

教宣 せぶん

このたたかいは負けるわけがない

「皆さんが悪いのではなく、この社員制度に問題があるのです。具体的に言うと3000万円の収保があれば、1000万円の所得が得られるような制度になっている。部門のトータルとして大きな費差損が生じてしまい、会社として手をつけざるを得なかった。皆さんが仕事をして給与をたくさんもらえらうほど、会社のマイナスが大きくなっていくこの制度が問題なのです。」「そういった問題を持つこの制度をなんとか手直ししようと試みたのだが、そうすると皆さんの処遇・待遇があまりにも引き下がってしまい、法に照らしてみてもそれはできないと判断しました。」

今回の制度を閉ざすという通知・提案の説明会の場で、その理由・経緯を支店長はこのように説明しました。非常に違和感のある説明だったので、支店長に「手直しでは処遇が引き下がり過ぎてできないと判断したのに、私たちからしてみれば引き下がるなどというレベルではない社員制度の閉鎖という決断がどうしてできるのか？」と質問しましたが、支店長はまともに答えられませんでした。ここに私たちから見た時のたたかひの勝機があり、会社から見た時のウィークポイントがあるように思います。このウィークポイントをなんとかごまかして、会社はこの暴挙を押し通そうとしているように思います。

それは、法に照らし合わせてみて、働く者になんの問題がなく、会社の用意した制度に問題があつて、その制度を会社都合で閉鎖しようとしている時に、その制度で働いていた従業員に「なんら不利益があつてはいけない」ということではないでしょうか。手直しができなかった理由は、会社自らが説明しているように、制度の手直しによって従業員である私たちが不利益を被り過ぎるからです。手直ししようが、廃止しようが、私たちがそのことによって不利益を被つてはいけないのです。だから支部は、交渉で「選択」の先が不利益か否かにこだわってたたかっているのです。そういう法律や判例があることを会社は熟知しているからこそ、代理店に転進する者は自ら好んで手を上げたのと、制度廃止との因果関係を認めようとしません。それどころか、会社は「自ら好

んで代理店になろうと手を上げる者に多大な支援金を払ってやる」とうそぶいています。「黒いものを白と言い張る」とはまさにこのことです。制度廃止がなければだれも代理店に転進しようと思わないことは、会社が一番よくわかっているはずで、甚だしいすり替えです。しかしすり替えがあるところには、すり替えざるを得ない理由が存在します。それは、会社が制度を廃止したことによって代理店に転進せざるをえなくなった者には、不利益が被らないような手立て・方策を準備しなければならないからに他なりません。あの程度の支援金で済むような話しではありません。だから会社は躍起になって、制度廃止と代理店の転進を切り離そうとしています。

私たちは会社が作り出す幻覚やムードに惑わされることなく、あくまでも「コンプライアンス」を旨に物事を判断していきましょう。コンプライアンスを第一に掲げる会社に、一番有効なのはコンプライアンスのはずです。なんとか法の目の網をくぐろうと、言い換えればいかに合法的にコンプライアンス違反をしようと、必死になっている会社の姿がいま浮き彫りになっています。こんなことに私たちが加担してしまえば、働く者に対する背信行為になりますし、今後の産業界全体の労働運動にも大きな汚点を残してしまうことになります。あくまで「コンプライアンス」でたたかきましょう。

「このたたかいは負けるわけがない」。臨時大会の席で弁護士の先生が確信を持って言ったこの言葉を、組織の、そしてみんなの合言葉にして、自信を持ってたたかいの歩をすすめましょう。