

業務そくほう

日本貨物鉄道産業労働組合

2024. 3. 1

No. 707

2024年春闘収入動向を行う

本部は、収入動向交渉行いました。以下、報告します。

「営業部より、2024年1月 営業成績の説明」

1. 収入動向 [対計画△272百万円(97.1%)]

・コンテナ

化学薬品及び化学工業品は、需要低迷に伴う生産減の影響が続き、それぞれ△42百万円、△10百万円となったほか、積合せ貨物は、物価高に伴い個人消費が低調に推移したことや宅配便取扱量の減少等により、△20百万円となった。農産品・青果物は、東北地区の米、りんごを中心に堅調な出貨となった一方、北海道地区の馬鈴薯、玉葱、米等の収量減により、△18百万円となった。

コンテナ全体では、対計画△147百万円（98.2%）となった。

・車扱

暖冬傾向により燃料・電力需要が振るわず、灯油及び重油を中心とする石油全般のほか、フライアッシュ等が計画を下回った。車扱全体では、対計画△124百万円（90.9%）となった。

2. 輸送量動向

元日に発生した令和6年能登半島地震により、一部顧客において生産設備被災に伴う生産活動停止の影響が生じたものの、前年は強い冬型の気圧配置による減送が大きく、コンテナは前年を上回った。一方、車扱は石油等が減送となったため、輸送実績合計は前年を下回った。コンテナは、食料工業品が、清涼飲料水やビール類が堅調に推移したほか、一部顧客における鉄道シフトの動きもあり、前年を上回った。また、積合せ貨物は、宅配便取扱量が減少傾向にあるものの、2024年問題等を背景とするドライバー不足に伴う鉄道シフトにより増送となった。一方、化学薬品は、一部顧客における輸送終了や需要低迷に伴う生産減により荷動きが低調となったほか、エコ関連物資は、一部顧客の処理計画変更により前年を下回った。コンテナ全体では前年比101.1%となった。

車扱は、石油が暖冬傾向により灯油及び重油を中心に需要低調となり、車扱全体では前年比94.9%となった。

コンテナ・車扱の合計では、前年比98.7%となった。

「営業部」

組合・2024年度も残り1ヶ月となり、今年度も厳しい舵取りを強いられたが、根本的な原因は何と考えているか。

会社・物価上昇による景気の低迷である。コロナ5類により少しずつ復調の兆しはあったが物流全体の流れがなかなか戻らなかった。

組合・失礼な言い方になるが、営業活動に問題はないのか。

会社・計画に達成していないので言い方は難しいが、しっかりと営業している。

組合・グループ会社の経営状況はどうか。

会社・詳細を持ち合わせていない。

- 組合・鉄道輸送から他のモードに切り替えたお客様が多くいると聞くが、再び鉄道輸送に戻ってくるよう、どのような営業活動をしているのか。
- 会社・物流の2024年問題やリードタイム拡大を引き合いにした営業活動をおこなっている。
- 組合・なぜ、お客様は鉄道輸送から他のモードに切り替えたのか。やはり、列車遅延が多く発生していることが原因か。
- 会社・列車遅延や顧客のBCP対策として他モードへの切り替えを行っている。
- 組合・2024年問題の受け皿としてJR貨物への期待は大きいですが、実際のところ、良い話は多く届いているのか。
- 会社・既に話は来ている。大きな動きになるのは下期あたりと考えている。
- 組合・運賃値上げを行ったが、荷主の反応はどうか。
- 会社・概ね受け止めてくれている。否定的な意見はあまり出ていない。
- 組合・国の施策で、10年後には「輸送量を今より倍増させる」という話があるが、この計画を達成するためには、駅の改良・各旅客会社とのダイヤ設定・要員確保・設備投資等、多くの課題があるが、実際のところ、現実離れした話なのか、それとも達成できる話なのか。
- 会社・いきなり倍増とはならない。まずは、現行の輸送力をしっかりと活用することが課題である。
- 組合・まずは、連結経常利益100億円以上達成した2016、2017年度のレベルに達することが大きな目標になると思うが、2024年度はどの程度の目標を立てているのか。
- 会社・現在、策定中である。
- 組合・2024年度になって、いきなり輸送量が増えるとは思っていないが、堅実な営業活動を続け、輸送量アップに繋げて頂きたい。私達は安全安定輸送に努めていく。
- 会社・了解した。よろしく願います。

「ここからは人事部」

- 組合・今年度も終わりに近づいているが、厳しい結果が出ることは確実であり、残念な気持ちである。なぜ、このような結果になってしまったのか、しっかりと精査し来年度に活かして頂きたい。
- 春闘要求の趣旨は前回の交渉で話した通りである。人事制度改定で賃金改善を図っていると会社は言うかもしれないが、一部の限られた人だけが恩恵を受けている状況で、多くの社員はその恩恵を受けていない。期末手当では低額回答が続き、これまでの春闘では大幅なベースアップもなく、若い社員はこの会社に見切りをつけ、その証拠に若い社員の離職が多く出ている。
- 今春闘は大きな転換期であり、多くの企業が大幅なベースアップに前向きで、すでに、満額回答を出している企業もある。
- 会社の経営状況が非常に厳しいことは十分理解しているが、厳しいという理由で人件費抑制を図ることは、会社の発展を妨げるものであり、将来を見据えた、「人件費は人材への投資」ということを強く認識していただきたい。
- 組合員の生活は大変厳しいものとなっており、労使が一体となってこの状況を打破しなければならぬ。若い社員の離職を食い止め、優秀な人材を確保し、将来に渡ってJR貨物が「成長・発展」を続け、魅力ある選ばれる企業となる為にも、誠意ある回答を強く求める。
- 会社・しっかりとこの内容を受け止めて、誠意ある交渉を行う。
- 組合・経営陣に必ず伝えて頂きたい。次回交渉「会社の考え」は3月8日でよいか。
- 会社・3月7日とする。
- 組合・了解した。
