

## 「旅行業部門の今後の方向性」に関する 申17号 説明申し入れ(その1)交渉を行う③

10. びゅう商品の店頭販売を終了する理由を明らかにすること。  
また、IT販売に特化する目的と理由を明らかにすること。

旅行業、観光流動創造を引き続き創出するために店舗からオンラインに特化する。  
お客さまのニーズが変わり店舗からオンラインにシフトしている。  
オンライン申込みについては82%店舗に来ないというJTB総研の調べがある。シニア層は店舗利用あるが17%だ。JRだけの数字は、販売管理の仕方上把握できていない。  
VTSの店頭販売はしなくなるが、商品を作り売って収益を上げることは変わらない。その中で、収益には直接繋がらないが面的なサポートをする。店舗の役割が変わる。

11. 店舗販売終了後のびゅう商品のオンライン販売目標額を明らかにすること。

店舗販売がなくなるので、店舗ごとの目標がなくなる。会社としての収入目標などはこれからの検討だ。  
どうやってお客様を送客するかは考えていくことから、送客目標のような物は検討する。

12. グリーンスタッフをVTSへの出向が出来るようにする理由を明らかにすること。

2019年度末までにすべての店舗を移管する。グリーンスタッフとしての雇用が2020年まである人もいるため、選択肢を提供したいということだ。**雇用を守る大前提を確認**  
雇用契約を結んだ時に想定していなかった。個別の雇用契約は、変更か結び直しが必要。  
契約の変更は希望を聞いた上でとなる。  
出向時は、VTSの労働条件となる。賃金は雇用契約の通りとなる。

13. グリーンスタッフを支社間異動が出来るようにする理由を明らかにすること。

高崎から盛岡など極端な支社間異動は想定していない。グリーンスタッフの趣旨から逸脱する。隣接する支社をイメージしている。通勤しやすいところだ。

14. グリーンスタッフを駅業務への転換が出来なかった7支社(盛岡、秋田、仙台、水戸、高崎、新潟、長野)についても出来るようにする理由を明らかにすること。

雇用契約の途中で店舗移管・廃止になっても雇用継続したいということで検討している。  
支社跨ぎで異動したり出向できないなら駅でも就業できるようにしたい。  
出札や改札など各駅の担務に従事する。

**度重なる施策を担い努力を尽くしてきた！  
会社は具体的な実施内容を示して  
現場の不安を払拭するべきだ！！**