

三越伊勢丹ニッコウトラベル支部

2025年10～11月

限定メンバーズ VOICE 議案書(案)

＜今回の限定メンバーズ VOICE の位置づけ＞

今回は、2025年12月支給賞与について、労使で協議してきた内容をお伝えします。

○配布対象者：社員、メイト社員、エルダースタッフ※非組合員含む



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

1. 三越伊勢丹グループについて

1) 三越伊勢丹グループの動向について

- ・ 三越伊勢丹グループでは、2025年4月より新中期経営計画（2025～2030年度）、「まち化準備フェーズ」が開始されています。
- ・ 前半の3年間は、マス向けのビジネスモデルである「館業」から「個」のお客さまに繋がる「個客業」への変革を図る「まち化準備フェーズⅠ」と位置付けられています。

2) 三越伊勢丹グループの2025年度第一四半期業績について

- ・ 2025年度第1四半期のグループの連結業績について、総額の売上高では、国内顧客の売上が堅調に推移したものの、海外顧客売上高の減少により、全体で減収となりました。
- ・ 前年の特殊与件（円安の影響、高額品価格改定前の駆け込み需要）の影響を受け、前年に対して売上高が減少しました。
- ・ 但し、通期営業利益予算に対する第1四半期営業利益の進捗率としては、過去と比較して堅調に推移しています。
- ・ このため、通期業績について当初計画から変更はなく、営業利益78,000百万円を目指しています。

① 三越伊勢丹グループ（連結） 2025年度第1四半期業績（2025年4月～2025年6月）

(単位：百万円)	2025年度第1四半期業績結果		
	実績	前年差	前年比
総額売上高	301,246	▲16,682	94.8%
売上高	124,193	▲5,501	95.8%
売上総利益	76,952	▲3,547	95.6%
販管費	61,302	▲328	99.5%
営業利益	15,650	▲3,218	82.9%

※グループ業績は、三越伊勢丹グループ第1四半期業績発表数値より抜粋

1. 2026年3月期(25年度) 通期計画サマリー

5月公表の通期計画から変更無し
営業利益780億円、当期純利益600億円の計画を維持

- ・国内顧客については、ベーシックカードによる識別化の加速とともに、
 外商顧客を含む識別顧客に向けた**パーソナルな提案**を強化
- ・海外顧客については、世界アプリの登録者数拡大で**CRM基盤の整備**を進めると
 ともに、海外外商による**個のマーケティング**を推進
- ・第2四半期以降も売上水準に応じた**機動的な経費コントロール**を実施

3. 現状と今後の取り組み（国内顧客）

・重点施策の着実な進行によって売上高は堅調に推移
 →今後も重点施策の推進により、売上高の更なる伸長を目指す

	識別化・利用拡大 ベーシックカード (年会費無料カード)	生涯顧客化 国内外商
現状	<ul style="list-style-type: none"> 識別化 <ul style="list-style-type: none"> ・MIカード入会数が好調 ・5月より正常口座数はプラスに推移 利用拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・利用額は想定以上に推移 ・日用品での利用が顕著 	<ul style="list-style-type: none"> ・地域店外商担当者による顧客アテンド型 首都圏コンテンツ提案を推進 ・データ分析による個客の需要予測モデルを 両本店外商担当へ拡大
今後	<ul style="list-style-type: none"> 識別化 <ul style="list-style-type: none"> ・ベーシックカードをフックに識別化促進 ・ニーズに応じた券種のおすすめを実施 利用拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・購買データを活用したパーソナルな アプローチを強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・アテンド型営業の更なるコンテンツ拡充 ・データ分析による個客の需要予測モデルを 全国外商担当へ順次展開

4. 現状と今後の取り組み（海外顧客）

・世界アプリのローンチ、海外外商部の新設など海外顧客向けのコミュニケーション基盤を強化
 →識別顧客に向けたパーソナルコミュニケーションを、来年度予定から**本年度前倒して推進**

	識別化・利用拡大 世界アプリ (海外顧客向けアプリ)	生涯顧客化 海外外商
現状	<ul style="list-style-type: none"> 識別化 <ul style="list-style-type: none"> ・特典施策を活用し会員数拡大 ・アプリ登録顧客数は計画通り獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ・海外外商部の新設（2025年4月～） →“個”マーケティングを本格化 →総扱い高：前年比92%（前々年比：197%） ※7月は回復傾向（前年比：135%）
今後	<ul style="list-style-type: none"> 利用拡大 <ul style="list-style-type: none"> ・来年度開始予定だったパーソナルな アプローチを2026年1月より実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・海外顧客向けのCRM基盤の整備、 提供サービスの開発を実施

2. 三越伊勢丹ニコウトラベルについて

1) 三越伊勢丹ニコウトラベルの動向について

- 三越伊勢丹ニコウトラベルでは、グループの新中期経営計画とともに、三越伊勢丹ニコウトラベルの新中期計画（新6カ年計画）と2026年度営業指針が策定されました。
- 新中期計画では、「旅行事業Ⅰ（募集型）」「旅行事業Ⅱ（手配型）」「非旅行事業」3つの事業において、それぞれ2030年度までに目指す姿が示されています。（※下記、参考を参照）
- 新中期計画を基に、営業指針として、2026年度の予算についても、事業別、店舗別に分けられ、すでに発信されています。
- 2025年度については、既存の海外、国内、インバウンド、FIT、法人、宿泊クーポンの事業は推進させつつ、新規事業としてのOTA事業の基盤整備が開始されています。

【参考：2030年度までの方針 ※2026年度営業指針より抜粋】

中期計画・26年度の位置づけ 「売上高85億 営業利益4億 OTA運用開始」

<2027年度に目指す姿> ユニークポイントを活かした旅行事業の徹底拡充&新DX事業の基盤確立完了を目指します。
旅行事業は「2領域(高感度/シニア)徹底拡充&インバウンド世界主要エリア直販体制へ」、非旅行事業は「新統合DX事業の基盤構築完了」

	2025年度～2027年度	2028年度～2030年度
旅行事業Ⅰ (募集型)	ユニークポイント活かし、強い販路持つ「高感度領域」はコンテンツを拡充。 強いコンテンツを持つ「シニア領域」は商品特性に合う販路を拡充。	「高感度&シニア」2領域で、世界の旅行業界で圧倒的No.1企業に。
旅行事業Ⅱ (手配型)	インバウンドは「世界主要エリア直販/海外拠点・海外アプリ連携」で、 世界戦略第一弾完了。FITは富裕層の生涯客化推進。	インバウンド(世界全エリア直販体制確立、海外アプリDXフル稼働)。 FITは世界の富裕層を囲い込み。
非旅行事業	新統合DX事業「①宿+②コンテンツ(体験)+③移動手段」OTA基盤整備完了。 新統合DX軸に、宿泊クーポン、他社パッケージ加え手数料事業拡充	新統合DX事業(①OTA+②コフレ事業+③ゲイミックPKG)フル稼働。 グループ全識別顧客&世界に向け「唯一無二の価値提供」を実現。

	2025		2026		2027		2030	
		前年差		前年差		前年差		27年差
売上高(百万)	7,900	266	8,500	600	9,200	700	12,600	3,400
差益額(百万)	1,820	256	2,000	180	2,295	295	3,221	925
差益率	23.04%	2.55%	23.53%	0.49%	24.95%	1.42%	25.56%	0.61%
販管費(百万)	1,660	242	1,750	90	1,890	140	2,430	540
営業利益(百万)	300	39	400	100	540	140	1,000	460
営業利益率	3.8%	0.4%	4.7%	0.9%	5.9%	1.2%	7.9%	2.1%
総要員	156人		167人		174人		220人	

2025年8月29日(金)

 三越伊勢丹ニコウトラベル

【参考：2025年度、2026年度予算について ※2026年度営業指針より抜粋】

26年度 事業別予算

	売上				差益率				差益額					
	24年度		25年度		25年度		26年度		24年度		25年度		26年度	
	実績	予算	実績	予算	実績	予算	実績	前差	実績	予算	実績	前比	実績	前比
海外(大阪含む)	2,384	2,700	2,900	107.4%	18.31%	23.50%	22.00%	-1.50%	437	635	638	100.6%		
国内	1,382	1,500	1,600	106.7%	31.89%	27.00%	28.20%	1.20%	441	405	451	111.4%		
クルーズ	2,346	2,400	2,810	117.1%	14.70%	23.17%	23.46%	0.29%	345	556	659	118.6%		
SRD(河クルーズ)	1,270	1,190	1,400	117.6%	14.64%	25.50%	25.50%		186	303	357	117.6%		
海クルーズ	441	689	750	108.9%	22.84%	25.50%	25.50%		101	176	191	108.9%		
商船三井*旧N丸チャーター	156	160	300	187.5%	14.54%	25.00%	25.00%		23	40	75	187.5%		
海邦船クルーズ	294	161	160	99.4%	8.21%	10.00%	10.00%		24	16	16	99.4%		
国邦船クルーズ	185	200	200	100.0%	6.14%	10.00%	10.00%		11	20	20	100.0%		
ツーリズム新規	154	180	140	77.8%	28.24%	25.00%	25.00%		43	45	35	77.8%		
IB	398	360	450	125.0%	19.27%	17.93%	17.93%		77	65	81	125.0%		
法人	178	160	200	125.0%	17.12%	17.14%	19.00%	1.86%	31	27	38	138.6%		
FIT	563	500	600	120.0%	20.22%	18.00%	20.00%	2.00%	114	90	120	133.3%		
店舗(国内ツアー+手配)	219	100	100	100.0%	22.75%	27.00%	27.00%		50	27	27	100.0%		
	7,628	7,900	8,800	111.4%	20.14%	23.41%	23.29%	-0.13%	1,537	1,850	2,049	110.8%		
宿泊クーポン	863	900	900											

※公式予算は85億 ※公式予算は20億

店舗代理店 販売部署別予算

単位:百万	取扱高			参加率			
	26年度予算	25年度予算比	25実績(8/10)	25年度予算	25年度予算比	26年度目標	25年度実(4-6)
MI代理店合計	3,558	106.7%	2,757	3,335	82%		
名古屋	467	106.6%	314	438	71%	100.0%	54%
岩田屋	273	106.6%	279	256	109%	100.0%	54%
仙台	199	106.4%	164	187	88%	100.0%	63%
日本橋	1,826	106.7%	1,444	1,711	84%	200.0%	82%
新宿	608	106.7%	366	570	64%	100.0%	22%
浦和	122	107.0%	63	114	55%	100.0%	38%
立川	63	106.8%	124	59	210%	100.0%	46%
MINT営業所合計(EC含)	4,585	106.7%	3,613	4,205	85%		
東京営業所	3,500	106.7%	2,434	2,903	83%		
大阪営業所	987	106.7%	783	925	84%		

外商連携強化 参加率の共有と進捗管理により売上拡大	①超優良顧客	高感度上質ツアーを通じて開拓していく。(国内外「殊」、丹青会企画、逸品会企画)
	②旅行新客獲得	「パンフレットの外商担当への見える化」「SNSの活用」「個別アプローチの依頼」を徹底
	③休眠客の復活	リストメール等を通じて「SRD」「MPC」等MINTの定番企画を遍及
	④既存顧客	リピーター化へ向けて外商担当への前回実績の共有と本年度のおすすめ企画の提案
新規販路の拡大	①シニアレジデンス	シニアレジデンスの関係継続と新規開拓

【参考：百貨店との連携について ※2026年度営業指針より抜粋】

店舗代理店 年間カレンダー

・丹青会、逸品会を起点に百貨店及び外商部を巻き込む。媒体掲載の旅行企画については、MINT営業会議内でしっかりと審査を行い決定して参ります。
 ・各代理店はお客さまの声や関心事を旅行営業部にしっかりと伝えて、逸品会、丹青会の商材に反映できるようにコミュニケーションを図ってまいります。

		2026年						2027年					
		4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
日本橋	外商向け	特招会		特招会			逸品会	特招会		特招会		逸品会	特招会
	外国展	イタリア展 25年度 4.23-5.6				英国展 25年度 8.20-9.1	フランス展 25年度 9.24-10.6						
新宿	外商向け						丹青会					丹青会	
	外国展	フランス展 25年度 4.23-4.29					イタリア展 25年度 9.23-9.29						
浦和		加タマ リレーション	臈月会	加タマ リレーション	加タマ リレーション	加タマ リレーション	加タマ リレーション		霜月会 加タマ リレーション	加タマ リレーション	加タマ リレーション	加タマ リレーション	加タマ リレーション
立川							特招会						特招会
仙台			プレミアム 加タマ					プレミアム 加タマ	プレミアム 加タマ				心月会
名古屋		特招会	特招会	特招会	特招会	特招会	特招会	特招会	特招会	特招会	特招会	特招会	特招会
岩田屋							逸品会					逸品会	

2) 三越伊勢丹ニッコウトラベルの業績について

- ・ 三越伊勢丹ニッコウトラベルの8月までの業績については、売上高3,273百万円、営業利益131百万円の結果となりました。
- ・ 2025年度通期の営業利益予算は300百万円です。
- ・ 主催海外旅行事業については、主に対ユーロの為替において円安傾向であることから、売上総利益は予算を下回っています。
- ・ 主催国内旅行事業については、売上高および売上総利益において予算を上回っています。
- ・ FIT事業については、高額受注が増え、収益を伸ばしました。
- ・ 法人およびインバウンド事業については、8月までの予算では、売上総利益においてやや下回っています。
- ・ 全社業績としては、売上高および売上総利益は前年を上回っていますが、為替状況や原価高騰の影響を受けて、利益については予算をやや下回っています。

全社業績（2025年4月～8月）について

(単位：百万円)	実績	前年差	予算差
売上高	3,273	198	31
売上総利益	720	62	▲40
営業総利益	760	59	▲44
販売管理費	629	51	▲39
営業利益	131	7	▲4

2) 2025年度計画（アクションプラン）の進捗について

- ・ アクションプランについては、重要KPIの推移（上半期および通期の見込み）を毎月の経営懇話会にて確認しています。
- ・ 8月までの進捗としては、上半期の目標が達成見込みの項目、達成が厳しい項目がある旨を確認しています。

上半期目標の達成が見込まれている項目

「外商顧客売上高」「法人旅行売上高」「新規顧客数」「EC売上高」
「高感度上質戦略ツアー売上高」「海外主催1人当たりの造成本数」
「海外主催催行率」

上半期目標の達成が厳しい項目

「代理店等取扱高」「インバウンド売上高」「300万円以上の利用顧客数」
「海外主催満席率」

【参考：2025 年度アクションプラン（重要項目）】

大項目	項目	KPI	上期 目標	通期 目標
連邦戦略	外商と連携した集客	外商顧客売上高	8.5 億円	30 億円
	法人連携	法人旅行売上高	0.7 億円	2 億円
まち化戦略	各都市代理店・シニアレジ デンスと連携した集客	代理店等取扱高	2 億円	5 億円
	海外代理店と連携した集客	インバウンド売上高	1.6 億円	4 億円
識別化	ATWO 登録個客の識別化	新規顧客数	1600 人	3350 人
	グループ CRM 連携に向けた 基盤づくり			
利用拡大	高感度上質戦略	高感度上質戦略 ツアー売上高	16 億円	46 億円
生涯個客化	MINT 生涯顧客化 外商部門と連携した生涯顧 客化	300 万円以上利用顧客	200 人	430 人
DX 基盤・ 事業構造改 革	生産性向上	海外主催 催行率	55%	55%
		海外主催 満席率	74%	74%
		海外主催 1 人当たりの造成本数	12 本	24 本
	DX 基盤	EC 売上高	2 億円	5 億円

Ⅱ. 2025 年 12 月支給賞与について

【審議決定事項】

対象：社員、メイト社員、エルダースタッフ

1. 三越伊勢丹ニッコウトラベルの賞与制度について

1) 賞与制度について

- ・ 三越伊勢丹ニッコウトラベルでは、2021 年度春の交渉より、賞与については年間要求ではなく半期交渉・半期要求としています。
- ・ 半期交渉・半期要求では、ベースとなる賞与支給表があり、期初に審議決定した業績評価指標に基づき、支給表の見直しの有無を確認した上、労使協議会で要求をおこないます。
- ・ 但し、三越伊勢丹ニッコウトラベルの半期交渉・半期要求における支給表の見直しについては、基本的には 6 月賞与での変動とし、その変動幅も 2021 年度に基本賞与に包含した旧業績連動賞与分の 0.50 ヶ月と定めています。

【※参考：半期交渉と都度交渉について】

半期交渉	ベースとなる賞与支給表があり、期初に設定した業績評価指標に基づき、支給表の見直しの有無の確認を含め交渉をおこなう。 業績評価指標を確認した上で基本となる年間賞与支給表を変動させる場合は、下記の対応とする。 <ul style="list-style-type: none">・ 6 月の支給表における変動・ 旧業績連動賞与（0.50 ヶ月）の範囲内での変動
都度交渉	ベースとなる賞与支給表によらず、直近の業績を踏まえ、支給ヶ月の交渉をおこなう。

【※参考：2025 年度業績評価指標について】

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）

2025 年度計画（アクションプラン）

2. 2025年12月賞与交渉における考え方および水準について

- ・ 今回の12月賞与では、現行の賞与制度に則り、支給表通りの要求をおこないます。

【参考：支給表の水準】

	12月	6月	年間支給ヶ月
ステージB	2.50	平均2.50	平均5.00
ステージCs	平均2.50	平均2.50	平均5.00
ステージCa	平均2.30	平均2.30	平均4.60
ステージCt2年目	平均2.30	平均2.30	平均4.60
ステージCt1年目	平均1.30	平均2.30	平均3.60
メイト社員	平均1.20	平均1.20	平均2.40
エルダースタッフ	1.00	1.00	2.00

※ステージCt1年目の入社年の6月賞与：0.50ヶ月

- ・ 役割・評価別賞与については、下記の役割におけるB評価の場合が平均の支給ヶ月となります。
ステージB：B3 ステージCs：C②（リーダー） ステージCa：C③（サブリーダー）

【12月賞与支給日】 2025年12月5日（金）

3. 社員の具体的な要求内容（2025年12月支給賞与）について

- 社員の2025年12月賞与の具体的な要求内容は下記の通りです。

【ステージB】

(1) 支給表要求

支給表については、以下の通り要求します。

単位：ヶ月

12月
2.50

【ステージCs】

(1) 評価分布要求

評価分布については、以下の通り要求します。

評価をポイント表に基づき、ポイント換算し、全体平均を4.1ポイント以上とする

【参考：ポイント表】

評価	S	A	B	C	D
ポイント	6	5	4	3	2

(2) 支給表要求

支給表については、以下の通り要求します。

単位：ヶ月

12月
2.00

役割・評価別賞与

単位：ヶ月

	C①	C②	C③	C④
S	0.80	0.70	0.60	0.50
A	0.70	0.60	0.50	0.40
B	0.60	0.50	0.40	0.30
C	0.50	0.40	0.30	0.20
D	0.40	0.30	0.20	0.10

【ステージCa】

(1) 評価分布要求

評価分布については、以下の通り要求します。

評価をポイント表に基づき、ポイント換算し、全体平均を4.1ポイント以上とする

【参考：ポイント表】

評価	S	A	B	C	D
ポイント	6	5	4	3	2

(2) 支給表要求

支給表については、以下の通り要求します。

単位：ヶ月

12月
1.90

役割・評価別賞与

単位：ヶ月

	C②	C③	C④
S	0.70	0.60	0.50
A	0.60	0.50	0.40
B	0.50	0.40	0.30
C	0.40	0.30	0.20
D	0.30	0.20	0.10

【ステージCt 2年目】

(1) 評価分布要求

評価分布については、以下の通り要求します。

各人の成果行動に基づき、絶対評価とする。

(2) 支給表要求

支給表については、以下の通り要求します。

単位：ヶ月

12月
2.00

評価別賞与

	Ct
S	0.50
A	0.40
B	0.30
C	0.20
D	0.10

※但し、ステージCt2年目については、実在籍者がいません。

【ステージCt 1年目】

(1) 評価分布要求

評価分布については、以下の通り要求します。

各人の成果行動に基づき、絶対評価とする。

(2) 支給表要求

支給表については、以下の通り要求します。

単位：ヶ月

12月
1.00

評価別賞与

	Ct
S	0.50
A	0.40
B	0.30
C	0.20
D	0.10

【賞与支給細則】社員の賞与の支給対象・基準日・支給方法は、以下の通り要求します。

1. 社員の2025年12月賞与

1) 支給対象

2025年4月1日から2025年9月30日まで勤務し引き続き支給日当日在籍している者

ただし、期間中欠勤・休職日数等（育児休職・介護休職等※）のあるものは、それぞれ定めた支給方法で支給する。その際、欠勤日数・休職日数等は、期間中の休日・連続休暇等を除く実質日数を算出する。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・休職等も含む

2) 基準日

本給、職務、および資格は、2025年9月30日現在とする。

※2025年4月1日から2025年12月1日までに社員からエルダースタッフに再雇用した者は、エルダースタッフとしての賞与を支給する。

3) 支給方法

① 社員ステージB

a) 期間中欠勤のない者

2025年12月：本給×2.50ヶ月

b) 期間中欠勤、休職、遅刻、早退、私用外出のある者

2025年12月：本給×2.50ヶ月×（所定労働分数-不就労分数）／所定労働分数

② 社員ステージCs

a) 期間中欠勤のない者

2025年12月：本給×（2.00ヶ月+役割・評価別支給ヶ月）

b) 期間中欠勤、休職、遅刻、早退、私用外出のある者

2025年12月：本給×（2.00ヶ月+役割・評価別支給ヶ月）×（所定労働分数-不就労分数）／所定労働分数

③ 社員ステージCa

a) 期間中欠勤のない者

2025年12月：本給×（1.90ヶ月+役割・評価別支給ヶ月）

b) 期間中欠勤、休職、遅刻、早退、私用外出のある者

2025年12月：本給×（1.90ヶ月+役割・評価別支給ヶ月）×（所定労働分数-不就労分数）／所定労働分数

④ 社員ステージCt 2年目

a) 期間中欠勤のない者

2025年12月：本給×（2.00ヶ月+評価別支給ヶ月）

b) 期間中欠勤、休職、遅刻、早退、私用外出のある者

2025年12月：本給×（2.00ヶ月+評価別支給ヶ月）×（所定労働分数-不就労分数）／所定労働分数

④ 社員ステージCt 1年目

a) 期間中欠勤のない者

2025年12月：本給×（1.00ヶ月+評価別支給ヶ月）

b) 期間中欠勤、休職、遅刻、早退、私用外出のある者

2025年12月：本給×（1.00ヶ月+評価別支給ヶ月）×（所定労働分数-不就労分数）／所定労働分数

4. メイト社員の具体的な要求内容（2025年12月支給賞与）について

- ・ メイト社員の2025年12月賞与の具体的な要求内容は下記の通りです。

【メイト社員】

(1) 評価分布要求

評価分布については、以下の通り要求します。

評価をポイント表に基づき、ポイント換算し、全体平均を4.1ポイント以上とする

【参考：ポイント表】

評価	S	A	B	C	D
ポイント	6	5	4	3	2

(2) 支給表要求

支給表については、以下の通り要求します。

単位：ヶ月

評価	12月
S	1.40
A	1.30
B	1.20
C	1.10
D	1.00

【12月賞与支給日】 2025年12月5日（金）

【賞与支給細則】メイト社員の賞与の支給対象・基準日・支給方法は、以下の通り要求します。

1. メイト社員の2025年12月賞与

1) 支給対象

2025年4月1日から2025年9月30日まで勤務し引き続き支給日当日在籍している者

ただし、期間中欠勤・休職日数等（育児休職・介護休職等※）のあるものは、それぞれ定めた支給方法で支給する。その際、欠勤日数・休職日数等は、期間中の休日・連続休暇等を除く実質日数を算出する。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・休職等も含む

2) 基準日

本給、職務、および資格は、2025年9月30日現在とする。

3) 支給方法

a) 期間中欠勤のない者

2025年12月：本給×評価別支給ヶ月

b) 期間中欠勤、休職、遅刻、早退、私用外出のある者

2025年12月：本給×評価別支給ヶ月×（所定労働分数-不就労分数）／所定労働分数

5. エルダースタッフの具体的な要求内容（2025年12月支給賞与）について

- エルダースタッフの2025年12月賞与の具体的な要求内容は下記の通りです。

(1) 基本賞与要求

基本賞与については、以下の通り要求します。

1.00ヶ月

(2) 賞与加算要求

賞与加算については、以下の通り要求します。

(賞与加算結果については労使で確認を行います)

S加算：0.40ヶ月

A加算：0.20ヶ月

【参考：エルダースタッフ現行制度】

	支給ヶ月	賞与加算
エルダースタッフⅠ・Ⅱ	みなし月例給×1.00ヶ月（12月・6月）	S加算：0.40ヶ月
エルダースタッフⅢ	月例給×1.00ヶ月（12月・6月）	A加算：0.20ヶ月

【12月賞与支給日】 2025年12月5日（金）

【賞与支給細則】エルダースタッフの賞与の支給対象・基準日・支給方法は、以下の通り要求します。

1. エルダースタッフの2025年12月基本賞与

1) 支給対象

2025年4月1日から2025年9月30日まで勤務し引き続き支給日当日在籍している者

ただし、期間中欠勤・休職日数等（育児休職・介護休職等※）のあるものは、後述の支給方法にて支給する。

※その他の無給の休暇・休職も含む

2) 基準日

時間給は、2025年12月1日現在とする。なお、2025年4月1日から2025年12月1日までにエルダースタッフに転換した者は、エルダースタッフとしての賞与を支給する。

3) 支給方法

①時給制エルダースタッフ

a) 期間中欠勤のない者

エルダースタッフみなし本給 × 1.00ヶ月

（みなし本給＝時間給×週契約時間×52週／12ヶ月、円単位切り上げとする）

b) 期間中欠勤、休職、遅刻、早退、私用外出のある者

支給対象期間の内、1日から末日まで1日も支給対象日がない月については、総額の1/6を1ヶ月分とし、当該月数分を控除する。

②月給制エルダースタッフ

a) 期間中欠勤のない者

エルダースタッフ月例給 × 1.00ヶ月

b) 期間中欠勤、休職のある者

エルダースタッフ月例給 × 1.00ヶ月 × （所定労働分数-不就労分数）／所定労働分数

※細部については労使協議の上決定する。

Ⅲ. 今回の賞与協議を踏まえての組合の考え

【報告事項】

対象：全雇用形態

【2025年度通期および上半期業績の見込みについて】

- ・ 2025年12月賞与については、前段の通り、三越伊勢丹ニッコウトラベルの賞与制度に則り、要求案の組み立てをおこなってきました。
- ・ 2025年度上半期の業績については、営業利益が上半期予算に近い状況と捉えています。
- ・ 一方で、通期の業績見込みとしては、為替状況による原価高騰等の影響を受け、主に海外差益の伸び悩みから、厳しい状況であることも確認しています。

【下半期の方向性について】

- ・ 今後の通期業績達成のための取り組みについては、労使で状況を都度確認し、メンバー全員で共有すべき方向性なども話し合っています。
- ・ 今年度の年度計画（アクションプラン）の進捗を確認する中で、ツアー造成数や売上に関しては、目標に対して概ね好調に推移している旨は確認しています。
- ・ 前述の海外差益の伸び悩みから、年度末までの追加ツアー造成についても労使で確認しましたが、インバウンドの影響から、航空機の座席確保が困難な状況であることも判明しました。
- ・ このような状況において、今後の取り組みとしては、基本的には既存のツアーの販売に、チームや部署、企業を超えての連携が重要という旨も確認しています。

【連携強化の施策について】

- ・ 労使では、ツアーごとの特徴や趣旨、情報を円滑に他部署や他のグループ企業（主に外商）と共有できるように、企画書の精度向上やメンバー間のコミュニケーション機会の設定なども施策として取り組みを進めています。
- ・ 組合としても、1人だけで収益を出すことはできず、企画・手配・仕入・広報・販促・営業等、さまざまな役割のメンバーが協力し合っていくことが、中期計画の推進および今年度の業績達成の鍵であると捉えています。
- ・ 業務の目的を共有し合う環境は、業績達成や業務効率化だけではなく、働きやすさや働きがいといった働く環境の改善にも繋がっていると認識しています。

【次回6月賞与について】

- ・ 今回の12月賞与については、支給表通りの要求となりますが、この機会に、企業の方向性と現状をメンバー全員と共有したいと考えています。
- ・ 次回の6月賞与については、通期業績見込みを確認した上での交渉となりますが、予算達成に向けて、一丸となって取り組んでいきましょう。

【今後のスケジュール】

日程	会議体等	場所
10月1日(水)	支部執行委員会	三越SDビル7階
10月14日(火)	本部執行委員会	新宿H&Iビル1階
10月16日(木)	支部評議員会	三越SDビル7階
10月22日(水)～11月5日(水)	限定メンバーズVOICE	各事業所
11月6日(木)	支部評議員会	三越SDビル7階
11月17日(月)	労使協議会	日本橋三越新館横 パーキングビル3階
12月5日(金)	2025年12月賞与支給	