

教宣 せぶん

大いなる矛盾

20日の露口証言には「大いなる矛盾」を感じる場面がありました。

それは、私たちの社員制度を収支均衡レベルに近づけるためのシミュレートをしたという発言から始まりました。「部門の成長性を 飛躍的成長(前年比2%増) 0%成長、 - 2%成長に分け、またコスト削減も 可能な限りのコスト削減 中点 現状通りに分け、計9通りのシミュレートを試みた」と、まずここで露口証人は、前年比2%増収することを「飛躍的成長」と位置づけました。そして次の場面で露口証人は、「RAチャネルの成長性も全社ベースと比較してマイナスになっており、飛躍的な成長は望めない」と、RA社員制度の現状を考えれば飛躍的成長(前年比2%増)は無理だと証言しました。

ところが、です。内勤への継続雇用でパートナーズ代理店に出向すると、証人は「3500万円の収保を7000万円にすることは可能です」と証言したのです。3500万円の収保を7000万円にするということは前年対比何%になるのでしょうか。そうです、100%増です。2%増を飛躍的成長と表現し、「飛躍的成長は望めない」と断言しておきながら、パートナーズ代理店に出向した途端、その50倍の成長が一気に可能になると説明しているのです。

パートナーズ代理店が保有するマーケットは日本ではないのでしょうか？パートナーズ代理店が保有するマーケットでは保険を提案すれば顧客はふたつ返事で「加入する」と言うのでしょうか？ふたつ返事で保険に入るという方はアンダーライティングを充分行なわなければならないはずですが、また、収保が倍になる施策があるのなら、なぜ今までその施策を実行しなかったのでしょうか？なぜいますぐ実行しないのでしょうか？なぜ制度を廃止する前にその施策が実行できるような工夫をしないのでしょうか？多くの疑問がわいてきます。そして、露口証人の会社内での立場からすれば、これらの施策を、提案し、実行に移させることは充分可能なはずですが、

どうでしょう？この「起承転結」、この「机上の論理」、この「企業論理」。世間一般の方は理解できるのでしょうか？裁判官は理解できるのでしょうか？当然、私たちは何度聞いても納得できません。この「大いなる矛盾」こそ、社員制度の廃止ありきで会社がものごとを考えていた証左ではないのでしょうか。私たちを最初から新会社から追い出そうとしてきた証左ではないのでしょうか。

2%成長を飛躍的成長と言うのなら、その50倍の成長は何と表現するのだろうか？私は3日間考えました。そして答えが見つかりました。それは「こじつけの成長」と呼ぶのでしょうか。