

協同組合日専連仙台会第三代理事長

伏見 亮

成長と協同理念を縦横に
美しき理想を編む

【ふしみ りょう】

-
- 1914(大正3)年 福島県中村町
(現相馬市)に生まれる
- 1960(昭和35)年 協同組合仙台専門店会青年会副会長
- 1974(昭和49)年 協同組合日専連仙台会副理事長
- 1976(昭和51)年 日専連仙台会第三代理事長
- 1985(昭和60)年 (協連)日本専門店会連盟
第五代理事長
- 2002(平成14)年 8月24日死去

商いは、深く関わることから始まる

戦局が激しくなり始めた一九四三（昭和一八）年のある日、伏見亮は、小関昌輔に出会った。当時二九歳の伏見は、東京の海軍航空機用の計器製造会社を退職し、故郷の相馬で無為な日々を過ごしていた。

一方の小関は、仙台市役所近くの大武写真館の二代目館主を務めていた。初代の大武丈夫は、高い写真技術が評価され明治末期に東京へ進出、皇族の肖像写真などが手がけたが、関東大震災で被災し仙台に引き上げた。小関は、世界的な評価を受けた先代の技術を受け継ぎながら、商売の面でも写真館を成功させていた。

小関との出会いは人を介してのことだったが、働き口を世話してもらうのが目的だったかは分からない。しかし、この出会いが伏見の事業家としての才覚を鍛え、組合運動へ導くこととなった。

大武写真館で働くことになった伏見だが、仙台空襲で店が焼かれたこともあり、すぐに転機を迎えた。昭和二三年、小関が独立するのに同調し写真館を退職。コセキ商店の設立に参画し、取締役専務に就いたのである。

小関が起こした店はカメラや写真感材を扱ったが、伏見は「ただのDPE屋じゃつまらない」といい、X線や8ミリ用フィルムなどの専門商材も扱うことを提案した。のちに一般用写真フィルムはデジタル化の影響で店頭から姿を消すが、この当時伏

見はそれを予測しないまでも、専門商材を手がければ、時流に左右されず固い顧客を獲得できると考えたのかもしれない。もちろん言葉の通り、一般ユーザー向けに写真のアドバイスを充実させることも忘れなかった。

「本場の専門店とは、固有のソフトを売る専門性の高い店をいう。カメラ業界の場合もとても大切なことは、こうすればもっとよく写せます。こうすれば失敗なく写せます、といった写真を中心にした（客との）コミュニケーションだ」

のちに、専門店とは何かという問いに伏見はそう答えている。また事業のあり方については、幅を広げるならば基盤となる商いを突き詰めるのが先、という趣旨のことを話している。写真の可能性を追求することで事業を成長させた彼の言葉は、事業の幅広さより深さを求めることの大切さを語っていた。

時代の流れとともに日専連仙台会（以下仙台会）の事業が商業性を強めたとき、伏見は、協同組合としての原点を見つめ直すよう説くが、根底には、客と深く関わり奉仕する日専連の理念に通じる信念があったのである。

消費者と地域のために手を取り合う

事業家になったのときをほぼ同じく、伏見は協同組合人としても歩み始めた。

戦争により解散した仙台専門店会は一九五二（昭和二七）年七月、中小企業等協同

組合法施行にともない、協同組合日専連仙台会として再発足するが、伏見の恩人、小関はその監事になり、翌年の五月に開かれた通常総会では青年部の創設が決定、伏見はそのメンバーになった。

青年部は、全国の日専連青年会連合会（以下日青連）と連携する一方で、県内観光地と名産品を紹介する映画を制作するなどユニークな活動を行ない、実務面ではチケットの普及に力を注いだ。

チケットとは現在のクレジットカードのことで、組合加盟店の販売促進を図り、消費者の買い物物の利便性を高める切り札とされていた。それはのちに仙台会の中核事業となるので、戦後の小売業と同会の成長を象徴する存在といえる。

青年部の活動は、翌年の東北地方連合会青年会の発足につながり、伏見は副会長に就任した。このとき四〇歳。日青連の会員資格年齢を超えていたが、会員は伏見をやめさせず、結局、四年後まで青年会活動に励んだ。多くの人望を集めていたことが分かる。

昭和三三年、横山新二郎が仙台会の理事長に就いたとき、伏見は常務理事になった。会は前年に仙台で行なわれた日専連第一二回大会を成功させていたので、新体制の船出は順風と思われたが、事業環境の悪化などで財政危機に直面した。また、経済成長による大量生産、大量消費を背景に急伸した百貨店やスーパーの攻勢から、中小小売業をどう守るかも問われた。

昭和三五年、三越、藤崎、丸光の売り場拡張計画が表面化し、前後して中央資本のスーパーなどの進出が相次いだ。とくにスーパー間の低価格競争は地域の小売店を巻き込み、倒産に追い込まれるケースも発生していた。

仙台会は小売業団体などとともに出店反対活動を続けたが、一方では大型店との共生も模索し、昭和四四年、藤崎とチケツト提携に踏み切り、藤崎・丸光を特別加盟店とした。

中小小売業の振興、発展を目指す日専連にとって大型店はつねに脅威であったが、消費者の求めや会の持続的発展を考えると、それを忌み嫌い、無関係でいることは許されなかった。呉越同舟。そもそも消費者の生活上と地域の発展を志すなら、過ぎる反目は成長を邪魔することにしかない。

会の役職にあった伏見は、弱者の立場を貫きつつ、理想のために手を取り合い、互いに高め合うことを求めた。

理念と成長のあいだに生じたジレンマ

経済成長が戦後初のマイナスを記録した昭和四九年から二年後、仙台から市電が姿を消した年の五月、伏見は仙台会の第三代理事長に就任した。この年、米の作柄は戦後最悪とされ、漁業は二〇〇海里規制が現実となり、地域経済は困難に直面した。

こうした先詰まり感から時代の転換を感じ取った伏見は、就任直後に会の運営改革を提案した。執行部主導の傾向が強い会運営を、組合員総参加で民主的なものにしようとしたのだ。

組織体制を見直したほか、協同組合の最大の経営資源は加盟店として、加盟店増とさらなる団結で困難を打開しようと訴えた。

これに対し、会は古くからの加盟店の働きで発展してきたことを理由に、加盟店増に異議を唱える者もいたが、「エゴイステイックな考え方で、協同組合の精神に反する」と一蹴、日専連の理念に共感するすべてを仲間に加え、対等に連携することを求めた。

こうした組合の基盤強化の一方で、事業も躍進の時を迎えていた。チケットからはじまったクレジット事業が売上を伸ばし、会の中核事業になっていたのである。

『日専連仙台会の五〇年』によると、昭和五〇年では「クレジット部門を積極的に振興させる」程度だったのが、わずか三年後には、その年の流行語を持ち出し、「クレジットフィーバー」というほど成長を遂げていた。

クレジットカードはその後普及を続けた。昭和六〇年の全国でのカード発行は六八〇〇万枚だったが、七年後には二億枚を突破。個人が複数のカードを持つのが当たり前になり、多重債務者を生み出す温床をつくった。消費者の利便性向上のためのカードが利用者を苦しめ、やみくもな会員獲得競争を繰り広げた事業者の責任を問う

声も上がった。

日専連もカード事業によって成長したが、消費者保護と商人のモラルに反すると、事業拡大には反対意見も根強くあった。とはいえクレジットカード抜きに小売業は成り立たないし、会の発展のためにも疎かにはできなかった。組合理念と成長の間で、ジレンマが生まれていた。

理想を美しく編み上げるために

「組合事業はカード事業が中心になっているが、これは本末転倒だ。協同組合の原点は、社会的弱者が集まり自分の利益を守ることにある。(中略) この原点を忘れ、カード至上主義に陥っている」

伏見はクレジット事業の肥大化に警鐘を鳴らし、専業と捉えられることを恐れた。とはいえ、会を織り成す横糸であるクレジット事業を省くわけにもいかない。そうすれば編み上げたものが解け、バラバラになってしまう。

事業を成長させつつ、組合の可能性を広げるためにどうすべきか、伏見は理想を美しく編み上げるために腐心した。

昭和五九年一二月、仙台会はみやぎ生活協同組合と業務提携し「日専連CO・OPカード」を発行した。全国初の消商提携として話題になった取り組みには、当初、批

判的な見方もあった。

「生協はあくまで非営利組織であり、専門店会に対抗する形で作られた側面が強い。発足の理念からすれば、本来は水と油の両組織」

一部マスコミはそう報じ、提携に反対する組合員もいた。彼らは、生協が各地の小売業者と争う事態になっていくことを理由にしたが、提携を進めた伏見は、生協は小売店との共存共栄の方策を考えてほしいとしながら、食品や環境問題で消費者保護に尽力し、強い支持を受けているので、日専連との親和性も高いと提携の意義を訴えた。さらに、生協と対立する小売店のなかには、正義を振りかざしつつ消費者の健康を脅かす者もいると、反対する者に釘を刺した。

伏見は生協との連携を、事業を成長させ組合の可能性を広げると考えた。これより以前には、消費税導入阻止とともに運動したので、信頼と、同じ協同組合人として共感も持っていた。また、生協が利益を追求するなら規模が大きく会員数も多い信販会社をパートナーに選ぶだろうが、そうしないところに生協の信念を感じ取り、感謝の気持ちも持っていた。

仙台会とみやぎ生協は、提携カードの発行を皮切りに、トラベル事業、ローンの取扱いなどの事業提携のほか、宮城県協同組合こんわ会、みやぎ・環境とくらし・ネットワーク（MELON）、日専連・生協サミットなど、ほぼ一〇年にわたり連携を築き関係を発展させた。

組合の可能性を広げながら事業の成長を追うのは、相反する二つの価値を結ぶ作業のようである。伏見はこの二つを縦糸と横糸にして、生協との二人三脚で自らの理想をかたちにした。

良い未来のために過去を見つめる

昭和六〇年三月一日、仙台会は創立五〇周年の記念式典を開いた。ほぼ四〇年にわたり組合活動に携わり、徹頭徹尾その充実にこだわった伏見にとって感慨もひとしおだったろう。

彼は理事長式辞の最後で、ある言葉を紹介した。

「われわれは後ずさりしながら未来に入ってゆく」

フランスの詩人ポール・ヴァレリーの逆説めいた格言は、過去を通して未来を見つめることの大切さを語っていた。

良い未来をつくるには、その方法を過去に求めるしかない。未来の洞察を過去の知見に頼るのは、後ろ向きに進むことともいえる。ゆえに五〇周年を、良い未来のために過去を見つめるときとしたいと話した。

創立五〇周年の式典から一〇日後、伏見亮は、日専連全組織の第五代理事長となる。そして自分の考えを裏付けるように伏見は、直後に『新専門店読本』を刊行した。ペー

スは昭和二八年に、日専連誕生に尽くした角南九八が著した『専門店会読本』である。伏見は日専連の信条を示した本に現代的意義を見出そうと、時代にふさわしい解釈を加えた。そして、それを手に、かつての日専連の創設者たちと同じように全国各地を訪ね、理念と結束を説いた。

それは自らの言葉通り、良い未来のために過去を解き明かす旅であった。