

破天荒

教宣部

4962号

2013年
11月6日

化学一般京滋地本
全竹中労働組合



2.51カ月

システムと痛みを共に分かち合う

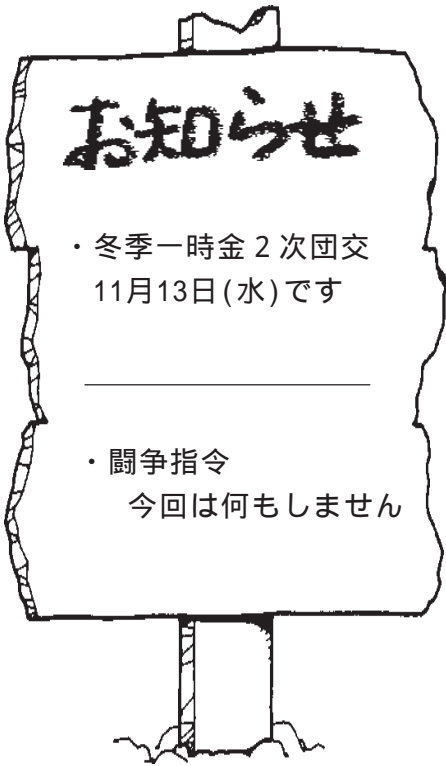
先日、冬季一時金の回答指定日で会社より提示がありました。月数は二・五一カ月前年より〇・〇三カ月のダウンです。

計算式

竹中各社の一時金月数は、左下の式で十五年以上回答され続けてきました。式は夏用と冬用があり、冬バージョンです。

一人月経常利益とは、経常利益を契約・嘱託社員・正社員・役員の総計で除したもので、十万の桁で低い側に切り下げられます。またマイナス八・三万以上の赤字の場合はこの式は適用されません。

会社は組合に対し二・五



・冬季一時金2次団交
11月13日(水)です

・闘争指令
今回は何もしません

$$\text{冬一時金月数} = 2.45 \text{ カ月} + 0.03 \times \frac{\text{一人月間経常利益} \times 6 \text{ カ月}}{10 \text{ 万円}}$$

一カ月の根拠として、電子システム・オプトの一人月経常利益が四万円であると示されました。組合員に〇・二カ月の査定はありません。

三社個別の一人月経常利益は電子九・五万円、システムで三二・六万円、オプトで十七・二万円です。結果としてシステムの赤字はオプトでかばいきれなくなるらしいリーマンショック以来、最悪のものとなりました。

組合員以外の方は、各社毎の経常利益が適用されますので自分で計算すると、より売上げに貢献しようという気が起こるのかもしれない。パート・嘱託社

員の方は残念ながらこの式は適用されず、一カ月程度となります。

原因

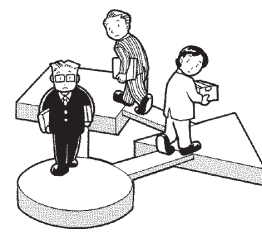
とにかく売上げが三社とも前年より下回り、経常利益も電子を除いて下回りしました。査定を導入しても、事業部制を導入しても、売上げが下がる一方です。

電子は売上げが上がらないのだから 対策として内部経費の削減に努める。システムは営業を強化して拡張する。オプトは昨年が良すぎただけで順調に利益を確保しているとしています。

提案

現在の状況から脱却するには、売上げを伸ばす以外にない。売上げを伸ばすには、営業力の強化と、「売れる製品を投入する」ことであり、売子子の増員も必要だろうけど、開発の増員や初期費用投資・設備投資などをバランス良く行うことが必要である。と現

状を訴えました。「我々は世の中になく新しいものを作り出し、社会に貢献しよう」という気持ちで会社には見えない。



団交レポート

電子は売上げが昨年の対象期間(4月から9月)よりダウンしているのに経常利益(=売上げ・外部経費・内部経費)がアップしている。よほど経費を切り詰めて利益を出したと思われる。

システムは、人員を増やし新社長のもと奮闘されていますが、結果がなかなか出てこない、臥薪嘗胆の状態。オプトは昨年に比べ売上げが若干ダウンしていますが、前年が良すぎたのでそれほど心配はしていませんと余裕の表情。

秋闘も交渉継続中

昨日は一時金の回答日。もう年末。2013年もあと2ヶ月を切ってしまった、年齢を重ねる毎に、一年が経つのが早いと実感している。

一時金と平行して秋闘では、諸労働条件を向上させようと交渉が続いている。福利厚生行事(年間一人当たり3万円・昭和63年に改訂され、その後25年間ずっと同じ金額)が回答された以外、基本的なものは全てゼロの現状維持だ。経費増になるものではない。会社の考え方で出来ない。世間比遜色ないので出来ない。ここ数年は同じ理由を聞いていた。

しかし、ここ数年の少し前には「世間実態と比べて著しく遅れているものは、コスト増になるものであっても、やらざるを得ない」という考え方はある」と発言していた。トップの考えと異つても、やらなければ世間から笑われるものもある。「ノーワーク・ノーペイ」の使い方もおかしいと世間は思っている。