

2025.5.16(金)職場懇話会報告

店長近藤さん、営業運営熊谷さん、総務佐藤さん、営業計画松村さんにご出席いただき、職場懇話会を開催しました。組合からは兼任執行委員の渡辺さん(紳士営業部)、登林さん(総務部)、阪根さん(第1MDグループ新宿食品・レストラン商品部)が出席し新宿店の皆さまからお話を伺いました。



【新宿店からの共有①】 2024年度業績結果と2025年度予算について

2024年度売上 4,212億円* (前年比112%)
※法人外商等を含む対外発表数値・館単体の売上は3,802億円(前年比114%)

営業計画部 松村部長

●2024年度は過去最高業績となりました。日々お客さまと向き合ってくださいている従業員の皆さまの頑張りのおかげで、売上も営業利益も好結果で終わることが出来、大変感謝しています。

●2025年度の売上予算は4,075億円※館の売上(前年比107%)です。これまで取り組んできたCRMの本領発揮をすべき時と捉えており全員で目標達成に向けチャレンジしていきます。また販売管理費は外部委託費や宣伝費のコントロールで、更なる効率化に取り組みます。



(組合兼任役員)
渡辺さん 登林さん 阪根さん



【組合より】質問

最近海外のお客さまが少なくなったと感じています。インバウンド売上が厳しくなると、今後の売上にも影響が出るのではないかと懸念しています。国内売上をあげていかなければいけないと思いますが、現在の状況について詳しく教えてください。

【店長より】

●国内顧客売上は100%以上で推移しています。※5月末時点105%

近藤店長

●前中期経営計画の**個客とつながるCRM戦略**と**高感度上質戦略**の取り組みにより、**Wメンバー(三越伊勢丹アプリ+エムアイカード)**を獲得できたことで、アプローチできる国内顧客数が大幅に増加し、結果として売上につながっています。

●今後は国内顧客と同じように**海外顧客の識別化**して繋がり、海外アプリにて情報提供をおこないます。





【新宿店からの共有②】

エンゲージメント結果をふまえた2025年度新宿店の取り組みについて

新宿店の目指す方向性

総務部 佐藤部長



従業員一人一人が“個客業”の理解を深めながら解像度をあげることでヒトの力を高め、それに必要な業務改革を推進することで働き甲斐と働きやすさが最大化されている状態

従業員とのコミュニケーションを図る3つの取り組み

対話会

- 個客業の理解・浸透に繋がるようにテーマ設定で解像度を上げていく
- グループディスカッション形式

コミュニケーションチャンネル※活用

- 年度計画・個客業に係わる情報共有
- 全朝・表彰の共有
- 業務改革の進行状況を共有
- 営業部の好事例共有

ココロのお天気アンケート

- 四半期に1回アンケートを実施(ステージB以下)
- 5段階のお天気指数から職場状況を把握
- 潜在的なSOSの早期解決
- 心理的安全性の確保

※近藤詔太店長
コミュニケーションチャンネル
確認してね!
(リンク付き)



【組合より】意見

- 従業員との対話を軸にエンゲージメント向上に取り組んでいただけることは大変有難いです。
- 昨年営業部で対話会を実施した後、参加したメンバーの行動やモチベーションに変化を感じました。

【店長より】

●対話の風土づくり

新宿店の年度計画や、「個客業とはどういうことか？」を噛み砕いて、コミュニケーションチャンネル※で発信します。内容を理解した上で、SM単位でおこなっていることや自分に求められていることが会社の方向性と一致していることを考えながら取り組んでもらいたいです。特に、自分の日頃の業務は個客業の仕事を担当していると認識・実感して欲しいと思っています。今年度の対話会は、参加者同士でディスカッションする時間を設けます。コミュニケーションチャンネルの配信内容は、事前に知っておいて欲しい内容になりますので、対話会の前に必ずご視聴ください。

近藤店長

●CDP面談

マネジメントするステージBに教育機会を設けながら、実施するにあたり、面談を受ける下級者の皆さまにとっての今後のキャリア不安の解消につながるような取り組みにしたいと思っています。



三越伊勢丹支部
Viva engage

IMGU LINE

三越伊勢丹労働組合ホームページ
【お買い場名鑑 ※2025年2月時点】



<問い合わせ先>

三越伊勢丹支部
新宿分会: 杉田・太田・川原林・玉谷・田中・眞鍋
組合メールアドレス: mitsukoshi.isetan@imgu.or.jp



<イングちゃん>
IMGU公式マスコット
キャラクター