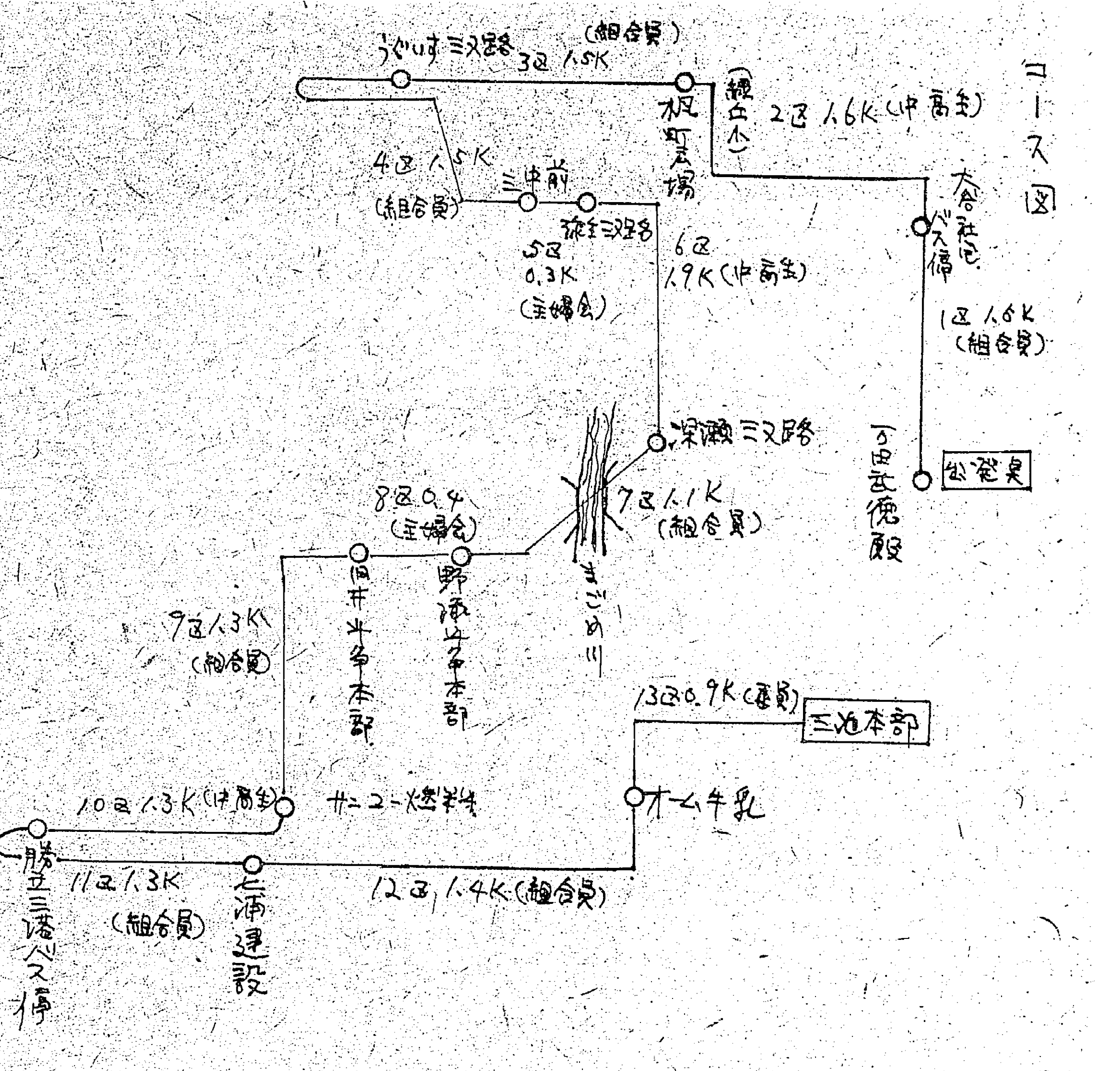

駅伝コースは、昨年よりほぼ200メートル短縮されたが、参考までに昨年の1位チームの所要時間について述べれば、1位は三川3分会チームの56分38秒だった。

第二回職場対抗団結駅伝

開催要領もきまる

まだ愉快な思い出としてみんなの記憶の中から消えない“職場対抗団結駅伝大会”の時期が、やってきた。

こんどが第二回目。開催要領もきまった。さて今年は、どんな話題が生まれるか。早くも期待が集まっている。

その要領は次の通りである。

×

(1)**日　時**　二月二十一日。（午前十時、万田武徳殿前を出発）

(2)**選　手**　十三人。（委員一人、中高生三人、主婦二人、組合員七人）

(3)**チーム編成**　職場分会単位とするが、合同チームも可。中、高校生がいないチームは、三池労組の子弟に限り他職場分会からの借用を認める。ただし、一人一区間に限る。

(4)**コース**　全長一六キロ（昨年より〇・二キロ短縮）十三区間。二区、六区、十区は中、高校生コース。五区、八区は主婦コース。十三区は委員コース。

(5)**中継審判・途中誘導**　各指導部から出し、規定の腕章をつける。区間タイムはとらない。

(6)**先導車・救急車**　各一台をつけ、一切の伴走を禁止する。中継点、途中で応援すること。

(7)**賞　品**　全チームに参加賞。・予想投票の近い方から五位まで。

(8)**予想投票**　十九日午後六時締切る。投票箱と用紙は各指導部に設置。

なおコースの詳細は次の通りである。

一区（武徳殿—大谷社宅）一・五K＝組合員—二区（……楓町広場）一・六K＝中高生—三区（……鶯三叉路）一・五K＝組合員—四区（三中正門前）一・五K＝組合員—五区（……弥生町三叉路）〇・三K＝主婦—六区（……深瀬三叉路）一・九K＝中高生—七区（……野添闘争本部前）一・一K＝組合員—八区（……臼井闘争本部前）〇・四K＝主婦—九区（……三興燃料前）一・三K＝組合員—十区（……勝立三鉱バス停）一・三K＝中高生—十一区（……七浦建設前）一・三K＝組合員—十二区（……オーム牛乳前）一・四K＝組合員—十三区（……三池労組本部）〇・九K＝委員。

サテ——読者の判定は？

コント

正月も三日も過ぎれば、コタツに座っているのも退屈。ましてや結婚十三年目ともなれば、新婚当時みたいにはいかぬもの。これは新春早々茶の間でのこと。

夫「オイ、現場のあつかけんあじ塩ば持ってゆくぞ」

妻「作業中になめる塩ぐらい会社に備えつけのあろうもん」

夫「会社のはなめられん。胸んむかつく。みんな、自分好みのゴマ塩ば持ってきよるとぞ」

妻「そがんこつなら、なめやすかごつ改良せエち、会社に要求せんなら」

夫「なんか、お前は。あじ塩のおしかつか。理屈ばかりいいよって。バカッ」

妻の愛情のある“ゴマ塩”を期待していた私は、妻の反撃にあってぐしゃり。私はコタツの台をたたいて、立ちあがった。

×

“職場の響”（四山二分会新聞）NO・七から紹介。

一主婦会分会長の生活と意見

折角の“三池生協”

プロでさえ四苦八苦では

四山　川本　フネ子

昼ー。私はヒータが低いので無精にもカウンターのそばに石油コンロを置き、弁当をひらくのです。

少し説明しますと、Kストアー内の名店街は十八店舗でございます。またそこに働く人は三十数名で、皆さんの食事時間は、ビジネスウーマンを除いて決まってなく、みな適当に素早くすましているようですね。私も、同じショップに二年近く働くので、一日の大体のノルマを割当てる、スーパ側の支配人ほかほとんどの店主、店員が顔なじみです。

もう少し詳しく説明しますと、三十数名のショップマンの内、三池主婦会の奥さんが四名、新労、職組関係の奥さんが実に十三名も働いていることです。生活が苦しいのは、いづこも同じですね。

ところで、私が昼めし時に不作法に「めざし」でも焼いたりすると、「……うわーおばちゃん、あたしにも頂戴」といって、若いミニスカートの娘さんなんか、受持ちのお店をほったらかして、二・三人はたちどころに寄ってきます。たいてい「にぎり」「巻すし」に、天婦羅、饅頭など持参品つきの飛び入りで、私は大歓迎です。しかも、若い娘のはずむ話にあいづちをうっていると時間を忘れてしまい、ときどき支配人のお小言を戴くしまつです。本当に、このバーターで結ぶランチタイムは娯しいものです。

しかし、昼は何と眠たい時間でしょう。「眠い、眠い……。」お客さんがめっきり少いのをいいことに、トロのピリッとしたのをいただき、甘い嗜好品をタラフク食べて、ペチャクチャしゃべりつかれれば、眠くなるのが当り前ですね。

「おー神様、許して下さい…」

私は本当に座ったまま眠ってしまうのです。困ったことに、これでまた皮下脂肪も倍増、てきめんにマンタンになるばかりですね。

困ったことといえば、スーパーも歳末商戦をひかえ、最近はバーゲンを盛んにやるのですが、客足はどうしても鈍く、四苦八苦というところです。プロの宣伝、ビジネスマンたちが、しのぎを削ってこの態たらくですから、ズブの素人の「みいけ生協」が、なかなか発展しないのも、無理もないことではないでしょうか。

私の地域分会では、「みいけ生協」の月額売上げ目標は一五、〇〇〇円です。しかし、実績はその四割ぐらいしか達成できません。

「市価より安い」生活必需品ですが、生協の意義ある買物より、どうしても手っ取り早い街の目玉商品に手がのびるものです。ただ、「月賦の販売品」だけに活路があるのも、もう仕方がないですね。

しかし、一番困るのは、いろんな理屈をつけて見向きもしない人です。「不便だ」「気に入らぬ」「サービスが悪い……」と、いいたいことをいって喧伝するのです。集会所などで生協の店開きをして、全然反応のないのもイヤですが、これはもっとタチが悪いですね。

もうそこには、「なぜに組合が生協を始めたのか……」といったオブジェな主体制が忘れられ、自我だけの損得が存在し、むき出しのフィリングがあるだけですものね。

何度も長期にわたると、誰でも模索するようになり、いろんな弊害が起きるものですね。私は不買の事実よりも、目的のための集大成が壊されるのが残念なのです。

ただ、「みいけ生協」も、その流通機構の面から、果して利潤があるのか、ないのか、その辺のていねいな償却説明が不足しているのも、欠陥の原因の一助になっているのではないでしょうか。

たしかに、CO遺族・患者を守る闘いは重大です。しかし、これも長くなるとダレるものです。「守る会員」が、目標までどうしても獲得できないのなら、「みいけ生協」を、どうしてもフトらすより外に、方法がありませんものね。

（次号へつづく）

▼一月のある日の繰り込み。

主　席「繰り込みます。○○さん、××さん、O片BC卸の車道延長、水管・エヤー管の延長をしてください。朝のうちPC延長の応援もお願いします。時間があったら、古坑木をかたづけて、道中清掃をしてください」

かげの声「スミ積みもあるでよオ」（三川“まつ岩”から）

生活時評

冠婚葬祭入門あれこれ

戦後、一年間で百万部以上売れたいわゆるミリオンセラーは、わずか六点しかありませんが、昨年それを軽く超えたのが塩月弥栄子著『冠婚葬祭入門』（光文社）です。現在百五十万部を突破、販元自身があきれるくらいの爆発的売れ行きで、続編を既刊、「続々編」まで計画中といわれます。二百三十ページほどの新書判で、見合いから結婚まで、出産から卒業まで、通夜から年忌供養まで、元旦から大みそかまで——その時々のしきたりを三百九十項目にわたってまとめたもの。必要に応じてパッとそのページをあければわかる手軽さと実用性はたしかにこの本の便利なところです。

それにしても、しきたりの本がベストセラーになる、つまり若い世代の夫婦までが古い習慣、ルールを素直に受け入れているという事実は、大変興味深いものがあります。これを合理性とみて歓迎してよいのかどうか——この本をよく読むと今日ではあまり意味がないと思われるような事柄まで含まれています。また現実とは万事お手本通りいくものでないことは、いうまでもありません。

たとえば、この本でも「男性の和服の礼装は黒紋付羽織・ハカマ」とか「親は成人式を迎える娘に晴着を贈って祝ってやる」などこの通りできない人が世の中にまだまだ少なくないことはほとんど忘れられているのです。サブタイトルには「いざという時恥をかかないために」とあります。人と人とのつきあいでできるだけ失礼がないようにと考えるのは社会生活を営む私たちの最低の条件ではありますが、でも大切なのは心もちであって、形式を形式としてだけ守ることではないはずです。（き）

【KNA】