

随想

Y氏と私と協同組合

東京スクリーン印刷産業協同組合
理事長 吉田 弘

Y氏は静岡県出身で71歳、我が組合の前理事長で現在相談役として目を光らしている。

最近、Y氏は何かの相談がない限り理事会には出席しない。だからY氏の出番は総会、新年会、親睦旅行等の宴席で乾杯の音頭を取ることである。しかしそんなことばかり続くと嬉しくないようで今回の総会後の懇親会では何と「私の代わりに早く乾杯者が出てくるように祈念して、カンパイ！」ということになった。Y氏にしてみればいい加減にしてくれよ、という本音であったのだろう。

Y氏との付き合いは20年を超えている。同じ年度に組合に入会を誘われた仲間である。当時の組合は社長といえども

現場の技術者の一員というメンバーが多かった。その中で比較的現場を離れやすかった私達は当然のように組合活動に引っ張り出されることになった。

Y氏は半年のうちに地区長に、翌年の役員改選で何と専務理事に推薦されていた。今でも当時を振り返って「気がついたら専務だよ！」というのも嘘ではない。しかしこの人事、組合にとってまたとないヒットになるのである。現組合の発展はY氏の専務理事就任から始まったといっても異を唱える人は少ないはずである。

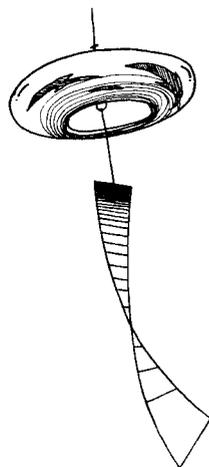
私とは言えば「広報委員会」に配属され組合報の編集にあたることになった。同時に海外研修旅行委員として毎年アメ

リカで開催されるスクリーン印刷資機材
展見学ツアーの企画をすることになっ
た。これが、Y氏と私にとっての長い組
合活動のスタートになったのである。

Y氏は専務理事就任と同時に脆弱だっ
た組合財政の建て直しを図った、とい
うより図らざるを得なかった。当時の組
合予算は従業員数によって定められた賦課
金と年4回発行の組合報の広告協賛金で
年間約1,000万円であった。この予算で
は必要な広さの事務所を借りることも出
来ず定例の理事会も全員が出席すると座
る場所もないほどであった。

そんな状況の中でY氏が目を付けたの
が「福祉生命共済保険」の加入であった。
組合員がこの保険に加入することによ
り、組合に事務手数料が入ること、そし
て年間大きな事故の無い場合には別に配
当が戻る仕組みを活用したのである。初
年度の申し込み口数785口、年間の払い
込み金額1,200万円と予想以上の数字に
なった。なんと組合企業の100%が参加
したのである。正に専務理事であったY
氏の説得と熱意の結果であった。

Y氏は論客ではないが寡黙でもない、
どちらかといえば七割方は自己主張をす
る。しかし組合活動に関する限り良いと
なれば私利を省みず熱心に説得する。そ



の情熱は半端ではないから大体は根負け
をしてしまうのである。とにかく理屈抜
きの行動派である。

もう一つY氏の果たした大仕事は東京
にあった二つの組合を合併に導いたこと
である。全国業界の中心的な役割を果た
していた東京の二組合は全日本スクリー
ン印刷連合会をリードする立場であっ
た。しかしお互いの主張のずれや意地の
張り合いもあって昭和56年我々の所属す
る組合は連合会を脱退してしまった。そ
の後業界関係者の心配にも関わらず先輩達
の意地は独自の活動を通してスクリーン
印刷技術の進歩と市場の拡大に進んだの
である。素材、厚み、形状を特定しない
スクリーン印刷の特徴が多用に利用され
大きく躍進した時代の背景も影響してい

た出来事である。

バブル崩壊後業界の大きな市場である弱電、アパレル、玩具といった業界の海外シフトが盛んになり業界は受注の減少に苦しむようになった。企業の盛衰は組合活動にも当然の影響を及ぼし、印刷産業の中でも小団体であるスクリーン印刷組合が東京に複数あることのデメリットが運営を弱めていることから、懸案であった合併への気運が高まったのである。

Y氏はこの時点で四代目の理事長として三期目を迎えていた。以前から合併に前向きであったY氏は慎重に内外の意見を汲み取りながら合併へのタイミングを計っていた。合併の最大の課題は人事と財産処理、運営方法のバランス、そして面子である。当時相手組合の状況は余り良くなかったことから吸収合併の案も出た。Y氏の情熱あふれる説得が遺憾なく発揮されたのはこの時であった。対等合併に向けての必要な説得と策が講じられ先輩達が願って不可能だった合併を成功させたのである。この頃私は全日本スクリーン連合会の専務理事についており表立った動きは控えていたがY氏とは良く話し合った、そして多くを学んだのである。組合活動の中で二人の夢？は、Y氏と私とで執行部を組むことだった、しか

し時代の要求（大げさですが）とタイミングの悪さから実現しなかった。不思議と言えば不思議なことなのである。

組合活動で知り合ったY氏とは四つ違いだが今では兄弟のような付き合いを続けている。かみさん同志も仲良く年二回双方の誕生日には豪華なフレンチを楽しんでいる。巋頂の店が定まっていて夜景を見ながら三時間ほどを過ごしているが、Y氏はオーナー、シェフ、ソムリエ、はてはケーキ担当の女の子まで話題に引き込んでしまう。Y氏の人柄が遺憾なく発揮される時でもある。

私には三人の子どもと六人の孫がいるがY氏には子どもがいない。初めは話題の中で避けるような部分であったが今では余り気にすることもなく話しているがこれもY氏夫婦の大らかさのお陰である。ゴルフは後発のY氏が私を追い越したままで早く預けたチョコを取り返さなければならぬと焦っている。私は歌うのが好きなので飲みについてもY氏は我慢して聞いてくれる。結婚四十周年記念と称してCDを作ったが録音当日も応援に駆けつけてくれ得意のカメラで撮影に加わってくれた。

お洒落な高齢者でいよう、なんて話もする。銀座へも時々飲みに行く、と言う

より雰囲気を楽しむと言った方がいい。しかし決して男が酒を運ぶような店には行かない、そんな店は確実に三倍は取られる。七十前後の男はそろそろ人畜無害と思うのか若い彼女達も安心して楽しませてくれる。そんな時子供のいないY氏は「オイ、オレの養女になれ！」と口説くが未だ成功していない。

そんなY氏にあと数年したら一緒に日本中をドライブしようと提案している。私が車を提供しガソリン代を持ち運転とガイドをする、あなたはホテル代を持ってくれといっているが未だ返事がない。

Y氏の葬儀委員長は私が務めることで

奥さんの同意も得ている。ところがY氏はこの頃「俺は九十歳まで生きる」と言い出した。ちょっと待ってくれそんなに長生きされたらこっちが先に行ってしまう落語の落ちのような話である。

組合活動というボランティアの思いがY氏との友情を支えてきた。しかし性格的には違うところも少なくない、天下国家を論じれば大議論になりそうである。Y氏との友情が続くのはお互いに相手の話をさえぎらず聞くことが出来るからと思っている。

(東京都中央会 評議員)

