

## 企業年金改悪同意徴収、各地で強引な「説得」

会社のあせりか？同意率は約50%

当労組へは各地でOB等から情報提供が相次いでいますが、それによると会社は「電友会」やNTT労組の「退職者の会」の役員を使って、OB宅へヤクザまがいの「説得」が行われているようです。

あるOB宅へは11月に入って4回目の「訪問」があり、最後には「(同意書を)出してもらわんとこまるんじゃが！」と大声でどなるなど、常軌を逸した「説得」も行われています。

また、「出していない」という情報が会社から電友会や退職者の会に流れている可能性が強く、会社のなりふりかまわない姿勢に、OB等やその家族の怒りの声を呼んでいます。

NTT東日本の内部資料によると、同意率は10月下旬で約50%で、法的に厚生労働省の認可に必要な67%にはまだまだ及ばないという状況です。また、期間を定めない同意徴収にも怒りの声が沸きあがっています。

### 雇用形態選択・相談窓口

今年度も、50歳の仲間の雇用形態選択の時期がやってきました。会社の『やめるのが当然、NTTに残ったら全国配転』の恫喝を払いのけ、ご自分の意思を貫くお手伝いをする相談窓口を開設しています。

電話でもメールでも結構です。ご遠慮なく連絡願います。

Tel.090-1070-6839

Email:simatch@taupe.plala.or.jp

### 「同意徴収」撃退マニュアル

Q:「同意徴収」の訪問があったら？

A:名刺の提示を求めましょう。名刺を持ってなかったら、帰ってもらいましょう。相手の氏名、住所、連絡先を確認することは絶対必要です。これだけでも相手はたじろぎます。

Q:「同意書を出して下さい」と迫られたら？

A:きっぱりと「出しません」と言いましょ

う。

Q:「出さない」とは返事しにくいが。

A:「出した」と返事したら、相手は「社長の挨拶状が届いたでしょう。読まれましたか？」と必ず聞いてきます。

相手は出していない情報をどこかで確認しています。何回も「訪問」を受けることになりま

Q:[出していないでしよう]と言われたら？

A:「なぜ出していないと知っているんですか？誰に聞いたんですか？」と確認を求めましょ

う。

Q:やっぱり同意を撤回したいのですが？

A:撤回できます。「同意取下申請書」を取り寄せて記入し、返送しましょう。NTTグループ税制適格年金事務局(0120-55-8361)に電話で申し入れして、送ってもらいましょ

う。なお返送先も確認しておきましょう。

Q:なおかつ、「出してもらわんと困る」と迫られたら？

A:「私の生活も困るんです」と言いましょ

## 対兵庫支店団体交渉記録

2004.10.27 (文責は当労組)

### B B 販売 P T (西) の ロケーション移転 (須磨別館) について・

会) 上期は西エリア一人あたり 200 ユーザを受け持ち、東西全体で 8 万ユーザ。

目標は月あたり B フレッツ 3 件、フレッツ ADSL 5 件、フレッツコミュニケーション 2 件、計月 16 万円。

上期の結果は西全体で 407 万円。西エリアに限定すれば 127 万円 (31%)、その他 280 万円 (69%)、マイユーザ 11 万円、2.9%。一人あたり 1100 円。

訪問件数は西全体で 4545 件、一人一日 2.41 件訪問。マイユーザは 1524 件一人一日 0.81 件訪問。マイユーザ訪問・販売が実施できていない。

ロケーション移転で移動ロスの減少、訪問件数増をめざす。4 分から 32 分ロスを解消できる。今後は業務における実践的研修を継続していく。

組) 今後の研修で具体的なものは?

会) 情報処理 2 級とか、シスアドとか、業務に必要なものを。またユーザ訪問の中で必要と感じたものを。

組) 研修とは資格取得のためか。

会) ブロードバンドや IT の知識取得とかを指していると思うが、勉強会とかも必要。市場の中で重要となるものは検討する。具体的に今何をするかは未定。

組) 半年間何もやっていないが。

会) フレッツグループの勉強会はやったと聞いている。

組) それは勉強会をさせてくれと社員から言ったもの。日々新たな技術が出てくる。研修のフォローがない。自分で勝手にやりなさい、となっている。

会) 公社時代とちがって、主体的にとりくんでもらっている。会社から与えるのではなく、自ら取り組んでもらうもの。最低限必要なものはや

る。

組) B B 販売 P T は B フレッツ、ADSL を売ればいいというかもしれないが業務全体の知識も必要。知っている他の人に聞きながらなんとかこなしている。料金とかもどういった手続きが必要かわからない。端末などもわからないまま訪問している。知っている人に聞きながらやっている。会社の責任で最低限の研修をやる必要がある。

会) わからなければ勉強して返すのがあたりまえ。商品知識など不足しているというのであればベンダから聞きながら知識取得する。

組) 知識取得といっても頭に入るのには年齢もある。会社がむりやりこの仕事に入れた。本人の意思ではない。思考体系を変えてもらわなくてはいけない。共有が必要な点についてはマネージャが把握し全体に周知する必要がある。

会) 言われている点は検討します。

組) 移動ロスの解消、具体的な検討は?

会) 4 ~ 37 分。K C B ~ 三宮徒歩 11 分。最寄り駅から J R 三ノ宮へは普通で計算。

組) AM 10 時頃で計算しているのか。西区に行くにも変わらない。32 分は最大、最小 4 分というが、本当に意味がある差なのか?

会) 訪問件数が増える。

組) 相手が仕事に余裕のある時間帯をねらって行く。11 時頃、3 時頃。

会) 10 件ぐらいは伸ばしてほしいと思っている。

組) 拠点を移すのは訪問件数を伸ばすためのみか。東須磨はマーケットの中心なのか。

会) マーケットの中心と思っている。

組) 現状の分析は時間が足りないからと思っているのか。

会) 思っている。

組) 訪問して追い返されたらストレスが増す。場所を移したら解消するのか。違うと思うが。受け持ちエリアのみでなく売り上げている。

会) 加入率が比較的高い。西エリアで須磨区は 2 番。

組) 長田ビルを排除した理由は?

会) 次回の団交で回答する。

組) 移転にかかる費用を何年たったらペイするのか。

会) 出せと言われるなら資料を出す。

組) エリア外の売り上げが多い理由は? 会社は営

業に向いているいない関係なくBB販売に入れている。「やったらできる」というが「やっても無駄」と本人は思う。どうやってごまかすかに走る。拷問みたいに考えているなら別だが。

会).....

組)マイユーザのみを回ったら売れなくても評価するのか。

会)売れなくても、という前提はありえない。

組)課長が模範を示すべきだ。

会)マイユーザ以外の売り上げも評価している。

組)マイユーザのみ回れば評価するのか。現実の結果無視だ。

会)販売実績で評価しています。

組)2カ月マイユーザを廻れとか、企画があるはずだ。会社の戦略が出てこない。最大30分の時間を生み出すのになぜ会社が血道をあげるのか。東須磨はマーケットの中心とは思えない。住宅地である。ユーザとの密着度があるとは思えない。効率的なエリア販売というなら須磨別館が効率的とは思えない。

## 対兵庫支店団体交渉記録

2004.11.19 (文責は当労組)

BB販売PT(西)の  
ロケーション移転(須磨別館)について・

会)10月26日の団体交渉において、別途回答としていた内容について説明する。BB販売PTにおけるマイユーザとは、グループ会社間において区分された対象ユーザのなかで、1~2回線事業所ユーザを指す。BB販売PTのミッション業務はエリア担当がお客様の立場に立つてよりよい提案を継続的に実施して困り込んでいく。

ロケーション移転に伴っての技術支援等は、電話等によってサポートが可能。長田別館は、部外への貸付予定のため除外。移転に伴う費用は500万円程度と考えている。

組)神戸中央ビルから出なければならぬから、  
というのではないことを確認しておきたい。

会)そうです。

組)この施策によって訪問件数が増えるから、  
ということか。

会)そうです。

組)セグメントは?

会)ビジネスユーザは支店のソリューション営業部の各業種、業態が、3回線以上ユーザはアクトのソリューション営業部が、1~2回線事業所ユーザはBB販売PTが担当する。

組)マイユーザの各行政区別の数は?

会)マイユーザ(2回線事業所)の数は西区900、垂水区600、須磨区600、長田区900、兵庫区1200、の計4200である。社員に渡しているリストは西区140、垂水区380、須磨区550、長田区670、兵庫区950、で計2700である。

担当する皆さんに平均するようにしてある。

組)BB販売PT東はマイユーザ数と社員に渡してあるユーザ数が一致している。なぜやり方が違うのか。

会)東エリアは、中央区3000、灘区800、東灘区800、北区500。なぜ違うのかは別途回答する。

組)困り込みができたかと判定するのは?

会)Bフレッツ、ADSLが取れたかどうかで判断する。

組)お客様の意向が反映する。社員の努力不足ではないのでは?

会)それは判らない。どのような提案をしているかによる。

組)どのような提案をしているか、課長が把握していないのでは?

会)そうです。

会)社員の通勤時間がどう変わるか、別途回答する。

組)マイユーザ数の多いのは?

会)兵庫区、長田区、西区、垂水区、西区の順。社員に手渡ししているリストでは兵庫区、長田区、須磨区、垂水区、西区。加入率の高いのは、西区、須磨区。

組)加入率の分母、分子は?

会)分母=BBの施設数、分子=現行契約数である。

組)加入率が高いから、といのは不純ではないのか。

会)加入率が高い、というのは売れやすい、ということ。

- 組) 説得力がない。
- 会) 営業マンの力で掘り起こしと囲い込みをやっ  
ていてもらいたい。
- 組) 営業マンには向き不向きがある。簡単になれ  
ない。一昨年から課長は営業経験がない。ぶ  
つかったときに相談できない。
- 会) 営業経験のある主査を配置してある。専門的  
に指導できる。
- 組) 最初の動機付けが間違っている。イヤイヤ営  
業マンに仕立て上げている。そこで成績が上  
がるというものでない。営業でがんばらねば、と  
いう会社の動機付けができていない。
- 組) マイユーザは兵庫、長田が中心だと思いが。
- 会) 数が大きいというのはわかる。
- 組) 神戸中央ビルから三宮まで11分、元町まで  
10分というのは実態にそぐわない。兵庫、長  
田は中央ビルのほうが便利、須磨別館からは不  
便。結論は西神方面は須磨別館のほうが近いが、  
あとは中央ビルの方が便利。三宮には4本鉄道  
が走っている。出発点が違う。実際に到着時間  
のシミュレーションをしたものを提示したが、  
これが実態である。
- 会) シミュレーションしたものについては検討し  
たい。
- 組) 会社は須磨別館ありき、から出発していたの  
ではないか。
- 会) はじめから須磨別館ありきと考えてきたわけ  
でない。垂水、須磨、兵庫、長田と検討した。
- 組) 移転に伴う費用の内訳は? 500万というの  
はザックリか?
- 会) 別途回答する。

## トピックス

### NTT、4580億円の自社株買い

企業年金改悪、50歳退職・再雇用の一方で—

25日の毎日新聞によると、NTTは自社株式  
100万株を26日に市場で買い付けると発表、  
1株あたりの価格は25日終値で45万8000  
円であるので、総額は4580億円。これを受け、  
財務省は政府保有のNTT株80万株を市場で売

却すると発表しました。大半をNTTが買い付け  
るということになります。

おりしも20%~30%の賃下げを伴う50歳  
退職・再雇用を迫られている期間中であり、また  
NTT企業年金改悪の同意徴収期間中のこの自社  
株買い、そんなに金に余裕があるのなら、年金改  
悪やめろ、退職・再雇用制度をやめろ、という労  
働者の声が聞こえてくるようです。

自社株買いは、自己資本比率を高める役割があ  
りますが、けっしてしなければならないと決めら  
れているものではありません。NTTは一方で会  
社の窮状を訴えて、社員の生活低下につながるさ  
まざまな改悪を行いながら、大量の利益を市場に  
つぎこんでいます。社員が汗水たらして働いて得  
た利益を、社員の生活水準維持に使わずに市場に  
放出する、この暴挙に対する怒りの広がりが、厚  
生年金基金代議員選挙の結果にも表れています。

### おふさいど

友人2名が亡くなった2004年!

2004年も残り1ヶ月ほどになった。今  
年を振り返ると年明けから訃報が届いた。

1月に病気でなくなったAさんは、NT  
TのOBで60歳にもなっていなかった。  
退職時は管理者課長であったが、気さくな  
人柄で面倒見もよかった。私とは、NTT  
では立場が違ったが遠慮なく話せる人だっ  
た。

また、9月には永らく一緒に野球・飲み  
会等を通じて親しくしていた後輩B君が4  
0代半ばで亡くなった。これも病気による  
死亡であった。

身近な人が続いて亡くなると精神的ショ  
ックが尾を引いて、こちらまで気力を失い  
がちになる。

「亡くなった人の分まで頑張る」という  
が、私の場合、とてもそこまで気持ちに余  
裕がない。自分自身のことだけで精一杯で  
ある。

精一杯やるのが彼らへの「供養」であ  
る。(高田泰成)