

三越伊勢丹グループ労働組合 静岡伊勢丹支部

限定メンバーズVOICE議案書

2023年12月賞与について

- 1) 賞与要求の仕組みについて
- 2) 2023年度上期静岡伊勢丹の動向
- 3) 下期に向けて
- 4) 2023年12月賞与要求（案）【審議決定事項】

★対象：社員・メイト社員・エルダースタッフ（月給制）

★この議案書は社外秘です。取扱いにはご注意ください。

1. 賞与要求の仕組みについて

原則、12月賞与は基本となる支給表(※)を使用します。

6月賞与は年間の営業利益予算等の指標を見て、加算する場合は基本となる支給表を書き換えて要求します。

環境や定性的な要素を総合的に判断し半期ごと要求を組み立てています。

(※参考) 基本となる支給表

■社員ステージB-2

役割	①	②	③	④	⑤・新任	役割なし
一律	1.55	1.37	1.19	1.01	0.89	0.79

■社員ステージB-1

役割	①	②	③	④	⑤・新任	役割なし
一律	1.50	1.32	1.14	0.96	0.84	0.74

■社員ステージC

評価	グレード3	グレード2	グレード1
S	1.25	1.22	1.19
A	1.17	1.14	1.11
B	1.09	1.06	1.03
C	1.01	0.98	0.95
D	0.93	0.90	0.87

■エルダースタッフ (月給制)

(単位：箇月)

評価	I	II	III (セールス以外)	III (セールス)	IV
S	-	-	1.25	1.47	1.25
A	0.85	0.85	1.17	1.28	1.17
B	0.80	0.80	1.09	1.09	1.09
C	0.75	0.75	1.01	0.90	1.01
D	-	-	0.93	0.71	0.93

■社員ステージC-t

評価	支給箇月
S	1.16
A	1.08
B	1.00
C	0.92
D	0.84

■メイト社員

評価	BL	その他
S	1.00	0.90
A	0.95	0.85
B	0.90	0.80
C	0.85	0.75
D	0.80	0.70

■メイト社員 (育成)

一律	0.80
----	------

2. 2023年度上期静岡伊勢丹の動向

1) 業績推移と予算、賞与支給実績

単位：百万円

	2017年度		2018年度		2019年度		2020年度		2021年度		2022年度		2023年度	
	実績		実績		実績		実績		実績		実績		予算	
売上高	19,735		19,040		17,718		14,456		15,434		16,163		17,150	
営業利益	139		140		0		-239		-52		46		222	
営業利益率	0.7%		0.7%		0.0%		-1.7%		-0.3%		0.3%		1.3%	
加算分原資(概算)	69		70		0		0		0		20			
支給対象期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期
支給月	12月	6月	12月	6月	12月	6月	12月	6月	12月	6月	12月	6月	12月	6月
支給箇月(概算)	1.00	2.32	1.00	2.33	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.38	審議	
年間支給箇月(概算)	3.32		3.33		2.00		2.00		2.00		2.38		目標3.7	

2) 23年度上期実績 (9月、上期計は速報値)

単位：百万円

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	上期
入店客数前年比	103.1%	109.1%	109.8%	114.0%	122.6%	114.8%	114.2%
売上高	1,129	1,305	1,381	1,247	990	1,090	7,142
前年比	101.4%	100.3%	97.8%	100.9%	97.6%	98.4%	99.4%
予算比	94.4%	94.9%	90.5%	95.0%	91.6%	87.5%	
営業利益	-29	13	26	-19	-19		-28
前年値	-37	7	41	-31	-39		-59
営業利益前年差	8	6	-15	12	20	0	31

▼23年10月2日業務連絡会資料より一部抜粋

マスから個KPI	上期計		
	23年度	22年度	①前年比
正常口座数	65,169	65,714	99.2%
MIC新規入会数	2,956	3,509	84.2%
ありあり会員数	16,756	—	—
識別個客売上高	4,483,596	4,422,137	101.4%
MIC会員売上高	4,120,534	4,170,088	98.8%
年間100万円以上MIC売上高	1,331,141	1,026,722	129.6%

2. 2023年度上期静岡伊勢丹の動向

2023年度は、識別顧客に対し心動かす提案をすることで個客商売を加速させ、館一体とする運営体制のもとアイデアを出し合い、より効率よく利益を出せる基盤を固める年度です。

2023年度上期速報値は、前年上期に対し減収増益でした。営業利益は前年に対し約4千万改善の見込みです。

不特定多数に向けた商売から個客商売へとシフトしていくため、「マスから個」を共通の合言葉に、営業戦略担当は個客軸で「誰に何を」の提案をすべく、顧客分類をし個客別のペルソナを策定してきました。販売担当は「顧客を貯める活動」や、「ありあり会員化」をすることで、正常口座数を増やす取り組みを実施してきました。

5月に新型コロナウイルス感染症の感染症法上の位置づけが5類感染症になり、5月以降の入店客数は前年を大幅に超えてきました。しかし、買上客数は伸びず、減収という結果になりました。新しい組織体制へスムーズに移行できず販売体制が整えられなかったこと、識別顧客に向けた館全体での売出・展開ができなかったことなどから販売力が向上できず買上客数が伸びなかったと考えます。

3. 下期に向けて

1) 会社からの下期予算

売上は当初予算より下方修正しましたが、その他営業収入を上げること、販売管理費を更に抑制することで、**185百万の営業利益**を目指す内容となっています。

⇒資料は社外秘です⇒
取扱いには注意してください。

	下期 (10-3月) RL予算				施策コメント
	前年	RL予算	前年比	方向性	
売上高	8,974	9,243	103.0%	↗	とらや跡地2月から活用売り増し予定・12月静岡丹青会実施・MIふるさと納税拡大57百万前年比110%
差益額	2,065	2,126	102.9%	↗	3領域(化粧品・リビ・ヘ子) 売上拡大・ギフトオケーション最大化・サテライトMD/条件共通化
差益率	23.01%	23.00%	-0.01%		
その他営業収入	115	119	103.1%	↗	3月GCPサロン新設・ギフトEC化推進(シ1713→20%へ)・場所代/広告収入の拡大・アイカード獲得強化
直接販売手数料	38	44	114.7%	↗	直接販売手数料44→55百万を目指し年間扱い5億円へ・下期アテナント稼働・新宿店静岡ウィーク実施予定
その他営業支出	31	16	51.9%	↘	MIふるさと納税完全自主運営化
営業総利益	2,150	2,229	103.7%	↗	営業総利益のバランス修正(手数料拡大)
販売管理費	2,028	2,044	100.8%	↔	更なる経費コントロール&聖域なき経費削減
人件費	610	653	107.1%	↗	時間外1人当たり2:00/月以内(上期前比150%)・本館ギフト/催事アルバイト0・業績連動賞与分確保
ポイント費	211	207	98.1%	↘	キャンペーン付与計画修正・化粧品特殊顧客の売上減少
宣伝費	73	60	82.0%	↘	宣伝比率0.65% 紙媒体→デジタル化の更なる推進・催事等装飾費削減・広告タイアップ協業拡大
消耗品費	37	39	102.9%	↔	用度絞り込み&削減・ペーパーレス化(業務改革同時進行)により資材高騰を吸収
物流費	109	107	97.9%	↘	9月送料改定第2弾実施・歳暮ギフト送料無料廃止&共配シフト
修理費	85	74	87.6%	↘	リース什器前比71%(元階0・催事コントロール)
水道光熱費	91	91	99.8%	↔	電気使用量コントロールし価格高騰を吸収(気温の下る10月以降更に電気量抑制)
地代家賃	367	355	96.7%	↘	松浦ビル4階返却分・リモデル家賃減
外部委託費	123	115	93.1%	↘	10月より駐車場サービス変更/認証機拡大
営業利益	122	185	151.7%	↗	07年以降最大の営業利益を達成

▲23年10月2日業務連絡会資料より一部抜粋

2) 組合よりメンバーのみなさんへ

会社は上期の課題も踏まえ、販売担当の組織役割を一部修正し「業務改革・更なる顧客化・ポテンシャル顧客の開拓」の実行に向けて走り出しました。売上以外の収入増と業務改革から生まれる経費削減で、年間では当初の営業利益予算が達成できるように計画されています。

予算達成のためにはスローガンの1つである「一体感」を目指す前に、

①会社の戦略を自分なりに考え、疑問に思ったことは声に出す。(自分事と捉える)

②困っている人がいたら周りのメンバーで助け合う。(他者を受容する)

この2点が一体感を作り上げるために重要なポイントです。

個人と会社が共に成長し、目標を達成するために頑張ってください。

4. 2023年12月賞与要求（案）

2023年12月賞与については、基本となる支給表通りに要求します

1) 要求の考え方

2023年度上期実績は、売上・利益ともに予算未達であり、グループ内の百貨店事業会社と売上を比較すると大きく劣っています（*参考）。然しながら、営業利益に対しては前年より改善しており、業績が大幅に悪化している状況とは言えません。

上期は組織改正や人事異動に上手く対応しきれず、苦しい思いをしながら働いてきたメンバーもいます。下期の組織改正などの変化にスムーズに対応していくため、メンバーのモチベーションを維持することは重要であると考えます。

以上の考えから、2023年12月の賞与については基本となる支給表通りに要求することとします。

（*参考）国内百貨店上期売上

	売上	前年比		売上	前年比		売上	前年比
新宿本店	149,522	120.3%	日本橋本店	64,955	111.2%	広島三越	5,394	99.4%
伊勢丹浦和店	17,860	106.2%	三越銀座店	47,187	142.9%	高松三越	10,226	103.1%
伊勢丹立川店	14,818	108.5%	札幌丸井三越	27,563	113.3%	岩田屋三越	56,123	112.9%
新潟伊勢丹	16,880	102.2%	函館丸井今井	2,810	101.7%	名古屋三越	28,835	108.7%
静岡伊勢丹	7,145	99.4%	仙台三越	12,886	102.2%	松山三越	2,300	96.1%

4. 2023年12月賞与要求（案）

2) 具体的な要求内容

■社員

①ステージBの支給表

- ステージB-2およびB-1については、それぞれの役割ごとに一律の支給表を要求します。

●支給表 ■ステージB-2

役割	①	②	③	④	⑤・新任	役割なし
一律	1.55	1.37	1.19	1.01	0.89	0.79

■ステージB-1

役割	①	②	③	④	⑤・新任	役割なし
一律	1.50	1.32	1.14	0.96	0.84	0.74

②ステージCの支給表・評価分布

- ステージCについてはグレード別評価別、ステージC-tについては評価別の支給表を要求します。評価については、ステージC、ステージC-tそれぞれで平均B以上となることを要求します。

●支給表 ■社員ステージC

評価	グレード3	グレード2	グレード1
S	1.25	1.22	1.19
A	1.17	1.14	1.11
B	1.09	1.06	1.03
C	1.01	0.98	0.95
D	0.93	0.90	0.87

■社員ステージC-t

評価	支給箇月
S	1.16
A	1.08
B	1.00
C	0.92
D	0.84

4. 2023年12月賞与要求（案）

③支給対象者・基準日・支給方法・支給予定日

a.支給対象者

- ・2023年4月1日から2023年9月30日までの期間に在籍し、支給予定日当日まで在籍している者。
- ・また、2023年4月1日から2023年12月1日までに社員からエルダースタッフに雇用された者は、エルダースタッフとしての賞与を支給する。

b.基準日

- ・本給、職務、資格については2023年9月30日時点とする。

c.支給方法

期間中欠勤のない者	ステージB-2、B-1	各人の本給×役割別支給箇月
	ステージC	各人の本給×グレード別評価別支給箇月
	ステージC-t	各人の本給×評価別支給箇月
欠勤・休職などで期間中の所定労働日数を満たしていない者	各人の算出式による金額×（出勤日数/所定労働日数）	

欠勤日数・休職日数等（育児・介護休職等※）は期間中の休日・連続休暇などを除く実質日数とし、それにより出勤日数を算出する。なお、賞与日割については、それぞれの期間の所定労働日数を基礎に算出する。※その他の無給の休暇・休職なども含む

d.支給予定日

2023年12月5日(火)

4. 2023年12月賞与要求（案）

■メイト社員

①メイト社員の支給表・評価分布

- ・役割別評価別の支給表を要求します。
- ・評価については、メイト社員全体で平均B以上となることを要求します。

●支給表

(単位：箇月)

評価	BL以外	BL
S	0.90	1.00
A	0.85	0.95
B	0.80	0.90
C	0.75	0.85
D	0.70	0.80

②メイト社員（育成）

- ・一律での支給表を要求します。

●支給表

(単位：箇月)

一律	0.80
----	------

4. 2023年12月賞与要求（案）

③支給対象者・基準日・支給方法・支給予定日

a.支給対象者

- ・2023年4月1日から2023年9月30日までの期間に在籍し、支給予定日当日まで在籍している者。
- ・また、2023年4月1日から2023年12月1日までにメイト社員からエルダースタッフに雇用された者は、エルダースタッフとしての賞与を支給する。

b.基準日

- ・本給、職務、資格については2023年9月30日時点とする。

c.支給方法

期間中欠勤のない者	メイト社員	各人の本給×役割別評価別支給箇月
	メイト社員（育成）	各人の本給×0.8
欠勤・休職などで期間中の所定労働日数を満たしていない者	各人の算出式による金額×（出勤日数/所定労働日数）	

欠勤日数・休職日数等（育児・介護休職等※）は期間中の休日・連続休暇などを除く実質日数とし、それにより出勤日数を算出する。なお、賞与日割については、それぞれの期間の所定労働日数を基礎に算出する。※その他の無給の休暇・休職なども含む

d.支給予定日

2023年12月5日(火)

4. 2023年12月賞与要求（案）

■エルダースタッフ（月給制）

①エルダースタッフ月給制の支給表・評価分布

- ・ 区分別評価別の支給表を要求します。
- ・ 評価については、エルダースタッフ全体で平均B以上となることを要求します。

●支給表

（単位：箇月）

評価	I	II	III（セールス以外）	III（セールス）	IV
S	-	-	1.25	1.47	1.25
A	0.85	0.85	1.17	1.28	1.17
B	0.80	0.80	1.09	1.09	1.09
C	0.75	0.75	1.01	0.90	1.01
D	-	-	0.93	0.71	0.93

②支給対象者・基準日・支給方法・支給予定日

a.支給対象者

- ・ 2023年4月1日から2023年9月30日までの期間に在籍し、支給予定日当日まで在籍している者。
- ・ また、2023年4月1日から2023年12月1日までに社員またはメイト社員からエルダースタッフ（月給制）に雇用された者は、エルダースタッフとしての賞与を支給する。

4. 2023年12月賞与要求（案）

b.基準日

- ・本給、職務、資格については2023年12月1日時点とする。

c.支給方法

期間中欠勤のない者	各人の本給×区分別評価別支給箇月
期間中の欠勤が通期で1か月に及んだもの	各人の算出式による金額 × $\frac{\text{出勤日数}}{\text{所定労働日数}}$

欠勤日数・休職日数等（育児・介護休職等※）は期間中の休日・連続休暇などを除く実質日数とし、それにより出勤日数を算出する。なお、賞与日割については、それぞれの期間の所定労働日数を基礎に算出する。※その他の無給の休暇・休職なども含む

d.支給予定日

2023年12月5日(火)

■スケジュール

10月4日	10月12日	10月25日	10月26日～11月3日	11月6日	11月17日
支部執行委員会	本部執行委員会	支部評議員会	メンバーズVOICE	支部評議員会	労使協議会