

申4号2016年度 年末手当 第2回交渉

営業収益は5期連続増、第2四半期決算として過去最高実績!

組合 ・北海道新幹線と首都圏輸送がけん引してきた。北陸新幹線の反動などがある中で、組合員が休日労働などで輸送確保に尽力したからこそ過去最高の収益を記録している。

・営業収益は最高だった。社員の努力に対して感謝申し上げる。営業経費の増加によって、営業利益は減少している。新幹線大規模修繕積立金によって経費が増えている。

堅調な収益確保に尽力した組合員に 会社は年末手当満額回答で応えるべきだ

会社 ・収益確保に尽力いただいたことは重ねて感謝している。鉄道はコントロールできない固定費の占める割合が大きい。コスト構造の変化やさらなる営業費用の削減で対応していく必要がある。新幹線の大規模修繕積立金や安全投資は将来のために、今やらなければならない。
・訪日旅行客が日本で消費する額も大きく減っている。当社としても予想より5億円ほど下回っており厳しい状況である。インバウンドとしても東海道方面に流れてしまう。

組合 ・新幹線大規模修繕は昨年末には打ち出していて、今年度初には見込んでいたはずだ。営業費用が増加してなお過去最高の収益を達成した。会社は認識を明らかにすべきだ。
・年末手当を出せない理由を探すのではなく、訪日外国人の消費減は爆買いがおさまったことが大きい。その中で訪日外国人は増加している。その方々をどうやって取り込むのかだ。インバウンド戦略で掲げた「東日本版ゴールデンルート」を具体化させるべきだ。現場は収益確保に努力しているのだから「増収がんばれ」と掛け声をかけるだけではなく、経営戦略と方法を明確に示すのが経営側の務めだ。

利益確保を人件費の圧縮に求めることは認められない!

会社 ・今期末手当の交渉にあたって、様々な議論を要する施策、課題があることを踏まえ、基本的な考え方は述べさせていただいた。スケジュール感を持ちつつ、真摯かつ精力的に議論を進めていきたいと考えている。

組合 ・第1回目の趣旨説明で「運転士の車掌運用の議論から引き続きの課題」「今後の営業の業務委託の推進に関すること」が会社から示された。営業の施策は議論の始まる前から会社が団体交渉の席上で明らかにした。そもそも、施策と手当は別物であり、同時に議論すべきではない。「信義誠実の原則に則り」という会社の言葉には不信感を覚える。
・改めて、3. 4カ月+5万円という要求額は妥当であると考えている。会社は通期の目標も修正していない。これは目標達成に対する目算があるからだ。支払い能力は十分にある。満額回答を要求する。



要求満額回答をかちとるために 全職場からたたかいをつくりだそう!

次号につづく