

協同金融 *FINANCE CO-OPERATIVE*

No.127 (2016年6月)

信用組合に息づく相互扶助の精神

やや旧聞に属するところだが、昨年のNHKの大河ドラマは「花燃ゆ」であった。視聴率の低さばかりが話題になっていたが、幕末の動乱の中で躍動する若者たちの生き様が見事に描かれていたのではないだろうか。

この中で、脇役で出演していた吉田松陰門下生の品川弥二郎という人物がいる。協同金融研究会の皆様はよくご存知かと思うが、落命した松陰門下生が多い中で、幕末を生き抜き、信用組合法制定に向けて、生涯かけて取組んだ人物である。明治になり、師、松陰がなし得なかった海外渡航を果たし、ドイツで相互扶助を理念とする信用組合の活動に感銘を受け、帰国後、「信用組合法」の制定に奔走した。残念ながら当時の政治情勢の影響もあり「信用組合法」は成立しなかったが、結果は病死した年に「産業組合法制定」という形で結実した。

品川弥二郎が信用組合法案を帝国議会へ提出してから125年の歳月が経過したが、信用組合に息づく相互扶助の精神は不変のものであり、品川弥二郎の時代から現代を経て未来へ連綿と受け継がれていくであろう。今後は、その時代時代にマッチした相互扶助のあり方を模索し実践していくことが我々に問われていくことになると思う。

本年4月、全信中協では、「信用組合の中長期ビジョン」を取りまとめた。

副題は、「信用組合の基本理念の実現に向けて」とし、信用組合のこれまでの歩みや現状を踏まえ、原点に立ち返って将来の目指すべき姿を模索し、策定したものである。

本ビジョンでは、信用組合の不変の基本理念である「相互扶助」を現代的視点で捉え、3つの相互扶助に再構築した。3つの相互扶助とは、①信用組合の本来の役割である「資金の融通による相互扶助」、②組合員に対するコンサルティング等の「知恵(創意工夫)による相互扶助」、③組合員相互、信用組合相互及び信用組合と地域社会等を結ぶ「ネットワーク化による相互扶助」である。

重要なことは、3つの相互扶助をお題目ではなく、信用組合の実際の業務に落とし込み、実践することである。これが、現在のマイナス金利の下でも、金利競争に巻き込まれていくことなく、銀行とは違う信用組合独自の強みを発揮していくことに繋がると考えている。

品川弥二郎が生涯をかけて取組んだ信用組合の設立。そこには、「日本国民のためには、相互扶助を実現する金融機関が必要。」という並々なぬ思いがあったに違いない。

我々も先人たちの熱い思いを受け継ぎ、地域・業域・職域社会のためこの3つの相互扶助を全国の信用組合の役職員が共有し、未来に向け大切に育てていく責務があると考えている。

一般社団法人全国信用組合中央協会 澤井 浩樹

■本号の目次■

信用組合に息づく相互扶助の精神(澤井浩樹)	1
◆第125回研究会報告(2016.5.20)	2
「マイナス金利政策で地域の経済と生活はどうなるのか」(鳥畑与一)	
◆第13回シンポジウム報告(2)◆「現場から学ぶ、地域との共存活動と成果」	5
沼津信用金庫(高嶋眞樹/5) 秋田県信用組合(北林貞男/10) JA甘楽富岡(黒澤賢治/15)	
全体討論(19) / ◆2016年度総会報告(25) ◆第126回定例研究会のお知らせ(32)	

2016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 e-mail: kinyucoop@mail.goo.ne.jp

*HPを開設しました(<http://kyodokinyu.org>) / [Facebook](#)もご利用ください。

マイナス金利政策で地域の経済と生活はどうなるのか

静岡大学人文社会科学部 教授 鳥畑 与一

はじめに

本年 1 月末の日本銀行（以下日銀）のマイナス金利政策導入決定は大きな衝撃を与えた。正確に言えば、「異次元の金融緩和」導入時の前向きの衝撃ではなく、金融政策の異常さがここまで深刻化したかという後ろ向きの衝撃ではなかったかと思う。「ここまで評判の悪い金融政策は過去なかった」という声が、ここまで露骨に紙上を賑わすのも過去なかったのではないだろうか。

1. マイナス金利政策の狙いについて

「リーマンショック」以降の世界的なデフレ圧力（需要不足）の高まりのなかで、成長を加熱も減速もさせない自然金利がマイナス水準に低下していると言われる。これが事実ならば、政策金利も自然金利以下のマイナス水準に誘導しなければ、景気刺激効果を持たないことになる。そこで実質金利（名目金利－物価変動）を自然金利以下に誘導する手段としてマイナス金利政策の有効性が強調される。

これまで日銀は、短期金利（コールレート）を対象としたゼロ金利政策や、量的緩和政策による長期金利の引下げを行ってきたが効果がなかった。いわゆるリフレ派は、その原因を名目金利がゼロ水準であってもデフレマインド（マイナスの予想物価上昇率）で実質金利が高止まりしていることに求めた。そこでインフレマインド（予想物価上昇率の 2% への誘導）への転換で実質金利の引下げが意図されることになった。

しかし、物価上昇率 2% 達成まで大規模な量的緩和を続けるという日銀のコミットメントにもかかわらず予想物価上昇率は低迷している。株高と円安という当初の「効果」も逆転し始めた。そこで実質金利を引き下げのために「ゼロ金利の制約」を超えて名目金利をマイナスに誘導する政策に踏み込んだということになる。意図された波及経路の追求という意味では、マイナス金利政策は日銀が言うように「質的・量的金融緩和政策」の延長線上にあるとも言えるが、しかしそれは金融秩序に大きな質的大転換をもたらすものであった。

2. マイナス金利誘導の仕組みと効果について

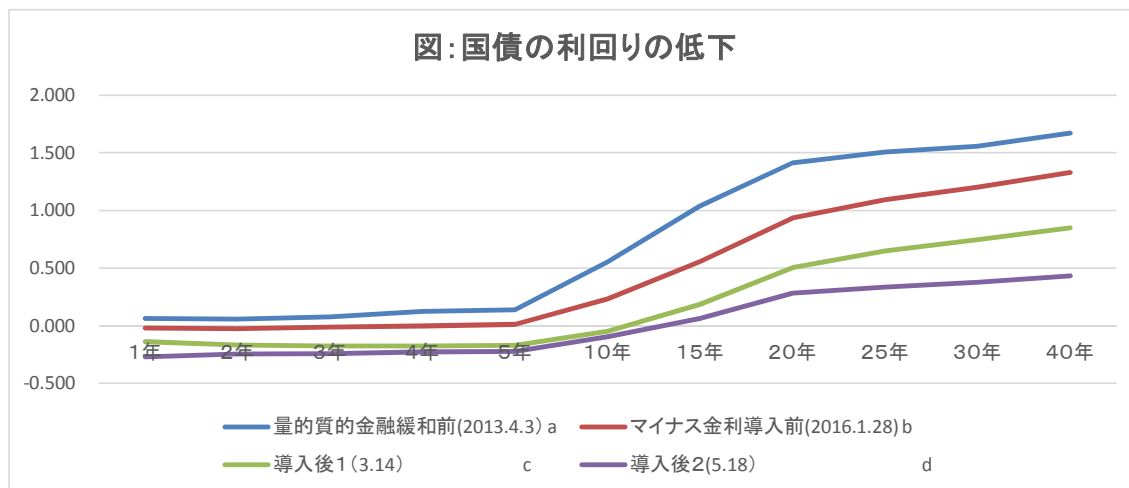
名目金利（預金金利）がゼロ以下になれば、預金者は金利を支払うことになるので、ゼロ金利資産としての貨幣を選択し預金を引き出すことになるので、名目金利はゼロ以下にはできないという「ゼロ金利の制約」が存在するとされてきた。貸出金利でも、銀行は貸出で金利を支払うことになるので貸出す意味がなくなる。利益追求のマーケットメカニズムからマイナス金利が発生することは想定できない。欧州においても日本においても中央銀行が、準備預金に対してマイナス金利を課すことで人為的に誘導することで初めて可能になる事態と言える。

今回は日銀当座預金（政策金利残高）にマイナス 0.1% が課されたので、損失回避のために金融機関はマイナス 0.1% 未満で貸出すインセンティブを持つことになる。実際、コールレートはマイナス状態になるとともに、イールドカーブ全体も大きく低下することになった（図表参照）。長期金利（10 年物国債）はマイナス 0.1% を超えるマイナス金利状態であり、流通国債量の 8 割がマイナス金利圏とされる。このような大きな効果を発揮できたのは、日銀が年間 80 兆円規模の長期国債購入を行う中で、マイナス金利状態で発行された新発債をより高い価格で購入し続けているからである。この結果、国に利益が生じる事態も発生してい

るが、それは日銀の「損失補てん」によって可能になったものであり、結局国庫納付金の減少という形で財政負担に転嫁されることになる。

国債の利回りの低下	%										
	1年	2年	3年	4年	5年	10年	15年	20年	25年	30年	40年
量的質的金融緩和前(2013.4.3) a	0.060	0.056	0.075	0.123	0.137	0.555	1.037	1.413	1.508	1.559	1.671
マイナス金利導入前(2016.1.28) b	-0.024	-0.026	-0.015	-0.003	0.011	0.229	0.554	0.934	1.092	1.199	1.326
導入後1(3.14) c	-0.138	-0.169	-0.177	-0.177	-0.174	-0.049	0.185	0.503	0.649	0.745	0.848
導入後2(5.18) d	-0.272	-0.246	-0.241	-0.230	-0.226	-0.097	0.064	0.280	0.336	0.375	0.434
変化度(a~b)	-0.084	-0.082	-0.090	-0.126	-0.126	-0.326	-0.483	-0.479	-0.416	-0.360	-0.345
変化度(b~c)	-0.114	-0.143	-0.162	-0.174	-0.185	-0.278	-0.369	-0.431	-0.443	-0.454	-0.478
変化度(b~d)	-0.248	-0.220	-0.226	-0.227	-0.237	-0.326	-0.490	-0.654	-0.756	-0.824	-0.892

資料:財務省国債金利情報より



3. マイナス金利の評価

国際通貨基金レポート（IMFダイレクト、4月10日）によれば、現金保有コスト等を勘案した場合、マイナス0.75%から2%まで可能とする。実際、欧州中央銀行はマイナス0.4%であるがスウェーデン中銀はマイナス1.25%である。日銀はさらなる引下げを示唆している。しかしマイナス金利政策が先行実施された欧州ではその効果は「不透明である」として懐疑論が広がる中で、長期的には想定外の危機を創出するとの警戒感が高まっている（例えばBIS四季報、2015年4月号）。日本でも政策効果が現れないなかで弊害が早くも顕在化している。

第1は、銀行収益力の脆弱化が顕在化している。もともと長年のゼロ金利政策から量的緩和政策などが続く中で、日本の銀行の預貸金利ざやの縮小は欧州銀に比べても著しく、預貸率の低下とも相まって貸出金利収入の低迷が銀行のリスクテイク能力を低下させて来た。マイナス金利政策で利ざや縮小が進む一方で、収益低下をカバーしてきた国債等債券運用益が期待できなくなりつつある。

第2は、長期金利のマイナス化の広がりの中で、超長期債（国債、社債等）の金利も低下することで、金融資産での資産運用収益の確保が困難になっている。この結果、かつては花形投資信託でもあったMMFが運用会社の資産返却で消滅したほか、公募投信の縮小や年金商品の利回りのマイナス化などが深刻化している。またマイナス金利で発生する費用を手数料引き上げで投資家に転嫁する動きも広がっている。

この結果、社債発行の超長期化が進んでいるが、それは到底正確なリスク評価に基づいた金利設定ではなく市場の歪みを拡大していると言える。資産運用側においても、インカムゲインのマイナス化の結果、よりハイリスクな資産運用での収益確保に追い込まれることになるのであり、市場の潜在的リスクは高まっていくことになる。

第3に金融資産保有者から借り手への所得移転が進むことになる。長年の超低金利下で預金者等から巨額の所得が銀行側に移転したとされるが、預金そのものから金利を徴収すると

いうマイナス金利はそれを極限まで進めることになる。現実にはマイナス金利を設定しない場合でも、一層の金利低下や手数料徴収などで預金者からの所得の移転が一層進むことになる。

実質金利引下げという面でのマイナス0.1%程度の水準のマイナス金利政策の効果は極めて乏しいと言わざるを得ない。その一方で弊害の顕在化は顕著であり、プラス効果よりはマイナス効果のほうが大きいというのが現時点での状況ではなかろうか。

4. 地域金融機関とマイナス金利政策

マイナス金利政策下での大手銀行の対応能力に比べて地域金融機関、とりわけ協同金融機関の対応能力は著しく劣らざるを得ない。ビットコインの導入を含めたいわゆるフィンテックの導入で新たなビジネスモデルを構築できるのは大手銀行であろう。

金融庁が行った「地方銀行の収益分析」によれば、対象となった12行平均では法人利益、個人利益、市場利益の三部門全てで赤字であり、資産売却益でかろうじて黒字を確保している状態とされる。収益中でも金利収入の46%が国債等からの市場利益であったという。地域経済の衰退の中で預貸率低下に直面し、貸出業務依存脱却のビジネスモデル構築を迫られる地方銀行の姿が浮かび上がると言える。このことは、地域エリア限定で預金貸出業務が中心であり、かつリスクの高い中小零細企業向けへの円滑な金融の担い手である協同組織金融機関にとってより深刻となる。利ざや縮小、証券運用収益の低下で収益力が低下する中で、リスクテイク能力の衰退でますます「貸せる相手」が縮小していくことになる。

終わりに

アベノミクス下での「質的・量的金融緩和」からマイナス金利政策への展開は、日本の経済危機が金融政策では解決できないという単純な事実をますます明らかにしている。それは、「1%のための経済システム」づくりでもある第3の矢「成長戦略」でも解決できない問題である。富が1%にますます集中し、それがタックスヘイブンなどに無税資産として隠されていくという富の偏在と貧困格差拡大の構造にこそメスを入れなければならない。現在話題の「ヘリコプターマネー」も「1%のための経済システム」のもとではますます富の偏在を促進するだけになるのではないだろうか。



協同の力で地域の営みの活性化を！

～現場から学ぶ協同組織金融機関の役割と課題～

■実践報告と全体討論■

現場から学ぶ、地域との共存活動と成果

信用金庫

沼津信用金庫 常勤理事・経営企画部部长 高嶋 真樹



ご紹介いただきました、沼津信用金庫の高嶋です。私のプロフィールですが、2つの支店の支店長を経て現在は経営企画部におります。経営企画部には経営企画課・経理課・リスク統括課の3部門があります。営業戦略は、地域の信用金庫として、どうやって人に接し、どうやって仲介機能を保っていくのかということの結果ですので、いくつかの論点から施策をご説明したいと考えております。

まず、職域サポートサービス「ななつぼし」、次に、課題解決型営業の推進、そして、地域貢献・社会貢献活動についてお話ししたいと思います。

●当庫の概要

最初に、沼津信用金庫の概要についてですが、創立は昭和25年、1950年ですから2020年の東京オリンピック・パラリンピックの年に70周年を迎えることになり、70周年に向けて色々な施策を打っていきこうというところです。

平成27年3月31日現在の預金残高は4,619億円、貸出金残高が2,117億円、店舗数は30で、役職員はパートタイマーを含めると400名を超えます。主要な営業エリアは、沼津市・三島市・裾野市・御殿場市の4市と駿東郡の清水町・長泉町・小山町の3町となります。

簡単な歴史ですが、昭和25年4月に沼津信用組合として創立、翌26年12月に沼津信用金庫と改称、昭和39年3月に本店を新築しております。そして、昭和62年11月に「ぬましんストリートギャラリー」を開廊し、以来毎月続けてきております。

平成2年4月にはCI計画を導入しましたが、当時私は業務部にありまして、そのほとんどを担当させていただきました。

平成12年6月には金融機関としては日本で初めての住民票・印鑑証明書自動交付機を設置しました。住基カードを持っていれば平日だけでなく土日でも使えるようになりました。

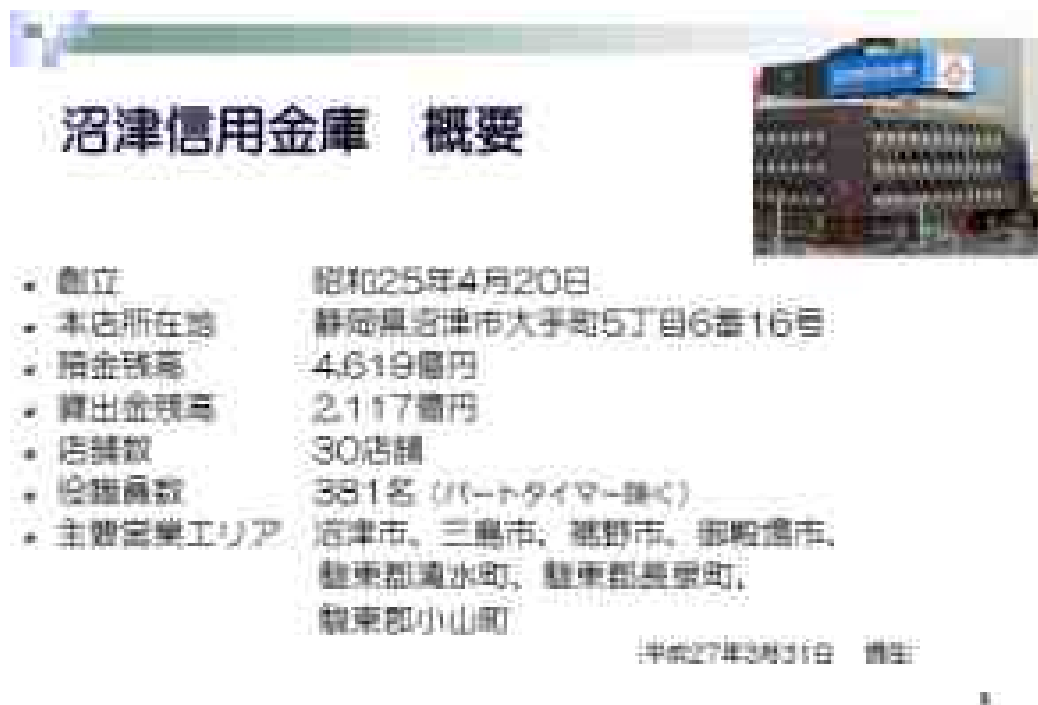
そして平成20年1月、御殿場市に本店を置く駿河信用金庫と合併して現在の沼津信用金庫になりました。

●当庫の企業理念

平成2年のCI計画導入の際に企業理念を定めております。

一つ目が「私たちの使命」で、地域のみなさまの夢を育て、質の高いサービスを提供します、二つ目が「私たちの精神」で、お客さまとのふれあいを大切に、チャレンジ精神で柔軟に対応します、三つ目の「私たちの姿勢」が、誇りとロマンを求め、魅力あふれる企業をつくります—この三つを企業理念として定め現在も使っております。

2015年には「新中期経営計画」を定めさせていただきました。「夢サポートNo.1」という名称で、「2020年、私たちは夢を叶えるパートナーとして、共に歩み頼られる信用金庫となります」というビジョンを掲げ、具体的に実践を進めているところです。



沼津信用金庫 概要

- 創立 昭和25年4月20日
- 本店所在地 静岡県沼津市大手町5丁目6番16号
- 預金総額 4,619億円
- 貸出総額 2,117億円
- 店舗数 30店舗
- 従業員数 381名（パートタイマー除く）
- 主要営業エリア 沼津市、三島市、裾野市、御殿場市、
静岡県清水町、静岡県長泉町、
静岡県小山町

平成27年3月31日 借入

●当庫をめぐる地域状況

本題に入る前に、信金中金の「地方公共団体アンケート調査」の一部をご紹介させていただきます。

信金の経営状況・地域の状況を考えますと、人口の減少や地場産業・製造業の衰退が課題として大きく、中心市街地・商店街の衰退ということでは沼津でもシャッター商店街になりつつあり、ここにも課題があります。

また、災害発生への備えということも課題として大きくなってきていると考えております。もうすぐ東日本大震災から5年になりますが、私どもの30店舗のうち4店舗が津波の危険地域にあるため、ライフジャケットの配布や定期訓練の実施とともに非常事態の時の出勤体制についての細かな対応やBCPなどについての日頃の備えも非常に大事になっていると思っております。富士山が噴火するかもしれないということで、麓にある2店舗を建て替える時にはシェルター付きにする必要があるのではないかという話も実際に出ております。それは職員の安全もありますが、当然お客様の安全もありますので、一時避難には使えるだろうといことで検討事項に入っております。

「人口の推移」のグラフを見ますと、2040年には現在の81%程度に減少してしまうという結果になっています。特に沼津市の流失が一番激しくなっていますが、反面、長泉町では人口が増える結果になっています。長泉町には大きな企業として東レがあり、子育て支援等の行政の対応も充実している、新幹線の停まる三島駅が近くで通勤・通学に便利ということで非常に人気があります。御殿場市は高速を使うと意外と首都圏に近いということで人口の減少も少なく、地域によって人口の分布が違っているというのが現状です。

次に、当金庫の本支店の状況ですが、「事業所数の比較」のグラフや「従業員数の比較」のグラフをみても、いずれも2009年から2012年の3年間の推移で右肩下がりが非常に顕著になっています。営業エリアの限られた信用金庫として地域の中で生きていくということでは、事業所や従業員数の減少は大きな課題になっています。

地域課題と信用金庫



●職域サポートサービス「ななつぼし」

以上のような地域状況のなかで金融機関としてどのように対応していくのかというなかで施策の一つである職域サポートサービス「ななつぼし」のご紹介をさせていただきたいと思えます。

2020年の金庫創立70周年に向けて経営基盤や健全性の充実・強化をどのように進めていくかということについて、信金中金のコンサルティングを受けてプロジェクトチームを組成し1年ほど議論して参りました。

その結果、地方創生・創立70周年に向け他行庫にない独自商品やサービスを充実する、若年層や勤労世代との接点を強化する、女性に対する取引を強化するということが出てきました。これらを実現していくには、事業所従業員の福利厚生・取引深耕、事業所への事業性融資、サブバンクとしての事業所への参入が必要だということになり、そのためには新たな入口が必要だということになりました。

その結果、「ぬましんファイル」や「ななつぼし」を導入して、とにかく職域で頑張ろうという話に進めてきました。

私どもの4,600億円ほどの預金残高のうち、年金を受け取っている方の預金が37~38%ですから、今後予想される課題は相続の問題、そして若い人の預金をどうするかです。

いくら訪問活動をしてもお年寄りしか在宅していないというケースが多いため面談の確率を高めるためにはどうしたらよいかということで事業所への参入を目的にしようということになりました。

そこで「ななつぼし」なのですが、当庫が7つの市町を拠点として営業していることから命名しました。「ななつぼし」というお米の品種もありますし、JR九州には「ななつぼし」という豪華列車もあるので商標登録について確認したところ、業態が違うので問題ないそうです。

制度の中身としては、事業所と契約を締結して、その経営者や従業員が自動的に「ななつぼし会員」となり、第一弾としてそれらの会員に向けて個人ローン商品を発売しました。低利の商品で借り易くしようということです。

そして、「ななつぼし会員」は会員証を提示すれば「ななつぼしファミリー店」で会員向けのサービスを受けることができるという仕組みも考えました。

次頁の図がその概念図ですが、当庫と事業所が契約を締結しますと契約事業所の従業員が会員になるということですから会員向けの預金やローン等が可能になります。そしてファミリー店というものを募集しました。現在230店舗ほどになっていますが、このほど冊子の第一弾を作りました。登録店はこの冊子や当庫のWEBサイト等で紹介します。これらのファミリー店で契約事

業所の従業員さんが会員証を提示したら何かサービスをしていただくという契約を結んでいます。平成 28 年 1 月末で契約事業所は 2,094、従業員は 34,000 人になっています。

概念図



富士山をモチーフに「ころろん」というイメージキャラクターを職員がデザインして作りました。ホームページはもちろん、通帳やキャッシュカード、各種粗品に使うだけでなく、様々なイベントにも参加してアピールさせていただいております。

今年の1月5日からファミリー店のサービスを開始しましたが、既にたくさんの方にご利用いただいております。「ななつぼしガイドMAP」を3万冊作り配布しましたが足りなくなって2万冊増刷ということで費用もたくさんかかっております。

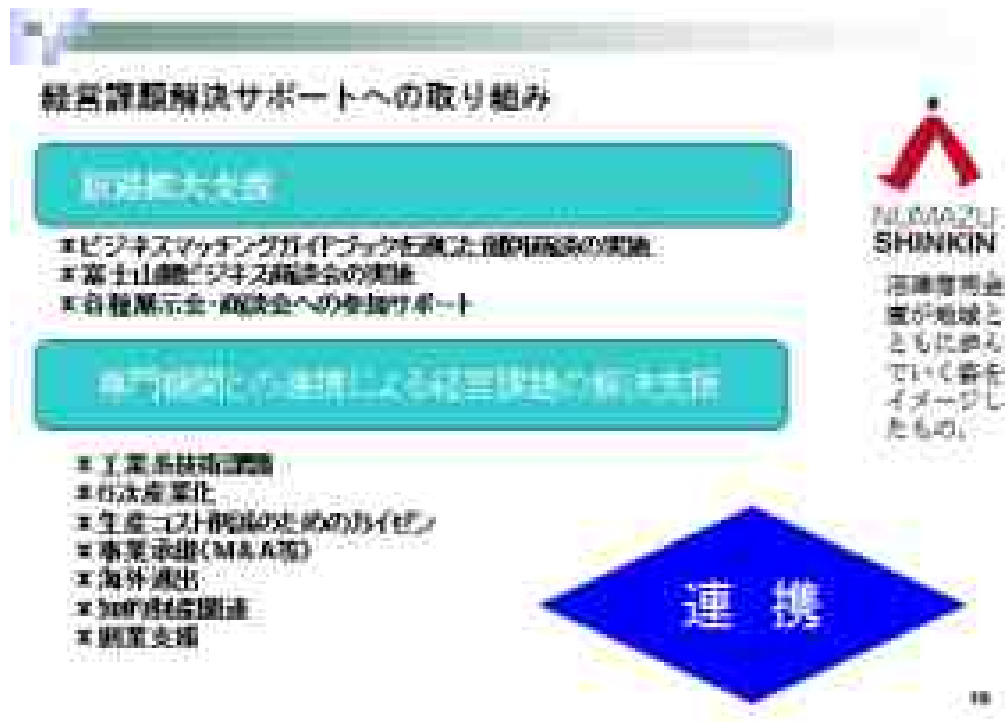
イメージキャラクター

「ころろん」



富士山をモチーフに職員がデザイン

- ・ホームページ
- ・通帳・キャッシュカード
- ・「ななつぼしガイドMAP」
- ・様々なイベントへの参加
- ・各種粗品
- など、様々な場面でアピール



●ビジネスマッチング

次に、ビジネスマッチングについてです。

販路拡大支援と専門機関との連携による経営課題の解決支援の二つが大きな課題になりますが、販路拡大についてはガイドブックを作成しております。平成 20 年度に「PR ガイドブック」として発行し、平成 27 年度で 8 冊目になるのですが、平成 27 年度で 566 社が掲載されています。

ビジネスマッチングガイドブックの特徴は、受発注情報を掲載するとともに、営業区域内の企業であれば当金庫との取引の有無に関係なく掲載し商談を可能にしたことです。渉外担当者がこのガイドブックを携帯してお客様とお客をつないで販路拡大を支援するのに活用しているのですが、商談の件数が徐々に増えてきています。平成 26 年度で 210 件の商談が成立し成約率も 17% となっております。

昨年の 10 月で 6 回目になるのですが、毎年 1 回「富士山麓ビジネス商談会」というものを開催しています。当庫の職員が間を取り持って 1 対 1 の個別の商談会を実施しています。上場企業も何社か入っていますし、中堅企業も参加しているのですが、それらの企業から発注情報を受け、受注したい企業は申し込んでもらい、1 社当たり 25 分位で商談してもらうのですが、どこどこが商談をするのかというプログラムは予めできています。ここが、いわゆるビジネスフェアとは違うところで、朝から晩までの 1 日で 340 件ほどの商談が成立しています。

成立件数はそれほど多くは無く、融資に繋がっているものは少ないのですが、商談で受発注が成ればその企業は潤うということになり、幅も広がっていくだろうということで続けております。この商談会には他の信用金庫さんにもご協力をいただいております。

その他では、創業・起業支援や「ぬましんビジネス塾」を開催しています。「ビジネス塾」は若手経営者や後継者を対象に平成 18 年度から毎年開催しており、受講者数は 200 名を超えました。毎年、講師を呼んで 5～6 回のカリキュラムを組んで実施しております。

それから、事業承継支援です。平成 27 年度からは当庫相談センター内に事業承継の専任担当者を配置し、事業承継のご相談に常時応じることができる体制をとっております。

●当庫の地域貢献・社会貢献活動

以上のようなことに取り組んでいるなかで、地域貢献や社会貢献が必要になりますが、当庫を知ってもらいファンになってもらおうということでやっています。幼稚園のイベントにイメージキャラクターの「ころろん」が参加したり、「ぬましんカップ」として野球大会やバレーボール大会に協賛し、女性層や若年層に幅広くアピールしています。

最後になりますが、本店1階の壁面を使った「ストリートギャラリー」を毎月1回延べ380回ほど開催してきています。十数メートルをガラス張りにして空調施設を設け、夜は9時頃までライトアップしているのですが、あまりローカルではないものを展示するようにしていますので、展示物によっては非常に費用がかかるものも多いのですが無料で観ていただいています。

以上、営業の話が中心になりましたが、地域金融として、どのような施策で、如何に生き残っていくのかは信用金庫の命題ですので、その意味で、職域サポートサービスとビジネスマッチングは一つの大きな流れとして継続していこうと考えています。



信用組合

秋田県信用組合 理事長 北林 貞男

●秋田県信用組合の概要

私共の営業地域は秋田県全域で店舗数は15です。平成27年12月31日現在で預金は821億円、貸出金は551億円、預貸率は67.16%となっております。

東日本大震災の2011年10月にオープンした店舗が泉支店です。当初のオープン予定は3月でしたが資材の調達が間に合わず10月まで延びました。私どもは秋田の資源を活用することをモットーにしておりますが、泉支店にはペレットボイラーを導入し全室の暖房や駐車場の融雪に使っており、クリーンエネルギーもしくはグリーンエネルギーを使って建てた店舗ということで色々と注目されました。

その1年後に建てた手形支店は100メートルのボーリングを4本打ち込み18℃ほどある地熱をポンプアップしてヒートポンプで加熱または冷媒で暖房冷房に使っております。特に女性職員には、肌荒れしない、乾燥肌にならないと好評で、適度な湿度があって環境が非常に良いということで手形支店は勤務したい店舗のトップになっております。



1 名称 秋田県信用組合(略称:けんしん)

2 所在地 秋田県秋田市南通船の町4番5号

(本部・本店)

3 営業地区 秋田県全域

4 店舗数 15店舗

5 常勤員数 134名

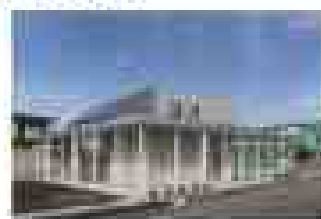
6 組合員数 25,826名

7 預金 821億円

8 貸出金 551億円

9 預貸率 67.16%

(平成27年12月31日現在)



【本部・本店】



【手形支店】

●秋田県の現状

先ずは秋田県の良いところをお話ししたいと思います。

秋田には国が指定する重要無形文化財が17あり日本一です。ナマハゲや竿灯、かまくらなど誇らしい伝統文化がたくさんあります。

また、ずっと学力日本一も続けております。ところが高校や大学を卒業すると職を求めて県外に出ていく割合が高くなります。どうやってUターン・Iターン・Jターンにもっていくかが課題ではあると思っています。

さらに、比内地鶏やきりたんぼなど食べものも大変に美味しく、美人も大変に多い地域でありますので秋田への定住・移住をおすすめいたします。

さて、秋田県の人口動態ですが5年に1度の国勢調査では4回続けて日本一の減少率となっており、これをどのようにして止めるのかが課題だと思っています。

増田レポートによると2040年、生まれたばかりの私の孫が嫁をもらう頃には秋田のほとんどの市町村は消滅し、残るのは大潟村だけと言われております。黙っていればそうなるということですから、飛び回ってなんとか止めようではないかと考えております。秋田がなんとかうまくいけばそれをモデルに全国に展開できるのではという願望から「秋田頑張ってくれ」という嬉しいような辛いような声が聞こえてきます。

次に県内総生産額ですが、平成24年度で全国で39位、最近の統計では40番台に入っております。

●田舎ベンチャービジネスクラブ

以上のような厳しい秋田県の状況をどうにかして立て直していこうということで今から5~6年前に「田舎ベンチャービジネスクラブ」というものを立ち上げました。20~30年前はビジネスクラブが流行で私共も大きな組織をつくりました。しかし大きな組織になると、どうしても親睦が目的となり、立派な講師さんにお金を払ってよいお話をきいても次の日には忘れてしまうということの繰り返しでした。そこで、秋田でも一番人口減少が激しい、限界集落が増えている北秋田市にある私共の3つの支店（鷹巣・森吉・合川）の支店長に、地域経済の活性化を目指して新規事業を立ち上げようということで、ベンチャースピリッツをもって一生懸命やり抜こうとする事業家を募ってもらったところ12名ほどの意欲のある方々が出て参りました。

III 田舎ベンチャービジネスクラブについて

1 発足経緯・目的等について

- (1) 平成22年2月に秋田県信用組合の北秋田市3支店（鷹巣・森吉・合川）で、地域経済の活性化を目指し、会員企業相互の交流と、アドバイザー等の助言・指導などにより会員企業の発展と新規事業の立ち上げを目的に発足。
- (2) 会員同様に、北秋田地域に定住し、秋田県信用組合と取引があること、事業意欲が旺盛で、事業の拡大もしくはニュービジネスを検討中であることなどからした。
- (3) 新規事業に意欲のある建設業、農業法人などの経営者12名を会員としてスタート。
- (4) 平成23年、秋田地区と大潟地区の2地区でも発足。
- (5) 平成25年12月、秋田県産地「じょう」の活性化を目的に「秋田じょう」生産者協議会を受託。
- (6) 平成27年、「田舎ベンチャービジネスクラブ」を商標登録。
■ 平成28年1月31日現在の会員数66名

その当時は民主党政権で事業仕分けが盛んで公共事業に頼っている事業体は予算カットで苦慮している時期でした。そこで、予算がつかないんだから新事業をやろうじゃないかということで県北にある建設業者3社が色々と考えて3社でニンニクづくりに取り組みました。私共も、秋田

が強い農業に着目して、あれをやろうこれをやろうと提案しました。ニンニクに決まったのは野菜の中で単価が一番高い、健康に良い食材なのに85%くらいを中国からの輸入に頼っているということで、我々の地域でやろうということで行ないました。

農業を肌で知っていただくことを目的に、職員の農業体験研修を農業法人設立当初から実施しております。秋田市から通ってもらうわけにはいきませんので、1週間、温泉旅館を使って春と秋に実施しております。春はニンニクの収穫体験、秋はニンニクの植え付けです。

ニンニクは雪の中ですくすくと育ち、寒暖差で糖度が増えて良いものができます。1年目は大成功だったのですが、バイヤーは売り先が無いという減茶苦茶買いたたきます。4トン車1台分を7~8千円で買ってあげるといふ具合でえらい目にありましたので黒ニンニクに加工することを提案しました。しかし発酵釜の全てが特許で固められていて1個につき何円という金を払わなければいけない、どうやっても儲からないということでしたので青森県信用組合の森山理事長(当時)をお願いして、加工会社の釜を見せて欲しいとお願いし秋田から業者を連れていき、1年がかりで試作を繰り返した結果うまくいき販売が軌道に乗ってきたというわけでございます。

首都圏での商談会出展や地域ショップへの出品も行なっております。2014年にはビッグサイトでの「東京ビジネスサミット」、両国国技館での「しんくみ食のビジネスマッチング展」に出展しました。国技館の時はどじょう生産者も連れて参りました。夕方には商談を行なって浅草の飯田屋さんを買ってもらうことになりました。飯田屋さんには年間で3社合わせて3トンを納めております。2014年12月には、秋田県産どじょうの特産化を目的に「秋田どじょう生産者協議会」を発足させています。

リンゴでは中国のバイヤーに秋田に来ていただき、組合の2階を開放して商談していただいた結果、1年後に5トンのリンゴの輸出が実現しました。

さらに、1~2社が自分たちが良ければということをやっているのでは地域の経済は活性化しないと考えておりますので、地域の特産化を目指して私共の会議室を開放して会員企業による栽培セミナーを開催しております。

第2回のニンニク栽培講習会の際は当組合の費用負担にて新聞広告を出して市民に呼び掛けるとともに、「市民だより」に記事を掲載していただき数回の講習会を開きました。多くの人に栽培に参加していただく、販売は農業法人の「(株)しらかみファーマーズ」さんが責任をもつのでバイヤーに買いたたかれることはないということで大いに進めております。

それから、私共の会員が国内初のハラール米の認証を取りましたので栽培講習会も行なっております。どじょうを秋田県の特産品にしようということで養殖講習会も開いております。

IV 秋田どじょう生産者協議会への支援

1 発足経緯・目的等について

(1) どじょう養殖事業について、会員間の情報の共有を行い、秋田県の特産化事業としての推進および会員の事業活性化を図ることを目的に発足。

(2) 秋田県信用組合を後援組織として、経営ベンチャービジネスクラブ会員を中心に、大館市内3名を含めて秋田県内の13名を会員としてスタート。(現在会員16名)



会員企業との商品開発事業連携ということでは、人口 2,300 人ほどの上小阿仁村を成り立たせようと村長も頑張っていて私共とある銀行さんへの要請がありました。村の活性化のために村の特産品の食用ホオズキやコハゼを使って新商品を 3 つ以上作ってくれ、販路開拓を一緒にやってくれ、というものでした。

銀行さんは諸般の事情があるのでやりませんということでしたが、私共はお手伝いしましょうと協定を結びました。この 3 月 24 日には 3 つの新商品の試食会を行ない公表していく予定です。

●秋田県どじょう生産者協議会への支援

私共が後援組織になり田舎ベンチャービジネスクラブ会員を中心に大館市内 3 名を含めて秋田県内の 13 名を会員として「秋田どじょう生産者協議会」をスタートさせました。現在、会員は 16 名になっておりますが、民間に丸投げではいかん、県が料理の名工を集めるのでコンテストか試食会をやろうという提案が県からありました。それで、私共が主催し県が後援ということで試食会を開催しました。試食会には知事と副知事 2 人にも参加していただきました。

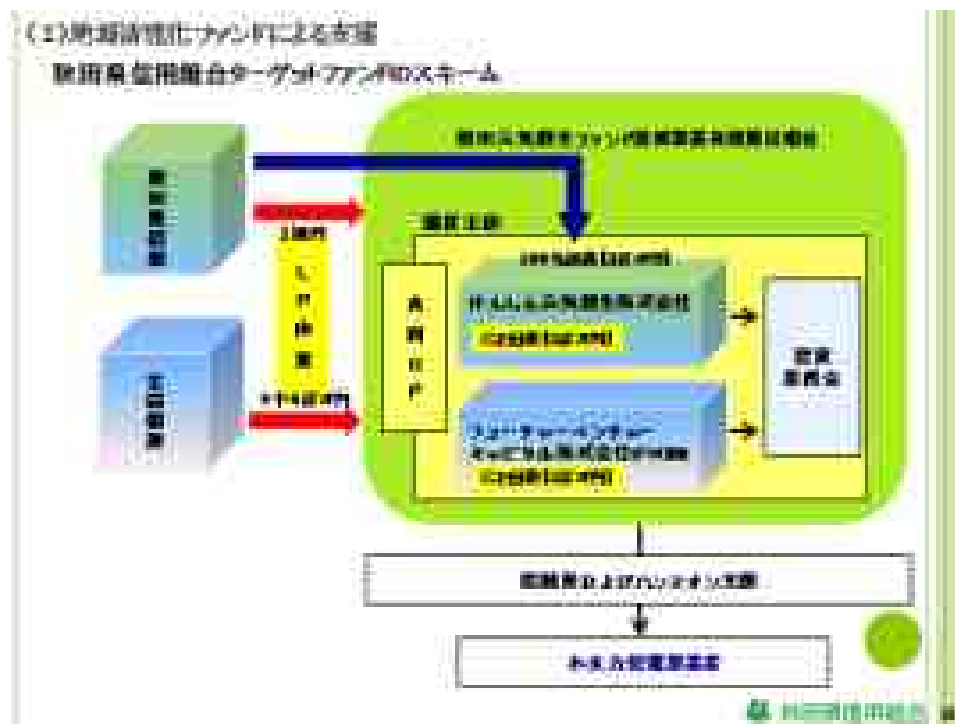
●再生可能エネルギーへの支援

再生可能エネルギーの支援ということで特に私共が取り組んでいるのは、東北小水力発電株式会社で、県内には県営の発電所が 16 か所あるのですが、地元企業が育っていないこともあり多くの仕事は全て県外に発注しており、それで良いのかといつも疑問をもっておりますので、県内の発電会社を育てましょう、県営の発電所の仕事は県内の業者に発注して欲しいと県にお願いをしております。

東北小水力発電株式会社が特に素晴らしいと思ったのは、NASA で技術を磨いてきた若いエンジニアが 3 人いて、ロケットが大気圏を突き抜けていく際の空気抵抗をいかに減らすかという技術を水の流体解析に活かそうとしています。

構造を簡素化し 100 kW 程度の発電に適しているプロペラ水車を使い、発電ロスを少なくするためにコンピュータシミュレーション（流体解析）や 3D プリンターなどの技術を用い、低コストかつ効率性の高い発電を目指しています。

また、水力発電の権威である早稲田大学大学院の宮澤教授といった方々とも連携しており、将来の可能性が非常に大きいということで、上部団体の全国信用協同組合連合会（全信組連）などと共に総額 2 億円の地域活性化ファンド「秋田元気創生ファンド投資事業有限責任会社」を設立して支援しております。



ファンドのスキームを図示したものが下図ですが、秋田県庁に関心を持っていただこうと色々
と要請をしているところです。

現在、信組のネットワークを使ってお願いをしているところですが、山梨県民信用組合さん
のお客様からも注目をいただき、見積りの交渉中であります。

また大分県信用組合の吉野理事長様からは、大分県明正土地改良区（980kw）をご紹介いた
だき見積書を提出している段階であります。



3月2~4日、東京ビッグサイトで国際バイオマス展がございました。そこに当組合が支援する
超小型熱電供給木質バイオマス発電機を展示いたしました。非常に多くの方々が関心をもっ
ていると実感しました。2回の説明会には700人に参加していただき、社員が総出で対応しており
ました。

展示した装置はフィンランドの企業が開発した非常に優れたものです。木質チップをガス化し
て40kWの電気と100kWの熱を作り出す高さわずか2.5mの機械ですが、それを集落に1~2台
設置する、設置や運営にあたっては地元の鉄工所さんや森林組合と連携し、各地域で取り組んで
いくことで秋田の里山に夢を与えていくような事業に発展させたいと思っております。

地域の資源である太陽光・風・水・森林などは地域の多くの人たちが使ってこそ価値があるも
のだといつも思っております。小型バイオマスで地域資源から生まれたエネルギーをビニールハ
ウスやホテル、学校や公共施設、住宅や工場などに使っていただければムダ・ムリ・ムラがなく
エネルギーソリューションが可能だと考えております。特に介護施設には最適だと思いますし、
災害の時の非常電源になるということで、利用促進に取り組んでいるところです。

3月4日に、実稼働に向けた記者会見を行ないましたが、現在、世界一の太鼓を展示してい
る道の駅「たかのす」に実証機を設置しデータを公開していくスケジュールで進んでいます。

●地域貢献商品について

今、百年も続いている秋田内陸線を廃線にしようという動きがあるのですが、それでいいので
すかということで「夢列車応援プロジェクト応援定期預金」を提案し、多くの方々に関心をもっ
ていただこうと、まずは新車両1両分の1.5億円の寄付を目標に取り組んでいるところです。

また、サッカーのブラウブリッツ秋田を応援するカードローンにも取り組んでいます。

●まとめ

秋田県は人口減少率が最も高く「日本の近未来」の姿であると言われておりますが、これではいけないとの思いから、地域の資源と地域の資金を結びつけて地域の産業振興を図っていきたい。そのためには、里地・里山を衰退でなく活性化しなければならない。ニンニクは耕作放棄地が余りにも多かったのもので、これではいかんと始めたわけです。

また、再生可能エネルギーの新規事業は将来有望と思う。太陽光も水も風も森林も地域の人たちのものなのだということを、きちんとわきまえるべきではないかと思っております。

そして、小さな起業の芽、ビジネスチャンスを見つけて大きく育てていきたい。秋田には美味しい食べものときれいな女性はたくさんおりますが、富が少し不足しておりますので、秋田に県外から富を運ぶ企業を育てようと地域産業の育成に取り組んでおります。



農業協同組合

甘楽富岡農業協同組合 理事・総務金融委員長 黒澤 賢治

●地域の概況

私共のJAは群馬県の西南部に位置しております。かつては養蚕とコンニャクの集約的な産地として全国有数の伝統産業を支えていた地域であります。標高は120m～940mと典型的な中山間地の地域です。お隣が軽井沢町です。2014年に世界遺産に本登録された富岡製糸場と絹産業遺産群のメインの施設が集約されている地域でもあります。

今日のお話は、養蚕とコンニャクが崩壊した後、農業というカテゴリの中で地域の再生や町づくりなど様々な要件を満たすべく活動を展開してきた協同活動の実態をご報告させていただければと思っております。

私共JAは明治7年に上州南3社ができ、このうちの甘楽社と下仁田社を継承して今日に至っております。したがって、甘楽社の中の信用事業の部門は産業組合にな



る時点で地元の富岡銀行 - 現在の東雲信用金庫に事業譲渡されております。そういう意味では、金庫さんと一緒に地域活動を地元の中で展開をしている歴史のある協同組合であります。

また、貿易の自由化がかなり進行した時点でメンバーのみなさんの圧倒的な数が従事していた養蚕業の繭の販売高は 51 億円ありました。また、地域の換金作物であったコンニャクの生産額はピーク時で 33 億円で、養蚕とコンニャクを合わせて 84 億円の農業生産があったのですが、これが脆くも 10 年くらいでほぼ壊滅状態になりました。

これは産物が二つ消えただけではなくて、これに由来する地域の様々な産業—製糸業が 12 社、織物業が 33 社、染色業が 8 社、これらが地元雇用と一緒に消えてしまいました。

現在、私共の管内で繭を細々と生産しているのは 8 戸だけです。産業がなくなってしまったから「産業遺産」と言われるのだと実感しているところですが、金庫さんや他の金融機関にもご支援をいただいて農業が主業の J A が事務局を担って市民 1 人が 100 匹のお蚕を飼ってくださいますという運動を市民運動として展開させていただいております。

25 年の長い年月をかけて「世界遺産」の登録に市民運動として取り組んできました。市町村や県がやってくれたわけではなくて、本当に草の根の市民運動に支えられて「世界遺産」に漕ぎ着けたところでもあります。そういった歴史があり、世界遺産に登録された資源をもって、さて何をどうやるかという実体的な部分のご報告をさせていただきたいと思っております。

● J A の「地域振興計画」

農業振興計画が全国的に言われていますが、私共の J A では J A の地域振興計画ということで地域住民の皆様にはすべからず参画をいただいて地域の計画を作っていくと綿密なヒアリングを行なっています。3 年に一度、186 項目に及ぶメンバーの皆さんの意向調査を行なっております。この中で地域としての優先順位をジャッジしていただく、そのジャッジに従って協同活動を順次実践させていただくというスタンスで合併以前から取り組みを進めております。

農村が、農業が崩壊するとどうなるか。51 億円あった養蚕が 10 年足らずで百分の一になり、現在は 3 千万円以下ですから産業が産業として成り立たなくなる。コンニャクも 18 年間で五分の一に激減しました。ただ現在、調理食品とお菓子の分野で新用途の商品開発を積極的に展開しており栽培面積はほとんど減っておりません。全国の 95% を群馬県で生産しています。産業を支える若手の大規模の経営が定着してきたのは、この 10 年足らずのことです。

専門的な経営体への転換を進めてきた結果、今では平均 8.8ha くらいの規模になっております。転換を進める中で一番の問題は、地域で何代にもわたって生活してきている人ほど、地域の資源や良さ、文化を意外とわかっていないということでした。

そこで私共は「地域総点検運動」ということで、地域にある資源をもう一度ひもともとこうと公民館単位、JA で言うと支所単位くらいの地域でこの 50 年の間に作られてきた産物がどれくらいあるのか、どんな作歴があるのか、なにが問題で消えたのかといったことについて、人材と食文化を合わせてチェックをさせていただきました。

実は、再生に際して大きな設備投資は何もしていません。旬のものを旬の時期に作る、これが一番簡単なことで、私共のトップブランドになっている「旬感野菜」はまさに旬のものを旬の時期に作って、本当に美味しいまま供給しているものです。

ではどのようにして美味しいまま供給するのかということですが、朝 5 時から収穫が始まります。千葉県幕張から神奈川の横須賀までの間に 57 の 365 日型の供給店舗のオペレーションをさせていただいております。しかも朝採りの野菜です。加工品もほぼゼロです。これは若い人に頼むとなかなかできないのですが、目覚まし時計のいない年代層なら大丈夫なわけですが、この年代層の人たちは食糧危機を経験してきていますので、ちょっとサポートすれば野菜作りができるのです。

私がこのプロジェクトをスタートさせて 20 年近くになりますが、今では千名を超える生産者が「朝採り・毎日直送野菜」プラス、今でいう六次産業の地域の文化をしっかりと練りこんだ加工品を常温度帯でお届けしているところでもあります。

農業が産業としてこけた時に田園工業都市構想 - 養蚕ですから桑園を全部抜本して工業との融和を図って地域を再生していくというプログラムが実験されました。

また、東京と私共の地域との距離は百 km 未満ということで、グリーンツーリズムを含めた観光立地をしていくと - 周りは国立公園や国定公園ですし、どこでも掘れば温泉が出ます。

実は、以上の二つのプロジェクトは定着しませんでした。参画型ではなかった一地域のみなさんのニーズと時代のニーズがマッチングしなかったためでした。そして最後に、農業による地域再生をしていこうと地域決断をさせていただきました。

●「朝採り毎日直送野菜」から始まる生産者育成

私共の地域は標高 120m～940m と標高差があり、かつては大変な条件不利益地区だったのですが、今では全くそれはありません。今これだけの傾斜地をつくるために土木工事をしたらいくらかかるかです。

例えば、ほうれん草ですが、標高 120m の低い地域から栽培し始め夏場に向かっては標高を上げていくというリレー栽培をやっています。かつては周年栽培する品目などありませんでしたが、今では 50 年間の作歴を調査して弱点補強して新しい品目を等高線につくっています。

標高 940m の地域は長野県との境で重点野菜はここでほとんどできます。しかも朝採りで、午前 10 時には店頭と並ぶ、新しく開発されお母さんたちが作った加工品の全てが 10 時には並ぶのです。採ってから 2 時間くらいの野菜に不味いものなどありません。

徹底した減農薬で、エコチャレンジ型の栽培ステージを維持しながらつくっているところです。平日で 8 万点、金曜～日曜は 12 万点の販売点数です。参加者は全て店頭に表示しています。毎週金曜日、商談を済ませた後、参加者に 1 週間分のオーダーを出し、オーダーしたものは全て買い取っていますから生産リスクはありません。

直売所は標高 940m の長野県境に近いところ、市内中心部、高崎市に近い所の 3 か所で運営されています。管内で直売所はトレーニングセンターと呼ばれています。新規就農者や多様な皆さんが参加してきますので、直売所は技術を習得するまでのトレーニングをやっていただく施設にしています。直売所で月に 20 万円以上を売り上げた皆さんは「朝採り毎日直送野菜」の生産者にステップアップしていただいています。

現在までに受け入れた新規就農者は 86 経営体になっていますが、これまで一つも脱落していません。人材を地域でしっかりと受け止めて地域の宝だと思って育てるかということでは、養蚕業で全国から人を受け入れてきた DNA が地域に残っていることが外部からの人材の集積を可能にしてきたポイントだと思っています。

実は、私共の米ベースの自給率は 26% しかありません。米以外のものを作って売って米を買う地域なのです。その点では、個人や法人の経営体の真剣みが違ってきていると感じています。

このプロジェクトをやってきて、商工会議所に加盟するよりは JA の組合員になった方がよいと地域に支持されるようになった理由はマーケティングの仕組みにあるのではないかと思っています。

私共では、例えば、店頭販売価格が 100 円と決まれば生産者の手取りは 60 円と自動的にわかるようになっております。残りの 40 円の内、15 円が JA の手数料、25 円が私共とパートナーシップをとっている大手量販店や生協の皆さんの取り分です。

ですから例えば、今週はほうれん草を毎日 4000 玉ずつ出してくださいということになれば生産者は自分の取り分を自分で計算できるわけです。代金の振り込みは 4 日後です。

以上のような仕組みがしっかりと機能するまでに 8 年間かかっています。

「朝採り毎日直送野菜」をやっている子育て中のお母さん方は、朝ご飯を食べさせ弁当を持たせて送り出してから出荷をし、戻ってきてから自分の生産活動をやり、学校から帰ってくる子どもたちを自宅で迎えることができます。

品目構成をしっかりやると農業はできますので、加工をやっていた女性たちのトレーニングセンターへの出展が徐々に拡大してきております。「朝採り毎日直送野菜」だけで平日で 900 万円くらいの供給高があり、一番売れる金曜から日曜は 1200～1300 万円になります。365 日休みはありませんのでローテーションを組んで年間のスケジュールを立てて進めております。

このような形で地域再生に本格的な取り組みをさせていただいているところであります。

●5つのプログラム

多様な担い手が成長段階にしたがってステップアップを重ねられるよう「地域振興計画」では 5 つのプログラムが同時にスタートしました。

一つは、「朝採り毎日直送野菜」を栽培する中高年や女性、新規参入のアマチュアやセミプロを対象にした「チャレンジ21農業プログラム」です。できない理由を天気や景気のせいにするのではなく、自己責任・自己完結でやっていける生産者育成のプログラムです。

プロの農家の皆さんには「重点野菜推進プログラム」です。8品目の野菜を中心に産地形成を行ないコンニャクと養蚕で失った80億円を取り戻そうというプログラムです。

さらに、地域の水資源や環境に大きな影響を与えるのが落葉型広葉樹です。かつては、原木栽培シイタケの全国最大の産地だったのですが、3.11の時に放射能が降った関係で24億円あったものが8億円まで落ちています。そこで「林業資源循環型プログラム」です。原木しいたけは3年で出なくなります。出なくなったら廃材をおがくずにして栄養剤を加えて「からっ風マイタケ」というマイタケを作っています。その後は堆肥にして有機のチャレンジの野菜づくりに使っています。

それから「チャレンジ500プログラム」です。中山間地畜産の決め手として繁殖和牛を500頭に拡大しています。山で放牧していますが、不耕作地解消のために「レンタルカウ」という取り組みも行なっています。

さらに、「六次産業化・農工商連携プログラム」があり、この5つのプログラムで地域再生を市民の皆さんとチャレンジしているということでもあります。

最後になりますが、やはり仕掛ける側が産業としての仕組み・地域システムを参画する皆さんのニーズに従ってつくっていかないと地域再生はできないということが、この二十数年の実験の中で感じられることでもあります。



全体討論

<コーディネーター>

元朝日信用金庫常務理事 相川 直之



相川 (コーディネーター) 相川でございます。早速ですが、限られた時間でのご報告でしたので、ご報告をいただいたお三方から、先ずは補足してのご報告がありましたらお願いしたいと思います。

地域の中で存在感をどう示していけるか

高嶋 静岡県では富士山や蘆山反射炉が世界遺産に登録され、伊豆ではオリンピックの自転車競技が開催される予定ということで、いい風が吹いているなど感じています。ただ、それを信用金庫として、あるいは地域としてどう結びつけていくかが課題だと思っています。

先ほどイメージキャラクターの「ころろん」をご紹介しましたが、あれは富士山をイメージしたデザインですが、定着はこれからというところでは。今後は、オリンピックやパラリンピックを含めて地域に根差した活動ができればと思っています。

沼津には東名や新東名のインターチェンジがあります。新幹線は停まりませんが、交通の便はまあまあ良いところで、首都圏や名古屋方面からもそれほど遠くないということで立地条件は非常に良いと感じています。

県内には合併を進めて12信金があり、それぞれの地域でよい活動をしておられます。銀行は静岡銀行さんをはじめ4行あり競争が激しい状況です。いかに地域の情報を取り入れた信金の窓口や職員の訪問活動の体制をつくるかということが一番の課題であり、先ほどご報告した二つの施策を主にやっているのですが、当然それに付随して色々なことにチャレンジしています。

例えば、任意後見制度や在宅勤務制度、それから医療と観光を重ね合わせた医療ツーリズムといった発想をもって活動しようとしています。まだ実現には至っておりませんが、これらを含めて地域の活性化のために地域の中での存在感を示しながら地域と共に繁栄していきたいと考えているのが現状でございます。

全国の信組のネットワークを生かして

北林 信組は全国に160弱あり、そのネットワークは強力で強烈で私共にとっては有難いと思っています。具体的には、ビジネスクラブを立ち上げ、黒ニンニクの販路をどうやって開拓しようかと悩んだ時に全国の信組のネットワークに色々お願いしたところ、多くの信組の役員や職員の方々に買っていただきました。「(株)しらかみファーマーズ」は3年間は赤字が続きましたが4年目でどうにか単年度黒字になり繰上償還を償却していける目途が立っています。

それから、小型水力・小型バイオマスですが、水力については、環境省の調査によりますと適地は2万か所を超え、溜め池は全国に21万か所 - 秋田だけでも2,700あり、これを有効に使って農業生産者や地域の人たちが発電することによって地域にお金が落ちていくという考え方で小型水力発電を育てています。メーカーの富士フィルムさんからは、小さな小さな地域で取り組んで欲しいと言われていますが、私共も同じ考えで、2,700の溜め池の1%でも27の溜め池で小型水力発電ができますから、これに取り組んでいきたいと思っています。

木質バイオマス発電ですが秋田にも5か所あり、総発電量は10万kwです。仮に10万kwの木質バイオマス発電の事業を大手企業が独占的に1社で行なうより小型バイオマス発電40kwを2,500箇所の里地・里山の集落で事業化することが、森林という有望な地域資源が有効活用されると思う。それぞれの集落が生きがいを感じる、地域の団結心も産業振興も出てくるのではない

かとの思いで、これから本格的に取り組み、秋田にビジネスモデルをつくって業界、特に信組ネットワークに発信していきたいと考えております。

世代を超えて参画できる産業の良さを生かして

黒澤 農業のように若い人からお年寄りまで、様々な人が参画できる産業はないのではないかと感じています。現在、私共のコアになっている「朝採り毎日直送野菜」のオペレーションをしている運営委員会はもう少しで男性と女性が同数になります。女性の方が商品開発力があることをこの20年ほどひしひしと感じているところです。私共のところでは単品戦略をとっていない - 例えば、キュウリだけに特化して産地化しようなどと思っておりません。

実は全てフードコーディネイトがされており、甘楽富岡では鍋用の食材の全てを供給することができるようになってきました。ここまでくるのに10年くらいかかっていますが、このように組み立てていかないと大勢の人たちに農業に参画していただけないのではないかと感じています。

能力別にアマチュア・セミプロ・プロ・スーパープロとステップアップしていくシステムづくりを進めてきました。計画を立てる計画責任、計画に沿って地域のあり方を実現していく実践責任、その上での結果責任 - この三つの責任をしっかりと共有していかないと地域へのしっかりとしたメッセージを出していけないのではないかと感じているところです。

地元の金融機関の方々にも参加していただいておりますが、メインはJAと行政と商工会議所で「まちづくり運用化株式会社」をつくりました。これは世界遺産を将来にわたってきちんと保存していくには行政主導やJAだけでは無理なので、市民の皆さんが参加してオペレーションしていく、そのことで地域に貢献していけるのではないかと感じています。

相川 今の黒澤さんのお話に関連して、地域連携、自治体との連携、金融機関との連携など連携に関して、こういうところをもっとならないかなとか、こういうことで連携には意味があるといったことが改めてわかった、といったことについて北林さん、いかがですか。

連携、協同しないと……

北林 グルーピングをするとか、仕事上の連携をすることというのは非常に良い話ではありますが実現にはなかなか難しいところがあります。なぜなら、そこに利害が絡んでくるからです。例えば、秋田県をどじょうの日本一の生産地にしようということで、秋田にどじょうをやっている人がいるのかいないのかを職員に情報収集させました。すると、退職金を全部つぎ込んでやっているけれども、なかなかうだつがあがらない、仲間とやっているけれどもなかなかうまくいかないといった話が出てきました。それで、それぞれがやっていたのでは駄目なのでオール秋田で一本になってお互いの失敗談などを交流し合って研究し合っていくということで「秋田どじょう生産者協議会」を立ち上げました。方向としてはうまくいっていますが、それぞれが一国一城の主ですから、自論に固執したり、言うことをきかなかったりといったことがあって、もういい加減にしてくれよといったこともありますが、弱い集団が強くなるには連携し、グルーピングして協同していかなければうまくいかないということをやればやるほど感じています。

私共は、色々な機会を逃さずにビジネスチャンスをつかんで、お客様に提案していくことをこつこつと積み上げていくことが大事だと思って取り組んでいます。

地方創生については、私共が行政に持ち掛けてやっております。連携協定、個別協定などがありますが、いずれにしても、地域が衰退するという事は我々も衰退するという事ですから、それを連携して止めようではないかという申し入れをしているところでございます。

相川 高嶋さんのところは、従来は年金層を中心とした個人のお客さんとの結びつきだったものを職域的な結びつきにしていこうということで「ななつぼし」というような仕組みを考えられ、さらにそこに個人ローンを付けた、これはなかなか簡単ではないと思うのです。お金の貸し借りは良かれと思ってやってもギクシャクしたり、定着率の関係でも難しいところがあると思います。その辺を含めて、この仕組みをうまく動かしていく上で心掛けておられる点は何か、そして、「ななつぼし」がどのように使われているのか、どのように喜ばれているのかといった点についてお話しいただければと思います。

信頼関係を根本において……

高嶋 なぜここに個人ローンを付けたかということですが、私共の本店のすぐ近くに本店のあるA銀行さんが特別の営業体制をとっていて個人のローンだけで対応しており、多少金利が高くてもお客さんはついてくるということになっています。そこは思ったより競合していないのですが、隣で成功していることが何故うちでは出来ないのだろうかということがありました。

それと今は事業資金が思うようにいかない、預貸率は50%を切って40%の中盤というところに来ており非常に危機的な状況です。

その様な状況の中で、どうやったら個人ローンを伸ばせるかということでこの仕組みを考えたわけです。個人ローンの場合、通常は1対1であることから色々な面で難しいことが入ってくるのですが、この仕組みの場合は従業員の福利厚生の一環ということで事業主さんが入ってきますし、経営者の責任というものもあります。ただ、急に退職したり行方不明になったりという危機感があります。

従業員取引に関してですが、「ななつぼし」はあくまできっかけであり、審査の方は営業担当が訪問するなり来店いただくなりして通常通りにさせていただきます。多少の問題点があったとしても、当然、事業主さんとの信頼関係がありますし、お客さんとも信頼関係を築こうということをも根本においてやっております。

個人ローンは相当な数字を獲得していかないと全体の数字にはなかなか寄与しないのですが、住宅ローンなどの話にもっていければ、じっくりとした関係になっていきますので、「ななつぼし」の個人ローンは入口を広くしていくきっかけづくりの一つの商品として取り組んでいます。

それから、220社ほどを掲載した相当に厚い「ななつぼしガイドブック」があります。運用開始はこの1月5日からですから、まだ利用は少ないのですが、この冊子を希望する方が非常に多くなって増刷しました。この冊子の中には、主に7つの市と町にあるお店を職員が回りファミリー店への加盟をお願いして契約していただいております。今は、まずは職員が使うことから始めて定着を図っていこうと進めています。ファミリー店になりたいというところも増えており、30社ほど増えて250社ほどになっております。保証費用は金庫の負担で無料でファミリー店になりますので更に増やしていこうと活動しているところです。

相川 人口減少が最も高いのが沼津市、ということについてどのようにみておられるのか、それに対してどんなふうにアクションを起こしておられるのかについて補足してお話いただければと思います。

高嶋 最近の国勢調査では静岡県的人口減少も大変大きかったのですが、沼津はワーストの方に入っています。その要因としては、3.11の大震災の後に津波の危険地帯にある住民の方々の転居が非常に多くなっており、地価は下がっています。エリア内の7つの市町村のうち御殿場や長泉町の人口は増えていますが、これを機に首都圏の方に移るというケースがあるようです。

私たちが止めようとしても止められないところがあるのですが、例えば沼津市でも高台の地域を開発していこうということで何件か契約もできてきていますが、こういう所に首都圏から人を呼び込もうというプロジェクトも進んでおり、私共も若干関わっています。流出していくのは仕方ないにしても、なんとか人を呼び込もうと進めているところです。

相川 地元の産業を興す、地元の活性化を図るとともに県外からのお金のリターンがないと経済の発展はない。北林さんのところでは販路として商談会などをやっておられますが、小水力発電などについて、どのようにバックアップして買っていただこうとしているのか、その展望は開けてきているのでしょうか。

地域資源を地域に活かして

北林 秋田市は非常に元気がよいのです。県庁も裁判所もマスコミの本社もある。テレビ局も国立大学もあるということで、秋田市は東京都みたいに活況を呈しているのですが、集落は、どうするのですかというくらい衰退してきております。その集落に国が指定する重要無形文化財があるのですが、それを伝承するにも保管するにも金が必要です。その運営資金にさえ事欠く状況が見えてきていることを私共は地域経済の衰退と位置付けております。

衰退する集落には地域資源があります。太陽の光、水や森林などの全てが資源ですのでそれを産業に変えていくことが良いと位置付けております。

小水力発電についてですが、秋田県の場合は奥羽山脈があつて上には八甲田山があつて南には鳥海山があつてと四方を山に囲まれていますので空の恵みの雨は一滴たりとも秋田県外には出ていけないのですが、それをただ海に流している。水力発電の好適地であるのですが、知恵が回らない、策が回らない。大規模な水力発電で県にお金が入るのは良いのですが、地域の事業主にお金が落ちていけない。

そこで、日本初の超小型で故障率も非常に低いバイオマス発電について集落の自治会長さんにお話し申し上げ、ファイナンスも付けますので皆で頑張ろうではないかと働きかけています。腰が曲がってきたかもしれませんが、手に豆し額に汗して自分の山の木ぐらゐは手入れをする。国が決めたFITで20年間、再生可能エネルギーの電力は買ってくれます。国の政策は、森林資源を多くの人が使つてそこから金を生んでくれということだと思つています。現実味のある所に力を入れて産業振興を行ない、行政と共に地域の活性化の実現に向けて進んでおります。

相川 地域振興のプログラムの中で信用事業はどのような関わりをもっているのか、どのようにアプローチされているのか、その辺について黒澤さん、お願いします。

状況に合わせた設備投資を

黒澤 実は私は金融共済部長をやっていたことがあります。プログラムを作る段階でモニタリングをかなりかけて組合員や地域の皆さんのニーズをしっかりとつかんだ上で、出発点から投資型の農業はしていただかない仕組みにしてありました。なぜかということですが、例えば、お米は年1回しかできませんけれど、小松菜は種をまいて65日で商品になり、年間5~6回できます。こういうところから農業に取り組み、プロ農家になるまでは大きな投資をしない農業を出発点にしています。

共同利用型の資源やパッケージセンターで稼働しているコンピュータスケールの付いた計量器などにかかなり大きな設備投資をしています。ただ、個別経営体や法人には個別投資をしていただかないで共同利用型のゾーンで投資・信用事業がかかなり色濃く出てきていると思つています。

そういう意味では一回農業が崩壊した所でスクラップ&ビルドをかけてきたわけですから、コストのかからない、毎日毎日お金が入ってくるという安定した所からスタートさせていただいているというわけです。

決して設備投資をしていないわけではありません。六次産業をいくつかやらせていただいておりますが、実は、50~60億円の投資をしなければできない産業までやっており、そちらにかかなりの重点がいつています。個人経営体や法人にはできるだけお金を使つていただかないでやっつていこうという地域営農システムをつくらせていただいたところです。

相川 中山間地畜産の決め手として牛は非常に便利だよというお話でしたが、もう少し補足してください。

制度を活用して産地作り

黒澤 養蚕とコンニャクが崩壊したときに1,200haを超える不耕作地が出ました。2年もすると桑園は桑林になってしまいます。その土地を造成するには膨大なお金がかかります。再投資してそこでなにをするのかを巡つて様々な議論がありました。

実は行政には優良種繁殖牛貸付事業というものがあります。持ち主は行政体で、この事業に乗せて高レベルの繁殖元牛を買つてきて子どもが生まれると再度貸し付けるというやり方です。

この事業によって繁殖和牛の産地ができます。これによって遊休農地の荒廃を防ぐことができます。この荒廃化を防いできたところに3年間の営農計画を出していただく——例えば花木の花桃や花梅、桜や紅葉を作りますという計画を出していただいた方のみ「レンタカウ」をお貸ししています。農業をやることが確認できる人には無償で貸しています。

私共の管内には中高年の方々が大勢いらっしゃいます。「朝採り毎日直送野菜」をやっている方で80歳以上が26%います。和牛は犬を飼うより楽です。犬は毎日エサをやらなければなりません、和牛は放牧しておけば自由に食べます。10aに2頭放牧をして2か月できれいに草を食べてしまいますので機械を使つて草刈りをやるより遥かに効率的です。大雨でも牛を放牧してい

るところはほとんど崩れません。さらに、牛は500kgはあります。猪も猿も鹿も自分より大きな相手は駄目なので放牧地には鳥獣害が出ません。ですから今、国立公園の森林利用限界まで放牧をしていこうということを進めております。

相川 では、フロアの方々でご質問やご意見がありましたらご遠慮なくお願いします。

A 最近の国勢調査で初めて日本の人口が減りました。しかし、減ったといっても1億人を超えています。戦後、1億人を目指してというのが課題でした。今日の報告者のお三方の地域は全て人口が減っていますが、色々考える前に、人口対策をどうするのかということが一番の課題ではないかと思えます。しかもこれからは働き手が減っていくわけで地域としては非常に問題だと思います。人口減少との関係でどのように考えていらっしゃるかに絞ってお三方にお話しただけたらと思えます。

産業コーディネーターが重要になってきている

黒澤 私共は高齢化率ナンバーワンの南牧村を抱えているエリアですが、人口減対策としては働く場所をつくれる産業が地域にしっかりとあることだと思います。今までは川下でやっていたオペレーションを川上の産地でやる——私共ではパッケージセンターがかなり稼働していますが、これで700名くらいの雇用を創出しています。農業にはスキ間の産業がかなりあります。地価の高い交通渋滞がひどい東京の近くに行ってピッキングヤードをつくる必要はありません。土地があって労働力が確保できる地域でつくって食品産業の一翼を担えばよいと考えています。六次産業が叫ばれる前に半調理食品といったものをかなり意識してやってきました。初め農産物の付加価値型の産業をやろうと思ったのですが、人間のストックが出来るようになってきたのが産業の業態分化かなという感じがしているところです。

他県からかなり多くの皆さんが就農をめざしていらっしゃっていますが、将来に向けては経営体をしっかりと移譲していく仕組みを地域の中でルール化していくことも大切なJAの役割だと考えています。昔は営農指導事業が最先端だと思っていましたが、今は産業コーディネーター、産業の弱点を地域の中でどのように補強していくかが大きな役割だと思っております。

こういった関わりをつくっていくと意外と人が減らないですむ。増田レポートで一番直近で消える村と言われた南牧村ですが消えそうにありません。生産能力をもった若い皆さんが大勢、定住を始めました。地域のコミュニティが意識して隙間をあけてやると入りやすいのです。こういう機能をJAがやるか、行政がやるか、金融機関の皆さんにやっていただくか、そういうところがかかりポイントになってきた。自分で参画できる働き場所をつくるのが一番のポイントではないかと思っています。

地域資源を使った事業をきっかけに

北林 秋田は20年間にわたって人口が減り続けているという危機感をもって進んできたわけですが、全国の皆さんとは感覚が大分違うところがあると思います。日本もようやく全体で減少に転じたにすぎないのにと思っているのではないのでしょうか。

秋田の上小阿仁村の年間の出生は2名、死亡が57名でした。この2人の子どものために小学校が必要なのです。校長や学年担任も必要です。保健の先生や図書室も必要です。ということで、人口が減っていくと全国のあらゆる地域で行政コストがかかるので大変な問題であると多くの方々が考えて、どうやって解決していくかという国民の総意が必要だと思います。

明治の開国の人口は4千万人だったが、あんなに立派なことをやったんだという方がいます。あの当時の平均年齢は30歳くらいでした。ところが今の日本は6割以上が現役世代でない。若い世代がないということは色々な社会活動が維持できない。大火や地震、山崩れに誰が対応するのかということです。シルバー世代が元気なことに越したことはありませんが、とにかく若い世代をつくらなければいけない。秋田の大学で教員免許を取っても働く場所がない——これは大問題だということを秋田では20年間問題視してきたが人口減少は止まらない。

秋田には2,000を超える集落・自治体があります。折角40円で電力を買ってくれる法律ができたのですから、地域の資源を使ってグリーンエネルギーの事業に取り組んでもらって、そこに若者が住み着き、子どもが伸び伸びと暮らすようになれば生き方も変わってくると思います。

地域で何か一つでも仕掛けがあれば、人口減少問題が解決できる可能性が強いと思っております。

沼津の魅力を発信して

高嶋 人口の減少は大問題だと思います。先ほども申し上げましたが、御殿場市や長泉町は少し右肩上がりになっています。それはなぜかと分析してみますと、御殿場市は首都圏から近いということもありますが自衛隊が駐屯しているので一定の人数は必ずいるということが基礎にあると思います。それで自然減はあると思いますが少し伸びる結果になっているわけです。

長泉町は三島駅が近くにあり首都圏への通勤圏に入っています。町の子育て支援が充実しています。私は沼津に住んでいますが、息子は結婚して長泉町に行ってしまいました。これが典型的な例かもしれません。長泉町には大企業があり税収もよく意外と財政が裕福です。そのあたりにヒントがあると思いますが、沼津には大学もないので東京に行ってしまうと帰ってこない。いくら首都圏から人を呼ぼうとしても一家揃って沼津に来るにはなかなか難しい面があります。沼津の場合は津波の被害を恐れて移転する方がいるのは事実かもしれませんが、高台の方の開発が進んできていることのPRは当然必要だと思います。沼津の魅力を発信を金庫としても考えていきたいと思っています。

相川 最後に基調講演をいただいた田中先生に補足も含めてお話しただければと思います。

地域の実情を生かした取り組みと協同組織金融機関の役割の大切さ

田中夏子 高嶋さんのお話ではファミリー店の開拓に職員の方々が回られているとのことですが、普段の仕事とは違う目線から地域の担い手さんと接触できるということで職員の皆さんの刺激にもなっているのではないかと思います。

北林さんのお話は大変に夢があり色々なところに構想が広がっていくのが印象的でした。いま国土交通省が「小さな拠点」というコンセプトで、全国の小学校区につくる、集落そのものではないけれども、集落から少し降りてきたところで皆が集まれる場ということなのですが、どれくらいの数になるのか。一説では5千か所、小学校区なら2万あり、どの範囲なのかはまだモヤモヤしていますが、想定しているのは福祉とか、ぼくらのまちづくり型の経済とかで、それにエネルギーを自給していくのは大変理に適っていると思っています。

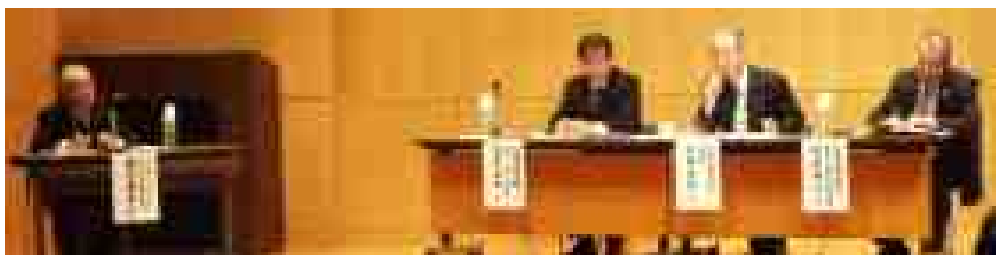
山梨でも小水力発電の話が出ていますが、いいねと言ったその先がなかなか進まない。森林の間伐をやらなければならない、切り出した木をどうやって降ろしてくるのか、集材の管理は誰がするのか、それを加工するにはどうするのか、メンテナンスはどうするのか、売電収益はどのように使うのかといったことが次から次に出てきて、なかなか前に進まないのですが、モデル事業があると進みやすくなると思います。

また、事業を進めるための職員さんたちの研修をどのようにされているのかにつきましても機会があれば勉強させていただきたいと思います。

黒澤さんのお話はとても感動いたしました。新規就農者や女性、高齢者など色々な方々が農業に関わるように入力を広く用意してステップアップしていく仕組みをつくって、それぞれの営農の見通しを立てていくということで大変心強く感じました。

自治体への働きかけ、地元の商工業者に対するアプローチ、そしてそれを地域協同金融がどのように支えるかという仕組みづくりがここまでされているということで、イタリアの事例ももっと具体的に語れるように勉強したいと思いました。どうもありがとうございました。

相川 それではこれで終了させていただきます。報告者の皆さん、ありがとうございました。



■協同金融研究会2016年度総会報告■

第125回研究会の終了後、本研究会の2016年度総会を開催し、2015年度の事業報告・決算報告、2016年度事業計画・予算を決定し、本会の会則の改定を行い、それに伴う役員・運営委員の選出を行いました。以下、2015年度事業報告・決算、2016年度事業計画・予算ならびに改定された会則を掲載します。なお、当日の総会出席者は24名でした。

協同金融研究会 2015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. 会員の状況 (2016年3月末現在)

個人会員 119名 (前年比 2名増 5名減)、賛助会員27団体 (前年比 1増)

2. 総会及び運営会議

(1) 総会 2015年5月22日(金) 午後8時～8時30分

議題 1) 2014年度事業報告・収支決算報告・監査報告

2) 2015年度事業計画・収支予算

上記1)、2)は原案通り承認され、決定した。

(2) 運営会議

定例研究会、ニューズレター、シンポジウム、先進事例視察などの検討のため年間12回開催した。(開催日は次の通り。4/21、5/22、6/26、7/22、8/24、9/17、10/15、11/27、12/16、1/22、2/23、3/24)

なお、運営委員は齊藤正、安田原三、平石裕一、生澤博、相川直之、永田一洋、澤井弘樹、堀川元史、中原純一、木原久、原弘平、古江晋也、多賀俊二、小島正之、笹野武則。

3. 定例研究会

*開催時間はいずれも午後6時30分～8時30分、会場は「プラザエフ5階会議室」

第120回<5月22日(金)> 参加者:18名

テーマ:「ソウル宣言」とは何か 国際的動向と意義

報告者:富沢 賢治(一橋大学名誉教授)

第121回<7月22日(水)> 参加者:31名

テーマ:協同組織金融機関をめぐる環境

報告者:中野雅由(「月間金融ジャーナル」編集部取締役・主幹)

大友茂則(「ニッキン」編集局記者:協同組織金融機関担当)

第122回<9月17日(木)> 参加者:30名

テーマ:生活者・事業者から見た協同組織金融機関の課題

～「全銀協アンケート結果」から読み解く～

報告者:小島 正之(協同金融研究会事務局長)

第123回<11月27日(金)> 参加者:38名

テーマ:グローバル資本主義の本質と地域経済の復活策(仮題)

報告者:水野 和夫(日本大学国際関係学部教授)

第124回<1月22日(金)> 参加者:33名

テーマ:協同組合アイデンティティとシチズンシップ

～「ICAブループリント」を通して考える～

報告者:中川 雄一郎(明治大学教授、元日本協同組合学会会長)

4. 第13回シンポジウムの開催

日時:2016年3月5日(土) 12時30分～17時

会場:日本大学経済学部7号館講堂

テーマ:「協同の力で地域の営みの活性化を！」

プログラム

開会挨拶「シンポジウムの開会にあたって」

駒澤大学教授・協同金融研究会代表 齊藤 正

基調講演「協同の力を高め、私たちの営みに豊かさを！」

日本協同組合学会 副会長 田中 夏子

実践報告「現場から学ぶ、地域との共存活動と成果」

沼津信用金庫 理事・経営企画部長 高嶋 眞樹

秋田県信用組合 理事長 北林 貞男

甘楽富岡農業協同組合 理事 黒澤 賢治

全体討論 コーディネーター 相川 直之（元朝日信用金庫常務理事）

参加者数：82名

懇親会（17：30～19：00 立食パーティ、14階レセプションルーム）＊30名参加

5. 先進業務事例視察の実施

テーマ：地域社会における協同金融の役割～世界遺産のまちにおける実践から学ぶ～

訪問先：しのめ信用金庫「高崎店本部」／富岡製糸場見学 & 周辺散策

参加者：15名

6. ニュースレターの発行

No.120（2015年5月）

「いのち」が軽んじられていないか（笹野武則）

◆第12回シンポジウム報告（1）◆「女性が語る！地域と協同の未来」

開会にあたって（齊藤 正）女性の活力を、豊かな社会の牽引力に（大和田順子）

◆新刊紹介『信用金庫論』

No.121（2015年6月）

地方版総合戦略策定に協同組織金融機関はいま（永田一洋）

◆第120回研究会報告（2015.5.22）◆

ソウル宣言とは何か—国際的動向と意義（富沢賢治）

◆第12回シンポジウム報告（2）◆「職場と地域とわたしが元気であるために」

実践報告（高橋尚子、熊野香織、菅野房子）全体討論（油井文江他／20）感想

No.122（2015年8月）

地方創生と協同組織金融（高崎明彦）

◆時評◆農協制度改革の日欧比較（原 弘平）

◆第121回研究会報告◆「2015年 コミュニティバンクの課題」（中野雅由・大友茂則）

◆2015年度総会報告 ◆会員の声（唐 斌）

No.123（2015年10月）

社会的インパクト投資と協同組織金融機関（多賀俊二）

◆時評◆カジノ合法化と地域振興の展望（鳥畑与一）

◆第122回研究会報告◆「生活者・事業者から見た協同組織金融機関の課題」（小島正之）

No.124（2015年12月）

真の国富とは何か（行友 弥）

◆第123回研究会報告◆「グローバル資本主義の本質と地域経済の再生復活策」（水野和夫）

◆2015年度先進業務事例視察の報告と感想◆

永田一洋・相川直之・足立一夫・岡本好廣・中原純一・安田元三

No.125（2016年2月）

「食品」であっても安全とは限りません（笹野武則）

◆時評◆「韓国における協同組合の最近の動向」（丸山茂樹）

◆第124回研究会報告◆「協同組合アイデンティティとシチズンシップ」（中川雄一郎）

以上

協同金融研究会・2015年度収支決算書

自・2015年4月1日 至・2016年3月31日

I. 収支計算の部

科 目	2014年度実績	2015年度予算	2015年度実績	備 考
1. 会費収入	294,000	390,000	336,000	
2. 賛助会費収入	440,000	420,000	430,000	
3. 研究会参加費収入	144,000	200,000	123,000	
4. 視察参加費収入	126,000	100,000	67,000	
5. シンポ等関連収入	249,000	300,000	213,000	
6. 雑収入	45,522	20,000	42,560	
小計	1,298,522	1,430,000	1,211,560	
前期繰越金	48,477	43,762	43,762	
収入合計 (I)	1,346,999	1,473,762	1,255,322	
1. 会報作成費	203,860	210,000	227,728	
(1) 執筆謝礼	32,500	30,000	40,240	
(2) 会報印刷費	171,360	180,000	187,488	
2. 研究会経費	70,332	185,000	105,428	
(1) 講師謝礼	30,000	90,000	70,000	
(2) 報告者車代	10,000	50,000	10,000	
(3) 飲物代	8,752	15,000	6,128	
(4) 資料印刷代	15,702	20,000	18,142	
(5) 懇親会費	5,878	10,000	1,158	
3. 資料代	32,281	50,000	36,288	
4. 会場借上費	43,000	60,000	44,500	
5. 事務局費	198,391	210,000	208,681	
6. 事務所賃借料	36,000	36,000	36,000	
7. 通信費	99,611	180,000	110,612	
8. 視察・調査費	128,960	120,000	83,110	現地視察関連経費
9. シンポ等特別研究費	487,994	400,000	440,487	シンポ・特別研究会関連経費
10. 雑費	2,808	10,000	4,212	
支出合計 (II)	1,303,237	1,461,000	1,297,046	
次期繰越収支差額 (I-II)	43,762	12,762	-41,724	

II. 資産計算の部

科 目	2014年度実績	2015年度予算	2015年度実績	備 考
1. 現金	0	-	0	
2. 預金	97,453	-	79,850	中央労働金庫本店営業部
3. 郵便振替	43,570	-	58,468	ゆうちょ銀行
4. 未収入金	0	-	21,000	
5. 立替金	0	-	0	
6. 預け金	0	-	0	
資産合計	141,023	-	159,318	
1. 前受金	21,000	-	15,000	2016年度分会費5人分
2. 預り金	30,000	-	30,000	2人分
3. 未払金	46,261	-	156,042	日本福祉サービス評価機構：72000円 かもがわ出版：36288円 その他：47754円
負債合計	97,261	-	201,042	
次期繰越収支差額	43,762	-	-41,724	
負債及び繰越金合計	141,023	-	159,318	

2016年5月19日、日本福祉サービス評価機構事務所において、2015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。

2016年5月19日

監事 中原 純一 (印)

協同金融研究会 2016年度事業計画

政府・日銀はマイナス金利の実施により低成長経済からの脱却を目指しているが、大方の見方は成長軌道に乗せるのは無理であろうと見ている。一方、オリンピック開催や外国人の爆買いで東京圏だけは潤っているが、日本列島全体を俯瞰すれば地域社会の様々な分野で格差が広がり、社会的弱者を生み出している。このような時こそ、その役割を発揮することが協同組織金融機関の使命であろう。

当研究会は上記の状況を認識し、具体的には下記の事業を実施する。

記

1. 定例研究会の開催

原則として5月、7月、9月、11月、1月に開催する。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

信用金庫・信用組合・労働金庫・農業協同組合の関係者を運営委員とする。

会議は毎月開催し、開始時間は原則午後4時からとする。会議では定例研究会・シンポジウム・視察・ニュースレター等について協議し決定する。

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. 先進業務事例の視察実施

視察先や実施時期は会員の要望などを聴いたうえで決定する。

5. 第14回シンポジウムの開催

本年度は2017年3月4日（土）に開催する。

6. ホームページの充実し、タイムリーな情報提供に努める。

7. 会費

個人会員年3千円、賛助会員年1万円（1口）とする。

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・2016年度収支予算

自・2016年4月1日 至・2017年3月31日

I. 収支計算の部

科 目	2015年度予算	2015年度実績	2016年度予算	備 考
1. 会費収入	390,000	336,000	390,000	130人分 (2016. 3. 31現在119人)
2. 賛助会費収入	420,000	430,000	430,000	26組織
3. 研究会参加費収入	200,000	123,000	150,000	30人×5回
4. 視察参加費収入	100,000	67,000	70,000	
5. シンポ等関連収入	300,000	213,000	300,000	
6. 雑収入	20,000	42,560	40,000	
小計	1,430,000	1,211,560	1,380,000	
前期繰越金	43,762	43,762	-41,724	
収入合計 (I)	1,473,762	1,255,322	1,338,276	
1. 会報作成費	210,000	227,728	210,000	
(1) 執筆謝礼	30,000	40,240	30,000	
(2) 会報印刷費	180,000	187,488	180,000	
2. 研究会経費	185,000	105,428	165,000	
(1) 講師謝礼	90,000	70,000	90,000	
(2) 報告者車代	50,000	10,000	30,000	
(3) 飲物代	15,000	6,128	15,000	
(4) 資料印刷代	20,000	18,142	20,000	
(5) 懇親会費	10,000	1,158	10,000	
3. 資料代	50,000	36,288	40,000	
4. 会場借上費	60,000	44,500	50,000	
5. 事務局費	210,000	208,681	210,000	
6. 事務所賃借料	36,000	36,000	36,000	日本福祉サービス評価機構
7. 通信費	180,000	110,612	120,000	メール便廃止による通信費増
8. 視察・調査費	120,000	83,110	70,000	
9. シンポ等特別研究費	400,000	440,487	400,000	現地視察関連経費
10. 雑費	10,000	4,212	10,000	シンポ・特別研究会関連経費
支出合計 (II)	1,461,000	1,297,046	1,311,000	
次期繰越収支差額 (I-II)	12,762	-41,724	27,276	

II. 資産計算の部

科 目	2015年度予算	2015年度実績	2016年度予算	備 考
1. 現金	-	0	-	
2. 預金	-	79,850	-	中央労働金庫西新宿支店
3. 郵便振替	-	58,468	-	ゆうちょ銀行
4. 未収入金	-	21,000	-	
5. 立替金	-	0	-	
6. 預け金	-	0	-	
資産合計	-	159,318	-	
1. 前受金	-	15,000	-	
2. 預り金	-	30,000	-	
3. 未払金	-	156,042	-	
負債合計	-	201,042	-	
次期繰越収支差額	-	-41,724	-	
負債及び繰越金合計	-	159,318	-	

協同金融研究会会則

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 3-2-6-3B 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) 総会
本会の以下の事項について審議決定するために総会を毎年度 5 月末までに開催する。総会における議決は、出席した会員の過半数で決定されるものとする。
 - ①本会の会則、②前年度事業報告・決算、③当年度事業計画・予算、④役員および運営委員の選出、⑤その他本会の活動・運営に関する事項
 - (2) 役員 本会に以下の役員をおく。任期は 2 年とし、再任を妨げない。
 - ①代表、②事務局長、③会計責任者代表は本会を総括する。
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。
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。
 - (3) 運営委員会
運営委員会は、年 10 回以上開催し、会の運営上の問題について協議する。
運営委員は、会員ならびに賛助会員から選任されるものとし、定数は 15 名を上限とし、任期は 2 年とする。また、運営会議には監事および顧問が出席し、意見を述べるることができるものとする。

9. 本会の会計監査を行うため、監事を置く。監事は総会において選出する。任期は3年とする。

10. 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

2016年5月20日改正

★会則改定の伴う役員・運営委員の選出★

上記の「会則」に改定されたことに伴い、役員・運営委員の選出を行い、以下の方々が選出された。会則により、任期は2年。但し、監事の任期は3年である。

役員：（代表）齊藤 正 （事務局長）小島正之 （会計責任者）笹野武則

運営委員：①生澤 博、②相川直之、③木原 久、④原 弘平

⑤東京都信用金庫協会（永田一洋）

⑥全国信用組合中央協会（澤井浩樹、堀川元史）

⑦全国労働金庫協会

⑧農林中金総合研究所

監事：中原純一

顧問：安田元三

◆研究会および総会のご案内◆

第126回定例研究会の開催のお知らせ

熊本の大震災発生から2ヶ月余が経ちますが、いまだ終息の見通しもたたないまま梅雨入りし、2次被害、3次被害が心配されます。被災地の皆様にお見舞い申し上げるとともに、一日も早い終息を願わずにはられません。

さて、参議院選挙がはじまり、連日熱い訴えがされるとともに、急遽行われる事になった都知事選など、日本の社会は政治の大きなうねりの中にあります。選挙の大きな一つの争点でもある経済政策を巡っても様々な論戦がされていますが、協同組織金融機関にとってもこれらの議論は無縁ではありません。むしろ、こうした状況下で、協同組織金融機関の役割や課題が改めてとわられているのだと思います。

今回の研究会では、こうした状況を踏まえて、当研究会の齊藤代表に問題提起をしていただきながら、研究会参加者全員がディスカッションをするという形式で行うこととしました。当研究会としては初めての試みです。皆様の積極的なご参加とご発言をお願いいたします。

記

1. 開催日：2016年7月22日（金）午後6時30分～8時30分
2. テーマ：**いま、協同金融に問われていること**
3. モデレーター：齊藤 正（当研究会代表、駒澤大学経済学部教授）
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（学生・院生は500円）
6. 申込：FAXまたはe-mailで、下記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】kinyucoop@mail.goo.ne.jp

★2016年度の会費の納入を！★

新年度になりました。協同金融研究会は皆様の会費で維持されています。会員の皆様には別途、請求書をお送りしますが、2016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。お振込みは下記をお願いします。

<ゆうちょ銀行口座> ○一九店（当座）0012199

*「郵便振替用紙」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（キョウトウケンキョウカイ）」です。

なお、労働金庫の支店名が2014年度から変わっていますので、ご注意ください。