



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！②

年間6ヶ月以上の期末手当を求めろ！

論点① 業績動向について

■第2四半期単体決算は営業収益9573億円(対前年度+1371億円)、運輸収入8286億円(対前年度+1491億円増)となった。コロナ前に比べ88～89%まで回復した。大幅回復を成し遂げた要因は組合員・社員の努力だ。

□社員が一丸となって掴んだ結果だと捉えている。

■本業の力を示す営業利益は1550億円(対前年+1003億円、283.7%)となった。

この大幅回復を成し遂げた組合員・社員の努力に報いることを一番大きな主たる要因として年末手当を考えるべきだ。



年末手当の主たる要因

職場の努力だ！

特に営業利益



□主として短期的な業績、特に営業利益を踏まえた上で、

足元の状況、社員の奮闘などを踏まえ、総合的に判断していくもの。



■第一回交渉で、お盆期間のご利用状況は「伸び悩んだ」と評価が述べられたが、お盆輸送、台風に対する組合員・社員の努力で対前年度147%になったと捉えるべきだ。

□想定したものに達しなかった事も事実だ。社員一丸となって取り組んだと言うのは会社も認識している。

■業績動向は、昨年の年末手当の状況よりも、はるかに改善されている

□改善はされている。しかし、今後費用が計上されるので業績予想は上方修正はせずに据え置きしている。

■職場の企画業務の売り上げはいくらぐらいあるのか。その金額も把握し、年末手当の判断基準に入れるべきだ。

□手元には数字はないが一定程度の収益は確保している。社員が収益の向上に取り組んでいることは把握している。

■現状の成績率の原資はどの程度か。成績率が年末手当の抑制になるのか。

□成績率の原資があると言うものではない。期末手当は今後も、主として短期的な業績を踏まえ判断していくもの。

論点② 業績予測について

■業績予測をどう見ているのか

□コロナ前の9割程度まで回復すると見ているが、営業費用がかさみ、利益はコロナ前の半分程度にとどまると考えている。

■収入状況は目標に対しオンラインか。

□ほぼオンライン。しかし、運輸収入は好調だが定期外は若干下回っている。

■インバウンドは年間の目標200億円となっている中、上半期で141億円も売り上げている。目標よりも大幅に増加するのではないか。

□現時点では、順調にいけば目標はクリアできる。

論点③ 「コロナ前に及ばない」という会社回答について

■コロナ前には戻らないとことで「定常状態」という考えが示された。しかし、第1回交渉の会社回答で「コロナ前の業績の水準には及ばない」と言われた。コロナ前には戻らないなら、ずっと、コロナ前の業績には戻らない。この先ずっと、期末手当はコロナ前の業績水準に及ばないと言い続けるのか。

□お客さまの状況はコロナ前には戻らないということ。だからこそ収益力を向上しなくてはならない。それが会社の持続的な成長と社員還元につながる。

▲組合の主な主張

▲会社の主な主張▲