

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」
「グループ連邦」について神林社長に聞いてみた！

鈴木さん

➤ グループ連邦について、札幌丸井三越としてこれまで取り組んできたこと、今後計画している取り組みについて、教えてください。



- 「グループ連邦」とは、細谷さんが作られた言葉です。
- 「連邦」とは、2つ以上の国が形成する国家の事です。
- 正式名称は「三越伊勢丹グループ連邦」という言葉であるべきです。
- 目的として、18のグループ会社と20余りの百貨店がより多くの利益を出していくために力を合わせます。
- 手法は「内製化」と「外販」の2つあります。

神林さん



➤ 「内製化」の2つの分け方

① 外部に委託している業務を、自分たちで取り組む内製化

- 外部に流出していたお金を内部に留める取り組みとして、アルバイト0化が挙げられます。

② 外部に委託する場合は、グループ事業会社を利用する内製化

- グループ会社内にある、MIカードを使用することも内製化の1つです。

➤ 「外販」を行う2つ目的

① 三越伊勢丹グループ内で、札幌丸井三越の強みを共有

- 北海道百科の道産品ショップは我々の強みです。自分たちの強みを、新宿・名古屋・福岡にシェアすることで、グループ内共有していきたいと考えています。
- 人材を異動させることで、外部からではなく、自社から人材を獲得することも1つです。

② 自分たちの強みを外部に売り込む

- 道産品を外部に売り込むことで外貨を獲得することができます。

グループ連邦について
聞いてきました！



正式名称は
三越伊勢丹グループ連邦であるべき

鈴木さん



- **グループ連邦を自らの業務に落とし込むことに難しさを感じています。**
- **内製化することのレベルを上げていく必要があるという事ですか？**
- 内製化は、外部に委託していた業務を自分たちで行う。
- 外販は、自らの強みを仕組化して外部に売り込んでいく。
- 「内製化」と「外販」2つの取り組みを行うことで、グループ連邦に大きく貢献していることになります。

神林さん



鈴木さん

- **内製化を行うことで人手がかかってくると思います。**
- **人が少なくなる中、内製化を行うことについての考え方を教えてください。**

- 店頭の守備範囲を減らすことと業務の全体量を圧縮することで業務量は減ります。
- 経営会議の中で話し合いながら、業務量を減らしていきます。

神林さん

鈴木さん

- **他店の好事例を、札幌丸井三越に取り入れるグループ連邦はありますか？**

- 業務量や管理する店頭の面積の減らし方は、知識として他店から共有します。
- 例えば、外商の売上をより良くするために、日本橋や岩田屋の取り組みを参考にすることもあります。

神林さん

鈴木さん

- **マネージャーやバイヤーでもグループ連邦を実行することはありますか？**

- 伊勢丹で繋がりのある取組先を紹介してほしい時、電話1つでグループの情報資源を活用することになります。
- 細谷さんがグループ連邦を行う目的として、縦割りをなくす事です。
- 縦割りをなくし、横（グループ企業）で行っている好事例を共有します。
- 横の敷居が取れたことで、グループ連邦の物語が始まります。
- グループ連邦には人も情報もあります。私が札幌に来ることもグループ連邦の1つです。
- 人も情報も自由に行き来ができるようになりました。

神林さん

鈴木さん

- **他店の取り組みを参考にして、札幌丸井三越で取り組んだことはありますか？**

- 各社の経営会議の資料は共有しています。各社で上手くいっている組織を参考に真似することもあります。
- 敷居を取ることで、グループ企業の工夫した取り組みが収集できます。
- 自らが行なっている業務の三越伊勢丹担当者と**繋がることです。**
- 同じ仕事をしている相手と繋がることで困った時に助けられます。
- 閉じていたものを開き、人も情報も共有することがグループ連邦の目的です。

神林さん

インタビュー動画の視聴、感想・今後取り上げて欲しいテーマ等アンケートへのご協力をお願いしますうさ🐰



■公式マスコットキャラクター「イングちゃん」

対話活動（経営との対話・上司との対話）に関するアンケートを実施します。



インタビュー動画はこちら



外への発信、アウトプットも大切

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

