平成30年10月1日（毎月1日発行）第73巻第10号 ISSN 0919-7729

2018
10
Vol.73 No.10》
www.iewri.or.jp
国際経済労働研究

Int'lecowk

通巻1084号

Monthly Review 無関心の克服
有限会社ライフビジョン 代表 奥井 禮喜

特集

総会記念講演

～地域スーパー・個人事業主と連携し、地域連合を目指す～

高齢者を支える 移動スーパーの役割

株式会社とくし丸 代表取締役 ● 住友 達也
T.Sumitomo

労働政治特別寄稿

明日の組合政治活動のために（その二十五）

早稲田大学社会科学総合学術院 教授 ● 篠田 徹
T.Shinoda

特別企画

『社会関与を考える』

1.アサヒビール労働組合

21世紀の地球経済学　第16回

中国はなぜエネルギーを買い続けるのか?

長崎県立大学准教授　小原　篤次

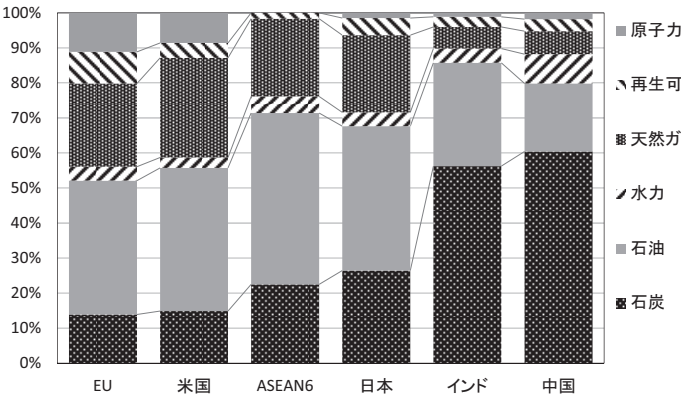
中国は2009年以降、米国を抜いて世界一のエネルギー消費国になっている。2009年と言えば、中国が名目GDPで日本を抜いた年である。米中を比べると、中国は、GDPに対するエネルギー消費が多いことになる。中国は、米国と比べると、鉄鋼、アルミニウム、セメントなど重化学工業、鉄道、高速道路などインフラ建設と、大きなエネルギー消費を伴う産業を抱えていることになる。投資の中国と消費の米国である。中国はエネルギー消費拡大に伴い、再生可能エネルギー、原子力など発電技術、排煙脱硫装置など環境技術も蓄積しつつある。

世界全体で2009年と2017年を比べると、一次エネルギー消費は18.9%増加している。同じ期間で中国は43.2%、インドが57.0%それぞれ増えている。世界の一次エネルギーの増加に占める中国とインドの割合は56.7%にものぼる。2017年の一次エネルギーの内訳(**図**)は中国とインドが石炭中心であることを示す。石炭が占める割合は50%を超えている。両国とも石炭については生産高が消費を上回る。つまり、石炭は輸入に依存しないため、引き続きエネルギーの中核を担っている。他方、先進国は石油と天然ガスの割合が高い。とくに天然ガスは、他の化石燃料に比べ燃焼時の二酸化炭素(CO2)や窒素酸化物(NO2)の排出量が小さく、硫黄酸化物(SO4)を排出しない極めて環境負荷の小さいエネルギーとされる。再生可能エネルギーでは、EU、米国、日本の割合が中印より高いものの、全体量では、中国は米国を上回っており、世界一の再生可能エネルギーの国である。中国は2009年比で15.5倍、インドは4.8倍、日本は4.1倍に増加した。太陽光発電、風力発電設備の生産でも世界一で輸入に依存する必要はない。

日本に比べて遅れる中国の石油備蓄

石油は中国とインドの増加は2009年と2017年間の世界の増加の40.8%を占める。両年の間で石油消費の増加率が高いのは中国の56.7%、次いでインドの47.1%だった。米国は9.6%増え、EUと日本はマイナスである。中国がエネルギー輸入、つまり「爆食」のイメージは石油ということになる。日本は1970年代、中東戦争による石油価格の高騰で備蓄を本格化させ、1975年には、輸入の90日分の備蓄を民間主体で達成した。国際エネルギー機関(IEA)は加盟国に対して90日以上の備蓄を義務付けている。日本は1978年から国家備蓄をはじめ、1987年、IEAが求める90日の備蓄は国家備蓄とし、現在では民間備蓄は70日程度である。

IEA非加盟国である中国は石油備蓄が遅れていた。中国初の国家石油備蓄基地は2005年に完成したとされる。中国政府は2014年から、石油備蓄の能力について公表をはじめ、2017年で石油備蓄が民間を含めて3,773万トンで、輸入量の9%に相当する。中国政府は2020年までに石油備蓄を輸入量の100日分とする計画を持っている。中国が石油を買い続ける理由は消費とともに備蓄ということになる。石油の確保は海と陸のシルクロード「一帯一路」構想や軍事的な海洋進出の背景でもある。



(資料) BP,Statistical Review of World Energy 2018より筆者作成

図 一次エネルギーの内訳(2017年)

国際経済労働研究
Int'lecowk
2018 10 OCTOBER

CONTENTS Page

■特集：総会記念講演
「高齢者を支える移動スーパーの役割」

21世紀の地球経済学 (2)
第16回：中国はなぜエネルギーを買い続けるのか?
小原　篤次

地球儀 (3)
気候・風土を含む季節的事故に備えた
国土点検と災害対策
板東　慧

Monthly Review (4)
無関心の克服
奥井　禮喜

特集：総会記念講演 (6)
～地域スーパー・個人事業主と連携し、地域連合を目指す～
高齢者を支える移動スーパーの役割
住友　達也

論壇ナビ2018 (19)
第9回：人口減少社会を日本はどう捉えるべきか
秦　正樹

明日の組合政治活動のために（その二十五） (20)
篠田　徹

チェーンストア労働組合列伝 (22)
第14回：川野正男と長崎屋労働組合（下）
本田　一成

『社会関与を考える』 (25)
第1回：アサヒビール労働組合

国際経済労働研究所　第53期総会 (26)

欧米社会政治事情 (29)

主要経済労働統計 (31)

Project News (32)

地　球　儀

気候・風土を含む季節的事故に備えた国土点検と災害対策

若い頃より、8月には友人などを誘って北海道でやや長期に過ごすことが多かったが、近年は盛夏を過ぎてから北海道を旅することが多くなった。今年も以前から9月に入って北海道を旅する予定でいて、9月2日に夫婦で北海道入りをした。その日は小樽泊で海上の花火や篝火を楽しんで、その後数日を過ごす予定でいた。幸い小樽での夜は好天に恵まれてナイトツアーを楽しんだが、残念ながら翌日から台風の影響を受け、さらにその後は地震など天候異変に見舞われてどうなることかと気遣われた。その後千歳にホテルを転じたが、たとえば3日目には地震の影響で交通機関がストップし、空港前には長蛇の列ができ、さらにホテルのロビーには大量の客が座り込んでしまうような事態になった。我々も千歳のANAホテルを長期予約していたが、この異変でホテル側が建物の点検のためにいったん全員退去を願いたいというような事態で危ぶまれた。しかし強引に頼み込んで、予約の確保に至って事なきを得たが、大量の旅行難民がホテルや空港周辺にたむろしたり座り込んだりして大変な様相であった。幸いわが方は予約の実行一点で仕切ったが、ホテルフロントはロビーに大量の待機客を抱えて騒然としていた。地震そのものは、ちょうどホテル2階の部屋で体感したので、大した揺れとは思われなかったが、震度7という報道もあり、かなりな影響をもたらしたものと思う。ホテル内外の混乱や交通機関の混乱など、相当なものであったとみられるが、幸い我々は実害がなく過ごせたのは幸運であった。ただ、この体験はかなり深刻だったように思われる。

まず北海道290万人を含め、道内の通信交通機関は一切ストップして回復困難となり、被害さえ情報が入らぬ状況となった。我々もANAホテルに滞在していてその後の予約も確保していたが、ホテル側は設備点検と称して全員のホテルからの退去の申し入れが来たり、予約電話が不通のため確認できないのでいったん解約などという不当な申し入れがあったりして、彼らも客に対応できない状況に陥っていた。いわば人口290万人の北海道の公的機能が一切麻痺状況に陥ったというべきで、これは改めて考えれば大変な試練というべきであろう。大変な事故には陥らなかったことが後に分かったことであるが、もし何かが起こっておれば大変な二重災害か、クライシスを招いたこととみられる。これを貴重な体験として、公私ともに今後の対策に徹底した対応が重要と言えよう。（会長・板東　慧）

無関心の克服

有限会社ライフビジョン　代表　**奥井　禮喜**

記憶を探ると、子供のころ親に叱られて、「ほっといてんか！誰もボクのことをわかってくれない。ボクは孤独だ」と反抗した体験が浮かんでくるのではあるまいか。子供の反抗ではあるが、人間1人ひとりは確かに孤独だ。わたしという人間の生は、わたし1人の生である。

わたしは他人の生を見ている。うらやましかろうと、深く同情しようと、わたし以外の他人の生を生きられないのも事実である。

人間は孤独である。孤独に気づいたとき、自分が生きていることを理解し認識するのであろう。孤独に気づいたとき、人は、世界と関わり合わねばならないと考える。なぜなら、人間は社会と離れては生きられないからだ。

人間は、状況によって育つ。主体と状況の緊張関係が人間を育てる。他の動物の場合は異なる。動物は、状況に対してつねに細心の注意を払うが、それに適応して生きるのみである。一方、人間は、状況に唯々諾々従うだけではなく、自分の生き方に不都合であれば、それを変えるように工夫する。

人間は、自分の行動を自分で決定する。自分の行動を決定することが「自由」といわれるものの核心であろう。生はつねに自由獲得の活動である。

わたしの不自由（な状況）は、外から来る。たとえば、社会的な慣習であり、なんらかの強制力が働く場合も少なくない。

職場という社会で、上司が部下に対して罵詈雑言を浴びせかける。こんなことは対等な人間同士の間では発生しない。しかし、職場における上下関係においては、上が職場のシステムを代表するという慣習が成立しているからである。

とすれば、上司の罵詈雑言を浴びせられる部下は、実は2人だけの人間関係の災難を被るのではない。相手は職場のシステムだというわけだ。1人の部下が職場システムと対抗するのは不利である。かつて、賃上げのストライキは、賃上げそのもの以上に、日ごろがまんしている職場システム・慣習、見えざる強制力に対するうっぷん晴らしの気持ちが込められていた。

いささか極端な話を持ち出したが、わたしが自分の自由な生き方を追求しようとする場合、社会との間に、わたしが社会に同化してしまわない限り、つねに両者間に摩擦・葛藤、つまり絶えず緊張関係が存在する。

◇　◇　◇

人間は孤独である。それは、わたしだけではなく、わたし以外のすべての人が同じく孤独である。孤独であるから、人は他者を求めて、お互いが共同して社会を作った。孤独は孤立とは違う。孤立とは、人間が社会を作らなかった以前の状態である。

人間が誕生したのは500万年前、100万年前に火や道具を使うようになり、12000年前に農耕を発明した。農耕の発明が人類社会を一挙に拡大し、わたしたちはその延長線上に生存している。

農耕の発明から社会が形成されていく最初の過程では、1人ひとりが「オレがムラ（社会）だ」という意識であったに違いない。

やがて社会が拡大していくにつれて、人々を管理する機構が大きくなり、さらには管理機構が肥大化して、管理機構の運動が1人ひとりのムラ意識とかけ離れるようになったのであろう。

1980年前後から、わが国の労働組合では、組合員の組合に対する無関心が頻繁に語られた。もともと、組合運動が活発だった時期においても、フリーライダーはつねに多数派であり、活動家はいかにしてフリーライダー諸君を活動に参加してもらうかについて知恵を絞ったのである。

戦後の飢餓賃金といわれた時期に生み出された春闘＝賃上げは、組合活動の花形であり主軸であった。だいたい70年代半ばまでは春闘を主軸とした組合活動は組合員吸引力をかなり強く保持していた。ジャパン・アズ・ナンバーワンといわれた80年代に入ると吸引力は大幅に低下し、90年代のバブル崩壊後以降は、組合は全面的守勢に立った。いまだ態勢を再建できていない。

いまや、賃上げ主軸の活動だけでは組合員を吸引する力がない。

無関心とは、他者に対する無関心である。組合では、組合員が対組合無関心だというし、社会的には政治的無関心が話題になる。しかし、表面的な現象にとらわれて、組合活動の不活発化を組合員の無関心に原因があると規定するのは早計である。発想を切り替えたい。

職場へ入ってみた。「長時間労働・賃金がやすい・休めない」という苦情が圧倒している。にもかかわらず、組合員は、自分の仕事に愛着が強い。いい仕事をするという自負と誇りが明確である。もっといい仕事をしたいし、もっといい職場を作りたい。「もっと自由に働いて生きたい」のである。

組合活動が「賃上げ＝生活の糧」獲得段階に停滞しているために、組合員の自負と誇りに応える運動が提起されていない。組合の不活発は組合員の無関心が原因なのではなく、組合機関が、組合員の気持ちに沿う運動を提起していないからだと考えれば、新たな活路が開くではないか。

無関心だから連帯しないのではない。「連帯しないから無関心」状況なのである。仲間が連帯するためには、連帯するための柱を立てねばならない。従来の経済的利益の枠組みに活動を閉じ込めるのではなく、「はじめに組合員の人生ありき」に活動の視点を置こう。はじめに人生ありき、そこから働き方を追求すしよう。その延長線上に、さらに組合の社会的存在理由が再構築される。

組合指導者の方々に拳々服膺してほしい言葉がある。

「指導者が大衆を不精（無関心・孤立）から引っ張り出すよう努力したことがないのに、大衆の不精を責められるか」（オルテガ）。従来の発想をひっくり返してみようではないか。

特　　集

～地域スーパー・個人事業主と連携し、地域連合を目指す～

「高齢者を支える移動スーパーの役割」

講演者の住友達也氏

本号の特集は、国際経済労働研究所の2018年総会記念講演の収録である。講演は2018年6月27日、大阪府立労働センターで開催された。テーマは「～地域スーパー・個人事業主と連携し、地域連合を目指す～『高齢者を支える移動スーパーの役割』」であり、住友達也氏（株式会社とくし丸　代表取締役）にご講演いただいた。本稿は、講演内容をまとめたものである。参加者の関心も高く、講演の最後には、多くの意見や質問が挙げられた。

今、スーパーの超大型化・郊外化によって近所のスーパーが撤退し、日常の買い物に不自由している人たち、いわゆる「買い物難民（買い物弱者）」と呼ばれる人たちが増えており、経済産業省の統計では、全国に約700万人いると言われている。

その多くは高齢者であり、ネットスーパーや、お弁当の宅配、送迎サービスなどでは、操作が難しい、飽きてしまうなどそれぞれに問題があった。「買い物難民」という現代社会が抱える困りごとの解決を図るための具体的な取り組み＝ソーシャルビジネスが、「とくし丸」なのである。

講演では、吉野川の河口堰問題の住民投票運動やタウン誌の経営のご経験なども踏まえながら、お話しいただいた。とくし丸は、地域や社会全体全体を見据え、インフラでありメディアであることを目ざしており、実際にそのようになりつつある。とくし丸の事業目的は、「①命を守る」（買い物難民の支援＋見守り役）、「②食を守る」（地域スーパーとしての役割を果たす）、「③職を創る」（社会貢献型の仕事創出）である。この明確な事業目的に加え、「究極のセレクトショップ」「おばあちゃんのコンシェルジュ」といった、徹底的に利用者に寄り添ったコンセプトを掲げつつも、地域全体に受け入れられ社会に根づくためには、それだけでは十分といえない。「とくし丸」は「売りすぎない、捨てさせない」「個人商店と共存する」「コミュニティを再生させたい」など、地域や社会全体を見据えた視点に立って事業を展開し、このことこそが、「移動スーパーというインフラ」を実現可能にする最大の強さだといえる。講演の中では、とくし丸の仕組みや志などとともに、地域や買い物難民を支え、必要とされていることがわかる具体的なエピソードを多数ご紹介いただいた。

組織や社会を変えたいと頭では思っていても、なかなか実際に行動に移せる人は少ない。この「とくし丸」は、住友氏の「少しでもいい社会にしたい」という思いが、周囲を少しずつ巻き込んで仲間を増やし、全国に広がった一つの社会的なムーブメントともいえる。ビジネスと運動というスタイルの違いはあっても、社会の困りごとを自分ごととしてとらえ、その解決に向けて運動を進めるには何が必要か、言い換えれば、元祖・運動体である労働組合がよりダイナミックに運動を展開していくためにはどうすればいいのかを考えるきっかけになるのではないだろうか。

総会講演の様子

特集

～地域スーパー・個人事業主と連携し、地域連合を目指す～
「高齢者を支える移動スーパーの役割」

株式会社とくし丸　代表取締役　住友　達也

1. はじめに ～ 住民投票運動での経験

昔タウン誌を発行していた時、吉野川の河口堰問題が起こりました。国交省と闘って住民投票になりました。その前に長良川の河口堰ができるなど、当時はいろいろとダムの問題がありましたが、公共工事で住民投票をしたのは日本で初めてだったと思います。その頃、私たちは反対運動というより、「みんなで決めよう」を合言葉に、地域のことは地域で決めるべきとして住民投票をする運動をしました。姫野雅義さんという非常に優秀なリーダーがいて、彼が非常にうまく住民運動をまとめました。私たちは4人で共同代表を務め、運動のお世話をさせていただきました。姫野さんは司法書士、板東孝明さんというグラフィックデザイナー、主婦、僕は出版社の経営をやっていました。10万筆以上の署名を、当時25 ～ 26万人の徳島市の住民から集めました。

この時すごかったのは、組織の肩書を外して全員が参加したことです。当時、私は労働組合の方と初めて会いましたが、もめた記憶があります。こういうことを言うのは失礼ですが、組合にはいいイメージがありません。彼らは組織の立場、自分の組織を運動の中でPRしがちですが、1人の人間として入ってほしいということで進めました。私たちは集会や勉強会を開きましたが、そこには意識が高く、自分で情報を取りに来て、判断できる方々が集まっていました。一方、私はタウン誌をやっていたので、そういうところに来ない人たちでも「この問題、おかしい」と言える環境をつくらないと成功しないと考えました。普通の若い子たちが興味を持ってるように、住民が自ら考え決めていこうという姿勢でやりました。当時1千億の予算がついていましたが、吉野川の環境を壊してでも目先の1千億が欲しいと住民が判断するなら、できてもいいと思いました。でも、そうじゃないよねと、どこかで信じているところがあったので、住民投票と署名をやりました。すんなり住民投票ができた訳ではなく、市議会に提出したら、案の定、否決されました。市会議員の選挙があったので、市議会の構成を変えるために仲間うちから6人を立候補させ、4人通りました。市議会の構成をぎりぎり紙一重で変えて住民投票をやったところ、90%以上の反対で工事は行わないということになりました。10年以上かかったと思います。

その時、私はタウン誌の経営をやっていました。徳島のいわゆる保守系の企業からは、「お前のところの社長はろくなことをしない、公共事業を捨てるのか」と、会社の若い営業の子はいじめられたそうです。でも、結果として、仕事をしながらそういうことにも関わったのはよかったと思っています。やっていた雑誌にはバブルの前から、電力会社から広告掲載の希望がありましたが、当時の湯水のごとく金を使ってメディアを黙らせるように感じられるやり方が許せず、広告の掲載は一切拒否していました。全国のタウン誌で電力会社の広告を拒否していたのは、うちだけではないでしょうか。後々の福

島の事故のことを考えても、そういう姿勢でいたのは正しかったと思っています。実は4年前にチェルノブイリの現場を見に、今も活躍されているジャーナリストの中村敦夫さんとご一緒させていただきました。中村敦夫さんは現在78歳で、「26年後の福島を見ることは自分にはできないが、チェルノブイリを見に行って、福島の26年後の未来の姿を見たい」と。私は日本ペンクラブに入っていまして、直木賞作家の森絵都さんやペンクラブ前会長の浅田次郎さんなど、7 ～ 8人でチェルノブイリの爆発現場を見に行きました。26年経った当時も本当に悲惨な状態でした。爆発現場の前で、ガイガーカウンターで線量をチェックすると3.いくら（マイクロシーベルト）だったのですが、その数ヵ月後、飯館村で測ったら6.いくらだった。もっと近づけばとんでもない線量だったと思います。生きていけない環境であることは間違いないでしょう。チェルノブイリは当時ソ連でしたが、10万人の兵士と民間人を騙して、コンクリートで固めた。それが二十数年たってひび割れてきて放射能が漏れているので、鋼鉄のドームで囲うということを今やっています。3.いくらマイクロシーベルトのものでさえさらに囲わないといけない状況であるのに、、安倍晋三はコントロールできていると言っている。海上に汚染水を流して誰も責任をとらない。たぶんむこう何十年何百年住めないのに、各地で再稼働させて、こんなに地震が来ている中で本当に悲惨な結末が明日くるかもしれません。でも、有権者が安倍晋三に、自民・公明に投票するのだから仕方ない。福島でも変わらない日本人のメンタリティはおそろしいと感じます。

2.「買い物難民を救え!」～ とくし丸の誕生

本題に入ります。僕は「あわわ」という会社を23年やっていて、とても儲かっていました。一度も赤字を出したことはないし、社員は毎年、全額負担で海外旅行に連れて行った。経常利益も常に10%以上は上げるという素晴らしい会社だったけれど、23歳で始めて46歳で辞めました。組織って何らかの目的をもって立ち上がるのですが、僕は雑誌がつくりたくて始めました。でも、社員が50人以上になって、年齢も若いので毎年昇給させてあげたいと思うと、売上を上げないといけない、利益を出さなくてはならないということが仕事の中心になってきました。こんなことをするためにこの会社を大きくした訳じゃないという気持ちが強く、46歳で会社を手放して、実は8年か9年くらい遊んでいました。

もう会社の経営は嫌だと思っていたのですが、7年くらい前の53、4歳の時に、買い物難民問題に出くわしました。「買い物難民」という言葉は、帯広畜産大学の杉田聡氏が作ったそうです。行政は買い物弱者とか買い物困難者という言葉を使っていますが、杉田さんは著書の中ではっきりと書かれています。これは社会構造が生んだ「難民」だと。弱者とか困難者という中途半端な表現ではなく、買い物難民という表現が適切だと言われていまして、私たちはそれに共感してその言葉を使っています。買い物難民の定義というのは「自宅から500m圏内に生鮮食品を買うお店がなく、65歳以上で車に乗れない」という方をカウントした数字です。2016年の発表では700万人でしたが、つい最近、農水省から発表された数字は825万人になっていました。既に十数パーセント増えています。日本の人口はどんどん減っていきますが、団塊の世代は70代なので、向こう10 ～ 20年、買い物難民はどんどん増えることになります。僕はボランティアや社会貢献という言葉があまり好きではなくて、ビジネスで考えました。誰も手をつけていなくて市場が伸びている。これはビジネスになるぞと思いました。結果として世の中の役に立てばありがたいですが、きれいごとではいけないので、ビジネスとして成立するかをスタート時には非常に考えました。

買い物難民はどんどん増えていることは間違いありません。ただ、食品は何らかの形で手に入れないと生存できないので、何かは口に入れている訳です。ネットスーパーは、80代前後ではインターネットができない。お弁当の宅配は、何万人というおばあちゃんたちから話を聞きましたが、一様に、すぐに飽きてしまう、とのことでした。でも、他に術がないの

で、お弁当の業者を3ヵ月ごとに変えているという涙が出そうな話をされている方が何人もいらっしゃいました。生協をつくった賀川豊彦さんは徳島にも長年住まわれていて非常に尊敬する方ですが、生協は注文してから届くのは1週間後です。そもそもお刺身や揚げたてのフライもなく、冷凍品が中心になります。生協を使っているおばあちゃんから、商品が来る頃には何を注文したか忘れるという話を聞きます。それから、コミュニティバスという、国が予算を出して、現場を知らない自治体が主導でつくったものがありますが、本数が少なく、その時間に合わせて買い物に行かなければならず、こんな不便なことはありません。それなのに、いまだに補助金を出して、今からバスを導入しますという自治体がいっぱいあります。貴重な税金をつぎ込んで、数年したら結局、利用者がないという状況が全国で起こっています。これもおばあちゃんに聞いたのですが、時間を合わせるのが大変なのと、知らない人が乗ってくるので洋服を着替えないといけない、化粧しないと乗れないと言います。これが現実です。これが女性の心理であり、生活者の意見です。こんなことは、企画している行政の人にはわかりません。あと、家族の送迎というのもあります。息子や娘が連れて行ってくれるのは、月に1回や晴れの日のイベントであればいいでしょうが、家族といえども週に2日も3日も連れて行くとなると、実はどちらにとっても非常に負担に感じてしまいます。かくいう私も、田舎に86歳の母親が独り暮らしをしています。今は生存確認のために、休みの日は必ず母親のところに顔を出すようにしていますが、正直、負担です。母親の方もそれを感じるので、とくし丸が来てくれて自由に買える方が楽だと言います。これが生活者の実感であり、現場の声なのです。

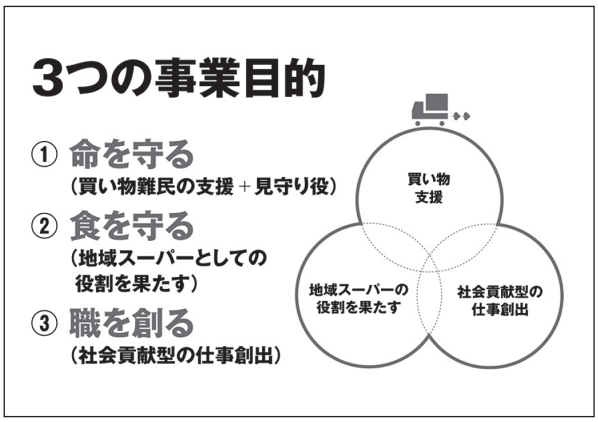
我々はいろいろ弱点のある仕組みに対してどうやったらいいかを考えて、移動スーパーを始めました。非常にアナログでシンプルな、トラックに商品を載せて玄関前まで行ってお店を開いて、そこで買い物してというだけの話です。今までは2tトラックや3tトラックで、行政や大手のスーパーがことごとく失敗しています。私たちは全部軽トラにしました。生活道路は軽トラが入るのがやっとです。私たちのお客さんは玄関先に出てくることすら危うい人がいます。1コースに1人か2人は玄関先にすら出て来られず、家の中に商品を持ち込んで買ってもらう。それでも、女性は自分の目で見て選んで買いたいと言うのです。年をとると、楽しみがどんどん少なくなる中、食べるという行為、見て選んで自分で買うという行為は最後に残された楽しみ。これを何とか提供しようということです。

とくし丸には、冷蔵庫があるので、生鮮品が持って行けます。とくし丸はコンビニよりもさらに便利な仕組みです。だいたい400種類1200点くらいの商品を載せています。私たちは、これはおばあちゃんのセレクトショップだと言っていて、おばちゃんの好きそうなものばかり集めています。冷蔵庫があって、手前に天ぷらや揚げ物があります。高齢の方はそんなものは食べないだろうと思われますが、夏場でもすごく売れます。自分のためにコロッケ1個を作ることはできないですから、非常に喜ばれます。

移動スーパー「とくし丸」

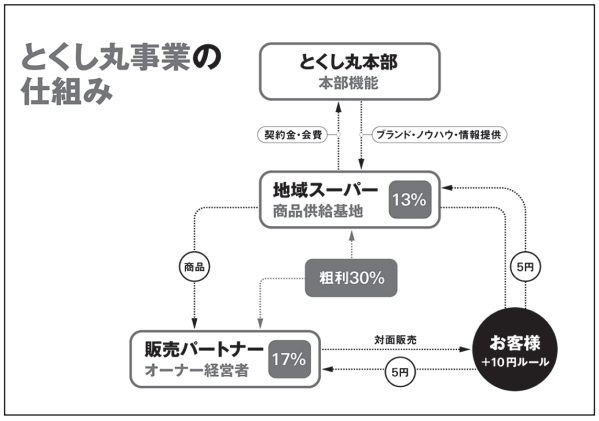
私たちは会社をつくる時に3つの事業目的を決めました。1つは「買い物難民を支援する」。大袈裟ですが、「命を守る」。これは後で詳しく言いますが、見守り役というのをやっています。2つは「食を守る」ということで、各地域のスーパーと提携する仕組みをつくりました。3つは「職を創る」ということで、販売員は社員ではなく、個人事業主の方にしてもらうことにしました。ヒントは赤帽さんでした。社員にやらせたいというスーパーも出てくるのですが、どんなに優秀な社員がするよりも個人事業主の方が、売上が上がります。それは心持ちが違うからです。組織に属して給料でやるよりも、自らリスクを背負って自ら考え動くという人がやる方が、確実に売上が上がります。お客さんの要望を聞き、お客さん

へのサービスを手厚くすることで、売上が上がるので、個人事業主の方が圧倒的にサービスの質が上がります。



「とくし丸」の事業目的

私たちは事業のプロデュース役です。創業当初はトラックを2台買い、1年はハンドルを握って、ノウハウを身につけるために売りに行きました。私たちは地域のスーパーと提携して、個人事業主が販売するという仕組みをつくりました。スーパーと個人事業主と我々がそんな大儲けはできないけれど、何とか我慢できる範囲で収益構造ができるのではないかと思って始めたのですが、やるとなかなかそうでもなかった。毎日寝ながら考えていたら、3 ～ 4ヵ月すると夜中の3時くらいに天から降ってきたのです。「＋10円ルール」というのを考えつきました。1品につき10円プラスしましょうというルールです。最初、これをスーパーの経営者に言った時は、呆れられました。たとえば100円のものを110円で1割増しで売り、1000円のものを1010円で1%増しで売るということですが、スーパーは利率で考えますから、そんな発想は全く無かったのです。1つの商品を店頭から家の前まで運ぶという行為に対して10円ください という発想でした。これが非常にお客さんに受け入れられ、収益構造も改善したのです。スーパーの1品単価は230 ～ 250円で、10円乗せると4 ～ 5%近い利率アップということになります。定価で売ったそのうちの13%をスーパーが、17%を個人事業主がとるということで、プラス10円のうち5円はスーパー、5円は販売パートナーさんにというルールにしました。我々には1銭も入ってきません。我々は契約金とロイヤリティ、つまり会費を、月にスーパーから3万円、1台につき3万円いただき、ノウハウとブランドを提供します。最初、僕がこの仕組みを考えた時に、周りの経営者からはパーセンテージでもらうべき、もしくはプラス10円ルールの中から1円でももらえと言われました。しかし、あえてそうしませんでした。後で話しますが、我々の事業はフランチャイズではない。これは労働組合なら共感してもらえるかもしれませんが、やった分だけ利益がみんなでシェアされる仕組みをつくりたかったのです。これによって、収益が改善されました。地域のスーパーと販売パートナー（個人事業主）と我々が、三者の役割分担を明確にしてリスクを分散したので、収益構造をつくることができた。でも、おかげで、創業前から含めると3年以上、僕は給料ゼロでした。もちろん、社員には給料は払っていましたが。



「とくし丸」の収益構造

訪問頻度は、週に2回ほどです。3日後にまた来るので、生鮮品を冷凍せずにおいしいまま安心して食べてくださいということです。実の息子や娘より、とくし丸の担当者の方が顔を合わす回数、話をする機会が多かったりします。私たちは食品を届けるだけではなく、あらゆるサービスと商品の窓口になるということでやっています。当然、お客さんと対面販売しないといけないので、生存確認と話ができます。だから、サンプリング調査が簡単にできるのです。今はコカ・コーラの経口補水液を配っています。私たちは単なる移動販売だと思っていません。私は流通の素人ですし、いまだに移動スーパーをやっているという意識がなくて、実はこれはインフラでありメディアであると思っています。80前後のおばあちゃんのマーケティングリサーチができるチャンネルを持っています。今、全国で300台以上走っているので、だいたい4万5千～ 5万人のおば

あちゃんに3日に1度顔を合わせてお話ができる人的ネットワークがある。例えば、森永乳業のパルテノというヨーグルトができた時に1万本配りました。アンケートを1万枚配って回収率が50.1%。5000枚の手書きのアンケートが返ってきました。こんなチャンネルは日本では他にありません。60、70代までは何とかリーチできるけれど、80代のおばあちゃんはつながるチャンネルがない。この間も大手リサーチ会社から問い合わせがありましたが、マーケティングリサーチの1つの商品として売れるボリュームになってきたということで、既に商品にしています。それと、日本郵便と3年前から郵便サービスをやらせてほしいと交渉して、切手、はがき、ゆうパックの取り扱いをしています。今は全国で徳島の4台だけ実験的にやらせていただいていて、郵便ボックスがついています。それから、「とくし丸プラス」ということで、衣料品も扱っています。洋服や靴、バッグなど、あらゆる衣料品一式です。食品は3日に1回行きますが、これは2ヵ月や3ヵ月に1回という仕組みも今つくりつつあります。80や90のおばあちゃんが何年ぶりかに自分で洋服を選んだと泣き出すことがあります。さらに、メガネの三城と提携しており、依頼すれば移動検眼車で彼らが家の前まで行きます。検眼ができてフレームも200本くらい持っています。ここでフレームを選んでもらい、出来たらまた持って行きます。

3. 地域や社会全体を見据えた視点 ～ とくし丸の強さ

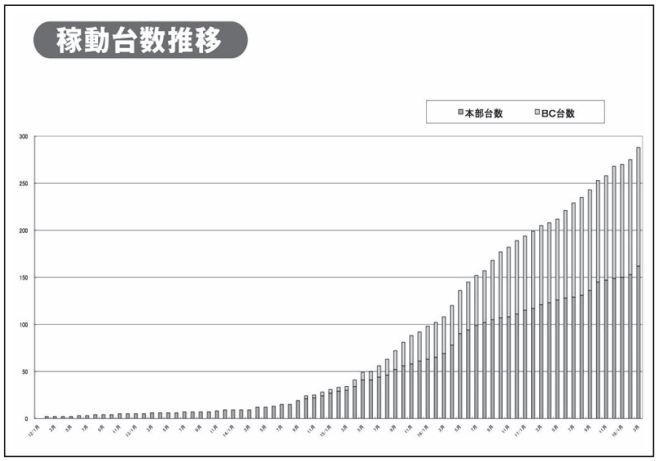
移動スーパーというステージは超えつつあります。メインは食料品ですが、私たちは「売れればいい」ではなく、「売り過ぎない、捨てさせない」ということを販売員の方々には徹底しています。例えば、2日前に豆腐を2丁買って、次に行った時にまた豆腐を買おうとしたら「2日前にお豆腐買ったけど、残っていないですか」と尋ね、「まだ残っていた」となると、「今日は買うのをやめようね」と売り止めします。これは、自分の母親や親戚のおばあちゃんであれば当然の行為です。それをするから、ご本人や周辺のご家族から信頼を得られる。やはり、商売は信頼。信頼を得ると洋服もあなたから買いたい、今度、電化製品を買いたいが、どうしたらいいかという話も出てきます。売りつけるのではなく、頼りにされる存在になる。最初に言いました、おばあちゃんのコンシェルジュになるとはそういうことです。

こんなエピソードもあります。ある日、おばあちゃんの娘さんが遊びに来て、出掛けた帰りにスーパーに連れて行ってくれたところ、スーパーの駐車場についた瞬間、おばあちゃんは翌日とくし丸が来ることを思い出したそうで、「私、何も買わずに帰ってきたの」とニコニコしながら話してくれました。スーパーに行けば品物もいっぱいあるし、娘さんが一緒に行ってくれる訳ですから、運ぶ必要もないし楽しく買い物できるはずなのに、おばあちゃんは「とくし丸で買いたい」と言ってくれたのです。今のスーパーは、大量に仕入れて原価コストを抑えて大量に出店して、安売りで消耗戦を仕掛ける訳ですが、こんな不毛な、誰も幸せになれないような潰し合いの商売は楽しいはずがなく、私たちは彼らと勝負するつもりはさらさらない。私たちは定価にさらに10円を乗せる、なのに、彼女らはとくし丸で買いたいと言う。なぜかというと、それだけの付加価値と人的なサービスをしているということだと思います。そこに価値を見出してくれる人が我々のお客さん。販売員の方が皆言うのは、ストレスがなく仕事が面白くて仕方ないということです。行く先々で「本当にありがとう」と全員がお礼を言ってくれるような商売です。トマトやキュウリを採り過ぎたから持って帰れとか、売りに行っているのにもらって帰ることがしょっちゅうです。バレンタインデーの日にチョコレートを買うかなと一応持って行ったら、たくさんのおばあちゃんがチョコレートを買って、買ったその場で、これをあなたにと販売員にくれたという報告が全国あちこちでありました。そういう関係になっている。こんなに幸せな気分になる商売はあまりないのではと思います。スーパーの人はクレームの多い人ということでお客さんの名前を覚えるそうですが、とくし丸の販売をやっている方はありがとうの数でお客さんを覚えると言っていました。

それと、見守り隊というのをやっています。各自治体の首長と必ず見守り協定を結ぶのを基本にしています。徳島でいうと徳島県知事と協定をかわしていますし、各市町村の首長、警察署長とも協定をかわしています。去年1年間で、とくし丸の販売員が亡くなった方を3人見つけました。本当に残念なことですが、1人は玄関先で倒れているのを見つけて連絡したら、息を引き取っていて手の施しようがありませんでした。ということは、それの何十倍も救っているということです。夏場は、熱中症のおばあちゃんを見つけたら、すぐに救急車を呼ぶ、あるいは息子や娘に連絡して来ていただく、地域包括支援センターに連絡するということを頻繁にやっています。また、警察から不審者情報がLINEで入ってきます。それを皆さんにメールで教えて、現に不審者を見つけたこともあります。また、裏通りをずっと走って行くので、炎天下に自転車で転倒して身動きがとれないおじいちゃんを発見して、急きょ救急車を呼んで搬送したとか、こういう事例が本当にたくさんあります。これは我々が見守りをやろうと思ってやっている訳ではないけれど、結果として見守りになるということです。行政は建前や実績、数字が非常に大事なので、ガス・水道の検針、牛乳配達の人などを見守り役としていますが、彼らの弱点は対面しないことです。だから、彼らが気づいた時はほぼ遅い。我々は対面しないと販売できないので、我々が見つける数というのは非常に多いです。80代前後の高齢者、しかも独居だったり老夫婦二人きりだったり、そこに対面しに行く訳ですから、すごく見守り役になります。これを、仕組みをつくるとか機器を導入するとか、ビジネスにしましょうというオファーが時々大手のメーカーからくるのですが、断っています。人として当たり前のことをしているのであって、自分が訪問したお客さんが倒れていたら通報するのは当たり前で、それをお金にしようとかビジネスにしようというのはちょっと違う。これをお金にするつもりはありませんが、引き続き見守りという役割はちゃんとやっていきたいと思っています。

それと、個人商店と共存したいということですが、地方に行くとまだ奇跡的に生鮮食品を扱う小さなお店が残っています。ずっとその地域の食を支えてきた個人の商店を、我々が入ることによってその売上を奪ったり、そこの営業にとどめを刺したりする存在にはなりたくないので、あえて300m圏内には入らないということを宣言しています。こういうことをきちんとやっておくと、いよいよ閉める時に、「もう閉めるので、困る人がそんなには多くはないけど、とくし丸さん来てあげて」と私たちの方に連絡をくれるようなこともあります。こういう方々とは、うまく棲み分けしながら商売を続けたいなと思っています。

先ほども言いましたが、私たちは移動スーパーではなく、インフラでありメディアであることを目標にしています。今300数十台ですが、徳島県だけに限っていうと、27台走っています。徳島全体で30数台走る余裕がある。徳島の市場は日本の0.7%と言われています。県の人口は76万人です。本当に小さな町ですが、そこで30台くらい走るということは、30を0.7%で割ると4千数百という数字がでる。今4千数百台走っていてもおかしくない市場がある。ですから、まだ300台くらいしか走っていないので、早い段階で1000台とか2000台という台数を、いかにスピード感をもって広げるかということが今の課題になっています。だから、最近は毎週どこかに出張に行っています。今週末は鹿児島の奄美大島に行きます。奄美大島のスーパーに導入してもらうことになって、7月上旬に奄美大島でとくし丸が走り出す。7月中旬には新潟の佐渡島でとくし丸が走り出す。今、北は北海道から南は奄美大島まで、沖縄はまだ走れていないですが、一気に台数を増やしていこうと考えています。



「とくし丸」の稼働台数の推移

私たちもビジネスなので、どこでお金にしているのかというと、ロイヤリティを頂戴しています。でも、それは“テイガク制”です。“テイガク制”というのは定められた額であり、低い額です。フランチャイズではありません。1台につき月額3万円のロイヤリティを頂戴していますが、いくら売れても3万円です。ということは、売上が上がれば上がるほど、地域のスーパーと個人事業主の利益に還元されるということです。これは、地域のことは地域で解決する、最初にお話した住民投票につながるのです。住民投票をやってつくづく思いました。あの当時、建設省の役人が、雨がたくさん降ったら水位が上がって溢れるので、常套句として県民の生命と安全を守るために、1千億の公共事業で造ると言った。自分の利益を守るためだろうと思いましたが。でも、明らかに我々が親しんできた、きれいな吉野川を汚されるということに非常に反発を感じていました。現場を知らない連中が巨大な予算と人員をかけて、保守系の企業の経営者連中を動かして、推進派にする。それに対して、私たちはそうじゃないということで、10年以上もかかって手持ち弁当で、100円カンパというのをやって資金も自前で、何とか対抗した。大手に地方都市を好きにはさせないぞという気持ちが非常にあります。

定められた低い額にすることによって、地域のスーパーがそれなりに利益を上げ、個人事業主の生活を支えられるということをやりたい。我々は10台、20台の時から200台の時まで、ずっと飯が食えない時期が続いていました。今300台になって、やっと社員にも給料が払えるようになって、私も多少は給料をいただけるようになりました。500台、1000台になった時には、もっとスタッフも増やして、各提携先の皆さんに手厚く還元できるような仕組みをつくりたい。楽して稼ぐという発想はしたくないと思います。だから、組合の人も文句を言う前にそれに見合う仕事をしていますかということを自ら問いかけてほしいです。

4. 地域連合という“スイミー”になる ～ とくし丸の目指すもの

なぜ、こういうふうなやり方をしたかというと、地域連合を創りたいというのが一番にあります。地域のスーパーを我々とくし丸というキーワードでゆるやかに繋げて地域連合を創る。スイミーの話をいつも出すのですが、小さな魚が集まって大きな魚の形をつくり、大きな魚である大手スーパーやコンビニに対抗できるような仕組みをつくりたいというのが私の考えです。

とくし丸という名前は徳島にちなんでつけたというのもありますが、篤志家の篤志からいただいたという点もあります。だから、全国で通用すると言っています。それぞれのスーパーは意志を持った事業体であり、そこで販売する個人は独立した事業主であり、そういう方々がとくし丸というつながりで、今は300台ですが、これが1000台、2000台、3000台になった時に、大手にも負けない闘いができるのではと思っています。台数を一気に上げることによって我々の利益を上げないと継続できませんし、また次のステップの事業をつくる時には資金力も必要になってくる。ということで、地域連合を創ることを将来の目標にしていて、これに共感していただけるスーパーをいかに集めるかということを考えています。

そのために、デザインや音楽も工夫しています。組合のいろいろな活動をみていて思うのは、自分らだけの身内の言語表現が多く、正直、ダサいなということ。住民投票の話にもつながりますが、内輪では通用するでしょうが、誰に向かって情報発信しているのですかということをすごく思います。そこらへんを歩いている普通の男の子、女の子が振り向いて、へえ、そうなのって関心を引けるような表現で情報を伝えていますかということをぜひ考えてほしい。住民投票の時もそれは考えましたし、私たちの成功の1つは、トップクラスのグラフィックデザイナーや建築家、クリエイティブなコピーライターたちが面白がって楽しみながら一般の人にどう伝わるかという表現をすごくやりました。それがとても評判がよかったし、それで情報が伝わる、思いが伝わる

ということなのです。組合活動を1日だけみんなで仲良しクラブでやるならそれはそれで結構な話だと思いますが、外に対して影響力を持ちたいとか存在感を示したいとか、組合員の人数を増やしたいと思うのなら、手法が全然違うということは感じます。

今後20年間で市場は必ず伸びます。あらゆる業界でこれからビジネスが大変になる中で、日本の人口が減る中で、団塊の世代がどんどん車の免許を返さないといけない、買い物に行けない、とくし丸に来てもらわないと困りますとなる。だから、それに応えられるように、もっとスピード感を持って広げないといけないし、たぶんそれが世の中の販売業態のスタンダードになるだろうなと思います。コンビニでもたかだか数十年です。スーパーに行ったら安い商品があるのに、定価で売っています、でも、24時間やっていて近くて便利だよねと。誰が何万店舗も全国にできると想像しましたか?コンビニもそろそろ衰退期に入ってくると思っているのですが、流通のトップランナーは常に変わっています。次の流通のトップに立つのはどこなのだろうと思います。私たちはトップになることはなくても、移動スーパーという業態は必ず広がるでしょう。私は独占が一番よくないと思っていて、移動スーパーをあっちもこっちもでやり始めて、その中で競争してよりサービスがいいとか品質が高いとか競争すべきだと考えています。

あと、台数の推移をみると、地をはうような時期も経験しています。私も一応、家庭がありますので、3年間給料ゼロでどうするのかという時期もありましたが、おかげ様で成長曲線が一気に伸びて、まだまだ伸びて行くと思います。日販平均というのは1台のトラックが1日いくら売るかですが、創業の年は1日の売上が3万円を切っています。それが今月は8万7千円くらいいっています。多い場合は9万円を超える時があります。ということは、25日稼働して8万5千円とか9万円売ると、請求額が40数万円になる。ガソリン代や保険代を除いても結構な金額が手元に残ります。この間、愛媛の松山で県庁を退職した60歳の方がとくし丸を始めました。上場会社をやめてとくし丸を始めた方もおられます。皆さんが言うのは、人間関係のしがらみがなくて気持ちいいと喜んでいただいています。トップランナーになると日販平均13 ～ 14万売っています。もちろん無理やり売っているのではなく、たくさん買ってくれるお客さんが多いということです。こういう方になると月の請求額が60万とか下手すると70万とかいく人も出てきています。

今、全国で北は北海道、南は奄美大島まで、あとできていないのは宮城と宮崎、沖縄、この3県です。ここも今営業をかけているので、そのうち年内くらいにはとくし丸が走るようになるかなと思っています。だいたい移動スーパーというと、過疎地とか限界集落みたいな話をされるのですが、実は東京の新宿の四谷で走っています。東京も今十何台走っていて、板橋、品川、足立区、新宿四谷。新宿の四谷なんか本当にど真ん中です。小さなコンビニ、スーパーからドラッグストアからどこにでも店がありそうですが、そこに歩いて行けないおばあちゃんが必ずいる。そんな状況の人は都市部でもいらっしゃるということです。新宿の片側4車線の幹線道路を、そのおばあちゃんは川と呼んでいました。「私、1回の信号でこの川が渡れないの」と言っています。これは健常者にはわからない。当事者の気持ちになって考えてほしいなと思います。

世の中が便利になればなるほど、便利さを手に入れると不便さも手に入れてしまうのは紛れもない事実だと思います。郊外に大きなショッピングセンターができて、車に乗れて元気なうちはワンストップで何でも買えて映画も観られて楽しいなと言いますが、それができることによって地元の商店街がどんどん潰れて地元の個人商店が消えて、気がつけば歩けない、車に乗れない、おじいちゃんやおばあちゃんが私らどこで買い物したらいいのということが、全国で今起こっています。皆さんも今、車に乗れないと想像してみてください。明日からの生活、どうしますか?今、お年寄りはそれを強いられている。食品すら買うのが大変という社会の仕組みをつくってしまった。それをカバーするのはたぶん行政ではなくて、我々民間の仕事なのだろうなと思います。私たちみたいな事業者が、もっと丁寧に進めていくしかないと思います。

最後に、宣伝になりますが、8月の上旬に『とくし丸のキセキ』という単行本を出します。経済評論

家の佐高信さんと非常に懇意にさせていただいていまして、佐高さんに帯を書いていただきました。8月の上旬には全国の書店に並ぶと思います。これは私の2冊目になるのですが、本にしようと思って創業前からずっと書き留めていたのです。その時の気持ちや感情をリアルに書いています。皆さんからすると、経営者は闘うべき相手かもしれませんが、経営者は経営者で大変なのです。今の時代、経営と社員が対立する時代ではありません。コミュニケーションをとって支え合ってそれぞれの役割分担だと思います。職業選択の自由で、選択肢は本当にたくさんある。その会社に入ったのはあなたの判断で、無理やり強制的に入ったのではないでしょというのがまず1つです。経営方針や組織に合わないなら、辞めたらいい。選択肢はいくらでもあります。私もいろいろな社員と一緒にやってきたのでわかりますが、パーフェクトな人間なんか絶対にいないです。どんなに素晴らしいと言われている経営者や組織でも弱点はあるし、悪いところは必ずあります。自分の価値観に合う会社に入って仕事をする方がいいのではないかと思います。入ったところで100%納得はありません。経営者も悩み苦しんで、従業員をどうにかしたい、好かれたい、うちの会社に入ってよかったと言われたいと全員が思っていると思う。ということもわかった上で、組合活動や経営陣との交渉をしてほしいです。

組織は大きくなるとどんどん腐っていくし、面白くなくなっていくのは当たり前です。だとすれば、ベンチャーの小さい会社に移ればいいのではないでしょうか?この間「カンブリア宮殿」でアイリスオーヤマのことをやっていました。大手電機会社がリーマンショックで社員を5千～1万人リストラした時、アイリスオーヤマは技術者を全部入れたらしいです。そして今、一気に家電で大手に迫っている。彼らはアイリスに入って幸せだったと思います。ちなみに、私は「カンブリア宮殿」と「ガイアの夜明け」に紹介されましたので、またご覧いただければと思います。

質疑応答

◆井上貢さん（ダスキン労働組合）

――都市部と過疎地で、売上などの格差がありますか?

都市部と過疎地の違いは何かというと、移動距離が違うだけです。だいたい100軒に1軒くらいは本当に困っているという人に出会います。ということは、人口密度の高いところは半径2～3㎞で1台が成立します。走行距離が15㎞や20㎞で1日が終わります。人口密度のまばらなところは片道10㎞や20㎞になりますが、走行距離が長いだけで売上に差が出るということはありません。冷蔵庫が乗っているので、エンジンをつけっぱなしにしていますし、燃費もあまり変わらない。むしろ、ちょっと走った方がバッテリーが充電できるので負荷が少なくなって、ある程度走る方が車にはいい。過疎地だから売上が少ない、都市部だから売上が少ないということはありません。販売担当者の能力に関わってくると思います。我々のルール通りにちゃんとやっていただけると、今、日販平均が8万7千円ですが、ここよりは必ずいきます。そこから先はその人の気遣いです。トイレットペーパーの切れる日までわかるくらい情報をちゃんと把握している人は売れます。

◆松原裕さん（ニプログループ労働組合連合会）

――循環ルートによって、品切れの場合の対応などをお聞きしたい。

始めてすぐはそういう事態になることもあります。最後のお客さんはこれが好みだと取り置きしているという話をしたと思いますが、定着していくと、どの商品がどのくらい売れるかがわかってくるので、欠品がほとんどありません。6～7万円しか売れない最初の人は、行く先々でお客さんから「これある?」と言われて「積んでないです」「売り切れました」といったセリフが非常に多いです。10万円を超える人は必ず対応できる。たまたま切れていても、「代わりにこれがありますよ」と代替商品を出せ

る。それが売上の差になる。欠品を出さずに売上を上げられる人になってもらうようにしています。

◆原田泉さん（味の素労働組合）

―― 吉野川の運動の話も含めて、地域のために自分がやれることをやるという、正義感あふれる方だなと思いました。その正義感はどこから来ているのか、幼少期の体験や何かルーツみたいなものがご自身の中にあれば聞かせていただきたい。もう1点、地域の方々のためにといった理念や目的を個人事業主の方々とすり合わせる作業として、どのようなことをされているのかお聞きしたい。

2つ目の質問からいきますが、売り止めするのは、みんなそういうふうになります。お客さんがお客さんでなく、親戚のおばあちゃんのような、自分の母親のような感覚になる。自分の母親が食べ残すのをわかっていて買おうとしていたら、「お母さん、それ以上買っちゃダメ」と言いませんか?自然にそうなる。それがまた信頼につながり、より売れるようになる。また、担当者による面談を月に1回義務づけています。孤立しないよう、1ヵ月の振り返りと来月の計画を立てるのです。何ヵ月かに1回は、ブロック単位で飲み会や情報交換会をやります。それを各県単位でやっています。スーパーの担当者については全国大会を必ず年に1回、東京でやっているのと、スーパーの経営者を集めてのセミナーも行っています。ジャンプアップセミナーという、売上の悪いところだけ来てもらう勉強会もあります。そういうフォローは我々本部がやります。それと、ネットの売上報告のサイトに掲示板があります。今売れる商品や、積み方、このタイミングから鰻の予約を取るといいなど、日々ネット上で情報交換をしています。これから大手が追いかけてきても負けないなと思うのは、300台を超えた時点で、成功事例がN倍で失敗事例がN分の1になっていきます。楽天の三木谷さんがまだ600店か700店しか出店していなかった時にお話ししたことがあるのですが、初期の頃に大手の商社が何十億もかけて楽天の後追いをしたらしいです。でも、ことごとく彼らは失敗して楽天だけが生き残った。その時の感じと今のとくし丸の感じはすごく似ている印象を受けています。

1つ目の質問については、正義感がある訳ではなく、肩書と権威が昔から嫌いなだけです。すごい肩書の人も、近づいて行って一皮むけばただの人間です。それを一部分だけとらえて神格化したり、持ち上げたりするのはありえないです。とくし丸のお客さんは98%がおばあちゃんです。おじいちゃんは出てこない。なぜだかわかりますか?高齢男性は、肩書と立場を外された途端、ただのおじいちゃんです。プライドばかり高くて、「わしは買い物に困っていない」という。もう何年か前の話ですが、お盆明けのすごく暑い時に電話がかかってきて、死にそうな声で「4日間水道水だけで暮らしていて何も食べてない、お前のところは何か食べ物を持って来てくれるのか」とのことでした。コンビニに走って、すぐに食べられるお寿司と2 ～ 3日もつパンとカップラーメンを持って急きょ行きました。転んだか何かで、もう歩けなくて、水道水でやっと4日間永らえていたと。私がとりあえず食べてくださいと渡したら、おじいちゃんが一言目に言ったのが「わしは、カップラーメンは食べん」ですから。私は46歳で1回リタイアしているので、すごくわかります。男性は仕事と損得以外の人脈をほとんど持っていなくて、ネットワークを持っているのは女性です。だから、おばあちゃんはいつまでたっても元気です。組合の幹部でどんな肩書があったとしても辞めた途端、誰も相手をしてくれなくなるでしょう。要は、肩書や権威は決してすごくない。もっと人は平等であるべきです。でも、能力には差があるので、それぞれのポジションでそれぞれ居心地のよい居場所をつくれればと思います。

◆高木悠大さん（東洋インキ労働組合）

―― 営利型の組織として地域活性化についてお話されていましたが、先生が考える行政の役割についてヒントをいただければ。

行政の人には事あるごとに、「あなたたちは主役になってはいけない」と言っています。行政はサポ

ート役です。でも、彼らが予算を取ってきて、補助金をつくって、役に立たない企画をやって、無駄な税金をつぎ込んでいるので、世の中がよくならないのです。何度も言いますが、机上論でつくったものは何の役にも立ちません。地域創生だ、何だと、言葉ばかりが先走って、それで本当に地域が活性化するのかと。役人が表に出過ぎたり力を持ち過ぎたりするのはよくない。痛みを経験している人でなければ、本当に世の中を動かしたいとか、よくしたいと思わないのではないでしょうか。

―― 組合費の使い方については?

そのお金を自分のお金だとイメージしてください。実績が出なかったら自分がそれを補てんするという覚悟です。でも、そんな覚悟を持ってやっている人はほとんどいないでしょう。私たち民間の経営者は命をかけてやっている。私は「あわわ」という会社をつくった時に、初めて1億数千万の借金をした。借入の時、死んだらお金が降りるという書類にハンコを押させられるのです。その時に私は「自殺しても降りるのですか」と聞きました。降りるというので、ハンコを押しました。自殺するつもりはないけれど、万が一、いざという時にそんな選択肢を迫られる立場にいるのだという覚悟でした。集まってきた組合費や税金を好きに使っていいよという金の使い方と、自ら命を懸けて借りてきた金で勝負するのと、決定的に覚悟が違います。この総会もそうです。費用対効果を考えるべきですし、税金も必ず検証すべきです。1億かけて5千万しか効果がなかったら、5千万は誰が責任をとるのかといったことを、本当は議論すべきです。

◆渡邉憲一さん（テルモ労働組合）

―― 組合と行政はまた違うと思っています。組合は労働条件が劣悪な中で、自分たちでそれをどうにかしようとする思いにあふれてつくった民主的な組織。現在はなかなか問題が目にみえなくなってきていて、目的も持ちにくい現状がある。今の労働組合へのアドバイスをお願いします。

目的が持ちにくいというお話ですが、目的がないなら組織を解体するべきです。最初に言いましたが、組織って何らかの目的があって立ち上がるけれど、ある程度その目的が達成したら、今度は組織を維持するために目的を無理やり見つけるのです。だから話がややこしくなる。最初はすごく価値が高く役割があって、弱い虐げられた労働者をサポートするということで、役割を果たしたのです。本当に必要なのか検証すべきです。もっと大きな、政治が変わるとか、刺されるのを覚悟で改革する人が出てくるとか、そういう特殊なことがない限り、みんなが仲良くで終わってしまう。自分がリタイアするまで何とかやっていけたらいいと、どこかで思っていませんか?組織を本気になって命懸けで改革しようという人、いますか?組合を最初に始めた人は命懸けでつくったのです。組合をつくって労働運動をやって、実際刺された人もいます。でも、信頼してくれる人たちのために命を懸けてやる人がいた。その名残で、皆さんはそれに乗っかってラクしてやっているだけではないですか。

―― 思いは伝わっていると思いますし、構造的に無駄なものは変えていく必要があるのでは?

それは無理ではないでしょうか。人間は自己否定できません。組織を否定することは自己否定ですから。私はとくし丸が15年20年たったらなくっていいと思っています。次の若い世代に引き継ぐから、自分たちの責任だよと言っています。企業の寿命は30年と言われますが、それを残したいなら、本当に違う組織にしないと存在価値がない。市場に必要とされていない企業は潰れたらいいと思います。それでまた新しく再生していくのです。冷たいようですが、それが現実です。人間は80年から100年生きたら死んでいく。新しい世代が出てくる。組織も一緒で、寿命があるのです。でも、それにしがみついて必要がないのに生かそうとするから、老害や社会の害になっていく。それに気づくべきです。

―― 日常的なことでできることは?

組織の再編をしたらどうですか?提案して、みんなでもう1回、組織の見直しをやったらいいのではないでしょうか。本当に役立つ必要な組織なのか、役に立っている行為なのか、検証すべきです。

◆本山美彦（国際経済労働研究所 所長）

―― どうもありがとうございました。先生のおっしゃることはアメリカで流行しているリバタリアンの思想のように感じます。私は皆さんの気持ちがわかります。今の社会の格差、分配率、低賃金の問題は、これは志の高い経営者が解決できる問題ではありません。現在の日本では労働組合の組織率が非常に低下してしまっている。組織しようと思っても、つかみどころのない社会状態になってしまっている。あなた方が悪いのだから組合を解散させればいいとおっしゃいましたが、組合を解散すれば元も子もなくなります。我々は必死になって経済の歴史的に後退しているこの時代を押し戻さないといけない。アメリカのこの体たらく、EUは解体寸前、こういう時にリスクテイクできる人にまかせるというのは暴論です。多くの人たちがここで手を取り合って、とにかく対抗するということで歴史的に人々は多くの組織原理を学んできた。それは夢を持ちたいからです。ということを、ぜひ学んでいただきたい。ただ、非常に面白い話でございました。しかし、無能というレッテルを貼られた連中が、どうしたら次の夢を持てるのかと必死になってあがいているということも、ぜひおわかりいただきたい。

無能ということではなく、先ほども言いましたが、どんな立派な人にもいいところも悪いところもあるし、社会的にはろくでもない人でもいいところも悪いところもある。それでも、居場所がちゃんとあるべきだと思っています。私はとくし丸の販売員を一生しろと言われると、ちょっと向いていない。でも、私の仕事を彼らができるかといえば、そんなことはしたくないと言うでしょう。やっぱりそれが棲み分けだと思うのです。日本は、もちろん生活が大変な方もいるのはわかりますが、全世界的にはまだまだ裕福です。例えば10万の給料がある人が8万で生活できたら心に余裕が生まれますが、1000万の収入で1300万使う人は余裕がありません。それは価値観の問題であり、そういう意味では視野を広げることがすごく大事だなと思います。世界を見渡せば紛争地とか大変な国はたくさんあって、こうしている間にも子どもたちが命を落としていくようなところがたくさんある。そういうことを考えると、私たちがやっていることはたかが知れたことだと思うのです。私は仕事でしんどい時にみるものがあります。アフガニスタンのペシャワール会というところで井戸を掘っている中村哲さんという方がいらっしゃいます。中村哲さんの本を読んだり、中村さんの話をイメージしたりすると、私はこんな平和な国で仕事がしんどいとか、日々面白くないとか言うのは何て贅沢なのだろうと、そういうふうにチャンネルを切り替える時がよくあります。上も下もみればきりがない。自分の立ち位置をどう捉えるかで幸せかどうかが決まるのかなと思うので、一律に考えない方がいいと思います。組合員の中にも私はこれでいいんですって方はいますよね?人それぞれです。何が苦しいのか、何が面白くないのか、何が不満なのか、本当に視点が違う。そういうことも含め、これからの活動に活かしてもらえたらと思います。

『ザッソー・ベンチャー
移動スーパー　とくし丸のキセキ』

西日本出版社（2018年8月）

講演者の住友達也氏が執筆された、書籍が発行されました。

「買い物難民」の問題を、自分たちの力で地域で解決しようと立ち上げた
「移動スーパー・とくし丸」のこれまでの“キセキ”が詰まった一冊です。

こちらもぜひ、お読みください!

論壇ナビ 2018

第9回：人口減少社会を日本はどう捉えるべきか

北九州市立大学法学部　講師　秦 正樹

先日、政府は、市町村の広域行政の新たな枠組みとなる「圏域」を法制化するとの方針を発表した。圏域とは、現在の市町村単位よりも広域の行政単位であり、この方針はまさに人口減少と高齢化がピークを迎える「2040年危機」への対応である。周知の通り、今後、日本はこれまで経験したことのない未曽有の人口減少を迎える。数年前に消滅可能性都市を発表して世間に衝撃を与えた、いわゆる「増田レポート」も人口減少社会と深い関わりを持つ。人口減少社会の問題は、社会に必要な機能を維持する担い手がいなくなることに集約される。たとえば、道路や水道などのインフラを保守する担い手の減少や、IT社会を支えるプログラマー不足は、つとに指摘されている。さらにいえば、高齢化によって献血者数が減少し、病院等での輸血が不足することや介護離職の増加も予想されており、生命に直結する問題でもある。こうした人口減少化の中で多くの自治体は、近い将来、公務員などの人材確保ができず、一自治体で単独で業務を完結することができなくなることが予想されている。上記の圏域構想はそうなることを織り込んだ「先手」でもある。（関心のある方は、河合雅司（2017）『未来の年表：人口減少日本でこれから起きること』講談社現代新書を参考にされたい）。

仮に出生率を上げるために今すぐ手を打ったとしても、その効果は数十年後にしか現れず、少なくとも2040年危機を回避する術にはならない。一般的には、人口減少社会は「悲惨で過酷な未来」のように映るが、この人口減少の危機こそが、日本にとってむしろ好機であると捉える論者もいる。いかにして人口減少を乗り越え、あるいは好機として捉えようとしているのだろうか。今回は、人口減少社会をめぐる諸論考の整理を通じて、その問題点と解決策を模索していきたい。

人口減少が引き起こす未来

岩崎博充（経済ジャーナリスト）**「日本人は「人口減少」の深刻さをわかってない：経済だけでなく社会全体の士気も弱っていく」**（『東洋経済オンライン』**2018年5月9日**）は、人口減少による若者の減少と高齢者の増加は、社会保障費の増大化と税収の減少をもたらし、現在でも危機的な日本の財政状況をさらに悪化させることを懸念する。また人口減少社会の重要な解決法の一つが「移民の受け入れ」であるが、これに関する日本の消極的な姿勢はさらにこの危機を助長させると考察する。また**丸山洋平**（福井県立大学特命講師）**「人口減少社会で進んでいるもの ―― 核家族化よりも単身化と家族の多様化」**（『THE PAGE』**2018年2月14日**）も、人口減少による未婚者の増加が長期化・蔓延化することによって単身世帯が増加し、介護などにおける家族の「無償の支援」という前提が崩壊することを指摘する。またそれに備えるための社会基盤づくりや地域づくりの重要性も説く。

人口減少はチャンス？

以上のように、人口減少社会は危機であることを前提としつつも、異なる見方をする論考もいる。たとえば**山下祐介**（首都大学東京教授）**「深刻な人口減少・少子化問題に「余計な手を打つ」この国の現実」**（『現代ビジネス』**2018年7月30日**）は、人口減少社会は問題としつつも、前述の報告書である「自治体戦略2040構想研究会第二次報告」において、その対応策を特定の方向に導こうとする政府の一部の勢力に惑わされてはいけないことを指摘する。また楽観的な予測としては、**大野和基**（医療ジャーナリスト）・**ジャレド・ダイアモンド**（UCLA教授）**「「日本の人口減少は喜ぶべき」ジャレド・ダイアモンドUCLA教授が語る少子高齢化の克服法」**（『BUSINESS INSIDER JAPAN』**2018年6月15日**）は、平均寿命の高い日本の特徴を指摘し、人口減少によって、スキルの高い高齢者と若者が切磋琢磨できれば、より豊かな社会になるとの見方を提示する。**荒川和久**（博報堂ソロ生活者研究ラボリーダー）**「「少子高齢化で社会が破綻」は大いなる誤解だ：就労者1人あたりの負担は必ずしも増えない」**（『東洋経済オンライン』**2018年8月14日**）は、単身高齢者の増加は、これまでのような社会的なしばりから解放され、個人間が相互に役に立つ循環性のある社会（ソロ社会）の実現を可能にするのではないかと指摘する。

楽観的に、しかし戦略的に

今回は、人口減少社会における日本のあり方に関する論考を整理してきた。それらの中には、人口減少社会を肯定的に捉えようとするものもあったが、しかし人口減少が完全にポジティブなものと言い切る議論は皆無であった。確かに人口減少社会は、移民受け入れを促すことで多様な社会を実現するかもしれないし、AI（人工知能）技術が手助けしてくれるかもしれない。とはいえ、社会システムの維持は、私たち一人ひとりの生活を維持することを意味しており、楽観と戦略の組み合わせこそが重要であるように思われる。

秦正樹（はた・まさき　政治行動論・政治心理学）

明日の組合政治活動のために（その二十五）

早稲田大学社会科学総合学術院　教授　篠田　徹

先日、連合政策・制度推進フォーラム（連合フォーラム）の総会で話をする機会を得た。首相経験者を含む関係議員本人や秘書、連合の会長、事務局長や関係部署、そして構成組織の役員など200名ほどが議員会館の会議場を埋めつくし、そのような場所に不慣れな筆者には良い経験であった。

話の要点は三つ。

第一に連合フォーラムは、日本社会の将来の骨格を作る重要政策実現のための機能集団になるべきだ。

連合はその30年の歴史の中で、中央省庁や首相官邸、政党、財界をはじめ各種団体に対して、政策制度要求活動を行ってきた。その結果、他国の労組には見られない政策要求のネットワークと政策協議の制度化を実現した。

その成果は今日、地方や地域にも及んでいる。現在47の地方連合は当該都道府県庁に対して毎年広範かつ詳細な政策制度要求を行い、それに対する懇切丁寧な回答と協議の場を持っている。

また同様のことは全国260の地域協議会においても実現しつつあり、近々日本の全ての地方自治体は連合と政策協議の機会を毎年持つことになる。

ただこうしたネットワークを持つことと、それを通じて政策を実現することはまた別の話である。正直言って、三十年の連合の政策制度要求活動の中で、我々の日常生活を変え、新たな生き方暮らし方をする手段となるような法律や政策を実現した記憶はない。

それが個人的な思い過ごしや、社会的に我々の日常生活や生き方暮らし方に問題がないのが理由であればいい。だがこの30年の日本は決してそういう状況でなく、また今日そうした変化を求める状況は一層高まっている。

もちろんこうした変化に我々がいかに対応するかは、まさしく政治が引き受ける問題であり、その結果これに政府が果たす役割は大きいはずである。ただそうした政治を実現し政府を動かすには、それを求める社会の声を高め、またその変化を主体的に担う具体的な行動が必要となる。

そこで第二の要点である。こうした変化をもたらすには、政治と社会のダイナミックなコラボが不可欠である。それは例えば1960年代前半に、アフリカン・アメリカンの投票権を実質化した公民権法と、長年の構造的差別がもたらしたアフリカン・アメリカンの貧困状態を打開しようと「貧困との戦争」政策を展開したア

メリカのジョンソン政権下で、労組、人権団体、政府、議会が組んだ類まれな政策実現の態勢に匹敵する。

1960年代のアメリカは、後半のベトナム戦争や様々な差別や価値観をめぐる社会的、政治的対立の深刻化によって特徴づけられる。けれどもそれは大胆に言えば、60年代前半に国民の間に広がった将来望む生活を実現する政治や政府への期待の高まりが前提にある。公民権や貧困との戦争政策は、そうした期待の産物であり、またその期待を更に高める要因ともなった。

そして1950年代から60年代半ばまでのアメリカの労働運動は、豊かな社会を実現し、その果実を配分する上で労使関係を最大限活用する一方、そこで蓄えた社会的影響力と鍛えた政治力で、政界や他の社会集団や運動、特にアフリカン・アメリカンや学生運動との連携を深めた。

この労組を媒介とした政治と社会のダイナミックなコラボの態勢こそ、60年代半ばの変化を用意する政治の力と変化を形にする政府の力をもたらした。

そして筆者が連合フォーラムに期待したのは、こうした社会と政治のコラボを促進する大事なエンジンの役割である。

では連合フォーラムがこうしたエンジンとしての働きをする意思と意欲、そのための努力を惜しまぬ覚悟を持てたとして、では何をするか。これが第三の要点だ。

すなわち筆者は、現在の日本で、我々の日常生活に根ざし、その生き方暮らし方に影響を与えながら、あるべき将来の社会をつくる重要政策は、地域と職場に人びとが繋がり、話し合い、支え合うことができるコミュニティづくりを推進するもので、地域では協同組合基本法、職場では職場対話の促進に主眼を置いた従業員代表法だと考える。

今後の日本社会のありようを表現する言葉として、「共生」のそれを選ぶことに多くの反対はないかもしれない。ただその具体的なイメージは、もうひとつはっきりしない。

そうした状況の中で、筆者はこの共生を、我々のこれからの日常生活の中でこれまで以上に大事な場所となってくる地域と職場におけるコミュニティづくりと考えたい。

もちろん人びとの様々な交わりは、そこにコミュニティを作り出すだろう。とはいえ地域と職場は、元々多様な利害や関心が錯綜しており、放っておけばそこには協調や協力よりも対立や対決の方が起きやすい。ハラスメントをはじめとする職場のいじめの問題はそのいい例であり、それは「ソフト労災」と呼ばれるほど、問題の深さと広がりは公共政策の対象と想定されるレベルに達している。

そこで地域でも職場でも、話し合いで物事を決め、問題を解決する一方、自分たちの未来を構想し、その実現の方途を共有する機会を多くの人びとに提供する制度が必要だ。それが地域においては協同組合を一定の基準を満たせば誰でも簡単に作ることができる法律であり、職場では、正規、非正規に限らず従業員が自分たちの働き方や関わる仕事について自由に発言し、それを通じて管理職を含め、企業や事業体の運営を「我がこと」として積極的に関与する状況をつくる職場対話促進の法律だ。

ただこれらの法律を作るには、多くの解決が難しい課題もある。その辺はまた次回に説明しよう。

「チェーンストア労働組合列伝」―― 第14回

― 川野正男と長崎屋労働組合（下）―

國學院大學経済学部　教授　本田　一成

4. 長崎屋労組の体制整備

経営者が「労働組合必要論者」であった長崎屋では、労組の結成は特段大きな問題が発生することなく円滑に進み、1969年に長崎屋労組が結成され、全繊同盟へ加盟した。この事実から、以後の組織体制の整備について順風満帆の展開が予想されがちであるが、結成直後にはいくつかの不穏な動きが発生しており、川野正男が対処に追われることになった。

まず、労組結成後1年が経過した1970年の年末に、北海道の旭川店で突如として全国一般の組織による少数派労組が結成された。第一報を受けた川野正男が全繊同盟本部のオルグとともに現地を訪れて調べてみると、数人の主婦パートたちが一時金を支給されない点に大きな不満をもち、地区労に相談に行ったことで組織化されたことがわかった。

川野正男は、複数の労組があることを良しとせず、単身で旭川に滞在し、長崎屋労組に一本化することを視野に入れて地区労のオルグと会って交渉したが、不調に終わった。このため、パートタイマーに対して、一時金の代替措置として上乗せのある高額賃金を支払っている事実を説明するなどに努力を集中した。

結局、財政上問題になる少数組合員に対する世話活動が放棄された形で、旭川支部は実態のない労組に転じ、全員が退職した時点をもって消滅した。余談になるが、東光ストア労組委員長の杉本尚、全ダイエー労組委員長の勝木健司が、後に北海道で川野正男と同じ対応を迫られ同じ結末を体験している。

こうした外部勢力とのせめぎ合いとともに、長崎屋労組には内部対立も発生している。当時業界全体に共通する傾向であるが、新規学卒者を中心に大量採用をはじめたため、学生運動の経験者が入社し、労組執行部と敵対的な態度と実行を通して、労組活動の不安定要素の一つになる場合があった。

長崎屋労組も例外ではなかった。例えば、結成直後には、正式名称として提案された全繊同盟長崎屋労組の「全繊同盟」の部分について執拗な反対意見が出されたことで、やや混乱した。また、賃金交渉が難航しはじめる局面では、絶対に要求100％獲得でなければ妥結を承認しない、といった主張が突然大きくなり、必要以上の締め付けが顕著になる場面があった。

高揚した意見は、各店舗の支部長に若い組合員を立てて、いわば傀儡の後ろ側から出されることが事態を複雑にしていた。川野正男は、黒幕の目途をつけたところで意を決し、主張があるなら堂々と主張しろ、隠れていないで自らが役員をやってみろ、口ばかりではなく実行力を示せ、と煽りたてて役員への立候補を促した。それに応じ

て、役員枠を超える多くの立候補者が並ぶ異例の事態になった。

だが、役員選挙が終わってみれば、先鋭的な候補者が落選し組合員たちの川野正男への信頼が確認された形となり労組内の不穏な雰囲気が抑制されはじめ、第4期からはほぼ正常化した。

長崎屋労組に限らず、結成直後から静かにはじまる労組の内外の不和の兆しを見つけて予防することも、初期の内部体制の整備にとって不可欠な活動の1つである。

5. 店内食事と寮の改善活動

社長岩田孝八の「高賃金、高生産性」の持論が追い風になり、長崎屋労組の賃金や一時金が常にトップクラスであったことは事実である。だが、目覚ましい妥結額の背後には、安直な解決を急がず全力で取り組む長崎屋労組の交渉能力があったことを見逃すべきではない。

それは、華々しい労働条件交渉の裏に回っていて地味だが、組合員にとって切実な就労環境に関する取り組みからうかがい知ることができる。1970年代初頭、チェーンストアに続々と入社してくる若年者や単身者は入寮して職場へ通勤し、休憩時間に店内の自社食堂で食事をとること（店食）が一般的であった。このため、改善すべき環境課題の上位にくるのは、住と食の問題であった。

長崎屋労組は、結成直後から店食の改善に早々に取り組み、まず1969年に5店舗の組合員に対して、アンケート調査を実施し、満足度が突出している店舗の水準を目標値とする改善を会社側に申し入れた。その結果、社長から改善の指示が出されることとなった。

1970年には、店食の標準メニューの導入、労使と調理師による店食委員会の設置と運営、改善後の食材費や備品費の会社側負担などを要求した。当初、会社側が費用負担を拒んで紛糾し決着しなかったが、組合員店食費の月間徴収による店食の運営で決着した。

だが、この後の労使は食費の個人負担分の値上げを巡り交渉が難航するようになる。店食の運営は、食材費の地域差や利用者数の規模によって各店ごとに食費が分散するため、食材費が高く利用者が少ない店舗では赤字額が膨らむ。したがって、全店舗共通の食費額の設定と、赤字を会社側が負担するのか労組が負担するのかが最大の争点であった。

赤字負担については、会社側が赤字の半額負担という回答が出されたが拒否し、食費の値上げ交渉を続けて会社側の全額負担で決着させた。1973年11月からの適用で、全店舗共通の1か月の1食から3食までの店食個人負担額が決定され、以後は定期的な労使協議の議題として店食改善交渉を終結した。ところが、赤字額が膨らみ続けたために、1974年以降、労使協議と団体交渉で、個人負担の増額や赤字の会社負担額のせめぎあいが続く。

一方、外食の傾向が強まるとともに、業界では会社補助を利用した運営から、利用者負担の原則による自主運営に切り替える動きが始まった。利用者が食材費や調理担当者の人件費などを負担する方式で、店舗ごとに店食の個人負担額が異なり、赤字額の徴収や黒字額の返還を行う。長崎屋労組は、1975年から自主運営へ切り替えることを決定し、取り組んできた店食問題に終止符を打った。

長崎屋労組は寮の改善にも積極的に取り組んでいる。当時の寮の各部屋の床面積は1人当たり2.5畳が標準で、収容人数は4畳半と6畳の部屋で2人、8畳で3人、10畳で4人であった。

設備面も貧弱であり、長崎屋労組は重要度の高いものから速やかに要求した。例えば、1970年冬には、労使協議会の交渉により、各部屋はこたつ暖房一式（電気ごたつ、こたつ布団、下敷き、こたつ板）が完備され、寒冷地の寮ではこたつ暖房

と、石油ストーブ完備か暖房手当の支給を選択できるようになった。1971年夏は、寮の各室に網戸や扇風機を設置させた。

さらに、長崎屋労組は1972年以降、寮の改善から社宅や持ち家へと取り組みを広げた。具体的には、入社後結婚までは独身寮、結婚後は家族構成に見合った社宅への入居と自己資金の確立を目指し、貸付金制度の整備によって定年までに持ち家を取得できる「住宅総合対策」を策定し、住宅問題に関する労使交渉を始めた。

こうした長崎屋労組の内部体制整備や多様な初期活動で、手腕を最大限に発揮する川野正男を支えたのは、後に2代目の委員長に就任することになる書記長の狐墳英毅であった。

狐墳英毅は、1942年、中国山東省済寧県で生まれた。終戦後、1946年に母親の故郷の福島県会津へ引き揚げ、1947年には父親の故郷の栃木県足利市へ移住した。ただし、中国からの引き上げは過酷で済寧から青島、それから佐世保と40日間かかったルートで、途中で急性肺炎とおたふく風邪の併発で生死をさまよった。このため、帰国後も17年間にわたって、その時の類似症状をともなう奇病に悩まされた。

狐墳英毅は、栃木県立足利高校を卒業後、日本大学法学部へ進学した。1964年に卒業し、別の内定企業を辞退して上場したばかりで勢いのある長崎屋に入社した。入社直後には、悩み続けてきた問題の解決に動く決心をした。昇進の見込みも蹴って身体を優先し、奇病完治のために受けた10時間に及ぶ大手術は成功した。

狐墳英毅の配属は小田原店の寝具担当であったが、子供服担当に変わった際に本社の子供服部長であった川野正男の部下となった。この出会いによって、川野正男の信頼を受け、長崎屋労組の第2期に副委員長、第3期と第4期には書記長に就任した。

1974年の定期大会の演壇には、退任挨拶の途中であふれる涙をハンカチで拭う川野正男の姿があった。さっそく後任の狐墳英毅が第5期から委員長に就任し、日本全国の労組が熱狂した「74春闘」に突入した。狐墳体制の長崎屋労組は、ワッペン着用や時間外就労拒否といった戦術を駆使して賃金交渉に臨み大きな成果を上げた。第8期の1977年まで委員長に就任し、後任の玉木一孝に長崎屋労組の将来を託することになる。

6. おわりに

1978年、巨大な全ダイエー労組が一般同盟からゼンセン同盟へ移籍加入を果たした。全ダイエー労組と二頭立てとなる前の時期の長崎屋労組は、賃金交渉においても一時金交渉においても、常に先陣を切って粘り強い交渉を見せ、着々と高額の妥結を実現し、流通部会の結成直後から加盟労組の労働条件の向上を牽引した。また、正月営業への取組みでも大きな成果を上げていた。

チェーンストア業界で功績が際立つ長崎屋労組の初期活動では、労組を誕生させて基本路線を確立した川野正男と、その川野正男を支えながら労組活動を拡充して大きく成長させた狐墳英毅のリーダーシップの競演が光っていた。長崎屋労組が2007年にドン・キホーテ傘下に入って以降もしっかりと組合員たちを守り続ける事実を、静かに燃える両リーダーの姿と重ねることができる。長崎屋労組の財産は、現労組役員へ脈々と受け継がれている。

執筆者の本田一成氏が、本連載に関連する新著『オルグ!オルグ!オルグ!　労働組合はいかにしてつくられたか』(2018年、新評論刊、384頁)を発行しました。割引注文書は、office.orgorgorg@gmail.com まで。

『社会関与を考える』

（公社）国際経済労働研究所の第4回運動会（労働調査運動交流会）で企画した、「社会関与を考える」では、社会関与の高い組織にヒアリングを行い、その思いや背景、具体的な取り組みを多くの労組に知っていただく機会となりました。その内容をまとめたポスターをご紹介します!アサヒビール労働組合、味の素労働組合、阿波銀行従業員組合、キリンビール労働組合、TOTO　UNION、パナソニック ホームズ労働組合の順での掲載を予定しています（研究所HPからもご覧いただけます）。

ヒアリングをもとに、（公社）国際経済労働研究所　作成

「社会地域」でもありたい姿を実現する
～“社会関与”の取り組み事例～

アサヒビール労働組合

1．取り組みの位置づけ

■Catch up for 2020～人生の充実に向けて～

「前向きな自分磨きと、変化を先回りした考動」

地域・社会と関わることは、視野を広げること、と位置付け。活動方針のドメインに**「社会地域」**を取り入れ、組合員が生活・職場に加えて、社会地域でもありたい姿を実現することを目指す。

理念・ビジョンは一般組合員と一緒に議論して作成。

アルコールを扱う企業として、本部では**「適正飲酒」**や「食べ残しゼロ3010運動」など、より良い食文化・酒文化を醸成し、広げていくための活動も行っている。

2. 社会関与の高い背景

■アサヒビールのＤＮＡ

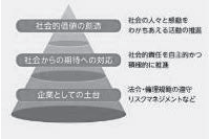
【会社】ブラザー・シスター制度（新入社員教育制度）

新入社員一人ひとりに指導役として、先輩社員が張り付いて**「おせっかい」**を焼きながら指導している。お互いに高め合い助け合うというアサヒビールのDNAが育まれ、社会・地域でも活かされている。

【労組】支部が主体的に活動

学び、社会貢献、土台整備（職場環境）について担当をつけしっかり活動している支部もあるため、本部からの指示がなくても活動ノウハウが蓄積され引き継がれている。

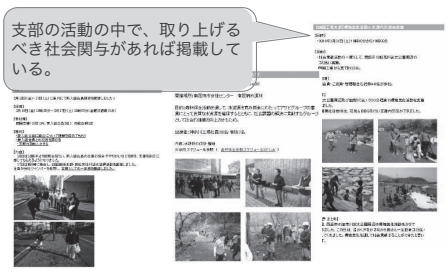
会社のＣＳＲ以前にそもそも**「おせっかい（=他人に関与する）」**な人が多く、組合でも思いを持って活動している。



3. 組合からの情報発信

■HPや機関誌を通じて情報を発信

支部の活動の中で、取り上げるべき社会関与があれば掲載している。



4. 具体的な活動

■適正飲酒活動

「One word:適正飲酒」
飲み会の開始時にその日の適正飲酒ルールを決め、乾杯する。
①誰でもわかる簡潔なものに
②まず意識してやってみる

お酒を扱う会社として責任・行動を自覚することを目的にしています

■その他の活動

・家族を巻き込んで、地域での清掃活動
・東山動物園での清掃活動
・北海道では工場と営業所と共同で雪かき
・植樹・森林保全活動　等

■ＫＩＤＳプロジェクト（会社取り組み）

「クリスマス会」「ボウリングとニュースポーツ大会」「国立夜須高原自然の家で～一日満喫！！」など様々なイベントを行っています。

諸々の事情により親元を離れ施設で生活している子どもたちに、社会と接点を持たせ将来生きていくための社会性を身につける手伝いを行っている。

→労働組合の活動は内発的。
「思い」があるから続けている。

5. その他

「おせっかい（人のため、他人に関与する）」はアサヒビールの素晴らしいＤＮＡだと思っています。
また、社会関与は支部が主体的に想いを持って続けています。
その輪を広げるために家族や友達、会社との共催も行い、色々な人に関与して頂いています。

アサヒビール労働組合
副中央執行委員長
藤原　志穂 様
中央書記長
熊谷　直記 様

(C) 2018 International Economy and Work Research Institute

公益社団法人国際経済労働研究所
第53期総会（2017年度事業・財務報告）

2018年6月27日（水）、大阪府立労働センター（エル・おおさか）南館1023号室において、（公社）国際経済労働研究所第53期総会が開催された。総会では、第1号議案（第52期事業報告）、第2号議案（第52期財務報告）、第3号議案（役員異動）、第4号議案（公印規則の改定）、第5号議案（役員人事）に関して審議が行われ、満場一致で原案通り承認された。以下では主要な項目を掲載する。なお、紙幅の都合上、一部表現を変更、割愛した部分がある。

◆第1号議案

2015年6月、研究所では「中期事業計画」を策定した。国際経済労働研究所が労働調査運動のセンターであり、公共政策を形成するシンクタンクであり、労働組合員が議論する場、学習する場であるためのロードマップとなるものである。以下の2017年度事業報告は、この「中期事業計画」に沿って進められたものである。

ネットワークの拡大

Ⅰ. オルグ　　会員組織の倍増

A. 会員組織の拡大

現在（2018年3月31日時点）の正会員数は、66組織である。2017年度は、新たに西日本旅客鉄道労働組合が加入した。

Ⅱ. 組織体制　　内外連携強化と格子型組織

A. オルグ委員会から組織委員会と総務委員会への分化

組織委員会、研究委員会、総務委員会、情報公開委員会の4つの委員会に分化し、研究所内の対応部門との緊密な連携のもとで組織が運営される体制への再編を予定している。委員会は、会員組織で構成され、企画、運営方法、予算等を理事会（研究所の業務執行の決定等を行う）にかける前に、専門的かつ詳細に議論する予備的審査、審議のための合議体として位置づけられる。2017年度は中期事業計画に基づき、オルグ委員会から分化した組織委員会と総務委員会の2つの会議体で研究所の運営を議論した。組織委員会では、オルグの展開について検討し、会員の知りたい情報を自ら調査研究するという「労働調査運動」としての共同調査や研究プロジェクトの方向性を議論した。総務委員会では、会員が担う研究所として研究所全体の管理体制と、自分たちに必要な情報は自ら得るという労働調査運動ならではの情報発信の方向性を議論した。

労働調査運動の実践

Ⅲ. 調査研究　　運動としての調査研究への深化

A. 共同調査

A－1. 第30回共同調査（ON・I・ON2）「組織への参加関与意識と働きがい」

1990年にスタートし、近年は、労働組合を運動体として本来の参加関与型組織として再生していこうという「運動のための」調査研究としての位置づけが明確となってきた。経年の定点観測調査としても定着するとともに新規参加も続いており、参加組織数360・参加組織人員240万人に達している（2015年度末のデータベース更新時点。随時拡大中）。

A－2. 第42回共同調査（DURIAN／PANDA）「海外ワーク・モティベーション調査」

2017年度は、タイ、マレーシア等の日系現地法人を対象に行われ、分析結果を基に各企業の経営者・人事担当者に対する提言が行われた。

A－3. 第44回共同調査（ON・I・ON3）「生涯生活と生きがい」

2017年度は、サンプル調査も含め、新たに5組織の参加を得て、データの蓄積を進めた。また、分析を具体化していくために報告書の作成も進めている。

A－4. 第49回共同調査「企業制度・施策に関する組織調査」

2015年度にスタートして以来、参加組織の拡充につとめ、2017年度報告書を作成した。

A－5　第51回共同調査「組合員政治意識総合調査」

2017年7月に行われた第48回衆議院選挙に際し、組合員を対象とした政治意識総合調査を実施した。

B. 研究プロジェクト

B－1.「生涯生活構造」（主査：八木専務理事、事務局：依藤研究員、宮田オルグ、宮田準研究員）

ライフパタン研究会を中心に、人は、変化が大きい成人に至るまでの過程だけでなく、生涯にわたって発達するという生涯発達心理学に着想を得、人生の構造を明らかにするべく研究を継続している。その中心をなす概念として、「人の生涯にわたる発達のモデルは単一のコースではない」との仮説を立て、得られた結果から多変量解析により、人生のあり方のパタンーライフパタンーの抽出を目指している。

2017年度は各領域の構造化と、「社会が必要とする活動量が当該社会の構成メンバーに過度の負担を強いることなく、社会全体として満たされている状態」である“球体性”の表現方法について引き続き検討した。さらに、“球体性”の表現方法を経験的に検証するためのデータの蓄積と、データベースの整備にも力を入れた。

B－2.「働きがいと制度・施策」（主査：八木専務理事、事務局：藤原オルグ、坪井準研究員）

この研究プロジェクトは、長年の「働きがい研究」を受けて、新たに立ち上げ展開しているものである。研究所では、ON・I・ON2調査の調査結果に基づき、「働きがいのある職場」づくりに向けた提言活動などの支援を行ってきた。この研究プロジェクトでは、こうした提言活動を学術的側面から支え、さらに新たな知見を生みだすことで広く社会に貢献してきた。これまでにワーク・モティベーションに関わる意識データベースを構築し、企業業績との関係についての研究、およびその成果の公表等を進めてきている。2017年度には第49回共同調査のデータベースとON・I・ON2調査による意識データベースとを結びつけた分析を行うとともに、分析結果についての議論を進めた。分析から得られた知見については、第49回共同調査2017年度報告書の中で報告を行った。

B－3.「労使コミュニケーションの深化を求めて」（主査：菊池前所長、事務局：玉置主査研究員、佐藤管理員）

正規・非正規を問わず「働く者」の要求・希望を実現するためには、これまで以上に経営の在り方にまで踏み込み、さらには“労働組合の社会的責任”の視点に立った「労使コミュニケーション」（話し合い・協議・交渉）の深化・展開が必要となる。本プロジェクトは、参加各組合の経験発表・討論を通じて、異業種・他組合の経験に学び合い、対経営活動の活性化を目指すべく、2013年度、11組織が参加してスタートした。2016年度は「人事評価制度改定をめぐる労使コミュニケーション」、「ダイバーシティ推進の取り組み」、「＜女性の活躍＞をめぐる労使コミュニケーション」といったテーマで議論を行った。研究会の開催は第8回をもって2016年度中に終了し、2017年度は報告書作成について議論を進めた。

B－4.「労働組合組織と活動のあり方」研究プロジェクト（主査：八木専務理事、事務局：藤原オルグ、宮田オルグ、依藤研究員）

第30回共同調査（ON・I・ON2）では、労働組合への関与・評価を測定し、どの活動が労働組合の運動性を高めているかについて、意識変数から明らかにしようとしていたため、抽象度が高かった。そこで、どのような具体的な仕組みを持ち、どのような活動や取り組みをしている組織が組合関与や評価が高いのかをテーマとする、新たな共同調査を立ち上げる。この新共同調査設計のため、2017年度は基礎的な議論を行う研究プロジェクトを発足させた。初年度はプロジェクト発足のためのオルグ、基礎的な情報収集を行った。

B－5.「AI社会に生きる」研究プロジェクト（主査：本山所長、事務局：八木専務理事、薗田研究員、藤原オルグ、新倉準研究員）

「人工知能」（AI）と「ビッグデータ」技術の爆発的な進展は、「サイバー空間」の性格を根本的に変え、いまやAI社会の到来は不可避であるといえる。一方、AIに対し、対抗できる理論はまだ発表されておらず、働く者の立場から、この議論を行うことが必要である。2017年度は、参加組織のオルグおよび現在のAI研究に関する動向調査や、背景知識の整理等、研究プロジェクトの準備を進めた。労働界からは、連合のほか、産業別組織を中心に11組織の参加が決定した。

C. 研究ワークショップ

C－1.「産業間エンゲージメント（関与）」

2010年度から2013年度にかけて行われた「日本の強み・弱みーその仕分けー」研究プロジェクトの議論の一部を引き継ぐ形で、第Ⅰ期が2014年度に、第Ⅱ期が2016年度から2017年度に実施された。第Ⅱ期には最終的に23組織が参加した。本ワークショップは、社会の様々な産業で生じている課題について、たとえ他産業の組合員であろうと、組合員一人ひとりが自分たちの問題として捉え自ら動くことが必要であるという趣旨のもとで行われた。

D. 受託調査研究・その他

「働きがい」調査や調査コンサルテーションの受注によって、かかる分野での相当な成果が蓄積されてきたが、公益の観点からできるだけ共同調査研究との提携を基本に展開した。個別の詳細はここでは割愛する。

Ⅳ. 教育機能　　運動論と労働教育の体系化

ON・I・ON2研修（ON・I・ON2の成果を生かした、これからの組合活動のあり方を検討するセミナーおよび参加関与型の推進方法に関する研修プログラム。（株）応用社会心理学研究所に委託）をはじめ、ON・I・ON2公開セミナー、ON・I・ON2公開講演会を実施した。また、共同調査や受託調査の成果を生かした講演、分析会議、新しい共同調査設計のためのヒアリングなどを実施した。

Ⅴ. 情　報　公　開

マスコミやインターネット等を通じて、世の中には情報が氾濫している。しかし、必要な情報、正しい情報が必ずしも得られるとは限らない。研究所が設立以来取り組んできた労働調査運動は、自分たちに必要な情報を自らの手で得て、運動を進めていくものであり、この運動は、現在においてもなお一層重要である。会員や労働組合、研究者を巻き込み、労働運動をはじめとする社会的運動に資する情報発信をめざし、2017年度は以下のような活動を行った。

A. ウェブサイト

『Int'lecowk』の記事を、発刊後3カ月をめどにウェブサイトに公開することとした。今後、順次公開していく予定である。

B. 出版

機関誌『Int'lecowk（イントレコウク）―国際経済労働研究』　2017年度の特集タイトルは以下の通り。

巻号		特集名
2017年4月号	1069号	付加価値の「WIN-WIN最適循環運動」
2017年5・6月号	1070号	労働組合の組織化を考える
2017年7月号	1071号	2016年参議院選挙にみる、組合員の政治意識
2017年8月号	1072号	2017春闘―成果と今後の課題（前編）
2017年9月号	1073号	2017春闘―成果と今後の課題（後編）
2017年10月号	1074号	第４次産業革命と労働・生活構造の激変
2017年11・12月号	1075号	総会記念講演　協力社会の進化と他者評価
2018年1月号	1076号	[座談会]労働・社会の未来を語る
2018年2月号	1077号	2018春闘方針
2018年3月号	1078号	産業間エンゲージメント運動の取り組み

Ⅵ. 情報管理　　知見発信を支える環境づくり

IT環境改善およびセキュリティ強化

様々なライフスタイルに合わせた働き方に対応するIT環境の整備を行ために、クラウドツールの利用といった新しい技術やサービスの導入を検討し改善に取り組んだ。

挨拶をする
板東　慧 会長

挨拶をする
松浦昭彦 理事長

第1号議案の
基調報告を行う
本山美彦 所長

議長に選任された、
UAゼンセン 流通部門
西尾多聞 事務局長

議案について説明する
八木隆一郎 専務理事

◆総合記念講演、労働調査運動交流会

総会後、総会記念講演として、住友達也氏（株式会社とくし丸代表取締役）をお招きし、「～地域スーパー・個人事業主と連携し、地域連合を目指す～『高齢者を支える移動スーパーの役割』」をテーマに講演いただいた。こちらの講演記録は、本号で掲載している。

総会記念講演後は、今回で第4回目の開催となる、「労働調査運動交流会」（以下、運動会）を行った。労働組合や研究者を中心に約80名が参加し、積極的に交流がはかられた。運動会では、「社会関与を考える」の企画を行い、社会関与の高い組織の事例発表およびポスター掲示を行った。事例発表では、パナソニック　ホームズ労働組合、味の素労働組合から、活動にかける思いや具体的な内容を紹介いただいた。この企画のポスター内容は、研究所ウェブサイトで公開するとともに、本誌でも順次紹介していく。また、運動会後には、総務委員会主催で二次会も開催され、さらに交流が深められた。

運動会会場の様子。積極的に交流がはかられ、大変盛り上がった。

今月の北米

第6回:米国、カナダのローカル紙に見る素顔の北米社会

米国、カナダのローカル紙に見る素顔の北米社会を紹介する「今月の北米」。ここのところいわゆる中西部のローカル紙の記事を紹介している。これらはいわゆる「トランプ王国」の一画である。

今回も今年の五月に続いて、また中西部でも西よりでカナダと国境を接するミネソタ州の最大都市ミネアポリスを中心に発行されるStar Tribuneを取り上げる。ただし今回は前回のように一面だけではなく、全編をざっと紹介する。というのもそれらはこの地域の日常を特徴的に映し出しているからだ。

まずこの日の一面ならびにA面(それぞれ複数頁)とされる全国面の真ん中は、先ごろ亡くなった共和党リベラルの重鎮で元大統領候補のジョーン・マケイン氏の議会での葬儀の模様、その下はやはり最近亡くなったソウルの女王で公民権運動の歌姫として長く広く慕われたアレサ・フランクリンの地元デトロイトでの葬儀(ビル・クリントン元大統領も列席)の模様が、何枚もの大きな写真と共に報じられている。

だが一面の一番上と中の1頁は、細長くミネソタの東北端に広がる五大湖の一つ、スペリオル湖でカヤックを楽しんでいた五人家族が誤って転覆し、父と子供3人が亡くなった話だ。ちなみに子供は、3、5、9歳でこの辺の典型的な家族がよく楽しむレジャーにまつわる悲報だ。

アメリカ国民の多くが知っている上院議員とソウル歌手の死と、無名の地元の家族のそれを同列に扱う編集の心意気が伝わる。

B面は地域版でミネアポリス・セントポール都市圏、ミネソタ州及び隣接州周辺の出来事を扱う。

天気予報や訃報、公報といったどこの新聞にもあるこのB面のお決まり記事に並んで、この日は地元政治家や行政トップの動向、マイノリティ・グループの諸活動、今秋の州知事選、地域福祉、夏季道路工事、女子カーリング大会など大小さまざまな話が載っていたが、B面トップは、ミネソタ州が全米3位の高いボランティア参加率を記録し、その代表例として最近始めたあるボランティアの話が写真と一緒に大きく報じられている。

興味深いのは、それが「信念・倫理」といったジャンルで扱われており、誰かを助けるために深く関わることが、この辺の人びとのあるべきライフスタイルとして描かれている点だ。もっともこの点は、地域を問わず多かれ少なかれ見られることだが。

そしてC面がスポーツだ。ここはおそらく読者の間で最も人気のあるところだと思うが、この日の最初と最後の4頁は高校フットボールの記事が埋め尽くした。中西部はアメリカでもフットボールの人気が高いところだが、そこでの最大の関心は地元高校の試合に向けられる。

地元の高校のフットボールの試合では、当該高校の生徒以上に親や関係者が熱心なのはアメリカのどこでも見られる光景だが、中西部の場合、かつての日本の父子がキャッチボールに興じるように、地元の高校でのプレーを夢見ながら、小さい頃からフットボールが親子の絆をつくる。

この日のスポーツは、この高校フットボールを番外編

に、本編は地方競馬の出走馬の話を皮切りに、サッカー、NFL（プロフットボール）、MLB（メジャーリーグ）、大学フットボールと進んでいく。もちろんいずれも地元チームの動向が中心だ。

ミネソタには、東西海外主要都市や中西部のシカゴのような巨大なマーケットになる大都市圏がないにもかかわらず、すべてプロスポーツチームが存在する。ちなみにこれから年末にかけて州民の日曜の普段着は、地元のプロフットボールチームであるバイキングスのユニホームになる。

D面はビジネスで、パイプライン増設が予定される特別保留地の先住民がこれを認めた記事、ミネアポリス大都市圏の住宅建築着工件数が漸増した話、更にミネソタに豊富にある天然資源採掘事業といったところが紙面を賑わす辺りがここらしい。

そしてこのあとに続く三つの面が、また中西部らしいのだが、ひとつはバラエティと呼ばれる面で、これは地元の生活のさまざまな面を取り上げる。映画館案内、テレビ番組表、クロスワードパズル、漫画のほかにペットや改築といったいつもの話に加えて、この日は、夏のミネソタ最大のイベント、州祭がいかに多くの州民に愛され、1ヶ月にわたり街中の広大な敷地で数多くの出店が立ち並び硬軟各種イベントが繰り広げられる年中行事が、州民のこの時期の日常生活に深く溶け込んでいるかを描いている。この日はこの州祭の特集面もあった。

次がドライブ面。これは基本的には自動車販売の宣伝が主な内容だが、運転や自動車にまつわる記事もある。この日はなお州民の間で根強い人気のクラッシクカー（第一次大戦後から大恐慌までの間に製造された）が話題の中心だ。

そして最後が、INSPIREDと銘打たれた面で、これはこの日曜版ならではものだが、いってみれば万人生、生活相談の拡大版のような内容だ。この日は庭のメンテナンスの話と、子供が巣立った後の寂しさからいかに立ち直るかといういわばカウンセリング的な記事が主なものだ。

特に後者は多くの場合子供が他の州に進学、就職することが多い、中西部ならではのものだろう。

本連載では、以下の複数コラムを毎月数本ずつご紹介しています。

①「今月の進歩派社会政治」：英語で読める欧米進歩派雑誌の社会政治関連記事

②「今月の社会政治論文」：英語で読める欧米学術雑誌の社会政治関連論文

③「今月の社会政治本」：英語で読める欧米社会政治関連書籍

④「今月の社会政治レポート」：英語で読める欧米シンクタンク報告

⑤「今月の社会政治記事」：英語で読める欧米新聞の社会政治関連記事

⑥「今月の北米」：米国、カナダのローカル紙に見る素顔の北米社会

主要経済労働統計

p:速報値(preliminary)　r:訂正値(revised)

年月	労働力人口		職業紹介		税込現金給与総額	実質賃金指数	総実労働時間	消費者物価指数 C.P.I		全国勤労者世帯家計収支(168都市町村)	
	雇用労働者	完全失業者	月間有効求人数	有効求人倍率	(全産業)	(全産業)	(全産業)	東京都区部	全国167都市町村	実収入	実支出
	万人	万人	千人	倍	円	2010=100	時間	2015=100		円	円
2014	5,595	285	2,238	1.11	316,567	95.5	145.1	99.3	99.2	521,589	412,133
2015	5,640	222	2,334	1.20	313,801	94.6	144.5	100.0	100.0	525,669	413,778
2016	5,729	208	2,570	1.39	315,590	100.7	143.7	99.8	99.9	526,973	407,867
2017.4	5,757	197	2,677	1.38	275,224	87.5	148.0	99.9	100.3	472,047	417,699
5	5,796	210	2,615	1.36	269,968	85.6	139.6	100.1	100.4	421,497	428,572
6	5,848	192	2,632	1.41	433,043	137.6	149.1	99.9	100.2	735,477	438,138
7	5,839	191	2,617	1.47	370,823	118.1	145.9	99.7	100.1	598,042	425,982
8	5,840	189	2,661	1.51	273,886	87.0	139.2	100.1	100.3	485,099	385,540
9	5,866	190	2,720	1.54	267,248	84.6	144.0	100.1	100.5	437,497	374,182
10	5,877	181	2,800	1.58	267,433	84.6	144.5	100.2	100.6	501,416	399,516
11	5,865	178	2,787	1.63	277,885	87.6	145.6	100.6	100.9	433,186	383,057
12	5,863	174	2,725	1.69	551,896	173.5	144.2	100.9	101.2	940,875	509,897
2018.1	5,880	159	2,780	1.59	272,902	85.6	133.8	100.8	101.3	442,129	399,428
2	5,875	166	2,839	1.68	265,434	83.3	139.0	100.5	101.3	505,989	373,107
3	5,872	173	2,893	1.62	284,367	89.5	142.7	100.5	101.0	453,676	415,354
4	5,916	180	2,786	1.49	276,663	87.3	146.2	100.5	100.9	495,370	425,096
5	5,931	158	2,753	1.47	275,508	86.7	140.0	100.5	101.0	439,089	312,354
前月比(%)	0.3	−12.2	−1.2	−1.3	−0.4	−0.7	−4.2	0.0	0.1	−11.4	−26.5
前年同月比(%)	2.3	−24.8	5.3	8.1	2.1	1.3	0.3	0.4	0.6	4.2	−27.1
資料出所	総務省 労働力調査		厚生労働省 職業安定業務統計		厚生労働省 毎月勤労統計調査			総務省		総務省 家計調査	

年月	生産指数(鉱工業)	生産者製品在庫率指数(鉱工業)	稼働率指数(製造工業)	機械受注(船舶・電力除く民需)	工作機械受注総額	建築着工総計(床面積)	企業倒産(負債総額千万以上)	貿易統計		
								輸出	輸入	差引
	10=100	10=100	10=100	億円	100万円	1000㎡	件数	百万円		
2014	98.9	109.3	101.4	97,805	1,578,546	130,791	9,731	73,093,028	85,909,113	-12,816,085
2015	97.4	115.0	94.8	101,838	1,480,592	129,604	9,543	75,613,929	78,405,536	-27,916,069
2016	97.6	114.2	97.6	103,098	1,250,003	133,012	8,446	70,035,770	66,041,974	3,993,796
2017.4	103.8	114.7	104.1	8,359	133,701	11,874	680	6,329,427	5,850,260	479,167
5	100.1	112.5	99.8	8,055	129,887	11,219	802	5,851,174	6,057,589	−206,415
6	102.3	110.4	101.9	7,900	142,967	12,357	706	6,608,422	6,166,997	441,425
7	101.5	113.3	100.1	8,533	133,536	11,571	714	6,495,231	6,073,239	421,992
8	103.5	108.6	103.4	8,824	133,536	11,473	639	6,278,566	6,169,075	109,491
9	102.5	110.3	101.8	8,105	149,088	11,651	679	6,811,071	6,147,088	663,983
10	103.0	114.2	102.0	8,509	140,661	11,600	733	6,693,594	6,412,909	280,685
11	103.5	111.1	102.0	8,992	158,496	11,591	677	6,921,010	6,813,897	107,113
12	106.5	110.5	104.9	8,060	165,902	10,151	696	7,303,877	6,947,698	356,179
2018.1	99.3	114.2	97.2	8,723	154,391	9,468	635	6,086,276	7,034,545	−948,268
2	102.7	114.0	101.9	8,910	155,194	10,083	617	6,463,307	6,463,409	−102
3	104.1	117.1	102.4	8,566	182,860	9,990	789	7,382,565	6,589,334	793,322
4	104.6	113.8	104.2	9,431	163,063	11,733	650	6,822,349	6,201,554	620,795
5	104.4	113.9	102	9,079	149,244	10,912	767	6,323,560	6,906,909	−583,349
前月比(%)	−0.2	0.1	−2.1	−3.7	−8.5	−7.0	18.0	−7.3	11.4	−194.0
前年同月比(%)	4.3	1.2	2.2	12.7	14.9	−2.7	-4.4	8.1	14.0	182.6
資料出所	経済産業省			内閣府 機械受注統計調査	日本工作機械工業会	国土交通省 建築着工統計調査	東京商工リサーチ	財務省 貿易統計		

Project News

研究プロジェクト概要と各回のテーマ・報告者

生涯生活構造研究　主査：八木　隆一郎（専務理事・統括研究員）

ライフパタン研究会を中心に、人は、変化が大きい成人に至るまでの過程だけでなく、生涯にわたって発達するという生涯発達心理学に着想を得、人生の構造を明らかにするべく研究を継続している。その中心をなす概念として、「人の生涯にわたる発達のモデルは単一のコースではない」との仮説を立て、得られた結果から多変量解析により、人生のあり方のパタン―ライフパタン―の抽出を目指している。これまでに、試みに年齢を軸にした場合のライフパタン抽出を行っており、そのアルゴリズムは発見・開発されている。また、仕事生活と家庭生活と趣味や地域などの第3生活領域、ストレス、メンタリング、ゆとり、生き方受容、生き方志向など各領域の基本設問が完成し、各領域への積極的関与と応答性を含む、より踏み込んだ関わり（「家族する」「会社する」「地域・社会する」）について概念整理・設問設計を行い、分析仕様の検討も進んでいる。2014年度にはこの研究の知見を用いた第44回共同調査ON・I・ON3を発信した。

日　程

<2015年度>　※第1回～第3回は省略した。

第4回　2015年8月20日
　生活関連の企業制度施策設問項目について
　大浦　宏邦　氏（帝京大学文学部　教授）
　三川　俊樹　氏（追手門学院大学心理学部　教授）

第5回　2015年8月25日
　カフェテリア項目設計、および全体のストーリーについて
　古川　秀夫　氏（龍谷大学国際文化学部　教授）
　井田　瑞江　氏（関東学院大学社会学部　准教授）

第6回　2015年9月10日
　生育歴項目検討
　井田　瑞江　氏（関東学院大学社会学部　准教授）
　大野　祥子　氏（白百合女子大学）

第7回　2015年10月24日
　生育歴項目検討2
　大野　祥子　氏（白百合女子大学）
　神藤　貴昭　氏（立命館大学文学部　教授）

第8回　2015年11月13日
　ON・I・ON3で扱う領域全体の概念図の検討
　川崎　友嗣　氏（関西大学社会学部　教授）
　古川　秀夫　氏（龍谷大学国際学部　教授）

第9回　2015年12月15日
　ON・I・ON3で扱う領域全体の概念図の検討2
　大野　祥子　氏（白百合女子大学）
　三川　俊樹　氏（追手門学院大学心理学部　教授）

第10回　2016年2月2日
　ON・I・ON3報告書の検討1
　神藤　貴昭　氏
　山下　京　氏

<2016年度>

第1回　5月26日
　ON・I・ON3調査票の見直し
　川崎　友嗣　氏（関西大学社会学部　教授）
　神藤　貴昭　氏（立命館大学文学部　教授）

第2回　6月10日
　ON・I・ON3報告書、分析後再検討
　山下　京　氏（近畿大学経営学科　准教授）
　大野　祥子　氏（白百合女子大学）

第3回　10月7日
　ON・I・ON3報告書、分析とストーリー
　大浦　宏邦　氏（帝京大学文学部　教授）
　神藤　貴昭　氏（立命館大学文学部　教授）

第4回　11月11日
　ON・I・ON3報告書、分析とストーリーについて2
　川崎　友嗣　氏（関西大学　社会学部　教授）

第5回　2月16日
　ON・I・ON3報告書、分析とストーリーについて3
　山下　京　氏（近畿大学　経営学部　准教授）
　大野　祥子　氏（白百合女子大学）

働きがいと制度・施策　主査：八木　隆一郎（専務理事・統括研究員）

「働きがい」はON・I・ON2調査のテーマの1つであり、これまで研究所は調査結果を用いて労働組合活動の重要な柱の1つである「働きがいのある職場」づくりに向けた提言活動などの支援を行ってきたが、より充実した支援を行うためには最新の学術的な働きがい研究を継続的に積み重ねていくことがあわせて重要である。これまでにワーク・モティベーションに関わる意識データベースを構築し、企業業績との関係についての研究およびその成果の公表等を進めてきた。今後は企業制度・施策の実態を把握するための調査を実施するとともに、意識データベースとのリンクによって、企業制度・施策が組合員の意識に与える影響を明らかにしていく。研究結果は、第49回共同調査企業制度・施策に関する組織調査として発信する。あわせて、正社員と非正規従業員の働きがいに関する分析や、流通業従業員を対象とした働きがいの分析を行い、得られた知見や成果を発信していく予定である。

日　程

第1回　2016年5月20日
　「人事制度・施策が企業内賃金格差に与える影響」
　菊谷　達弥　氏（京都大学経済学部　准教授）
　「第49回共同調査 速報報告内容の共有」
　坪井　翔　氏（国際経済労働研究所　準研究員）

第2回　2016年9月7日
　「年代別分析結果の報告」
　田中　宏明　氏（国際経済労働研究所）
　「制度施策に関する分析方法」
　坪井　翔　氏（国際経済労働研究所　準研究員）

第3回　2017年1月10日
　「第49回共同調査 分析結果報告」
　坪井　翔　氏（国際経済労働研究所　準研究員）

第4回　2017年11月11日
　「第49回共同調査DBを使用した分析結果報告」
　①等級制度に関する分析結果報告
　齋藤　隆志　氏（明治学院大学 経済学部　准教授）
　②女性活躍推進に関する分析結果報告
　坪井　翔　氏（国際経済労働研究所　準研究員）

第5回　2018年1月19日
　「第49回共同調査　第Ⅱ期報告書の共有」
　坪井　翔　氏（国際経済労働研究所　準研究員）

AI社会に生きる

主査：本山　美彦（所長）

「人工知能」（AI）と「ビッグデータ」技術の爆発的な進展は、「サイバー空間」の性格を根本的に変え、いまやAI社会の到来は不可避であるといえる。一方、AIに対し、対抗できる理論はまだ発表されておらず、働く者の立場から、この議論を行うことが必要である。「生きた労働」がAIによって排除されることから生まれる深刻な社会不安を、少しでも「生きる幸せ」に向ける方策を見出していくことを志向している。2018年4月に第1回研究会を行い、約2年の開催を予定している。

労働界からは、連合のほか、産業別組織を中心に11組織の参加を得た。また、本研究プロジェクトでは、AIの技術論のみならず、国際的・政治的な観点も踏まえ議論を進めていく予定であり、社会学や経済学の研究者・専門家もメンバーに加わっている。

日　程

第1回　2018年4月10日
「基調講演：AI社会に生きる」
本山　美彦氏（京都大学名誉教授／国際経済労働研究所　所長）

第2回　2018年7月27日
「最新のAI―インダストリアル IoTの最前線―」
入江　満　氏（大阪産業大学工学部　教授）

労使コミュニケーションの深化を求めて

主査：菊池　光造（前所長）

現代の労働組合は、既存メンバーのみの閉ざされた利益追求組織としてはありえず、労働組合運動は「社会運動」として展開されるべきである。その際、“企業の社会的責任(CSR)”に対置する、“労働組合の社会的責任(USR)”という概念を確立する必要がある。

プロジェクトの目的は、個々の組合が「労使コミュニケーション」において経営に対してより強い発言力を持ち、質・量ともにより高いレベルでの成果を獲得することにある。具体的事例に学びつつ、USRの視点に立った「労使コミュニケーション」のあり方を示すことを目指す。

日　程

第1回　2014年1月15日
「ワークライフバランス（労働時間）をめぐる労使コミュニケーション」
三吉　勉氏（パナソニックAVCネットワークス労働組合　副中央執行委員長）

第2回　5月12日
「雇用の確保と雇用延長をめぐる労使コミュニケーション」
田之上　辰己氏（旭化成労働組合　中央書記長）

第3回　10月1日
「派遣社員の直用化と正社員雇用の拡大をめざした実務職の新設
～労働条件のダブルスタンダードに真っ向勝負で挑む～」
井上　信治氏（島津労働組合　副組合長）

第4回　2015年1月15日
「涙の団交」…その後の活動について
赤塚　一氏（資生堂労働組合　中央執行委員長）
宮澤　賢氏（同　中央書記長）

第5回　6月1日
「オムロングループ労連のグローバル連帯活動」
（海外法人での良好な労使関係構築、労使紛争の未然防止に向けた現地労使とのコミュニケーション＝グローバルネットワーク会議の開催）
山田 義則氏（オムロン労働組合　中央執行委員長）

第6回　2015年12月2日
「ダイキン工業の賃金処遇制度の概要
―労使協議と組合の提言活動―」
椋橋　孝裕氏（ダイキン工業労働組合　中央執行委員）

第7回　2016年4月18日
「人事評価制度改定をめぐる労使コミュニケーションについて」
増井　久仁治氏（全東レ労働組合連合会　事務局長）
村井　純一氏（同　執行委員）

第8回　2016年10月13日
「オムロングループ労連のダイバーシティ推進の取り組みについて
～誰もが生き生きと活躍できる“職場づくり”のための
働き方改革・J-WINの実践～」
山田　義則氏（オムロン労働組合　中央執行委員長）

「『女性の活躍』をめぐる労使コミュニケーション」
赤塚　一氏（資生堂労働組合　中央執行委員長）

※第8回をもって、本研究プロジェクトは終了した。

Information

2018年秋冬シーズン ON・I・ON2 関連 役員セミナーのご案内

◆ON・I・ON2　入門セミナー
［会場］アイオス五反田（東京都）
［日時］11月6日（火）13:30 ～ 17:30

◆SRCのための調査活用セミナー
［会場］アイオス五反田（東京都）
［日時］11月15日（木）13:30 ～ 18:00

◆ON・I・ON2　入門セミナー
［会場］ワークライフプラザれあろ
（名古屋市）
［日時］11月29日（木）13:30 ～ 17:30

◆ON・I・ON2公開セミナー
［会場］アイ・アイ・ランド（大阪府）
［日時］１日目　13:00 ～ ２日目　16:00まで

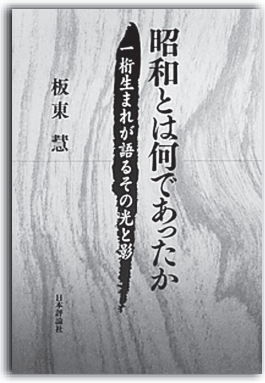
※詳細はHPをご覧ください（http://iewri.or.jp）

編集後記

今月号の特集は、総会講演を掲載しました。総会講演は毎年多様なテーマで開催していますが、今回はより具体的な内容のテーマであり、また運動という面でのつながりもある内容でした。講演の参加者の皆様も刺激を受けられたのではないかと思います。社会関与の企画は、取り組み内容のみならず、取り組みの背景や思い、組織での展開の仕方など、大変興味深いものとなっています。こちらも多くの方にご覧いただければ幸いです。（S）

編集発行人　板東　慧
発行所
公益社団法人 国際経済労働研究所
International Economy & Work Research Institute
大阪市中央区北浜東3-14　電話:06-6943-9490　FAX:06-6943-9540
振替 00920-3-25257

2018 October
Vol.73 No.10
通巻1084号
10



昭和とは何であったか

一桁生まれが語るその光と影

板東　慧 著

A5判 定価3,500円(税込み)

労働調査論を確立し、自立的労働組合主義を提唱し、構造改革論を通して余暇と働き甲斐の関係の重要性をめぐって生活文化論を提案した著者の運動と研究から「昭和」を総括し、贖罪的平和論の克服による21世紀日本を追求する。

◆目 次◆

序　章　昭和とは何だったのか
第一章　太平洋戦争と大空襲
第二章　戦後のはじまりと占領下の日本
第三章　大学生活と学生運動
第四章　労働調査研究所から国際経済労働研究所へ
第五章　研究者としての総括的覚書――研究主題と業績
第六章　昭和が遺した課題
結　章　私の生い立ち――神戸っ子の系譜

日本評論社
Nippon Hyoron Sha Co.,Ltd.
〒170-8474　東京都豊島区南大塚3-12-4　TEL:03-3987-8621(販売)、-8598(編集)
ホームページ http://www.nippyo.co.jp

人工知能と21世紀の資本主義

サイバー空間と新自由主義

本山 美彦　著

定価　2,600円（税別）　四六判/並製/316頁
ISBN978-4-7503-4292-4

爆発的なITテクノロジーの進展によって、後戻り不可能な「シンギュラリティ(技術的特異点)」を超えたとき、私たちを待ち受けているのはいかなる世界か。人工知能技術の開発とシカゴ学派を中心とする新自由主義の関係を明らかにし、21世紀の資本主義の本質を暴く。

内容構成

第Ⅰ部　サイバー空間の現在
　―オンデマンド経済と労働の破壊
第1章　フリーランス(独立した)労働者
第2章　コンピュータリゼーション(労働の破壊)
第3章　使い捨てられるIT技術者
第4章　SNSと刹那型社会の増幅

第Ⅱ部　サイバー空間の神学
　―新自由主義のイデオロギー
第5章　サイバー・リバタリアンの新自由主義
第6章　ジョージ・ギルダーの新自由主義神学
第7章　ハーバート・サイモンと人工知能開発

第Ⅲ部　サイバー空間と情報闘争
　―新たなフロンティアの覇権の行方
第8章　企業科学とグローバルな共同利用地の行方
第9章　証券市場の超高速取引(HFT)
第10章　サイバー空間と情報戦
第11章　ビットコインの可能性
終　章　スタートアップ企業に見る株式資本主義の変質

明石書店
〒101-0021　東京都千代田区外神田6-9-5
TEL:03-5818-1171　FAX:03-5818-1174　http://www.akashi.co.jp/

Int'lecowk
Vol.73-10　No.1084
October. 2018
International Economy and Work Monthly

The Role of Itinerary Supermarket Supporting Elderly Persons: For the Establishment of Regional Partnership in Concert with the Local Supermarkets and the Individual Proprietors.

T.Sumitomo

年間購読料 15,000円(送料込)
定　　価　1,500円(送料別)