

2016年6月3日

発表主題 建設産業における中小企業協同組合と労働組合の協力－巨大独占企業との交渉による公正な経済実現の事例

発表者：増田幸伸（近畿生コン関連協同組合連合会 副理事長）

1. 日本列島のほぼ中央に首都東京がある。日本最大の経済圏が東京を中心とした関東にある。日本で2番目の経済圏が近畿地方であり、その中心が大阪である。

近畿地方の建設産業において生コンクリート製造、輸送、圧送工事などに関連した4つの事業協同組合（242社）で中小企業協同組合連合会を結成した。これは日本の建設業の特徴である巨大独占企業の産業支配に対して対等で公正な交渉のためである。この活動の特徴は建設産業の労働組合も連帯して行動していることである。この活動を通じて協同組合は共同受注・共同販売を実現し、適正料金を収受している。そして労働者の賃金水準の向上、品質管理、安全管理、技術・技能水準の向上もまた実現した。

この運動は、私たちの協組だけでなく、近畿地方の他地区の生コン協組等にも当てはまる。

2. 日本政府は1949年に中小企業等協同組合法を作った。「この法律は、中小規模の商業、工業、鉱業、運送業、サービス業その他の事業を行う者、勤労者その他の者が相互扶助の精神に基き協同して事業を行うために必要な組織について定め、これらの者の公正な経済活動の機会を確保し、もつてその自主的な経済活動を促進し、且つ、その経済的地位の向上を図ることを目的とする。」とある。協同組合原則（相互扶助・自治主義・民主主義）を強く打ち出した。

具体的には、行政庁による設立認可と監督を廃止し、組合原則として、①組合員の相互扶助目的、②加入脱退の自由、③出資口数に関係の無い平等な議決権・選挙権、④剰余金の配当制限、⑤組合員への直接奉仕と特定組合員への利益事業の禁止、⑥特定政党のための利用禁止を掲げた。

しかし、日本の戦後復興は大企業の復活過程と重なる。多くの産業で大企業が中小企業を下請化、系列化していった。事業協同組合の多くは形骸化していった。

3. 戦後高度経済成長期（1955年～1972年）、コンクリート需要は飛躍的に拡大した。原料のセメントは、製造設備に巨額の投資が必要であるが、セメントメーカーは急成長を遂げた。60年代から生コンの出荷量、生コン工場数が倍増していく。日本初の生コン工場はセメントメーカーによって作られた。当初はメーカー直系の生

コン工場が多かった。しかし、需要の拡大に伴い、生コン製造専門の中小企業が次々と誕生した。こうして生コン製造能力が高まり、需要を上回る事態を迎えた。70年代から、生コン製造業は供給過多の構造不況業種となった。

日本の生コン産業の特徴は、セメントメーカー主導で進んできた点にある。生コン工場は過半が中小企業である。セメントメーカーは、生コン工場が安値競争に陥り、連動してセメント価格を下げる事態を避ける手段として、直系生コン工場をリーダーとして事業協同組合を利用した。協組設立は、1963年から始まった。72年には全国の各地域で設立され、100協組を越えた。協組による生コン価格の安定を図った。

4. 一方で、生コンを購入するのは建設会社（ゼネコン）であり、大手建設会社が、生コン販売価格を買い叩く。

日本の建設大手は、予算と工程管理に特化し、1次下請けが材料や職人を手配し、2次下請けや3次下請けが実際の建設工事を請け負っている。建設業では、ゼネコンをピラミッドの頂点に、その下に、多くの中小零細企業が重層的な下請として稼働している。生コン購入価格や生コンを躯体に送り込む作業代を買い叩き、ゼネコンの利益を拡大する。

生コンは、生コン製造工場の協同組合が組織化されていない地域では安値競争を強いられる。協組がある場合でも、協組外の生コン工場を育成し、競争を激化させて、協組を弱体化し、さらには潰していく。

生コン製造の中小企業は、セメントメーカーから高いセメント価格で購入することを強いられたり、ゼネコンから安い生コン価格で販売することを余儀なくされる。そこで、一部の中小企業経営者は、中小企業が団結し、自立的な協組運営によって、大企業（セメントメーカーやゼネコン）と対等取引ができる共同受注共同販売、適正料金收受をめざそうとした。しかし、実現の道は険しかった。

5. 近畿地方に、1965年、産業別（業種別）労働組合として関西地区生コン支部が結成された。日本の労働組合のほとんどが企業別労働組合という組織形態である。企業ごとに職種と関係なくホワイトカラーもブルーカラーも一体化した労働組合である。賃金労働条件も企業間格差を抑制できず、特に、大企業と中小企業の格差は大きい。

関西地区生コン支部は、結成以来次々と生コン工場で働く労働者を組織した。そして、企業別交渉ではなく集団的な労使交渉を行い、統一要求・統一交渉・統一妥結していった。集団交渉を拒否する社はストライキで対置した。企業横断的な賃金労働条件を確立した。また、生コン工場の正社員だけではなく、関与する非正規労働者、出入りする業者への契約価格も適正化した。

さらに、労働組合と中小企業との関係も一面闘争・一面共闘と位置付けた。中小企業経営者は労働者を搾取する一面と大企業から収奪されているという一面を持つ。日本の多くの産業で、大企業が産業支配をしている。日本企業の99.7%が中小零細企業である。その多くが大企業から安値競争を強いられている。

集団交渉の中で、関西地区生コン支部は、中小企業が団結し、事業協同組合に結集し自主的に運営すれば、大企業との対等取引が可能になることを説得した。中小企業協同組合の最大の弱点は団結しにくい、団結を継続しにくいという点にある。大企業の分断政策に絡め取られる。しかし、集団交渉によって、中小企業は労働組合に対し使用者団体として横断的な結束を迫られる。従来は競争相手であった中小企業同士が統一的な賃金労働条件や協同組合化を要求され、それを実現するために、安値競争で強いられた価格ではなく、原価構成が明らかな適正料金をゼネコンや商社に要求すべきとの共通認識が生まれていく。また、セメントメーカーによる一方的なセメント価格の値上げも抑制できるようになる。集団的労使関係が中小企業の団結を促進するのだ。

一方で、中小企業の共同の力でしか大企業から適正料金を収受できないにも関わらず、団結を乱す社に対しては、労働組合のあらゆる権利を行使して規制していく。さらに、共同事業の維持発展のため、内部の受注競争を抑制するためにシェア運営を進めている。

6. 協同組合化は個々の企業にとって、従来の個社型経営（自分だけ儲ける）か相互扶助による協同型経営かの選択を迫る。協同組合化には、いつでもアウト（協同組合員外）社が出てくる。協同組合化の過程では、説得と圧力による攻防が繰り返される。アウト社に対し、説得に応じない場合、ピケを含むストライキやボイコットを対置する。協組への結集率が高まれば、価格交渉力も強くなる。しかし、ゼネコン・商社には危機意識が高まる。労働組合潰しが激しくなる。

生コン業界には無頼の経営者も少なくなく、関西地区生コン支部では労働組合を作り、交渉を進めることに対して、暴力的な攻撃を受けてきた。1974年と82年には、組合員が会社に雇われた暴力団に殺害されている。

また、81年には日経連（財界の労働対策団体）の大槻文平会長が先頭に立って、関西地区生コン支部の運動は「資本主義の根幹に関わるような闘いをしている」との判断を示し、首都圏には波及させないとした。その直後に、集中した弾圧が続いた。

現在も、協組の維持発展のためには必ず伴うアウト社に対するピケなどに対し、司法はビジネスを妨げる「威力業務妨害」として断罪し、ときにアウト社からの損害賠償請求を認めてきた。しかるべき組合活動への刑事弾圧も頻繁で、今まで延べ100人以上の逮捕者をだしている。

日本では、横断的な労働組合による個別企業の「経営権」への介入を異常・違法と

することがまかり通っている。企業の専権事項とみなされる製品価格への介入など許されないとする。しかし、関西地区生コン支部は現在も旺盛に活動を展開し、2010年には、生コン価格の適正化のために、生コン工場でのストライキを通して、建設独占の仕事を139日間もストップさせた。

7. 近畿地方の生コン関連協同組合と労働組合は、共同で中小企業組合総合研究所、グリーンコンクリート研究センター、社会資本政策研究会、大阪労働学校を作り、自然環境に負荷をかけないコンクリートの研究開発、生コン関連職場で働く技能者や管理職の人材育成、経営者と労働者が一緒に受講する定期的セミナーの開催、生コン関連業界だけではなく、広く社会・政治・経済の問題点を批判的に提言する機関誌の発行（毎月1万部弱）、日本政府や自治体への要請行動等々に取り組んでいる。

また、2011年3月11日に発生した東日本大震災・津波被災者に対し、共同で生活物資の搬送や炊き出しや人員派遣を行った。さらに、復興支援のための仙台・東京・大阪の復興協同センターを継続している。