

教宣 せぶん

混乱の中での大悪手

将棋や囲碁の世界では戦況を悪くする一手や敗因となる一手のことを悪手と言います。悪手は、一般に読み筋とは違う一手をフイに指されたような時や、秒読みで追い詰められた時に指してしまうと言われていています。また悪手にも、後から分析してわかる悪手と、指した瞬間にわかる悪手とふたつに大別されますが、今回の私たちの組合だけに代理店転進提案を白紙にするという会社の出方は、まさに混乱の中で指された、指した瞬間にそれとわかる「大悪手」のように思えます。そしてこの一手によって、仮面をかぶって隠していた狡猾な東海経営の素顔がいよいよ明らかになったと言えます。

会社は都労委での話し合いの中で、組合間での差別を行わないことを約束しました。どう説明するのでしょうか？おそらく今回の対応を私たちが提訴したことによる報復措置と説明するのでしょうか、企業内ならいざ知らず、そんな理屈が法に照らし合わせた時に通用するのでしょうか？会社の主張は「俺の言うことが100%正しい。黙って言うことを聞けば褒美をとらせてやるが、聞かなければ褒美はなしだ」という、極めて一方的な、傲慢な考え方です。封建時代や独裁体制の時代にならあり得る話しですが、民主主義が確立された、法治社会の現代に通用する話しとは到底思えません。法の下では、経営者も労働者も平等だという原則を忘れていないのでしょうか？そもそも訴訟を起こした経緯は、交渉で、会社が「決定事項であり、まったく変更する考えはもたない」と主張し、私たちの声にまったく耳を傾けるつもりがないことを明らかにしたためです。やむなく訴訟と言う法的手段をとったにもかかわらず、そういった経緯を一切無視し、言いなりにならないものは「報復手段」に打って出るというきわめて異様な経営の姿がいまここにあります。この経営が「世界」に認められるように自ら申請しているという話がありますが、世界に認められる前にまずは従業員に認められるべきでしょう。

次に、会社が転進提案を白紙にしたことで、今回の「提案・通知」の不利益さがいっそう明らかになりました。会社の提案・通知でいけば、代理店になる

道には何の手立ても、方策もないわけで、実質私たちには内勤従業員としての継続雇用の道しか用意されていないことになり、選択の幅が狭められたこととなります。苦勞して築いてきた顧客との信頼関係を強引に断ち切れというものであり、代替措置がいかに私たちにとって不利益で、顧客にとっても理不尽なものなのかが鮮明になりました。法的に許されるものではありません。

また、会社は今回の一連の経緯を全従業員宛にレター配信しました。おそらく、全損保に入った者は「報復する」という印象を全従業員に植えつけたいのでしょう。前号でも指摘したように、そこには09年の抜本改定があります。私たち外勤社員とはケタが違うリストラを目論む会社が、内勤社員に反旗を翻されたら大変です。しかし、今回のレター配信が同時に「訴訟」の行方について、全従業員の注目の的になったことも事実です。「トラはいるのか、いないのか」その結果が全従業員の注目のまなざしの前で明らかになります。トラがいなくてもかかわらず、いると言って脅かしてきた会社にとって、真実が暴かれ、その真実を一番知られたくない者たちに知られてしまうのではないのでしょうか。

そして、会社の今回の出方で私たちの団結はより強固なものにならざるをえなくなりました。投稿欄にも『会社の施策に幻滅して、支援金もらって代理店になろう』と思っていたが、今回の会社の出方で『訴訟団に入ってたたかう』と決意した」という意見が掲載されていました。もちろん私たちの要求は「どの道を選ぶものも不利益が及ばない」というものに変更ありません。当然、代理店になろうと志す者は代理店の道が不利益を及ぼさないものにしていくのが私たちのたたかいです。会社がこういう出方をしてきた以上、組織としてさらにきっちりかたまっていくことが求められていますし、事実そうなることでしょう。会社の狙いは私たちの組織の揺さぶりです。揺さぶられることなく、「コンプライアンス」を掲げていけば負けるたたかいではありません。

以上、大悪手の根拠について「せぶん」なりの分析を試みました。朝日闘争がそうであったように、勝利までの過程には、会社の「横槍」や「脅し」が入るのは常と言ってよいでしょう。そういった妨害に屈せずたたかった先に必ずや勝利が待っています。こんな会社の脅しに屈せず、堂々と胸を張って信じた道を歩いていきましょう。