

2 東北仲間づくり支援活動を振り返る

東北サンネットへのご支援に心から感謝します

コープ東北サンネット事業連合 共同購入運営本部 理事・本部長 菅原 藤人

全国からご支援をいただき本当にありがとうございました。

震災直後、利用者は5割程度に減りました。以前の数に回復するのだろうかという思いでしたが、第1陣第2陣を合わせて2,000人を超える方を新しく組合員さんに迎えることができました。

震災後私たちはお見舞い活動をしていたのですが、被災地に行くとトラックの生協のマークを見て手を合わせる組合員さんがたくさんいらっしゃいました。「ありがとう」という意味です。そうした中でみなさんには拡大活動をやっていただきました。

日本生協連会員支援本部から「いわて、みやぎ、ふくしまで2万人を目標にできないか」と言われたこともあり、何とか2万人はいきたいと思っていました。おかげさまで3万人を超えました。

利用者前年比も7月末時点でいわてが101%、みやぎもじきに101%、ふくしまも97%です。また阪神淡路大震災の時のこうべさんと比べても、拡大のスピードは4倍速く進んでいます。

拡大は共同購入にとって絶対止めることのできない課題です。この課題をやり遂げるためのパワー、様々な工夫、モチベーションは自ら維持していかないと必ずどこかであきらめてしまうものだと思います。その点でもみなさんの力は素晴らしかった。

今回の実績はみなさんの力をかりて達成できたものです。長期にわたるご支援に心から感謝します。

パルシステムグループ 組合員拡大支援活動を振り返って

パルシステム生活協同組合連合会 事業本部 副本部長 事業開発部長 瀬戸 大作

◆4週間の支援活動に100人が参加

パルシステムグループは、7月4日から29日までの4週間、パルシステム福島郡山センターで組合員加入の支援活動を展開しました。

当時福島は原発事故の影響で避難する人が多く、組合員も郡山センターだけで4月から6月の間に500人脱退していました。地元の新聞を見ると日を追って避難者が増えているのが分かりました。福島を何とか支えないといけないということで、組織率がまだ低く拡大の余地があった郡山センターに集中して支援に入ることを決めたのです。

9の会員生協、子会社、友好生協の新潟総合生協、連合会事務局から総勢で92人が参加し、当初目標としていた625人を上回り、新たに757人の組合員さんを迎えることができました。

支援職員はそれぞれの会員生協から毎週1～4名ずつ。合わせて25人ぐらいが毎週交代で支援に入りました。地元の郡山拡大事務所には11人のメイト職員がいたので、毎週合計35～36人ぐらいの規模で拡大活動を繰り広げたこととなります。

1人の支援期間は日曜から金曜までの1週間。日曜に来福し金曜に帰るというローテーションを組んだので、日曜を事前レクチャーの日にしました。

支援職員は、拡大支援に意欲を持っている一方で東京や神奈川などいろいろな地域から来ているため、放射線などのこともよく知らずにいます。そこでレクチャーでは放射線や原発事故の話も含めて、パルシステム福島の置かれている厳しい状況を伝えるようにしました。またパルシステム福島ならではの特典や加入ルールなどローカルルールが多かったので、そうした説明も日曜日に行いました。

みんな志気が高く、「一週間しっかり頑張らなきゃならない」と活動に真剣に向き合ってくれました。

会員生協には「派遣職員に数字のことで電話するようなことは絶対しないほしい」とお願いしていました。数字のプレッシャーは本人が一番感じています。そこへ上司から電話があっただけ「今日はどうだった？」と確認されたのでは堪りません。私自身も部下を派遣していたので、実は電話したくてもできなかったのですが、数字はパソコン上で全部把握し、新規加入が取れたときだけ「おめでとう」と電話しました。

◆チームワークでつくり上げた757名加入の意義

活動は郡山センターのメイト職員1人と支援職員2～3人が一緒にチームをつくり、9グループに分かれて行動しました。

今回、支援職員の約6割は現役の拡大担当でしたが、残り4割は現役の拡大担当ではありません。中には途中まで1件の加入もとれずにいる職員もいます。しかし活動する中でチームの結束力が生まれ、「全員が1件はご加入いただけるようにみんなでフォローしよう」と一緒にエリアを回って加入をいただいた例もあります。

今回は4週間で757名の新規加入を実現しましたが、全員現役の拡大担当者だけで進めていたら、1,000名はいていたでしょう。しかしその1,000名よりも、今回、チームワークでつくり上げた757名の方が意味は大きいと思っています。

一方、郡山センターのメイト職員は、現場の実践の中で力のある拡大担当者からいろいろなことを学び、スキルを伸ばすことができました。郡山センターの組合員加入数は拡大支援活動が終わってからも好調です。それはメイト職員の力量がアップしたからだと思っています。

またメイト職員の中には支援職員と一緒に活動が楽しくて、支援職員が帰る金曜日には別れるのが辛くて毎週泣いていた人もいて、人と人の絆を感じた4週間でもありました。

◆これからも継続して福島のためにできることを考え、行動していきます

今回の活動を一過性で終わらせるつもりはありません。

7月末に活動が終了した後、連合会で飯舘村の酪農家の方々をお呼びして学習会を開いたり、放射能に関する映画会を開催したのですが、今までそういう場には来なかったような職員も来るようになりました。今回の支援に参加した職員が、福島について意識を持って関わるようになったのだと思います。

また、私自身毎週郡山を訪れ、最終日には戸別訪問を行いました。まる1日回るだけで、厳しい事実を突き付けられます。戸別訪問は、回りながら地域の人たちの話を聞く一番いい機会です。例えば仮設住宅に行くと、お年寄りが買い物が高く不便だと話しているのを聞けば、展示即売会の移動販売車でのご供給を考えます。

支援職員も現場で聞いたこと、感じたことを日報に書いていますし、見聞きしたことを自生協に持ち帰り報告会などで共有化しています。「福島で何か行動するときには必ず呼んでください」という手紙も来ます。

今後も定期的に福島に来て地元の拡大担当者と一緒に仮設住宅などを回りながら、福島の人々のため何ができるか考え、パルシステム福島を支えていきます。

東北仲間づくり支援の総括

コープ東北サンネット事業連合 共同購入運営本部 課長 仲間づくり担当トレーナー **秋葉 良広**

東日本大震災によって甚大な被害を受けたいわて、みやぎ、ふくしまの3生協への全国生協からの人材のご支援は復興を目指す我々にとって本当に心強いものでした。

仲間づくり実績はもちろんです、心折れそうな支部職員への励ましやスキル学習など多方面で支援を頂きました。各事業連合、支援先生協、ご支援者の皆様には9週間に亘る長いご支援に心から感謝申し上げます。

サンネット受け入れ側の事務局として以下の点総括させていただきます。

1. 支援期間について

当初の日本生協連との打ち合わせでは2ヶ月連続、前半1ヶ月、後半1ヶ月と3パターンの期間で受け入れとしましたが結果として2週間、1週間、1ヶ月の中で人員が変わるなど当初の支援期間のパターン以外の支援者が14名ありました。

◎問題点として

- (1) 受け入れの際のオリエンテーション、最終の総括懇親会などの節目の会に参加できないことで支援者の方の支援スタートの心構えや終了して総括する場が無いこと。
- (2) 初日のオリエンテーションと終了の総括会議を期間内の支援者全員で行えなかったこと。
- (3) 日本生協連からの支援要請期間自体を知らない方もおられて、自分も1ヶ月支援を希望したかったという方も居られました。また最終の総括懇親会では1ヶ月支援者に肩身の狭い思いをされていまして、そのようなコメントも聞かれました。

2. 3生協の支援人数、配置について

- (1) 3生協への支援人数配置はいわて、ふくしまへ長期期間支援者2ヶ月、1ヶ月支援者のみを配置しました。募集支援パターン以外の1週間、2週間支援者はみやぎへ集中させました。総支援人数はいわて2ヶ月支援者1名1ヶ月支援者26名計27名、ふくしま1ヶ月支援者26名、みやぎ2ヶ月支援者2名、1ヶ月支援者23名1～2週間支援者16名の計43名としました。
- (2) 当初の要請人数、支援期間と実支援者数と実支援期間

生協名	拡大要請人員数	要請期間	実支援人数	実支援期間
みやぎ生協	38	5/23～8/5	43	6/6～8/5
いわて生協	30	5/23～8/5	27	6/6～8/5
コープふくしま	24	5/23～8/5	26	6/6～8/5
サンネット合計	92	5/23～8/5	96	6/6～8/5

- (3) 支援要請期間は11週間、実支援人数は96人となりました。今回の支援者の負担を考慮すると1人当りは1ヶ月間が妥当な支援期間だったと思います。
- (4) 支部配置についてはいわて、みやぎは被災地を抱える支部への配置としました。ふくしまは被災地支部の支援を厚くしながら放射能汚染で立ち入りできない地域も考慮して、内陸支部への配置も行いました。

3. 宿泊施設、レンタカーについて

- (1) 当初は長い期間で洗濯などの必要性などからマンスリー契約で家具付のレオパレスなどのアパートを主として手配してみましたが、契約の難易度や被災者や他業種の支援者のニーズが高く、手配できませんでした。結果としてコープトラベルへビジネスホテルの手配をすることにしました。
- (2) コープトラベルも、多数の人数を期間ごとに支援支部の最短地区のホテルに振り分けることは今まで経験が無く、期間途中で予約されてないトラブルや、後半のいわて支援者の最終の1週間の14名分が予約されていないトラブルがあり、熊谷部長に民宿レベルの宿を手配していただきました。

- (3) 支援者宿泊ホテル手配時に喫煙、禁煙を加味せずに手配したため、支援者4名から部屋を変えてほしい要望を受けました。
- (4) 結果としてビジネスホテルでの宿泊は妥当であったと総括しています。掃除の必要も無く、クリーニングも使えるので支援者からも快適だったとの声もいただいています。
- (5) レンタカー手配は日本レンタカー、マツダレンタカーに手配しました。他業種も同様に被災地支援でのレンタカーニーズが高く、ナビ無しレンタカー18台となりましたが日本生協連からの支援のナビを活用して使用しました。

4. 支部の支援受け入れ態勢について

- (1) 受け入れ支部では支部配属初日に被災地を案内して、実態を見ていただきました。その上で、被災した組合員、地域住民へこれから共同購入をお勧めする覚悟と心構えを持っていただき取り組みに入っていただきました。
- (2) マネジメント体制は、支援受け入れ支部の拡大グループの一員として、拡大チーフが主体として行いました。支部長も期間中は自分の部下と同様に接点を持ち、支援者の体調管理やモチベーションの維持、残業管理などを行うこととして、事前の心構えや管理項目の確認を行いました。
- (3) 支援者を受け入れる準備として、お客様扱いせずに日々予算を持って取り組みを行っていただき、支部の一員として接することとしました。結果として支部内に溶け込み、配送担当者とも接点を持つことができ、当日の仲間づくり情報、現場アポを支援者へ連絡して当日対応してもらうなど、連携した取り組みが各支部で行われました。

5. 受け入れ生協、支部の効果について

- (1) 支援者の仲間づくり実績としては、いわて669名、みやぎ1,011名、ふくしま393名、合計2,073名の共同購入利用組合員の拡大実績となりました。個人別では2ヶ月間支援いただいたコープとうきょうの毛塚和仁さんが、135名のすばらしい実績を作っていただきました。
- (2) 支援いただいた3生協は、震災からの復興目的で5月9日から8月5日までの13週間を「仲間づくり強化期間」として高い予算を掲げてキャンペーン実施の最中でした。その期間中に支援いただき、支部実績にさらに上乗せした実績を作ることができました。結果として13週間予算を3生協ともに達成することができ、今後の復興に大きく貢献できました。
- (3) 8月1週までの累計予算に対して、いわて122.6%、みやぎ155%、ふくしま136%、前年比ではいわて113.3%、みやぎ131.7%、ふくしま116.1%と予算、前年ともに到達することができました。3生協トータルで31,122名まで到達しています。
- (4) 支援者としての業務への姿勢、高い志に感銘を受けました。受け入れ支部の復興のため、被災地域住民の生活のお役に立つために、日々黙々と訪問活動を行いながら手を抜くことなく取り組んでいる姿勢に支部職員も勇気付けられ、励まされて力を発揮することができました。ここが一番支援受け入れ支部の効果であったと思います。
- (5) 受け入れ支部では、自分の支部への支援をいただくことでさらに自分たちもがんばろうという一体感が職員のあいだに生まれ、支部一丸となって力を発揮することができました。
- (6) 受け入れ支部では、支援者のスキルを学び、自支部拡大担当者のスキル向上に役立てるための取り組みが行われています。みやぎ、ふくしまでは拡大チーフの会議で自支部部下の教育に役立てるために同乗を行い、そこからスケジュールを立てて指導がスタートしています。またみやぎ東支部支援の毛塚さんから配送チーフ、拡大チーフ、拡大専任職員へレクチャーをいただき、今後の拡大業務に大いに参考となりました。

6. 支援者アンケートから支援を経験しての感想について

- (1) 支援者アンケートには、今回の支援の経験を今後どう生かしていくかについて、支援者すべての方が今後の生協の取り組みについてプラスになったとコメントを書かれています。特に共同購入を通して生活のお役に立つこと、生活に貢献していくことなど、生協の存在目的を再確認できた内容が多数でした。
- (2) 生協の商品をしっかりと理解していただいていたこと、加入していただくことの重要性を再認識した内容もありました。拡大専任職員は、加入させるだけでなく利用していただいていた初めて組合員へ貢献できることを再確認したコメントもありました。
- (3) 支部内のチームワークの重要性、人と人のつながり、人を育てることの重要性のコメントがありました。
- (4) この支援経験は間違いなく支援者の方の今後の生協人生において貴重な経験となり、支援元生協に戻られてさらにご活躍されることと思います。

このたび日本生協連が主体となった仲間づくり支援は、未曾有の被害を受けた3生協にとって非常に心強いご支援でした。

全国の事業連合、支援生協が被災生協のために96名もの支援者を派遣してくださったことは、日本生協連が主体となり、全国生協のネットワーク、生協同士の絆を最大限生かした支援要請があったから実現したと確信しています。

このたびのご支援を総括の上、今後、同様被害を受けた生協に対して「物」「金」の支援の上に「人材」の支援が有効であることをご提案申し上げて総括とさせていただきます。

▲みやぎ生協は地域フリーペーパーに「個人宅配」の広告を掲載。認知度を高め、仲間づくり活動の環境を整えて、より高い効果をあげることができた。

▲サンネット事業連合は今回の仲間づくり支援活動にあたって共通の「うちわ」を作成。戸別訪問に活用した。裏面には、支援に参加した生協名を入れて全国からの応援をアピールした。

いわて生協 仲間づくり支援のまとめ

いわて生活協同組合 共同購入運営部 部長 熊谷 修

1. 良かったこと

- (1) 拡大の原点である「ローラー」をタスクメンバーに再確認させたこと。
- (2) 支部タスクメンバーと支援者同士が実績で競い合ってくれたこと。
- (3) 震災影響が大きい支部の利用者復活のために活動していただくことができたこと。
- (4) 震災による被災した方々のお役に立てたと思うし、ニーズに少しでも応えることができたように思います。
- (5) 全国の生協の仲間と一緒に仕事が出来たことは良かったと思います。

2. 上手くいかなかったこと

- (1) 支援者によっては、加入書類の記入のしかたで、チーフ、タスク担当は相当時間が取られました。また諸手続き関係の引継ぎが不十分だったことが挙げられます。
- (2) 支援者増だけでなく、受け入れる側の体制強化が必要でした。
- (3) 仮設訪問時、不在対応が不足していました。土日での活動も計画に入れ込んで行くべきでした。⇒通勤距離が長いこともあり4時～5時で仮設訪問を切り上げていました。不在宅がそのままになっており出勤時間を調整するなどの必要があったと思います。
- (4) 日次の予算を明確にしたほうが派遣された方もやりがいや、貢献度があると考えます。第1陣の反省点から第2陣から修正⇒沿岸地域（1日2件）、内陸地域（1日1件）の目標を設定しました。
- (5) 支援者も一生懸命のあまり、被災者の立場に立ったおすすみがされず、申し出を受けた例がありました。

3. 今後に生かすこと

- (1) 出来る限り支援者は拡大担当経験者を希望したい。（諸手続き関係の飲み込みも早い）
- (2) 宿泊先問題（宿の確保・遠方のため通勤2時間）
- (3) 被災地の視察と組合員理事との交流。
⇒不安で来る方が多かったために慣れるまでに時間を要しました。組合員である代表理事から被災地の様子や派遣者へ期待することなどを初日の説明会に入れ込こむ。（第2陣一部実施）
- (4) 仮設入居状況に合わせての支援態勢。（仮設建設が遅れたため）
- (5) 支援者は被災地に支援を行うために来ているので、被災地に拡大支援配置を行うべきでした。

毎週約2000点の商品情報が掲載されたカタログをご自宅へお届けします。

ご自宅にだけであらうお買いもの！

お届けは専用容器で脚度を落としません！

個人宅配がサポートする4つの優遇制度

- 赤ちゃん優待手数料優遇
- 介護優待手数料優遇
- 高齢者優待手数料優遇
- 障がい者優待手数料優遇

2年間100%還元100%優待で代金返す。

この度の東日本震災により被災された皆様へ心よりお見舞い申し上げます。また、被災地の一も早い復興をお祈り申し上げます。

資料請求いただいた方に無料でプレゼント！

骨取り名物の味噌煮込みうどん

たまごスープらばり

ふっくらしらす干し

ご注文頂いた商品をご自宅までお届けします。

0120-805253

▲いわて生協は、問合わせ用のフィードバックはがきをつけた折込チラシを配布した。

1. 事業部として今回の支援仲間づくりをどう捉えたか、どうすべきだったか

- (1) 自生協は被災生協だからではなく支援から何を学んだか。そして仲間づくり支援者へ何を持ち帰ってもらったのか？良いも悪いも。
- (2) 自生協の仲間づくりの予算超過達成と新規の利用者が急速に伸びているだけではなく、お互いの成果として何を作れたのか？（数値結果と相乗するものがあるはず）。
 - ①支援者は何を持ち帰ったのか…？
 - ②支援者に達成感があったのだろうか…？
 - ③支援仲間づくりに来られた方への御礼は何か…？
 - ④帰協して何が支援者を変えるか？・変える為に…。
“支援支部の利用者が伸び、新規が伸びた。”このような事を支援者に返す事も必要だと思う。
 - ⑤支援仲間づくりは帰協後、支援者の自慢、誇りとなり自我の成長を助けるのではないか。
 - ⑥彼らが指摘した課題や問題点の変化が見えるように返す。
 - ⑦各支援生協へ仲間づくりチーフを派遣し仲間づくりの交流もどうか？
 - ⑧支援者タスクの自己成績は見えるようにしていく事で個人の成長につなげる。

支援者に「加入した組合員はこんなに利用している」。仲間づくりの数に多い少ないはあるが、「中身を評価」し、各生協へ返して本人の成長へつなげる。「彼らはこんな頑張りをした」と。

2. 全体オリエンテーションについて

- ①各県被災地視察は応援者の加入支援の意味とやる気を振るわせた。
- ②集約の方法としてアポ獲得を全体で集約した事で、加入以外の仕事の中身と翌日の加入材料を自ら作り出す事ができた。
- ③各県の加入説明や地域特性、商品特徴などには一定の時間を要する事が判ったので時間確保が必要。

3. 集約関わりについて

- ①支援者とはいえ、集約や1日の目標管理などはふくしまの職員と同じように進めたことが数値に責任を持てる取り組みとなった。支援者の心を動かしたのかと思う。

4. 事業部としての関わり

- ①各支部への割り振りをもう少し慎重に出来れば各支部のタスクへの共有もすすんだ？
- ②ふくしま独自の問題から放射能学習会と個人線量計を付けて本人の不安を解消した。
- ③事業部として支援期間中の各支援者への面談を実施し、悩み事のほか本人のモチベーションや力量を引き出すべきだった。
- ④支援者の県人会などの情報提供も出来れば更に本人へも高揚と数値を作れたと思う。
- ⑤被災の影響の大きい支部へ投入すべきだった。
- ⑥各支部の歓迎会など不十分で支援者を向かい入れる環境を作れなかったのではないか？

5. 支援仲間づくり者の特徴

- ①支援者は個人の訪問は得意だが学校や職場は苦手が多い。（日常的に職場訪問活動はしていない）
- ②加入に繋げる情報として毎週競合店の価格、売れ筋調査からウィークの優位性なども周知、共有

していた。

- ③ロープレ検定など基本作業や会話が出来ており印象的。(ふくしまではできていない)
- ④名刺アポのようにアポに「こじ付け」行動量を確保し相対率を高める。
- ⑤自己完結型である事。
- ⑥タスク自身が自分の仕事に自信を持っている。だから元気も良い。

6. 支援者から学んだ事

- ①仲間づくり時には共済、増資がセットとなっており事業として今後課題を残さない。しかもその説明で加入された方に喜んでもらえる仲間づくりになっている。
- ②タスク担当本人が自分たちの「実績をあげる為には」を常に考えている。
- ③引き出しが広いというか共同購入＝宅配ではなく、共済やサービス、住宅など興味を引く事から共同購入加入スキルも身に付けている。
- ④地域をローラーできる営業力をつけている。これが強い＝営業、どこでも通用する。
- ⑤支援者の仲間づくりは新規仲間づくりが多く地域ローラーからの仲間づくりが影響する。(電話アポや停止者への対応ではない)。このことは利用率や歩留まりへと繋がる事であり結果的に件数は1件でも損益上成立する。
- ⑥基本を再認識させられた。タスクの再教育の場や現場点検などの必要性を感じた。
- ⑦コスト関係はあるが、仲間づくりの統括(全体マネジメントをする担当)配置の必要性を感じた。

7. 支部長の変化として

- ①相双支部長は今まで自分から作戦を積極的に考える事がなかったが日々のコメントから、毎日が実績を踏まえた中から「明日どうする」＝「数値」が見えるようになり、同時に予算が大幅超過するようになってきた。
- ②仮設に向けた青空コープなども積極的に進めるようになった。またポスティング、現場アポを進め成約率95%へ引き上げた週もあった。
- ③仲間づくりからの利用者積み上げの重要性の理解と行動が前進した。

8. 事業部として出来た事は何か

- ①時間的余裕も少なかったが支援仲間づくり担当者の行動パターンが、自力中心などの情報が予め分っていれば、支援策として地域への仲間づくり用折込チラシ展開も早められた。またタスクの力量も事前に把握できていれば入り込みエリアや自前タスクとの関わり、配送担当の現場アポ要請なども進める事に繋がったか？
- ②事業部からの面談もすべきだった…反省。

9. 今後の課題

- ①タスク担当の成長の場と環境を作り出す。(今は学習会など狭い環境のなかで仕事をしている)
- ②若い世代の登用から未来のマネジメントラインの構築が必要。
- ③外見や言葉づかいなど仲間づくりとしての基礎づくりと基本学習をはかる。
- ④仮設住宅の仲間づくりが伸びているが2年後の応急仮設住宅縮小後の仮設加入者の継続利用の為にプロモーションを今から検討できないか+(新たな住宅提案、提供も)。
- ⑤支援仲間づくり終了後の仲間づくり実績をどう引き上げるか。(ワンコイン、レシピアポ、ポスティングアポ実施)
- ⑥支援仲間づくりからの振り返りを活かした進捗管理を進める。(タスクチーフの振り返り)

コープふくしま 東北仲間づくり支援活動の振り返り

コープ東北サンネット事業連合 共同購入運営本部 次長 コープふくしま担当トレーナー **鈴木 俊二**

まず、今回の日本生協連東北仲間づくり支援を頂き誠にありがとうございました。

2ヶ月間トータルで393人の実績は年間利用者換算で8,000人に匹敵する支援活動でした。支援者及び支援生協、日本生協連に感謝しております。以下総括させていただきます。

1. 今回の支援で学んだこと

仲間づくり担当者と配送担当者との関わりについて、他生協が進んでいることが学習できました。

現場アポ行動に対して、支援生協の取り組み姿勢、活動などが全体でも共有でき、プラス材料になりました。

仲間づくり担当者については、他生協との交流が少ないということで担当者が井戸の中の蛙になっていたのですが、交流することで前向きな行動ができたと思います。

全国生協から人的支援ということで来協していただき、管理者はともかく全員が生協の組織の素晴らしさについて今回の支援で感銘できたと想定できます。

交流などで支援者が支部に入り込んだことで、自生協の仲間づくり担当者が自分の取り組み方など見つめることができました。

仲間づくりについては、地域や専任でなく生協で扱っている商品を語られる、伝えることができる専任がどこの地域で仲間づくり行動ができるということ、生協のシステム、仕組みで仲間づくりでは無いことを実感できました。

2. 今回実施できなかったこと

自分ごとですが体調が崩れ、支部に入り込んで支援仲間づくり担当者との交流ができず、現場で視野確認が取れませんでした。

支援仲間づくりの事例の聞き取りを支部長が行い発信はできましたが、これを生かした取り組みの継続が確認されていませんでした。コープいしかわの共済事例、ララコープの取り組み事例などです。

第1陣支援仲間づくり担当者に対して、交流の場を設けることができませんでした。

オリエンテーション時に放射線の学習会を実施しましたが、それ以上の学習会を実施できていませんでした。ただし、不安要因を取り払うためにも線量計・ガラスバッチの配布を行いました。

3. 今後活かすこと

オリエンテーション時や交流の場でご指摘を頂いたことを、できる順で改善していく。

帳票関連が多いとの指摘から改善できるところから実施する。

現場アポの指摘事項の洗い出しから修正を行う。

現場で行動している内容を数値だけでなく、行動面を確認できるようなマネジメントを具体的に行うこと。

コープ商品の良さを相手に具体的に伝える、語られるような仲間づくり担当者の育成を強化する。

第2陣支援仲間づくり最終日交流したこと、自支部で指摘を受けたことをチーフ会議で確認して行動する。



▲コープふくしまは、冷凍食品7品セットのお試し価格で個人宅配PRに取り組んだ。