

ひとは万人のために！
万人はひとりのために！

職域生協交流ニュース 第1号

発行月日 1989年10月1日

発行 日本生活協同組合連合会

編集 総合指導本部 総合企画室

目次

職域生協交流ニュースの創刊に当って 日本生協連 常務理事 斎藤嘉璋	1
トップフォトニュース	
1. 89年度 全国職域生協経営研究会を開催！	2
2. 第17回 全国都道府県庁生協連絡協議会を青森で開催！	3
会員生協情報	
1. 京都府庁生協で全職員研修会を開催	4
2. 住友金属生協がカタログ事業を開始	7
3. 第17回 全国都道府県庁生協連絡協議会の総会	12
4. 京都府庁生協で葬祭事業を開始	15
事業関連情報	
1. 9月ガソリン市況価格情報	18
トレンド情報	
1. 文化講演会『ピカソがわかる？』	19
2. 講演『高齢化社会と「葬儀」マーケット』	24
各地連・支所情報	
1. 89年度中央支所 / 中央支所 職域生協会員会議の報告	34
編集後記	37
訃報	37
東京都区職員生協 専務理事の小泉 博氏が9月22日に急逝されました。	
交流アンケート	39

発行年月日
1989年10月1日(日)
編集発行
日本生活協同組合連合会
総合指導本部 総合企画室
〒151 東京都渋谷区千駄ヶ谷4-1-13
☎ 03(497)9118

職域生協交流ニュースの 創刊に当って

◎日本生活協同組合連合会

常務理事 斎藤 嘉璋

やっと創刊にこぎつけたという実感であります。永年、全国職域生協委員会で職域生協の活性化のための論議を積み重ねて参りました。今年の1月の臨時の全国職域生協委員会において、全国職域生協部会の設置を決意し、日生協常務理事会に要請し、常務理事会では要請を受けて検討の結果、全国職域部会の設置の方向について全国理事会に報告し、承認を受けました。

現在、県連、地連の場で全国職域生協委員、地連職域部会委員を中心に論議が進んでおります。この論議の中から、職域生協にあった組織運営の在り方が提案されてくることと思っております。

職域生協の主体的な論議にあわせて、日本生協連の事務局として何ができるのかという検討の中で、情報誌の発行が検討されました。

情報「紙」なのか 情報「誌」なのか? 論議されましたが、創刊準備号を2号出し、意見を求めて参りました。

「内容的に誰を対象とするものなのか」、「このようなタッチで良いのか」など、具体的には「固い」という意見をいただいております。

今後、発行を重ねる中で、内容的にも掲載の仕方もこなれていくのではないかと思います。当面、限られた事務局の力量を駆使して、会員生協の方々のご協力を仰ぎながら毎月発行を目指して参りたいと思います。

なお、巻末に、要望、提案、報告、質問等の記入できる用紙を綴じ込みました。会員生協と日生協事務局の連絡充実のために活用願えれば幸いです。

1989年10月1日

敬 白

トップフォトニュース

89年度 全国職域生協（トップ）経営研究会を開催！



基調報告をする斎藤常務理事



生協の文化活動を報告する
香川県庁生協の石丸専務理事



経理事務のコンピュータ化に
ついて報告する
日本無線生協の宮沢常務理事



石川島生協の仕出しで
和気あいあいと会食交流

第17回

全国都府県庁生協連絡協議会を

青森県で開催！



文化講演では永井講師が絵を示しながらピカソについて説明



京都府庁生協で全職員研修会を開催

『考え、行動していく出発点』
にしていこう！

— 8月26日(土)の午後いっぱいを使い、研修と交流会を実施 —

会員生協情報

8月26日(土)13:00~17:00の4時間をたっぷり使い、全職員研修会を開催しました。山中専務理事を先頭に常任理事5名、正規職員9名、定時職員48名の総勢62名(対象70名-業務欠席2、病欠欠席3、家庭事情欠席3)が参加しました。

今年の研修会は日本生活協同組合連合会から若狭課長を講師に招いて、これまでの「聞く」研修会ではなく、職員が「参加」していく研修内容にしました。

4時間足らずの短い研修でしたが「箸立て」作りに始まって「マイ・ヒストリー」、組合員の「一言集」からの問題検討「ゴキブリ退治の妙案は?」「まずい味噌汁の対策は?」「混雑する食堂の改善方法は?」など、職場で日常的に発生している身近な事例をテーマにして、「問題のとらえ方=発見」「解決の手法=誰が、どのようにして・・・5W1Hに基づいて」を8つのグループ作業の中で自分たちで意見を出し合いながら進めました。時間の経過も忘れた研修会になりました。

折り紙で「箸立て」を作る説明を聞いても、理解が違うため「箸立て」が出来なかったり、「マイ・ヒストリー(自分史)」の記載説明でも頭が「固く?」なっているためか何回も聞いたりという場面がありました。

自分史を作成し人生を見直す姿勢が、今後の人生(生き方)が変わる(変えていく)こと、利用する側(組合員)の気持ち(立場)で仕事をしていく姿勢の大切さなど自分が「考え、行動」していく出発点の研修会になったと思います。

多くの参加者からも、今回の研修会を終えての感想で、仕事の見直しや人生に活かしていきたいと述べられていました。

1989年8月31日

報告者 常務理事 藤田康夫

(次頁に感想文をいくつか掲載します)

研修会参加感想レポート

今までとは全く違ったスタイルでの研修会でした。はじめは理解しにくかった部分もありましたが、職場の中でのあらゆる問題を自分のものとして考えなければならないことを再度確認することが出来ました。

私はパートとして府庁生協にお世話になって以来、いつも私たち従業員や組合員への教育が余りされていないことに不満をもってきました。

他の企業と違って、私たち生協労働者は、いつも学ぶ姿勢をもつことが大切だと思っています。

青年期をむかえる府庁生協にとって、私たちパートの存在は大変大きいものと考えます。

今後も、今日の様な、それぞれが参加し、考え、学ぶ研修会を希望します。

今日の研修会が日々の業務の中で組合員に返していける様、努力したいと思います。

今までの研修会は一方向的に話されたことを一方向的に聞いて眠くなるのを我慢していた時もありました。

今日は、初めて職場の人と一緒に話し合っ、考え合ったのがうれしかったです。ふだんは、個人の不満などボソボソと聞いて、それだけで済ませたり、組合員さんとのトラブルでも、こちらが一方向的に謝り、“それからどうする”というような話もありしなかったと思います。

要するに、今までは“今後の改善”をよくみんなで話し合い検討して解決するようなことは数少ないと思います。

もっと、組合員さんやお客さんの要求でも文句でも聴いて、それから、時間をかけて一つずつ解決しきれるように努力できたら・・・と、この研修会で改めて思いました。

生協に勤めて五年になりますが、今日の研修を受けて改めて自分が職場での作業方法とか責任についてなど組合員との対応、TELでのしっかりした対応、受けたものが最後まで責任をもってしっかりとやることなど改めて考えさせられました。

これからも、組合員と従業員が一体になってもっともっと府庁生協食堂が発展するように仕事にいろんな活動に真剣に取り組みたいと思っています。

今回、研修を受けたわけですが、大変参考になりました。

問題、苦情など解決するのに時間がかかったり、難しいと思われることも深く考えずに身近なところから考えていくと解決が早いということを教えていた

だき、大変勉強になりました。

また、大勢で意見を出し合うと自分とは違った考えを知ることができ、問題の解決の糸口を発見することができ、人の意見交換には重要な役割があると知りました。この研修を機に、生協の一員としてがんばれるよう努力します。

初めは長い時間、いねむるかもしれないと思いましたが、始めてみると講師の先生の話に引きこまれ、本当にアツと言う間に時間が来て、楽しい勉強会でした。

今までの自分の立場としては、4時間パートの短時間しか働いていないので、自分の仕事さえして帰ればよいという頭でいましたが、今日の話聞いて、やはり、責任感を持ち、やりがいのある仕事であることを自覚し、自分自身、府庁生協の発展するよう、いろいろな問題がおこれば積極的に努力、行動しなければいけないと思いました。

以前の研修会と少し変わっていて良かったと思います。アンケートの中の問題で、ゴキブリ対策を取り上げましたが、ゴキブリ一つでもいろいろな考えがでできます。一人一人が責任を持って最後までガンバリたいと思います。

販売部では食堂でこの様な学習会を持ったことがありましたが、一つの問題をただ漠然と考えても何も解決できないのに、問題－現象－原因－真因－対策と一つづつ追っていくと、何んとなか少しづつ解決に向かっていけるものだと思います。常日頃真剣にどうしたら良いかなど最後の所まで考えないし、みんなで話し合うことも少ないですが、それではいつまでたっても向上もしないし、生協の発展もないなあと思います。上からの伝達を聞くばかりでなく、私達からも出しやすい場を（かたくるしいのではありません）ほしいと思います。

一言集の具体的な例での話はわかりやすく、中味についてのこちら側の受けとり方についてもいろいろなとり方があるのを教えられた。

良くなる可能性を求めておられることについて、こちらが努力して対応していかなければならないと思った。一人の力ではなく、皆で力を合わせて・・・

能力の開発については、仕事の面ではなく、個人として考えさせられることが多く、自分自身を高めて仕事にも私生活にも生かして有意義な人生を送っていききたい。

研修会の中で考える時間、話し合いの時間があつたことは初めての経験でよかった。

住友金属生協（大阪市）の実践報告

日生協の カタログ事業を始めました！！

会員生協情報

住友金属生協は、大阪市此花区にある住友金属工業の職員で構成する職域生協です。創立は古く41年前です。昨年40周年を迎えました。

産業構造の変化による生協運営の環境変化の厳しさは共通ですが、職場の組合員の要求変化に対してどのように対応していくか真剣に研究しております。組合員の減少は他の企業と同様に毎年斬減の傾向にあります。59年 3,071人、60年 2,901人、61年 2,818人、62年 2,768人、63年 2,727人となっています。そして、一人当たり供給高も一進一退の状況にあります。

生協では、このような状況を改善するために新規事業としてカタログ事業を研究すると共に、カタログ端末として導入するパソコン端末機を活用しての情報システムなど業務改善にも力を入れるように決意し、努力を重ねています。

総代会議案書に69年度（平成元年度）の事業計画の重点課題として、『このような社会的構造と変化のなかで「生協は何をなすべきか」が問われながらも21世紀を展望する基本事業推進を大きな柱として既存事業の発展の上に新規事業や業態の開発を進めていかなければなりません。以上の観点にたつて、次のような活動を重点的にこなしていきます。

- ① 供給事業の拡充強化を図っていきます。
- ② 女性モニター制度の充実を図っていきます。
- ③ カタログ供給事業を推進していきます。
- ④ 電算システムの普及を図っていきます。』

を決定しています。

今回は、カタログ事業の取組みについて取材をいたしましたので報告致します。

（日生協・事務局）

◀ 住友金属生協におけるカタログ事業取組みの経過と今後の課題 ▶

[1] カタログ供給を行うための勉強会

- ① 辻理事長が委員をしている全国職域生協委員会で行ったカタログ事業センターのシステム説明や施設視察に参加した。(88/7.12)
- ② カタログ事業の現状の把握 (日生協・関西地連会議室)
日生協カタログ事業センター 伊藤部長
関西地連 仲山事務局次長
住友金属生協 辻理事長以下、役職員25名
* 「くらしと生協」等の資料で説明を受けた。
- ③ 端末機 (パソコン NEC N5200) の決定 辻理事長、村上常務理事
- ④ 端末機の操作説明受講 村上常務理事を中心にカタログ事業センターの指導を受ける。内部ではその都度研修。
- ⑤ 全国カタログ連絡会議へ参加/センター受注・配送部門の視察 (辻理事長、浦部担当)

[2] カタログ供給の開始

住友金属生協の組合員の家庭においても「通信販売」の利用が増加してきている。

住友金属生協は、日本生協連が全国的に取扱っているカタログ事業による供給を行うことにより、

- * 家庭のニーズに合った必要な商品を.....
- * 組合員価格が予算に適した商品を.....

といったことを前提に選択できるシステムとして採用しました。

同時に 事務の簡素化の推進 (労務、物流など)

新しいものへの挑戦 (組合員の生活向上、組合員へのサービス、事業拡大)

を課題としました。

事業開始は、89年 1月9日でした。

[3] 発行部数など

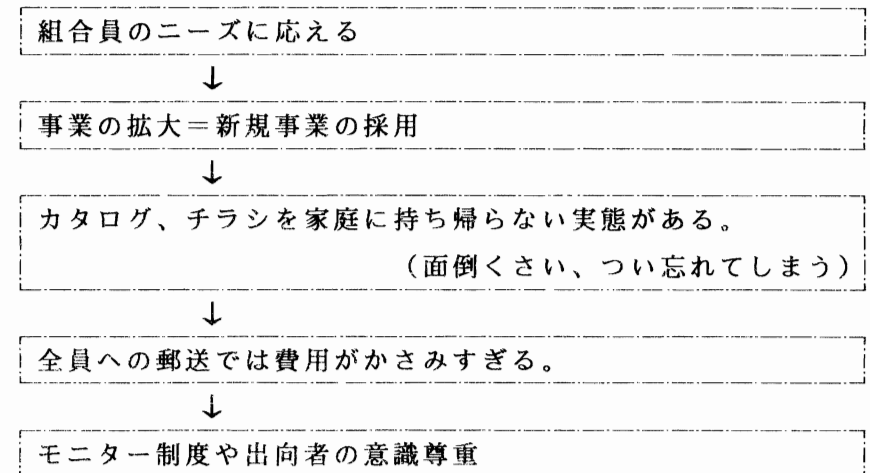
500部でスタート。(一部86円×500=約45,000円)

- * 個人ダイレクトメール 320部
女性モニター制度をつくり、定期的に家庭に郵送する。
- * 各店舗に備付け 180部

組合員2,700名の内、常に居る組合員は約1,800名。

出向の組合員は500名を越えている。今後は、他社出向組合員への郵送を検討。

モニター制度や出向者への郵送を検討しているかと言えば、次のような状況分析によります。



[4] 問題点と課題

- ① カタログを如何に組合員に普及し、家庭に浸透させるか!
 - ② モニター制度の充実と拡大
 - ③ 日生協カタログ事業のシステムの理解と欠品問題への迅速な対応
- ①~②は、単協の責任課題であるが、③の課題は、カタログ事業の持っている宿命でもあるようだが、それだけに、欠品の際の対応は日生協として迅速に出来ないかという要望を持っている。

カタログ「くらしと生協」利用の手引

「くらしと生協」によるカタログ販売は次の通りで行いますので利用される場合はよろしくご申し上げます。

1. カタログについて

(1) 配布要領

次の通り定期的に自宅へ送付致します。
但し、製鋼所構内に勤務されている場合は職場へ送付しますのでお持ち帰り願います。

カタログ期間	配布時期	カタログ期間	配布時期
4/1～6/20	3/末	6/1～8/20	5/末
9/1～12/20	8/末	1/1～3/20	12/末

(2) 商品価格

カタログに記載されている価格(全国統一)とします。
但し、モニター協力金として別途還元させていただきます。(5. モニター協力金参照)

2. 注文方法

(1) 申込書で注文する場合

所定の申込書に記入のうえ、生協本部又は売店へ提出願います。

(2) 電話で注文する場合

所定の申込書に記入のうえ、生協本部(大阪06-465 0837)まで連絡願います。その際には、受付の担当者氏名と受付番号を、申し上げますので記入下さい。

(3) 申し込みの締め切り日

それぞれのカタログ期間内とします。

(4) 贈答品として注文する場合

申込書は、送り先1件につき、1枚で記入下さい。「のし」は、添付できませんが、申込書に記載の範囲内で、送り状にメッセージが記載されます。

3. 商品の配送取り扱い

(1) カタログに記載の記号により次の通りとなります。

- A 住金生協から会社で手渡し
(宅配を希望される場合は、送料200円を負担願います)
- B・C 日本生協連・業者から宅配(配送料は生協負担)

ご注文頂いた商品は、約2週間後までにお届けしますが、商品によっては多少遅れる場合がありますのでご容赦下さい。また、何点かまとめてご注文いただいた場合でも別々にお届けすることがありますので、あらかじめご了承下さい。

(2) 商品の確認

商品が届きましたら、その場でお確かめ下さい。万一破損等が生じていた場合は、住金生協へご連絡下さい。代替品を別にお送りします。

(3) 返品・交換

お届けした商品が、破損や表示と著しく異なっている時には、返品、交換を承ります。到着後一週間以内に住金生協へご連絡下さい。但し、一度ご使用になられた商品、オーダーメイド商品の返品は、お受け致しかねますのでご了承下さい。

4. 購入代金の支払方法

(1) 現金一括払い

申し込み時、商品到着後いずれもご自由です。生協本部又は各売店でお支払い下さい。

(2) 給与一括払い

毎月25日を締め切りとし、翌月、「購買代金」欄で一括控除致します。

(3) 分割払い

分割払いもお取扱致します。但し、給与控除(ボーナス控)で原則として1年内とします。購入金額は、一括払いと同じです。(注)1年以上を希望される場合は、別途ご相談下さい。

5. モニター協力金

モニター期間中に購入頂いた場合は、購入金額の5%(円未満切り捨て)をモニター協力金として、個人別に積み立て致します。モニター協力金は、カタログ販売の場合のみ対象とさせていただきますので、ご了承下さい。協力金の払い戻しは、モニター期間終了時と致します。積み立て時期は、一括払いは、払い月の月末。分割払いは払込の終了月の月末とします。

以上

住友金属生協 モニター制度(職場別配置表)

支 部 名	人 員	女 性 数 (内 数)
総 務	40名	12名
生 産 管 理	36	6
設 備	40	2
鉄 道 車 両	51	1
自 動 車 建 機	56	1
産 業 機 械	56	1
開 発	21	1
生 協	10	8
合 計	310名	32名

香川県庁消費生活協同組合が秋号から

日生協カタログを始めました！！

香川県庁消費生活協同組合は昭和27年に創立し、37年の歴史をもっています。現在、組合員7,800名、出資金4,900万円、年間事業高約72億円の職場内職域生協です。月2回の土曜閉庁の影響をまともに受けています。日常の店舗の営業時間の延長や新規事業の開拓、文化事業の推進など組合員の要望を実現するため努力しています。

全国都府県庁生協連絡協議会 第17回 “総会”

青森県に19府県庁66名、日生協2名、総勢86名が集う！！

会員生協情報

9月20日(木)～21日(木)の二日間、青森市内の青森県職員会館〔八甲荘〕、十和田湖畔の十和田観光ホテルを会場にして、第17回を数える全国都府県庁生協連絡協議会の総会が開催されました。

総会は20日の午前10時に開会し、青森県知事(代読)の歓迎挨拶、青森県職労古内委員長、青森県生協連小田切会長の挨拶の後、慣例により主催県の青森県庁消費生協の棟方史夫理事長が議長に選出され、議事が進められました。

分科会の議長(「総務分科会」安藤常務理事＝鹿児島、「業務・食堂分科会」西田専務理事＝滋賀県)を選出し、さっそく、会場を移動して分科会を行いました。

「総務分科会」では、水光熱費の負担問題で、県毎に生協に対する補助の実態が異なることを踏まえ、総会の名において、福利厚生面の充実を図るために、県当局にたいして100%の補助を要請する文書を青森県がとりまとめることを決定した。土曜閉庁問題では、各生協の対応の考えや状況が報告された。閉庁の1日を使い役職員研修に使っている事例や、通常日の時間を延長した事例が出された。千葉県庁生協では第2グループ保険の開発について報告があり、定年退職者に対する今後の対応など意見交流がされた。生協まつりの交流では、新潟県に情報を集中し、とりまとめ、分析等を行い、各県に情報として流すことを決めた。

「業務・食堂分科会」では、京都府における地域生協との提携による協同購入の取組みや、高知県庁における地域生協の県庁舎内への進出の実態等が出された。福井県庁における組織拡大の進展や京都府庁の葬祭事業の取組みなど組合員の要求をどのように実現していくかなどが出された。

特産品の交流が進んできた状況が報告され、まだ実施していない生協に対して呼びかけがされた。

昼食後、全体会議を再開し、分科会の報告がされた後、質疑応答がされ

た。指定店、組織拡大、第2グループ保険、退職者の対応問題等各生協の悩みや成果について出された。

3月の代表者会議での確認事項である栃木県職員生協の店舗改装をモデルに店舗研修会を行うことにしていた件につき確認をして、別紙の通りの案内がされた。

最後に日生協山田部長の挨拶を受け、2時30分に閉会した。

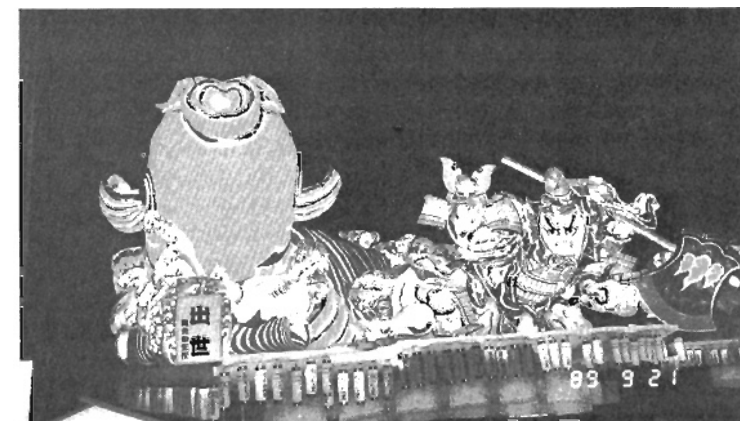
2台のバスに分乗し、青森県庁生協の地域店舗(つくだ店)の前を通り、集配センターを見学し、一路十和田湖へ向けて出発した。

途中、奥入瀬(おいらせ)溪流に沿いながら、阿修羅の流れ、九十九島の名所、左右の千筋の滝、雲井の滝、白布の滝などの多くの滝を見ながら約2時間後、目指す十和田湖に到着した。

夜は、恒例の交流の宴、地元の民謡やおどり、さらには、笛や太鼓、津軽三味線も賑やかに「ねぶた」のおはやしに合わせて、ラッセ、ラッセと掛け声をかけ合いながら総会参加者も加わっての元気に跳ね回りました。

その後は、カラオケを交え賑やかに楽しく宴が続きました。

翌朝は、各自自由に湖畔の乙女の像の見学など散策を楽しみ、全員揃って、「休屋」から「子の口まで、1時間の湖上遊覧。その後バスで、「ねぶたの里」で、陳列してある勇壮な「ねぶた」にびっくりしたり感心したり楽しみました。



勇壮な「ねぶた」

全国都府県庁生協連絡協議会

店舗研究会（実施概要）

1. 日時：平成元年11月14日（火） AM10時～PM4時
2. 場所：栃木県職員生活協同組合
3. 内容：AM ① 栃木県職域生協の店舗見学
 ② 栃木県職員生協の店舗運営について
 PM ③ 商品管理についての交流
 （実践報告 千葉県庁生協）
 ④ その他
4. 交流会：鬼怒川温泉
5. 参加費：1名 20,000円

以上

* 連絡、集約事務局は、3月の代表者会議での確認に基づき、愛知県職員生協、千葉県庁生協、群馬県庁生協、鹿児島県職員生協が呼かけを行った。

京都府庁生協で
葬祭事業の取組みを開始！！

会員生協情報

京都府庁生協では、福祉活動の充実を目指して、地元の近畿葬祭株式会社と提携して『生協葬祭サービス』を開始しました。

万人が等しく運命としてしょっている事ですが、いざとなると心の準備もさることながら、実際的には何かとわからないことも多く、困惑することがあります。そんな時に安心して相談ができる場所がないだろうかという組合員の声により検討を重ねてきましたが、いよいよ発足の運びとなりました。検討段階では、日生協の葬祭事業研究会（有志生協の研究会）と一緒に学びながら、地元の葬儀会社と詰めを行って来ました。

『生協葬祭サービス』の特徴

- ① 葬儀の料金
特別割引規格祭壇をつくって近畿葬祭株式会社の20%引きの料金体系をとりました。
- ② 利用者の範囲
京都府庁生協の組合員及びその家族（親族は別途相談）
- ③ 営業エリア
京都府／京都市、宇治市、亀岡市、向日市、長岡京市、城陽市、八幡市、綴喜郡、相楽郡。久世郡、乙訓群、北桑田群、滋賀県／大津市、草津市、
- ④ 規格祭壇価格体系（消費税は別）

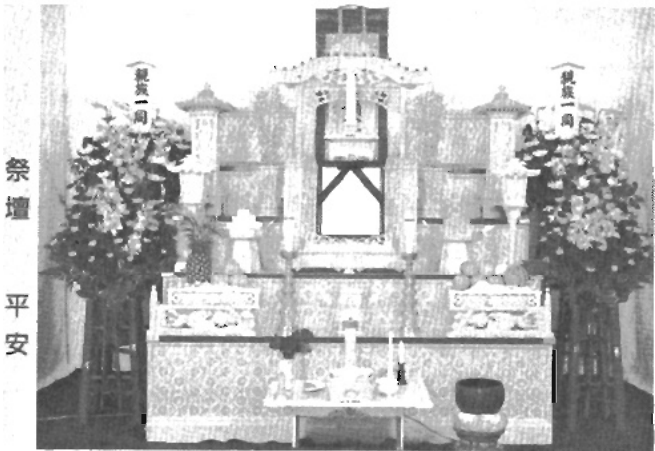
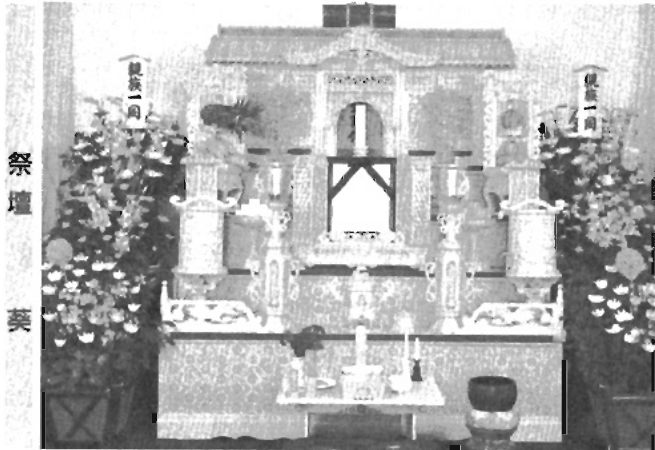
	組合員価格	当社価格	標準価格
雅	64万円	80万円	100万円
葵	48万円	60万円	80万円
平安	32万円	40万円	60万円
古都	26万円	33万円	40万円

* この料金の他に規模、予算によって特別の葬儀も受ける。

●規格料金以外の実費扱いの品目(お立替目も含む)●

火葬料、霊柩車、供車(ハイヤー)、ドライアイス、新聞広告、遺影写真、式場撮影写真、貸衣装、印刷物、粗供養品一切、女子サービス係員、祭壇盛り物、心付け立替一切、供花類一切、霊送鳩、etc.(別紙にて詳細はお知らせ致します)

●祭壇価格に含まれる内容●



◆ 内容 ◆	
●祭壇(4段飾り)	●後飾り祭壇一式
●御魂格箱	●造園設備一式
●仏衣(経帷子)	●納棺奉仕係員
●棺掛及び棺内用品	●設備・片付け係員
●ドライアイス	●式進行奉仕係員
(2回分)	●斎場奉仕係員
●御位牌(大・小)	●献茶道具一式
●御骨箱	●オシボリ
(中・ケース、フロシキ付)	●粗供養所設備
●御霊前小道具一式	●携帶品所設備
●式場内裝飾一式	●女子サービス
●焼香設備一式	(1名)
●式場内ダンツ設備	●会葬女子サービス
●受付設備一式	(1名)
●休憩所設備一式	●生花は含まれて
●マイク設備一式	おりません。
●高張・提灯一式	
●外裝飾設備	

(内容に付きましては、多少異なります。)

◆ 内容 ◆	
●祭壇(4段飾り)	●各葬仕係員
●御魂格箱	●献茶道具一式
●仏衣(経帷子)	●オシボリ
●棺掛及び棺内用品	●粗供養所設備
●ドライアイス	●携帶品所設備
(1回分)	●生花は含まれて
●御位牌	おりません。
●霊前小道具一式	
●式場内裝飾一式	
●焼香設備一式	
●式場内ダンツ設備	
●受付設備	
●休憩所設備	
●マイク設備	
●高張・提灯一式	
●外裝飾設備	
●後飾り祭壇	
●造園一式	

(内容に付きましては、多少異なります。)

参考資料①

お立替目目
(消費税含む)

京都中央斎場(大人)		宇治斎場(大人)	
市内の方	9,000円	市内の方	10,000円
市外の方	50,000円	市外の方	50,000円
●霊柩自動車(京都旧市内の方)			
白木自動車	38,000円	京都中央斎場	
特級自動車	27,300円	"	
一級自動車	14,000円	"	
上級寝台自動車	21,900円	"	
霊柩寝台自動車	9,500円	"	
※ 旧京都市以外の方に付きましては料金は変動致します。			
●供自動車(自宅～火葬場)			
大型	一時間につき	3,710円	
中型	一時間につき	3,300円	
但し出棺30分前から料金は計算されます。			
●心付け立替一切			
		40,000円	

諸 雑 費
(消費税含まず)

●写真類・印刷物・その他		
遺影引伸写真		15,000円より
式場・会葬記録写真		20,000円より
会葬礼状	ハガキ(100枚)	3,000円
	二つ折(100枚)	5,000円
	各封筒付(100枚)	上記プラス2,000円
●御骨箱		
	総骨	8,000円
	中骨	6,000円
	小骨	4,000円
	分骨	2,000円
●ドライアイス(一回)		
		7,000円
●祭壇盛り物		
		7,000円より
●通夜、会葬女子サービス係員(一名につき)		
		12,000円

供 花 類
(消費税含まず)

●スロープ	150,000円より	祭壇両脇の飾り花
●生花一对	15,000円より	"
●電装提灯一对	15,000円	祭壇前の飾り物
●電装蓮華一对	15,000円	"
●楠玉 一基	13,000円	"
●盛り籠	15,000円より	"
●檜	3,000円より	式場外の供花
●造園設備	30,000円より	"
●霊送鳩	10,000円より	出棺のとき使用致します。
●梵天	20,000円より	表の親族一同の檜

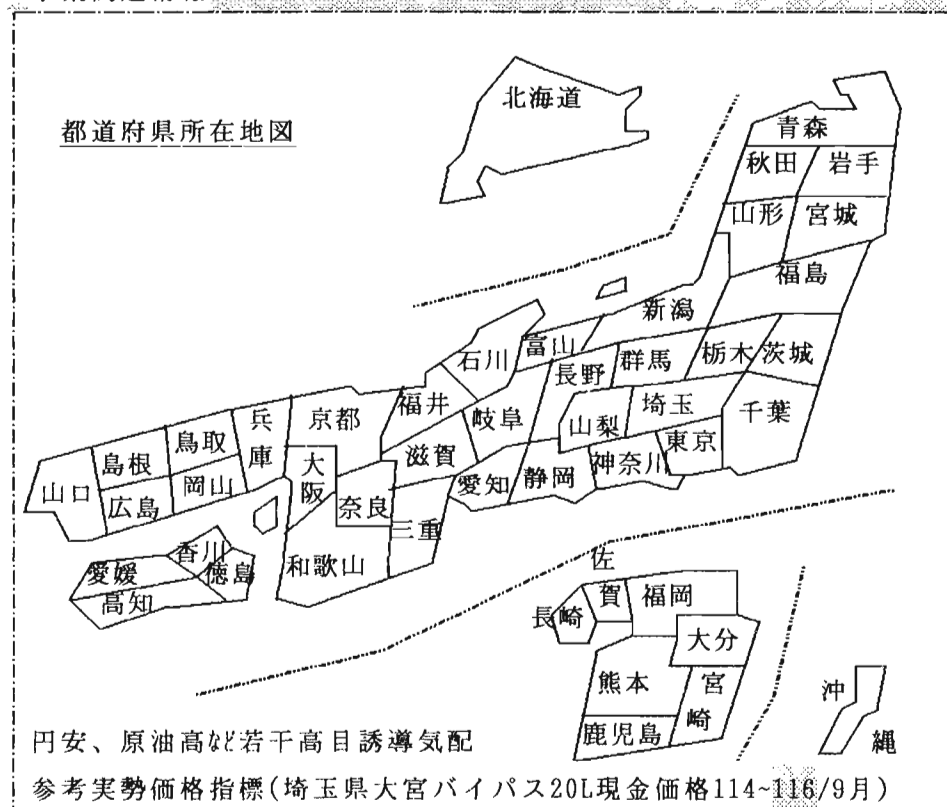
粗供養関係
(消費税含まず)

●通夜粗供養品(単価)			
サトウ	500円	800円	1,000円
お茶	500円	800円	1,000円
アラレ	600円	800円	1,000円
※ 規模により数は異なりますので余分に御注文下さい。			
※ 余りました商品に付きましては返品できます。			
●会葬用粗供養品(単価)			
タオルハンカチ	300円より		
ハンカチ	500円より		
タオル	500円より		
タオルハンカチ+テレホンカード	1,000円		
その他多数御用意しております。			
※ 規模により数は異なりますので余分に御注文下さい。			
※ 余りました商品に付きましては返品できます。			

ガソリン市況（価格）情報

1989年9月度価格 《全国給油所ガソリン市況情報》

事業関連情報



＝前月並△今月高▼今月安 (財)日本エネルギー経済研究所・石油情報センター

県名	指定価	県名	指定価	県名	指定価	県名	指定価
北海道	＝120	神奈川	＝122	滋賀	△119	福岡	＝115
青森	▼119	山梨	＝119	京都	＝120	佐賀	＝118
岩手	＝123	長野	＝123	大阪	＝119	長崎	＝126
秋田	▼120	新潟	＝124	兵庫	＝120	熊本	△118
宮城	＝121	静岡	＝122	岡山	＝119	大分	＝122
山形	▼122	富山	＝122	広島	＝121	宮崎	△121
福島	△122	石川	▼122	鳥取	△123	鹿児島	＝120
茨城	＝119	福井	△123	島根	＝126	沖縄	△119
栃木	＝118	愛知	▼116	山口	＝122	平均	120
群馬	＝120	岐阜	▼118	徳島	＝118	高値	
千葉	＝119	三重	＝118	香川	▼120		(126)
埼玉	＝118	和歌山	＝122	愛媛	△120	安値	
東京	▼125	奈良	▼119	高知	＝124	福岡	(115)

文化講演（文化研修ということ）

『ピカソがわかる?!』

89年度 全国職域生協（トップ）経営研究会
アートコンサルタント 永井守昌

トレンド情報

9月1～2日に開催された《89年度全国職域生協(トップ)経営研究会》において、アートコンサルタントである永井守昌氏に講演をお願いした。文化講演ということで、業務とは直接関係がないように受け取られる向きもあったが、今後の、職域生協の進むべき道に何かと示唆に富む内容であった。詳しい報告は別途致しますが、概要を掲載しますので参考にして下さい。

【1】 文化研修の必要性

- ① 文化を如何に事業に取り入れるかが企業戦略として重みを持つ時代となりました。国際的にも、相手国の文化に理解を持つことが、ビジネスを円滑に進めるために必要になってきました。
- ② こういう時代の管理者教育、社員教育には、従来の合理性追及、効率重視の視点のほかに、文化の視点からのアプローチが必要です。洋の東西を問わず、真の武士は戦いに強いだけでなく、文化教養にも優れていました。一流ビジネスマンは、文武両道に通じなければなりません。
- ③ 文化との係わりは、社会とは別の、個人レベルの問題だと考える人も多くあります。語学も本来は個人レベルの問題ですが、最近社内教育で取り上げる企業が増えています。外国語が分か



永井守昌先生

らなければ仕事ができないと同様に、文化が分からなければ仕事ができない時代になりつつあります。

- ④ 文化の中では、美術が一番とつきにくいとされています。
「絵は分からない」「美術には関心がない」というビジネスマンがいます。しかし、これからは「分からない」といって敬遠するだけではすまない時代です。訪問先の社内に掲げられた一枚の絵から話題が発展し、親しみが増すというのが望ましい方向です。
- ⑤ 日本には現在2,200のミュージアムがあり、その半分はこの10年間に設立されました、日本中どこのデパートも美術展覧会を開催し、多くの入場者を集めています。ところが、どの会場でも入場者の7~8割は女性で、ビジネスマンはあまり見かけません。ビジネスマンは仕事に忙しくて見る時間がないのでしょうか、これでは重要戦略の一つとして文化を取り入れようとしている企業の一員としては淋しい限りです。
- ⑥ 企業の文化戦略を進めるには、個々の社員、とくに幹部が「文化性」を持つこと、企業に文化の香る土壌を造ることが基本です。
社内教育で文化を取り上げる必要性がここにあります。

【2】 研修内容

- ① この研修では、美術に親しみを持つためのキッカケを作ることが主眼です。誰にも分かるように、親しみがもてるように、スライドを使って、実際に絵を見ながら話しを進めます。
- ② 私達の多くは、「絵は自然の風景や静物、人物などを画面に忠実に再現したもの」と考えています。こういう考え方だと「今の絵は分からない」と言うことになります。ピカソはわからない絵の代表といえるでしょう。
- ③ この100年の間に、世界の美術界は、大きく変わりました。それは正に革命といえるほどのものでした。ピカソはその革命の輝ける旗手でした。ピカソがわかれば、難しいといわれる現代絵画がわかるキッカケがつかめます。
ピカソを中心に、この100年間の主な美術の潮流をわかりやすく話し、絵がわかり絵が好きになる一助とします。

【3】 ピカソが分かる

／絵の見方・考え方

《1》気軽にどうぞ、美術の世界へ

- a) あなたは絵が好きですか？好き、嫌い、絵は分からない、絵には関心がない
b) 絵は目で見えるもの、耳で見えるものではありません
c) 絵はサンサシオン（感性）で決めるもの＝理屈ではない！
d) 良い絵をたくさん見る＝数多く見ること！
e) 好きな絵に出会ったら一大決心する＝買ってしまおう！
f) 絵は一期一会＝同じ絵に二度会うことは極めて少ない
g) 「絵の無い家は、窓の無い家と同じである」……パスカル

《2》こんなふうには絵を見たら

- a) 一日三分お休み前に
b) 作者と無言の対話
c) やすらぎか、興奮か、静かな感動、沸き立つ感動
d) 飽きたら外す
e) 季節に応じて掛け変える

《3》多彩な美術の潮流

- a) 写実主義よ、さようなら …写真の衝撃…
セザンヌ 「自然を球、円筒、円錐によって取り扱う」
ゴッホ 「自分の目に見えるものを記録しようとする代わりに、色彩を自由に使って自分の感情を強く表現する」
ドニ 「絵画とは本質上、一定の秩序で集められた色彩によって被われた平面」
b) 原色の乱舞 …フォービズム（野獣派）…1905
マチス、ブラマンク、ルオー、マルケ、ドンケン
c) 鼻が横についている …キュビズム（立体派）…1907
ピカソ、ブラック
ピカソ 「誰もが芸術を理解したがる。それなら何故鳥の歌（の

意味)を理解しようとししないのか。なぜ人は夜とか花とか、まわりのすべてのものを理解しようとししないで愛するのか。ところが絵となると、人々は(その意味や内容を)理解しなければならないらしい」

- d) 時間を描く、スピードを描く …未来派…1909
デュシャン、セヴィリーニ、ボッチョーニ
- e) 心の中を表現する …表現主義…1905
キルヒナー、ノルデ
- f) 世の中にありえないこと …シュルレアリズム(超表現主義)…1924
ダリ、シャガール、デルボー
- g) ものの本質をつきつめる …アブストラクト(抽象主義)…
ミロ、カンディンスキー、モンドリアン
- h) 「何を描くか」から「いかに描くか」へ …絵画の自律性…

《4》ピカソに学ぶ「変革時代の」 ビジネスマンの生き方

ピカソの時代(1889-1973) = 大変化の時代

大戦、内乱、革命、科学技術の進歩、価値観の変化、既成概念の否定

- a) 何がピカソの天才を育てたか …光るものを一つ持て…
- b) 幅広い交友 …詩人、音楽家、写真家、画商など…
- c) どん欲な探求心 …我以外皆師…
- d) 絵画は私にとって破壊の集積である …様式なんてくそ食らえだ…
- e) こよなく愛した祖国と故郷
- f) 戦争を憎しみ、平和を愛す …大作ゲルニカの誕生…
- g) 結局のところ愛しかないよ …けたはずれの人間愛…

《5》物の豊かさから心の豊かさへ

- a) 西洋合理主義の行き詰まり
- b) 経済大国から文化大国へ
- c) SKETCH現象

以上

広がる絵画の レンタル市場



個人利用が増加

大手デパートも進出へ

絵画のレンタル市場が広がっている。これまでは、喫茶店や企業の応接室など、専業者向けが主流だったが、インテリヤに個人の利用が増えているからだ。デパートの美術部門の売り上げが前年比二〇〜三〇%も伸びる絵画ブームは、一枚、一枚、三十万円の絵を何枚も買って、一部の専業者を除けば、誰もが気軽に楽しむことが出来る理由。これまでは、画廊がサイドビジネスとして手がけることが多かった絵画レンタルだが、大手デパートも今秋から本格的に乗り出し、参入企業も増えそうだ。

高島屋などデパート十三社と、大阪印刷が今年三月に合併で設立した絵画レンタル会社「アートステーション」(本社・東京)は、十月からデパートの売り場に営業拠点を設ける。同社は「フランチャイズ方式で営業拠点を増やす計画で、五年後には全国に四、五百の加盟店を持つ。年四、五十万円の売り上げを見込んでいる。」

大阪印刷が印刷する複製絵画やシルクスクリーン(一種の版画)を一枚一カ月三、四百円以上で貸し出し、三カ月に一度絵を取り換える仕組み。佐藤幸世社長によると、「当面はデパートのお得意様を中心に売り込む。部屋を絵で飾りたいというアート志向が高まっており、市場はこれから膨らむ」と話す。

絵画レンタル業界は、画廊が手持ちの絵を喫茶店やパトナックなどに片手間に貸し出していたが、八年、「アート・レンタリース・システム」(本社・東京)が専業として初めて、全国的にフランチャイズ展開を始めた。現在、同社のフランチャイズ加盟店は五百五十二社で、十二万の客に十四万枚を貸し出している。貸し出し枚数は毎年二〇%以上の伸びで増えてきたという。昨秋からは、郵便局の宅配便「ゆちパック」を利用してレンタル絵画の宅配交換サービスも始めた。

大谷昭雄社長は「洋式のライフスタイルが定着し、壁の面積が増えている。インテリアに凝る人は絵をかけるようになってきた」と話す。

同社が今年三月に合併で設立した絵画レンタル会社「アートステーション」(本社・東京)は、十月からデパートの売り場に営業拠点を設ける。同社は「フランチャイズ方式で営業拠点を増やす計画で、五年後には全国に四、五百の加盟店を持つ。年四、五十万円の売り上げを見込んでいる。」

大阪印刷が印刷する複製絵画やシルクスクリーン(一種の版画)を一枚一カ月三、四百円以上で貸し出し、三カ月に一度絵を取り換える仕組み。佐藤幸世社長によると、「当面はデパートのお得意様を中心に売り込む。部屋を絵で飾りたいというアート志向が高まっており、市場はこれから膨らむ」と話す。

絵画レンタル業界は、画廊が手持ちの絵を喫茶店やパトナックなどに片手間に貸し出していたが、八年、「アート・レンタリース・システム」(本社・東京)が専業として初めて、全国的にフランチャイズ展開を始めた。現在、同社のフランチャイズ加盟店は五百五十二社で、十二万の客に十四万枚を貸し出している。貸し出し枚数は毎年二〇%以上の伸びで増えてきたという。昨秋からは、郵便局の宅配便「ゆちパック」を利用してレンタル絵画の宅配交換サービスも始めた。

大谷昭雄社長は「洋式のライフスタイルが定着し、壁の面積が増えている。インテリアに凝る人は絵をかけるようになってきた」と話す。

朝 日 新 聞

1 9 8 9 年

9 月 2 8 日(木)

朝刊11面〔経済〕

講演 『高齢化社会と「葬儀」マーケット』

1989年9月11日(月) 浅草ビューホテルにて
稲葉 厚 氏
(アメリカ大使館商務官)

トレンド情報

フランクリン・ルーズベルト大統領(1932~40年 ニューディール政策の推進)が、今後の50年先にどんなものが出てくるかというアンケートをとった。

その中には、テレビ、プラスチック、ジェット機が予想されていない。たかだか50年前でそんな状態である。その意味で将来を予想するのは難しいものです。しかし、必ず的中する予想があります。それは年齢です。その意味で、葬儀業界の需要は予想がされるものです。

バトラーは次のように述べています。

人類の寿命が18歳から47歳に伸びるのに5千年かかった。48歳から76歳になるのに85年しかかかっていない。

$$\frac{5000 \text{ 年間}}{(47 - 18) \text{ 歳}} = \frac{5000}{29} = 172 \text{ 年間} / 1 \text{ 歳}$$

$$\frac{85 \text{ 年間}}{(76 - 48) \text{ 歳}} = \frac{85}{28} = 3 \text{ 年間} / 1 \text{ 歳}$$

調べてみますと、

50万年前の北京原人の寿命は平均13歳

10万年前のネアンデルタール人 " " 14歳

* 1歳伸びるのに実に40万年かかっている。

日本人は室町時代の平均寿命は17歳。

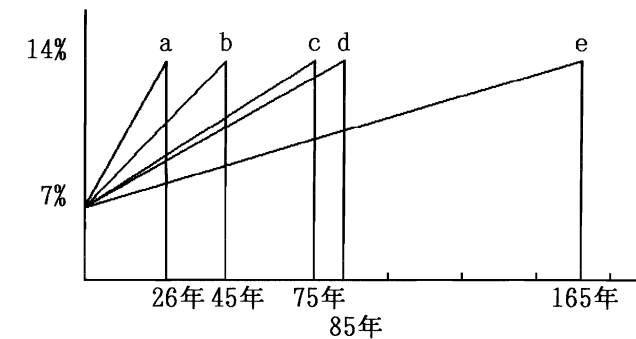
江戸時代は " 20歳

明治中期は " 30歳
大正時代は " 40歳
昭和20年代 " 50歳

織田信長で有名な人生50年というのは、元服をした後の人たちの寿命です。つまり、この時代の赤子の死亡率が極めて高く、コロコロ死んでいる。

明治時代にコレラで37万人が亡くなったことがあります。これは、日清、日露戦争の戦死者よりも多い。

現在の日本は、平均寿命が80歳代である。今後、老人がどんどん増えてゆく。



私は、仕事上で良くアメリカに行きますが、ニューヨークの国連ビルにはおもしろいモノサシが表示してあります。

このモノサシは、65歳以上高齢者の割合が、7%から14%になるに要した年数を示しています。

- (26年間) a 日本
- (45年間) b 西ドイツ、イギリス
- (75年間) c アメリカ
- (85年間) d スウェーデン
- (165年間) e フランス

さて、この様な知識をもとに、さらに、葬祭事業に関することに触れてみましょう。

現在の日本は、年間75万人が亡くなっております。

後、6年たちますと、90万人を越えます。

そして、2020年（30年後）には、165万人となります。

この、165万人を越える状況というのは、『死』というものが日常性を帯びて参ります。つまり、死がタブーではなく、オープンなものになることでしょう。時代のキーワードになっているでしょう。

『死』というものが、オープンになるということは、『死』が恐い存在ではなくなるということでもあります。そのような状態が必ず来ると考えられます。

日経マネーという本で、邱永漢が次のように述べている文書が掲載されていました。

「私はいつ死ぬかを決めた。後12年だ。平均寿命の76歳から現在の65歳を差し引くと11年。それに1年おまけをして77歳までだ。」
冗談ということかも知れないが、このようなことがポピュラーに言える時代が確実に来ている。

元来、日本人は『死』を直視できない民族である。今後は自分の『死』を直視できる人たちが増えてくるでしょう。

このような時代においては、日本人は自分の墓、棺、骨壺(箱)を自分で決めるようになるでしょう。

ここで一つの事例があります。ある中小企業社長の55歳の男性。彼は、昔借金をずいぶんした。なかには相当いわく有りげな金も借りました。しかし、今は彼の会社は順調に発展をしているように思われていた。ところが、ある時「身体がだるい」といって病院に行ったが、そのまま入院して2週間後にガンで死んでしまった。

その直後から、親戚や知人、あるいは、家族も知らない人、あるいは明らかにそれらしい人たちが押し寄せてきて、借金を返してもらっていないと言って来た。それにより、残された家族にはなにも残らないばかりか借金が残ってしまった。

ここで、もし本人にガンであることともう残りわずかであることを伝えることができ、本人もそのことを受け入れることができたとしたら、展開はもう少し変化したかもしれない。あるいは、彼が、自分の死ぬことが突然来るかも知れないことを想定し、それに対する準備をしていれば事態はもう少し変わったかも知れない。

さて、日本人は現在タブーである「死」を直視することが可能であろうか？

さて、皆さん、ここで、日本人は新しい環境に適応する能力に優れていることを理解していただきたい。

世界の国々は、農業が定着してから国が成立するまでに3,000~3,500年を経過している。しかし、日本は、わずか600年である。

707年に「銅」が日本で発見されてから、わずか、40年後の747年に当時の世界で一番大きな奈良の大仏を建立しています。

1543年に「鉄砲＝種子島」が日本に渡来して、わずか40年後の1583年の織田信長の長篠の戦いで3,000丁の鉄砲が準備されていた。当時のヨーロッパの一つの国で鉄砲が3,000丁も所有してところは存在しなかった。

ジーメンスが1880年に開発した電車が、京都で1890年に既には知っている。

このように日本人は対応力に優れており、この面から見て、「死」に対する対応力を発揮するであろう。

オイルショックは、日本の経済を壊滅させると言われました。しかし、結果はその状況をも克服してしまった。

戦後、ドルは360円→308円→280円→220円→180円→150円→115円→（現在140円前後）と変化してきました。

私自身、日本の経済は220円が限界だと予想をしました。これは、当時の日本の製品生産コストとアメリカのコストを比較しての分岐点が220円だったためにそう考えたのですが、その後の展開は皆さんが御存じのように、徹底したコストの削減を実現し乗り切ってしまった。その後、内需、輸出、輸入のバランスをとって経済を引き続き発展させている。

現在、日本は5%の経済成長をしているが、この5%というのは韓国一国の経済に相当し、今急成長をしている韓国を新たに生み出しているのと同じ経済力です。

明治1年から現在まで日本は平均してNET3%の経済成長をしてきました。世界的には、1%を10年続けたら大変なことである。それを3%を100年続けてきたのである。すさまじいの一語につきることです。このまま、21世紀まで成長を続けたら大変なことになるでしょう。

現在、真夜中の12時に40万人が働いています。この時間に使う電力消費料は昭和40年の真昼の消費料の4倍である。しかし、この量はアメリカの1/2である。

話を骨壺、棺のマーケットの話に戻しましょう。

アメリカは、骨壺、棺を生前に予約することがポピュラーになっています。しかし、これも単なる国情の違い、宗教の違いというだけではなく、そのようになるための教育がされてきたのです。

その教育とは次の三つです。

- ① Death Education 死との対面教育(死に対しての心構え教育)
- ② Grief Education 悲しみを乗り越える(そのためになすべきことを学ぶ)教育

③ Pre-widow Education 連れ合いの死後の未亡人のあり方教育であります。

①のDeath Educationは、自分の死んだ後のことを準備するための教育である。日本では、自分の葬儀、あるいは生きているうちにそのことを話

すことはタブー視している。この教育が浸透していった暁には、葬儀をタブー視することによって成り立ってきた日本の葬儀業界は、その体質を変えていかないと、タブー視からオープン視する対抗力にかならず根刮ぎもっていかれるでしょう。

今までの新しい業態はどんなことから出てきたかを考えてみると良くわかると思います。

警察に対する不信感、不十分感から警備保証会社

郵便、国鉄貨物、既存の運送会社の不便さ、不十分さから宅配便
既存のものに対する不満感や不十分感から対抗力が発生する。

② Grief Education は、配偶者、子供の死に出会うことが一番悲しいという事実にたいしてそれを乗り越えていくことを教育していく。

③ Pre-widow Education は、男と女の平均寿命の違い(男75歳、女81歳)を認識し、強い女はよいが、弱い女に対する男が生きている間に心構えを教育していく。

このような教育が施されていくと日常性のなかで「死」がテーマとなり、「死」に対する感性がみがかれる。

「死」をみつめることにより、「生」に対する価値に目覚める。

「死」に対してオシャレになる。

こんな「骨壺」、こんな「棺」といった欲求が深まるだろう。

「死」に対するタブーが、死亡者75万人から165万人になることにより、タブーではなくならざるを得なくなる。

「死」とは本当に怖いものか?

ここで私の経験を話をいたします。死にかけたというか、ほとんど死んだ経験といいますかそんなことです。

私が、20年前に大洋漁業にいたころ、香港のアバディーンにシーフー

ドを食べに行くために車を運転していて運転を誤りフィッシュポンド(養殖池)に落ちた。車の中に水が入ってきて呼吸が出来なくなってきた。その時、意外と落ち着いたものであった。車のなかで、なんとか外に出ようと窓の開閉用のハンドルを手さぐりで探したが見つからない。そうしたら、このまま死んでしまうのかと思ったら、今までのことが走馬灯のように頭を駆けめぐってきた。その時、思ったことは「死」を恐いと思うよりも、「しまった！」ということであり、さらに、「残念だ！」ということでもあります。そして、あまり動くと苦しくなると思い、おとなしくしたら、足を水が流れているのを感じて、そっちの方に進むとドアが開いていて外に出ることが出来た。

「死」に対する「恐さ」より「残念だ!」という意識。「生」をより充実しておきたかっという意識であり、それ以来、人生は一度だということ一念発起した。大洋漁業を退社し、勉強を死直し、その後は現在までの活動をしています。特に、福祉の問題とともに、「死」に対するタブーを除く教育に取り組んできた。

死後の世界はあるかという議論は昔からされてきた。

ゲーテは、「死」とは、落日みたいなものだ。我々には見えなくなるが、向う側(来世)からは見える。と言っている。

パスカルは、「死後の世界はあるかどうか」は、賭みたいなものだ。有ったとしたら困ると思うなら、準備をしておいたら良いだろう。つまり、あると思った方が良いのではないか。

仏教においては「死」により来世への生まれ変わりが説かれる。

輪廻(リンネ) 車輪が回転して止まらないように、人間は前世、現世、来世の三世(サンゼ)に渡って「死」と「再生」を繰り返すというインド古来からの考え方。

往生(オウジョウ) 弥陀の極楽浄土に生まれること。

キリスト教においては、死によって永遠の命が与えられる。死は最終の現象ではない。一つの過程にすぎない。

このように、仏教であろうと、キリスト教であろうと「死」に対する考え方に共通性をもっていると思います。

しかし、キリスト教の国においては、大きな病院にはチャペルが有り、牧師(神父)がいて、医者、看護婦とともに患者を世話している。日本において、宗教的にどうなるかは別にして、やがて、そのようなことが起きてくるのではないだろうか？

ホスピス：【語源的には、中世ヨーロッパにおいての修道院などの旅人用宿泊施設】 安楽死、自然死問題とも関連し、死期の遠くない患者を入院させ、延命医術を用いず、病苦をやわらげ、起床、面会を自由にし、慰安の工夫をした施設。イギリスやアメリカには多く設けられてきたが、日本にも神戸市、愛知・静岡県内でスタートしているがまだまだ少ない。

アメリカ	1800カ所
イギリス	100カ所
日本	10カ所

一方、アメリカでは、最近の傾向としては、「死」を家で迎える人たちが増えてきている。

これは、アメリカの医療制度の性格にもよるところが大きい。

アメリカでは、医者は病院から独立しており、医者と病院は契約関係となっており、病人と医者との繋がりに、病院は設備と場所の提供という関係になっている。

つまり、医療費の47%を施設利用料となる現実である。医療費は22%である。家庭をホスピス化するためのホームケアエージェンシーが出来ている。

日本の医療費は現在18兆円である。

通産省の予想では、	1990年	22兆円
	1995年	31兆円
	2000年	42兆円

アメリカでは、医療費が75兆円になってしまった。その中で、医療保険の仕組みの中で、医者は不要、不急の手術を行うようになっていく。

アメリカでは、年間 1500万件の手術が行われているが、
450万件が不必要。
300万件が必要。
750万件がその中間だと言われている。

これは、日本の薬漬けと共通である。

このような事態にたいして、大きな考え方の変化が起きてきている。

1977年 ジョージ・マッカバン・レポートにより、『過去、300年間生命は地球より重いとの考え方から一分一秒永らえさせることが善だとしてきた。今後は、病気にならないようにすることが善である。』として、「適者生存、不適者不生存」の弱肉強食の考えが導入された。

一人一人が健康に気を配っていくことが安上がりの社会であるとする考え方に大きく変化してきた。

全体として、従来のももの見方や考え方が通用しなくなって来ている。

今日はここまでしておきたいと思います、どうも、ありがとうございました。

アメリカでは、医療費が75兆円になってしまった。その中で、医療保険の仕組みの中で、医者は不要、不急の手術を行うようになっていく。

アメリカでは、年間 1500万件の手術が行われているが、
450万件が不必要。
300万件が必要。
750万件がその中間だと言われている。

これは、日本の薬漬けと共通である。

このような事態にたいして、大きな考え方の変化が起きてきている。

1977年 ジョージ・マッカバン・レポートにより、『過去、300年間生命は地球より重いとの考え方から一分一秒永らえさせることが善だとしてきた。今後は、病気にならないようにすることが善である。』として、「適者生存、不適者不生存」の弱肉強食の考えが導入された。

一人一人が健康に気を配っていくことが安上がりの社会であるとする考え方に大きく変化してきた。

全体として、従来のももの見方や考え方が通用しなくなって来ている。

今日はここまでしておきたいと思います、どうも、ありがとうございました。 以上

9月11日～12日に株式会社萩原の葬儀関係の展示会で業界関係者の啓蒙のために行いました講演会での講演を取材したものです。株式会社萩原の好意のより掲載させていただきました。

講演者のプロフィール

昭和12年 静岡県伊東市生まれ
昭和36年 北海道大学卒業後、大洋漁業入社
昭和39年 アメリカ国務省の全額支給奨学金を取得し、
ハワイ大学大学院に留学
昭和45年 アメリカ国務省に入省
昭和55年 アメリカ商務省に移籍
* 在宅医療福祉協会顧問
* 「ホームヘルスケア」を初めて日本に紹介し、主たる企業
各社をアメリカに研修させ、導入指導を行ってきた。
* 著書：A P P A レポートを中心に4000頁／25冊

89年度（通算11回）中央地連
中央支所 **職域生協会員会議** の報告
《9月12日～13日 箱根・水明荘 参加26生協 35名》

議題と内容

初めに、中央地連三隅事務局長の挨拶の後、千葉県庁生協の久保専務の全体司会により、会議が進められた。

（1）講演「大学生協の事業連帯活動について」

～事業連帯組織の役割とその事業内容～

講師 大学生協東京事業連合 企画室 室長 矢野 香栄 氏

《内容》 今後、職域生協が事業拡大をするときの一つの方法としての事業連帯活動について、お話を伺った。内容は、現在大学生協東京事業連合が連帯して行っている事業（食堂事業、生活提案、プレイガイド・旅行事業、家電などのカタログ事業）の実際の活動の紹介と、連帯することによる経営的メリットを具体的数値をあげて説明していただいた。また、単純に連帯してメリットがあるという話ではなく、事業連帯する場合の留意点なども詳しく説明していただいた。大変参考になる点が多く、生協間連帯の重要性と具体的な展望が見えてくるお話であった。

（2）「全国職域部会」づくりにむけての討議

①「全国職域部会」構想とこの間の論議状況について

《内容》 最初に、中央地連職域部会の部会長の群馬県庁生協江原専務より、この間の全国部会づくりの各県討議の進捗状況と中央地連職域部

会の討議状況の報告があった。その中で、中央地連には既に職域部会があり、また「コープページ」など職域向けの事業も一定進められていることもあり全国部会をつくる論議が難しい事が指摘されたが、しかし職域生協のかなりの部分が中央地連管内にあり、ここでイニシアチブをとって進めていかなければならない事が述べられた。

その後、日生協総合企画室若狭担当より、全国部会の役割と位置付けについて説明があった。

②「全国職域部会」づくりにむけての分散会討議

分散会は、職場内職域15人、官公庁10人、居住地職域・広域11人の3グループわかれて討議をおこなった。

《内容》

多くの県連で1回は既に議論されていることもあり、今回の分散会討議ではより深い議論がされた。特に、他の地域に比べ中央地連管内の連帯が進んでいることや、職域生協の3分の2が中央地連管内に集中していることから、全国の職域生協に対しての地連職域部会の果たすべき役割の大きさが確認された。また、具体的な全国部会の活動の提案も多く出された。

居住・広域の分散会では、会社の休日増や人員削減のもと、厳しい状況におかれている職域生協の政策の強化の必要性や、連帯事業として指定店共通カード、展示会の業者紹介、保養所の相互利用、GIFT商品の強化、日生協カタログの拡大などが考えられる、などの意見が出された。

官公庁の分散会では、日生協の今の体制と企画力で、職域生協から求められる商品企画や文化・スポーツ・サービス事業などは難しい、事業連帯の必要性が感じられる、また小さな生協のフォローも重要などの意見がだされた。

職場内職域の分散会では、様々な悩みや問題点を解決出来る政策を部会に期待する声が強く出された。

④分散会討議のまとめ

各分散会の座長より、分散会の報告のあと、江原部会長がまとめを行った。そこで、全国職域部会作りのこの問題は今後も引き続き各県にもちかえて論議をすることが確認された。そして今後の論議の進め方として、全国部会の具体的活動の内容の論議に入ることが提起された。そして、設立当初の活動内容として、1点目は全国のできるだけ多くの職域生協が集まる場の設定と、そこに出席するための部会からの財政的援助の問題、2点めとしてできるところからの事業連帯という以上2点くらいに絞った論議をしていくのがいいのではないかという提起がされた。

(3) 日生協事業活動、中央支所職域商品活動について

日生協各担当者より、日生協および中央支所の下期まとめと課題、職域チラシのコープページの今後のコンセプトについてそれぞれ報告された。その後、それらに対する質疑応答が行われた。

(4) 89年度年末・正月商品及びギフト商品の検討

室蘭生協より年末北海道名産品の供給の紹介、日生協各担当者より職域正月企画の提案、中央支所正月チラシの取り扱い説明がそれぞれおこなわれた。その後、それらに対する質疑応答が行われた。

以上

編集後記

全国の職域生協の新しい役割を求めて、現在各地の職域生協は努力をしています。日生協の全国職域生協委員会では、専門委員会の時代から8年に渡っていろいろな角度から職域生協の在り方について検討を加えてきましたが、ここ、1～2年のうちに世の中の動きは大きく変化をはじめました。より優秀な人材を求めて、企業は職場内外における福利厚生面の充実を図りはじめました。職場の自主的な福利厚生活動としての役割を担う職域生協の役割は重要です。情報の良き伝達者となるべく努力をしまいたいと思います。

訃報

東京都職員生活協同組合
専務理事 小泉 博 氏 (49歳)

都区職員生協の発展のために日夜専心されてきましたが、9月22日夜急逝されました。

つつしんでご冥福をお祈り致します

昨年の全国職域生協(トップ)経営研究会で、実践報告並びにパネラーとなって、新しい職域生協における新規事業の面で示唆に富む発言をいただきました。



実践報告をする小泉氏



パネラーとして (左から2人目)

職域生協交流ニュースでは会員の皆様の声をお待ちしています。
創刊号の感想、会員に紹介したいニュース、これから希望される企画など
お待ちしております。

1. 創刊号の感想はいかがでしたか。

感想

2. これから取り上げて欲しいこととかご質問ご意見など。

3. あなたの生協で取り組んでいること、または新たに取組んだこと。

有難うございました。

送付先は 〒151 渋谷区千駄ヶ谷4-1-13

日本生協連・総合企画室 若狭までお願いします。

キ
リ
ト
リ
線