

## 主張 「新たな業務運営体制」発足

# 50歳定年制の総仕上げ

「満了型」を本社に集める

「NTT西日本グループの新たな業務運営体制」がこの7月からスタートします。地域会社3社が統合し、新たな地域会社「NTT西日本」が誕生します。そしてこれまでの支店は法的に必要最低限の業務に縮小し、数十名に縮小します。大半の業務が新地域会社に委託されます。ネオメイト、マーケティングアクト統括会社が廃止され、業務は広域会社と本社、地域会社に再編・統合されます。

新地域会社と広域会社の労働条件は、50歳以上の社員の賃金が30%~20%減となります。つまり「NTT西日本」にいるかぎり、50歳になれば賃金が30%~20%減なのです。それが耐えられなければ「雇用形態選択」で「満了型」を選び、新地域会社、広域会社を出て、大半の社員を本社に配置します。現に今回の「見直し」で殆どの「満了型」の社員が本社のあらたな部門である「マーケティング部マーケティング推進部門 センタ」(大阪3カ所、兵庫、京都の5カ所)「情報システム体系化センタ」(平野)に配属されました。

確実に狭まった「雇用形態選択」の幅

これまで、『「満了型」を選択すれば大都市へ配転され、高度な業務でD評価となり、少しもいいことはありませんよ。退職・再雇用で地域限定となるほうが得ですよ』と執拗に説得され、多くの仲間が泣く泣く自ら退職届けに判を押してきました。奇しくも今年4月からは「さらなる成果主義賃金」がスタートしています。今年末からの「雇用形態選択」では、これまであった「激変緩和措置」がなくなります。今回の「業務運営体制」は、

なんとしても「満了型」を選ばせたくない会社が雇用形態選択の幅を極力狭め、50歳で辞めさせることを徹底し、コストダウンを実現しようというのが今回の「新たな業務運営体制」の本質です。つまり雇用形態選択とは名ばかりの「一方通行」にしようということなのです。

昨年 NTT 東日本においても同様の内容で「構造改革ステップ」(改悪なのだが・・・)が実施されています。

今回の「新たな業務運営体制」は「構造改革ステップ」の西日本版なのです。社員に対し「構造改革」というセンセーショナルな言葉を使わず、通常の業務見直しであるかのように装い、社員に抵抗感なく受け入れるよう仕向けているのです。

これからの職場の姿

2002年、2006年と2段階の「構造改革」によって会社が作り上げてきた仕組みは、これからは中身が変わっていきます。D評価要員として本社に集められた「満了型」社員には、本社労務の直接指導の下、「さらなる成果主義賃金」が徹底され、D評価乱発の荒れた職場が現出するでしょう。

一方、地域会社では正規職から非正規への雇用の置き換えが一層進み、「職場を守り一筋に」頑張ってきた労働者は退職し、在籍出向の社員には、50歳で退職・再雇用を選ばれます。そして、地域会社の実態は、派遣社員や契約社員が絶対多数となり、「年収300万円」の職場に変貌していきます。

このような事態にならないようにするためには、会社派組合ではなく、会社から自立した働く仲間一人ひとりが主人公の、たたかう労働組合が求められてくるのではないのでしょうか。

2006.6.16

## 対西本社団体交渉記録

(文責は当労働組合)

### - 賃金明細書の運用方法の変更について

組合) コンプライアンスの観点により先行対処とあるが、2004年8月から実施していた全員の賃金明細書電子化はコンプライアンスの観点からみて問題があったという認識なのか。

会社) 問題はない。平成19年1月からの所得税法施行に先立って実施するものだ。

組合) N関労は当初から希望者には紙媒体交付を認めよという要求をしていたが、会社側は押し切った。当時の対応について問題があったのではないか。

会社) 問題はなかったという認識だ。

組合) 今回の法改正では「希望する者については電子明細でもよい」となっている。会社は強制的に電子明細を導入してきた経緯がある。今になって紙媒体の希望を募っているが、ニュアンスが違うのではないか。電子明細をゼロ・クリアするつもりはないのか。また、紙媒体への変更は今後も可能か。

会社) 今後、法の解釈を含め検討していく。変更はいつでも受け付ける。

組合) 紙媒体での交付を申出た社員に対し管理者が説得活動をしていたが、コンプライアンスの観点から問題ではないのか。

会社) そういう事象があったということは受け止めておく。

組合) 紙媒体を希望した社員へ、評価に結びついたりすることはないのか。

会社) あり得ない。

組合) 紙媒体希望社員の賃金明細は、当然 e - humanからは除かれるんでしょうね。

会社) 現在の時点では残っていると思う。削除には時間がかかり、システムを変えとなるとコストのかかる問題だ。

組合) 紙媒体を希望するという事は電子明細を残しておいてほしくない、という要求も含まれている。ID とパスワードだけのセキュリティに

不安をもっている。

会社) 残しておいて法的に問題はないのか検討は行う。

### アスベスト問題について (別頁参照)

組合) 今年2月に説明があった吹きつけアスベストの使用が認められた西日本エリア145箇所のビルについて、その後の対策はどのようにされたのか。どこまで進んでいるのか。

会社) 該当のビルについて、空気成分調査を5月末終了。いずれのビルも人体に害の及ぶレベルではなかった。

組合) 対策が終わってないとすれば何時までに終わらせる予定なのか。

会社) 工事が必要であるかどうかは未定。置いても問題はない場合もありうる。

組合) NTT西日本グループの社員で、中皮種に罹病した社員はいるのか。

会社) 罹病の報告は受けていない。

組合) ビルの調査とともに、設備職場で例えば洞道などで使用している防火設備などに使用している防火設備などに使用されているかどうかという調査も必要。

会社) 調べます。

組合) アスベスト問題に関して、政府からはどのような指導があったのか。

会社) 現在のところはない。

### - NTT西日本グループの

#### 新たな業務運営体制について

組合) この問題を議論する前提として、当労働組合はNTT西日本グループの業務運営体制の見直しに関して、勤務地と仕事の内容を変更するという事は、重大な労働条件の変更であることを会社側に通告しておく。

兵庫支店BB販売PT所属組合員に対して、会社側が「大半の社員が尼崎になる」と伝えていることから、マーケティング推進部門の業務になると思われるので、この件に関する質問からはじめる。

マーケティング営業担当の具体的な仕事は?  
会社) 市場調査と、テストマーケティングはユーザーを設定して訪問、エリアマーケティングは

ローラーで訪問します。  
組合) リサーチ業務とは、マーケット分析業務とは何か。  
会社) アンケート調査とお客様要望の分析です。  
組合) 一人作業なのか、グループでの作業なのか。  
会社) 一人作業である。  
組合) エリアは？  
会社) 県域である。  
組合) 満了型と50歳以下の構成は。  
会社) 満了型の人ばかりではない。そうでない人のほうが多いかもしれない。  
組合) 京都、大阪、兵庫での満了型選択者全員対象なのか。  
会社) そうではない。  
組合) 520名全員同じ大阪天満研修所なのか。  
会社) 同じです。  
組合) 何年間このマーケティング部マーケティング推進部門体制でいくのか。  
会社) わからない。  
組合) 「光サービス等の販売活動等も実施する」とはどういうことなのか。  
会社) マーケティング活動もしていただき、販売活動もしていただく。  
組合) マーケティング営業の発想は？  
会社) なぜ買ってくれないのかの分析が必要、販売も必要。  
組合) アンケートと販売を同時に行うことに問題はないのか。  
会社) 同時にやれば問題があるが、今週はアンケート、来週は販売としていけば問題はないと考えます。訪問目的を明確にしておけば法的には問題はない。  
組合) アクト統括会社でやっていたマーケティング営業での成功例はあるのか。  
会社) 調べてみます。  
組合) アンケートによる調査などではいかに客観性を保つかが重要だ。まず、販売ありきのアンケートでは正確な回答は得られない。それをいくら集計しても結果は歪んだものになる。結局は市場調査と言うよりも、売れた、売れなかったの評価の対象になるだけだ。また、評価を考えれば販売が重きになる。二兎を追っては失敗する。  
組合) 「関西圏以外の競争激化地域へも必要な機能を配置していく」とはどういうことなのか。

会社) 京都、大阪、兵庫以外の競争激化地域へも展開していくこともありうる。展開の仕方については検討中である。  
組合) ロケーションについて、なぜ尼崎なのか。ユーザ数の大きい神戸でないのか。  
会社) 尼崎においても移動に支障があるとは思わない。  
組合) 大阪の3センタについて、大阪の3支店とエリアはリンクしているのか。  
会社) ほぼリンクしている。  
組合) 情報システム体系化センタについて、「IP系装置類図面の統一・現行化」とは何か。なぜそれが必要なのか。「不良設備等ビジュアルマップのDB構築」とは何か。なぜそれが必要なのか。  
会社) よく判りません。  
組合) 本人の意に添わない広域配転を会社が強行してから4年以上経つ。人道的に問題があるとは思わないのか。  
会社) これまでも家族や身体に問題があれば考えてきた。単身赴任が長いからという理由で人道的に問題があるとは思わない。  
組合) 再度確認する。満了型社員の行き先は本社、地域事業本部、新支店で間違いはないのか。満了型社員は実際に地域事業本部、新支店に配置されるのか。  
会社) 当然そういう人もいると思う。  
まだ口頭での話しですがマーケティング営業担当で土・日出勤の検討をしています。20日頃の提案になる予定。

#### - 企業年金問題

組合) 厚生労働省の決定にたいして、NTTは行政訴訟を起こしたと聞くと、その根拠について知りたいので、訴状の写しをいただきたい。  
会社) 手に入ることができればお渡しする。

#### 編集後記

4ページにある「吹き付けアスベスト等(含有率1%超)の使用が認められたビル名」は興味ある会社資料です。

「とう道」などもどうなっているか不安ですね。