

2024/05/16

ご挨拶

(一社) 日本新聞販売協会近畿
理事長 水谷和郎

2024年は波乱の幕開けとなりました。元日には北陸・能登を襲った大地震、翌1月2日には羽田空港で飛行機同士が衝突する事故、日本の正月気分は一気に吹き飛びました。世界に目を移せば、ロシアのウクライナ侵攻は2年余りが経っても終息の兆しは見え、中東ガザの紛争は半年以上が経っても犠牲者が増え続けています。

先行きが不透明な世界情勢の中で、日本は円安、物価高に見舞われています。その影響で用紙代をはじめとした新聞の原材料費は高騰。新聞社の経営に打撃を与え、その波は取引先である私たち新聞販売店にも押し寄せています。この1年で多くの新聞社が購読料を値上げしました。読者の高齢化はますます進み、どの新聞も部数減に歯止めがかかりません。また、物価高騰は折込チラシの製作費にも影響を及ぼし、私たちの折込収入は減るばかりです。

物価高の中で私たち経営者は従業員の賃金を上げる努力をしなければなりません、その原資が圧倒的に足りません。そのため人手不足は一層厳しくなり、配達業務に携わる経営者が増えています。きょう、この会場に来られなかった会員の皆さまの中にも、人手の確保と資金繰りに苦しみ、疲れ果てている方がきっと、いらっしやると思います。私たちはその苦しみを分かち合う同志です。

高橋前理事長は就任時に、「経営難で一人も辞めることのない業界を目指そう」「地域に必要とされる存在であり続けよう」と挨拶されました。私も含めて執行部はその理念のもと、会員の皆さんの協力を得ながら活動して参りましたが、残念なことに、この1年で77店減ってしまいました。62人を超える経営者がこの業界を去ってしまったのです。その多くの方は「こんな儲からん商売、やっつけられるか」という思いだったんでしょう。近畿地区ではありませんが、先日、40代の若い経営者が自ら命を絶ったそうです。そんな業界に優秀な人材は入ってきません。「新聞業界はお先真っ暗」。こんな言葉を、もう一人の自分が、耳元でささやいているような気がします。

しかし、いま現在、私たちはこの商売で生きています。地域に雇用を生み出す事業者でもあります。悲観ばかりしてはいられません。新聞販売店として生きる望みを捨てることはできない、「新聞屋」としての意地があります。日販協近畿は皆さまの販売店経営に資する情報をはじめ、販売店が生き残るための進化を模索していきます。

先月意識調査をしました。理事会に出席された37人の理事を対象にしたアンケートです。質問は1つだけ、「自店の経営を親族、従業員、友人に薦める可能性はどのくらいありますか

か？」というもので、1から10までの10段階で評価していただきました。店経営を薦める「可能性が非常に高い」は10ポイント、「可能性が非常に低い」は1ポイントとしました。その結果は、10ポイントが1人、8ポイント2人、7ポイント2人、6ポイント1人、5ポイント2人、4ポイント1人、3ポイント5人、2ポイントは4人、1ポイントは19人でした。つまり大多数が「店経営を薦められない」と答えたことになります。この数字は私たちの発行本社に対する評価と同じです。ぜひ発行本社の皆さまには、販売店の実情を踏まえ、多くの経営者が「新聞販売店の経営を後輩に薦めたい」と思うような施策をお願いします。

私たちの中から路頭に迷う人を出してはいけません。自殺者をだしてはなりません。私たち一人ひとりには孤立しているように見えますが、決して一人ではありません。一人ひとりが議決権を持つ会員です。仲間なのです。一人ひとりが声を上げていきましょう。仲間の一人が欠けたら、その痛みは全体の痛みです。高橋理事長が言われたように私も「一人も経営難で辞めることのない業界」を目指したいと思います。共に希望を語り合いましょう。