

# 教宣 せぶん

## こころの声

この心の声は感情的なので理論がありません。だからこの声の内容を論理的に説明しろと言われてもできません。この心の声は瞬間的に、条件反射的に心から沸きあがってくる「怒り」の声です。だから安易に口にするとトラブルの原因になりかねません。この心の声は言葉遣いを知りません。だから決して「上品」ではありません。

しかし、この心の声は人間のまさに本音なので、真髓を突いていることに違いありません。20日の露口証人の言葉を聞いて、この心の声が何度も沸きあがってきました。

『できるものなら手本を見せろ』

パートナーズ代理店に出向した者が倍の収保をあげないと現在の年収を確保できないというシミュレートが示されて、会社側の弁護士の「倍の収入保険料を上げることは可能か」の質問に「可能です。なぜならアプローチできるマーケットが広がるし、業務のインフラが整備されているからです」と露口証人が簡単に答えた場面です。この証言に対しては、補充尋問で吉田全損保委員長が「そんなことができるわけがない。営業の努力を知らないし、現場を知らない」と声を大にして主張してくれたので、少しは溜飲を下げることができましたが、あまりの机上の論理に、そこまで断言するなら「露口さん、あなた手本を見せてくれ」と心から思いました。

『あなたの費差損益はどうなんだ』

私たち契約係従業員の管理会計上の費差損が78億円あることが何度も強調されました。成長性が悪いとか、収支均衡にほど遠いとか、3000万円の収入保険料で1000万円の収入があるのはおかしいとか、仮に飛躍的に成長したとしてもそれに伴って収入も上がる制度なので収支均衡にならないなど、私たちの社員制度に「罵詈雑言」が浴びせられました。「露口さん、あなたはいくら年収があるのですか。それは管理会計で計らなくて良いのか」「石原さんはどうなんだ。収入に見合った仕事をしているのか」という心の声が何度も聞こえました。

『憶えてないわけじゃないの？』

「RA社員は内勤社員になっても使えるわけがない。代理店に転進させよ」という、いわゆる裏メールを発信したとされる管理職に確認したところ「憶えていないと言っていた」という証言。名前もしっかり出ているわけだし、発信日時もわかるわけだし、発信記録は会社が管理しているわけだから、しっかり調査すれば「憶えていない」などとは言えないはずなのに、あきれて笑ってしまいました。不思議な話したと誰もが

思ったはずでず。

20日の裁判には損保に働く仲間を中心に傍聴席に入れなほどの人が集まってくれました。他労組、他団体も含めて集まってくれたすべての人が、現場で、お客さんの生の声を聞きながら、頭を下げたり、汗を流したり、体を動かして働いている者たちだと言っても過言ではありません。この日、露口証人の口から発せられる会社の方針である「企業論理」「机上の論理」の言葉に、現場を知らない者の温もりのなさを全員が感じ、心の声が何度も沸きあがったのではないでしようか。