

地平線

全日本港湾労働組合
関西地方建設支部機関誌

2025年10月22日 397号

全日本港湾労働組合関西地方建設支部

〒 552-0021

大阪府大阪市港区築港 1-12-27

電話 06-6572-2105

e mail kensetsu @ crux. ocn. ne. jp

11/7冬季一時金はじめ職場改善要求を提出 職場と支部の力を結集し 団体交渉をたたかおう

物価高と秋年末闘争

今年も残すところ2ヶ月少しになりました。急に涼しくなってきましたが猛暑が長く続いたので短い秋になりそうです。また、猛暑で身体を酷使しているので健康・体調には充分気をつけて生活・労働をしていきたいものです。

社会では日常生活が厳しさ増し、午年・2026年、新年の話も増えてきています。経済生活は食料品はじめ物価の値上がりが続き、インフレはおさまりそうもありません。

2022年の秋年末から三年以上物価高はつづいており、厳しい経済生活から発する切実な一時金要求、生活改善・職場改善の要求を実現するためたたかっていきましょう。

建設支部では10/5（日）扇町のPLP会館で第53回定期大会を開催しました。一年間の点検・総括の議案を提起し向こう一年の方針を決めました。今年2月に急逝した野崎書記長に変わり西村大悟（西成）さんが書記長になりました。秋年末闘争は11/7（金）に冬一時金

はじめ職場要求を会社・経営側に提出します。支給日は12/10（水）を最終支給予定日として各分会は担当執行委員と協力・打ち合わせをして一体となって団体交渉を闘っていきましょう。

進行する政治の流動化

私たちをとりまく社会では、政治の流動化・多党化が進んでいます。

10/21（火）臨時国会が開かれ、自民党と維新の連立により高市政権ができました。自民党は7月の参議院選挙で敗北し衆議院・参議院とも過半数を失いました。他党との連立交渉の中で26年間一緒にいた公明党が自民党との連立を解消しました。そのため急遽、自民・維新の連立が生まれたので、今後の政治は不安定なものになりそうです。臨時国会では補正予算が決められますが、自民・維新連立政権は議員定数の削減を最大の政治課題と掲げたので、国会は最初から激論になりそうです。

経済政策の混乱深まる

世界は激しい転換期を迎える

足元の日常生活では物価高、インフレの社会でどう生き抜いていくか、いろんな模索がされています。日本社会の構造として、賃金・経済格差の拡大、階級社会の固定化、人権差別の構造化、密室・内生化が進んでいます。

経済的構造としては物価高の一因として一ドル150円とか、国力の低下を示す円安が進行しています。円の力（価値）が無いので外国から食糧などを買うときは不利で物価はドンドン高くなる構造にはまっています。

日本銀行がマイナス金利、ゼロ金利を転換し政策金利0.5%の「金利のある世界」に移行しています。それでもアメリカの高金利との格差が大きく、みんなは高金利のドルを買うので「構造」として円安になっています。間違ったアベノミクス路線から抜け出す流れの中にありました。アベノミクスを正しいと考える高市政権は安倍経済政策を実行する流れにあり、今後、経済政策の混乱が心配されています。

世界情勢ではイスラエル・パレスチナ戦争は第一段階の停戦が実現し第二段階の停戦・平和に向かおうとしていますがまだ多くの困難や課題が残っており楽観は出来ません。ウクライナ戦争はプーチン・トランプのトップ交渉などが実行されたり、模索されていますが停戦・平和の実現には結びついていません。今、アメリカの一極支配のグローバル世界は変わりつつあります。アメリカの覇権が機能しない新しい世界秩序をめざして地球は変化の中にあります。ブリックス（B R I C S）やインド・ブラジルなどのグローバルサウスの国々の力が強まり、反西欧・反植民地のマグマが地底から湧いてきています。日本も地球のこの大きな流れの中に存在しています。政治の流動化・多党化などの新しい現実が生まれつつある激しい転換期です。支部は11/7（金）より25秋年末・一時金交渉が始まります。

午年・26春闘にもつながる活動として、分会・支部一体となり団体交渉をたたかっていきましょう。

10月～12月の予定

10/24(金) 13:30	第二回地本執行委員会
10/28(火) 14:00	第50回大阪港湾労働殉職者 合同慰靈祭(築港高野山)
10/29(水) 15:00	ユニオンネット運営委員会
11/ 3(月) 14:00	憲法九条を守り平和のバトンを手渡そう 中之島公園女性像前
11/ 4(火) 18:30	支部執行委員会
11/ 7(金)	冬季一時金要求書提出
11/10(月) 14:00	過労死等防止対策推進シンポジウム コングレコンベンションセンター
11/18(火) 18:30	太平ビルサービス団体交渉
11/20(木) 13:30	第三回地本執行委員会
11/27(木) 9:30	地方労災職病対策委員会
12/ 1(月) 18:30	支部執行委員会(予)
12/ 4(木) 13:30	第四回地本執行委員会

松木祐一郎さん（日経分会） 40年を語る

松木さんは
今年7月
70歳到達で
日経を退職
されました

こうしてノルマは達成された

(松木) 日経に入ってしばらく何年かはね、いわゆるその足きりみたいのがあって。で、毎月毎月何件か以上取らんといつぱんに給料下がる、みたいな。そんなんあつたんですけど。ま、ノルマやね、法人営業なんかやつたら仕込みがあって。で、成果があるのに何ヵ月もかかるでしょう。時期的なものもあるんですね、そしたら毎月毎月の数字を揃えるにはね、やっぱりその一件一件エリアで販売店に行く、こっちはどこの店行くいうのんはないんやけれども、飛び込み営業して数字揃えていった。もうそれ基本なんですよ。そやからみんなでやる時も（分会で行った集団営業のこと）それやってた。でもね、相対でやるゆうよりもね、やっぱりね、例えば、誰しも買ってくれませんやん。だからまあもう超具体的なんやけども、あの一件は一件でね。日経新聞、高いですやん。週三回の日経流通新聞でいうの、当時から安かった。今2000円ぐらいで安いんです。これもターゲットを絞れるわけです。

例えばあのマーケティングしてる人とか。で、企業やつたらね何よりね。流通業界、小売業界の人。しかもそのビジネスマンの小売り業界、そやから、量販店の社員であるとかね。そやから店長言うたって、もう昨日今日入ったような社員が、薬屋のチェーンありますやん。店長は学生みたいなもんや。

「シンドイでしょう」ってね。「しんどい

けど、これずっとこんなところでやってるわけ違うて。やっぱりバイヤーになると、本部入ってとかね、海外行こ、とかいろんな夢あるでしょ」ってね。

「そのためにはここで汗流して、朝から晩まで、それだけじゃあきませんよ。やっぱりちょっと俯瞰して、この業界どうなるか、ね。問題あるのか、自分の考え持たなあきませんよ。その材料ですよ」みたいなことを話すわけや。

ターゲット絞れるし、もちろん実際に店に行つたらええねんけども。そしたら歩いていけませんやろ、この店からこの店、そしたらちょっと電話。あの店舗リストがあってね。だからあの電話して。「店長さんお願いします」

そしたらね、そんな難しい話せんでもね、ある程度勉強せえとか社内で言われとるわけで、そしたらね、本部から頼まれてやってるみたいな、勝手に想像しよるんです。半分詐欺みたいなもん。「お隣の店のなんとかさんなんかも申し込んでもらいましてん」「あそう、彼も申し込んだん、僕も申し込まなかんかなあ」「いやいや、そんな自分でお金出すんやから、自己啓発やからなんとも言えませんけども、まあまあ、結構皆さん申し込んでります」

そんなんでね毎日の数字を稼がなあかん。そしたらあの安定する、毎月が。そんなんは結構長いことやってましたよ。20年ぐらいやってたんちやうかな。

(進行) やっぱり営業してたらさ、うまいこといったなっていう時がある？

(松木) そらなんぼでもありますやん。

(進行) なんか自分が思った通り進んで。どかって取ってきたときの。

(松木) まあまあ、そうやね。営業セールスやから基本ね。だから1対1のセールスの、まあ延長みたいなね。法人営業やから、この法人落としたらガバット売り上げも上がりますやん。

それと個人と別みたいでしょ。ところが僕なんかだから、自分の経験しか分かれんけども、その延長、一対一の営業が出来へんやつはね、その法人営業もなかなか出来へんのちやうかないうのがあるんですよ。

でもまあ今若いやつは違うよね。デジタルでどんどんやるから、1対1の営業なんか全くした事ないヤツが営業している。それが主流になってるんですけどね。僕らもうそれ絶対できへんから。古いタイプかもしけんけどね。

まあ、古いタイプある時期までは1対1。まあ、いわゆるセールスで、相手落とされへんような奴はね、大きな仕事もできへんな。

だから一人、あ、わかりました、新聞申し込みますって言わした喜びも結構めちゃくちゃあるんですね。まあ、大きな仕事はなんか落札できるっていうのと同じぐらいが、あるいはこっちぐらい。ぐらい、のね感じですよね。

尾崎さん登場

(進行) 支部との出会いは

(松木) NTTの情報労連に北地協が相談してくれてね。そこはダメ。ちょっと新聞の拡張員さんはちょっとできません。

(進行) 向こうが断ってきよった、失礼な奴やなあ。

(松木) いやいや、そうですよ、僕、逆の立場だったら、その新聞のいわゆる拡張員さんね。これ組織大変なん、わかつてますやん。

そしたら、あの人が突然出てきた。尾崎さんが。紹介するわいって尾崎さん来てね。全港湾で説明してくれて。うちは個人加盟の組合やから。みんなひとりひとりやから。で、歴史いうかな、これがほんま普通やねんで、って言って話聞いて。そんなもん、おたくらいわゆる日経の組合とかもね、違うやろう。日経の社内、あれだけね。そんなアカンねんで、その会社が傾いたから組合も傾くようじやなくて、働いてる人はみんな何新聞売ってようと、その仕事は一緒だから。そんなもんや、いわゆる産別の組合の話をしてくれて、しかも世界ではこれが主流やでっていう話してくれる。日本だけや。こんなあの企業というか、企業別の組合でね、力あれへんって。まあ言うてくれてな、すごいなあと思って拍手したってん。

で、すごいのはそこからですね。じゃあそういうことやから考えて、じゃないのよ。もう紙出して。加入届、「ああ。皆入ってやあ」言うて。そうしたらもうやろうと、もう全員で。ちょっと初対面で結婚。

松木さん縦横無尽

インタビュー全文は建設支部組合員専用サイトで公開中

<https://cf299279.cloudfree.jp/zkwkensetsu/>
(パスワードは執行委員にお尋ねください)