

巻頭言

生協は組合員にとって身近な存在となっているか —生協の経験から

厩田 喜代隆（弁護士・生活協同組合おおさかパルコープ相談役）

1 2011年の東日本大震災後、パルコープは被災地支援を事業とともに大きな柱として支援と事業に取り組んできました。組合員はこの方針に積極的に応えて、支援活動に参加し、組合員一人ひとりの思いを結集してボランティア活動を続けてきました。活動に参加して、寄り添うことの大切さと難しさを実感してきました。支援を大きな柱にしたことに、組合員は大きく共鳴してくれて広がっていきました。その後の被災地支援活動につながっています。事業にもよい影響を与えたと思います。

2 改めて、事業性と運動性ということを考えました。生協はこの矛盾を抱え込んだ事業体です。運動性とは運営参加と自主的な活動です。生協の事業性は、組合員の参加と活動に支えられたものですが、同時に、経営を学び、組合員を強みにできる生協の事業力を磨かなければなりません。生協の業態はスーパーと変わらず、競争の渦中で、私たち自身がスーパーと同じ視点で競い合ってしまう、思想性を問われます。

3 「生協は身近な存在か」の視点が大事だと思えます。多くのスーパーと競合する生協にとって、生協も多くの選択肢の一つに過ぎず、かつ上位に置かれているわけではありません。生協として、地域一番店が身近な存在として、なぜ支持されているのかを学ぶべきだと思います。

大阪は貧困率ワースト2です。安心安全とともに、「安くてよいもの」を求め中、「価格」は大きなウエイトを占めます。この点は、大阪だけでなく、日生協の組合員

意識調査でも、低価格を求める声が増加して、2015年、若い世代で安全性より低価格を求める声は60%を超えています。組合員の考えや生き方などその全ての生活に噛み合っこそ、生協の事業力といえます。組合員が共鳴して積極的に参加しているでしょうか。地域と組合員のくらし、そして自分の足元をみて、分析統合して、事業を組み立てることが求められています。

4 職員が組合員と日常的に接する現場、そこが「生協らしい事業の場」であるとするれば、現場に関わる職員が単なる荷物の運び屋や売り手であってよいはずがありません。組合員の立場に立って、組合員の声を聞き、自分の頭で考え行動する。向かい合えば、私の右は相手の左です。右も左も間違っていない。

「組合員のため」ではなく、組合員と同じ立ち位置で同じ方向を見て、その声はじめてわかります。この「関係性」こそが生協の強みです。現場が意欲を持って主体的に活動することで、関係性を豊かにしていくことができます。

5 これから、生協は「安心して暮らせるまちづくり」への関与を求められてくるでしょう。そのためには、組合員の参加と活動で事業が成り立ち、深く地域に根ざし地域コミュニティの中で生き、組合員のくらしと生協の事業が地域社会のなかで重なり合うようになっていかなければならないと思います。