



【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！！

10月営業概況

【10月全社業績結果】

	予算比	前年比
売上高	95.3%	103.1%
売上総利益	94.9%	107.1%
営業収入	102.3%	112.6%
販管費	95.8%	106.4%
営業利益	110.7%	49.3%

※10月～は、上期実績+下期修正予算に対する予算比となります。

《今月の POINT》

10月単月でほぼ予算を捉えており、 下期の年末繁忙期にむけてよいスタートに！

- ▶ 上期実績を踏まえて下期からは修正予算が組まれています。
- ▶ 10月はほぼ予算通りに推移しており、特に店舗事業（既存店の売上）が好調でした。
- ▶ 上期から継続してきた取り組みをブラッシュアップして差益を確保しながら、販管費コントロールの取り組みが必要です。

PB 新商品

10月はPB新商品10SKUが販売スタート！新商品販売時に既存の姉妹品も合わせて集積展開したことで、相乗効果で新商品だけでなく既存商品も売上が伸長しました。



→経営懇話会資料より

11/21(金)下期方針説明会が開催されました

上期業績は減収減益（SM事業は増収増益）でした。年度予算達成に向け差益率は改善傾向であり、引き続き経費コントロールと差益率向上が必要です。施策の実行力をより高めていく土台には「対話」が重要であり、従業員のエンゲージメント強化・働き方改善のため、各事業部ステージAが「行動宣言」を行っています。

方針説明会の内容は、所属長を通じて説明がされます。
今年度の業績達成にむけて一丸となって進められるよう、
上司・同僚と対話を深めていきましょう



年末年始 営業条件について

1月2日は可能な範囲で9店舗休業 メンバーの休息を大切に

店舗は基本的に1月2日～営業としていますが、2026年1月2日について現状対応可能な9店舗を休業とすることを会社より申し入れを受け、組合機関会議でも営業条件を審議しました。（該当店舗については、1月2日休業の影響を考慮し1月3日の開店時間を例年より早める対応をおこないます。）

今回の判断は「エンゲージメント向上・従業員の働きやすさ」を目的とした会社としての大きな判断です。同業他社の動向も踏まえつつ、何より12月31日までの繁忙期を終え、疲れを取るための休息を取っていただきたいという経営からの意向が示されています。一方で、休業の影響を鑑み12月31日や1月3日の営業戦略、その他利益確保にむけた施策が進められますので、私たちも一丸となって取組みを推進していきましょう。

「OONOYA」「大野屋商店」の事業承継について

株式会社大寿（本社：神奈川県川崎市、代表取締役社長：大野 孝将）より、スーパーマーケット「OONOYA」および食のセレクトストア「大野屋商店」の事業を譲り受けることが報告されました。最終的な譲り受け完了は2026年春頃を予定しています。

本件については、11月22日12時に当社HPと、PRタイムズ(プレスリリース配信サービス※外部サイト)にて正式に社外に向けて発表されており、上記発表日と同日に各所属で所属長より内容の説明が実施されています。

メンバーからいただいている声などは、12月経営懇話会にて会社に伝えていく予定です。

プレスリリースは
こちらから →

