

# Point

2024/3/18 No. 23

J R 東労組青年部  
(東日本旅客鉄道労働組合青年部)  
発行責任者 宮下 洋介

## 私たちは会社回答に納得できない!

その②

### 業績に対する考え方

#### 会社主張

営業収益はコロナ前と比較して9割ほどに回復しているが、営業利益は比例して戻ってきていない。経営体質の強化が必要であることが決算の結果にあらわれている。筋肉質な経営体質にならないといけない。

#### 私たちの主張

営業利益が戻らないのは、営業費用が増加していることが大きな要因である！費用の増加は経営の判断で行われたことであり、経営の責任を私たち働く者に押し付けるのは筋違いだ！営業収益を9割まで回復できたのは、職場で働く私たちの努力があったからである！その努力に報いるべきだ！

### 営業費用の推移

2018年度

営業収益 2兆 1,133 億円

営業費用 1兆 7,214 億円

・人件費 4,499 億円

・物件費 7,900 億円

(その他 4,227 億円)

(減価償却費 2,992 億円)

→部外委託増が主な要因

営業利益 3,918 億円

2023年度(計画)

営業収益 1兆 9,780 億円

営業費用 1兆 7,600 億円

・人件費 4,100 億円

・物件費 8,350 億円

(その他 4,690 億円)

(減価償却費 3,200 億円)

→不動産販売原価増、収入対応経費

営業利益 2,180 億円

(対2018年度 55.6%)

人件費を削った分、機械や土地の購入など設備投資に回している!?

### 筋肉質な経営とは?

会社にとっての筋肉は「人、モノ、金、設備」など、売上と利益を出すための会社の資産。利益を生み出さないもの(贅肉)をそぎ落とすことで、効率的な経営をつくり、生産性向上を図っていく狙いがあります。

組織再編によって一人何役も担い、人が減っている中で生産性向上に大きく寄与している。ベアで還元されないのはおかしい!

社員・家族の幸福はどこへ? これではモチベーションも上がらない!



青年部員の声

営業利益が戻っていないことを重視するのではなく、この間の職場の努力を重視し、組合員・社員を第一として考えるべきだ!!