



申7号

2023年度年末手当に関する申し入れ

第2回団体交渉を行う！③

年間6ヶ月以上の期末手当を求めろ！

論点④ 営業費用の増加について

■「営業費用の増加」「黒字の水準はコロナ前の半分程度」と回答があった。計画では物件費が1008億円増加している。その中でも、「その他」の部分で616億円増加している。要素の中に「不動産販売原価」とあるが、この金額と中身を教えて欲しい。

□回転型ビジネスの不動産販売の手数料など

■どのくらい増加するのか

□公表できない。

■議論ができない。これは労働者が働いて挙げた収益や費用と別物なのではないか。

□そんなことはない。不動産に携わっている社員もいる。



■「営業費用の増加」「黒字の水準はコロナ前の半分程度との見込み」その原因が「不動産販売原価」であるなら、それを年末手当を抑制する理由にするべきではない。

□一つの経費を持って決めていない。会社としては抑制していない。その時々の中で出来るだけの回答をしている。

黒字の水準がコロナ前の半分程度となる営業費用の増加の要素には「回転型ビジネスの経費」が入っていた。しかし、いくら経費が増えるのかは「公表できない！」これが理由で、年末手当を抑制されたら納得できない！

論点⑤ 設備投資について

■設備投資は、2019年度が過去最大で7406億円だ。コロナに入り、2022年度は5547億と抑えられてきた。しかし、2023年度は年間7360億円と発表され、過去2番目の数字だ。設備投資はコロナ前に戻したと見ている。設備投資がコロナ前の水準に戻したのなら、期末手当の水準も戻すべきだ。

□会社として成長としていくために数値を設定している。経営状況を踏まえて一定の抑制をしていた。すべてを無くしたとは言えない。必要な設備投資は行い、社員への還元、幸福に繋げていく考えは変わらない。

論点⑥ 社員数の減について

■10年前と比べ社員数は約1万2千人減。人件費は10年前に比べ約900億円も下がり、今年の人件費は3940億円と過去3番目に低い。JR東の労働分配率は平均よりも低い。日本経団連の中心的な企業の一つとして、そのような点もみるべきではないか。

□当社の労働分配率は一概に低いとは言えない。

論点⑦ 生産性の向上について

■会社が社員の生産性を図る指標はあるのか。

■組合は社員一人当たりの売り上げを見ている。JR発足当時は約1894万円であった。社員数が減り、生産性が上がり、今年は過去最高の約4300万円にもなる。この数字を参考にしてはどうか。

□生産性を計る指標は示せるものはない。

□様々な指標を見て判断するもの。社員の努力を受け止めた中で判断するもの。

論点⑧ コストダウンについて

■オペレーションコストが目標の1000億円の削減が達成できる見込みとなった。目標を掲げ達成しても賃金に反映しなければ社員のモチベーションの低下に繋がる。

□社員が日々取り組んで頂いていることは認識している。しかし、コストダウンは企業として、していかななくてはならないもの。