

申第37号「米国への超電導リニア技術の提供に関する申し入れ」

申第38号「在来線の車内販売の取りやめに関する申し入れ」

に対する窓口説明

リニア輸出は経営の根幹にかかわることだ！ 関連会社の雇用不安を解消せよ！

3月29日、『申第37号「米国への超電導リニア技術の提供に関する申し入れ」』と『申第38号「在来線の車内販売の取りやめに関する申し入れ」』の取り扱いについて会社窓口から説明がありました。

『申第37号』は2月23日付『読売新聞』が、「安倍首相が米国・オバマ大統領との会談で超電導リニアの技術を米国に提供する考えを表明する」と報じ、さらに、3月6日付同紙が、葛西会長が「将来ワシントン～ニューヨーク間を直結するリニア路線が整備される場合に備え対応を進める考えを明らかにした」と報じたことについて、経営の根幹に関わることであり、その目的と経過、具体的計画、経営への影響を議論するため、経営協議会の開催を求めているものです。

しかし会社は、「現段階では説明事項が全くない」「葛西会長が新聞社に答えたことは、どの場面なのか分からないので会社として公式見解はない」として、経営協議会の開催を拒否しました。

『申第38号』は、3月16日のダイヤ改正以降、在来線特急列車の車内販売を取りやめたことで、株式会社JR東海パッセンジャーズで、社員や契約社員が退職や異動を強いられていることと、乗客に対する大きなサービスダウンにもなっていることから、車内販売取りやめの撤回と退職せざるを得ない労働者の雇用等を求め、申し入れていたものです。

申し入れに対し会社は、「本社・本部で議論する内容ではない。地方で経過、目的は説明するかもしれないが、雇用については関係のない立場であるので議論できない」と説明し、労使協議の開催を拒否しました。

本部はそれぞれの申し入れについて、経営協議会および労使協議の開催を求めましたが、会社はいずれも開催しないとして不誠実な対応をとったため対立を確認しました。

『申第37号』米国への超電導リニア技術の提供に関する申し入れ

2月23日付『読売新聞』によると、米国を訪問した安倍首相がオバマ大統領との会談で、米国の高速鉄道整備計画に協力し、世界で唯一、日本が実用化段階にある超電導リニアモーターカーの技術を米国に提供する考えを表明すると報じられた。さらに同紙では、最先端の超電導リニアの技術提供方針を表明するのは日米同盟強化の象徴のひとつにしたいからだとも報じている。また3月6日付の同紙では葛西会長が、将来ワシントン～ニューヨーク間を直結するリニア路線が整備される場合に備え対応を進める考えを明らかにしたと報じている。

これまで山田社長はリニアや新幹線の海外進出について、1月11日『産経新聞』に対して答えたように、米国フロリダでの高速鉄道計画が頓挫したこともあり、現状では輸出実現の可能性はゼロだとしていた。

山田社長が「輸出実現の可能性はゼロ」としていたところから「米国へのリニア技術提供」へ急展開し、さらには「日米同盟の象徴」にまで高められ、会社の事業として進められることは、経営の根幹に関わる重要な事項である。

従って以下の通り申し入れるので早急に経営協議会を開催すること。

記

1. 米国への超電導リニア技術の提供について、会社は労働組合に対して一切の説明を行っていない。米国への超電導リニア技術の提供は経営の根幹に関わることであり、労働組合に速やかに説明すべきであると考え、会社の見解を明らかにすること。
2. 米国への超電導リニア技術の提供について、その目的と経過、さらには今後の具体的計画について明らかにすること。
3. 米国への超電導リニア技術の提供が経営に与える影響を明らかにすること。
4. 経営に関わることは、速やかに労働組合と経営協議会を開催すること。

以 上

会社説明

『申第37号』については現段階では説明できる事項が全くないため、経営協議会は開催しない。

主なやり取り

組合：新聞に掲載されたことである。説明できることがあるのではないか。

会社：公式に説明できるものはない。

組合：葛西会長が『読売新聞』に答えているのではないか。

会社：どの場面で答えたものか分からない。会社としての発表ではない。

組合：葛西会長が答えたということは会社として発表したということではないのか。

会社：会社としての公式な見解ではない。現段階では説明できるものはない。

組合：経営の根幹に関わることだ。組合に全く説明がないことはおかしい。経営協議会を開催し組合に説明し議論すること。

会社：経営協議会を開催する必要はない。

組合：対立を確認する。

『申第38号』在来線の車内販売の取りやめに関する申し入れ

会社は3月16日のダイヤ改正から、在来線特急列車「しなの」、「ひだ」、「南紀」、「しらさぎ」の、JR東海エリアで実施している全ての車内販売を取りやめた。これまで車内販売を行っていた株式会社JR東海パッセンジャーズでは、車内販売の取りやめによって社員や契約社員が退職や異動を強いられる等、大きな問題を引き起こしている。また、在来線特急列車を利用する乗客に対する、大きなサービスダウンにもなっている。

JR東海労では、株式会社JR東海パッセンジャーズ社員および契約社員の雇用と労働条件を守るためと、乗客へのサービス向上をはかる観点から、以下の通り申し入れるので早急に労使協議を開催すること。

記

1. 在来線の車内販売の取りやめについて、株式会社JR東海パッセンジャーズ社員および契約社員の雇用と労働条件を守るためと、乗客へのサービス向上をはかる観点から撤回すること。

2. 在来線の車内販売の取りやめの目的と経過を明らかにすること。
3. 在来線の車内販売の取りやめによって、退職や異動等を強いられる株式会社 J R 東海パッセンジャーズの労働者の人数を明らかにすると共に、退職せざるを得ない労働者については、会社および関連会社が責任を持って雇用の斡旋等を行うこと。

以 上

会社説明

『申第38号』については、本社・本部で議論する内容ではない。地方で経過、目的は説明するかもしれないが、雇用については関係のない立場であるので議論できない。

主なやり取り

組合：車内販売の取りやめによって、関連会社である J R 東海パッセンジャーズでは雇用問題が発生している。グループ会社の雇用問題は J R 東海として責任を持つこと。

会社：J R 東海パッセンジャーズの問題であり、J R 東海として答える立場にない。

組合：現実に退職や異動せざるを得ない事態が発生している。

会社：貴側には J R 東海パッセンジャーズに組合員がいるのか。

組合：その様なことは関係ない。グループ会社に雇用不安があれば労働組合として問題にするのは当然のことである。

会社：車内販売の廃止による関連会社の雇用に J R から口出しできることはない。

組合：J R 東海グループの親会社として、関連会社の雇用問題に関して責任を持つことを強く求める。

以 上