



MINT news



2025年12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

日々の業務たいへんお疲れさまです。
今回「2025年12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。
11月6日(木)支部評議員会を経て、
11月17日(月)に労使協議会を開催
し、2025年12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。

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12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

開催日時：11月17日(月)11：30～
開催場所：日本橋パーキングビル3階
参加者：
(会社) 飯沼・上野・東 (敬称略)
(組合) 池田・花本・谷脇・木島

●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12月賞与要求案については、11月6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!

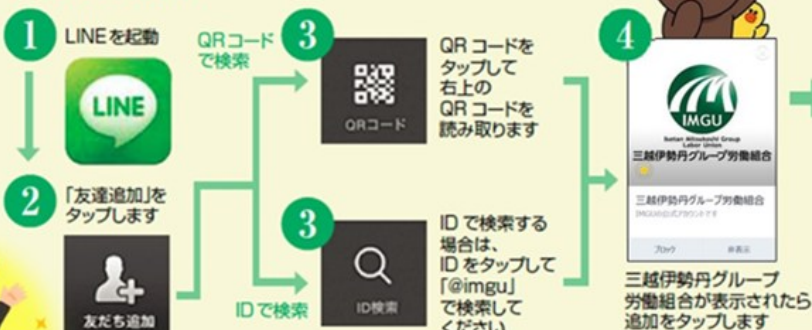
* 労働組合の活動報告や、
* 共済会のお得情報をいち早くお届け!!



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>

賞与要求に関して、満額回答ありがとうございました。

今回の12月賞与要求においては、メンバーとの意見交換もおこなってきましたが、今年度の業績達成を目指している中としても、とても重要な機会だったと捉えています。会社の現在の状況や今後の方向性なども含めて、メンバーと対話でき、さまざまな意見や声を伺いました。

組合としても、今年度に発表された三越伊勢丹ニココウトラベルの中長期の経営計画は、新たな事業を展開し、商品や価値提供の範囲を今まで以上に拡大していくなど、将来に期待を持てる内容だと認識しています。メンバーとしても、ワクワクしながら業務に取り組めるような方針でもあると感じています。一方で、実現に向けて、現場の目線では多くの問題や課題があることも認識しています。どう進めていくか、ということ全員で考え、議論し、実行していくことが重要だと捉えています。それがメンバー1人1人の働きがいの向上にも繋がっていると認識しています。

日々の業務において、全社的な現在の営業状況や、取り巻く環境等になかなかふれる機会の少ないメンバーもいますが、今回のVOICEにおいて、理解を深められたという声を聴くことができました。今年度においては、為替状況等、海外事業における外部影響は未だ大きい状況ですが、今後の通期業績達成に向けた取り組みにおいても、労使協力して進めていきたいと考えています。引き続き、よろしくお願いします。

●会社コメント<飯沼社長>

上期は「利益を確保しつつ、新しい領域に挑戦した期間」でした。特に、為替等の厳しい環境にも関わらず、全員で売上・利益創出にご尽力頂き、心より感謝します。この努力及び上期結果に応え、12月賞与要求は満額で回答します。引き続き「年間売上・利益・KPI」目標達成とともに、今後に向けた中長期計画を皆で実現していきましょう。

中期計画に向け、先ず「当社の3つの強み」を再度振り返ります。1つ目の強みは「シニア富裕層向けのコンテンツ」、2つ目は「高感度な価値提供できる販路(外商等)」です。今まではこの2つの強みを活かし、主催・手配・クーポン等を展開し成果を挙げてきました。今後は中期計画実現に向け、3つ目の強みである「三越伊勢丹グループ経済圏(顧客基盤)」をフル活用していきます。

具体的には、「統合新DX事業」を通じ、グループ全体の顧客に「ダイナミックパッケージ(宿・モビリティ・体験)」+「日常の高感度コトコンテンツ」を提供します。既存事業に新事業をプラスすることで、以下3つの「変革」を実現します。

一つ目は、**対象顧客を広げる変革**。当社識別顧客は約2万人とたいへん多くのお客さまがいらっしゃいます。しかし、グループ識別顧客は約800万人、MIカード顧客約200万人です。現事業をベースとしつつ、そこに新統合DX事業(ダイナミックパッケージやコトコンテンツ)を加え、従前の識別母集団2万人から、より広範囲の200万人・800万人という対象顧客にフィールドを拡大し、当社の高感度な価値を提供することが可能になります。

二つ目は、**生涯にわたり価値提供し続けるための変革**。当社は、お客さまがシニア層になってから接点を持つケースが多いことは確かですが、今後は新統合DX事業を通じ、当社との最初の接点を早期化(若年齢化)します。一方で、ご年齢に伴いお買い物や旅行にもあまり行かなくなったお客さまも、コトコンテンツ(飲食・観劇等)等は生涯にわたり日常的に使って頂けます。まさに、当社はグループで随一の「人生の全てのステージで、コトコンテンツを通じ個客と伴走する」究極の個客業を実現できる企業に進化していきます。

三つ目は、**事業構造の変革**。旅行業は従来、売上増に併せて要員コスト等も連動して上がる「変動ベース」事業です。ここに、新統合DX事業のような、売上増に伴うコスト連動が少なく、損益分岐を超えると大きな利益を生む「固定ベース」事業を組み合わせ、より筋肉質な収益体質を作ります。ここで獲得した収益をベースに、コア事業である旅行事業を更に魅力あるものにするべく、事業や人財等へ積極的に再投資していきたいと思えます。

上記の中期計画を進めつつ、年度の売上・利益目標を達成することは簡単ではありませんが、一人ひとりが、「収入を増やす」「効率を上げる」「経費を抑える」の何れかに少しでも取り組めば、必ず結果はついてきます。皆で力を合わせ、必ず目標を実現していきましょう。