

2025年年末手当収入動向

10月28日(火)、収入動向を行いました。以下、報告します。

まず、営業部より、2025年度上半期の営業成績、2025年9月の営業成績、2025年10月28日の営業日報を説明。

(営業部)

組合・輪軸不正行為から1年が経過し、信頼回復に向けて取り組んでいるが、荷主やお客様からの反応はどうか。「JR貨物は変わった」という声はあるのか。

会社・引き続き、信頼回復に向けて取り組んでいる。

組合・不正問題で鉄道輸送から他の輸送機関にシフトしたお客様がいると思うが、鉄道輸送に戻ってきているのか。また、戻って頂くようにどのような営業活動をどのように進めているのか。

会社・鉄道貨物輸送の重要性をご理解して頂き、アピールしている。

組合・2025年9月10日～9月16日あたりにかけて、全国的に列車が乱れ、現場は大混乱に陥ったが、この1週間でどのくらいの減収となったのか。

会社・9月による災害減収は約3億7千万円である。

組合・商品作りや列車遅延においての対応等、荷主やお客様の要望に応えきれてない部分が数多くあると思うが、どのように改善を図っているのか。

会社・31ft 大型コンテナの利用や、中長距離帯の輸送など、引き続きお客様の要望に応じていく。

組合・物価上昇による買い控えや国内情勢等を含め、現時点において物流全体の流れはどうか。

会社・米国の通商政策を巡る日米交渉は、一定の合意に至ったものの、中東情勢の混乱に伴う原油価格高騰や消費者物価の上昇もあり、個人消費は伸び悩んでおり、物流も力強さを欠いている。

組合・2025年度連結決算を74億で計画したが、10月の改定では計画値40億となり下方修正となった。この大きな原因は何か。また、2025年度上期を振り返って、どのような半年間だったか。

会社・収入面では、9月から本格化する北海道の農産品輸送が振るっておらず、計画を下方修正した。2025年度上期について、毎月発表している輸送動向では、6か月通して前年を上回っている。一方で、今年度本格化している中央新幹線建設工事に伴う発生土（リニア発生土）輸送等を勘案すると、第一四半期はそれでも前年を上回ってきたものの、第二四半期はほぼ前年並みに留まっている。

組合・過去の交渉で、「500km前後の中距離帯のニーズが見込まれる。これを取りこぼすことなく営業活動を行っていく。その際、柔軟な運賃設定等も取り組み、積載率を向上させ収支改善を図りたい」と会社は発言したが、現時点、ニーズの期待に応えられているのか。

-
- 会社・これまで当社が得意としてきた長距離輸送に加え、「2024 年問題」によりモーダルシフトのご要望が多い中距離帯について、昨年、また本年とダイヤ改正において輸送力を拡充した。おかげさまで着実にご利用が増えており、引き続き営業を強化していく。
- 組合・物価上昇もあり致し方無い部分もあるが、営業費用が約100億円近く上がっている。営業部から「経費削減に取り組んでいく」と、よく聞くが営業費用を抑えるため、どのようなことを取り組んでいるのか。
- 会社・ディーゼル機関車やフォークリフトのアイドリングストップといったソフト対策（＝燃料費削減）に加えて、機関車や荷役機器など複数契約による調達コスト削減、機関車や貨車の検査周期延伸（＝修繕費削減）、フォークリフト用リトレッドタイヤの使用率拡大によるランニングコスト削減（＝修繕費削減）など、取り組んでいる。
- 組合・中間決算はどのようになりそうか。
- 会社・現時点お伝えすることはできない。
- 組合・最後に、2025年度も大きな障害が無ければ黒字を確保できると思うが、会社が描いている中身とは、かけ離れていると思う。会社が描いている中身に少しでも近づけるよう、失った信頼を取り戻し、如何にして営業費用を抑え、利益を確保する堅実な営業活動を今後も続けて頂きたい。私達は安全安定輸送に努めていく。
- 会社・了解した。

（ここからは、人事部）

- 組合・多くの輸送障害や自然災害に見舞われ、会社の業績は思うように上向かないが、今年度も黒字を確保できる状況で推移している。これは社員一人一人の頑張りであり、失った信頼回復に向け、相当な覚悟をもって業務についていることを、強く認識していただき、誠意ある姿を見せてほしい。
- これまで何回も発言しているが、1998年度期末手当、夏季2.15 年末2.1 年間4.25を最後に、25年以上も長い間、期末手当年間4ヶ月に届いていない。この数値は他の企業と比べても低額であることは明白であり、「JR貨物の未来は明るい」と会社が発信しても、社員の士気は上がらない。人事制度一部修正を行ったが、今の生活レベルを上げなければ離職はさらに加速し、人材確保・人材育成・人材定着のためにも、会社が覚悟を決めて労働条件改善を推し進めていかなければ会社の未来はない。
- 今後、人口減少が想像以上に早く進んでいき、人材確保の競争が激しさを増していく。JR貨物ブランドを維持構築するためには、この競争に勝ち抜いていかなければならず、現場で働く社員の悲痛な叫びに応えるべく、誠意ある姿勢を見せていただきたい。
- 会社・頂いた主張はしっかり経営陣に伝え、次回会社の考えにて示したい。
- 組合・次回交渉、会社の考えは、何日になるのか。
- 会社・11月10日である。
- 組合・了解した。何度も言うが、次回の交渉では誠意ある考えを示して頂きたい。

以 上

次回、会社の考えは、11月10日（月）です。
