



働き手たちが再建を目指すガソリンスタンド。給油量を表すメーターは倒産したときのままだ＝東京都府中市

倒産でも労組ふんばる

洗車・点検、無給で営業続けた

勤め先のガソリンスタンドが倒産、従業員は全員解雇。そんなピンチを迎えた労働組合が、新会社をつくって再建に乗り出した。スタンドを占拠して営業を続け、借金を返すために競売にかけられたスタンドも取り戻した。

東京都府中市のガソリンスタンドに1台の乗用車が入ってきた。従業員が駆け寄り、「申し訳ありませんが、ガソリンを売れないんです。8月から売れると思いますので、よろしくお願いします」と頭を下げた。

続いてきたワゴン車は、そのまま洗車機へ。運転していた近くの主婦(33)は、「月に1、2回来ます。丁寧なので助かります。早くガソリンも入れられると良いけど」。

ガソリンを販売できないのは、スタンドを経営していた柴田商店が1月に破産したからだ。いまは元社員の高橋頭夫さん(41)が代表となり、6月に設立した会社、「e-Revolutionary(イーレボリューションナリー)」が営

む。

帝国データバンクによると、柴田商店は明治時代に米穀卸として創業。1960年代にスタンド経営を始めた。大きな甲州街道沿いの好立地だが、同業他社との競争が厳しく、しばしば赤字に陥ることもあったという。

だが高橋さんたちは、「本業は黒字だったはずでは」といぶかる。別の背景もあったのではないかとみている。

新会社に全員出資 ■ 賃金は平等

労組による自主再建事例を調査してきた杉村めぐるさん(工学院大学非常勤講師)は、①労組をつぶす目的で経営者が破産に持ち込む②嫌気がさした経営者が逃げる③経営が破綻して資金繰りに行き詰まる——という3タイプに分類する。

①や②の場合には、サービスや商品が競争力を失っていない場合が多い。ただ、「すぐに黒字になることは皆無。経営がうまくいくかどうかは、顧客や取引先の信頼が得られるか、会計や技術がわかる人材が残っているかがカギ」と杉村さんはいう。

こうした自主再建に取り組んだ企業が1999年につくったのが「自主生産ネットワーク」。今も15社が参加。毎月、勉強会を開いて、情報交換をしたり、悩みを相談し合ったりする。

昨年9月に健康診断や有給休暇、残業代がないことについて、社員20人のうち14人が加入する労働組合で団体交渉を行った。「これに社長が反発した」

破産で社員は全員解雇された。本来なら営業は止まり、スタンドは閉鎖されてしまふ。そこで、高橋さんは労組のメンバーの同僚と泊まり込んで、なかば強引に営業を続けた。ガソリンは3日で底をついたものの、点検や整備、洗車のサービスを続けた。それも無給で。

スタンドの土地と建物は競売にかけられたが、再建を支援するスポンサーが現れて落

手がける「ゲーティシー」(埼玉県八潮市)はその一つ。00年4月に倒産。翌日から労組が中心になって工場を動かした。その年の11月、社員18人が資金を出し合って新会社を立ち上げた。元の会社を2年間にわたり占拠。今の場所に工場を移して経営を続けている。

社長の武田和治さん(61)は倒産した時に営業担当の管理職。経理の経験もある。それでも「社長」は一つの役割分担にすぎない。みんなでやろうと始めたのだから、平等性にこだわりたい」と言い切る。

社員の賃金は原則として同じ。財務状況は毎月報告し、話し合って経営方針を決める。業績が回復してきたので武田さんが「夏のボーナスを復活させよう」と6月の役員会で提案した。だが、「もう少し様子を見よう」と保留に

札してくれた。このため本格的な再建をめざし、設立費用が安く、出資した社員全員で業務執行にあたる「合同会社」として会社をつくった。

いま高橋さんはガソリン販売をするための手続きの最中だ。お金の工面にも奔走している。ガソリンの仕入れには、前払い金や保証金など3千万円ほどが必要だという。

従業員による事業買収は資金力の乏しい働き手だけでは難しく、スポンサーが必要。にやる気があっても、あきらめてしまう経営者はいっぱいいる。会社をつくってもできたばかりでは簡単にはお金を借りられない。公的な支援制度も必要だ」と話す。

(吉田拓史)

なった。

最初が労組中心に再建を目指すにも普通の会社になるケースも多い。自主生産ネットワークは、①全員が出資し、年1回は全員での会合を開く②労組とのつながりを維持する③外部を入れた経営委員会をもうけて監査を受ける④全員の賃金を公開する——などのルールを提案している。

(編集委員・沢路毅彦)