



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

「あったらいいな」のアイデアに基づく組合事業の実現

「アイデア」は、無尽蔵に湧き出てくるものであるといわれている。またテレビコマーシャルで馴染みのある「あったらいいな」は近年、多くのIT系企業が自社のサービスを顧客に訴求するために使用している。何か斬新なアイデア商品の話のように思われるかもしれない「あったらいいな」は、新しい組合事業の創造にも応用できる思考パターンである。

ちなみに、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、多くの中小企業と組合が事業計画の変更を余儀なくされ、現在、為替相場の切下げ、原燃料価格や人件費の高騰など、経営環境が悪化する中で、新しい組合ビジョンの策定や組合事業の創造をしたいと思っている中小企業と組合も多いはずである。特に組合事業の創造に際しては、今は無いけれども、新たに何かことを起こそうとする時の着眼点として「あったらいいな」が有効となる。

まず「アイデア」を導き出すためには、現実の観察から始め、ささいな問題や出来事も含めて明確化する。この時、スケッチやメモをとる、あるいはスマホで写真や動画に撮るなどして、人に伝えられる資料を用意する。次に、この資料に基づいて「あったらいいな」の視点で思いつく限りのアイデアを考える。

例えば、組合員の移転や廃業などに伴い、空き工場や倉庫、空地が生じ、その対応に苦慮している工業団地や卸商業団地も多いはずである。また、空き店舗やオフィスの利活用に困っている商店街も後を絶たない。

岐阜県のK工業団地協同組合は、組合員の団地内移転で空いた敷地に組合主導でコンビニエンスストア（CVS）を誘致した。従来、団地内にお店が無く、ちょっとした買い物でも組合員は市街地まで出かける必要があった。そこで、団地内で買い物が出来れば便利、つまり「あったらいいな」の発想で出てきたアイデアがCVSの誘致による空地の有効活用であった。しかし、工業団地

ゆえに土地利用制限が課せられていたが、この問題はCVSを組合員向けの福利厚生事業とすることで解決した。また、組合員の作業日は組合員による利用が見込めたが、休業日は工業団地ゆえに利用者が限られてしまう可能性もあったが、団地周辺にCVSが皆無なことから、地元客の利用が見込まれた。さらに、組合員へのお客様や原材料・部品・製品の輸配送を担う運送業のドライバーの利用もあって、このCVS事業は、組合員の福利厚生の向上のみならず、組合への賃貸収入も加わって、事業として軌道にのった。

あるいは、埼玉県M商店街振興組合は、街区に廃業していた大正時代からある旧旅館と昭和レトロな映画館があり、街の賑わいと景観を損ねていた。そこで、旧旅館は組合事務所として借受けた。と同時に、同施設の有効利用をアイデアマンの理事長が考案し、現在、旧旅館は地元名産品や農産物の直売場、及びクラフト細作家による販売コーナー、そして喫茶室が併設され、地元客と観光客が集う複合施設に生まれ変わった。さらに映画館は、組合や地元有志による定期的な映画上映会を開催し、まずは同施設が稼働中の施設であることを地域住民に改めて浸透させた。その上で、現在では全面的な改装工事を行い、地元客と観光客をターゲットとしたレストランに生まれ変わった。古い建築物がそのまま放置され、廃墟になるのは仕方がない考えるのでは無く、街のシンボル、交流人口の吸引力となる施設への転換が「あったらいいな」の発想で実現できた。

このように普通、諦めてしまうようなことでも「あったらいいな」の発想で組合員の利便性向上のみならず、員外への価値提供も可能になる。ひいては地域活性化に繋がる価値創造にも繋がるし、無いものの創造も可能となることから、わが組合にも「あったらいいな」の視点で、組合の活性化に繋がる組合事業の創造に挑戦して欲しい。