

働く仲間は闘うN関労に結集しよう!!

# LALUZ

(ラ・ルース)

2009年6月30日(火) No. 63

**N関労** 西日本NTT関連労働組合

発行責任者 横林 賢二

事務所：尼崎市武庫町 1-36-22 NTT 武庫之荘別館 3F

Tel.090-1070-6839 Fax.06-6436-4076

Eメール: w-nkanro@cpost.plala.or.jp

<http://www.n-kanrou.com/>

## 「ビジネスモデルの地域展開」…満了型の

# 遠距離配転が目的か

「マーケティング推進部門におけるビジネスモデルの地域展開について」と題した提案が6月10日、当組合へ提示された。趣旨はマーケティング推進部門で創出したビジネスモデルを地域で展開したいというものである。しかし、具体的内容となると不可解な点ばかりが目につく。例えば、ビジネスモデルに精通した社員を地域へ派遣するとしているが、この中にビジネスモデルを扱わないエリア担当も含まれている。

また、21年度は「レセプトオンライン請求義務化」をトリガー（引き金）にビジネスモデルの展開を図りたいとし、名古屋、福岡へ10名程度の派遣を行うとのことだが、レセプトオンライン化での光回線販売は各地域会社で既に取り組みされていることであり、地場レセコン販売、医師会とのアライアンス（提携）を構築するというのも、今さらとの感はぬぐえない。下記はこの会社提案について6月17日に行われた本社との団体交渉からの抜粋である。

### 対西本社団体交渉記録

2009.6.17 (組合側文責)

#### 「ノウハウを地域会社に伝授」?

組合) まずは提案について説明願いたい。

会社) 平成21年度はレセプトオンライン請求が義務化された診療所、調剤薬局への光プレミアムの提案・販売に結びつけて行く取り組みを行う。レセコン販売等と提携し、診療所等にアプローチして行く。マーケティング推進部門だけでなく地域会

社と同行体制も考えている。また、人選についてはレセプトや営業のスキルが高い方を選出し、時期については6月下旬にワーキング・グループ(以下WG)を約40名程度で立ち上げ、1ヶ月間の研修等の期間を設けたい。

組合) 6月下旬の立ち上げ施策が6月10日の提案になっている。あまりに遅すぎる。

会社) 光回線の販売が思わしくない中、早期に取り組みができず、提案できなかった。

組合) この提案は会社として単なる通知・説明で済むという視点なのか。

会社) 通知だけで終わろうと思っていない。組合の意見も聞く。

組合)それにしては期間が短い。組合から再提案して、再協議できるのか。

会社)内容によるが確かに協議期間が短い事は否定できない。

組合)具体的な日程は。

会社)協議期間は6月20日までの期限としたい。来週中に人選を決めたい。

組合)WGを立ち上げるというが、具体的にどうするのか。

会社)WGは40名程度のメンバーで立ち上げたいと考えている。7月中旬までにその中から名古屋、福岡に各10名程度配置して行きたい。

組合)オンライン化は大手の病院はすでに済んでいる話であり、地域会社で今後やれる事だ。地域会社でノウハウが蓄積されているのではないのか。

会社)医師会との関係は地域会社がおこなっている。大規模病院は大規模ユーザー担当だが、診療所等は関西でテスト担当が行っているにすぎない。地域会社と共同する中、マーケティング推進部門のノウハウを地域会社に伝授する必要がある。

組合)伝授が主な仕事でありながらエリア担当者も対象とするというのが理解できない。テスト担当で対処すべき事柄ではないのか。更に、この件でいえば、福岡、名古屋にかぎった問題ではないだろう。

会社)エリアとして考えた時、西日本全地域としたいというのが本音であるが、テスト担当だけでは人員的に無理があり、エリア担当からも人選したい。

### ノウハウ伝授に何年も・・・

組合)期間的にはどの程度の期間なのか。

会社)関西でいいと思っている事が、福岡・名古屋でできるか分からない。その検証もしなければならず、その期間は明確に出来ない。

組合)殆どの関係機関では平成23年度までに義務化される制度であり、この2年間でどうしようというのか。

会社)レセコン販社・医師会に対し、ビジネスモデル

を展開し、外堀を埋め、診療所等にアプローチする。

組合)福岡、名古屋だけの問題ではないはずである。他の大都市はどうなのか。広島でもできていないのか。

会社)できていない。

組合)エリアとテストの割合は。

会社)明確に出来ない。またスキルAばかりを集めて行くということにもならない。エリア調査・構想も大事である。

組合)打診はいつあるのか。

会社)今週中に検討し、来週の頭に打診して行きたい。

### 非合理的な地域展開

組合)この手の業務で各地域会社にその手のノウハウが蓄積されていないという事が信じがたい。

会社)地域会社ごとに取り組んでいるが、末端ユーザーまで浸透しているかと言えば確信できない。

組合)ノウハウが地域会社に蓄積されてないとして、1年半のタイムリミットしかない。逆に各地域会社から本社に来て、講習等を受け全国展開を行う方が合理的ではないか。こんなやり方は無駄だ。

会社)いろいろなやり方がある。

組合)当組合の考え方に対して検討する余地はあるのか。

会社)今回の内容は検討しない。ただ、今回、組合説明を行ったという事は確認して欲しい。

組合)説明を受けたという事は確認する。しかし、組合としてこの件に対し、了解できるものではない。

### 結局は満了型の遠距離配転が目的

先週、兵庫センタでは4名のエリア担当にWGへの打診が行われた。いずれも昨年満了型を選択し、今年から当センタへ配属されたばかりの方で全員、NTT労組組合員である。

まさに「満了型を選択すれば名古屋や福岡もありうる」との脅しを地で行く施策である。

## 「去るも地獄、残るも地獄」の

### 50歳退職・再雇用

春闘アンケート（OS会社用）から

当組合で取り組んだ春闘アンケート「OS会社社員用（再雇用選択者）」の分析について今回はOS会社を選択した理由と賃上げ額の分析結果を報告する。

ただ、春闘が何の成果もないまま終了し、かなりの時間が経過してからの報告となる。時期を逸したと言えるが、かなり重要な項目もあり、掲載することとした。因みにアンケートの回答総数は33名である。

「50歳退職・再雇用制度」でOS会社を選択した理由は何か（複数回答可）。この回答には「家族のため地元を離れたくなかった」が26名となり、約79%と最も多い。次に「今の仕事を続けたいから」が8名「大半がOSを選択したから」が7名と続く。

以外というか、驚かされたのは「上司が満了型の選択を許さなかった」が3名もいたことである。たった33名のアンケートである。アンケートとしてパーセンテージを求める数値に達していないことは重々承知しているが、それにしても約1割の方が上司の説得によって渋々OS会社を選択している。

当方で把握している事例として上長、センタ長、部長がかわるがわる十数回もの説得を行ったことや、勤務時間内に部長が社員の勤務中に自宅を訪問したことなどがあるが、この場合もおそらく退職勧奨まがいの説得が行われたことが推測される。残念なのは職場にこのような退職勧奨に抗する組織が無かったことである。一人の力では闘えないことが痛感させられた。

次に賃上げ額であるが、N関労ではOS会社でのカット分（最大30%、金額にして約12万円）を含めた要求とするため、このことの賛否を問うことにした。

結果は「要求は通らないだろうが頑張してほしい」が18名。「要求は理解できる。ぜひ、頑張してほしい」が11名で計29名、約88%の方から賛同を得た。

他は「まずは賃上げだけで頑張るべきだ」が3名、「やっても無駄だから要求しないほうがいい」は1名

に留まった。

因みに今春闘ではOS会社への要求額は賃金カット分12万円プラス賃上げ5万円の計17万円の要求とした。

最後にOS会社選択時の気持ちが寄せられている。ご紹介したい。

『続けたいというより、他の仕事をする自信もなく、両親も高齢であったため遠隔地に行けなかった』

『県外に行っても生活費が必要』

『名古屋に行きたくないから』

『職場が大阪だったので、地元の職場に帰りたかった』

今回のアンケートにより「50歳退職・再雇用制度」が「残るも地獄、去るも地獄」であることが浮き彫りにされた。ご協力いただいた皆様に改めて感謝申し上げます。

### 兵庫県尼崎市議選

#### つづき徳昭さん再選



6月7日投票で実施された兵庫県尼崎市議選（定数44）には59人の立候補者の激戦となったが、N関労が推薦したつづき徳昭さんは、2690票を獲得しみごと再選を果たした。

尼崎市においても住民票入力業務の競争入札に代表される賃金の切り下げ、市の業務が東京の業者に奪われ、市民の税金が市に落ちない、という事態に対する労働者・市民の怒りの高まりのなかで行われた今回の市議選だが、つづきさんは200票あまり得票を伸ばした。

# ベトナム・ハノイを旅して

鳥取 池田和則

2月中旬、ハノイを旅しました。こちらの5月下旬ぐらいの気候でした。ハロン湾、バッチャン村、水上人形劇と定番をこなしました。

## ホー・チ・ミンの偉業を見学

また、ホー・チ・ミン廟、ホー・チ・ミンの家、ホー・チ・ミン博物館を巡りました。死者は土に帰すのが自然だとは思いますが、行列に並んで彼の遺体を見学したとき、言葉に表せないものがこみあげてきました。

廟を出たところはバーデン広場といい、アジア・太平洋戦争で日本が敗北し、また旧宗主国のフランスが戻ってこない権力の空白期をとらえ、ベトナム民主共和国の独立宣言を、ホー自身が読みあげた場所です。奴隷のように虐げられ、ベトナムの富をフランスに吸い上げられ続けたベトナム人が、自らの力でベトナムを創っていく決意を表明した所です。話をすると泣き声になりそうなので黙っていたら、同行したNさんも泣いていました。



バーデン広場にて

ホー・チ・ミンは1968年のテト（旧正月）攻勢を指導し、パリ和平交渉とベトナム戦争の終結が一筋見えた69年に亡くなり、75年のベトナム統一を見ることはできませんでした。

## 膨大な被害と抵抗の記録

すべてにふれる紙幅はありませんが、ハノイ空爆のモニュメントは、カムティエン通りのビルとビル間にひっそりと建っています。北爆のなか死んだ幼子を抱いて建つ母親の像です。バグバイ病院の一角には、米軍の爆撃で亡くなった患者や医師などの名前と享年を刻んだプレートをはめ込んだ壁があります。当時、米軍は病院を爆撃したことを頑なに否定しましたが、報道写真によってウソがバレてしまい、北爆非難の世論が世界に広がりました。爆弾によって病院に大穴があいた写真を、現在でも見ることができます。それぞれの場所で、私たちは手を合わせました。

## 将来への希望もてるベトナム

現在のベトナムについて、現地ガイドのザンさんに尋ねてみました。「社会主義なのだから医療費は無料?」「ノー、有料」「教育費は無料?」「ノー、有料」「では社会主義のどこがいいの?」「ベトナムは貧しかった。いまも日本に比べれば貧しい。でも昔と比べれば豊かになった。将来はもっと豊かになるだろう。希望がある。だからベトナム人は現政権を支持している」との答えでした。

ベトナム国内の資金不足は、外資導入によって補うしかないと思いますが、外資は儲かるときはゴツソリ儲けて、うまみがなくなればサッサと撤退ということが多いのは、鳥取三洋の今を見れば想像がつきます。日本の労働者がしっかりと自分たちの生活と権利を守るとともに、進出先の国の労働者を泣かせることのないよう、日本企業への規制を強め、連帯していくことが必要でしょう。



ハロン湾