

第38回通常総代会開催



総代127名（出席107名、書面20名、委任0名：欠席0名）

■とき／
2023.6.28(水)
14：00～
■ところ／
ハーネル仙台
2階「松島」

理事長挨拶



田口正信 理事長

皆さまお疲れ様です。理事長の田口です。

東北電力生活協同組合第38回通常総代会に、それぞれの職域を代表し、総代の皆さまからご参集いただきましたこと、心から感謝申し上げます。そして、この一年間の生協事業に対する組合員の皆さまからのご理解とご支援に、心から御礼申し上げます。

私からは、この1年間を振り返りつつ、今後の課題について触れ、挨拶とさせていただきます。

その前に、本総代会にご来賓として、全国電力生活協同組合連合会の沖山副理事長にご出席を賜りました。沖山副理事長には、日頃から私どもの生協事業推進に対し、何かとご指導をいただいております。本日のご出席と合わせ、心から御礼申し上げます。ありがとうございます。さて、私たちの生活環境を見ると、新型コロナウイルス感染症が2類相当から5類に変更と

なり、マスク等の制限が解除され、コロナ前のような日常生活を徐々に取り戻しつつあります。が、コロナ禍によって生じた新たな価値観が生活様式に適用しつつ、穏やかで豊かな生活の実現を考えた時に、身近で頼りになり、豊かな生活のサポート役としての生協の価値観を高めるとともに、いかにして事業を発展させていくのか、短期的中期的な視点に立ち皆で知恵を出し盛り上げて行く必要があると思

います。理事長として最後のメッセージになりますが、何点かに触れてご挨拶とさせていただきます。まずはここ数年生協として環境の変化に対応すべく取り組んできた事業2点について。

一つ目は生協イオンカードについてであります。生協カードはカード利用料に比例した手数料が生協の2大収入となっております。そのため皆さまの生活と共にあるカードとして対応していただくべく、PRやキャンペーンを展開し利用推進を謳ってきておりました。長年の取り組みの甲斐がありまして、以前のUCカードについては年間取扱高が60億円にも及んでいました。

そんな中、突如UCカード会社から昨今のカード取り扱い加盟店の売り上げの伸び悩みを理由として生協への手数料支払いの大幅な減額の提案を受けました。まさに青天の霹靂であり、いざいざと悩んだわけですが、今後さらにその手数料減の可能性を示唆されたことから生協事業の今後を見据え長年お付き合いをしてきましたUCカードから現在のイオンカードへ切替えを断行した結果になりました。

おかげさまで切替後の生協イオンカードの取扱高は順調に伸長しておりまして、以前のUCカードの取扱高を超え今期は過去最高の70億円の取扱高となっておりまして、生協事業全体の今期取扱高は過去最高の120億円となり、これは中期事業目標「エポリーション40」の主要目標であり、取扱高120億円以上の目標の1年前倒しとなります。この達成にカード事業が大きく寄与したことは言うまでもありません。皆さまのご利用に深く感謝を申し上げます。生協イオンカードはWAO Nポイントの付与の他、請求時に利用金額が2%の割引になること、また年に1度利用分量割戻しがあるなどの特徴的なメリツトがございます。しかしまだまだ理解の浅い組合員の方も多くいると感じております。引き続き周知を図って参りたいと思

います。二つ目は、いかなる環境にも耐える事業基盤の確立を目指し、昨年の総代会で確認いたしましたとおり、損害保険代理店への移行についてです。

昨年12月には代理店登録を行い、損害保険代理店として看板を掲げておりますが、本格的に代理店商品として取り扱う総合医療保障リリーフは秋の募集からとなります。この間、代理申請会社となる三井住友海上火災保険様と入念に連携を図ってきておりますし、あわせてこれまで代理店でありました東日本興業様ともその後の業務分担に関する協議を断続的に行いながら慎重に準備を進めて参りました。いよいよこの秋の一斉募集から保険代理店として本格稼働をしていきますが、

スムーズな意向と早期定着に向け引き続き対応をして参ります。皆様の保険事業に対しましてご理解をよろしくお願いいたします。次にこれらをお願いたします。今後の課題として、二つほど述べさせていただきます。

一つ目は、組合員の構成変化や組織環境に対する対応についてです。

組合員数はここ数年増加傾向にありますが、現役組合員が減少しOB組合員が増加しています。この状況は、どの単位生協でも見受けられる状況となっていますが、OB組合員についてはもとともと生協の利用実績が少ない傾向となり、さらに年齢とともに保険加入も減少する傾向があるため、新たな利用促進に向けOB組合員ニーズの把握と、それに沿った商品提供の必要性を感じております。

一方、現役組合員ですが、生協加入率は年々減少していることから全体数を増やすため新入社員は必ず生協に加入していただくためのPR強化や教宣活動がますます重要と考えております。

二つ目は、身近で魅力ある生協の実現についてです。今後も生協が継続して事業を進展させていくためには、昨年承認いただいた損害保険代理店業を確り運営しながら、その代理店業を土台とし、組合員ニーズを捉えた魅力ある商品開発や制度開発が必要となります。

2年前にホームページの整備をおこない、個人で利用明細書の閲覧や手続きができるマイページの充実を図りました。

今後、職域職場の組織整備等があることから個人で手続きが出来る環境を整備し、紙媒体から電子媒体へシフトするとともに、商品や制度がわかり易く利用しやすい環境を構築する必要があります。

最後になりましたが、当生協事業の収益は、大きくはカード事業と保険事業による2本柱となっております。足腰の強い安定した経営を目指すためには、中期事業目標「エポリューション40」の取組み強化が必要となっており、今期が第31期から第35期の最後の年度となります。

主要目標として「生協加入率90%以上」「取扱高120億円以上」を掲げており、取扱高については、先程も述べたとおり、120億円を超えることができませんでした。他の目標についても達成を目指した役員と支所・分所、組合員の皆様と一体となった取り組みが重要です。

だからこそ忌憚のないご意見を要望をいただき次期につながる総代会にして参りたいと思っております。総代皆様からの建設的で積極的な発言をお願いし、第38回通常総代会開催に当たっての挨拶いたします。



議長㊦：佐藤喜幸総代(福島支所)
副議長㊦：遠藤稔総代(東北電気保安協会支所)

<来賓祝辞>
全国電力生活協同組合
沖山副理事長

質疑応答

【質問】
沼田OB組合員
OB脱退者が多い理由と対策について

【生協見解】
厚労省の命を受け現役・OB組合員の未利用者を対象に意向確認を実施した結果、OB組合員より脱退の意向若しくは、連絡がつかない組合員が多かった。これにより除名対象とさせていただきます。

【意見】
OB組合員に移行すると生協事業内容やメリットなどを把握することが難しくなることが多いため、生協より工夫して情宣活動をお願いしたい。

今後の対策としては、OB組合員に移行する際にしっかりと意向確認を実施するほか、必ず保険に加入して頂くこと等を説明・理解を得る。OB組合員にとってのニーズ把握に努め、サービス提供に努めたい。

【退任役員表彰者】

田口 正信 (秋田支所)
2010年2月 理事(オブザーバー期間含)に就任
2015年6月 副理事長に就任
2017年6月 理事長に就任
2023年6月まで理事長として重責を果たす
(通算13年4カ月)

平岡 剛 (トインクス支所)
2016年10月 理事(オブザーバー期間含)に就任
2022年10月まで理事として重責を果たす
(通算6年)

田島 啓博 (ユアテック支所)
2019年6月 副理事長に就任
2023年6月まで 副理事長として重責を果たす
(通算4年)

鈴木 薫 (福島支所)
2019年6月 常務理事(常勤)に就任
2023年6月まで常務理事(常勤)として重責を果たす
(通算4年)

早坂 英二郎 (東北緑化環境保全支所)
2019年6月 理事に就任
2023年6月まで理事として重責を果たす
(通算4年)

斎藤 祐悟 (東北発電工業支所)
2021年6月 理事に就任
2023年6月まで理事として重責を果たす
(通算2年)

若生 暁 (東日本興業支所)
2020年6月 監事に就任
2023年6月まで監事として重責を果たす

(敬称略)

生協事業のためにご尽力いただきました皆さまに心からの敬意と感謝を申し上げます。

