



MINT news



2025年6月賞与 交渉妥結

飯沼社長

回答書を受け取る
池田執行委員長



労使協議会での主なやりとり

- ①限定メンバーズVOICE、支部評議員会報告
- ②2025年6月賞与要求
- ③会社回答
- ④組合回答受諾コメント
- ⑤会社コメント

日々の業務たいへんお疲れさまです。
今回「2025年6月賞与交渉」限定メン
バーズVOICEに出席いただいた皆さま、
ありがとうございました。

5月13日（火）支部評議員会を経て、
5月26日（月）に労使協議会を開催し、
2025年6月賞与の交渉 組合要求を
行いました。

**即日、会社より満額回答をいただき
ました。**

開催日時：5月26日(月)11：30～

開催場所：日本橋SDビル8階

参加者：

（会社）飯沼・上野・東（敬称略）

（組合）池田・花本

●メンバーズVOICE、支部評議員会報告<池田支部執行委員長>

- ・2025年度春の交渉組合要求案については、5月13日開催の支部評議員会において満場一致で可決しました。

LINE@お友達募集中!!

LINE@を登録しよう!

- * 労働組合の活動報告や、
- * 共済会のお得情報をいち早くお届け!!



三越伊勢丹グループ労働組合公式 LINE@

LINE@では、メンバーの皆さんへ労働組合や共済会からのアンケートや
イベントの募集などを行える広報ツールとして活用してまいります。

<LINE@登録方法>



◆HP閲覧時の、ユーザーID：ご自身の社員コード10桁 パスワード：im を入力!!

労働組合：801-23-911 / 共済会：801-23-914



MINT news



●組合回答受諾コメント<池田支部執行委員長>

組合の要求に対しての満額のご回答、誠にありがとうございます。

今回の賞与の水準については、年間で見ても、ようやく満額の支給となります。三越伊勢丹ニッコウトラベルのこれまでの状況や現在の環境を踏まえた上で、今回の賞与支給については、大きな意味があると捉えています。

今回の賞与支給に向けた協議の中では、単純にこの業績に対しての支給といった部分だけではなく、メンバーにどのように受け取ってもらいたいかなど、賞与支給の先や今後を見据えた議論もおこなわせていただきました。

まだまだそもそもの人事賃金制度上にも問題や課題は残っており、職場環境や風土といったところでも、改善に向けた取り組みを進めていかなければいけないと捉えています。

数年前の三越伊勢丹ニッコウトラベルでは、企業存続の危機を多くの方が感じていましたが、現在はその状況を乗り越え、企業の発展や新しい事業への着手といった方針が示されています。

今後、様々な事業に取り組んでいく上では、従業員にとっては、様々な働く上での楽しさをより感じられる状態になってほしいとも感じています。

その一方で、メンバーにとっては、日々の業務に追われる中、今後に対しての面白さを実感する余裕がなく、目の前の業務のみしか見られないといったようなメンバーもいると思います。将来のビジョンが示されている中では、これはもったいないとも感じています。

今後の方針においては、個客も若い内から三越伊勢丹ニッコウトラベルを知ってもらうことを起点とした、生涯に渡っての旅のパートナーとなる仕組みをつくっていくことが重要なポイントと認識しています。

お客様からは、「旅行に関してはもう三越伊勢丹ニッコウトラベルに任せている」と仰っていただけるような状況を目指していくものと捉えています。そのためには全社一丸で、一体感を強めて仕組みづくりや問題・課題解決に取り組まなければいけないと考えています。

今後の三越伊勢丹ニッコウトラベルでは、メンバーの皆さんも、今まで以上に新たな価値を作り出す面白さや楽しさ、働きがいをより強く感じてほしいと感じています。

そのためには、一人ひとりが今まで以上に、「何を成したいか」「どうありたいか」等の主体的な発言を増やしていく必要があると捉えています。

今後も、労使で、状況の共有や改善に向けた議論をしながら、協同して前に進めていきたいと思っております。
ありがとうございました。



MINT news



●会社コメント<飯沼社長>

今回の賞与支給によって、年度として初の「支給表通りの満額支給」となります。これまでを振り返ると、制度が異なる会社が統合した中、賞与は「新会社の支給表」に合わせる段階でコロナ禍に入り、不完全な状態が続き、従業員の皆さまにもご心配をおかけいたしました。この一年をもって、初めて支給表通りの賞与支給が行えたことは、たいへん嬉しく思います。

会社としても、「売上が上がり、お客さまのご満足も上がり、利益が生まれ、賞与が増える」という形が一番望ましいと思っています。

本日は賞与の協議ですが、その後の中長期に目を向けると「人事に関わる総合施策」でも、様々な課題があります。中長期的に、それぞれの「雇用形態や階層・等級」における「本給・賞与・手当・退職給付」バランスを、総合的に「最適且つ永続的なもの」に再構築することが重要です。

課題は多方面に渡りますが、大切なのは5年先、10年先に「私たちの会社がどうありたいか」という目線だと思えます。また、その中でも「早く対処しなければいけないもの」に関しては、全体の改定を待たずに、スピード感をもってより「やりがい・働きがい」のある良い制度に改定していければと思います。

今年度は新たな3ヶ年計画のスタートです。一人ひとりが方針を深く理解・共有しながら、全員で進めることが重要です。数値面でも施策面でも簡単ではない計画ですが、私たちは実現する力を既に持っています。目指す姿はシンプルで、「私たちが既に持つ3つの強みを徹底的に活かしていくこと」です。

1つ目の強みは「シニア対象のコンテンツ」です。私たちの持つ「セレナーデ号」「ゆったり3」「添乗員のホスピタリティ」というハード&ソフトコンテンツは既に日本で最も強いと言えるコンテンツです。この強みを活かすには、日本全国に浸透させる「販路」を皆で徹底して開拓・拡充することが重要です。そして、全国のシニアのお客さまの笑顔を増やしていくことは、我々の社会的な責務でもあると思えます。

2つ目の強みは「高感度」の分野です。ここは「お客さま・販路」として最も強力な三越伊勢丹の外商との連携を通じた「他社にはない最強の販路」を既に持っています。この強みを最大限に活かすために、様々な領域の高感度な旅をご提供できるよう、「提供商品の幅と深み」を広げ、唯一無二の商品を提供し続けることが重要です。

3つ目の強みは「グループ保有の識別個客」で、これも他社にはない財産です。私たちの主催旅行を中心とした母集団は2万人程度ですが、グループ全体では750万人強、エムアイカードのアクティブ約200万人のお客様がいらっしゃいます。この強みを活かし、母集団のニーズにお応えし、価値を提供していくために統合DX事業（OTA・体験コンテンツ事業・ダイナミックパッケージ）に取り組んでいきます。グループ全体のお客さまニーズにお応えし、当社収益にも大きな貢献が期待されると共に、個客接点早期化（若年齢化）や、旅に関するフルMD化により、今まで難しかった「真の生涯個客化」が実現できると考えています。

更にDX事業は、今後の事業の拡張によって、会社の将来のコスト構造を大きく変革していくことも可能になります。

私たちは、コロナ禍における10億円以上の赤字から、全員の力で黒字化を実現してきました。今度は、私たちの強みを最大限に活かした新事業も含め、さらなる成長に全員でチャレンジしていく経営計画にしたいと思えます。

引き続き、全社一丸で頑張っていきたいと思えますので、よろしくお願いいたします。