

# 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）」をつなぐ場とする

## まち化について聞きました！



### 大野：まち化を推進する理由を教えてください

神林：我々はリアルな「場」を持つ小売業です。今後も、百貨店業を中心に商売をすることは変わりません。リアルな「場」の価値を高めるには、より消費力のある人が多く来ることです。かつては丸井今井、札幌三越が創業した大通地区が、一番の繁華街でした。今は、まちの勢力図が変わり、大通地区は一番の繁華街とは言えなくなり、ECの消費の場の選択肢も増えました。  
我々は、大通のまちに新たな価値を作り、人々を集める「まち」の中核的存在となることを選択します。その為には、一人ひとりが今までに無いくらい努力をしスキルを身につけて価値創造をすることが成功の前提になります。

### 三越伊勢丹グループには、3つのポテンシャル ①のれん ②時間 ③空間

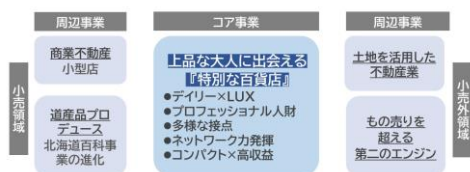
三越伊勢丹HDSが目指す「まち化」の狙いは…

従来の百貨店	ポテンシャル	まち化
①店舗の営業時間	のれん	①24時間365日営業
②店舗に来店される顧客	×	②多種多様な来店客
③集られたシーン	時間	③買物以外の様々なシーン (お食/遊/学/等) ※まちの活動拠点の創出
④店舗課題解決のリモデル	=	④他業種、他業、他社と協業
⑤自社、業界内での取組み	空間	

我々が中心となり「まち」を作る。時間、空間を拡大するには、百貨店だけではなく多様な用途が必要になります。

自分たちの土地だけでは限定的。周囲を巻き込み、より魅力的な「まち」にしたい。

「まち」で行われる事業と必要となるスキル



「まち」を運営する為に磨き上げなければならないスキル



お客様を待って売るだけでは将来はありません  
これから必要になるスキルを磨き、必要とされるとプロになりましょう。

## 組合HPでは『番外編』も公開中！

『本編・番外編』  
動画はこちら➡



感想・今後取り上げて欲しいテーマなど  
アンケートはこちら ➡



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

