鳥取社長出席 経営協議会報告①

JLUニュース
No 1006（16－45）
航空連 日本航空ユニオン
中央執行委員会
2025年 4月 24日
Tel：03-5756-8690 URL http://www.jlu.co.jp e-mail honbu@jlu.co.jp

社長 現場と経営が一枚岩で進んでいきたい

４月18日9:45～10:35、ローリングプラン2025を踏まえた経営協議会が行われました。会社側は鳥取社長以下、各役員、執行役員、部長等合計４１名が出席、組合側は佐藤委員長はじめ、中央執行委員会メンバー7人が出席しました。以下、報告その①です。

労使代表あいさつ

鳥取社長 昨年度は安全問題が続き2度の国土交通省からの指導を受けた。経営としても反省すべき点がある。今年度しっかりと結びつけ、進めていき、社会の信頼を回復していかなければいけない。そして昨年度の決算が間もなく出るが、1700億円は達成できそうな見込み。安全問題があった中にも関わらず、本当に現場の皆さんには、しっかりと持ち場で頑張ってもらっていることが、全てこの達成の下支えだと思い感謝している。今年の経営協議会から非常に多くの役員が参加している。どうしても外せないものはいるが、極力全員で参加をしようということにした。その心は会社で何が起こっているのか、担当に関わらず、さらにそれについて社員の皆様がどういうことを考えているかということをしっかり全員で把握して今後の行動に結び付けていきたいということ。また、MRP2025も発表している。非常に厳しい中ではあるが、こういう時だからこそ、現場と経営が一枚岩で進んでいきたい。今日は短い時間だが建設的で実のある議論をしたい。

佐藤委員長 全員参加で職場の意見を聞きたいという話は素晴らしいと思う。同じように私達も本当は全員参加したいが、今日も7人しかいない。ぜひ勤務調整をお願いしたい。それから「一枚岩で」という話は非常に大事だと思う。昨年と今日とでは鳥取社長の印象がだいぶ違う。疲れてしまっているように感じる。そこからも安全問題の重要性は経営陣に伝わっていると思うが、現場の状況が伝わってないと思うので今日も忌憚なく伝えていきたい。まずは「JALとして人をどうやって大事にしていくのか。その手法と、社員への伝え方」を伺いたい。経営陣側からすると、「社員は大事にしているし、伝えてもいる」と思うかも知れないが、伝わっていない。私達は大切にされていると感じない。要因は三つあり、一つ目は賃金が物価上昇に追いついていないこと。生活はより苦しくなっている。例えば、米の値段が高騰しており、家族構成にもよるが、1ヵ月の米代が7500円から10000円上がっている。これだけでベースアップが相殺されてしまう。当然米以外も軒並み値上がりしており、5桁のベアでも全く物価上昇に追いついていない。昨年もベアがあったが、自分は住民税がベア以上となり、生活は苦しくなっている。二つ目がどの職場も人員不足で疲弊しているということ。みんな一生懸命やっているのに、もっと生産性を上げていく方針が打ち出されている。人は増やさないけど仕事は増える。ここに具体策が全く見当たらない。付け焼刃的な手立てしかなく、どうやったら未来が切り開けるのか全く見えない。それと、大切にされていないと思ってしまう一番の要因は鳥取社長の発言にある。年始のNEWS23の中で「昨年以上の賃上げ」そういう札を上げていた。社長にとっては新年の抱負みたいなものかもしれないが、社員から見たら物価も上がっているし、昨年以上の賃上げというと、最低でも1万2000円か、それ以上を期待する。これは私達の組合だけでなく、若い人もそうだった。結果的には2000円のダウンで、このことが非常に大きく職場にのしかかっている。社長の発言に疑問を持っている。最近では運航乗務員の賃金を段階的に上げるという発言もあった。これは組合活動をしてない人達も知っていて、職場では「乗員の給料だけ上げればいいのか、乗員だけが大事なのか」という声になっている。社長や各本部長がいろんな意思表明をされているが、書いた人の思いは受け取り手にそのまま素直には伝わらない。給料が実態的に目減りしている、そういう環境に置かれているときに、「生産性を上げていこう」という文章を読んだときに、社長たちと同じような思いを持てない。だから大切にされていないと感じる。

鳥取社長 ご意見はいろいろあって、一つ一つお答えしたい気持ちもあるけれど、私が質問をされて答えている時はもちろん真剣に答えている。本当にそうしたいと思って言っているが、確かに全社員に向けての部分と運航乗務員のところを取り出して比較すると、そんなふうに捉えられてしまっているということを今、改めて感じたので、そこは質問されるとそれに答えざるを得ないけれども、そういう全体的な視点で発言をしなければいけない場面もあるということを、改めて感じたところ。ただ自分としてはその都度真剣な気持ちで答えてしている。ただ、押し付けの感情みたいなものは、もう少し配慮が必要だろうということはよくわかりました。

質疑応答

■本業のFSCでどうやって稼いでいくのか聞きたい

組合 生産性の話は、「一人当たりの売上高」で見ているはずなので、売り上げが上がれば、今のままの人数で生産性が上がる。だから本業のフルサービスキャリア事業をどうやって伸ばしていくのか聞いていきたい。今万博で外国からも多くのお客様が来ている。その人たちに国内線に乗ってもらい、地方に誘致する計画はいいことだと思う。ただこのインバウンド需要がいつまで続くと見ているのか。本当に2030年までこのインバウンド増え続けていくと考えているのか？

小山経営企画本部長 インバウンドは、今年3600万人を超えてさらに4月からさらに5%ぐらいで推移しているので25年は4000万人に到達すると思っている。あとは政府目標が6000万人ということで、いろんな施策を積み重ねている。当社も需要に合わせて供給を作っていく。6000万人に向けてはしっかり成長していくと考えている。ただ昨今はトランプの

問題もあって、需要がどうなるのかは、まだまだ不透明なところはあって注視していかなければいけないが、基本的にはインバウンドについては、一程度成長していくと考えていて、それに合わせた生産対応をつけていくよう、今準備しているというところ。

組合　今 737-800 の国際線仕様があるけれど、需要に合わせて大型化すると聞いている。大型化については、羽田はいいと思うけれど、中部、関空とかの集客はできるのか？

路線事業本部 レゲット ロス常務　中国路線全体の話、特に日本発はなかなか戻らない中で、中国発のロードファクターは、そこそこ上がってきているが路線収支としては苦しい。そういった中で今、羽田-中国線で 737 を入れていて、成田を今後どうするかというと、夏は成田から飛んでいなくて、冬の成田路線を減便するかどうか決めなくてはいけない。現実的にはちょっと厳しい、中国発のインバウンドは単価が低いから。ただ将来的には 737 はなくなっていき、787 を中国、東南アジア路線にあて、供給そのものは増えていく。

組合　中国も単価が下がっているということだが、国際線は単価をなるべく上げてほしい。どうしても ANA が長距離国際線のいいところを持っているので、向こうは外国で稼いで、国内線を安くできる。最近は JAL の国内線の旅客単価が上がらなくて厳しい状況だと認識している。これは ANA とのセール競争が原因にあると思う。今回フレックス運賃を上げたみたいだけれど、上げたところで安売りを繰り返せば同じ感じがする。これで今年度想定通り国内線の単価が上がるのか。以前 A350-900 が就航したときに、赤坂社長が「この A350 が頼りで、これに未来をかけた」みたいな話をしていて、選好性も他よりも勝っている、と当時は言っていた。今、国内線で優位に立てるところはどこなのか？

レゲット常務　確かに昨年上期に 1 回値上げをして残念ながら ANA が付いてこなかった。結果的にお客様が減ってしまったが、下期から逆に ANA とマッチングしてお客様が増え、収入が増えている。そういった旅客数と単価のバランスが受け入れられればと思っている。今年の上期はビジネス系運賃を 5%値上げして、これは 3 週間後に ANA が付いてきて、向こうも上げている、これで、今年は値上げ志向が継続できると思う。スペシャル運賃は閑散期のときは単価が低すぎても勝負するしかない。最後の A350 については数字を持ってはいないけれど、非常に人気があってお客様からも好評であることは間違いないので、これは必ず繋がってくる。お客様の声が非常に良くて、現在 ANA が運航している 787 と比べても A350 の方が、利便性が高いと言われている。

組合　国内線でサーチャージを取りたいという話を、社長がコメントしていた。調べてみると既に FDA で導入している。JAL が先にサーチャージ取り、ANA が据え置くと、お客様が向こうに流れるだけなので難しいと思うが、こういう施策はどうやって進めていくのか？

ソリューション営業本部　越智常務　サーチャージは国際線で既に導入しているが、国内線についてもそういう仕組みを入れられないかと考えている。ただ、最終的にはお客様に受け入れられるかどうかという状況と、マーケット価格も含めながら整理しないといけないし、競合他社の動きも見ないといけない。その時期をちゃんと見た上でサーチャージの導入を判断していきたい。

組合　社長が若者の海外旅行離れを気にしていたが、まさに1回目の海外旅行が大事だと思う。若者の選好性で ANA やピーチと比べて JAL と JAL 系 LCC が負けているとしたらどういうところが問題と考えているのか？

小山本部長　負けているかというと必ずしもそうは思っていなくて、やはり国際線の供給量そのものが ANA の方が大きいし、ピーチは国際線が多くて若者にも支持されている。それから ANA は羽田の路線が少し多かったり、イタリアとか観光系のお客様が選ぶような路線を開設されたりしていて、少しそちらの方で選好性が高いところがあると思う。一方で我々は ZIP AIR を今拡大しているところもあり、かつ新しい機材を増やしているというところで言えば、今後さらに選好性を上げていけると思っている。やはりインバウンドだけに頼るということではなく、若者含めた日本発のお客様をどうやって増やしていくかということが非常に重要だと思っているので、供給だけではなく国も含めた施策や、大谷選手を使った映像でのキャンペーンとか、お客様の運賃とか、いろんな施策で特に若者に乗っていただくことは非常に重要だと考えている。

越智常務　まずは国内から海外に行くきっかけを作らないといけない。そこの一番大きなところは修学旅行。海外修学旅行というのが広がってきている。そこの獲得は営業としてもしっかり取り組んでいて、他社から劣位しているというわけではなく、これが将来の需要に繋がると思っている。

■A350 の新千歳-羽田最終便の遅延対策は

組合　A350 の話では、千歳-羽田の最終便、具体的に言うと 528 便が頻繁に遅れる問題が続いている。これについて解決策は何か考えているのか？私達は予備機を置くしかないと思っているが、他に何か打つ手はあるのか？

レゲット常務　確かにこの 528 便の定時制は良くないという認識はある。朝立ち上げてから、機材繰り等あってどこから遅れだすのか、特に夕方羽田が混雑してくると、この DLY が増えていく。ここをどう変えていくのか、3 年続けているが、グランドタイムの間隔を少し広げている。元々A350 は 55 分の DGT を 60 分まで広げてタイムプレッシャーを少しでも減らしている。あと機材繰りも、よく遅れる便を他と入れ替えたりしているので、千歳の最終便も 4%ぐらいは改善ができているが、これからもグランドタイムを広げていくのと、グランドにいる間にやる事を少しでも工夫していく。会社として定時制タスクフォースも立ち上げている。そういった工夫ができればもう少し上がると思う。スタンバイ機を増やすのかグランドタイムを増やすのか、どっちが効果的かというとグランドタイムだと思っていて、全員のタイムプレッシャーを減らせる。スタンバイ機は A350 含めて 3 機確保するようにしているのと、その他にもう1機入れて機材の稼働を上げることで間隔が空けられるようにしている。

組合　でもスタンバイ機が必要だと思う。千歳便が遅れる原因は福岡と出雲と伊丹のカフューを守るため。そこを守るために入れ替えをするから全部の帳尻合わせに千歳が使われている。だから A350 がもう1機ないと話にならない。確かにグランドタイムはもっと伸ばした方がいいと思う。今便間で SQ も多いし、朝の通常の渋滞の遅れさえも最後まで解消しきれないまま終わっている。便間を開けることで少しクッションができるからそれはいいと思うけれど、それだけやっていても解消できない。例えば、何かトラブルあって飛行機が AOG したときにスタンバイがないから結局飛ばさざるを得ない。スタンバイが 1 機あってもすぐになくなる。なくなるということはもう 1 機必要ということ。グランドタイムを伸ばすのは基本的には良いがそれでは間に合っていないのが現状。

以下 JLU ニュース1007号に続く