



【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。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、白井担当
やりとりした内容を踏まえ、メンバーに知っていただきたいことを組合が発信しています。メンバーと会社のパイプ役となり、双方のギャップを埋めたり、正しい情報が伝わるよう活動しています！！

業績や取り組みについて 知ろう&行動につなげよう！

【4月全社業績結果】

	予算比	前年比
売上高	96.5%	96.8%
売上総利益	93.5%	97.3%
営業収入	101.5%	105.7%
販管費※	95.6%	101.4%
営業利益※	69.2%	▲141.0%

※本社本部販管費で予算の月ズレ計上あり（5月と相殺）
→上記踏まえると4月の営業利益の実質は予算を上回っています。

《今月の POINT》

- ▶ 4月の全社業績は販管費予算の月ズレ計上分を除くと、営業利益予算を上回りました。
- ▶ SM・百貨店全体の売上は予算には届かなかったものの、前年達成ができました。また、SM 既存店計における営業利益は予算・前年を上回りました。
- ▶ 苦戦店舗の収支改善や外販営業部の販路拡大、受注獲得が必要です。

～24年度回復させた客数を維持向上させ、客単価をアップしていくことが重要です～



客数を維持向上させるために、1品でも多く買ってもらえることが大事なのですね！いまどんな施策をおこなっていますか？

▶ 店頭販売可能な仙川・小石川・武蔵境などにおいて青果のよりどり3点のバンドルセールを行い、店内への購買行動を促進したり、お買い場も買い回りの良さを強化し、デリカコーナーにワインを展開するなど、関連販売を強化し実施しています。



個々でも“ここにもあったら売れそう！”などのアイデアはチーム内へ共有して、客単価アップにおけチャレンジしていきますね！

【食品・販売サービスの統合について】

- ▶ 一般食品部門と販売サービス部門は、これまでも一部店舗で「食品サービス」として運営し、効率的な働き方として成果がありました。
- ▶ 今後さらに全社での「生産性向上」につなげるため、部門統合にむけた連携が進められています。
- ▶ マルチジョブで一人ひとりができる業務を増やし、店舗の利益確保につなげていき、従業員の労働条件の向上や店舗への投資につなげていくことを目指しています。

目的やスケジュールが丁寧に共有されるよう組合から伝えました



【24年11月実施 エンゲージメント調査結果】

- ▶ 従業員が互いに対話を通じて高めあう状況ができているかを確認するグループ共通調査で、『働きがい』『働きやすさ』の2つの指標で表現されます。
- ▶ 24年度は2年に一度の拡大版で実施しました。※22年度拡大版・23年度簡易版

《結果》

	22年度		24年度		前回差
働きがい	3.37	B	3.50	B	+0.13
働きやすさ	3.52	B+	3.61	B+	+0.09

結果からは、将来に対する不安や評価制度・人事配置、働き方などの満足度の低さといった傾向が読み取れます。安心安全に働く上での基盤となるハラスメント対策、適正な労働時間管理の取り組みに対しては一定の評価がみられており、引き続き注力していきます。

調査結果を踏まえ、各事業部長が中心となって、働きやすさ・働きがいをもてる組織となるよう実行計画を立てています。営業統括本部においては、働き方改革やハラスメント防止にむけた発信など、具体的な仕組みづくりも進められています。

これまで取り組んできた、コミュニケーションの質の向上と働き方改革の推進の取り組みをより進めていき、IMFSの一体感醸成につながる施策を拡大していきます。

◆組合活動報告

5月21日(水)育児勤務者を対象としたテーマ別 VOICE を開催しました。経営懇話会においても、当日の意見交換の内容やできてきた課題感などについて報告をさせて頂きました。

VOICE では、「子どもとの接し方」「上司とのコミュニケーション」「業務面での工夫」など、育児あるあるの悩みについて意見交換をおこないました。また、すでに育児をしながら「フルタイム勤務」をしている方の工夫などを聞きながら、自分たちの今後についてもみんなで考えてみました！



会社側からもコメントを頂きました！！

育児勤務中・フルタイム復帰後など、それぞれのタイミングで起こる課題も様々あると思います。労使で十分に議論し、IMFS としてのあるべき仕組み・運用などを検討・解決を図っていきましょう。