

事例報告 II

愛知県 豊自動車株式会社（全株出資者である愛自交労組）書記長 太田孝雄さん



法人の設立について

愛自交（正式名称は愛知県自動車交通労働組合）は、愛知県に8社、岐阜県に4社、長野県に3社のタクシー会社に支部を持つ労働組合です。会社の台数は11台から始まって、80台から100台くらいの、まさにつぶれそうな企業ばかりの従業員を組織している労働組合であります。

資料に豊交通経営破綻の経過が載っております。実は2001年12月に豊交通の社長でありましたHさんが、私どもの委員長を訪ねてきて、もうやっていけないと、何とかしてくれという話がありました。よく聞いて

ていると、5億円の借金がある。この12月には、賞与も払えない、当然、給与も払えないから、何とかしてくれと。そう言われても、何ともなりませんので、名古屋では大きな会社、Mタクとか、Tタクの会社へ「何とか買ってあげてくれないか」というふうに相談に行ったわけですが、思い出して頂ければわかりますように、2002年には規制緩和がありました。どこの会社もそんな高い買い物をするわけがない。自動車が60台、5億円から6億円の借金があるわけですから、1台あたり1,000万円。そんな1,000万円のお金を出して買うようなところはどこもありませんでした。そこで、どうするかということになりました。会社はやっていけない。しかし、豊交通には愛自交の支部以外に豊交通労働組合という、全自交の労働組合というのがありました。それで、愛自交に「何とかお金を融資してくれないか。運転手さんに給料が払えない。ボーナスも払えない」と、頼みに来た。そのときに何とか労働者を助けなければということで、全自交に相談を致しました。それで、Mタク労組にも、全自交の人が頼みに行きました。しかし、Mタク労組は大変大きな労働組合で、4億円くらいのお金がある労働組合ですから、本当は何とかなるはずなのですが、あそこはやっぱり組織が大きいので、中央委員会をやっ

たり大会をやったり、お金を動かすにはそういうことをやろうかというわけです。でも、とてもじゃない、それでは時間的に間に合わないということで、愛自交は小さな組織でありますけれども、1,000万円を融資しようということになり、それでボーナスとか賃金を支払いました。賃金も当然、遅配です。例えば、20万円の給料があった人は10万円しか払わないよ、あと10万円は毎日の稼ぎ高を集めて、そしていつか払いますよということで、賃金の遅配が数カ月続いてきました。

会社を動かしておりますと、実は、車が悪くなって事故を起したり、車検がもうすぐあるということで、またお金がいるという状況になってきます。そして、また車を買わなければいけない。日産にもトヨタにも頼みに行きましたが、つぶれた会社には売れませんという返事でした。それも仕方がないことですから、愛自交の近藤委員長が保証人ならどうだということで、私どもが保証人になって車の購入を始めました。しかし、車の購入にも日産リースで枠がありまして、5～6台いれたら、もうこれ以上は入れませんということになりました。

それで、資金をみんなから集めようと考えました。労働組合、経営者、それから、いろんな友誼団体、愛自交などが入っている労働会館などの団体に年利4.4%つけるので「愛自交ファンド」に金を貸してくれと、と呼びかけました。銀行に預けているよりも利率はいい。利子もいいけれども、人の役に立つよと、ぜひお金を貸してくれということでお金を借りて、ここにありますように、まだ少ないものではありませんが、3,900万円ほど集めて現在、車を買うお金とか、賃金の支払いなどに回しております。

ただ、労働組合がいつも現場の面倒を見ているわけにはいきませんので、以前に全自交愛知地連の執行委員もやっていた名古屋の宝交通の部長という人が定年になり、ぜひこの人に現場の監督を頼もうということで、社長に就任をして頂きました。今日、実は社長も一緒に来ているわけですがけれども、日夜奮闘をして頂いているということでもあります。

しかし、調子に乗ってきますと、銀行などは「貸し剥がし」ですね。金利を上げてくる。先ほど、ちょっと言い忘れましたが、労働者の労働条件などはそういう状況の中でも一切変えなかった。ただ、会社としては払っていけないので健康保険と厚生年金はやめにして国民健康保険に入っていました。実は、タクシーの健康保険組合があったわけですし、厚生年金基金という組織もあったわけですがけれども、豊交通は健康保険料の未払いが6,000万円あった。厚生年金基金にも1,600万円くらいの未払いがあったという状況でしたから、これ以上、入っていると業界の皆さんに迷惑をかける。借金がもっと増えてくるわけですから、一旦やめるといことにさせて頂きました。

しかし、先ほども言いましたように、銀行が「豊交通はやっていけるのか」と言っているということで債権者が利息を上げ始めた。このままいくと、利息をとにかく払わなくてはいけない。要するに、労働者は銀行に金利を払うために働くことになる。借金を待っていてくれと言わざるを得ない、健康保険もない、そういう状況によって、労働者にもっともって無理をさせなければならぬ事態に追い込まれ始めました。

そこで、豊交通をつぶそうということで全員集会をやりました。全員集会の中では、

ほぼ全部を明らかにしました。それで、新しく豊自動車というのを設立しようと。本当は、「豊交通はつぶれました、だからそこでさようなら、皆さん勝手にどこかへ行ってください」と言っていれば、一番楽なわけがありますけれども、集会では「何とかこのまま続けてくれないか」という要望が強かったわけでありました。それならば、やりましょうということ、愛自交が全額出資をして新会社を作りました。51台というそのままの規模では6,000万円くらい必要だという話です。実はまだ、この新しい会社では2,000万円ちょっとしか集まっていない。しかし、6,000万円で作るという決意にしております。ふたたび、愛自交ファンドなり、そういうものをもっと増やしていこうと思っております。

今後の方針・取り組み

今日のテーマですけれども、豊自動車の設立イメージというのを我々がどのように思っているかを少しお話ししたいと思います。まず目標というか、新会社は関係法律を守るという会社にしていきたい。だから、交通安全・無事故を徹底する、地域に密着した企業、民主的に開かれた企業、そして、タクシー業の本務である運び屋に徹する。いま、いろいろと言われる福祉・介護などの方法ではなく、それはそれで悪いことではないのですが、私どもとしては運び屋に徹しようということ、いこうと思っております。

それから経営の内容については、まず新会社は特定の企業主を持たない。愛自交、従業員、関係者、利用者が応分の力を持って経営、運営するという方針でいきたい。現状は愛自交が資金の主体になるわけですが、将

来は資金注入を受けるための新たな形を求めていきたいというふうに思っています。

とくに、この運動をお互いに進める中で、市民タクシーをやろうと。市民タクシーというのは私どもが考えたアイデアではありませんが、実は、岐阜の多治見のほうで市民42人が株主でスタートした会社があるのです。トラック会社が1口5万円の出資を市民や各町に呼びかけて、42人の株主が集まった。それが市民タクシーですね。私どももそんなタクシーを目指そうと思いました。当面は愛自交が資金を出していくわけでありましてけれども、将来は、お客様であり株主であるというんですか、まさに市民が株主というようなタクシーを目指していきたいと思えます。

私どもの市民タクシーも、例えば、株主が乗った場合には割引引くなど株主優待券を発行したらどうか。これは違法かどうかはよくわかりませんが、そういう優遇措置がとれる、そういう株主をたくさん集めて、お客様である株主、会社を支えてくれる人にしていきたいと思っております。実は、新会社をやるに当たって、一般株主や、社債をについて、だいたい1口10万円という目標を決めたわけでありました。毎日、1口増やすということで、だいたい2,000人の株主を集めれば資本金が2億円になる。そうすると、いろいろなことができるのではないかと考えております。

タクシー会社がお金をもらう道具として、車の質もよくなければいけないわけですが、それでも、「東京新車」などと言われる非常に古い車を使っている。そういう安い車で本当に商売をやっているのかと。新しい会社は、もちろん、車だけではなくて、車内の諸設備の高度化をして、レベルを上げて

いきたい。当然、そういうお金はないのではないかということになりますが、私どもでは、お金がなければ、給料を下げればいいというふうに思っております。それは額ではなくて、賃率を下げる。お客様の金額が上がれば、賃率は下がっても、給料は上がりません。要するに、金額を下げるのではなくて、お客を増やす。売り上げを上げることによって賃金額を上げていくという方策をすれば、どんなふうにもなるのではないかと、私どもでは考えております。

名古屋では、経営者などに「会社で何がー

番困っているか」と聞きますと、みな「運転者がいない」と答えます。しかし、本当にそうでしょうか。私はいつも言っているわけですが、これだけ景気が悪いのだから運転手は有り余っている。足りないのはお客さんなのだと。そのお客さんをどう増やすかということに、やはり主眼を置かないとタクシーも困る。ここに主眼を置くのが、やはり経営者です。お客さんのほうが足りないのだから、お客さんを増やそうではないか。ここに主眼を置いて、経営をやっていききたいものだと思っております。

事例報告Ⅲ

宮城県 有限会社秋保交通^{あきう} 総務部長 近 英道さん



法人の設立について

先月（3月）の13日から営業開始ということで、来週の月曜日で1カ月です。この間ずっと泊まり込みでやっております、大変寝不足です。花粉症にちょっとやられまして、目がしょぼついているので、ちょうどこのサングラスがいいかなというところで、目を隠しております。

我々は秋保交通という名前で、宮城県仙台市の西部、山形県との境の方にあります。この秋保の温泉地に会社を設立しました。規制緩和以降、仙台は全国一タクシーが増えています。これまで2,000台規模の地域に