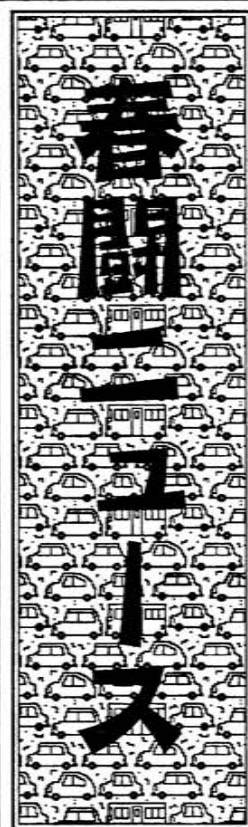


労使で營收アップの取組を

09春闘第2回団体交渉



09春闘の第2回団体交渉が5月27日、会社3階会議室で開かれました。

組合が出した要求項目に対し、会社は営業収入の落ち込みを理由に「原資を伴わない話し合いでの解決をしたい」と回答。組合は経営が厳しい中で賃金見直しと営業収入の確保を継続して協議することを求めました。

交渉は組合側鈴木新宮城一般委員長・日交支部執行部の交渉員7名、会社側山口支社長はじめ使用者側交渉員が出席しました。

交渉のはじめ、渡辺業務部長から春闘要求に対する回答があり、「要求項目に対する検討を重ねた結果、営業収入の低下と最低賃金の支払いなど人件費率が大きくなる現状で年間原資は引きだせない。希望にかなえられない状況にない」と試算した数字を示しながら回答しました。

組合は会社の回答に対し、「経費を見直すことで要求項目の一つは簡単に解決できる。乗務員の

功労が評価され、定着性に対し意欲のわくシステムを構築する必要があり」と改めて賃金見直しを求めました。

また、営業収入の増収に向けた取り組みとして「現場の人たちの知恵を活用し、売り上げにつながる労使双方の取り組みを行うように」と会社に提案しました。

会社は、「営業推進に関わる事案は小委員会を設け話し合いを重ね良いものにしていきたい」と回答しました。原資に関する要求に対しては、再度原資がなく、ゼロ回答であると答えました。

交渉時間の関係から交渉は双方合意に達しきれず、組合は早期に小委員会を開催することと交渉を継続するよう求め2回目の交渉を終えました。



No. 09-02
2009年
5月29日

日交支部
教宣部
仙台市太白区
東中田1-1-11
022-241-8333
発行責任者
鷲尾順章