

九州から関西、東海へ 大量の広域配転

口べらし、事実上の50歳定年制狙

11月1日、九州地区から約550名もの大量のNTT労働者が市場競争の激しいとされる関西、東海地区へ大量に広域配転された。

(詳細は別表1, 2のとおり)

今回の広域配転は2年をめどに、47~48歳の労働者が対象とされており、女性も約60名含まれている。

当労組は日経新聞に報道された西日本全域のネオメイトの「事業転換」に関しての西本社との団体交渉においてこの点に触れ、会社を追及したが、西本社は「九州地区のマーケティングアクトは特に状況は厳しく、今回の自立化施策となった」と、「口べらし」を肯定した。

また今回の広域配転は、47~48歳の労働者が、狙われていることから、「2~3年後には配転先で『雇用形態選択』を迎えることとなり、『あと10年、大都市で勤務したくない』と労働者に思わせ、『退職・再雇用』を選択させるもの」と当労組では分析しており、この会社の施策は事実上の『50歳定年制』を定着させるものと見ている。

別表の資料は当組合が独自に調査したものである。九州地区の、本体各支店、および九州地区のマーケティングアクト各社から、東海4県、およびマーケティングアクト関西、岡山支店、マーケティングアクト東中国へ配転されている。

九州地区本体の各支店へは、マーケティングアクトから還流しているので(支店から出て行った分を穴埋めされている)マーケティングアクトから大量の労働者が配転されたことになる。

かのう花枝神戸市議候補 (須磨区)を推薦決定



11月10日開催されたN関労西執行委員会において、N関労組合員家族の「かのう花枝」さんを組織推薦することを決定しました。

N関労西の島本委員長は、「神戸市須磨区に知人友人のいる仲間は、ぜひ紹介活動をお願いしたい」と呼びかけています。

かのう花枝さんの経歴はつぎのとおり。1951年生まれ。県立伊和高卒。電電公社(NTT)に勤務。神戸市議3期。日本婦人会議兵庫県本部議長。新社会党公認で4期目のチャレンジ。夫君はN関労西副委員長の加納功氏。

連絡先/神戸市須磨区友が丘2-5、B2-404
Tel/Fax078-792-5747

対西本社団体交渉記録

2002.11.18 15:00~17:00

大阪府青少年センタ

組合側 島本委員長、加納副委員長、横林書記長、
山下執行委員、佐野特別執行委員

会社側 本社人事部北村担当課長、田中担当課長、
大谷主査

1. 兵庫支店スキル転換研修について

組) 回答書は具体的な回答になっていない。月20万円の目標が設定されているが、9月2日の交渉でもこの目標についての会社説明がなかった。

会) 目標はどれぐらいに置くという説明は確かにしなかったが、その時点ではこまかいところまでは決まっていなかった。

組) どの時点で、だれが決めたのか。行った日から、当日掲示されていて、もめることになった。その経過の説明がない。現場の課長では答えられない。評価の対象になるものを事前になぜ説明できないのか。

会) ギクシャクやる問題ではないと思う。その出所になぜこだわるのか。

組) 会社は評価の対象になると言っているわけだから、「ハイそうですか」というということにはならない。

会) 目標額を事前に検討せよというのか。いわずもがなだと思うが。

組) なぜ20万円を目標としたのか。それを評価の対象だと会社はいう。20万円にどんな意味があるのか。

会) 業績の場合は総合で評価する。目標をクリアすればA,Bがもらえるというものではない。販売であるから成果物を求めるのは当然である。

組) 一ヶ月何も取れなかったらどうなるか、と聞いたから「D評価ですね」という返事だった。20万円ということで評価に線が引かれるのか。

会) そういうことではない。目標をクリアしたら評価する、しないということではない。研修だが成果物は求めますよ、当然評価の対象になりますよということだ。先ほど言われたやりとりはいいやりとりではないと思う。売上げゼロの人を売上げている人と同じ評価を求めるのはおこがましい。一ヶ月の間では決められない。そういうやりとりがあったとすれば認識がずれている。

組) あくまでも目標であって、相対的なものだということか。賃金に反映するものだから大事なもの、そう

いう中で安易なやりとりがあったということか。

会) 事前に労使で話し合うようなことではない。

組) やり方に合理性がない。

会) 目標はさまざまある。兵庫支店の使命として。

組) 「D評価ですね」という発言を撤回していない。

本社交渉では事実に基づく交渉はできない。兵庫支店との交渉でないと解明できないのではないのか。

会) 前向きに検討する。

組) 窓口で答えてもらいたい。

組) 商品知識の研修すらない。社員にそれを求めるなら、会社の指導と体制が必要ではないか。プリント一枚配って、それが説明かと聞くと「そうです」と答える。プロジェクトにフリーダイヤルすらない。ノベルティもない。

会) 本社として受け止め、支店と話をする。ポイントポイントにフリーアクセスを置いているところもある。

組) 姫路ソリューション営業部社員の評価はどう行うのか。

会) 評価結果は上長である。本来勤務する場所から離れて仕事する場合は、実際見れないので、実際やっているところの課長の話聞いて評価する。

組) 意見を聞いてからというが、実際見ていないのに評価できるのか。

会) 聞き取りで充分できる。

組) 今いるところの課長の情報で判断できるというのか。強い危惧を持っている。

会) 今いるところの課長で評価すべきだということか。

組) 直接話を聞くということであれば、3人で対話できるということか。

会) 3人でやることに対しては否定しない。しかし画一的にやるということではない。

2. 全社員販売

組) 西日本単位でカウントすべきだ。

会) 支店外の地域もカウントする方向で検討する。例えば支店内1ポイント、支店外0.5ポイントとか考えていきたい。

3. キャリアプランシート

会) 業績評価は仕事をつうじてでた成果で行うもので、キャリアプランシートを出していないから評価が悪くなるというものではないが、スキルアップするために自分はなにも考えていないと受け止められると評価に結びつく場合もある。7割が業績、3割が行動である。

ポイント制のほうが分かり易い。難易度に応じて自学
自習を組織的に行う為に。

組) 社内資格を取る場合の設定はどうか。休日に
設定しているかどうか。

会) 今はわからないので調べてみる。

組) ポイントによって評価するのか。

会) ポイントの多い少ないで評価する、とかはないが、
わかりやすくするためにしている。

4. 組合事務所について

会) 本社としては兵庫支店と何回か話をしているが、
場所がない。

5. 「社長達」について

組) 社長達とは就業規則とどう関係するのか。

会) 就業規則だけでは対応できない。

組) 労働契約の一部をなすものなのか。社長達とはど
ういうものなのかという規程はあるのか。

会) それも社長達で決めている。何号でというのは調
べてみる。

(資料1)

九州地区からの広域職種調査表
2002.11.1 発令

配属先	配属元	人数
静岡支店	福岡 MA九州	18
	鹿児島 MA 南九州	1
	沖縄 Do	5
	福岡支店	18
	福岡支店長崎支店	4
	熊本支店	11
	熊本支店大分支店	4
	鹿児島支店	9
計	70	
岐阜支店	福岡 MA	1
	福岡支店	7
	福岡支店長崎支店	2
	鹿児島支店	4
	鹿児島支店宮崎支店	1
計	15	
名古屋支店	福岡支店	17
	福岡支店長崎支店	6
	福岡支店佐賀支店	2
	熊本支店	5
	熊本支店大分支店	5
	鹿児島支店	6

	鹿児島支店宮崎支店	4
	沖縄支店	5
計	50	
岡山支店	福岡支店	11
	福岡支店長崎支店	13
	福岡支店佐賀支店	2
	熊本支店	2
	熊本支店大分支店	3
	九州 MA	3
計	34	
岐阜 MA	九州 MA	30
	中九州 MA	5
	南九州 MA	10
計	45	
静岡 MA	九州 MA	23
	中九州 MA	10
	南九州 MA	5
	長崎支店	2
計	40	
三重 MA	九州 MA	37
	中九州 MA	10
	福岡支店佐賀支店	2
計	49	
名古屋 MA	九州 MA	45
	中九州 MA	20
	南九州 MA	15
	沖縄 Do	4
	沖縄支店	1
計	85	
関西 MA	九州 MA	54
	中九州 MA	24
	南九州 MA	13
	沖縄 Do	3
	南九州 Neo	1
	福岡支店佐賀支店	1
	鹿児島支店	1
	沖縄支店	2
	熊本支店	1
	計	100
東中国 MA	九州 MA	36
	中九州 MA	15
	南九州 MA	10
計	61	
総計	549	

(資料2)

九州地区マーケティングアクト
から本体への還流

2002.10.25/11.1/11.8発令

配属元	配属先	タスク	担当	数
M A 九州	福岡支店	ソリューション営業部	第一営業	5
			公共営業	4
			企画 BB 推進	5
		営業企画部	販売企画	2
			販売企画 BB 推進	3
			販売企画 BB 推進	1
			販売パートナー	1
			料金法的制約	1
		総務部	総務	1
		設備部	相互接続推進室	2
		北九州ソリューション営業部	企画 BB 推進	1
			企画 BB 推進	2
		佐賀支店	営業	2
			SE	3
			企画	5
長崎支店	営業	8		
	SE	6		
	地域ふれあい促進室	1		
M A 中九州	熊本支店	企画部	企画	1
		ソリューション営業部	第一営業	5
	第二営業		4	
	ソリューションビジネス		4	
	営業企画部	販売企画	3	
		サービス企画	2	
		代理店	1	
	大分支店	企画	1	
		営業	4	
		ソリューションビジネス	8	
M A 南九州	鹿児島支店	ソリューション営業部	第一営業	5
			第二営業	3
			第一ソリューションビジネス	1
			第二ソリューションビジネス	1
			第三ソリューションビジネス	1
			企画	1
			販売企画	3
	営業企画部	サービス企画	1	

	宮崎支店	販売パートナー	1
		営業	3
	ソリューションビジネス	5	
総務部		ビジネスアソシエ	1
		南九州へ	
総計	139		

N 関労東が交流会

11月23日、N 関労東が交流会を開催し、東日本各地から50名の仲間が集まりました。

加藤晋介弁護士から、『NTT「構造改革」とわれわれの闘い』と題して問題提起があり、OS 会社の仲間、退職・再雇用を拒否した仲間、そして東日本各県の仲間からの現状報告、そして N 関労西からは、山下執行委員がメッセージを寄せました。

また交流会には、N 関労顧問の市原芳樹さん（元全電通千葉県支部書記長）が激励に駆けつけ、N 関労の仲間に対する熱い思いを述べました。

