

2023年度賃金要求満額回答 各種制度改定・労働協約改訂についても労使合意！！

■ 「2023年度賃金要求」「2022年度労使通年協議 人事制度改定」「労働協約改訂」については、内部機関会議での審議を、**2月2日に支部執行委員会、2月7日に本部執行委員会、2月20日に支部評議員会**に行い、**VOICEを通して現場説明を2月21日～3月7日**の期間の中で、直接説明を中心に実施しました。**3月8日札幌丸井三越支部大会**にて最終審議決定を行い、**3月11日の労使協議会**にて、賃金要求の満額回答および2022年度労使通年協議に伴う、各種人事賃金制度改定、労働協約改訂の労使合意となりました。

3月11日開催の労使協議会の様子（会社回答書の提出）



労使協議会：3月11日（土）11：00～開催
出席者：【会社】神林・梅田・橋本・田中・尾田
（敬称略）【組合】玉谷・吉田・前田・木村・長谷田・鈴木

＜労使協議会の議題詳細＞
I. 2023年度賃金要求（各雇用形態別）
II. 2022年労使通年協議 人事賃金制度改定
III. 2023年度労働協約改訂および新設

■ 労使合意（組合要求）の内容については、労働組合ホームページにて確認することができます。



■ 公式マスコットキャラクター「イングちゃん」

3月8日開催の支部大会の様子（審議事項採決）



札幌丸井三越支部大会：3月8日（水）20：00～開催
出席者：支部執行委員、支部大会代議員（支部評議員）

第1号議案：札幌丸井三越を取り巻く環境
第2号議案：2023年度賃金要求（案）
第3号議案：2023年度賞与要求（案）に関する支部評議員会への付託について
第4号議案：2022年度労使通年協議
第5号議案：労働協約改訂および新設（案）



◆ ◆ 労使協議会での労使コメント ◆ ◆

【玉谷委員長コメント】 早期の黒字転換、中長期の業績安定化を目指し、成長軌道を描く商売とともに、利益体質をさらに改善させるための取り組みを労使一体で進める

- ▶ 今回の賃金要求、人事賃金制度・労働協約改訂について満額回答をいただけたことにお礼を申し上げます。また、この一年間奮闘を続けてきた従業員に対しても、改めて感謝をしたいと思っています。

取り巻く環境/業績動向

- ▶ 商売を取り巻く環境は、回復途上ではありますが、コロナ禍から徐々に変わりつつあり、人流増加に伴い売上回復にも繋がっています。さらに、今後はマスク着用の考え方や新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけの見直しなどが段階的に進む発信がされ、前向きな材料も増えてきました。
- ▶ 2022年度の札幌丸井三越は、全従業員が北海道の“おもてなしリーダー”になるという「一人ひとりの人の力を最大化させる」ための行動指針をベースに企業戦略を進め、既存百貨店事業の磨き上げとともに、企業の利益体質を変えていく収支構造改革や、新たな収益を創出する事業に取り組み、早期黒字化を目標に進めています。

▶ 業績動向は、売上はグループ内でも高い伸長率で前年から回復し、営業利益は前年から10億円以上の回復をする見込みです。この間、収支構造改革の取り組みとして、売上を伸ばしながら少人数オペレーションにもチャレンジを続け、従業員間でも支え合いながら乗り越えてきました。一方、営業利益の見込みは顧客動向変化に伴う差益率低下や、経費削減を進めたがエネルギー価格高騰による光熱費増などの影響を受け、黒字化には至らない見込みであると捉えています。

▶ 業績赤字が長期化する厳しい状況が続いており、**早期の黒字化、中長期の業績安定化を目指すには、成長軌道を描く商売とともに、利益体質をさらに改善させるための踏み込んだ取り組みを労使一体となって進めることが必要**である捉えています。

春の交渉労使合意

- ▶ 今年度の春の交渉において、生活者を取り巻く状況としては、エネルギーや食料品を中心とした価格高騰による物価上昇への影響が大きくなっています。こういった状況を踏まえ、三越伊勢丹グループ労働組合としては、“物価上昇への対応”と“グループで働く全メンバーの一体感醸成を考慮した実効性ある水準”としてベースアップ要求を行いました。
- ▶ 今回、労使合意に至ったことは、非常に感謝しております。一方、生活者を取り巻く物価上昇がもたらす影響度合いは、日を追うごとに大きくなっている状況があります。メンバーズVOICEの中でも多数意見をいただきました、ベア要求は感謝の一方で、水準の充足感は不足していると捉えています。
- ▶ このような状況を踏まえても、**本来的には黒字化や予算達成等を果たし、生産性向上という成果を作り上げ、さらなる労働条件向上を果たしていく必要**があると考えています。この点は、引き続き労使で強く認識を持ち、企業動向や労働条件向上の優先順位等は見極めながら、業績目標達成に向けた取り組みとあわせて、労使間の議論をお願いいたします。

今後の組合活動

- ▶ 労働組合としても、業績の早期黒字化を達成すること、その先にあるこの企業の未来を創る想いを強く持ち活動を行います。特に、目標を達成するための企業戦略の実効性を高めるべく、**戦略やその変化に対してメンバーひとり一人が“理解度・納得性を高め”、主体的に行動できるように活動に取り組みたい**と考えています。
- ▶ 今期、組合としても現場の声や行動をもとにした“VOICEサイクル”をキーワードに活動を進めています。
- ▶ この間、具現化に向けた活動のひとつとして、経営の皆さんにも協力をいただいた「みんなの質問」も1年が経過しました。この様な**労使が協力した取り組みについてもさらに発展させながら進めていきたい**と考えております。
- ▶ 会社、経営職の皆さんにおいても強いリーダーシップとともに、戦略を推進する上で重要となる従業員の“**理解度・納得性を高め”主体的に行動できる風土づくり**を強く意識していただき、引き続き業績の早期黒字化へともに取り組みんでいただきますようお願いいたします。

【吉田副委員長コメント】 ステージB制度改定は、高い成果発揮による自己成長や処遇反映の実感度合いが高まることで、「日々の成果や行動プロセスを重視していく」労使メッセージ

- ◆ 賃金要求については、水準の充足感が少ない声を受け止めながら、安心して働き続けることにつながる観点で協議を進めてきました。**ベースアップや適正な評価運用による昇給、企業内最低賃金の引き上げなど総合的な観点を踏まえ**て、今回の賃金要求となることを正しい認識のもとメンバーと共有してきました。
- ◆ 会社からも、取り巻く環境を十分に確認しながら、社会的責務を踏まえ、従業員のセーフティネットにつながる労働条件の内容である満額回答となることを、従業員との適切な場面において内容の共有をしていただくをお願いいたします。

◆ 通年協議項目については、「ステージA・B新評価シートの導入」や、「ステージB賃金制度改定」などステージBに関わる諸制度を中心に、**長期化するステージBのキャリアの中で高い成果発揮による自己成長や処遇反映の実感度合いが高まり、モチベーション向上に向けた仕組みづくり**をポイントに、労使共通の課題認識をもちながら協議を進めてきました。今回の成案化にあたり、**日々の成果や行動プロセスをより大切に重要視していく、労使からのメッセージ**になると捉えています。

◆ 特に「ステージB賃金制度改定」についてメンバーの声では、「業務における成果がより明確に処遇に反映することは、働きがいになる」「長期的キャリアを考えていく上でモチベーションにつながる」といった声もいただいております。

◆ 今後に向けては、予定をしている制度説明会や評価ガイダンスを通して、制度主旨を踏まえ、自身が求められる期待役割・行動に対する理解を深め、成果発揮と企業貢献につなげることができるよう、適正な運用をしていただくようお願いいたします。

【木村書記長コメント】戦略の実行度を高めるためのミドルマネジメント層のさらなる巻き込み、業務改革・抜本的な場の見直しに向けた取り組みのお願い



- 1点目は、これまでも共有させていただいた「戦略を実行するまでのプロセス上」の課題についてお伝えさせていただきます。
- ステージBを中心としたミドルマネジメント層からは、戦略を着実に実行していかなくてはならない状況にあることは理解しているものの、目的や全体像を十分に理解し、部下に落とし込みをすることに対して、苦慮している声をいただいています。
- 組織改正や、業務改革など次年度に向けた取り組みが進み始めている中、今後も働き方・働く環境は大きく変化

していくと捉えており、戦略の実行度を高めるためには、ミドルマネジメント層への、さらに踏み込んだ巻き込みが必要です。

各所属長には、所属ラインを通した情報共有のもと、ミドルマネジメント層に対して戦略実行の目的や全体像を具体的に明示し、『どうすればより良く達成できるか』をともに考え、伴走するための呼びかけをしていただきますようお願いいたします。

- 2点目は、売上維持・拡大と両軸で取り組みを進める「業務改革・抜本的な場の見直し」についてです。
- 今年度磨いてきた提案力や販売力を、今後の人流回復とかけあわせながら成果につなげ、百貨店事業での売上維持・拡大を成し遂げなくてはならない点について前向きな声をいただいています。
- また、百貨店事業以外の事業への取り組み（コンタクトセンターや、外部出向など）を進めていく上で、要員数をコントロールしながら、店舗運営体制の精度を高め、販売効率・生産性を最大化していかなくてはならないことについて、メンバーは進めている方向性は理解をし、従業員間で助け合いながら乗り切ってきていると捉えています。一方、全館応援・マルチタスク化による業務の拡大や、少人数でのオペレーション体制構築などを急速に進めていることで、現場の疲弊感は増していると感じています。
- 現在検討を進めている「業務改革」のもと「業務フローの見直し」を早急に進めていただくこと、加えて「抜本的な場の見直し」に取り組んでいただきますようお願いいたします。、組合としても取り組みによる成果や現場課題について、機関会議や職場討議を中心に適切に捉えながら、都度共有させていただきたいと思っておりますので引き続きお願いいたします。

【神林社長コメント】22年度の実績には誇りを持ちましょう。黒字化まで、あと一歩黒字化のキーワードは、「マスから個のおもてなしリーダー」

22年度の評価

- 22年度の着地見込みとしては前年比120%、予算比で99%となる見込みです。前年比の伸びは全国トップクラスで、皆様の日々の努力の積み重ねの結果であり、誇らしく思います。
- ただ、これだけ数値を伸ばしても営業利益予算（売上利益－販売コスト）には未達成となってしまいました。原因は、仕入れ原価の高騰、エネルギーコストの高騰など様々ですが、明らかになったのは販売するときに掛かる経費、いわゆる販売管理費をカバーして利益を出す為には、もう少し売上高を伸ばさなければならなくなった、という事です。



23年度黒字化に向けて取り組む2つだけの事

その1：マスから個へアプローチ。その為にMIカード＝ファンを獲得しましょう。

- 来年度、やらねばならない事は2つです。一つは、売上をさらに伸ばすために、ターゲティングをマスから個へのシフトする事です。つまり、一人ひとりのお客様を主語に商品提案を行うという事です。今は、店頭の商品を並べて、マス、つまりどのお客様がいつ買に来るかはわからない、広告訴求も、一人ひとりの好みに合わせて提案出来ているかという点、そうではない。
- 皆さんが、行きたい店は自分の好みを知り尽くしてくれている店だと思えます。レストランでも、洋服店でもそうです。その為には、まずはお客様を識別できるようにならねばなりません。
- その為の強力な武器として、MIカード、アプリ会員があります。我々の今後の事業の成否はMIカード、アプリ会員の獲得に掛かっています。

その2：おもてなしリーダーに必要なスキルに磨きをかけましょう。

- 次にやる事は、新設される店舗運営部CRMチームと営業政策のCRM担当で、獲得されたMI会員に個別でアプローチをするプランを作成します。
- まず、皆様が店頭でやって頂きたいのは、店頭で置かれている商品が、「この商品はいったい誰の為のものか？誰に販売したくて仕入れられているのか？」「どういうセールストーク、商品説明をするか？」を毎日、毎時間考えて欲しいのです。そして、誰に販売してよいかわからない、対象顧客の為にならない商品が店頭で並んでいたら、商品担当は入れ替えなければなりません。
- そうして、店頭が対象顧客の欲する商品で埋め尽くされている状態を作り、販売マネージャーが中心となって、来店したお客様に徹底的におもてなし（＝専門知識とマナー、ホスピタリティを駆使した接客）をする。
- MIカードで識別化⇒個別でお声掛け⇒お客様の好みの品揃え⇒来店したらおもてなし、というサイクルを店舗運営担当と販売マネージャー、商品担当のチームで回していく事が、マスから個へのシフトとなります。

- このサイクルを回せる様になれば、お客様からの支持も高まり、結果として皆さんの賃金も今までに無いレベルまで引き上げることが出来ます。一人ひとりのおもてなしリーダーへの日々の努力のみが希望溢れる、素晴らしい未来につながります。来年度もSMILE & BIG CHALLENGEで楽しく仕事をしましょう。

札幌丸井三越支部からのお知らせ

イングちゃんのマルミツ探訪 PART 1・2

活動スタート!

外商部ってどんなところ? 外商部長羽山さん&土井さんにお話を伺いました!



- ✓ 札幌丸井三越の様々な部門・所属では、どんな役割があり、どんな仕事をしているのかを、執行員と深掘りする新しい活動をスタート!
- ✓ スタートは、まだまだ知らないことがたくさんありそうな外商部。外商部長の羽山さん、土井さんに教えてもらったうさぎ🐰(※2022年度時点の組織の内容となります。)
- ✓ アンテナを広げ、自分がやってみたい仕事を考えるきっかけになればうれしいうさぎ🐰!

<PART 1 主な内容> 外商部長・羽山さん

1. 営業一部について…各セールスが担当する顧客数、世帯数はどのくらい?
2. 営業二部について…法人担当の業務のイメージ、広域担当とは?
3. 新規顧客獲得について…外商顧客とはどんな人? なるには?
インタビュー: 小松 裕也・イングちゃん
編集人: 大塚 理奈子

<PART 2 主な内容> 外商戦略担当長・土井さん

1. 外商部の役割について…外商部の役割とは? どんなアプローチ方法をしているの?
2. 外商の売上構造について…店頭・直納売上とは?
インタビュー: 谷脇 直幸・イングちゃん
編集人: 池田 莉央



☆ 組合紹介3分動画 ☆ ベネフィットステーション編

お得情報見逃してるかも?!



ベネフィットのクーポン知らないですか?



動画をチェックして
キャンペーンにエント
リーしよう!

ベネアカウントを登録してエントリーしよう!!

〜 三越伊勢丹グループ共済会 会員限定 〜

カタログギフト プレゼントキャンペーン

抽選で

85名様に
当たる!

受付期間

2023年3月1日(水) 10:00~3月31日(金) 23:59

カタログギフトの内容



お申込み方法

- ① 受付期間内にベネフィット・ステーションのホームページへログイン
※ホームページへログインするには、「ベネアカウント」の登録が必要です。
登録がお済みでない方は、まず「ベネアカウント」の登録をお願いいたします。
- ② キャンペーン専用バナーをクリックし、お申込み
※スマートフォンからお申込み可能
※カタログギフトのコースはお選びいただけません。

★締め切り間近★

HP上のこちらの
バナーをクリック!



その他

- ① お申込み上限 ⇒ 1IDにつき1回まで
(カタログギフトのコースはお選びいただけません。)
- ② 当選結果 ⇒ 発表は商品の発送をもってかえさせていただきます。
- ③ 商品のお届け予定 ⇒ 5月下旬より順次発送予定
(お申込み時にご入力いただきましたご住所へお届けいたします。)

ベネフィット・ステーションHPはコチラ ⇒

