

こんにちは、ニフティ労働組合 執行委員長 池田です。

2月22日に提出しました2016年総合労働条件改善闘争（春闘）の要求書に対する回答書を、3月24日に受領いたしましたので執行部見解も含め説明いたします。なお、今年も全富士通労働組合連合会の統一闘争に参画する立場で交渉に臨んでおります。

## 1. 取り巻く状況

### <市況>

政府は2016年1月20日に公表した「月例経済報告」において、国内の景気動向については「景気は、個人消費などに弱さがみられるが、緩やかな回復基調が続いている」との基調判断を示し、先行きについては「雇用・所得環境の改善が続くなかで、各種政策の効果もあって緩やかな回復に向かうことが期待される」としつつも「アメリカの金融政策の正常化が進む中、中国をはじめとするアジア新興国等の景気の下振れし、わが国の景気を下押しするリスクに留意する必要がある」との不透明感を指摘しています。

また、政府は2016年1月22日に公表した「経済見通しと経済財政運営の基本的態度」において、2015年度GDP実質成長率の見通しについては、物価の動向を見ると、原油価格等の下落の影響があるものの、経済の好循環が進展する中で、物価の基調は緩やかに上昇しているとし、1.2%としていました。

### <会社業績>

- ・ 予算：売上高67,000百万（前回計画比 ▲1,000百万）、営業利益1,400百万（同 ▲2,080百万）
- ・ 売上高/営業利益の下降トレンドは継続

## 2. 要求に関する考え方

### <賃金>

#### （1）個別賃金

賃金については、「評価・報酬制度2012」の一般クラスの平均ポイント「32.9ポイント」をモデル賃金とし、「3,000円」の改善をするように要求いたしました。「32.9ポイント」は評価ポイントを正規に分布させた場合の平均ポイントになり、過去に行った賃金テーブルの改善ではなく、評価のポイントの分布に対し、3,000円の改善を要求しております。ただし、交渉の状況に応じ、テーブルの改訂も視野に入れた柔軟な内容といたしました。

過去2年にわたり、「評価・報酬制度2012」の賃金テーブルを改善するように要求し、一律で2,000円以上ベースが上がっておりますが、賃金テーブルをダウングレードすることは基本的に難しいので、将来わたって影響する内容です。会社が成長していない以上、3年連続で要求することでニフティの将来の足かせになることと、一方で全富士通労連の統一闘争ではデフレ脱却、生活の維持向上という観点で3,000円の賃金改善が統一要求基準として求められており、これを堅守するという考えのもと、この

要求内容にしております。

## (2) 年齢別最低賃金

18歳見合いの基準として160,500円に改善することを要求しております。

### <一時金>

今年度も前年の回答月数と同月数である**4.5ヵ月**を要求しております。

なお、要求根拠としては以下の組合員の貢献を考えております。

- ・ 2015年度業績は、最新見通しの営業利益14億円を予定しており、減益となるが次にあげるような組合員の貢献によるところが大きく、その努力に報いる一時金を支給すべきこと
  - **精力的なサービス展開** (@nifty 光、NifMoの積極的な展開、振り込み詐欺防止システムのトライアル実施、@nifty 不動産・温泉などマーケットプレイス型事業モデル、積極的なアプリ投入によるスマートデバイスシフト、ニフティクラウドのエンタープライズ向け機能の強化・展開、IoT デザインセンターの設立 等)
  - **経営課題解決のための各種取組** (NBB、各種サービスのニフティクラウド(NoN 移行) 等)
  - **現場からのボトムアップによる活動推進** (技術戦略委員会、コワーキングスペース導入 等)
  - **既存ビジネスの安定稼働**
- ・ 会社の転換期を乗り切るために、社員のモチベーション維持し、人材の確保につなげる必要があること

### <労働協約の改訂>

#### (1) 介護に伴う休職の改善

介護に伴う休職の家族の対象を「二親等以内の家族」へ、また対象家族を介護する場合、所定の手続きをすることで、所定労働時間外勤務の免除をできるように要求いたしました。今後、介護を必要とする家族を持つ組合員が増えていくことが予想されます。今後のことを踏まえ柔軟に対応できるよう本内容を要求いたしました。この要求内容は全富士通労連の統一要求基準に沿ったものになります。

### <定年後再雇用制度の処遇改善>

再雇用後の月例賃金は、定年時の月収12ヵ月分を14で除し、クラスに応じた割合となります。

※14で割るのは、6月と12月に一時金として配分するためです

$$\text{月例賃金} = \text{定年時月収} \times 12 / 14 \times (60\% \sim 70\%)$$

今回は、このクラスに応じた割合を本人の働く意欲、所有するスキル、ノウハウ、資格等が会社の必要性に合致する場合に100%にすることができるように要求いたしました。

### <付帯事項>

なお、今年も過去の要求で改善が見られない事項についても付帯事項として本要求書に記載しております。

- ・監視コール対象者の状況改善
- ・評価制度の運用見直し

### 3. 回答書に対する見解

#### <賃金>

##### (1) 個別賃金

今回の回答は、今期に限り**リーダークラス、上級クラス、一般クラスにおいて、評価ポイントに応じ最大1,500円を支給する**、という内容でした。

交渉の中でも賃金に関する内容については、執行部が要求していた回答指定日の直前までもつれ込みました。執行部では、デフレ脱却や生活の維持向上を目的とした賃金改善のため、一般クラスへの配分を主張しつつ、一方で会社側も「本来ある評価ポイントとは別に、マネジメントが配布できるポイントを使った方法」、「一般クラスだけ一律で1,500円上げる」、「全クラス、平均で1,500円上げる」など様々な提案がありました。最終的には富士通株式会社が富士通労組に回答した内容を踏まえ、「1,500円」という数字にこだわった点、優秀な組合員が退職するような傾向にある点を踏まえ、一般クラスだけでなくリーダークラス、上級クラスも含め最大で1,500円支給するというような内容になりました。

##### (2) 年齢別最低賃金

最低賃金として、1,500円改善され160,000円となっております。

なお、最低賃金の改善により、定年後再雇用制度の最低保障についても改善されます。

#### <一時金>

回答月数については、昨年実績の「4.5ヵ月(1,426,149円)」に対し、「**4.4ヵ月(1,397,871円)**」となりました。

春闘では、ニフティの事業の収益である営業利益を争点として交渉しておりますが、今年度は営業利益の決算予想が前年度比マイナス20億と、大幅に減益傾向となっております。

今年度の業績については、V字回復のための積極的な継続会員獲得のための拡販活動の結果です。執行部はこの拡販活動を中心に「2. 要求に関する考え方」において述べた通り、組合員は十分にその責務を果たした、ということを主張してまいりました。交渉の中でも社長を含めた経営陣は組合員の貢献を認識し、感謝をしている旨、そして今回の業績内容については当初の予定通りであり組合員にはなんら非がない、との意見をいただいております。

満額回答とはなりませんでしたが、このような状況の中で一定の評価はできると考え、妥結するに至っております。

### ＜労働協約の改訂＞

#### （１）介護に伴う休職の改善

要求内容を受け入れられた回答を得られました。

### ＜定年後再雇用制度の処遇改善＞

残念ながら改善には至りませんでした。ただ、長期的には少子高齢化社会を迎えるにあたり、労働者の確保、シニア層の活躍指針は重要な経営課題であり、定年後再雇用制度の拡充は今後の検討課題というのは労使共通の認識であることは確認できました。今後も継続して協議していきたいと思えます。

## 4. 総括

2015年度についてもお疲れ様でした。2015年度は昨年の交渉で社長の発言でもありましたが、経営方針として@nifty 光や NifMo といったサービスの接続会員獲得のために大きく投資する年でした。しかしながら投資に対し想像以上に獲得できず、下期からは拡販費を抑制していくことになりました。また、クラウド事業、WEB サービス事業の業績は堅調に推移し、成長しております。ただ、やはり今まではネットワークサービス事業がニフティの営業利益の大半を生み出しており、接続会員減少というトレンドと先ほどの獲得のための投資による影響が大きく、2015 年度は前年度比で大幅な減益を予定しております。

一方で、IoT デザインセンターや Nifty Business Boot camp といったニフティの次の収益の柱を作るための取り組みが活発になってきており、私が 6 年間委員長をやっている中でも 2015 年度はそれが顕著に感じられました。

ニフティは固定回線の接続ビジネスの収益に大きく依存しており、この市場の成長性はあまりないため、悲観的な見方もあります。しかし、春闘交渉の中で古屋執行役員の発言でもありましたが、数年間という短期で見れば拡販費をかけ、接続会員を維持していけばニフティの会社規模に見合った十分な収益を出すことは可能だと思います。ただし、長期的にこの収益を維持することは難しいので、それまでの間にクラウド事業や WEB 事業はまだまだ成長していかなければいけないですし、新規の取り組みも継続的にやっていく必要があると思えます。

以上のことから、2015 年度は全社的に感じられる悲観的な雰囲気ほど悪い状況ではなく、むしろ今後につながる 1 年であったと思えます。

ただし、それもニフティにいる社員がいてこそその話になります。退職者数はここ数年では横ばいですが、2015 年度は優秀な組合員の割合が多かった印象が強いです。組合員の仕事のやりがいや、評価報酬制度について引き続き注視し、特に制度の運用面については常に改善をしていく必要があると考えております。今回の交渉に限った話ではありませんが、今回も本交渉、トップ交渉とこの点をずっと訴えてきておりました。

今回の回答内容は、私は想定していたよりも良い内容だったと感じております。それは、交渉の中で訴え

てきた「優秀な組合員が辞めてきている点」、「今回の大幅な減益という業績について、経営判断の結果であり組合員は十分に責務を果たしたという点」について三竹社長も含め、**労使双方同じ認識に立てたことが結果につながりました。私はそしてその認識に立てたことが一番の成果だと感じております。**

2016年度も始まりましたが、今年度も厳しい状況には変わりなく2017年度のV字回復に向け、様々な取り組みが必要になってくると思います。その中には全く新しい取り組みや既存の取り組み、サービス、働き方を抜本的に変えることもあるかと思えます。先行きが見えない中で変化することは不安に感じることもあるかもしれませんが、ニフティが行う変化の方向性は必ずしも結果につながるものではないかもしれません。しかし変化がないことには成長はありませんし、会社の将来もありません。

組合員一人ひとりが変化をしていくことが皆さんの柔軟性を高め成長を促します。自分自身のために変化を楽しみ、また変化の起点になっていってもらえればと思います。

我々執行部は組合員の果敢なチャレンジ、変化を応援し、手助けしていきたいと思えます。

2016年度もがんばっていきましょう！

以上

## (参考)

年度	業 績					組合状況		平均要求			平均回答			乖離
	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	前年比 (百万円)	前年比 (%)	営利率 (%)	交渉ベース (円)	組合員数 (人)	月数 (月)	前年比 (月)	金額 (円)	月数 (月)	前年比 (月)	金額 (円)	
92年	12,800	1,200			9.4%	225,200		5.90		1,328,680	5.14		1,157,530	-0.76
93年	18,200	2,300	1,100	191.7%	12.6%	232,000		5.60	-0.30	1,299,200	5.25	0.11	1,218,000	-0.35
94年	30,990	4,410	2,110	191.7%	14.2%	239,350		5.70	0.10	1,364,300	5.44	0.19	1,302,000	-0.26
95年	41,736	5,466	1,056	123.9%	13.1%	255,700		5.70	0.00	1,457,490	5.50	0.06	1,406,000	-0.20
96年	43,108	4,641	-825	84.9%	10.8%	261,500		5.80	0.10	1,516,700	5.20	-0.30	1,360,000	-0.60
97年	40,412	2,980	-1,661	64.2%	7.4%	264,600		5.60	-0.20	1,482,000	5.10	-0.10	1,349,600	-0.50
98年	48,771	1,625	-1,355	54.5%	3.3%	261,200		5.60	0.00	1,463,000	5.00	-0.10	1,307,000	-0.60
99年	60,407	510	-1,115	31.4%	0.8%	269,900		5.40	-0.20	1,458,000	4.95	-0.05	1,336,000	-0.45
00年	64,446	873	363	171.2%	1.4%	276,800		5.30	-0.10	1,468,000	4.95	0.00	1,370,200	-0.35
01年	63,867	1,212	339	138.8%	1.9%	285,100		5.30	0.00	1,512,000	5.00	0.05	1,425,500	-0.30
02年	67,681	3,357	2,145	277.0%	5.0%	290,100		5.40	0.10	1,567,000	5.10	0.10	1,479,510	-0.30
03年	66,428	3,709	352	110.5%	5.6%	293,900		5.10	-0.30	1,499,000	4.95	-0.15	1,454,805	-0.15
04年	65,915	4,038	329	108.9%	6.1%	295,630	381	5.10	0.00	1,508,000	4.97	0.02	1,469,300	-0.13
05年	68,701	1,629	-2,409	40.3%	2.4%	294,210	422	5.10	0.00	1,501,000	4.66	-0.31	1,371,019	-0.44
06年	84,397	2,162	533	132.7%	2.6%	296,250	412	5.10	0.00	1,511,000	4.70	0.04	1,393,000	-0.40
07年	92,636	2,004	-158	92.7%	2.2%	295,161	477	5.00	-0.10	1,476,000	4.70	0.00	1,388,000	-0.30
08年	99,000	2,357	353	117.6%	2.4%	296,940	489	5.10	0.10	1,515,000	4.60	-0.10	1,366,000	-0.50
09年	102,500	2,811	454	119.3%	2.7%	296,410	499	5.00	-0.10	1,483,000	4.70	0.10	1,394,000	-0.30
10年	103,507	3,732	921	132.8%	3.6%	301,482	499	5.50	0.50	1,659,000	4.80	0.10	1,448,000	-0.70
11年	91,959	5,373	1,641	144.0%	5.8%	305,516	499	5.20	-0.30	1,589,000	4.90	0.10	1,497,028	-0.30
12年	79,395	5,593	220	104.1%	7.0%	315,421	504	5.20	0.00	1,641,000	4.75	-0.15	1,498,250	-0.45
13年	71,511	4,671	-922	83.5%	6.5%	315,983	510	5.20	0.00	1,644,000	4.60	-0.15	1,453,522	-0.60
14年	66,723	3,476	-1,195	74.4%	5.2%	316,922	497	4.60	-0.60	1,458,000	4.50	-0.10	1,426,149	-0.10
15年	<b>72,000</b>	<b>1,400</b>	<b>-3,271</b>	<b>30.0%</b>	<b>1.9%</b>	<b>317,698</b>	<b>517</b>	<b>4.50</b>	<b>-0.70</b>	<b>1,430,000</b>	<b>4.40</b>	<b>-0.10</b>	<b>1,397,871</b>	<b>-0.10</b>

※2015年度の売上および営業利益は業績予想です