



N関労協議会議長  
島本保徳

## 新年を仲間拡大、闘争体制強化の年にしよう

組合を結成してはや10ヶ月、疾風のごとく駆け抜けてきました。

まだまだ気を抜けない課題が山積みしています。会社への春闘要求、地方選における組織推薦候補の勝利、闘争基金・犠牲者扶助基金の創設、そしてなんとといっても最大の課題が支部の組織化です。

あらたな組合員を迎えるには支部が必要で、みんなで力をあわせて、東京北部・千葉に続く支部を組織化しましょう。そして、階層化した会社体制のなかで、アウトソーシング会社との闘いという質的飛躍を展望しましょう。

グローバリズムの波は日本を覆い尽くし、賃下げ、首切りの波はNTTのみならず全産業に広がりつつあります。私たちN関労の闘いを多くの労働者が期待し、見つめています。

展望はあります。明るく、楽しく労働組合運動をやりましょう。

# 去るも地獄・残るも地獄

### 人らしく生き続けるため N関労とともに闘おう！

NTT東西はまた、「ライブラリの多様化」と称して、労働者に「退職・再雇用」の選択を迫ってきている。さらに、NTT東日本は、今年4月「退職・再雇用」に応じなかった労働者に対し、「新会社の事業概要等」が極めて著しく変化」したとして、「平成14年度に限り」雇用形態・処遇体系の再選択を実施する、という。



## スタスタにされた 職場・生活

OS化された職場では、いままで窓口にいた人は電話受付業務を外回り営業、機械保全をしていた人がお客廻り、販売経験のない庶務課が営業業務、料金担当も営業へとというように、まったく畑違いの人事配転がまかりと通っている。長年一つの職場で培った経験は塵のように吹き飛ばされた。

「あの人の右に出る人はいない」といわれた人もいまでは見る影もない。それだけでなく、同じ仕事をしていても50才以下の人は100%賃金なので50才以上の人は「賃金カット」。NTT「本体からの出向者」といわれる50歳以下の人は100%賃金なので50歳以上の係長や課長代理より49才の人が一番高い賃金になった。「49歳の人には、一番働いてもらわな

くちや！」が口癖となった職場が増えてきた。「手取り16万円、退職金から減った分同額づつ下ろしている」「企業年金の前払いで月5万円補填している」「大学生への送りで自分の収入が消えた、妻の働きで生活している」「こうした実態をもたらし

## 退職拒否者に 公然と差別

社員就業規則の第60条(転用、配置転換等)は次のように記している。「社員は業務上必要があるときは、勤務事業所又は担当する職務を変更されることがある」とし、「全国配転」とは記していない。NTTは「就業規則を知らない人が多い。念のため記載した」とうそづく。「満了型」(退職

「退職・再雇用者は地元県での勤務」というもつとも基本的な契約事項すら「本人同意」という形をとりながら反古にし、「パワーシフト」と称して広域配転を行ってきた。そしてまた、NTT ME 東京では、「SA特別手当導入」の提案をしてきた。ABC Dの評価にSAを追加するといふ。実施時期はH15年4月評価から実施し、H15年夏期特別手当から反映を行うという。(下表参照)OSの将来展望は何ら明らかにされないまま、次々と働きつづけ、生き続ける権利を奪っていく。

NTT-ME東京の資格等級別・評価段階別配分係数表

区分	SA	A	B	C	D
ビジネスリーダー資格1級(エキスパート資格1級)	9.25	7.40	5.55	3.70	0.00
ビジネスリーダー資格2級ジョブグレード1	8.25	6.60	4.95	3.30	0.00
ビジネスリーダー資格2級ジョブグレード2	7.40	5.92	4.44	2.96	0.00
ビジネス資格1級(一般資格1級)	6.85	5.48	4.11	2.74	0.00
ビジネス資格2級ジョブグレード1(一般資格2級)	6.25	5.00	3.75	2.50	0.00
ビジネス資格2級ジョブグレード2(一般資格3級)	5.75	4.60	3.45	2.30	0.00
ビジネス資格3級ジョブグレード1(一般資格4級)	5.30	4.24	3.18	2.12	0.00
ビジネス資格3級ジョブグレード2(一般資格5級)	5.00	4.00	3.00	2.00	0.00

## 雇用形態・処遇体系の多様化の実施について

1月6日～	社員通知(労働条件・新業務運営体制等)社員通知後 面談実施(希望把握・雇用形態選択通知書の手交・受領)
1月31日	雇用形態選択通知書の提出
2月28日	会社決定(辞職承認通知書交付)
3月上旬	内定通知書交付
3月31日	退職
4月1日	再雇用(採用通知書交付・誓約書受領)

\* 昨年度NTTを選択した社員も同様のスケジュールとなる

拒否者)を選択した人は、地元各県に配置させられた他、北海道・東北から首都圏へ、四国・中国・九州から近畿・中京圏へ広域配転させられた人も少なくない。兵庫では裏面の報告のように「見せしめ」的状况を作っている。ME(首都圏)では、仕事をまったく与えず、「パソコンで当面、自学自習」、そのうち仕事を作るといふ状況が作られている。他方、約40軒のマ

ンションBフレッツ販売マンション理事会・住民との折衝、申込・工事すべてを行うこととなり、超勤・廃休が続く人もいる。NTT東日本では、またOS化が行われ、これに伴って「選択のチャンスは一度きりだ。再選択はあり得ない」と、「退職・再雇用」に応じるか否か、決断を迫っておきながら、退職を拒否した労働者に対して再度「雇用形態を選択し直せ」と首切りを迫っている。

## 「退職・再雇用選択」電話相談

(03)5820-2070

日時	日時
1月17日(金)	PM6.30~8.00
1月18日(土)	AM10.00~5.00
1月19日(日)	AM10.00~5.00
1月20日(月)	PM6.30~8.00
1月21日(火)	PM6.30~8.00
1月22日(水)	PM6.30~8.00
1月23日(木)	PM6.30~8.00

- ①自らの考え方をキチッと持ち、毅然として会社と対応する。
- ②会社とのやり取りには「メモ」や「テープ」を取っておく。
- ③少なくとも、安易に会社と対応しない。簡単に「分った」などと言わない。
- ④「元職場・仕事」に戻りたい、などとOS選択を考えている場合は、会社側の文書で約束を取りつけること、などの決意と準備が必要。
- ⑤短気は損気。「辞めてやる」などと、絶対言わぬこと。会社の思ひ壺。

# 人らしく生きる！

## ■ゆでガエルにはならない■

### 何となく「辞めよう」 カエルの声

職場実態は、「N T T 本  
体か、O S 会社か」のいず  
れかの選択とは、まさにヒ  
素入りの毒饅頭か、水銀入  
りの毒饅頭のどちらかを食  
べる、どちらにしても「辞  
める」というN T T の意図

を次第に明らかにしている。  
N T T 「構造改革」は  
11万人首切り攻撃であり、  
今「その入口」にさしかか  
った。「終りの始まり」で  
あり、賃下げ、労働強化、  
出向・広域配転、N T T の  
やりたい放題は続く。

### 社会保険料も 大幅引き上げ

今年、厚生年金、健康保  
険、介護保険の保険料が引  
き上げられる。「総報酬  
制」となり、ボーナスを含  
めた年収を基にして保険料  
決められことになったため。  
また、医療費は現行2割か

ら3割に跳ね上がる。発泡  
酒・たばこも増税となる。  
04年1月からは配偶者特  
別控除(最大38万円)も  
廃止となる。

### N関労ととも 闘い続けよう

「カエルはいきなり熱  
い湯に入れられるとびっく  
りして飛び出すが、水から  
徐々に温めていけば、その  
変化に気付かず、最後はゆ  
で上がって死んでしまう」

カエルがゆで上がるま  
でに要する時間は、およそ  
12分。N T T は、私たち  
を「ゆでガエル」にみたと  
ていないか。「人らしく生  
きよう」働き  
つづけ・生き  
続けるために  
N関労とと  
もに闘い続  
けよう。

紹介、い  
しい  
の願  
い  
人をお  
友を  
人パ  
友を  
人パ  
友を  
人パ

### 統一自治体選・N関労組織内候補



かのう花枝  
神戸・須磨区



鈴木やすとも  
東京・練馬区



N関労西  
山下 悟

「はじめにD評価ありき」

夏に我が加納副委員長がD  
評価を食らった時に配った  
西の機関紙のタイトルであ  
るが、それをそのままやっ  
たのが、今回西での退職の  
応じなかつた我々を狙い撃  
ちにしたり評価の乱発であ  
る。

共にD評価を食らった島  
本委員長が「夏のサンクスで  
全然売れてないし、今度は  
自分だろ」と言っていた  
時、「そっかなあ」と自分自  
身漠然としか考えていなか  
った。夏にはCでも昨年と  
比べ二十万の減。結局自分  
自身の取り分はないという  
中でパソコンも直しなが  
ら使用していた。今回はどう  
しても物いりになるとい  
う状況の中でのD評価。手取  
り六十万を切る中で娘の授  
業料や下宿代など支払うと  
残りは僅か十程しか残ら  
ない。娘は国立だからまだ  
授業料は私学より安くても  
この有様。さすがに島本委  
員長も支払いを済ますと家  
に持って帰る金がない。「と  
家から電話があるまで電話  
出来なかつたという。まさ  
に生活破壊、人権侵害以外  
の何物でもない。「ぶざける

な腹の底から怒りがこみ上  
げるのを禁じ得なかつた。

だが「だから選択が誤り」  
とは全く考えておらず、逆  
に経営責任を放棄して一方  
的に労働者に責任を転嫁す  
る輩に対して、怒りの炎が  
音を立てて燃え上がる。

我々退職を拒否した者は  
兵庫支店で我がN関労、通  
信労組、N T T 労組三八名  
おり、ソリユーショングル  
ープの四つのセクションに  
配置されているが、今回の  
差別評価に向けて会社は周  
到に準備してきた。かつて  
の国鉄における清算事業団  
のような非人道的な扱いで  
はないと言わんがために各  
労組一名を残し他の人間は  
支店独自の施策と称して「プ  
レソリユーション」なるプロ  
ジェクトを作り、もともと  
事務所として使用してなか  
ったフロアに我々を隔離  
した。そしてプロジェクト  
の責任者は営業担当ではな  
く経営企画と労務厚生グル  
ープの担当課長である。そ  
してこの部屋の壁にでかで  
かど目標として張り出され  
ているのが、「訪問件数一日  
二十件、販売額一月二十万」  
と書かれた横断幕。とても  
じゃないが誰も到達できる  
数字ではない。

しかも顧客リストを元に  
販売と言うがこのリストが  
プロジェクト発足時点で三

ヶ月も前のリストである。

月二十万という目標は月二  
十日稼働として毎日一万円  
の売上だ。プロの営業マン  
でも毎日コンスタントに売  
れるわけはないし、まして  
我々は営業経験などはほと  
んどない。さらにほとんど  
の者が不当配転で来さされ  
ているのだから、地理も不  
明で住宅地図がたより。と  
ころがこれまた数年前の

古い地図  
である。

## はじめにD評価ありき

差別は許さない！

知

人も身寄りもないという見  
知らぬ土地での訪問販売。

そこで、「二人で訪問販売  
を」と言う会社は、「一人  
訪問」を主張。「日半スツ  
タモンダの拳句、二人販売  
を認めたもの今度は「業  
務遂行能力がない」と訪問  
件数を「二人なら0・5で  
換算する」と言う。営業経  
験のない者が殆どだから、売  
上がゼロならDか」と質問

すると「ええそうですね」  
と担当課長が平然と言いつ  
つものだから大混乱。この  
場面は誰かがN T T 労働者  
の掲示板でも報告していま  
したが……。

そんなことで始まったこ  
のプロジェクトの仲間にD  
評価が乱発されているので  
あるが、この率がまた高確  
率で我々退職拒否者はなん  
と二人に一人という状況。  
会社の言い分によればD評  
価が、一割というが、この  
一割という数字はほぼ我々  
の半数にあたる。つまり、  
私の所属する「建設・不動  
産・流通グループ」ではD  
評価の殆どが我々に出され  
ているという紛れもない事  
実で、他の仲間の所属する  
グループも全く同様である。

面談とやらも二回程したが  
具体的な回答はない。更に  
は四月の本社研修でBフレ  
ッツを二件受注しているが、  
研修中だから除外だと言つ  
。「場所や、条件が違う」な  
どと曖昧な返答しかない。  
つまり会社にとって都合の  
良いところばかりで判断し  
ているのだ。「夏のサンク  
ス」で売上がゼロだと都合  
の良いところだけちゃんと  
取り入れる。「なら我々と一  
般社員におけるD評価の比  
率を」と追っても言わない。  
具体的に詰め寄ると今度は  
「総合的に判断した」と逃

げる。「誠意を持って」と言  
いながら、どこに誠意があ  
るのだろう。この支店の異  
常なところは不当配転をし  
ておきながら、地元で契約  
を取つても「県外はカウ  
ン外だ」と言う。「苦勞して  
取つたのに」と言う。「社  
員として当たり前でしょ  
う」と言う。頭にきたので  
別に機会に「あんな言い方  
はないだろう」と言い、本  
社の団交でも「兵庫支店の  
管理者はもの言い方も知  
らないのか」と言つて置い  
たが、まさに何をか言わん  
やである。

この件については、一九  
日の本社団交でも追及して  
いるが、年明け草々には一  
次評価者と三度目、次ぎに  
は二次評価者とことん追  
求し、相手が悲鳴をあげる  
までとの決意である。もと  
も知人、友人などいない  
遠隔地へ不当極まりない配  
転をしておきながら、売れ  
ないからDだなどとは全く  
もって話にもならない理不  
尽な事で、そんな事で値を  
上げるほどやわな人間でも  
なければ、相手が誰である  
うが、理不尽な事には子供  
の時から徹底的に対決して  
来た訳で今回の攻撃がいかに  
逆効果であるか私の事を  
良く知る人なら分かつてい  
るのだが。