



【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、白井担当長 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、正しい情報が伝わるよう活動しています！！

5月営業概況

～知ろう&行動につなげよう！～

【5月全社業績結果】

	予算比	前年比
売上高	96.4%	96.1%
売上総利益	94.6%	98.0%
営業収入	101.0%	104.4%
販管費※	99.0%	100.2%
営業利益※	-%	27.7%

※本社本部販管費で予算の月ズレ計上あり（4月と相殺）

《今月の POINT》

- ▶ 5月の全社業績は営業利益予算・前年共に未達となりました。
- ▶ SM・百貨店全体の売上高は予算・前年共に未達ではありますが、既存店の売上は前年を上回っており健闘しています。
- ▶ 販管費では、人件費のコントロールや用度品の使用量削減など、メンバーの細かな工夫や努力もあり予算を下回っています。

～レシピ提案+ひと声・ひと工夫で客単価アップ～

客単価アップに向けて、青果トレーナーのレシピを畜産・水産コーナーに置いて関連販売を強化しています！施策の効果を大きくし客単価アップにつなげるためには、お客さまの“今日は何を作ろう”に寄り添い、「見るだけ」から「買いたくなる」お買い場へ、試食販売を行うなどわたしたちのひと声・ひと工夫が大切です。



他にも、関連販売や新商品などをきっかけに、お客さまへのひと声・ひと工夫にチャレンジしていきます！

6月26日(木)

クイーンズ伊勢丹 千葉店オープン

JR 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がオープンしました。千葉店は駅改札内にあり、千葉駅を利用されるみなさまの日常に“変化”と“発見”をお届けします。初日から多くのお客さまにご来店いただき、特にお弁当を中心としたデリカ商品のニーズが高いです。お客さまの要望に応えられる店舗運営に引き続き取り組みます



2025 年秋には、クイーンズ伊勢丹浜松町店(仮称)のオープンも予定しています。

新規出店は、私たちが「地域の食を支える存在」として、地域とのつながりを深めるとい意義もあり、当社の強みを活かしながらニーズに応え、会社の成長の可能性を広げていくための大きなチャレンジです。

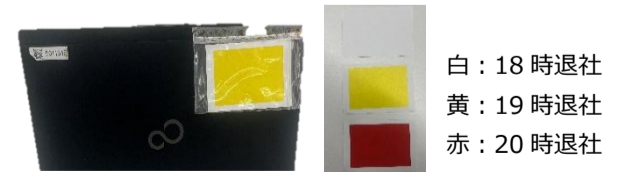
働き方改革・業務改善について

働き方を改善させていくことは、私たちの生活の充実と、会社の未来どちらも守ることができます。社会的に人手不足が進む中、効果的に成果を出す働き方が必須であり、生産性向上の先にある会社成長によって、私たちの処遇向上や働きやすさなどにつながります。このサイクルを会社・組合が連携しながら、メンバーとともに推進していきたいと思ひます。会社取組みの共有と議論を踏まえ、組合からメンバーに知ってもらいたいことをお伝えします。

▶適切な労働時間意識・行動の定着において ～退勤時間の見える化・業務内容の確認～

【本社：退勤時間の見える化】自他ともに勤務時間の意識がもてるよう退勤時間毎に色分けしたカードを PC に掲出しています。導入により、退勤間際に仕事の依頼などをしない配慮や、業務の段取りが相互で確認できるなど効果が生まれています。また、本社は、日々の始業・終業時刻、労働時間を自ら決められることができるフレックス勤務の方が大半であるため、業務状況に応じたメリハリをつけた就業計画の取り組みも行っています。

【全社：打刻と PC 使用時間の時差の内容確認】ルール遵守や業務改善にむけ、時差の要因把握や改善にむけた面談を上長が実施しています。



定められた労働時間内で成果発揮することが前提！どうすれば実現できるか考えることが業務改善につながるうさね！

小売業、サービス業だから長時間労働は仕方ないよね...



欠員が出たら自分が出動しなきゃ...

例えば、このような思考に陥った時が業務改善のタネを見つけるチャンスうさね！

