



協同金融研究会 第19回シンポジウム

ポストコロナと協同組織金融の将来展望



日時：2023年3月11日（土）13時～17時

会場：日本大学通信教育部1号館「71講堂」（JR「市ヶ谷」駅下車2分）

～ プログラム ～

- 13：00 開会にあたって 当研究会事務局 笹野 武則
- 13：00～13：10 開会あいさつ「シンポジウムの開会にあたって」
協同金融研究会代表・日本大学商学部教授 平澤 克彦
- 13：15～14：30 基調講演
「コロナ禍の協同組織金融の現状と課題」
日本大学商学部 教授・学部長 長谷川 勉 氏
- 14：30～14：40 ≪休憩≫
- 14：40～16：00 実践・事例報告
「コロナ禍で見えてきた課題と協同金融・協同組合としての取り組みの現状」
遠州信用金庫 常勤理事 松下 和広 氏
大東京信用組合 地域支援部主査 松井 謙明 氏
九州労働金庫 事業部長 田崎 辰夫 氏
全国農業協同組合中央会 教育部次長 田村 政司 氏
- 16：00～16：10 ≪休憩≫
- 16：10～17：00 質疑応答&全体討論
（コーディネーター）
協同金融研究会代表・日本大学商学部教授 平澤 克彦
- 17：00 閉会

17：30～19：00 慰労会（*参加費 3000円）

*シンポジウム終了後、午後5時30分より「慰労会」を開催します。会場は事務局からご案内します。ご都合の良い方はご参加ください。（参加費 3000円）

目 次

開会挨拶 シンポジウムの開会にあたって	1
協同金融研究会代表・日本大学商学部教授 平澤 克彦	
基調講演 「コロナ禍の協同組織金融の現状と課題」	3
～メンバー組織の競争優位と価値共創支援のための職員の能力開発～	
日本大学商学部 教授・学部長 長谷川 勉 氏	
実践・事例報告	
「コロナ禍で見えてきた課題と協同金融・協同組合としての取り組みの現状」	3 1
①信用金庫	3 3
遠州信用金庫 常勤理事 松下 和広 氏	
②信用組合	4 7
大東京信用組合 地域支援部主査 松井 謙明 氏	
③労働金庫	6 1
九州労働金庫 事業部長 田崎 辰夫 氏	
③農業協同組合	7 3
全国農業協同組合中央会 教育部次長 田村 政司 氏	
質疑応答&全体討論	8 1
(コーディネーター)	
協同金融研究会代表・日本大学商学部教授 平澤 克彦	

■開会挨拶■

シンポジウムの開会にあたって

協同金融研究会代表・日本大学商学部教授 平澤 克彦

<プロフィール>

平澤 克彦（ひらさわ 克彦）

◆略歴◆

日本大学商学部教授、博士(経営学) 桃山学院大学

専攻 経営学、とくに人的資源管理論

◆主な著書◆

主著 『企業共同決定の成立史』千倉書房、2006年

共著 『ワークライフ・インテグレーション』ミネルヴァ書房、2021年

編著 Transforming Asian Economy and Business Administration(with Prof. T.Nakamura and Prof. Y.Takakubo), BoD, Germany, 2022.

■ 基調講演 ■

コロナ禍の協同組織金融の現状と課題 ～メンバー組織の競争優位と価値共創支援 のための職員の能力開発～

日本大学商学部 教授・学部長
長谷川 勉

<プロフィール>

長谷川 勉 (はせがわ つとむ)

◆略歴◆

神奈川県生まれ

現在 日本大学 商学部 教授

専門は、中小企業金融・協同組織金融・非営利組織金融・ソーシャルファイナンス論・マイクロファイナンス論・組織論

平成3年日本大学商学部助手、平成6年専任講師、平成10年助教授を経て、現在に至る

この間、平成14-15年 Kingston University(キングストン大学、イギリス)客員教授を歴任。協同組織金融・信用組合・労働協同組織金融及び協同組合の研究会委員、各団体研修講師およびアドバイザー、金融庁金融機能強化審査会委員、全国労働協同組織金融協会有識者会議メンバー。協同組織金融員外監事

◆主な共編著◆

『協同組織金融の形成と動態』日本経済評論社、2000年／『21世紀の信用組合』信用組合研究会、2002年／『信金・信組とは何か』日本経済評論社、2007年、共著／(2012)全国協同組織金融協会60年史編纂室『協同組織金融60年史』全国協同組織金融協会、序章、第1,2,3,4,5,6,7,8章、終章／(2013)「協同組織金融における公と私」、日本大学商学部「公と私研究会」編『公の中の私、私の中の公』日本評論社、85-112 ページ、2013,3,所収／(2014)、「協同組合金融研究史」、堀越 芳昭・JC 総研編『協同組合研究の成果と課題』家の光協会

Hasegawa, Tsutomu (2016), Management Strategy of Foreign Companies in Japan, co-authors.

(2017)「相互金融の史的展開と現在」『金融と経済』白桃書房 その他論文多数

コロナ禍の協同組織金融の現状と課題

～メンバー組織の競争優位と価値共創支援
のための職員の能力開発～

hasegawa.tsutomu@nihon-u.ac.jp

日本大学商学部
長谷川勉

©TSUTOMU HASEGAWA

1

プロフィール



長谷川 勉
神奈川県生まれ
現在 日本大学 商学部 教授
専門は、中小企業金融・協同組織金融・非営利組織金融・
ソーシャルファイナンス論・マイクロファイナンス論・組織論

平成3年日本大学商学部助手、平成6年専任講師、平成10年助教授を経て、現在に至る。
この間、平成14-15年 Kingston University(キングストン大学、イギリス)客員教授を歴任。
協同組織金融・信用組合・労働協同組織金融及び協同組合の研究会委員、各団体研修講師およびアドバイザー、金融庁金融機能強化審査会委員、全国労働協同組織金融協会有識者会議メンバー。協同組織金融員外監事。

関係著書抜粋

長谷川勉『協同組織金融の形成と動態』日本経済評論社、2000年。
長谷川勉『21世紀の信用組合』信用組合研究会、2002年。
長谷川勉『信金・信組とは何か』日本経済評論社、2007年、共著
長谷川勉(2012)全国協同組織金融協会60年史編纂室『協同組織金融60年史』全国協同組織金融協会,序章、第1,2,3,4,5,6,7,8章、終章。
長谷川勉(2013)「協同組織金融における公と私」、日本大学商学部「公と私研究会」編『公の中の私、私の中の公』日本評論社、85-112 ページ、2013,3,所収。
長谷川勉(2014)、「協同組合金融研究史」、堀越 芳昭・JC総研編『協同組合研究の成果と課題』家の光協会
Hasegawa, Tsutomu (2016), Management Strategy of Foreign Companies in Japan, co-authors.
長谷川勉(2017)「相互金融の史的展開と現在」『金融と経済』白桃書房

その他論文多数

©TSUTOMU HASEGAWA

2

これからのメンバー・顧客の満足(価値)ー協同組織を活かした競争力基盤の再活性化

満足という価値は協同組織金融が提供するのではなく、メンバー自らが協同組織金融の支援を受けて主体的に創造する、故に職員は異なる能力とマインドが必要となる

©TSUTOMU HASEGAWA

3

戦略と人事政策がばらばらの中でのある職員の生態

小ネタがない

ニーズを見つけられない(単なる御用聞き)

従順・前例踏襲

ミッションを理解していない

勉強する時間がない

共感できない

©TSUTOMU HASEGAWA

4

金融業が自動化・標準化する中での必要な職員の能力

問い力

つなぐ力

物語力

同感力

©TSUTOMU HASEGAWA

5

現場では

売上・財務アド
バイス

ロイヤルティー
マーケティング

メンバーコミュ
ニティの組織化

©TSUTOMU HASEGAWA

6

職員能力投資の方法と課題



©TSUTOMU HASEGAWA

7

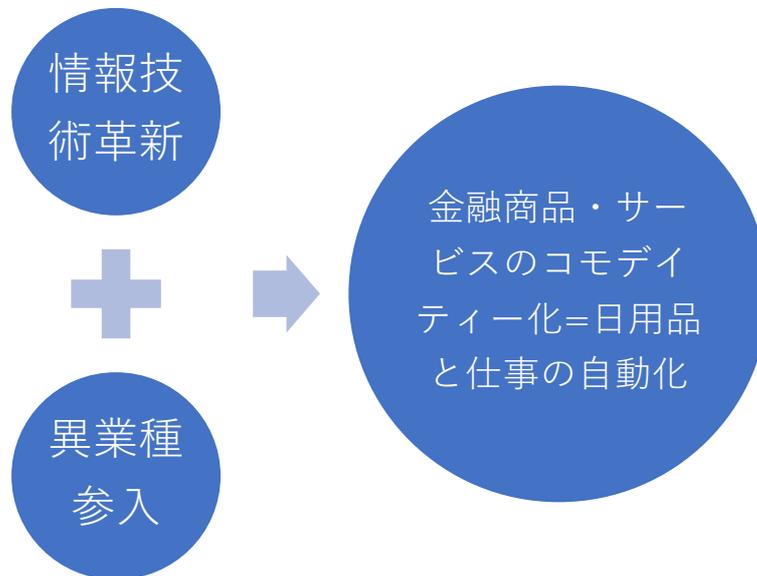
これからどうなる一縮む日本



©TSUTOMU HASEGAWA

8

どうなる金融サービス？



©TSUTOMU HASEGAWA

9

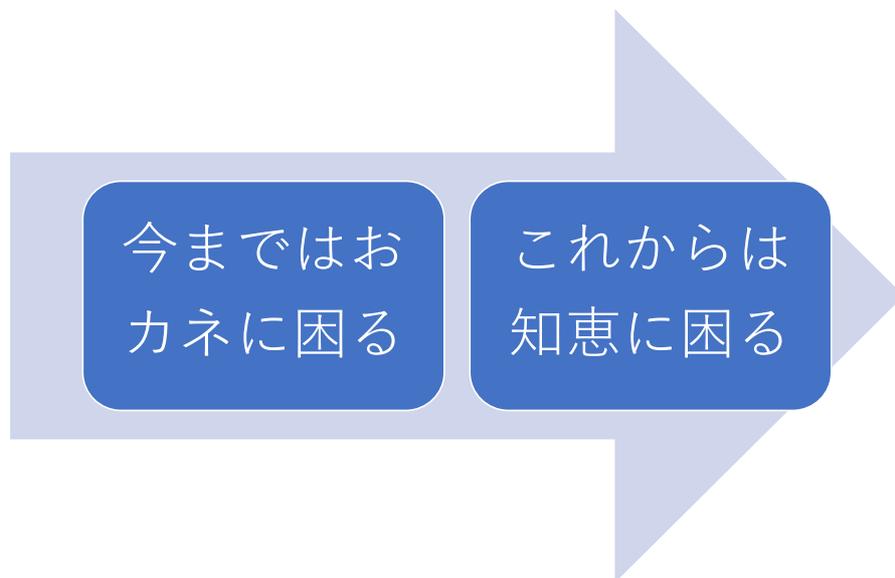
日用品(洗剤)—どれも同じ商品・サービス



©TSUTOMU HASEGAWA

10

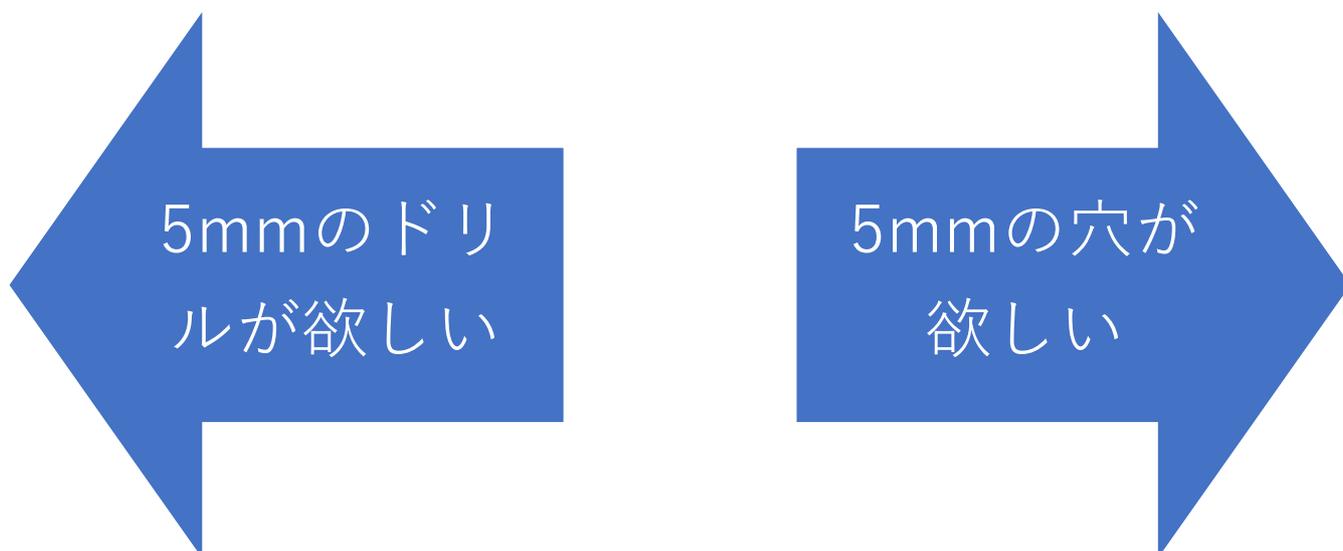
金から知恵を融通する時代—知金融ビジネス



©TSUTOMU HASEGAWA

11

古典的な言い回し



©TSUTOMU HASEGAWA

12

金融サービス業に突き付けられる重点の移動—よく知るようになった自律的な消費者

金融取引の価値は供給者が提供していると考えている

価値を作るのはメンバー・顧客

©TSUTOMU HASEGAWA

13

日本の産業特性と貧困

いいものを安くというコスト効率重視

いいものを高くという付加価値主義

©TSUTOMU HASEGAWA

14

商品・サービスの価格と品質から

モノの交換価値

コトという経験価値

©TSUTOMU HASEGAWA

15

「売る」ことが中心の協同組織金融からよく知る消費者へと価値を作る主体が移る

取引前の販売方法・
商品開発重視

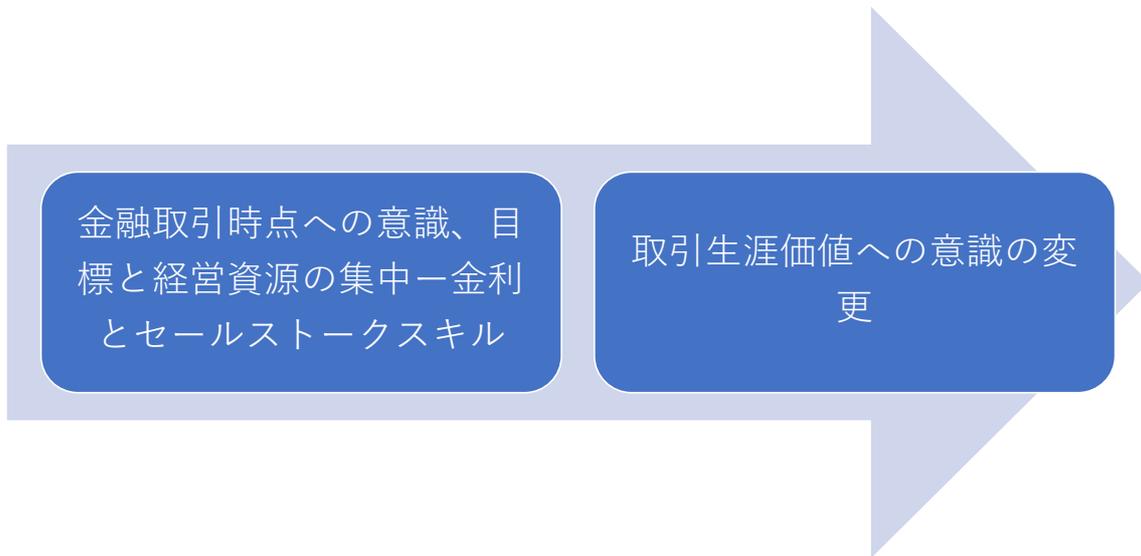
意識・資源・戦略・
人事評価・研修が取
引に集中

取引前後のメンバー
による価値創造の支
援

©TSUTOMU HASEGAWA

16

強固・固着的な組織文化の変革



©TSUTOMU HASEGAWA

17

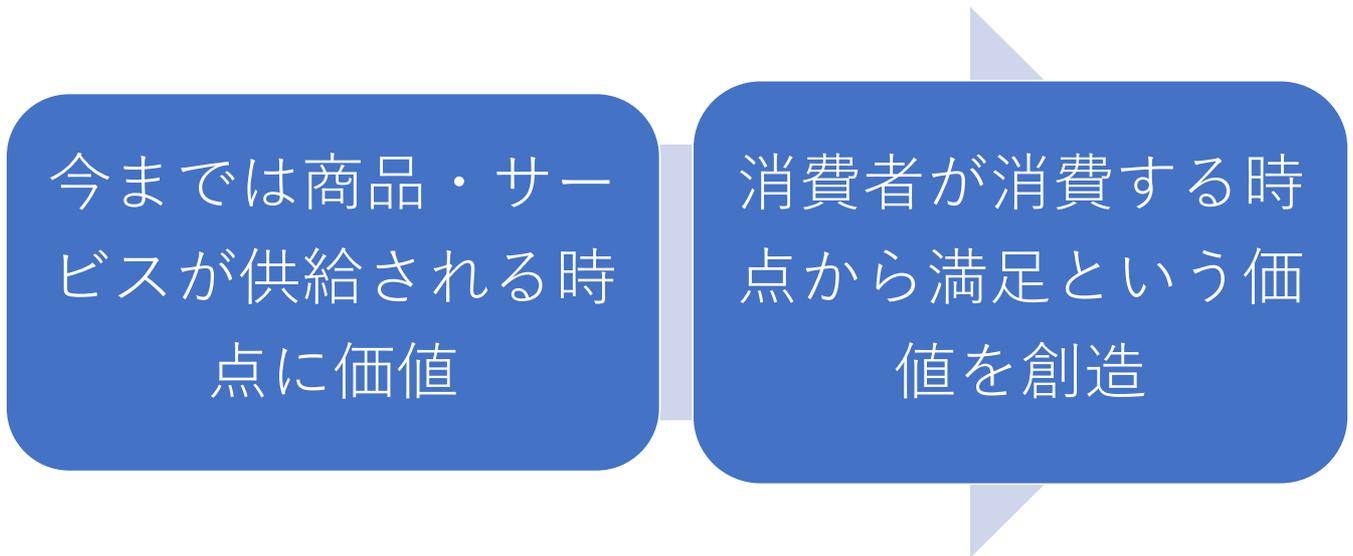
メンバー・顧客が価値を作り、現場が支援する—価値とはメンバーが満足すること



©TSUTOMU HASEGAWA

18

補論



©TSUTOMU HASEGAWA

19

例



©TSUTOMU HASEGAWA

20

価値共創

メンバーが金融取引に
おける価値を主体的に
創造し、協同組織金融
が支援する

©TSUTOMU HASEGAWA

21

共創イノベーション

協同組織金融と顧
客が一緒にサービ
スを開発

©TSUTOMU HASEGAWA

22

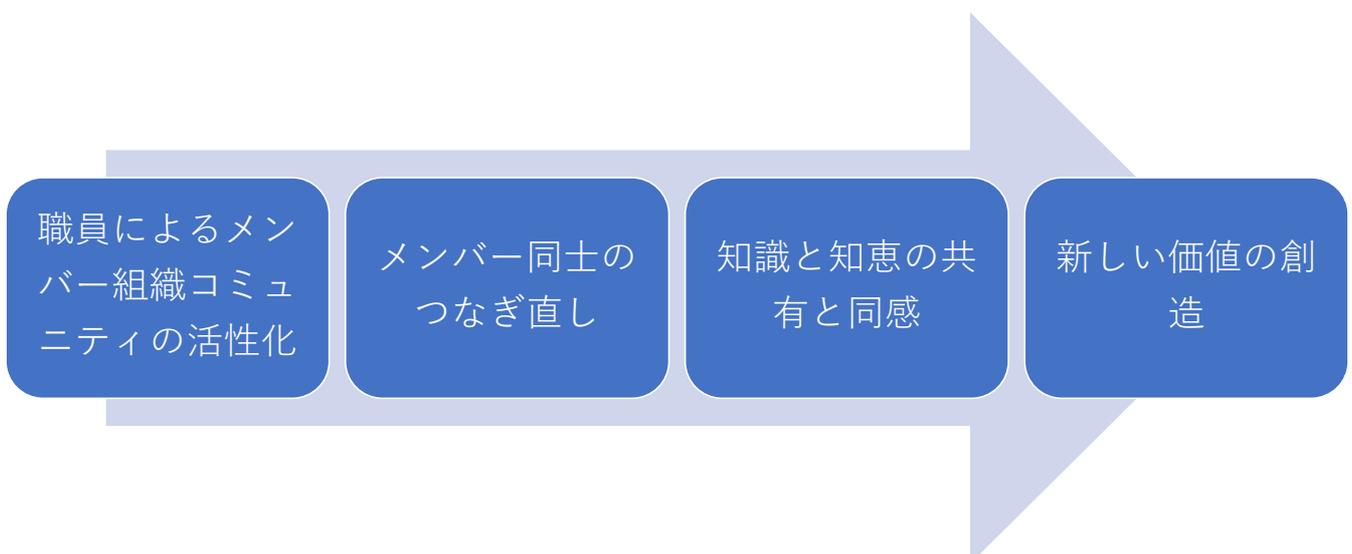
協同組織金融における共創型イノベーション



©TSUTOMU HASEGAWA

23

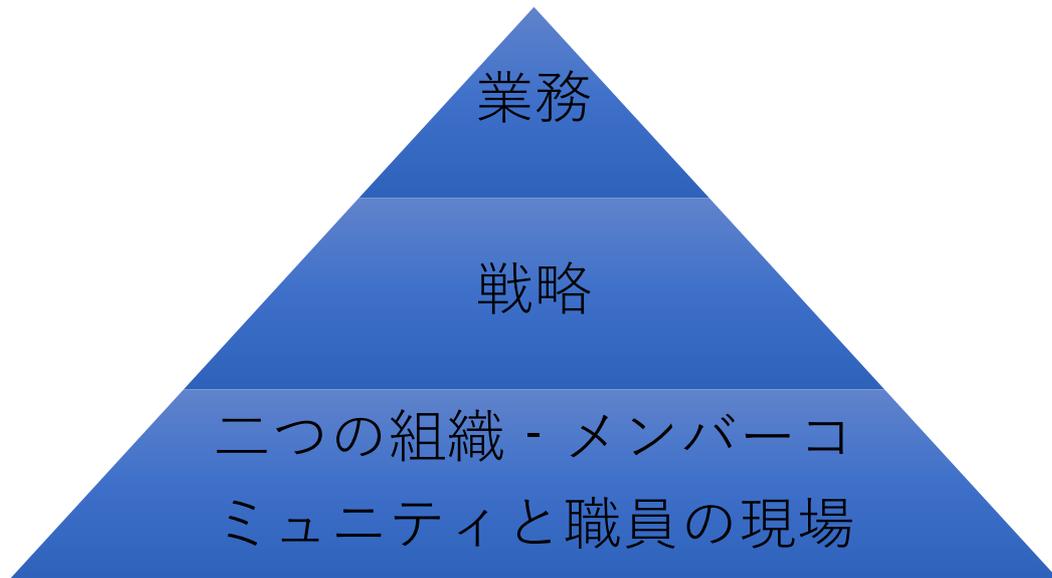
価値共創と共創イノベーションのためのメンバー組織という土壌の重要性



©TSUTOMU HASEGAWA

24

戦略のために組織を耕すと優位になるー
評価が低い組織開発



©TSUTOMU HASEGAWA

25

メンバーコミュニティ活性化戦略ー営業
をストレスから解放する

ロイヤルティが高まる

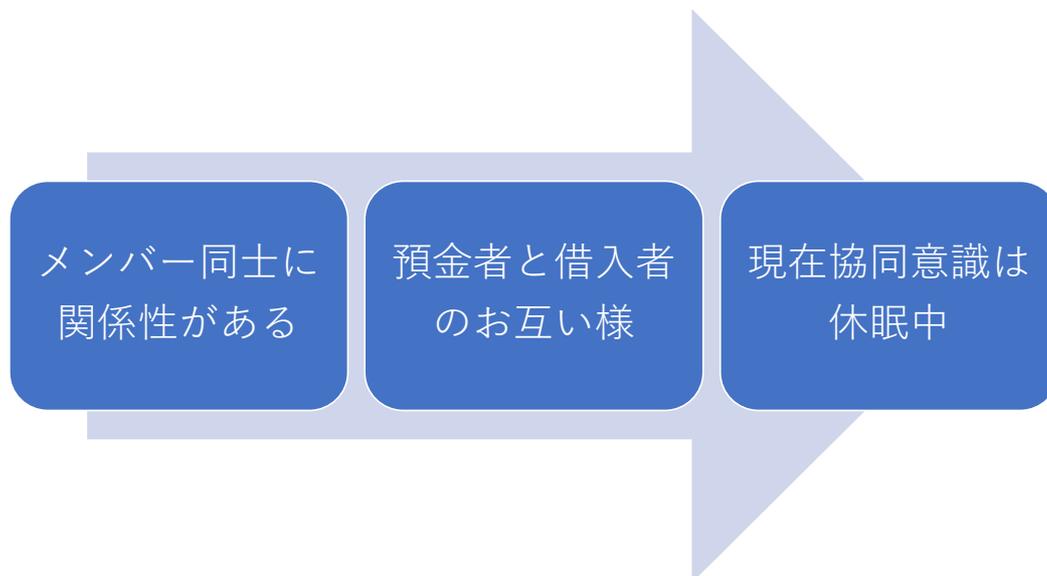
マーケティングリサーチが可能ーニーズの原石が見つかる

メンバーと一緒に
サービス・商品開発

©TSUTOMU HASEGAWA

26

メンバーが協同して作った協同組織金融
は理論的には土壌開発で優位にたつ



©TSUTOMU HASEGAWA

27

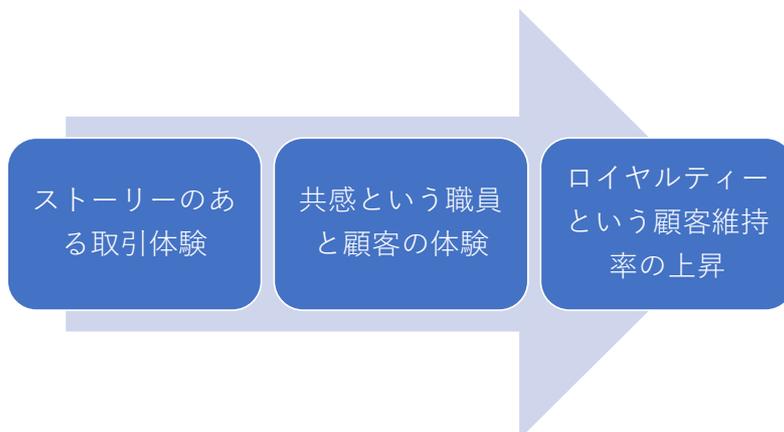
つもり



©TSUTOMU HASEGAWA

28

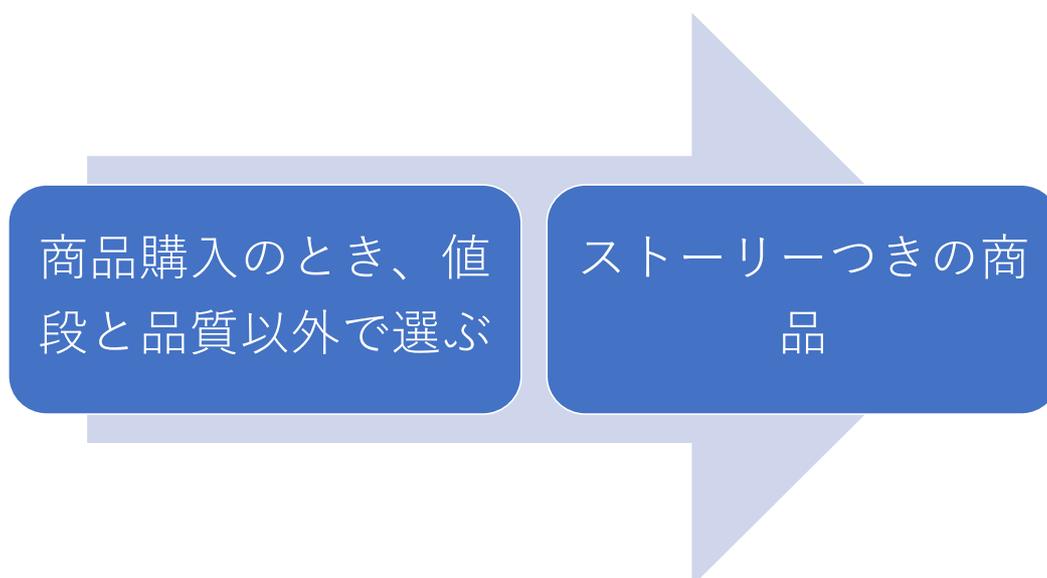
ロイヤルティのための物語—長続きするファン



©TSUTOMU HASEGAWA

29

物語を作る職員



©TSUTOMU HASEGAWA

30

プロセス重視の消費者



©TSUTOMU HASEGAWA

31

世界観とは



©TSUTOMU HASEGAWA

32

異なる現実とは一現象学

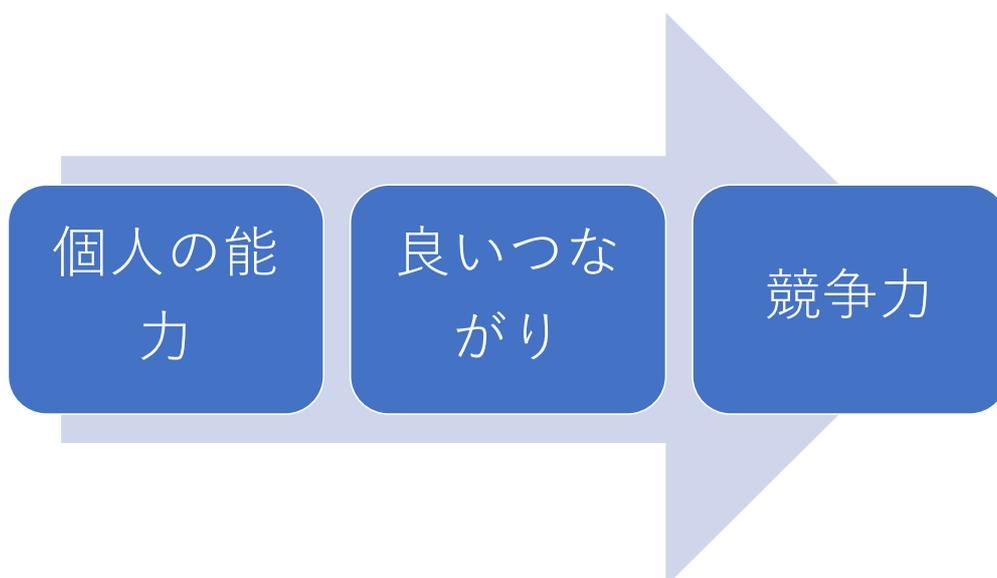
わたしとあなたでは
異なった世界観・文
脈に立っている

相手の文脈にたち、
自分を眺める

©TSUTOMU HASEGAWA

33

一人の能力よりつながり方



©TSUTOMU HASEGAWA

34

良い営業

メンバー・顧客
を単独でみない

ネットワークと
して捉える

©TSUTOMU HASEGAWA

35

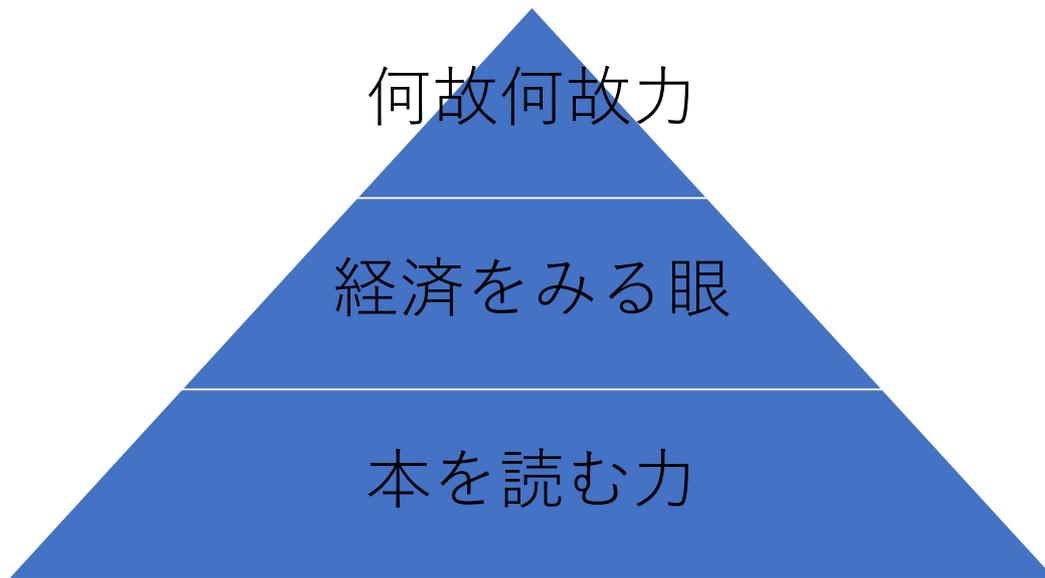
商品売るより組織を耕すー土壤改良



©TSUTOMU HASEGAWA

36

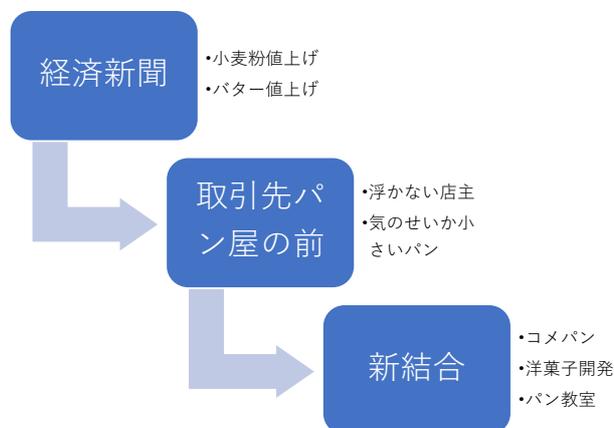
職員の能力



©TSUTOMU HASEGAWA

37

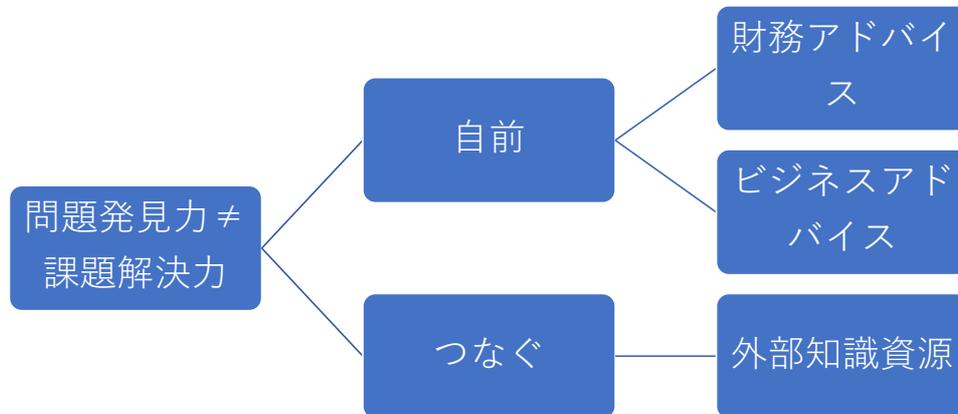
経済基礎力と問う力をもった総合診断医の職員



©TSUTOMU HASEGAWA

38

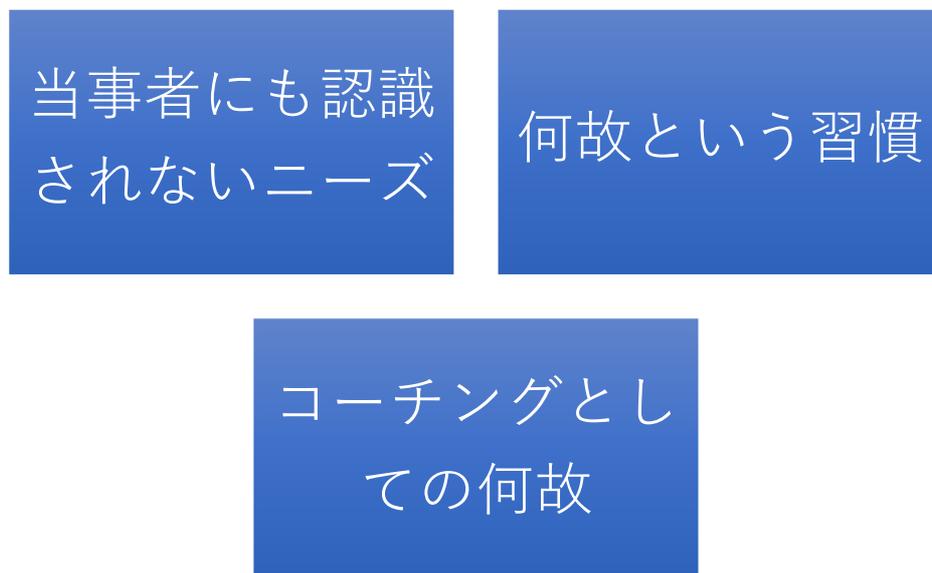
町の総合診療医



©TSUTOMU HASEGAWA

39

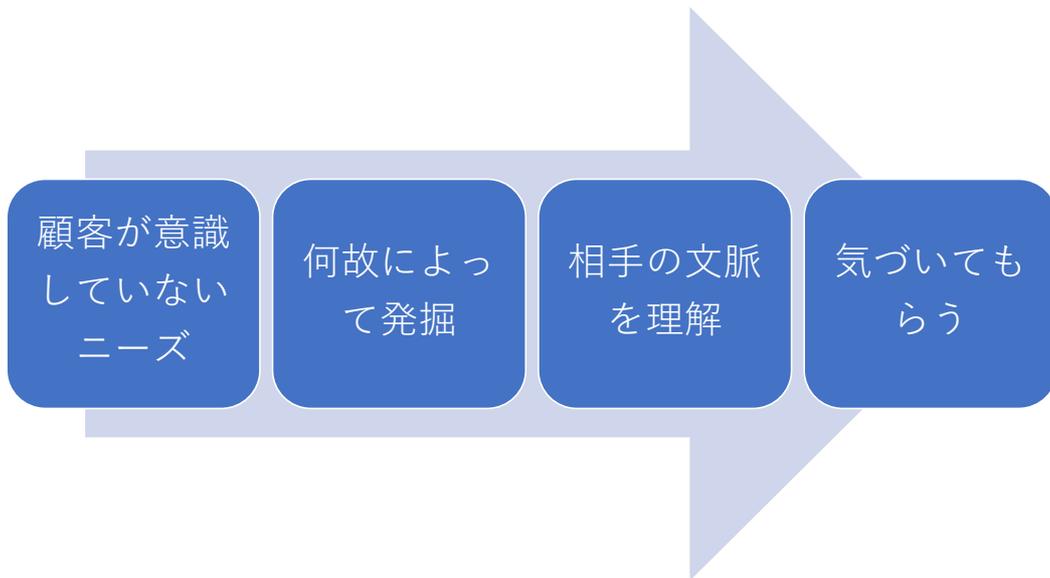
WHYが見つかる隠れたニーズ



©TSUTOMU HASEGAWA

40

見えないニーズと気づき



©TSUTOMU HASEGAWA

41

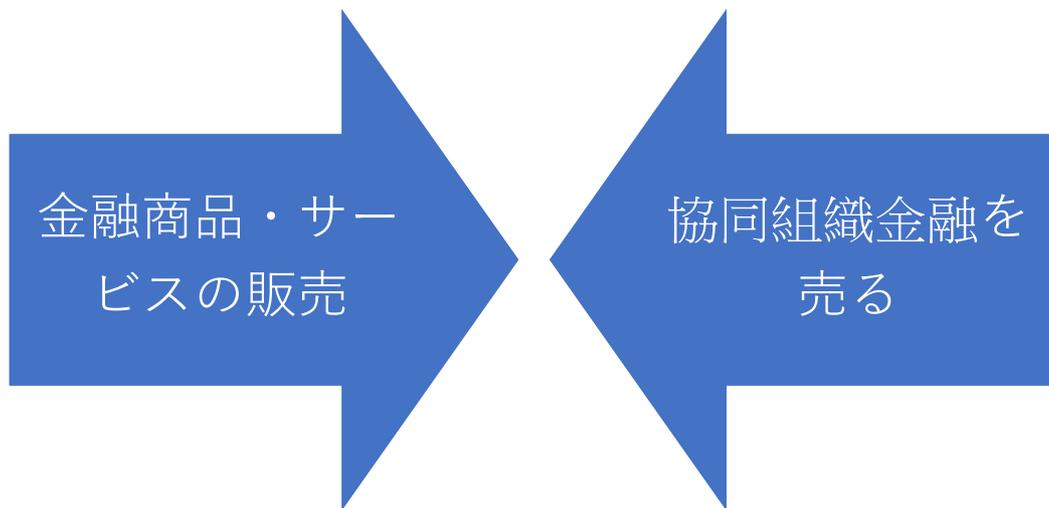
問いのスキルが問われるー引き寄せる



©TSUTOMU HASEGAWA

42

ミッションと二つの売り方ー現場がストレスフリー



©TSUTOMU HASEGAWA

43

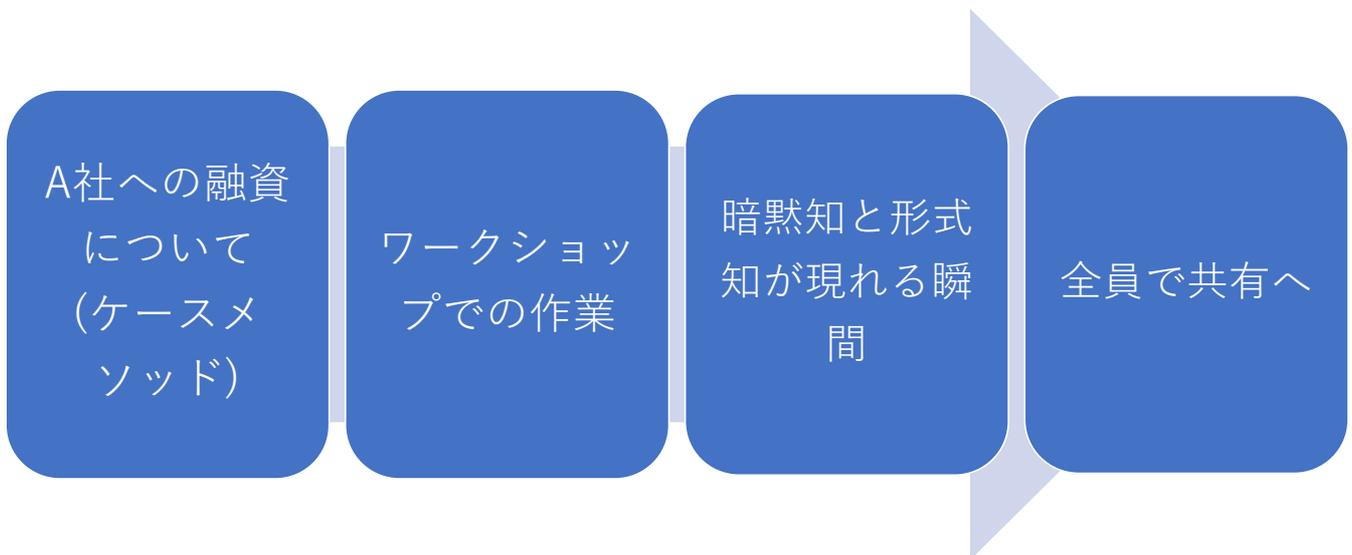
内部組織の改革と職員のナレッジマネジメント能力



©TSUTOMU HASEGAWA

44

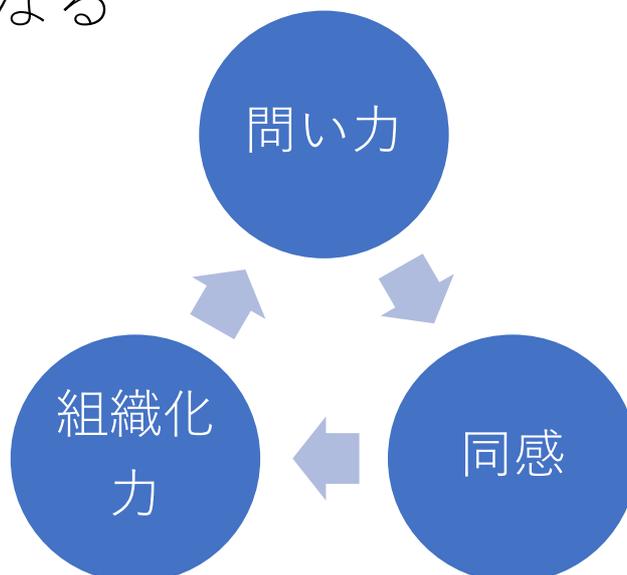
暗黙知が現れる一例



©TSUTOMU HASEGAWA

45

上述したすべてのためのワークショップによる双方向型研修のメリットーグループワークとは全く異なる



©TSUTOMU HASEGAWA

46

ワークショップ型研修のデメリット

時間がかか
る

専門家が少
ない

少人数によ
る非効率

©TSUTOMU HASEGAWA

47

辞めない職員ーバックキャスト思考研修
で自分の未来を考える

10年後の自分

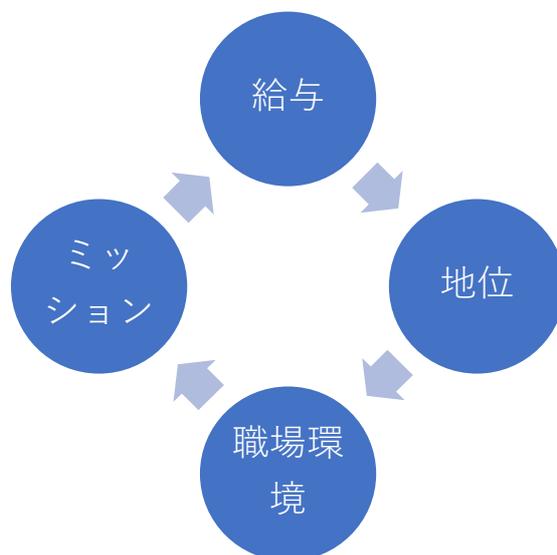
何をすべきか

何をするか

©TSUTOMU HASEGAWA

48

仕事の満足



©TSUTOMU HASEGAWA

49

ミッション研修の困難さと課題

ミッションが腑
に落ちない

ミッションが現
場におちない

©TSUTOMU HASEGAWA

50

現場にお題目のミッションしかない組織—マ
インドセットアプローチによる解決

高い離職率

殺伐とした
職場環境

低い顧客満
足

©TSUTOMU HASEGAWA

51

■実践・事例報告と全体討論■

コロナ禍で見えてきた課題と 協同金融・協同組合としての取り組みの現状

遠州信用金庫	常勤理事	松下	和広	氏
大東京信用組合	地域支援部主査	松井	謙明	氏
九州労働金庫	事業部長	田崎	辰夫	氏
全国農業協同組合中央会	教育部次長	田村	政司	氏

■実践・事例報告（1）■

信用金庫

遠州信用金庫 常勤理事 松下 和広

<プロフィール>

松下 和広（まつした かずひろ）

50歳 蠍座／浜松生まれ 浜松育ち
ジュビロ磐田サポーター／お祭りごと・イベント大好き
好きな食べ物：餃子・ウナギ・さわやかなハンバーグ

◆略歴◆

平成 7年入庫 営業店5店舗で渉外担当
平成23年4月 営業統括部 リテール・広報担当
平成30年7月 営業統括部長
令和 2年4月 生活サポート部長・地域サポート部長
令和 4年6月 常勤理事経営企画部担当
平成26年～ 全信協広報部会メンバー・今期主査

協同金融研究会 第19回シンポジウム

コロナ禍で見えてきた課題と協同金融としての取組みの状況



遠州信用金庫

khik

- 設立 昭和25年3月13日
- 令和4年9月末 現在
預金 4,793億円 融資 2,296億円
- 営業地区
静岡県浜松市・磐田市・袋井市・掛川市
愛知県豊橋市
- 店舗数 25店舗



自己紹介

松下 和広 50歳 蠍座

- ・ 浜松生まれ 浜松育ち
- ・ ジュビロ磐田サポーター
- ・ お祭りごと・イベント大好き
- ・ 好きな食べ物
餃子・ウナギ・さわやかなハンバーガー



- 平成7年入庫 営業店5店舗で渉外担当
- 平成23年4月 営業統括部 リテール・広報担当
- 平成30年7月 営業統括部長
- 令和2年4月 生活サポート部長・地域サポート部長
- 令和4年6月 常勤理事経営企画部担当
- 平成26年～ 全信協広報部会メンバー・今期主査



遠州・浜名湖地域ってどんなところ？ ①



遠州とは、現在の静岡県西部エリアのこと。そこに、まるで手のひらのような形をした湖があります。それが私たち自慢の「浜名湖」です。
この周辺地域は、風光明媚な自然や豊かな産業資源に恵まれ、古くから活気あふれる文化を築き上げてきました。そんな長年培われた伝統とともに、さらに新たな魅力溢れる遠州・浜名湖エリアには、オススメSPOTがいっぱい。



遠州・浜名湖地域ってどんなところ？ ②



【浜松市】
政令指定都市(20都市)
幸福度ランキング1位



【日本一】
市町村道路実延長
太陽光発電導入件数
鈴木姓 (人口の7%)
浴衣取扱量
気温 41.1度C



【日本初】
軽自動車
オートバイ
ピアノ
テレビ
写真フィルム
国産旅客機 等



【ゆかりの人】
豊田 佐吉 (湖西市)
本田 宗一郎 (浜松市)
高柳 健次郎 (浜松市)
山葉 寅楠 (浜松市)
徳川 家康 (浜松市)



金融機関に求められる課題解決支援

地域・顧客

生産年齢人口の減少・少子高齢化

サービス提供の非対面化・デジタル化への対応
サプライチェーンの再構築などへの対応

金融機関

厳しい経営環境

- 預貸金ビジネス等の 採算低下

課題

- 持続可能なビジネスモデル構築
- 地域や顧客が抱える様々な課題への対応

気候変動
対応

デジタル
化

販路開拓

人手・人
材確保

事業承継

創業



2020年新型コロナウイルス感染症蔓延初期の動き

渉外訪問 活動自粛	感染防止 (消毒・パーテーション・間隔)	全店昼休業	職員のローテーション勤務 在宅勤務
ZOOM等によるオンライン会議、研修の実施	全店平日夜間家計及び資金繰り相談会実施(予約制)	休日本部家計及び資金繰り相談窓口設置(予約制)	新型コロナウイルス感染症対策緊急支援資金取扱
生活応援ローン取扱い	ローン返済期間延長・返済額軽減対応	余った農産物の販売支援	飲食店テイクアウトの支援



当金庫の経営上の課題 = 地域の課題

人口減少	高齢化	2025年問題	独居世帯増加
コロナによる売上減少	EV化	後継者不足	インバウンド減少
海外からの労働者減少	顧客面談困難	スマホ普及	キャッシュレス化



コロナ禍 店舗オープン ①



- ### 店舗の特徴
- 駐車スペース倍増
 - カーボンニュートラル店舗
 - ZEBエネルギー
 - 再エネ100%
 - 太陽光発電設置
 - 営業車輛として電気自動車・電動バイク導入
 - 営業担当者はオープンデスク
 - 多目的ホール・ロビーは地域開放



コロナ禍 店舗オープン ②

- ### オープンイベントの一部
- 暮らし応援セミナー・事業応援セミナー
 - 暮らし相談会・FP相談会
 - LINE大抽選会
 - えんちゃんクーポン店10店舗新規加入
 - 四季報『ほっこり』入野特集
 - YouTube入野のSPOT・インフルエンサーを紹介する動画
 - 地元自治会や幼稚園とコラボした展示会
 - 朝市・キッチンカー集合イベント



えんちゃんクーポン店 485店 ライフパートナー制度
 パートナーショップ73店

ライフパートナー制度



うなぎ藤田
 うなぎの店
 2015年11月05日

店舗情報・クーポン アイデアアクト

PRコメント

国産のつなぎを江戸風の再現までじっくり蒸し上げ、40数年の経験と職人の技で「たれ」と一緒に蒸し上げた香り高いつなぎをぜひ。



画像



クーポン情報

お集まりされたお高級クーポン1枚につき全員10%オフ(現金精算のみ)

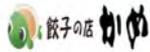


餃子の店 かめ
 餃子の店のかめ
 2015年12月01日

店舗情報・クーポン アイデアアクト

PRコメント

昭和47年創業の餃子専門店。国産の厳選された材料で作る餃子の評判。海産物もやっているので「お肉り餃子」にチャレンジしてみませんか？



画像



クーポン情報

餃子好きのお客様にお菓子のプレゼント



三ヶ日製菓
 みつひ製菓
 2015年12月14日

PRコメント

素材・製法・真心を大切に一つ一つ丁寧に作っております。



画像



クーポン情報

1,000円以上お買い上げの方クーポン1枚につきお1人様にお菓子をプレゼント

はるやま 浜松葵町店
 はるやま 浜松葵町店

053-438-3544

クーポン 地図

お書き込みのひとりに最適なコーディネートをお提案します。

クーポン

お書き込みのひとりに最適なコーディネートをお提案します。

※お書き込みのひとりに最適なコーディネートをお提案します。

使用条件

【クーポン提示】合計額、全品と順次に適用。別途ネット入れ・修正金額表、GMC及び他の企業提携割引との併用不可。パートナーメニューの一部商品・広告の扱いは対象外。

Life Support Coupon

利用時にこの画面を表示してください。

遠州信用金庫の地域密着SNS展開

目的

- 顧客接点の確保
- お役立ち情報配信
 (くらし・事業・地域)
- 営業店職員支援

主な活用媒体



LINE



YouTube
 (えんちゃんねる)



Facebook



Instagram

LINE友だち合計 82,292名 (2023年1月末)

誰でも入れる

友だち数
71,396名



職域従業員向け

友だち数
9,995名



年金受給者向け

友だち数
901名



3つのアカウントとすることで対象層に合った情報を配信可能！
加えて配信コストを抑制

 信用金庫で最多の友だち数(当金庫調べ)

2021年8月～2022年7月(12ヵ月間)

★LINE配信回数 164回 ★延べ配信数 460万回

大抽選会

配信回数 配信数
46回 162万回

生活情報

配信回数 配信数
21回 68万回

地域連携情報

配信回数 配信数
12回 40万回

セミナー情報

配信回数 配信数
68回 133万回

お知らせ

配信回数 配信数
11回 40万回

商品情報

配信回数 配信数
6回 15万回

『えんしん大抽選会』の発信事例

毎週 地域事業者の自慢の逸品や割引券が当たる抽選会を開催



『地域情報』発信事例

地元しんきんならではの「お出かけ」情報を提供



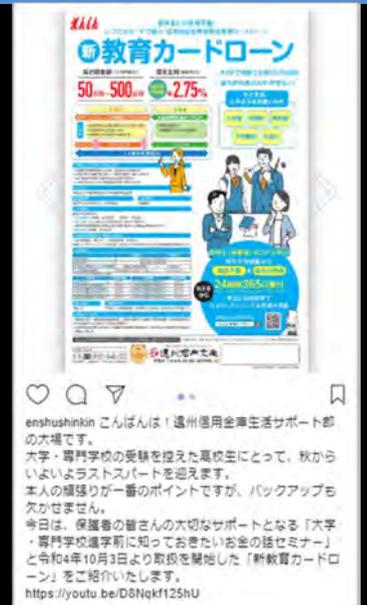
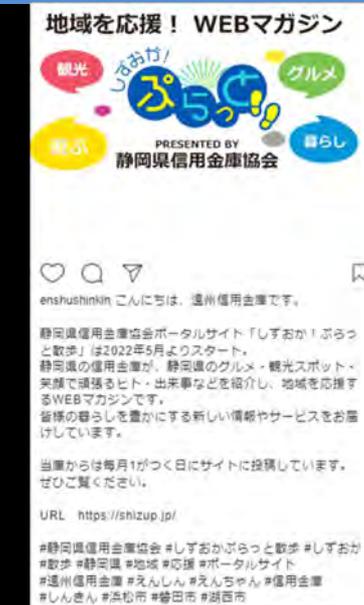
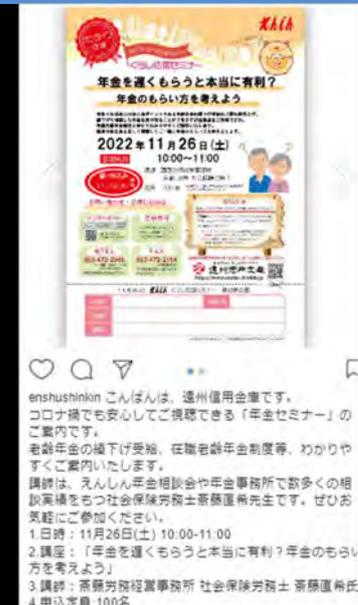
『生活情報』発信事例

「日々の暮らし」をサポートする情報を提供



『セミナー情報』『当金庫からのお知らせ』発信事例

セミナー(リアル・オンライン)は事前告知で多数誘客
 新年挨拶・新商品取扱・ATM利用時間変更等のお知らせも随時配信



YouTube 掲載事例① 93動画 再生回数 136万回

「えんちゃんねる」 地域・暮らし情報・セミナーアーカイブ・商品やサービス案内動画



YouTube 掲載事例② 93動画 再生回数 136万

「えんちゃんねる」 地域・暮らし情報・セミナーアーカイブ・商品やサービス案内動画



2023年度業務計画のキーワード（事業所）

アフターコロ
ナの取組支援

サスティナブ
ル経営支援

伴走型
経営支援

カーボン
ニュートラル

DX

事業承継

M&A

EV化

ビジネスマツ
チング

人材紹介

創業支援

経営者保証



2023年度業務計画のキーワード（個人）

産学官民連携

FP相談会

ライフプランニ
ング

急激な物価上
昇対策

ZEH住宅
(断熱・省エネ・
創エネ)

固定費支出削
減

資産形成
NISA拡大

2025年問題

老後2000万円
問題

ライフサポート
プラザオープン

地域課題解決
寄付定期預金

福利厚生パー
トナー制度



2023年度業務計画のキーワード（地域・事務）

地域資源の
販路拡大

どうする家康

東海道宿場町
御朱印

キャッシュレス
化(ことら開始)

えんちゃんクー
ポン

LINE友だち数
増加

RPA・チャット
GPT・AIOCR

AIによるデータ
分析

稟議書簡素化

サイバー
セキュリティ
対策

マネロン対策

全店タッチ伝票



2023年度業務計画のキーワード（人的資本経営他）

有価証券運用
金利上昇対策

ESG投資等の
情報開示

インボイス制度

電子帳簿保存
法

ロープレ実践
型 研修

リスクリング

能力給

副業制度

健康経営優良
法人認定制度

残業減少

従業員
エンゲージメン
ト

ダイバーシティ



■実践・事例報告（2）■

信用組合

大東京信用組合 地域支援部主査 松井 謙明

<プロフィール>

松井 謙明（まつい のりあき）

◆略歴◆

日本大学商学部卒

北部信用組合（当時）に入組（4店舗の小規模組合）

合併により、大東京信用組合に入組、

現在に至る。

営業職としての経験、本部業務経験を経て、事業者支援業務に従事。

中小企業診断士

AFP・2級ファイナンシャルプランニング技能士

コロナ禍で見えてきた課題と取り組みの現状

2023年3月11日（土）
大東京信用組合 地域支援部
松井 謙明

心・ふれあい
大東京信用組合



本日の内容

- 1.大東京信用組合について（大信の概要）
- 2.都内中小企業・小規模事業者景況調査の概要
- 3.本業支援活動の強化に向けて
- 4.取引先事業者の支援に当たっての課題

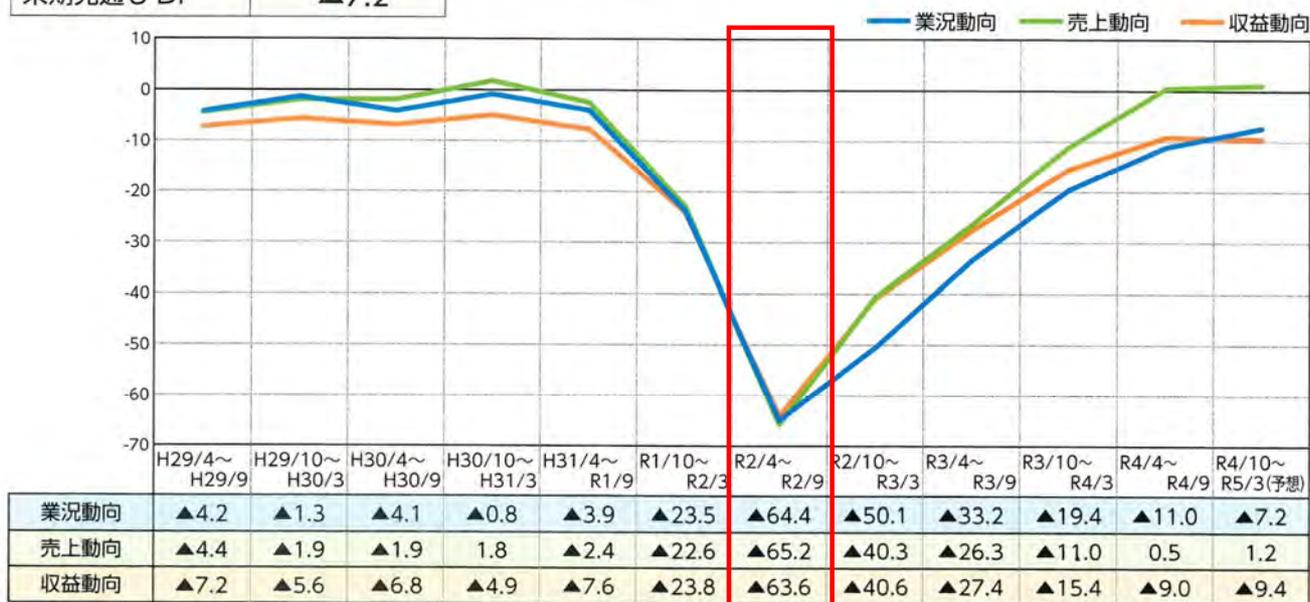
2.都内中小企業・小規模事業者景況調査の概要

今期の全業種の業況DIは▲11.0となっており、前回実績の▲19.4に比べて、マイナス幅は8.4縮小している。

来期見通しでは▲7.2とマイナス幅の縮小となっている。

前期実績 DI	▲19.4
今期実績 DI	▲11.0
来期見通し DI	▲7.2

前期比(今期 - 前期)	8.4
今期比(来期 - 今期)	3.8



4

2.都内中小企業・小規模事業者景況調査の概要

売上

前期実績 DI	▲11.0
今期実績 DI	0.5
来期見通し DI	1.2

前期比(今期 - 前期)	11.5
今期比(来期 - 今期)	0.7

収益

前期実績 DI	▲15.4
今期実績 DI	▲9.0
来期見通し DI	▲9.4

前期比(今期 - 前期)	6.4
今期比(来期 - 今期)	▲0.4

収益増加の要因	構成比(%)
売上数量の増加	75.5
販売単価の上昇	18.5
人件費の低下	0.6
仕入単価の低下	1.1
金利負担の減少	0.0
その他	4.3

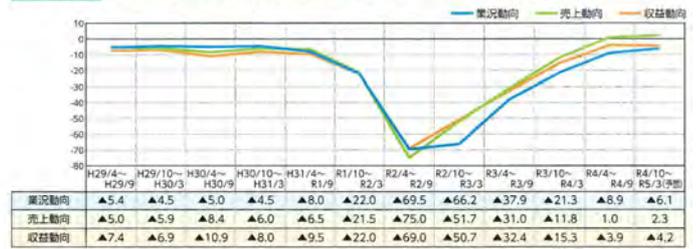
収益減少の要因	構成比(%)
売上数量の減少	53.5
仕入単価の上昇	39.8
販売単価の低下	2.2
人件費の上昇	0.9
金利負担の増加	0.2
その他	3.4

2.都内中小企業・小規模事業者景況調査の概要

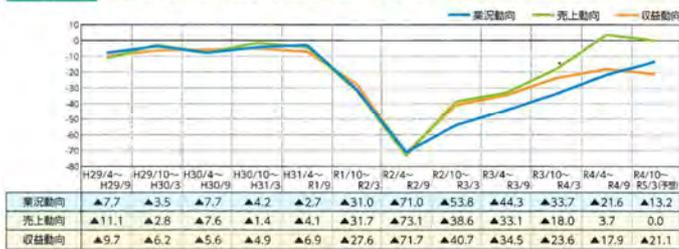
製造業 業況：今期は▲27.7となり、前期の▲33.1より5.4ポイント、マイナス幅の縮小



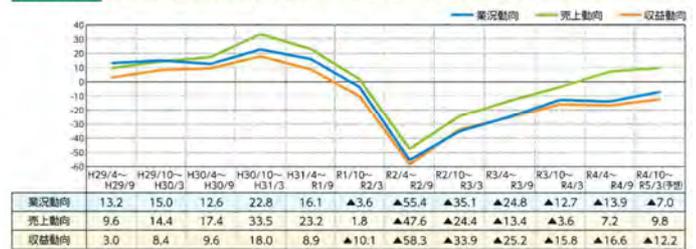
サービス業 業況：今期は▲8.9となり、前期の▲21.3より12.4ポイント、マイナス幅の縮小



卸売業 業況：今期は▲21.6となり、前期の▲33.7より12.1ポイント、マイナス幅の縮小



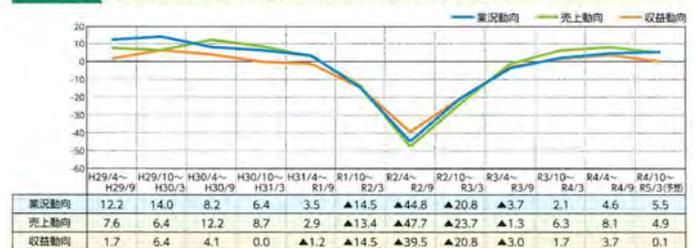
建設業 業況：今期は▲13.9となり、前期の▲12.7より1.2ポイント、マイナス幅の拡大



小売業 業況：今期は▲26.1となり、前期の▲43.0より16.9ポイント、マイナス幅の縮小



不動産業 業況：今期は4.6となり、前期の2.1より2.5ポイント、プラス幅の拡大



6

2.都内中小企業・小規模事業者景況調査の概要

経営上の問題点

内容	件数	割合	前回
売上・受注の停滞・減少	1,107	395	321
競争の激化	830	781	398
販売物件の不足	224	230	180
仕入先からの値上り要請	219	294	219
人手不足	206	260	239
顧客・製品ニーズの変化	200	365	489
材料単価の上昇	127	185	192
人件費以外の経費の増加	85	184	283
店舗の狭小・老朽化	38	56	58
商店街の集客力の低下	31	57	63
人件費の増加	18	70	81
代金回収の悪化	17	12	21
料金・請負単価の上昇難	14	41	86
納入・販売先からの値下り要請	13	45	65
借入難	12	29	53
金利負担の増加	6	16	20
下請けの確保難	5	22	31
在庫過多	2	5	12
販売単価の下落	0	10	24
その他・未回答	59	156	378
合計	3,213	3,213	3,213

認識されている問題点として

- ①売上減少
- ②仕入コスト上昇
- ③競争激化・ニーズの変化

業種別「問題点」上位3項目(カッコ内は前回数字)

業種	1位	2位	3位
製造業	売上・受注の停滞・減少 45.8%(57.4%)	仕入先からの値上り要請 12.8%(7.6%)	競争の激化 10.9%(9.5%)
卸売業	売上・受注の停滞・減少 43.6%(54.4%)	仕入先からの値上り要請 18.4%(7.8%)	競争の激化 16.3%(17.4%)
小売業	売上・受注の停滞・減少 44.8%(56.2%)	競争の激化 18.8%(16.8%)	仕入先からの値上り要請 8.6%(3.5%)
サービス業	売上・受注の停滞・減少 40.9%(45.6%)	競争の激化 24.9%(23.9%)	人手不足 10.1%(10.3%)
建設業	売上・受注の停滞・減少 35.7%(41.3%)	競争の激化 18.2%(16.2%)	人手不足 12.4%(16.2%)
不動産業	競争の激化 40.0%(35.0%)	販売物件の不足 19.9%(22.1%)	売上・受注の停滞・減少 17.4%(22.7%)

7

2.都内中小企業・小規模事業者景況調査の概要

当面の経営施策

当面の経営施策のポイントを大きなものから上位3つ挙げていただきました。

内 容	件 数		
	1番目	2番目	3番目
販路の拡大	1,334	413	376
情報収集力の強化	642	569	466
経費の節減	515	685	409
宣伝・広告の強化	247	493	589
人材の確保	135	169	169
品揃えの充実	87	240	212
売れ筋商品の取扱い	60	195	221
技術力(者)の強化	59	104	116
新しい事業への進出	34	44	78
店舗・設備の改装	24	51	51
新製品・技術の開発	13	42	63
教育訓練の強化	11	40	58
不採算部門(品目)の整理・撤退	7	15	28
工場増設等の設備の増加	6	8	8
労働条件の改善	4	8	24
機械化の推進等による合理化	1	12	13
パート化の推進	0	4	14
その他	34	121	318
合 計	3,213	3,213	3,213

経営上の対応策として

- ①販路拡大
- ②経費節減
- ③情報収集・宣伝の強化

業種別「経営施策のポイント」上位3項目(カッコ内は前回数字)

順位	製造業	卸売業	小売業	サービス業	建設業	不動産業
	1位	販路の拡大 56.8% (56.6%)	販路の拡大 52.6% (55.6%)	販路の拡大 45.9% (44.2%)	販路の拡大 44.2% (49.5%)	販路の拡大 48.4% (51.2%)
2位	経費の節減 14.7% (17.1%)	経費の節減 19.4% (12.9%)	経費の節減 19.9% (20.9%)	経費の節減 15.3% (17.5%)	経費の節減 17.9% (16.9%)	販路の拡大 27.4% (27.3%)
3位	情報収集力の強化 6.8% (5.7%)	情報収集力の強化 7.8% (10.1%)	宣伝・広告の強化 12.0% (10.5%)	情報収集力の強化 12.9% (8.7%)	情報収集力の強化 11.0% (8.6%)	経費の節減 12.8% (12.0%)

8

取引先事業者からの相談・要望事項

内 容	件 数		
	1番目	2番目	3番目
各種補助金・助成金の案内	1248	568	367
販路開拓の提案	446	554	400
経済、社会情勢等の情報提供	370	555	471
経営改善の提案	277	370	287
特に求めるものはない	271	73	236
本業支援に関する外部機関・専門家の紹介	258	136	163
ビジネスマッチングのサポート	182	267	192
人材確保の支援	74	100	157
事業承継(M&A含む)専門家の紹介	63	88	69
各種セミナー等の情報提供	8	79	195
その他	16	423	676
合 計	3,213	3,213	3,213

非・金融分野では、

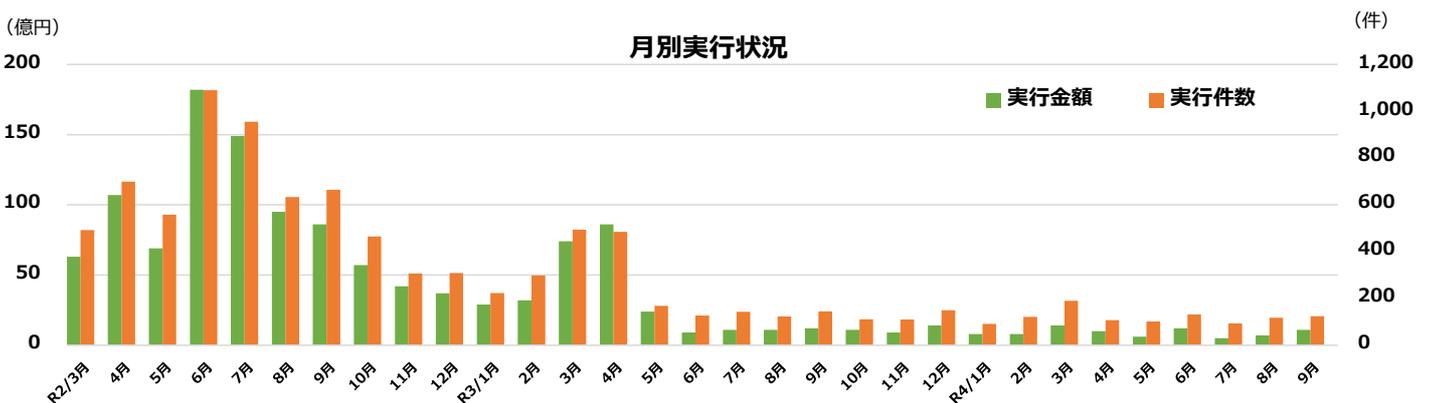
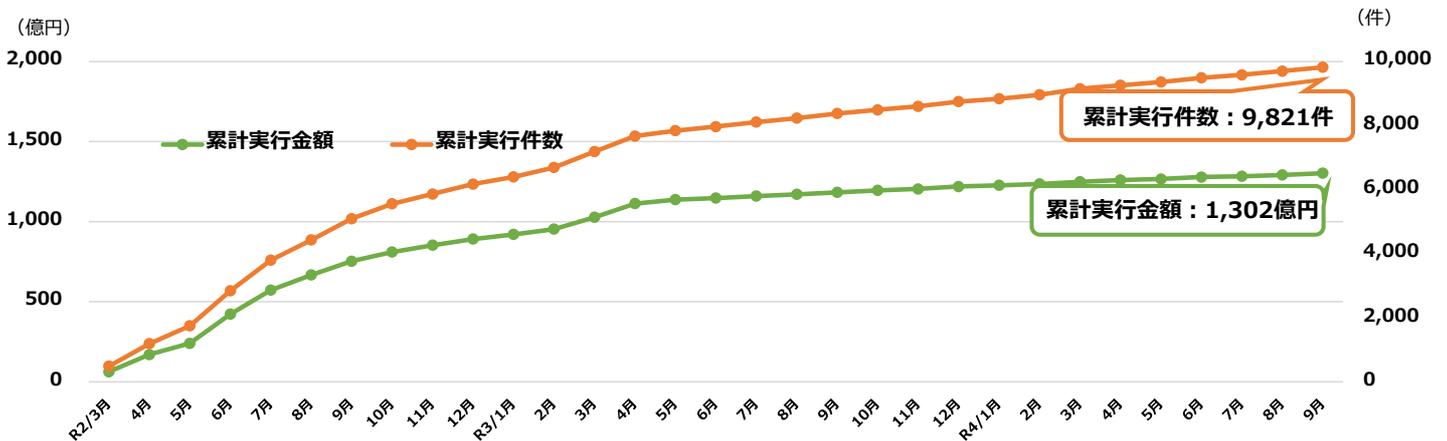
- ①補助金申請支援、②販路拡大の支援、③専門家のサポートの要望が多い

金融分野では、①追加融資、条件変更の相談・申し出が増加

- ②メイン行に断られた融資や事業再構築補助金等の相談を、当組合に来る事業者が増えている。

9

資金繰り支援ついて～感染症関連融資の取組み実績～



10

3.本業支援活動の強化に向けて

(1) 新型コロナウイルス感染症に対する支援態勢

第1ステージ

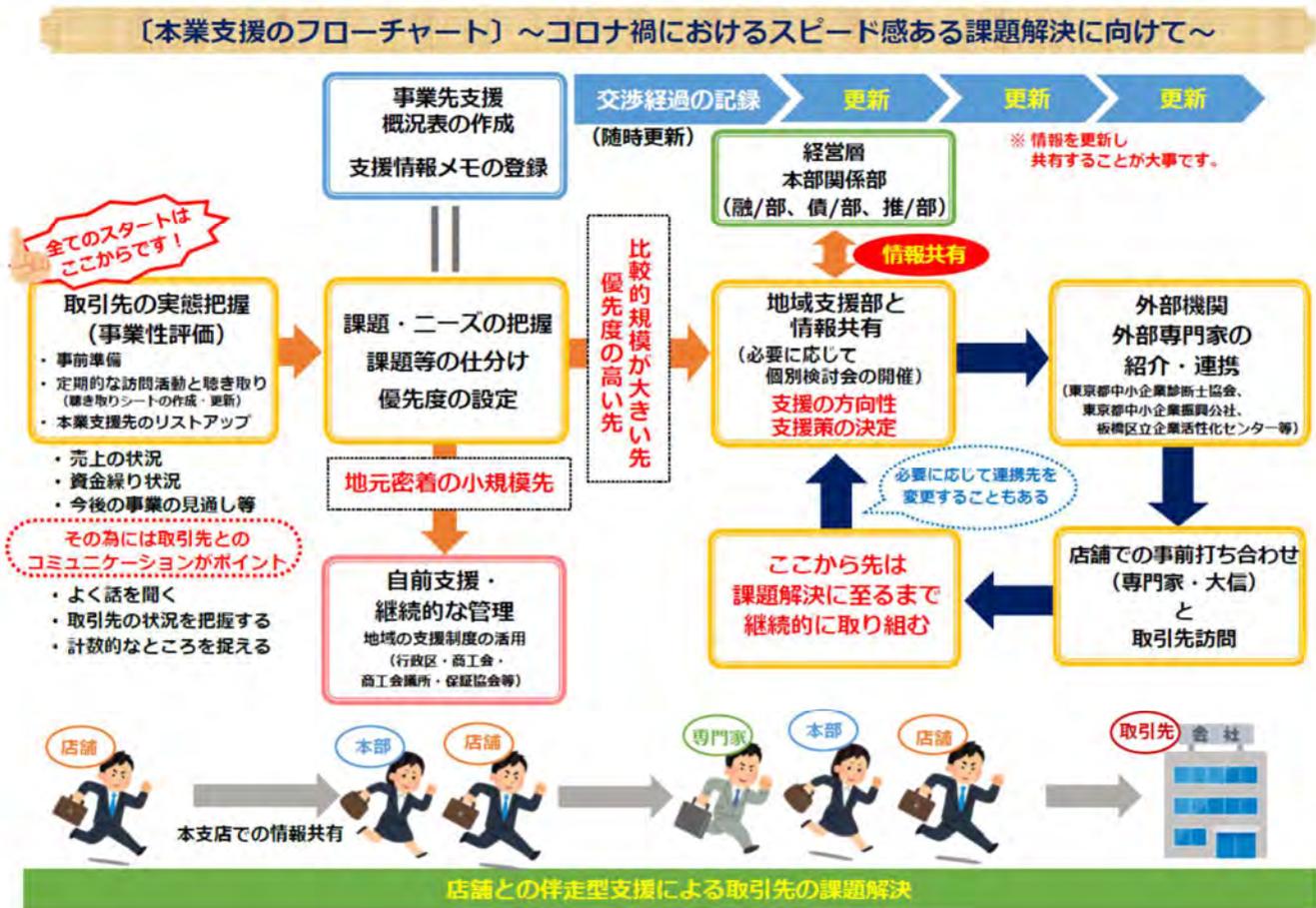
- 資金繰り支援
- 借入金一本化による返済負担軽減
- 条件変更（利払・元金減額・金利引下等）

第2ステージ

- プロジェクトチームを組成
- 本業支援先選定及び追加選定（当初60先、現在約1000先）
- 本業支援基本方針の策定及び全店説明会による周知
- 各種本業支援の本格的実践の開始
- 4年度事業計画のテーマを『**コロナ禍を組合員（お客さま）と共に生き、共に乗り越える**』とし、最重要課題については、過去2年間に亘って取り組んできた「本業支援を更にバージョンアップして取り組むこと」とした

- ・本部主導で主要先に専門機関・専門家を招致、その指導の元に経営の総合的改善支援を行う
- ・営業主導で地元支援機関（自治体・商工会議所・保証協会支店等）と連携する支援開始
- ・補助金獲得の支援（事業再構築補助金 等）
- ・企業紹介パンフレット発行(助け合いプロジェクト)・職員による共同購買の実施
- ・オンライン研修で職員の支援能力の向上を図る

参考：店舗との伴走型支援フローチャート



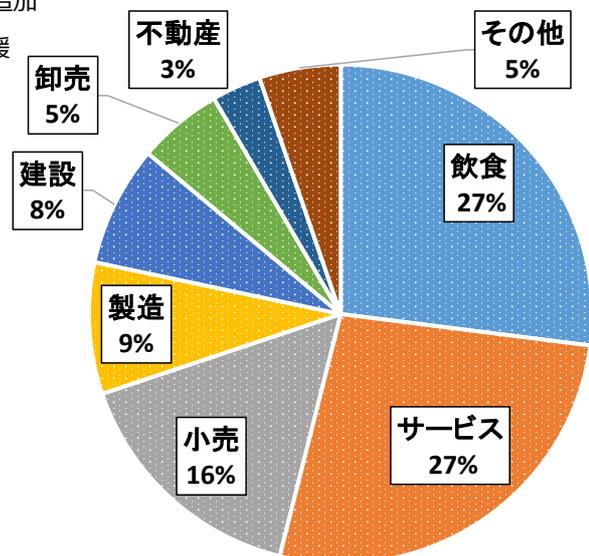
12

3.本業支援活動の強化に向けて

「本業支援先」選定経緯と支援先の内訳

- ・2020年6-7月 主要先一斉現状把握ヒアリング
- ・2020年 7月 ヒアリング結果に基づき60先を選定
- ・2020年 10月 本業支援基本方針にて更なる追加を行う旨を周知
- ・2020年 11月～ 取引先の苦境の度合いに応じ順次支援先を追加
- ・2022年 3月 支援先の業況や支援の進捗状況に応じた支援を行うため支援先の見直しを行う
- ・2022年4月末日時点での本業支援先は**822先**
- ・2023年1月末日時点での本業支援先は**1056先**

7割が、
➡ 「販路の拡大」を
当面の経営施策に
掲げている



3.本業支援活動の強化に向けて

外部専門機関・外部専門家との連携（令和5年1月末現在） 累計456先

A：本部主導で3機関を積極的活用

① 東京都中小企業診断士協会 対象先：48先

令和2年9月都信協提携の当協会の活用をスタート。令和3年4月からは当組合が派遣費用を負担し、原則4回まで無料で専門家（中小企業診断士）の派遣を行う独自の契約により多くのお取引先をサポートしています。

② 東京都中小企業振興公社 対象先：60先

都の制度を活用し無料の専門家派遣から、広域のビジネスマッチングがあり、多くのお取引先をサポートしています。

③ 板橋区立企業活性化センター 対象先：12先

当センターは中嶋センター長（全国よろずの指導も行っている）を中心に「板橋モデル」として事業支援で多大な実績を上げています。今回当組合の支援活動に共感いただき板橋区外も含めたサポートに取り組んでいます。

B：事業承継促進事業による専門家派遣活用 対象先：115先

東京都の事業で㈱パソナが受託している「地域金融機関による事業承継促進事業」は、8回まで無料で派遣を受けられる仕組みでこの制度を積極的に活用しています。

C：営業店主導の専門家派遣・経営相談の制度を活用 対象先：221先

- ① 多くの地元に密着した事業者の皆さまに対して、営業店主導で支援する手段として中小企業の振興のための経営相談機能を拡充している地公体・商工会等と連携を図っています。

（内訳：地公体等派遣制度 23先、多摩・島しょ経営支援拠点 8先、民間コンサルタント 12先、よろず支援拠点7先）

- ② 保証協会の専門家派遣（保証協会各支店）、商工会議所（各拠点）も営業店主導で積極的に活用しています。

（内訳：保証協会専門家派遣 140先、商工会議所21先、その他10先）

3.本業支援活動の強化に向けて

外部専門家・専門機関との連携事例

お客さまが抱える悩みや課題に合わせ、外部専門家・専門機関と連携しながら、解決に向けた伴走型支援を展開しています。

地方公共団体・商工会等

<業務用機器・販促品の開発・製造を営む取引先>

大手企業と共に商品の共同開発及び製造を行っていたが、コロナ禍で殆どの受注が中止、延期となり業績悪化。経営改善に向け東京商工会議所の中小企業活力向上事業を活用し外部専門家派遣による経営改善に取り組んでいる。今後は特定の大企業依存体制から脱却し、中小企業を含めた多数の企業との取引で事業の安定化を図るべく外部専門家と共に販路開拓に取り組んでいる。

<割烹料理店を営む取引先>

業歴36年を有する割烹料理店。企業の接待によく利用され繁盛していたが、時代の流れから接待は減少傾向で、更にはコロナ禍により利用客が激減。経営改善と新たな販路拡大のため、東京都中小企業振興公社の制度を提案。財務面は顧問税理士に一任。助成金を活用し、一般向けや贈答用として、オリジナルドレッシングの販路開拓に取り組んだ結果、売上増加に繋がった。

<フレンチレストランを営む取引先>

フレンチレストランを営んでいたが、コロナ禍や円安、材料費高騰の影響から集客の減少、利益率の低下により業績悪化。価格の見直しや販路拡大の為、商工会議所の活用を提案。商工会議所の専門家より原価設定・利幅、卸売価格の見直しのアドバイスを受け、経営改善に取り組んでいる。また、信用組合業界が主催するオンライン商談会にも参加し販路拡大に向け取り組んでいる。

事業承継促進事業

<サウナ・貸スタジオ業を営む取引先>

業歴90年以上の実績ある企業で、3年前にサウナ室の老朽化に伴い改装リニューアルするも、代表者から事業を御子息へ承継する相談を受ける。事業承継促進事業の外部専門家派遣を提案。専門家との面談も順調に進み、来年初めに事業承継を実施する方向となった。事業承継の進め方に悩まれていたことから、課題解決に向け伴走支援することが出来た。

<美容室を営む取引先>

業歴70年以上の歴史を誇る企業で、事業承継が課題となっていた。その様な中、新事業として自社ブランド製品の開発を行うことを決断。事業承継については事業承継促進事業を活用し、専門家の指導を受けながら親族承継を進めている。新事業については東京都のビジネスチャンス・ナビを活用し、製品開発を支援する企業とマッチングし、自社単独では困難な新製品開発に着手した。

事業再構築補助金

<ヨガ教室を営む取引先>

ヨガスタジオを2店舗経営する企業で、コロナ禍により生徒数が大幅に減少し、厳しい状況が続いた。そんな中、アフターコロナを見据えた取り組みとしてオンラインのヨガ講座を考案。業態転換になることから事業再構築補助金の活用を提案し、採択となる。オンラインによる新たなヨガ講座を開設したことで、売上拡大に繋がった。

<外国人向け料理教室を営む取引先>

外国人観光客の増加を機に、インバウンド向け料理教室を営んでいたが、コロナ禍により利用が激減したため、事業再構築補助金の活用・申請に向け外部専門家を紹介。近隣にてアクセスのよい古民家物件の購入をきっかけに、補助金を活用して古民家カフェに業種転換する内容で採択となった。新たな開業により、客層が広がったことで売上拡大に繋がった。

3.本業支援活動の強化に向けて

BtoCマッチング 掲載約1000社

組合内で飲食店を中心に事業者を紹介、宣伝のお手伝いを担うことで売上増加を狙う。身近なところに多くの組合員がいる気付きを与え組合員の一体感を醸成する。

だいしん「地域応援!助け合いプロジェクト」

行って買って使って応援し隊

多摩ブロック地域版!

お店ごとに上記のマークをご確認ください。

お取寄せ 店内飲食 持ち帰り 宅配

New! うなぎ高瀬 (石川支店)
うなぎ 松

当店はお客様に厳選した鰻で「安心・安全・美味し」いをお届けしております。丁寧な骨抜きをはじめ、蒸す、焼くこだわり、とろけるような口当たりです。

TEL: 八王子支店小笠原1112-4
0120-46-7762
https://hokage.sakaki.jp

New! ひのペイク (日野支店)
まるやかドライカレー

カレー粉から店内で調合した辛い食べやすいドライカレーです。焼き菓子和スイーツはテイクアウトできます。食事は曜日ごとにかわるメニューで毎日の楽しみです。

TEL: 日野支店日野2-113-2 メゾン日野102
042-842-3990
https://hino.sakaki.com/

料亭 なか安 八王子 (八王子営業部)
季節の会席コース

八王子で昭和初期創業。主客完全個室。旬を大切にした伝統の会席料理。その他、すきやき、しゃぶしゃぶ料理など様々な料理をご用意できます。

TEL: 八王子支店1-36-6
042-623-2222
https://www.nakayan.jp/

料亭 坂福 (八王子営業部)
個室で食す110年の伝統の味「すき焼き」

夜は伝統の「すき焼き」、昼は八王子お店大賞受賞のランチメニュー「サーロインステーキ」を是非ご賞味ください。

TEL: 八王子支店日野10-10
042-842-0545
https://www.sakafuki.jp/

打越 浜寿し (八王子営業部)
古都(上ちらし寿司) [3,200円(税別)]

酒の肴から食事までをこの一品で! 新鮮な魚介類をふんだんに使ったちらし寿司。創業50年、老舗の味。この価格、高いと思うか安いか、高いか安いかはあなた次第!

TEL: 八王子支店1-52-14
042-654-2200
http://www.humachan.sakaki.ne.jp/

田村酒造場 (福生支店)
嘉米 特別純米 東京和種 [720ml] 6,280円(税別)

東京の蔵元だけに許される「MADE IN TOKYO」を冠した、蒸米火入の特別純米。しゅっかつした味わいで食中酒に最適です。お取り寄せはHPから。

TEL: 福生支店226
042-551-0003
http://www.setsui-kasen.com/

ご利用の際は「大信」パンフレットを見てと一言お声掛けください。



各事業者への連絡の際は「大信」パンフレットを参考に、と一言お声掛けください。

店舗
店内飲食
テイクアウト
お取寄せ

大越 かつや
ドス ガトス
若林ワイシャツ店
Pearls White

大東 吉野家
MARIS LAUREN
ジョリーパッド
マザーパレス

だいしん「地域応援!助け合いプロジェクト」

行って買って使って応援し隊

多摩ブロック地域版!

お店ごとに上記のマークをご確認ください。

お取寄せ 店内飲食 持ち帰り 宅配

大東 吉野家

大越 かつや
ドス ガトス
若林ワイシャツ店
Pearls White

大越 かつや
ドス ガトス
若林ワイシャツ店
Pearls White

大越 かつや
ドス ガトス
若林ワイシャツ店
Pearls White

4.取引先事業者の支援に当たっての課題

- 業況回復が遅れている先で現預金・資産もなく資金支援が行き詰った先の経営破たんが心配。
- 金融支援については、保証付に頼らないプロパー融資での対応が必要。
R5.1月末現在
事業性評価に基づくプロパー融資(お客様応援ファンド25件/554百万)
- 後継者不在で、赤字体質の先の事業承継が課題
事業者へ承継の気づきを与え切れていない
- 外部機関・専門家の活用の際し、進捗状況の管理や終了後のフォローが課題。

労働金庫

九州労働金庫 事業部長 田崎 辰夫

<プロフィール>

田崎 辰夫（たさき たつお）

◆略歴◆

1986年4月1日	大分県労働金庫 入庫
※2001年10月1日	九州労働金庫（7県労働金庫合併）
2007年4月1日	総合企画部 経営企画課 副課長
2009年8月1日	総合企画部 経営企画課 課長
2013年4月1日	大分県本部 業務推進課 課長
2017年4月1日	総合企画部 福祉金融推進室（開設）室長
2021年4月1日	事業部 部長

福祉金融機関の存在意義

九州労働金庫 事業部
部長 田崎 辰夫

2001年10月 九州ろうきん誕生

(福岡・佐賀・長崎・熊本・大分・宮崎・鹿児島のろうきんが合併)

- ・私は1986年4月に大分県労働金庫へ入庫、15年が経過。
- ・ろうきんは、労働者(労働組合)が作った金融機関である。
- ・労働者(はたらく人)を支援し労働者福祉運動を推進することが私たちの仕事であり、それがはたらく人を幸せにする。
- ・ただ、労働者福祉(ろうきん)運動を推進する中で、「このままで良いのだろうか」という疑問が私のどこかにあった。

2007年4月に統括本部(福岡)へ異動

- ・職場の先輩からグラミン銀行(バングラデシュ)ムハマド・ユヌス氏の話聞いた。
- ・福岡でNPOバンクが起ち上がる話を聞き、何度か進捗報告会へ参加した。
- ・以前より感じていた疑問の一部が形となった。
 ~~~ソーシャル・ビジネス~~~
- ・「これは何かの新しい展開ができるかも？」と

## 労働者福祉運動を社会福祉運動へ

| これまで           | 企業 |                                 | これから                                                           |
|----------------|----|---------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| 営利を追及          | ~  | CSR(社会貢献活動)                     | ~<br>左記の取り組み+SDGs等                                             |
| 労働者福祉運動(会員組合員) |    |                                 |                                                                |
| 賃金アップ          | ~  | 賃金アップ<br>雇用を守る<br>企業の福利厚生充実     | ~<br>左記の取り組み+労働者の地域活動<br>(家庭・医療・介護・子育て・環境)                     |
| 労金運動(ろうきん)     |    |                                 |                                                                |
| 可処分所得向上        | ~  | 企業の福利厚生関連に<br>ついて提案<br>多重債務問題対策 | ~<br>左記の取り組み+社会福祉法人・NPO<br>等社会問題の解決に取り組む団体(地域の活動も含む)を支援するSDGs等 |

2013年4月 大分県本部へ異動(福岡⇒ 大分)

◆労働金庫法施行令(昭和57年政令第46号)第3条第8号の規定に基づき、金融庁長官及び厚生労働大臣が定めるものを次のように定める。

(5) 社会福祉法(昭和26年法律第45号)第22条に規定する社会福祉法人その他住民の福祉の増進を図ることを目的とする法人

(6) 特定非営利活動促進法(平成10年法律第7号)第2条第2項に規定する特定非営利活動法人

## NPO法人おおいた子ども支援ネットとの出会い

### ビジョン

・全ての子どもが、ふれあいのある、実体として人とのつながりをもちながら、自らの幸福を願い、自らの将来に夢や希望を抱けることに寄与することを目的とする。

### 活動内容

・子ども「シェルター」、「自立援助ホーム」、「一時保護」、軽度の発達しょうがい等をかかえながらの生活をする「放課後等デイサービス」等を行う。

## 事務局長の子どもに対する気持ちが熱い

- ・おおいた子ども支援ネットから、2014年10月に自立援助ホーム・子どもシェルターの改装資金500万円の融資相談があった。
- ・当時、当金庫では開業資金（NPO法人申請中）についての取り扱いは前例がなかった。

これまではほとんどの職員が  
・無理・前例がない・規程にない  
・リスクが多い・査定が難しい

行く手を阻む大きな壁を超える

・やってみろ・いいんじゃないか

## おおいた子ども支援ネットへの具体的な支援内容

- ・事業内容の社会的価値が共感を呼び、自立援助ホーム子どもシェルターの改装資金の融資を決定。
- ・大きな壁を乗り越えた安堵感とともに自信が・・・しかし・・・
- ・その後、当法人へは職員による古本の寄贈等を行う。2018年には「児童発達支援センターかおるおか」建設の融資相談を受け、土地購入および建設資金の融資を実行。

## 児童発達支援センターかおるおか



## 2017年度事業計画

- ・2017年4月、総合企画部に新たに「福祉金融推進室(職員2名)を」を設置。
- ・各地域の非営利・協同セクターを支える中間支援組織を訪問するなど、地域の非営利・協同セクターの資金ニーズを把握し、「NPO事業サポートローン」を推進する。
- ・将来の新しいビジネスモデルを考える。  
現在は、事業部 福祉金融推進課(職員4名)

## NPO法人抱樸との出会い

奥田理事長



2018年6月21日

- ・抱樸から運営資金(融資)について相談があった。
- ・定例会議の中で、奥田理事長が「九州ろうきんへ相談したら」と言ったことからすべてが始まり、抱樸と九州ろうきんの物語が始まった。
- ・このことが、後に新しいビジネスモデルを展開するための「きっかけ」となった。

2018年12月7日

- ・抱樸へ3,000万円の運営資金を融資した。

2019年4月初旬

- ・抱樸から、1億円の寄付を集め社会福祉法人を設立し、新たな事業を計画をしているので相談したいとの連絡があった。
- ・私が考えるセカンドオピニオン(メインバンク・サブバンク)の話を伝えた。

- ・2019年度は福祉金融推進室も設立3年目となり、新たな展開を試みるため多くの情報を集めて回った。
- ・2019年7月11日に持続可能な地域金融フォーラム in九州(主催:JPBV価値を大切にする金融実践者の会)へ参加した。
- ・JPBVの情報や活動は、九州ろうきんの将来に必要な不可欠であると判断した。
- ・2020年10月、九州ろうきんはJPBVへ加入した。

2019年12月27日

- ・工藤会本部跡地の土地購入について相談があった。

2020年1月10日

- ・ホームレス支援の炊き出しや夜回りに参加した。

場所:勝山公園・小倉駅他  
(PM8:00~AM12:00)



2020年4月28日

・夕方、抱樸の奥田理事長が、九州ろうきんから融資を受けて、1億2,500万円で工藤会跡地を購入したと記者発表を行った。

・多くの報道機関は、抱樸は金融機関から融資を受けて工藤会跡地を購入したと報道したが、一部TV報道では、福祉金融機関から購入したと・・・。

## 記者発表の資料から抜粋

新しい地域を創る希望のまちプロジェクト  
ご支援のお願い

工藤会本部跡地を子ども若者を含む  
全世代を対象とした地域共存社会の  
拠点として再生させるプロジェクト

北九州市⇒「怖い町」というイメージから  
「希望のまち」へ

2020年12月11日

・抱樸へお伺いし、休眠預金(パブリックリソース財団)を活用した支援付き住宅事業について、マンション一棟購入の融資相談があり、2021年の7月に融資を実行した。



現在、NPO法人抱樸は、「社会福祉法人の設立」、および「希望のまちプロジェクト」へ向けて走り出しています。



■実践・事例報告（４）■

## 農業協同組合

全国農業協同組合中央会 教育部次長 田村 政司

### <プロフィール>

田村 政司（たむら まさし）

#### ◆略歴◆

昭和42年8月9日生  
平成 3年3月 中央大学法学部卒業  
4月 全国農業協同組合中央会入会  
平成18年 教育企画課長  
平成23年 担い手農地対策課長  
平成27年 総合対策課長  
平成30年 教育企画課長  
令和 4年 教育部次長

耕そう、大地と地域の未来。

# JAスマホ教室の ステップアップについて



令和 5 年 3 月  
JA 全 中  
教育部次長 田村 政 司



J A 全中「農林中央金庫  
は携帯電話会社と連携し  
て、全国の J A が主催する  
組合員向けスマートフォン  
教室の支援を始める。スマ  
ホが高齢者にとって生活  
インテグの一部となってき  
ている中、教室を開催する  
意義を全中教育企画課の田  
村政司課長に解説してもら  
う。

スマホは日常の生活、友  
人との交流、趣味、さらに  
仕事でも欠かせないツール  
として定着しています。今  
後、5G、7Gなどの通信速度  
がさらに上がり、いつでも  
どこでも大容量の情報が一  
時にやりとりされる世界へ  
と進化していくでしょう。  
一方で、ホウが画面  
面をタッチするといふこれ  
までの携帯電話（ガラケ  
ー）と異なる操作性や、ま  
まさまざまなアプリを使う  
必要が設定なく、初めての

## ワクチン予約、孫とテレビ電話…高齢者の生活便利に



人が誰にも教えてもらうこ  
となく使いこなすには、ハ  
ードルが高いツールでもあ  
ります。  
新型コロナウイルスのワ  
クチン接種予約では、スマ  
ホやパソコンが使えない高  
齢者が電話で予約しようと  
したところ回線がパンクす  
るなど、命に関わるインフ  
ラとして高齢者のスマホス  
キルの修得が大きな社会問  
題となったことは、記憶に  
新しいところです。

正組合員の過半が70歳以  
上である J A において、高  
齢の組合員の暮らしをサ  
ポートし、利便性を高めるた  
めに、 J A グループとして  
「 J A スマホ教室」の全国  
普及に取り組み、いくつ  
か喫緊の課題と認識し、29  
回 J A 全国大会組織協議会  
で提起しました。  
都会で暮らすお孫さんの  
顔を LINE 電話で見なが  
ら会話できたら、どんなに  
うれしいことでしょうか。  
振り込みや残高の確認が J  
A パンクアプリで確認でき  
たら無難に車まで店まで  
行かずに済みますし、生  
活用品を全国の J A サイト  
から注文して J A カードで  
決済できるようなれば、  
どんなに便利でしょうか。  
20年前であれば移動器で  
あったような話が、今の若  
い世代では当たり前になっ  
ています。近くにお子さん  
やお孫さんがいて、使用方  
を親切に教えてもらえれば  
それに越したことはありません  
が、なかなかありません  
か、ないのが実情です。ま  
さに「 J A スマホ教室」の今  
日の意義があると思いま  
す。

## JAスマホ教室のススメ

JAにはさまざまな組合員組織があります。組織活動を支えてきた正組合員の高齢化に新型コロナウイルス禍という要因が加わり、その活動が停滞しており、アフターコロナを見据えて活性化に向けた準備を進めていくことが必要です。スマートフォンは、さまざまな情報を検索したり、生活用品を注文したりする機能と共に、家族や仲間同士のコミュニケーションツールとして力を発揮します。LINEで友人同士が会話し、日程調整や急な場所の変更などに柔軟に活用できます。LINEの既読機能は「即レス問題」などはありませんが、今となっては欠かせないものではないのです。かつては直売所の欠品連絡用にJAとして専用システムを準備し、パソコンを

## LINEやフリマアプリ活用 組織活動を活性化



設置するなど大掛かりな取り組みが必要でした。今では営農指導員が手分けして出荷会員を巡回し、LINEをインストールしてグループをインストールしてグループに会員間で出荷情報をやりとりできるようなりしました。さまざまなアプリが日々開発されている今日ですが、特に注目されるのが、JA女性部活動の活性化に役立つアプリです。女性部の多様な活動の中で、エプロンやマスクなど手芸品を直売所で売ったり、福祉施設に寄付したりといった活動が多く見られます。フリマアプリでは、中古品と併せて手作りグッズが多く販売され、アイデアと豆知識いかに思われ高値で取引されます。例えば、小さな犬の洋服は大人気商品で、作り手が少なく「ペットマーケット」として成長が期待されています。女性部活動の特徴の一つは、仲間同士が学び合い、教え合いながら品々の高い商品を手作りしていくところにあります。まさにアイデアと技術研さんで、フリマアプリの担い手として成長することが予想されます。組合員組織活動の活性化に向けた第一歩として「JAスマホ教室」の開催をお勧めする次第です。

(JA全中教育企画課長 田村政司)  
(次回は9日付)

## JAスマホ教室のススメ

JA全中・農林中央金庫とNTTドコモ・ソフトバンクが協議・連携し、JAがスマホ教室を開く場面の支援体制を整えることができました。同社にはユニバーサル・通信インフラ企業として、農業生産の拡大と高齢化する地域の活性化を社のミッションと位置付け、協力体制を敷いていただけでした。具体的には、同社はJA専用の相談・申し込み窓口を設置し、JAが電話やメールで教室の意向を伝えれば、開講に向けた諸準備へのアドバイスをし、入門・基本・応用編など参加者のレベルに応じた講座の提案とインストラクターを派遣する一連の体制を整備しました。JAとしては、女性部や

## 通信大手2社 農業・地域活性化を支援



年金友の会、生産部会などに情報提供し、希望があった場合、およその人数と日時を同社いすれかに連絡すれば、全国にまたがる同社の支店が間に入り、インストラクターを擁する地域のショップスタッフがきめ細かな対応をしてくれることとなりました。同社の教室は、実際の体験を重視するソフトバンク流、レジュメに沿って講義を行うドコモ流と、これまでの経験を踏まえた個性あ

る講座となっており、同社の話を聞きながら年度内にまずは1回やってみることをお勧めします。全中・農林中金は1年以上かけて同社にJAの実情や教室の意義を伝え、体制整備への協力をお願いし、今日を迎えることができました。今後は全国で展開される教室の中から、地域の実情を踏まえた創意工夫ある取り組みの情報収集を、日本農業新聞や「家の光」の紙面を活用し、各地の元気な情報の発信に努めていきたいと考えています。28日午後1時からオンラインで「JAスマホ教室全国説明会」(下面広告参照)を開催します。農林中金としての地域活性化に係る支援策もお伝えする予定です。全国のJAの営農や暮らし、総務、信用の各部署の関係者の積極的な参加を期待していますので、どうかよろしくお願ひします。

(JA全中教育企画課長 田村政司)

# 成長に合わせてStepUpを目指すことで、デジタルデバイド解消をサポート 講座内容は45種類の講座からレベルに合わせてお選びいただけます



**体験編**

- ・触ってみよう
- ・ahamoについて学ぼう

2講座

**基本パック**

あなたの成長に合わせてステップアップ!

**入門編**

- ・はじめて
- ・文字入力
- ・電話とメールをしよう

3講座

**基本編**

- ・知っておきたい5つ
- ・インターネットとWi-Fi
- ・カメラを使おう

3講座

**応用編**

- ・アプリを楽しもう
- ・マップを使いこなそう

2講座

**応用編**

- ・お得に買い物しよう
- ・本や雑誌を楽しもう
- ・ラジオや音楽を楽しもう
- ・動画を楽しもう
- ・安全なアプリ
- ・健康管理をしよう
- ・dポイント
- ・d払い
- ・dカード
- ・カメラを使いこなそう
- ・タブレットの魅力
- ・海外で便利に使おう
- ・東京オリンピック

13講座

※一部店舗のみで開催可能

**応用編**

- ・LINE①②③
- ・メルカリ①②
- ・Twitter①②
- ・Instagram①②
- ・Facebook①②
- ・ウエザーニュース
- ・ジョルダン乗換案内
- ・動画配信サービス

14講座

**企業連携**

- ・マイナンバーカード
- ・マイナポータル
- ・オンライン診療
- ・後日追加予定

4講座

**あんしん安全**

**入門編**

- ・あんしん・安全に利用するために（小学生）
- ・あんしん・安全に利用するために（中・高生）
- ・あんしん・安全に使うために（シニア）

3講座

**応用編**

- ・災害に備えよう

1講座

**キッズ編**

- ・お子さんとプログラミングを学ぼう
- ・知育アプリで遊ぼう
- ・embotを動かしてみよう
- ・embot①②③④⑤⑥（有料）

小学生向け  
9講座

## スマホ教室実施申込書について

# スマホ教室の開催について申し込みを行う際に入力いただく フォーマットをご用意

### 教室実施申込書

①申込者(JA様)情報の記入

②教室開催内容の詳細について入力

- ・教室実施場所住所
- ・開催講座内容
- ・開催日時
- ・参加募集人数

③事前確認事項・依頼事項について確認・チェック

- ・準備いただきたい物品等
- ・組合員様の集客
- ・当日の立ち合い

| JA拠点名    |        | 氏名                    |        | 氏名      |              |    |         |
|----------|--------|-----------------------|--------|---------|--------------|----|---------|
| JA拠点名    |        | 氏名                    |        | 氏名      |              |    |         |
| 申請者住所    |        | 氏名                    |        | 氏名      |              |    |         |
| 実施場所(住所) |        | 氏名                    |        | 氏名      |              |    |         |
| 開催日      | カテゴリ   | 講座名                   | 講座開始時刻 | 参加者募集人数 | 子機搬出<br>貸出希望 | 台数 | 販売会実施希望 |
| 7月7日     | 入門編    | はじめてのスマートフォン          | 10:30  | 8名      | 有り           | 3台 | 有り      |
|          | 購入相談会用 | スマートフォンを触ってみよう        | 13:00  | 8名      | 有り           | 3台 | 無し      |
| 7月15日    | 購入相談会用 | ラジオや音楽を楽しもう           | 10:30  | 6名      | 無し           |    | 無し      |
|          | 応用編    | 安全なアプリを楽しもう           | 13:00  | 6名      | 無し           |    | 無し      |
| 7月30日    | 応用編    | Facebookをはじめよう(ステップ1) | 11:00  | 3名      | 無し           |    | 無し      |
|          | 応用編    | Facebookを楽しもう(ステップ2)  | 13:30  | 3名      | 無し           |    | 無し      |

**事前確認事項**

- 1講座あたり、60分で30分程度となります。
- 店舗営業時間内での開催となります。(他方の場合は移動時間等考慮させていただきます)
- 出張先拠点の所在地により開催が困難な場合がございますので、開催可否を事前にお問い合わせください。
- 教室で使用するテキストは、弊社にて印刷し、当日参加者へ配布いたします。
- 開催場所としてお申し込み安全に実施（機種の障害や機材）が可能であり、実施準備確認が完了している（机、椅子）が揃っている
- ドコモショップへの来店を要望されたお客様に対し、引継ぎ情報管理を目的としてドコモ会員向けサービス（無料）を提案させていただきます。
- 本申請書は講座開催希望月の前月●日までに提出をお願いします。(例：9月中に講座開催希望>8月●日までに提出)
- 参加者募集人数に変更がある場合は、弊社担当窓口へご連絡いただくか、本申請書を変更の上、再提出をお願いします。

**事前依頼事項**

- 机、椅子、アルコール除菌用品、体温計のご準備をお願いします。
- 本教室に関する組合員様向け告知や、ならびに集客等のご対応をお願いします。
- 会場での協力をお願いさせていただく場合がございます。教室開催当日の参加者受付、立ち合いをお願いします。
- 参加者情報等の取り扱いが76にて管理をお願いします。

| 地域  |                 | 部署                           | 窓口メールアドレス                                                                                            | 電話番号         |
|-----|-----------------|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| 東京  | 東京23区           | ドコモCS 東京支店<br>第一営業部 第一営業推進担当 | <a href="mailto:tokyo_kenshu_houkoku-ml@nttdocomo.com">tokyo_kenshu_houkoku-ml@nttdocomo.com</a>     | 03-6261-3014 |
|     | 多摩管内（23区外及び島嶼部） | ドコモCS 多摩支店<br>営業部 第一営業推進担当   | <a href="mailto:tama-sp-kyoshitsu@nttdocomo.com">tama-sp-kyoshitsu@nttdocomo.com</a>                 | 042-526-9341 |
| 神奈川 |                 | ドコモCS 神奈川支店<br>営業部 第二営業担当    | <a href="mailto:knq-study-ml@nttdocomo.com">knq-study-ml@nttdocomo.com</a>                           | 045-226-8020 |
| 千葉  |                 | ドコモCS 千葉支店<br>営業部 第二営業推進担当   | <a href="mailto:chiba-sumahokyoushitsu-ml@nttdocomo.com">chiba-sumahokyoushitsu-ml@nttdocomo.com</a> | 043-301-0160 |
| 埼玉  |                 | ドコモCS 埼玉支店<br>営業部 第一営業担当     | <a href="mailto:stm-sumakyo@nttdocomo.com">stm-sumakyo@nttdocomo.com</a>                             | 048-600-5226 |
| 茨城  |                 | ドコモCS 茨城支店<br>営業部 第二営業推進担当   | <a href="mailto:ibaraki-ds-ml@nttdocomo.com">ibaraki-ds-ml@nttdocomo.com</a>                         | 029-222-5211 |
| 栃木  |                 | ドコモCS 栃木支店<br>営業部 第一営業推進担当   | <a href="mailto:tochigi-sumakyo-ml@nttdocomo.com">tochigi-sumakyo-ml@nttdocomo.com</a>               | 028-651-6050 |
| 群馬  |                 | ドコモCS 群馬支店<br>営業部 第二営業推進担当   | <a href="mailto:gunma-sp-kyoshitsu-ml@nttdocomo.com">gunma-sp-kyoshitsu-ml@nttdocomo.com</a>         | 027-393-6129 |
| 山梨  |                 | ドコモCS 山梨支店<br>営業部 第一営業推進担当   | <a href="mailto:yamanashi_sumakyo-ml@nttdocomo.com">yamanashi_sumakyo-ml@nttdocomo.com</a>           | 055-236-1228 |
| 長野  |                 | ドコモCS 長野支店<br>営業部 第一営業推進担当   | <a href="mailto:nagano-school-ml@nttdocomo.com">nagano-school-ml@nttdocomo.com</a>                   | 026-291-7155 |
| 新潟  |                 | ドコモCS 新潟支店<br>営業部 第一営業推進担当   | <a href="mailto:niigata-docomoshop-ml@nttdocomo.com">niigata-docomoshop-ml@nttdocomo.com</a>         | 025-240-7132 |

## JA出張スマホ教室について

8 取り扱い注意

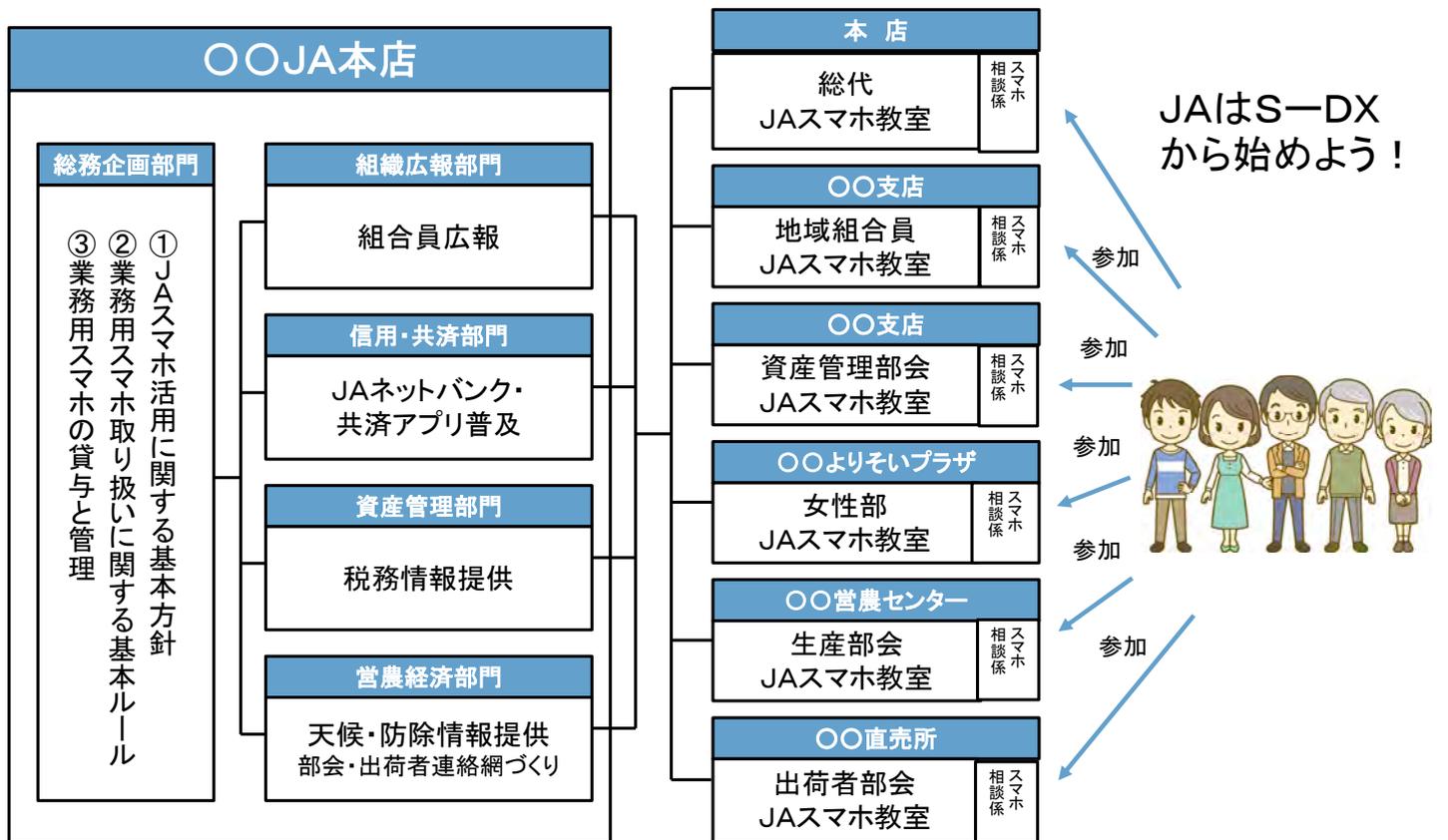
12月累計実績において、全2421講座 991拠点（申込単位）で実施ありがとうございます

| JA出張<br>スマホ教室 | 4月  |     | 5月  |     | 6月  |     | 7月  |     | 8月  |     | 9月  |     | 10月 |     | 11月 |     | 12月 |     | 1月  |     | 2月  |     | 3月  |     | 計    |      |
|---------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|
|               | 講座数 | 拠点数 | 講座数  | 拠点数  |
| 北海道           | 0   | 0   | 0   | 0   | 1   | 1   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 0   | 3   | 1   | 0   | 0   | 2   | 1   | 0   | 0   | 6   | 3    |      |
| 東北            | 2   | 1   | 4   | 2   | 24  | 15  | 23  | 14  | 16  | 9   | 17  | 10  | 10  | 5   | 17  | 9   | 12  | 6   | 19  | 11  | 14  | 4   | 1   | 1   | 159  | 87   |
| 関信越           | 7   | 3   | 12  | 6   | 33  | 16  | 54  | 18  | 50  | 19  | 49  | 19  | 45  | 20  | 48  | 20  | 50  | 21  | 55  | 17  | 1   | 1   | 0   | 0   | 404  | 160  |
| 首都圏           | 7   | 1   | 14  | 6   | 17  | 8   | 17  | 9   | 9   | 4   | 18  | 8   | 6   | 4   | 14  | 6   | 18  | 3   | 10  | 4   | 27  | 12  | 0   | 0   | 157  | 65   |
| 東海            | 32  | 9   | 31  | 10  | 43  | 19  | 49  | 19  | 48  | 21  | 142 | 49  | 157 | 46  | 161 | 53  | 112 | 37  | 141 | 54  | 48  | 17  | 7   | 3   | 971  | 337  |
| 北陸            | 7   | 3   | 3   | 2   | 16  | 10  | 13  | 7   | 10  | 5   | 2   | 1   | 21  | 8   | 9   | 3   | 7   | 3   | 1   | 1   | 18  | 4   | 0   | 0   | 107  | 47   |
| 関西            | 2   | 1   | 9   | 6   | 26  | 14  | 53  | 22  | 48  | 19  | 54  | 20  | 41  | 16  | 60  | 21  | 30  | 11  | 64  | 12  | 26  | 7   | 3   | 1   | 416  | 150  |
| 中国            | 0   | 0   | 2   | 1   | 6   | 2   | 8   | 5   | 19  | 6   | 14  | 8   | 27  | 20  | 42  | 26  | 17  | 8   | 11  | 4   | 0   | 0   | 0   | 0   | 146  | 80   |
| 四国            | 0   | 0   | 4   | 2   | 3   | 2   | 8   | 4   | 23  | 8   | 17  | 6   | 4   | 3   | 23  | 6   | 13  | 2   | 28  | 7   | 21  | 10  | 1   | 1   | 145  | 51   |
| 九州            | 21  | 12  | 23  | 9   | 39  | 16  | 68  | 29  | 57  | 28  | 56  | 27  | 46  | 19  | 53  | 23  | 45  | 20  | 49  | 18  | 14  | 5   | 0   | 0   | 471  | 206  |
| 合計            | 78  | 30  | 102 | 44  | 208 | 103 | 293 | 127 | 280 | 119 | 369 | 148 | 357 | 141 | 427 | 167 | 307 | 112 | 378 | 128 | 171 | 61  | 12  | 6   | 2982 | 1186 |

# J Aスマホ教室ステップアップによるJAスマホ活用戦略・体制（イメージ例）

— 組合員の営農・生活の利便性向上、そして、JA事業利用拡大、協同活動活性化、情報提供強化に向けて —

令和4年10月 JA全中教育部



## 本店 生活ふれあい課通信

**JAぎふ Life 通信** 2021.12 第6号 生活ふれあい課

**ふれあいっこ**

組合員・地域住民が豊かに暮らせる地域づくりのお手伝いをします！

**職員が行うスマホ（ネットバンク）教室**  
11/18（木）芥見支店にて

くらしの便利ツールがスマホアプリ。平日はNTTドコモを講師に各支店でスマホ教室を開催して組合員のデジタル活用を推進しています。しかし、高齢者などスマホに不慣れな方は、スマホ教室に参加しても専門用語が分からず理解が難しい場合があります。今回はNTTドコモから講師が来て、初心者でも安心できるスマホ教室を開催した。芥見支店の事例も写真付きで紹介しています。

Q. スマホ教室がなぜ必要か（動機）、して実施されましたか？

スマートフォンでネットバンクの申し込みや手続きは難しいという声が多く、ネットバンクの申し込みや手続きのサポートが必要という声も聞かれました。また、高齢者などスマホに不慣れな方が安心してネットバンクを利用できるようにしたいという声も聞かれました。そのため、スマホ教室を開催して内容を詳しくわかっていただく機会を設けました。

Q. どうやって集客されましたか？

手書きのチラシを作成し、「ふれあいっこ」や「暮らしの光」を配る際に一緒に配布しました。窓口ではネットバンクに興味がある方、1:1の訪問先で声をかけていただきました。

Q. 講師を確保するために何をされましたか？

専任スタッフを確保し、1:1の訪問先で講師をお願いした。また、講師のスキルアップのために、講師のスキルアップ研修を実施しました。

Q. 職員の勉強会について、忘れられない瞬間はありましたか？

スマホ教室の開催時に、1:1の訪問先で講師をお願いした。また、講師のスキルアップのために、講師のスキルアップ研修を実施しました。

**7名の参加者全員にネットバンク登録していただきました**

見、教室を行った感想、今後の課題を教えてください。

毎回はネットバンクに利用して、新しいサービスがいろいろあります。しかし、職員が準備したより参加者が参加し、おかげで一緒に活動している中で、おかげでいろいろと気づきがありました。一方で、参加者が準備したより参加者が参加し、おかげで一緒に活動している中で、おかげでいろいろと気づきがありました。

Q. 職員がやるべきこと（課題）は何か？

今回の活動を通して感じたことは、やはりネットバンクの申し込みや手続きのサポートが必要という声も聞かれました。また、高齢者などスマホに不慣れな方が安心してネットバンクを利用できるようにしたいという声も聞かれました。そのため、スマホ教室を開催して内容を詳しくわかっていただく機会を設けました。

**12・1月スマホ教室 開催スケジュール**

| 日程         | 実施場所       | 実施日         | 実施者         |
|------------|------------|-------------|-------------|
| 1 1月13日（水） | 津島支店（6月1日） | 7 1月19日（水）  | 七尾支店        |
| 2 1月14日（木） | 津島支店       | 8 2月1日（水）   | 長良川支店（2月1日） |
| 3 1月15日（金） | 三輪支店       | 9 2月12日（水）  | 津島支店（6月1日）  |
| 4 1月16日（土） | 方原支店（2月1日） | 10 2月13日（水） | 津島支店        |
| 5 1月17日（日） | 津島支店（2月1日） | 11 2月24日（水） | 津島支店        |
| 6 1月18日（月） | 津島支店（2月1日） | 12 2月25日（木） | 津島支店（2月1日）  |

※ 新型コロナウィルスの感染拡大防止により中止・延期になる場合があります。

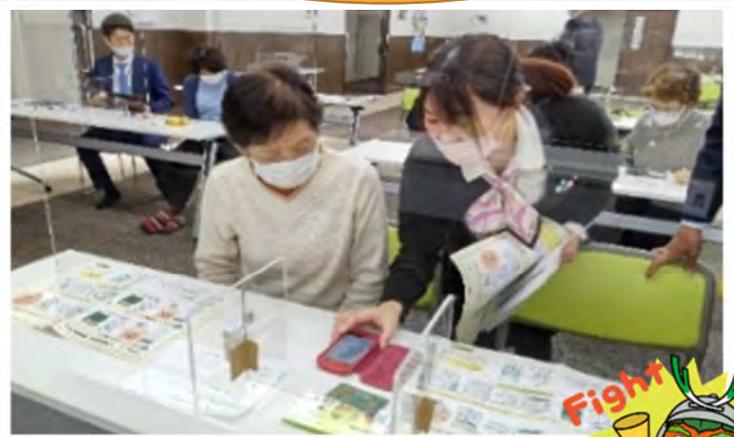
「暮らしの光」1月号付録、1:1の訪問先で講師をお願いした。また、講師のスキルアップのために、講師のスキルアップ研修を実施しました。

## スマホ教室開催状況

| 8月末時点          | 3年度 | 4年度 |
|----------------|-----|-----|
| NTTドコモによるスマホ教室 | 21  | 15  |
| 職員によるスマホ教室     | 2   | 20  |
| 公式LINE         | 25  | 19  |
| JAバンクアプリ       | 34  | 43  |
| JAネットバンク       | 27  | 50  |



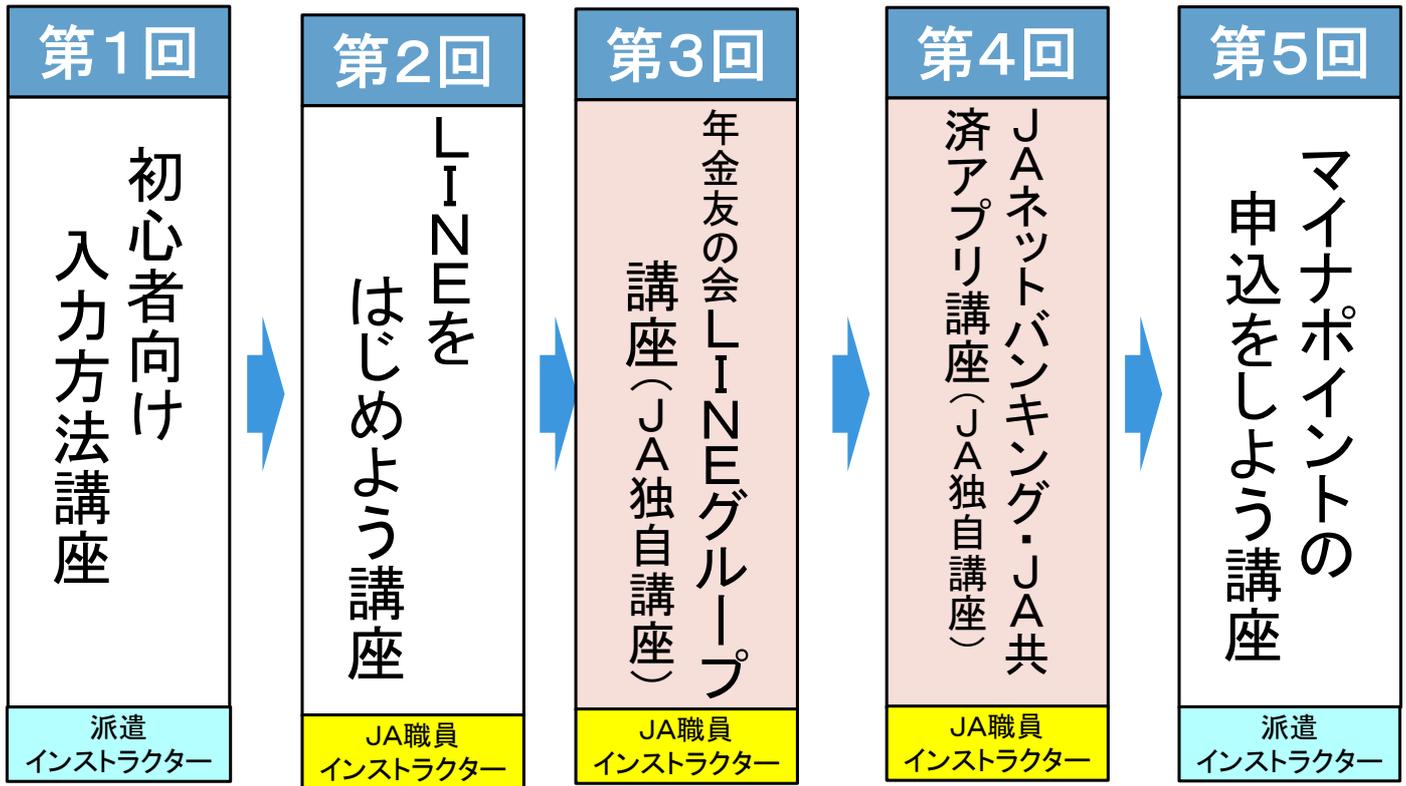
丁寧な対応を心掛けることにより、お客様に大変喜んでいただけ、次につながります。



## JAスマホ教室メニューとインストラクターの分担

|                    | スマホショップ派遣インストラクター                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | JA職員インストラクター                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                    | docomo提供36講座                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|                    | 人気講座12について、JA職員が教えられるよう①受講者向けテキスト、②インストラクター向けテキスト(台本)、③職場内勉強会用研修動画を提供                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| docomo<br>提供<br>講座 | <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">スマートフォンを触ってみよう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">料金サービスについて学ぼう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">メルカリで出品体験してみよう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">マイナポイントの申込をしよう</div> </div> <p style="text-align: center;">～</p> | <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">はじめてのスマートフォン</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">文字入力をマスターしよう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">電話をしよう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">メールをしよう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">カメラを使おう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">安心・安全にスマホを使おう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">インターネットを使おう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">アプリを楽しもう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">マップを使いこなそう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">LINEをはじめよう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">LINEを楽しもう</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">LINEを使いこなせ</div> </div> |
|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">JAネットバンキング講座</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">JA共済アプリ講座</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: 15%;">組合員組織LINEグループ講座<br/>(女性部、年金友の会、生産部会、<br/>資産管理部会など)</div> </div> <p style="text-align: center;">～</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| JA<br>独自<br>講座     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

# 〇〇支店 JAスマホ教室カリキュラム例



## インストラクター育成動画について

14 取り扱い注意

動画計384回視聴 テキスト170部販売 ありがとうございます

### 動画視聴回数

|             | 動画名                 | 視聴回数 |
|-------------|---------------------|------|
|             | インストラクタースキル&操作スキル習得 | 132  |
| 教室運営スキル習得講座 | はじめてのスマートフォン        | 53   |
|             | 文字入力をマスターしよう        | 25   |
|             | 電話をしよう              | 17   |
|             | メールをしよう             | 13   |
|             | カメラを使おう             | 15   |
|             | あんしん・安全にスマホを使おう     | 14   |
|             | インターネットを使おう         | 16   |
|             | アプリを楽しもう            | 16   |
|             | マップを使いこなそう          | 17   |
|             | LINEをはじめよう（ステップ1）   | 29   |
|             | LINEを楽しもう（ステップ2）    | 10   |
|             | LINEを使いこなそう（ステップ3）  | 27   |

### テキスト発注実績

注文元： あいち中央農業協同組合  
えひめ未来農業協同組合

注文回数：34回  
購入テキスト数：170部

【再掲】  
〈あいち中央農業協同組合〉  
注文回数：28回  
購入テキスト数：140部

〈えひめ未来農業協同組合〉  
注文回数：6回  
購入テキスト数：30部

# 全体討論

## コロナ禍で見えてきた課題と 協同金融・協同組合としての取り組みの現状

遠州信用金庫 常勤理事 松下 和広 氏  
大東京信用組合 地域支援部主査 松井 謙明 氏  
九州労働金庫 事業部長 田崎 辰夫 氏  
全国農業協同組合中央会 教育部次長 田村 政司 氏

<コーディネーター>

協同金融研究会代表・日本大学商学部教授 平澤 克彦