



明治大学政治経済学 教授  
森下 正氏

# 組合 活性化アドバイス

## 組合活性化に資する教育情報提供事業の在り方

中小企業組合の定款には「組合員の事業に関する経営及び技術の改善向上又は組合事業に関する知識の普及を図るための教育及び情報の提供」の一文が入っている。事実、組合の教育情報提供事業として代表的な取組は「教育訓練・人材開発」である。

商工組合中央金庫・商工総合研究所（2020）『組合実態調査報告書 2020年版』によれば、組合事業として「教育訓練・人材開発」を現在実施している組合は23.5%で、4番目に多い事業であった。また、最近5年間に新規で開始した事業としては9.3%で、3番目に多い。なお、各種組合事業の中で、特に重要と考えている事業としても16.6%で、2番目に多い。さらに、今後新規に取り組みたい事業としては16.4%と最も多い。一方、最近5年間に縮小・廃止した事業として「教育訓練・人材開発」は、3.6%に過ぎなかったのである。

また、教育情報提供事業の内容について、同様に『組合実態調査報告書 2020年版』をみていくと、「講習会・研修会の開催」が79.5%で最も多く、次いで「資格取得の支援」31.1%、「外部研修機関のセミナー受講等を支援」26.1%、「青年部、女性部等による自主勉強会開催を支援」21.1%であった。

しかし、課題も残されている。現在、人材育成・強化に取り組んでいない組合の理由として「現状課題となっていない」が43.1%と最も多く、次いで「重要な課題と考えているが対応が難しい」が32.6%、「課題の1つであるが他にも重要な課題があり劣後扱いとしている」が10.1%であった。おそらく「現状課題となっていない」は、組合員のニーズをつかめていない可能性がある。また、「重要な課題と考えているが対応が難しい」は、「実施体制がない」「予算の制約がある」「参加者が見込めない」などの課題があるのかもしれない。

そこで、現在、こうした様々な理由で教育情報提供事業の実施に至っていない、あるいは教育情報提供事業への参加者の減少に悩んでいる組合では、組合員の全員が楽しく学べる、あるいは必要とするテーマで、組合員の誰もが参加しやすい情報交換会や体験学習会から始めていくことを推奨したい。

例えば、2021年7月現在、新型コロナの影響下の今、PCやタブレット、スマホなどを使った毎回30分程度のオンライン会議の体験会から始めると良い。先生役はオンライン・ソフトの操作に慣れている組合員や組合員のご子息に願う。謝礼は教育情報提供事業なので、高額な謝金ではなく新書が2、3冊買える程度の図書カードとする。こうした準備が整い次第、少なくとも2、3回はオンライン会議の体験会をやる。全員がうまくネットに繋がりを、オンライン宴会や情報交換会ができるようになったら、次にオン

ライン・ソフトの様々な機能を体験してみる。プレゼン資料の画面共有やチャット、アンケートや無記名投票、オンライン会議室を同時に複数設置するなどの機能を活用できるまで続ける。ここに至ると、そのノウハウでオンライン営業もできるようになる。もちろん、遠方の有識者による講演会をオンライン開催することも可能になる。謝金は発生するが交通費は不要となり経費も削減できる。

このように時間も金も場所もあまりかけずに、自分でやってみる能動的な参加型学習をきっかけとして、教育情報提供事業の有用性を実感していくことが求められよう。

第2に、現在、教育情報提供事業を積極的に実施している組合では、経済・社会・技術・流行の変化に対応した知識や技能の習得に、今後も力を入れていくことになる。特に、技術革新への対応は、組合員の事業の持続にとって必要不可欠である。あるいは、労働、安全、環境、健康などの法規制の変化にも対応していく学びの場を組合は組合員に提供していくことになる。

例えば、組合員にとってタイムリーな話題として、新設された補助金や助成金などの情報を提供するセミナー、社会問題化しているメンタルヘルス（心の病）に対応したセミナーなどの重要性は常に高い。また、組合員の価値観や世代構成の変化に対応して、組合の思想や原理原則、運営方法の学び直しも必要である。特に、自組合の創業の精神や意義などの理解促進のために、組合設立の経緯から今日に至る沿革を学ぶ場の提供は必須である。さらに、採用人数が大企業よりも少ない中小企業では、組合員の従業員向け階層別研修として、新人研修は特に重要となる。なぜならば、新人同士の繋がり作りの機会が中小企業の場合は少ないからである。ちなみに、日本初の卸売団地である高崎卸商社街協同組合は、1989年から卸売団地初の認定職業訓練校として高崎問屋街職業訓練会を主催し、初級、中堅、管理者向け階層別研修に、ジョブカード（生涯を通じたキャリア・プランニングと職業能力証明の機能を担うツール）に対応したコースを加え、卸売業に限らず“営業マン”としてどのような業界にも対応できる人材の育成を展開している。

何れにしても教育情報提供事業は、組合員にとっての人づくりとして機能することで、組合員による組合への求心力を高めることになる。

組合の教育情報提供事業は、組合員の何らかの目的にあった自己成長を促すものである。また、この組合事業は、組合員が能動的に取り組むことで、そこに参加した組合員の信頼関係が強まるばかりではなく、技能や技術の向上を実現する。今後も中小企業組合の共同事業の柱として、教育情報提供事業が機能することを期待したい。