

教宣 せぶん

会社相手にこんなに頑張っているのか！

本紙 264 号でお伝えした関東信越分会の先輩から、またまた、とても嬉しい、元気が出るお電話をいただきました。

「いま、同じ地区で代理店を営む社長さんから電話をもらった。この社長さんは旧日動の代理店をされていた方で、現在も従業員を 5 名ほど使って東京海上日動社の代理店を経営している。先日、従業員が本社に行った際、丸の内を歩いていてピラを受け取り、その従業員が持ち帰った 1 枚のピラをみんなで読んだそうで、たたかいの詳細が聞きたくて、社員 O B である私のところに電話があった」ということでした。

この社長の第一声は「裁判に訴えそして勝利し、旧日動の社員が、会社を相手にこんなに頑張っているのか」というものだったそうです。「新会社になって代理店や旧日動はやられっぱなし。この会社のすすめ方は本当にひどいし、冷たい」「俺たち代理店も、おかしいと思うことはおかしいと会社に言っていかなければいけない」と会社がすすめる代理店施策や代理店対応に不満を口にされ、最後には「この社員のみなさんのたたかいを少しでも多くの代理店に伝えていきたいし、俺もこのたたかいを支援したい。彼らの力になりたい」と言ってくれたそうです。

先輩は近日中に冊子を持って、支援カンパにこの社長を訪問してくれるそうです。「契約係 O B 代理店ならいざ知らず、一般の代理店がここまで言うほど、会社に対する不満はうっ積している。そういう会社の冷徹さ、理不尽さに正面から立ち向かっているみなさんのたたかいは、多くの代理店に勇気を与えてくれるものだし、だからこそ支援されるはずだ。今回は、たまたま従業員が出張先の丸の内ピラを受け取って、みなさんのたたかいは知られたわけだが、これはみなさんがすすめている地道な活動が着実に世論に広まっている証しだ」と先輩はおっしゃってくれました。そして、最後に「一刻も早くこの嬉しい電話を伝えたかった」と言ってくれました。

先輩が断言してくれたように、道行く人にピラを手渡したり、ポスティングしたりしてきた私たちのコツコツと行ってきた運動は、着実に世論に広まっています。すすめてきた運動に確信を深め、全面勝利、全面解決にむけ、世論を巻き込むさらに大きなうねりをつくっていきましょう。