



PSI の成長と勧誘

背景

PSI は、組合を PSI に新規加盟させ、加盟組合の新メンバー勧誘をサポートする成長戦略に全力で取り組んでいる。2017 年までに 100 万人の新規メンバー獲得を目指しているが、各地域では 25 万人の新規メンバー獲得が必要になる。

成長戦略の背景にある考え方はこうだ。部門内の労働者で高い割合を占めるなど、部門における密度が高い組合（保健社会サービス、公益事業、地方・地域政府、国家行政、教育、報道、教養労働者など）は、メンバーにとってより良い労働条件を実現し、メンバーと部門の両方に有利な法律と規制を勝ち取る政治的影響力を培う能力に長けている。公共サービスにおいては、職場の力と政治力の両方を養成できなければならない。多くの国において、最低でも、ILO151 号条約、154 号条約の批准など、国の法律で労働権が確実に認められるための政治力が必要である。これらがあれば、組合の成長戦略が大きく前進するだろう。

同じ成長理論が PSI にも当てはまる。世界機関、地域機関に影響力を行使するための力をつけるには、部門における密度が高い強力な組合の積極的な支援と関与が必要になる。グローバル化が加速、深化するにつれ、PSI には政治的圧力を加えるためのより洗練されたツールが必要になる。とりわけ、公共サービスを営利の拠点に変え、労組破壊を望む企業と右翼組織に対抗するためのツールが必要だ。地域機関、世界機関の多くは、国家政府の代表で構成されている。PSI が圧力をかけるとき、全国の組合も同時に圧力をかけてもらう必要がある。

よって、PSI では以下を確実にする。

- PSI が従事する部門においてできるかぎり多くの組合が PSI に加盟し、積極的に参加すること
- 加盟組合が部門内での密度を高める手助けをすること

民間事業者に雇用される労働者の勧誘

PSI は、公共サービスにおける営利事業者の役割を明確に認識している。

- すべての労働者は、法的な管理機構に関係なく、組合によって代表される権利を有する
- 営利目的の公共サービスの管理は、労働者とサービス利用者にとって特定の問題をはらむ

PSI は民営化に断固として反対している。しかし、民営化された場合、PSI 加盟組合は民営化後の営利企業の労働者が、引き続き組合によって代表されるようにしていかなければならない。民営化は公共サービスの既存の労働者に影響を与える（ブラウンフィールドの民営化と呼ばれる）。また新しい施設と新規採用されたスタッフでも民営化はありうる（グリーンフィールドの民営化と呼ばれる）。

民営化は、アウトソーシングと不安定な労働条件を特徴とすることが多い。民間事業者も、労働組合の存在に反対の立場を示すことが多く、労働組合機構を弱体化させ破壊するための手段を多く有する。民間事業者で組合を組織することで、労働集約型の公共サービスで発生することが多く、「企業の競争力」の一部として利益の最大化に欠かせない「ソーシャルダンピング」や賃金・労働条件の低下圧力を回避する助けとなることができる。

PSI はとくに、保健部門における民間事業者の成長をターゲットに取り組んでいる。私たちは、労働者が組合の保護を享受し、組合がケアの質の問題に立ち上がることができるようにしなければならない。この分野における成長戦略は、通常、以下のように明確に定義されたステップに沿って進められる。

- 営利事業者のプレゼンスをマッピングするための調査を行う
- 非営利事業でも労働者の勧誘が必要であることについて、メンバーの意識向上を図る
- メンバーに、勧誘キャンペーンを政策的に支持してもらう
- 必要なリソースを配分するなど、確固たる勧誘戦略と戦法を策定する
- 適宜外部の支援を模索する

PSI は、得られるリソースや戦略的な意味合いによって、組合の勧誘の取り組みをケースバイケースで支援する。PSI はまた、民間事業者での勧誘が得意な組合が、取り組みを始めたばかりの組合を助ける組合ペアリングプログラムを設置しようと考えている。

PSI は、民間事業者を特定し、理解するための調査支援を提供する。調査には企業概要と部門の概要が含まれる。

保健社会サービスでは、ヘルスケアを利用する人権について、世界キャンペーンをスタートさせる。このキャンペーンでは、同部門の組合に、勧誘を促すことのできる多くのツールを提供する。

主な質問例

自分の組合は、各部門、地域の労働者の大半を代表しているのか（公共、民間の利用者を問わず）。

自分の組合にはターゲット、ツール、専任スタッフを確保した成長プログラムはあるのか。

自分の組合は、アウトソーシング、非正規化、民営化、賃金と労働条件の悪化などの脅威に対抗できているのか。

自分が従事する部門の組合すべてが PSI に加盟しているのか。

質の高い公共サービスのユニバーサルアクセスを支持する同盟組織と共に取り組むことはできるのか。

メンバーは賃金の 1%相当額の加盟費を払うのか。