

賃

The Maruchin Times 3

二人三脚でかちとった賃上げ

～賃金を考える月間資料を活用し、賃上げ交渉が成功～

国主導による建設業の賃上げ政策の効果が見えず、物価高騰が仕事と暮らしに直撃していますが、ゼネコンは過去最高の売上高を上げ続けています。そんな中、春闘で多くの労働組合が成果を上げたのに続くように、組合員自らが奥様とともに「賃金を考える月間資料」を活用し、賃上げ交渉に臨み、年間約100万円の増額をかちとる事例が報告されました。

同じ境遇の仲間30人で交渉を決意

市原支部の丸山剛史さん(配管工)はビルや駅舎の給排水管工事を2～3次下請として手掛ける熟練工です。過去には上位業者から理不尽な理由で一方向的に単価を下げられたり、一人親方でしたが、社会保険加入で法人化を強要されたりと理不尽な経験もしてきました。「今の単価での仕事、収入での生活が本当に厳しい。」と感じていました。

そんな中、同じく苦しい経営を強いられてきた下請同士のグループLINEがつくられ情報を共有していると、丸山さん含め約30人の仲間が「賃上げ交渉をしよう！」と決意。上請に対して賃上げの要望書を提出します。上請は、団体交渉を警戒し「後日改めて一人ひとり個別に交渉に応じると回答をしました。」



記事集

支部の
とりくみを
掲載
しませんか？

千葉土建にも聞いてみよう。奥様も後押し

個別交渉となったことで、丸山さんは「材料なしで交渉するのは不利だ。」と考え、奥様であるのり子さんに相談。「千葉土建さんにも聞いてみよう」と普段から健康保険や労災保険で親身に対応してくれている市原支部に相談することを進めます。

丸山さんの電話に対応したのは入局7か月目の舘田書記。新人らしからぬ冷静な対応で先輩からの助言を得ながら、2～3月にとりくんだ「賃金を考える月間討議資料」市原支部が独自に作成した「賃上げキッカケチラシ」全建総連作成の「法定福利費請求リーフ」などの資料を用意しながら説明をしました。



いざ交渉。その成果は…

組合からの情報を装備して交渉に臨んだ丸山さんは、常用で1日3,000円、加えて緊急工事ではさらにプラス1,000円、そして以降も年1回の賃金交渉の場を設けさせるという非常に大きな成果をかちとることができました。

法定福利費の確保にこそ至りませんでしたが、「会社も（法人化を求めた手前）『法定福利費の話がされるとツライ』と言ってました。法定福利費の話題を出したのは私だけだったようです。まだ、課題も残っていますが、この交渉で年収は約100万円上がりました。とても大きいです。」

息子に仕事を継がせる気に

今回の件で心に決めたことがあると丸山さん。「23歳になる次男坊とこの仕事を一緒にして、将来的に継いでもらいたい。今までの金額では迷いがありましたが、賃上げができて、会社も後継者不足を懸念していたので話し合いの余地があると思います。」

「千葉土建が『労働組合』ってところで、私自身、すごいありがたかったし、これからも現場ではたらく仲間に寄り添って、声をかけてくれる組織でいてほしいなと思いますね。」と話しました。

請求根拠は賃金を知ることから ～賃金アンケートにとりくもう～

今回、丸山さんが賃金交渉に成功した大きな理由は「自らの収入や現在の相場、建設情勢などを学習し、賃上げが必要たる『根拠』を持参した」からです。「特に理由はないけど、賃金上げてほしい」と交渉してもおそらく成功はしなかったでしょう。そして、根拠を作ることは難しいことではありません。

まずは、来月7月に配られる賃金アンケートをできるだけ詳しく記入してみてください。賃金アンケートはみなさんの6月の賃金実態をとりまとめ、分析し、丸山さんも活用した資料などに活かされますが、皆さん自身の1か月分の賃金・単価・休日日数・経費などを自分で回答することで、「あれ、これだけしかもらってないの？」といったように自分の賃金を客観的にみることができます。

次はアナタの番だ！