

2024年12月賞与要求は満額回答で労使合意！！ 月給制社員を対象に平均1.35ヶ月を支給



<労使協議会 議題>

2024年12月賞与組合要求、及び会社回答

上記の内容については、10月15日本部執行委員会にて審議決定、10月23日～29日までに資料配布や動画配信を中心にメンバー共有、10月30日分会評議員会にて最終審議決定を行いました。そして、11月8日労使協議会にて要求書を提出、満額回答をいただき、労使合意となりました。

■日 時：11月8日（金）15：00～

■出席者：【会社】蒔田・勝浦・坪根・大塚

【組合】吉田・保利・木村（敬称略）

2024年12月賞与要求概要

2024年12月賞与要求（雇用形態別支給ヵ月、評価分布要求）

- 支給表については変動せず、春の交渉において労使確認をしている支給表通りの要求を行います。
- 月給制雇用形態を対象とし、ベースの支給表通り「平均1.35ヵ月」の要求を行います。

【ゼネラルステージB】

評価	2024年12月	2025年6月	年間
S	一律 1.35ヵ月	1.20ヵ月	平均 2.35ヵ月
A		1.10ヵ月	
B		1.00ヵ月	
C		0.90ヵ月	
D		0.80ヵ月	

【その他月給制社員】

評価	2024年12月	2025年6月	年間
S	1.49ヵ月	1.20ヵ月	平均 2.35ヵ月
A	1.42ヵ月	1.10ヵ月	
B	1.35ヵ月	1.00ヵ月	
C	1.28ヵ月	0.90ヵ月	
D	1.21ヵ月	0.80ヵ月	

<評価分布>

・評価分布は全雇用形態「平均B以上」を要求します。

<賞与支給日>

■賞与支給日は「12月5日（木）」です。



【吉田委員長コメント】

抜本的な収益改善が前年から増収増益に繋がる

業績動向を見極め、従業員が報われる賞与の在り方を労使で検討

- 賞与要求の満額回答、労使合意について、改めて感謝を申し上げます。
- 2024年度上期の業績動向は、売上の向上と抜本的な収益改善を行なうことで、前年から増収増益になる見込みであると確認をしています。
- どさんこプラザ25周年の動員施策による集客力の向上、対象顧客を絞ったMD提案、昨年7月に出店した新宿店・モクク店が年間を通じた営業により、8月時点で全体売上は前年比で105%と伸長しています。
- 収益改善に向けて、苦戦店舗の家賃減額、店頭商品の適正な価格設定、直営店への効率的なフォロー体制の構築による人件費の抑制、効率的な出張手配による旅費交通費の削減を行ない販管費の抑制に取り組んできました。
- 北海道百科のメンバーが年度方針をもと業務に取り組んだ成果として、前年から増収増益につながったと捉えています。
- 一方で、目標とする2024年度の黒字化、年間営業利益目標の達成には不確定な状況です。
- 今回の賞与要求は、現状の業績動向を踏まえ、2024年度春の交渉で確認しているベースとなる支給表通りの要求となっています。
- メンバーからは、安定的に賞与が支給されることに対して、安心の声をいただいています。同時に、生活給の位置付けが強い基本賞与水準の引き上げを期待する声も寄せられています。
- 労働組合としては、年間の業績目標達成の優先度が高いと捉えており、企業全体の収支計画や新規事業における採算性については随時確認を行い、チェック機能を果たしていきたいと考えています。
- 業績動向を見極め、2021年度から始まった中期計画を推進してきた従業員の頑張りが報われるために、賞与の在り方について今後も継続して協議をさせていただきたいと思っています。
- 労働組合としては、第11期に「北海道百科で働くメンバーの声を「つなげ」・「つながり」を深める！」をテーマに掲げスタートしました。兼任役員と連携し、経営のみなさんと直接対話を行うことで、会社の見据える将来像と戦略について、メンバーの理解促進と行動変容に繋がる取り組みを進めます。北海道百科で働くメンバーが一丸となるために、働く環境をより良くする取り組みを進めていきたいと考えていますので、引き続きよろしくお願いたします。

【蒔田社長コメント】

メンバーの奮闘により、前年を上回る業績を達成

北海道百科として更に成長し、2024年度の業績達成に繋げる



- 上期の結果は、売上・販管費ともにほぼ予算差通りの結果となりました。
- 営業利益は、残念ながら予算に200万弱届かない結果となりました。
- しかし、前年に対しては、売上が104.7%、営業利益は650万程プラスになり、確実に成長していると感じています。
- メンバーの奮闘で、ほぼ予算通りの結果となり、12月賞与要求に対して満額回答をすることができたことを感謝いたします。
- この半年間は、各部門間での好不調の格差が非常に大きい状況で、どさんこプラザが売上を飛躍的に伸ばしていただいたことがこの数字を作れた最大の要因です。
- また、売上利益率が向上し、前年に対して1.25%も向上することができました。
- これらの要因は決して環境の変化ではなく、メンバーの日々の努力が実った結果と考えています。きたキッチンが厳しい状況が続きましたが、こちらメンバーが努力を続けたことで、結果は好転してきています。
- 本年度は、新規出店という大きなイベントがなく、将来に向けての体質強化の時期と考えていましたが、着実に体力はついてきていると確信しています。
- 12月は福岡出店に向けてのテスト事業があり、メンバーの負担が大きくなると思います。
- このテストのなかで、メンバーが更に成長し、来年度以降の業績に繋げたいと考えています。
- 本年度も残り5か月ですが、前年度の営業赤字から脱却し、予算以上の営業利益を目指して参ります。