

アラカルト

大分県中小企業組合士協会会長



後藤 豊さん
yutaka gotou

信頼関係が 組合と組合員を守る

大分県中小企業組合士協会の後藤豊会長は、中古車自動車オークションを主な事業とする大分県中古自動車販売商工組合（JU 大分※、中野大理事長）に30年にわたって奉職、現在も組合の事務局として、そして組合士として活躍している。

●今も役立つ「勉強の経験」

「中古車業界とは無縁の私が、故郷の大分に戻って組合に就職したのは昭和51年、27歳の時でした。組合の前身である業界団体の初代会長から声をかけられたのがきっかけです」。後藤会長は、こう振り返る。

「もともと理数系で東京の工具メーカーなどに務めておりましたので、まずは経理の勉強から始めました」。

新たな環境で、持ち前の努力を発揮して簿記検定2級に合格、63年には組合検定試験に合格する。

「組合検定は、高度化資金の申請でお世話になった大分県中小企業団体中央会の担当者の勧めで受験しました。当時はオークション会場の購入などの大きな仕事もあり、組合内部の調整や高度化資金の申請などに奔走する日々でした。中央会にはお世話になっていたので、受けてみることにしたのです。合格のためにしっかり勉強しなくてはなりませんでした。このことは今でも役に立っています。ぜひ多くの皆さんに受験していただきたいと思っています」

●合格者に毎月手当を支給

JU 大分では、以前から中小企業組合検定試験の受験を奨励しており、合格者には手当を支給している。

「『受験にはインセンティブが必要だ』という役員の理解もあって、支給を続けています。6人の職員のうち私を含めて3人の組合士が在籍しています。将来的には全職員の合格を目指したいですね」

組合士のメリットは数え切れない。

「スキルアップ研修で世代や業種の異なる組合士と知り合えることも、刺激になります。ご高齢で志が高い方も多いので、お話を伺うと頭が下がります。このような経験は合格しないとできませんから、ぜひがんばってください」

●組織とは「人」が織りなす芸術

後藤会長は、一般財団法人工商総合研究所の平成19年度「中小企業組織活動懸賞レポート」に応募し、入選している。

「中古車業界で組合の運営に関わって感じたことを綴りました。賞金は妻が好きなことに使うようにと言ってくれたので、アルト・サックスを買いました。実は若い時にやっていたのです（笑）」

レポートは、昭和50年代の好況期から現在の中古車販売業界と組合の動向を踏まえて、理想的な組織運営のあり方にもふれ、若手への期待で結ばれている。

「組織とは、人が『織りなす』芸術なのだ実感しています。これからは人財育成にも力を入れたいですね」

かつては活況を呈していた中古車販売も少子高齢化や不況の影響を受けている。

「今まで自動車は買い替えるものでしたが、今は長く愛用する方が増えていることもあり、これまでにない大変な時代を迎えています。逆風に耐えて経営を支えるには、人との信頼関係が不可欠だと思います。レポートにも書かせてもらいましたが、組合とは、同業者すなわち競争相手が共通の利益を追求するために作る『人的結合組織』だと思います。組合員同士、組合員と事務局の間に信頼関係が求められます。『相互信頼』と『相互扶助』の実践は難しいのですが、誠意をもって進みたいですね」

信頼関係があれば、時代の変化にも対応できる。協同組合の真価が問われる時でもある。

※JU は Japan Used Car Dealers Association の略