

NTTは50歳退職再雇用制度を廃止せよ!!

LALUZ

2007年6月27日(水)第48号

N関労 西日本NTT関連労働組合

発行責任者 島本 保徳

連絡先：尼崎市西長洲町2-2-1 NTT 尼崎別館内

Tel.090-1070-6839 (横林賢二)

Eメール: w_nkanro@cpost.plala.or.jp

「販売は自由意志」といいながら

対ネオメイト団交

「評価に反映する」とは？

「全社員販売」と「WEB学習」での問題点についての議題で、5月25日にネオメイトと団体交渉を行った。(N関労議事録参照)

会社側は、「全社員販売」は仕事であるのか？の質問には明確に答えず、「協力の範囲」と言い、また「社員の自由意志」との回答であった。社会的に見ても、また誰が聞いても理解できない回答だと言える。

その成績が評価に結び付き、成績が悪ければD評価の対象になるからこそ、疑問に感じながらも労働者は本来業務以外に「取次ぎ」を行うのではないのか。その事は、NTT「全社員販売をやらなくてもマイナスにはならない。やればプラスに評価する」との回答に示されている。

わが労働組合はこの「取次ぎ」こそ仕事であると考え、「販売のための取次ぎが仕事ではない」などと、どこの世界で通用しようか。この取次ぎが仕事であるからこそ、やった仕事には賃金が支払わなければならない。

会社側はネオメイト兵庫時代のことは知らない、と再三逃げている。しかしながらネオメイト兵庫のITオペレーションセンターで行われていた全社員販売施策のことを、ITオペレーションセンターの業務を引き継いでいる。がら、知らないでは済まされない。それとも社員が勝手に思い込みでやっていた、とでもいうのであろうか。

わがN関労は、今後も引き続きサービス超勤をしなくても良い職場環境にするために、団体交渉

などあらゆる闘いの局面で追及していきたいと考えている。

やっぱりメーデーは5月1日だ!!

連合系メーデーが、5月1日以外の日に流れるなかで、神戸そして尼崎では5月1日、メーデーが行われた。

神戸の「被災地メーデー」ではあいにく雨もよの天気となったが、約1000人が湊川公園に結集し、屋台村や演奏を楽しむことができた。

また尼崎の「ふれ愛メーデー」は屋内で約300人の労働者が結集し、行われた。



神戸被災地メーデーのもよう



尼崎ふれ愛メーデーのもよう

対ネオメイト団体交渉記録

2007年5月25日

組合側文責

1. 全社員販売について

組合) 4月13日の回答書の説明をされたい。

会社) ネオメイトとしての全社員販売は、地域会社との連携強化を図るために情報取次ぎを主として行っている。

組合) 2006年6月以前(ネオメイト兵庫)のときの全社員販売は業務であったのか。

会社) 2006年6月以前の会社については、現在の会社には該当しない。論議はできない。

組合) 責任はもてないということか。

会社) 社長も違うし、法人としても違う。経営方針も違う。

組合) 2006年7月以降、経営を引き継いでいるではないか。

会社) 経営は引き継いではいない。

組合) では、どこに言えばよいのか。

会社) 私たちに言われても困る。

組合) M組合員の場合、ネオメイト兵庫時代からの業務を今のネオメイトでも引き継いでいるが、それは認めるのか。

会社) 業務の一部を引き継ぐも、経営自体は引き継いではいない。全社員販売は組合として協力してもらえるのか。

組合) それは答える必要はない。2006年7月以降、全社員販売は業務なのか。

会社) 全社員販売活動は業務命令で行っているものではない。協力してくださいと言っている。情報取次ぎだから業務命令ではない。やらなくても良い。

組合) 2006年7月以降は協力の範疇ということか。

会社) 協力の範疇であり、販売してくれと言っているのではない。

組合) 協力という定義は?

会社) 国語辞典に書いてあるとおりである。強制

力はない。

組合) 社員の自由意志でやっているということか。会社) 社員の自由意志という判断である。

組合) 評価に繋がっているのか。

会社) やらないからといってマイナスにはならない。やればプラスに評価する。業績を上げたら評価の対象になる可能性はある。

組合) 時間外で販売した場合、交通事故などは業務災害として保障するのか。

会社) IOC(ITオペレーションセンタ)は業務取次ぎであり、パソコンでの仕事である。外販はない。したがって業務災害は考えられない。

組合) 会社は協力の範疇というが、評価の問題で相対的評価であれば、協力できなかった社員の評価は悪くなるということではないか。会社のいう業務命令かどうかの問題ではない。販売目標はつけていないのか。

会社) 全社員販売の目標はないが、目標期待値はある。

組合) その期待値とは。

会社) 1万ポイントである。評価は分からないが、社員表彰というものがあるので「みなさん頑張りましょう」と言っていると聞いている。

組合) 地域会社から買ったものは評価されるのか。

会社) 分からない。

組合) チャレンジシートに書くことを強要しているのか。

会社) チャレンジシートに全社員販売の項目を挙げなさいということはない。チャレンジシートは契約行為ではないので全社員販売については記入はしていない。そこに書いたものが100%達成されたとしても、チャレンジシートだけではなく、相対的価値であり、絶対的なものではない。チャレンジシートは出さなくても評価する。チャレンジシートは参考です。

組合) 再度確認するが、2006年6月以前のネオメイト兵庫社の債権債務を、現在のネオメイト社が引き継いでいると考えるが、このこ

とは理解できるのか。

会社) 債権債務ということ自体分からない。2006年6月以前の会社については、私たちは分からない。対応できない。

2. WEB学習について

組合) WEB学習についての会社の考え方は？

会社) 自学自習であり、時間外でするものです。

組合) 拘束時間内はどうか。昼休みはどうか。

会社) 拘束時間内では困る。昼休みにしてもよい。

組合) 評価の対象になるのか。

会社) 能力開発であり、評価の対象にはならない。

組合) 例えば、一ヵ月後の仕事に関係あることをWEB学習すれば業務にならないのか。

会社) あくまでもWEB学習はキャリアデザイン上の自学自習の範疇である。業務にはならない。

対西本社団体交渉記録

2007年5月23日

組合側文責

1 社宅使用料の改定について

会社) 社宅使用料の改定をおこなう。1.3%~1.5%下がる。3年毎に1.4倍となるのを、5年毎とする。また、会社の業務上の都合で入居している社員については据置とする。下がる社員に10月以前に通知する。通知のない人はそのままである。

2 本社組織の一部見直し

会社) 社長直轄の営業本部を設置し、マーケティング部はその一部となる。

組合) 今回の見直しに関する人事異動はあるのか。

会社) 業務の移行に伴う人事異動はある。

組合) 別途検討し、問題があれば要求することとする。

3 マーケティングセンタにおける

新アンケートについて

(一部省略)

組合) アンケートを営業活動に当面は利用しないといっているが。

会社) 回答してくれたその人に直接販売はやらない。アクションするときは説明します。

組合) 販売とアンケートと半分というが。

会社) 最初は販売から入っていく。二つの目的で来たということをお願いしたい。

組合) 記名式アンケートで、アンケートの精度は高くなるのか。

会社) 統計学的にはなく、総合的に判断している。

組合) 総合的に、というのはいいかげんの裏返しだ。結局は営業というふうになっている。営業と調査を一緒にやる意味があるのか。調査は無記名が常識。営業も中途半端。記名式では本音は出ない。記名式アンケートで精度の高いデータが取れるという根拠を示してほしい。

会社) 別途回答します。

別途回答(アンケートを記名式にしたことによる精度が向上するという科学的根拠はありません。しかしながら、先日も回答したようにアンケートを記名式にすることにより、お客様が責任を持った回答を行うこととなるため、精度の高い分析結果が得られるものと会社として考えていることから記名式としているところであります。)

組合) アンケートが販売のツールになっている。

「よろしければ」以下は通信ガイドラインに抵触するおそれがある。年齢、職業...

会社) 法的に違反はない。問題はない。

別途回答(先日回答書等で行った直接的な営業活動に使用しないとは、例えば、アンケート結果から光プレミアム等に興味のあるユーザだけを抽出し、DM発送やピンポイントに営業活動に使用しない、という意味であります)

トピックス

NTT東、お客様対応拠点を8 - 9割削減

日経新聞の報道によると、NTT東日本は116コールセンタ拠点を43から10拠点程度に、削減し、料金センタも71箇所から9箇所に減らし、トータルで人員も3割削減するという。

5年前のNTT「構造改革」で、現地・現職を「約束」し、3割の賃金カットを吞ませたにもかかわらず、今回の集約で今までどおりの仕事がしたければ、県外へ配転するしかない、県内に残るのであれば職転、という今回の仕打ちには、職場の多くの仲間から怒りの声が沸き起こっている。

おふさいど

囚人のジレンマ

二人は盗難の罪で留置された。

主たる罪状の決定的証拠をつかめないまま当局は二人を、軽い罪で3年の刑とすることにしたのだが、さらに囚人たちに対して悪魔的な取り引きを持ち掛けた。

「もし相棒の罪を証言すれば、相棒は5年の刑とするかわりに、お前は無罪放免にしてやる」(もちろん二人は別々の室に監修され、連絡を取り合うことはできない)。

いい話ではないか。が、世の中そんなに甘くはない。

「ただし、もし二人とも証言した場合には二人そろって4年の刑に処する」さて、あなたならどうしますか？

私たちはこの「囚人のジレンマ」に似たものに襲われている。兵庫マーケティングセンタ等で行われている「アンケート調査業務」がそれである。

何のためのアンケートなのかいまだにはっきりしないのである。

一例を挙げると、アンケートは無記名が基本ではないのか？なぜ記名式でやるのかとの質問に会社は「科学的根拠はないが名前を書くことで精度があがる」と公然と回答している。いうまでもなくアンケートは「精度」が命である。間違った情報収集は間違った結論を導き出す。それをたんなる思い込みで・・・。

そのアンケートを獲るのがわれわれの仕事である。「一般市民をだましているのでは・・・」との思いが日々募る。だが、アンケート取得数が評価と直結している。獲らないわけにはいかない。憂鬱な日々が続く。

因みに「囚人のジレンマ」はゲーム理論を説明する好例としてよく使われているもの【Googleでゲーム理論で検索】。(K)

替え歌 「そして、安倍」

巷でひそかに流行っています。「そして、神戸」の節で歌ってみてください。

1. 安倍～

泣いている人が見えないのか
捨てられた庶民は
みじめになるだけ
安倍～

じいさんの影落とす
ふくれっ面の中に
意図が見えている
そして教育基本法変えて
そして憲法つぶし
戦争の続き させてくれる
相手 探すのよ

2. 安倍～

言って分かる人が
傲慢な心が
醜くなるだけ
安倍～
無理に言いくるめてる
国のために死ぬのが
美しいのだと
そして支持率下がり
そして危うくなれば
誰かうまい嘘のつける
麻生 頼るのよ
誰かうまい嘘のつける
小沢 かつぐのよ