

ひょうごJCC

兵庫県協同組合連絡協議会機関誌

59

2004. 12. 1

兵庫JCCは、生協、JA(農協)、JF(漁協)、森林組合等の兵庫県下の協同組合運動相互の連絡提携、共通課題の実行及び全国、海外の協同組合運動との連携をはかることを目的に、1984年7月7日に設立されました。「人とひとの心がふれあう、暮らしよい兵庫をめざしてー協同が息づくまちづくりー」を『基本理念』として、協同組合の「共通行動目標」の実践に取り組んでいます。

1. 協同組合活動スナップ 1
2. 第82回国際協同組合デー兵庫県記念大会を開催 2~3
3. 兵庫JCC協同組合研究会を開催 4~6
岡山大学農学部教授 小松泰信

Contents

5. 協同組合運動への提言 7
コープこうべ 西 義人
6. 協同組合研究短信<No.42> 8
関西大学商学部 杉本貴志

協同組合活動スナップ

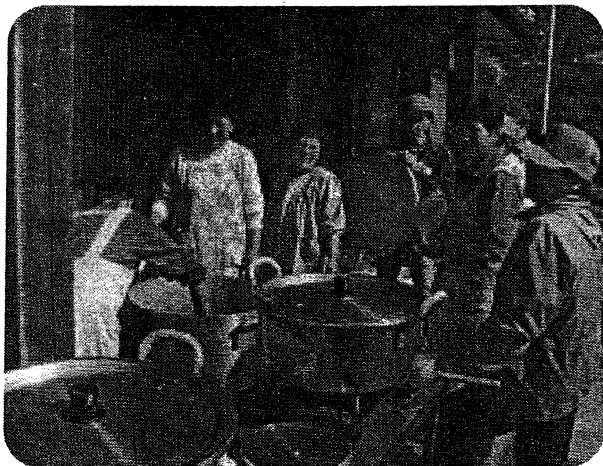


兵庫県生協大会を開催し、約370名が参加しました△(生協)
(10月15日 兵庫県民会館)



△(JA) 兵庫県民農林漁業祭に出店しました
(10月30・31日 県立明石公園)

台風23号で被害を受けた地域で炊き出しをおこないました(10月25・26日 淡路・但馬地域) ▽(JF)



第19回ひょうご木材フェア
ー木っていいよね。やさしいよねー
▽(森林組合) (10月17日 西神プレんティ中央広場)



●編集発行
兵庫県協同組合連絡協議会(兵庫JCC)
Hyogo-ken Joint Committee of Co-operatives
生協・JA(農協)・JF(漁協)・森林組合

●兵庫JCC事務局
兵庫県生活協同組合連合会 TEL (078)391-8634
兵庫県農業協同組合中央会 TEL (078)333-5888
兵庫県漁業協同組合連合会 TEL (078)652-3444
兵庫県森林組合連合会 TEL (078)341-5082

第82回国際協同組合デー兵庫県記念大会を開催

さる7月2日(金)、兵庫県農業会館大ホールで、兵庫県協同組合連絡協議会(兵庫JCC)主催で第82回国際協同組合デー兵庫県記念大会を開催しました。これは、毎年7月の第1土曜日に、全世界の協同組合員が心をひとつにして協同組合運動の発展を祝い、平和とよりよい生活を築くために、運動の前進を誓い合うものです。当日は、兵庫県、神戸市をはじめ多くのご来賓の皆様と488名の参加者で会場は満席になりました。



開会挨拶をする兵庫県農業協同組合中央会・今井会長

第一部の記念式典では、まず、主催者4団体を代表して、兵庫県農業協同組合中央会・今井和男会長が「兵庫JCC・4団体の強い連帯が継続しているが、本日の大会を契機にお互いに力と知恵を結集し、またそこに集う組合員皆さん方の自立と連携をベースにしつつ、一層自信をもって協力の輪を広げてまいりたい」と挨拶。続いて来賓を代表して兵庫県知事・井戸敏三

氏(兵庫県農林水産部農政企画局長・荒木一聡氏代読)、神戸市長・矢田立郎氏(神戸市産業振興局参与・沼田太稔氏代読)よりご祝辞をいただきました。その後、生協都市生活理事・川淵克枝さんが、「協同が息づく地域社会づくり」第82回国際協同組合デー兵庫JCC宣言を力強く読み上げました。そして全世界の協同組合の仲間とともに心をひとつにして協同組合運動の一



林家染二さんのトーク&アトラクション。会場は笑いの渦につつまれた

層の発展に努めるとともに、食料、環境への関心を高め、子育てへの取り組みを強化して、人とひとの心がふれあう暮らし良い兵庫をめざして一層の連帯を深めていくことを誓い合いました。

第二部では「笑いと健康」をテーマに落語家・林家染二さんを講師にトーク&アトラクションを行いました。

健康の秘訣として、明るい気持ちをもつこと、そして、「一笑一若」、笑いで心と体の健康を広げましょうとのお話がありました。また、会話のキャッチボールを行うことで児童虐待、セクハラといった社会問題もなくなることや健康チェック項目を挙げての自己診断の話など、林家染二さんの身近におこった出来事を題材に、ときおり洒落を交えながらユーモア溢れる

お話をしていただきました。最後に、「『笑いは心の潤滑油』です。皆様方も豊かな笑いと健康を広げてお元気でいらしてください」と締めくくりました。

講演のあとは、衣装を着物に着替えて落語「湯屋番」をご披露いただきました。会場の参加者は目の前で繰り広げられる上方落語を楽しみ、講演とともに、笑いのたえないトーク&アトラクションとなりました。

《兵庫JCC》

兵庫県協同組合連絡協議会とは

兵庫県協同組合連絡協議会(兵庫JCC)は、兵庫県下の生協、JA、JF、森林組合の4協同組合の相互交流と連携強化を目的に、第63回の協同組合デーを機に設立したもので、本年満21歳を迎えました。



落語「湯屋番」を披露する林家染二さん

「兵庫JCC協同組合研究会」を開催

「協同組合に対する期待と改革への展望」

兵庫JCCは11月12日、兵庫県県民会館で、「兵庫JCC協同組合研究会」を開催し、生協、JA、JF、森林組合など各協同組合の役職員37名が参加しました。

今回は「協同組合に対する期待と改革への展望」をテーマに、岡山大学農学部教授 小松泰信氏を招いて開催しました。

『協同組合に対する期待と変革への展望』

岡山大学 農学部教授 小松 泰 信

1. 今、求められているのはソーシャルキャピタルの再構築

10月下旬に滋賀県立大学で地域農林経済学会が開催された。そこで非常に興味深い報告があった。それはソーシャルキャピタルという概念である。これはアメリカの政治学者パットナムが作った言葉で、一般に社会共通資本、市民社会資本と訳されている。簡単に言えば、相互扶助とか信頼関係といったものがイメージされている。例えば、同じ中山間地の集落でも、活気を失いつつある集落もあれば、活気に溢れている集落もある。その違いは何か、それはソーシャルキャピタルの違いである。公民館活動をやっている、史談会を開催している、近隣同士のネットワークが密である、それがソーシャルキャピタルがあるということである。ソーシャルキャピタルが充実している集落は崩れない、崩れそうになると何か新しい知恵が出てくる。次の展望を開く力がある。公民活動は面倒だ、運動会もやめた、みんな一匹狼で生きている、そのようなソーシャルキャピタルのない集落はやはり活気がなくなっていく。このような視点は、協同組合の再評価を示唆している。協同



小松教授による講演

組合に対する期待とは、このような相互扶助、ネットワークである。それをいかに蓄積できるか、あるいは今後、新しい時代に合ったものに再構築していくか、非常に重要かつ期待されている課題といえよう。

しかし一方では、事業体として具体的に事業展開し、活動しているそれぞれの協同組合組織が本当にそのような期待に応えられるような実態にあるのかということが、問われなければならない。

2. 非営利組織における経営戦略の要諦

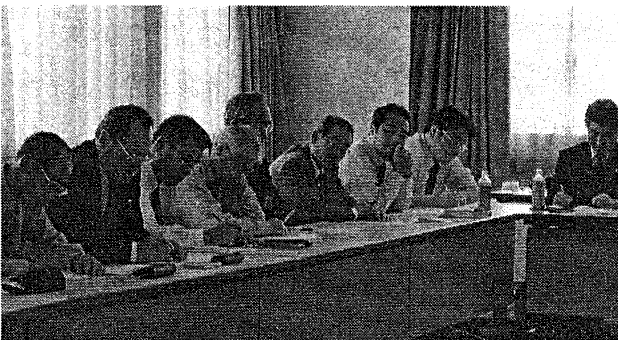
さまざまな事業体の中で闘い、そして、選ぶに値する、選ばれるに値する組織になるためには勝ち残っていくことが必要である。そのような意味で戦略は大切である。しかし、経営戦略の面からは協同組合陣営の動きというのは、大企業とか一般企業の後追いをやっているのではないかと。そして残念なことに、この後追いは、延々に追いつかないばかりか、差は確実に開く方向にあるのではないかと気がする。

非営利組織における経営戦略の要諦は何か。野村克也語録に「勝ちに不思議な勝ちあり、負けに不思議

議な負けなし」という言葉がある。勝ちには不思議な勝ち、偶然の勝ちもあるが、敗北にはちゃんとした理由があるという意味である。だから、彼は負けないチームをめざしたのである。非営利組織というのは、勝つか負けるかを争う組織ではない、と考える方も多いかもしれない。しかし、少なくとも負けない事業体であることを常に徹底していくべきではないかと考える。勝てる要素があるかどうかはわからない。しかし、負けない要素は持っている。

3. 非営利組織の持つ武器と基盤

企業は、不特定多数の人間をいかに固定客にするか、というところから競争を始める。しかし、協同組合にはすでに組合員がいる。だから、組合員を第一に考えている限りは大崩れしない。現在、農業協同組合において、地域協同組合化をめざして准組合員化を進めるという意見があるが、組合員にメリットを還元できないのに、准組合員が増える可能性はない。また、総合事業を営んでいる強みを活かしてほしい。人が安定した生活をおくるために、共済や貯金は必要である。しかし、そのためには元手が必要だ。協同組合組織はその元手を増やす事業もしている。つまり、組合員の収入を多くする仕事をやっ



熱心にメモを取る参加者

ている。だから「いくらかを稼いでいただいて、そのうちの10%でもあるいは5%でも貯金、共済に回して欲しい」と言うことができる。総合事業の強みは、そこに活かせるのではないか。協同組合組織が負けない組織づくりを考えたときに、そのための武器と基盤はある。

4. フェースツーフェースの関係を大切に

近年、協同組合組織は大規模化の方向に進んでいる。基本的に協同組合組織はフェースツーフェースの組織だと考える。大規模化とフェースツーフェースを両立させることは非常に難しい。しかし、組合員との日常的なフェースツーフェースの関係こそがサービスの最前線においては重要である。そこが一番活性化しなければならない。だから、支店に起点を置いた戦略的な組織・事業・経営の改革が必要だ。日常的に組合員を見ながら、常に喜怒哀楽に接すること大切である。

5. マーケティング・サイクル

営業マンが開発陣に対して情報を伝える。そして、開発陣がその要望を満たすような製品を開発する。そして試作して営業マンに見せ、相談する。営業と開発がぐるぐる回る。これがマーケティング・サイクルである。それができたとき、お客様は買ってくださいと言わなくても自ら買いに来る。集めてきた情報が開発陣にちゃんとスピーディーに伝わり、それがすぐバックする。このサイクルが迅速に回れる組織は発展する。協同組合陣営においては必ずしも迅速に回っていないようだがいかがであろうか。

6. 組合員・利用者との緊張関係を創出する

組合員・利用者と専従役職員の間には緊張関係が必要である。一般の業界では、だめなら買わないよという緊張関係が常に創出されている。しかし、協同組合の場合には緊張関係が足りないのではと感じる。支店職員の人間センサーを磨き上げる、本店職員の支店への異動など、リアリティーを求めた対策を打つべきではないか。リアリティーとは組合員が今どんなことで喜び、どんなことで悲しみ、どんなことを求めているか、これが一番のリアリティーである。これが欠如した、これを把握できない組織は存続できない。

7. 魂のこもった、事業計画づくり

前期の事業計画に2%上乘せする、いや、1%にするといった、上乘せをした計画や小ざれいな計画を作成している協同組合も少なくない。これまでの事業計画に新しい数字を書き加えただけではないのかという計画もある。計画というのは頑張ったら到達できそうだ、というものでなければならない。両足が地から離れた計画というのは幽霊のようであり、嘘である。本気で一生懸命背伸びしたら届きそうだ、頑張ったらいけそうだ、というのが計画である。

また、組合員が計画作成に主体的にかかわることが重要である。組合員と役職員が考えて考えて考え抜いた上で、お互いに納得して新しい計画・目標をたてる。そして、それを実践する。もちろん、途中の段階における進捗管理も、期末における総括・反省も、組合員の参画を得て行わなければならない。

8. まとめ

～可能性を追求する前に、困難性を主張するな～

「可能性を追求する前に困難性を主張するな」、これはダイエーの中内功さんの言葉である。「こんなことをやってみろ」と言ったら、「できません」とすぐ言う職員がいる。困難性を主張する前に、まず可能性を追求しなさい、どういう方法だったらできるのかというものを探しなさい、ということである。

～自分の守備範囲をきっちりやり抜く～

協同組合は協同組合としてまず、自分の守備範囲をきっちりやり抜くこと。それによって組合員から信頼されること、スキを見せないことが大切である。不況の中、他業界が規制緩和を主張するのは、どこかにスキがあるからだ。

～協同組合のピンチは、役職員にとって千載一遇のチャンス～

誤解を恐れずに言えば、役職員の方々にとって、協同組合のピンチというのは、千載一遇のチャンスでもある。伸びる余地が広く、そこを埋めることができたなら、あなたはヒーローになれるのである。

～組合員は、出資金にこめた期待をもっとアピールする～

出資金にこめた期待を、組合員はもっともっとアピールすべきである。そして、役職員はその期待に対して、運営を通じて誠実に応え続けなければならない。

～自らが利用したくなる協同組合像を描き、それを愚直に目指す～

自分が利用したくもないような事業体を組合員が使うわけがない。まず自ら利用したくなるような協同組合像を描き、それを愚直に目指す。そうすれば、展望は確実に開けてくる。

協同組合運動への提言



「生活協同組合法」 を考える

兵庫県生活協同組合連合会監事
生活協同組合コープこうべ常勤理事

西 義 人

現行の生協法は戦後間もない1948年に制定されました。その後56年の間に22回の改正を経てきましたが、その骨格はほとんど変わっていません。1970年代に一度、生協法の改正について論議されたことがありましたが、量販店等を含む勢力からの「反生協」の動きと重なったため、この動きは消えてしまいました。

それではなぜ1970年代に、さらに今に至って再び「生協法改正」の論議が出てきたのでしょうか。それは、この法律が制定された1948年当時と現在とでは、生協をめぐる時代背景が大きく変化していることにあります。

一つの例として、現行の生協法の特徴に次の様なメンバーシップを強調した内容がありますが、この規定が現在の生協の実態と合わなくなっているのではないかという指摘があります。

- ① 生協の目的を「組合員の生活の文化的、経済的改善向上を図ることのみ」に限定している。(第2条第1項第2号)
- ② 省令所定の場合または行政庁の認可ある場合を除き、員外利用を禁止している。(第12条第3項)

コープこうべは、第二次石油パニックの後の1980年に神戸市と「緊急時における生活物資確保に関する協

定」を締結しています。その第1条は「緊急時に際し、生活物資の確保及び安定供給を行うことにより、物価の高騰及びパニックの防止を図り、もって市民生活の安定に寄与することを目的とする。」と記されており、緊急時における生協の役割は、組合員のみにとどまらず市民全体の生活の安定であるとされています。その後も毎年、神戸市とコープこうべは、双方のトップが参加する会議を開き、協定の内容の見直しを行なってきました。

その成果として、この協定は先の阪神・淡路大震災時に実行され、コープこうべは市民が必要としていた物資を供給し、パニックを防ぎ市民生活の安定に大きく寄与したのです。

この様に、生協法が生まれたときに法の目的として規定された「組合員の生活の文化的経済的改善向上を図ることのみ」という領域を、行政もコープこうべも地域住民も、意識の上でも実践の上でもすでに越えてしまっているという事実があります。

生協が地域のなかで大きく育ち、生協組合員だけに限らず広く市民や地域に貢献することが当然と思われてきている現状では、現行の生協法は今日の実態と大きな乖離を起こしているのではないかと思います。

一つの例を挙げましたが、福祉、環境、文化等の領域でもすでに同様の状況になっております。そろそろ、時代に適合し未来に向けた新たな生協法の改正が求められているのではないのでしょうか。

協同組合研究短信<No.42>

英国通信(1)～イギリスはおいしい

多くの大学には在外研究という制度があり、教員は半年あるいは1年といった一定期間、授業その他国内での仕事を免除され、外国に滞在して調査・研究を行うことができる。筆者も現在、協同組合を初めとする非営利組織の調査のため、イングランド北部の町ヨークに滞在中である。そこでこの短信でも、これから数回、イギリスを主とした海外協同組合の動向や、海外での協同組合研究について報告することとしたい。

筆者が住むヨークは、日本で言えば奈良や京都のような歴史ある古都だが、現在では観光とチョコレート産業を中心とする、人口18万ほどのこぢんまりとした地方都市である。城壁に囲まれた市の中心部には住民と観光客に向けたさまざまな専門店が並び、昔ながらの市場も大勢の客を集めている。英国で第2位のチェーン「セインズベリー」が城壁のすぐ外にスーパーストアを構えるほか、車で10分ほどの郊外には、24時間営業の開始などで業界トップの座を固めた「テスコ」と、アメリカ資本ウォルマートのもと低価格路線を進める業界3位の「アスタ」が、それぞれ巨大駐車場をもったショッピングセンターを展開している。週に1度、こうしたショッピングセンターで大きなショッピングカートに商品を山積みにして食料品の買い出しをし、そのほか随時補足的に自宅近くの小型商店も利用する、というのが、典型的なヨーク市民の消費生活である。そしてこれは、ヨークに限らず、現在イギリスの消費者がとる購買行動の主流であるといっているであろう。

そんな消費者の視点でイギリスと日本とを比較してみたとき、日本のスーパーよりもイギリスのスーパー

のほうが「上」だと言わざるを得ないというのが筆者の実感である。「上」だというのは、あらゆる階層のあらゆる要求に応えることに、イギリスのスーパーのほうが遙かに成功しているように思われるからである。イギリスのチェーン店では、日本よりも遙かに自社のプライベートブランド商品が占める比重が大きく、なかには棚のほとんどが自社ブランド品という場合もある。それでも品揃えに全く不足を感じさせないのは、同じ品目でも、安さを求める商品、標準的な商品、品質にこだわる商品、健康志向の商品、といった具合に複数のラインアップが用意されているからで、たとえばオーガニック(有機農産)商品が、生鮮品でも加工食品でもあらゆる分野、あらゆる品目で提供されている。「イギリスの食は貧しい」というのが世の定評のようだが、世界一厳しいといわれる過酷な流通競争の結果なのか、スーパーの売り場を見る限り、いまやそんなことは決して言えないと筆者は感じている。

それではそんななかで、世界の協同組合運動の母体であり旗艦でもあったイギリスの生協は、どう消費者と向き合い、どんな「食」の世界を開こうとしているのだろうか。『ヨーロッパの生協の構造改革』(コープ出版、2003年9月)には、苦戦が続いたイギリス生協も近年ようやく地域密着の小型店舗に活路を見出しつつあるとあるが、それはどういうことなのか。協同組合運動がそれほど盛んとは言えない人口18万のヨークにさえ、いまでも10店近い生協の店舗が存在する。「食」と「農」に注目しつつ、次回はその状況を報告しよう。(杉本貴志・関西大学商学部)

編集後記

小松先生、大変有意義な講演、ありがとうございました。

杉本先生、イギリスからの短信ありがとうございました。(K)