

## 2023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10日時点で集計対象全1055組合の94.1%にあたる993組合で要求提出を完了している。

☆「月例賃金」は、目指すべき賃金の絶対水準、あるいは自分達の職場状況を踏まえた賃金課題を基に、「自らの要求」の根拠を具体的に積み上げた要求を行っている。さらに、物価上昇による生活への影響を回避する観点や、実質賃金の低下に伴う労働の価値の低下を防ぐ観点から、これまで以上に賃金にこだわった要求であると受け止めている。

☆これまでの交渉を経て、組合が求める目指すべき賃金課題の解決や、物価上昇から生活を守るための賃金引き上げについての必要性そのものについては、労使の認識は合っている。また、産業の変革期において、人材の確保・定着は喫緊の課題となっており、この難局を乗り越えるための「人への投資」は、経営側も概ね必要と考えていることが見て取れる。

☆しかしながら、組合の要求に対し経営側は、半導体不足による部品調達リスクやエネルギー価格の高騰が収益に与える影響、CNやDXなどへの対応といった中長期の競争力確保に向けた新たな投資の必要性から、厳しい姿勢を崩していない。

☆年間一時金要求についても、半導体不足による相継ぐ生産変動やエネルギー価格・部品価格の高騰など、先行き不透明な状況を背景に慎重な姿勢を崩していない。

☆一方、一部のメーカー組合などでは、要求どおりの回答の提示や、あるいは意向を示されているところもある。当該労使及び主要組合が、適正取引に関する論議を継続して行っていることから、この論議経過や論議結果を中小組合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かなければならない。

☆以上の状況を踏まえ、全ての組合の「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、自動車総連に集う全ての組合の思いを一つに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組合の思いを一つに、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）>

- 全ての組合は、自社及び産業の魅力を更に高めていくためにも、自らが要求した賃金引き上げの実現にこだわり、その要求を満たし得る回答を引き出すべく、最後の最後まで交渉を追い上げる。
- ・単年度で解決が困難な組合は、専門委員会等の設置を通じて次年度以降の取り組みに確実に繋げること。

### <働き方の改善>

- 産業の変革期やコロナ禍がもたらした新たな時代の働き方を更に前進させるべく、全ての職場における働き方の改善や多様な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。

### <価格転嫁などの企業間取引に関する取り組み>

- 価格転嫁などの企業間取引に関する取り組みについて、交渉終了後も継続して労使で論議していくことを基本とする。また、労連は各組合の論議内容をフォローし、労連内にタイムリーに情報発信を行うことで、サプライチェーン全体で取り組みを前進させていくこととする。

### <早期決着に向けた取り組み> ※2月1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15日（水）から3月24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15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）