『壁を壊す』

第8回

「発想の転換」

中村圭介
東京大学社会科学研究所教授

「お客さん」発想を転換 メリットは天から降ってこない

非正規労働者の組織化の際に付きまとうメリット論。組織化する側はそれを強調しようとするが、果たして非正規労働者を「お客さん」扱いするだけでいいのだろうか。

なかむら・けいすけ
雇用職業総合研究所研究員、武蔵大学経済学部助教授などを経て、現職。主な著書に『衰退か再生か：労働組合活性化への道』（共編、勁草書房、2005年）、『成果主義の真実』（東洋経済新報社、2006年）など多数。

組合に加入したらどんないいことがあるの？　組合費を払うわけだから、当然、見返りというか、何かサービスがあるんでしょう？

非正規の人々に組織化を呼びかけると、必ずと言っていいほど尋ねられる質問である。これに対して共済加入のメリットや組合員を対象とした各種の割引制度を説明する。あるいは組合主催の意外とお得なレクリエーション活動を紹介する。すぐに思い浮かぶのはこんなことだろう。

お客さん？

だが、非正規労働者は組合にとってお客さんなのだろうか？　レストランでディナーを楽しみ、食事代を支払う。組合がレストランで、非正規労働者はディナーを楽しむお客さん。これでいいのだろうか？

イオンリテール労働組合の組織化活動を貫く一本の太い柱は「あなたはお客さんではない」。

組合に入り組合費を払う代わりに組合からサービスを受ける。こういう発想を転換させる。組合に入り、みんなとともに職場を良くし労働条件を良くする活動を行う。あなたは私たちと一緒に組合活動を担う重要なメンバーなのだ。組合費はそうした活動を支えるために必要なのであって、だから、あなたは自分自身のために組合費を支払うのだ。

インタビューでこの話を聞いて、私は「あっ、そう考えるのか」と驚いた。目からうろこが落ちた。非正規の人々はお客さんではない。一緒に運動を進める仲間である。発想の大胆な転換である。

非正規の人々が自分の意見や要求を自ら表明していく。受動的に誰かが何かをくれるはずと待っているのではなく、主体的に積極的に求めて行く。そのための組合加入である。組合活動への主体的参加を求めたのである。

組合を利用

小田急百貨店労働組合のリーダーは「組合をどんどん利用してください」と訴えた。組合が提供するサービスを利用してくださいという意味ではない。

働くうえで何か問題があったとき、一人で声を上げてもなかなかそれは聞き入れられない。だが、組合を通せば、それは会社側に届く。組合に加入して「どんどんわれわれを利用してください。少しでもみんなで良くして行きましょう」。

日本ハム労働組合のリーダーも非正規労働者に対して、組合に入って、どんどん意見を出すよう頼んでいる。矢崎総業労働組合も同様である。組合に加入して「組合員として声を出してもらい、それを少しずつでも実現することができる。一緒に組合活動を担ってほしい」。

『まったくもーっ！』作・まるおかななめ

原則1年間という派遣期間制限が及ばないのが政令で定められた26業務だ。この中には、ワープロや表計算などの「事務用機器操作」や「ファイリング業務」といった現在では専門性の低い仕事も含まれている。このため多くの仕事が派遣労働によって代替されることになり、労働者の賃金の低下などを招いているとの批判がある。

メリット論

非正規の組織化とメリット論はセットで論じられてきた。少なくともこれまではそうである。もちろん批判もあった。組合加入のメリットなどというのはけしからんと。そういう人々が持ち出すのは連帯、友愛、正義という誰も反対できない美しい理念であった。

だが集団的発言メカニズムと代表性の危機を察知した組合はそうした議論を一気に飛び越えた。

自分たちの危機を乗り越えるために非正規労働者に接近した労働組合は、彼らを「お客さん」としてではなく、組合活動をともに担う仲間ととらえた。だからこそ、非正規労働者に積極的に組織化を呼びかけることができた。メリットは天から降ってくるのではなく、一緒に取りに行くものなのだと。