特集 組合員を惹きつける生協の「編集」

02

を迎えたコープあいちモーニングコープ

STATE OF THE PROPERTY OF THE P

モーニングコープのカタログ 「おはようガイド」

食品宅配をめぐっては、生協のほか、配食サービス、惣菜・食材宅配、ネットスーパー、有機・低農薬野菜や自然食品宅配など、様々な業態が混在する状況にある。こうしたなかで、班(グループ)購入から個人宅配を拡大させてきた生協は、特徴ある商品企画や品揃えの充実など、組合員の拡大に向けて、様々な取り組みを進めている。

本稿で紹介するのは、グループ購入や個人宅配など通常の共同購入事業とは別に、商品の早朝配達を続けてきたコープあいちのモーニングコープである。モーニングコープは、名古屋勤労市民生活協同組合(以下めいきん生協、2010年にみかわ市民生協との合併によりコープあいちとなる)が1993年に始めた取り組みで、創立時から職員がおこなっていた早朝の牛乳配達を発展させたものである。牛乳だけでなく、朝食用の食材を一緒に配達する事業として、モーニングコープがスタートした。

全国的にも珍しい早朝配達をおこなってきた モーニングコープは、どのような特徴をもつ事業 なのか。本稿の執筆にあたっては、モーニング コープの商品企画会議の様子も取材させていただ いた。25 周年を迎えたモーニングコープの現状、 そして今後の方針について紹介する。

モーニングコープの概要

モーニングコープの配達の仕組みは、1週間に1回または2回、早朝4時から6時半の間に、玄関口や指定の場所に商品を届けるというものである。配達日は、地域によって、月曜日と木曜日、火曜日と金曜日、水曜日と土曜日のコースがあり、この配達を委託されているのは、企業組合ワーカーズコープあいちである。1993年に始まった当初は、アルバイトとして生協組合員が配達をおこなっていたが、職員による代配が頻繁に発生するという問題が生じた。そこで、1997年からは

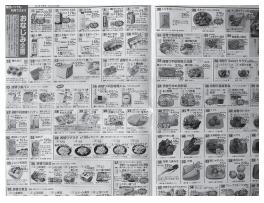
地域のデポ(拠点)ごとにワーカーズ組織 を作り、地域の配達はワーカーズが責任を もっておこなう仕組みへと移行した。ワー カーズは、配達だけでなく、商品企画や試 食会、チラシ配布など利用者拡大のための 活動もおこなうようになった。しかし、理 事会から、任意団体であるワーカーズ組織 に事業の大部分を委託することには問題が あると指摘があり、2005年に、法人組織 として企業組合ワーカーズコープあいちが 設立された。ワーカーズコープあいちは、 各地域のワーカーズ組織の連絡調整のほ か、モーニングコープの早朝配達、組合員 対応、注文書セットおよび読込み作業など、 様々な分野において仕事を担うようになっ ている。現在、モーニングコープの事業は、 約100名のワーカーズによって、尾張地域(名 古屋市を含む周辺地域)で展開されている。

なお、ワーカーズの約8割は女性である。 ワーカーズコープあいちで代表理事を務め る生田美穂子氏は、モーニングコープの早 朝配達は、日中の時間を確保したい子育て 中の女性に最適な仕事でもあると話す。実 際に、子育て中に仕事を始めて継続してい る人が多く、最近では、30代の子育て中 の女性数名がワーカーズに加わった。その ほか、定年後にワーカーズとして働き始め る人もあり、転勤等でやむを得ない場合を 除けば、離職率が低いことも特徴であると いう。

利用者に配布される商品カタログは、モーニングコープ専用の「おはようガイド」である。1か月ごとに発行され、常温と冷蔵の130品目のうち、どの週でも注文できる「おなじみ企画」の商品60品目と、週替わりの商品70品目がある。そのほか、別チラシとして、週替わりの企画商品の取り扱いもある。「おはようガイド」の商品の注文は、1か月分まとめて、または配達

日の1週間前までにOCR 注文書の提出、 電話・FAX、またはインターネットでお こなうことができる。

配達日については、週1回配達または週2回配達のいずれかを選択することができる。商品の配達は、4点以上かつ900円以上からおこなわれる。配達料は、利用金額と利用点数に応じて税込み60円または120円であるが、1回の利用が10点以上または2,300円以上で無料、さらに週2回配達の場合は、合計で16点以上または3500円以上で無料となる。



「おはようガイド」2018 年 4 月号の紙面 おなじみ企画の商品では、パン、牛乳、ヨーグルト、 豆腐、納豆、魚の干物、野菜など、朝食用の食材が中 心である。



注文用紙(2018 年 5 月第 2 週) 週の前半・後半それぞれ注文数を記入する形となっ ている。

モーニングコープの商品企画

利用者の特徴

近年、商品カタログの月間配布数は 4200部前後で推移しており、実際の利用 者数は、2018年5月度で3868人であっ た。モーニングコープ事業を担当するくら しのサポート事業部モーニングコープ課で は、利用者を対象とするアンケート調査を 定期的に実施している。ここでは2017年 度アンケート調査(2018年2月実施、配 布枚数 4262 枚、回収枚数 2687 枚、回収 率63%)の結果より、利用者の特徴につ いてみておきたい。利用者の年代は、20 代 (0.1%)、30代 (2.0%)、40代 (8.0%)、 50代(23.0%)、60代(38.3%)、70代(22.2%)、 80代以上(6.4%)であり、50代以上が9 割近くを占めるという特徴がある。家族構 成は、1人(9.1%)、2人(41.5%)、3人 (27.2%)、4人(14.0%)、5人以上(8.2%) となっている。

また、利用年数については、10年以上の利用者が64.3%であり、そのうち25年利用を続けている組合員は全体の19.5%となっている。利用頻度については、週2回(29.6%)、週1回(63.0%)、月1回(0.7%)、月数回(6.8%)と、週1回の利用が最も多いという状況である。

モーニングコープの商品

モーニングコープでは、朝食に利用できる商品を中心に、食生活の一定部分をまかなえる商品を含めて、現在130品目を取り扱っている。なお、利用者の約6割は、グループ購入や個人宅配を利用する組合員である。モーニングコープの商品の特徴について、くらしのサポート事業部部長の渡邉秀氏は、少量企画や賞味期限(消費期限)の短い商品を配達できるという点をあげて

いる。カタログには、消費期限がお届け日 当日やお届け日含む2日や3日というもの が掲載されている。たとえば、お届け日当 日の和菓子は、お店で買ってその日に食べ るといった感覚であり、朝の配達だからこ そできるものである。また、メーカーの販 売量が少なく共同購入では企画できない商 品の取り扱いができるのも、モーニング コープの特徴の一つである。めいきん生協 時代には取引があったものの、生協の合併 により、共同購入では商品を取り扱うこと ができなくなった取引先がある。そうした 取引先のなかには、モーニングコープが商 品を取り扱い、組合員が利用できる関係が 続いているところもある。また、商品は、 地元である愛知県、近隣の三重県や岐阜県、 静岡県のものを多く取り扱っている。

グループ購入、コープ宅配といった共同 購入事業では、低価格の商品や大容量パッ クを含め、品揃えの観点から数多くの商品 を取り扱うが、モーニングコープでは商品 の企画数が制限されるため、たとえ増やしたくても増やせないジレンマがあると連 氏は話す。品目数については、2009年頃 に90品目だったものを、130品目に増や したという経緯があるものの、それ以上は 増やさず、商品の入れ替えなどで要望に対 応してきた。ただし、2018年10月からは、 共同購入の集品ラインを利用するなどう テムの変更により、200品目まで増やす予 定である。

商品企画に組合員の「声」を反映させる 仕組みとしては、アンケートや日常的に出 される要望のほか、モーニングコープ委員 会による商品の検討、商品づくりがある。 公募によるメンバーで構成され、2018 年 度は14名で活動をおこなっている。

7月号 企画会議

今回、取材させていただいたのは、2018年4月19日におこなわれた、「おはようガイド」7月号の商品企画会議であった。コープあいちからの参加者は渡邉氏のほか、商務3名と、この日は福祉事業支援本部より1名の計5名で、ワーカーズコープあいちより2名(代表理事、紙面作成担当)、カタログ製作会社から2名、合計9名であった。

渡邉氏によれば、モーニングコープ事業の月間供給高は、5000万円前後であるという。前述のように、モーニングコープの利用者には、モーニングコープのみの利用、共同購入との併用という両者が存在する。利用者の年齢層は高く、国産の商品や共同購入では手に入らない商品への要望が強いという特徴があり、これらの観点をふまえて、商品企画がおこなわれている。

カタログは1か月単位で発行されるた め、今回の企画会議では7月4週分の商品 の検討がおこなわれた。まず、七夕や納豆 の日、土用の丑の日、暑さに負けないスタ ミナメニューなど、週ごとのテーマに応じ た商品の企画案が説明された。価格訴求の 商品については、単品ではなく、献立とし て、関連商品を含めてどのように販売する かについて意見が交わされた。献立に関し て、議論の中では、高齢者はカレーをルウ から作るより、レトルトをよく食べること や、焼肉をフライパンで手軽にできるとい うように提案してはどうかといった意見が 出された。また、商品企画では、それぞれ の週ごとのバランスや、共同購入との差別 化についても考慮されていた。

土用の丑の日のウナギについては、価格 高騰により、販売アイテム数の削減をめ ぐって議論がおこなわれた。昨年と同様の 売り上げが期待できないなかで、やはり価 格が高くても購入する利用者がいることを 重視し、最終的には販売をおこなうことに 決まった。そのほか、昨年11月から取り 扱いが始まった愛知県産の米「にこまる」 については、生産者側から、田植えや稲刈 りなどの交流を進めていくことができない かという提案があり、今後検討していくこ とになった。



モーニングコープのこれから

2018年度は、モーニングコープの事業 改革の1年となっている。商品カタログ「お はようガイド」については、6月号からリ ニューアルとなった。また、10月号からは、 OCR 注文用紙とインターネットによる注 文画面を、組合員がより利用しやすいよう に変更する予定である。OCR 注文用紙は、 A 4 版で両面印刷となり、130 品目から 200 品目への増加分を含め、別チラシで企 画されていた商品も、同じ用紙に記載する ことが可能となる。商品名の色分け等、共 同購入と統一することで、利便性の向上を めざしている。さらに、品目数の増加に伴 い、要望のあった商品、たとえば生活雑貨 を増やすことを検討している。利用者には 共同購入と併用する人もいるが、半数近く はモーニングコープのみの利用者であり、 初めは共同購入との併用であったものの、

品目数の多い共同購入の商品カタログによる注文を負担に感じ、モーニングコープの みの利用に切り替える組合員もいる。その ため、こうした要望にも対応する方針である。

これらの改革の背景にあるのは、事業の 赤字問題である。過去には、事業の廃止が 議論された時期もあった。しかし、渡邉 は、モーニングコープを必要そ続いてきるとれてきるとこであり、だからこそにの電話してきるとえま情の電話してあり、だから苦情の電話してあるとえまず「朝配達してありがとう」という言葉を担当してよいでありがとうという声が聞いている事業」であり、まだ利用しないと考えている。

利用者拡大について、モーニングコープのみの利用でも組合員になることは可能であるが、基本的には、既存の組合員への案内が中心となる。組合員に配布されるチラシは、早朝に商品が届くことだけでなく、「モーニングコープニュース」として、こだわりの商品を紹介するものへと変更された。全7種類、モーニングコープの特徴的な商品が取り上げられる予定である。

こうしたモーニングコープの取り組みは、共同購入事業の補完というだけでなく、早朝配達という独自の仕組みを活かしつつ、生協における新たな食品宅配のあり方への模索ともいえるのではないか。その独自性については、本稿では詳しく述べることができなかったが、モーニングコープが、立事を通じする。25年の経験をもつモーニングコープが、改革を通じてどのような変化を遂げていくのか、今後

の展開が注目される。

本稿の執筆にあたり、取材にご協力いた だいた生活協同組合コープあいちくらしの サポート事業部の渡邉秀氏をはじめ、商品 企画会議にご出席の皆様に、心より感謝申 し上げます。



モーニングコープニュース 第1回のチラシでは、モーニングコープ独自の商品 である岐阜県の人気店のパンが紹介されている。