



三越伊勢丹グループ労働組合 名古屋三越支部速報

2023年2月27日に開催した労使協議会の内容についてお知らせします。

議長:	椎野社長(以下敬称略)
会社:	片桐 安藤 坂 河合
組合:	林 松井 牛田 中住 近藤

# 「2023年度春の交渉」妥結について

2023年度春の交渉妥結までの動き

1月		2月				妥結
4日(金)	2日(木)	13日(月)~	17日(金)~	26日(日)	27日(月)	
支部執行委員会	労使協議会	評議員会	メンバーズVOICE	支部大会	労使協議会	
会社より労使通年協議と2023年度上半期営業体制提案	議案書・賃金要求案を審議決定(執行委員原案)	執行委員原案を審議決定(評議員原案)	賃金要求案の説明メンバーへ議案書のコンセンサスを図る	議案書の審議決定=要求内容の決定	会社側へ賃金要求、2023年度勤務パターン、2022年度労使通年協議、2023年度上半期営業体制 組合回答	

2023年2月26日開催の支部大会での審議の様子



- 労働組合は、2月中旬から下旬にかけて「2023年度春の交渉」について組合機関会議や動画配信、小規模集合型でのメンバーズVOICEによって、その内容の説明と意見集約をはかりました。
- また、2月26日(日)に開催した支部大会にて、2022年度労使通年協議、2023年度上半期営業体制および2023年度勤務パターン、2023年度賃金要求について審議をおこなった結果、全会一致で可決されました。
- その後、2月27日(月)に開催した労使協議会にて、2022年度労使通年協議、2023年度上半期営業体制および2023年度勤務パターンについて労働組合が「了」の回答をしました。
- また、労働組合の2023年度賃金要求に対しては会社より満額の回答を受けた事により、「2023年度春の交渉」は終結いたしました。
- 「2023年度春の交渉」における2023年度賃金要求や2022年度労使通年協議、2023年度上半期営業体制の詳細は「2023年度春の交渉 議案書(案)」をご覧ください、2023年度勤務パターンに関しては会社通報をご確認ください。
- 次頁に労使協議会での労使双方のコメントを記載します。

2023年度春の交渉メンバーズVOICE内容はこちら→  
(労働組合HPにリンクします)



ログインID:55+社員番号8ケタ  
パスワード:生年月日8ケタ

2023年2月27日開催の労使協議会の様子



「2023年度春の交渉」妥結にあたって(支部執行委員長 林 佳弘)

- まず、「2023年度春の交渉」における2023年度賃金要求について、名古屋三越は昨年度より業績に関して大幅に回復してきているものの、依然厳しい状況下にあります。満額のご回答をいただきましたこと、お礼申し上げます。
- 今回の春の交渉メンバーズVOICEでは動画配信と小規模集合型の意見交換会を併用しておこない合意形成を図ってまいりました。動画の視聴回数と実際に集合型で意見交換をさせて頂いた人数を合計すると450名ほどののぼります。
- 内容としましては、一刻も早い黒字化を目指す中で依然として厳しい業績状況である一方で、着実に戦略の成果が出始め、赤字大幅な改善となり回復基調であることをお伝えしてきました。また働き方を大きく変化させ日々奮闘するメンバー一人ひとりが納得度高く腹落ちした状態で働くことの重要性を通年協議事項とともにお伝えしてきました。
- メンバーからは予算を横目にした直近の業績をみると今後の名古屋三越に関して不安を感じていたが、着実に改善の方向である説明を受けたので、私たちのやってきた方向性は間違っていないと再認識し、安心したという声、また様々な指示事項に関して決定に至るまでの背景をもっとマネジメント層から共有してもらえれば、自分事として納得が深まるので受け身がちにならないのではないか。コミュニケーションの機会は会社としても大切にし、次年度はさらに重要視し、風土として醸成してほしいという声いただきました。
- 私たちの名古屋三越は誰かではなく、私たちがつくる他はないと考えています。変化し続ける環境下の中で、長年にわたり存続する企業であるためには、多様な背景や考えをもつメンバーがその個性や力を発揮し、自身の成長と共に会社へ利益貢献してもらう土壌づくりが必要不可欠と考えます。
- そのためには一人ひとりがチームの一員として、チームを理解し、また他のメンバーを理解し行動することが引き続き必要と考えます。過渡期を乗り越えさらに磨き上げられた名古屋三越を目指すためにも、その部分を意識しつつ労使一丸となって取り組んでいきたいと思っておりますので、次年度以降も引き続きよろしくお願いたします。

労使協議会終了にあたって(代表取締役社長執行役員 椎野 聡さん)

- 業績は回復基調であるものの同業他社やグループ内企業と比較すると、名古屋三越の今の経営状況は、4期連続の赤字となり、依然として深刻な状況におかれています。
- グループの基幹店舗は業績が急回復している一方、岩田屋三越以外の地域事業会社との格差が拡大しています。
- 従来の延長線ではなく、顧客起点と利益創出を本気でやりきり、再生につなげる必要があります。一昨年からは始まった中期計画の方向性は間違っていないので、早期に実効性を高めることが非常に重要です。
- メンバーとのコミュニケーションや納得感を醸成することは勿論大切ですが、優先順位として、まずは業績回復に繋がる施策を迅速に進めるべきであり、緊急事態であることは従業員の皆さんも理解していただきたいと思っております。
- この2年間で、コロナ収束と共にトップラインが上がり、メンバーシップ戦略による営業収入も増え、コスト削減も進み、とても大きな利益額をリカバーしてきました。2023年度はリカバーすべき利益額はこれまでと比較すると大きくはないですが、その達成難易度は非常に高いと考えています。
- エリア最高の接遇によるトップラインとCS向上、新たな収益源の伸長、そして厳格なコストコントロールが継続して求められます。引き続き全社一丸となって頑張っていきましょう。