



▲ご意見・ご感想はこちらから

職場懇話会を開催しました②

12月開催の職場懇話会を受けて、メンバーの声をもとに
2月20日（木）に土井販売統括部長と意見交換を行いました。

01.時間管理について



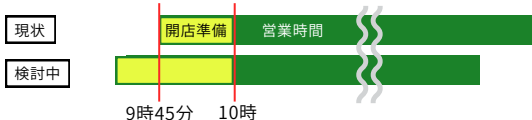
大野 康平さん

土井販売統括部長

前回の職場懇話会以降、販売統括部で進めてきた時間管理に関する取り組みや、新たな課題等について教えてください。

- 基本営業時間の中で、開店15分前に出勤という概念を崩す必要があります。（※）適正な業務時間については、繁忙期において、時間外ゼロを目標にするのではなく、1日の労働時間をマネージャーが適正に判断し、そこからスタートする形で対策を進めてきました。
- しかし朝の店頭を巡回すると、三越は9時30分、丸井は10時に従業員が既に業務をしている状況です。個人の時間管理の認識合わせは今後も続けていきますが、何時から準備を始めることで店頭の体制を整え、お客さまに対応できるかを根本的に見直していきます。

（※）例えば、10時開店（勤務開始時間：9時45分）の場合・・・



▶（写真左から）大野康平さん（書記次長/店舗開発）、長谷田皓平さん（副委員長/外商部）、土井貴昭 販売統括部長



川上 明香さん

労働組合としても、引き続き時間管理に関する広報・啓発を行うとともに、この間再発信されております、「労使共同宣言」の周知等を会社と一体となって取り組んでいきます。

労使共同宣言とは??

三越伊勢丹グループでは、働く環境整備の一環として、会社と労働組合共同での労使共同宣言『安心して働くことのできる職場環境づくり』を発信いたしました。（2024年12月再発信）

この宣言は、企業理念にもある「ひとの力」を最大化するために、労使で継続して取り組みを進めていくという宣言であり、全従業員に行動いただくための指針となるものです。

労働時間管理ルールの遵守と業務改革に取り組みます

労働時間の正しい記録を徹底します

- 本人 始業・終業時間以外の打刻や時間入力、記録の不正な変更はしません
- 上司 上司は、部下が労働時間を正しく記録しているかを必ず確認し、必要に応じて修正を指示・指導します

全員が業務改革に取り組みます

- 本人 一人ひとりが業務改革の“たね”を見つけて、チームで解決します
- 上司 業務の『やめる・まとめる・偏りをなくす』を決断・実行します

対話を通じて推進します

- 本人 業務の進捗や業務の課題を、上司やチームに共有・相談します
- 上司 部下やチームが持つ課題を十分に把握するために、『対話の時間』と『対話の風土』をつくります

■労使共同宣言（労働時間管理・業務改革項目のみ抜粋）

02.業務改善について

所定労働時間短縮に伴う店頭の運営体制



川上 明香さん

労働時間短縮は嬉しい反面、早・遅シフトで回せるのか不安という声をいただいています。4月から始まる所定労働時間短縮に向けて、店舗運営体制の変更点を教えてください。

土井販売統括部長

- この2年間、要員改革が進められ、今後も販売統括部の要員数は減少します。しかし、2025年度の元階の要員数は2024年度からプラスで考えています。販売統括部の後方スタッフ（店舗運営、顧客サービス、催事POSオペレーション）については、1人複数役を加速させ、マルチタスク化を進めていきます。
- まだ先の話にはなりますが、私がイメージしているのは、コアタイムの要員を確保するという点でも三勤体制（早番・中番・遅番）のシフトです。実現するためにも引き続き元階の要員を見直していきます。



長谷田 皓平さん

店頭スタイリストの働き方だけでなく、広い範囲のマネジメント体制がこれからも続くのか不安の声もいただいています。現在検討していることがありましたら教えてください。

土井販売統括部長

- 現在考えているのは、ワークスケジュールの組み方です。これまではお買場やブロック、フロア単位でワークスケジュールを組んでいましたが、この範囲を広げ「マルチ運営」を目指します。「マルチ運営」とは、販売統括部が従来のブロックエリアを広げてマネジメントを行うことです。
- 来年度の4月に向けて、ブロックごとの適正要員を再検証していきます。マネージャーの人数は現状通りですが、アシスタントマネージャー・お買場リーダーを増やし、マネジメントを行う役割を補完できるように要員計画を組立てます。



一部営業時間拡大



長谷田 皓平さん

一部フロアの営業時間拡大に伴い、業務量に偏りが生まれるのではという声をいただいています。改めて営業時間拡大に至った背景と、該当フロアのサポート体制等検討している内容について教えてください。

土井販売統括部長

- 2025年度上期の営業時間拡大について、大通館1階、一条館1階、西館を延長することが決定しました。会社発信の資料にも「インバウンド」と「ローカルの回復」という言葉がありましたが、すべては人流の回復が営業条件拡大に至った理由です。
- インバウンドについては、特選や化粧品のフロアがメインとなって夕刻の売上がプラスになることが期待されており、延刻対象フロア全体で130%の売上を見込んでいます。また、すべてのお客さまに対してしっかりとサービスを提供していただくためにも、地上階から営業していることをアピールをしていきます。
- 4月からの延刻対応は、売上の拡充見込みがあれば、今後も継続していく方針です。一方で、特定のフロア・所属に業務負荷等の問題は認識しています。インバウンド対応として、免税カウンターの運営・お客さま誘導など、お客さまサービス・従業員の働き方様々な視点で引き続き検討をしていきます。