

2022年12月 職場懇話会報告

12月12日(月)は田中店長、橋爪営業統括部長、太刀川総務部長にご出席をいただき、22年度日本橋本店の「マルチタスク」と「新お買場帳場制度」の取組みについて意見交換を実施しました。
また12月30日(金)は、橋爪営業統括部長に業績結果について確認しました。

会社

上期業績および直近の状況について

～橋爪さんに伺いました

**◆22年度 上期****売上高 619億円****(予算比105% 前年比129%)**

- ・入店客数は上向きに推移（前年比139%）
- ・11月時点では、2022年度は売上高・営業利益とも予算達成ペース

**【会社コメント】****◆上期の状況について**

・高額品への消費意欲が高いことや、円安・物価高による商品の価格改定前の駆け込み需要などに伴い、宝飾時計・LUXが上期を通じて、売上を牽引しました。7月頃からお出かけニーズが徐々に回復し、衣料・雑貨・トラベル・フォーマルも好調に推移しています。

・大型催事の逸品会や英国展は売上・客数ともに前年対比で大きく伸長。逸品会は営業部と外商部が密に連携しながら上位顧客の動員を強化し、過去最高の売上実績となりました。

また、英国展はSNSの活用で多くの方に情報を拡散することができ、新たな顧客を取り込むことにつながりました。

◆お中元・お歳暮ギフトセンターについて

・三越伊勢丹雇用の従業員で運営したことで、外部委託していた時と比較をすると年間でおよそ6000万円以上の削減効果がありました。

・長年の経験豊富なアルバイトから応援の社員に代わった中でも苦情件数は同程度に止まりました。不慣れな中でも応援者がお客さまに寄り添い、真摯に対応していただいた結果だとみています。

組合

「マルチタスク」と「新お買場帳場制度」について

～労使で意見交換を行いました

【組合より】**①マルチタスクについて**

応援によって元階の要員体制が手薄になり、お客さまへの対応やお取引先のサポートに支障が出ています。職場の雰囲気も殺伐となり、お互いをサポートし合うことすら難しい状況にあります。取組みの必要性は理解するものの、進め方には課題があると感じています。

②新お買場帳場制度について

まだ多くのメンバーが慣れない業務に手探りで対応している状況であり、課題に感じている点や好事例について情報交換の機会があると、取り組みやすくなると感じています。

【会社コメント】**①マルチタスクについて**

マルチタスクの取組みは、店全体の繁閑を所属やお買場の垣根を越えて助け合う体制を実現し、結果としてお客さま満足や店全体の生産性を高めることを目指しています。

実際に課題は多いと思いますが、元階における繁閑についてもお買場間でサポートし合うなど、ぜひ前向きな創意工夫で、働き方を変えていっていただきたいです。

②新お買場帳場制度について

6月からスタートしたばかりの取組みのため、今は挑戦と失敗を積み重ねていく段階だと捉えています。少しずつ好事例も出始めているため、これを積み重ねていくことで運営方法を確立させていきたいと思っています。

マルチタスク・新お買場帳場制度については、今後もメンバーの声を集める機会を設け、現場から寄せられた声を基に会社と課題や問題の改善に向け意見交換を実施していきます。ご質問やご相談は下記担当までご連絡ください。

労働組合第10期 日本橋分会活動テーマ『日本橋店ならではの『働きやすさ』と『働きがい』をみんなで築き上げよう！！』

連絡先：労働組合 三越伊勢丹支部 日本橋分会 (内線)801-23-911 担当：濱野・中村・阿部・眞鍋