

協同金融 *FINANCE CO-OPERATIVE*

No.109 (2013年6月)

ドイツにおける協同組合新設数の増加

ドイツでは、近年協同組合の新設数が急増し、減少を続けてきた協同組合数も2009年に増加に転じた。その背景には、①協同組合中央会によるイニシアティブ、②協同組合法の改正、③再生可能エネルギー促進策がある。

1996年にドイツの協同組合数が1万を切ったことが直接の契機となり、協同組合の全国中央会と地方中央会は、01年に協同組合新設のイニシアティブを開始した。イベントや会議を開催して協同組合の理念を伝え、その新設を呼びかけた。「協同組合の設立」というホームページも開設した。06年の協同組合法改正には、協同組合の新設や小規模組合の運営を容易にする内容が含まれた。固定価格買取制度は、再生可能エネルギー協同組合の設立を容易にし、組合数は急増した。

新規事業に際し協同組合を選択するのは、直接コミュニケーションが可能な範囲で同じ考えを持つ人たちが集まり事業を興すことができること、また経営の意思決定に一人一票で参加できるためであろう。協同組合を通じて事業を行うという意識が明確なため、組合員の主体的、積極的な参加が期待できる。

一方、ドイツの協同組合銀行数は主に合併により減少が続き、01年から10年の新設数はゼロであった。大規模化、広域化につれ、組合員の主体的な参画は難しくなると思われる。とはいえ協同組合銀行の新設は難しい。

そうした中、当初は経済事業兼営であったあるライフアイゼンバンクでは、信用事業専門を続けてきたため他の銀行と変わらなくなっていることを認識し、ルーツに戻り協同組合性を強めることとした。そして、組合員を中心におくことが重要と考え、出資配当率の引下げとともに、利用に応じて還元をする組合員向けボーナスプログラムを導入し利用者への還元を高めた。また、村単位で組合員の会合を開き、意見や要望を聞いている。利用や参加を高めるこれらの施策が、組合員数の拡大にもつながっている。

(株)農林中金総合研究所 齊藤 由理子

■本号の目次■

ドイツにおける協同組合新設数の増加 (齊藤由理子)	1
◆第110回研究会報告◆「ソーシャルメディアと協同金融」 (内田 聡)	2
◆第10回シンポジウム報告② (2013.3.9) ◆	4
「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」	
事例・実践報告 (高橋一朗/4、小林和成/8、梶 稔/15)	
全体討論 (コーディネーター・安田原三/20)	
◆2013年度総会報告 (26) / ◆ご挨拶 (齊藤 正/34) ◆読者の声 (古江晋也/35)	
◆第111回研究会のお知らせ (36)	

2013年6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3B 日本福祉サービス評価機構気付
電話&Fax 03-3262-2260 / *FaceBook を開設しました

ソーシャルメディアと協同金融

～普及の背景にある社会変化を踏まえて～

茨城大学人文学部 教授 内田 聡

1 ソーシャルメディアと協同金融

ツイッターやフェイスブックなどのソーシャルメディアは、またたく間に多くの人が利用するツールとなり、かつ日々進化している。個人間はもちろん、企業や地方自治体でも顧客や住民とのコミュニケーション手段として定着し、社会的ネットワークを構築している。金融機関での利用は、金融という商品性や個人情報の取り扱いからだろうか、他の業界と比べて多くないが、関心は高いようだ。

本稿は、協同組織金融機関とくに事業向貸出を中心とする信用金庫や信用組合にとっての、ソーシャルメディアの意味を、その普及の背景にある社会変化を踏まえて述べるものである。

2 ソーシャルメディアとは

ソーシャルメディアとは、オンライン上で、ユーザー同士が情報を交換することで成立するメディアである。140 文字以内の短文（メッセージ）を投稿できる情報サービスの「ツイッター」、メッセージや通話のアプリケーション（アプリ）でわが国発の「ライン」、そして友達や同僚、同級生、近所の人たちと交流を深めるための「フェイスブック（FB）」などがある。

本稿で主に取り上げる FB の特徴は、実名でのユーザーの双方向のやり取りにあり、その情報はユーザーの友達にも伝わっていく。個人間での交流に加えて、特定の目的のためにつくられたグループでも交流や共同作業が行われている。

一般事業会社での利用も盛んである。企業が FB ページで商品を紹介し、ある人が関心を示すと、その情報が友達に伝わるだけでなく、ユーザーによる商品へのコメントが、当初想定していなかった商品の使い方を生み出すことさえある（「マーケティング 3.0」の世界）。また、FB はメールなどでは拾いにくい顧客の反応や意見をまとめて社内で共有する、有意義なツールでもある。

こうした FB ページの作成・運営に加え、FB のプラットフォームとしての利用もある。自社のアプリを FB で展開したサービスの提供は広く行われており、金融分野でも「友達」機能を利用した、決済・送金サービスが考えられる。

3 ソーシャルメディア普及の背景にある社会変化

ソーシャルメディアの利用に期待するものの 1 つとして、若い顧客の獲得が必ず挙げられる。しかし、若者に限ったことではないが、ソーシャルメディアをやれば自動的に顧客が集まるというものではない。ソーシャルメディアを小手先のツールとして捉えるのではなく、同メディア普及の背景にある社会変化を理解することが大切だろう。

グローバリゼーションや市場論理が拡大してくると、逆説的だが、社会全体のバランスを保つために、社会的利益などを重視する、いわゆるソーシャルな領域（あるいは市民社会）の重みが増してくるあるいは広がってくる。

共感とか価値観の共有といった昨今の風潮を、ナイーブなものと感じる向きもあるだろうし、そうした側面があることは否めない。一方で、この現象は、グローバリゼーション等の進展により、国家の役割が低下し、企業が拡大・拡散していくなかで、国家と企業に限定されない、「立ち位置」と「拠り所（ネットワーク）」を求める自然な行動や感覚の表れと理解できる。ソーシャルメディアは、このような社会変化に呼応して普及したものと考えられる。

ソーシャルメディアの存在は、多種多様な市民が、地域社会や組織の内外でオンライン・オフラインを通じて、必要に応じて適当な形態で活動することを可能にした。こうしたエコシステム（生態系）において、かつて物理的空間に収まっていた、価値観の共有や行動の範囲は格段に広がり多様化し、さまざまな可能性が拡大している。

4 協同金融にとっての意味

協同組織金融機関はこれにどうかかわるべきであろうか。協同組織金融機関の使命として地域の活性化がよく言われるが、この地域とはメンバーのかかわる地域を意味しているのか、それとも所在の地域社会全体を指しているのであろうか。当事者に尋ねれば後者だと答えるであろうが、それではメンバー以外の地域社会をどのように把握しているのかという疑問がわいてくる。かつては取引先企業をみれば地域社会全体が見渡せたのかもしれない。しかし、ソーシャルな領域や市民社会が広がり、地域社会の活動は多様になっており、金融面ではソーシャルファイナンスなどが広がっている。

こうした社会変化の根本は、協同組織金融の基本理念や原点である相互扶助と多くを共有していると考えられるが、その領域や表現は必ずしも同じではない。協同組織金融の結束の強さは、メンバーでないものには壁と映るかもしれない。協同組織機関は引き続きメンバーシップバンキングを行う一方で、エコシステムを支える強力な核の1つとなることが考えられるだろう。そして、ある種クローズドな組織と、人のつながりを基本とするオープンな世界の橋渡し役のツールの1つとして、FBなどのソーシャルメディアの利用が考えられる。

ソーシャルメディアの効用は、対外的なものばかりでなく、対内的な事柄たとえばリレーションシップバンキングのソフト情報の扱いについても考えられる。日米でリレバンの目的や意味については大きな差異はないだろうが、そのやり方は必ずしも同じではなく、一番の違いは融資権限の所在場所にある。アメリカでは融資担当者であるローンオフィサーの権限・役割が大きく、顧客はローンオフィサー（人）につくため「犬型」といわれるのに対し、わが国では銀行や協同組織金融機関という組織の権限・役割が大きく、顧客は組織（家）につくので「猫型」といわれる。リレバンでは、（企業経営者の人柄などの）ソフト情報が集積する場所、あるいはソフト情報がソフト情報として伝わる範囲に、融資権限があることが大切になる。それにはすべての行員同士が顔見知りである程度の組織規模、あるいはそれに近い状態を実現できる組織形態である必要がある。わが国の協同組織金融機関の組織規模で、こうした状態を実現するための組織内コミュニケーションの手段の1つとして、FBなどのソーシャルメディアの利用が考えられるだろう。

FBは、現実離れた空間に存在するものではなく、オンライン上のフェイス・トゥ・フェイスという認識が有意義である。小規模な協同組織金融機関にとっては、オフラインにおける物理的な制約を超える手段となるし、大規模な協同組織金融機関では内外の情報の共有や一体感をえる手段となるだろう。そしてなにより、FBはオフラインのフェイス・トゥ・フェイスと補完関係にあるため、利用可能性の検討自体が、これまでにない視角から、協同組織金融機関の姿を捉え直すことにつながる。



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

（注）本文中の図表番号は、シンポジウム当日の配布資料のままです。本「ニュースレター」に開催するにあたっては、当日の資料の図表の一部のみを掲載していますので、図表番号が抜けている部分がありますので、ご注意ください。当日の資料等については事務局にお問い合わせください。

■実践・事例報告と全体討論■

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

西武信用金庫 常勤理事 高橋 一朗氏
都留信用組合 専務理事 小林 和成氏
セレサ川崎農業協同組合 常務理事 梶 稔氏
＜コーディネーター＞ 安田 原三

総合司会（小島） それでは、これから実践・事例報告を3業態の皆様からいただきます。まず初めは、西武信用金庫常勤理事の高橋一朗さんからお願いします。

信用金庫

西武信用金庫 常勤理事 高橋 一朗

西武信用金庫の高橋一朗でございます。よろしくお願いいたします。

●西武信用金庫の現状



私どもの西武信用金庫は中野に本店がございます。東京は激戦でございます大変に苦勞しております。昨年1年間の貸出金の増加額は400億円でした。ご案内のように信用金庫などで貸出金を伸ばすのは大変に厳しい時代だと言われておりますが、私どもではこの3年間くらいは大体コンスタントに同じような額で中小企業向けの貸出金を伸ばしており、信用金庫のなかではトップクラスの増加を続けております。

また、預貸率は70%を維持しており、これを維持していきたい、むしろ高めていきたいと職員に指示しているところです。

こういったことを地方の金融機関の方にお話しすると、東京はいいね、と言われることがあります。東京の信用金庫の預貸率は平均で51%ですから、けっしてそんなことはないのではないかと思います。当たり前のことですが、貸出金を増やしても不良債権が増えてしまえば意味

がありませんが、私どもの不良債権比率は3.31%で、これもおかげさまで業界平均の半分ほどの数字になっております。

以上のような結果、収益も安定しており、それを中小企業や地域に向けたさまざまな支援に振り向けていこうと考えております。

1. 西武信用金庫の概要

西武信用金庫は、お客さま支援センター「西武・首都圏地域支援ネットワーク」として地域の発展と繁栄に寄与するために、地域金融の円滑化に努め、中小企業者に対する事業支援活動や住民の方々の資産管理のご支援を積極的に行っております。

●事業概要（平成24年3月31日現在）

①預金量	: 13,603億円（294億円増加）
②貸出金	: 9,564億円（400億円増加）
③預貸率	: 70.03%
④自己資本比率	: 10.47%
⑤不良債権比率	: 3.31%
⑥店舗数	: 64店舗
⑦職員数	: 996人
⑧業務純益	: 76億円
⑨当期純利益	: 42億円
⑩会員数	: 101,458名（平成23年9月30日現在）

2

●15年前にビジネスモデルを転換～お客様の経営課題を解決する

私どもは、十数年前に思い切ってビジネスモデルを転換しました。お客様の1社1社、お一人おひとりの課題を私たちが解決していこうと決めたのです。

15年前に思ったのは、人口が増えなくなり、高度成長が終わり、海外から国産と同じような商品が安く入ってきて、大企業でさえ生き残ることが大変な時代になるなかで、中小企業1社が単独で生き残れるのだろうかということでした。

当時、1日に50件60件のお客様を回っておりましてから、1件当たりの滞在時間は計算上2分もありませんでした。当時は景気が右肩あがりでしたから、大企業から言われるままに下請けをしても利益の配分に与えていたけれども、これからは、それでは立ち行かなくなるのではないかと、そこを私たちが解決していこうと決めたのです。その結果、訪問件数は減りましたが、お客様の経営課題を私たちが解決していくということをビジネスの根幹に据えたのです。

●専門家の力をいただきながら

金融機関の職員は目利き能力をつけ、技術を理解し、経営計画をつくりなさいとよく言われていますが、中小企業とはいえども奥の深いことをやってらっしゃるので、金融機関に勤めていたくらいでは簡単にはわからないと思っております。

また、インターネットで調べたくらいでは分からないことがたくさんあることが分かって来ました。そういう体験も踏まえてこの15年間、それぞれの業種が抱えている課題を一緒に解決してくれる相手を募って参りました。おかげさまで、私どもの考え方に賛同いただき、中小企業の経営課題の改善や技術開発などを一緒にやっていただいているところが約1千あり、これを「専門家派遣事業」と呼んでいます。

業務提携の書類を取り交わした上で課題の解決にご尽力いただいております。売上が上がったり技術の開発ができたりと成果はたくさんあります。社長さんからは「ありがとう」「助かった」とは言っただけなのですが、時にはプロに頼んでいますからお金がかかる場合もあります。その費用を私たちが負担しています。また専門家を派遣する際には、必ず職員がついて行くことにしております。

このようなことを15年間やって参りましたから、例えば、旋盤でどういう精度がだせるのかとか、どのくらいの付加価値が見込めるのかといったことについて少しはわかるような職員が育ってきていればよいなと思っております。率直に申し上げまして、私たちは金融機関の枠組みを超え、金融機関とは思えないようなことを多くやっているところがあると思います。

例えば、「ビジネスフェア」というものも13年間、毎年続けて参りました。1社7万円のブース代を頂戴しますが、200社以上の中小企業に出展頂き、この中での商談件数が毎年1,600件ほどあります。特に今年は大手企業のみなさんにもご参加いただいております。

私どものような小さな金融機関ではそれほどたくさんのお客さまの手先企業に来てはいただけませんが、お話ししていることは、大手企業であろうとも21世紀のビジネスモデルをどうやっていくかで苦労しているということがわかります。今までやってきた分野ではこれからはやっていけないのではないかと、全く違う分野に出なければと大手企業では考えているのですが、そのことを相談する相手は実は見つからないということもわかりますし、中小企業に相談したいと思っている大手企業があることもわかります。

ところが、大手企業には中小企業がどこにあるのかわからない。中小企業は420万社あるのですが、どこがこれから自分たちとやっていける場所なのかわからない。あったとしても、そこが本当に大丈夫なのかわからない。

そこで私どもでは、新たな分野に出て行きたいという大手企業から情報をいただき、守秘義務契約を結んだ上で希望にかなう中小企業を見つけてマッチングするということをやっており（トル）ます。その結果として、単なる下請けとしてではなく、共同研究とか技術協力といったことで中小企業と大手企業とがコラボレートしていけるように支援しているわけです。

このような支援のなかで実感するのは、同じような分野をやっていながら出会う機会がないということが本当に多いということです。誰かが引き合わせなければ大手企業と中小企業は出会わないし、大学の先生が中小企業と出会うこともない、ということで、このつなぎ役ができるのは金融機関のパフォーマンスの一つではないかと思っております。

●大学とも連携した商品開発

私どものお客さまには、饅頭やスイーツ、酒をつくっているところなどがありますが、6年前から新宿で「東京発！物産・逸品見本市」ということをやっています。開催日の2日間は西武信用金庫が飲食店をやるようなものですから保健所から厳しい指導も受けています。

来場者数は年々増えています。第1回の6年前の時にやった都内の折り詰め弁当屋さんの弁当は今でも新宿のデパートの地下に並んでいます。1社1社の売上を上げるにはこうした方法しかないのではないかと思っております。

この企画には衣食住の課程を持つ女子大の先生方にも協力していただいております。例えば、ゼミで、商品開発や食品の安全性向上をテーマに女子大生がチームをつくって中小企業に行くということも数多くやっております。

今年は新しいプログラムとして連携している別の大学の学生さんに半年前から中小企業に入ってもらい、自分たちで考えた商品がどうやってつくられ、どうやってパッケージされ出荷されていくのかを体験してもらい、最後は売って手伝いしてもらおうということをやっています。自分たちが考えたものが本当に受け入れられるのかどうかを体験できる場を提供しようと企画しています。

●地域密着型金融への取り組み

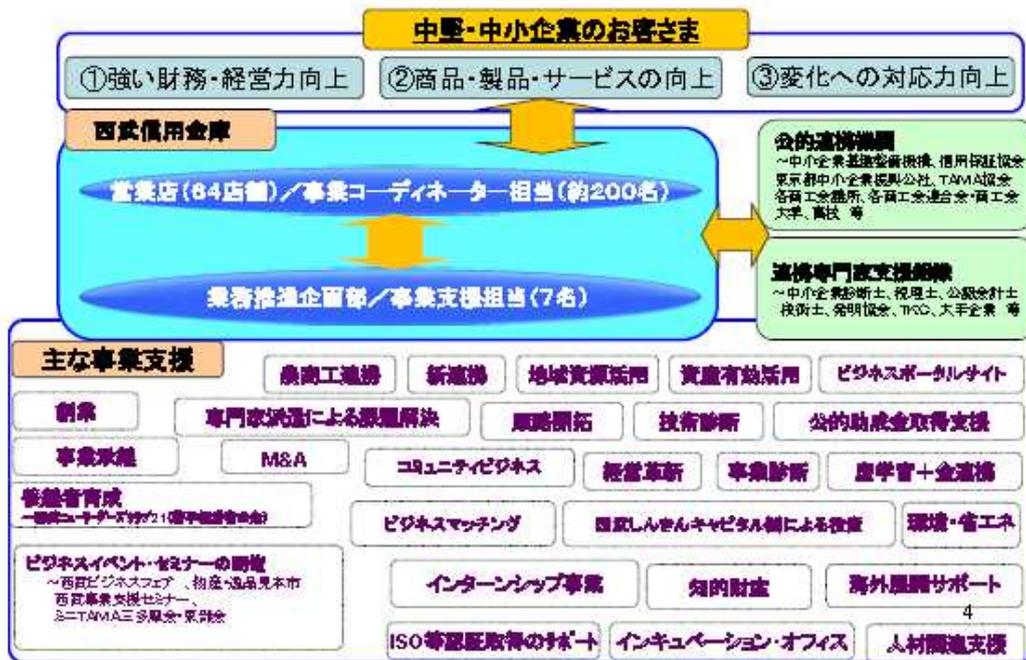
以上二つの事例をご紹介しましたが、私どもができるのは、つなぎ合わせをすることですので、地域のいろいろな支援組織との連携をはかり支援ネットワークというものをつくっています。

数年前から、地域力連携拠点事業とか応援センター事業といったことで国の認可もいただきましたが、その制度も終わりましたので今は（トル）独自予算としてネットワークをつくり、私どもがつなぎ役になって中小企業の方々の具体的な課題を解決しようということをやっております。

表は「地域密着型金融の推進計画」ですが、このほかに、相続や不動産といったことについての課題解決も同じような枠組みでやっておりますし、地域支援のなかでは、小さな金融機関ですが、おかげさまでPFIやPPPを独自に出来るようになりましたので、いくつか私どもがアレンジャーになっています。

また、地域の新たな主役になりつつあるNPOの方々の支援を10年ほど前からやっており200件を超える融資の実績もあります。

3. 西武信用金庫の事業支援体制



環境に関する事業への融資も行なっておりますが、これは単なる自然環境だけではなく地域の経済力や子育て環境、あるいは商店街の振興など、いろいろなことを含めて地域力を上げていくような活動をやっていかなければ自分たちも生き残れないのではないだろうかということで取り組んでいるところです。

また、東京と地方の物産品を結び、大手に負けないように地域の中小スーパーに置いてもらえるように私どもがつなぎ、東京に新しいマーケットを築いていただくような取り組みも行なっています。

そのほか、ホームページを活用しきれていない中小企業もありますので、私どものホームページに中小企業のホームページの代わりをするポータルサイトをつくってあります。これは月々の運営費用がかなりかかりますが、10年間続けてやっております。いまおかげさまで4,000社以上のホームページの入り口ができ、ここから各企業のウェブページに飛ぶ仕組みをつくっています。

「西武緊急物流支援ネット」というのは東日本大震災後すぐ立ち上げたものです。これは、例えば、東京の企業で（トル）生産設備などが余っているところがあれば登録していただき、この情報が東北の信用金庫協会や宮城県商工会連合会さんに飛ぶようになっています。つまり、お金ではなくて具体的な物資の流通をやろうということです。こういうことを金融機関がどこまで出来るかどうかはわかりませんが今でも続けています。

大学との連携では、平成19年1月の東京大学をはじめ多くの大学に中小企業の課題解決のためにご協力をいただいております。

今年に入ってから、実践的な経験をつまれている専門学校との業務提携を進めており、専門学校の技術やアイデアを中小企業との連携に生かしていこうと考えています。

●取り組みの幅を拡げて

私どものような地域金融機関は海外展開には縁がないと思っておりましたが、一昨年、あるきっかけで中小企業のみなさんに無作為抽出でアンケートをしたところ、お客様の5%が既に海外に拠点を持っていることがわかりました。それらの中小企業は、私どもがメインバンクなのに地銀やメガバンクに相談したり、外為取引をやっていることがわかりました。これではいけないということで、経験のない信用金庫が「海外展開サポートデスク」というものをつくったのですが、多くのところから、大丈夫なのかと言われました。

しかし昨年だけでも 200 件を超えるご相談をいただき、既に海外に事務所をつくるお手伝いができるほどになりました。ただこれは私どもの経験ではできませんでしたので、海外の銀行に勤めていた方をキャリア採用して、その方のノウハウやネットワークを使って運営しています。出来ないことは外部の資源を積極的に使って補完していくというのが私どもの考え方です。

また、事業承継も海外展開と同じように多くの中小企業にとっての共通の問題になるのではないかと思います。団塊の世代が昨年 65 歳になりましたが、お客様の中小企業の社長さま方が第一線を退かれる 75 歳や 80 歳までにはもう少し時間があります。しかし、中小企業の事業承継は結局、資産承継になってしまうということで、その時になってあわてないように、このサポート制度を使っていただき、多くの専門家の方々のお知恵を借りながら、少し早めに時間をかけてゆっくりやっというこも平成 20 年から始めております。おかげさまで何件かは地域で事業承継や M&A ができるようになりました。A 支店のお客様のところを B 支店のお客様に買っていただき、私どもの営業エリアの雇用維持を図るといったことを通して、企業の新しい生き残りをなんとか画策したいと思っております。

●コミュニティビジネス支援の活動

さて、コミュニティビジネスですが、今後、上場企業の退職者や公務員だった多くのシルバーの方が地域に戻ってきて地域の新しい主役になる、その時に受け皿になるのがコミュニティビジネスなのではないかということで、10 年ほど前から支援をしております。

例えば、「西武コミュニティオフィス」というのは平成 17 年につくりました。この頃はまだ世の中で NPO といったものがあまり騒がれてはいない時代でしたが東京の荻窪の支店に併設して 10 の NPO の方に事務所としてお使いいただけるようなスペースをつくりました。外階段をつけ、24 時間のセキュリティをかけております。2 年交代でお使いいただいておりますが、大きくなられた NPO の方々から新しい NPO をご紹介いただくといったことができてきております。

これと同時期に、直接投資を行なう西武信金キャピタルというのを立ち上げました。中野の店にインキュベーションオフィスという名称で 15 の部屋をつくり、ベンチャー系の企業に事務所を提供しています。これも、単純な投資だけではなく、付帯的な応援をさせていただきながら若い企業の創業期を応援していこうということでございます。おかげさまで現在、10 億円ずつ 4 本のファンドを走らせています。商店街振興のファンドとか中堅中小企業向けの資本参加をさせていただく IPO を前提としないファンドなど、少し特徴のあるファンドをさせていただいております。

我々が考えているのは、地域のみなさんのご要望の一つひとつお応えしていく、課題を解決していく、このこと以外に私たちが果たせる役割は無いと思っておりますし、西武信用金庫が地域で必要だと言っただけのためには、手間がかかっても、どんなことでもやっということ考えております。

総合司会（小島） 高橋さん、ありがとうございます。続きまして、都留信用組合専務理事の小林和成さんをお願いします。

信用組合

都留信用組合 専務理事 小林 和成

都留信用組合の小林でございます。本日は、全体討論のテーマであります「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」につきまして、「融資推進」や「コンサルティング機能の強化」等、特に取引先の再生支援を題材に、当組合の中期計画にも掲げた「不易流行の経営戦略」に則り、発表させていただきます。よろしく申し上げます。

●地域で高いシェアを確保



まず、はじめに当組合の概要から説明させていただきます。

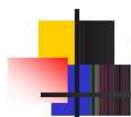
昭和27年3月8日設立、山梨県の東部富士五湖地方を営業エリアとし、現在、22店舗にて営業展開しており、平成24年9月末の実績は、預金・2,606億円、融資・1,612億円、コア業務純益480百万円、当期純利益132百万円、自己資本比率8.48%となっています。

次に、営業エリア内の市町村別の「預金」「貸出金」「年金受給者」の占有率を説明させていただきます。

なお、「預金」と「貸出金」の資料につきましては、(株)日本金融通信社で集計しており、ゆうちょ銀行と農業協同組合を含まない、各金融機関の支店別の預貸金資料を基に作成しています。競合する金融機関は、地方銀行・信用金庫・信用組合・労働金庫がそれぞれ1機関づつとなっています。

まず、「預金」ですが、平成24年9月末現在のシェアは、30.66%で、A地銀が5割弱のシェアを有する中であって、一定のシェアを確保しているものと自負しており、特に当組合とA地銀のみが支店を開設している西桂町、忍野村、山中湖村・道志村においては、肉薄している状況です。

次に、「貸出金」です。平成24年9月末現在のシェアは、地銀を上回る45.16%となっており、この地域における金融の担い手であると自負しています。本店所在地の富士吉田市では48.05%のシェアを有している他、西桂町68.69%、忍野村68.80%、山中湖村・道志村83.19%と特に高いシェアを誇っています。



当組合の概要



設立 昭和27年3月8日

預金 2,606億円

店舗数 22店舗

貸出金 1,612億円

従業員数 349人

コア業務純益 480百万円

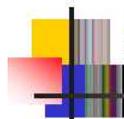
当期純利益 132百万円

自己資本比率 8.48%

※上記は平成24年9月30日現在の数字

次に、「年金受給者」については、営業エリアの65歳以上の人口比で52.54%となっています。本店所在地の富士吉田市に隣接の西桂町を加えた地区では77.31%、忍野村では85.85%の方と年金の振込口座取引を行っています。

年金については、平成11年4月に女性5名を「年金アドバイザー」として任命し、この「年金アドバイザー」が中心となり、57歳到達者の徹底した予約活動に取り組んだ結果、本年2月で10年連続、1,000件超の純増を果たすことができました。



組合信条・事業方針



- 当組合は昭和27年3月8日、山梨県認可第1号の信用組合として創業の第1頁が開かれております。
- その当時、服裏地の滞貨に悩む多くの企業家の救済・援助を目的としてスタートした歴史を顧みるとき、そこには一貫して脈打つ「地域のため、顧客(組合員)のため」という地域帰属の創立精神が、時代の変遷の中で引き継がれながら今日を築くに至ったのであります。

組合信条

郷土のために生まれた都留信用組合は
郷土と共に発展する

1. つるしんは皆んなのもの
1. つるしんは信用に生きる
1. つるしんは常に前進する

「郷土のために生まれた都留信用組合は郷土と共に発展する」

この「地域共生」こそ創業の精神であり、地域信用組合の原点であります。

● 「郷土と共に発展する」ための5つの経営戦略

当組合は、昭和27年3月8日、山梨県認可第1号として創業の第1ページが開かれまして、今年で創立60周年の節目を迎えることができました。これもひとえに地域の皆様のあたたかいご支援とご協力の賜物であると感じております。

昭和27年の創業時、地場産業である織物業が盛んでしたが、手形での取引ができず、資金繰りに悩む中小企業の救済・援助を目的としてスタートした歴史を顧みるとき、そこには、一貫して脈打つ「地域のため、組合員のため」という地域帰属の創立精神が、時代の変遷の中で引き継がれながら今日を築くに至ったことを知ることができます。

当組合の信条である「郷土のために生まれた都留信用組合は郷土と共に発展する」この地域共生こそ創業の精神であり、地域信用組合の原点です。地域経済を支える協同組織金融機関として、引き続きその使命・役割を果たしていく必要があります。このためにも役職員一丸となり経営基盤の強化、内部管理体制の整備・充実による一層の経営の健全性の維持・確保に努め、地域の皆様に貢献できるよう努力していく所存です。

そのために、経営戦略として五つの柱を立てております。

「ガバナンスの強化」「融資創造」「経営の健全性と透明性の向上」「『地域の絆』の再確認」「経営力・組織力の強化」の5つです。その根底には「不易流行」という精神が存在します。「いつまでも変化しない本質的なものを忘れない中にも、新しく変化を重ねているものをも取り入れていくこと」この精神を経営戦略の根本としております。

● 地域密着型金融の取り組み

それでは、具体的にまず地域密着型金融の取り組みとしましては、「取引先企業の支援強化」「中小企業に適した資金供給の方法の徹底」「地域の情報収集を活用した持続可能な地域経済への貢献」の3つの内容を「恒久的」かつ「自主的」に取り組んでいます。

地域の情報については、当組合22店舗約100名の得意先係を中心に取引先企業のニーズを発掘、本部の融資部、債権管理部、営業推進部等関連部署と情報共有、その情報を支援に結び付けています。営業店は、個別支援先の状況等が記載された「相談者連絡表」を作成し、本部・企業再生支援室へ送付、企業再生支援室ではこの記載内容等を踏まえて個々に問題解決に向けた支援方針を決定し支援実施しております。

経営戦略



不易流行

いつまでも変化しない本質的なものを忘れない中にも、新しく変化を重ねているものをも取り入れていくこと

ガバナンスの強化	融資創造	経営の健全性と透明性の向上	「地域の絆」の再認識	経営力・組織力の強化
法令等遵守 顧客保護の徹底 各種リスクの 的確な管理	地域密着型金融 中小企業支援 ネットワーク強化 事業の活用 付加価値のある サービス	資産の健全化 収益力の強化 経営健全性の 維持・確保	当組合と地元中 小企業及び地元 顧客が「絆」によ ってお互いを支 えあう	人材の育成 経営効率化の 追求

●役職員のスキルアップと中小企業支援

役職員のスキルアップも必要不可欠です。

平成 23 年度は昨年 3 月に、経済産業省 関東経済産業局 地域経済部より講師を招き「中小企業施策に関する講演会」を開催し、本年度は、昨日の 3 月 8 日に昨年と同様に経済産業省 関東経済産業局 地域経済部より講師を招き「成長産業育成戦略及び関連施策についての講演会」を開催しました。

職員の自由参加による「土曜セミナー」も頻繁に開催しており、内容も金融円滑化法対応や財務分析・企業支援等内容は多岐にわたっています。

また、中小企業再生支援協議会、中小企業基盤整備機構へ出向者を派遣。事業再生、中小企業支援、中小企業施策の活用等のノウハウを習得できるよう職員の育成を図っています。なお、中小企業基盤整備機構へは関東支部ではなく、本部への出向です。きっかけは、関東経済産業局が運営する「中央道産業クラスター事業」へ当組合が参加したことが契機で、平成 18 年から現在まで計 4 名を出向させています。

当組合の中小企業支援における連携体制としては、本部の専担部署である企業再生支援室、外部専門家として中小企業支援ネットワークアドバイザー、そして山梨県中小企業再生支援協議会等と連携するしくみをとっています。

企業再生支援室の職員は、支店長経験者の副部長 1 名、中小企業基盤整備機構へ 2 年間出向し、その後、山梨県中小企業再生支援協議会へ 2 年間出向していた調査役が 1 名と、昨年の 8 月に採用した、山梨大学大学院在学中の「工業技術系」の職員の計 3 名で、「商業・サービス系」と「工業技術系」の顧客支援が対応できる体制が整いました。工業技術系の職員は、プラズマが専門ですが生産技術や他分野へも精通し、博士号取得に向け勉強を行い、昨年 9 月には愛媛大学へチーフとして応用物理学会への発表にも参加しています。

なお、本年の 1 月末までは、中小企業基盤整備機構へ 2 年間出向していた副調査役の 1 名を加えた 4 人体制でしたが、当該職員は 2 月より山梨県中小企業再生支援協議会へ出向となりました。

●中小企業施策を活用して

当組合の中小企業施策の活用状況として、平成 20 年度に始まった地域力連携拠点事業の連携拠点として本事業の活用が始まり、平成 22 年度の中小企業応援センター事業では山梨県の他の支援機関とコンソーシアムを組み応援センター事業に参画。平成 23 年度と今年度は、中小企業支援ネットワーク強化事業を積極的に活用しています。

中小企業支援ネットワーク強化事業では、2名のネットワークアドバイザーは、1名が山梨県工業試験場の所長経験者で、もう1名が商工会議所の事務局長経験者となっており、この点からも「商業・サービス系」と「工業技術系」両分野の対応可能な専門家が支援を支えています。また、平成25年度から実施される「経営革新等認定支援機関」への認定も受けています。

直近の中小企業施策の活用としては、平成23年度及び本年度は中小企業支援ネットワーク強化事業を活用しました。活用実績として、平成23年度は、アドバイザーの派遣回数242回、経営革新計画承認件数2件、特定研究開発等計画認定、産業振興事業補助金交付、イノベーション拠点立地支援事業採択がそれぞれ1件ずつの実績となっています。また、平成24年度1月末までの実績は、アドバイザーの派遣回数83回、経営革新計画承認件数2件、特定研究開発等計画認定、戦略的基礎技術高度化支援事業、ものづくり基礎技術研究開発事業がそれぞれ1件ずつの実績となっています。

また、平成20年度の地域力連携拠点事業から平成24年度の中小企業支援ネットワーク強化事業における実績として、地域力連携拠点事業における応援コーディネーター、応援センター事業におけるコーディネーター、中小企業支援ネットワーク強化事業におけるネットワーク・アドバイザーの活用実績は、5年間で1,858件となっています。

外部専門家を活用するなかで、経営革新計画の承認、サポイン認定等実績をあげています。

具体的には、経営革新計画承認支援では、「企業間連携による集客機会の確保と顧客満足度向上を目指した農商工連携などによる体験型宿泊プランの開発」〈あさふじ〉「企業間連携によるリフォーム事業と太陽光パネル事業への参入」〈嶺山崎屋〉等がありました。

サポイン事業においては、「ノンケミカル高精度マイクロバブル洗浄システムの研究開発」という高度・専門的な分野で、外部専門家の知識を活用することにより認定・採択を受けることができました。また、このサポインの支援事例につきましては、中小機構からも高い評価を受け、支援事例集に掲載させていただきました。〈茂呂製作所〉

●事例1：事業者間のマッチング

それでは、当組合の具体的な取組事例を紹介させていただきます。

ひとつめは、地元商業施設〈河口湖商業開発(株)〉と地元食品スーパー〈(株)セルバ〉および地元の食品業者等の複数の中小企業者を当組合主導でマッチングした事例です。

中心となる地元ショッピングセンターは、地元地域の観光・商業の中核施設であり、開店から27年の歴史と実績により業況も順調に推移しており、当組合もショッピングセンター開店当初よりショッピングセンター内に出張所を構えて、施設と共に歩んできた経緯があります。そのショッピングセンターと賃貸契約してありました全国チェーンの食品スーパーが契約満了となり撤退することから、かねてよりショッピングセンター方面へ出店を希望していた地元の食品スーパーと、契約満了に伴う撤退に困惑していたショッピングセンターのビジネスマッチングさせていただきました。

また地元食品スーパーの新規出店に際し、地元の豆腐店〈西多屋〉、キムチ販売店等の食品業者〈大王キムチ〉、オーガニックコットン〈前田源商店〉を製造販売する繊維業者等もマッチングさせていただきました。

地元の雇用拡大等に寄与し、地域貢献に繋がる案件となりました。本案件に係る当組合からの融資実行金額は約4億円です。

●事例2：専門家等との連携による事業再生支援

次の事例は、専門家等との連携による事業再生支援です。〈光陽精密〉

経緯としては、本事例の企業は、優れた研磨技術を持つ地元企業でしたが、経営悪化に伴い、親会社の傘下に入り経営再建を試みましたが、しかしながら、経営状況はその後著しく悪化。同社の顧問弁護士の呼びかけに応じる形で当組合が中心となり、関係金融機関、商工会議所、保証協会と連携して事業再生に取り組みました。

優れた研磨技術を持つ本企業に対し、再生スキームを策定。関係金融機関に加え、弁護士、会計士や商工会議所等の連携による経営監視委員会を設け、再生の先行きを確実なものとししました。

具体的な支援事項としては、既往債権に対する元金返済の条件緩和、既往債権に対する金利の見直し、再建に伴う新規機械設備資金の貸出、機械設備老朽化に伴う新規機械設備資金の協力、毎月の経営状況の検証および指導、その他、諸施策に対する相談等、支援いたしました。経営監

視委員会による連携支援の効果として、売上高、経常利益の改善、債務超過の圧縮、借入金残高の改善等に繋がっております。今後においてもモニタリングを通じ、継続支援していきます。なお、本事例は、金融庁公表の「地域密着型金融に関する取組み事例集」に掲載されています。

この企業が手がけている「水晶発信機（パソコン等の起動を同期する機器）」については、アメリカにある親会社から、生産ラインの全量移管を受け、今後の売上高増加につながると同社や当組合が喜んでいましたが、実は、親会社は、次期の技術である「シリコン発信機」のメーカーと裏で手を組んでいました。

しかし、先ほど話をした今期採用の工業技術系の当組合職員が、インターネット上でこのことに関する記事があることに気付きました。これを受け、融資部長とその職員で同社へ訪問、この記事のことを指摘しました。（同社では気付いていなかった様子でありました。）

このため、同社の部長・課長に対し、国の制度であるサポイン（先ほどの制度）を紹介し、技術開発に向けて企業再生支援室に指示し専門家の派遣を実施することを伝えました。現在は、売上が増加見込であるので技術開発については、あまり積極的ではありませんが、シャープの液晶技術のことを例えに研究開発を実施するよう促しています。

●金融円滑化出口戦略について

金融円滑化出口戦略についてですが、当組合では、「当組合のコンサルティング機能発揮に関する要領」を策定しています。その目的は、コンサルティング機能を発揮することにより事業再生を図り、債務者の返済能力を改善し、将来の健全な資金需要を拡大していくこと、加えてその他の支援を必要とする中小企業者の経営支援を行うことです。対象先は、実抜計画・合実計画の策定先、クレジットリミット超過先の支援対象先、および営業店からの申請による中小企業者等としています。対象先に対しては、定期的なモニタリング活動を行っています。

具体的なモニタリングの方法としては、各営業店は、債務者の本質的な経営課題を把握分析、当該事業年度の経営方針を策定し、個別モニタリングファイルを作成。継続的なモニタリングを行い、実抜計画等の進捗状況を管理し、融資部へ報告、一定金額以上の先については役員へ回付、区分別に管理しています。指示事項等は、営業店へフィードバックしています。

今後につきましては、ライフステージ別の管理も検討しております。

本部機能としては、融資部に人員3名にて企業再生支援室を設置しています。

企業再生支援室の役割として、「専門的な金融手法や知識などのノウハウを持つ人材の育成、活用」、「支援体制の整備」については、中小企業再生協議会および中小企業基盤整備機構への出向経験者を支援室へ配置しており、土曜セミナー等活用し各職員の能力向上に努めています。また、経営課題を持つ中小企業者へ営業店および支援室と連携して支援にあたる体制をとっています。

「外部専門家、外部機関、その他の金融機関との連携」については、中小企業支援ネットワーク強化事業における中小企業支援ネットワークアドバイザーを積極的に活用しています。当組合は、2名の外部アドバイザーを活用し地域の中小企業を支援すると共にアドバイザーと支援室職員、営業店支店長または担当職員とOJTすることにより職員のレベルアップにもつなげています。

「モニタリングの実施状況管理」「経営改善計画等の進捗状況の把握」については、営業店がモニタリング対象先を訪問、モニタリング状況を個別モニタリングファイルへ記入し、支援室へ報告。支援室が実抜計画等の進捗状況の把握を行い、乖離が大きい場合は営業店と支援室および外部専門家等と連携して支援にあたっています。さらに、債権管理部とも情報共有し各営業店に対してフォローアップを行っています。

現在および今後の出口戦略としての当組合の取組ですが、まず、取引先企業の取組方針・支援方策を策定しています。

各営業店が取引先企業をモニタリングするなかで、融資部支援室、債権管理部とも協議を行い、取組方針・支援方策を策定しています。策定された取組方針・支援方策は、理事会および常務会へ上程し、営業店・本部・役員と情報共有できる体制をとっています。

取引先企業の取組方針・支援方策を策定し、継続したモニタリング活動を行っていきませんが、モニタリング活動を通じて、経営目標・経営課題を把握分析し、各取引先企業のライフステージの見極めを行っていかねばならないと考えています。

「経営改善先」「事業再生先」「事業の持続可能性が見込まれない先」等ライフステージを見極め、それぞれのライフステージにあった支援が必要であると考えます。そのためには収益力の強化が必要なのではないのでしょうか。

中小企業金融円滑化法の期限到来後の顧客対応については、これまでと何ら変わらずに、引き続き、他業態も含め関係金融機関と十分連携を図りながら、今後においても、貸付条件の変更等や円滑な資金供給に努めることにしています。

今後、地域信用組合として、継続したモニタリング活動、中小企業施策の積極的な活用等を通じて地域中小企業を支援して行き、地域の活性化に繋がりたいと考えています。そしてこのことがわれわれ地域信用組合の使命であると考えています。

また、当組合は中小企業金融円滑化法施行以前より地域の顧客企業に対して柔軟に対応しており、先に紹介させていただきました、取り組み事例②につきましても、中小企業金融円滑化法施行前からの継続案件であります。これこそ、「郷土のために生まれた都留信用組合は郷土と共に発展する」という地域共生の創立精神であり、この創立精神は、今後も変わることはないと考えています。

●地域における取り組みの今後の課題

続きまして、「地域における取り組みへの課題」について、述べさせていただきます。

信用組合が相次いで設立された昭和 26、27 年当時は、金融機関の資金不足から銀行の融資先は、その殆どが大企業に向けられており中小零細企業は、融資を受けたくても受けにくい立場にありました。

このような状況の下、中小零細企業の仲間たちによる「相互扶助の精神に基づく」協同組織の金融機関として信用組合が設立されました。その後、我が国の経済成長に支えられ中小企業と共に信用組合も成長してきました。

それから 60 年余り経過した現在において中小企業の現状は、リーマン・ショック、欧州債務危機問題などによる歴史的な円高等により、多くの大手企業が生産拠点を海外に移転させたことで、受注が大幅に減少しています。小売業においても大手量販店やコンビニエンスストア等の出店が相次いでいることから、地域の中小零細企業(事業所)の減少が進んでいます。また、地域(当地域も同じ)によっては、これに人口の減少や高齢化が重なり、信用組合の融資対象先の減少が顕著に表れています。

先ほどより、「融資推進」「コンサルティング機能の強化」「取引先の再生支援」等の取り組みについて現状を報告させて頂きました。これらの取り組み案件は、当組合が地域活性化のために行っているいくつかの施策の一部ではありますが、先ほど述べた通り私ども信用組合の創立時よりの取引先である中小零細企業は急激に減少しており、今後も大幅な減少が見込まれています。また、このことに加え営業エリアの人口の減少や高齢化が進み、組合経営は益々厳しくなるものと捉えています。

このことを踏まえ、「地域における取り組みへの課題」としては、現状の支援活動に加え、行政や商工会議所、商工会等、地域の団体・グループ等との連携を強化し地域全体の活性化を目指す「地域の面的再生」を行ってゆく事が必要であると考えております。

●「提言」に対する意見・感想

最後に「『提言』に対する意見・感想」について、述べさせていただきます。

2012 年の国際協同組合年にあたり当組合では、窓口などで国際協同組合年のリーフレットの配付を行った他、ロゴマークのシールを購入し、役職員の名刺・定期預金証書・定期積金証書へ貼り付け、取引先に国際協同組合年の PR を行いました。

「総論」において、「コミュニティの再建、地域経済の活性化が急務とされるようになり、その達成のために協同組合と協同金融の必要性が認識されるようになってきた。しかし、主流としてはなお市場原理主義による経済発展に依存する傾向が依然として根強く、同じ市場で活動している協同組織金融機関は、ややもすれば経営存続のため自己保全を優先しがちなのが現状である」と厳しく指摘されておりますが、上位の金融機関が信用組合の領域まで入り込むなかにおいて、人口や事業所の減少が進んでおり事業存続に向け必死で努力しているのも現実であります。

実践的な提言のなかで「協同組織金融の象徴といえる小規模企業取引の積極的な展開を一層図る」と提案されております。当組合においても融資シェア 45%以上を誇る中で中小零細企業に対し積極的に展開しておりますが、反面中小零細企業との取引は信用リスクの高い事も事実です。

組合の理念として「お客様のやる気がある以上は支援する」との考えがあります。そのためには、信用保証協会を初めとする国の中小企業支援策にも期待するところであります。

同じく提言のなかで「営業店の廃止統合や所属職員の削減を行うことは、組合員の利便性を犠牲にして経営の利益を優先する、協同組合性や地域密着に反する方針であり、厳に改善すべきである」と指摘されております。

しかしながら当組合を取り巻く環境は厳しく人口や事業所の減少が急激に進んでおり、営業エリアの実態に合わせる事も考えざるを得ない状況です。

簡単ではありますが、「提言」に対する「感想・意見」とさせていただきます。

以上で、実践報告を終了いたします。ご静聴ありがとうございました。

総合司会（小島） 小林さん、ありがとうございます。続きまして、セレサ川崎農協常務理事の梶稔さんをお願いします。

農業協同組合

セレサ川崎農業協同組合 常務理事 梶 稔

セレサ川崎農協の梶でございます。よろしく申し上げます。

●芸術・エコの町へと変化した川崎



私どもの営業エリアの川崎市は横浜の隣、神奈川県東部に位置しており、人口は144万人弱、世帯数は67万強、総面積が142.70 km²です。鰻の寝床のような地形をしており、南東部は平坦ですが北西部は多摩川に沿って低い多摩川丘陵となっています。

川崎市は昭和47年に政令指定都市になりました。当時は京浜工業地帯を牽引する工業の街、公害の街といったイメージが強かったのですが、最近では、京浜工業地帯の夜景クルージングも人気で、音楽の街・芸術の街といったイメージアップにも力を入れています。2011年にはドラえもん藤子・F・不二雄ミュージアムが開業し大変評判になっています。

また、公害の街からクリーンな街・エコの街へと変化したということで全国的にも注目されていると感じております。

●少量多品種栽培が特徴の川崎の農業

川崎の農業についてですが、耕作面積が狭いところがほとんどで、消費地が近いという地の利を生かした少量多品種栽培が大きな特徴となっています。

川崎には多摩川梨がありますし、北部の麻生区には日本最古の甘柿と言われる禅寺丸柿があり、この柿を使ったワインを毎年5千本ほどつくり販売もしています。

さらに、全国から注目されている花桃の「枝折り（しおり）」という有名な技術ももっており、2008年には全国でも2~3人ほどしか選ばれない農水省の「農業技術の匠」に認定されている方が出ています。

図1は川崎市の農産物のマップですが、19種24品目が「かわさきそだち」というブランドで販売されています。

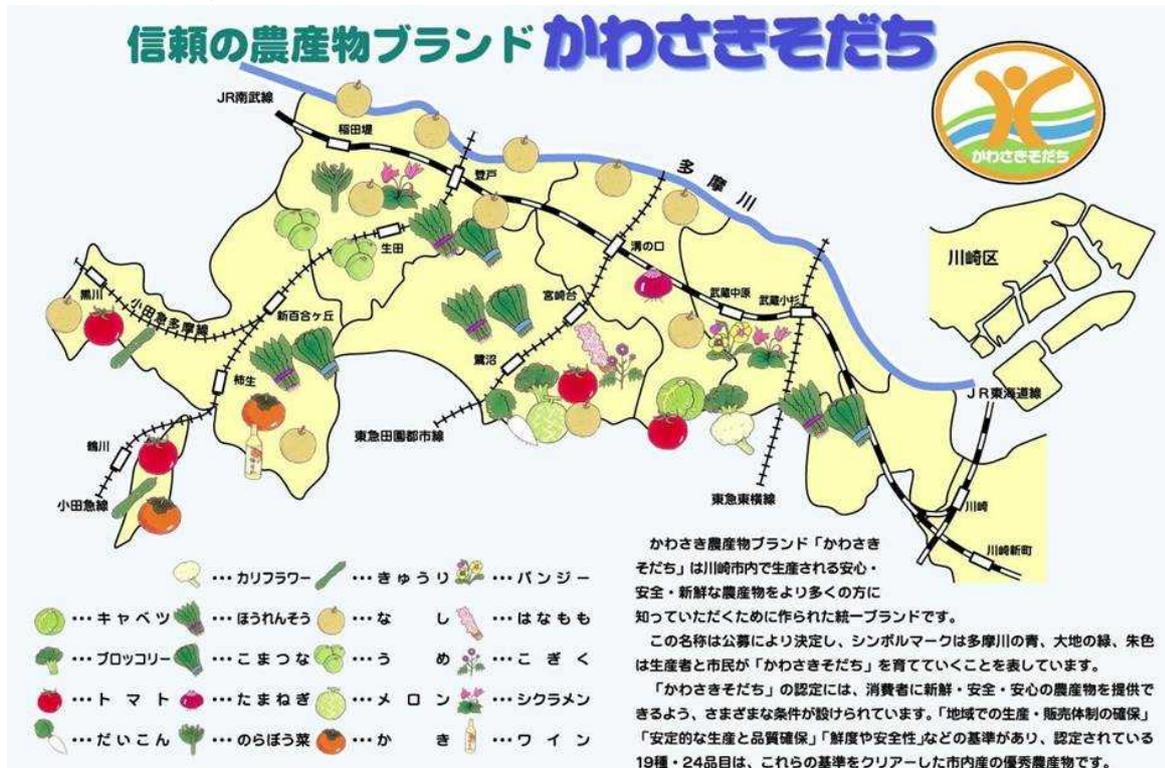
●安定した経営基盤を築いてきたJAセレサ川崎

「JA セレサ川崎」は平成9年10月に、川崎市内の4つのJAが合併し、県内初の1行政区1農協として誕生しました。

「セレサ」というネーミングについてですが、古代ローマの農業の女神・セレス：CERES に A（最高・最初を表す A とともに、農業：AGRICULTURE の A）を加えた造語です。サブエレメントは「みのりのかけ橋」で、自然（緑）、都市（青）、太陽（赤）をモチーフに都市農業としての先進的イメージをアピール、豊かな実りを人々にもたらすかけ橋としての「JA セレサ川崎」の姿を象徴的に表現しています。

合併以降、地域住民の方々との絆を大切に事業展開を進めて参りました。合併当初の貯金残高は6,574億円でしたが現在では約2倍の1兆2,740億円という大きな数字をつくりあげることができました。現在全国には708のJAがありますが、貯金残高では全国で4番目くらいの状況です。

図1：川崎市の農産物のマップ



また、貸出金の実績も平成23年度は4,961億円でしたが、24年度にはおかげさまで5,000億円を達成し、これも全国で4番目くらいではないかと思えます。

このような数字から、同業他社に比べると規模は小さいのですが貯貸率は40%弱ということでJAのなかでは貯貸率の高いところにいるのではないかと思います。

都市型JAということで信用事業に偏った面があるかとは思いますが、当期剰余金と自己資本比率の推移も図2のようになっており、このような安定した経営基盤があるからこそ後ほどご紹介する事業も出来ているのではないかと考えております。

●JAセレサ川崎の基本方針、基本目標

「地域と共生する都市農業」「地域と共生するJAバンク」－これが「JA セレサ川崎」のコンセプトで、これに基いて経営を進めているところです。

平成22年度に基本方針「新たな調和と連帯“With You Ceresa”」を掲げ、第5次総合3か年計画をスタートさせました。25年度からの第6次3か年計画はほぼ固まっていますが、それに向けてまた進んでいきたいというところです。

基本目標として、①食と農と環境の調和した都市農業の振興と新鮮で安全・安心な農産物の提供、②明るく元気な暮らしを実現する健康増進活動と助け合い活動および地域への貢献、③組織

基盤の拡充と事業基盤の強化および組合員との関係強化、④組合員満足度が高く競争力のある事業展開と健全経営の確立、を掲げていますが、あくまでも農協ですから、食農教育の実施を通じて「食」と「農」の重要性を広く発信していきたいというのが基本テーマです。

平成 25 年 1 月末の正組合員は 5,864 人、准組合員 51,975 人ということで、准組合員がドンドン増えている状況です。合計で 57,839 人の組合員数は全国でも多い方だと思っています。職員数は 1,101 人で店舗は本店を除き川崎市内に 38 店舗となっています。

さらに渉外については、男性 135 人、女性 6 人を各店舗に配属しています。

表 1 が事業実績ですが、貯金が 1 兆 2,736 億円、貸出金が 5,034 億円で、信用事業や共済事業が主体となっています。セレスアモスというのは、平成 20 年にオープンした直営の農産物直売所で売上は 5 億 4,000 万円です。施設事業についてですが、組合員の土地有効活用や自宅の建て替え、さらにはマンションや共同住宅を建てる場合に初期の相談から建築まで、JA が組合員の立場となり施工管理などを代行し、それぞれの建築会社に建てていただくという事業もやっております。建て替えだけでなく、介護施設や保育園や幼稚園といった需要もあり 76 億 7,700 万円という数字になっています。24 年度は 90 億円から 100 億円の間くらいの契約をいただけるのではないかと考えております。

表 1 : JA セレサ川崎の事業実績



●原点に立ち返った組織活動

組織基盤強化のために支部で座談会を開催していますが、組合員が何を求めているのかをしっかりと把握し理解するという協同組合の原点に立ち返るということを取り組んできました。これまで、事業にまい進してきた結果、安定した経営基盤をつくりあげてきましたが、組合員や支部の活動を十分に把握しきれていなかったということもあり、平成 22 年度の後半から 23 年度にかけて支部座談会を開催しました。当組合には 123 支部ありますが、112 支部・97 会場で常勤役員と組合員 1,930 人の参加で座談会を開催し、その中で再認識させていただいたこともありますし、組合員の意思の共有を図ることもできました。

さらに、組織活性化対策ということで積立金の活用を行ないました。これまで農協を築き支えてくれたのは昭和ひとけた台生まれの方々に 70 歳代後半から 80 歳になっています。この第 1 世代の方々からの世代交代をスムーズに進め、組織を盤石なものにしていきたいということで各支部に 1 人 1 万円の上限で助成金を出させていただきました。活用支部は 123 支部で、参加世帯数 2,215 世帯、参加人数は 3,118 人でした。活用内容が多かったのは日帰り旅行や親睦食事会、日帰り研修会で、1 泊 2 日の旅行なども行なわれました。

支部は昔でいえば部落ということで、かつては隣近所みんな顔見知りだったのですが、都市化の中で同じ支部でも 1 年間顔を合わせることもない方々もいるようになってしまいました。そこ

でこのような取り組みを行なうことによって、かつての“結い”や助け合いといったものを復活させることができると考えたわけです。

支部のみなさんからは、こんないいことを1年限りで終わりにするのかという意見もあり、平成24年度も続けて実施しました。24年度については支部だけでなく女性部や若い人たちの組織にも活用していただきました。25年度も同じようなかたちでやらざるを得ないのではないかと考えているのですが、成果を検証しながら実施していきたいと思っています。

●地域と共生する都市農業の実践としての「セレスモス」

食の安全・安心が注目されるなか、新鮮で安全・安心をテーマに地産地消に取り組むとともに、「地域と共生する都市農業」の振興と「管内農家の経営向上と農業振興地域の活性化」を目的に平成20年4月にオープンしたのが大型農産物直売所「セレスモス」です。この名称はギリシャ語で収穫を意味するセリスモスという言葉がもとになっています。

流行の直売所ということで連日、大勢のお客さんに来ていただいています。当初、駐車場に収容できるのは60台ということで、平成23年11月には敷地を拡大し100台収容の駐車場にしました。しかし、100台ではまだまだ少なく渋滞が起きる状況です。

表2は、平成22年度と23年度の販売実績ですが、おかげさまで右肩上がりにきています。特に注目していただきたいのは、地場産の割合で7割を超えています。直売所ということですから、仕入ものが多くなるとスーパーと変わらなくなってしまいますので、できれば地場産割合を8割くらいにしていきたいと考えております。現状でも野菜に限っては8割を超えていますから、セレスモスの開設が農業振興につながっている、生産者が復活してきたということの表れではないかと言えるのではないかと考えております。

表2：「セレスモス」の販売実績

年度	売上	来場者数	販売数	1日平均 来場者	地場産 割合
22年度 年間実績	583,867千円 <small>1人平均 約1,877円</small>	332,882人	2,830,184点 <small>1人平均 約8.5点</small>	1,070人	72.6%
23年度 年間実績	607,613千円 <small>1人平均 約1,880円</small>	339,480人	2,925,528点 <small>1人平均 約8.6点</small>	1,095人	72.5%
前年度 対比	104.1%	101.9%	103.3%	102%	99.8%

平成24年12月末の売上高は5億円弱、レジを通るお客さんが平均で毎日1,000人を超し、毎日の売上高は200万円弱となっており、セレスモスによって地域の農業者が元気になりました。現金収入があるというのが一番の効果で、リタイアした方の就農も増えましたし、耕作放棄地も減少しています。

私たちは「セレスモス効果」と呼んでいるのですが、作ったものを売ることができる場があるということで、高齢者でも女性でもできますから、自分の農地がなければ借りてでも作りたいという人が出てきました。平成24年度は、6億3,800万円の売上を目標に進んでおります。消費者からは、もう一店舗作ってほしいという声も寄せられています。実際にセレスモスは麻生区黒川に所在し、すぐ近くが多摩ニュータウンという川崎市のはずれの立地ということから、もう少し市の真ん中に出店してほしいといった声もありますので、第6次3か年計画ではなんとか目鼻をつけていきたいと考えているところです。

●地域貢献活動と情報発信

地域貢献活動ということでは、平成19年度から市内小学校の新入学児童に黄色いランドセルカバーを寄贈しております。

また、J1のサッカーチームの川崎フロンターレは川崎市をフランチャイズとしていますので、冠試合では市内の農産物を無料で提供することで市民へのPR活動も行なっているところです。農協でするので当然のことですが、小学生を呼んで田植えをしてもらったりと、この4~5年、食農教育にも取り組んでおります。

JAセレサ川崎は地域との共生を目指し、新鮮な農産物の供給や食農教育などに取り組んでいますが、これらの情報を外部に発信していくことが地域とのつながりの強化や市民の都市農業への理解や関心を深めていくのではないかとということで、様々なかたちで情報発信をしているところです。主な媒体は3つです。

正組合員向けには機関誌「セレサ」を9,000部発行しています。営農情報や地域伝承文化についての記事、組合長座談会などを掲載しています。

准組合員向けに発行しているのが「SERESA PAL」です。准組合員数の増加で発行部数は変わりますが42,000部ほどを発行しており、JAの事業紹介や旬の農産物を使った料理レシピ、農産物を利用した生活情報などを掲載しています。

地域の人たちに向けて340,000部を発行しているのがコミュニティ紙「いい感じ」です。旬の農産物を使った料理レシピや農産物を活用した生活情報などに加え、農産物の商品知識を学んでもらえるプレゼントクイズも掲載しています。クイズの答えはPDFにしてホームページに掲載し、農産物に関する情報を保存していただけるように工夫しています。

ホームページも開設しています。365日・24時間情報発信できる重要なツールとして、JAの事業紹介や各事業別情報、市内の農業概況はもちろん、食農教育に関する情報、各種相談会のご案内や生活情報などを掲載しています。

●絆をより強めていくために

JAセレサ川崎では4つの柱を軸に「教育文化活動」に取り組んでいます。「営農活動」「生活文化活動」「健康管理・福祉活動」「相談活動」の4つです。

方針としては、農家経営の向上および地域農業の振興と活性化を図り、食農教育活動を通じて食と農と環境への関心と理解を進めること。また、組合員・地域住民の健康を核とした予防・健康管理、高齢者福祉、生活文化や地域貢献などの活動の充実を図り、JA本来の農家経営相談の充実・強化にも取り組んでおります。

健康管理では、巡回健診・人間ドック、高齢者向けにセレササロンや健康大学といったものにも取り組んでいます。

相談活動では、先ほども申し上げましたが、施設事業や税務申告相談や相続のお手伝いなども行なっています。

健康管理活動についてですが、現在、JA全中では「健康寿命100歳プロジェクト」を提唱しており、私どもでも色々なことをさせていただいております。

「健康寿命」というのは、なかなか聞きなれない言葉かと思います。最近発表された平均寿命は、男性で80歳弱、女性が88歳くらいですが、「健康寿命」というのは、介護が必要になった時までの寿命のことで、平均寿命より10歳ほど短くなっています。ですから、男性で70歳、女性が78歳くらいが「健康寿命」で、それ以降は人のお世話にならなければならない、介護が必要になるということなのですが、この「健康寿命」を100歳まで延ばそうという壮大なプロジェクトをJA全中が提唱しているわけです。

つまり、100歳まで介護のお世話にならず農作業をやり直売所に出荷して金を稼いでもらおうというわけです、「健康大学」を開催して6年目になります。ストレッチ体操やウォーキング、料理教室などを通じて健康維持への知識を深めてもらおうという取り組みですが、毎年200人以上が参加しています。今年はボクシングエクササイズも新しく取り入れました。

また、前述のように組織活性化対策ということでお互いの親睦を深める活動に取り組んでいますが、色々なかたちで後継者を育てていきたいということで「農業塾」というものも開催しています。

以上のような様々な取り組みを通して絆を強めていきたいと考えているのですが、そのためには組合員や地域住民がJAになにを求めているのかをつかみ、JAだからこそできることを考えていく姿勢が根底にならなければならないと思っております。

おかげさまでJA セレサ川崎は15周年を迎えることができました。5年後10年後も元気なJA セレサ川崎をめざして、より一層、組合員や地域住民との絆を深めて進んでいきたいと思っております。

総合司会（小島） 梶さん、ありがとうございます。では、これからは安田先生のコーディネートで、全体討論に入りたいと思います。以後の進行は安田先生にお願いいたします。

質疑・全体討論



司会（安田原三） 会場の皆様からご質問がよせられていますので、まずご質問に答えていただきながら、全体の討論へと入りたいと思います。

まず最初の質問ですが、「信用金庫のネットワークは広範囲に及んでおり心より敬意を表します。ネットワーク構築の着眼点や方向性について教えていただけませんか。また、その運営に年間どれくらいの予算を投じておられますか。職員の数は？ お客さま支援センターの概要でも結構です。差し支えない範囲でご教示ください」ということです。高橋さん、いかがでしょうか。

職員が直接取り組むこと、予防を基本に

高橋：私どもでは中小企業のみなさまを支援させていただく際の基本的なことをいくつか決めています。ひとつは、外注をしないで職員でやっという決めています。もちろん、職員でできないことは外部の専門家をお願いしますが、基本的には自分たちでやっという事です。

職員の投入についてですが、渉外については減らしておりません。集金ではなく、お客様から経営課題や様々なご質問をいただくために、職員の約3割、400人近くがお客様を訪問させていただいております。

私どもは予防型—経営が悪くならないように早期に手を打っていくということをやっております。

司会：もうひとつ質問です。「専門家を派遣する際に対象企業の資本金や年商といったものを基準にしているのですか」

高橋：特に基準は設けておりません。要するに、私どもがどのような課題を設定しているかということで、本部が専門家を派遣するのは、比較的重い課題や営業店では解決できないような課題があがってきた場合ということになります。

不動産業への貸付がなぜ伸びているのか

司会：表1の「主要金融機関別貸出金、業種別科目別残高構成比率」のなかで不動産業が大幅に伸びていますが、どうしてでしょうか。

高橋：これは統計の取り方にもよると思います。例えば、商店街の八百屋さんが商売をやりながら不動産の賃貸もやった場合、売上が多い方を主要業種として統計をとりなさいということになっていますので、私どもでは、融資先を小売業から不動産賃貸業に融資残高を移しております。

不動産賃貸業への融資がやや多くなるのは、私どもの営業エリアの場合、都心に近づくにしたがって、アパートやマンションをつくれれば住む人がまだまだいるという状況があるからです。新しくアパートや貸事務所ができることは新しい住民が増える、経済活動が起こるということですから、地域にとって決してマイナスにはなりませんから、そういったお話があれば積極的に検討させていただいております。

ただし、昔のように建物を建てさえすれば借り手はいるという時代ではありませんから、経営安定のために様々なアドバイスやご提案をさせていただくのも私どもの役割だと考えています。

小林：以前はサラリーマンの方がアパートをつくって貸すという場合は個人融資という捉え方をしておりましたが、返済について、アパート等の経営者は賃貸料から返済しているのが不動産賃

貸業は不動産業としてみなさいという金融検査の指導があり、一時的に不動産業の残高が増えてるのが現状です。

認定機関相互のネットワークづくり

司会：次いで「認定経営革新支援機関」としては今後どのような具体的な取り組みをされるのでしょうか、というご質問ですが。

高橋：認定機関は5,800ほどありますが、中小企業経営力強化支援法のなかでは認定機関同士の連携についてはあまり明記されていないので、できるのであれば、それぞれ専門の知識をもった方々が認定されていますので地域のために単独ではできないことを協同してやっていくような連携の核になればといくつかのところでお声掛けして新たなネットワークづくりを始めているところでございます。

小林：専門家に相談しながらお客様の要望にかなうように対応していくつもりで、積極的に活用していきたいと考えています。

お客様の借入の内容が変わってきた

司会：これは高橋さんへの質問ですが「ビジネスモデル転換のきっかけはなんでしょうか。お客様の声でしょうか、それとも役職員からの改革なのでしょう」

高橋：西武信金に入って30年になりますけれども、最初の10年間は、私は1日何十件も回っていましたので本当に忙しかったです。ただ、いま思うと昭和50年代後半で景気は良かった。手形を預かってそれを割り引くわけですけれども、毎月増えていったという印象がありますし、行けば行くだけ預金も預かれたような気がします。

ですから、新しい運転資金を借りたいというお客さんに、はいわかりました、と答えていけばそれですみましたし、貸出金利はいくらかときかれたこともなかったような気がします。

ところが20年くらい前から変わってきました、売上が上がったからお金を貸してくれというのではなく、売上が上がらないので困った、在庫が増えて困った、だから貸してくれということになってきました。そうすると、1社にたった2分しかいられないのに、「はいわかりました」と答えても意味がなくなりました。

一つ一つの情報の蓄積が大事

司会：相談したいとか課題があるとかといったお客さんの情報はどのようにして吸収するのですか。

高橋：企業には課題や問題が必ずあるのですが、それを金融機関に話すと次の借りに差支えが出るということで、ネガティブな情報はなかなか教えてくれません。そこで、私どもはいろいろな支援事業をしておりますので、例えば、海外展開のお話を持っていった時に、関係ないと言われてもそこであきらめない、では課題や問題は何かと切り替えしてお聞きして、それを持ち帰り、その課題に対応しています。

地縁を生かして実績を延ばしてきたが……

司会：小林さんへの質問ですが「貸出金シェアが地銀を上回る実績を上げている要因はなんですか」

小林：貸出金シェアについては私の先輩の時代から地銀に負けるなど教育され、そういう業務をやってきました。そしてある時、地銀を追い越せという指示がありました。地方の信用組合ですから地縁系の金融が非常に強いということで当時から融資のシェアは高かったのですが、昔から、右を向けと言われれば右を向く、左を向けと言われれば左を向く、という性格の職員が多かったこともあり、地銀を追い越して更に貸し増していったわけです。

地方銀行さんも貸付先がなくなってきましたから、我々が育ててきたところに安いレートで切り崩しに入ってきているのが現状です。

県外の静岡銀行が大東建託関連のアパートローンなどをもらって出てきているのですが、我々は信用組合ですから県外に出ないでいけませんので、攻められる部分が非常に多いというのも現状です。それに対抗するには、日頃から面談を通じてお客さまとの信頼関係を高めておくことが必要です。

昔でしたらお客さんのところに回数多く行けたのですが今は訪問の機会も減ってきています。金融商品などを販売していますから、それらの説明などで時間がかかります。

我々が若いころは夜に訪問しても、頑張ってますね、と言ってもらえたのですが、最近は、7時過ぎに行くと怒られます。昼間は、ご主人は勤め、奥さんはパート、居るのはご老人ばかりという状況ですから仕事が非常にしづらい状況なのですが、我々信用組合が生き残るには融資を伸ばすしかないということで地縁を生かしながら取り組んでおりますがここ数年はなかなか伸びないという状態で、先輩がこれまで築きあげてきた財産でトップを保っているというのが現状です。

合併後も厳しい状況は続いている上野原地域

司会：都留信組さんの地域は、産業としては織物・観光・商業といったものが主なものかと思いますが、織物自体は縮小傾向にある。県内のもう一つの信組は合併でエリアが広域になっているのですが、都留さんはあまり合併をなさらないで地盤を固めてこられた。上野原の信組と合併されましたが、上野原の信組が持っていた区域は織物も観光もないような地域で、しかも合併後に店舗をお閉めになった。この区域についてはどのようにお考えですか。

小林：これまで合併したのは上野原地区だけで、十数年前に対等合併しました。

上野原から引き継いだ2店舗を含めて4店舗を閉めました。人口が減っている中で、上野原地区の人たちのほとんどが東京・八王子の方に仕事に出ていますから日中はほとんど不在で収益が上がっていませんでした。

司会：合併して広域化した信組の業績があまりよくないのですが、山梨県の信組として責任をもってこうしているのか、あるいは、現在の地域、営業エリアを深耕してこうしているのか、どのような方針をお持ちですか。

小林：山梨県民信用組合さんとは一部エリアが重なっており、理事長同士で合併の話し合いをしたようなのですが、結果として合併しないでいこうということになりました。

ですから、県民信用組合の理事長や役員のみなさんとはよく話し合いはしますけれども、お互いの地区でそれぞれ頑張って伸びていきたいと思いますという関係です。

組合員との結び付きがともかく基本

司会：訪問業務をやっておられますが、年々職員一人が担当する地域も広がり、お客さんの数が多くなっているのが実態だと思います。今後はどのように組合員の方と接触していこうと考えておられますか。

小林：これまで、極力お客さんと会う時間をつくれ、という考え方がありましたが、効率化をはかれということで訪問についても効率化が求められました。当時、私は営業店の支店長でしたが、これはまずい、これでは将来的にお客さんを減らすと思いました。

その後、監査部長になった時に、役員に、これではお客さんを減らします、得意先係を増員してくださいと言ったのですが、これまで人員を減らしてきましたから、なかなか反転がきかない。更にその後、常勤監事になった時に再度、集金軒数を増やすべきだということを言いました。結果、初年度は1千軒くらい伸びました。今は訪問を増やそうということをやっていますが、マイナスにはなっていませんが多少しか増えていないというのが現状です。

共に努力していく姿勢を持ち続けることが重要

司会：もう一つ質問です。「金融円滑化法はどのように有効だったのでしょうか。具体的な効果などがあれば教えてください」

小林：円滑化法が出来る前から、一所懸命なお客さんは潰さない、応援できることは応援するというでやっていました。

ですから、円滑化法が出来たときには、いまさらこんなものはいらぬ、既にやっているではないかという気持ちでした。円滑化法が出来たために、報告等の書類が増える一方で、仕事が増えて足を引っ張られるというのが実情です。

円滑化法が出来てプラスになったこととはいうことですが、我々はお客さんに、なにか困ったことはありませんかとお聞きし、全て対応してきましたから、お客さんにとってみれば今までと変わらないということではないでしょうか。

ただ、我々のお客さんは中小企業ですから、大企業からの仕事が来ないとなかなか回らない、それを助けるには貸出金利を下げなければならぬ。円滑化法の間は生き延びられたので

すが、これからは、助けますけれども、お客さんも努力し我々も努力するということではないでしょうか。

円滑化法で一番苦しいのは我々金融機関ですから、金融機関としてはマイナス面が多い。アベノミクスが安定してくれば仕事が増えてくると思いますが、最終的に不動産価格が上がるところまでいかないと、ただ物価があがったということで企業にはプラスにならない。ここ何年かはお客さんである中小企業は苦しいのではないかと考えています。



信用事業で赤字をカバーしているのが現状

司会：梶さんへのご質問ですが、農業関連の貸し出しが減少してきているということについてはどのようにお考えでしょうか。

梶：耕作放棄地等は減っていますが農地全体では減少傾向にあります。川崎市は市街化区域がほとんどで、その中で生産緑地法等を使いながら農業をやっているということですから、相続が発生すれば農地が減少して、その減少分が相続税として納められるということになっていると思います。

そういったなかで、温室などの生産資材を売っていくという農協本来の仕事が難しくなっているというところがあります。生産者としては、省力化・効率化のために機械化は必要なのですが、川崎の場合はほとんどが不動産経営をしながらの兼業農家ですから行政から資金を借りたり農協の営農資金を借りてやるというところは少ないというのが現状です。

司会：そうすると信用事業が中心となってきて他の金融機関との競争になってくるということでしょうか、金融機関として他の協同組合と提携していくといった考え方は出てきつつあるのでしょうか。

梶：収益の99%ちかくが貸し出しや共済事業等の信用事業からですから、よく言われるように、赤字を信用事業でカバーしているのが現状です。農協の看板を掲げていますから他の協同組合と連携するという動きはいまのところありません。

重要さを増している准組合員施策

司会：活性化対策についてのお話がありましたが、参加者は正組合員の方々でしょうか。

梶：活性化対策については、あくまでも支部の活性化を念頭に置いたものですから、参加できるのは正組合員とその家族ということになります。

司会：正組合員は減っていて准組合員は増えている状況ですね。

梶：この傾向は今後も続くと思います。ただ、准組合員に対しても広報誌を配布したり、芸能人を招いての准組合員の集いも4か所で開催して、そこでご意見を聞いたり、業績のご報告などをしながら、つながりをつくらせていただいております。

また、取引者などを招いた感謝の集いといったものもやっていますので、准組合員の方が正組合員よりもいろいろな場に参加できるようにもなってきているので、正組合員からは自分たちも参加させてほしいといった声も出てきています。

司会：傾向としては准組合員に対する施策が次第に大きくなっていくと考えてよいのでしょうか。

梶：当然そうなってくると思いますので、今まで以上になにができるかについて研究も始めたところでは。

大変な事業承継問題

司会：事業継承について問題は起きてはいないのでしょうか。

梶：そこが一番の問題で、農家をやっている方は農家を継ぐということになるかと思いますが、農家ではない土地持ちの非農家もだんだん多くなってきましたので、その方々には組合員資格を相続していただくということで承継をしていきたいと思っております。

正組合員になる資格としては、土地を2アール以上もっているだとか年間何日耕作するとかといったことがあって、厳密に言ってしまうとそれに当てはまらない人もいないかとは思いますが、そういったグレーゾーンも含めて引き継いでいただくということだと思います。

組合員の意思をどのように反映させるのか

司会：協同組合の民主的な組織を守っていくという意味では、組合員の意思をどのように経営に反映させているのか、あるいは、組合員の意見を吸収する手段をお持ちなのかということがあります。

また、選ばれた総代は日常、どのような活動をしているのか、理事はどうであろうか。理事と組合員とのつながりとはどのようなものなのだろうか、といったあたりについてはいかがでしょうか。

高橋：私どもでは地域の中小企業の方々に員外理事や員外監事になっていただいております。総代の皆さんについては、総代会とは別に毎年、トップ自ら地域をお伺いして意見交換会を開いております。

会員に向けたアンケートも毎年、行ない細かいことも理事会で真摯に検討して回答し施策を変えているということもかなりございます。

小林：総代に対しては、上期の決算が終わった後、ミニディスクロージャー誌をつくり、夕食をとりながら決算内容等について話し合いをする機会をもっています。総代選挙の前には一部の総代さんにはなりますが打ち合わせをしていますので、総代会を含めて定例的には年3回の場合もっています。

前回、総代の人数を減らしました。その結果、もう総代ではないということで、それまで協力してくれたり相談にのってくれたりしていた前総代が一般のお客さんのようになってしまったという感じもっています。

理事については、年間10回ほどの理事会にお集まりいただいております。

梶：大きく分けて11の地区がありますので、そこで上期・下期に代表の方々にお集まりいただき、常勤役員が出向いて意見・要望を伺い、それぞれ反映させていただいております。

また、総代会の前には事前説明会ということで出向いて丹念にご説明してご意見を聞いておりますし、総代については年2回ほど研修会を開いております。

協同金融に関する教育について

司会：職員や組合員、地域の住民や児童に対しての協同金融の教育についてなにかお考えはありますか。

高橋：職員に対してはかなりやっている方ではないかと思っております。若い職員に対してもトップ自ら、協同金融についての話をすることもやっています。

教育に関しては、大学との連携をさせていただいているのですが、ある大学では1年生の授業を引き受けてお金の流れなどのお話をしています。就職時期が近くなるといくつかの大学にはこちらから出向いて行って、中小企業の状況などとともに信用金庫の業務などについてPRもしています。

小林：教育については、土曜セミナーを開いていますが、新入職員やパートさん等を対象に年間計画を立ててやっています。土曜セミナーには支店長や次長に参加してもらって融資などについての教育をしていますが、お客さんや子どもさんへの教育といったことまでは考えていませんでした。

司会：協同組合教育といった点はいかがですか。

小林：新人の時には教育されると思いますが、それ以降はほとんどありません。

梶：教育については教育文化活動ということで活動として捉えて講師を招いたりして行なっています。合併以来、教育基金も20億円くらいまで積み立てができていますので、その運用益でいろいろな取り組みをしております。

司会：時間も余りありませんが、ここで、会場からのご質問をお受けしたいと思います、いかがでしょうか。

クレームへの対応について

質問：潜在的なものを含めてクレームをどのようにして把握して、どのように共有しているのかについて教えていただければと思います。

小林：クレームについては経営管理部で把握してもらっており、お客さんに対応すべきものは、こちらから出向く、行政に報告しなければならないレベルのものは1か月以内に報告する。その間で徹底的な調査をして回答をつくり対応を検討する。なかには懲戒を適用しなければならないものもありますので、適切に隠さずにやるようにしています。

高橋：クレームとして処理されなければならないものがクレームとして処理されていなかった時の処分は非常に重いです。クレームは全て書類になってトップにあがっています。

梶：リスク管理室というところで良い事も悪い事も全て集約して報告書にしてトップが参加する会議で報告し、支店長会議でも報告し、各支店の会議の中でも議題にする、ということで、トップから現場の職員まで共有するようにしています。

司会：時間になりました。ご協力ありがとうございました。本日のシンポジウムはこれで終わりにしたいと思います。

(編集部注) 本シンポジウムの報告に使用した写真は梅村光一氏(東京都信用金庫協会)からご提供いただいたものと、事務局で撮影したものを使用しています。



■協同金融研究会2013年度総会報告■

第110回研究会の終了後、本研究会の2013年度総会を開催し、2012年度の事業報告・決算報告、2013年度事業計画・予算を決定しました。また、本会の会則の改正を行うと共に、安田原三氏が代表を退任されることになり、齊藤正氏を新たに代表に選出しました。そして改訂された会則に則り、安田原三氏を顧問に選出しました。以下、2012年度事業報告・決算、2013年度事業計画・予算、改正された会則を掲載します。また、新代表の齊藤正氏のご挨拶を掲載します。なお、当日の総会出席者は17名でした。

協同金融研究会 2012年度事業報告

(講師・報告者・執筆者等の敬称を略した失礼をご了承ください。)

1. 会員の現況(2013年3月末現在)

個人会員120名(前年比3名増2名減)、賛助会員24団体(前年比1増1減)

2. 総会及び運営会議

(1) 総会

2012年5月24日(木) 20:00~20:30

議題 1) 2011年度事業報告・収支決算報告・監査報告

2) 2012年度事業計画・収支予算

上記2案は原案通り承認決定した。

(2) 運営会議

シンポジウム、先進事例業務視察、定例研究会、ニュースレター、特別研究会等について検討するため年間11回開催した。開催月日は4/23, 5/14, 6/14, 7/19, 8/22, 9/14, 10/11, 11/30, 1/11, 2/8, 3/5。

3. 定例研究会(開催時間は原則18:30~20:00)

第105回(2012年5月24日、於・プラザエフ)参加者数33名

○講演テーマ「東日本大震災による被災地の復興金融の現状と課題」
加納 望(株)日本政策投資銀行常務執行役員)

第106回(2012年7月24日、於・プラザエフ)参加者数37名

○特別企画「安田原三先生の瑞宝中綬章受章をお祝いする集い」

第107回(2012年9月21日、於・プラザエフ)参加者数21名

○講演テーマ「消費者からみて協同組織金融機関に期待すること」
楠本くに代(金融消費者問題研究所代表)

第108回(2012年11月12日、於・日本大学経済学部7号館)参加者数40名

○講演テーマ「アメリカにおけるコミュニティ・バンクの現状について」

Mr. Salvatore Marranca(サルバートル・マランカ)

ICBA(アメリカ・コミュニティ・バンク協会)前会長

カタロウガス・カウンティ・バンク頭取

通訳兼解説 由里宗之(中京大学教授)

第109回(2013年1月23日、於・プラザエフ)参加者数34名

○講演テーマ「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(静岡大学人文社会科学部教授)

4. 第10回シンポジウムの開催

日時:2013年3月9日(土)12時30分~17時

会場:日本大学経済学部7号館講堂

参加者数:72名

テーマ:国際協同組合理年を契機に協同組織金融機関の役割を一層強化しよう

○開会挨拶 シンポジウムの開会にあたって

- 安田原三（協同金融研究会 代表・日本大学名誉教授）
- 基調報告 「協同組織金融機関の役割強化のための提言」について
平石裕一（特別研究会座長・協同金融研究会元事務局長）
- 事例・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」
高橋一郎（西武信用金庫常勤理事）
小林和成（都留信用組合専務理事）
梶 稔（セレサ川崎農業協同組合常務理事）
- 質疑応答&全体討論（コーディネーター）安田原三

5. 特別研究会の活動

国際協同組合年にあたって前年度に設置した「協同組織金融機関に関する研究会」（通称：特別研）を以下の通り開催した。

第10回 2012年4月28日（土）13時30分～16時30分

協同組織金融機関の全国組織の問題について

第11回 2012年6月2日（土）13時30分～16時30分

農協の金融事業について

報告者 木村吉男（農林中央金庫総合企画部広報企画室長）

第12回 2012年6月23日（土）13時30分～16時30分

行政への提言について意見交換をした。

第13回 2012年7月28日（土）13時30分～16時30分

① 提言に盛り込む事項について意見交換をした。

② 「まとめ」に向けたアンケートを会員に要請した。

第14回 2012年8月25日（土）13時30分～16時30分

「まとめ」に向けて（Ⅰ）について意見交換をした。

第15回 2012年9月29日（土）13時30分～16時

「まとめ」に向けて（Ⅱ）について意見交換をした。

正副座長会議 2012年10月18日（木）13時30分～17時

提言書の内容や配布先などについて意見交換をした。

第16回 2012年10月27日（土）13時30分～16時30分

提言書の案を説明し、11月5日までに意見を聴取することにした。

正副座長会議 2012年11月26日（月）13時30分～17時

提言書の修正について意見交換をした。

正副座長会議 2012年12月21日（金）18時～19時45分

最終的な意見調整を行った。

2013年1月に「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」という提言書を取りまとめた。

6. 先進業務事例視察の実施

東日本大震災で発生した巨大津波と福島第1原子力発電所事故による放射能汚染で甚大な被害を受けた福島県を視察した。

○実施期日 2012年10月25日（木）～26日（金）

○視察先 土湯温泉復興再生協議会（福島市）、相双信用組合（相馬市）、松川浦・相馬港、南相馬市鹿島区、飯館村

○参加者数 17名

○参加費 2万円

7. ニュースレターの発行（第102号～第107号）

第102号（12年4月）

巻頭言 しんくみネット

板橋道弘（全国信用組合中央協会）

第9回シンポジウム報告<その1>

テーマ「地域復興・再生と協同組織金融機関～被災地の復旧・復興の課題は何か～」

開会挨拶：シンポジウムの開会にあたって

安田原三（協同金融研究会代表・日本大学名誉教授）

記念講演：東日本大震災からの復興と日本経済の問題点～持続可能な地域づくり
の土台は地域内経済循環力の強化～

吉田敬一（駒澤大学教授）

文献紹介 田中実著「実践ホスピタリティ入門」

第103号（12年6月）

巻頭言 「市民ファンドと協同組織金融機関」

多賀俊二（全国労働金庫協会）

第105回研究会報告：東日本大震災による被災地の復興金融の現状と課題
加納望（日本政策投資銀行常務執行役員）

第9回シンポジウム報告＜その2＞

事例・実践報告と全体討論

地域復興・再生と協同組織金融機関の役割発揮

～被災地の復旧・復興と課題は何か～

奈良義人（全国信用金庫協会人事教育部長）

木村 繁（石巻商工信用組合理事長）

千田泰洋（東北労働金庫専務理事）

鈴木利徳（(株)農林中金総合研究所常務取締役）

<コーディネーター>鳥畑与一（静岡大学教授）

協同金融研究会2012年度総会報告

2011年度事業報告、2011年度収支決算書

2012年度事業計画、2012年度収支予算書

第104号（12年8月）

巻頭言：「日本の暑い夏」

木原 久（元農村金融研究会）

時評：韓国の協同組合基本法について

丸山茂樹（参加型システム研究所・JC 総研客員研究員）

第106回研究会・特別企画のスピーチより

協同組織金融の研究を振り返って

安田原三（協同金融研究会代表・日本大学名誉教授）

情報のページ：誇らしい出来事 ふたつ（事務局）

先進業務事例視察を企画するに当たって「東日本大震災の被災地はこの目で見た
限り停滞したままだ」

小島正之（協同金融研究会事務局長）

第105号（12年10月）

巻頭言：創造は抵抗であり、抵抗は創造である

笹野武則（元日本生協連）

時評：IMFと世界銀行の東京総会に想う

岡本好廣（元生協総合研究所専務理事）

第107回研究会報告：消費者からみて協同組織金融機関に期待すること

楠本くに代（金融消費者問題研究所代表）

新刊紹介：吉原毅著『城南信用金庫の「脱原発」宣言』&『信用金庫の力』

第106号（13年1月）

巻頭言：理念を伝える教育者も世代交代期に

永田一洋（東京都信用金庫協会業務部業務課長）

時評：民間金融機関の業況推移を読む

生澤 博（協同金融研究会前事務局長）

先進業務事例視察報告と参加者の感想

現地からの報告（1）土湯温泉の被災の現状と復興・再生に向けた取り組み
加藤勝一（土湯温泉町復興再生協議会会長）

現地からの報告（２）相双信用組合の被災と復興・再生に向けた取り組み
森谷久子（全国信用組合中央協会）

視察参加者からの感想

視察に参加して（相川直之）

尊徳仕法の相馬・双葉地方を視察して（青木義隆）

心に残った３つの情景（生澤 博）

福島を訪ねて（土田あつ子）

２０１２年先進業務事例視察に参加して（萩原道義）

偶感（平石裕一）

福島に被災地を訪ねて（安田原三）

第１０７号（１３年２月）

巻頭言：婚活とドラえもん ー余計なお節介ー

山口高司（全国信用組合中央協会機関誌編集室長）

第１０８回研究会報告：アメリカにおけるコミュニティ・バンクの現状について

ICBE 前会長&カタロウガス・カウンティ・バンク頭取

Mr.Salvatore Marranca

第１０９回研究会報告：「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（静岡大学教授）

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（静岡英和学院大学短期大学専任講師）

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』

8. 資料の配付

2013年1月にとりまとめた「国際協同組合理年あたり協同組織金融機関の役割強化のための提言」と過去2回の提言（2000年、2004年）とをまとめて『協同金融研究会「提言」集 協同組織金融の役割発揮のために』を2013年3月に発行し（A4判 27頁）、第10回シンポジウムの参加者に配布すると同時に、賛助会員に配布した。

9. 会員の増強並びに情報発信の強化

会員の増強と研究会の活性化のために計画したホームページの作成については、体制を整えることができず、次年度の課題となった。

以上

協同金融研究会・2012年度収支決算書

自・2012年4月1日 至・2013年3月31日

I. 収支計算の部

科 目	2011年度実績	2012年度予算	2012年度実績	備 考
1. 会費収入	330,000	450,000	297,000	
2. 賛助会費収入	400,000	400,000	410,000	
3. 研究会参加費収入	125,000	200,000	109,000	
3-2 特別企画収入	0	0	226,000	
4. 雑収入	88,840	10,000	24,243	
5. 視察参加費収入	0	120,000	357,000	
6. シンポ等関連収入	296,000	400,000	246,980	
小計	1,239,840	1,580,000	1,670,223	
前期繰越金	56,165	34,664	34,664	
収入合計 (I)	1,296,005	1,614,664	1,704,887	
1. 会報作成費	174,380	180,000	210,550	
(1) 執筆謝礼	25,000	30,000	29,740	
(2) 会報印刷費	149,380	150,000	180,810	
2. 研究会経費	139,182	190,000	351,634	
(1) 講師謝礼	80,000	90,000	74,200	
(2) 報告者車代	27,000	30,000	22,000	
(3) 飲物代	6,040	20,000	4,111	
(4) 資料印刷代	18,342	30,000	23,278	
(5) 懇親会費	7,800	20,000	17,295	
(6) 特別企画開催費	0	0	210,750	
3. 資料代	0	50,000	52,500	
4. 会場借上費	79,000	80,000	65,000	
5. 事務局費	227,785	240,000	213,498	
6. 事務所賃借料	36,000	36,000	36,000	
7. 通信費	116,020	130,000	124,100	
8. 雑費	4,830	10,000	4,935	
9. 視察・調査費	0	150,000	392,840	現地視察関連経費
10. シンポ等特別研究費	484,144	500,000	362,158	シンポ・特別研究会関連経費
支出合計 (II)	1,261,341	1,566,000	1,813,215	
次期繰越収支差額 (I-II)	34,664	48,664	-108,328	

II. 資産計算の部

科 目	2011年度実績	2012年度予算	2012年度実績	備 考
1. 現金	0	-	0	
2. 預金	61,054	-	42,612	中央労働金庫本店営業部
3. 郵便振替	27,610	-	13,610	ゆうちょ銀行
4. 未収入金	0	-	0	
5. 立替金	0	-	0	
6. 預け金	0	-	0	
資産合計	88,664	-	56,222	
1. 前受金	15,000	-	18,000	
2. 預り金	3,000	-	21,300	
3. 未払金	36,000	-	125,250	三協社、日本福祉サービス評価機構
負債合計	54,000	-	164,550	
次期繰越収支差額	34,664	-	-108,328	
負債及び繰越金合計	88,664	-	56,222	

2013年5月13日、日本福祉サービス評価機構事務所において、2012年度事業報告並びに収支決算につき監査を実施し、帳票書類を点検したところ、正確かつ適正に処理されていることを認めます。

2013年5月13日

監事

中原 純一 (印)

協同金融研究会 2013年度事業計画

昨秋の衆議院選挙で再び咲いた安倍自民党政権はアベノミクスを打ち出し、円安と株高を演出した。この政策は輸出型大企業と資産家に歓迎されているが、大多数の生活者や中小企業者は今後の物価動向や雇用環境を不安視する方が多くなっている。

一方、協同組織金融機関は、資金需要の停滞と地域経済の不振といった環境のもとで厳しい経営を強いられているが、大震災の復旧・復興への貢献活動や地域社会での役割の発揮に向けて地道な展開がすすめられてきている。特に2012年度は国際協同組合年であったこととも関係して様々な活動・事業が取り組まれた。

本研究会は昨年度取りまとめた提言「協同組織金融の役割発揮のために」の普及を図るとともに、定例研究会等では協同組織金融機関が積極的に取り組む成功事例などを取り上げ、共に学んでいきたい。また、会員数がここ数年現状維持に留まり、ホームページを活用した情報交換や研究・調査活動などを通して会員増強を積極的に進めたい。

本研究会は上述情勢を踏まえて、下記の事業を実施する。

1. 定例研究会の開催

原則として5月、7月、9月、11月、1月に開催し、開催時間は18時30分から20時30分とする。

2. 運営会議の開催

信金・信組・労金・農協の関係者を運営委員とし、会議は原則として毎月開催する。

会議は、定例研究会・シンポジウム・視察・ニュースレター等の内容を協議決定する。

3. ニュースレターの発行

原則として年6回、偶数月に発行する。

4. 先進業務事例の現地視察の実施

10月頃、実施の方向で検討する。

5. 第11回シンポジウムの開催

産業組合法施行記念日（3月6日）に因んで、2014年3月8日（土）に実施する。また、過去のシンポジウム速記録を刊行する。

6. 会費

原則として、個人会員は年3千円、賛助会員は年1万円（1口）とする。

7. 会員の増強並びに情報発信の強化

既存会員の紹介運動や4業態の役職員へのアプローチ等により会員増加を図る。

そのために会員相互の情報交流などをすすめるためにホームページを早急に開設するための体制を整え、その積極的な活用に努める。

8. 事務所

「一般社団法人 日本福祉サービス評価機構」内に置く。

以上



協同金融研究会・2013年度収支予算書

自・2013年4月1日 至・2014年3月31日

I. 収支計算の部

科 目	2012年度予算	2012年度実績	2013年度予算	備 考
1. 会費収入	450,000	297,000	450,000	
2. 賛助会費収入	400,000	410,000	410,000	
3. 研究会参加費収入	200,000	109,000	200,000	
3-2 特別企画収入	0	226,000	—	
4. 雑収入	10,000	24,243	10,000	
5. 視察参加費収入	120,000	357,000	120,000	
6. シンポ等関連収入	400,000	246,980	400,000	
小計	1,580,000	1,670,223	1,590,000	
前期繰越金	34,664	34,664	-108,328	
収入合計 (I)	1,614,664	1,704,887	1,481,672	
1. 会報作成費	180,000	210,550	210,000	
(1) 執筆謝礼	30,000	29,740	30,000	
(2) 会報印刷費	150,000	180,810	180,000	
2. 研究会経費	190,000	351,634	190,000	
(1) 講師謝礼	90,000	74,200	90,000	
(2) 報告者車代	30,000	22,000	30,000	
(3) 飲物代	20,000	4,111	20,000	
(4) 資料印刷代	30,000	23,278	30,000	
(5) 懇親会費	20,000	17,295	20,000	
(6) 特別企画開催費	0	210,750	—	
3. 資料代	50,000	52,500	50,000	
4. 会場借上費	80,000	65,000	60,000	
5. 事務局費	240,000	213,498	220,000	
6. 事務所賃借料	36,000	36,000	36,000	
7. 通信費	130,000	124,100	180,000	H P の接続費等含む
8. 雑費	10,000	4,935	10,000	
9. 視察・調査費	150,000	392,840	150,000	現地視察関連経費
10. シンポ等特別研究費	500,000	362,158	370,000	シンポ・特別研究会関連経費
支出合計 (II)	1,566,000	1,813,215	1,476,000	
次期繰越収支差額 (I-II)	48,664	-108,328	5,672	

II. 資産計算の部

科 目	2012年度予算	2012年度実績	2013年度予算	備 考
1. 現金	-	0	-	
2. 預金	-	42,612	-	中央労働金庫西新宿支店
3. 郵便振替	-	13,610	-	ゆうちょ銀行
4. 未収入金	-	0	-	
5. 立替金	-	0	-	
6. 預け金	-	0	-	
資産合計	-	56,222	-	
1. 前受金	-	18,000	-	
2. 預り金	-	21,300	-	
3. 未払金	-	125,250	-	
負債合計	-	161,550	-	
次期繰越収支差額	-	-108,328	-	
負債及び繰越金合計	-	56,222	-	

協同金融研究会会則 (2013. 5. 17 改正)

*改正点は太字で下線を付した部分です。

1. 本会は協同金融研究会と称する。
2. 本会の事務所は、以下の日本福祉サービス評価機構内に置く。
〒102-0083 東京都千代田区麹町 3-2-6-**3 B** 日本福祉サービス評価機構気付
3. 本会は、協同金融に関する情報・調査・研究を通じて、協同金融の意義・役割を深め、広くその特徴を普及させることを目的とする。
4. 本会は、前条の目的達成のために、以下の事業を行うものとする。
 - (1) 定例の研究会の開催
 - (2) 講演会やシンポジウムの開催
 - (3) 調査・研究のための活動
 - (4) 機関誌等の発行
5. 本会の会員は本会の目的・事業に賛同し、本会則を認め、年間 3,000 円の会費を一括納入し、研究会等参加するものとする。
 - (1) 会員は、本会運営について、平等の発言及び 1 人 1 票の権利を有する。
 - (2) 会員は、機関誌を無料購読できる。
 - (3) 会員は、研究会に参加費を納入の上、参加できる。
 - (4) 会員は、協同金融に関する情報や講師幹旋を受けられる。
6. 本会の目的・事業に賛同し、年間 1 口 1 万円以上の賛助金を納入する団体および個人を賛助会員とする。賛助会員は、機関誌を無料購読できるほか、協同金融に関する情報や講師幹旋を受けることができる。
7. 会員以外の者も参加費を納入すれば研究会等に参加できるものとする。
8. 本会の運営のために、以下の組織を設置する。
 - (1) 本会の会則、事業計画および予算、決算を決定するために総会を開催する。
 - (2) 本会に以下の役員をおく。
 - ①代表者、②事務局長、③会計責任者
 - (3) 代表は本会を総括する。
 - (4) 事務局長は代表を補佐し、事務局運営の総括的な責任者としての任にあたる。
 - (5) 会計責任者は代表および事務局長の指示に基づき、会計事務を統括する。
 - (6) 本会の会計監査を行うため、監事を置く。
9. 本会に顧問を置くことができる。顧問は、総会において選出する。

2003 年 5 月 29 日改正

2010 年 5 月 20 日改正

2013 年 5 月 17 日改正

ご挨拶

駒澤大学教授 齊藤 正

2008年秋のリーマンショックの直後、本務校がデリバティブ取引で巨額の損失を発生させ、経営が危機的状況に陥るなかで、財政再建のために急遽、副学長兼法人常任理事として駆り出されました。そうした事情から、本会の代表を続けることができなくなり、会員の皆様に十分なお挨拶もないまま、安田先生にご無理を申し上げ、代表に復帰していただきました。

以来、研究はおろか、授業も持てないという状況の下で、教育現場にも研究の現場にも身をおくことのできない、忸怩たる思いを抱きながら過ごしてきましたが、4年間の在任期間中、大学経営という、まったく予想もしていなかった世界に関わることになった自分を支えてくれたのは、本研究会を通じた会員の皆さまとの交流、教えであったことを実感しています。

それは、一言でいえば、「使命感」を保ち続けることの大切さです。自分の職責についての使命感さえ見失うことがなければ、能力的限界は別として、少なくとも間違った方向に進むことはないということを改めて確信することができました。

ただし、「使命感」は組織を構成する、あらゆる「関係者」に共有されてこそ強みを発揮しうることも日々の業務運営のなかで痛感させられました。この問題は、今日の日本において、大学に限らず、企業や金融機関を含む、あらゆる組織に共通する課題でもありますが、本研究会で学んだ「協同」の理念こそ、組織の強みを活かす最大の優位性であることも再確認できました。

何とか財政再建の方向にメドをつけ、3月末の任期満了とともに現場に戻ることができ、5月の総会で再度代表としての任に就くことになりました。

今、現場復帰にあたり、地域・中小企業金融を研究フィールドとする者として、信用金庫の方々のお世話になり、まずは福島の被災地へ2度、北海道の十勝に1度、「現場」へ足を運ぶことから再スタートを切りました。

4年間のブランクは予想を超えるものがあり、代表としての責務に応えられるのかどうか、心許ない気もいたしますが、お引き受けしたからには、運営会議の皆様のご助力をも得ながら、本研究会の発展のために全力を尽くす所存です。会員の皆様におかれましても、本研究会のさらなる発展に向けて、なお一層のご助力を賜りますよう、お願い申し上げます、代表就任の挨拶といたします。

■

日本共助組合はなぜ活動を停止したのか

(株)農林中金総合研究所 主事研究員 古江 晋也

国際協同組合年であった昨年、協同組合の素晴らしさを再認識する記念シンポジウムやイベントが各地で開催された。しかし、皮肉にも日本共助組合は国際協同組合年に総会で貸金業者登録停止を決議した。同組合はカトリック信徒が組合員となり、相互扶助の精神に基づいて日常の経済的な問題等の解決を図ってきた協同組織形態のNPOバンクであり、日本最古のNPOバンク（1961年設立）でもある。日本共助組合が貸付活動を休止するようになった背景には、社会福祉法人に対する融資が焦げ付いた不良債権問題などもあるが、より直接的には改正貸金業法の完全施行がある。

改正貸金業法では施行規則においてNPOバンクに対応した「特定非営利金融法人」に関する規定が設けられている。同法人となるにはさまざまな要件を満たさなければならないが、その一つに出資配当の禁止がある。しかし、この規定によって日本共助組合は増資を行うことが難しくなった。同組合は従来から多重債務者、外国人労働者などの支援を行ってきたが、彼らへの支援の際には、貸倒損失が発生することも覚悟しなければならない。一般的に貸倒損失を処理する場合、出資金や内部留保が活用されるが、増資等に制限が加えられると支援活動そのものができなくなる。

さらに「貸金業者向けの総合的な監督指針」は厳格な体制整備等を求めているが、ボランティア職員が業務を行うには過大な責任と事務管理コストが障害となっている。紙幅の都合上、これ以上詳細に活動に向けた課題を記すことはできないが、日本共助組合の貸付休止は、現行の改正貸金業法の下では「ボランティアによる協同組織型NPOバンクは活動することが難しい」ということを浮き彫りにした。一方、米国やアジアでは日本共助組合のようなボランティアによる協同組織金融機関（クレジットユニオン）は地域に不可欠な金融機関となっている。

協同組合のなかには、今年を「ポスト国際協同組合年」と位置付け、引き続き協同組合をアピールしようという取組みも見られるが、「我々の仲間である日本共助組合がなぜ活動を停止することになったのか」ということに言及した論考はほとんど見当たらず、議論にもなっていない。協同組合同士も支え合うことが必要ではないだろうか。



◆定例研究会のご案内◆

第 111 回定例研究会開催のお知らせ

皆様におかれましては年度替わりのお忙しい日々をお過ごしのことと拝察いたします。

昨年「国際協同組合理年」では各協同組合理組織が様々な取り組みを行い、貴重な成果を各地で生んだようです。また、東日本大震災の被災地での復興はまだまだの観が拭えない状況もあるようですが、協同組織金融機関の地道な取り組みが注目されています。

当研究会も国際協同組合理年を迎えることを機に特別研究会を設置し、「協同組織金融機関の役割強化のための提言」としてまとめ、過去2回の「提言」とともに『提言集』としてこの3月に発刊し、皆様に配布させていただきました。今後のご活用をお願いします。

さて、標記研究会ですが、信用金庫の現役の職員の石川清英氏がこのほど信用金庫の破綻の分析をすすめ、博士号を取得され、ご著書を発刊されましたので、石川氏からこの間の調査研究のご成果について伺うことにしております。信用金庫のみならず、各業態に共通した課題もあるかと思ひます。積極的なご論議をお願いしたいと思ひます。

お忙しい時期とは存じますが、皆様の積極的なご参加をお願いし、ご案内申し上げます。

記

1. 開催日：2013年7月12日（金）午後6時30分～8時30分
2. テーマ：**信用金庫破綻の教訓**
3. 報告者：**石川 清英 氏**（大阪信用金庫執行役員・融資部第一部長）
4. 会場：**プラザエフ（主婦会館）5階「会議室」**
（JR、地下鉄丸ノ内線・南北線「四ッ谷駅」麴町口下車徒歩約1分）
5. 参加費：1人1,000円
6. 申込：お名前とご所属を明記してFAXまたはe-mailで、**7月5日（金）まで**に、事務局にお申し込みください。
協同金融研究会 事務局（担当：笹野、小島）
【FAX】03-3262-2260 【e-mail】sasanotn@nifty.com

★2013年度の会費の納入を！★

協同金融研究会は皆様の会費で維持されています。まだ会費をお振り込みいただいでいない方は、2012年度の会費のお振り込みをお願いします。

個人会費は3000円、賛助会費は1口1万円です。お振込みは下記にお願いします。

<ゆうちょ銀行口座> ○一九店（当座）0012199

*「振込用紙」をご利用の場合の口座番号は<00170-4-12199>です。

<労金口座>中央労働金庫・本店営業部（普通）9889872

*口座名義はいずれも「協同金融研究会（キョウドウケンギョウケンキョウカイ）」です。