

VOICE Times

三越伊勢丹支部・ボイスタイムズ

vol.
28



三越伊勢丹グループ労働組合
Isetan Mitsukoshi Group Labor Union

〒160-0022 東京都新宿区新宿5-17-18 H&Iビル1F | E-Mail imgu@imgu.or.jp
Tel.03-5273-5165 内線 801-23-911~913 | ホームページ <http://www.imgu.or.jp>
●発行: 2022年9月1日 ●発行人: 川原林尚子 ●編集人: 奥田陽美
●編集: 三越伊勢丹グループ労働組合 三越伊勢丹支部 ●デザイン: (株)プラスワンスタジオ



特集 店長インタビュー

伊勢丹新宿本店・栗原店長、三越日本橋本店・田中店長、三越銀座店・榎本店長、伊勢丹立川店・木村店長、伊勢丹浦和店・三木店長に、組合役員を通してインタビューを行いました!各店への思いからプライベートな部分まで、人となりが見える内容となっております。ぜひご一読ください。

第9期 分会活動報告 トピックス

今期の組合活動は、現場活動へ注力をしています。(活動方針はVOICETimes_vol.27参照。リンクはP2へ)各分会の特性に合わせた現場活動のトピックスを一部ご報告いたします。



こちらから
本文を
お読みください
(ユーザー名)
社員コード10桁
(パスワード)
生年月日



IMGUホームページを リニューアルしました!!

2022年7月13日より、組合ホームページをリニューアルいたしました。ログイン後はご自身の支部へ直結し、使いやすいHPを目指しました。

ご自身の支部の
新着情報が分かりやすく!

活動報告が見やすく!

申請書や書類が
探しやすくなりました!



(ユーザー名)
社員コード10桁
(パスワード)
生年月日

タイムリーに情報が
届くツールはこちら

イングちゃんの
LINEスタンプ
発売中!
売上は愛の募金
としてお預かりします。

労働組合
LINE@



三越伊勢丹支部
Yammer



特集

店長インタビュー 組合活動報告

各店の店長がどんな方が皆さんご存じでしょうか？今回は、皆さんの身近な各店の店長へインタビューを行いました。各店長の人となりから、営業に対する思いまで各店の組合役員を通してインタビューを行いました。また、第9期(2021年10月～22年9月)の組合活動はより現場活動に注力をしてまいりました。各分会の現場活動におけるトピックスや委員長対談も掲載しております。

- 本社周辺分会…………… P2
- 新宿分会…………… P3
- 日本橋分会…………… P5
- 銀座分会…………… P7
- 立川分会…………… P9
- 浦和分会…………… P11
- 委員長対談…………… P13

本誌のご感想を
ぜひお聞かせください。
回答フォームは
こちらから



前回のVOICETimes_vol.27に第9期の三越伊勢丹支部の運動方針と組合役員を掲載しております。

こちらからご覧いただけます。



過去のVOICE Timesも
ご覧いただけます！

本社周辺分会

《本社周辺分会活動テーマ》

皆が「楽しく」あるために、
一人ひとりが「考え」「つながり」、
そして「行動」しよう!!

個別グループの設定により
現場活動の活性化を図りました!

本社周辺分会はスタッフ部門を中心に、所属が多く活動の範囲が広いことが特徴です。今期は兼任執行委員がリーダーとなり、メンバーとの接点を増やすことを目的に個別グループを設定してまいりました。各グループでの課題設定などは兼任役員を中心に設定し、それを専従がサポートしています。その活動の一部をご報告します。

①職場委員会の活用

全体職場委員会(分会役員約80名を対象とした労使通年協議の勉強会等)と、各所属の働き方の問題の解決を図る為に各グループ毎の個別職場委員会を交互に各月で開催しています。

②労使の接点が増えています

現場の声を会社に届ける為、また、会社の方向性を正しくメンバーへ伝える為、職場懇話会(会社と組合で話し合う会議)を各所属で開催しています。



例えば、

- ▶ 執行委員/尾崎さん⇔店舗戦略統括部/升森部長
 - ▶ 執行委員/松田さん・太田さん⇔MD戦略統括部 MD計画部/松村部長、MD戦略統括部MD計画部 PR・広告事業/中川部長
 - ▶ 執行委員/村井さん・室井さん⇔MD戦略統括部販売促進部/梶谷部長等、
- 第9期で労使関係が構築された所属が多数あります。

《本社周辺分会・職場区》

第一職場区	HDS 出向、店舗戦略統括部、MD戦略統括部、第1～3MDグループ、オンラインストアグループ等
第二職場区	外商統括部
第三職場区	国内・国外出向者

例えば、

第二職場区・外商統括部では、執行委員梅澤さん主導でテーマ別VOICEやアンケートを行い、課題と改善案を提案する為の職場懇話会を隔月で開催しています。

新宿分会



栗原 憲二

- ▶座右の銘：「1回きりの人生」
- ▶星座：ふたご座
- ▶血液型：A型
- ▶趣味：料理、美味しいお店探し、ジョギング、ドライブ
- ▶好きな食べ物：美味しく炊けたご飯



入社志望動機をお聞かせください

小さな会社を営んでいた親の影響もあり、金融系は避けたいと考えていましたが、特に強い志望業種・企業はありませんでした。そんな中、偶然が重なり三越の事前面接を受けることになりました。

下町育ちの私にとって、三越は馴染みの深い百貨店でした。面接で採用担当の方から、三越に対する印象を聴かれた時、咄嗟に私は「三越には愛着があります。でも三越事件以降、顧客の立場から見て三越が変わったとは思えません。本当に変わったのでしょうか」と問い返していました。

担当者の方は、無礼を詫びて退席しようとする私を引き留めて「その通りだ。本当の意味で変わるのはこれからなんだ」と仰いました。その時、私は「凄い！」「三越に入社したい！」と決意しました。

ご自身のキャリアの中で転機となった出来事を教えてください



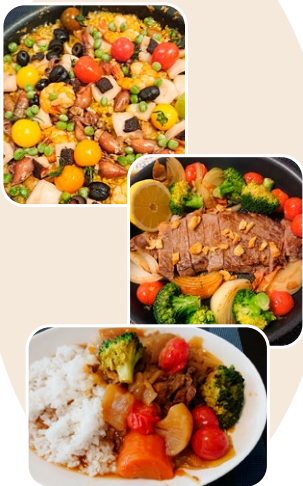
新入社員の私が配属されたのは、残念ながら2005年に閉店した三越横浜店の婦人洋品部でした。当時、三越横浜店は、高島屋、その後進出したそごうの巨艦店に挟まれた弱小3番店でした。家賃が営業費の半分近くを占める赤字店で、バブル経済の当時ですら逆選別を受けていたお店でした。

配属店が決まった時、同期を含め誰も「良かったね」とは言ってくれませんでした(笑)。でも、やる気さえあれば新人でも仕事を任せてくれる職場でした。

私の場合は、主に女性の先輩社員や、取組先の営業さん達から厳しく指導を受けましたが、振り返れば、その時の体験や、悔しさや辛さ、そして小さな達成感が、今の私の糧になっていると思います。



〈栗原さんの手料理の数々〉



お店がある地域の好きなお店、魅力を感じる場所はどこですか？

新宿です。正直、以前の私にとって新宿は遠い街でした。

結婚して新宿区の住民となり、その後、伊勢丹との統合、そして新宿店の店長を担当することになり、勝手ながら、なにか縁を感じています。そして新宿は、四ツ谷、神楽坂、神宮外苑、歌舞伎町等々、日本一多様性に溢れている街だと思います。現在は、新宿にどんどん魅了されている毎日です。

また、直近3年間、過ごした札幌は、都市と自然が融和した環境でした。市内の真ん中を流れる豊平川には鮭が遡上するんですよ。

気候も子供の頃の夏休み、忙しかった親と一緒に過ごしてくれた、昔の軽井沢に似て快適でした。

また、長くて厳しい冬がそうさせるのか、家の前の街路樹の下で花々を育てたり、さまざまな人々が公園に集い、芝生に座って話し合っている光景も印象に残っています。

お休みの日の過ごし方を教えてください。または、毎日のルーティーンを教えてください



特段の予定が無ければ、週4日程度、朝にジョギングをしています。

軽くストレッチを済ませて、6時頃から軽い時で7km、休日で余裕がある時は20kmくらい走る時もあります。飽きないように、幾つかのコースを走っています。そして新しいコースを開拓したり、小さな発見をするのも楽しみのひとつです。

コロナが収束したら、仲間たちと皇居ランを再開して、一緒に走りたいと思っています。





メンバーへメッセージ(お店の方向性や中期経営計画を踏まえて)



永らくスタッフ部門を担当していたこともあり、昨年4月に新宿店長として赴任した時は、ほとんどの方々が私の名前、顔を知らない状態でした。最近、店内を歩いていると、少しずつ会釈や声をかけてくれる人が増えて、とても嬉しい気持ちになります。

さて5月からスタートした年度計画の説明会でもお伝えしていますが、昨年度、伊勢丹新宿店のビジョンを“世界中のトレンドセッターが共感と憧れを抱く世界一、唯一無二の百貨店”と決めました。

このビジョンを実現するためには、私たち自身が進化していく必要があります。みんなで進化に挑戦していくために、様々な対話の機会を作って意見・アイデアを交えていきたいと考えています。

よろしくお祈りします。



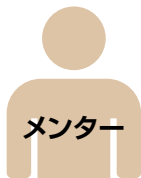
分会活動報告トピックス

《新宿分会活動テーマ》

新宿店で働くすべての人が
働きがいをもち、
働きやすく誇りを感じられる店舗を
目指します!

ナナメンター、はじめました。
話してみよう、きっとそこに ヒント がある。
なんでも聴かせて、ナナメンターに。

新宿分会では、働くメンバーの満足度向上を目的として、メンター制度を始めました。



メンター

相談に受ける人、業務上の
上下関係、利害関係のない、
別の部署の先輩社員が助言



ナナメンター

「ななめの関係性」 気軽な
雑談、フラットな相談等、「業
務を超えた対話」が可能



メンティー

相談する人

メンター候補者からメンティー自身でメンターを選択する「ドラフト方式」

〈メンターの皆さん〉



鈴木 康之さん



鈴木 順子さん



池上 芽さん



杉田 基彰さん

ご予約FORMS
QRコードは

こちら



日本橋分会



田中 豊彦

- ▶座右の銘：早寝早起き
- ▶星座：うお座
- ▶血液型：O型
- ▶趣味：靴磨きとアイロンかけ
- ▶好きな食べ物：麻婆豆腐



入社志望動機をお聞かせください

他にもいくつか企業面接を受けましたが、その中でリクレーターとしてお会いした同じ大学の某先輩 2人がすごくいい人に思えました。(今でもいい人ですよ!)話していて2人のお人柄から伊勢丹はきっと良い会社なのだろうと思い、入社を決めました。

本当のことをいうと教育学部にいたので志望は教師でした(笑)

教員採用は断りました。学部で断ったのは自分だけだったので大学側からはものすごく怒られましたけど。

ご自身のキャリアの中で転機となった出来事を教えてください



2度の海外赴任、伊勢丹松戸店での支店経験、伊勢丹新宿店のMENS館リモデルオープンなど、いろいろ経験をさせていただきました。でも、最初にモノを販売した時のことが、絶対忘れられないですね。

伊勢丹入社後、最初の仮配属先のリビングのキッチン用品売場で、2・3日目の事だったと思います。当時大人気だったテフロン加工フライパンの実演販売の方に、ちょっとだけその場を頼まれて代わりに立つことになりました。フライパンなんて1度も使ったことがないから、何か聞かれたらどうしようと緊張していたところに、お客さまが来て『これでハンバーグは何個焼けるかしら?』と聞かれました。ハンバーグを焼いたことなんてなかったから『いや～大きかったら一個ですね。』って答えたんですよ。そしたら、それを聞いたお客さまはげらげら笑って『いや～そうよね～。』って言いながらそのフライパンを買ってくれたのです。今思えば、冷や汗モノの接客ですよ。でも、とても嬉しかった。

他にも、いろいろあったけど、やっぱり初めてお客さまに物を売った時の感激が今でも一番印象に残っているし、これまで仕事を続けられた理由だと思います。



お店がある地域の好きなところ、魅力を感じる場所はどこですか?

とにかく街がきれいというか、清潔。中央通り沿いに花壇がある!これには驚きました。勤務地としては新宿が長かったのですが、新宿三丁目に花壇があったら酔っ払いに踏みつけられてしまっているはず(笑)。まゝそれはそれで、新宿の街のエネルギーみたいなところもあるけど。日本橋は大人の街というところが、いいと思います。

お休みの日の過ごし方を教えてください。または、毎日のルーティーンを教えてください



紳士服の担当が長かったからかもしれないけれど、休みの日に絶対やるのはアイロンと靴磨きですね。3日分くらいのスーツやYシャツを1時間位かけて、アイロンがけます。やり始めたら結構好きになって(笑)

Yシャツは同じブランドのシャツを10枚以上持っています。こうすると同じ形、サイズだから、襟の硬さとか糊の具合とか、アイロンがけのコツが一緒にラクなんだよね。

靴は17、8年位はいている物もあります。10足位をローテーションしているので、同じ靴は2週間で1回のペース。少し痛んだら早めに靴のソールを貼り替えたり、中を貼り替えたりいろいろやります。今日の靴も10年位前に買ったものです。





メンバーへメッセージ(お店の方向性や中期経営計画を踏まえて)



日本橋という街は商業地域ではなくビジネス街なので、お買い物目的のお客さまは多くはありません。三越日本橋本店はそのハンデを人の力、いわゆるお帳場制でお客さまとの関係を深めて、お客さまとお店を繋いできたのだと思います。それはいい歴史と伝統だと思います。

今のデジタルの仕組みや業務フローも、直接相談し合えるという人間関係がベースにあるともっと上手いと思います。コロナ禍もあり、いろいろなことがデジタルに変わったけれど、まずお店の中でそれぞれ友達作りを徹底的にやり、従業員同士が友達になる事がお客さまのためになると思っています。そういった風土が中期経営計画を実行する為の土台になります。

そして、三越伊勢丹社員がお客さまとの接点に出て行ってお客さまと話しをして欲しい。マルチタスクや新お帳場制度を、友達を作るきっかけにして欲しい。

従業員同士がどんどん混ざって、いろいろなところで一緒に仕事をするのが大切です。

従業員同士が繋がって、日本橋三越本店とお客さまを、みんなでどれだけ繋げていけるかが、三越日本橋本店の復活の道だと思います。

従業員同士が友達になって、そこでお客さまを主語にして、いろんな話をしましょう。困っている事はみんなで助け合っていきましょう。みんなのお店だから。みんなのお客さまだから。



分会活動報告トピックス

《日本橋分会活動テーマ》

皆で考え絆を深め、
日本橋店の「成長」と「働きやすさ」を
両立しよう!

経営対策活動を重視し、
営業の施策を推進する上での
職場の課題について意見交換しました。



テーマ別 VOICE 運営や対象メンバーへの声かけは、各所属にいる兼任役員が行いました。

経営対策活動として、2021年度日本橋本店方針にある「外商顧客への施策：外商部と営業部の連携」に取組んだメンバーを対象に、9営業部でテーマ別 VOICE や個別ヒヤリングを実施しました。

その後、店と外商部の職場懇話会の場で、外商部や営業部から寄せられた声を基にして課題を抽出し、課題解決に向け意見交換を行いました。

〈ご協力いただいた営業部〉

宝飾時計雑貨営業部

化粧品営業部

婦人営業部

紳士営業部

ライフデザイン営業部

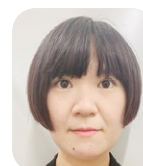
食品・レストラン営業部

美術営業部

呉服営業部

外商部 CS 担当・営業担当(第一担当・第二担当)

外商部ではテーマ別 VOICE 運営を行い、外商部職場懇話会で佐々木部長に現場の状況を伝えることができました。



執行委員
石津 南さん

外商統括部個人外商グループ
三越日本橋外商部第二担当
プライベートスタイリスト

働きがいと働きやすさの両立のため、日本橋本店施策に取組むみなさんの声を職場の役員に伝えてください。

銀座分会



榎本 亮

- ▶座右の銘：謙虚さ・やり抜く力
思いやり
- ▶星座：てんびん座
- ▶血液型：O型
- ▶趣味：ゴルフ・読書など
- ▶好きな食べ物：ケンタッキー
フライドチキン



入社の志望動機をお聞かせください

1993年入社ですが、就活していた時がちょうどバブル崩壊後で、就職が厳しい状況でした。当初百貨店の就活は考えていませんでしたが、ある日伊勢丹新宿店で働く先輩にお会いしに行ったら、店も人も明るくて楽しそうな雰囲気を感じて、今まで思っていた地元の百貨店の印象とは違いました。当時の伊勢丹は生活総合産業を標榜していたので、百貨店っていいかも?と思った矢先、伊勢丹相模原店が地域密着型の郊外百貨店としてオープンしたので、街に及ぼしている影響ってどうなのだろうと思い、ゼミで学んだの社会調査で50名位に街頭インタビューをしたところ素晴らしい回答だったので、ここに行きたい!と思い伊勢丹にしようと決めました。

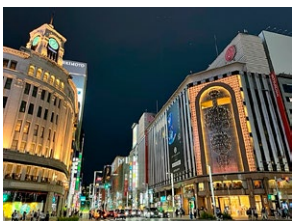
ご自身のキャリアの中で転機となった出来事を教えてください



1つ目は、マネージャー昇格してすぐにユニット部(※)に配属された時です。当時は標準化した品揃えのチェーンオペレーションでスタートしましたが売上は中々伸びませんでした。そこで全国17店舗の特性を捉え、かつ自分が知らないと各地域の人にMDingの話ができないので、各地域に入り込んで学びました。そのため、ユニット部でMDingの基本中の基本を学んだと感じていますし、その後のバイヤー業務にとっても役立ちました。

2つ目はバイヤー時代に、靴の「NO.21」を開発した時です。当時は、女性のお客さまの9割が足や靴に悩みを持っていたものの、本当に履きやすくおしゃれな靴が少ない状況でした。そこを何とか解決したいと、当時の業界の掟を越えて、お客さまの声やシューカウンセラーのアドバイスを元に繰り返し直接メーカーに要望した結果、NO.21は実現しました。一番の思い出は、報道ステーションが密着取材してくれた結果、とてもバズり(瞬間視聴率が某アイドルグループの番組を越えた!)、放送翌日から全国からお客さまが殺到したこと。その中でも一番感動したのは、スニーカーしか履けないお母様がお嬢様と一緒に来て、NO.21の「パンプスが履ける!」となってお嬢様が「お母さんこれでスカートはけるね」と喜んだ姿を見て、ファッションをも変えられるのだと涙が出ました。細谷さんが仰る「感動的に解決する」って本当に大事だなと思います。その後SPAの下地が揃った後は、発展させようと世界の展示会に出展、アジアマーケットをターゲットに欧米に売り込みに行きました。その時と一緒にバックアップしていただいたのが、現社長の細谷さんでした。最終的に、NO.21はバッグや雑貨まで広がり、全国区で30億円の売上まで成長させることが出来ました。百貨店業という枠からもう少し広い意味でチャレンジできましたが、拡販していく中でお客さまを見失ってしまったことがあります。どこでも売れるようにプレゼンしてしまうと、本質がずれ顧客離れがおきることは教訓となりました。

※支店グループ・ADOグループなど社外を含めたチェーンオペレーションの新しい仕組み、武藤さん(前伊勢丹社長)が発案。



お店がある地域の好きなお店、魅力を感じるお店はどこですか?

銀座は街がきれいで、働く場所としては最高だと思います。銀座通りと晴海通りの交差点は銀座通りに入りやすく四つ角がアール(曲線半径)になっていますが、お客さまが自然に入りやすいその角面に入りを構えているのは三越だけです。これは奇跡でありすごいことだと思います。ギンザシャンデリアについても近代的で都会的なイメージなのに対して、向かいには和光さんのレトロな時計台があり、それぞれの新旧が上手く名所となって盛り上げていきたいと考えています。

お休みの日の過ごし方を教えてください。または、毎日のルーティーンを教えてください



週のお休みの1日は、最近ゴルフのラウンドに行くようになりました(ハタクソなんですが(笑))
もう1日は家の買い物やランニングをしています。あとは暇さえあればジャンル問わず本を読んでいます。以前リベラルアーツ(教養のカリキュラム)に参加して、半年位哲学や宗教など色々な教養を学んだことがきっかけで、これまで以上に読書習慣が増え中毒状態に陥ることもあります(笑)。直近では10月にあるイベント「銀茶会」が楽しみで、楽しむためには知識があった方が楽しいと思い、お茶の本を読んでいます。

子供が二人(息子・娘)いますが、息子が小学生の時には少年野球の監督をしていました。どちらかという熱血系の監督ですが、「何やっているんだ、帰れ!!」みたいな心が折れそうな言葉を言うような監督にはなりたくなかったので、テーマを「エンジョイベースボール」にしました(笑)。地元が横須賀なのでベ이스ターズの練習場があり、お祭りがあるとベ이스ターズの選手が色々教えてくれました。ある大会に来賓で来た小泉進次郎さんが挨拶で「迷ったらフルスイング!」と仰っていたのが印象的で、僕自身も会社でよく使わせていただいています。どんなプロでもよく打てて3割。3割しか打てなくてもプロと言われるのだから、迷ったらフルスイングしろ!と言っています。自分の球技好きの影響で、息子は野球、娘にも何か球技をやらせようとはしましたが、今はバドミントンをしていて休みの日に一緒にやっています。



メンバーへメッセージ(お店の方向性や中期経営計画を踏まえて)

銀座店が目指す3年後の姿は、「世界で最も話題になるコンセプトチャルな店」。お客さまが楽しみながら全館を買いまわっている状態。新館の上層階をエンターテインメント化し、中層階をお客さまのコミュニティ的な「私の好きな場所」とし、各階Gステージは共通テーマでプロモーションを仕掛け、エスカレーターを上がっていくと各階で真っ先にワクワクするイベントが飛び込んでくると面白いと思っています。「さすが三越銀座だよね!銀三らしい!」と思ってもらえるようなテーマ性が出せると良いと思います。銀座店は約2万平米の限られた販売スペースしかないの、フルスペックの品揃えをするのではなく、独自のアイテムコンセプト×クロスMDコンセプト×エンターテインメントで構成することにより、ユニークな店づくりでファンを作っていきたいと思っています。

ここ2年くらいで、何でもオンラインストアやバーチャルストアで買える状態になってきています。そんな中リアル店舗の存在意義が問われてきていると思います。わざわざ行く意味のある店にしないといけません。そうすると、「私のお花畑=好きなものが揃っているお店」にしないといけなし、エモーショナルな場を創ることがリアル店舗の役割かと思っています。ここは伊勢丹新宿店でも三越日本橋店でも支店でもないユニークなポジションであり、銀座ならではの独自性と強みがあると思います。



グローバル目線の銀座という立地に、奇跡的にど真ん中にあるのは圧倒的な強みなので自信をもってほしいし、プライドを持ってやってほしいです。新宿と言えば「ファッション」、日本橋は「伝統・文化・芸術」。で銀座三越は?となった時に「OOO」というのを皆で創りたいと思っています。全員が主体的になって取り組んでほしいというのが、僕からのお願いです。「楽しくやろうぜ!」

分会活動報告トピックス

《銀座分会活動テーマ》

銀座店の働く環境を整備し、情報共有を強化することで、ONもOFFもシャンデリアスマイル!

分会広報を活性化させています!



主な内容

- ① 職場懇話会: 月1回、店の業績や取り組み、店メンバーの働き方や現場の課題感などについて、店経営と組合執行部が話し合った内容を掲載。
- ② 安全衛生委員会: 月1回、店の安全面や衛生面(労災・設備・健康管理)、働き方(時間管理)に関して、店総務や関係各所で話し合った内容を掲載。
- ③ 働き方: 「時間外について」「適正な打刻ルール」などを定期的に掲載、支部で発刊した「働き方ルールブック」なども適宜ご紹介。

店内の掲示場所

- ① 13階従業員食堂内
 - ② 新館1階従業員用エレベーター脇
 - ③ 本館地下4階従業員休憩所内
 - ④ コチワビル6階組合事務所前
- ※掲示以外にも、各組合役員を通じて所属のメンバーにも共有していますので、今後ぜひご注目ください。

立川分会



木村 観邦 みくに

- ▶ 座右の銘：変わらないために
変わりつづける
- ▶ 星座：獅子座
- ▶ 血液型：O型
- ▶ 趣味：娘に似合う服をバイ
ングすること
- ▶ 好きな食べ物：スープカレー



入社の志望動機をお聞かせください

大学時代に早朝のコンビニバイトを4年間続けていました。

当時のバイト先の店長は鬼のように厳しい方でした。仕事はもちろん、挨拶から言葉遣いまで相当厳しくしごかれました。厳しすぎるので他のバイトの人たちは中々続かなかったようです。辞めるに辞められず就活の時もそのバイトを続けていたら、なぜかその店長から「木村君は伊勢丹がいいんじゃないか」と言われたのです(笑)

それがきっかけで百貨店を研究し始め、当時総合生活産業を目指す業界として百貨店に魅力を感じていました。その中でも伊勢丹本店、三越本店はやはり別格で、行くたびに新しい発見がありました。さらにOB訪問で会う方も皆活気があって面倒見が良い印象を受けました。最終的にはどんな人たちと一緒に仕事をするか？が働き甲斐に繋がると思い、そこで働く『ヒト』に重きを置いて決めました。



ご自身のキャリアの中で転機となった出来事を教えてください

転機は3つあります。

1つ目は、入社後配属された当時本館2階あった“シンデレラシティ”での経験です。厳しい先輩方の中でも最も厳しい方がスポンサーで、若手男子は自分ひとりでした。先輩方に認めてもらうには、誰よりも汗をかかない！と感じ、店頭に出たら誰よりも販売して、アイカードも誰よりも獲得しようと思いました。当時1日4件、月70件獲得し、それでやっと少し認めてもらえました。12年後にはバイヤーとして5年務めました。

2つ目は、3年間の京都出向の時です。初めてのバイヤーで解放区やヤングスポーツ等、自主編集を全て担当しました。全て自分が中心となり本気でやらなければなりません。新宿店で言えば営業部長クラスの役割を与えられました。出向から戻って新宿店のバイヤーになった時は物足りないと思うくらい、京都出向を経験したことは仕事におけるスタンスやキャパシティにおいて転機になりました。今でもその時の上司にはご指導いただくことがあります(笑)

3つ目は、08年に新宿店の本館地下2階に作った“イセタンガール”の取り組みです。商品部長に昇格してからはバイヤーやマネージャーを束ねて、自主編集のお買場“イセタンガール”の開業を手掛けました。当時人気のあるブランドは百貨店嫌いで出店を断られ続けていましたが、何度も足を運んでいるうちにこちらを向いてくれるようになりました。当時、“イセタンガール”の様な様々なカテゴリーを集約したライフスタイルを提案するフロアは画期的で、内外から大変注目をいただきました。ちなみに“イセタンガール”という言葉は出張帰りの飛行機の中でひらめきました。当時NYでおしゃれな女の子のことを“it girl(イットガール)”と呼んでいて、「イットガールってイセタンガールじゃないか」と思ったのです。当初“ファッションパフェ”という名前が検討されましたが、最終的には私のアイデアを採用してもらえました。“ファッションパフェ”にならなくて良かったです(笑)そして、当時のチームがブランディングして作り上げた“イセタンガール”が、オンリーMIの本部長賞をとりました。表彰されたバイヤーが本当に嬉しそうで、私もチームでやり遂げたことが本当に嬉しかったです。



お店がある地域の好きなお店、魅力を感じる場所はどこですか？

立川は米軍基地と発展した歴史ある南口の歓楽街や商店街等、すごくディープで多面性が魅力的な街だと思います。駅周辺は賑やかな往来がある一方で、大きな自然との触れ合いもできます。まさに“都市いなか”の魅力です。昭和記念公園も特徴的ですが、一昨年オープンしたグリーンスプリングスが立川の新たな象徴になっています。

併設されたソラノホテルはGINZA SIXを手掛けたデザイナーが内装を請け負っていますが、一部IMPD社が内装に関わり、当時制服はMIの外商が担当しました。伊勢丹との親和性も非常に高いのです。マリーナベイサンズを彷彿とさせる屋上のインフィニティプールを眺めるルーフトップバーは、外部からいらっしゃる方を連れていくと皆一様にびっくりされます。立川ってこんなにすごいんですかって。立川の多面性はとても魅力的です。



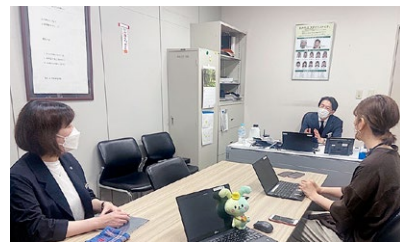
お休みの日の過ごし方を教えてください。または、毎日のルーティーンを教えてください



シャワーを浴びたら朝食はナッツとブラックコーヒーのみです。16時間食べないオートファジーを行っており、今も続いています。昼はサラダ弁当をひとりで食べます。ちなみに1年で10キロ近く健康的に痩せました。

休みの日は子供たちとそれぞれ出かけたりしています。家族団らんでは話さないことも1on1だと話してくれます(笑)

娘とはショッピング、息子とはサシ飲みやランニングをしたりしています。娘のファッションはついバイヤー感覚で自分がセレクトし買ってしまう。でも殆ど外しません(笑)



メンバーへメッセージ(お店の方向性や中期経営計画を踏まえて)



伊勢丹立川店は今年開業75周年、そして競合店の業態転換で新しいお客さまを呼び込むチャンスでもあります。“ワンストア化”とはお客さまと店の関係が1対1になることです。私たちは売り手都合で担当が分かっていますが、お客さまはひとりです。フロアの壁や営業部と外商担当との壁も取り払って立川店一丸となり、ひとりのお客さまに対して提供価値を最大化し、お客さまが生涯にわたって伊勢丹をご利用いただく店になる、そのためには皆さん一人ひとりがお客さまにとってどうあるべきか、を考えることが大切です。そのホスピタリティこそ、ヒトの力だと思います。皆さんと一緒に“ワンストア化”を目指してまいります！

木村さんは私たちと対話しようとしてくれているとすごく感じるのですが、メンバーと話をするうえで心がけていることはありますか



原点は先輩方の話を聞くことを心掛けていた“シンデレラシティ”にあるのかもしれませんが。聞き役に回ると結果的にひとりだけでは手に入らない多面的な情報が入ってきます。自分の価値観や意見を押し付けられないように心がけています。皆さんが大事に思っていることを探りたいなと思っています。そういうことを自分がわかっていないと誤った方向に導いてしまいかねないので、気を付けています。娘に対しても同じですけど(笑)

分会活動報告トピックス

〈立川分会活動テーマ〉
合言葉は『使命感!』
～縁の下の力持ち～

立川分会の
新しい取り組みが増えました!



浦和・立川分会 合同職場委員会

支店の共通の課題や好事例を共有し、メンバーの皆さんの働き方改善に繋げていくことを目的に、第9期から浦和分会と立川分会で意見交換を行う合同職場委員会を開催しました。初回5月は各店の共通「限られた人員体制での働き方」、「2022年度組織体制変更に伴う働き方について」各店の状況を意見交換し、その中で特に浦和店の業務改善チームの取り組みについて確認しました。

具体的な業務改善については立川店でも取り組める内容やすでに取り組んでいる内容など整理することができました。参加した役員からは、両店で働くメンバーの働き方改善のためにも引き続き共有していきたいとコメントいただきました。



デジタル目安箱の設置

第9期の立川分会の目標の1つとして、立川店で働くメンバーの皆さんとの密接した関係性づくりとメンバーのちょっと聞きたい身近な困りごとに寄り添える企画・実行を検討していました。その中で4月から兼任役員と一緒に企画・実行したことが、立川店独自の「デジタル目安箱」の設置となります。

「短時間勤務制度」や「介護制度」のちょっとした質問、また働き方では「時間管理ルール」の確認など、ご意見・ご質問をいただいています。困っていることや相談したいこと、ちょっとこの制度について知りたい!などがあれば、ぜひ立川分会相談窓口「デジタル目安箱」を活用してください。

右記のQRコードにアクセスをお願いします。



浦和分会



三木 康史

- ▶座右の銘：「行蔵は我に存す 毀誉は他人の主張」
- ▶星座：魚座
- ▶血液型：A型
- ▶趣味：アイロンがけ、ゴルフ、ドライブ
- ▶好きな食べ物：チャーハン



入社志望動機をお聞かせください

先祖が大阪で長きにわたり商売を営み、父親も百貨店に勤めていた関係で、色々と百貨店や商売の話聞いていた為、漠然と小さい頃から商売に興味がありました。就職活動の際に、自分自身の興味のあること、血筋のことも脳裏によぎりながら、以前から親しみがあつた百貨店を志望しました。

三越を志望した理由は、日本橋店に入った時の空気感や、吹き抜けの空間の中で、天女の像が凛と佇む環境を見て「これが本物の百貨店」と感じ、百貨店に入るなら本物の百貨店が良いと思い三越に入社しました。

ご自身のキャリアの中で転機となった出来事を教えてください



仕事でも、自分の心構えでも、大阪の時の経験が大きな転機でした。(大阪に新店ができることを聞き、当時手を挙げて日本橋から異動しましたが、結果的に新店出店は叶わず、大阪三越で従事した時の経験)

当時、CRM担当としてどういうお客さまが来店されているかを知るために、店内入り口にビデオカメラを設置し、顧客動向や購買行動を分析しました。その上で、お店の品揃えと顧客ニーズに乖離があると感じ、課題である「顧客の固定化」を図るためのプロジェクトチームを立ち上げ、お店のコンセプトを決め、それに基づきモデル計画を策定し、営業部を巻き込んで実行できたこと。

顧客起点で物事を考えることが若手のこの時にできたことは貴重な経験でした。

また、残念ながらお店が閉店に至ったときに、お客さまが泣いてくださりました。その時のお客さまからの想いと、仕事を続けたくても、やめざるを得ないメンバーの想いが、働くモチベーションとして今でも繋がっています。



お店がある地域の好きなところ、魅力を感じる場所はどこですか？



好きなところは、都市と緑が密接しているところです。浦和店からほどなく離れたところには、いまだにホテルがあると聞きました。トトロの森のような鬱蒼とした茂みの中をふらっとドライブできる場所、この都会でありながら自然が融合された環境に魅力を感じています。もう一つ魅力を感じる場所は浦和に住んでいらっしゃる方の、「浦和愛」がとても強いところです。浦和＝地元が好き、という想いのほかに、「浦和を盛り上げたい」、とあっていらっしゃる方が多く、また、文化度が高く、百貨店と親和性の高いお客さまが多数いらっしゃいます。浦和店の屋上にある「デパそら」も、浦和を好きで、もっとよくしたい、とあってくださっているNPO団体の方が、子供たちに浦和の魅力をもっと感じてほしい、という想いで運営してくれていて、本当に素敵な方がいらっしゃいます。

お休みの日の過ごし方を教えてください。または、毎日のルーティーンを教えてください



お休みは、家でゆっくりしていることが多く、たまにゴルフを楽しんでいます。ゴルフは、緑の多い自然の中で、仲間と一緒に楽しむことが気分転換につながっていますし、どうしたらもっとうまくなるんだろう？ということを考えながらプレーすることが好きでハマっています。また、ゴル

フが終わってから大浴場でお風呂にはいることも、温泉気分を味わうことができ、リフレッシュできています。お休みの日のルーティンは、撮りためたビデオを観ながら自宅でアイロンがけをすることにハマっています。

出勤日のルーティンは、毎日、屋上から地下までのすべてのお買い場を、約1時間半かけてまわることです。店頭の方とコミュニケーションをとっていると、みんなが話しかけてくれて、たくさん情報が入ってくるのでとても楽しく、その楽しさをお客さまにも伝えていきたいです。



三越伊勢丹の強みとは!?



三越伊勢丹は、百貨店グループの中でも最も時代の変化に強い会社だと思っています。それは、三越と、伊勢丹が統合した会社だからです。三越はお客さまとの関係性を深く紡いできた会社ですし、伊勢丹は時代の先を行くコンテンツの提案を常に取り組んできた会社です。

時代が変化しても常に両暖簾の強みを活かし、顧客とコンテンツを組み合わせで新しい形のビジネスを創れるのは三越伊勢丹の強みだと思います。

だからこそ、中期経営計画の、「高感度上質戦略」、「顧客とつながるCRM戦略」「連邦戦略」は、まさに三越伊勢丹の強みを最大化できる戦略であり、向かっていくべき方向性だと感じています。

メンバーへメッセージ(お店の方向性や中期経営計画を踏まえて)



時代が変わり、お客様の購買行動も変わっています。だからこそ商売も変えていかなければいけないと感じています。浦和店では年度方針として、「マスから個」にビジネスを転換し、お客さまのLTVを向上させ、ウォレットシェアを拡大していくことを掲げています。そのために、まずお客さまの一日あたりの購買回数(レシート枚数)を増やすことを、メンバーのみなさまにお願いしています。

この取り組みにより、浦和店に対するお客さまの信頼感が高まり、高感度上質消費の席巻・拡大に繋がると考えています。お客さまとの関係性を強く、深く持つことで、一人一人のお客さまのニーズに沿った提案を強化するため外商を最大強化し、同時に一般MIカードの方にもパーソナルな提案ができるように今後トライアルを図っていきます。そのために、今まで浦和店が獲得してきたMIカードを最大活用することで、大きな成果につながると信じています。

働く皆さま一人一人が自律的に考え行動することが、小売業の醍醐味だと思っています。ぜひ、メンバー一人一人のみなさまがお店の方向性に沿って、どんなアクションを起こしていくべきか、をみんなで考えられる風土、環境をみなさんと一緒に作っていきたくと思っています。

分会活動報告トピックス

《浦和分会活動テーマ》

自ら変える、全員で変える
～気づき、考え、実行し、解決する
意識の醸成～

浦和店 × 立川店
「合同職場委員会」を実施しました!



- ・浦和分会では、支店共通の課題についての情報共有と、その対応について議論することを目的に、立川分会との「合同職場委員会」を実施しています。
- ・7月の主な議題は、要員体制や業務改革の進捗について、フェロー社員の職種統合の内容や、その対応方法について、浦和店、立川店それぞれの状況を意見交換しました。
- ・参加したメンバーからは「他店の状況や好事例を知ることができ、今後の自店の活動の参考になった」や、「会社との協議の際にも、他店の情報は非常にプラスになる」という声も聞かれ、前向きに取組む事ができています。現在は執行委員のみで実施していますが、評議委員や職場委員まで参加範囲を広げ、定期的に情報共有の機会を設けていこうと思っています!



組合委員長対談



菊池 史和
本部執行委員長

- ▶座右の銘：思考なくして経験なし
- ▶星座：牡牛座
- ▶血液型：B型
- ▶好きな食べ物：十勝小豆の大判焼き(粒あん)



組合専従になったきっかけを教えてください

若手の時に指名で兼任執行委員になりました。執行委員になったばかりの当時、伊勢丹労働組合のオール執行部合宿で、執行委員に支給される役員手当は必要なのか?と意見したんです。そうしたらその時いた先輩から、「これは役員として組合活動を責任を持って行うためのもので、もしあなたが手当の金額を高いと感じているなら、それは手当の分だけもっと活動をするべき、と思った方がよいのでは。」という回答を頂いて、なるほどそうか、と納得してそこから任期中必死にやりました。VOICEや職場懇話会はもちろん、他の事業所でのVOICEや評議員会での提案も、議案書の執筆など…。兼任なのに(笑)自分なりにやりきったなと思って。次は評議員になりたいと思っていたら、専従のお誘いがあったんです。すごく迷ってまわりの人に相談したら全員が行けと。ここまでやれる人は他にいないと思ってくれていたんでしょうね。

僕も若手のときにオファーがあって兼任の執行委員になりました。

最初の1年は土下座して謝りたいくらいの幽霊役員でしたね。

忙しくて委員会にまったく出られなくて。1年終えて、自分で引き受けたのに本当に反省しまして、2年目は逆にすべて出席しました。当時統合の話で中央執行部の方がVOICEに来た時に、ちょっと色々うるさい意見を言ったらそれを買ってくれたのか専従のオファーに繋がりました。かなり迷って当時の上司に相談したら、ちゃんと受け止めてくれて、背中を押されましたね。組合の人には最初は任期2年だけだから!と言われていたんですけど(笑)



内田 高史

三越伊勢丹支部執行委員長

- ▶座右の銘：人間万事塞翁が馬
- ▶星座：牡羊座
- ▶血液型：A型
- ▶好きな食べ物：満州の餃子

組合活動の魅力をお願いします



やってよかったと思うのは、声なき声を受け止められるところですね。筋は通っているのに組織の中では上には届かないような声。取り上げるべき声を拾い上げて組合のフィルターを通して会社に伝えていく。そこから生まれた課題がちゃんと改善されたりすると、役に立ててよかったなと思います。



専従になって最初の仕事がクイーンズの閉店の労務対応だったんです。パートタイマーの方々が約80人いて、全員と何度も面談しました。最初の仕事でしたが、これが雇用に対して真剣に考えるきっかけになりました。当時はまだ会社としてのスキームも確立されていなかった頃で、組合が全員の希望を聞いたり、希望に応じて近隣他社のスーパーに直接雇用斡旋の要請をしたりして。閉店の時には感謝されて、自分が人のためになれる仕事があったんだなあ、と今でもとても印象に残っています。組合は自分の考えや気持ち次第でなんでも実現できる、やりたいことをかなえられる魅力がありますね。社内、社外問わず色々な方との出会いも魅力のひとつです。



これはやってしまった!というしくじりを教えてください

内田 海外出張でパスポート忘れたとか

菊池 ああ!ありましたね!内田さんが来ないって(笑)

内田 台湾出張だったんですけど。格安ではなく正規のチケットだったので時間変更ができて助かりました(笑)

菊池 僕はお酒に弱いんですね。20代のころに当時の本部委員長と部長たちとの夜の席で眠くなってきて寝ちゃったんです。当時の本部委員長からお叱り受けました。

内田 それは話がつまらなかったからとか?(笑)

菊池 いやいや。4人の席だったんですけど…

内田 4人飲みで!?団体かと思いましたよ。

菊池 それ以来お酒の席は気を付けてます。



内田ルウちゃん

うっかりだね~



菊池とらじろうちゃん

お休みの日の過ごし方や毎日のルーティーンを教えてください



この前初めて岩盤浴に行っですごく良かったのではまりそうです。休みは朝、縄跳びとジョギングですかね。縄跳びは仕事の日も毎朝1,000回跳んでます。休みの日はそれに加えて1周1キロくらいの公園をダッシュで2周くらい。ほぼ毎日夜に筋トレを1時間程度やってますが、筋トレもそろそろ飽きてきたので、これから空手でも習おうかなと。



何を目標されているんですか(笑)でも僕も縄跳び勧められて1200回くらい跳んでいます。一時期は走っていたんですけど手軽で効率がいいですね。玄関で跳んでいますよ。あとは食べ歩き散策とかタイガース!今年ファンクラブにも入ったのでぜひとも球場に行きたいですね。



組合委員長として会社との関わりで意識していることは何ですか

従業員は重要なステークホルダー(企業の利害関係者)であることから、会社の経営、中期経営計画の進捗はしっかりチェックしていく必要があります。コーポレートガバナンス(企業経営を監視する仕組み)を内側から機能させる必要があって、経営結果に無責任ではいられないから、ガバナンスに関してはしっかりと見えています。

会社の上層部には届きにくい現場の状況を率直に伝えて、課題提起していくことですね。会社のライン上だと、なかなか経営にあまりに情報ってありますよね。そういう現場で起こっていることを直接経営に届けることができるのは組合しかいない。そうした状況を経営にも理解してもらわないと、現場との乖離が広がってしまいます。それを防ぐためにも、現場とのコミュニケーションを大事にして、経営に率直につなげていくということを意識しています。



メンバーへのメッセージ



今期は現場活動の強化と経営対策活動の連携に力を入れています。VOICEや職場懇話会など多岐にわたり進めてきてはいますが、まだまだ十分ではありません。経営との建設的な対話の為にも今後も活動のすそ野を広く深くしていくことが非常に重要になってきます。そのためには皆さまの参画が不可欠ですのでぜひともご協力をお願い致します。

一時期の状況からは回復してきてはいますが、元の水準や状態には戻ってきてはいません。業界も明るいニュースが少ないなか、先行きも不安に思われるかもしれませんが、ここ最近の取り組みが実を結んで、利益回復は着実に進んでいます。方針を出すのは経営ですが、それを実行するのは私たちメンバーです。上からの指示だけではなく、ひとりひとりが納得性を高めて安心して目標に向かっていけるよう、組合としても全力でサポートをしていきたいと思えます。是非一緒に、よりよい職場作り、会社作りに取り組んでいきましょう。



皆さまご一読ありがとうございました。

みなさん、いかがでしたでしょうか?
各店店長の思いや普段仕事では見られない意外な(?)一面など、いずれも興味深い内容だったのではないのでしょうか?
今度お店の中で店長をお見掛けしたら、この広報誌をきっかけにぜひ声を掛けてみてください。また、各分会の現場活動トピックスや組合委員長の対談についてもご紹介しました。特に現場活動については、この広報誌をきっかけに取り組みがどのように進んでいるのか?結果はどうなったのか?など、気になることをぜひお近くの組合役員にお聞きください。この広報誌の感想もformsで受け付けておりますので、重ねてよろしくお祈り致します!

本誌のご感想をぜひお聞かせください。回答フォームはコチラから

