

# 業務部速報



No. 80

発行 23. 3. 7

JR東労組 業務部

## 申9号 2023年度 賃金引き上げ等に関する申し入れ 第2回団体交渉②

組合の主な回答		会社の主な回答	
対前年との比較において黒字転換を果たした業績を見るべきだ！			
●第3四半期決算の運輸収入は1兆581億円(対前年+2207億円)、営業利益は822億円対前年+1195億円の黒字となった。この黒字は職場の努力だ。	■社員1人ひとりが安全・安定輸送、品質の高いサービスの提供、新型コロナ対策に取り組んだ1人ひとりの結果である。		
●1月の鉄道営業収入は対前年同月比131.6%だった。これまでにない回復だ。	■計画の数字には達していないが、経済活動の再開もあり、1月の営業収入は8割程度。2月では85%と回復している		
●それは対2018年度だ。会社はコロナ前に戻らないと言っている。戻らない数値と比べるのはおかしい。対前年度で見るべきだ。	■コロナ前と比較する上で重要。例えば運輸収入など対前年で見ている。		
見通しは明るい！経営の想定の高さを理由に賃金を抑制するな！			
●全国旅行支援は1月10日～3月末。インバウンドでは、昨年の訪日者は380万人だったが、2023年1月だけで150万人だ。今年度の見込みは明るい。	■年初の計画では段階的に回復と見ていたが、コロナ再拡大に引きずられ、当初計画を割り込んでいる。マイナス分を今年に入ってからの上乗せでリカバリーしようと言っている		
●会社が立てた計画より下だが、通期の予測はどのように見ているのか。	■明るいと言うよりしっかりと会社として立てた目標を達成しなければいけない。		
●コロナが5類になり経済活動は正常化に向かう。清野元社長が理事長の日本政府観光局はインバウンドについて2025年にコロナ前の水準を超える目標を掲げている。中長期の見通しも明るい。	■社会の動向を踏まえれば、明るい材料が見えるものの、決して楽観視出来るものではない。		
	■コロナの5類化により移動や旅行の需要は一定程度回復する余地はある。		
●何故、必ずしも楽観出来るものではないと主張するのか	■夏の感染拡大の減収を足元の好調分でリカバリーしなければ年間の目標達成は厳しいので楽観視できない。		
●当初想定した計画に達していないということだが想定が高いのではないのか。	■高い・低いではなく、会社として掲げたものを達成することが求められる。		
●会社が一方的に立てた目標に届かないことが、賃金を出さない理由にされたら納得感がない。	■前提に基づいた目標を掲げた。高すぎる目標を掲げた認識はない。		
●経営が黒字にするために様々示して職場は担う。それに対して賃金を要求している。想定から高いか低いかは関係ない。それは経営の問題だ。	■賃金交渉では、会社の動向を加味することは述べている。それだけではなく中長期的な目標、職能・職責など総合的に判断する。		
●働く者は経営ではない。経営側が目標を立てて施策を示して担った。その結果、目標に達していないから賃金が出せないのは納得出来ない。目標を立てた経営側の責任ではないのか。	■経営が計画を立てたのは認識が一致出来ない。年次計画を発表したが、各部門の役割で具体的な計画に落とし、最後は個人の目標に落としに行く。計画は社員の声を聞いて作っている。経営責任ではなく社員全体として取組んでいくもの。誰かの責任ではなく、みんなで立てて達成するものだ。		
有利子負債の利払いの影響が少なくなっていることも勘案するべきだ！			
●有利子負債について1兆円が増えたことをしきりに強調しているが、20年前と比べ、利払いが少なくなり、経営への影響は少なくなっている。	■20年前の有利子負債まで戻った。利払い額は減っている。ただし、順調に返済していた有利子負債が戻ったことで財務体質が悪化した。格付けも落ちている。		
●JR東の格付けは、鉄道業界では高い。	■一概に単純に比較するものではない。		
JR東日本の平均年収が20年前に比べ下がっていることに問題意識を持つべきだ！			
●20年前の平均年収は約686万円、2022年は約640万円だった。平均年収が46万円の減だ。人件費は20年前が、6272億円、2022年は3693億円だ。	■給与は時々の状況を加味して決定してきた。		
●賃金が上がらないことが社会問題になっている。JR東日本も問題意識として持つべきだ。	■20年前は、ベテランが多い状況で、その平均だ。この20年間で様々な処遇改善を図ってきた。期末手当が下がっている事実はあるが、出来る最大限の処遇改善を行ってきた。月例賃金は下がっているとは思っていない。		
今こそ、内部留保を活用するべきだ！			
●内部留保と呼ぶ貸付等不動産は、2018年から2022年で2000億円の増加、時価は4000億円も増加している。不動産を販売した収入を営業利益に入れているように、今こそ内部留保を活用すべきだ。	■回転型不動産ビジネスモデルに関連すること。会社資産は売却すれば利益になるが、利益が目的ではなく、開発したビルなどにキャッシュとして新たなビジネスに挑むサイクルを回すのが目的である。		