

# みんなの質問 ～さあ、ミライの話をしよう～



従業員が感じる「現状(今)」と会社の「将来像(未来)」を「繋ぐ場」とする  
「応援業務のイマとミライ」を執行委員の二瓶さんが神林社長に聞いてみた！



質問：二瓶さん

- 下期アルバイトが0化になった事で、収益にどのような影響がありましたか？

回答：神林さん

- 経費削減に踏み切った背景から説明します。
- 売上高/人、差益率、人件費率がグループワースト2。賞与支給か月はTOPクラスというのが当社の置かれている状況です。この不都合な真実に、立ち向かうことが今年度スタートの経営課題でした。
- コロナ禍で売上を上げるのが厳しい中、何らかの経費を絞らなければなりません。販管費で額の大きい「給与」を下げるのか「アルバイト・雑費」を下げるのか決断に迫られました。その中で、給与・賞与を維持しながら、何とか工夫のできるアルバイト・雑費を下げたいと考えました。
- 社食・オフィス環境についてです。外南事務所を社食の半分使用させてもらい、移設しました。パークタワーは、1フロア250万の家賃が入ります。来年度以降に3フロア賃貸化しますので、**約1億円の収入を得る体質に変えました。**
- 経費の削減額について説明します。
- 人件費、消耗品、宣伝費を絞ったことで年間で**428百万円削減**できました。
- 428百万円という数字は、我々の売上の0.8%相当の数値になります。
- 疑問・不平・不満はあったかとは思いますが、**みなさまの取り組みに感謝しています。**



発行所：三越伊勢丹グループ労働組合  
北海道統括支部 札幌丸井三越支部  
外線：(011)205-2525 内線：22525  
発行人：木村 正男



インタビュー動画はこちら



■公式マスコットキャラクター  
「イングちゃん」

質問：二瓶さん

- 次年度も現状のまま応援体制が続くのでしょうか？  
今後に向けて、応援体制や催事の在り方に変化はありますか？

回答：神林さん

- 本来であればアルバイト0の経費削減と、業務の見直し仕組みの改善をセットで行うべきでした。今回は急を要していたこともあり、仕組みの改善が進まない中でアルバイトをなくした上で経費削減を行い非常に申し訳ないと思っています。
- ステージA・ステージBを中心に経営改善・構造改革のプロジェクトを立ち上げて全力で日々取り組みをしております。もう少々お待ちいただければと思います。
- 来年の経費についてです。経費削減を3つに類型化をしました。
  1. 永続的にやめるもの（無駄な雑費など）
  2. 今回は諦めるもの（出張経費など）
  3. 今後も検証して使うもの（アルバイト費）
- 今後、交差配置（応援）を混んでいるフロアに行きます。アルバイト費は極力まで下げ、削減した経費を賞与原資、お客さまのサービス向上の原資に使用したいと考えています。
- 今年度アルバイト費を0にしましたが、来年度以降は検証を行い、必要な所にアルバイトの投入を検討しています。
- 業務改善を行い、負のサイクルから正のサイクルに移したいと思います。
  - 業務改善⇒お客さまサービスレベルUP⇒売上UP⇒収益UP⇒必要なアルバイト投入⇒応援は行く（ピークに合わせて適切な交差配置を行う）
- 交差配置（応援）によるサービスレベルダウン防止について3つの方法に取り組みます。
  1. 催事の見直し⇒黒字の催事だけ残し、25%減らし効率の良い催事を残していく
  2. すべての業務を効果の視点で精査⇒前年踏襲の考えを変え25%減らしていく
  3. すべての業務を高感度上質の視点で見直し⇒顧客に向けた仕事に振り分ける
- 前年踏襲に疑いを掛け、知恵と工夫で業務改善を行いたいと思います。
  - お買場磨き上げPJT、埋蔵金発掘大作戦にて様々なアイデアをいただいています。これからも皆さんの知恵をいただく事で、大きな経費の削減、利益の拡大に努めていきたいと思っています。
  - 冒頭でお見せしました不都合な真実のすべてを、上位に変えていきたいと思っています。
  - 今が頑張り時です。我々なら出来ます。一緒に頑張りましょう。



## 神林社長からの回答を受けて

木村

- 会社の置かれている状況、従業員がやらなければいけない事、今後の取り組みがわかりました。新しい取り組みを行う際に経緯やプロセスがわからないと、従業員が疑問や不満が増えていきます。事前に経緯やプロセスを説明したうえで、取り組みを進めていただくようお願いいたします。

神林さん

- 多くの場を設けて多くの人に、直接コミュニケーションができるようにしていきたい。
- 従業員のために給料を守ろうと熱い思いがあったのですが、従業員の声を聞いて思いを伝えられていなかったことを反省しています。今後、組合の力を借りながらコミュニケーションをスムーズにしていきたいと思っています。

二瓶さん

- コミュニケーションが非常に大事だと思っています。伝達される言葉だけでは伝わりきらない部分があります。この場を活用しながら、様々な情報を従業員にお伝えしていければと思います。

神林さん

- できる限り開店時間は店頭に出るようにしています。今回はセーブして話しましたが、皆さんと取り組んでいきたいと思っていることを直接店頭で話すことができます。皆さんから気軽に質問していただければと思います。