

## 日本橋分会6月 組合活動ニュース

### 《6月の主な活動》

日にちと活動	内容
6月3日（金） 【営業統括部営業運営部】説明会	2022年6月から始動した『新お買い場帳場制度』の取組みを大和田さんから説明を受けた後、組合から質問をしました。
6月24日（金） 【労使】安全衛生委員会	店内環境と労務状況を確認しています。 従業員食堂に関するメンバーの声をふまえ、運営会社とメニュー等の改善に取り組むことを確認しました。
6月24日（金） 【労使】時間管理確認会	労使で定めた一定の長時間労働者の状況確認と改善策等について話し合いました。
6月27日（月）～7月9日（土） 【フェロー社員・エルダーフェロー対象】 テーマ別VOICE	昨年度の労使通年協議で検討した『職種区分の統合・地域別職種給の対応』について、三越日本橋本店の第1～第3営業部・総務部・営業運営部に在籍する一部のフェロー社員・エルダーフェローの方を対象にテーマ別VOICEを開催し意見交換しました。

### 《6月の活動ピックアップ》

#### 6月3日（金）【営業統括部営業運営部】

#### 新お買い場帳場制度について

取り組む上で私たちが認識するべきことなどを伺いました。

#### 1) 取組みの方向性と運用

これまで三越日本橋本店が築きあげてきた顧客とのつながりは、三越日本橋本店の財産です。22年度からは、三越日本橋本店の「顧客とつながるCRM戦略」の一つとして、高いポテンシャルが期待できるお帳場の顧客を、さらにたくさんお買物をしていただけるように、お店の一人一人が担当する「新お買い場帳場」制度をスタートさせました。

具体的にはステージBの社員が、自身の業務をやりながらお客さまの扱い者となり、お客さまへDMでご案内を送ったり、ご来店時の接客などを行います。本人が対応出来ない時は営業部内でチームを組み、代わりに承ります。

#### 2) ポイント

- ①年齢の高い顧客は、家族カードの稼働がある場合もあり、次世代へのつながりが期待できます。
- ②お帳場の顧客は、他の百貨店で多額のお買い物をされているかたも多く、例えば食料品の購買が多い顧客の中には、関係性が深まることで、食料品以外の購買が増える可能性があります。
- ③情報端末(エルタス)や、外商部が作成するニュースレター、ハガキを活用して、まずは顧客と仲良くなるのが大切です。

#### 【LINEお友だち登録キャンペーン】実施中(9月30日まで)

期間中にお友だち登録いただいた方に**イングちゃんステッカー**をプレゼント！！  
すでにお友だち登録されている方も対象です！ステッカーは自己申告制のため、ご希望の方は職場にいる組合役員もしくは労働組合にご連絡ください♪



LINE



組合Yammer  
コミュニティ

