

新幹線の車内販売って！ あるの？ないの！？

今月11月15日より、新幹線の車内販売員が減員となっています。これは、今始まったことではなく、今までは主に「臨時のぞみ号」が4名から3名体制。「定期ひかり号」が3名から2名体制として営業されてきました。ところが今回は「臨時」の枠が取れてのぞみ、ひかり号共に「一部の列車」となっています。これは明らかに旅客へのサービス低下であります。

また、働く者にとっては今まで（のぞみ号なら）4人でこなしていた業務を、3人でこなすことになるということです。一人にかかる責任と業務量が増えてしまうというのですが、最近、若い女性社員が辞めていくケースが増えている現状もその理由が分かるような気がします。

JRCP（株）ジェイアール東海パッセンジャーズのホームページには、「心をこめた接客で、お客様の旅をよりよいものに・・・皆様にお会いできることを楽しみにしております。」と書かれていますが、車内販売員が減ることはどこにも説明されていません。

忙しくて車内の隅々まで回れない時もある訳ですし、実際、切符を買って乗車して販売員に「お会い出来る」かどうかの保証もないのです(@_@)

現状の車内での業務は、「グリーディング（お迎え）」「のぞみ号」、「ワゴンサービス」、「おしぼりサービス」「のぞみ号」「ひかり号」、「車掌業務（乗車券・特急券の改札など）」「のぞみ号」の主に4つの業務をこなしています。このような多くの内容をこなすには車掌業務と同様にチームワークが必要ですが、少ない人数では限界があります。

JR東海の業績は、第2四半期において連結・単体とも過去最高益を記録するという好決算であり、秋口には一日の列車本数400本（上下）を超える列車運行を行うなど、指定席はどの列車も満席の状態です。さる11月2日、のぞみ号では81本（上り下り）、ひかり号では53本の減員した列車が運行されました。

列車本数は増えますが、その列車の車販業務を担う乗務員が増えるところが逆に減員してでも運行するといった姿勢は、やっぱり100%出資子会社としている「JR東海」の安全よりも儲け優先主義が浸透しているのでしょうか！

このままでは、車内販売員と車掌の笑顔が消える日が近いうちにやってきます。皆さん！どう思いますか！？

**車内販売員の減員・効率化は、
サービス低下と労働強化になります！**