



発行所：三越伊勢丹グループ労働組合
新潟三越伊勢丹支部
編集・発行：広報担当
編集責任者：星田竜介
三越伊勢丹グループ労働組合
ホームページ：http://www.imgu.or.jp



●大切な企業情報です。一人ひとりが責任をもって保管しましょう。

● 教えて？ 職場探訪

各ご所属の事業や力の入れどころ、特色についてスポットを当てていきます。

広域エリア 会津

22年8月より、中期経営計画「個とのつながり」戦略の一環として、より広く・見込みのあるエリアの個客開拓のため、会津若松市に事務所を設けました。

現在は外商部広域エリアの山本和也さんが駐在しており、新規顧客の開拓・既存顧客へのよりきめ細かなサービス提供に励んでいただいています。

今回の職場探訪では、会津若松市の事務所に実際にお伺いして、山本さんにお話をお伺いしてきました。



鶴ヶ城が遠くに見える？	事務所外観2階です	事務所から山並みが見えます
	会津若松駅前の赤べこ	順調に予算達成しています

主な業務について教えてください

① 新規顧客開拓

今年度中に会津エリアを「80 口座、80,000 千」規模にすることが目標です。新規外商顧客を獲得するために、MI カード分析や既存のお客さまのご紹介などを元に見込み顧客へのアプローチを実施しています。新規顧客の開拓をメインに担当するのは自分自身初めてですし、経験値が少ないため日々修正を掛け手探りでやっているところはあります。

それでも先日初めてご商談させていただいたお客さまからいきなり「高額時計をペアで考えたい」というお話をいただき、現在プレゼン中です!!

② 既存顧客へのサービス提供

会津は本館から距離が離れているのでピストン便などもなく、食品などのご注文はまとめて週に一回本館に立ち寄ってピックアップして、その後お客さまにお届けしております。

高額品のご注文ではなくても、お伺いすることで新たなご商談をさせていただいたりするので大切な業務です。会津のお客さまはすごく親切な方ばかりで、仕事のお話以外にも会津の有名店から隠れた名店までオススメの美味しいお店を教えてください。単身生活者には嬉しい情報ばかりです(笑)!!



③ 会津のお客さまの関心について

かつては福島地盤の中合百貨店があったのですが、閉店してしまい、距離にして60kmほど離れた郡山のうすい百貨店まで行かなければならず、日常からハレの日まで百貨店に対する期待は大きいと感じています。

本館での特招会にお誘いすると、絵画やブティックなど高額品が決定することもあり、お客さまとより信頼関係を深めていければ、今までよりも多くのご要望をお伺いできるのではないかと考えています。

④ 売上の作り方について

お客様が県外ということもあり新潟伊勢丹へのご来店は残念ながら頻繁にはありません。それ故、こちらからの提案次第で大きく売上が変わります。動いた分だけ売上という結果として現れることも多く意欲がわきます。今年度に入ってから2回表彰されています(注：賞状が二枚貼られていました)、いずれも自分がお客さまに本館の企画をご提案し、新潟市まで足を運んでいただき、そこで作れた売上です。新潟では百貨店は新潟三越伊勢丹だけです、お客さまが外商を通さずに本館でご購入いただけることもあります。一方会津では、ご来店頻度は低くライバル百貨店の外商セールスも活動していて、そこは大変ですが、日々やりがいを感じて頑張っています!!

山本さんから皆さんにメッセージをお願い致します

外商部広域エリア会津担当の山本です。8月から会津に駐在してより多くの会津のお客さまと深い関係性を築いていきたいと思っています。

お近くにいらしたらお声掛けください!また、会津在住のお知り合いの方で外商顧客になっていただけそうな方がいらっしゃったら、是非教えてください。

今後はお客さまとの関係性を築きながら外販などお声がけさせていただき予定なので、その際は是非よろしく願います!!

会津事務所 担当：山本和也さん
TEL：080-8014-2030 (休日はつながりません)
住所：会津若松市花畑東 3-35 オールスタービル 201
会津のお客さま情報や、外販のご相談など、いつでもお電話お待ちしております!

【番外編】会津のおすすめは「馬刺し」「ソースカツ丼」です。鶴ヶ城や東山温泉も車ですぐのところにあるので、是非一度訪れてみてください!



高橋さんとの「しゃべり場」レポート

従業員と会社経営との対話の機会創出のため、執行役員高橋さんとの「しゃべり場」を企画しました
(9月～10月全4回開催 AFM・販売リーダー対象)

「しゃべり場」を開催する目的は??

今年「中期経営計画」のスタート年度であり、所定労働時間の短縮・お買場の私服勤務・大規模な組織改編をはじめ、私たちは様々な変化に直面しています。上長の方々からは動画などで方針説明をいただいている一方で、AFM・リーダーの皆さんは周囲のメンバーへの方針の理解浸透を促す難しさを感じている方もいらっしゃると思います。今回の「しゃべり場」は、現場の率直な疑問や日々業務をおこなう上での葛藤など、高橋さんに伺うことで、今後の方向性についての理解を深めることを目的に労使で企画しました。



話し合われた主な質問と内容について

① 今後の要員計画について

メンバー：中期経営計画について上長より説明を受けた際に、売上目標は右肩上がり。一方、従業員数としては右肩下がりでした。仕事を高効率化する必要があることは認識していますが、具体的にどうすればいいのか、とまどいを感じています。

高橋さん：中期経営計画は10年後「新潟三越伊勢丹がどうなっていたいか」を多角的に考えて作っています。10年後もお店を存続させ、定期的に投資をしたいとなると、毎年一定の利益の確保が必要になります。そのためには効率良く働くことが重要で、自分たちの強みの最大化が大事だと考えています。新潟三越伊勢丹の強みである「サービス・人の力」を最大限生かすには、今取り組んでいるサークルの考え方をさらに進化させることで、百貨店として必要な場所へ人的資源を集中できる仕組みが必要だと考えています。

② 業務改善について

メンバー：少人数オペレーションを目指しているが、業務量が圧縮できず、結果として一部メンバーの負荷がかかっていると感じています。業務の見直しをしたいのですが、どのように考えればいいのかかわからず、日々奔走しています。

高橋さん：この4月に業務マニュアル・役割規程をポータルサイトに掲示しています。実はまだそれが浸透していないことも今回のしゃべり場を通じてわかりました。これをしっかりみんなで理解することが第一だと思っています。具体的な改善について、下期以降プロジェクト化も検討して、集中的に取り組みたいと思っています。

参加メンバーは「会社方針について、ここまで詳しく聞いたことはなかった」「他のメンバーも同じような機会があれば理解浸透につながる」といった感想をいただきました。今後も継続的に開催を予定し、改めてこの場でご報告していきます。

セカンドプラン レポート

組合教育の一環として、入社もしくは雇用区分転換5年目を迎えた社員・メイト社員の皆さんにセミナーを開催しました

① アサーティブコミュニケーション

外部団体〈アサーティブ・ジャパン〉の講師をお招きして、新潟・高松・松山・広島・静岡の5支部合同リモート形式で学びました。意見を譲りすぎず、また、自分を押し付けすぎない「あなたもOK・わたしもOK」なコミュニケーションをとるにはどうしたらいいのか、ロールプレイを中心に実践的に学びました。普段接点のない他の地域の方と話すことで、様々な気づきがありました。



② マネープラン

“公私にわたる充実”を目的に、外部講師によるマネープラン教育を受講しました。前半は「生命保険」について。「保障金額はどのくらい必要?」「本当に困ったときに必要になるお金ってどれくらい?」など、病気や介護に必要な具体金額について明確化しました。

後半は「確定拠出年金」について。各商品特性や積立をおこなう上でのメリットなど、円安・インフレが進行する世界情勢と関連づけてお話いただきました。

③ 人事賃金制度について

最後は人事賃金制度概要について、
・ステージCとメイト社員の役割の違いは?
・本給や賞与の仕組みって?

入社・転換5年目を迎える皆さんはお買い場の中でも相談を受ける機会もあり、その時に知っておくべき知識を中心に理解を深めていただきました。

経営懇話会レポート

労使一体となって課題を解決すべく、月に一回テーマを決めてディスカッションをしています

上期議論の振り返り

上期は日々の働き方から防災まで多岐にわたる課題について、労使で議論してきました。

主な議題と振り返りは右の通りです。

①②は下期も継続してより良い手法を協議すること、③については運用がスタートしますが、下期に結果を検証していくことを確認しました。

①適切な働き方について

(捺印ルール見直し、コロナ報告のデジタル化、業務スマホの運用適正化)

②応援業務における運用改善

(応援者のスキル格差の是正、緊急応援依頼の基準明確化、応援業務の公平化)

③防災マニュアル化・下期営業条件協議

(防災=マニュアル配布・訓練内容の見直し 営業条件=営業時間)

10期(22年10月～)の組合方針の共有

10月から三越伊勢丹グループ労働組合は第10期に入ります。先日組合役員の皆さんと協議して作成した10期方針の概要について、会社側とも共有し、従業員の働きやすい職場づくりにおいて取り組みたいポイントをお話しさせていただきました。



①前期の振り返りと現状の課題

制度面：所定労働時間をグループ内最短水準まで改善
メンバー交流：コロナ禍もあり従業員交流・相互理解の推進に課題

②三越伊勢丹グループ労働組合本部方針

「VOICEサイクル」を回す(従業員の声を聴いて、労使で協議・改善し、従業員にフィードバックするサイクルをより強力に推進すること)

③具体的な取組

制度面：より安定的・やりがいのある人事賃金制度構築を継続協議
メンバー交流：現場で役立つスキル、相互コミュニケーションのきっかけとなる企画の立案

下期も引き続き労使で様々な課題を協議、改善していきます。

職場で困っていること、改善したいこと、是非組合役員までおつたえください。よろしくお願いいたします！

みんなで学ぼうサステナビリティ

聞いたことはあるけれどまだよくわからない、「サステナビリティ」について、推進担当の小林マネージャーと学んでいきます

サステナビリティって何ですか？

サステナビリティとは直訳すると「持続可能性」です。環境・社会課題の解決と経済を両立させながら、この世の中を持続可能にしていく考え方のことです。

「環境にやさしい」だけではダメで、生産地などの「人や社会にやさしい」ことも求められます。

しかも経済的に発展することと両立させなければなりません。

企業としてどんなことをしているんですか？

私の担当も今年度から立ち上がったばかりですので、まずはステージA・Bの皆さんに、サステナビリティの考え方と今後の方向性の説明会を開催させていただきました(6月～7月、全10回)。

社会的なサステナビリティの重要性、気を付けるべきポイントなどを理解・浸透していただけるようにお話ししました。今後、ステージC以下の方にもお伝えしたいと思っています。

具体的な取組の事例を教えてください

重点取組としては大きく以下の3つです。

①人と地域をつなぐ活動

- ・佐渡市との地域活性化包括連携協定
- ・産学連携事業：新潟国際情報大学様との協業
- ・セミナー事業：DUALLIFE
(新潟日報様と連携した学びと体験のプログラム)
- ・県内産品共同開発と販売

②持続可能な社会・時代をつなぐ活動

- ・バイオマスレジン製品普及促進
- ・ネクストミーツ社との「代替肉」活用企画推進

③従業員満足度の向上

- ・従業員へのサステナビリティの浸透：
今後様々な形で発信していきます。

次回以降、具体的な取組事例をご紹介します！！



サークルサロン勉強会レポート

今年度強化しているサークルサロン、これから始まる男性向け診断サービスの勉強会の様子をレポートします！

骨格診断勉強会開催しました

9月13日(火) 13時～17時、新潟伊勢丹別館会議室にて、サークルサロンメンバーで骨格診断の实地勉強会を開催しました。男性向けの診断サービスは現在カラー診断のみですが、骨格診断もお客さまにお渡しする資料作りに励んでいます。男性顧客の診断経験を増やすため、全館から選抜された男性従業員にお客さま役になっていただき、診断～おすすめのコーディネートをご提案するところまで、本番さながらの緊張感で取り組んでいました。

勉強会の内容

13:00～15:00

実際に男子のモデルの方にお越しいたご骨格を確認しながら特徴を確認。(8名)

15:00～17:00 座学

参加した方の感想

- ・なんとなく自分に似合うもの、似合わないものが分かっていましたが診断をしたら納得できました!!
- ・恥ずかしかったけど、着こなしを提案してもらって腑に落ちました!
- ・ジャケットスタイルの着こなし方を教えてもらって良かった!!



サークルサロンのサービス内容

・メンズパーソナルカラー診断

生まれ持った、肌・瞳・髪の毛の色をもとにお似合いになるカラーを診断します。

日時：毎週土曜日・日曜日 各日正午

所要時間：約60分

定員：各回1名

料金：お一人さま3,300円(税込)

診断場所：3階 サークルサロン

予約 各日午前10時～午後5時

電話番号：025-242-1111

・メンズ骨格診断

骨格の特徴に合った洋服の形や素材スタイルアップのポイントをご紹介します。
※骨格診断は10月より、イベントを企画しトライアルしていく予定です!

メンバーからのお願い

サークルサロンメンバーは、男性向け有料診断サービスのさらなる魅力向上のため男性向け診断の猛練習をしております。新潟の男性をどんどんオシャレにしたい!自分の魅力に気付いて自信を持ってほしい!と思っています。

そのため、全館の男性社員全員を練習台にさせていただきたいと思っています。診断を受けたら、新しい自分の魅力に気付いて気持ちがあがること、約束します!!「最近変わったね」と言われること、間違いなし!ご協力よろしくお願いします。

DANROお茶会のお知らせ

日時:10月21日(金)19:30～

会場:新潟伊勢丹1階 サークルDANRO

募集人数:先着30名 ※お取組先もOK

申込メ切:10月18日(火)まで

参加費:組合員・非組合員一律100円
※エムアイカード決済

持ち物:おすすめの本を一冊お持ちください

お申し込み:申込用紙に必要事項をご記入の上、
方法 労働組合へご持参ください

メンバーのみなさん、サークルダンロでゆっくりお茶を飲んだ経験はありますか?私たち自身も顧客体験をしてみましょう。一緒にDANROを体感してみませんか?ケーキや飲み物をご用意します。是非ご参加ください!!



雑誌・マンガ・小説
なんでもOK



〈お問合せ・お申込み〉

労働組合(内)2251 (外)025-243-7566

ハロページ

- Q1. 星座と血液型
- Q2. 趣味は？
- Q3. おすすめの一軒
- Q4. 好きな人のタイプ
- Q5. 最近あったラッキーな事
もしくはアンラッキーな事
- Q6. もし旅行に行くなら
- Q7. 全社の皆さんに一言
- Q8. 次回の方をご紹介下さい



商品部商品担当
田中 洋さん



新潟伊勢丹
食品・レストラン営業担当
野原 美央さん

- Q1. 牡羊座・O型
- Q2. 休日は朝からジムに行き筋トレをしています。アウトドア(キャンプ等)も好きですが、最近はゴルフを始めました。来たるコースデビューに向け練習中です!!
- Q3. 『新潟酒場七福』です。新潟駅前にあり、メカジョッキで冷たい生ビールを提供してくれます。料理もおいしくオススメです。
- Q4. 一緒に居て楽しく、明るい人です。有名人でいうと相武紗季さん。どんな人が知りませんが、イメージで!!
- Q5. 学生時代に患った“ギックリ腰”が筋トレ中に再発してしまいアンラッキーでした。現在、湿布を貼りながら勤務しております。
- Q6. メキシコです。メキシコの大リゾート地カンクンに行って、リフレッシュしたいですね。
- Q7. 現在は商品部 食品・レストラン担当として小島B、長谷川ABのアシスタントをしています。基本的に食品フロアにありますので見かけましたら気軽にお声がけください。
- Q8. 土田美咲さんです。同じ食品フロアで働く仲間、かつ同期入社です!!
土田さんよろしくお願ひします!!

- Q1. さそり座のO型
- Q2. マスキングテープの収集です。
文具店に行くとそのコーナーに必ず立ち寄り、可愛い柄があるついでに買ってしまう。最近は壁に貼れる大判のタイプを購入しました。壁に貼って模様替えしようと思っています。
- Q3. 今年6月に沼垂にオープンした「koharu CURRY」さんです。
ご自身でリノベーションされた店内は、なんだかホッとする、居心地のよいノスタルジックな空間です。
毎日2種類のカレーが楽しめるのですが、チキンカレーが定番で、もう1種類が日替わりでかわるので何度でも行きたくなくなってしまいます。
- Q4. 一緒にご飯をおいしく食べられる人。
- Q5. アンラッキーだった事は小銭入れを落とした事。ラッキーな事はその小銭入れが中身そのまま無事に返ってきた事です。ちょうど現金を使う用事があり、小銭入れなのにお札を補充したばかりでした。拾ってくださったのは館内の方でした。ありがとうございました。
- Q6. 日本三大菓子処の京都、金沢、松江に行っておいしいものを食べたいです。
- Q7. 10月はモンブランに栗きんとん、新米にひやおろしなど秋のおいしいものが目白押しです。ぜひお買い物にいらしてください。
- Q8. 同じ食品で、お酒を担当としている源川瑞由子さんです。話しかけると必ず笑顔で返してくれる癒しの存在です。



* 人事消息 * おつかれさまでした。

9月29日付退職者

食品・レストラン営業担当 地階

野村 琴さん(社員)

第一営業担当1階

越場 ゆりかさん(メイト社員)

第二営業担当4階

小野 龍二さん(メイト社員)



10月 共済会窓口カレンダー

は窓口お休み。 窓口受付時間 10:00~17:45

日	月	火	水	木	金	土
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

- ◆上記スケジュールは予告無く変更になる場合があります。
- ◆業務都合により不在にする場合があります。
- ◆窓口がお休みの日に申請をお急ぎの場合は、共済会本部(新宿)へ連絡してください。(内線 801-23-914/外線 03-5273-5139)



お悩み相談Q&A ~ ストック有休休暇 ~



消化しきれなかった年次有休休暇は「ストック有休休暇」として積み立てられると聞きました。貯まった「ストック有給休暇」はどんな事由で使用できるのでしょうか？



自身の傷病や、育児・介護、お子さんの学校行事など、さまざまな事由で使用することができます。

・通常の年次有給休暇とは異なり、以下の事由(一例)で使用することができます。

- 傷病(新型コロナ含)のための休業
 - ご家族の傷病看護・介護 ●満4歳未満の子の育児
 - 会社または組合の主催する研修・能力開発
 - ボランティア活動 ●災害休暇・慶弔休暇の延長
 - お子さんの学校行事 ●退職時の一括取得(⇒ストック有休2のみ)
- (各種証明書・診断書が必要な場合もあります)

※労働協約もあわせて確認してみてください



~ 魅力・憧れ・感謝・賞賛 ~

“いいね!” ボックス

9月の投稿



お手持ちのスマホでこちらのQRコードより投稿お待ちしております

- ・どんな時でも親身になって話を聞いていただいて助けられました。私にとって最高の上司です。また池田さんの元で一緒に働きたいです。(個人外商広域エリア担当: 池田信昭さん)
- ・応援でレジ業務に入った際、親切にわかりやすく、笑顔で教えてくれました! おかげでレジが打てるようになりました。ありがとうございます!(販売催事: 塩沢ゆきさん)
- ・どんなに忙しい時でも誰に対しても、明るく優しく接して下さいます。上司も部下も、野口さんの周りには笑顔が溢れています。いつもありがとうございます。(顧客戦略 兼 デジタル企画 野口利明さん)