

第4回 生活衛生関係営業の振興に関する検討会	
平成22年11月25日	資料4

生活衛生関係業の振興に関する提言

(生衛の精鋭による盛栄)

課題	景気の衰退による各生衛事業体の、減益から来る組合員の減少 後継者不足からくる、連合会の求心力の低下 営業約款など、指導センター事業への参加率の停滞
問題点	生衛16業種の個別活動による情報の共有不足 生衛16業種のスケールメリットの温度差 指導センター振興事業への参加意識の低下
期待	施策のスキルアップによる活性化 生衛業界内異業種交流と新ネットワークによる活性化 優位性を持たせることによる、振興事業の活性化

日本を取り巻く社会的潮流の中で行政刷新会議など、慣例、現行基準で推移できない現実を考えると、それぞれの立場においてのスキルアップが必要である。生衛関係事業も自助努力による事業の活性化の為、具体的なビジネスプランの提案が今求められている。生活衛生関係営業の振興、公衆衛生にふさわしい仕組みへの改革は、スケールの全く違う地元の小さな商店街振興事業からヒントが得られる。

商店街はそれぞれ違う業種の集合体が、集客を協同で行い、営利事業を日々進めている。地方自治体からの補助を活用し、街路灯、アーケード、防犯カメラ設置事業。祭りなどのイベント、地元小学校とインターシップ制を導入した職業体験。交通安全週間に交通整理、火災予防週間には火の用心の見回りなど行っている。衛生、防犯、後継者育成など、地域に密着し街づくりに励んでいる商店街を構成しているのは、生活衛生関係事業体の割合が高い。商店街活動が割合スムーズに進行するのは、公衆衛生知識の基本的な共有があげられる。その上に異業種交流による特異性のある専門分野のお互いの認識の上に、適材適所の仕事の分担が成立する。

生衛16業種にはスケールの違う組織体が存在し、諸問題を抱え日々努力されている御苦労は、今更明記するまでもない。問題なのは共通の問題と、業界独自の問題に分類されず会議の時間だけが無駄に流れていることである。共通の問題は組合員減少、後継者不足、売上の減少、まさしく20年先を考えることのできる年代が業界を乗り越え集い議論し、やる気の確認をするべきではないか。この分野はとにかくエネルギーが必要なのである。

私ごとで恐縮であるが、地元のお祭りの神輿の担ぎ手、とくに子供神輿の担ぎ手を集める役員は、欲しい年頃の子どもがいる親を何人集められるかにかかっている。いったん集まりだすと、母親、父親、孫の雄姿見たさの祖父母と爆発的に集まりだす。

生衛 16 業種の明日を見据え、若手事業者ネットワークの構築を提案する。

全国指導センター傘下の 47 都道府県に一業種一事業者を選出し、各都道府県内での生衛 16 業種異業種交流会議を行い、売上高の減少、後継者不足、組合員の減少など議論してはどうだろうか。年一回の全国大会で日頃の成果、特に成功体験をプレゼンテーションし、全国規模の生衛業種内異業種交流を期待したい。街の商店主のお父さんが全国大会で発表する姿を見て、家族からの尊敬が生まれ、後継者も生まれ、時間はかかるがその中から本物のリーダーも生まれる。生衛若手事業者ネットワークを全国指導センターが活用したとき、施策推進のスピードは格段にアップする。

営業約款などの施策には、優位性を持たせると成功の可能性が向上する。

商店街で桜祭りを続けてきたが、桜エコ祭りにスキルアップして空き缶を 5 円の商店街金券で買い上げ、街の美化、子供たちへのエコ意識の向上、商店街の売り上げ向上を目指した。当日親子で空き缶回収し、換金した商店街金券で家族そろって外食する楽しそうな一家で商店街はあふれた。

営業約款に A、AA、AAA などランク分けし、指導センター事業の日本政策金融公庫を使った融資条件に優位性を持たせれば、必ず営業約款の加盟率は向上する。

義務と責任は比例する。A は衛生協力者、AA 以上は衛生推進者とし、全国指導センターの研修を受けなければならない。AAA は衛生指導者として各連合会の推薦の上、全国指導センターの試験合格者など、営業約款自体にスキルアップの要因を待たせることが、求心力の向上につながると考えられる。

以上提案したが、各事業の盛衰は事業者の自己責任である。またその集合体である連合会は、個々の事業体の盛衰にとらわれない雇用の創設と消費の拡大の為に機能しなくてはならない。しかし事業体の衰退は、関係団体すべての機能の低下につながる。

今、生活衛生関係業は危機にひんしている。今こそ業種、年代、性別を越した知恵のスキルアップが求められている。