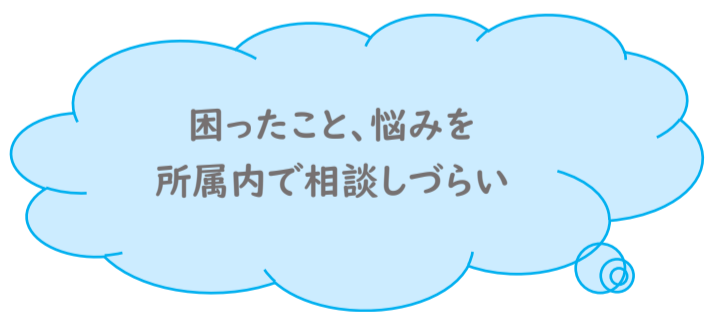
全社利益拡大にむけた取組み：戦略転送価の検証結果について

立飛工場製造商品の一部の店舗納品価格を「原材料原価＝転送価」とし、販売価格を抑え、量販製造することで全社利益拡大を図っています。10月からの検証結果については、直近1月に工場の収支改善が進み、本取組みとして黒字となりました。一方、戦略転送価商品以外の既存商品の差益確保の苦戦が継続しており、全社計での利益改善には今一步追いついていない状況です。デリカ商品全般のMD計画の見直しと、戦略転送価商品の新規開発、ロス管理を進めていきます。

第4回 ハラスメント防止対策委員会開催報告

年間4回、会社・組合・HDSで事案の確認を行い、今後の取組みについて意見交換し防止策などの検討を行っています。

■2024年度 相談・事案の傾向



知識・意識のアップデートにより、あからさまに不適切な言動については減少していますが、伝え方や指導する上での、コミュニケーションスキルやマネジメントスキルが伴わず、職場問題に発展してしまうことがあります。

また、困ったことや悩みを所属内で相談がしづらい傾向があります。上司との信頼関係や人材育成の観点から、従来の面談とは異なる1on1ミーティング※の実施におけ上位職を中心に研修をスタートさせています。（※1対1で、悩みや課題を引き出し、部下の育成やモチベーション向上につなげる）今年度は発信型の教育がメインでしたが、次年度は、実践型の行動変容につながる教育をおこない、「しない・させない・見過ごさない」職場環境を構築していきます。

ハラスメントに限らず、働く上での困りごとや、ご質問・ご意見がありましたら、お近くの組合役員までお声がけください。また右記QRコードは労働組合のエムアイフーズスタイル支部専用の意見・質問・相談フォームです。お気軽に声をお寄せください。



労働組合への意見・質問・相談