



## 2023年度年末手当に関する申し入れ 第3回交渉「回答を受けて議論」をおこなう！その4

- (組合) 波動輸送にしっかりと対応してきて、利益があっても今回の回答の数字では自分たちに還元されないという感覚であり、2.0ヶ月では少なすぎる。安定的な基盤は組合員・社員である。その待遇を改善していかなければ安定輸送に反映していかない。
- (会社) 累積赤字がゼロになるまで賞与を出さないという訳ではない。黒字が出たのでゼロベースということではなく業績連動に対して還元した。積み上げた金額が今回の回答となる。
- (組合) 結果的に年間4.0ヶ月にすら到達していない。あと0.1、0.2ヶ月積み上げることはできなかったのか。出来る限り最大限まで積み上げて出した数字とは思えない。
- (会社) 夏と冬を合わせて年間いくつにすると考えてはいない。結果的に今回は年間3.8ヶ月になった。
- (組合) インバウンドは確かに頭打ちかもしれないし、今後さらに増えていくかもしれないし減っていくかもしれない。不透明であり楽観し出来ないことは冒頭に述べてさせてもらった通りである。回答書の中で触れられているような筋肉質な体制づくりを整えていくことが重要。しかしそれを担うのは現場第一線で働いている組合員である。人が資本であり、人が担っていかなくてはならないからこそ人への投資が重要である。ジェイアールバス東北は2.45ヶ月+3万円と回答している。
- (会社) バス東北は第一四半期決算にて黒字が2億円を超えている。一方バス関東は上期の黒字は2,000万円であった。そこと比べるとはかがななものか。そういうものもあり平均支給額を出している。業績に応じて上げていく意思はあり、固定値ではない。
- (組合) アフターコロナになって貸切バスの問い合わせや依頼が増えてきていると思うがそれらは全て受注しているのか。
- (会社) 貸切バスについて各支店への問い合わせが増えているが、断っていることが多い。運賃計算や運行など危ない内容がある。貸切の内容や休憩時間などを確認するように各支店に伝えてある。労働協約・労使協定を超えている内容などであった場合は受け入れていない。その点に関しても選択と集中をしている。
- (組合) 回答書には「下期でもジェイアールバステック(株)と連携した効率的な運営体制の構築、一般線の抜本的な見直し、高速線の選択と集中による収支改善、アライアンス運行による増収等を進めることで、さらなる収益力の向上を図り、通期での黒字必達という目標に向けた多くの取り組みに、社員一人ひとりが同じ意識をもって推進していくことが肝要です。」と示しているが、元々路線部門がなくて当時リスク低減のために会社を起ち上げた経緯がある。これは何を意味しているのか。
- (会社) バステックからは当社からの管理の受委託、自主路線の運行の中で要員がかなり厳しいと相談を受け、バステックの持ち便であったつくば便を土浦支店で受けた方がバステックの要員事情や運用の効率が良いということがわかった。つくば便が少ないため早朝に上ってきてお昼ごろ終わるのに翌日の昼特急を持つという逆効率な状況であった。
- (組合) そのような事象を聞くと同じ会社にした方が運行管理体制など効率よくなるのではないか。
- (会社) 遠隔点呼もバステックが出来るようになり活用はできることになった。大手私鉄系のバス会社では分社化した子会社を戻すという事例はあるようだ。ジェイアールバス関東東京支店への採用を初めて以降、バステックへの東京採用が少なくなってしまった。