

# 教宣 せぶん

## 他人任せにしないこと (2)

2次募集における契約係社員追い出し計画 - 第1弾「友呼び作戦 早すぎる退職情報の掲載」に続いて、ついに会社は第2弾「出張 転身支援サービス」なる過剰サービスを開始しました。これは、本社から地方部支店に「専門家」を派遣して、代理店転身の説明会を行うものです。個別の質問にもしっかり時間を割いてくれるそうです。至れり尽くせりのサービスです。こんなサービスまで開発するところをみると、よほど会社は私たちに出て行ってもらいたいのでしょう。よほど私たちが出て行くことで儲かるのでしょう。そしてよほど焦っているのでしょう。狡猾な東海経営は第1弾の転進者の数が予想以上に少なかったと思っているはず。そして、「実効確保の勧告」をはじめとした私たちの外に出るたたかいに脅威を覚えているはず。

さて、先日、その「出張サービス」を受けに来たある契約係と話す機会がありました。話すと言ってもほんの立ち話し程度だったのですが、驚くことにこんなことを言っていました。「裁判で全損保が勝ったら俺たちにもその効力が及ぶんじゃないの?」驚いた私は、しばらく間を置かずにはいられませんでした。「印鑑を押したらダメですよ」と言う。「俺はまだ押してない。あ、そうか労組が押したからダメってことか?」それ以上、会話は続きませんでした。情勢をわかっていないという現象はここまで来ているのでしょうか? 勉強していないという現象はここまで来ているのでしょうか?

この教宣紙を読む労組組合員がいれば、ここでハッキリ言っておきます。私たち全損保の要求は、「白紙撤回」を求めているわけではありません。「会社が制度を閉ざすというのなら閉ざしてもいいけれど、会社都合で閉ざすのだからそこで働いている私たちに不利益を被らせるな」と言うものです。「白紙撤回が認められれば自分にも効力が及ぶのではないか」などという馬鹿げた理論にはなりえないのです。あなたたちが所属する組合が制度廃止に調印している以上、そんな甘い夢は実現しないのです。そしてもっと言えば、私たちは「日本に働くものための裁判」という意識はありますが、汗も流さず、高みの見物を決め込む者のためにたたかっていくつもりはまったくないことも伝えておきます。人の心配をしたり、「漁夫の利」を狙ったりするくらいだったら、早く印鑑を押して、「代理店になっていかに収入を落とさずにすむか」を考えた方がよいとアドバイスしておきましょう。ただひとつだけ道はないこともありませんが、それは自分で勉強して見つけましょう。ただし、「全損保が認めたら」の話ですが。