分会と事業所との関係強化　原則的な拡大運動

中野　板橋

7月7日、8日に開催した分会活動経験交流集会の1日目に行なわれた、中野支部と板橋支部の活動経験報告を紹介します。

目標達成を喜んだ板橋・春の拡大月間打ち上げ式

中野

若手事業主が活動参加

深石武史支部組織部長

深石さん

【中野・大工・深石武史さんの話】新しい組織づくり、方針づくりの検討が必要だろうと、支部では昨年から「組織のあり方検討委員会」を発足させ、2017年5月に第1回を実施、年内に6回開催しました。内容として、現状の問題点を出し合ったうえで、①事業所対策、②後継者対策を強化、③分会・群、機関会議のあり方を見直す。以上の方向で行くことを決めました。

「あり方検討委員会」を受けて、事業所対策委員会を2017年6月に実施。各分会から、事業所担当の副分会長、おもに事業主の方に委員として参加してもらいました。

若宮住宅デーでは仕事体験から住宅相談へ

支部としては、事業所、事業主が地域に軸足を置いて支部・分会とともに活動をしてもらう。事業所と組合が一体になり、ともに「ルールある建設産業づくり」をめざす。そのために組合で企画した交流、学習、住宅デーや防災対策など各種運動へ参加してもらう事を方針としました。また事業主からは、経営に役立つ制度の学習会への参加、事業主同士の交流を求めているなどの意見が出され、以下の企画へとつながりました。

2017年9月に第1回学習&交流会「人を雇う事業主が注意すべき点」、18年2月に第2回として、「労働法を守って事業の発展を」という学習会を行なっています。この中で、「今度ゴルフもぜひやりたい！」と話が盛り上がり、Doken Golf Clubを結成。4月に第1回目を開催しました。

交流から仲間意識へ

えごたと若宮でつながり作る

ここから2つの分会の経験を報告します。最初にえごた分会の経験です。「40歳代後半、地元中野」の事業主の仲間が中心となって事業主同士の交流をつくり、やがて分会の中で役員になり、現在組合運動の中心を担っています。

現在の冨田分会長が若手交流会を数年行なってきた結果、会社規模や工場は違えど、同じ経営者として悩みを話し合い、刺激し合ってきました。とにかく仲間意識ができ、一緒にいて楽しい分、忙しいという言い訳がしづらい。お互い同じ様な状況なので、下手な言い訳ができないという意識が出てきます。つながりを作れた一番の要因は、地元中野で生活し、仕事をしている同世代だったという所です。

続いて若宮分会です。ここ1、2年で若手事業主が中心となって交流会を続けてきました。出発は分会役員の後継者がなく、先を見通せない状況の中で危機感を持ち、分会に出てくる若手に声掛けし、飲み会に誘ったことからでした。

ここでキーワードになるのが、やはり「若手事業主」でした。えごた分会と同じように自主的に集まって交流を続けるようになり、やがて強い仲間意識を持つようになりました。特に住宅デーを仕事確保、事業所の顔の見えるイベントとして地域住民に認知させたい。そういう思いから、参加者に仕事を体験してもらい、さらにプロの技を披露する、という企画を考え、この2年間成功させています。

関係づくりの場所が大事

最後に事業所とのつながり作りについてです。これに限らず、組織づくりや仲間との関係づくりでは、自分が「つながりを作る」のではなく「作らせる」ことが大事ではないでしょうか。

役員で先頭に立って、皆を引っ張っている人ほど、自分とAさん、Bさん、Cさんとのつながりという風に、自分を中心に扇型を作っていると思います。もちろんそれも大事なのですが、扇形をがんばってずっと維持していくのはとても疲れてしまいます。人間同士ですからどうしても自分の苦手な人がいるわけで、その人に対しては足が遠のくし、また自分が活動の一線をしりぞいた時に、自分を中心に作ってきたそれらのつながりが壊れやすいものになってしまいます。

大事なのはAさんとBさん、Cさん達がつながる、交流できる「場所」を作ってあげる事ではないかと思いますし、そうする事でつながりがさらに広がって、思いもしないような新たな展開をしていくのだと思います。

板橋

春は1000件を訪問

林賢二郎支部組織部長

林さん

【板橋・大工・林賢二郎さんの話】4月の大会以降は本格的に春本番拡大へと突入します。月末から統一行動日を設定、日曜日には立て看板取り付けと、住宅デーのポスター張り出し行動を行ない、連休後の統一行動へと進めていきます。

拡大行動に参加した仲間の総合計が通算でおよそ1000人、訪問先の件数が通算でおよそ1000件でした。例年、参加者は800人、訪問先は600件程度でしたから今年の春の拡大はより多くの参加者、多くの仲間を訪問したことがうかがえます。例年、参加者が固定化し少人数で回っていた分会が今年度新組織部長のもと若い仲間が分会センターに結集し、訪問行動を行なうことが出来ました。

板橋支部の拡大は特に奇抜なことをするわけでもなく「元気が出るタマゴ」と「メリット袋」を持って組合員さんを訪問するだけです。組合の脱退率は2年を過ぎると急激に落ち、組織定着率が高くなります。加えて60歳以上の脱退率も低いので加入2年以内で50歳までの組合員を優先的に回るようにしています。

続いては、一人親方・事業主を回ります。未加入の従業員がいないか、職人を使っていかないか、未加入の外注がいないかを聞いて回ります。

立て看板取り付け、ポスター張出しも旺盛に取り組みます。目標は区内どこにいっても東京土建の看板やポスターを見つけることができることです。毎回100本以上を組合員のお宅や事業所など、とにかく目立つ所にお願いしてまわります。中には看板を見たと言って加入の手続きに組合事務所を訪れる未加入者もいるほどです。

月間を問わず宣伝カー行動を毎月2日または3日行ないます。以前は宣伝テープを流し、チラシのポスティングをするぐらいでしたが、前組織部長が同行するようになってからは建設現場を見つけるとタオルとパンフレットをもって直接職人さんに加入を訴えるようになりました。実際に後日加入につながったこともありました。事業所訪問も月間を問わずに行ないます。大体毎月3日間、書記と役員の2人組みで14～15件回ります。初めて行く事業所は戸惑いもありますが、何度も訪問を重ねることで相手の対応も変わってきます。組合員さん訪問も同じことですが、やはり積み重ねが大事だと思います。

仲間に依拠し組織強化へ

板橋支部はこの春の月間で15年連続の全分会目標達成を成し遂げました。このことは全ての分会役員が、連続して目標を達成させるというプレッシャーを感じながらも、自分たちの代で終わらせるわけにはいかないという意地のような物もあります。

この春の拡大月間も最終番、残り10日で10人近くの目標残数を残した分会の分会長が会議の席での発言で「明日から目標達成するまで、毎日行動を行なう」との報告があり、他のあきらめかけていた分会役員やオルグを励まし、全分会目標達成を改めて決意する会議となりました。その分会は連日の行動、臨時の日曜行動を行ない、分会内事業所から成果を上げ、見事、目標達成しました。

目標はあくまでも目標であり、達成させるため仲間が集い行動をする為の目標です。なにもせずに事業所の成果だけで達成しても、そこに本当の喜びはありません。たとえ訪問したタイミングでは成果が上がらず、対象者もでないとしても仲間に依拠した行動を行なってこそ組織強化につながります。

板橋支部では拡大行動を仲間とつながる訪問行動と位置付け取り組んでいます。これからも情勢に左右されることなく地道に原則的な訪問行動を徹底して行ない、組織拡大、強化を進めていきます。