

NTTは50歳退職再雇用制度を廃止せよ!!

LALUZ

2008年6月12日(木)第56号

N関労 西日本NTT関連労働組合

発行責任者 横林 賢二

連絡先：尼崎市西長洲町2-2-1 NTT 尼崎別館内

Tel.090-1070-6839 Fax.078-796-2434

Eメール: w-nkanro@cpost.plala.or.jp

<http://www.n-kanrou.com/>

「玄関のチャイムは押すな！」

「お客様との対面販売はするな！」

それでも販売目標は光30回線 / 月

許せない満了型選択者へのいじめ

「玄関のチャイムは押すな！」「お客様との対面販売はするな！」「やっていいのはポスティングのみ」……。今年、満了型を選択し、地元北陸の金沢支店で販売業務に就くことになった土肥さんへの上長からの指示である。まるで“売るな”と言わんばかりの指示だが、光回線=毎月30回線、通機販売=毎月30万円、業容拡大販売(全社員販売)=年間70万円という販売目標が設定された。

なぜに金沢支店で販売業務なのか。二人だけの職場。それも隔離されたような部屋でコピー機すらない。上長とは言えば料金督促の法的処理を担当しており、顔を見せるのはミーティング時のみ。おかしな話だが、作業指示はハイホン北陸の営業部門長がしている(会社間でそういう契約があるのだろうか)。また、評価ではDが常態になっているという。

満了型を選択した者への“イジメ”がまかり通っている。

5月30日、西日本本社と団体交渉を行った。以下は交渉の様様を要約したもの。

スキルを生かせる職場を検討せよ!!

組合) 土肥さんの業務は金沢支店で販売業務ということだが、他に業務はないのか。

会社) 本来なら、大阪等での仕事となるが、諸事情で金沢ということになり、この仕事になった。支店には、義務的業務しかない。

組合) 具体的作業内容はどうか。

会社) 一般住宅用を対象とした訪問販売である。

組合) 文書等で業務内容を説明したのか。

会社) 口頭による説明だけだ。

組合) 業務指示が口頭だけでよいのか。ちゃんと文書で提示し説明すべきではないのか。

会社) 全て文書での説明が必要だとは思わない。

組合) 販売活動等に関する法的な面で社会的な問題になっている事柄もあり、会社は過去、50歳満了型を選択した社員に対し、販売業務を行わせるにあたって一定期間の日数を要した研修を受けさせてきている。土肥さんへの研修は行われたのか。

会社) 過去にも画一的な教育はしてきていない。また、全てに必要なだとも思っていない。しかしながら、本人が不安な部分があり、申し出があれば会社も対処してゆく。

組合) 土肥さんは、今回の発令をうけるまで、設備部門の業務に長年携わってきているが、営業・販売

(2ページへつづく)

活動部門の出身では無い。最初からわかりきっている問題である。なお、本人より、この間の金沢支店からの指示事項を説明してもらおう。

土肥) 3月、金沢支店営業・企画部に内示があった。その月の30日、大間知課長に具体的な内容を聞くと、光回線の販売活動とだけ聞かされた。4月1日発令時、上長より作業として、石川県森本地区のポスティング活動のみが指示された。マンション等のポスティングはダメ。一切お客様のチャイムを鳴らしてはいけない。面談販売はしてはならないといわれた。更にポスティング活動は、評価の対象になるのかと聞いたら、ならないと言われた。

会社) ポスティングだけではないと、会社は後日訂正しているのではないか。ポスティングのみでなく、訪問販売をお願いしてゆくことになる。

土肥) 4月24日の期首面談時、再度上長に上記のことを確認した。上長は何も言わなかった。訂正はしていない。

組合) 作業指示内容を文書で出さないと今のような行き違いが生じるではないか。

会社) 再度、土肥さんは、上長と話をしてもらいたい。

組合) 上長は料金督促の法的処理業務と兼任だと聞いている。上長の本来の業務は何なのか。販売もやったことがないと聞いている。営業・販売の仕事を理解しているのか。

会社) それは、失礼な話である。たとえ経験があろうが無かろうが、指示できれば問題ない。上長の本来業務については承知していない。

組合) 変な話だが、販売業務の説明にハイホン北陸会社の営業部門長が来ている。上長は何も指示できていない。指示はハイホン北陸の営業部門長に任せている。それで評価ができるのか。

会社) できる。

組合) なぜ、ハイホン会社の部門長が本社である金沢支店に出てくるのか。

会社) その辺は調べさせてもらう。

組合) 土肥さんが与えられた仕事を出来るよう、研修をすべきである。

会社) その辺は、組合さんと認識はあっている。来週にでも上長と話をしてほしい。

組合) 更に言えば、土肥さんが販売の仕事にあっているかどうかということだ。土肥さんが従来培ってきた、能力を引き出せる職場が他にもあるのではないか。また、土肥さんの職場はたった二人だけである。来年になるともう一人の方も退職だと聞く。たった一人になっても職場を維持するのか。

会社) 来年のことはまだ分からない。

組合) 金沢支店の販売目標の根拠を明らかにしてほしい。

会社) 北陸支店では(金沢支店の販売目標はハイホン北陸に倣ったもの)以前からの目標額だと聞いている。具体的根拠はわからない。

業容拡大販売は評価の対象外

組合) 業容拡大販売は業務なのか。

会社) 協力依頼であり、本来業務ではない。また、販売ではなく取次ぎである。

組合) この業容拡大の売り上げは、評価の対象になるのか。

会社) 金沢支店としては協力業務であり、本来業務でないため、評価の対象にならない。

組合) 仮に一人70万円の目標を達成したら、どれだけの収益があがるのか。

会社) ……。

組合) 社員の競争心をあおる事は出来るが、本来の目的が薄れるのではないか。70万円で粗利は2割あるのか。

会社) ないと思う。

組合) ハイホン会社でもどれだけ利益があるのか。社員は嫌がっている。廃止してはどうか。

会社) 他社でも行われていることだ。

組合) 最後に要望になるが、土肥さんのスキルを生かされる職場を是非とも検討してほしい。

金沢支店(NTT西日本)で業容拡大販売が評価の対象にならないとしているが、ハイホン会社に於いても同様である。

N関労に頼もしい味方

森博行弁護士、顧問就任

大阪労働者弁護団に所属する森法律事務所の森博行弁護士にN関労の顧問弁護士を引き受けていただくことになった。

団体交渉だけでは限界がある事例も発生するなか、これほど心強いものはない。以下は森弁護士へのインタビューである。森さんの人となりとが良く現れている。

年齢 59歳

生年月日 1949年4月18日

出身地 大阪

家族構成 妻、二男（長男は別所帯）、義母

趣味 読書くらいです。

得意な分野（法律関係）は 労働法です。

弁護士としてのモットーは何でしょうか

労働者の団結を擁護するために闘うこと。

今の労働者に何を求めますか

団結権の意義と必要性を再認識すること。

今までの裁判闘争等でのエピソードを

郵政の人事交流が全通組合員に対する不当労働行為に該当として、中労委に申立てを行ったところ、労働側委員に元全通中央の役員がつき、労働者を擁護すべき立場にあるのに、なぜ全通の方針に背いて個人で申立てをしたのかと、逆に責められた経験があります。

また、連合大阪傘下の地域ユニオンの分会が会社を相手に不当労働行為の救済申立てを行い、連合大阪発行の月刊ニュースにその会社の労務姿勢を批判する記事を掲載したところ、その会社（及び多数派組合）の抗議を受けた連合大阪会長が謝罪文を出してしまい、



それが労働委員会に証拠申請されて一変に形勢が不利になったという出来事もあります。

最近では、私鉄労組より労働時間法制についての講演依頼を受け、運輸関係の裁判例も紹介して欲しいと要望されていたので、某私鉄の労働者側勝訴の裁判例を資料に挙げておいたところ、講演直前になって、その資料にある私鉄の名前を伏せてもらいたい、その組合員も参加するから、と言われたことがあります。

これらのエピソードは、まさしく日本の大手労働組合が「労働者団結」の持つ本来の意義を忘れつつあることの証左といえるでしょう。

N関労の顧問を引き受けられた動機は

佐野さん（N関労特別執行委員）からの紹介でお付き合いが始まったからです。

先生から何かN関労へ一言あれば・・・

闘う組合であって欲しいと思います。

ありがとうございました

なお、森法律事務所の所在地等は

大阪市北区西天満3丁目10番3号

YSR西天満ビル6階 森法律事務所

TEL 06-6315-8284

FAX 06-6315-8285

おふさいど

3年間ルール？ 特別ルール？ 掟破りの県間流動

神戸中央ビルにあるITオペレーションセンターについて、NGNについては新NOCが大阪・馬場町ビルに移ったことから見直しが検討されているが、51歳以上の、いわゆる退職・再雇用社員についても新NOCへの配転が計画されている。

いうまでもなく退職・再雇用社員については地域限定社員であるが、「見直し」では「3年間ルール」「特別ルール」により県間流動させるといふ。

当労働組合にはこんな話はいっさい聞かされていない。勤務地の地域限定は2002年のいわゆる「NTT構造改革」時の約束である。多数労組と「3年間ルール」「特別ルール」が合意されているなら、とんでもない裏切りである。(simatch)

各地のメーデー盛大に開催

メーデーの5月1日、第13回神戸・被災地メーデーは、格差社会を反映して虐げられた労働者の悲痛な叫びを反映して「人らしく生きさせる」をテーマに神戸・湊川公園で開催された。



被災地メーデーでは、被災者を励ますために「屋台村」を出しているが、わがN関労は「本場・四国のじゃこてん」を産地から取り寄せ出店した。屋台村は総勢18店であった。

メーデー川柳や熱唱&熱笑 in 湊川などさまざまな出し物で約1000人の参加者で賑わった。



(屋台村は大忙し)



(テントの中はくつろげるサロンに早がわり)

尼崎ふれ愛メーデー 2008

記録映画に歓声絶えず



「なんでSさんが主役みたいに映ってるんや」「アッ！俺もあんなところに・・・」

5月1日(木)午後6時より尼崎労働福祉会館で行われた尼崎メーデーはオープニングの記録映画の上映に歓声が沸き起こった。

マスメディアも取り上げ、全国的に知られた尼崎市役所に働く派遣労働者・武庫川ユニオン尼崎市役所分会の闘いの記録映画である。

全国の仲間が駆けつけた300名を越す決起集会。「人間を入札するな」と訴える5名の女性。赤旗を靡かせながらのデモ行進とシュプレヒコール。共に闘った仲間の顔が次々とスクリーンに現れては消える。絶え間ない歓声は勝利の歓声でもある。

映画終了後、主催者を代表し、酒井尼崎地区労議長の挨拶、尼崎市役所労働組合等の挨拶のほか、チンドン屋さんを演じる、サニーサイド・尼崎ドンチャカの皆さんや、武庫川ユニオン音楽隊による歌と演奏などが行われたが、武庫川ユニオン尼崎市役所分会女性5名の闘い一色に塗りつぶされたメーデーとなった。

