

# 三越伊勢丹ニッコウトラベル支部

## 2024年5～6月

## メンバーズ VOICE 議案書(案)

<今回のメンバーズ VOICE の位置づけ>

今回は、2024年度賞与交渉における業績評価指標について、労使で協議してきた内容をお伝えします。

○配布対象者：全雇用形態※非組合員含む



三越伊勢丹グループ労働組合  
Isetan Mitsukoshi Group Labor Union

## <三越伊勢丹ニッコウトラベル支部大会 議事日程>

- |             |       |
|-------------|-------|
| 1. 大会運営委員紹介 | 支部書記長 |
| 2. 資格審査報告   | 運営委員長 |
| 3. 書記任命     | 議長    |
| 4. 開会宣言     | 議長    |
| 5. 議事日程発表   | 運営委員長 |
| 6. 議題       |       |

### <第一号議案>

- ① 2024 年度賞与業績評価指標について

- |          |         |
|----------|---------|
| 7. 委員長挨拶 | 支部執行委員長 |
| 8. 閉会宣言  | 議長      |

日時など

6月11日(火) 16:00～

構成員 支部大会代議員・本部執行委員・支部執行委員・監査委員

# I. 2024年度賞与（2024年12月、2025年6月）交渉について

## 【審議決定事項】

### 1. 業績評価指標の設定における考え方について

- ・ 2024年度の賞与交渉（24年12月賞与・25年6月賞与）については、ベースとなる年間賞与支給表を踏まえた交渉をおこなう半期交渉としておこなっていきます。
- ・ 半期交渉をおこなうに当たっては、交渉のベースとなる業績評価指標を設定し、実際の賞与交渉においては、業績評価指標を踏まえながら、支給表の見直しの有無を確認し決定していきます。
- ・ 2024年度の業績評価指標については、基本として営業利益予算を重視しますが、業績と連動して支給ヶ月が自動的に決定するものではなく、総合的な視点で交渉ができる点などから、24年度年度計画（アクションプラン）も設定します。
- ・ 尚、三越伊勢丹ニッコウトラベルの2024年度営業利益目標は、260百万円と確認しています。

### 2. 設定内容

#### 【2024年度業績評価指標】

三越伊勢丹ニッコウトラベル自社業績（営業利益目標の予算比）
2024年度計画（アクションプラン）

## Ⅱ. 中期経営計画上の営業利益 400 百万円について

### 【報告事項】

#### 1. 業績評価指標の設定におけるこれまでの協議の経緯について

- ・ 今回の業績評価指標の設定については、特に定量的な指標をどのように設定すべきかについて、労使にて協議を重ねてきました。
- ・ 今回の業績評価指標の協議においては、当初会社からは、本来の営業利益水準は 400 百万円であり、この基準をもって賞与支給表ベースでの賞与支給をおこないたいとの見解が示されていました。
- ・ 会社としては、2024 年度営業利益予算 260 百万円を業績評価指標とした場合、メンバー全員が一丸となって、本来の営業利益水準と捉える 400 百万円を目標とする意識が希薄になるのではないかという懸念を持っていました。
- ・ 組合としても、現状において、メンバー全員が一丸となって、2024 年度予算とは別に、営業利益 400 百万円を達成する力があり、これを意識することの重要性については理解しています。
- ・ しかし、営業利益 400 百万円を 2024 年度賞与交渉における業績評価指標に設定することは、2024 年度目標以上の数値を達成することが賞与満額支給の条件となってしまう、今年度の取り組みにおいて、メンバーのモチベーション等への影響が著しく大きいとも捉えています。
- ・ このため、この業績評価指標の設定においては、「本来は、営業利益 400 百万円を達成する力はある」といった認識はメンバーと共有しつつも、400 百万円が単年度予算に設定されるまで、賞与に紐づくものではないといった整理をおこなっています。

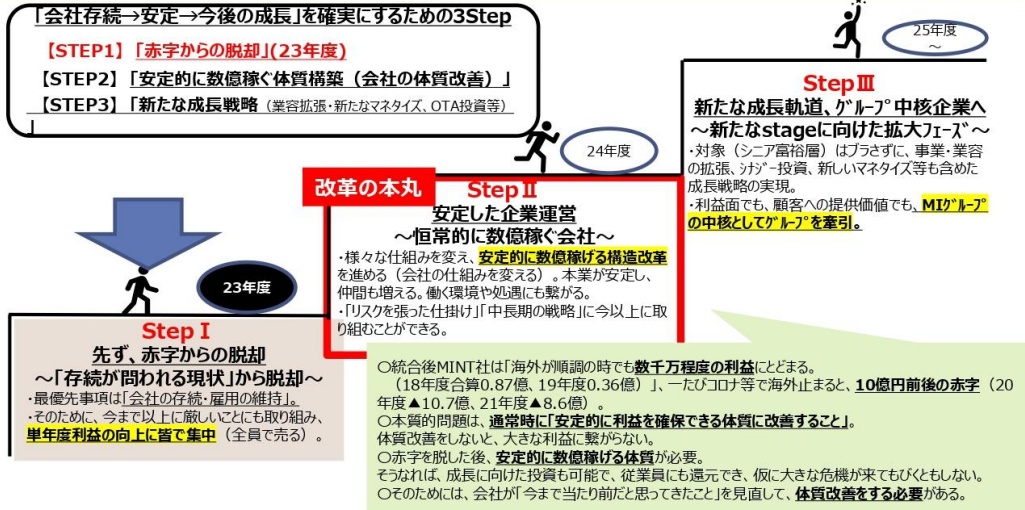
#### 2. 営業利益 400 百万円の根拠について

- ・ この営業利益 400 百万円については、組合としても、その意味合いや位置づけ、根拠の確認をおこなってきました。
- ・ コロナ過前 2018 年度の主催旅行（海外、国内）の売上高実績と、コロナ過を経て事業拡大を図ってきたインバウンド、FIT、法人、クーポンの 2023 年度の売上高実績、2023 年度の販管費実績、2023 年度と同比率の原価率によって、営業利益 400 百万円を目指すことが可能といった旨を確認しています。
- ・ また、三越伊勢丹ニッコウトラベルにおいては、今後、設備投資やコロナ過同等の業績に影響を与える外的要素が発生した場合に備えるといった観点から、一定の純資産の積み上げも重要と捉えています。

【参考：三越伊勢丹ニッコウトラベルの中期計画（2023年度事業方針資料より一部抜粋）】

強みを活かした成長に繋げるよう、先ず本年はStep I を確実にクリアしよう ※3カ年計画再掲

全員で「企業の存続→安定的利益確保→成長戦略による拡大」の3ステップを着実にすすめる。  
通常時に「安定的に利益を確保できる体質＝安定的に4-5億円稼げる力」に改善する。



【今後のスケジュール】

日程	会議体等	場所
5月15日（木）	本部執行委員会	新宿 H&I ビル 1階
5月21日（火）	支部評議員会	日本橋 SD ビル 7階
5月27日（月）～6月9日（日）	メンバーズ VOICE	日本橋 SD ビル 7階、リモート
6月11日（火）	支部大会	日本橋 SD ビル 7階