

経営難で辞めることのない業界に

一般社団法人日販協近畿の第1回通常総会と臨時理事会 5・16 大阪

一人ひとりが声を上げよう

日販協近畿 水谷和郎新理事長



2024年は波乱の幕開けとなった。元日に大陸・能登を襲った大地震、翌1月2日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

は一気に吹き飛んだ。世界に目を向ければ、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が見えず、中東が争いの紛争は半年以上が経

ても犠牲者が増え続けている。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新聞販売店にも押し寄せ

てきている。この1年で多く

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、その波及取引先である私たち新聞販売店にも押し寄せ

てきている。この1年で多く

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ら

ないが、その原資が圧倒的に足りない。そのため人手不足は一層厳しくなり、配属業務に携わる経

営者が増えている。きょう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、疲れ果てていらっしゃる方もいらっしゃる。私たちがその苦しみを分かち合う

同僚だ。

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」と地域に必要とされる存在であり続けよう」と挨拶された。私も含めて執行部はその理念のもと、会員の皆さまの協力を得ながら活動してきたが残念ながらこの1年で近畿地区では77店減、62人の経営者がこの業界を去ってしま

った。その多くの方は「こんな儲からん商売、やっ

ていられるか」という思いだったのではないかと、近畿地区ではないが、先日、40代の若い経営者が自ら命を絶つたという話を聞いた。そんな業界に優秀な人材が入って来ない。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

いるような気がする。しかし、いま現在、私たちはこの商売を生き

ていようとする。悲観ばかりしては行けない。新



来賓として出席した発行本社幹部も水谷新理事長の就任挨拶に耳を傾けた

「新新聞販売店として生き残るための進化の道

を模索していく。先月、意識調査をした。理事会で出席された37人の理事を対象にしたアンケートだ。質問は「日販協近畿は皆さまの提供をはじめ、販売店が生き残るための進化の道

を模索していく。先月、意識調査をした。理事会で出席された37人の理事を対象にしたアンケートだ。質問は「日販協近畿は皆さまの提供をはじめ、販売店が生き残るための進化の道

を模索していく。先月、意識調査をした。理事会で出席された37人の理事を対象にしたアンケートだ。質問は「日販協近畿は皆さまの提供をはじめ、販売店が生き残るための進化の道

ありますか？」というもので、1から10までの10段階で評価していた。店経営を断る「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ポイントとした。その結果は、10ポイントが1人、8ポイントが2人、7ポイントが2人、6ポイントが1人、5ポイントが2人、4ポイントが1人、3ポイントが5人、2ポイントが4人、そして1ポイントが19人だった。

つまり大多数が「店経営を断られない」と答えたことになる。この数字は私たちの発行本社に対する評価と同じだ。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断れない」と思っような施策をお願いする。

私たちの中から路頭に迷う人を出してはいけない。私たち一人ひとりが議決権を持つ仲間だ。一人ひとりが声を上げてい

新しいビジネスモデル構築が大事

1日でも多くの休刊日を

日販協近畿 高橋宗浩前理事長



私は何ができたのか、きた時に配産をストップする。答えは出ていない。日販協70年の歴史がある。答えが出るのは10年後かもしれない。活動を続けることで答えが出るものだと信じている。

私が専務理事になったのは10年前。当時、命に関わる災害時の配産について委員会で話し合った。いまは自然災害が起

きた時に配産をストップすることができ。我々販売店にはペナルティーはないというところまでい出して、長い年月がかかって、答えが出る。これが日販協活動の主なところだと思つた。

日曜夕刊の廃止も実現するまでに、断え始めてから9年の年月がかかった。いま私たちの労務環境を考えると休刊日増は訴えなければならぬ。月2回にするのか、話し合っている。4回にするのか、話し合っている。労務状況を改善するには言い続けなければならぬ。私は思つた。日販協近畿が声を上げ、全国本部でも声を上げていただき、1日でも多く休

刊日が増えることを切に願っている。

また、折込はすこゝ戻らない。我々のビジネスモデルは完全に崩壊している。従来のモデルではない。我々販売店もどうにか食えない。ビジネスモデルを変えなければならぬ。しっかりと日販協近畿として、全国本部とも協力しながら我々の新しい

この年間で5・5の同志(近畿の会員)がこの業界を去った。これは異常事態だ。私が理事長になったとき、任期の2年間で一人でも同志がやめるのを避けたいと思つた。申し訳ない結果となった。

「いまが底」なのかわからないが、一人でも多くの同志がこの仕事で飯を食べて、たまには酒を飲んだり、ゴルフをしたり、ずっと続けていける。ベタな挨拶になってしまったが、私の思いを伝えたかった。今日は1年目の通常総会なので、慎重な審議をお願いする。

いビジネスモデルを構築していくことが大事。そのためには第三の収入が必要かもしれないが、本当に新しいカタチであるのならば、しっかりと日販協近畿、業界として活動していくべきだ。

きょう次の理事長に引き継ぎをさせていた。やらなくてはならないこと、優先順位はある。1年、2年で答えが出るものは少ない。だれも執行部は一生懸命、前向きに動いている。皆さまの協力を得ながら業界が発展するように1日でも1年でも10年でも100年でも長く、我々の業界が存続していくように活動して欲しい。

会費の値下げは難しい

日販協全国本部 東靖雄会長



一昨年、私は会費性のある三つの事業をした」と話した。その

の二つがSDGsへの協力だ。現在(全国の販売店)は、約11万台あるが、1万台ぐらゐが電動化されたときには大々的に巨額に発表したい。被災地支援についてはふるさと納税のようなかたちで、支援金を集めることができるようになる。日販協近畿が求めている会費の減額については、会費の値下げは難しい状況だ。コロナの影響が大きい。日販協全体で会員が減少している。そこで各支部の活動を何らかの形で支援していくことを考えている。

外国人育成就労制度については、経産省に相談したところ、新聞販売業が特定技能に入る可能性はあると言われた。特定技能の対象に新聞販売業を入れるよう業界一丸となって取り組んでいく必要があるのでは協力をお願いする。

正常化の議論にピリオドを

五日会幹事 国村正五氏(神戸新聞社)



関西地区新聞販売改革推進会議が始まった15年前に関西は相対的な乱売だったが、現在鎮静化は確実に進んでいる。発行本社は、現地の店同士の関係も改善されたと感じる。しかしながら、また正常化は十分に達成し

たという評価は得られていない。いま一度、早急に正常化の議論にピリオドを打ち、販売改革のための議論を始めなければ。新聞は戸別配産を支えられている。いくら長い新聞を作っても届かなければ読んでもない。日本全国、希望すればどこでも新聞を購読することができ、戸別配産を死守しなければならぬ。皆さまと手を携えて、共にあゆみを進めたい。

地域見守りで行政と連携を

意見発表 柴田裕幸氏(京都・西陣)



昨年11月まで金閣寺販売所、北区に店を構えていた。北区の京都系販売店と地域包括支援センターと連携するこ

新聞が3日以上たまっていない。緊急時は19番通報。休日・夜間は警察へ連絡する。各地で同様の見守りがされていると思うが、行政と連携して地域の安全を守ってほしい。

日販協近畿の主役は会員一人ひとり

専務理事総務・統括として

高橋体制の2年間を振り返る

辻昭彦専務理事(京都・羽拍子)

2022年5月から24年5月まで、日販協近畿の専務理事総務・統括として高橋泰留理事長(京都・瀬田)を支えた辻昭彦氏(京都・羽拍子)は「高橋本部長(当時)が描くイメージを具現化するのが、専務理事総務・統括の役目。2年間をふりかえってこれだけはやったというのを作りたい」と語っていた。

(聞き手は近畿編集局)

専務理事総務・統括就任の背景

「専務理事総務・統括に就任した当時の心境

を聞かせください。

辻昭彦専務理事 本部長職(当時の役職呼称。現在は理事長)は毎日、読売新聞朝日、産経、京都の順、輪番制で担当してました。正確なところは覚えていません。

なっています。コロナ禍による行動制限を経て、アプターコロナを覚悟した時期に京都新聞系に本部長職の順番が回ってきました。正確なところは覚えていません。

折込収入が激減的に減少。家計節約のために新聞購読をやめる動きが加速したため、かつて経験したことがないほど、新聞販売店の経営は悪化し

らいつ時期に当たってしもたと思いました。コロナ禍の中で、日販協活動は、何もできない「1」なくて良い」という考えが関係者の間で定着しつつありました。

折込収入が激減的に減少。家計節約のために新聞購読をやめる動きが加速したため、かつて経験したことがないほど、新聞販売店の経営は悪化し



第1回通常総会で司会を務める辻昭彦専務理事(5月16日)

ました。そのため多くの会員から「日販協活動どころじゃない」という声が上がっていました。

厳しい販売店経営負担軽減を念頭に

「専務理事総務・統括の仕事で意識したことは、まず会員と賛助関係先(システムや発行本社の「人」と「お金」)の負担を以前より軽減することでした。皆さん厳しい経営状況ですから、負担を軽減し、早く取り組まないといけないと肝に銘じました。

また、私自身の行動指針として「何を「いつ」までに」「どれだけ」「誰がするを明確にし、「大きな声」と「小さな声」を使い分けて相手を尊重しながら伝えることを意識しました。

日販協のような寄り合い所帯では「相手がいまどのような状態にあるのかを慮(おもひ)ながらコミュニケーションをとる必要があると思います。自分の店のように「あーん」の呼吸で仕事はできません。地域も系統も違うわけですから、仕事の文化が違うのは当たり前です。互いに相手を尊重し、理解し合うことが大切だと思います。



2022年6月に旧事務所で撮影。(左から)辻昭彦専務理事総務・統括、高橋本部長、水谷副本部長(当時の役職名)

高橋体制では23年5月に任意団体から一般社団法人に移行しました。高橋体制発足時の22年5月から専門委員会を従来の四つから二つに集約・統合しました。

辻昭彦専務理事 会議の回数と参加人数を軽減するのが狙いでした。この件については就任前の22年2月から当時の執行部(辻川体制)にも相談していました。

辻昭彦専務理事 かなり以前から、日販協活動の広報と記録を一手に担っていたのが近畿報です。広報できる唯一の手段で、しかしながら、取材、編集、紙面制作、印刷、会員への配送と、かなりの手間と費用がかかっていました。その費用は、発行本社やシステム、支部からの協賛金でまかなわれていたため、収支がマイナスになることはなかったのですが、「負担が大き過ぎる」という不満が高まりつつありました。

辻昭彦専務理事 高橋体制で新設した「組織力向上担当委員長」に就きました。引き続き「コストパフォーマンス」を向上させることを天前提に24年度の事業計画を遂行しました。

辻昭彦専務理事 日販協近畿は会員のために存在する団体であり、「会員の利益」が一番大事です。執行部も気付かないことがあるので、とにかく要望、不満、激励、「どうしたらうまくいくよ」など、何でも良いので、気軽に声をかけてほしいです。皆さまからの意見をいただけるよう、現在ホームページを改修しているところです。会員の声により反映される運営に努めて参ります。

「専務理事総務・統括の仕事で意識したことは、まず会員と賛助関係先(システムや発行本社の「人」と「お金」)の負担を以前より軽減することでした。皆さん厳しい経営状況ですから、負担を軽減し、早く取り組まないといけないと肝に銘じました。

また、私自身の行動指針として「何を「いつ」までに」「どれだけ」「誰がするを明確にし、「大きな声」と「小さな声」を使い分けて相手を尊重しながら伝えることを意識しました。

日販協のような寄り合い所帯では「相手がいまどのような状態にあるのかを慮(おもひ)ながらコミュニケーションをとる必要があると思います。自分の店のように「あーん」の呼吸で仕事はできません。地域も系統も違うわけですから、仕事の文化が違うのは当たり前です。互いに相手を尊重し、理解し合うことが大切だと思います。

高橋体制では23年5月に任意団体から一般社団法人に移行しました。高橋体制発足時の22年5月から専門委員会を従来の四つから二つに集約・統合しました。

辻昭彦専務理事 会議の回数と参加人数を軽減するのが狙いでした。この件については就任前の22年2月から当時の執行部(辻川体制)にも相談していました。

辻昭彦専務理事 かなり以前から、日販協活動の広報と記録を一手に担っていたのが近畿報です。広報できる唯一の手段で、しかしながら、取材、編集、紙面制作、印刷、会員への配送と、かなりの手間と費用がかかっていました。その費用は、発行本社やシステム、支部からの協賛金でまかなわれていたため、収支がマイナスになることはなかったのですが、「負担が大き過ぎる」という不満が高まりつつありました。

「専務理事総務・統括の仕事で意識したことは、まず会員と賛助関係先(システムや発行本社の「人」と「お金」)の負担を以前より軽減することでした。皆さん厳しい経営状況ですから、負担を軽減し、早く取り組まないといけないと肝に銘じました。

また、私自身の行動指針として「何を「いつ」までに」「どれだけ」「誰がするを明確にし、「大きな声」と「小さな声」を使い分けて相手を尊重しながら伝えることを意識しました。

日販協のような寄り合い所帯では「相手がいまどのような状態にあるのかを慮(おもひ)ながらコミュニケーションをとる必要があると思います。自分の店のように「あーん」の呼吸で仕事はできません。地域も系統も違うわけですから、仕事の文化が違うのは当たり前です。互いに相手を尊重し、理解し合うことが大切だと思います。

高橋体制では23年5月に任意団体から一般社団法人に移行しました。高橋体制発足時の22年5月から専門委員会を従来の四つから二つに集約・統合しました。

辻昭彦専務理事 会議の回数と参加人数を軽減するのが狙いでした。この件については就任前の22年2月から当時の執行部(辻川体制)にも相談していました。

辻昭彦専務理事 かなり以前から、日販協活動の広報と記録を一手に担っていたのが近畿報です。広報できる唯一の手段で、しかしながら、取材、編集、紙面制作、印刷、会員への配送と、かなりの手間と費用がかかっていました。その費用は、発行本社やシステム、支部からの協賛金でまかなわれていたため、収支がマイナスになることはなかったのですが、「負担が大き過ぎる」という不満が高まりつつありました。

辻昭彦専務理事 高橋体制で新設した「組織力向上担当委員長」に就きました。引き続き「コストパフォーマンス」を向上させることを天前提に24年度の事業計画を遂行しました。

辻昭彦専務理事 日販協近畿は会員のために存在する団体であり、「会員の利益」が一番大事です。執行部も気付かないことがあるので、とにかく要望、不満、激励、「どうしたらうまくいくよ」など、何でも良いので、気軽に声をかけてほしいです。皆さまからの意見をいただけるよう、現在ホームページを改修しているところです。会員の声により反映される運営に努めて参ります。

もののが困難となっているところも出てきています。組織力を向上するというのが日販協の意義に照らして、一人でも多くの会員が新聞販売店の経営を続けられるよう、支部の方々と連携することが大切だと考えます。時には新しいルールを一緒に考えることも必要かなとも思っています。発行本社や全国本部とのコミュニケーションも一層図ってまいります。

最後に会員の皆さまへメッセージをお願いします。