

## 2022年総合生活改善 第3回中央戦術委員会 ＜確認事項＞

☆2月末までを目途とした自動車総連全体の要求提出について、3月11日時点で集計対象全1,045単組の96.3%にあたる1,007単組で要求提出を完了している。

☆「月例賃金」は、変革期を迎えている自動車産業において、中期的な展望を切り拓くべく、目指すべき賃金の絶対水準、あるいは自分たちの職場状況を踏まえた賃金課題を基に要求・交渉を実施している。この取り組みにより、目指すべき賃金水準に向け歩みを進め、底上げ・底支え、格差是正に繋げていくという各単組の強い意思が表れているものと受け止める。

☆これまでの交渉を経て、組合の要求趣旨や会社を取り巻く環境、コロナ禍や半導体不足による困難下においても、生産性向上に取り組んだことによる労働の質的向上について労使での理解が深まっている。とりわけ、産業の大変革期の熾烈な競争環境を生き抜くため、また、各単組における賃金課題・職場課題を解決していくため、「人への投資」の必要性そのものについては、労使の認識が合っているものと受け止める。

☆しかしながら、組合の賃金要求に対し経営側は、部品調達リスクや原材料価格・輸送コストの高騰が収益に与える影響、カーボンニュートラルを踏まえた中長期の競争力への影響、ロシアによるウクライナへの侵略、また、最適な「人への投資」のあり方をギリギリまで見極めるべく、総じて厳しい姿勢を崩していない。

☆年間一時金要求についても、コロナ禍や半導体不足の影響による通期での業績悪化に加え、足元における部品・物流価格の高騰による先行き不透明な状況を背景に、総じて厳しい姿勢を崩していない。

☆一方、一部のメーカー単組では、要求どおりの回答を示されたり、あるいは意向を示されているところもある。異例なことではあるが、この結果を自動車産業全体、とりわけ中小単組の処遇改善や課題解決に繋げ、底上げ・底支え、格差是正に結び付けていく必要がある。

☆以上の状況を踏まえ、全ての単組の「最大限の回答」の引き出しに繋げるべく、次頁に示す「回答引き出しに向けた基本態度」を確認事項とし、自動車総連一体となって最終盤の交渉を追い上げていく。

## ■ 回答引き出しに向けた基本態度

☆自動車総連は、最大限の回答を引き出すべく、自動車総連に集う全ての単組の思いを一つに、最後の最後まで粘り強く交渉を追い上げていくことをここに確認する。

### <月例賃金（個別賃金要求・平均賃金要求）>

- 全ての単組は、自らの要求に基づく「賃上げを軸とした人への投資」の実現にこだわり、その要求を満たし得る最大限の回答を引き出すべく、最後の最後まで交渉を追い上げる。
- また、中長期での賃金引き上げの必要性について労使の認識共有を図り、専門委員会の設置等を通じて次年度以降の取り組みに確実に繋げる。
- 自動車総連本部及び各労連は、各単組の「賃上げを軸とした人への投資」を確実なものとするべく、具体的な戦術・サポートの展開、回答引き出し状況の速やかな収集・分析・共有等を行う。

### <働き方の改善>

- 組合員の働きがいの向上や企業の競争力強化、自動車産業の永続的発展に向けて、「産業の変革期に負けない働き方」「With/After コロナを踏まえた新たな時代の働き方」の実現に繋がる回答を引き出すとともに、今後の継続的な取り組みに確実に繋げる。

### <年間一時金>

- 産業の変革期及びコロナ禍や半導体不足における組合員の努力・頑張り・成果に報い、今後の取り組みに向けた更なる意欲・活力に繋げていくためにも、満額獲得に向け最後まで押し込む。
- 組合員の生活の安心・安定感の観点から、年間協定にとことんこだわる。  
また、業績を意識した付帯事項付き回答は望ましくないとのスタンスで取り組む。

### <企業内最低賃金>

- 企業内最低賃金が自社の魅力向上・人材確保のみならず、自動車産業や社会全体の底上げ・底支えに繋がることを強く意識し、協定の新規締結・水準の引き上げ・対象者の拡大に向けた最大限の回答を引き出す。

### <非正規雇用で働く仲間に関する取り組み>

- 一般組合員との関連性を強く意識し、同一価値労働同一賃金の考えのもと、自ら取り組むべき賃金水準の実現を着実に進める。
- 賃金改善については具体的な有額での回答引き出しを図り、同じ職場で働く仲間の意欲・活力の向上に繋げていく。

### <早期決着に向けた取り組み> ※2月4日 第1回中央戦術委員会<確認事項>再掲

- 自動車総連全体のヤマ場を3月16日（水）から3月25日（金）までとし、この間で、各単組・労連は、集中的な回答引き出しに最大限努力する。
- 主要単組における集中回答日は3月16日（水）とし、午前中に要求項目の同時回答を引き出す。
- 全ての単組は3月末解決を目指し、遅くとも4月末までの解決に強力に取り組む。
- 販売部門については3月末解決を目指し取り組むとし、3月末解決が難しい単組においては、一日でも早い解決を目指す。（販売部会確認事項）