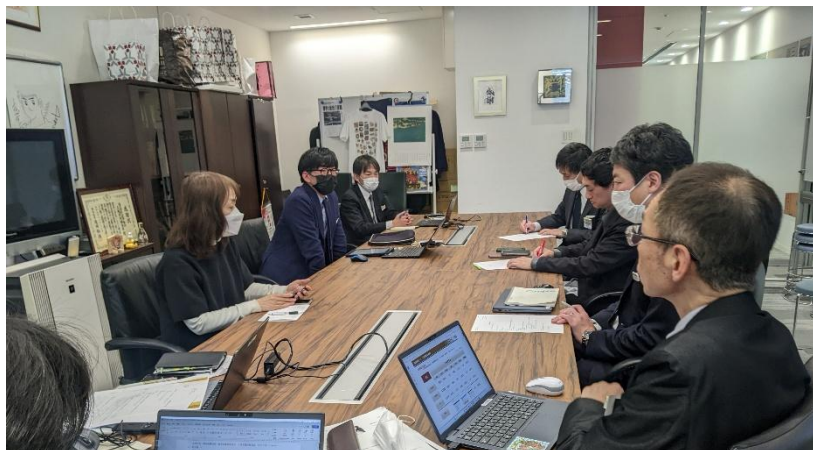




丸井店長・越智営業統括部長・日高営業計画部長・菊池総務部長・金井第1営業部販売担当長出席のもと、25年度計第3四半期の業績結果について説明を受けるとともに、下記の内容について意見交換をおこないました。

【会社より】1. 2025年度第3四半期の業績について



<25年度第3四半期・4月-12月累計の状況>

	3Q(10月-12月)		年度計(4月-12月)	
	予算比	前年比	予算比	前年比
売上高	102.4%	106.6%	100.1%	103.4%
差益額	100.6%	104.7%	98.4%	102.2%
営業総利益	101.0%	104.9%	98.8%	102.2%
販売管理費	99.1%	102.5%	98.2%	102.5%
配賦後営業利益	116.3%	126.1%	103.7%	97.3%

<売上前年比の状況>

	3Q	年度計		3Q	年度計
	国内顧客売上	107%		105%	識別顧客売上
海外顧客売上	105%	79%	非識別顧客売上	101%	99%



会社:越智営業統括部長

集客と識別化に取組み、利用拡大・生涯顧客化につなげるべく識別化したお客さまに対して徹底的にえこひいき施策をおこないました。下期大きなローリング予算となりましたが、第2四半期の伸長により売上・配賦後営業利益ともに予算ベースにのりました。昨日の逸品会も過去最大の動員・売上となり、新宿店を含む日本橋店以外のお客さまで1/3の売上をつくる状況になってきました。丸井店長が言われている“MIグループのVIPサロン、個客業の総本山”に定量的にも証明できる取組みができていると思います。

【会社より】2. 年末第1営業部インターバル休息※取得の取組み(検証)について

25年度下期営業条件 繁忙期延刻(12月30日9:30開店(食品のみ))に伴うはたらき方改善に向け、第1営業部から12月30・31日のインターバル休息取得に取り組む旨の提案があり、組合からは店のサポートを含めた体制づくりをお願いしていました。

※インターバル休息(休憩時間):原則として終了時刻より11時間以内には就業させない。(社員労働協約 第6章労働条件605条参照)



会社:金井第1営業部販売担当長

年末26日~31日までの取組みについて、25日クリスマス撤収・大歳の市準備・29日レジ設営、31日おせち撤収・初商準備など切替を立て続けに行う中で、インターバル取得を全員が遵守することができました。残業する人、しない人を可視化しながら、属人化ではなく人に仕事につかない取組みをすすめました。事前の準備と役割分担の見える化、誰が何をするかを可視化しながらメンバーのマインドチェンジが図れてきたと思います。

【組合より】1. 年末年始・繁忙期関連はたらき方アンケート報告



組合:中村分会長

アンケート報告を共有し、応援に対しての外部委託の検討やデジタルの活用など、生産性の観点からさらなる検証をおこない今後の取組みにつなげてほしい旨を改めて要望しました。労使で同じ課題感に立っていることは大きいと感じています。

アンケート報告まとめ(抜粋)

全体的に残業に対する意識は高く、個々の所属の取組みも進んでいる傾向

- ◆ 長時間の残業は、ステージB・Cに偏っている傾向
- ◆ 長時間残業時間が応援業務時間に相当する人は約3割



組合:恵良執行委員

丸井さん・越智さんから改革の方向性を示していただき、メンバーのマインドが変わってきていると感じています。その一つが今回の第1営業部のインターバル取得の取組み。現場のメンバーの声を聞いて、店としてバックアップをしていくというメッセージが現場に伝わったことで、「習慣化」「属人化」していた業務の改革に着手できたと感じました。またギフトセンターの応援体制も大きく改善され、メンバーからは前向きな声もあがっています。

会社:丸井店長

繁忙期・歳暮応援体制については、店としても改善しようとしていることは受け止めていただいていると思います。また、今後に向けては応援業務の軽減に向けDX化の活用を含めたえこひいき施策の検討など、労使ともに同じ課題感を共有していると認識しています。アルバイトの採用を目的とした外部委託費は確保しているものの、応募が来ない状況にあることはメンバーに伝えてほしいと思います。引き続き、来店客数が増える繁忙期において、ステージBの皆さんが現場の指示に傾注できる体制しかり、本来業務の円滑運営・効率を重視した環境づくりを目指していきたいです。営業条件も含め貴重なご意見、ありがとうございました。

アンケートにご協力いただいた皆さま、ありがとうございました！