

事例報告 I

福岡県 有限会社ワーカーズコープタクシー福岡 代表 廣瀬早美さん



法人の設立について

台数は現在28台で、小型が26台、軽自動車の車椅子専用車が2台。創業時は15台で始めました。15台で始めて、3月に車椅子専用車1台、6月に3台、7月に2台、12月に3台増車したという形ですね。15台は会社を買ったタクシーで、11台はリースです。車椅子専用車1台は会社買った車で、1台はリースです。

代表は私、廣瀬早美、54歳です。福岡交通圏で開業していますが、私は福岡の田舎の電話仕事がほとんどのところでタクシー運転手を18年やってきました。その後、自交総連福岡地連で5年間勉強させて頂き、

代表になったということです。私だけが福岡市内の地理に詳しくない、私がタクシーに乗れないということで、代表になったんじゃないかと思います。

構成員の数は現在72人。最初は43人でした。開業式をしたのは2002年12月14日で、「おまえたちはタクシー業界改变の使命を持っているんだ、覚悟をしておけ」と、はっきり言われました。そのときの気持ちを皆、そのままいまだに持っていると思っています。

経営資金調達方法は、1人100万円ずつを出資するというので、最初は50台、120人を考えて試算しました。こんなご時世の中で、タクシーの運転手さんが100万円を出すというのは容易なことではなく、120人は集まらなかったというのが現実です。それで、お金を持っている人や、仲間が貸してくれる人など、そういう形をとったことと、もうひとつは、始めても最初は給料がないんじゃないかということをお皆さんに訴えました。家族の理解がないと参加できないということで、子供が大学に行っているとか、そういう方々は創立メンバーに加わることができなかった。そのため人数的には制限されました。それから、創立後の参加者は30万円を拠出してくださいということです。これは創立時もそうですけれども、100万円

のうち70万円は1年据え置きで皆さんに返しています。30万円は、辞めるときに会社の経営がおかしくなければお返ししますよ、しかし会社の経営が成り立たないときは返しませんよという約束のお金です。創立後の参加者はすべて30万円を拠出してもらっているか、月々1万5,000円ずつ積み立てて頂いています。

出資金総額は300万円と、有限会社では一番低い金額です。出資者は準備委員会の運営委員のメンバー7人がそのままなりました。本社の所在地は福岡県粕屋郡志免町志免中央1丁目13番13号。前原営業所が前原市加布里247-5番地。この2カ所です。前原営業所は創業の半年後にできたものです。福岡交通圏の東の端と西の端にあります。本社が東の端、前原営業所が西の端です。最初は東西南北に営業所を置くという構想で始めました。

法人設立日は2002年9月19日。許可申請日は非常に早く、規制が撤廃された1カ月半くらいあとですね。1回目が2002年3月20日。実は2年も前から、そういうことを話し合っていました。その年は、ホームヘルパー2級を取ろうという運動を自交総連大分地連がやっていたのを真似して、福岡でもみんなで2級を受けようじゃないかという話から始まりました。その中で、取得した人たちが集まって、ケアワークドライバーという組織ができてきたんですね。その中の人々が主だったメンバーです。

そういうことの中で、組合は、表向きはタクシーを減らせという運動をずっとしていました。その一方で、新規許可を申請するという話もしていたわけです。既存の会社にいる中で、利用者からいろいろな要望があっても、会社としては何の方策も示さな

い。春闘で団体交渉をいくらやっても、収入に対して支出を減らすだけで、どうにもならない。収入を増やす策を会社は考えないといういらだちがありました。そのときに介護タクシーのことなどもしてもらいたかった。郡部ほどそれに取り組んでいったけれど、市内はほとんどしなかったという不満から、自分たちでそういう会社を作りたいなという意見がありまして、規制が撤廃される2年くらい前からそういう話し合いがもたれました。

3月20日に申請したのですけれど、このときはハードルが低いほうがいいだろうということで、新和タクシー(先ほど紹介のありました自交総連の自主経営の会社で、福岡県北九州市にある、25年前に闘いの中で組合が主導し、経営していた会社です)の福岡営業所として申請しました。しかし、お得意さんに頼まれたマイクロバスの送迎が断れなくて、それが問題とされ、ワーカーズで申請することで急遽やめたんですね。ところが運輸当局の知れるところとなって、「このままでは、あなたのところではできません」ということで、自主的に取り下げました。

そして、7月23日に改めて申請しました。ところが、地元のタクシー会社から「名義貸しにあたる。あれは100万円をみんなで出している。個人タクシーの集団と同じじゃないか」という電話が運輸当局に殺到したそうです。色々なことが運輸局との間であって(ワーカーズコープという任意団体ではだめということになり)それ以外で立ち上げなければいけないので、300万円が精一杯ということで、この金額で有限会社としたわけです。有限会社の特徴、株式会社の特徴をほとんど研究せずに、とにかく一番お金の少ない有限会社にしようというのが、そ

のときの状況です。

営業開始以降の状況

営業開始日は2002年12月20日。開始した日から10日間は一生懸命やったのですが、急には人が集まらないということで、売り上げもなかなか上がらない。いま、秋保交通の近さんがほとんど24時間働いていると言われましたが、私たちもその頃は、ちょうどそういう状況でした。何もかも最初から作り上げるとするのは非常に大変なのだ、そういうことはいまでも思い出します。

タクシー協会へは、作ってすぐに加入申し込みをしました。しかし、協会内部に反対があり、なかなか承認されず、ようやく5月1日に入会を承認されました。現在、協会には入会していますけれど、実質上、いろいろなことを決めるのは部会には、ワーカーズはいまだに入ることにはできません。ワーカーズ以降の新規会社もすべて部会に入れないということで、いま大きな問題となりつつあります。私どもの作った会社の周りの会社は、自交総連といろいろと闘いがあつたところが多くて、一番の権力をもっているYという会社は、いまから8年くらい前に自交総連が組合を作ったときに、組合を認めない会社だったんです。6年間闘って、最後まで認めなかった。最初は過半数近くいた組合員が1人減り、どんどん減っていった、いくら闘っても、裁判で負けても何しても言うことを聞かないという会社で、実質的に最後は4人で闘いを続けていたんです。そのうちの1人がいま、ワーカーズに入っています。もう一切、組合を認めないという会社において、その人たちはいつかはここでタクシー会社を作って見返してやると

言っていました。そういう気持ちもありました。

いまでも協会からいじめられています。ひとつは、協会としては、労働者協同組合方式でやっている私たちの会社に驚いている。周りの会社では、運転手は支度金を渡して集めています。そんな中で、30万円を出してでも会社に入りたいという運転手さんがいることを脅威に感じています。

それから運営方法の特徴としては、経営協議会に全員が参加できるということ。最初は9人でやっていましたが、それがいい結果をもたらさなかった。会社と組合で、ななあで決めていくというふうに見られました。会議で決まったことを張り出しても、決まるまでの経過がわからないと理解できない。自分たちが決めたという実感がないということで、全員がオブザーバーで参加し、メンバーが決議権を持つということにしています。賃金など、すべていろいろな問題があつたときに決めていきます。

福祉巡回バスは午前8時から午後5時までの昼間だけの勤務です。デイケア輸送車は1日に朝2時間と夜2時間の拘束だけですから、あとは自由です。元々組合が請けていた仕事ですが、それを非番日に行くということですから、事故でもあつたら大変だということで会社が請けて、派遣社員として送り出しているのがデイケアです。福祉巡回バスは地元の公用バスを使っています。590万円という破格の値段で委託を請けたのですが、これは非常に慣れないことで、いくらと書いたらいいのかわからず、とにかく地元の町の巡回バスだから、損得抜きで最低限で請け負うことにしようと思ったら、よそよりかなり安かつたそうで、いろいろな方から「なんで、そんなに金額でまかなえる

のか」と言われました。それまで、地元の町長さんにもお会いしてお話ししていたのですが、ほとんど覚えていなかった。1年後に福祉巡回バスを運営することになったら、ときどき「どうですか」と声をかけてもらって、やっと町長さんがワーカーズコープタクシーを覚えてくれたというのが現状です。この仕事を頂いたりすることで、地元の自治体と関係ができてつあります。

今後の方針・取り組み

許可申請の目的・理由については、皆さんがアンケート調査の中で書かれたことをそのまま記載しました。「誇りを持って働ける職場にしたい」「仕事で自分の価値を高めたい」「労働する喜びを感じる職場にしたい」「地域住民に信頼されるタクシー会社になりたい」「心のかもった介護タクシーがしたい」などの要望に答えられる会社が地域に存在しないから、自分たちで理想のタクシーを創り、ローマやロンドンのタクシーのように市民から自慢してもらえる職業にしたいと思っています。

目的を達成させるための方法については、赤字は出さないことを基本に運営しています。良いと思うことは何でもする、そういう運営をやっていきます。赤字は出さないということですが、いま、実は赤字が出ています。ほかの長期借入金などの返済はすべて優先して払いますが、給料は止めます。そういうことで1月から遅配が始まって、額は毎月少なくなっていますが今月まで遅配が続いています。しかし、4月には終わる予定です。冬の一時金の12月は、車検の時期で、その金があるときに一時金を出すかどうかという話になり、みんなが頑張っているから

一時金を出そうとなりました。その代わりに、これだけの運収を上げますよと、それを上げないときには賃金を遅配しますよということで決めたのですが、目標どおりに上がらなくて、遅配の原因になりました。それをみんなで責任をとり、合理化も次々にやって、いま、赤字が解消されているということです。

経営・運営上の問題点は、私が資産家でないものですから、個人保証がどうしても2人必要です。財産が少ないということで、リースやいろいろな面で、問題が発生します。私が山とか土地をいっぱい持っていれば個人保証するだけで会社はいくらでも借金できるのでしょうが。

「地域の既存のタクシー会社と差別化ができるのか」「一般のタクシーでは認知度がまだまだ低い」「学習会の定期的な開催と地元自治体との関係、地域住民との関係をどのように築いていくのか」この3つが今後の課題です。また、接客マナーが悪い人、権利意識だけ強くて義務を果たさない人には厳しい指導をしています。途中から入られた方3人がそういう権利意識が強く、ちょっと接客マナーが悪いとか、いろいろありまして、厳しく指導をしたら、その本人たちは辞めていきました。地域のタクシー会社に、自分たちのやっていることがどれだけインパクトを与えられるかが今後、必要なことではないかと思えます。

最後に、ワーカーズコープタクシーが増え、質の高さを競争し、タクシーが名実ともに公共輸送機関としての評価を得るとともにその職業が自慢できる産業にしたいと思っています。以上です。