

争論

生協は「店舗」を どう考えるのか？



日本の生協にとって、店舗事業は長い間「鬼門」だった。概して見れば、今でもそれが続いているといってもいいだろう。店舗事業の赤字を無店舗事業の黒字で補うという一時期の生協に典型的にあった収益構造は、いわば生協の宿命のようなものとして受け止められ、一部の大規模生協を除く多数の生協では、それは半ばやむを得ないこととして受け止められる傾向さえ事実上あったといえるのではないか。

たしかに、員外利用の禁止や県境を超える事業展開の制限など、生協に不当にも課せられた規制が、とくにその店舗事業の発展を阻害する結果をもたらしたということは間違いない。しかしそれでは、生協にはもともと店舗は向いていないのだと言い切っていいのだろうか。「背伸び」をせずに、地道に無店舗事業の維持に努めることが、中小生協の進むべき道なのだろうか。あるいは、「いい店舗」には生協もスーパーも区別はないのであって、最新のチェーンストア理論に学び、顧客満足100%により近づくことに、生協は励むべきなのだろうか。

ネットスーパーという強力な潜在的ライバルが出現しつつあるとはいえ、無店舗事業は長く生協が開拓し、リードしてきた業態である。そこに試行錯誤はあっても、生

協は自らの力で無店舗事業という新世界を切り開いていくことができた。しかし店舗は、魑魅魍魎が跋扈する、戦国の世界。どちらの風になびくべきなのか、それとも潔く退くべきなのか、迷いも誘惑も大きい。

こうした前提の上に立って、本号の「争論」では、生協界のお二人からお話を伺った。

まず、店舗事業ではなく無店舗事業を主力業態とするパルシステム事業連合・山本伸司理事長のお考えから、われわれは店舗事業についても、生協が応えるべき組合員と地域の期待は何なのか、学ぶことができよう。そして店舗を着実に展開している福井県民生協・竹生正人理事長の、よき先例を学ぶことと、それぞれの生協が独自に考えるべきことがあるというご意見からも、多くのものを得ることができるはずである。

あなたの生協は、これから「店舗」をどうするつもりですか？