



## 申20号「『変革2027の実現に向けた組織の再編について』に関する 1月27日開催 説明申し入れ(その1)」団体交渉を行う! ②

～3項続き～

### 【設備技術センターについて】

- ・設備部の主管課(東京支社電気部一部を除く)はすべて、設備技術センターへ統合される。
- ・エネルギー企画部に属する現業機関は本施策の対象外となる。
- ・保線設備技術センターは、代表保線技術センターと統合するか、単独で新設するか規模によって変わる。
- ・設備技術センターは、保線を除き、各本部・支社を1つに統合するように検討中である。
- ・パートナー会社、認定線区、エリアセンター、メンテナンスセンターの再編・エリア変更について、本施策では変わることはない。

### 4. 現業機関において企画業務等を担うことになることから、権限委譲と予算管理の考え方を明らかにすること。

- ・現業機関でどの程度の企画業務を行うのかを定量的に示すのは難しいが、現場で出来ることは増える。
- ・徐々に移管するのがあるべき姿であり現実的。特定の人だけが企画業務を行うことは想定していない。
- ・現業機関での企画業務のイメージは、例えば運輸系統は、庁舎清掃や車両清掃等の契約業務など。営業系統は、Suicaの加盟店拡大やJREポイントなどの加入促進、販売促進、観光出迎えなど。
- ・企画部門との調整作業が煩雑なので役割分担を整理する。
- ・生活サービス・MaaSなど新しいものも出てくる。人事交流や必要なノウハウを伝えながら行う。
- ・予算規模は検討中。必要な予算を配布していく方向だ。企画業務はいろいろな社員に担っていただくが、予算管理業務は全員ができるものではない。経験値が高くない場合は、必要な教育などをした上で数年かけて移譲する。
- ・企画し実行したものが赤字になっても処罰はしない。現在も支社担当者が赤字を出しても処罰されていることはない。商売でトライ&エラーは大切。意図的に損失を出す人は想定していない。
- ・(ノルマを課すことはあるのか?)今でも収入目標はある。当社エリアは広く、それぞれお客さまの利用実態が異なるが、ケースバイケースである。生活サービスは商売であり目標を持つことは大切。ポジティブに機能することが大事だと考える。

### 5. 新潟支社が首都圏本部と東北本部に、業務移管しない理由とエリア管理しない理由を明らかにすること。

- ・新潟は新幹線で東京との流動はあるが、それ以外のエリアとの流動はそれほどない。東北エリアと首都圏エリアはそれぞれのエリア内で活発な旅客流動がある。
- ・旅客の利用実態を踏まえて、3つのエリアとした。
- ・新潟支社の業務についても、現業機関への業務移管は行っていく。
- ・支社については、マーケティング部、鉄道事業部、企画総務部の3部体制になる。

**新潟の強みをどう活かしていくのか!安全を守り、働きがいをつくり出すことは課題だ!**

### 6. 支社等の境界の変更についての考え方を明らかにすること。また、本社と本部・支社の要員配置の考え方と発足当初の要因規模を明らかにすること。

- ・本施策において支社境界を変更する考えはない。
- ・本社は戦略的業務、本部・支社はオペレーションの役割を持つ。役割分担はある。
- ・年度初において約50,000人の社員がいるが、その社員配置のフォーメーションを変えて業務の改善を図り現場重視にしていく。
- ・現在、企画部門社員は10,000人程いる。業務を移管するので、社員も異動する。しかし、企画部門の使命が薄くなるわけではない。
- ・発足当時の規模感については、示せるものはない。
- ・企画部門の社員数削減のために行うのではないが、現場社員の可能性を発揮できるようにしていきたい。

**不安・疑問点を解消するため、引き続き団体交渉を行っていきます!**