

婚活とドラえもん ～余計なお節介～

『婚活のすすめ、自然な出会いの機会は減少中！今は自ら動かなければいけない時代。入会金40000円、月会費13000円、成婚料174000円』

これは、東京・京橋にある結婚相談所のキャッチフレーズとその料金表である。今、結婚相談所がビジネスとして繁栄している。以前は、地域にも職場にも未婚の男性、女性に対して、結婚相手を探してくれる“善良なお節介”をする人がいたものだ。個人情報保護法の出現や社会状況の変化、価値観の多様化など、地域社会のつながりが希薄化し、相互扶助の機能の低下とともに、残念ながらお節介焼きの“おじさん、おばさん”がいなくなってしまったようだ。

昨年6月に公表された内閣府の「子ども、子育て白書」によると、日本人の2010年時の平均初婚年齢は男性が30.5歳、女性が28.8歳だった。また、50歳までに一度も結婚をしたことがない“生涯未婚率”は、男性が20.1パーセントに、女性は10.6パーセントに上昇し、過去最高となっている。

全国信用組合中央協会の機関誌『しんくみ』の「こんにちは！テラーです」に、昨年、群馬県信用組合のテラーの方が次のように執筆していた。

「高崎貝沢支店の方針のなかに次のことが書かれています。アニメ『ドラえもん』のなかで、のび太君としずかちゃんが最後には結婚しますが、結婚前夜に、頼りないのび太君に対して、しずかちゃんが不安になり、お父さんに相談しました。するとお父さんが、『のび太君は、人の苦しみを自分のことのように考え、また喜びを自分のことのように一緒に喜べる人だから、きっとしずかは幸せになれるよ、だから安心して結婚しなさい』という返事でした。私たち職員も常に、お客様の立場になって、物事を考え、苦しいこと、うれしいことを常に地域のお客様と共有して、地域の発展、組合の発展に貢献していこうとの方針を表したものです」

地域に密着している協同組織金融機関の支店長であればこそ、お客様と常日頃から接し、経営の悩みはもちろん、家族の状況もそれとなく耳にしているはずだ。当然、お客様のなかには、結婚適齢期を迎えた人たちがいるであろう。

ドラえもんのように「ひみつ道具」を出すことはできないが、地域に必要なとされている協同組織金融機関であれば、そのような人たちにささやかなお手伝いはできないだろうか。いらぬお節介とお叱りを受けるかもしれないが……。

一般社団法人 全国信用組合中央協会 機関誌編集室長 山口 高司

■本号の目次■

婚活とドラえもん～余計なお節介～（山口高司）	1
◆第108回研究会（2012.11.12◆）	2
アメリカにおけるコミュニティ・バンクの現状について（Salvatore Marranca）	
◆第109回研究会（2013.1.23）◆	11
「中小企業金融円滑化法」廃止に伴う中小企業への影響と金融機関の対応（鳥畑与一）	
◆会員の声◆人員採用にあたって考えて欲しいこと（児玉和人）	14
◆新刊紹介◆石川清英著『信用金庫破綻の教訓』（15）★第10回シンポジウムのお知らせ（16）	

2013年2月発行【編集・発行者】協同金融研究会（事務局長・小島正之）

〒102-0083 千代田区麹町3-2-6 麹町本多ビル4B 日本福祉サービス評価機構気付
電話&Fax 03-3262-2260

アメリカにおける コミュニティ・バンクの現状について

ICBA 前会長／カタロウガス・カウンティ・バンク頭取
Salvatore Marranca

安田原三「協同金融研究会」代表挨拶

この度、由里先生のご紹介を得て、アメリカのコミュニティ・バンクについてマランカさんからご講演をしていただく機会を設けることができました。マランカさんは明日から 3 日間、ご予定が詰まっておりますが、その中を我々の研究会のために時間を割いてくださっています。みなさんと意見交換をしたいというご希望もご本人からいただいています。このあと、簡単な懇親の場も用意しておりますので、ご希望の方はそちらにおいて頂いて、意見交換して頂ければありがたいと思います。

スケジュールが大変詰まっている中で、我々のために時間を割いて頂いたことを感謝しております。なるべくたっぷりお話し頂くために、私の挨拶は簡単に終わりたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

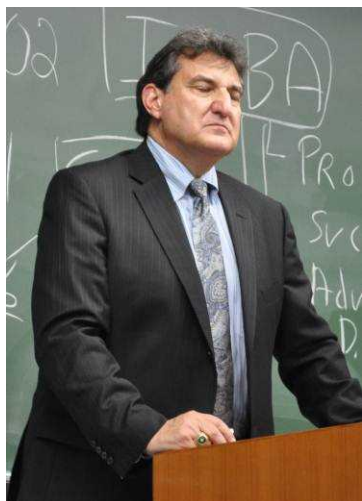
由里宗之先生冒頭挨拶

実は今日はこの研究会の前に全国信用金庫協会と全国信用組合中央協会をお訪ねして意見交換をさせていただいています。この研究会の開催に当たって、事前に寄せられたご質問も英訳してマランカさんにはお渡ししています。お配りしている資料は事前に用意したのですが、英文の資料で、これを全て読みこなすのも大変ですし、英訳するのも簡単ではありません。

そこで、本日は、最初にマランカさんの方から、イントロダクションとして、彼がどういう地域のどういうコミュニティバンクで、ICBA の中で何をやってきたかをお話していただきます。ただ、彼自身できあがったスピーチを用意していませんので、不足の部分は皆さんからご質問を改めてお寄せいただき、それにお答えする形で進めたいと思います。彼は熱弁をふるいますので、皆さんのご質問には応えていただけるとと思います。

地域に根付いた 111 年の歴史を持つ銀行

こんばんは。カタロウガス・カウンティ・バンク(CCB)のサルヴァートル・マランカと申します。私は非常に質問に答えるのが好きな方で、しかも、私は決して政治家ではありませんから、答えるににくいことは一切ありません。例えばアメリカの、後ろの方で繰り返ひろげられているポリティクスとか、そういうことも含めて信金でも話しましたし、そういうことで、今日は一緒に話ができるのを非常に楽しみにしております。



私の本職はあくまで、1.8 億ドル、日本円でだいたい 150 億円くらいの総資産のカタロウガス・カウンティ・バンク (CCB) の頭取であって、政治家として振る舞うのも嫌だし、かといって ICBA も、現在は代表をしているわけではありませんが、そのあたりのロビー活動を含めたことについても、質問が出ればいくらかでもお答えします。

私の銀行は 1902 年の創立です。来年の 1 月で創立 111 年になります。特にアメリカで 111 年にいつも記念行事をするわけではないのですが、私としては結構なお祝いをしたいと思っておりますし、その歴史にプライドを持っております。

CCBは株式会社組織の銀行で、106人の株主がいます。最大の株主でも10%の持ち株比率ある株主はいません。コミュニティの中でかなり分散した持ち株ということになっています。

本日、信金・信組でお話しをうかがって違いが分かりましたけれども、我々の場合は株式会社組織で、経済的には株主との関係で利害を持っている。それも家族にとっては結構な投資をしていらっしゃる。それが何代にもわたって受け継がれているわけです。そういう経済的な責任があります。信金・信組の場合には出資金というかなり小口の形で利用されているということをお聞きしました。

株主に対しての経済的な責任があつて、それは出資方式の金融機関とは違いますが、コミュニティに対しての責任といいますが、コミュニティの繁栄というものが目標の一つであります。そのあたりは共通だと思います。

私は株主の方々を自分のボスだと考えています。それとともに、ディレクターという、日本の取締役というよりも、社外取締役の集団ということになるのですが、彼らも自分のボスだと思っている。それとともに、自分自身がやはり、ボスである。そういう心づもりで経営にあたっています。それとともに、監督当局である連邦預金保険公社 (FDIC)、彼らも私のボスと言えるでしょう。私はこの FDIC の検査官を 14 年間つとめまして、その後 30 年間 CCB におります。

ニューヨーク州というイメージでは、マンハッタン、ニューヨーク市そのものを想像されることが多いと思いますが、私のカウンティは非常に田舎の地域です。(地図を板書しながら)これがニューヨーク州の形。ここにロングアイランド、マンハッタンがあつて、このあたりにバッファローがある。ここがエリー湖。バッファローから南に行つて、このあたりにあります。

アメリカにある 7000 以上の銀行の 99% がコミュニティ・バンク

アメリカというのはコミュニティ・バンクが非常に特徴的な国です。アメリカ全土で 7000 以上の銀行があつて、銀行組織という意味でそれだけあるのは、世界で唯一のはずです。500 億ドル、つまり日本円で 4 兆円未満の銀行で 99% を占めています。100 億ドル未満ということになると、96% になります。これに対してアメリカの預金額のうち 75% は、わずか 20 の銀行によって占められています。ビジネスの規模ということからすれば、99% のコミュニティ・バンクはわずか 25% しか占めていません。

20 の銀行への規制が 7000 の銀行にも及ぼうとしている

規制の問題に少し触れます。大手の 20 の銀行はアメリカのサブプライム問題で金融危機を起こした。それに対して政府は「大きすぎて潰せない」(too-big-to-fail) ということに救済した。これは大きな問題です。わずか 20 の銀行がアメリカを危機に陥れた。そのこと自体、大変大きな経済的問題です。そして、20 の銀行がしでかした問題に対して規制が強まり、それが約 7000 の銀行全体に降りかかっているというのが大きな問題なのです。

サブプライム危機のあと、ドッド＝フランク法という、原文が 2000 ページにもわたる規制が作られました。それが大きな問題を私たちにもたらしています。

20 の銀行のためにつくられた消費者保護の組織が金融消費者保護局 (CFPB) です。ドッド＝フランク法のなかにはコミュニティ・バンクに直接彼らの権限が及ばないような条項がいくつかあるのですが、実際のところは、CFPB は我々に影響をますます及ぼしてくるでしょう。

私は会長の時もふくめて、ICBA からは給料をもらっておらず、言ってみればボランティアなので、給料を出してもらっている CCB のことだけを気にしていればいいわけですが、もしもそれをしていたら、結局大きな規制の変化があり、結局問題は自分の銀行も含めて及んできます。(通訳注: 彼はいま、英語で「首を下につくこむ」と言いました。アメリカでは、ダチョウとかそういうものだと思いますが、砂の下に首をつっこんで見ないふりをする、という言い回しです。)

ICBA でボランティアとしてさんざん仕事をしてきたのは、ICBA として動かなければ、結

局コミュニティ・バンクでない人たちにコミュニティ・バンクの運営を左右されることになってしまう。それは自分としてはいやなので、やって参りました。

ICBA の加盟銀行は約 5000 です。個々の銀行の力では、規模から言って、全く太刀打ちできない。だけど ICBA という共通の船を動かせば、ワシントンで渡り合うことができます。

ワシントンで ICBA の仕事をしている時に私は、我々に影響を及ぼす二つのものがあると述べました。一つは立法（レジストレーション）で、もう一つは規制（レギュレーション）で、これは当局が決めることです。

一つ分かりやすい、具体的な例を挙げます。「バーゼルⅢ」は皆さんもご存知の自己資本比率規制で、いま動きつつある規制です。これは実際には 20 の銀行を取り締まるために必要ということで、出てきた規制です。

アメリカの中央銀行である連邦準備銀行（FRB）のトップであるバーナンキ議長がやったことは、20 の銀行を取り締まるためにできたバーゼルⅢに関して、彼らの意図としては全銀行に影響を及ぼそうとしていました。その段階をめぐって、何千というコミュニティ・バンクは「ぶち切れ」ました。（通訳注：“enough is enough”というのとは、「これ以上はごめん被ります」という、ちゃぶ台をひっくり返すみたいな表現です。）これには「戦っていいんじゃないか」、と考えたわけです。

それで我々がやったことは、立法者たちや規制当局者たちに加えて、ニューヨーク・タイムズや公共ラジオ放送などのメディアに、「我々は当の 20 の銀行とは違う」ということについて、説明に説明を重ねました。それで今週、私が日本に到着した直後、インターネットに接続すると、バーゼルⅢが期限なしで延長される措置を FRB が決めた、というニュースが入ってきました。キャンペーンが成功したわけです。

一つひとつは小さくても、一緒になれば大きなものを動かすことができる。これの非常に典型的で、かつ成功例がバーゼルⅢのストップです。そういうことができるからこそ、ボランティアとして ICBA で、私は最も活発なメンバーとしてやってきました。

リレーションシップが重要なコミュニティ・バンク

お手元の資料には 2012 年の夏のはじめあたりにおける ICBA の最重要課題が載っています。例えばアカウンティング、会計的な規制の強化や、クレジット・ユニオンの業務範囲の問題です。本来クレジット・ユニオンというのは小口の個人向けに限った貸し出しのみの組織なのですが、ますますビジネス向けの貸し出しをやってきている。そういうことに対して我々は反対する、などいくつもの課題を我々はかかえて、取り組んでいます。

今日、信金と信組という日本におけるコミュニティ・バンクの方々にお会いして、その抱えている課題の共通性がいかに強いかにということに、感銘を受けました。コミュニティ・バンクとより大きな銀行との間にはたくさんの違いがありますが、一つだけあえてあげるとしたら、リレーションシップがコミュニティ・バンクにおいては重要で、トランザクション、つまり量やより有利な金利を求める取引はメインではない、という点です。

もう少しで質問をお受けする時間に入りたいと思いますが、一つ付け加えますと、アメリカのコミュニティ・バンクは非常に難しい段階にさしかかっていると言えます。一つはリセッション（景気後退）が、はっきりとした形では解消されていないということです。それと関係して、細かい具体的な経営課題というレベルで申し上げると、貸し出しが非常に低調です。特に貸し出しの利ざやが取れないという問題が非常に大きいのです。日本もアメリカも同じだと思いますが、コミュニティ・バンクというのは経営が難しい時期にさしかかっている。それは、私にとってはもちろん重圧ではありますが、日米両国のコミュニティ・バンクはどちらも、守るに値するものだと考えています。

とりあえずこのあたりで、私の方からの話は終えて、最初に申しましたようにどのような質問でも誠心誠意お答えします。それではどうぞ。

＜質疑応答＞

インディペンデント・コミュニティ・バンクとコミュニティ・バンクの違い

安田：最初に初歩的な質問から。インディペンデント・コミュニティ・バンクと、コミュニティ・バンクとは違うのですか。インディペンデントであるということは、コーポレートバンクとか、バンク・コーポレーションなどのメンバーではないということでしょうか。

マランカ：「インディペンデント」に込められた一番大きな意味は、株式会社組織ではありませんが、だれか特定の組織や人によってコントロールされているわけではない、ということです。そうすることによって、我々は、自分自身の地域が自分自身の命運を握るということが実行できている。そういう意味が込められています。

訪問活動が特徴のコミュニティ・バンク

質問者：岐阜県の方で信用組合なのですが、日本の信用組合ですと、個別の自宅や会社を訪ねて行って、そこで取引をしてもらったり、年金を届けたりとかの取り組みがあるのですが、アメリカでのコミュニティ・バンクの活動を大手金融機関と比べた場合の違いは何か。

マランカ：コミュニティ・バンクの非常に大きな特徴は、ご質問のとおり、訪ねていくことです。それは、本当に顔と顔を合わせて知るといふこと。もちろん顧客のサイズはいろいろですが、規模によらず訪ねていく。また例えば公共的な取引先であっても、ビジネス的な取引先であっても区別しない。そういうことが私たちの特徴です。

私の最も大きな喜びは、最初小さく創業した企業が大きくなっていくこと、新しく結婚したカップルが車をローンで買えること、そして高齢になって経済的に苦しい状態になった人を助ける。そういったリレーションシップです。良い質問でした。

資産負債管理や金利リスクは大きな課題

質問者：説明の中での、最後の部分に非常に関心がありました。リセッションがまだ十分に解消されていない。それは日本でも同じ状況ですし、今日の信用金庫や信用組合でもお話しがあったと思うのですが、貸出が伸びないのです。預貸率が50数パーセント、という低調であるうえに、利ざやが非常に狭くて、貸出が伸ばせないという問題もあると思うのです。そのために国債を買う、という方向に走ってしまっていて、先日も問題になりました。もし長期金利が上がったら、日本の金融機関はかなり痛手を受けるのではないかという状態にまでなっていますが、このあたりの、アメリカのコミュニティ・バンクとの比較はどうなのでしょう。

マランカ：良い質問ですね。いま、私にとって一番大きな課題は資産負債管理(ALM)であり、金利リスクの問題です。私の銀行の場合で言えば、債券ポートフォリオだけで約5000万ドル、40億円程度持っていますが、もし2%市場金利が上がれば、おそらく5分の4に価値が下がってしまいます。単にポートフォリオの構成だけではなくて、その質、デュレーション、つまり投資継続期間がどれくらいあるか、そういうことを複合的に見ていく必要があります。その金利の問題は、ローンに関してもあります。貸し出しに関して固定金利のものが結構ありますので、それも当然、市場金利が上がればダメージを受けます。低金利ですので、資金需要、つまり借りたい人にとってはありがたいとも言えますが、預金金利を収入の足しにしているような高齢者にとっては、非常につらい時期です。

一律の規制では対応できない

質問者：先ほどお話しにあったバーゼルⅢの中で、コミュニティ・バンクの業界団体として、ワシントンの方にどのような理屈で、コミュニティ・バンクは適用されないということを伝えたのでしょうか。

マランカ：良い質問です。私たちが伝えた一番大きなメッセージは、一つの枠組みで全ての組織に合うわけでは決してない、ということです。特にリスク度が各金融機関で相当違う。例えばリスクを取りたがる金融機関もありますし、そうではないところもある。そういうの

を全部同じ基準で規制するということはできないはずで、例えば私自身の銀行のリスクはバンク・オブ・アメリカのリスクとは明らかに違うはずで、またバンク・オブ・アメリカ以外でもヘッジング、デリバティブなどリスク度の高い取引をより意図的にやっている銀行もあります。そういうところとは明らかにリスク度が違うはずで、リスク度というのは本来、どういうタイプの貸し出しをやっているか、もともとどれだけその銀行が貸出償却をしてきたか、どういう経営姿勢であるとか、利益の変動度はどうであるか、そういうもので測定ができるはずで、

いまのご質問は、非常に多岐にわたる規制に関係します。ニューヨークの大型銀行に対する規制が、我々の銀行に影響してくる。実際にコストがかかる、担当者をつけなければならない、そういうのを「規制の重荷」と呼んでいますが、これが、多岐にわたる規制において存在しています。

例えば地域再投資法(CRA)という法律を取り上げてみます。CRA はもともとインナー・シティ、つまり人口密度の高い、民族的にも多様な人が入り組んだ地域において、銀行が貸出差別を行うことを防ぐためにつくられた法律です。しかし私たちの銀行は、人口密度としては非常に低い地域で、人種的にも入り組んでいない田舎にありますが、やはり CRA が適用されてしまうという例があります。しかも、都市部でない我々に対しても、二つの当局が検査に来ます。これは、目的から離れているのではないのでしょうか。

銀行の守秘義務に関する法律とか、通貨取引に関する法律。これはマネー・ロンダリングの問題に対処するために作られたものです。主にマネー・ロンダリング規制の法律はマイアミなど特定の街における大きな問題に対処するためにつくられたものであるのにも関わらず、適用されてしまいます。実際に私たちの町リトル・バレーは人口 1000 人ほどで、これまで、そのような問題は一切起こってきませんでした。

十把一絡げで適用される諸規制に対して、ICBA がいま強調しているのは、「二層立ての規制」というものです。サブプライム危機の時に、例えば無担保で 100%貸すとか、いろんなエビデンスですね、銀行として当然徴求すべきエビデンスなしで貸すとか、そういうことをやってきたのはウェルズ・ファーゴなどの連中です。だけど、サブプライム危機後の規制強化は CCB にも及んできます。

質問者：もう一つの方はなんですか。

マランカ：二つに分けるというのは、一つめはメガバンクで、アメリカ国内 50 番までの銀行が一つのタイプの規制対象であるべきだ。もう一つは、7000 の銀行であるべきだ、ということです。ドッド＝フランク法には、はじめて二層立ての考え方が盛り込まれています。その際に用いられている、規制を適用するかどうかの仕切りが 100 億ドル、8000 億円のレベルの資産規模で分かれている条項がいくつもあります。

質問者：ということは、ICBA の考えでは、ドッド＝フランク法やバーゼルの自己資本規制であったり、全て規制というものは二層構造に分けた方がいいと考えているのですか。

つまり、バーゼル基準で一つにしなければならない、という意見を経済学者がよく言われます。それに対して ICBA としてはダブル・スタンダードにしたほうが良い、ドッド＝フランク法もダブル・スタンダードにしたほうが良いということでしょうか。

マランカ：まず第 1 に、コミュニティ・バンクについてはバーゼルⅢは捨ててしまった方が良く、ということです。もちろん、自己資本比率規制自体が、私の銀行も含めて必要であることは認めます。ただし、Tier 1 の話なのですが、彼の銀行は Tier 1 が 7%ありますが、その 7%というのは、自分の銀行の抱えているリスク度から言うともう既に、十分以上なのではないか、という経営感覚を持っています。私はかつて検査官で、規制当局者でした。すべての銀行は検査当局によって評価を受けます。それが CAMELS レーティングというシステムです。資本、資産の質、経営の質、収益、流動性、金利リスクへの敏感度。おのおのについて 1 から 5 の評価が、全ての銀行についてなされます。それを合わせて、総合評価として 1 から 5 が付けられます。もしもある銀行の評価が 3 ならば、当局から何らかの強制的な措置を受けます。それが 4 ならば、それは集中治療室にいるようなものです。そして 5 であれば

その銀行はなくなります。私の銀行は2です。

詳しくみると、資本2点、資産の質1点、経営の質1点、収益2点、流動性2点、金利リスクへの敏感度2点、という結果でした。

アメリカ全体で、3もしくは4の銀行が約800あります。800もあると聞けば、なんという国だろう、というイメージを持たれるかも知れませんが、母数が7000あることを考えて頂くと10%から15%で、これは末期的な数字とは言えないでしょう。1は非常にわずかですので、6200が評価2ということになります。アメリカがくぐった危機に照らして考えれば、よくやっているとも言えます。

25年にわたって、私の銀行は1を獲得してきました。それが今は獲得できない。どうして獲得できないのか、いったい何をすればいいのか、と検査官に尋ねました。検査官は、我々は1という数字を与えるのはやめたのだ、という回答でした。それは何か実効的な合理性があってやっていることではなくて、ワシントンの側がむしろ情緒的に、そういうふうにしたのだ、というのが私の感触です。私たちは法律によって自分の銀行のCAMELS格付けを言うことを禁じられています。いま言ってしまいましたが、私は法律をやぶりました(笑)。もちろん、そういう法律があることには意味があります。1を獲得した銀行が、うちは1で、隣は2や3だと宣伝することを禁じているのです。2という評価を得ていることは非常に財務的にも大事です。それによって連邦預金保険公社(FDIC)に支払う保険料率が違ってきます。もし3や4の評価であれば、いまよりはるかに高い預金保険料を支払う必要があります。3から5の評価を受けた銀行の取締役であれば、公的な強制措置が適用されます。それは、言ってみれば警察に拘留されたような、不愉快な経験です。銀行の取締役であれば、銀行の不始末の責任は自分自身の財産にも及んで来かねません。

私がなぜこれに対して諸事怒っているか、これから述べていきます。もしも、政府による救済がなければ、20のメガバンクがサブプライム危機で潰れたはずですが、倒れるはずであった銀行が救われた。その銀行の最高経営責任者は、FDICによって、一人も訴追されていません。それにも関わらず、FDICによって起訴されているコミュニティ・バンクの取締役は1700人もいます。これはフェアと言えるでしょうか。20の銀行は大きいゆえに責任を免除され、私たち小さな銀行は、叩きやすいものだから、1700人も訴追されている。取り扱いの公正さに関して、FCICと我々は戦っています。

コミュニティ・バンクの経営というのは、魅力的ではありますが、大変きつい部分もあります。習得しないといけない技量は非常に多岐にわたります。そして責任を果たさなければならぬ多くの「主人」がいます。例えばこうです。まず株主がいますが、彼らは我々の所有者です。次に規制当局者がいます。彼らは我々を取り締まる警官のようなものです。次に、もちろん顧客がいます。彼らに対して正しいサービス、正しい価格設定をしなければなりません。その次に従業員に対して責任があります。従業員こそが顧客とのリレーションシップを守っているからです。次に、取締役、多くの人は社外取締役ですが、言ってみれば彼らも私のボスであり、彼らに対する責任もあります。コミュニティに対しては、我々は不正、不当、暴利をむさぼることをしてこなかった、ということをいつも示し続ける必要があります。私の仕事をしたい、と名乗り出る方がいれば、自分が何を言っているのかについて、注意深く発言して貰う必要があります。これだけのことが、私の仕事なのです。これらすべてを満足させるというのは、並大抵のことではありません。

質問者: 私たちはダブル・スタンダードという言葉を使いますが、おっしゃっている意味は、なにかダブル・スタンダードを適用してくれ、そのために努力している、とおっしゃっているようです。それに関して二つあります。一つは、そう言いながらも、CAMELSという、これはおそらく同じルールでやられている、それでいいところ、ということを行っていますね。そうすると、そのダブル・スタンダードということを主張するのは、CAMELSのどこが悪いのかを具体的に言ってほしい、ということです。それから、ダブル・スタンダードに対する働きかけというか、いま実現、という点ではどの程度成功しているとか、がんばっている、進捗度。この二つです。

マランカ：良い質問です。確かに、CAMELS レーティングは機能している面もあります。実際に数字を付けていく判断は、人間によってなされています。実態的に、例えばマネジメント 1 つ取り上げても、検査官がバンク・オブ・アメリカのマネジメントを評価する時と、コミュニティ・バンクのマネジメントを評価するときとは違っています。例えば資産の質という部分について、ごくわずかの、1 つか 2 つの貸出稟議や貸出管理に関して問題をみつけて、それで他の全てもおまえの銀行はたいしたことないだろう、といて 3 をつける検査官もいます。金融危機の最中の検査では、これは実話ですが、あなたの銀行が無罪であることを証明しない限り、有罪である、という態度でした。ところが私たちの国の刑法のシステムは、当然、訴追当局が有罪を示さなければ有罪にならないはずですが、私はいつも言っているのですが、検査官は判事であり、陪審員であり、それとともに、場合によっては死刑執行者であります。死刑が別の刑になることはありますが。ただ、検査官のためにフェアな言い分になるように補っておきますが、検査官との関係の作り方が下手な銀行もあるわけです。例えば私の銀行に検査官がやってきた時に、石を投げつけたり、汚い言葉を投げつけたりということはもちろんしません。検査官が来たら、まず自分たちがやっている経営からはじまり、資産の質の管理、そういうものに対して誠心誠意説明します。その上で彼らの理解を得るようにつとめます。一日が終わって、両者が疲れ果てるころには、相手も人間ですから、分かり合うところができてきます。

合併の背景にある「規制の重荷」

質問者：日本で 2002 年当時の塩川財務大臣や日銀の総裁は、金融機関が日本で 700 以上あるのは多すぎるのではないかと。だから低収益なのだ、こういうことを言われて、合併を進めていく。こういうふうに言われたわけですが、さきほどのお話のようにアメリカの場合では、7000 以上もある。こういうことですし、由里先生はよくご報告されますが、アメリカの場合確かに合併は多かったけれども、同時に合併一方向だけではなくて、新設も非常に多かった。それでもなお、合併をしなくてはいけない、という意見に対してどのようにお考えなのか。それからもう一つは、日本では金融機関にある程度の資金量がないといけない、という意見もあるのですが、アメリカではそういった意見というのはあまりないのでしょうか。

マランカ：合併に関して話したが、というのはどこの国でも見られる現象です。いま、我々がよく聞く、アメリカにおける意見は、4~5 年のうちに 7000 が 5000 になる、という見解です。合併に関していつも出てくる主な理由というのは、収益力の不足です。その不足の理由にはいくつかあります。一つはもちろん、競争がきついかどうかですが、それとは別に、地域の持っている経済力や景気動向、資産の質など、いくつもの要素がその後ろにはあります。もしも収益力が少なければ、まずは株主が文句を言います。継続して収益力が低ければ、自己資本比率が低落傾向を辿り、どこかの時点で当局が口を挟んできます。いま挙げたようなことは、銀行の経済的状況の変化によって合併がおこるプロセスです。ただ、銀行自身の低調さから出ていない合併の背景にある理由は、何度か申し上げた「規制の重荷」です。一つひとつの規制が、立法者や規制当局によって積み重ねられて行きますが、アメリカの豪雪地帯で言う「ある大丈夫なレベルを超えると屋根ごと落ちる」ということです。規制の重荷が、実際に重みを増しているのは事実です。それが、収益力にひびいてきます。本当に必要なのだろうか、という規制が重なってきても、我々は報告書一つにしても応えなくてはいけません。それは、人員数を取り、残業代につながり、収益にひびいてきます。一種の悪の連鎖、と我々は呼んでいます。規制の重荷が収益力低下につながり、収益力の低下がコミュニティ・バンクは低調だ、という当局者の見方につながり、それがさらなる規制を生む。

あと二つ申し上げます。先ほど申し上げたとおり、検査官も銀行経営者も人間です。人間である限り、いい加減、疲れてきます。私はいくら疲れていたとしても喜んで顧客を訪問しますし、いくら疲れていても稟議は書いて、認可します。しかし、その疲れる理由が、当局

からの規制やコンプライアンス体制などであれば、話は別です。

切実な後継者問題

マランカ：最後に、人口動向の問題があります。人口というより年齢の問題ですが、7000の銀行の多くの経営者は私のように60代後半に差し掛かりつつあります。そのような銀行にとっての共通の問題は、適切な後継者が見つかるかどうかです。後ろ向きなことや悲観的なように聞こえることは言いたくはありませんが、後継者問題は現実のことですし、それとともに今後の若い人たちが活躍する場として、私はコミュニティ・バンクという業態は守っていく必要があると思っています。ちょうど、女の子の孫が生まれたところですが、彼女が大きくなった時に、コミュニティ・バンクや街角の商店、他のタイプのビジネスの中小の組織を、彼女が働く場として選べる国であってほしい、と思っています。私の銀行には7つの本支店がありますが、そのカバーするコミュニティは小さいものです。もしも私たちの銀行が売りに出されてしまって、それがより大手の銀行の支店網になってしまった時には、私のコミュニティにとってはたいへん哀しい日になると思います。私と社外取締役たちは銀行のことだけを考えているのではなくて、コミュニティが今後どうなっていくか、学校をサポートする人がいるのかどうか。アメリカの場合は結構人びとが資金的にも協力して公立学校を維持している、公立図書館を維持している、という現象があります。その大事な部分はコミュニティ・バンクのサポートなんですね。コミュニティ・バンクがなくなったときに、そういうものがいろいろと廃れているということ想像します。正しく計画し、正しく運営し続けられれば、先ほどから申し上げている金利の問題や、経営が維持できるかどうかの問題などについては、出口が見つかるはずだと思います。

もしも、あなたは銀行を売るつもりか、と尋ねられるとするならば、それは最後の最後の手段である、というのが私の答えです。銀行を売るつもりかどうか、という類の質問については、私は私自身ではなく、従業員、コミュニティ、株主などの方々のために答えていく責任があります。この質問に関しては、時間を取りすぎたかもしれませんので、このくらいにしておきます。(このあとの)酒の席でもたくさん質問をつきつけてもらってもいいですが。

コミュニティ・バンクの存在意義を考えていない規制当局

質問者：大変情熱的なお話をうかがいまして、コミュニティ・バンクに対する情熱をひしひしと感じられるいいお話しでした。最後にちょっとつまらない質問になるかもしれませんが、日本の場合、金融庁のおかしなことに対して、もし文句を言うべきだ、といっても、お上に文句を言うとちょっと後で、検査やなにかで意地悪をされるからという理由でつい遠慮してしまうわけです。そういう意味で、コミュニティ・バンクを守ることをすることによって、規制当局からの意地悪みたいなことは、アメリカではないのでしょうかね。

マランカ：コミュニティ・バンクの中には、そういう恐怖感にとりつかれている人はたくさんいます。また、規制当局は本当に銀行の数を7000から5000に減らしたいのだ、と思いこんでいる人もいます。しかし、とても考え抜かれた当局者の意図が存在している、というふうには私たちは考えていません。むしろ彼らが考えていないから、コミュニティ・バンクの存在意義が理解できないなど、結果としてそういう彼らの動きがおこってくるのだ、というのが私の見方です。例えば日本でも東京だけを見ている当局者や国会議員であれば同じ話ですが、アメリカで言えば、ニューヨークのダウンタウンだけに住んでいる人たちにとって、もともと、アメリカでも田舎に行ったことない都市で生まれた人はたくさんいますし、当局者や議員の中には特にその比率が高いのですから、そういう人たちはもともと知らないのだ、というところから、私は次に何をするのか、ということを考えます。もちろん私自身も、彼らの理解のなさに腹の立つ機会がたくさんありますが、彼らから無理解な言葉が出れば出るほど、どうやって闘い返すか、ということを考えます。

私の強い信念は、アメリカであれ日本であれ、どの国であれ、コミュニティ・バンキングには将来があるということです。なぜなら、我々には正しい商品、正しい価格、正しいサービスがあり、人びとを公平に扱っているからです。現に顧客との間のリレーションシップが

全米で数え切れないほど築かれているというのに、どうして将来がない、という考えになるのでしょうか。少なくとも私たちの顧客は、私たちの銀行のやっていることとバンク・オブ・アメリカやウェルズ・ファーゴのやっていることとの違いは分かっているはずです。もちろん、顧客からの支持が当然の前提として今後もあり続けるものと思っははいけません。そのために働き続けなければなりません。これだけは最後に言っておきますが、今日が一番、人生のうちで働いた日です。どうもご静聴ありがとうございました。

(編集部注)

本研究会では、由里先生に通訳をお願いしましたが、質疑の際には、S.J.バイスウェイ氏（日本大学商学部准教授）にも補佐していただきました。



「中小企業金融円滑化法」廃止に伴う 中小企業への影響と金融機関の対応

静岡大学教授 鳥畑 与一

はじめに

中小企業金融円滑化法（以下円滑化法）の本年 3 月末での打切りを控えて中小企業等からの不安が高まっている。円滑化法による貸出条件変更実行数（2012 年 9 月時点）は累計で約 345 万件（約 96 兆円）であるが、実数では中小企業の 1 割近い約 30 万～40 万社が適用を受けているとされる。そのうち 5～6 万社が倒産予備軍であり、潜在的不良債権は 40 兆円を越えるとされるなど、中小企業並びに金融機関への影響は甚大と言える。

本報告は、デフレ不況下での「貸し渋り・貸し剥がし」対策として制定された円滑化法が、デフレ不況が依然として継続し、かつ「出口」の条件としての経営改善支援が十分浸透していないもとの打切りは時期尚早であると指摘しつつ、そもそも円滑化法が目指した貸出条件の柔軟な変更は、金融機関のリレーションシップバンキングの機能発揮上どう位置づけられるべきかを検討したものである。

1. 円滑化法の評価と打切りの意味

まず時限立法としての円滑化法と恒久措置としての「金融検査マニュアル」等での貸出条件変更を不良債権とする条件の緩和は区別されなければならない。

時限立法としての円滑化法の内容は、①中小企業の貸付条件変更の申請にはできる限り応えるという努力義務のほかに、②実施に関する方針策定や措置状況を適切に把握する体制整備と、③半年を越えない一定期間ごとに措置等の詳細に関する事項を金融庁に報告する義務を金融機関に課したものであった。一方で円滑化法施行に合わせて「金融検査マニュアル・中小企業融資編」等で貸出条件変更債権が要管理債権（不良債権）として扱われない条件として「実現可能生の高い抜本的な経営改善計画」（以下「経営改善計画」）が変更時に策定されていなくても一年以内に策定する見込みがあれば最長一年間不良債権としないという条件追加などの恒久的措置が行われた。

「金融検査マニュアル」等では、金利の減免、元本返済の据置き、返済期間の延長、債務額の減額などによって借り手の返済負担を軽減する貸出条件変更先債権は、原則的には要管理債権（不良債権）として扱われてきた。しかし、借り手の支払い能力の低下に対応したリスク以下の金利など借り手に有利な貸出条件変更を原則不良債権として評価する基準を維持しつつも、表（次頁参照）のようにその適用除外の条件は拡大され、上記の経営改善計画を 1 年以内に策定する見込み規定とともに、正常先にまで経営改善される期限が概ね 3 年から 5 年以内（計画通りに進捗している場合は 5 年から 10 年先）となる経営改善計画であれば不良債権としない緩和措置が行われてきたのである。

この意味で、円滑化法の意義は、恒久措置としての貸出条件変更の緩和措置を前提にして、その実施への努力義務並びに報告義務等を負わせた臨時措置と言える。

2. 円滑化法打切りの評価

昨年 11 月の金融担当大臣談話「円滑化法の期限到来後の検査・監督の方針について」が金融庁の貸付条件の変更や円滑な供給を金融機関に促す金融検査・監督の目線やスタンスはこれまでと何ら変わることがないと明らかにしたのに続いて、本年 2 月には全国信用金庫協会等も円滑化法の期限到来後も「これまで同様、貸付条件の変更等や円滑な資金供給に努めて」

いくことを明らかにしている。

では円滑化法打切りによって何の変化も生じないかと言えば不正確であろう。例えば、2008年11月の「中小企業向け融資の貸出条件緩和が円滑に行われるための措置」で貸出条件変更を不良債権扱いしない要件の緩和が、それまでの概ね3年以内が5年以内への経営改善という形で実施されたが、この緩和措置を受けた条件変更数・金額の増加は「穏やか」なものにとどまり、さらには実際に不良債権扱いを免れた比率は半数以下となっている。円滑化法による貸出条件変更の急増は、経営改善計画策定の見込み規定とともに、申入れを断った場合の詳細な理由の報告義務が円滑化法で課されたことが大きかったと考えられる。謝絶した場合の合理的な説明記述が困難なため、よほどの案件でなければ変更申請を「機械的に」受理するという対応を金融機関が横並び的に行ってきたのである。円滑化法による取組み内容の報告義務という形での「行政的強制」が外された場合、それぞれの金融機関の個別的経営判断に貸出条件変更の可否が大きく委ねられることになり、急変は起きないとしても貸出条件変更への厳格化や債務者区分での引下げ企業の増大そして倒産企業が増加して行くことが予想される。各種調査でも、各金融機関業態また個別金融機関ごとに対応が異なっているのであり、一種の「底に向かった競争」が発生することも懸念されるのであり、現状下では円滑化法の継続または報告義務の行政指導が必要と考えられる。

表：貸付条件変更に対する取扱いの推移

	恒久的対応	内 容
基本原則	金融検査マニュアル (1997年7月)	<ul style="list-style-type: none"> ・経済的困難に陥った債務者の再建または支援を図り、当該債権の回収を促進すること等を目的に、債務者に有利な一定の譲歩を与える約定条件の改定等を行った貸出条件緩和債権は要管理債権(不良債権)とする。 ・但し、経営再建や支援を目的にした金利減免等の条件緩和であり、3年以内に概ね正常先となる実現性の高い経営再建計画がある場合や、基準金利と同等の利回りが確保されている緩和債権としない。
緩和1	「金融検査マニュアル・中小企業融資編」(2002年4月)	<ul style="list-style-type: none"> ・条件変更を行ったことのみを持って債務者区分を行わず、資金使途、変更理由を勘案する(支払い能力の低下による条件変更や標準金利以下の金利減免先等は緩和債権)
緩和2	「中小企業向け融資の貸出条件緩和が円滑に行われるための措置」(2008年11月)	<ul style="list-style-type: none"> ・実現可能性の高い抜本的な経営再建計画の要件を、概ね5年後(計画通りの場合は5~10年)の正常先の計画であれば要注意先で差し支えないに変更。
緩和3	「金融検査マニュアル」[総合的な監督指針](2009年12月)ほか	<ul style="list-style-type: none"> ・緩和2に加えて、実抜計画を策定していない場合でも変更から1年以内に当該経営再建計画を策定する見込みがあるときは最長1年間緩和債権に該当しない。見込みとは経営再建のための資源があり、債務者に計画策定の意思がある場合を追加。

3. 貸出条件変更とリレーションシップバンキングの機能

ところで恒久措置としての貸出条件変更の取扱い緩和の現状は十分なものであろうか。現状の貸出条件変更に対する評価は、企業の支払い能力低下に対応した借り手にとって有利な貸出条件の緩和を、経営悪化した企業した企業に対する不良債権として画一的に扱ってきたものと言える。いわば景気循環などのマクロ経済の環境変化とは無関係にマイクロレベルの企業経営の状況だけを見て債務者区分を行う扱いと言える。

しかし、貸出条件変更を画一的に不良債権として扱う手法は、景気後退期における「貸し渋り・貸し剥がし」をもたらすという弊害を生み出して来た。個別の経営判断の失敗や当該業種の構造的衰退による経営悪化と景気循環の不況局面や現在のデフレ経済と言った異常なマクロ経済的な要因による経営悪化の区別がなされないため、正常なマクロ経済状況下では破綻しなくて済む企業までが破綻に追い込まれ、不況が不況を促進するというプロシクリカ

リティ（景気循環の加速化効果）という弊害をもたらしてきたからである。この問題は、国際決済銀行（BIS）等でも、個別の金融機関の経営状態のみを重視した自己資本規制中心のミクロブルーデンス（ミクロ型健全性規制）の欠陥として問題にされ、マクロ経済の状況との関連も重視するマクロブルーデンス（マクロ型健全性規制）の必要性として議論されて来た。

本来、景気後退による売上・収益減による支払い能力低下に合わせて柔軟に貸出条件を変更して企業を景気変動ショックから守ることはリレーションシップ・バンキング（以下リレバン）の重要な機能である。財務データーなどの定量的評価で短期的な企業評価を行うのではなく、長期的な取引関係の中で得られるソフト情報に基づく定性的評価で長期的な企業評価を行うリレバンでは、支払い能力に応じた貸出条件の柔軟な変更によって、不況期にはリスク以下の金利で企業を支え、好況期にリスク以上の金利で相殺することが可能であり、かつ長期的な企業支援を行うことで、借り手の信用度を上げつつ自らの経営基盤も強化できるからである。報告者は、現行の貸出条件変更債権の評価の基準がリレバンの本来の機能を妨げるものであり、それは適用除外条件の拡大では十分是正しきれないと考えている。例えば、中小企業の経営改善計画の策定支援を行う中小企業再生支援協議会による経営改善計画の要件として、5年以内の債務超過の解消、3年以内の黒字への転換、計画最終年度における有利子負債の対キャッシュフロー比率10倍以内という条件が示されている。このような経営改善計画を「入口」等で課すことは、現在の長期デフレ不況の下ではほとんどの中小企業には対応が極めて困難な条件であると同時に、その実行は人件費切下げや事業縮小、資産売却など後ろ向きのリストラ策を強いるものであり、地域経済の衰退に拍車をかけるものとなる。

終わりに

金融庁は、貸出条件変更を不良債権として扱わない要件の拡大とともに、金融機関のコンサルティング機能の強化を進めている。このコンサルティング機能の発揮をリレバンの本質的機能と評価する向きもあるが、この出口戦略は大きな問題点を持っている。ミクロ的視点での経営改善が可能か否かという物差しで多くの中小企業の退出を当然視する枠組みとなっているからである。例えば、「中小企業の経営支援のための政策パッケージ」では、借り手のライフステージ等に応じて最適なソリューションを提案するとして「特に、顧客企業が事業再生、業種転換、事業継承、廃業等の支援を必要とする状況にある場合や、支援にあたり債権者間の調整を必要とする場合には、（判断を先送りせず）当該支援の実効性を高める観点から、外部機関等の第三者的な視点や専門的な知見・機能を積極的に活用する」としている。すなわち「事業再生や業種転換が必要な企業」については企業再生ファンドの活用が推奨される一方、事業の持続可能性がないと判断される企業については廃業に誘導して行くことが求められているのである。しかし深刻なデフレ不況局面でのこのようなコンサルティング機能の一面的短期的な促進はやはり景気悪化を促進し地域金融機関の経営基盤の衰退を招くのではないだろうか。

従来の地域金融機関のリレバン機能の発揮において、株式会社銀行と協同組織金融機関の区別は十分に行われていないように思われる。しかし、会員＝貸出先であり、会員企業の利益を最優先することが本質的使命である協同組織金融機関にとって、借り手の支払い能力に応じて柔軟に貸出条件を緩和し支えるのは、そのリレバン機能の本質的部分である。借り手をリスク増大に応じて不良債権視しその選別を強いることは、そのリレバン機能の発揮に逆行すると報告者は考えるものである。



人員採用にあたって考えて欲しいこと

静岡英和学院大学短期大学 専任講師 児玉 和人

協同金融研究会の会員の皆様に二つのお願いを聞いて頂きたい。

筆者は、地方私立短期大学部の一教員であるが、ぜひ日本の行く末を担う高等教育を真剣に考えて頂きたい。それは人員採用に対する基準、並びに就職活動の期間についてである。

第一には、企業側は人事採用にあたっての指針を示して欲しいのである。大学関係者が当惑していることは、中間管理職層の人事採用担当者と経営者との考え方が一致していない点である。前者は、多少成績が悪くとも物事に積極性があり、集団活動での協調しながら、かつ周囲とコミュニケーションを取りながら目標を達成する力を重視しているという。後者は、読書に親しみながら、人生に深い洞察を持ち、語学や哲学等の思想に豊かな教養を持つ人物であるという。大学は後者のような人材を養成して来た。前者となれば、今までの蓄積に乏しいと言わざるを得ない。しかし、金融業界の方々に聞きたいことは、どちらが大学に期待される人物像なのだろう。本学では、経営者、人事担当者を招へいしてご講演をいただいているが考えた方が二つに別れている。ぜひとも、効率良く人材を養成するためには意見を統一して指針を示して欲しい。昨今、大学は柔軟にカリキュラムを編成できるようになった。ぜひ統一した見解をお願いしたい。

第二は就職活動の開始時期である。協同金融組織も含む金融業界は、他の業界に先駆けて12月から会社説明会を開始している。しかし、本当に2月の早い時期で良いであろうか。私は、四年制大学、短期大学と勤務経験があるので申し上げるが、早い時期に説明会をスタートしても四年制、短期大学の学生側に準備が出来ていない。協同金融機関の受験はお金を扱っているから倒産しない、近隣にある、知っているという単純な動機で受験する学生が大半であろう。さらに、短期大学などは4月に入学して12月で就職活動である。学生側の意識としては、とりあえず就職活動が始まるので金融業界でも受験してみようという感じだ。そこで、大学教員から金融業界関係者からの提案である。秋季採用もある程度の学生を採用して欲しい。秋季になれば様々な企業を受験して学生も考え方が固まっていること、もう一つ短期大学の学生に配慮を示して欲しいのである。短期大学の学生は兄弟が多い、家計の状況が苦しいという経済的事情から進学を選択している。もちろん、人事担当者からは異論があるかもしれない。目的意識が低くて、受験テクニックだけ磨いた学生が集まるのでは、協同金融機関の将来が危ぶまれるのではないか。採用指針の明確化、受験機会の複数化をご検討していただきたい。

■

◆新刊紹介◆

石川清英 著

『信用金庫破綻の教訓～その本質と経営行動』

(2012年12月、日本経済評論社刊) A5判上製 410頁 定価 6825円

平成元年には455あった信用金庫は、現在270まで減っている。金庫数で185、率にして実に4割を超えて減少している。この間信用金庫数が減少しなかった年は、僅かに平成23年度のみである。とりわけ平成11年度から15年度の5年間は毎年二けたの単位で減り続け、平成10年度に396あった金庫数は、15年度末には306と90に及ぶ信用金庫が経営破綻や合併によって消滅している。

著者の勤務していた京都みやこ信用金庫が経営破綻したのは、平成12年1月というまさにこの時期と重なっている。京都みやこ信用金庫は、旧伏見信用金庫(明治38年創立)と西陣信用金庫が平成5年に合併して誕生した預金量1兆円を超える大型の信用金庫であったが、それから僅か7年後に経営破綻の憂き目を見て地元の京都中央信用金庫に事業譲渡されるという悲劇的な終焉を迎えてしまった。

著者は、一旦信用金庫業界から離れたが、その後縁あって大阪信用金庫に入庫し、現在執行役員の要職にある。一方、勤務の傍ら滋賀大学の大学院博士課程まで進み、著者がかつて身を以て体験した信用金庫の経営破綻とはどのようなメカニズムの下で生じてしまうのかに焦点をあてて研究し、博士号学位請求論文にまとめた。本書はその論文を短縮し修正を加えたものとなっている。

著者が「はじめに」で指摘しているようになぜ信用金庫が破綻するのかという命題に答えている研究は極めて少なく、実際に破綻を目の当たりにした実務家はその経験に加えて統計的手法や財務諸表分析などの学問的知見を動員して詳細に分析した労作である。

本書は、大きく3つの部分から成っている。第1部では、破綻に至る信用金庫の財務上の特徴について明らかにし、破綻に至るまでの典型的なプロセスを導出している。

第2部は、実際に破綻した3つの信用金庫(伏見、西陣、相互)のケースを取り上げて、関係者へのヒヤリング等を通して破綻信用金庫の経営上の問題を浮き彫りにした。

第3部では、破綻に至る経営上の問題を教訓にして信用金庫の健全経営はどうあるべきか、破綻回避はどのように可能かを経営問題ごとに整理している。

全体で400頁に達する重厚な著作として結実している。

(一般社団法人全国信用金庫協会 人事教育部 菊池 慎一郎)

★事務局からのお知らせ★

本書は、協同金融研究会の会員に限り、特別価格 5400円(送料は1冊 340円、2冊以上は無料)でご提供します。ご入用の方は協同金融研究会・事務局(笹野)までご連絡ください。



◆協同金融研究会第10回シンポジウム◆

国際協同組合年を契機に 協同組織金融機関の役割を一層強化しよう

日時：2013年3月9日（土）午後12時30分～5時

会場：日本大学経済学部7号館「講堂」（JR「水道橋」駅下車3分）

2012年国際協同組合年にあたり、協同金融研究会は協同組織金融機関の調査研究に関わる者として、協同組織金融のさらなる発展を計るため、現在の問題点を考え、連帯協同して、より協同金融の事業組織の改善について検討すべく、「協同組織金融機関に関する特別研究会」を立ち上げました。研究会は2011年7月から2012年10月まで、学識経験者及び四業態の役職員と経験者など26名による調査研究、意見交換・討論をかさねた結果、このたび「国際協同組合年にあたり協同組織金融機関の役割強化のための提言」として取りまとめました。

そこで、提言の内容や検討経過を報告したうえで、信用金庫、信用組合、労働金庫、農業協同組合の役員の方々から事業の現状や今後の展望をご報告いただくと共に、この「提言」についての感想・意見などについても触れていただきます。その上で、シンポジウム参加者との質疑応答により提言内容について理解を深め、協同組織金融機関の発展の契機とするため本シンポジウムを開催いたします。

この提言内容が関係金融機関をはじめ会員・組合員並びに関係する行政機関などで広く議論され、協同組織金融機関の新たな展開に資することを期待しています。そのためのシンポジウムですので、是非多くの方のご参加を呼びかけるものです。

記

参加費：3,000円（但し、研究会会員は2,000円、学生1,000円）

定員：200名（満員になり次第締め切ります。お早めにお申し込みください）。

申込み：ファックスまたはe-mailで氏名・所属を明記してお送りください。

送付先：協同金融研究会（笹野，小島）FAX：03-3262-2260／e-mail：sasanotn@nifty.com

【プログラム】.....

12：30～12：40 開会挨拶「シンポジウムの開会にあたって」

日本大学名誉教授・協同金融研究会 代表 安田 原三

12：40～13：40 報告

「国際協同組合年にあたり協同組織金融機関の役割強化のための提言」について

特別研究会座長・協同金融研究会元事務局長 平石 裕一

14：00～15：40 実践報告「地域における協同組織金融機関の取り組みの現状と課題」

◇信用金庫 西武信用金庫 常勤理事 高橋一朗氏

◇信用組合 *交渉中

◇農業協同組合 セレサ川崎農協 常務理事 梶 稔氏

15：50～17：00 全体討論（コーディネーター） 安田 原三

17：30～19：00 懇親会（立食パーティ：※会費 3,500円）