

組合 Q & A

原因と結果の取り違え

共同販売事業をはじめたが、組合員が売れ残りの在庫処分品ばかり持ち込む

「共同事業の本質」と「原因と結果の取り違え」について考えてみます。

一 共同事業の本質

共同事業は表面上の意味と本質的な意味に差が生じている場合があります。

① 共同購買：組合の新年会で、ビール片手に一人の組合員と話をしていたところ「私は組合の価格よりも安く仕入れているよ」と小さな声で自慢げに教えてくれました。組合の共同購買事業は、組合員にとって材料価格の情報提供事業になっっている側面があります。共同購買を利用しない組合員が、意外にも情報面で共同購買のファンだということがあるのです。もし、そうした組合員が多いなら、相場情報の提供事業に変えたほうが組合員に喜ばれると思います。

② 共同販売：「よい品をより安く提供するために組合員の扱う商品を集めたショップをはじめただが、蓋をあけてみたら、組合員の不良在庫の処分場になっていたよ」と組合の事務局長が共同販売の失敗の原因を語ってくれました。見方を変えると、この事業は在庫処分事業として組合員の役に立っていたわけです。

共同事業は、本質的なところで組合の意図するところが違う活用方法になっていることがあります。事業の本質を把握して情報収集事業や在庫処分事業としてやり直してもよいのではないのでしょうか。

二 原因と結果の取り違え

原因と結果を取り違えていることもあります。

① 人が集まらないから組合に元気がない

これは逆です。「組合に元気がないから人が集まらない」のです。人は活気のないところには集まらないものです。

組合員が参加したくなるように、工夫することが大事です。組合員は組合に来て皆と話をしたいと思っています。組合員が集まらなないと嘆くより、集める手を打つ

ことです。

② 組合員が買って欲しくないから賦課金が高い

組合員が買わないのは原因ではなく事業に魅力がないことの結果です。賦課金という切り札があるから「工夫しない↓魅力がない↓売れない」となります。慣れた仕入先の方が便利だという声をよく聞きます。価格以外のところで組合は負けているかも知れません。

③ 事務局が言うことを聞かないから不活性化だ

事務局が言うとおりに動かないのは、何かの原因の結果です。理事たちが微妙に違う指示を出しているとか、事務局トップの頭越しに現場に指示しているとか、指揮命令系統に問題があるかもしれません。

ポイント

★ 本質的な問題点を突き詰める

中小企業組合理事のための Q & A

清水透著・2010年5月25日（新訂）
第1版第1刷発行より転載。

● ご購入のお申込み等、図書についての詳細は全国中小企業団体中央会のホームページをご参照下さい。（トップページ▽中央会の出版刊行物）

組合士検定にチャレンジ!!

Q. 組合制度に関する正誤問題です。

【第1問】 組合の定款の変更は総会の議決を必要とするが、この場合総組合員の半数以上が出席し、その議決権の3分の2以上の多数による議決を必要とする。

【第2問】 総会において総会の延期又は続行の議決を行えば、改めてその総会の招集手続きを行う必要はない。

【第3問】 総会議事録には議事の経過の要領及びその結果を記載し、議長及び出欠のいかんにかかわらず理事全員が署名しなければならぬ。

【第4問】 理事会の決議に特別の利害関係を有する理事は、その決議に参加することはできない。

【第5問】 代表理事は、組合の業務執行の決定権及び業務執行権を有する。

【第6問】 脱退した組合員の持分払戻し請求権は、脱退の時から2年間行わないときは、時効によって消滅する。

《解答》

【第1問】 ○、【第2問】 ○、【第3問】 ×、【第4問】 ○、【第5問】 ×、【第6問】 ○