

教宣 せぶん

7月からの希望調査等面談

代理店としての身分をことさら強調する会社

デスクは来客スペースに設置？

和解内容に則り、7月からスタートを切る新体制について、私たちへの「希望等調査面談」が、いま各地で行われています。人事開発部・転進RA支援室の課長同席の下、支社長との間で勤務地などの希望を聞かれています。先日おこなわれた当職場の面談では、希望調査のほかに、新しく立ち上げられる専門代理店の骨格や、運営の仕方、私たちの働き方などが語られましたが、和解の骨子や精神から逸脱しているような内容で、耳を疑いました。

和解の骨子は一言でいうと『正社員の身分のまま（内勤社員になって）、代理店に出向し、引き続き保険募集の仕事をおこなっていく』というものです。しかし、人事開発部や支社長の説明では「今後は代理店になるわけですから、すべての代理店がそうであるように、支社の執務スペースに入ることはできませんし、当然デスクは来客スペースに設置されることになります」とか、「今後は代理店になるわけですから、すべての代理店がそうであるように、支社にかかってきた顧客からの電話はすべて代理店（新電話番号）に回します」など、何か『代理店としての身分』ばかりがことさらに強調される内容で、強い違和感を覚えました。

和解の骨子や精神に則って新体制を考えるのであれば、『正社員の身分のまま』という考え方がもっと前面に出て、多くのことが整理されなければならないし、整理されるはずだと思いますが、この日の面談で語られた話しは、和解の重さをどう考えているのか、疑いたくなるような内容でした。今後の労使交渉のなかで、このような発想で新体制についての会社の考え方が示されるの

であれば、残念ながら私たちも新たな考え方で労使交渉にのぞまなければならないと思います。

共に金融3争議をたたかう日産センチュリー証券争議も和解後に、合意に背く会社の考え方が示され、いまだ全面解決に至らずたたかいは継続されていますが、私たちのたたかいも和解した骨子や精神に則って、今後、細部の交渉がすすめられていくか、鋭く注視していかなければなりません。