



申  
6  
号

## 「旅行業部門の今後の方向性」に関する 申し入れ(その2) 第2回団体交渉行っ! その4

第  
24  
項

オンライン販売の移行状況を示すこと。また、店頭販売からオンライン販売のみになることを早めにお客さまへ周知すること。

- ・びゅう商品(価格固定)は2022年3月末をもって終了。4月以降は、ダイナミックレールパック(価格変動)でオンライン販売を行う。
- ・駅頭ポスター、動画配信等で告知を行い、お客さまにご迷惑をおかけしないようにする。**確認!!**

第  
25  
項

オンライン販売は、誰にでも分かりやすく使いやすいものにする。特に大人の休日倶楽部会員やジパング倶楽部会員など、インターネット等が不慣れなお客さまに対するフォローを分かりやすく行うこと。

- ・現状のシステムは課題があるので、システムを新たに導入する。新しいシステムの仕様は検討段階。操作性や、見やすさ(フォント、色使い)の改善を行う。
- ・多人数で、申込みを分けなければならない事への対応は検討していく。

第  
26  
項

鉄道会社の強みを十分に発揮した商品開発を行うこと。また、他の旅行会社との過度な価格競争は行わないこと。

- ・東日本エリアの観光流動を創造することを第一の目的とした商品を創り出す。**確認!!**
- ・乗って楽しい列車など、訴求力の強い商品は今後も作っていく。
- ・エスコート商品やフレテミーナなど、企画性やテーマに重点を置いて商品開発していく。

第  
27  
項

オンライン販売に特化するため、お客さまへの相談・案内業務を行う窓口のオンライン販売サポートデスクの体制を強化すること。また、駅に負担をかけない体制とすること。

- ・オンライン販売サポートデスクは現在でもほぼ100%の応答率である。
- ・オンライン販売サポートデスクや、大人の休日倶楽部コールセンターの体制の強化を検討している。**確認!!**
- ・オンライン販売が浸透し、サポートも活用されれば、結果的に駅の負担は軽減される。

3月の提案以降鋭意議論を行い、本日で全ての項目の議論を終了しました。

施策により雇用不安を起さず、エルダー、グリーンスタッフ含めて雇用の場の確保をしていくことを確認しています。その上で、度重なる施策を担ってきた旅行業の組合員・社員の努力に報いるために、一人ひとりに向き合っていくことと、今まで以上に社員の希望を把握していくことも確認しました。

V T Sの労働条件向上について、要求実現には至りませんでした。人材確保が厳しくなる中で重要な視点として、引き続き実態把握と提起をしていきます。

検討中や不確定なことがあり、働く組合員・社員にとって大きく生活設計に関わる問題として、今後も必要な議論を行っていくこと、地本一支社における議論もしっかりと行っていくことを確認しました。