

NAN IWA 3号

**あくまでも提案・通知と言う言葉と、社長異例の訓示
個別面談を急ぐ理由になにがそこにあるのか。**

加速するおひきとり

10月18日朝から社長ビデオでRAについて語られましたが、支社長などの説明と何ら変わりなくいかにも、このような事故(笑)に関してはマニュアルどおりの対応でしかないと思いました。

たった5枚の提案書に秘められた罠。提案・通知の言葉の使い分けで何がそう違うのか。通知されているのは制度をなくします。いついつですよ。だから会社の専権事項ということで希望退職者を募るのは簡単です。制度の廃止とは一言たりともありません。知らぬまに自らが希望退職というかたちで辞めて行ってしまう形となります。協議の中で廃止を募るのはいささかおかしいことです。

それならなぜこんなに加速するのか? 確かにあせっているのも全損保日勤外勤支部が6月以来裁判所に提訴しているからなのでしょう。12月までにしなければ会社としてはマイナスとなってしまいます。なぜなら裁判で今まで仕掛けてきた全損保に対する不当労働行為や行動管理、出退勤管理などが表に出てしまうし、そのことを会社は法廷で説明する義務があるからです。私たちは今日までのたたかいを克明にするしたものがありません。ここで違法性が証明されればこの制度提案も撤回できる道があるというものです。早まって行動をしてしまうといけません。だから契約係は今まさに一緒となって闘いをしなければなりません。

あせりのなかでの攻撃に時間はない

今後、旺盛な攻撃が又仕掛けられることでしょう。すべて不当な行為な

ので克明にノートに「いつだれがどのようなことをしたのか」書き留めておかねばなりません。すべて会社発言として自己証明することになります。早急に個人面談をして個々を密室に追いやり取り崩し、退職勧告でなくあくまでも発展的解消で転進しましょうと、パワーハラスメント、はたまた自己申告シート（全損保は交渉済み。使わないということで）で脅しをかけるのか、やればやるほどマイナスですが。

竜頭蛇尾

- ・ 巷では、1、2、3、月までに転進しなければ転進支援金・退職金（自己都合だから）がもらえなくなる。とか・・・
- ・ 3月までに代理店にならないのなら、継続雇用と判断を勝手にして、3月越えたら転進支援金も代理店の道もありませんとでも言ったりするのでしょう。そして、継続用紙を奪われ、路頭に迷う。その取り上げた継続用紙は、会社に帰属する保有契約の転進者への継承にまわされるのでしょうか。そんな無謀な脅しにのっては行けません。
- ・ 決定事項ではないといいつつ時間とスケジュールは決定しています。

脱法行為が証明されるまで断固としてたたかきましょう。ひとりで考えずみんなで考えましょう。

はみ出し記事...

今朝の社長ビデオレターで終わったあと、きれいなお姉さんがさすがらしく、保険代理店業、ファミリー代理店のあらましみたいなのが放映されました。転進向け戦略だな、と感じましたね。

レターであったマングローブ植林ボランティアでも行ってみようかな。

ひとりはおみんなのために、みんなはひとりのために

全損保日勤外勤支部大阪分会