

UNION MESSAGE



【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】 2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

出所：経営会議資料 月次業績報告（2025年2月）

2024年度 全社累計業績・2月単月事業別収支

予算比	2月累計 (4月～2月)		2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	97.5%	99.3%	97.1%	100.8%	130.7%	計上なし	90.7%	8.2%
売上総利益	96.5%	95.3%	97.2%	102.3%	90.3%	24.4%	88.4%	48.0%
販売管理費	100.9	101.2%	100.7%	102.9%	94.1%	110.0%	101.5%	103.0%
営業利益	36.2%	※	63.0%	99.1%	44.8%	54.3%	87.6%	46.8%

※予算に対してマイナス、実績もマイナスのため算出し

～2月業績のポイント～

売上

- ▶ 予算未達ながらも前年比 102.3%
- ▶ 外販営業、予算・前年ともに大幅に上回る
- ▶ SM では予算・前年ともに未達（前年がうるう年のため影響あり）

SM 店舗

直近3か月の客数は前年比 102%で推移
(前年のうるう年分を差し引くと2月も前年比 102%)
一方で、客単価・一人あたりの買上げ点数は前年から減少
→来店いただいたお客様に一品でも多く購入いただける取組みが大切です

売上総利益 (差益)

- ▶ 売上の伸び悩みもあり差益確保の苦戦は継続。
- ▶ SM については額としては予算未達ですが、差益率は予算を上回り、下期からの改善効果が継続しています。

全社

差益向上にむけた課題は担当ごとに様々です。
引き続き、一人ひとりが売上とともに、差益の向上に目をむけ
営業利益創出をおこなっていきましょう

◆次年度の方針・予算について◆ 4月上旬頃に上位職へ説明会を行い、職制を通じてメンバーへ共有される予定です。
前年よりも早く方針周知を行い、方針を軸に各々が目標を掲げ取り組めるようスタートさせていきます。

新店

「クイーンズ伊勢丹 千葉店（仮称）」2025年夏オープン予定

会社成長にむけては、今後も出店拡大しながら収益基盤を強固にし、企業価値を高めていくことが必要です。

2025年夏、JR 総武本線千葉駅「ペリエ千葉」エキナカ3階に「クイーンズ伊勢丹 千葉店（仮称）」を出店する予定です。

千葉駅は首都圏有数のビクターミナルで通勤、観光者などの多い商圈のため、ニーズの高い商品の充実、安定した品揃え、変化・発見・季節感を感じる MD、利便性などを強みにしていきます。



参照：3月18日プレスリリース

報告！メンバーズ VOICE～労使協議会

VOICE への出席・動画視聴、ならびに多くのご意見をお寄せいただきありがとうございました。
皆さまからの声は、今後の会社との協議に反映させて参ります。

今回の審議決定事項は大きく2つ！

➡ VOICE を経てメンバーの代表である大会代議員（評議員）による審議・採決で可決

① 2026年度 賃金要求

ベースアップ 時給制：30円 月給制：5,000円 年俸制：60,000円

② 労使通年協議

新卒初任給引き上げ・年間総実労働時間の短縮・時間給者における採用強化のための職種新設（水産・畜産）など・・・



労使協議会にて会社へ要求

満額回答をいただきました

VOICE でいただいた皆さまからの声は文書で共有ならびに声を踏まえ組合から会社に提言・依頼など行いました。



2025年度、ベースアップはじめとする賃金、各種制度において議案書通り改定いたします。