

在来線特急の車内販売がダイヤ改正で姿を消した！

平成25年3月16日のダイヤ改正で、特急しなの、ひだ、南紀の車内販売がすべて廃止になりました。お客様からは、「なぜなくなるのか」「寂しくなる」「旅の楽しみが減る」「子供の頃に退屈な車内での数少ない楽しみだった」など多くの廃止を惜しむ声が、車掌や車内販売員にかけられています。

多くの車内販売の乗務員は退職を余儀なくされる

この廃止に伴い、ジェイアール東海パッセンジャーズ(JR東海の完全子会社)の大半の車内販売の乗務員(多くは契約社員)が退職を余儀なくされました。同じ鉄道の上で働くものとして、何かできることはなかったのかと思うと悔しいかぎりです。

リニア中央新幹線のための犠牲

JR東海の各現場では、旅客から車内販売廃止の苦情に対するマニュアルが掲示されました。会社は苦情が出ることを承知で廃止にしたのです。車内販売の廃止はサービス低下であり、旅の楽しみの減少です。そもそも、ジェイアール東海パッセンジャーズは赤字なんではいしょうか。数字も表さないで廃止のみが先行されたのではないではいしょうか。新幹線の車内販売は利益を上げているようです。パッセンジャーズ全体で考えれば廃止以外の道もあったのではないではいしょうか。駅の無人化もそうですが、新幹線だけを中心とした営業で鉄道業は成り立つのか大いに疑問です。



JR東海という企業体質が、現場の人間を苦しめています。正しいことを言うと睨まれ、嫌がらせをされ、弱いところから首を切っていくという本当に彼女・彼たちの悔しさを思うと、何かをしなくてははいけないと思います。こんな理不尽なやり方が、まかり通らない会社にするため声を上げていきます。

【12月21日に開催されたダイヤ改正提案でのやりとり】

組合：車内販売の廃止はなぜか。車販の会社が決めたのか、会社が決めたのか。

会社：回答する必要はない。

組合：廃止の理由は何か。

会社：今はコンビニ、売店等で事前にも買われるお客様が多くなり売り上げも落ちている。

組合：お客様の中には車内での購入しながら旅を楽しまれる人もいるのではないか。

会社：以前から一部の列車で車内販売を止めていたが問題はなかった。

組合：お客様への旅サービスを提供するためにJRが車内販売を支援することも考えることも必要ではないか。