

# さんか EXPRESS

掲示用

発行所  
セブン&アイグループ労働組合連合会  
イトーヨーカドー労働組合  
東京都品川区南大井6-27-18  
TEL 03-5493-6440  
FAX 03-5493-6469  
発行者 小鷲 良平 編集者 松川 将也

## SST事業合同説明会に関する労使協議会 開催報告



会社



労働組合

2024年10月10日(木)の店長会議後に「SST事業合同説明会」が開催され、グループの構造改革およびイトーヨーカ堂の事業再編について説明がありました。これを受けて会社より一連の発表に関する労使協議会の申し入れを受けました。労使協議会では会社より今回の発表に至る経緯や目的などに関して説明があり、労働組合からは中央役員から挙げた声を伝えました。また労使協議会終了後、「緊急中央執行委員会」「緊急全国支部執行委員長会議(支部長会議)」を開催し、内容の共有を図りました。

【開催日】2024年10月11日(金) 【会場】大森サポートオフィス会議室

### 【出席者】

#### 会社

山本(代表取締役社長)、須賀(取締役執行役員 販売本部長)、伊藤(取締役執行役員 商品本部長)、荒川(取締役執行役員 管理本部長)、荒谷(取締役執行役員 IY販売事業部長)、河田(取締役)、尾城(執行役員 人事総務室長)、千代田(人事労務部GM)、東條(人事労務部GM)、木本(人事労務部M)、桑原(人事労務部M)

#### 労働組合

《イトーヨーカドー労働組合》

小鷲(中央執行委員長)、宇野(中央執行副委員長)、竹内(中央執行副委員長)、鈴木(中央執行書記長)  
松川(中央執行書記次長)

《イトーヨーカドー労働組合 ヨーク分会》

細谷(中央執行委員長)、千田(中央執行書記長)、三浦(中央執行書記次長)

### 【SST事業合同説明会における発表内容】

1. SST事業と一部グループ会社による「株ヨーク・ホールディングス」の設立
2. IPOをめざす為の戦略的パートナーの招聘
3. ネットスーパー事業(センター型・店舗型)からの撤退
4. F&D事業以外(LS事業など)の株セブン&アイ・クリエイトリックへの移管・統合
5. 株Peace Deliとアイワイフーズ株の統合

## 《山本社長》 会社説明（抜粋）

日々の会社施策に対する組合員のご理解とご協力に感謝する。今年4月にSST事業として2025年度の目標達成を前提にIPOを行うことを発表した。掲げた目標に向けてWill Changeに取り組んでおり、組合員の努力の結果もあり現在計画通りに進んでいる。そこで、セブン&アイHLDGSとしては成長の加速を後押ししていくことがIPOに向けたバックアップになると考えており、社内だけではなく外部のリソースを使いながらさらに成長を加速させていくために、中間持株会社「ヨーク・ホールディングス」の設立と戦略的パートナーの招聘について10日に発表した。セブン&アイHLDGSとは今後もセブンプレミアムの開発等を中心として協業を続けながら、スーパーマーケット・専門店の成長に資する戦略的パートナーをこれから招聘していく。

イトーヨーカドーについては「食」を中心としたフード&ドラッグ事業にシフトしていくことを掲げてきた。競争に勝てる事業にするために他社にない特長を出せるよう経営資源を集中させて、「食」を強化していく。一方で、SCの魅力を最大化することを目的にフード&ドラッグ事業以外の専門店事業とマスターリース（原質貸借契約）をSCLに移管し、新生SCLとして専門店事業と不動産・テナント管理事業に注力をして成長していくことを目的に検討を開始することを発表した。併せて戦略的投資インフラとしてサプライチェーンの原価低減と差別化商品開発を目的にPDLとIFYを2025年度目途に経営統合をはかっていく。

ネットスーパー事業は成長戦略の大きな柱として展開してきたが、黒字化の見通しが見つからない中で、引き続き事業展開をしていくことは会社にとって大きな損失になるという観点から早い段階で決断をした。今後は外部のパートナーと連携しながら新たなラストワンマイル戦略を考えていく。ネットスーパー事業に従事されている組合員の処遇については今後労使で検討し、会社として丁寧な説明をしていきたい。

## 《小鷲中央執行委員長（イトーヨーカドー労働組合）》 会社説明を受けて

第2四半期の決算発表の場を受けて速やかに労使協議会の申し入れがあったことについて感謝申し上げる。労使協議会の開催にあたり、労働組合の基本的なスタンスとして「雇用・労働条件」に関わる重要案件については、事前の労使協議で確認することが大前提と考えているので、今後も事態の進展があれば同様の対応をお願いしたい。

決算発表以前の一連の報道や10日のSST事業合同説明会の内容を受けて、現場の組合員は不安と動揺に苛まれている。労働組合としては中央役員一人ひとりとコミュニケーションを図り状況の確認と現場の率直な反応について協議を行った。

### 1. 各社報道に関する課題

一連の報道について会社として謝罪を受けたことについては、組合内部で共有を図っていくが、報道先行での情報漏洩に対する会社の信用や信頼の毀損は、慣れることなく確実に積み重ねられており、現場は呆れ、言葉に出すことすらなくなっているような状況が現実起こってきている。今後の対応としては今回起きた事象に対してしっかり受け止め、真摯に対応していかなければならないと考えている。なお、セブン&アイHLDGSに対しては、度重なる情報漏洩、ガバナンスの脆弱性により職場に不安と混乱を招いたことに対し、毅然たる姿勢で、然るべき要請ないし抗議をセブン&アイグループ労連と連携して行っていく。

### 2. 中間持株会社設立、及び戦略的パートナーの招聘の検討

説明会にて「IPOの確実かつ速やかな実現に向けて、SST事業グループの成長戦略を補強すべく、戦略的パートナーの招聘（創業家との共同投資の可能性を含む）を通じた持分法適用会社化の検討を開始する」という発表があったが、SPA（株式譲渡契約）に関わるディールがいつから始まり、どのような条件になるのか懸念している。一連の内容について経営の専権事項であることは承知をしているが、これまでの事業会社の株式譲渡のイメージが現場で働く組合員の中で強く印象に残っているなか、戦略的パートナーの選定条件や、雇用・労働条件に関わる件に関しては事前共有をお願いしたい。

また、今回の内容は関連する事業会社、セブン&アイグループ労連加盟組合すべてに関係する内容であり、セブン&アイグループ労連とセブン&アイHLDGS間との確認領域だと認識をしている。今後も事業会社労使としての連携をお願いしたい。

### 3. イトーヨーカ堂の事業再編に向けた対応

ネットスーパー事業、専門店事業の対応について、未確定の要素が多いものの、今後大きな対応が想定される。特に出向・転籍、社内での再配置など雇用契約の対応等が発生することについては、相当な時間と労力を必要とする。現状、構造改革を推進している途上において、兼務で役割を担っている組合員も少なくないなか、今後の対応に大きな懸念を抱いており、スケジュールなどについて改めて労使で確認をしていきたい。

今日に至るまで、痛みを伴う構造改革への取り組みに対し、労使で誠実に対応してきた。この先の再成長に向けて、今後も労使が一丸となって取り組んでいくことに相違はない。現場力をこれ以上失わないためにも、労働組合としてもこの後、緊急の役員会議を開催し、労使協議会の内容を共有したうえで今後現場の声を集約していく。

今後の進捗のなかで必要に応じて継続的な労使協議会をお願いしたい。

### 《細谷中央執行委員長（イトーヨーカドー労働組合ヨーク分会）》 会社説明を受けて

SST事業合同説明会の内容について、IY労組と同様な声もあるものの、ヨーク分会の組合員は好意的に受け止めている声も多くある。(株)イトーヨーカ堂と(株)ヨークが経営統合して1年になるが、この間今後の企業成長や経費構造に対する不安等について労使で意見交換を重ねてきた。今回の発表で、新生イトーヨーカドーにおける成長に向けた方向性が明確となり、前を向いて業務に取り組めると感じた組合員も多いのではないかと。また、戦略的パートナーに対する不安も大きいですが、創業家との共同出資を踏まえると希望が持てるという意見もあった。私たちがヨーク・ホールディングスに求めるのは、厳しくも血の通った暖かい、スリムな経営であり、労使一丸となって頑張っていけるのではないかと考えている。山本社長から業界の中での自分たちの立ち位置について、競合他社が企業としてそれぞれ強みを持っているが、イトーヨーカドーにはまだ強みがないという趣旨の話があった。しかし、経営も従業員も食品スーパーマーケットの「人財」という観点でいえば、イトーヨーカドーは負けてはいなく、大きな強みを持っていると考えている。今後自信を持って人財をしっかりと活かしていくことを労使で話し合い、成果に結びつけていきたい。

今、労使で一番やらなければならないことは、この混乱の中、本部・店舗で働く皆さんが「商い」に専念できる環境を作り、守っていくことである。目の前のお客様に向けて、年末年始の取り組みを成功させるために共に頑張っていきたい。

### 《山本社長》 小鷲委員長／細谷委員長の話を受けて

情報漏洩についてはたいへん申し訳なく思っている。今後、施策を進めるプロセスの中で、今回のように報道が先行し、従業員に本来の趣旨とは異なる受け止められ方をすることや不信感を抱かれ、声もあがらない状況は組織として非常に危険な状態であり、私たちにとっても不本意である。セブン&アイ HLDGS.に対し改めて情報管理体制の強化と合わせて意見を挙げていく。

経営統合の件についてはお互いの良さを取り入れて成長することを目的としているが、屋号別に風土も異なり課題があったと認識している。今回の取り組みで課題に注力し一体となるための運営体制になったと考えている。今後は同じ業態での事業展開になるので、人財交流なども進めていきたい。業績が厳しい中で企業風土が弱くなってきたが、今回の事業再編を契機としてイトーヨーカ堂の創業以来の思いを大切にしながら取り組んでいく。今が転換期でありチャンスだと認識している。

### 【質疑応答】

#### 1. ヨーク・ホールディングスの設立、IPOを目指した戦略的パートナーの招聘

- 短期間で戦略が変わりすぎではないか。EBITDA 550 億などの目標が達成されていない中で判断が早すぎるのではないかと。Will Change スタート段階から今回のストーリーは決まっていたのではないかと疑ってしまう。
- 戦略的パートナーを見つけ、中長期で専門性を高めてIPOをめざすとしているが、パートナーに一定程度の資本を持たれてしまった場合は、将来的に事業会社の売却などの可能性について大きな不安を感じる。
- セブン&アイ HLDGS.からヨーク・ホールディングスに持株会社に変更となるが、退職金制度や健康保険組合・持株制度なども変わってしまうのか。
- 新社名が「ヨーク・ホールディングス」に決定した背景や、新社名に込めた想いを知りたい。

## 【会社説明】 山本社長

- Will Change で掲げている 2025 年度目標が達成できる見通しが立った今だからこそ、S S T 事業のさらなる成長を後押ししていくために、今のタイミングで中間持株会社であるヨーク・ホールディングスの設立と戦略的パートナーの招聘を判断したのは適切であったと考えている。
- 新社名や退職金制度・健康保険組合・持株制度などについては、セブン&アイ HLDGS としての考えや今後の検討事項となるため、現時点では回答することはできない。

## 2. ネットスーパー事業（センター型・店舗型）の撤退について

- センター型のネットスーパー事業が今後も利益が見通せないということは理解できるが、今後の事業展開を考えて店舗型だけでも残すことはできなかったのか。
- センター運営上、損益分岐点売上に理論限界売上が達していないことは、開業前にわかっていたのではないかと。黒字見込みの無い商売を続けてきたことに憤りを感じる。経営責任があるのではないかと。
- ネットスーパーに出向している社員の今後の配属先を含めた雇用・労働条件はどのようになるのか。処遇が変わる場合経過措置は取られるのか。
- お客様からの問い合わせに対して、店舗型からセンター型に切り替えた際、注文がパンクして専用窓口も対応しきれず、店舗でも対応に追われたため、今回は万全なサポート体制を組んでいただきたい。
- Y O 店舗においても利用客が一定数いるため、I Y 店舗同様に Y O 店舗での対応方法や問い合わせ窓口などを店長に周知してほしい。

## 【会社説明】 山本社長・須賀販売本部長・伊藤商品本部長・河田社長（㈱イトーヨーカドーネットスーパー）

- ネットスーパーのセンター型と店舗型では同じシステムで運用している。店舗型のみを残すことでセンター型撤退後にかかるシステムコストのすべてが店舗負担になってしまう。店舗負担があまりに大きすぎるため、すべて撤退するという判断をした。
- ネットスーパー事業は競合各社でも成功事例が確立できていないように、非常にコスト変動比率が高く、利益が出にくい事業であるが、受注件数が拡大できるセンター型に移行することで、売上が一定以上の規模に届けば利益化できると考え、事業をスタートした。当初見込んでいた固定費が想定以上に増加し、システム投資や作業コストの計上、荒利率の問題により利益化できなかった。今のまま続けても利益化することは困難という見通しの中で、少しでも早めの判断として今回の発表に至った。
- ネットスーパーに出向している社員は基本的に再配置していく。今後、処遇については労使で協議していく。
- オンラインニュースでは撤退に関して残念だという多くのお客様からのご意見が見受けられた。店舗に問い合わせが入っていく可能性があるため、お客様対応の矢面に立つ店舗の従業員のサポート、ケアはしっかりとやっていく。カスタマーセンターがパンクするのではないかとという声に対しては社内で協議しながら対応していく。
- Y O 店舗についてもネットスーパー撤退に関してお客様対応できるよう販売として情報発信をしていく。

## 3. F & D 事業以外（L S 等）の S C L 移管・統合

- 現在、専門店事業部の従事者（本部・店）は S C L に出向になるのか、転籍になるのか不安である。人事異動の前に I Y が残る選択肢はあるのか。また、今後 I Y と S C L 間で人材交流が行われるのか。
- S C のテナントとして商売するのであれば、店舗内の大型イベント等は今後 S C L 側で実施するのか。
- 専門店事業部の部署に所属していた社員で他の事業会社へ出向している場合、出向解除になった際の配属先はフード&ドラッグ事業の I Y に限定されるのか。

## 【会社説明】 山本社長

- S C L との対応については、これから事業の線引きなど様々な検討課題についてプロジェクトを立ち上げて検討していく。2026 年 3 月以降の移管をめざしていくため、人財に関わる部分については今後整理し、この 1 年半近くのなかで丁寧な協議をさせていただきたい。現在決まっているものはなく方向性についてお伝えしているので、まずは趣旨についてご理解をいただきたい。

～今後も雇用と労働条件の確保を最優先に捉え、  
組合員の声 タイムリーに経営に伝えていきます！～

— 掲示期間 2024 年 11 月 7 日（木）まで —