



三越伊勢丹グループ労働組合 名古屋三越支部速報

2026年2月23日に開催した労使協議会の内容をお知らせします

会社： 安藤 坂(議事進行) 河合 喜多村
 組合： 中住 牛田 今井

【2026年度春の交渉】妥結について

2026年度春の交渉妥結までの動き

1月		2月				妥結
27日(火)	1日(日)	10日(火)～	13日(金)～	22日(日)	23日(月・祝)	
労使協議会	支部執行委員会	評議員会	メンバーズVOICE	支部大会	労使協議会	
会社より労使通年協議と2026年度上半期営業体制提案	議案書・賃金要求案を審議決定(執行委員会原案)	執行委員会原案を審議決定(評議員原案)	賃金要求案の説明(メンバーへ議案書のコンセンサスを図る)	議案書の審議決定=要求内容の決定	会社側へ賃金要求、2026年度勤務パターン、2025年度労使通年協議、2026年度上半期営業体制 組合回答	

2026年2月22日開催 支部大会審議の様子



- 労働組合は、2月中旬から下旬にかけて「2026年度春の交渉」について組合機関会議や動画配信、小規模集合型でのメンバーズVOICEによって、その内容の説明と意見集約をはかりました。
- また、2月22日(日)に開催した支部大会にて、2025年度労使通年協議、2026年度上半期営業体制および2026年度勤務パターン、2026年度賃金要求について審議をおこなった結果、全会一致で可決されました。
- その後、2月23日(月)に開催した労使協議会にて、2025年度労使通年協議、2026年度上半期営業体制および2026年度勤務パターンについて労働組合が「了」の回答をしました。
- また、労働組合の2026年度賃金要求に対しては会社より満額の回答を受けた事により、「2026年度春の交渉」は終結いたしました。
- 「2026年度春の交渉」における2026年度賃金要求や2025年度労使通年協議、2026年度上半期営業体制の詳細は「2026年度春の交渉 議案書(案)」をご覧ください、2026年度勤務パターンに関しては会社通報をご確認ください。
- 次頁に労使協議会での労使双方のコメントを記載します。

2026年度春の交渉
 メンバーズVOICE内容はこちら→
 (労働組合HPIにリンクします)
 ログインID:55+社員番号8ケタ
 パスワード:生年月日8ケタ





労使協議会を終えて労働組合コメント 支部執行委員長 中住萌里さん

- ・ 「2026年度春の交渉」における2026年度賃金要求について、満額のご回答をいただきましたこと、御礼申し上げます。
- ・ 今回の春の交渉メンバーズVOICEでは、動画配信と小規模集合型の意見交換会を併用しておこない合意形成を図ってまいりました。
- ・ 特に大前提とし2026年度は競争の激化の中にもチャンスが潜んでいるということをポジティブにとらえてもらえるようメンバーへ説明しました。その中で賃金要求や労使通年協議事項に関しては、ベースアップを始め賞与支給表の見直し、休日数の増加をなぜ今やるのかという部分を中心に丁寧な説明をしてまいりました。
- ・ メンバーからは、特に「独自のベースアップを継続的に実施してくれるのはありがたい」という声を多数いただくなかで、一方「初任給引上げにともなって今まで積み上げてきた評価に追い付かれるのではないかという不安」の声もいただいております。
- ・ 外部環境や内部環境の変化が激しいなか、まずはリボーンプランの実行とともに20億円の営業利益を目指し、全員で何ができるのか考えることが今後の成長に重要ととらえております。労働組合としましては、引き続きメンバーの頑張りに対して更なる処遇への還元をお願いしていくとともに、メンバーに対してその意味合いやメンバー自身の行動につなげてもらえるように努めていきたいと考えます。さらなる成長に向け労使一丸となって取り組んでいきたいと思っておりますので次年度以降も引き続きよろしく願いいたします。



労使協議会を終えて総括コメント 総務統括部長 安藤朋彦さん

- ・ 今年度は減収減益の予算でスタートしましたが、一部ブランド撤退による減収は当初見込んでいた通りであり、売上は最小限のマイナス幅で食い止められる見込みです。
- ・ 営業利益については予定を上回るペースで進捗しており、2024年度にかなり近づいている状況です。これは従業員のみなさんの頑張りによるものだと思いますので、感謝申し上げます。
- ・ 次年度については、まもなく大きな競合店が完成し競争も激化しますが、我々はそれに対応する策をしっかりと準備してきました。
- ・ まもなく当社においてもさまざまなブランドがオープンしていき、当社向かい側の25番街区とともに、このまちを盛り上げていく手をたくさん打っています。
- ・ このピンチをチャンスに変えていくよう、しっかりとお客さまを取り込んでいく体制をつくっていきましょう。
- ・ 次年度は社会的責任を果たすべく、ベアも対応をしてまいりました。また賞与も利益が取れば還元をしていけるよう検討してきました。頑張れば大きくプラスとなる、一方で競合の影響を強く受ける可能性もあるため、踏ん張りどころの年度になると思いますが、次年度以降も見据えて着実に取り組みを進めていきたいと思っておりますので、協力しあって一緒に歩みを進めていきましょう。よろしく願いいたします。

