

# 東京土建渋谷支部 秋の拡大月間総括案 抜粋

## 2010年 拡大と組織づくり 教訓と到達点

### 今後の課題と方針検討のテーマ

2010年 11月 東京土建渋谷支部執行委員会

#### はじめに—この総括案の趣旨

08年以降、リーマンショックを機に産業環境が悪化するもとの、渋谷支部も東京土建全体と同様に、組織建設上の困難を強いられてきました。加えて今年後半は、建設国保攻撃とのたたかひの必要から、組合内の組織整備(就業実態調査)が開始されたなかでの拡大月間となりました。

私たち東京土建渋谷支部は、こうした環境のもとでも、拡大・組織づくり方針の改善・発展に努め、日常的努力を積み重ねて組織を維持してきました。そしてこの秋の月間も目標を達成し、2,600人支部を回復しました。

私たちはこの到達を築き支えている組合員、書記局の努力・チームワークに確信をもっています。このチームワークで11年を組織の実増で迎えましょう。全建総連・東京土建は建設従事者の利益を代表し、その地位向上をめざす組織です。私たちは、東京土建の13万人回復と前進にしっかりと貢献することが求められています。

そのために、この間の教訓と到達をあきらかにして、一層の改善・発展をはかりましょう。

この総括は、本日と11月の各会議での検討をへて、12月執行委員会で再度意見交換し、今後の方針と2011年大会方針に反映することになります。

#### <目次>

ページ

1. 秋の拡大月間の経過と結果		
2. 2010年の拡大・組織づくりの到達点(08年との比較で検討)		
3. 組織を維持し2,600人を回復した教訓		
9月執行委員会・渋谷支部の拡大の進め方		
10月15日 終盤行動検討メモ		
4. 検討すべき課題、解決すべき困難		
5. 次の前進のための方針上のテーマ・工程の検討		
7. 東京土建の拡大・組織づくり方針に対して		
別項 I 社会保険適用促進と東京土建の組織づくり(8月執行委)		
別項 II 就業実態調査・適用促進活動の内容と到達点		
別項 III 新たな分会組織づくり提案の検討メモ(8月組織部会)		
別項 IV 08年以降の組織と運動比較表		

#### 1. 秋の拡大月間の経過と結果

- ① 支部と4分会、主婦の会・青年部・シニアクラブが達成し、2600人回復
- ② 秋の月間の経過
- ③ 秋の月間の特徴

#### ★秋の月間成果120人の出所表

加入場所	会社数	人数・構成比	加入場所	人数・構成比
組合内事業所系	25社	40人 33%	仲間のつながり	14人 12%

分会からの加入			加入	
地域分会内事業所からの加入	10社	15人 13%	健康診査受診希望加入	1人 0.8%
仲間からの紹介新規事業所	4社	6人 5%	資格取得希望加入	1人 0.8%
新規加入	3社	8人 7%	不払い・労災相談加入	2人 2%
就業実態調査による加入	12社	31人 26%	後継者イベント参加で加入	2人 2%

## 2. 2010年の拡大・組織づくりの到達点(08年との比較で検討)

### ① 08年8月(過去最高)と09年9月人員(以後最低)、10年11月到達

- ・リーマンショックによるT社倒産直前の08年8月の2,645人が渋谷支部の過去最高人員。以降に最も後退したのは、09年の9月の2,563人。
- ・08年からはまだ後退しているが、10年は実増し、2,600人支部で11年を迎える可能性がある。

### ② 厚労省あて葉書き枚数＝08年～10年

- ・厚労省葉書は、毎年月間準備の訪問行動と連動してとりこんでいる。
- ・08年から09年、10年と枚数は逆に増加。事業所中央分会の立ち上げによって、かつての直属事業所の活動参加が広がっている。

### ③ 役員構成と数＝08年～10年

- ・分会6役、支部執行委員(四役・常任含む)の数を比較。
- ・3つの分会での6役の減少が全体に影響している。

## 3. 組織を維持し2,600人を回復した教訓

### ① 合意による目標の設定と恒常的な努力

- ・毎年11月から次年度方針を検討し、意見交換のなかで目標を設定。
- ・春一番、春、秋の月間だけでなく毎月目標と行動を設定して努力。
- ・10年度も加入が気には進まない環境を自覚して毎月前進に努力したことで、秋の月間終了の3日前に目標に到達した。(亀さんもゴールできた)

## 10年9月執行委員会確認(要点)

### 9月組合員登録・組織状況と渋谷支部の拡大の進め方

#### 1. 東京土建全体の到達 ＝ 10年の組織後退は避けられない

- ・年間拡大率で7.89%、組織がマイナス3.97%ということは、すでに脱退は年間で11.9%。10月～12月の脱退を3～4%見込むと、年間15%でも実増は厳しい。年間2%程度の後退と想定される。2011年1月の東京土建は12万5千前後。
- ・支部ごとに見ても、マイナスが2%以下は5支部。総じて組織後退局面といえる。

#### 2. 渋谷支部の到達 ＝ 年間実増の展望を開きつつある

・年間拡大率で10.14%、組織人員はマイナス1.0%。脱退率は年間で11%。10月～12月の脱退を4%と見込むと、年間15%で実増を展望できる。この数字は、10月月間をたたかい抜くことに加えて、11月12月も集中したとりくみが必要だが、可能な数字。

### 3. 現状は何を意味するか = 渋谷支部の努力の方向は問題ない

・東京土建全体は、3年連続の組織後退となります。この間、全支部達成を基準に月間集中方式の拡大をすすめてきたが、その手法としての節目や組合のみ拡大の偏重も含めて、情勢にふさわしい拡大方針を構成しえていないのではないか。事業所訪問活動の展開もあるが、社会保険未適用事業所対策の遅れもあり、新規事業所の拡大も成功していない。

・片方で渋谷支部は、従来の事業所対策の積み重ねのうえに、08年のリーマンショック以来の困難のもとで、年間を通じた拡大を進め、地域分会と事業所対策活動の統一、事業交流、事業所中央分会の設立、インターネット情報の活用など改善をすすめました。

・この夏以降も、就業実態調査と未適用事業所対策の方針を整理し、組合員・事業所の立場にたった対応方針を確立してきました。現在も組合と土建国保の同時拡大を基本に、未適用事業所の拡大手続きを研ぎすましています。

・この9月の組織登録の結果は、私たち渋谷支部の努力の方向が、今の情勢・建設産業環境の激変のもとで、より妥当なものであることを示しています。

### 4. 渋谷支部の課題と役割 = 早期に目標を達成し全都の力となる

・同時に、私たちの担当する渋谷が、事業所集積地域のひとつであるという有利な条件にあることも明白です。

・こうしたことから、この月間で1日も早く目標を達成し、実増の展望を開くことで、「この状況でも実増できる」ことを東京土建全体に示すことが大切です。この役割は渋谷支部の伝統でもあります。

## ② 事業所訪問行動を軸とした統一行動の構成

・07年の拡大月間において事業所訪問行動を月間前(葉書連動)月間中(イベント連動)に役員と書記の組で実施することを統一行動の軸とする方針を確立した。この行動が08年以降の困難のなかで拡大をすすめる基本的な力となった。

・10年は書記局が就業実態調査対応で行動参加が厳しくなるなかで、訪問行動の経験を重ねた役員が書記抜きで組をつくり訪問行動を貫徹した。

## ③ 08年 大量脱退⇒対応方針・業務の改善

・08年8月に組合員213人の事業所=T社が倒産した。書記局は、縮小し存続する新T社や離職者による新設法人と綿密に連絡をとりつつ、全員への組合継続説得を2巡実施した。

・このとりくみのなかで、脱退予定者への情報提供(自治体国保・健保との比較、東京土建国保利用のメリット、事業立ち上げへの支援等)と説得という対応方針を確立した。

・この方針によって、脱退予定者の継続・保全と、新設法人としての再加入の流れができた。

・T社に元所属していた組合員については、倒産時の213人から現在は残留・新設・再加入等で19社118人・個人12人、計130人となっている。

#### ④ 直属事業所の組織化と地域分会の発展⇒事業所中央分会の設立

- ・09年の8月に、事業所分会と活動困難となった旧中央分会を合併して事業所中央分会を設立した。
- ・事業所中央分会は、繰り返し分会内の事業所訪問行動を実施し、09年10年とも年間拡大100人を突破して支部目標達成に貢献した。
- ・この結果、引き続き直属となっているのは、337人。組合員比率で12.9%となった。

#### ⑤ 09年 対象の枯渇⇒組織戦と事業交流活動

- ・09年は、対象者と対象事業所自体が見つからない、ごく少数しかいないという事態に対して、訪問行動を繰り返して紹介運動を展開し、1+1の加入を積み重ねて達成した。
- ・年度内に3回の事業交流パーティ(事業所所属組合員の参加する場)を実施してのべ150社280人が参加。厳しい事業環境のなかでも、こうした場に参加して、東京土建への信頼を高めた事業所から加入・紹介があり、拡大のリード役となった。

#### ⑥ 定年制の実施と後継者対策活動の展開

- ・08年に支部、10年に分会の定年制を実施(定年年齢の引き下げを開始)した。
- ・後継者対策をすすめ、10年には、8月に50歳以下パーティを開催。後継者対策のグループからじょじょに支部・分会の役員が生まれている。

#### ⑦ 10年 新規加入減少⇒社会保険適用促進活動

- ・組合外の対象事業所の獲得をめざして、09年秋からインターネット求人情報とテレマーケティングを組み合わせた事業所工作を実施し、このなかから春は2社18人の加入があり春の月間目標達成にこぎつけた。
- ・同時に、試算したものの加入に至らないケースが連続し、試算済みで保留の事業所は今年だけでも12社となっている。
- ・こうした「対象となっても加入しない傾向」に対して、夏以降は、就業実態調査の対応のなかから、社会保険適用促進活動を組合内外で推進することで成果を得てきた。
- ・社会保険適用促進のとりくみは、未適用事業所の実態と困難に心をよせ、東京土建が社会的な役割を發揮するものと位置づけた。(別項 I のメモ参照)
- ・月間中は32事業所が個別相談会や厚生年金セミナーを通じて社会保険適用を検討し、24事業所が適用を完了。このなかで、12社31人が新たに組合に加入した。

#### ⑧ 現実に成果の生まれている場所を見極めて力を集中

- ・月間前半で、イベントや宣伝、決起集会が直接には拡大に結び付かず、組合外の新規事業所を獲得できない現状が明白となった。逆に成果が組合内の事業所・組合員の紹介から生まれている事実を見極め、活動量の比重を組合内事業所の説得を第一に切り替えた。

拡大月間の現状と強化点 **10月中旬** 2010年10月14日

15日朝に、書記局・役員で終盤の行動を検討したメモ(数字は14日夕方時点)

## 1. 拡大数の到達と可能性

- ・拡大数68人 確実6人 有力16人 以上計90人 119人目標に不足29人
- ・終盤の努力で達成し、年間14%＝145人に接近する可能性は十分に残されている

## 2. 中盤の行動と立上がり

- ・**就業調査と適用促進** 回収率56% 相談会参加63社 適用9社
- ・**拡大行動参加役員** 4役6人全員 常任8人中6人 執行委員33人中26人 81%

## 3. 加入者68人と有力対象者22人の内訳と傾向

<未加入者をどこで見つけたか>

	加入	確実・有力
地域分会の加入・開拓	13社 27人	5社 5人
事業所分会内のもの	24社 36人	7社 10人
宣伝作戦・テレマなど	2社 5人	4社 7人

<加入の形態>

	加入	確実・有力
既存適用事業所採用等	23社 33人	10社 11人
厚生年金適用で追加加入	9社 25人	1社 3人
新規加入法人等	2社 4人	2社 6人
個人・単独加入	6人	2人

**テレマや飛び込み相談による対象者も一定数いるが、「加入に結びついているのは組合内事業所と組合員の紹介」+厚生年金適用加入が圧倒的。**

**この事実をしっかりと見て、ここに力を集中しよう。**

## 4. 最終盤の強化方向 検討ポイント **改善ポイント**

- ① 有力・継続対象への当たりに集中し、成果積み上げに日々執着するために  
・書記、四役、常任は拡大工作中心の日程調整に徹する

**・加入実務の流れの遅い部分はどこで、どう改善するか**

- ② 拡大した事業所に「もう1人拡大する」モチベーションをどう持っていただくか  
・8月以降の該当事業所、担当者に、委員長からお礼の電話入れ(または訪問)  
・27日の終盤決起集会で「特別功労賞」?を
- ③ 分会行動をどう、統一行動として構成するか 行動量をどう確保するか  
・就業申告100%を掲げて全分会での連日行動を組織する  
・未提出者と未完成者情報を常時、分会と役員に提供する

・就業実態調査にかかわる情報の **正確な集約と日常的な発信体制**

- ④ 就業実態調査の個別相談会への参加事業所を増やす努力  
・月間との関係では、18日の週が適用促進を成果に結ぶタイムリミット。支部からの未提

出者あて要請郵送は18日に完了し、四役・常任中心に未適用事業所の19日の相談会呼び込みを重視する。

- ⑤ 新顔の組合員・事業所を、どう組合の場に出てもらおうか
  - ・参加する場…後継者 BBQ、シニアクラブバス、事業所・住宅展示会実行委員会…
  - ・関連イベントの案内FAXを連打する

・08年以来の3年間も、役員・書記の意見交換をもとに、「現実には成果の生まれている場所を見極めて、そこに力を集中する」態度を貫いて年間目標を達成した。

## 4. 検討すべき課題、解決すべき困難

・秋の月間は、最低限目標の達成で終了し、挑戦目標とした年間14%到達には至らなかった。いくつかのテーマがあらためて明らかになった。

### ① 東京土建の各活動・事業と拡大・組織づくりとの関係

・社会保障、税金対策など運動課題、産業対策活動を進めつつ拡大目標を達成するのは、実態上困難。支部では、運動等をセーブし、拡大行動を優先して活動量を確保することで目標を達成した。

・運動や産業対策活動の展開が拡大にもつながることは、部分的には事例もあり、また、理念上も肯定できるが、問題は、現実の運動・活動のなかで、「拡大・組織づくりと運動等が協調運動する安定したとりくみスタイル」を見出すことが出来ていない。

・経済的な利益を守り、その地位を向上させることが組合のそもそもの目的であれば、現状の運動と拡大の関係は問題が大きい。

・組合が%目標を掲げて力を集中すること自体に否定的な意見もある。

### ② 分会組織の格差拡大、地域群の困難をどう考えるか

・一部の地域分会では、拡大統一行動自体を構成できない状態に至った。分会組合員数絶対数の減少と役員の高齢化という現実には、行動スタイルがマッチしていない。

・設計分会とその役員は、支部の四役・常任会と各専門部を支える集団となったが、分会自体の統一行動について、その特質に応じた行動方法を開拓していない。

・事業所中央分会は分会行動を貫徹したが、分会執行委員会を構成できない。

・少なくない地域群で群役員の高齢化が進行し、役員交代のメドがない。そのため、拡大しても新加入者を受け入れる群の選定に困る状況。

・こうした困難から、「日常的な拡大はわかるが、どうしていいか、知恵がない。気が重い。」という声もある。一つひとつの行動参加数が減っている実感がある。

### ③ 相当量の組合外対象事業所を加入に導くには

・試算上はメリットが明白であるものの加入に至らない多くの事業所の存在をどう考えるのか。加入しない理由、逆に、そのなかで加入した少数の事業所の加入理由は何か。

### ④ 分会統一行動を実りあるものとするためには

・支部執行委員会で決定した統一行動をほぼ貫徹した分会でも、達成・加入数に差が

大きい。

・昼から夕方にかけての統一行動は事業所訪問行動として内容は明白だが、昼間の行動参加役員はごく一部にとどまっている。

・夜間の統一行動の構成に課題がある。組合員の圧倒的多数が組合内事業所であり、地域内居住者が少ないなかで、夜間の訪問行動の継続は困難。

・本町南分会の達成は、組合内事業所の事務である組合員の力が大きい。こうした統一行動以外の拡大行動を正当に評価する方針が弱い。

## 5. 次の前進のための方針上のテーマ・工程の検討

### ① 拡大・組織づくりをリードする四役・常任体制

・将来の四役を確保するうえでも、「常任執行委員が分会オルグの柱となる」活動スタイルの確立が必要。

・分会担当を「四役・常任」の組で構成する。11年春一番拡大から実施。

### ② 役員・組合員の比重を高めた運動・産業対策活動の展開

・課題がより多面的高度になっているもとで、書記があらゆる場面で事務局としての役割を果たすことを前提にして今後の展開を想定することは、実態上困難。財政上も、これ以上の書記局の総枠増員は困難。

・産業対策を中心に、書記の役割を合理的な範囲で縮小して運動を再構成する必要がある。

・実践的には、仕事対策活動の総合的なセンターである「支援室」を、「人＝幹部役員の配置」「物＝恒常的な執務スペースと設備」「金＝活動費の確保」の面で確立し、仕事対策を柱に産業対策活動全体をレベルアップさせる。

### ③ 年間活動を全面的に推進する分会組織づくり

・この夏の組織部会に続いて、執行委員会としても分会組織づくりについて意見交換し、改善をはかる。(別項Ⅲのメモ参照)

### ④ 組合員・家族のよりどころとなる地域群活動の再構築

・群の分割と、群役員とくに群会計の若返りをどう進めるか。

・すでに多くの分会・群で活用されている振込での群入金をどう考えるか。

・多くの地域外居住組合員の群会議参加の困難をどう考えるか。

・群が何をすべきか＝組合員・家族の暮らしの支援、組合の窓口？ 群の「活動」面を具体的に定式化しわかりやすくする必要がある。

### ⑤ 東京土建の運動を支える事業所群活動の確立

・毎月、事業所群として群会議を開催し、葉書や拡大でも成果をあげているいくつかの事業所が、なぜ、その活動をしているのか、再度整理して方針化する

・群活動を促進するために設定した「土建タイム」の報告率向上を追求する。

・群活動の表彰制度を検討し、機関紙等での恒常的な紹介に努力する。

## ⑥ 書記局の充実と役員とのチームワーク

- ・書記局は短期的には就業実態調査と諸課題の整合性の確保がテーマ。対立させるのではなく、協調させる段取りを貫く。
- ・長期的には、役割を増大させた役員集団とのチームワークを強め、3000 人支部を支える体制を早期に確立したい。
- ・書記、役員相互の意思疎通と情報交換の精度をどう高めるかに、常に注意を向ける態度が必要。
- ・役員は、東京土建の歴史と方針、運動の理論学習、検討作業を習慣としてもつ必要がある。ワクワクスクールを開始し、年間を通じて開催するためにどうするか。その内容についても検討が必要。
- ・昼間の行動、夜間の行動に関連性 (PDCA サイクル) を持たせる。一日の行動で昼に参加できる役員、夜に参加する役員がいるなかで、情報共有をして拡大行動を推進する。

## 6. 2011 年方針の基調と拡大・組織づくり

- ① 仕事対策をはじめ産業対策を全面的に展開する
- ② 暮らしと社会保障を守る地域ネットワークづくりをすすめる
- ③ 就業実態調査をやりとげ、新年度も組織人員を減らさず維持する
- ④ 拡大・組織づくり方針をさらに発展させ、2700 人支部に挑戦する

## 7. 東京土建全体の拡大・組織づくりに対して

### ① 事業所集積地域、渋谷での組織づくりの役割

- ・渋谷支部は秋の月間で、最低目標である年間 13% 到達を達成したものの、「年間 14% に挑戦して東京土建 13 万回復に貢献する」ことはできなかった。
- ・渋谷区は、東京都下有数の事業所集積地域であり、他支部と比べても対象者の数において有利な条件にあることは明白。その役割を十分に果たしていない点で、率直な反省が必要。

### ② 10 年の拡大から教訓と発展方向を検討する努力

- ・東京土建全体の教訓という点では、月間初盤の困難な状況を圧倒的な組織力で終盤に突破したことがあげられるのではないかと。
- ・いくつかの支部では、9 月の数倍の加入数を 10 月えており、この爆発的な成果の具体的な内容を確認し、その教訓を渋谷支部でも生かすことが求められる。
- ・逆に一部には問題のある短期拡大の実態も伝えられている。
- ・いくつかの支部では相当量の脱退が発生し、長期間継続して後退している。当該支部自身の報告と本部の分析が必要。渋谷支部の現状とも突き合わせ、活動の改善に生かす。
- ・こうした教訓や問題点について、11 月以降の本部関係会議において、事実に基づいた分析、報告を求め、意見交換に参加することが必要。