

「組合存続が業界の底力」を信念に組合員に役立つ運営を目指す

「組合に入っていてよかったです、組合員の喜ぶ声が聞けるよう、努力を続けたいと思っています」。自らの組合運営に取り組み姿勢をこう語るのは、愛知県玩具卸商業協同組合の柴田純行事務長である。

少子化の亢進や大手量販店の進撃による流通形態の変化、さらに、ゲーム機など子どもが従来のおもちゃとは異なる商品志向する等々、玩具業界は構造的な不況にさらされて、卸業も厳しい対応を迫られている。

柴田さんはこのような状況を「現在は組合の非常時」と表現する。それに立ち向かうには何をすべきなのか。組合員と事務局が一丸となって考え、対応する時期なのだが、「組合員各個人の非常時」でもあるため、どうしても組合員の姿勢は問題先送りになりがちになる。ここに事務局としてどう対応するのか。柴田さんが取り組む課題は、「組合（事務局）にとってお客様は誰なのか」を問い、そのお客様へ向けて「喜ばれるサービス提供を目指すことが組合の役割」という、新しい組合のあり方の模索へと繋がっていくように思える。

4つの組合員への関連団体の事務を束ねる

愛知県玩具卸商業協同組合は、設立は

昭和22年だが、その歴史は昭和初期にまで遡る組合である。戦後復興期から高度成長期には隆盛を誇ったが、昨今の厳しい業界環境の中で現在の組合員数は35社となっている。組合の主な事業には、労働保険事務組合の業務や損害保険代理店業務、地域貢献も果たす愛知県・名古屋市への玩具の寄贈等がある。

その中でも特徴的なのは、愛知県と中部地方をエリアとする玩具・人形関連の組合及び諸団体の事務局業務受託事業である。具体的には、柴田さんとパートタイム職員の2人の事務局体制で4つの組合と3つの関連団体の業務をこなしているのである。

大変さは想像に難くないが、当の柴田さんは「玩具・人形のメーカーから卸、小売りまでが対象なので、業界全体の動向が居ながらにして見えてくる、なかなかおもしろい仕事です」と屈託ない。把握した情報は、できるだけ組合等へフィードバックするようにしているが、預かる団体はメーカーから小売りまで、全体としては一つの業界でもそれぞれ立ち位置が異なる。そこで、各組合の役員の方々に提供する情報の適否の確認と判断を仰ぎながら、業界として盛り上がりつつあるのにも少しも役立つ情報提供を心がけているという。

組合員に喜んでもらいたい「助かった」と言われたい

柴田さんは「居ながらに」と謙遜するが、生きた情報は「互いの顔が見えてこそ」入手できる。そこで、役員だけでなく、手続きなどで出向く機会の多い損害保険代理業務とリンクさせて、個別の組合員のもとへもできるだけ足を運び、互いの顔がわかる状態を作り出しているという。そして、出向いた先で「ちよっとした四方山話」的に業界情報も耳にしてくるのである。

地道の一言に尽きるのだが、その地道さゆえに組合員各社の信頼は厚く、対官公庁関係の手續きの相談など、一種の社外総務部門的な存在として相談を持ち込まれることも多い。「相談されればできるだけ応えたいから、自分でも勉強したり、官公庁に問い合わせたり、できることはやるようにしています」と柴田さんがまた「組合士を始め、組合運営の知識と経験の積み重ねに繋がっている」とあくまで前向きだ。これには、もともとメーカーの社員として工場勤務から総務・経理の責任者まで経験したという柴田さん自身のバックグラウンドも大きく預かっているようである。

「ちよっとのことでも組合員の方に喜んでいただければうれしい」という柴田



さんは、「今回の件ではいろいろ手間をかけたが助かったよ」と役員や組合員の方から一声かけてもらった時に、「お役に立ててよかったです」と思えるし、また、やる気が出てきます」と話す。

目標は事務局業務の標準化

この8月には奉職13年目を迎える柴田さんの目標は、「日本のこれからを背負っていく子どもたちが健やかに育つお手伝いをする業界ですから、その一端を担う存在として当組合がずっと存続し続けてほしい。そのために、自分の代でできることを着実にやっていく」ことである。具体的には、複数組合の事務の面倒を見ていること、さらに、やがてくる事務局の世代交代もにらんで「事務局業務の標準化」に取り組みしようとしている。真つ先に着手したいのは会計ソフトを導入して4組合の計数の流れを把握することだと言ふ。「決算資料を迅速に用意できるという直接のメリットに加え、スムーズな引き継ぎという長期的なねらいもあります。結果として、それらの効果をフィードバックして、入ってよかったと言ってもらえる組合にしていきたい」。

柴田さんの目標は、全ての組合事務局に通じる目標である。