

公募研究シリーズ

⑰

社会連帯組織としての の非営利・協同組織 (協同組合)の再構築

杉本 貴志

関西大学商学部教授

全労済協会

発刊にあたって

わが国において勤労者の生活を下支えし、コミュニティの基盤となっていたともいえる「社会連帯」の機能が、急激な社会環境の変化のなかでその役割を十分に発揮することが困難になっています。そのような状況のなか、2007年全労済協会は社会環境の変化に応じた新たな社会連帯のあり方や可能性を模索すべく、「社会連帯の再構築」をテーマに公募調査研究を実施しました。

本報告書は多数の応募のなかから採用させていただいた関西大学商学部教授 杉本貴志氏の「社会連帯組織としての非営利・協同組織（協同組合）の再構築」の研究成果です。

本研究は、協同組合に代表される非営利・協同組織が、社会連帯を再構築するための可能性について、協同組合運動の理念・歴史を振り返るとともに、国内外の先進的事例に学ぶことにより考察しています。協同組合は、「社会連帯」「協同」を理念に掲げる組織であり、格差の拡大、地域社会や家族の崩壊と言われる現代社会において、より一層真価を発揮することが求められており、その期待に応えるためにも「社会連帯組織」という本来の性格をもう一度再構築すべきだという観点から論じています。

そして、再構築するためにも協同組合が現下の社会問題、なかでも格差社会の象徴でもある「非正規」「労働」の問題にどう向き合っているのかを問うことの必要性を訴え、本来、協同組合が抱いていた「社会連帯」「協同」とはどのようなものであったのかを協同組合運動史、思想史を振り返るなかから探っています。さらに、いま協同組合に求められているのは、組合員の「協同」を取り戻すことだけに止まらず、組合員以外の人々をも視野に入れた「社会連帯」であるとし、その可能性の萌芽を発展途上国の労働者支援として展開しているヨーロッパのフェアトレード事業のなかに見出しています。

本報告書は、これからの協同組合のあり方についての示唆とともに、協同組合の歴史・思想研究の参考文献としても活用いただける内容になっています。本報告書が協同組合関係者をはじめ、労働組合、NPO、社会的事業に携わる諸団体や研究者の皆さまの参考になれば幸いです。

「公募委託調査研究」は、勤労者の福祉・生活に関する調査研究活動の一環として、当協会が2005年から実施している研究です。勤労者を取り巻く環境の変化に応じて毎年募集テーマを設定し、幅広い研究者による多様な視点から調査研究を公募・実施することを通じて、広く相互扶助思想の普及を図り、もって勤労者の福祉向上に寄与することを目的としています。

当協会では、これらの研究成果を「公募研究シリーズ」として順次公表しています。

序

かつて「一億総中流」というフレーズがあった。日本の社会は欧米社会とは異なって、貧富の差が小さく、均質で、上流社会も下層社会もなく、中流の社会だけがあるのだという意味で、ときには誇らしげに、ときには自虐的に、さまざまな場面で多用された言葉である。

はたして戦後の日本社会がほんとうに「一億総中流」であったかどうかは別として、すくなくとも現在と比較してみれば、一時期の日本がそうした用語が繰り返し使われるような一面を持っていたことには、多くの人が賛成・納得するだろう。

しかし、そのようなフレーズを人々の口から聞くことは稀である。この言葉が全く適合しない状態に現在の日本があることに、異議を差し挟む人はほとんどいないであろう。現在その代わりに毎日のように必ずマスコミ報道のなかで使われる言葉は、「格差社会」である。

「終身雇用」や「年功賃金」が良くも悪くも日本の経営の特徴としてあげられていた時代は終わった。いまや日本の労働者の3分の1、1,800万人が非正規雇用労働者であるという。終身雇用はおろか、翌年の雇用の保証もない。昇給やベースアップどころか、賃金が次々に切り下げられていく状態がずっと続いている。いまの若者、学生には、かつての世代が無意識に、しかし確実に抱いていた、“収入というものは徐々に上がっていくものだ”という観念などない。それはおそらく、彼らの労働や企業や生活に対する態度に、某かの影響を与えている。数年後の収入はもちろん、職業や住み処さえ定かではない、そんな状態におかれたとき、人はどのように対応するだろうか。労働生活を始めたそのときから、安定した雇用など一度も経験したことがなく、職場の健康診断も、会社の福利厚生施設も、住宅ローンも、退職金も、自分には全く無縁で考えたこともないという人々の生活がどんなものか（そしてそれを自らの将来の姿として見て育った子どもたちがどのような思いを抱きながら学校生活を、あるいは職業生活を営むこととなるのか）、同じ勤労者であっても、そういう状態にない人々には想像するのもむずかしいのではないだろうか。

若い世代の学習意欲や勤労・生活態度がしばしば揶揄される。しかし、豊かとはいえないまでも、それなりに安定した将来を展望できた世代には全く理解できない行動や態度を若い世代が示したとしても、そうした希望が全くない社会をつくりあげてしまった世代には、それを非難することはできないのではないか。

世代による格差だけではない。居住する地域による格差は、そうした傾向がある程度予想しながらデータを取った担当者でさえ、驚くほどひどいものとなっている。一般国民と比べて比較的高収入といわれる生活協同組合の組合員でも、東北地方では年収400万未満の世帯が4割を超えている。これは東京のその2倍以上である。かといって、大都市が全て豊かというわけではない。大阪では生活保護が自治体の歳出を圧迫するまでに膨らみ、大阪市の歳出に占める生活保護費の割合は15%以上、門真市に至っては20%を超える。これは門真の市税収入のおよそ4割にもなる数字である。

親の職業や資産に代表される家庭環境による格差も、いまや学校教育をゆがめるほどに深刻化している。給食費を払えない家庭の増加、修学旅行に参加できない生徒の急増、保険証

をもたないために病気になっても診察を受けられない子どもの存在が、マスコミによってしばしば報じられる。地方の母子家庭に生まれた子どもが、苦学の末、東京大学に進学し、一部上場企業で成功の道を行っていった立身出世の物語は、例外中の例外であったとしても、高度成長期にはまだ「物語」として語られる程の、かすかな現実性をもっていたであろう。しかしいま、それは奇想天外な笑い話でしかない。

格差社会は、たとえ某かの多少のプラスを一部にもたらしたとしても、間違いなくそれを遙かに上回るマイナスの影響を社会に生む。そんなことはすでに200年前の産業革命の時代、われわれが学んだところである。そして、そうした格差社会への対抗策として生まれたのが、「競争」に代わる「協同」を原理とした社会経済の建設をめざし、人々の「連帯」を説いた協同組合の運動であった。

それはつまり、いま再び「非営利・協同組織、協同組合の時代」がやってきたということなのか。

その答えは、ある意味では「イエス」であり、別の意味では「ノー」であろう。

前者の「ある意味では」というのは、「現実において」ということである。いくら協同組合運動に好意的な人であっても、日本のいまの協同組合が格差社会に対して正面から立ち向かい、それに代わる社会の建設に向かっていると主張することはとてもできないだろう。それどころか、協同組合の、たとえば雇用政策のなかには、それに逆行する事例さえ見出すことができる。

しかし「別の意味」で、すなわち「期待と可能性において」、非営利・協同を掲げる事業・運動体の潜在力は、その黎明期である産業革命の時代以来の高まりを示しているということも、また間違いのないことであろう。

それはすなわち、協同組合運動は「社会連帯組織」という、協同の事業・運動体がそもそも持っていた性格をもう一度再構築すべきだ、ということの意味している。はたしてそれは可能なのだろうか。

本研究「社会連帯組織としての非営利・協同組織（協同組合）の再構築」は、このような問題意識を持って、全国勤労者福祉・共済振興協会（全労済協会）の2007年度公募委託調査研究として2008年1月より2009年11月まで実施した調査・研究の成果である。本研究の一部は、すでに研究期間中に以下の形で発表されているが、本報告書としてまとめるにあたって、いずれの論考にも加筆・修正を施し、新たな考察を加えることによって、3部7章構成の報告書として提出するものである。

「労働」をめぐる協同組合のビジネス・エシックス、『ビジネス・エシックスの新展開』（研究双書第147冊）関西大学経済・政治研究所、123-137ページ、2008年3月31日。

格差社会における「非営利・協同」—差額室料問題に寄せて、『いのちとくらし研究所報』（非営利・協同総合研究所いのちとくらし）24号、29-34ページ、2008年8月31日。

Japanese and British Fair Trade Movements Contrasted: Alternative Global Business Practices in the Owenite Tradition (with Dr. Hisashi Nakamura)、『ロバート・オウエン協会年報』33、143-148ページ、2009年3月。

ヨーロッパにおける協同組合のフェアトレードへの取り組み、『協同組合経営研究誌にじ』

(協同組合経営研究所) 627号、80-90ページ、2009年9月15日。

地域医療と「非営利・協同」、中川雄一郎監修『地域医療再生の力』新日本出版社、2010年1月25日。

非営利協同組織（協同組合）の現代的再生＝社会連帯組織としての再建には、現状・歴史・理論の三側面からの考察が不可欠であろう。本報告書は、筆者による、その研究の第一歩となるものである。

なお、本研究の遂行にあたって、全労済協会調査研究部のほか、全労済本部、全労済日本事業本部、全国労済労働組合連合会ほか関係諸機関に、資料の提供、インタビュー、意見交換等で大変お世話になった。本報告書には、その調査結果を直接記述・反映させることが十分にはできなかったが、全労済をはじめとする共済協同組合については、機会をあらためて、その社会連帯組織としての発展について、論じる機会をもちたいと考えている。

研究代表者 杉 本 貴 志

目 次

序

第Ⅰ部 格差社会と協同組合

一いま問われている「社会連帯」組織としての再建一	1
第1章 協同組合と非正規雇用	2

第Ⅱ部 歴史的展望

一協同組合思想史における「格差」「労働」と「社会連帯」一	11
第2章 「競争」の哲学と「協同」の哲学	12
第3章 協同組合運動と労働の思想	17
第4章 協同組合の「原罪」	25

第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

一各種協同組合における倫理的ビジネスの展開と展望一	29
第5章 ヨーロッパ生協とフェアトレード事業	31
第6章 日本の生協における産直とフェアトレード	39
第7章 医療における「非営利・協同」と差額室料問題	47

おわりに	54
------	----

引用文献	56
------	----

第 I 部

格差社会と協同組合

—いま問われている「社会連帯」組織としての再建—

現代日本の格差社会にはさまざまな側面があり、それを生み出した原因にもさまざまなものがある。しかし、何と云ってもその象徴であり、早急な解決が求められているのが、いわゆる「非正規労働者」の問題であろう。この、少し前までは全く聞くこともなく、例外中の例外的な存在であった妖怪が、いま日本の経済社会を跋扈している。

第 I 部では、この格差社会の象徴ともいえる「非正規」を中心とした「労働」の問題に焦点をあてて、非営利・協同組織が「労働」にどう向き合っているのか、現状を確かめ、課題を考える。

非営利・協同組織、協同組合においても、労働の「多様化」が進んでいる。それは一面では勤務形態の多様なあり方を示し、労働者に多様な選択肢を与えることによって、フルタイム労働一辺倒の企業戦土的、減私奉公的な労働観、雇用システムに風穴を開けるものであったかもしれない。しかし多くの場合、それはあくまで建て前であって、現実にはコスト削減のため、事業体の都合によって、そうした労働形態が導入されてきたというほうが正しいであろう。

購買生協でいえば、この問題は長らく「セ・パ」の問題、すなわち「正規職員」と「パート職員」の問題として捉えられてきた。激烈なコスト競争の流通業界を生き抜くために、生協はその事業を全面的に定時職員に依存する雇用システムをつくりあげ、さらにその定時職員に管理職的立場を任せる「パート店長制」に象徴されるような、パート職員に対する処遇の複線化・多様化を図ってきたのである。

そして現在では、この「セ・パ」の問題に、生協が直接雇用しない労働者である「非正規」職員の問題が加わり、生協における雇用体制はきわめて複雑なものとなっている。

つまり、「非営利・協同」を語る上で取り上げられることは一般に減多にないことであるけれども、営利企業において指摘される「非正規」の問題は、実は協同組合にもたしかに存在するのである。そのことをまず、非営利・協同に関係する人々、協同組合の関係者はしっかり認識しなくてはならない。それが営利企業とは違って「社会連帯」をめざす組織・運動・事業であるならば、まずはその足元、自分たちの組織において、「非正規」の人々をどのように処遇しているのか、格差社会の象徴的存在である「派遣」「委託」労働をどう考えているのか、示さなくてはならないであろう。協同組合の「社会連帯組織としての再構築」は、そこから始まる筈である。

以下では、「非正規」に代表される労働問題から、非営利・協同の事業がいかに連帯組織としての矜持を示しているのか、あるいは示すべきなのか、考えてみたい。

第1章 協同組合と非正規雇用

1 いずみ問題その後

1990年代、日本の生活協同組合運動に激震をもたらしたのは、大阪南部に展開する「大阪いずみ市民生活協同組合」である。事業の急速な拡大と、ひととき熱心な社会運動の展開で生協界でも有名な存在であった「いずみ市民生協」が、トップの不祥事を内部告発され、それが生協界のみならず一般社会においても注目され、厳しい批判を受けたのである¹。

内部告発者の「不当解雇」をめぐる裁判所にまで持ち込まれた「いずみ問題」は、日本の生協運動が経験した最大の試練の一つとして、おそらく今後も長く記憶されることとなるだろうが、そこからの再生を図るいずみ市民生協は、CSR推進室や、生協外部の委員を含む社会的責任検討委員会を発足させた。そして、日本の生協ではおそらく初めての本格的な「社会的責任（CSR）報告書」を公刊するなど、いまや日本の生協界において、CSRの最先頭を走る生協であるといってもいいだろう。現在のいずみは、かつてのような無法・放漫な経営者とは無縁である。しかもそれだけでなく、事業成績においても、長期の経済停滞状況下で悪戦苦闘する他生協を尻目に、いずみ市民生協はトップクラスの事業成績を誇っている。

クリーンで、しかも剰余を生む経営とはまさに理想的であるが、いったいその秘密はどこにあるのだろうか。

もちろん、それを単一の原因に求め、単純な要素に還元することはできない。現在のいずみが誇る数字は、組合員と経営陣の双方が、不祥事を乗り越え、他生協以上に総力を挙げて生協事業に結集し、達成した数字であって、成功の要因を過度に抽象化することは戒めるべきであろう。しかし、いずみの実情を知る多くの論者は、そうした多様な要素のなかでも、とりわけ、いずみ市民生協が人件費等のコストの大幅な圧縮に成功したことが大きいのではないかと考えるであろう。

消費生協の購買事業において、多くの生協がもっとも苦勞しているのは店舗部門である。生協の無店舗事業は、人件費、設備費、商品ロスなどの点において、他の流通小売業に対して相当のアドバンテージをもっている。店舗等の設備が不要で、配達1週間前の予約注文により過剰在庫の心配がないことから、無店舗事業はきわめて無駄が少ない業態である。それ故、多くの生協は長く「共同購入」に代表される無店舗事業を稼ぎ頭とし、その収益に支えられて、生協事業全体が維持されてきたという歴史をもっている。言い換えれば、ほとんどの生協において、収益の点だけでいえば、店舗事業は無店舗事業に支えられる存在だったのである。

ところが、いずみはこの店舗部門においても、他生協を圧倒する数字を残している。その

¹ いずみ市民生協における不祥事については、杉本 2000を参照。

要因のひとつは、店舗で働く職員にある。彼ら／彼女たちのなかに、いずみ市民生協に雇用された職員はいない。店舗で働く人々は全員が「(株)コンシェルジェ」という会社の従業員である。「コンシェルジェ」はパート、アルバイト等を含めて従業員1,000名以上を擁する、いずみ市民生協の子会社（グループ会社）である。そしてその労働条件は、親会社であるいずみ市民生協本体に雇用されている人々のそれと同一ではない。この「差」がなければ、わざわざ子会社を設立して店舗の運営を任せる意味はないのであるから、この「差」がいずみの店舗部門の好調な数字の要因のひとつであることは間違いないであろう。

いうまでもなく、こうしたグループ会社の設立や、その従業員を生協事業において活用することは、法的に認められたことである。また後述するように、いずみ以外の日本のほとんどの大規模生協は、無店舗事業において、委託・請負という形で生協組織の外から労働者を迎え入れているし、派遣という形で本部業務に外部労働者を登用している生協も珍しくない。それらに比べれば、いずみの店舗従業員は、グループ企業の従業員という形でむしろ生協運動の枠内にいる人々だと見こともできるであろう²。ここで確認すべきことは、かつて社会的責任経営という点で大きな禍根を残し、その反省から、CSRにもっとも熱心に取り組んでいる、このいずみ市民生協においても、日本の社会全体に既に深く浸透してしまった「労働の多様化」と無縁ではあり得ない、ということである。

低価格化の競争に全く巻き込まれずに生き残ることができるような生協は、中～高所得層だけを対象にした生協以外、あり得ないというのが日本の経済社会の現状である。それでは、価格競争に打ち克つためにはどうすればいいのか。誰もがまず考えつくのが人件費の削減であり、そしてそれは、しばしば「労働の外部化」とイコールで語られる。ひとはそれを「合理化」と呼ぶのである。われわれは、生活協同組合であっても、営利企業と同じく、それが非正規労働の処遇問題の当事者であることをあらためて確認する必要があるだろう。

協同組合は、格差社会の抱える最大の問題のひとつ、非正規労働の問題を、自らの問題として捉えなくてはならないのである。

2 「非正規」労働の現状

実は生活協同組合において「非正規」労働の存在が実践家のあいだで話題になり、研究者のなかで意識されたのは、「派遣切り」や「年越し村」が世間を騒がし、非正規労働の問題が国民的な注目を集める少し前のことだった。

それは、現在は「パルシステム」と名を変えた首都圏コープ事業連合が「個配」の斬新で大々的な展開によって、生協界で一躍寵児となったときのことである。

戦後日本の生協を特徴づけるものは、何と言っても「班」の存在である。生協は、主婦組合員を班に組織し、それを基礎として無店舗事業という新たなビジネスモデルを確立した。

² したがって、いずみ市民生協のCSRレポートには、この(株)コンシェルジェの人々も随所に登場している。問題が無視されているわけでは決してなく、筆者もメンバーである、いずみ市民生協の社会的責任検討委員会において、生協本体の職員と子会社の従業員との問題をどう考えるか、今後大きなテーマのひとつとなろう。

■ 第 I 部 格差社会と協同組合

店舗を持つことなく、しかも消費者の自宅まで一軒一軒配送することもなく、数名から10名程度で組織された「班」を末端の商品配送ポイントとして利用することで、生協はきわめて低コストの予約販売システムを構築することができたのである。

しかし90年代になると、それまで主婦として家の中にいた女性達が社会へ続々と進出することによって、専業主婦の存在を前提としたこのシステムが生協の主力業態として生き残ることはきわめて困難であることが、誰の目にも明らかとなっていた。次は、班を経ないで組合員宅に直接配送する「個配」の時代だということは誰もが感じていたことであるが、実際に班配を個配に切り替えることは、コストの点からきわめて困難だった。班は数名の組合員から成り立っているのであるから、個人宅に配送することは、班に配送する数倍の手間がかかる。これをどう解決するのか。各生協では、組合員の有償ボランティアに頼る「メイト」システムなどが開発され、試行された³が、結局、もっとも成功し、未だに唯一続いているのが、首都圏コープ事業連合によって開発された新しい配送システム、すなわち外部専門業者への配送業務の全面委託である。

都市型の個人を単位とした「21世紀型生協」を名乗る首都圏コープの個配モデル「パルシステム」は、ライフステージ別カタログの開発⁴等を伴って、全国の生協から注目される。生協研究者の一部からは、このモデルは非正規労働者が大量に存在することで初めて成り立つものであり、それをどう考えるべきかという指摘もなされたが、結果的に、正規職員による配送の個配や、メイトによる個配が廃れていくなかで、個配をコスト的に成立させる実質的に唯一の方法として、各生協がパルシステムに続くということになるのである。

もちろん生協にも、コールセンターのように、個配とは関係なく非正規労働が広がった職場もあるけれども、とくに地域生協については、90年代以降、個配が急速に発展したことが、他の営利企業と同等あるいはそれ以上に生協が非正規労働を積極的に採り入れることに結びついたということができるとは思われる。

いまや非正規労働者抜きでは、ほとんどの生協は事業的・経営的に成り立たない。そしてその「非正規」のあり方も多様化している。現在の生協は、かつてのように「セとパ」だけ

³ 「メイト」あるいは「サポーター」などと呼ばれる組合員ボランティアによって遂行されるこの個配システムでは、生協は「メイト」になることを引き受けた組合員宅に、その近隣の組合員が注文した品物をすべて配送する。そしてメイトは、それらを近隣の組合員宅に自らの手で一戸一戸届けるのである。わずかな手数料のみでこうした任を引き受けるメイトに全面的に依存した個配システムは、生協における21世紀の新しい協同の形を示すものだと一部で評価されたが、配送という生協業務の根幹を有償ボランティア的な存在に全て任せることに伴う問題（責任の所在、メイト希望者の不足／過剰／偏在など）を克服することは困難であることが次第に明らかとなり、メイト制度は徐々に姿を消していった。

⁴ 生協の無店舗販売において使用される注文用のカタログには、全ての組合員に役立つように、乳児用品から高齢者向き商品まで、あらゆるものが掲載されているが、これに対してはしばしば「カタログが膨大すぎる」「とても目を通せない」「資源の無駄」といった批判が投げかけられてきた。そこでパルシステムは、都市型消費者は3つのライフステージに大別できると考え、子育てファミリー向けの『マイキッチン』、子どもが独立した大人だけの世帯向けの『きなり』、そして初めて出産を経験したママ向けの『ヤムヤム』とメインのカタログを3種類に分け（さらに希望者向けのオプションカタログが数種類ある）、組合員の希望によって、どれが届けられるのかを選択できるようにしたのである。ややもすれば多様な消費者のあり方を無視して単純・単一の消費者像を描きがちな生活協同組合において、組合員の多様性に着目したこのような試みは画期的なものとして特筆される。

では語れない。他の流通業と同じく、かつての生協事業は、とくにその店舗運営において、「セ＝正規職員＝フルタイム労働者」と、「パ＝パート職員＝定時労働者」の、2種類の労働者で成り立っていた。しかし現在では、生協がそのように直接雇用する人々だけでも、フルタイムの定時職員、管理職的業務に就く定時職員、一時的なアルバイト職員、長期アルバイト職員、嘱託職員、再雇用職員、定年延長職員等々、非常に多様化している。そしてそれに加えて、派遣会社から派遣されてくる職員、業務委託契約を結んだ会社の社員、生協が設立した子会社の社員、その子会社に派遣されてくる派遣社員等々、生協が直接雇用しているわけではない、これまた多様な雇用形態の非正規職員が生協の業務を担っているのである。

生協において「非正規」というとき、それはこうした非直接雇用の人々を指すことが多い。むしろパート職員は、正規職員に準じる存在として、準正規扱いされることもあり、一般に経営側からも労働側からも生協労働者の一部として語られるが、そこから抜け落ちた存在が、まさに「非正規」というほかない待遇にある、外部雇用の労働者である。そして実は多くの生協において、組合員と直接接する現場の多くは、彼らに任されているというのが現状である。組合員に商品を届けるのも、組合員の苦情を電話で受けるのも、当の組合員はおそらく知らないことだが、実は生協の職員ではない。「仲間づくり」といわれる新規組合員加入の勧誘までも、実際に行っているのは外部企業の社員だという生協もある。組合員から見れば、「外部雇用の非正規職員＝生協の顔」ということも、往々にしてあることなのである。

それにもかかわらず、現在のところ、生活協同組合における非直接雇用、非正規雇用が量的に、また質的に、いったいどのような実態となっているのか、本格的で大規模な調査はまだほとんど行われていない。生協や、その連合会による実数の集計が公開されることもなく、研究者による本格的な調査とそれに基づく考察も未だ発表されていない段階であり、生協における「非正規」問題を考えるにあたっては、いくつか個別の事例を見ることによって、現状を類推し、論じるほかないのである⁵。

購買生協については、くらしと協同の研究所の所報『協う』101号（2007年6月）が関西地区のある生協を取材し、生協で働くアルバイト労働者、派遣労働者、委託労働者の実態をレポートしている。

それによれば、この生協の職員構成は、正規職員34%、パート職員30%、アルバイト職員20%、委託社員9%、派遣社員7%となっており、人材派遣会社から派遣された社員が組合員と直接接するコールセンターの仕事を、生協から委託された物流会社の社員が組合員に商品を配送する仕事を、それぞれ担っている。そのなかには、若年男子という、かつては非正規労働者としては想定外だった層の人々が、正規職員としての採用を願いながらもそれがかなわず、非正規のアルバイト的な低賃金労働に従事している例も含まれているが、おそらくこの生協の例は、日本の多くの生協における「非正規」雇用の標準的なあり方を示すものであろう。共同購入に代わって生協の主力業態となりつつある個配を担うのは、多くの生協において、生協に常勤で雇用されている職員ではなく、外部の企業に雇用された労働者である。

かつて生協の正規職員論のなかで、生協の根幹となる業務は正規職員で担うことを堅持す

⁵ そのような状況のなかでは、『「生協における働き方研究会」報告書』（生協総研レポート58）における非正規職員を含む生協労働者へのアンケート調査とその分析が注目される。

■ 第 I 部 格差社会と協同組合

ることにして、それ以外の周辺業務を非正規の職員に任せることもできるのではないかという提案が研究者からなされたこともあったが、現状はそれを遙かに超えている。組合員との接触という、業務における中核中の中核というべき業務を、外部労働に頼っているのが多くの生協の実情である。

3 「非正規」労働の課題

アウトソーシングによるコスト削減ということがよくいわれる。しかし、それが好ましいことであるか否かは別にして、本来こうしたことは理屈の上では成り立たないことだろう。外部の人間に業務を任せれば、理論的にはそこに介在する仲介企業の取り分だけ、コストは必ず高くなるはずである。しかし現実がそうはならないのは、ひとつは往々にして企業は内部の人間＝正規社員には保証している労働条件を外部の人間には与えていないから、つまりは不当に安く外部労働力を使っているからであり、もうひとつは、近年些か怪しいものとなりつつあるとはいえ、日本の企業においては、正規社員については一般に終身雇用制と年功序列的な賃金システムとが採用されていることから、いったん正規社員を採用すれば、その人間を数十年にわたって雇用し続け、次々にふさわしいポストを用意し、それに見合った給与を払い続けなければならないからである。

前者の均等待遇の問題は後に検討するとして、後者の問題は地域の購買生協においても人事上非常に重大な問題と認識されてきた。一般に地域生協の職員は、新卒で生協に就職するとまず共同購入の配送業務に従事し、数年その務めを果たして組合員組織としての生協を現場で身を以て体験したあとで、店舗なり本部なりに移動し、徐々に経営管理的なポストに就く。これが生協職員の一般的な業務経験、昇進のパターンである。

しかし、組合員や事業高が右肩上がりに急成長を遂げていた時代であれば、そうしたジョブコースをまわしていくことに問題はなかったが、低成長あるいはマイナス成長の時代を迎えて、多くの生協にはそれが甚だ困難となってきた。無店舗事業の配送業務は、組合員と接するという点で、生協職員にとってきわめて魅力的な業務であるとともに、商品の配送という、肉体的には相当きつい仕事である。そこでこうした業務は専ら20代の若手職員に任されてきたのだが、そうして10年以上の経験を積み、30代あるいは4代になっても、与えられるべき次のポストの空きがないという問題に多くの生協が直面している。その解決策が、外部の派遣・委託会社に若い労働力だけを供給してもらうという形での非正規労働の導入だった。

多様な非正規労働を導入するにあたって、企業も協同組合も決まってその理由として「働き方についての多様な選択肢の提供」ということをあげる。たしかに、そうした側面が全くないとはいえないが、ほとんどの場合、それは企業の本音ではないだろう。それは非営利企業である地域生協においても同様なのである。

しかしながら、大手の地域生協であっても、そうした大勢とは異なる方針を明確に掲げる生協もある。福岡県を代表する地域生協「エフコープ」は、「現在、派遣社員の切り捨てや労働環境の悪化など、多くの労働者が苦しんでいる状況がある中で、生協としてその環境を変えていくことが必要ではないか」と考え、「個を認めあい、個を磨きあい、自律型人材へ」と

いう人事理念を策定し、他の多くの生協とは異なり、配送業務を委託労働に任せることを意識的に拒否している。

「エフコープでは現在、配送業務に委託社員はいません。この理由も人事理念にかかわってくるのですが、梶浦理事長（当時、専務）から全職員に向けて発信された、『(前略) 確かに経営効率を考えれば配送業務を委託するという方法も考えられますが、エフコープの基本理念「ともに生き、ともにつくる、くらしと地域」に基づき、人を大切にしたい。そして、配達担当者は人と人をつなぐ協同の要であると思います。それにかかわる職員は、一つの制度できちんと処遇すべきで、頑張っている人がいれば、同じ土俵で処遇していきたいと考えています』を基にしています。」⁶

さらにこのエフコープは、直接雇用の非正規職員について、注目すべき人事制度の改革を行っている。

エフコープの職員には、正規職員からなる「経営スタッフ」と、パートタイマーからなる「定時スタッフ」のほか、「専門スタッフ」という職種があった。「専門スタッフ」は、いわばフルタイムのパート労働者であり、配達業務に従事し、正規職員とほぼ同じように働けけれども、正規職員ではないという存在であった。このような存在は他の多くの生協にも見られる（見られた）ものであり、そこに、「ほとんど同じ業務に就きながら、なぜ待遇（給与、退職金、福利厚生等々）において大差がつくのか」「それをどう正当化するのか」という大きな問題が生じてきたのである。

そこで、これを「外部の委託職員化する」というのが多くの生協の選択であったが、前述のように、エフコープはその道をとらなかった。エフコープは「専門スタッフ」を正規職員の「経営スタッフ」と統合し、あたらしく「フルタイムスタッフ」という制度に統一する。そしてこの「フルタイムスタッフ」と「定時スタッフ」の均等待遇（同一評価制度、賃金表の完全比例化）を図るのである。これによって、従来からあった「雇用形態の移行制度」、すなわち「定時スタッフ」から「フルタイムスタッフ」への転換、あるいはその逆の転換も、職能資格等級の基準が統一化されたことにより、よりスムーズになった。

このようなエフコープの人事制度改革は、理念として賛同する意見は強くても、実際に導入するにはさまざまな困難と抵抗があるとされる、ヨーロッパ型の「人事における均等待遇」を生協界でいち早く取り入れることに成功した先駆的事例であるといえる。

もともと日本の生協は、「パート労働者の戦力活用」策として、パート職員の管理職への登用制度や、パート職員の正規職員への移行制度の構築に熱心だった。コープこうべは「パート店長制」を一般スーパーに先駆けて導入し、大きな話題となっていたし、「エキスパート職員」「パートナー職員」等の名称で、パート労働者のなかで専門的職能を担う人材を制度化する施策も、さいたま、さっぽろ等々、多くの生協で試みられている。問題は、それがパート職員にいかなる実質的な利益をもたらすものであるかと同時に、それがいかなる理念に基づくものであるか、であろう。

⁶ 西田 2009、42ページ。

4 「非正規」雇用と社会的責任

パート店長制やエキスパート職員制に対する評価は、パート職員のあいだでも二分される。パート職員にも権限とそれに見合う待遇を保証するための第一歩として、それを積極的に評価する意見もあれば、本来は正規職員が担うべき役割までも低賃金のパートに押しつける、単なるコスト削減策だとして、その意義を否定する意見もある。

個々のケースを無視して、こうしたパート職員の複線化を一概に評価することはできないが、一般論として確実にいえることは、労働のあり方の多様化は、次の2つの条件が保証される限りにおいて、有意義なものとなり得るということである。それはすなわち、いかにそのあり方が多様であったとしても、それぞれに対する待遇が原則として等しく公正であること、そしてさまざまな働き方を労働者自身が自由に選択でき、途中で別の働き方に移行することが保証されていること、である。均等待遇とはかけ離れたシステムでは、多様化は弊害しかもたらさない。自由な選択が許されないところでの多様化は、単なる差別である。

その意味で、非正規労働においても、労働条件のみならず人事制度の設計についても労使のあいだで実効ある話し合いが保証されることが不可欠であるが、これまで地域生協が「パート」という非正規労働の問題に、競合する営利の流通業者に比べれば比較的良心的な形で向かい合うことができてきた理由のひとつは、多くの生協で、パート労働者も正規労働者と同じく労働組合のメンバーとなっており、正規労働者の力も借りながらパートの待遇改善運動を展開し、生協の経営側もそれなりにそれに応えてきたということがあげられよう⁷。

しかし、パート労働者の労組組合員化では進んでいる生協においても、派遣や委託といった「新しい非正規」労働者には、そうした組織がないのである。

「非正規」雇用の問題に対して、これまでの生協を初めとする協同組合陣営の考え方は、それは事業の問題ではなく、組合員活動その他の運動の領域に属する話であり、他の社会運動とともに世論と政治を動かす以外に解決は困難であるというものだった。協同組合がいくら事業において努力しても、それは無力であるというのである。

しかし、ますます深刻化するこの問題の展開のなかで、一部の協同組合組織においては、これに対して事業の中で対応していこうという動きが見られる。それは、格差の拡大とともに経済的な地位を失い「底辺」に追いやられていく、非正規労働者に代表される人々を、自分たちの事業の対象として取り込もうという動きである。

たとえば購買生協では、福島県の地域生協「コープあいづ」が、商品の質はよいかもしいないけれども価格が非常に高いという、これまで生協がもたれていたイメージ⁸を一新するような、圧倒的な低価格を実現するディスカウント業態の開発に2009年より乗り出している。共済生協の全労済でも、2009年4月、失業者や雇い止めにより社宅からの退去を余儀なくさ

⁷ この点で、今後は他の協同組合組織、たとえば全労済においても、非正規労働のシステムが働き方の多様なあり方をもとめる層のニーズに応じているか、非正規労働者自身の要求を組織化し、それに応える制度が事業体内部に整備されているか、等々の形で、組織内における非正規雇用のあり方を考えることが課題となって来るであろう。『労済労連第21回定期大会議案書』では、労働組合の立場から、この問題が運動方針の筆頭に掲げられている。

れた労働者を対象とした低廉な掛金の傷病見舞保障制度を創設したり、雇用調整により掛金の支払いが困難となった組合員に対して、契約の中断などの支援策を講じたりしている。

生協の組合員は一般国民に比べて学歴の上でも年収の上でも上位にあるというのが従来の組合員調査で必ず指摘される傾向であったが、その生協組合員でさえ、ここ10年のあいだ、世帯年収の落ち込みが著しい。全国生協組合員意識調査によれば、1997年から2009年の12年間に、夫婦あわせての収入が200万円未満という組合員が4%から8%へ、200~400万円未満という組合員も14%から27%へ、それぞれ倍増している。その結果、10年前には4割強だった600万円未満層が全体の過半数を遙かに超え、7割弱にまで増加しているというのが実情である⁹。そうした状況に応じる形で、購買生協でも共済生協でも、組合員に向けての事業展開の拡張が試みられているのである。

しかし、売価や掛け金を安くすることは、この問題に対する必要不可欠な対症療法ではあっても、残念ながら、その抜本的な治療に結びつくものではおそくない。社会連帯組織たる非営利・協同の事業体、協同組合組織にもとめられているのは、社会の中で活動する非営利事業体としての雇用責任を果たすという形で、この「非正規」問題に風穴をあけることであろう。労働形態にかかわらず人事における均等処遇を追求するエフコープは、次のように訴える。かつて添加物まみれの世のなかにおいて赤くないウィナーを開発するという「非常識」な態度をとった生協は、雇用問題でもそうした「非常識」を貫くべきではないか、と¹⁰。

われわれは、そうした「非常識」が、非営利事業体としての社会的責任の遂行にはときとして不可欠であるというだけでなく、それが時には組織の事業的な成功にも結びつくものだとすることを認識すべきであろう。

たとえば障害者雇用を例に取ろう。企業に課せられた障害者の雇用義務は、社会貢献という点で拒否することはできないとしても、企業経営にとっては邪魔物以外の何物でもないというのが、おそらくは多くの経営者の「本音」であろう¹¹。ところが、そうした思い込みを根本から覆すのが、大不況下において大手では唯一好調な業績を残している小売業「ユニクロ」である。同ブランドを展開するファーストリテーリング社は、法定雇用率の実に4倍以上の障害者、それも主として知的障害者を雇用し、それを戦力化することに成功している。

生活協同組合においても、法定雇用率を達成して都道府県知事より表彰を受けたり、共同作業所と連携して障害者の自立を支援したりする事例がしばしば見られるが、そのような障害者雇用における優良生協であっても、一般の職場のなかで、非障害者と一緒に、およそ8%の障害者が働いているという光景は、想像を絶するものかもしれない。ユニクロは、こうした障害者雇用を実行しながら、小売流通業界のトップランナーとして君臨しているのである¹²。

⁸ 全国の生協組合員を対象にした意識調査では、「生協の商品価格は全体に市価よりも安い」と感じるかという問いに対して、78%の組合員が「そうは思わない」と答えており、生協店舗の評価においても、安全性、品揃え、鮮度、対応などの諸項目の内、もっとも評価が低い項目のひとつが「商品の価格」である。（『2009年度全国生協組合員意識調査報告書』2009、117ページ、104ページ。）

⁹ 同上、28ページ。

¹⁰ 西田 2009、41ページ。

¹¹ 従業員56名以上の企業は従業員の1.8%以上の障害者を雇わなければならないというのが日本の法定雇用率であるが、厚生労働省によれば、この基準を満たしている企業は未だ全体の半分未満であり、障害者の実雇用率は1.63%にとどまっている。

■ 第 I 部 格差社会と協同組合

われわれはそこに、雇用面でも社会連帯を追求する事業体としての協同組合を思い描くことは単なる非常識ではなく、夢物語でもない、というメッセージを見出せないだろうか。

¹² ユニクロは、特別な職場を作って障害者を集めるのではなく、各店舗に最低 1 名の知的障害者を配属するという形で障害者雇用率 8% を達成している。知的障害者は、他の社員やアルバイト労働者とともに、チームワークで店舗運営に参加しているのである。これに対して生協の場合、その多くは「共同作業所」的な場を設けることで障害者雇用を実現しているのが現状であり、「ノーマライゼーション」という点で、ユニクロはその一歩も二歩も前を進んでいるというべきであろう。伊藤 2010 を参照。

第Ⅱ部

歴史的展望

—協同組合思想史における「格差」「労働」と「社会連帯」—

「非営利・協同」の思想あるいは協同組合運動とは、「競争」を基本原理とする資本制経済によって失われた社会・経済・文化における社会的連帯を、「協同」を基本原理とする事業・運動の展開によって、もう一度回復しようという思想であり運動である。しかし、協同組合の事業的・経済的な力が拡大するのと反比例するかのよう、「事業を営むことによって運動の目標（すなわち社会連帯を取り戻すこと）を追求する」という、この事業体の目標は徐々に薄れていくことになる。目標を追求するための手段であったはずのものが、いつのまにか自己目的化していく。そして事業を遂行する組織としての性格を強め、体制を整え、変革を図っていくなかで、もともとはその本質ともいえたはずの社会連帯組織という特質を弱め、失うどころか、ある意味ではそれに相反するような動き・性格さえも、協同組合の事業展開のなかに生まれるに至っているのである。

この第Ⅱ部では、もう一度この「非営利・協同」の協同組合運動の歴史を振り返り、その原点を確認するとともに、上述したような傾向がなぜ、いかにして生まれてきたのか、協同を掲げ、訴えた人々の思想史、運動史を考察する。

そうした作業によって、現代協同組合運動の源流ともいわれるロッチデール公正先駆者組合の創立当初より、「社会連帯の再建」を指向して結成されながらも、協同組合は社会の広範な人々の「連帯」をめざすという点で重大な問題を抱えていたこと、言い換えれば、協同組合は生まれながらにしていわば「原罪」をはらんでいたことを、われわれは確認することとなる。

その「原罪」を乗り越えることが出来たとき、協同組合組織は社会連帯組織として誰からも認められる存在となることのできるのである。

第2章 「競争」の哲学と「協同」の哲学

1 オウエンと「協同」の原点

「非営利・協同」の思想と運動は、いつ、なぜ、どのようにして生まれたのだろうか。本章では、社会連帯の思想として、いかにこの思想と運動が生まれたのか、その原点を確認しよう。

「非営利・協同」を標榜する運動は世界各地でさまざまな形で展開されており、そのルーツも多様であるが、ここではイギリスの協同組合運動を中心に取り上げよう。協同組合は、いうまでもなく現在「非営利・協同」の中心的存在となっているが、その発祥は通常19世紀のイギリスにもとめられる。この「産業革命」と呼ばれる世界史的な大事件の中心舞台であったイギリスにおいて、「協同」という考え方がどのように生まれ、それが「協同組合」という経済的事業体として、さまざまな領域において、いかに世界に広がっていったのかを振り返るとき、まず登場する人物が、「協同主義運動の父」とも呼ばれるロバート・オウエンである。

1771年、ウェールズの小都市ニュータウン（Newtown）に生まれたオウエン（Robert Owen）は、開明的な工場経営者として、あるいは社会改革家として、あるいは教育思想家として、今日では「非営利・協同」関係の著作物や社会思想史・経営史の書物のみならず、たとえば学校教育の教科書にも登場するほどの人物であるから、協同組合関係者ならずとも、名前を聞いたことはあるという人は少なくないだろう。オウエンの名がここまで有名となったのは、「競争」を基本原理として、まさに弱肉強食の様相を呈していた当時のイギリス社会に対して、彼が「協同」を原理としたまったく新しい社会の建設を呼びかけたこと、そしてそれがのちに協同組合運動として世界中に広まったこと、によるものである。

オウエンが生きた19世紀前半のイギリス社会は、「世界の工場」といわれ、全世界に広がった植民地や交易相手国から富を集める、地球上でもっとも豊かな社会であると同時に、労働者がかつてなかったほど悲惨な生活を余儀なくされる、きわめて貧しい社会でもあった。今日の日本以上に、ひどい「格差社会」のなかで、オウエンは生き、思索を深めていったのである。のちに工場経営者として世界的な名声を得るオウエンがイギリスの産業界において頭角を現し始めていた19世紀の初頭、イギリス産業革命は、とくに都市部において深刻な貧困を生み出しつつあった。保健衛生や医療の水準が今日からすればきわめて低かったことから、当時のイギリス人はまさに「人生五十年」という言葉がそのままではまるような生活を送っていたのであるが、それすらも主として田園地方の裕福な人々についていえたことであり、都心部の貧困層にとっては「人生五十年」でさえ、夢のまた夢であった。公衆衛生改革の先駆者チャドウィックによって、当時の平均寿命は、農業地帯（ラトランド州）の地主階級で52歳、新興工業都市（リヴァプール）の労働者で15歳と算定されている¹³。

¹³ 角山栄ほか 1983、pp. 189-190.

現代社会の幕開けともいえる産業革命期のイギリスで、つまり歴史上世界でもっとも豊かな段階に到達したはずの社会において、階層間でこれだけ平均寿命に差があったこと—そして労働者のそれが高度に発達した産業社会とは思えないくらい、著しく低い水準に依然としてあったこと—には驚かされるが、オウエンは、自身が成功した工場経営者でありながら、こうした現実から、「競争」がいかに社会に弊害をもたらすかを学んだのであろう。有名な「性格形成原理」は、そうしたオウエンの社会観察から生まれた考えである。オウエンは、自らの社会観の根本にある考え方として、この原理を基本に据えることによって、「競争」がいかに人々の生活と精神に有害であるかを雄弁に語る事ができた。生まれながらの悪人などいない。労働者の生活が荒れ、精神がすさんでいるのは、彼らが上層階級とは異なる劣った種族として生まれてきたからではなく、競争社会のなかで彼らが虐げられ、教育もろくに受けられないような境遇にあるからである。オウエンの競争批判の根底には、このような彼の人間観、社会観があった。

2 スミスと「競争」の経済学

一方、「競争」を積極的に評価し、これを基本とした社会の確立を思想的・理論的に説いたのは、経済学の父といわれるアダム・スミス（Adam Smith）である。スミスは、利己心をもった個々人間の競争こそが生産力の発展をもたらし、国富を増大させる原動力だと考えた。個人の利己心が結局のところ社会全体の豊かさに結びつくのだから、一見卑しいもののようにも思われる金銭欲も否定されるべきものではない。インチキな商売をせず、誠実に、貧しい人にも安くて良質なパンを売ってくれる商人は、決して慈善の心でそうしているわけではないとスミスはいう。彼はただ自分のパンの評判を高め、その売り上げを伸ばしたくてそうしているのだ、つまり個人的利益の追求が、「神の見えざる手」の働きで、結果的に貧しきものにも利益となっているのだというのである。

したがって、スミスにとって必要なことはただひとつ、そうした利己心の発揮＝競争を妨げる各種規制を撤廃することだった。貧民に劣悪な品質のパンを高価で売りつける悪徳なパン屋がいるとすれば、それは悪徳なパン屋を保護する規制があるからであり、パン屋間での競争状態がないからいけないのだ、というのがその理屈である。競争はたしかに不平等を生み出すかもしれないが、競争がなく平等なアメリカ先住民の貧しい社会よりも、不平等であっても競争がある豊かなイギリス社会を誰もが選ぶだろうとスミスは考える。平等かどうかではなく、絶対的な富の豊かさが大切なのだという競争社会論がこうして基礎づけられたのである。

このようなスミスの自由競争論には、90年代から21世紀初頭にかけて、イギリスでもアメリカでも、そして日本においても猛威をふるった新自由主義の規制緩和論を思い起こさせるものがあるが、競争が富の増進と社会の進歩をもたらすと信じる点において、現代日本の規制緩和論者と200年以上前のスミスとは基本的に一致している。ただ両者が違うとすれば、それは18世紀に生きたスミスは、そうした競争の行き着く先には実は想像を超えるような格差と貧困の社会が待っていることを知らなかったこと、また彼は、競争に参加するものが皆「フ

■ 第Ⅱ部 歴史的展望

「フェアプレー」の精神を身につけていることを前提として自らの競争論を組み立てていたこと、である。スミスは、フェアな競争を当然の前提として、競争の利益を説く学問＝経済学を体系づけたのであり、利潤獲得の飽くなき追求から昨今の企業や企業経営者がしばしば垣間見せるような行動は、およそ彼の想定しなかったものであろう。『国富論』と並ぶ主著『道徳感情論』を繙けば、スミスが弱肉強食の社会を宣揚するような人物でなかったことは明らかである。

しかし、スミスの真意はどうであれ、19世紀になると時代の進行とともに「競争」は「貧しさ」を大量に生み出し「格差」を固定化し、拡大させていく。そして、スミス『国富論』を嚆矢とする経済学（イギリス古典派経済学）は、それを正当化するイデオロギーとしての役割を受け持つことになるのである。丁稚奉公から始めて、工場経営者にまで登り詰めたオウエンは、実業界における自己の豊富な体験と見聞を下敷きに、それに「ノー」の声をぶつけたのだった。

3 オウエン派協同思想の発展

スミスよりも50年ほど遅く生まれたオウエンは、弱肉強食のビジネスの世界で生きるなかで、自ら大発見と呼ぶ「性格形成原理」に基づいて、競争社会への疑問と、それに代わる協同社会建設への確信を深めていく。そして彼は、ついには成功した工場経営者の地位を捨て、アメリカで、あるいはイギリス各地で土地を購入、その上に協同で生活する住居や協同で働く工場・農場を建設し、協同と自治の原理で運営される協同の村（協同体）づくりに献身することとなるのである。

1820年代から30年代にかけて、宗教に頼ることも、移民で新天地をめざすことも、あるいは政治の力にすがること、自分たちの境遇を改善するためには無力であると悟った労働者達は、オウエンの考え方に熱狂し、オウエン派協同主義の運動はイギリス国内最大の社会運動体に成長する。英語の「社会主義（socialism）」という語は、もともと彼らオウエン派（Owenite）を指し示すためにつくられた言葉である。

「いのちとくらし」は競争によっては豊かにならない。競争社会を捨てて、協同による助け合いの社会を建設しなくてはならない。オウエンとオウエン派はこのように社会連帯の再建を訴えたのである。

4 「非営利・協同」の展開＝協同組合運動へ

いかにオウエンに財力と人望があったとしても、資本制経済下の競争社会のなかで土地を買い、そこに「協同の村」を建設することでこの社会が一気に変わるなどということは、夢物語というほかない。そこで後世、オウエンはしばしば「ユートピア社会主義者」「空想的社会主義者」などと呼ばれることとなる。

しかしオウエン派の運動は、夢だけではなく、実際に大きな成果を遺産としてわれわれに

残した。それが協同組合運動である。今日、世界最大の民間組織「国際協同組合同盟」に結集する全世界の協同組合は、8億人以上の人々を組合員として抱えているといわれる。

協同組合は、オウエン派の運動から生まれた運動体であり、事業体である。しかしオウエンその人が推進した協同体建設と違って、協同組合運動は次の点で、より現実的であったといえるであろう。それ故、この運動は今日に至るまで世界中で実践されているのである。

まず、オウエンは自身を含めた富者の力に期待していたが、協同組合運動は労働者が自分たち自身の力で自分たちの境遇を改善しようという「自助」「共助」の運動である。「協同の村」建設には多額の資金が必要だが、自信家のオウエンは、自分の主張を理解さえすれば、世の中の人々は貧富の別なく皆賛同し、支援を申し出るはずだという、楽観的な考えを抱いていたようである。しかし、彼の主張に賛同して集まったオウエン派の人々は、そうではなかった。彼らは、現社会で富を独占している富者には期待できないことを理解しており、自分たちの力で協同体建設を進めるには、段階的な戦略をとらざるを得ないと考える。そこで、まずは協同の「店」づくりから始めて、そのなかで蓄積した資金を使って、徐々に村づくりを進めていこうと計画したのである。

これこそ、今日でいう「生協」の店舗の元祖といえるであろう。

また、性格形成論（人の性格は生まれながらに決まっているのではなく、環境や教育によって形づくられるものである、とする考え方）を唱えたオウエンは、競争社会を一気に変革し、生活のすべてを協同化する社会の建設を説いていたが、協同組合は、そのような「生活全般の協同」ではなく、人々の生活の「部分的な協同」を追求している。たとえば生協の事業は、消費物資の購入という点での消費者の共同事業であり、農協のそれは、農民が生産した製品の共同出荷事業であったり、生産に必要な肥料その他の共同購入事業であったりで、あくまで経済生活の一部を協同の力で成し遂げようというのである。

つまり協同組合運動は、そこに集まった人々が自らの力をあわせて協同し、生活の中の一部を協同化する事業として営まれることとなったのである。言い換えれば、「競争」から「協同」へと社会原理を根本的に改革することで、まったく新しい協同原理の連帯経済を建設しようとしたオウエンの運動は、競争社会のなかでの「連帯」「協同」により、人々の生活を守り抜こうという協同組合運動へと、転換したのだった。

それはある意味では運動の進化であり、ある意味では妥協でもあったろうが、こうした「部分的な協同」の追求のなかで、さまざまな領域に特化した各種協同組合が発達する。消費の領域や生産の部面、金融・保険の分野、あるいは保健衛生・医療・福祉の場面において、協同組合が次々に誕生するのである。

5 競争経済のなかでのジレンマ

しかし、「部分的な協同」を追求するということは、社会全体の改革＝協同社会の実現とは根本的に異なる道であり、そこには当然のことながら、新しい難題が待ちかまえている。

市場を基礎とした競争社会を前提にして、そのなかでの「協同」によって人々の経済的、社会的、文化的地位の向上をめざす事業体であれば、それは当然、市場経済において、営利

■ 第Ⅱ部 歴史的展望

企業と対峙することとなろう。ここから、「競争」を否定する「協同」の事業体による「競争」が始まる。協同組合は、協同の理想の実現のためには、競争に打ち克たなくてはならない。それは協同組合内部における、競争体制への整備を伴って、初めて可能となろう。こうして、協同組合における営利企業化、といて悪ければ効率化の追求が始まる。

協同組合運動の精神的父といわれるロバート・オウエンは、実は協同組合には否定的であったと伝えられている。彼は、自分の影響下にあったオウエン派の人々が設立した初期協同組合の店舗設立運動に対して、消極的、懐疑的であったというのである。

その真意は未だ十分究明されているとはいえないが、彼の性格形成論との関連から、これを考察してみるべきであろう。

オウエンによれば、人の性格を決めるのは周囲の環境である。したがって彼は、労働者の解放のためにはその環境＝社会が変わらなくてはならないとした。オウエンの社会改革論は、彼の人間性理解と不可分のものである。そうした彼の見解からすれば、弟子たちの進める店舗の設立といった漸進的な政策は、我慢がならないものであったかもしれない。そのような部分的な協同の試みではなく、土地を買い、協同で暮らし、協同で働く協同の村を建設すること。そうした生活全般の協同を、たとえ富者の寄付を募ってでも一気にやり遂げなければならないというのがオウエンの考えだった。

これはしばしば、オウエン自身の慈善的あるいは家父長的な立場からの社会改革論と、弟子のオウエン派による労働者階級の自助の運動としての社会改革論との相違として捉えられる。それはたしかにそうなのだが、部分的な改革など無意味であり、社会全体を一気に変えなくてはならないのだとするオウエンによる性格形成原理に基礎づけられた協同組合店舗への批判は、その後の協同組合の苦闘と変質とを先取りして警告しているものでもあると見ることも、できるのではなかろうか。

オウエンの死後、協同組合は世界的に大発展を遂げた。現在では組合員8億人を超える、国境を越えた大企業体に協同組合は成長したけれども、それでもまだ、オウエンによる協同組合への懐疑は完全には払拭されてはいないのではないだろうか。いかに大きな事業体となったとしても、はたして社会を変えているのか。それは協同組合関係者が常に持ち続け、答え続けなければならない、自らへの問いかけであろう。

第3章 協同組合運動と労働の思想

1 協同組合運動の源流

一般に協同組合運動の源は1844年創立のロッチデール公正先駆者組合（Rochdale Equitable Pioneers Society）であるとされる。全世界の協同組合が共通の基本方針とする「協同組合原則」が、公正先駆者組合のいわゆる「ロッチデール原則」を基礎とし、それを国際協同組合同盟が時代に即して改訂したものである¹⁴ことを考えれば、そうした見方にもある程度根拠があるというべきであるが、“世界で最初に協同組合の店舗が設立されたのがロッチデールである”“ロッチデール公正先駆者組合こそ世界最古の組合である”などというのは、（協同組合関係者のあいだでさえ、しばしば見られる）完全な誤解である。

利潤目的ではなく、人々が協同して出資を寄せ合い、それをもって自分達自身が利用する店を開き、それを自ら運営することを協同組合の運動であり店舗であるというのであれば、ロッチデール公正先駆者組合は、史上最初の協同組合店舗ではない。その前史として、オウエン派初期協同組合運動と呼ばれる、決して小規模とはいえない、むしろ大々的な協同組合運動が存在する。1820年代から30年代にかけて、オウエン派によって、イングランド全土で250を超える協同組合の店が設立されたといわれているから、これを無視することはきわめておかしなことだと言えるだろう。前史である初期協同組合の性格を検討することを抜きにしては、ロッチデール公正先駆者組合がなぜ生まれたのかを正確に理解することもできないのである。

とくに本研究がテーマとする「社会連帯組織としての協同組合」という問題を考えるとき、初期協同組合運動のそもそもの目的と経緯を考察することはきわめて重要である。1820～30年代にイギリス全土で展開された協同組合運動は、一般にオウエン派の初期協同組合運動と呼ばれるけれども、そこには次の2つの重要な社会連帯の思潮が存在することを指摘することが出来よう。

ひとつは、第2章で見たように、ロバート・オウエンの「性格形成原理」を基礎とする協同主義の思想と運動であり、もうひとつは、「労働」をめぐる当時の重要な思想潮流、すなわ

¹⁴ 1937年に国際協同組合同盟（International Co-operative Alliance）によって定式化された「ロッチデール原則」は、(1) open membership（開かれた組合員制）、(2) democratic control, one man one vote（民主的管理、1人1票）、(3) dividend on purchase（利用高に応じた割り戻し）、(4) limited interest on capital（出資に対する利子の制限）、(5) political and religious neutrality（政治的、宗教的中立）、(6) cash trading（現金取引）、(7) promotion of education（教育の促進）の7つであり、その後原則は「協同組合原則」と名前を変えて2度改訂されている。現在の原則は、1995年に定められた7つの原則、すなわち(1) voluntary and open membership（自発的で開かれた組合員制）、(2) democratic member control（組合員による民主的管理）、(3) member economic participation（組合員の経済的参加）、(4) autonomy and independence（自治と独立）、(5) education, training and information（教育、訓練、情報提供）、(6) co-operation among co-operatives（協同組合間協同）、(7) concern for community（コミュニティへの責任）である。

第Ⅱ部 歴史的展望

ち「労働全収権 (the Right to the Whole Produce of Labour 全労働収益権)」の思想である。この両者が結びついたものとして、イギリスにおける初期協同組合の思想と運動はとらえるべきものである。

本章では、この「労働全収権」思想と、それを受け継ぐ「労働者利潤分配制」の議論を振り返り、「協同組合運動と労働」の問題を考察する。

2 労働全収権論と協同思想

1820年代、自由競争の資本制経済体制と、そのバックボーンとなった古典派経済学に対して、それを批判する「労働者の経済学」が誕生した。トマス・ホジスキンの(Thomas Hodgskin)、ウィリアム・トムプソン (William Thompson)、ジョン・グレイ (John Gray)、ジョン・フランシス・ブレイ (John Francis Bray) ら、今日「リカードウ派社会主義者」(Ricardian Socialist) と呼ばれる人々による、「労働」の立場からの資本家批判の経済書が続々と刊行されたのである¹⁵。その主張は一樣ではなく、理論的にも思想的にもさまざまな差異を指摘することができるが、それにもかかわらず彼らがしばしばひとつのグループとして一括りに扱われるのは、そこに共通の主張が認められるからである。生産物の所有権は、それを産み出した労働者に本来帰属すべきである、とする「労働全収権」の考え方にもとづいて、彼らはさまざまな政治的・経済的主張を展開していた。そして、その一環として、協同組合運動に注目し、これに積極的に関わっていた人物もいたのである。

たとえば、『富の分配』¹⁶や『労働報酬論』¹⁷等の著作をもつウィリアム・トムプソンは、初期協同組合運動において、理論と思想の上でも、また実際の運動上でも、オウエンと並んで指導的地位にあった。トムプソンの思想は、ひとことで言えば、労働全収権を競争経済のなかで個人的に確保あるいは奪還するのではなく、協同組合・協同体の設立によって社会全体を変革し、それを協同で取り戻そうという主張だと言えるだろう。同じく「リカードウ派社会主義者」に分類されるホジスキンの『労働擁護論』¹⁸を批判して、トムプソンは、ホジスキンの個人主義的な労働全収権の主張は、実現不可能だし、望ましくもないという。

分業が進展した社会においては、ある労働者の労働が生産物のどれだけの部分を形づくっているのか、正確に示すことはできない。たとえば精神労働と肉体労働をどうやって比較考量すればよいのか、誰にも答えられないだろう。したがって、個人的に労働全収権を確保することは不可能だし、仮にそれが可能であったとしても、そうすることは望ましいことでもない。労働を投下した者にのみ労働生産物の享受が許されるのであれば、老人や障害者はそこから排除され、飢えるしかなくなる。それでもいいのか、とトムプソンは訴えるのである。

それでは、ホジスキンの同じく、原理的には「労働」の立場に立つトムプソンは「労働全収権」をどう論じるのか？ 彼は、個人では不可能なことを協同で成し遂げる道を選んだ。

¹⁵ 「リカードウ派社会主義」の研究については、杉本 1993を参照。

¹⁶ Thompson 1824.

¹⁷ Thompson 1827.

¹⁸ Hodgskin 1825.

労働者ひとりひとりの労働量を計算して生産物の然るべき分量を個人に分け与えようとするのではなく、協同労働の生産物は皆が協同で受け取ろうというのである。オウエンの唱えるような協同のコミュニティを設立すれば、資本家個人の私有する生産設備で資本家の指示で働くのではなく、メンバーが協同で所有する生産設備で全員が協同で働くことが可能になる。その生産物は、もちろん協同体の構成員全員のものである。ここでは労働評価の問題も、社会的弱者の所有権の問題も発生しない。トムプソンは、「私がつくったものは、私のものである」という、本来きわめて個人主義的な考え方であった労働全取権の思想を、「われわれがつくったものは、われわれのものである」という集团的、協同主義的な労働全取権思想に転換したのである。言い換えれば、彼によって、労働全取権思想と協同組合運動との合体が可能となったのだ¹⁹。

しかも、初期協同組合運動に対して、トムプソンはある意味ではオウエンをも超える影響を及ぼしていた。オウエンやオウエン派の人々は、新大陸アメリカのニュー・ハーモニーを皮切りに、イギリス各地でも次々に協同コミュニティ建設の運動を試みたけれども、それには多額の資金が必要だった。楽観的で自信家のオウエンは、富裕層からの寄附に期待し、必要なのは自らの主張に対する理解を社会のなかで広めることだけだと考えていたが、トムプソンを含む多くの現実的なオウエン主義者たちは、そうした師の考え方には満足できなかった。それはあまりにも楽観的すぎるし、社会変革は富者の寄附よりも自助の努力によってなされるべきだというのである。そこで彼らが主張したのが、まずは自分達自身の店舗をつくることから始めて、資金を徐々に蓄積し、協同のコミュニティを一步一步つくりあげていくという路線だった。

ロバート・オウエンとウィリアム・トムプソンは、協同社会の建設という目標を共に抱きながら、こうした戦術的な路線の違いにより、協同組合コンGRESSにおいて論戦を繰り広げた。それはただ戦術の違いというだけではなく、両者の理論的・思想的基礎の差異によるものでもあったろう。環境が人のあり方を変えるという「性格形成原理」に拠って立つオウエンにとってみれば、社会全体を一気につくりかえる大規模協同体の建設こそが必要であり、小規模な店の開店など、あまり意味のあるものではない。逆に労働全取権を追求したトムプソンからすれば、富者の寄附による協同体建設ではなく、労働者の自助による運動を積み重ねてコミュニティをつくりあげていくことにこそ意義がある。そこで彼は協同組合店舗の建設をコンGRESSで訴え、運動家達の支持を勝ち取ったのだ。1830年代、オウエン派の運動は、師オウエンではなく、トムプソンの主張を採用し、自分達の店づくりをイギリス各地で展開した。

つまりこれが初期協同組合運動なのである²⁰。

協同組合の店、今日という生協は、そもそもは消費者の運動として始まったのではない。産業革命期に、競争社会のなかで虐げられた労働者達が、「労働」が尊重される協同の社会をつくりあげるために、そのための第一歩として始めたのが、労働者自身の店、協同組合店舗だったのである。

¹⁹ 杉本 1992参照。

²⁰ オウエン派初期協同組合運動の研究としては、Cole 1944、Chapter 2、中川 2001などがある。

3 消費者主権の協同組合：忘れられた「労働」

しかし、この初期協同組合運動は長くは続かなかった。この時期につくられた協同組合店舗は全国で250店以上といわれるから、初期協同組合運動は相当な盛り上がりを見せた国民的大運動といってもいいものだろうが、ごくわずかな例外²¹を除き、そうした店舗は1840年代までに消滅してしまったのである²²。

そのままでは、全世界で8億人が参加するという今日の協同組合運動は存在していなかったであろう。今日、各種協同組合が興隆を誇っているのは、1844年、イギリス産業革命の中心地マンチェスターの隣町ロッチデールで数十名の織物工らが協同組合の店をもう一度開いてみようとして立ち上がったことによる。1830年代にほとんどの協同組合店舗が失敗に終わり、協同組合に対する世間の関心がほとんどなくなっていたなかで、彼ら“先駆者たち”はあえてオウエン派の伝統に立ち返り、まず店から始めて徐々に協同の社会を建設していこうという事業をこの町で再び始めたのである²³。

1844年12月21日、土曜日の夕方に開店したトード・レーンの小さな店舗²⁴は、そのあまりにもみすばらしい姿（品揃えや設備）ゆえに当初は街の人々の嘲笑的であったとも伝えられているが、その後誰もが予想もしなかった大成功を収め、全世界にその理念と経営法を踏襲した協同組合が広がっていくことになる。その理念と経営法をまとめたものが、「ロッチデール原則」あるいは「協同組合原則」と今日呼ばれているものである。全世界のあらゆる協同組合のルーツがロッチデールにあるといわれるのは、そういう意味においてであって、その前史としてオウエンやトムプソンに指導された初期協同組合運動があったことを忘れてはならない。

事実、ロッチデールの先駆者たちの多くは、自分達の運動はオウエン派の理想を追求するものであることをはっきりと自覚し、組合の目標は協同を原理とするオウエン派流のコミュニティ（self-supported home colony）を建設することであることを綱領にはっきりと記している。そしてその精神に則り、初期のロッチデールでは、商品を生産する事業においても

²¹ たとえば、ウェスト・ヨークシャーのハリファックス近くにある Ripponden Co-operative Society は、ロッチデール公正先駆者組合創立の10年以上前、1832年に創立され、世紀を超えて第2次大戦後まで存続した注目すべき例外である。Priestley 1932を参照。

²² それらは貧しい労働者による、貧しい労働者相手の店であったから、当時の商習慣であった、“ツケ買い”を容認していた。現金をもたない労働者に対しても、協同組合は物品を売ったのである。初期協同組合の失敗の大きな要因は、こうした負債を結局は回収できなかったことにもとめられる。それは貧しい者達による自助の事業のむずかしさを典型的に示すものであり、この教訓がのちにロッチデールにおいて「現金販売厳守の原則」として生かされることになる。

²³ このロッチデールにおいても、1830年代にすでに協同組合の店舗がつくられ、他の店と同じく失敗を経験していた。“先駆者”のなかにも、その苦い経験をもつものがいたのである。

²⁴ トード・レーン（Toad Lane. この名称は Third Lane のランカシャー訛であるという）は当時ロッチデールのメイン・ストリートともいべき大きな街路であったが、再開発事業により今日ではその大部分が消滅している。しかし、ごくわずかに残された10メートルばかりのなかに、この建物は現存し、当時の店の構造が復元され、博物館として当時の様子とその後の協同組合運動の発展を全世界からの見学者に伝えている。

「労働」を尊重したシステムが採用されていた。典型的なのは、1854年創立のロッチデール協同製造組合 (Rochdale Co-operative Manufacturing Society) で実施された労働者利潤分配制 (profit sharing) である。

ロッチデール公正先駆者組合は、規模の発展に伴い、小売事業のみならず、製粉や商品の製造にも進出していったが、そのうちのひとつ、織物・紡績を営む協同製造組合においては、そこで生じた利益を労働者間で分配するボーナス (bonus) 制度＝労働者利潤分配制が採られていた。労働者の働きがあるからこそ剰余が生まれたのであり、それは当然労働者に還元されるべきだとする考え方に基づいていたのである。

しかし組合の発展・拡大とは、事業と運動に先駆者組合本来の精神に疎い一般の人々を多数呼び込むということでもある。「労働」が正当に報われることをめざした人々からすれば、当然の選択であった労働者利潤分配制も、新参の出資者達からすれば、不当に高い賃金を工場の労働者に与える無駄な出費でしかない。1862年のある晩に開催された会議で、彼らは多数決によって、ついにこの利潤分配制を廃止してしまったが、労働者への利潤分配こそ真の協同の精神を体現するものだと高く評価していたホリヨークは、この夜を「反逆の夜」と呼んでいる²⁵。

ロッチデールでは、1869年に設立された別の生産組合 (Rochdale Industrial Card-making Society) においても利潤分配制が採られていたから、この時期、協同の世の中をめざす運動と事業において、労働者利潤分配制を推進する勢力と、それを拒否する人々との対立状況が続いていたと見ることができるだろう。そしてそれはロッチデールに限った話ではない。

19世紀末のイギリス協同組合運動は、いったい協同組合はその労働者にどう向かい合うべきなのか、より具体的には、協同組合の剰余ははたして組合員だけのものなのか、それとも組合労働者も当然その分配に与るべきなのか、という激しい議論の嵐にさらされた。労働者への利潤分配をめぐる、協同組合運動内部の世論がはっきりと2つに分かれたのである。

協同組合において利潤分配を推し進めようという勢力の中心は、協同組合運動のエージェント役を務め、ロッチデールの先駆者たちを世界中に紹介したホリヨーク (George Jacob Holyoake) や、ロッチデール製造組合の規約起草にも携わったニール (Edward Vansittart Neale)、ラドロー (J.M. Ludlaw)、モーリス (F.D. Maurice)、キングスレー (C. Kingsley) ほかのキリスト教社会主義者達 (Christian Socialists) が結成した労働者促進協会 (Society for Promoting Working Men's Association) であった²⁶。理念的な側面から協同組合運動に接近した彼らは、協同組合本来の精神は「労働」が主役となる協同の社会をつくりあげることだと説き、現実には展開している協同組合にも、利潤分配制の採用と、世の中へのその普及・宣伝をもとめたのである。無神論と宗教批判の思想家ホリヨークと、キリスト教社会主義者とは、多くの点で水と油のような関係にあるが、資本家と労働者との階級対立が支配する社会に代わるコ・パートナーシップ (co-partnership) の経済社会をつくりあげること目標とする点では、彼らは同じ地平に立っていた。ロンドンを活動の主な拠点とする彼らは、協同組合運動において「南部派」と呼ばれる。

²⁵ Holyoake 1907, Chapter XVIII.

²⁶ ホリヨークについては杉本 1994を、ニールの協同組合論については中川 2003を参照。

第Ⅱ部 歴史的展望

一方、マンチェスターなどイングランド北部を中心に、協同組合を実際に運営する人々は、協同組合店舗をさらに拡大し、事業を展開するなかで、労働者への利潤分配ではなく、消費者組合員への一層の利益還元を図ることが協同組合事業の使命だと考えるようになっていた。ロッチデール公正先駆者組合成功の最大の要因は、利用高に応じた割戻制度だといわれる。組合を利用すればするほど、自動的に自分の口座に割戻金(“divi”)が積み立てられていくこのシステムが、消費者組合員の爆発的拡大と協同組合運動の大発展をもたらしたのであり、その波に乗った彼ら「北部派」の協同組合人達は、卸売機関CWS (Co-operative Wholesale Society) のミッチェル議長 (John Whitehead Mitchell)²⁷をリーダー格として、協同組合の剰余金はあくまで組合員＝消費者に還元されるべきだと説き、利潤分配派と対立したのである。

そしてこの「南」と「北」の対立は、国際協同組合運動にまで持ち込まれることとなる。そもそも国際協同組合同盟 (ICA) は、労働者利潤分配制の推進者達が、自分達の運動を世界中に広める意図を持って設立した組織であるという側面が強い²⁸。草創期のICAには個人会員制度が存在したから、協同組合運動の理念的な指導者たちが、各国の協同組合代表と並んで、自らの個人的な信念を、正規の資格を持った一会員として、国際的会議の場で訴えることが可能だったのである。

しかしイギリス協同組合運動においても、また国際協同組合同盟においても、結局のところ利潤分配派は勝利を取ることができなかった。イギリスの協同組合はCWSの先導のもと、実務家路線を邁進していく。国際協同組合同盟においても、1902年、個人会員制が廃止される。競争社会のなかで労働者利潤分配制やコ・パートナーシップを協同組合が推進することにより、競争経済に代わる協同の経済社会をつくりあげること追求すべきだというオウエン派の伝統を受け継ぐ理想主義的な主張は、どちらにおいても退けられたのである。

イギリスでは、ウェット夫人 (Beatrice Potter) による理論的支援²⁹も受けて、協同組合はあくまで消費者組合員のものであるとして、消費者運動としての協同組合運動が強力に展開される。そして小売業のなかで圧倒的なシェアを獲得するに至ったコープは、戦時の非常態勢や独占によるメーカーの不当な値上げを阻止するなど、圧倒的な力をもつ消費者勢力として数々の成果を獲得する。第1次大戦中に政治的中立の原則を放棄することで国会にも進出した協同組合勢力は、女性や子供の問題をはじめとする社会問題の解決にも乗り出している。20世紀の協同組合運動は、強力な事業を展開することにより、消費者の地位向上に大いに貢献したのである。生協の存在がなければ、消費者主権の世の中が生まれるのはもっともっと困難であったに違いない。

しかしその反面、そこでいつのまにか棚上げとされてしまった問題がある。協同組合で働く労働者を、協同組合はどう位置づけるべきかという問題である。利潤分配をめぐる論争が協同組合の世界から消えて以降、協同組合のなかで「労働」の問題が公式に取り上げられることはなくなってしまった。イギリスでも日本でも、生活協同組合は消費者である組合員の

²⁷ ロッチデール生まれのミッチェルは当然ながら公正先駆者組合のメンバーであったが、ロッチデール工場における内紛への失望から、利潤分配制への疑念を抱き始めたという。

²⁸ Nakagawa 1992を参照。

²⁹ 杉本 1995を参照。

組織であり、その使命は組合員に貢献することだということは繰り返し強調されてきた。しかし労使交渉の場でもない限り、生協で働く労働者は協同組合の本質とどう関わるのかという問題が公式に問われることはほとんどなかったのである。

1966年に改訂された協同組合原則³⁰のなかでも、組合で働く労働者は、せいぜいが協同組合についての教育を行う対象として存在するに過ぎない。協同組合の世界でも、豊かな消費社会を追い求めるなかで、「労働」に対する注目が19世紀に比べて劇的に低下したのが20世紀だったといえるだろう。

4 21世紀型協同組合：コミュニティと「労働」への注目

協同組合運動のなかで、再び「労働」の問題が脚光を浴びたのは、1980年のことである。この年、ICAモスクワ大会でいわゆる『レイドロー報告』（『西暦2000年の協同組合』³¹）が発表され、それまで組合員組織であることにこだわり、それを誇り、強調し、もっぱら組合員にだけ目を向けていた協同組合陣営は、あらたに「コミュニティ」と「労働」に目を向けることを促された。レイドロー博士は、20世紀の協同組合運動と消費者主権の世の中を振り返った上で、21世紀の協同組合運動のあるべき姿を展望した。そしてそれまで協同組合陣営内部でもほとんど知られることのなかったスペインのモンドラゴン協同組合複合体を紹介して、世界の協同組合はこうした労働者協同組合（生産協同組合）や協同組合地域社会建設の試みから多くのことを学ぶべきだと主張したのである。それは、協同組合はオウエンやロッチデールの伝統にもう一度立ち返るべきだという提言だともいえるだろう。

『レイドロー報告』の衝撃はとくに日本において大きかった³²といわれるが、国際協同組合同盟が1995年に定めた協同組合原則（現行の協同組合原則）、とくにあらたに追加された「コミュニティへの責任」の原則も、『レイドロー報告』の影響によるものであろう。この原則によって、すべての協同組合に対して、組合員だけでなく社会全体に対して責任をもった運営をすること、言い換えれば、組合員というステークホルダーだけでなく他のさまざまなステークホルダーにも配慮すること、がもためられることとなったのである。

「協同組合は、組合員により承認された政策を通じて、コミュニティの持続的発展のために活動する」と謳う第7原則に応えようと、いま全世界の協同組合が環境保護、地域振興、貧困層対策等さまざまな事業・活動を展開しているが、そのなかには当然「労働」に関わ

³⁰ 1966年の6つの原則は、開かれた組合員制、民主主義、出資利子制限、剰余金の配分、教育の重視、協同組合間協同と要約することができるが、協同組合の従業員については唯一、第5原則（教育重視の原則）において、「全ての協同組合は、その組合員、役員、従業員、そして世間一般に対して、経済的側面と民主的な側面の両方に関する協同組合の原則と手法についての教育を提供しなければならない。」と定めている。

³¹ Laidlaw 1980.

³² 日本国内では『レイドロー報告』の翻訳が複数種つくられ、各種協同組合組織において報告書の学習会が組織されるとともに、モンドラゴンを視察・見学する実践家や研究者のツアーがその後毎年のように編成されている。日本の協同組合研究の中心である日本協同組合学会も、この報告がひとつの契機となって結成されたと言い得るであろう。

第Ⅱ部 歴史的展望

る取り組みも含まれている。

たとえば、スイスやイギリス、日本など先進諸国の消費生活協同組合は、消費者の利益を追求するだけでなく、先進国における消費者組織としての社会的責任を果たそうと、児童を含む第三世界の人々の「労働」に目を向け始めた。これらの諸国の生協組織は、フェアトレードや民衆交易などと呼ばれる事業・運動において、それぞれの国を代表する事業体となっているのである。協同組合運動の母国イギリスのコープは、20世紀の消費生活協同組合がめざした“より良いものをより安く”という段階を一步超えて、社会的責任を直視し、倫理的な事業展開を特徴とする生協へと脱皮している³³。

国際条約に基づかず、民間団体が独自に定めた「労働CSR」の基準を振りかざして企業の倫理を問うことには、さまざまな問題点も指摘されている³⁴し、とくにヨーロッパ型(認証ラベル型)のフェアトレードに対しては、それが第三世界の真の自立に本当に資するものなのか、疑問もある³⁵。しかしそれでも、多くの協同組合が21世紀の社会的責任経営を追求しようという姿勢を示していることは素直に評価すべきであろう。

ところが、それでもなお、協同組合の世界でほとんど手つかずのまま残されているのが、その協同組合で働く労働者の問題である。遠く第三世界の生産者の「労働」にどう報いるかを熱心に議論する協同組合でも、自分のお膝元の労働者にはなぜか目が向けられていない。

いまや先進国のなかで比較してもとりわけ「格差社会」の様相が色濃くなってしまった日本において、これからの「労働」のあり方をどう考えるのかは最大の問題のひとつであろう。非営利を標榜する協同組合がこの問題にどう答えるのかは、一般社会からも期待の目で見られているのではないかと思われるが、いまのところ協同組合陣営のなかに、正面からこの問題と格闘しようという大きな流れがあるようには、労働者協同組合を除けば、見えないのである。生協においても、また農協においても、格差社会の到来に対抗して、その職員(労働者)に関する方針を抜本的にあらためたとか、その議論を開始した、というニュースを聞くことはほとんどない。

それどころか、若年層を中心として労働の“多様化”が進むなかで、他の流通業者と同じく生協も、さしたる議論も経ずにいつのまにか、そうした非正規雇用の労働形態を積極的に取り入れ、“組合員のために”という大義名分を掲げてコストダウンに努めているというのが実情である。

われわれは、19世紀末から20世紀初めにかけてのイギリス協同組合における「南部派」と「北部派」の攻防の局面に、あるいは国際協同組合同盟における利潤分配派と反対派の論争の場面に、今もう一度戻って来たのである。20世紀の協同組合においては、消費者の一方面的な勝利が宣告された。はたして21世紀は、どうなのだろうか。

³³ 杉本 2006、杉本 2007a、杉本 2007b を参照。

³⁴ 吾郷 2007 を参照。

³⁵ 日本の民衆交易(フェアトレード)に携わる活動家からは、ヨーロッパ型の認証ラベルを用いた大々的なフェアトレード事業は、途上国の先進国への依存状態をかえって固定化するものではないかといった批判が常に寄せられている。

第4章 協同組合の「原罪」

1 格差社会批判

格差社会の到来が叫ばれて久しい。いつのまにか、一億総中流といわれた時代は過去となり、二極分化が日本社会のあらゆる側面で顕著になっている。持てるものと持たざるものへの社会の分裂は、産業革命以来、資本制競争経済に必然的に伴うものとして認識されてきたが、一方ではアダム・スミス以来、その弊害はいわゆる「全般的富裕」の向上によって緩和ないしは解決されるものだと繰り返し説かれてきた。競争による生産力の増進は、多少の不平等の発生など問題としないような社会全体の富の増進をもたらすというのである。

1980年代後半から90年代以降の新自由主義の興隆もまた、その流れに沿うものであったけれども、21世紀初頭に全世界を襲った経済危機は、いま、かつてないほどにその主張の信頼性を揺るがしている。日本国内においても、競争の結果生じた弊害を緩和するということとどまらず、競争経済そのものの有効性やその社会的な意味を根本から問いかける潮流が、競争制度を伝統的に批判してきた社会主義・共産主義陣営以外からも生まれていることは、その証しのひとつであろう。

いまや格差社会批判は、政治的イデオロギーを超えた広がりを獲得しつつある。そこで本来ならば、競争経済が確立した産業革命期に生まれ、その競争制度を批判し、格差を克服しようとした思想・運動たる協同組合運動の出番がようやくやって来た、というべきであろう。しかし、現実はどうだろうか。

2 協同組合の「原罪」

日本国内の各種協同組合の状況を見ても、格差社会に立ち向かい、そこに生まれた問題の解決に渾身の活動を展開しているという事例をすぐさまあげるとは、協同組合人を含めて、ほとんどの人には困難であろう。こうした状況に対して、協同組合陣営の状況認識・問題意識の甘さや意志決定と行動の遅れを指摘することももちろんできるだろうが、しかしそこには、特定の組合やその指導層の問題というよりも、協同組合がそもそも抱える根本的な課題、協同組合のいわば「原罪」(中川雄一郎)があり、それが大きく影響しているということ、われわれは認識すべきであると思われる。

協同組合の「原罪」とは何か。それは、現代協同組合運動の祖といわれるロッチデール公正先駆者組合と、それを引き継ぎ、世界の協同組合運動を牽引したイギリスの生活協同組合が選択しなければならなかった道である。

1830年代に一時空前の盛り上がりを見せたオウエン派の初期協同組合運動が、結局は10年足らずで終焉を迎えたのはなぜか。それはひとことでいえば、彼らが格差社会の底辺に生き

第Ⅱ部 歴史的展望

る人々を対象として、事業を展開しようとしたからである。協同組合運動は、単にスローガンを叫び、政府に要求を突きつける運動体ではない。事業を通して目標を勝ち取るのが協同組合の特徴であり、事業体という側面を併せ持つことが、他の社会運動体から協同組合を区別するひとつのメルクマールとなっている。オウエン派協同組合運動でいえば、それは自分たちの店舗を作り、生活必需品の共同購入事業を営むことで新社会建設の第一歩を築くこと、具体的にいえば、さらに大規模な協同の居住施設、協同農場、協同工場を建設するための資金を店舗運営のなかで蓄積することだった。

こうした壮大な計画＝協同社会の建設によって、競争経済＝格差社会の犠牲者たる労働貧民も、その恩恵に与ることができるはずであったが、この計画は結局頓挫する。蓄積した資金による協同村の建設どころか、その前段階の店舗の経営において、オウエン派は失敗を繰り返すのである。それは、貧困層を対象にした事業がいかに困難であることを示している。彼らを悩ませ、店舗を閉鎖に追い込んだのは、労働者の「ツケ買い」である。現金を持たない労働者は、当時の商習慣に従って、自分たちの店＝協同組合店舗でも当然ツケ買いを行っていた。そしてその借金を結局は回収することができずに潰れてしまうというのが、貧困層による貧困層のためのビジネス＝初期協同組合が辿った道である。

こうした初期協同組合の失敗を教訓として、あえて「原罪」を犯すことによって、協同組合運動の事業的成功を導いたのがロッチデール公正先駆者組合だった。

3 ロッチデール原則が切り捨てたもの

今日、世界中の協同組合人によって、彼ら先駆者達の巧みな組合運営と崇高な事業・運動の哲学は賞賛され、「ロッチデール原則」と呼ばれて継承されているけれども、少し考えてみればわかるように、この原則は、労働者階級の中でも当時下層に位置していた人々にとっては、決してありがたいものではなかったであろう。

現金販売の原則（掛け売り禁止の原則）は、飲酒に明け暮れ、無駄遣いを重ねていた労働者に節儉の精神を教える原則であると説明され、評価されるけれども、この原則が導入された背景に、オウエン派協同組合の経営的失敗があったことは疑う余地がない。その轍を踏むことを怖れた先駆者達が現金販売を徹底して厳守したことは、いうまでもなく経営上妥当な判断であるが、それは反面では、その日暮らしの小銭にも事欠く下層労働者にとって、きわめて冷酷な店舗となることを意味していた。

またロッチデール成功の最大の要因と評される市価販売と利用高割り戻しの原則にしても、暮らし向きにある程度余裕のある中流以上の層にとっては、通常の買い物をしていれば自動的にいつのまにか貯金が積み立てられる画期的システムであり、店舗からしても、近隣商店との売価を巡る軋轢を防ぐ効果的な手段であったが、本当に生活が苦しい層からすれば、これまたありがたいシステムだったというべきだろう。数ヶ月先の積立金よりも、今日の財布の中身を気にしなければならない労働者からすれば、他の商店と同価格でしか販売しない（しかもツケを許さず現金を持っていないければ売ってくれない）店が、労働者の店というのはおかしいではないか、という疑問や怒りを抱いたかもしれない。

混ぜものをしない、純良な品質のみを扱うのだという原則も、今日の生協における安心・安全のルーツとして高く評価されるものであるけれども、極端に言えば、極貧にあえぐ者にとっては贅沢な話しである。品質云々よりも、少しでも安いものをもとめる労働者層も確実にいる。つまり、ロッチデール公正先駆者組合は、労働者といっても、ある程度以上の労働者をターゲットにすることによって、その独自の理念を守り抜きつつ経営的にも成功を取めることができたのであり、それは厳しい言葉で言えば、組合から見て自立が期待できないような層の切り捨てである。

ロッチデール以来の協同組合運動は、社会のなかに生きるすべての人々を包含するような運動ではなかった。初期協同組合運動の失敗を見てきた彼らは、その二の舞となることを避けるために、意識的にであるか、無意識的にであるかは別にして、極貧層を切り捨てることで、協同組合運動を成功した事業・運動とすることができたのである。

4 「原罪」から「変質」へ

オウエン派によって1830年代までに設立された初期協同組合のほとんどがまもなく消滅してしまい、結果的にそれらが社会の変革や人々の生活の向上に何ら貢献することなく終わってしまったことを振り返れば、ロッチデールの先駆者たちがあえて「原罪」を背負うことで協同組合を実効ある社会運動体・事業体としてつくりあげたことを非難することはできない。それはおそらく、彼らに可能であった、ほとんど唯一の道であったろう。そのおかげで、いまや全世界に協同組合が広がり、無数の人々がその恩恵を受けて、生活を営んでいるのである。

しかし、ロッチデールに先導されたイギリスの協同組合運動は、その後、極貧層の実質切り捨てというだけにとどまらない、社会運動体としての性格の喪失を経験することとなる。英国のコープは、20世紀に入ると単なる小売業者ではないかと揶揄される存在に、そしてその後半には、そのなかでも時代遅れの、二流のスーパーマーケット的な存在に、転落して行くのである。

いつのまにか、自らが「原罪」を背負ってようやく離陸することができたのだということを忘れてしまった生協は、その事業的成功に気をよくして、ひたすらその道を猛進していく。それは、“割り戻し”によって消費者の関心を引き、ひたすら客を集め、売り上げを伸ばすという道である。今日でも、英国の年輩者がコープについて語る時、真っ先に出てくる言葉は“divi”である。生協は、数ヶ月に一度、まとまった金額をプレゼントしてくれる存在として、消費者に愛される存在となった。イギリスの協同組合は、中流層にとっての一種の貯蓄機関化したのである。

もちろん、20世紀の前半期、とくに第2次大戦前には、協同組合女性ギルド (Co-operative Women's Guild) に代表されるように、まだまだ協同組合運動は社会運動としての性格を色濃く持ち、社会的な影響力を各領域で発揮していた。今日でもイギリスの政界にあって一定の影響力を保持し続ける協同党 (Co-operative Party) の創設と発展、イギリス社会における女性の地位向上、子どもの健康・教育問題等々において、女性ギルドが果たし

■ 第Ⅱ部 歴史的展望

た役割は大きい。しかし、それはかつての「班」中心の日本の生協とは違って（あるいは現在の事業連合化した日本の生協と同様に、といったほうがいいだろうか）、事業と運動とが分離した形で展開された運動であると言わざるを得ないし、そうであるからこそ、第2次大戦後、営利企業によるチェーンストアが台頭するにしたがって、コープは事業において急速にその力を失っていく。小売市場におけるコープのシェアは全盛期の5分の1にまで落ち込むが、協同組合が中流層の単なる貯蓄機関・節約機関であるならば、代わってその任を果たす、より魅力的な営利業者が出現すれば、人々がそちらに逃げてしまうのは当然のことであらう。

20世紀末を迎えて、イギリスの協同組合運動は乗っ取り騒ぎに巻き込まれるなど、崩壊一歩手前の状態にまで落ち込んだ。そのどん底状態からの復活は、21世紀を目前にして、イギリス協同組合陣営がフェアトレードなど倫理的なビジネスを大々的に展開し、生産者や地域社会との社会連帯を強調するという方向転換に成功したことによって、ようやく果たされることとなるのである。

第Ⅲ部

社会連帯をめざす協同の事業

—各種協同組合における倫理的ビジネスの展開と展望—

第Ⅰ部と第Ⅱ部において、われわれは「労働」の問題に焦点をあてつつ、「社会連帯」の性格を徐々に失っていった協同組合の現状と歴史を見た。

それは協同組合における「組合員中心主義」が陥った道であるということができよう。

「労働」の問題を置き去りにして、営利企業と同じように「非正規労働者」を抱えているとしても、一部の例外的な組合を除けば、協同組合は営利主義に走って、そのようなことをしているわけでは決してないだろう。生協の経営をリードする幹部は、自己の利益を求めて、派遣労働者を大量に採用しているのではない。そうではなく、彼らにそうした行動をとらせているのは、協同組合としてはまっとうな考え方である「組合員第一主義」である。

組合員の生協なのだから、組合員の利益のために、コストをできる限り切り詰めなければならない。パート、派遣、委託といった多様な労働形態を生協の事業のなかに取り入れさせたいのは、こうした考えであったろう。そうであるが故に、問題は根深いのである。

非営利・協同組織としての道を踏み外し、営利に走った不祥事であるならば、その問題の解決はやさしい。「正しい道」に戻ればよいのである。

しかし、いま非営利・協同の協同組合に求められているのは、組合員の「協同」を取り戻すことだけでなく、組合員以外の人々をも視野に入れた「社会連帯」をもう一度再構築することである。それはいかにして可能となるのだろうか。

組合員の要求に応え、その経済的な利益を向上させることは、協同組合の使命のひとつであるとしても、その全てではない。協同組合の事業とは、それにとどまるものではない、とどまるべきではない。そこから一歩進み、「社会のなかの協同組合」であることを事業展開のなかで示すことができたとき、協同組合は社会連帯組織としての第一歩を再び歩み出すことができるのではないか。

たとえば、足元の「労働」に目を向けることが少ない内外の消費生協においても、フェアトレード事業によって、発展途上国の労働者に対する支援が続けられている。とくにヨーロッパにおけるフェアトレードの普及・拡大はめざましいものであり、これはすでに社会性を失っていると批判されがちな消費者の協同組合であっても、まだ大きな可能性を持っていることを証明してみせるものであるといえるであろう。

組合員の即物的な利益からすれば、フェアトレードによる輸入など、何の利益もないことである。それにもかかわらず、先進諸国の消費者と途上国の生産者との国際的な連帯を求めて、イギリスやスイスなどの国々の生協はフェアトレード事業を展開している。そこには日本の生協が生み出した「産直」の精神と通じるものがある。

■ 第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

倫理的な姿勢を事業のなかで貫くことは、社会連帯への一步につながるのである。

第Ⅲ部においては、このような問題意識から、各種協同組合において追求されている社会的責任を意識したさまざまな事業、協同組合の倫理的なビジネスの現状と可能性を取り上げ、論じる。

第5章 ヨーロッパ生協とフェアトレード事業

1 フェアトレードが意味するもの

第II部において、協同組合運動はロッチデール以来、いわば「原罪」を負っているのだと述べた。自助（共助）の運動には参加できないような最下層、底辺の人々を事実上切り捨てるという「原罪」を背負うことで、協同組合の事業は世界的に大成功を遂げることができたのである。

しかし、協同組合の発展史の中にはもちろん、そうした貧困層へ再び接近しようという試みや、協同組合運動が「中流」の運動になってしまっていることに対する反省の動きがしばしば見られる。

たとえば、売価を下げ、販売単位も少量にして貧困層にも買いやすい店をめざしたピープルズストア設立の動きは、市価販売と割り戻しにより事業的には絶頂期にあったイギリスの生協が、実質的には中産階級の貯蓄機関化しているのではないかという批判から生まれたものである³⁶。それとはかなり意味合いが異なるが、戦前日本の産業組合に対しても、「地主の組合」化している状況を批判し、農民のための真の協同組織をもとめる動きがあった。

協同組合の「中流化」は、過去だけの話ではない。現代日本の生活協同組合においても、その組合員層が一般国民のなかでは比較的高学歴・高収入のグループに位置づけられることは、個別生協の組合員無作為抽出調査や全国生協組合員意識調査などからはっきりしている。端的に言えば、生協は貧しい消費者のための組織ではなかったし、いまなおそのような人々を組合員として取り込むことには成功していないのである。格差社会の到来といわれても、比較的余裕のある消費者層を中心とした生協にいったい何ができるのか、即座に答えられる人はいないだろう。そしてまた現在の組合員層からさえ、生協は価格が高すぎるという批判が絶えないのである。

2009年、サブプライムローン問題をきっかけとした消費市場の深刻な縮小・停滞を受けて、生協のなかにも本格的な低価格路線の追求が始まった。「コープあいづ」による、国内初のディスカウント業態店（BESTA 店）の開店である³⁷。

その背景には、世界的な経済危機のしわ寄せを受けた東北地方の深刻な経済・社会状況がある。生協総合研究所が主催する2009年全国研究集会において、全国生協組合員意識調査から明らかにされた組合員の世帯収入データ、なかんずくその地域格差に、多くの生協関係者は衝撃を受けた。夫婦あわせた収入が400万円未満という組合員が1997年には18.2%だったのが、2009年にはそれが34.1%と3分の1を超えている。そして、首都圏（東京・神奈川）では14%であるのに対し、東北地方（宮城・岩手）では実に44%にもなるのである³⁸。このよう

³⁶ Birchall 1994.

³⁷ 荒井 2009、佐藤 2009参照。

³⁸ 生協総合研究所2009年度全国研究集会シンポジウム資料。

■ 第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

な組合員の経済状況からすれば、旧来型の店舗や商品展開では組合員の要求に応えることができないという判断も当然あり得るであろう。生協によるディスカウント業態の開発は、いたずらな拡大政策ではなく、たしかに組合員の切実な生活状況に対応するものであるといえる。

しかしながらそれでは、ひたすら低価格路線に突き進むことだけが、生活協同組合が進むべき道、与えられた唯一の選択肢なのであろうか。組合関係者ならずとも、おそらく多くの人が、それには異議を唱えるに違いない。ただ安さを追求するのではなく、他のなにがしかの社会的な目標を追い求めること。協同組合である以上、それを期待するのは当然である。しかしそれは、「派遣切り」に代表されるような格差社会の一方の極に追いやられた人々が、生活協同組合の購買事業に参加することを著しく困難にさせることでもあるだろう。何か「いいこと」をすれば、それはただちに売価にも跳ね返るとというのが流通業、購買事業の現実である。そういう現実がある以上、格差社会問題の解決に対する寄与を協同組合、とくに消費者による生活協同組合運動にもとめることは無理なのだろうか。

ここで発想の転換を試みよう。生協は、低価格だけをひたすら追求する安売りスーパーではない。粗悪な品質の商品はもちろんのこと、公害や環境破壊をものともせずコストダウンだけを考へて生産された商品や、農業生産者の意向や状況を全く無視して買い叩いたような産品を仕入れ、売ることにも、多くの場合、異議があるだろう。けれども上述のように、そうした崇高な理念を持った事業に、余裕のない消費者が参加することは困難であるという現実もある。しかしそれは、貧困層に生協が何もできないということを意味するものではない。たとえ、そういう層を消費者として迎え入れることができないとしても、生産者としてなら、生協は彼らを事業と運動の中に取り込むことができるのではないか。

フェアトレードとは、理論的にいえば、そのような事業であり運動である。

コーヒー生産やバナナ栽培に代表されるように、他の流通業が少しでも安い価格を求めて途上国の農場を管理し、生産コストの削減により仕入れ価格を切り詰めることに専念するなかで、それに対置するものとして生まれたフェアトレード（公正貿易）の運動は、零細な途上国の生産者に対して、家族と生活の再生産を可能とする価格を保証しようというものであり、消費者協同組合がその理念を維持しつつ、貧困層を運動のなかに招き入れることができる事業であった。ヨーロッパの多くの生協が、自らのアイデンティティに一致するものとして、この運動に飛びつき、積極的に取り組み始めたことは、当然ともいえるだろう。初期協同組合運動の消滅以来、協同組合が手つかずにしてきた貧困問題への取り組みの道が、国際的な視野をもって、再び見えてきたのである。それは、ロッチデール公正先駆者組合が本来めざしていたはずの「公正」な社会経済をつくるための事業であり運動である。

2 ヨーロッパ生協とフェアトレード

(1) 最先進国スイスの生協とフェアトレード

そのなかでもスイスの協同組合は、国民一人あたりのフェアトレード製品購入額が世界の

なかでもずば抜けて高い国の代表的な流通業者として、これまで注目を集めてきた。

スイスの流通業における生活協同組合の地位は破格のものである。ミグロとコープ・スイスの2生協が、食品をはじめとしてスイスの流通市場において圧倒的な存在となっている。その小売市場シェアは、食品で両生協ともに20%以上、非食品でも両者10%以上を誇っており、とくに食品部門については、スイス人の食生活の半分は、コープとミグロによって支えられているという数字となっているのである。

スイス経済の中心チューリヒにおいても、空の玄関であるチューリヒ国際空港のなかでもっともめだっている店舗はミグロのスーパーマーケットであり、常に買い物客が長蛇の列をなしているし、陸の玄関であるチューリヒ中央駅の地下街にも、ミグロは複数の店舗を展開し、生鮮品から衣料品まで、地元住民や旅行者のニーズに応じている。今なお休日営業が厳しく規制されているスイスにおいては、日曜や祝日にはチューリヒの目抜き通りの繁華街ですべての店舗が閉まってしまうが、さすがに空港内の店舗や中央駅の地下商店街だけは営業している。そこでチューリヒ市民は、週末には皆ミグロの店舗で買い物をするということになるのである。空港や駅のなかにミグロが大きなスーパーマーケットを展開しているのには、そういう事情もあるであろう。

また、そのライバルであるコープ・スイスも、ミグロと同じくデパートタイプからコンビニエンスタイプまで大小さまざまな1,885店舗を展開し、2008年度の売上総額は181億スイスフラン（約1兆6,000億円）。ミグロはグループ全体で258億フラン、小売部門が216億フラン＝約1兆9,000億円）。両者は激しく市場シェアを競い合っている。



図1 旅行者と地元客で混雑するミグロ生協チューリヒ空港店



図2 大混雑のミグロ生協チューリヒ中央駅店



図3 ミグロのフェアトレード・チョコレート

第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

スイス国内において圧倒的なシェアを誇る両生協は、当然のことながらオリジナルブランド商品を多数開発し、販売しているが、率直なところ、そのなかにあって、フェアトレード製品は買い物客にはそれほど目立たないという印象を受ける。これは生鮮品についても言うことで、さすがにフェアトレードの定番ともいえるバナナはフェアトレード・バナナで占められているが、そのほかにフェアトレード関連品を農産物のなかで見つけることは筆者にはできなかった。



図4 ミグロのフェアトレード・ライス



図5 フェアトレードを訴える Coop・スイスの紙袋



図6 コープ・スイスのフェアトレード紅茶



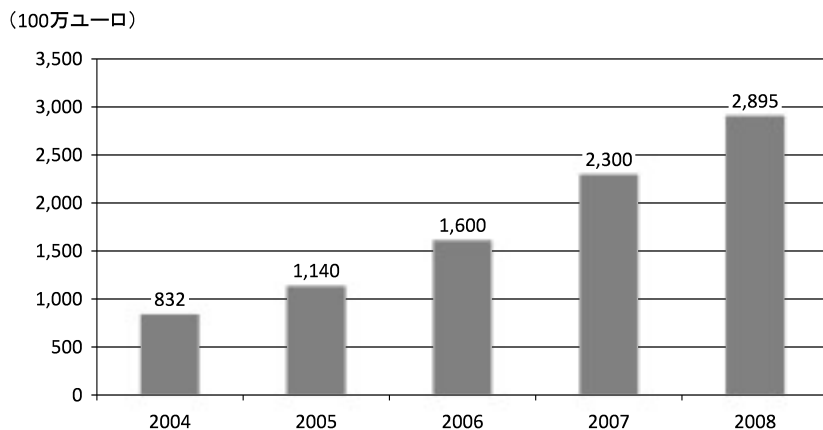
図7 コープ・スイスのフェアトレード即席ライス

スイスに限らず、ヨーロッパではフェアトレード商品とはすなわちFLO（国際フェアトレードラベル機構）の認証ラベルがついた商品である、とっていいだろう。FLOは、生産者が持続可能な生産を可能となる最低価格を保証すること、労働条件を確保すること、生産地の環境に配慮すること等を認証基準として、その認証に合格した商品にフェアトレードラベルの貼付・表示を認めている。これによって、その製品を販売することで企業は自社が第三世界を支援するフェアトレード運動へ参加していることをアピールできるし、消費者はこのラベルを見て商品を購入することにより、買い物をするだけで気軽に第三世界への支援運動へ参加できるのである。

ヨーロッパの認証型フェアトレード運動の功績は、このように日常の買い物、通常のビジネスのなかでフェアトレードに取り組めるような仕組みづくりに成功したことにある。その結果、ヨーロッパの消費者と企業の賛同を得たフェアトレード・ビジネスは、グラフ1にあるように、わずか4年で3倍以上の伸びを示している。多くの国で、フェアトレードは市民権を得つつあると言ってもいいだろう。

しかしながら、そのトップを走っているとされてきたスイスの生協においても、フェアトレード認証マーク付きの商品を探すのに些か手間取った経験は、ヨーロッパといえどもフェアトレード商品の普及・浸透がまだまだ課題としてあり続けているという印象を筆者に強く抱かせた。

グラフ1 世界フェアトレード認証製品市場の推移（推定）



出所：特定非営利活動法人フェアトレード・ラベル・ジャパン
http://www.fairtrade-jp.org/about_fairtrade/world/

(2) 躍進するイギリス生協のフェアトレード事業

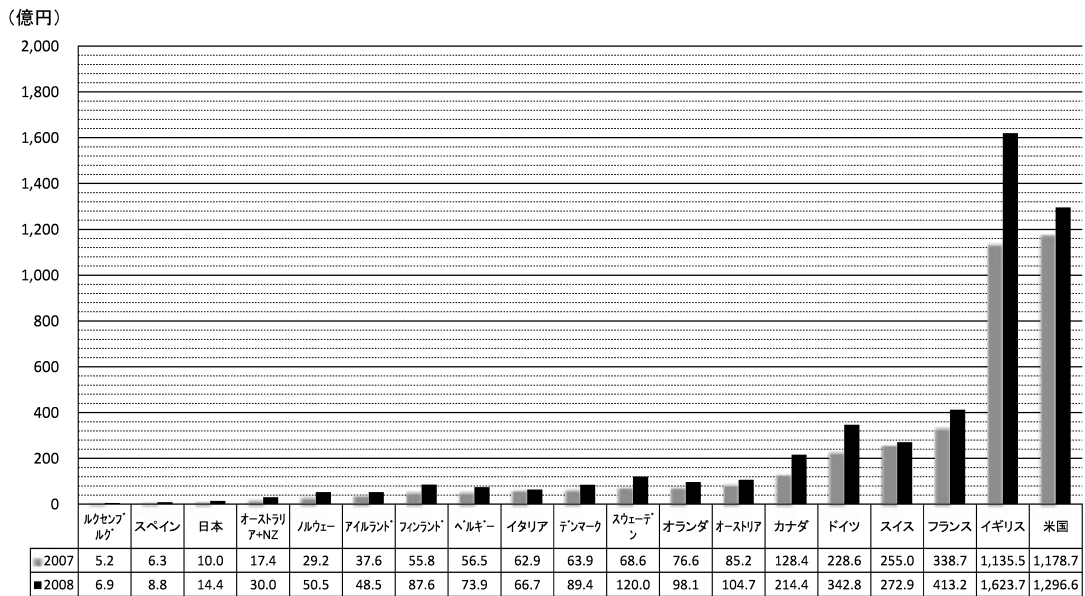
一方、近年急激・爆発的にフェアトレード商品の販売を伸ばしているイギリスでは、その中心的存在となっている生協（コーペラティブ・グループ）の店舗を訪れてみれば、おそらくはほとんど例外なく、フェアトレード商品のアピールを目にすることになるだろう。毎年3月のフェアトレード週間には、あらゆる流通業が一斉に自社のフェアトレードへの取り組

第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

みを店頭や店内のディスプレイでアピールするが、コープは年中店内にフェアトレード商品コーナーを設けたり、フェアトレードの意義を説明するポスターを掲示したり、レジ袋やエコバッグでフェアトレードを訴えたりしている。

その成果が、グラフ2にあらわれているような世界一のフェアトレード製品販売額であり、いまやイギリス社会では、ごく普通の消費者でも、そのほとんどがフェアトレードという言葉を知っているという状況になっている。10年ほど前、イギリスは決してフェアトレードが盛んな国ではなかったが、フェアトレードの用語・概念について少しでも知っている人を一般消費者のなかに見つけ出すことが未だきわめて困難な日本とは、ここ数年で比較にならないくらいの差が生まれたのである。その原動力が生活協同組合であったことは間違いない。

グラフ2 各国のフェアトレード認証製品市場の推移（推定）



出所：特定非営利活動法人フェアトレード・ラベル・ジャパン
http://www.fairtrade-jp.org/about_fairtrade/world/

コーペラティブ・グループはフェアトレードを看板にして、小売業界のなかで自分たちはもっとも倫理的なビジネスを展開していることをアピールし、第2次大戦後失ってきた市場シェアを近年回復させている。もちろん、その売り上げのなかで占める割合からすれば、イギリスの生協といえどもフェアトレード商品はニッチな存在であるというべきであるが、流通業界のなかでコープのイメージを確立し、凋落に歯止めをかけたという意味では、フェアトレードは英国生協陣営において、むしろ中核事業であるということもできるかもしれない。



図8 学生食堂でフェアトレードを訴えるイギリスの大学

3 協同組合陣営の課題

2009年版厚生労働白書は、いまや「かつてないほどに様々な人々が自立困難な状況に置かれている」という。協同組合運動は、自立した個人が、協同の力で自らの社会的・経済的地位を高めていくための運動だといわれてきた。協同組合は決して慈善団体ではなく、その活動は援助ではないのだということがしばしば強調される。

しかしそれでは、自立できない人々は協同組合運動の枠外にあるものとして、無視するしかないのだろうか。協同組合によるフェアトレード事業の展開は、そこに一石を投じるものである。

たしかに、生協に限らず、ヨーロッパ諸国の流通業が参画し、推進している認証型フェアトレードに対しては、さまざまな批判がある。ひとことでまとめれば、それらは、フェアトレードは先進国の偽善ではないのか、本当にフェアトレードによって第三世界の自立は果たせるのか、という疑問であり、批判である。

そうした批判の多くは、フェアトレードを推進する事業者が真剣に耳を傾けるべき、根拠をもった真摯な主張であるが、それでも、ヨーロッパの生活協同組合がフェアトレードを推進していることをもっと積極的に評価すべきではないかというのが筆者の考えである。それは大規模化した事業のなかで、南北問題、貧困問題への取り組みを示すことで、事業と運動とを一体化させるべきコープのあり方にフェアトレードが一石を投じているからである。

日本の生協陣営では、「事業」においては組合員の利益を追求すればよい、それ以外の社会問題は「組合員活動」で取り上げればよい、というように、「事業」と「活動」とを分離した考え方が、生協事業の事業連合への統合に伴って広がっているが、フェアトレードはそれとは異質の事業と運動のあり方が協同組合にはあることを示唆しているといえないだろうか。

協同組合が「事業を通して目標を追求する」ということをアイデンティティとする組織で

■ 第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

あるならば、認証ラベル付商品の大々的な販売という、ともすれば日本の社会運動からは低く見られがちなヨーロッパ流フェアトレード事業のあり方を、もう一度積極的な目で捉えることも必要ではないか。われわれは、もっと事業自体のなかで、協同組合の有様を示す道を模索すべきではないのか。

ごくふつうの地方の小規模店舗にもアフリカの生産者の写真が展示され、さまざまなフェアトレード商品が売られているのを英国で目にするとき、筆者はそう感じざるを得ないのである。

第6章 日本の生協における産直とフェアトレード

ヨーロッパにおいては、近年各国でフェアトレード・ビジネスが著しい伸長を示している。そのなかでもとくに、この5年間のイギリスにおけるフェアトレードの急速な普及はめざましいものである。そしてそれとは対照的に、先進経済諸国のなかで日本だけは、フェアトレード製品が一般の消費者のあいだでほとんど全く普及しないという例外的存在であり続けている。日本人の大多数は「フェアトレード」という言葉さえ聞いたことがないというのが現状なのである。

はたしてこれは、生協を初めとする日本の協同組合運動は第三世界の貧困に対して全く無関心であるということの意味するのだろうか。

1 イギリスにおけるフェアトレードーオウエン以来の倫理的ビジネスの伝統

イギリスの生活協同組合が進めるフェアトレード事業は、ロバート・オウエンによる協同社会建設計画以来の、倫理に重きを置いた運動の伝統を受け継ぐものである。コーペラティブ・グループを初めとするイギリスの生協は、チョコレート、バナナ、コーヒー、紅茶、ワイン、ジュース等々、フェアトレードの認証ラベル（図1、図2）を付したさまざまな商品を販売することでフェアトレード運動を推進している。この認証ラベルは、「第三世界の生産者にとって、より良い取り引きであることを保証する」ものとして国際認証機関によって発行されるものである。

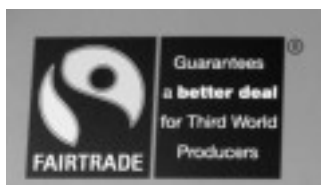


図1 国際認証機関 F L O 発行のラベル



図2 国際認証機関 IFAT 発行のラベル

第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

FLOによるフェアトレードの基準は以下のようなものであり、これらをクリアしたものがフェアトレード商品として認められる。

- (1) Pay a price to producers that at least covers the costs of sustainable production : the Fairtrade Minimum Price. (フェアトレードの最低価格：最低でも持続的な生産が可能となるように、生産費をカバーする価格を生産者に支払っている)
- (2) Pay a premium that producers can invest in development : the Fairtrade Premium. (フェアトレード・プレミアム：生産者が将来に向けての投資が可能となるように、プレミアムを支払っている)
- (3) Partially pay in advance, when producers ask for it. (生産者が求めるならば、一部は前払いしている)
- (4) Sign contracts that allow for long-term planning and sustainable production practices. (長期的に計画を立て、持続的に生産を続けられるように、契約を結んでいる)

さらにイギリスの生協は、全国的にフェアトレード・タウン計画を推進している。自分たちの店でフェアトレード商品を売るだけでなく、地域の学校や役所や公共施設等でフェアトレード製品の使用を促し、フェアトレード運動を宣伝しているのである。

こうしてイギリスは、いまや世界でもっともフェアトレードが盛んな国のひとつとなった(図3)。

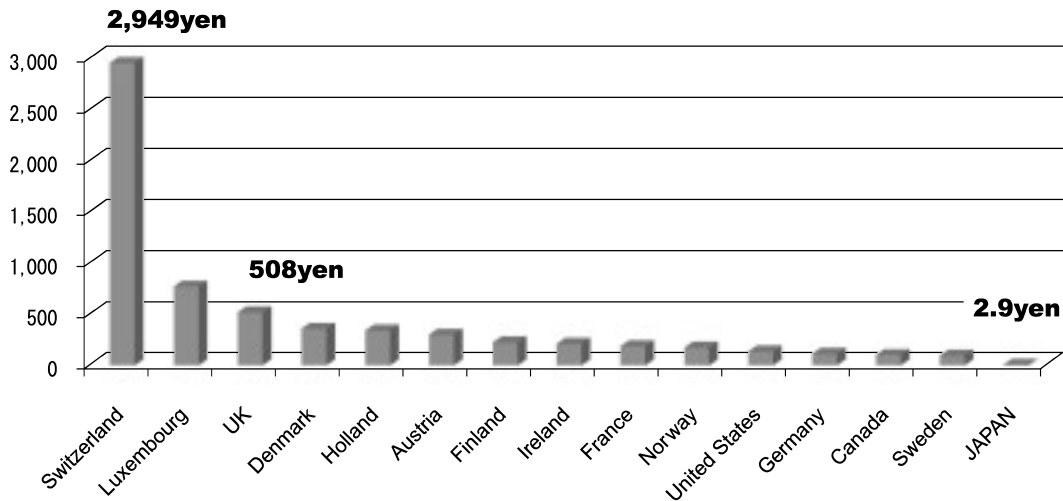


図3 国民ひとりあたりのフェアトレード認証製品購入額

2 日本型フェアトレードー第三世界における生産者の自立をめざして

2,000万世帯を超える組合員をもち、3兆3,685億6,900万円(168億ポンド)の事業高を誇る日本の生協運動は、世界でもっとも強力な運動のひとつである。そのスローガン、「ひとり
は万人のために、万人はひとりのために」や「平和とより良い生活のために」は、多くの主

婦をひきつけてきた。60年以上にわたって、日本の生協は労働者の生活向上のために奮闘してきたのである。

その運動が、第三世界の生産者を全く無視してきたというのだろうか？

いうまでもなく、その答えは「ノー」である。日本の生協は、FLOやIFATのような国際組織とは別に、独自のフェアトレード運動を進めてきた。つまりその商品には、上で見たような認証ラベルはつけられていない。いくつかの生協の出資で、第三世界とのフェアトレードを進めるために「オルタートレードジャパン」(ATJ)という株式会社が設立され、国際的な「民衆交易」の名で事業が営まれている。

日本の生協は、欧米諸国で展開されているフェアトレードは「南北関係」を固定化しかねないと批判する。ヨーロッパのフェアトレード機関は、1シーズン限りではなく長期にわたって第三世界から商品を輸入することの重要性を説く。安定した取引引きによって、生産者の生活状態は向上するのだという意見であるが、日本の運動家はこうした意見に反対している。

彼らによれば、先進経済諸国による発展途上国の生産者に対する援助は、時間を区切って行われるべきだという。永続的なフェアトレードなるものは、「北」と「南」のいびつな関係を固定化させてしまうというのである。南側の生産者は、ヨーロッパや日本の消費者の手助けがなければ、いつまでたっても生活を維持できなくなってしまうであろう。このような考えに立って、日本の生協は独自のフェアトレード事業を発展させてきたのである。

そうした考えをもっとも良くあらわしているのが、オルタートレードジャパンの「自立基金」のシステムである。オルタートレードジャパンは、フィリピン・ネグロス島の農民達が10年間で自立した経済を確立するという計画を立てた。日本の生協組合員は、ネグロス島からバナナを10年間だけ輸入することで彼らを支援する。その後は、ネグロスの人々は日本の消費者をあてにするのではなく、自給自足の経済で生きていくべきだというのである。こうした考えに則って、オルタートレードジャパンは自立基金のシステムを導入した。

この「民衆交易」では、オルタートレードジャパンは図4に示したような価格でバナナを輸入することになる。この図では、Aが市場価格である。そしてA+Bが生産者の持続的な生活を維持するためにかかるコストであり、Cが自立基金への拠出部分である。このCは、ヨーロッパのフェアトレードでは「フェアトレード・プレミアム」あるいは「社会的プレミアム」と呼ばれるものに相当するが、このCの金額を徐々に減額していくというのが日本型フェアトレードの独自の手法であり、味噌なのである(図5)。

自立基金は、先進国の消費者が可能な限りのサポートを10年という年限を区切って行い、10年後にはそうしたサポートがいらなくなるような自立した経済を確立してもらおうという、第三世界の生産者の自立ということを目標とした日本型フェアトレードの要となる仕組みである。

またこれに加えて日本の生協が、その組合員と第三世界の生産者との交流を積極的に推し進めていることも注目される。イギリスの消費者は、もっぱら商品を購入したり、その精神を宣伝したりすることで、フェアトレード運動に参加しているが、日本の消費者はもっと直接的な生産者との交流をより重視しているのである。オルタートレードジャパンによって、生協組合員の産地訪問や生産者との交流会が企画されている。

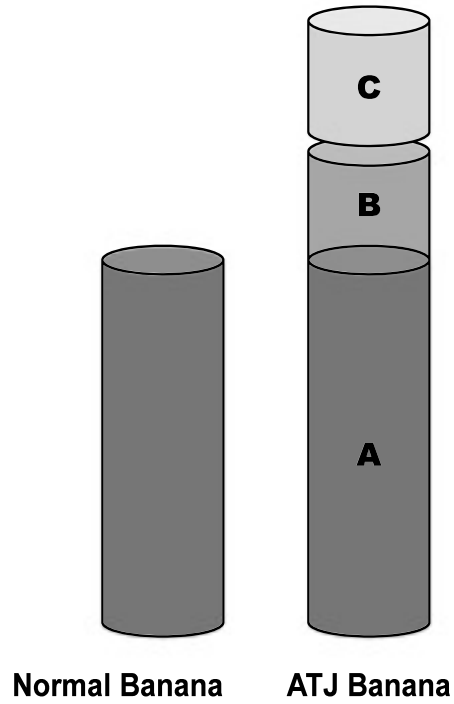


図4 一般的なバナナとATJのバナナの価格

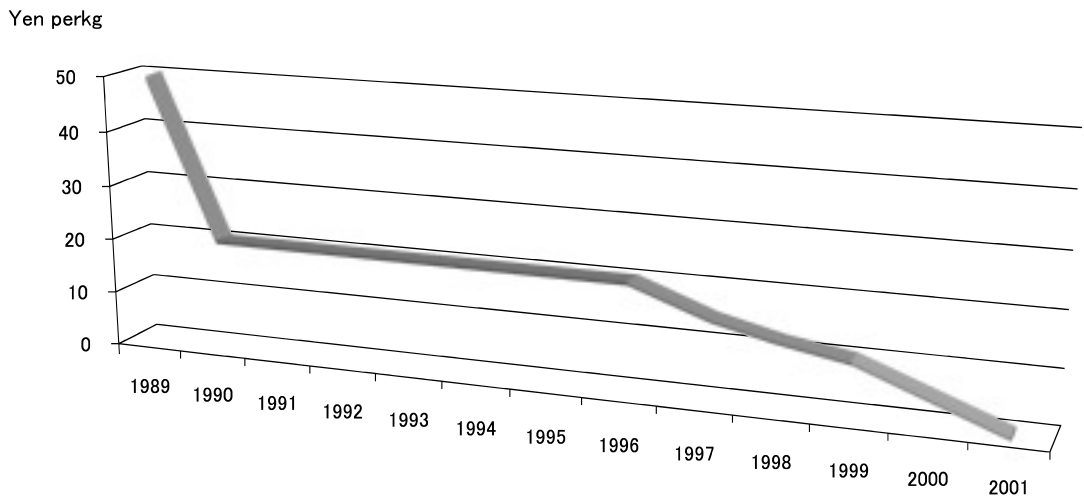


図5 徐々に減額される「C」(自立基金拠出分)の金額

3 産直：日本型フェアトレードの背景

日本の生協、そして農協や漁協は、国内農業・水産業を支援するという考え方に基づいた、「産直」と呼ばれる独自のシステムの伝統をもっている。産直という語は「産地との直結」を意味する。生協の組合員は、産直によって、中間の卸売市場を介さずに青果物や肉や牛乳等々を農場から購入するのである。これは、産直においては価格は市場メカニズムでは決まらないということである。消費者と生産者はしばしば収穫に先立って価格について取り決めをする。

こうして産直は、日本の農業生産者に収入の安定をもたらすとともに、質の高い農産物を日本の消費者にもたらした。次の3つが、日本の消費生活協同組合が定めた産直三原則と呼ばれるものである。

- (1) 生産者が明確である。
- (2) 生産・栽培方法が明確である。
- (3) 生産者と消費者との交流がある。

日本の生協が産直システムを導入したのは、輸入農産物の圧力で弱体化していた国内農業を立て直したいという思いからであった。日本にとって、食料自給率が低水準にあることは当時も現在も深刻な問題なのである。

日本型フェアトレード「民衆交易」も、これと同様に、第三世界の諸国において国内農業を自立化させることを狙いとしていた。日本型フェアトレードは、産直概念の延長線上にあるものである。つまりこれを「国際的な産直」と分類することもできるだろう。

結 論

途上国の継続的・長期的な支援を特徴とするイギリスのフェアトレードと、その経済的な自立を重視する日本型民衆交易とは、対照的な一面をもつ。しかし両者には、相互に学びあうべき点がある。一部の熱心な支持者のあいだにとどまっている日本の運動は、広く世間から支持され普及しているイギリスのフェアトレードから多くのことを学べるはずである。そしてその逆もまた真ではないだろうか。大規模となったイギリスのフェアトレード・ビジネスもまた、小さな日本の運動から、なにがしか学べる点があるであろう。

補 足

以上は、イギリス協同組合学会がロバート・オウエン没後150年を記念してニューラナークにおいて開催した国際会議“New Views of Society: Robert Owen for the 21st Century”にて、Dr. Hisashi Nakamura とともに筆者が報告した内容の日本語訳版である³⁹が、ここでは日本における国内フェアトレードというべき「産直」が、近年、生協における事業連合化

■ 第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

の進展とともに、その性格を大きく変えていることを補足しておく。

それは、消費者と生産者との社会連帯を追求して始まった産直が、現在その面で大きな曲がり角に立っているということである。

かつての生協産直は、牛乳なりキャベツなりといった酪農・農業・水産業の生産物を媒介として、生産者あるいは産地と消費者が市場を介することなく直接結びつき、消費者は生産者を支援し、生産者はそれにこたえて消費者に優良な生産物を送り届けるというものだった。したがって生協は、その生産者あるいは産地をいわば“丸抱え”で応援し、生産者の生産と再生産に責任を負うことが消費者の使命だとされてきたのである。

しかし、いま生協は県境を越えた事業連合の時代に突入している。消費生活協同組合法の制約で県境を越えた事業展開を禁じられた⁴⁰生活協同組合は、全国展開をするチェーンストアに伍した競争力を確保しようと、各地域で事業連合を結成し、商品の仕入れや物流機能を初めとして、事業統合を進めているのである。

そうすると、単純に物理的な問題からしても、従来の産直を維持することはきわめて困難なことになる。たとえば関東地方の有力生協が集まったコープネット事業連合は、現在、日本における生協事業連合の代表的存在であるが、その傘下組合員は1都7県の実に350万人におよぶ。これだけの組合員を対象に、農産物の一品目をひとつの産地だけでまかなうことは到底不可能である。複数の産地からの産品確保が不可避であり、そこに産直における質の変化が生じる土壤が生まれるのである。

巨大事業連合における産直は、かつてのように産地を抱える産直ではなく、生産物を確保する産直となる。生協の主たる関心は、産地から生産物へと移行していく。たとえばコープネット事業連合においては、産直品についても、栽培法の科学的管理が追求されることとなる。A産地であるか、B産地であるかではなく、どのような仕様書に基づいて栽培された農産物であるのかが、最も重要とされるのである。その仕様を厳格に守って栽培された産品であるならば、どこの産地で誰によって作られたのかはさほど重要なことではない。これがコープネットによる現在の産直に対する基本的態度であろう。そうした立場からすれば、「顔が見える」のが産直だというのは、古い考え方だということになろう。

こうした産直観の変化には、以下のような背景があることが指摘できよう。

- (1) 生協の巨大化により、産直による生産者との連帯に対して意識の高い組合員ばかりでなく、生産物の価格と品質に主たる関心を寄せる、ごくふつうの消費者が生協においても組合員の中心となってきたこと。
- (2) 消費者と生産者との信頼関係を基礎としてきたことから、一部において、消費者の期待を裏切るような品質の産品、端的に言えば市場では相手にされないような農産物が生協に産直品としてまわされるという事例もあったこと。
- (3) その極端な例として、生協産直においても産地偽装事件が生じていること。

こうした産直への考え方の変化は、産直における仕入れ、契約方法の変化を招くこととな

³⁹ 英語原文 (Japanese and British Fair Trade Movements Contrasted: Alternative Global Business Practices in the Owenite Tradition) は、『ロバート・オウエン協会年報』33 (2009年3月) に収録。

⁴⁰ 生協法は2008年に改正されたが、その改正生協法においても、生協の事業区域は隣県までに制限されている。

る。「産地を守る」「生産者を支える」という、産直が本来持っていたはずの理念からすれば、たとえば青果物であれば、産直農家と生協との仕入れ・契約は「全量引き取り」が理想となるはずである。収穫した生産物をすべて生協が引き取るという契約があれば、豊作貧乏を恐れることなく農家は安心して農業に精出することができる。しかし、図1にあるように、いまや産直品の「全量引き取り」を行っている生協は少数派であり、それどころか数量を事前に決定する契約や、定量を納品するという契約さえも、「その都度、数量発注」におよばない。要するに、産直といっても、農家からすればどれだけの数量を出荷できるかというのは全く不確定・不安定であり、市場に出してもものを売るといふのとほとんど変わらないということである。

表1 産直青果物の仕入れ・契約方法 (単位%)

	店 舗		無 店 舗	
	当てはまるもの	最も多いもの	当てはまるもの	最も多いもの
その都度、数量発注	60.0	27.7	66.2	44.6
事前に数量を契約	40.0	7.7	49.2	7.7
定量計画納品	52.3	13.8	30.8	13.8
全量引き取り	15.4	3.1	12.3	1.5
その他	1.5	0.0	7.7	0.0
無回答	30.8	47.7	7.7	32.2

出所：『挑戦を続ける生協産直―「第7回全国生協産直調査」報告書』日本生活協同組合連合会、2008年、48ページ。

これは、産直品の価格決定についてもいえることで、図2にあるように、「相対シーズン値決め」がとくに無店舗事業においてまだかなりの割合を占めているとはいえ、「最低価格保証」や「生産者が生産コストを考慮して決める」を遙かに上回って「市場相場にスライドさせる」という生協が多いことは、いまや生協産直のかなりの部分が、すくなくとも生産者にとっては、“国内フェアトレード”というよりもむしろ市場取引に近いのではないかという疑問を惹起させるものである。生協のなかには、産地間の競争による品質向上や低価格の実現をはっきりと方針に謳うものもある。

第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

表2 産直青果物の仕入価格決定の考え方

(単位%)

	店 舗		無 店 舗	
	当てはまるもの	最も多いもの	当てはまるもの	最も多いもの
最低価格保証	13.8	1.5	23.1	1.5
生産者が生産コストを考慮して決める	20.0	3.1	36.9	10.8
生産者が生協のGPを考慮して決める	4.6	0.0	10.8	4.6
市場相場にスライドさせる	60.0	27.7	60.0	13.8
相対シーズン値決め	44.6	9.2	73.8	29.2
その他	13.8	12.3	15.4	12.3
無回答	30.8	46.2	7.7	27.7

出所：『挑戦を続ける生協産直－「第7回全国生協産直調査」報告書』日本生活協同組合連合会、2008年、48ページ。

もちろん表に示されているように、現在でも生協によって産直の捉え方はさまざまであって、事業連合時代においても、産直についてはその生協独自の取り組みを継続し、伝統を堅持することを方針としている生協も存在する。

みやぎ生協では、産直は県内の第1次産業に対する支援の一環として捉えられており、未だに生産物の全量引き取りも続けられている⁴¹。これは、みやぎ生協が事業展開する宮城県が、大都市仙台を抱えるとともに農業県でもあることと、同生協が予約購入の無店舗事業と並んで強力な店舗事業も展開していることにより、産直品の需要と供給のアンバランスを調整するバッファの役割を店舗に求めることができること、という2つの条件があるがゆえに可能であることであろう。

こうした「地産地消」を推進する産直を追求することは、農業地域を持たない大都市圏の事業連合には困難であろうが、産直のもつ、むしろ本来の形をいまだ堅守するみやぎの産直政策は、いまやかえって新鮮である。協同組合が「社会連帯」を再構築する事業を展開するためのヒントが、そこには多く含まれているように思われる。

⁴¹ 中嶋 2008。

第7章 医療における「非営利・協同」と差額室料問題

1 はじめに

筆者は現在では協同組合論を専攻としているけれども、協同組合や非営利・協同組織についてのきちんとした勉強を始めたのは、大学院生になってしばらくしてからのことである。その頃、医療生協というものの存在を教えられた。体系的な、詳しい解説ではなかったように記憶しているが、いまでもはっきりと覚えているのは、「医療生協では、カネ持ちであっても必ずしも個室には入れない」といわれたことだった。入院して個室の病室を確保できるかどうかは、財力ではなく、あくまで病状を診た医師の判断によるものだ、というのである。

なるほど、営利企業のスーパーマーケットと非営利組織の購買生協とでは商品展開や店舗運営にさまざまな違いがあるが、医療の世界ではそれがこういう形であられるということか、と感心し、納得したことを覚えている。

今になって思えば、それは高度な医療サービスを万人に平等に提供するという、世界でも稀な成果をそれなりに成し遂げた日本の医療界において、「差額ベッド代」と呼ばれた異端児が急速に広がりつつあった時代だったのだろう。

「1984年にそれまでごく限定的にしか容認されていなかった『室料差額』が特定療養費という形で一部容認され、2002年には全病床の5割までの徴収に拡大され、さらに2006年には『選定医療』という形で固定化されました。」⁴²

医療の世界にそれほど詳しくはない人間であっても、すでに誰もが差額ベッドという言葉を知っていた。保険診療といっても、入院して個室に入りたかったら高額な「ベッド代」を払わなければいけない、だからカネ持ち以外は大部屋だ、というのがすでに常識化していたから、そんななかで聞いた医療生協の方針は新鮮だったのである。

多くの医療生協も加入する民医連（全日本民主医療機関連合会）が「差額料なし」の病院として脚光を浴びたのは、21世紀になってまもなく、2001年1月のことである。『朝日新聞』は、『「差額料なし」やれます」「ベッドは症状に応じ選択」「患者の命 金次第の不安」の見出しの下、民医連加盟病院の方針と状況を大きく報道している⁴³。

もともと日本の保険医療は万人に平等なものであり、室料差額の徴収などというのはあくまで例外であったはずなのに、そうした保険医療の基本原則を守っていることで民医連が注目されるというのは、喜ばしいことともいってはられない。しかし、患者からの室料差額の徴収がもはや病院経営における不可欠の収入の一部とさえ化している現状にあっては、差額は一切取らないという民医連病院が堅持する姿勢は、いのちと診療の平等という医療のあるべき姿を国民に再び思い起こさせ、広く共感を呼んだのである。

⁴² 岩本 2007。

⁴³ 『朝日新聞』2001年1月31日。

■ 第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

ところが今、この差額室料への対応を巡って、医療生協や民医連の内部で大きな問題が浮上しているという。愛知県名古屋市の南医療生協が、新病院の新築移転に伴って、あらたに個室病室について差額室料の徴収を始めることを計画しているというのである⁴⁴。

2 理念と現実と民主主義と

日本の健康保険制度のもとでは、医療機関の診療行為は、健保が定めるとおりの内容で診療を行う保険診療と、それによらず患者の自己負担で診療する自由診療とに分けられるが、近年その両者を組み合わせた混合診療をどう考えるかが、(どちらかと言えば医療界の外部において)盛んに議論されている。差額室料問題は、その先駆けとなって、さまざまな議論の素材を提供してきたといえるだろう。

これは、医学的な見地から、あるいは社会政策として、あるいは財政学の視点から、あるいは基本的人権論に基づいて、等々、多様な側面からの検討が可能であり、必要な問題であるが、本稿はこの問題を「非営利・協同」という立場から考えるためのきっかけとなることを目論んだものである。非営利・協同組織論からは、室料差額問題をどう捉えるべきなのだろうか。

より高度なサービス、快適な環境をもとめる患者からはその代価として差額を徴収するという方策に対し、非営利・協同の医療機関として、どのような立場があり得るだろうか。とりあえずそれは、次の3つに大きく分類することがおそらく可能だろう。

第一は、「いのちは平等なのだから、そのような方策は断固拒否して認めない」という立場である。これはきわめて明確な態度であり、生協病院や民医連病院がこれまで堅持し、高く評価され、誇りとしてきた考え方であることは上述の通りである。

しかし、そのような立場の原則的正当性を認めながらも、政府が定める健康保険制度の枠内で診療活動を続けざるを得ない医療機関としては、事業体の存続のためにも、それに固執するわけにはいかないという立場もあり得るだろう。自分たちだけでは解決できない限界があるのだから、差額を徴収しなくても健全な病院経営が成り立つ制度の確立を要求しながらも、現状では差額室料を設定せざるを得ないという意見にも、たしかに理解すべき点はある。

さらに、より積極的に、差額の徴収を考えても良いのではないかという立場もあり得るだろう。人々の生活がそれなりに高度化し、多様化しているなかで、医療技術も高度に発達し、人々が要求する医療サービスも一様ではなくなっている。何よりもコストを重視する人々も

⁴⁴ 「現在の南生協病院は個室が12.5%しかなく、治療の必要性で個室入院が必要な方も大部屋に入院しています。……個室を50%にすることで、治療上の必要で個室入院が必要な方すべてに個室を利用させていただきます。この患者様からは、国の定めでもあり、個室料は徴収しません。同時に、治療上の必要ではないが個室を選択したい患者様のご要望に、適切な個室料負担でお応えしていきます。」「個室率を高めることに伴うコスト増加に対しては、適切な個室料徴収が必要です。個室料収入は、療養環境の維持・改善、人材確保育成、次の社会貢献のための事業投資資金の蓄積に充当します。」「これまでの『もらいませぬ差額ベッド代やつけとどけ』のとりくみを評価した上で、新たな段階での適切な個室料運用に生かして、医療生協のよい医療、医療生協の患者の権利章典の実践を続けます。」「(『第44回南医療生活協同組合通常総代会議案』第2号議案「総合病院南生協病院移転建設の件」)

いれば、可能な限り快適で高度なサービスを望む人々もいるだろう。それに積極的に対応するためにも、差額の徴収をもっと積極的に捉えてもいいのではないかという立場である。

ここでこの問題を、同じく非営利・協同の組織である、消費者による購買生協に置き換えてみよう。たとえば、「食の安全」がもとめられるなかで、消費生協はどのような「食」を消費者に提供すべきだろうか。

第一の立場は、あくまで「安心・安全」という生協本来の理念に徹底してこだわる態度を貫き、生協は有機農業や無農薬、無添加など、最上の品質の食品のみを提供すべきである、というものである。

しかし、それは経営体としては無謀な道であり、現実的には何らかの妥協も必要ではないかという立場もあろう。そうしたこだわりの商品ばかりでなく、一定の水準をクリアしているならば、現下の情勢ではそれ以外の商品も扱わざるを得ないのではないか、という「現実的な」判断をすることもあり得るだろう。

さらには、むしろ消費者の声は多様であることに注目し、それに積極的に対応すべきではないか、という立論もあり得る。生協は自らの理念の「押し売り」をするべきではなく、「安心・安全」よりもむしろ「価格」にこだわる消費者組合員がいるならば、それに 대응することこそ生協の使命ではないのかという主張である。

医療分野に限らず、非営利・協同組織、とくに協同組合組織における「事業・運動の理念」と「組織体の経営」と「組合員民主主義」とのあいだには、かような緊張関係があり得るのである。そして現実に生活協同組合においては、それぞれが独自の考え方からこの問題を解決しようと考えているのであって、「安心・安全」がすべての生協のキャッチフレーズだと一応はいえとしても、実際には生協運動本来の理念を強調し、徹底した「こだわり」を掲げることで有名な生協もあれば、より多くの消費者のニーズに対応すべきだとして、過去には扱っていなかったような種類の商品の取り扱いを始めた生協もあり、生協陣営の多様化あるいは二極化が進んでいる。

再び医療界の問題、差額室料問題に話を戻そう。購買生協に見られるような多様な「食」への向かい合い方は、医療生協における「差額」への多様な対応への先駆として、評価すべきものだろうか。

3 格差と平等、協同

「食」を提供する生協も、「医」を提供する非営利・協同医療機関も、人びとの「いのち」を守るという点では同じ使命と意義をもっている。そうした組織・運動のなかで、利用者・組合員には最上と考えるものを等しく提供するという従来の理念、理想とはいささか異なる動きが新たに出てきた。それは、批判的な人びとからすれば、現実への安易な妥協であり、肯定的な人びとからすれば、人びとのニーズの多様化への対応である。どちらが正しいと簡単に言うことはできない。ただ、われわれはそれが「格差社会の再来」という文脈のなかで起こっているということを見逃してはならないだろう。

誰だって、もし同等のものを同じ値段で買えるのであれば、化学肥料と農薬を大量に使用

■ 第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

してつくられた青果物よりも、それらを使わずに育てられた有機農産物を選ぶだろう。抗生物質まみれの養殖物よりも天然物の方が圧倒的に人気があるだろうし、無添加食品を敬遠し、食品添加物が山盛りの製品をあえて買おうという人など、ほとんどいないに違いない。

つまり、最近何よりも「安さ」をもとめる消費者が増えている⁴⁵といっても、それは「安全」にこだわる消費者が増加したというのとは意味合いが違う。消費者の価格志向というのは、彼らが好んで自ら選択した道というよりも、格差社会が作り上げ、彼らに押しつけた嗜好だといふべきなのである。

したがって、消費者がそれを求めているからという理由で単純に「こだわり」を放棄することが本当に妥当なのか、生協は常に議論にさらされるのであるが、これを「病室」「ベッド」で考えてみると、事情はさらに複雑となろう。

有機農産物や天然ものや無添加食品はたしかに一般品よりも値が張るかもしれないが、多くの人にとって、絶対に買うことができないというほどのものではないはずである。毎日は無理であっても、あるいは食卓を全品そうしたもので揃えることはかなわなくても、たとえば“これだけは無農薬にこだわりたい”というような選択は、可能であることが多いだろう。しかし、差額室料は、そういうものでは決してない。

個室の場合、差額ベッド代の平均は1日約7,000円であるというが、これは要するに1週間で5万円近く、1ヶ月なら20万円もの自費負担が必要だということであり、多くの人びとにとって、それだけの金額を支払うのは相当困難であろう。入院をしなければならない事態は、予期せぬ時に突然やってくる。自営業や非正規社員等であれば、それは一時的にせよ収入の道を絶たれるということをも意味する。そんななかで、1日に7,000円もの負担をするか、そうでないか、を問われるのである。これを利用者の「自由な選択」に任せる措置といえるだろうか。

そもそも、治療のために入院するとなったら、旅行や仕事で外泊するとき以上に、安静が保たれ、プライバシーが確保される環境が欲しいと誰もが等しく願うのではないだろうか。つまりそれは、贅沢な要求というよりも、患者となった人びとの基本的な権利であると本来は考えるべきではないだろうか。もしそうであるならば、それは裕福であろうと、貧困状態であろうと、人びとに等しく保証されるべき権利である。そして、そうしたさまざまな基本的権利を皆で自主的に協同して確保するための組織・運動が「非営利・協同」の運動であり、組織だったはずである。それはつまり、そうした権利を万人が享受するに至らない段階、運動の中途段階にあっても、その論理に従った形で、非営利・協同組織は基本的権利をできるかぎり広範な人びとに保証する方策を探らなければならない、ということである。

すべての食品について基本的な「安心・安全」が完全に保証されている状態にあるならば、たとえばコメは魚沼産がいい、牛肉は松阪牛がいいというような、それ以上のこだわりをもとめる消費者に対して、それなりの対価をもとめて、そのような選択肢を提供することに問題はないだろう。しかし、その前提条件が保証されないままに、安全なものには高い価格をつけ、そうでなくあやしいものは安い価格で供給するという協同組合がもしあったならば、

⁴⁵ 日本生活協同組合連合会が行っている「全国生協組合員意識調査」を見ても、とくに若年層において、安心・安全よりも低価格をもとめる人びとが近年著しく増えていることがはっきり読み取れる。そんな風潮のなかで激震を起こしたのが、生協が取り扱った冷凍餃子による食中毒事件である。この事件が若年層に著しい「低価格志向」に今後いかなる影響を与えるかは、興味深い問題である。

やはりそこには疑問の声が上がるだろう。それを「協同」組織といえるのだろうか、という疑問である。

差額室料が問題となるのも、すべての入院患者に個室を提供するという、原理的にはあたりまえであるはずの状態とは日本の医療体制の現状がほど遠いからである。他の点では先進諸国の中でも誇るべき成果を上げている日本の医療であるが、入院患者の生活環境という点では、いまだに「野戦病院並み」という国外からの評価に反論できないのではないだろうか。

一部の病院に見られる1泊10万円や20万円の高級病室には、庶民からはあまり文句は出ないだろう。そんな贅沢は全く必要ないが、せめて夜は一人で安静に休ませて欲しいというだけの当然ともいえる願いを、かなえられる人とかなえられない人が出てきている。そして格差社会と言われて、その両極化がいま著しく進んでいる。そのことが問題なのである。

4 民主組織の社会的責任

事業を通して理念を追求し、実現するのが非営利・協同組織である。その理念の実行が容易であり、万人がそれを受け入れられる条件があるならば、そこには何の問題もない。あらゆる人びとの食卓をすべて国産の有機農産物でまかなえるならば、わざわざ外国から食料を輸入することもないだろう。しかし現状では、全員が有機食品では暮らせない。そして入院患者すべてを個室に入れることもできないのである。

そうなると、その理念がどの程度 essential なものであるかを、各組織で議論する必要が出てくる。絶対譲れないものは何であるのか、どこまでは妥協できるのか、そして妥協せざるを得ないとしたら、どういう形でその妥協を図るのか、理念に沿った形で解決しなければならない。

民医連傘下の病院でいえば、これまでは、個室への入室は医師が病状をみて決める、というのがその「妥協」だった。全員を個室に入れることが残念ながらできないから、その次善の策として、入院患者の経済的事情に全く左右されない選択を行ってきたのである。非営利・協同組織として、これが唯一考えられる道なのか、それとも、これ以外の「妥協」のあり方も考えられるのか、それぞれの組織が議論を行うことは、もちろん望ましいことであろう。ただしその場合、その議論には当然次のような要請がなされよう。

まず、いうまでもなくその議論が民主的に、あらゆる情報公開を伴って行われることが必須である。「コストがかかるからやむなく値上げします」というのは営利企業の常套文句であるが、たとえば差額ベッド代を徴収している一般の病院にしても、個室入院にかかるコストはいくらなのか、それを厳密に算定した上で個室料を“やむを得ず”徴収しているとは到底思えない。なぜ6人部屋ではゼロなのに、2人部屋だと3,000円で、1人部屋だと1日1万円もするのか。病院全体の赤字を埋めるための貴重な収入源として差額収入に頼っている病院には、この問いに対して、理屈でもって答えることはできないだろう。

個室の建設と維持にかかる費用はいくらなのか。もし個室料を徴収するとしたら、それをどう設定すれば、その費用を支払うことができるのか。さらにその差額収入を用いて、それ以外のどんな経費をまかなおうというのか。その経費を個室入院患者のみが負担しなければならない理由は何か……等々、あらゆる議論を尽くすことがもとめられよう。

■ 第Ⅲ部 社会連帯をめざす協同の事業

さらにまた、これまで進めてきた「差額は徴収しない」という民医連の運動を、格差社会の深化のなかで、現時点でどう評価し、総括するのか、その議論も当然求められる。格差が拡大している現状だから、これまでの方針をさらに貫いていくのか。それとも非営利・協同組織としてふさわしい別の道があるのか、議論は大いにすべきであろう。

そしてそこでもうひとつ忘れてはならないことは、その議論は、組織内で民主的に進められなければならないと同時に、外に向かっても、開かれたものでなければならないということである。

非営利・協同組織は、構成員だけの私有物ではない。民主主義は大切なものであるが、民主的組織といっても（あるいは民主的組織というものは）、構成員だけで何を決めてもいいというものではないのである。営利企業でさえ「社会的責任」ということがきびしく問われる今日、非営利・協同組織にはそれ以上の、社会のなかで存在し、活動を続けるにあたっての責任というものが求められるのである。

そのいちばんの基礎は、まずはコンプライアンス（法令順守）ということであって、いうまでもないことであるが、違法なこと、法的に疑義のあるようなことを行うことは、営利企業であっても非営利企業であっても、決して許されない。

しかし、こと差額室料に関しては、多くの医療機関で、これが実質的に反古にされていることはすでによく知られていることであろう。厚生省通達で、治療上個室入院が必要な患者に対しては、差額ベッド代を徴収することは許されていないにもかかわらず、そのようなルールの存在さえ知らぬが如く（あるいは本当に知らないのかもしれない）、入院患者にはまずその病院の室料設定を説明し、「選択」を迫るという病院がいかにも多いか、医療関係者ならずとも、体験談等をよく耳にするところである。

もっともそれは、「治療上必要な無料、そうでないなら有料（にしてもよい）」などという基準が実際には成り立たないということをあらわしているという一面もあるだろう⁴⁶。大

⁴⁶「特定療養費に係る療養の基準の一部改正に伴う実施上の留意事項について」（平成九年三月十四日保険発第三十号）は、次のようにいう。

「特別の療養環境の提供は、患者への十分な情報提供を行い、患者の自由な選択と同意に基づいて行われる必要があり、患者の意に反して特別療養環境室へ入院させられることのないようにしなければならないこと。」「したがって、特別療養環境室へ入院させ、患者に特別の料金を求めることができるのは、患者側の希望がある場合に限られるものであり、救急患者、術後患者等、治療上の必要から特別療養環境室へ入院させたような場合には、患者負担を求めてはならず、患者の病状の経過を観察しつつ、一般病床が空床となるのを待って、当該病床に移す等適切な措置を講ずるものであること。」「特別療養環境室への入院を希望する患者に対しては、特別療養環境室の設備構造、料金等について明確かつ懇切に説明し、患者側の同意を確認のうえ入院させること。」「この同意の確認は、料金等を明示した文書に患者側の署名を受けることにより行うものであること。」

何しろ厚生労働省の見解では、たとえば院内感染防止のために患者を個室に入院させようという場合であっても、それは治療上必要な個室ではなく、差額室料の徴収が認められるというのである。

「他者の院内感染を防止する観点のみから保険医療機関が特別療養環境室へ入院させることは、当該患者に対する治療上の必要がある場合には該当しない。」「痴呆、いびき等による他者の迷惑を防止する観点のみから保険医療機関が当該患者を特別療養環境室へ入院させることは、当該患者に対する治療上の必要がある場合には該当しない。」（参議院議員櫻井充君提出特別療養環境室の料金請求に関する質問に対する答弁書）第四百四十六回国会答弁書第九号、内閣参質一四六第九号、平成十二年一月二十八日）

部屋で落ち着かない状態より、個室で安静にできる方が治療上望ましいというのは、ほとんどの患者にあてはまることではないのか。循環器疾患であろうと、消化器疾患であろうと、経済的に貧しかろうと、余裕があろうと、個室があてがわれることが「治療上」望ましいことにはかわりはない。

いま格差社会のなかで「差額」を議論するのであれば、過去の通達をただ踏まえるだけでなく、その意味と限界をあらためて問いかけるような、踏み込んだ議論をすることがもめられるだろう。そして非営利・協同の医療機関として、あらたに「差額室料」について問題提起をしようとするのであれば、単に一病院の経営問題として語るだけでなく、格差社会における混合診療をどう考えるのか、その議論を巻き起こすような、医療論、格差論、非営利・協同論を展開する責任があるのではないか。

それが、これまで「いのちの平等」を掲げてきた非営利・協同の医療機関として、当然果たすべき社会的責任ではないかと考えるのである。

おわりに

イギリスには ethical consumer という考え方がある。非営利団体やその機関誌の題名にもなっている、この「倫理的な消費」という言葉は、消費者は企業の倫理性という観点から製品を選択すべきであり、商品を提供する企業は、たとえば労働者に対して、あるいは地域社会に対して、さらには地球環境に対して、倫理的でなければならないという概念を示すものとして使われている。

マンチェスターに本拠を置く団体 Ethical Consumer は、企業の活動を倫理という側面から評価し、製品の比較レポートを公表することや企業活動へのコンサルタント業務を行うことを通じて、消費から社会を変える活動を展開しているのである。

そしてこの倫理的な消費という観点から、いまイギリスでもっとも高く評価されている事業体が、生活協同組合である。ロッチデール以来、イギリスの協同組合は世界の協同組合運動のリーダー的存在であったが、よく知られているように、第2次大戦後、イギリス国内において劇的なシェアの低下に苦しみ、流通業のトップの座を奪われただけでなく、乗っ取り騒動を経験するなど、一時は崩壊寸前の状態にまで転落してしまった。

そのイギリス協同組合が、21世紀を迎えた現在、再びかつての活気を取り戻しつつあるのであるが、その原動力となったのが、自分たちが倫理的な事業体であることの強調であり、それを強く意識した事業展開である。第III部においてみたフェアトレード事業の展開はその典型であるが、その反面、いまだイギリス協同組合運動には大きな課題があり、協同組合運動の「祖国」の運動は再建の途上にあるというべきであろう。

それは、倫理的な事業の展開には成功したとはいえ、イギリスの生協は未だ日本の生協のような強力な組合員の組織化には至っていないからである。意地悪な言い方をすれば、良心的なスーパーマーケットとしての再建には成功したイギリスの生協運動であるが、組合員組織としての再建はこれから、ということになる。

しかしこのように組合員組織としては未熟なイギリスの協同組合が、強力な組合員組織を擁して食の安全などで社会的な運動を展開する日本の生協と同等に（それどころか、ある意味ではそれ以上に）、社会一般に対して自らの社会的存在意義を堂々と主張し、それが認められているという事実は、整備された組合員の組織と運動を抱える日本の消費生協と、地域に根ざした組合員活動の実質的な展開をこれからの課題とする全労済のような組織との、双方にとって、きわめて示唆的である。

組合員組織を地域のなかにより一層広げていこう、という全労済その他の共済生協に対して、イギリスの生協による倫理的な事業の展開は、たとえ組合員活動の展開がこれからの課題であったとしても、非営利・協同を掲げる事業体には「社会連帯」をめざす事業展開が可能なのだという格好の事例を提供している。そして組合員組織としてそれなりの成果を上げてきた日本の消費生協に対しても、組合員にとどまらない社会連帯のあり方、いわば「協同」の拡張を説き、教えてくれているのである。

組合員と社会一般との双方を対象とした「社会連帯」をいかに事業と運動のなかで追いか

めるのか。言い換えれば、組合員の「共益」を追求してきた協同組合は、いかにしてその「共益」を社会一般の「公益」と結びつけ、それを「公益」にまで高めることができるのか。

21世紀に入って再び市場原理主義の洗礼を受けた非営利・協同組織（協同組合）には、いま200年前と同じこの課題が突きつけられている。

- Birchall, Johnston 1994 *Co-op: the People's Business*. (中川雄一郎・杉本貴志訳『コープ：ピープルズ・ビジネス』大月書店、1997)
- Cole, G.D.H. 1944 *A Century of Co-operation*. (中央協同組合学園コール研究会訳『協同組合運動の一世紀』家の光協会、1975)
- Hodgskin, Thomas 1825 *Labour Defended against the Claims of Capital ; Or the Unproductiveness of Capital proved with Reference to the Present Combinations amongst Journeymen, by a Labourer*. (安藤悦子訳「労働擁護論」『イギリスの近代経済思想』世界思想教養全集 5、河出書房新社、1964)
- Holyoake, George Jacob 1907 *Self-help by the People : the History of the Rochdale Pioneers*. 10th ed. (協同組合経営研究所訳『ロッチデールの先駆者たち』協同組合経営研究所、1968)
- Laidlaw, Alexander Fraser 1980 *Co-operatives in the Year 2000*. (日本協同組合学会訳『西暦2000年における協同組合 [レイドロー報告]』日本経済評論社、1989)
- Nakagawa, Yuichiro 1992 *The Co-operative Identity Sought for by the First ICA Congress. Bulletin of the Institute of Social Sciences, Meiji University, 15-2*.
- Priestley, John H. 1932 *The History of the Ripponden Co-operative Society Limited : founded November 10th, 1832*.
- Thompson, William 1824 *An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth Most Conducive to Human Happiness ; applied to the Newly Proposed System of Voluntary Equality of Wealth*.
- Thompson, William 1827 *Labour Rewarded ; The Claims of Labour and Capital Conciliated or How to Secure Labour the Whole Product of Its Exertion. by One of the Idol Classes*.
- 吾郷真一 2007 『労働CSR入門』講談社現代新書。
- 荒井信夫 2009 生活防衛型の新店舗で新たな躍進を—コープあいつ、『生活協同組合研究』(生協総合研究所) 406号。
- 伊藤健市 2010 先進企業に見る障害者雇用—ユニクロの場合、『協う』(くらしと協同の研究所) 117号。
- 稲上毅・連合総合生活開発研究所編 2007 『労働CSR—労使コミュニケーションの現状と課題』エヌティティ出版。
- 岩本鉄也 2007 日本の医療供給体制の現状と今後、角瀬保雄『日本の医療はどこへいく—「医療構造改革」と非営利・協同』新日本出版社。
- 佐藤孝夫 2009 店舗事業改革事例 価格訴求型店舗「コープ・ベスタ」の事業構造と課題、『生活協同組合資料』(日本生活協同組合連合会) 249号。
- 杉本貴志 1992 オウエン主義と所有論、『ロバート・オウエン協会年報』XVI。

- 杉本貴志 1993 『リカードウ派社会主義』と協同組合思想史研究—研究史的展望、『協同組合研究』（日本協同組合学会）13巻1号。
- 杉本貴志 1994 G.J. ホリヨークにおける経済・宗教・教育—コミュニティ建設から協同組合運動へ、『生活協同組合研究』（生協総合研究所）221号。
- 杉本貴志 1995 ロッチデール150年—協同組合思想史における「労働」の問題、『社会思想史研究—社会思想史学会年報』（社会思想史学会）19号。
- 杉本貴志 2000 「公正な事業体」をめざして—21世紀の生協事業とガバナンス、中川雄一郎監修『生協は21世紀に生き残れるのか—コミュニティと福祉社会のために』大月書店。
- 杉本貴志 2006 事業から見るイギリス流通業の社会的責任経営—コープ陣営を中心にして、『ビジネスエシックスの諸相と課題』（関西大学経済・政治研究所研究双書第142冊）関西大学経済・政治研究所。
- 杉本貴志 2007a ステークホルダー・レポートから見るイギリス協同組合運動の現在—ユニテッド・コープを中心に、『協同組合経営研究誌 にじ』（協同組合経営研究所）617号。
- 杉本貴志 2007b イギリスにおける生活協同組合の再興—地域と組合員に貢献する事業体への模索と挑戦、『協同組合論の今日的解釈と将来への展望—「生協・漁協・森組・海外協同組合を中心とする研究会」中間報告—』全国農業協同組合中央会教育部。
- 平照治 2009 コープさっぽろのパート職員育成・登用制度について、『生協運営資料』（日本生活協同組合連合会）250号。
- 角山栄・村岡健次・川北稔 1983 『産業革命と民衆』新装版生活の世界歴史10、河出書房新社。
- 寺崎文勝 2005 『わかりやすいCSR経営入門—労働CSR対応』同文館出版。
- 中川雄一郎 2001 労働者協同組合物語第3回：コミュニティ実験とオウエン主義協同組合運動、『協同の発見』（協同総合研究所）105号。
- 中川雄一郎 2002 『キリスト教社会主義と協同組合—E.V. ニールの協同居住福祉論』明治大学社会科学研究所叢書、日本経済評論社。
- 中川雄一郎 2003 労働者協同組合物語第10回：E.V. ニールの労働者生産協同組合論と消費者協同組合論、『協同の発見』（協同総合研究所）133号。
- 中嶋康博 2008 少量多品目型産消近接産直の到達点—みやぎ生協とJAみやぎ仙南の産直活動、『生協産直を支える生産者の取り組み 第7回全国生協産直調査における事例調査から』生協総研レポートNo.55。
- 西田浩基 2009 均等待遇社会の実現に向けたエフコープの人事制度改定、『生協運営資料』（日本生活協同組合連合会）250号。
- 濱口桂一郎 2009 『新しい労働社会—雇用システムの再構築へ』岩波新書。
 『「生協における働き方研究会」報告書』（生協総研レポートNo.58）2008。
 『労済労連第21回定期大会議案書』全国労済労働組合連合会 2010。

〈執筆者略歴〉

杉本 貴志（すぎもと たかし）

関西大学商学部教授。

専門は、協同組合論、経済思想史。

慶應義塾大学大学院経済学研究科博士課程修了。日本学術振興会特別研究員、生協総合研究所客員研究員などを歴任し、関西大学商学部助教授を経て、2007年より現職。

日本協同組合学会理事、ロバート・オウエン協会理事、日本流通学会理事、全労済協会評議員なども務める。

主な著書・論文に、『地域医療再生の力』（共著（中川雄一郎監修）、2010年1月）、『食と環境—問われている日本のフードシステム』（共著（若森章孝編著）、晃洋書房、2008年7月）、「協同組合における組合員と組合員意識の多様化」（『協同組合経営研究誌にじ』第631号、協同組合経営研究所、2010年9月）、「ヨーロッパにおける協同組合のフェアトレードへの取り組み」（『協同組合経営研究誌にじ』第627号、協同組合経営研究所、2009年9月）、「格差社会における『非営利・協同』—差額室料問題に寄せて」（『いのちとくらし研究所報』第24号、非営利・協同総合研究所いのちとくらし、2008年8月）等がある。

社会連帯組織としての
非営利・協同組織（協同組合）の再構築

2011年5月

発行 ■ 財団法人全国勤労者福祉・共済振興協会
〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-11-17
ラウンドクロス新宿5階
TEL：03-5333-5126
FAX：03-5351-0421

印刷 ■ 株式会社プライムステーション

全労済協会「公募研究シリーズ」既刊報告誌

(所属・役職は発行当時です。)

⑬ 『ポスト福祉国家の時代における共生社会の可能性とベーシック・インカム論』 2010年12月

神戸大学大学院法学研究科教授 飯田 文雄

- 今なぜベーシック・インカムなのか。閉塞感のある社会の中で、経済的平等の確保の構想が注目を集める一方で、どこの国でも政策実現されていない。本報告書は形成の歴史、その他所得保障論との比較や財源などその特質の類型を試み、多面的に現代型ベーシック・インカム論を考察し、共生社会論との関係について総合的な検討を行う。

⑭ 『高齢化及び人口移動に伴う地域社会の変動と今後の対策に関する学際的研究』 2010年12月

研究代表者：日本大学生物資源科学部准教授 高橋 巖

- 700万人にも及ぶ団塊世代の定年リタイアが目前に迫るなか、定年後世代が、希望の持てる豊かな老後を送り、かつ安定的に地域社会を支えるための方策を探る。農村部の過疎が進むなかで、多様なI U J ターンの実態を明らかにするとともに、とりわけ有効と思われる「I ターン移住」について、事例を含め多面的に考察する。

⑮ 『日系人労働者は非正規就労からいかにして脱出できるのか ～その条件と帰結に関する研究～』 2010年10月

茨城大学人文学部准教授 稲葉 奈々子、徳島大学大学院ソシオ・アーツ・アンド・サイエンス研究部准教授 樋口 直人

- 在日の南米出身日系人労働者のほとんどは非正規雇用であり、将来的に日本社会の底辺階層になりかねない状況である。本研究では非正規雇用から脱出できた人々に対する聞き取り調査を行い、脱出の条件について人的資本と社会関係資本の点から仮説を立てて検証する。対策としては、社会移動の可能性を確保する発想が重要であることを提言する。

⑯ 『デンマークの社会的連帯とワークライフバランス ～人生をマネジメントする～』 2010年10月

愛国学園大学人間文化学部助教 熊倉 瑞恵

- 人生を主体的にマネジメントするという積極的なワークライフバランスの視点から、普遍的福祉国家と評されるデンマークの社会的連帯や、デンマークの仕事と生活の選択肢、マネジメント能力の形成等について、現地でのインタビューやEUの調査資料から検証し、日本の社会的連帯およびワークライフバランスの実現に向けた示唆を見出す。

⑰ 『社会的排除と高等教育政策に関する国際比較研究 ～高等教育の経済効果の視点から～』 2010年9月

関西大学商学部教授 高屋 定美、武庫川女子大学共通教育部専任講師 西尾 亜希子

- 社会的排除対策の意義を検討し、格差是正手段と考えられる教育がどのような役割を果たせるのか、高等教育の経済効果の視点から探求する。特にEU諸国で教育と労働の関係がどのような実態にあるか、EUの雇用戦略と位置づけられるデンマークの黄金の三角形：フレキシキュリティモデルを中心に検証し、日本社会への適用可能性を探っていく。

- ⑪ 『社会連帯型人材育成モデルの構築に当たって
～日本とフィンランドにおける人材育成システムの社会的役割に関する比較研究～』 2010年4月
北海道大学高等教育機能開発総合センター准教授 亀野 淳
- 人材育成における社会的連帯モデルについて、その先進的モデルとしてフィンランドの取組みを検証する。インタビュー調査等により、教育機関、企業、行政、労働組合等の各機関の連携による社会全体での人材育成モデルを明らかにする。そして、企業内教育を中心とした日本の人材育成モデルの今後の方向性・あり方について検討する。
- ⑩ 『NPOにおける若者の就労支援に関する調査研究「生きる価値の再構築」
～NPOで働く若者からはじまる市民社会の創造～』 2010年2月
認定特定非営利活動法人チャイルドライン支援センター事務局長 加藤 志保、事務局次長 林 大介
- 社会的な閉塞感のなかで、NPOの活動により課題に向き合おうとする若者たちがいる。しかし、NPOにおいて若者たちの生活が保障されるだけの雇用・就労の条件が整えられることは並大抵のことではない。雇用・就労の現状と将来への展望についてのヒアリング調査により、次世代の活躍の場としてNPOが展開しうる可能性を提示する。
- ⑨ 『地域間格差縮小政策の貧困削減効果 ～「賃金構造基本統計調査」による検証～』 2009年12月
九州大学大学院経済学研究院講師 浦川 邦夫、同志社大学経済学部教授 橋木 俊詔
- 現在我が国では、経済格差や貧困を削減する効果的な政策の必要性がますます高まっている。しかし、現状の社会保障制度だけでは効果は万全ではなく、地域の雇用環境や教育環境などのマクロ的な要因が地域間格差に影響を及ぼしていると考えられる。地域間の賃金所得格差を検証し、格差縮小政策の貧困削減効果をシミュレーション分析により検討する。
- ⑧ 『土地・資産をめぐる格差と社会保障及び関連政策（都市・住宅・コミュニティ政策）の展望』 2009年3月
千葉大学法経学部教授 広井 良典、准教授 大石 亜希子、千葉大学大学院 加藤 壮一郎
- 格差の議論はフロー所得面に注目して論じられてきたが、親等から引き継ぐ土地などのストック資産面での議論は極めて重要な意味を持つ。全国自治体アンケート調査等により土地・住宅などの現状・政策を分析し、更に国際比較により日本の特徴と課題を浮き彫りにする。そして今後の社会保障政策及び都市・土地・住宅政策等のあり方を提案する。
- ⑦ 『転職経路が機会の不平等性・所得格差に与える影響』 2009年1月
同志社大学大学院社会学研究科博士後期課程 森山 智彦
- 公共職業安定所はサービスを多様化し、民間の人材紹介企業数も急増するなど、転職環境は急激に変貌を遂げている。転職経路の拡大および選択肢の多様化は、転職者の所得格差や機会の平等にどのような影響を与えているのか？ 企業調査と転職経験者の個人調査を通じて、転職市場に対して転職経路が及ぼす影響、その棲み分けの実態を分析する。
- ⑥ 『就業形態の多様化と社会保険の適用状況に関する国際比較』 2008年11月
成蹊大学経済学部准教授 丸山 桂
- ⑤ 『勤労女性の生活と介護の両立支援に関する研究 ～地域コミュニティー機能促進を目指して』 2008年7月
筑波大学大学院准教授 橋爪 祐美
- ④ 『地域リーダー像に関する研究 ～地域コミュニティの再構築を担う人材育成のために』 2007年9月
(財)連合総合生活開発研究所研究員 麻生 裕子、後藤 嘉代、会田 麻里子

全勞濟協會