

組合士 アラカルト

東日本衣料チェーン協同組合 事務局長

いしかわ たかし
石川 隆さん

時代の変化の中で「原点回帰」を強力にサポート

「日本経済のデフレ傾向が続いて衣料品業界全体が縮小に向かう中、全国展開をはかる衣料チェーン店舗との競合により、地域の中堅衣料小売店である組合員各社は業績の低迷や後継難など、難しい課題、悩みを抱えています。それらに速効の解決策はありません。しかし、少しでも悩みの解決につながるような役立つ情報や動きをいち早くキャッチし、組合員の個々のニーズに合ったかたちで提供していきたい。日々そう心がけ、行動する。これが組合運営のプロとしての組合士の役割であり、それによって組合員の皆さんから信頼を得ていると自負しています」

東日本衣料チェーン協同組合の石川隆さんは事務局長として、組合士として組合運営に携わる立場、役割をこう語る。

組合員は地域の実力派衣料小売店

組合員数28社の東日本衣料チェーン協同組合は昭和43年に設立された組合である。組合員は、地域の商店街の1、2番店の総合衣料品（子供服から婦人・紳士用品まですべてを取り扱う）小売店。高度経済成長期、当時の通商産業省（現経済産業省）が提唱した高度化資金による郊外型ショッピングストア内への支店出店を行う目的で集まった。しかし、その

後のバブル崩壊から経済低成長の中、ほぼ全面的な撤収状態となっている。

組合では、設立当初から新聞折込み等チラシによる販売促進事業を継続してきたが、全国チェーン展開する衣料小売業との競合による集客の減少や少子高齢化に伴うお客様来店数の減少などにより、チラシによる集客効果は大きく落ち込む状態となっている。そこで、理事会や事務局が中心となってインターネットや携帯電話等を利用した通販や販促の可能性も模索している。しかし、組合員店主も顧客も高齢化する中、必ずしもITを活用した販売促進が効果的な手段とは言えないこともわかってきた。

そういう中で、現在、組合が一丸となつて進めているのは、「原点に返る」戦略である。組合員は地元で長い営業歴を持つ実力店である。「衣料品を買うならここで」という古くからの固定客も多い。そういうお客様と日頃の接客の中で対話を重ねてニーズを探り、たとえば防災グッズや節電などニーズに合わせたテーマに絞り込んだ特別販売会を開催するなど、「地域密着、お客様第一」の昔ながらの地道な活動に力を入れている。

組合士は組合信頼の証し

組合事務局長としての石川さんは、こ

のような組合員店主たちの地道な努力が少しでも業績向上につながるようにと、テーマごとの専門業者を紹介したり、どんなテーマがタイムリーかといった情報を組合員に提供するなどの心配りに余念がない。

また、組合員は東日本エリア（関東1都6県、山梨、長野、新潟）に広がっていることで、コミュニケーションを充分にとることも気を配っているとのこと。年に一度は、経営コンサルタンの専門家も交えて組合員店舗を訪問する機会を設け、組合員相互、組合員と事務局の「顔の見える」関係づくりを行っている。そこでは忌憚のない意見交換も行われ、それぞれの地域特性なども参考にしながら、「現場で見て話す」を重視すること、「互いに刺激となり、いいところ取りを皆さん、実行されています」と、企画から運営までを一手に引き受ける石川さんは手応えを感じている。

石川さんが同組合に奉職したのは平成3年のこと。アパレルメーカー出身だったので、組合員にはメーカーとしてのノウハウや経験に基づくサポートを続けてきている。

その石川さんが組合士の資格を取得したのは平成11年。組合運営のベテランとなる中、全国中央会の組合士資格取得促

進キャンペーンをきっかけに「力試し」に挑戦した。その勉強の結果、「組合運営について多面的に見る目を持つことができた」と実感していると言う。さらに、20年に及ぶ組合員との付き合いの中、経営相談も受けるが、組合士資格取得後は「こういう組合運営専門の資格を持っていると伝えると、それならばなおのこと安心して相談できると、組合員の皆さんからの一層の信頼も得ている」そうだ。

荒海を乗り越えていくために

地域1番2番の実力店がそろっているとはいえず、衣料小売業を取り巻く環境は厳しい。組合員の多くは創業者だが、今後10年で世代交代期も迎える。同組合にとって、事業承継はこれからの大きなテーマである。

石川さんは、今後の焦点の一つをここに当てながら、組合運営についてさまざまなアイデアを検討中だ。その一つとして、地域商店街の他の業種店舗との「共同作戦で出前配達のようなサービスの可能性」を模索中だそう。むしろ、その基本は「地域老舗衣料店という財産を活かした、地域密着、接客重視の原点重視」である。

