

業務部速報



No. 77

発行 25. 11. 14

JR東労組 業務部

申8号

慢性的な要員不足が深刻化する中で奮闘する組合員・社員の努力に報い、モチベーションの向上を求める年末手当に関する緊急再申し入れ その①

組合員・未加入者・社友会会員・他労組組合員から **約1万3千件** の声が集まる！

組合員・社員の奮闘と努力を 一番の考慮要素とするべきだ！

申6号回答を撤回し
満額回答を求める！！

【組合の主張】

【会社の主な回答】

第3回交渉で示した回答が最終回答だ

組合の主な主張

- 3ヶ月以上に乗ったということは、一定の前進があったと感じている。職場で働く組合員・社員の奮闘の結果だ。
- 回答に関する会社の考え方、①営業利益を主として見ること、②支給額を重要視すること、③社員よりも株主に厚く還元すること、④要員不足等の職場の苦勞を受けとめるとしながらも、それが数字に現われないこと等について問題意識があり、再申し入れを行った。経営と職場に溝がある。溝を埋める努力をして頂きたい。

会社の主な回答

- 社員・組合員の声で、努力についても主張いただき受け止めている。
- 社員の皆さんの努力も勘案して、でき得る最大限の回答を先日している。引き続き様々なチャンネルで、社員の声を受け止め、何ができるのかを検討する。

一意図的な営業費用の増加によって賃金を抑制する考えはないことを確認！

- 営業収益をいくらあげても営業費用が膨らめば、営業利益が減益になる。営業費用は組合員・社員の努力でどうにかなるものではない。

- 営業費用について、数字を操作するために意図的に増やし賃金を抑制しようといった考えは持ち合わせていない。

- 営業利益を主として見ることについて職場の声を届けたい。「営業利益で決められたままのものではない」「あまりにも都合が良すぎる。収益を生み出している現場に対する労いが感じられない」「職場の努力で生み出される収益は限界まで取り組んでいる。だから営業収益で見るべきである」…この声を受け止めて頂きたい！

- 皆さんの増収等の取り組みがあり、この営業収益がある。

- 営業費用の増加についても声がある。「営業費用は会社のサジ加減でどうにでもなる」「現場がいくら稼いでも高輪などの不動産投資で営業費用に上乗せされたらたまらない」「営業費用増は経営者の責任であり、社員の責任ではない」…この声を受け止めて頂きたい！

- 受け止めるが、いたずらに営業費用を増やすために投資しているのではなく、持続的に成長するために投資をしている。

「営業利益だけを見ているわけでない」ことを確認！

- 営業利益を無視するべきとは主張していない。営業利益だけを見るのではなく、営業収益として現われる職場で働く組合員・社員の奮闘の結果を大切に頂きたい。

- 営業利益だけを見ているわけではない。直近の業績をベースにした中で、営業収益や営業費用、営業利益がある。様々な要素をしっかりと検討した中での回答である。

JR東労組は、組合員・社員の奮闘と努力を一番の考慮要素にすることを求め続けます！！