

「鉄道車両製造事業の再編」に関する 申6号 説明申し入れ交渉 1 回目②

第2項「経営の第4の柱」として車両製造事業を国内及び海外へ拡大する目的と中期ビジョンを明らかにすること。

【組合】 「経営の第4の柱」として新しい領域に挑戦する考え方と課題は何か。	【会社】 国内では、J-TREC が車両製造事業を伸ばしていく体制が必要だ。新津はステンレスの通勤電車が強みである。海外へはオペレーションとメンテナンスをパッケージにして取り組まなければならない。
移管後はどうなるのか。	JR 東日本が全体を見ながら、J-TREC と E-TEC と連携する。世界市場は 2020 年までに 2 兆円規模になると言われている。最初はリスクがあるが、5 年 10 年というスパンで海外進出をおこなっていく。
車両製造事業の中期ビジョンはどうか。	J-TREC は 3 年後の目標を出している。JR 東日本グループとしては 10 年後に 1000 億円程度の目標。海外展開はこれからになるので、1000 億円という数字に裏付けはない。気合論だ。
世界に対して具体的なセールスポイントは何か。	新津のステンレス車両は世界では一般的ではないが通勤電車として快適な車両を提供できる。規格の違いもあり、壁をどう乗り越えるか議論になる。

具体的なビジョンは示されず...

第3項 日本コンサルタンツの事業実績、今後の展望、海外展開に向けた連携とJR東日本としての役割を明らかにすること。

【組合】 事業実績を明らかにすること。	【会社】 2011 年 11 月に会社発足以降、累計で 60 件程度のコンサルティングをおこなっている。現在 30 件程度参画中。アジアが中心(ベトナム・インドネシアなど)。
今後の展望はどうか。	コンサルティング事業を推進し、人材を育成していく。海外での経験を積みグローバル人材としての成長を期待する。
JR東日本として果たすべき役割は何か。	事業計画の手伝いをするのがコンサルタント企業だ。JR 東日本の役割は列車本数の設定などを支援すること。
出資した会社が受注できないという法律のはずだが、どうなるのか。	その通りであり、発注側のコンサルティングをした場合 JR 東日本グループとして受注できない場合もあるので、見極めが必要だ。
連携はどうなるのか。	連絡を密に取り合い、情報を収集し案件を増やしていく。

1 回目③に続く