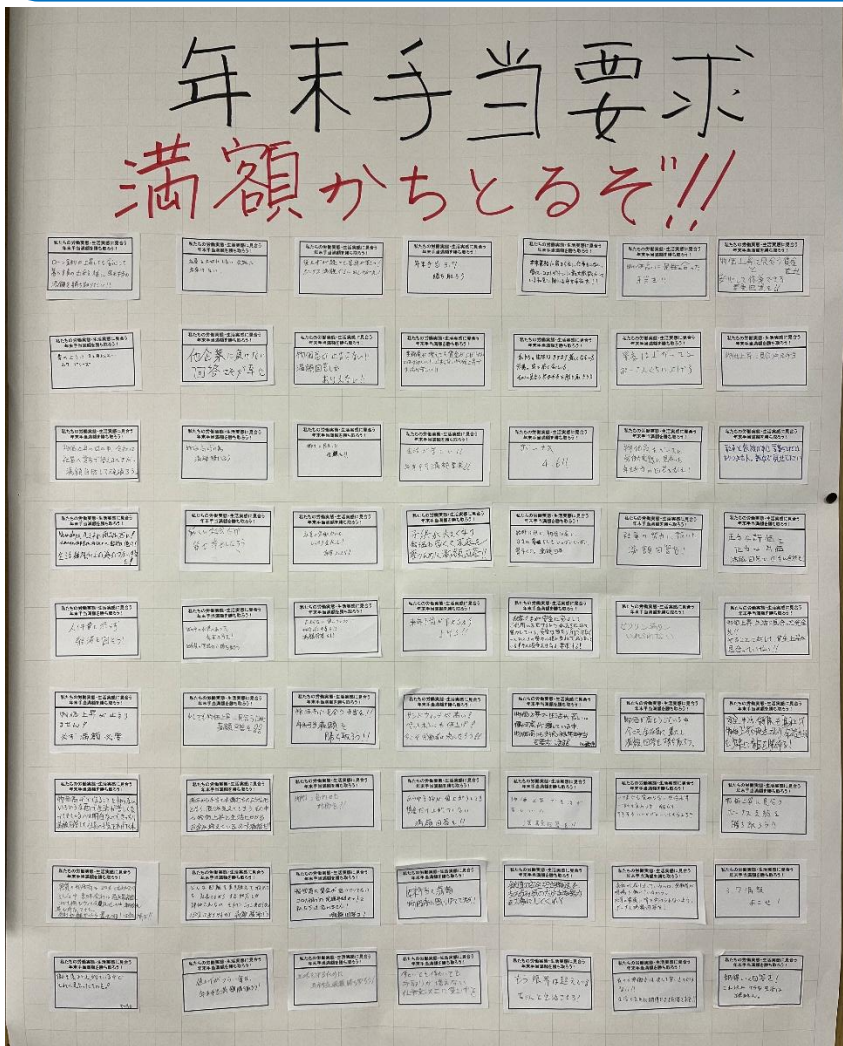




# これが年末手当を求める組合員の声だ！①



## 業務部速報



No. 72  
発行 25.11.11  
JR東労組 業務部

### 2025年度年末手当に関する申し入れ第3回交渉 その①

**-JR東労組要求-**  
**3.7ヶ月**  
支払い: 12月5日まで  
回答日: 11月11~14日まで

2024年夏季手当 2.8ヶ月+0.1ヶ月  
2025年夏季手当 2.8ヶ月 年間5.9ヶ月

**-会社回答-**  
**3.0ヶ月**  
支払日(予定): 12月3日  
**+0.1ヶ月**

口平均年齢: 55.9歳(前年比+0.2歳) 口労働人数: 4,369人(前年比+10人)  
口平均勤続年数: 27.5(前年比+0.1) 口平均年収: 40.1(前年比+0.5)

**組合の主な主張**

- 3.0ヶ月という根拠は何か。
  - 0.1ヶ月の根拠は何か。
    - 組合は「業績の悪化を主要理由として、大幅に削減した」と説明している。費用は、通常の削減で済ませることができ、いくら営業収益を上げても結果手当を削減することができません。
      - 経営の削減で増やせる費用の限度を利益が超えたら、結果手当や賞金が戻されたら、今後も賞金が上がらない。この会社の基幹に営業に限り賞金がある。営業収益を上げていくべきである。
    - 主として営業収益であるが、様々な非営利な会社を取り巻く経営状況や社会的動向等、様々な要素を勘案して、その時点の状況に応じて判断している。
    - 結果手当を支払うためには、費用を捻出しないといけない。
- 賞金は「業績の悪化を主要理由として、大幅に削減した」と説明している。費用は、通常の削減で済ませることができ、いくら営業収益を上げても結果手当を削減することができません。
  - 経営の削減で増やせる費用の限度を利益が超えたら、結果手当や賞金が戻されたら、今後も賞金が上がらない。この会社の基幹に営業に限り賞金がある。営業収益を上げていくべきである。
- 賞金は「業績の悪化を主要理由として、大幅に削減した」と説明している。費用は、通常の削減で済ませることができ、いくら営業収益を上げても結果手当を削減することができません。
  - 経営の削減で増やせる費用の限度を利益が超えたら、結果手当や賞金が戻されたら、今後も賞金が上がらない。この会社の基幹に営業に限り賞金がある。営業収益を上げていくべきである。

**組合の主な主張**

- 3.0ヶ月という根拠は何か。
  - 0.1ヶ月の根拠は何か。
    - 組合は「業績の悪化を主要理由として、大幅に削減した」と説明している。費用は、通常の削減で済ませることができ、いくら営業収益を上げても結果手当を削減することができません。
      - 経営の削減で増やせる費用の限度を利益が超えたら、結果手当や賞金が戻されたら、今後も賞金が上がらない。この会社の基幹に営業に限り賞金がある。営業収益を上げていくべきである。
    - 主として営業収益であるが、様々な非営利な会社を取り巻く経営状況や社会的動向等、様々な要素を勘案して、その時点の状況に応じて判断している。
    - 結果手当を支払うためには、費用を捻出しないといけない。
- 賞金は「業績の悪化を主要理由として、大幅に削減した」と説明している。費用は、通常の削減で済ませることができ、いくら営業収益を上げても結果手当を削減することができません。
  - 経営の削減で増やせる費用の限度を利益が超えたら、結果手当や賞金が戻されたら、今後も賞金が上がらない。この会社の基幹に営業に限り賞金がある。営業収益を上げていくべきである。
- 賞金は「業績の悪化を主要理由として、大幅に削減した」と説明している。費用は、通常の削減で済ませることができ、いくら営業収益を上げても結果手当を削減することができません。
  - 経営の削減で増やせる費用の限度を利益が超えたら、結果手当や賞金が戻されたら、今後も賞金が上がらない。この会社の基幹に営業に限り賞金がある。営業収益を上げていくべきである。



# 現場の苦勞に報いるためには 満額回答しかない！！