

Crew Voice

2017年5月4日 第17号

JR東海労・新幹線車内業務見直し反対プロジェクト

休日15日減 ワゴン販売 なんのためのJRCP出向

ユニオン新幹線業務部情報第 581 号 (3 月 8 日付) では、組合側が「のぞみ、ひかり号においてはパーサーの行う車内業務とワゴン販売を並行して行うことも想定しているようであるが…」と質問しています。その質問に対して会社は、『車内販売』も重要な新幹線のサービスの一部であると考えている。販売業務中に当社が委託している業務を優先して対応してもらった必要がある事象が発生すれば、販売業務を中断して…対応する旨を、委託契約に明記していく。」と、パーサーがワゴン販売と車内業務を並行して行うことを堂々と認めています。

ところで、Crew Voice 第 8 号で明らかにしたように、会社は車内業務の見直しで生み出された要員の一部を JRCP に出向させるといっています。その目的は「JRCPの業務の下支えをし、施策の円滑な推進・定着を図る」ということだそうです。

なんで JRCP に出向させてまで施策の円滑な推進を図らなければいけないのでしょうか？ 施策とは車内業務の見直しによる車掌業務の委託のはずです。車掌業務の円滑な推進ならわかります。なんでワゴン販売をすることが車掌業務の円滑な推進・定着になるのでしょうか？ さっぱりわかりません。

施策の円滑な推進・定着とは JRCP の慢性的な要員不足によって委託の実施が危ういから、要員不足穴埋めのため JR から出向させるということではないのでしょうか。

JRCP へ出向になると休日は JR よりも 15 日も減ってしまいます。車掌業務だけではなくワゴン販売もしなければなりません。行路も車掌よりきついものです。(Crew Voice 第 9 号) 冗談じゃありません。

ユニオンはこの問題についてどういう方針を出しているのでしょうか。またしても会社説明を黙って聞くだけではないのでしょうか。

要員不足穴埋めのための出向に反対しよう！

私たち東海労は、JRCP へ出向は問題であり撤回するようはっきりと会社に申し入れました。

ユニオン組合員のみなさん！

**労働強化・休日減をもたらす JRCP 出向に反対して
共に声を上げましょう！**