

協同組織金融機関における連携の可能性について

金融庁から「金融を取り巻く環境変化に対応した規制の見直しについて」（2018 年 5 月 9 日）が公表された。そこには、人口減少が進む地方において地域金融機関が支店網を維持することを目的とした規制緩和の対応方針が 2 つ含まれている。

一つが「店舗の休日規定の見直し」、もう一つが「共同店舗」についてだ。

「店舗の休日規定の見直し」は、これまで当座預金業務を営まない店舗に限られていた平日休業を、顧客への影響も配慮したうえで当座預金業務を営む店舗にも拡張平日休業を可能にするものである。

「共同店舗」についての見直しでは、これまで複数の金融機関による共同店舗につき、単体の店舗と同様の顧客情報保護等の体制整備が必要だった他、共同店舗内に間仕切りなどを設置し、金融機関毎に職員を配置して事務作業も個々に行うといった措置を講ずる必要があったものを、適切な態勢整備を条件に、職員の兼務や外部委託を可能にするなど、弾力的な店舗運営を可能とするものとしている。

どちらの規制緩和も、狙いは人口減少が進む地域における拠点の存続に向けて、運営コスト削減を手助けすることにあると考えられる。一方で、「共同店舗」の見直しにつき、具体化に向けて協議を進めるにあたっての一番の障壁は、地域で競合関係にある金融機関同士が手を携えることが実際出来るか否かといった金融機関側の意識にあるように思われる。競合する金融機関同士が双方の利益の為に協力するといった事例は、オペレーショナルリスクの顕在化事案の共有などで一部事例はあるものの、ここまで踏み込んだ内容のものはないように記憶している。

折しも先日、三菱 UFJ フィナンシャルグループと三井住友フィナンシャルグループが ATM を共通化する検討を開始したとの報道があった。マイナス金利環境の長期化、少子高齢化の急速な進展など、経営の先行きに不透明感が増すなか、コスト削減の為に競合関係を越えて手を結ぶという強い意志の表れとも受け取れる。

協同組織金融機関の立場に置き換えた場合、たとえ地域で一部競合する部分はあったとしても、会員組織の成り立ちやコモンボンドに違いがあることから、市中銀行よりも協力を阻害する障壁は低いと考えられる。協同組織金融機関同士が、それぞれの会員利便性の維持・向上に向けて様々な分野において可能性を探っていくためにも、連携に向けた具体的な検討・協議を行う場の必要性を今まで以上に感じている。

一般社団法人全国労働金庫協会 政策調査室 副室長 伊藤 洋

■本号の目次■

- 協同組織金融機関における連携の可能性について（伊藤 洋） 1
- ◆時評◆地域における生協共済の役割を考える（小塚和行） 2
- ◆第 15 回シンポジウム報告（2）◆「地域における協同（協働、共同）の取り組み」 6
 - ※実践／事例報告（足立成和信用金庫・松場孝一／6、第一勧業信用組合・赤平眞樹雄／10、東京都農業協同組合中央会・榎本輝夫／14、新潟県労働金庫・高橋 理／16）
 - ※全体討論（コーディネーター・相川直之）／21
- ◆会員の声（山本晃慈／33）／第 136 回定例研究会のお知らせ（34）
- ＜お断り＞第 135 回定例研究会報告ならびに 2018 年度総会報告は次号（No.140・8 月発行）に掲載します。

2018 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 3 B 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 / <http://kyodokinyu.org>

地域における生協共済の役割を考える

公益財団法人 生協総合研究所 研究員 小塚 和行

生協総合研究所では、毎年秋に暮らしと生協をめぐる諸問題を取り上げて全国研究集会を開催している。昨年は、9月30日に明治大学駿河台キャンパスのリバティタワーの教室で、「地域における生協共済の役割とは何か」をテーマに、200人を超える参加者と共に討論を行った。この研究集会の概要と議論となったことを紹介するとともに、地域社会と生協共済の関係について、筆者の問題意識を紹介したい。

1. 生協の共済の現状

協同組合が実施している共済事業は、組合員どうしの「助け合い」の事業として、1970年代以降に急速に加入者を拡大し、今日に至っている。生活協同組合が行っている共済には、こくみん共済（全国労働者共済生活協同組合連合会）、県民共済（全国生活協同組合連合会）、CO・OP共済（日本コープ共済生活協同組合連合会）をはじめ、大学生協、労働組合、職域・同業者団体が実施する共済など、多数存在している。2016年度の事業規模は、組合員数6,275万人、総契約件数7,763万件、受入共済掛金1兆6,439億円、支払共済掛金8,624億円、総資産7兆4,568億円となっており¹、市民のくらしの安全・安心の保障制度として広く普及・定着している。

2. 第27回全国研究集会の概要

（1）研究集会の開催目的

少子・高齢社会の進展、社会保障制度の見直し、経済格差の拡大など、私たちが安心してくらししていく上で、様々な課題に直面している。

第27回全国研究集会は、共済の原点を振り返り、地域社会という視点からその意義と役割について考えることとした。すでに、各共済団体は、地域において様々な助成や社会貢献活動を行っている。共済加入者どうしのたすけあいや掛金の受入と支払という単なる経済的側面にとどまることなく、地域社会における相互扶助の構築や、公助と共助、互助の関係性と意義を考えていくこと、そして地域社会において人々のくらしに密着した共済事業の今後のあり方を考えていくことを目的として、研究集会を開催した。

（2）研究集会の構成

研究集会は、講演、実践報告、パネルディスカッションの3部で構成されている。

慶應義塾大学の駒村康平教授は、「『地域で築く互助の仕組み』－共済の役割と出番」と題して、日本の社会保障制度が大きな課題に直面している中で、地域で住民主体による様々な互助の組織・仕組みづくりが広がっていること、生協の共済にも互助の取組が期待されていることを話された。

早稲田大学の江澤雅彦教授は、「生協共済を『地域の観点』から考える」と題して、世帯が多様化している中で一人一人に対応した生活保障設計の情報提供やアドバイスが求められていること、保険と違って共済は契約者どうしのつながりを大切にしていること、今後もそれを広げていくことが重要であることを話された。

¹ 『共済年鑑 2018年度版』日本共済協会

実践報告では、全労済が、「だれでも気軽に保障相談できる店舗」を地域に作り、子育てをしているお母さんの支援や保障を次の世代につなげる活動を進めていることを報告した。また、「豊かで安心できる社会づくり」の取組として、災害に備えるために各地で「ぼうさいカフェ」を開催していることも報告した。コープ共済連は、地域の諸団体と生協が連携してくらしの困りごとの解決や、女性と子供がいいきと生活できる支援の取り組みに対して毎年助成を行っている（地域ささえあい助成）ことを報告した。大学生協共済連は、学生の健康と安全な生活を支えるために、各大学で共済に加入している学生たちが主体的に事故防止や健康を守る活動を進めていることを報告した。

（３）パネルディスカッションでの論点

パネルディスカッションでは「地域社会のくらしをめぐる課題と共済の関わり」「共済への期待と課題」について、パネリストと参加者が活発な意見交換を行った。主に議論になったテーマの一つが、共済の資金を生活貸付事業に活用できないだろうか、ということだった。

①共済の資金の活用

駒村教授は、次のような問題提起を行った。

高齢社会において今後重要になってくるのは「ファイナンシャル・ジェロントロジー（金融老年学）」である。高齢者が買物や、資産の活用に関してのサポートが必要になってくる。いまの成年後見制度は極めて使いにくく、わずか20万人強しか使っていない。日本人全体で500万人が認知症になっていくと予測されているが、そこに何らかの形で生協が出ていくこともあると思う。

いま日本では低所得者へ貸し付けるための法律に基づく制度はないので、社会福祉協議会の「生活福祉資金貸付制度」が窓口となって実施している。家計相談をせずただ貸していたこともあって非常に焦げ付きが多かった。そのために、今は確実に返してくれる人にしか貸さないと、すごい絞り込みをしている。担保を取って貸し付ける唯一の制度「年金担保貸付」はまもなく制度廃止になる。いわゆる低所得者向けの融資の制度が消滅してしまう。

生活困窮者自立支援の中の家計相談支援、これはグリーンコープ生協ふくおかが始めたもので、生協で集めたさまざまな資源や人やお金を、こういう生活困窮者の相談、場合によっては貸付事業を行っている。これを共済のお金を使ってすすめていけるかどうか、という課題がある。

江澤教授からも次のような提起がされた。

岩手県の消費者信用生活協同組合は、生活資金の貸付事業を通してくらしの向上を目指している。生協の共済団体が信用生協に対して資産運用の一環として、生活資金の貸付を行えないだろうか。調べてみると、それを阻む要因があつて、第三者に貸付をするというのは「員外利用」にあたるという。この4文字が桎梏となっている。もう一つは組合どうしの貸付・借入をやる場合には債務保証を付けなければ駄目だということ。そこが実務のブレーキを踏ませている。

新しく人生を踏み出そうとしても、一時的な経済的困難によってそれを阻害されているという人々がいる。信用生協の専務は「われわれは個人に貸すんじゃないんですよ。世帯に貸すんです。だから、必ず、面接の相手はお二人以上に対してご説明をし、返済についての計画をきちっと聞き、定期的にチェックを入れています」と説明している。だから、貸倒率がびっくりするほど低い。そういうことをやっているところに対して、共済団体の資金を貸付し、相談に応じてやっていくといい制度が構築できると思う。

②生協が行う生活相談・貸付事業

生協は、生協法第13条「貸付事業の運営に関する措置」という規定に基づいて貸付事業を行うことができる。生協法では、貸付事業は「共済を図る事業」の一つと位置づけられている。「共済を図る」、つまり組合員どうしの助け合いによる相互扶助の事業とされている。

現在、貸付事業を行っているのは、消費者信用生活協同組合、グリーンコープ生協グループ、みやぎ生協、生活クラブ生協・千葉の4生協である。このほかに相談事業の未実施しているのがコープあいちと生活クラブ生協・東京、また生活クラブ生協東京とパルシステム連合会等が中心となって設立した生活サポート基金も貸付事業を行っている、各団体の相談・貸付の件数は、表1のとおりである。

表1 生活相談・貸付事業の取り組み状況(2016年4月～2017年3月)

生活相談・貸付事業実施生協	相談件数	貸付件数
消費者信用生協	1,983	491
グリーンコープふくおか	1,747	78
グリーンコープくまもと	1,070	75
グリーンコープおおいち	79	27
グリーンコープながさき	98	9
グリーンコープやまぐち	107	18
みやぎ生協	918	154
生活クラブ生協・千葉	547	110
合計	6,549	962

相談事業のみ実施生協	相談件数	貸付件数
コープあいち	1,113	—
生活クラブ生協・東京	85	—

生協が支援して設立した団体	相談件数	貸付件数
(社) サポート基金(東京都委託)	973	14
同(独自事業)	300	42

このうち、みやぎ生協は、2012年日本生活協同組合連合会と協同して「地域購買生協における生活相談・貸付事業の事業モデル構築のための調査・研究事業」を実施し、2013年9月より生活相談・家計再生支援貸付事業を開始した。2013年度から16年度までの相談・貸付の実績は表2のとおりである。

表2 みやぎ生協 相談・貸付事業の実績推移

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	累計
相談件数	582	1,019	1,020	918	3,539
面談件数	445	562	459	440	1,906
貸付件数	186	207	108	154	655
貸付金額(千円)	183,670	175,673	88,090	130,970	578,403
平均貸付額(千円)	987	848	815	851	883
貸付残高(千円)	167,969	263,477	268,075	300,729	-----

生協の貸付事業が貸金業者と比べて違う点として、上限金利が低いことが挙げられる（生協は年12%、貸金業者20%）。しかしそれよりもっと大きな違いは、生協の貸付は生活問題の解決や生活再生が目的であり、貸付自体を目的とはしていないということである。

③生活相談・貸付事業の今後

生協の生活相談・貸付事業は2006年グリーンコープ生協ふくおかが、「生活再生事業」として開始したのが嚆矢である。前述のようにこの事業を行っている生協の数はまだ少ないが、多重債務者や生活困窮者が増えている状況の中で、行政、自治体からも生協への期待は高まっている。

「生活困窮者自立支援法」では、「家計相談支援事業」を地方自治体の任意事業とした。今後、地方自治体から生活相談・貸付事業を行っている生協に、家計相談支援事業の業務が委託されることが考えられる。実際、みやぎ生協は2017年4月から県の業務受託先として家計支援相談窓口を開設している。

3. 地域における生協共済の役割

「地域社会における共済の役割」について、共済を扱っている生協でもこれまでは必ずしも明確に意識して取り組んできたとは言えないのではないだろうか。その意味で、研究集会で地域と共済の関わりを取り上げ議論したことは、今後の共済の役割やあり方にとって新たな領域への第一歩を踏み出したとも言える。

第一に、共済の資金を生活貸付事業に活用できないか、という問題提起が出されている。貸付事業は、生協法でも貸付事業は「共済を図る事業」の一つと位置づけられ、組合員どうしの助け合いによる相互扶助の事業として、実施することができるとされている。先行している生協での生活相談・貸付事業、生活再生事業の実践事例を研究し、それを参考にほかの生協もチャレンジしていくことが望まれる。

生活相談事業では、生活再生や多重債務の解決、生活の自立への就労や仕事探しなどへの相談、助言、支援が必要となる。そうした活動に、協同組織金融が持っている専門的な知見や情報の提供、弁護士等の専門家の紹介などのネットワークの活用など、協同組織金融との連携を図っていくことは考えられないだろうか。

第二に、研究集会では、貸付事業のほかに、ライフプランニング活動や生活保障設計の重要性と生協の取組にも期待の声が出された。「人生100歳」の時代に入ったと言われるが、世帯の多様化、所得格差の拡大、働き方の変化など、人々の生活スタイルや生き方（人生設計）も多様になってくる。「『生きている』のではなく、『生きていくこと』を志向しつつ人生を築いていくこと」（江澤教授）に向けて、生協のライフプランニング活動や生活保障設計の取組を一層広げていくことが期待される。こうした活動においても、協同組織金融の金融に関する専門的な知見や情報の活用・連携が考えられないだろうか。

この場を借りて、研究会および協同組織金融の皆様への問題提起させていただきたい。



街と生きる協同金融

■実践・事例報告と全体討論■

地域における協同（協働、共同）の取り組み ～協同金融の役割を考える～

足立成和信用金庫 営業推進部参与 松場 孝一 氏
第一勧業信用組合 副理事長 赤平 眞樹雄 氏
東京都農業協同組合中央会 専務理事 榎本 輝夫 氏
新潟県労働金庫 営業推進部部長 高橋 理 氏

信用金庫

足立成和信用金庫 営業推進部参与 松場 孝一

ご紹介いただきました足立成和信用金庫の松場でございます。それでは行政や大学と連携した当金庫の取り組みという事でご説明させていただきます。

足立成和信用金庫と足立区の概要

まず当金庫の概要です。今年で創立 92 周年を迎えます。預金量は 5042 億円です。都内には信金が 23 あるのですが下から数えた方が早いような小規模信用金庫です。平成 14 年の 12 月に足立信用金庫と成和信用金庫が合併して現在に至っております。

現在店舗数は本支店 24 店舗で、その中で足立区内に 21 店舗ありまして、足立区から区外に出る方がおり、埼玉県八潮市、草加市、越谷市の方に出られる方が多いという事で埼玉県南東部に 3 店舗配置しています。埼玉に 3 店舗ありますが、基本的に他の区に出ていないというのは 23 金庫の中でも当金庫の特徴です。

足立区についてですが、現在人口は 68 万 5 千人、面積が 53 平方キロメートルで、基調講演のありました三鷹市の約 3 倍の人口と面積を有しています。人口では 23 区では 5 位、面積では 3 位で、23 区内では非常に大きな区であります。しかしながら平均所得というところで見ますと、324 万円ということで 23 区の中で最低の所得です。港区が一番多くその三分の一位で、低所得者層が多い地区だという事がデータ上で出ています。

区内の金融機関別を業態別にみますと、メガバンクと地銀で 10 行 22 店舗ございます。信組さんは 5 信組 7 店舗、JA さんは 6 店舗、労金さん 1 店舗という事で、これらを合わせて 36 店舗ありますが、信用金庫は書いてある通り、9 金庫 55 店舗あります。信用金庫の数だけが、23 区内で一番多いと言えるのが足立区になっております。面積、人口とも、あと町工場が非常に多い、大田区よりも多いかもしれません。信用金庫は集まっております。それだけに我々も信用金庫同士の競争というのが激しい地区でもあります。

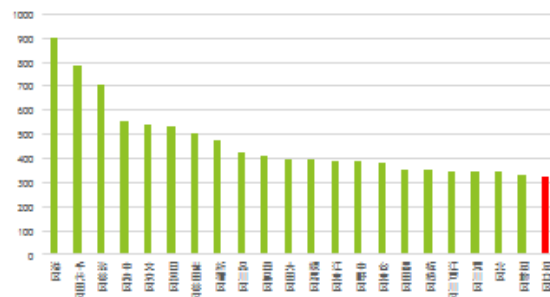


足立成和信用金庫の概要

- ▶ 創業 大正15年11月11日
- ▶ 預金量 5,042億円（都内23金庫中16位）
- ▶ 融資量 2,343億円
- ▶ 役職員数 406名（パート含む515名）
- ▶ 店舗数 本支店24店舗 ローンプラザ3店舗 合計27店舗
（平成29年12月末現在）
- ▶ 店舗所在地 東京都足立区24店舗
埼玉県八潮市、草加市、越谷市各1店舗
- ▶ 平成14年12月足立信用金庫と成和信用金庫が合併して現在に至る

足立区について

- ▶ 人口 685,447人（23区中 世田谷、練馬、大田、江戸川、について5位）
- ▶ 世帯数 340,838世帯 2018.1.1現在
- ▶ 面積 53.25Km²（23区中 大田、世田谷について3位）
- ▶ 平均所得 324万円（23区中トップは港区で902万円足立区は最下位）2017.6現在



足立区との連携協定について

足立区と当金庫の連携協定をまとめたものを書かせていただいております。今、4つほどありまして、「健康増進に関する協定」、「産業振興に向けた協定」、それから平成28年12月に立て続けに2つ、「災害の応急対策活動に対する支援に関する協定」と、これは足立区ならではの、生活困窮者を早期発見して役所のしかるべき部署に連絡するというような協定（「生活困窮等により支援が必要とされる支援者早期発見の対策協定」）を結びました。

当金庫の28年度事業計画に、地域防災に貢献する事がうたわれていましたので足立区の担当部署、災害対策課と協議をすすめました。当初は、手前どもは備蓄品を近隣の住民に支給するという形の協定を考えていたのですが、足立区からは、帰宅困難者を受け入れてくださいという要望がございまして、北千住の本店だけは帰宅困難者の受け入れをするという事で話がまとまり、協定に至ったという事です。

生活困窮者の協定というのは、足立区の方から頼まれまして協定しましたが、実際にはライフライン、電気、ガス、水道とか不動産屋さんのアパートの家賃とか、そういうのを払えない人を対象としているので、あまり金融機関に関係のない協定ですが、依頼を受けて協定を結んだ次第です。

そして現在、「足立区・足立成和信用金庫『協働・協創』推進のための包括連携協定」が締結予定で進行中です。先ほどの三鷹市長さんのお話にもありましたが、足立区も昨年までは協働と言う言葉を使っていました。今年度からは「協働・協創」という事で、「ともに創る」という表現を使い始め、「協働・協創力を発揮する包括連携協定」を10日後に結ぶという事で、今まで数回、会議を当金庫と足立区で重ねてまいりまして、20日には区長と理事長の調印式を待つだけになっております。

「がん検診応援定期」というのは、健康増進の協定の一環としてできた商品です。国民健康保険の対象の方が、がんの受診率が非常に低いという事でこれを上げるためにという事で、当金庫で、受診をした方が定期をすると金利を上乗せするといった商品です。この商品、発売当初のチラシなどで見栄を張って0.2%と書いてありますが、今年度と来年度は0.1%の上乗せという事です。上乗せ幅が縮小となっております。ちなみに3年経ちまして、この商品は1000口座を超えて、現在26億円の残高となっております。図の上の方に13万5千人に送付と書いてありますが、足立区民を対象に封書が送られますが、その中にこのチラシが入りました。そういう効果もありまして、比較的売れている商品でございます。

この商品ができた時の日経新聞の記事を載せさせていただきました。当金庫はめったに日経新聞に載ったことはありませんが、この時はマスコミにも注目していただきまして、日経新聞に記事が載りました。また足立区長のブログがありまして、そのブログに「地域課題を民間企業とともに克服」という題名で載せていただきました。内容は足立成和信用金庫さんが4月1日からスタートさせたがん検診応援定期預金をご紹介しますと、真ん中辺に民間金融機関の宣伝をなんで区長が？というような言い訳をしておりますが、実はこれは、区の方からこういった商品を創れませんかという提案をして、できた商品だからこういう宣伝をしているという記事です。

創業者に対する支援

続きまして、産業振興に関する具体事例をいくつか発表したいと思います。

創業者に対する支援という事で、足立区は非常に創業者に手厚い支援をしております、キャッシュフレーズは「創業するなら足立区で」という事で、足立区の創業融資、下の方の表は足立区の創業融資の件数、金額ですが、右肩上がりです。このうち当金庫は、区の全体の創業融資資金の約50%を当金庫で取り扱っています。

創業者に対する支援

- ▶ 足立区創業融資における保証協会への保証料を補助

- ▶ 「創業おせっかい宣言」・・・創業融資先へ月1回訪問し、情報提供や課題や悩みを聞き解決へのアドバイスを行う

- ▶ 創業支援館「あかつき」の開設・・・区内創業施設の中でも好立地（北千住徒歩3分）

区内他の足立区創業支援館卒業生も受け入れ可能（他施設は創業3年未満の条件であるが当金庫は5年未満とした）

足立区の創業融資と当金庫のシェア（取扱店舗総数122店舗うち24店舗が当金庫）

		26年度	27年度	28年度	29年度(8ヶ月)
足立区全体	件数	88	104	115	88
	金額(百万円)	428	536	582	502
55当金庫	件数	45	45	59	42
	シェア	51%	43%	51%	48%
	金額(百万円)	204	231	319	262
	シェア	47%	43%	54%	52%

そんな中で、当金庫がこういった取り組みをしているかという事で紹介をさせていただきます。「創業全力応援」という事で足立成和の創業見守りサービス、これは創業資金を当金庫で使っていただいた方のところに、月に一度訪問しまして、セミナー等の情報提供や、創業者の悩みや課題を聞いて、極力その課題を解決してあげるようなサービスを行っております。別名、「創業おせっかい宣言!」と呼んでおります。

そして「創業支援施設あかつき」、これは昨年秋にオープンしました。大きな特徴は、以前から足立区にも創業支援施設はあるのですが、創業3年未満が入居条件になっています。3年経ってもまだ独り立ちできないという人が比較的いるという事で、その支援施設の卒業生を何とかしてもらえないかという形で当金庫では「あかつき」の入居基準を5年未満という形にしています。現に2社程足立区関連の創業施設から当金庫のあかつきに入居しているという事例もございます。

続きまして、今日お手元にお配りした資料「舎人公園千本さくらまつり」の関連の事です。よく信用金庫は物産展をやっておりますが、当金庫は足立区のお祭りでその中の一つのエリアをもらいまして、そこでお客さんに出てもらって物産展を行っています。以前は夜、花火を打ち上げておりましたが、近隣の倉庫の屋根にソーラーがついてしまいまして、花火の打ち上げが2年前からできなくなってしまいました。そういう点で来場者数は減っているものの、今でも2日間で20万人の来場がありまして、売上も昨年は全部で総計1000万を超えるという事で、出店している人たちからは大変喜ばれています。

また足立区と友好都市であります栃木県鹿沼市に本店を置いている鹿沼相互信用金庫さんと連携しまして、鹿沼相互信用金庫さんのお取引先様も出ていただいております。

今年は4月7、8日に行われます。

これが舎人公園で、こういう感じでやっているという風景でございます。黄緑色のハッピーを着ているのは当金庫の職員でして、2日間で約120名が応援に入りまして、売上の支援をしているといったところでございます。

足立区中小企業支援プラットフォームは時間の関係で割愛させていただきます。

大学との連携について

大学との連携という事でお話をさせていただきます。

足立区は昭和の時代は、大学は1校もありませんでした。それで今から20年くらい前に、就学児童の減少に伴いまして、北千住地域の小学校の統廃合が始まりました。その跡地をどうしようかという事で考えた結果、大学を誘致しようという形です。平成33年、文教大学開校予定と書いてありますが、現在グラウンドとして文教大学が使っておりまして、今、足立区では東京6大学ならぬ、足立6大学と呼んで、これから学生の数もどんどん増えてくるという事です。そんな中で、当金庫は区内の大学、東京電機大学、東京未来大学そして葛飾にキャンパスを開きました、東京理科大学、この3校と平成25年に立て続けに提携契約を結びました。

平成2年当時、足立区は23区では大学のない自治体であった
20年くらい前から就学児童数の減少に伴い、千住地区の区立小中学校の統廃合が始まる。
足立区では廃校跡地に対し大学誘致を行った・・・その結果
1、放送大学（小学校跡地） 平成12年足立区綾瀬から移転
2、東京藝術大学（小学校跡地） 平成18年開設
3、東京未来大学（中学校） 平成19年開設
4、帝京科学大学（小学校跡地他） 平成22年開設
5、東京電機大学（日本タバコ産業跡地） 平成24年開設
6、文教大学（UR公園跡地） 平成33年開設予定（現在同校グラウンドとして使用）

以上を**足立6大学**

当金庫の大学との産学連携協定



平成25年2月
東京電機大学



平成25年4月
東京未来大学



平成25年10月
東京理科大学

大学との連携でどういう事を行っているかという事で紹介させていただきます。

モノづくり企業の方が大学と共同研究をするといったときに、当金庫では補助金を出しましょうということになっています。歯車がついているのは東京電機大学で、ロケットがついているの

は東京理科大学のチラシですが、足立区も補助金を出していますが、区内の大学と区外の大学と補助金の額が違います。当金庫の場合はどちらも 1/5、上限 50 万まで補助金を支給しています。

「産学公金交流会」これは東京電機大学と一緒にやっておりますが、どういう事をやっているかという、昨年度は東京電機大学のモノづくりセンターが年度の初めにできまして、金属 3D プリンター他、最新の機器が入っており、それを企業の皆さんが見学しているといった風景でございます。見学会終了後セミナーを開き、先生のシーズと企業のニーズをマッチングさせることが主目的です。

もう一つ残る東京未来大学という、ここは文系の大学でして、産学連携で何をやるかと考えた時に、足立区にはお菓子の製造業者が多いのでお菓子の新商品を開発してもらおうという事で、未来大学の学生さんに新商品の開発をお願いしています。この写真は催事で開発商品の販売や、マーケティングをやっていた際の画像です。

ここで 3 年前にテレビ東京の「ワールドビジネスサテライト」で紹介された DVD があるのでそちらを見ていただこうと思います。決して商品自体が素晴らしいというわけではないのですが、足立区さんが入りまして、産学公金で開発した商品だという事で取り上げられたものです。

DVD 上映

これで私の発表は終わります。ありがとうございました。

大学生による新商品開発

- ▶ 当金庫は3つの大学と産学連携に関する協定を締結
- ▶ 東京電機大学と東京理科大学は、取引先の技術的相談に対応
- ▶ 東京未来大学との産学連携は何を行うか⇒地元食品製造業の新商品開発
- ▶ H26年度より毎年1社ずつ新商品を開発
- ▶ H27.5 H28.5 H29.5 3年連続で新宿高島屋の催事「大学はおいしい」フェアに出展
開発商品
- ▶ H26年度 大人のウエハース、朝バウム (ウエハース・バウムクーヘン製造)
- ▶ H27年度 ふりぼて (ポテトチップ製造)
- ▶ H28年度 すーぶせんべい、スーパーフーズせんべい (せんべい製造)
- ▶ H29年度 甘酒味 うなぎのたれ味 黒胡椒味おこし (おこし製造)
- ▶ H30年度 選定中

信用組合

第一勧業信用組合 副理事長 赤平 眞樹雄

第一勧業信用組合の赤平と申します。時間もあまりありませんので、テーマを絞って地方創生に関してご報告します。

「志の連携」～地方と東京を結び、地域間の資金循環を図る

1 番目の「志の連携」です。今日までに 25 の信用組合と一つの銀行と連携協定を締結しております。始めたのが一昨年、平成 28 年 2 月ですから、ちょうど 2 年間で 26。そして来週一つの金融機関、再来週にもう一つという事で、28 の金融機関と連携しまして、地方創生、地方と東京を結ぶ組合として、地域間の資金循環を是非はかろうということで「志の連携」をしております。

お恥ずかしいことですが、中にはお名前も知らなかったところもありました。例えば、上から二つ目の一番右に「益田信組」とありますが、こちらは「ました」と読みます。下呂温泉は皆さんご存知かと思いますが、下呂温泉は昔、ました郡と言っていたそうです。その信用組合さんです。また、一番下の行政との連携のところにあります左から3つ目。「宿と毛」と書いて「すくも市」と読みます。こちらも恐らく皆さんあまりご存じないかもしれませんが、台風が一番くるところで、高知県足摺岬のちょっと横にある市です。先ほど三鷹市長は「地産地消」とおっしゃいましたが、我々は「地産都消」といって地方のものを東京に持ってきて、売ってそのお金を地方に資金循環で還元しようと、このようなことを始めました。



もう一つ他の機関とも連携しておりまして、日本政策金融公庫との協調融資商品をつくったり、大学などとの産学連携協定を結んだりしています。例えば、西巣鴨にある大正大学ですが、何故大正大学と連携したのかと申しますと、地方創生学部という学部があるからです。まだ卒業生が出ていませんから確か3年目だと聞いております。私どもが参加しているさまざまな行事の中で3月31日に「さくらパレード」というのが巣鴨で行われますが、その巣鴨の広場に、大学生がいろんな地方の物や東北のものを売っています。これはなんですか？と何うと、大正大学の学生で、彼らはこういった形で地方創生を応援しているということでした。そんな繋がりから、我々も連携している市に連れて行ってあげたりとか、そのようなことを企画しています。

1. 志の連携



気軽に温かみのある
第一勧業信用組合

地方と東京を結ぶ組合 「地域間の資金循環」

◇ 信用組合（金融機関）同士の連携 ◇ 地産地消 ⇒ 地産都消へ

25の信用組合、1の銀行と連携協定締結

塩沢信組・糸魚川信組・北央信組・いわき信組・秋田県信組・君津信組・飛騨信組

笠岡信組・さくらの街信組・あかぎ信組・都留信組・全東栄信組・那須信組・益田信組

埼玉信組・真岡信組・富山県信組・愛知県中央信組・宮崎県南部信組・あすか信組

新潟大栄信組・宿毛商銀信組・三條信組・東信組・宮崎太陽銀行・ぐんまみらい信組

◇ 行政との連携

糸魚川市・柏崎市・宿毛市・松阪市・東川町・串間市と連携協定締結

地域の壁を破る「育てる金融」

第一勧信の具体的な取り組み

次に具体的に我々の行っている取り組みをご紹介します。

一つは、私ども本店の2階に広いスペースがあり、そこに「地方連携オフィス」というものを設置しました。地方の信用組合さんが東京にいらっしゃったときには是非こちらをお使いくださいと、提供しています。本日のシンポジウムには塩沢信用組合の監事の方と常務の方がおみえですが、実は2年前の2月、一番最初に連携したのが、塩沢信用組合さんと糸魚川信用組合さんです。塩沢信用組合さんには、そのオフィスを使っていただいて、IターンとかUターンの方の面接をやっていただきました。そういった使い方ができますよという事で、何回か使っていただいています。

地方連携で一番行っていますのが、地方物産の販売です。もう30近くになります。偶数月の15日は年金の支給日で、この日だけはたくさんお客さまがいらっしゃいます。もちろん現金を引

き出しに来るわけですが、この日をターゲットにして、支店なりいろんなところで、地方の信用組合さんのお取引先の企業、ここも大事なところございまして、誰でもいいという事ではなくて信用組合さんのお取引先の企業をお呼びして、そこで物産展を開催しています。同時に年金の引出にいらっしゃった方には、100円か300円くらいのご来店のプレゼントを差し上げています。これも従来は東京のものを使っていましたが、連携してからは大体2000個くらい、400円として80万から100万くらいですが、そういうものを定期的に購入してお客さまにお渡しするようにしています。同じようにお中元とかお歳暮、例えば去年のお歳暮には、秋田県信用組合のお取引先の料亭のきりたんぼ鍋セットをお贈りしたりとかですね、東京からはなかなか出てこないような物品を用意しています。

先ほど、「地産都消」と申し上げましたが、糸魚川は、一昨年の12月22日に大きな火事がありました。その復興フォーラムという事で、タスクフォース、具体的になにをやるか考えるメンバーに選ばれて、オブザーバーとしてお話したことは、地元のことばかりではなくせつかく人がたくさん集まるのであれば、東京の珍しいものを地方で売ったら喜ばれるのではないかと思います。

糸魚川はヒスイが国の石に選ばれています。私は千田町支店のお客さまに、ヒスイ色のコーティングをした「ヒスイのチョコレート」を作ってくださいと提案しました。結果大変好評でした。東京の恵比寿で開業し、最近ではジョージアと提携している、猿田彦コーヒーを持って行ったところ、長蛇の列ができるほど好評でした。ヒマラヤカレーという千駄ヶ谷のカレー屋さん、ネパールの人が作っていらっしゃるカレーですが、これも好評でした。

このような取り組みを通して「都産地消」もかなりできたかなと思っています。

人の交流もこの2年間で随分盛んになっています。例えば私共は年金旅行といって、年金受給者の皆さまを600~700人ほど、観光バス5台×4組の20台ぐらいで旅行にお連れします。去年は益田信用組合のお取引先の下呂温泉の水明館さまにお連れしたり、一昨年はいわき信用組合のテリトリーである、塩屋埼灯台に行きました。先の大津波で美空ひばりの像以外は皆流されたらしいですが、そんな話も聞きに行きました。その時も600~700人ぐらいお連れしました。

人の交流はなかなか不思議で、向こうからも随分いらっしゃっています。例えば去年11月頃、明治座で貸切公演をしました。1200名です。そうすると笠間焼で有名な笠間市の上の方にある真岡信用組合から200人ぐらい連れてきていただいたり、いわき信用組合からは50人きていただいたり、地方の信用組合さんだけで500人ぐらい来ていただいて、我々のところで700人動員して貸切にしました。藤あや子さんと写真を撮ったり、大変喜ばれました。

ということで、こちらからも行くし向こうからもいらっしゃいます。

2. 第一勧信の具体的な取組み



気軽に温かみのある
第一勧業信用組合

■ 当組合本店2F 地方連携オフィス設置

- ✓ 秋葉原支店、墨田支店の空フロアの活用

■ 地方物産の販売

- ✓ 物産展の定期的開催
- ✓ 地域行事への参加、出店
- ✓ 中元、歳暮、頒布品の活用
- ✓ 産直定期発売
- ✓ ビジネスマッチングへ

■ 人の交流

- ✓ 旅行の開催、観光面の交流
- ✓ 経営者の交流
- ✓ 創業者支援プログラム

■ 農業ファンドの創設

商品も例えば我々は1年に1回総代会をやります。総代会は大体120~130人ぐらいの方がいらっしてお土産を配ります。いわき信用組合や埼玉県信用組合からは「いつもいわきや埼玉の

ものを配っているのでは、東京の名物はないか」といわれ、ヒスイのチョコレートを作っていた方に特別なセットを作っていただいております。必ずしも地方のものを東京で消費するのではなく、東京のものを持って行って我々のお取引先のビジネスにもつながってきているという事がわかってきた、という事がこのお話のポイントです。

あともう1つここにはあまり書いていませんが、お金の問題です。

少ない事例ですが2つございます。1つ目は糸魚川市と連携している中で、糸魚川信用組合とのローンの連携がございました。現在は東京に住んでいる方ですが、糸魚川に空き家があり、その空き家をリフォームしたいとお金が必要という事例。例えば信用組合は地域性がありまして、糸魚川に住んでいる人でないとお金が貸せません。ちなみに我々は東京都民でないと貸せないという状態です。ではその方に5LDKの空き家が650万円で買えたがリフォーム費用に850万円かかる、そのお金を我々が糸魚川信用組合に代わってご融資するという、お金でも交流ができました。

もう1つは逆の交流です。私共のお客さまが糸魚川信用組合のテリトリーである上越市にアパートを相続されたが管理するのが大変、我々に頼まれても売る事は出来ません。そこで糸魚川信用組合にお願いして買い取り先を探してもらいました。そこで買い手が見つかり、糸魚川信用組合がアパートローンを貸して我々のお客様の口座には預金として頂戴するという事で、お金の交流も進んでいます。

内閣府から表彰を受けたことの一つに「農業ファンド」があります。

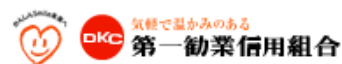
東京都の信用組合の農業ファンドの創設に一番力を入れました。9つの信用組合から2,000万円ずつ、1億8,000万円、政策金融公庫が1億7,600万円、他に2つの会社で200万円ずつ、合計3億6,000万円のファンドの資金を出し、農業法人にファンドとしてお金を出そうという事になりました。これは今月2,000万円既に実行しています。これは2社です。あと3社で8,000万円の話が決まっています。地方のお金や、政策金融公庫のお金を地方の農業のお金に回していこうということもやっています。

各地の信用組合の取り組みにも関わって

各地の信用組合も色々なことをやっています。秋田県信用組合は田舎ベンチャービジネスクラブという25社を組織してベンチャーの事業を応援しています。秋田でどじょうの養殖をやり、浅草の飯田やというどじょうやさんに卸しています。当初はなかなか獲れなかったようですが、今ではたくさん獲れているようです。ここの理事長さんはどじょうについて一番詳しいです。

糸魚川信用組合は「まちの存亡はいとしんの存亡」ということで、復興の後、ここの理事長さんが復興の委員長として市長と2人で一生懸命やっています。

3. 各地の信用組合の取組み



■ 秋田県信用組合

田舎ベンチャービジネスクラブ
秋田どじょう生産者協議会

■ 糸魚川信用組合

まちづくり推進室 「まちの存亡はいとしんの存亡」

■ いわき信用組合

震災直後の低利のプロパー融資 「社会関係資本」

■ 塩沢信用組合

魚沼の未来基金 地元の特産品の販路拡大

いわき信用組合は震災直後の低利のプロパー融資で、これはローンではなく資本と一緒に、「社会関係資本」ということでやっています。

塩沢信用組合の「魚沼の未来基金」というのは、1人親、母子家庭やそういうところの高校生、小学生に寄付で天災不平等奨学金をお出ししています。

このように素晴らしい事業を地元の為にまさに相互扶助の精神に基づいて色々なことをしています。ちなみに塩沢信用組合は51年の住宅ローンをしています。20歳～30歳ぐらいまでが対象でしたでしょうか、地元において働いている人にだけ出すローンです。もっとすごいのは3か月間無利子のローンを地元の事業者にお貸ししています。信用組合じゃなきゃできない金融政策なのかなと思っています。

世の中も昔の高度成長から成熟社会になり、たくさんあるという事よりも質の豊かさや、モノやお金よりも人やサービス、均一性から多様性、価格を上げてブランディング、等、たくさん売ればいいというものではなく質のいいものを相応の値段で、相応の利益をいただきながら売っていく必要があるということが、今地方創生をしていくなかでもっとやっていかなきゃいけないと思っています。

繋げて、深めて、続けていくことが大事だと我々は思っています。ありがとうございました。

農業協同組合

東京都農業協同組合中央会 専務理事 榎本 輝夫

初めまして。今日は協同金融研究会のシンポジウムにご招待いただきましてありがとうございます。

東京の農産物をちょっとアピール！

ちょっとティータイムです。私どもはJAでございます、農業協同組合です。平成4年にJAという農業協同組合、農協という名前として知られていますが、そのように事業も色々変わってきています。今日実はNHKで「ふるさとの食、日本の食、東京フェスティバル」というフェアをしています。これはJAグループとNHK共同で主催しています。私どももJA東京グループですので、今日はブースを出させていただきました。そのブースから買ってきた東京産の野菜を紹介いたします。すべて東京産です。野菜が昨年、台風の災害や異常気象で高かったのも、非常に売れ行きが良いです。これは150円です。珍しいのは「あしたば」です。伊豆七島で今日積むと明日出荷できる、非常に栄養がある野菜です。そして東京で一番有名な野菜、「小松菜」です。小松菜の命名は江戸川区の名産でして、8代将軍の徳川吉宗が地方に巡業するときに江戸川のほとりで変な野草があると、地元の人が名前がないということで、小松川なので小松菜にしろといったらしいです。先ほど足立の松場さんは、足立の方は6次産業化でモノを作る時に、江戸川は小松菜で、足立は足立菜だと命名したと言っていました。東京では一番生産量が多い野菜です。もう1つは「のらぼう」という野菜をご存知でしょうか。東京の西多摩のあきる野の名産です。野良仕事の野良に、坊さんの坊で、野良坊です。これもアブラナ科の野菜で、おひたしにすると非常においしいです。そしてトマト。珍しいわさびです。これは東京奥多摩産のワサビです。今日は300円位で売っていますが、実際に買うと600円位するとのこと。最後はレモンです。大きいですが八丈島の名産のレモンです。

我々農業協同組合は東京の農業者の皆さんに支えていただいているJAグループでございます。皆さんお手元の資料では35ページになります、あと付属資料として『わたしたちと都市農業』という冊子と、子どもが見やすい1枚の『わたしたちと都市農業』という紙と、東京農紀行という



私どもの広報誌を用意しました。この広報誌については、紙ベースはもういいだろうということで最終版になります。

はじめに～協同金融について

まず初めに協同金融についてです。

私どもは農業協同組合でして、信組さん信金さんと同じように、地域の農業者を対象とした協同組合組織です。現在の東京の人口は 23 区が 800 万人で、多摩地域に 400 万人ぐらいいます。東京の農家では多摩地域に農家が非常に多いですが、23 区の中の 11 区にも農地がたくさんあります。JA もあります。東京都内には 14JA があります。この 14JA に、私どもの農協中央会というところで経営指導という事で監査や教育、広報、色々な総合調査などを行っている団体です。

はじめに協同金融については資料に書きました通りでして、昭和 23 年に JA ができてから地域の農業者のための様々な金融サービスをしています。

東京でいうと昭和 40 年代以降非常に農地が少なくなってきました。『わたしたちの都市農業』の冊子を見てください。これは東京の JA グループで各市町村、23 区の大体 10 区ぐらいに学校給食を提供しています。その学校給食で出前授業をしている際の資料です。若い職員が作ったので、非常にわかりやすいです。ここに東京の農業がこんなもんだと書いてあります。今東京都の農家数は約 11,000 戸です。意外とあるという感じではないでしょうか。1990 年に比べるとこの 20 数年間の間に 3 分の 1 に減ってしまっていますが、まだ 11,000 戸の農家の方が頑張っておられ、立派な野菜を作りつづけて地産地消、千葉に出荷されている方もいます。今、農産物の直売所が都下で約 60 か所位 JA の直売所がごさいます。ここに出荷をしたり、自分の家の前で自動販売機や直売所、地場商品の割合が非常に大きいです。東京の世帯数は 600 数十万あると聞いているので、ほんの 0.1~0.2% の農家の方が、都民 80 万人分の野菜や畜産物を作っています。我々はその方たちのためにサービスをしています。

ではどんなものをつくっているのかですが、小松菜から大根、キャベツ、花、植木、TOKYOX という豚、これは 20 軒が東京都内で頑張っています、あとは果物です。今皆さんが食べるすべての野菜を約 11,000 人の方がそれぞれの野菜を作ったり、畜産をやったり、花を作ったりしています。

都市農業の現状と課題、JA の取り組みについて

(1) 農業就業人口の減少

続いて、「都市農業の現状および課題と JA の取組み」についてですが、農業センサスでは 5 年間で 12,965 人から 10,986 人と非常に減っています。この要因は、農業をやる人が少なくなっていることです。原因は高齢化の進展や次世代の担い手が不足していること、一番大きなことは相続です。私どもの都市農地は昔から国の政策で都内に農地は必要ないだろうとずっと言われていました。ただ JA グループが国に要請し、都市農業を守る法律を作っていただいたので、多少の歯止めがかかっていますが、減っている状況が続いています。ただ、農業生産者の若い世代は増加傾向にあります。これから農地が一般の人に貸せるという法律ができます。そうすると農家の方たちは JA を通じて、農家の人たちは土地を人に貸したくありませんので、間に農協が入って農協で、貸す人にうまく契約していくことをこれから進めていきます。少し減少に歯止めがかかっていると思います。「新規就農応援事業」などさまざまなプログラムをやっています。

(2) 課題の多い農業融資

農業融資ですが、これは非常に私ども JA グループとしての課題は貯貸率です。他の金融機関の方が最低でも 6~7 割とおっしゃっていましたが、JA グループは 3 割の貯貸率です。要は貯金を入れて貸し出す割合が約 3 割ぐらいです。あと 7 割はどうするか、上部団体に運用したり、証券会社に運用したりして、運用益を得ています。ただ JA はなかなか運用の能力が厳しいので、我々の中央団体 JA バンク、農林中央金庫に預けて運用益を得ています。ただしこういう低金利情勢ですから、各金融機関の皆様も悩みが多いと思いますが経営に影響がありまして、難しいです。また、東京の農業は農地が少ないので、農業の借入額もあまり大きい金額がありません。農業政策資金でもなく、個別に借りる例が多いので、貯貸率が少ない原因になっていると考えます。ただ、貸す窓口はオープンにしていますので、事業の応援をし続けています。

（３）地域に根ざした活動による都民の理解の醸成

「都市農業の現状および課題と JA の取組み」について、東京で農業をやる上で一番に必要なことは都民の皆さんからの理解です。清原市長からのお話にあったように、地方へ行くと農業の方と市民の方は遠いですが、東京は農地が住宅地の真ん中にあたりします。そうすると農家の人たちも農薬を撒くときや収穫の際、苗を植えるときに非常に気を遣います。そういう姿が市民の皆さんにわかるので、農家としても都民の皆さんの理解が必要だと我々は考えていますし、都市農業を理解するには、都民の皆さんとの理解の醸成をすることが１つの大きな目的として続けていかなくてはならないと思っています。先ほど信用組合の方で粗品を、という話がありましたが、私どもも貯金で何か農産物を出すとか、定期貯金で収穫体験付きの金融商品を取り扱うとか、様々なことをやっており、人気があります。これからは新たな、皆様方が喜ぶ商品づくりをしていくのが１つの使命かと思っています。

今後の方向性～まとめ～

最後に「今後の方向性」ということですが、我々が東京で農業をするためには、都民の皆様の理解なしにはできないので、都民の皆様と共に農家の方、JA が地域に根付いた事業を積極的にやっていきたいと思っています。

また明日、東日本大震災から 7 年目を迎えます。我々は宮城と福島、岩手の JA グループと前からお付き合いしていました。明日は弔意を表したいと思ひますし、我々農協の職員も、農家の皆さんも一般の皆さんも多くの方が亡くなっているので、是非 2 時 46 分に弔意を表していただきたいと思っています。まとまりのない話でしたが、JA グループの代表ということで説明に代えさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

労働金庫

新潟県労働金庫 営業推進部部長 高橋 理

皆さんこんにちは。新潟ろうきんから参りました高橋と申します。

今日、壇上に登らせていただいているなかで私だけが地方から来ていますので、ここで少し紹介させていただきます。新潟は日本酒の消費量が日本一でして、米の生産量も日本一です。なぜお酒かといいますと、実は今日と明日、新潟市で「新潟淡麗にいがた酒の陣 2018」というイベントが開催されておりまして、県内外から約 13 万人が新潟に集まります。バスが何台も連なって来ます。何が良いかと申しますと、新潟には美味しいお酒がたくさんありますが、新潟県内の主な酒蔵がすべてここに集結します。当日 3,000 円を払ってぐい飲みを一つもらい、一日中そこでお酒を飲むことができます。大体救急車で何人か運ばれるそうですが入口には救急車も待機しています。前売りは 2,500 円ですが今日から開催されておりまして前売りはもう終わったと思います。明日行かれますと 3,000 円で飲み放題です。日本酒がお好きな方、ぜひ新潟へお越しください。2 時間足らずで行かれますのでお願いいたします。



〈ろうきん〉という金融機関について

まず、〈ろうきん〉という金融機関を少しご紹介いたします。

戦後、1950 年、当時はいわゆる働く人たち、労働者になかなか融資をしてくれる市中銀行がありませんでした。何故かという、経済復興が優先でしたのでなかなか働く人たちに対してお金を貸してくれる金融機関はなく、そんな時働く人たちはどこに行っていたかという、高利貸や今は見なくなりました質屋、実際こういうところでお金を融通していたと聞いています。その時労働組合の組合員さんを中心に自分たちで銀行を作ろうという声が高まりまして、1950 年、岡山

県に最初の〈ろうきん〉が創立されました。その後全国各地に〈ろうきん〉が創立されまして、現在は地域統合を経て13の〈ろうきん〉がございます。また、中央機関として労金協会、労金連合会がありまして、労働金庫業態を構成しております。

新潟ろうきんの概要と新潟県の現状

新潟ろうきんについて少しご紹介をいたします。

職員数は430名、預金残高が8,137億円、融資残高が3,820億円ということで、新潟県内に本店を置く金融機関の中で、預金残高では地方銀行3行に次いで現在4番目という規模です。なんとなく規模のイメージを持っていただければと思いますが、新潟県ではトップバンクの第四銀行とナンバーツの北越銀行がこれから合併しますので、自動的に3番に昇格します。

新潟県の現状ですが、先ほどの三鷹市の清原市長のお話を聞くと羨ましいのですが、人口減少が進んでおりまして、10年前は約240万人いたのですが現在は227万人と大きく減少しております。もう10年経つと恐らく200万人を切るのではないかとされています。新潟県の人口減少の特徴としては、少子高齢化は当然ありますが、比較的首都圏から交通の利便性が高いもので、大学生が東京へ行って帰ってこない。就職をしてUターンをしない。そういう現状があります。

今日は「笑顔プロジェクト」という取り組みをご紹介させていただきますが、この取り組みを始めるにあたっての当金庫の背景があります。

新潟ろうきんの概要



創立	1952年6月7日
出資金	49億6,250万円
店舗数	27店舗（出張所・インターネット支店含）
役職員数	430人
団体会員数	2,246会員
間接構成員数	211,045人
預金残高	8,137億円
融資残高	3,820億円



（預金・融資残高は2017年12月現在、その他項目は2017年3月末現在）

「笑顔プロジェクト」開始の背景

ちょっと恥ずかしいのですがご説明します。当金庫も住宅ローンに傾注したボリューム重視の営業スタイルをとっていました。地方銀行に勝つぞ、負けられないよという事で競い合っていました。財務計画は順調に推移しており、業績も収益的には大体計画通りになっていたのですが、労働人口がこれからどんどん減っていく、日銀のマイナス金利政策の継続や県内他行さんの非常に低金利の住宅ローン攻勢、こういったものがありまして、将来を展望するとこのままでよいのだろうかという疑問が湧いてまいりました。お手元の資料には、当金庫江花理事長の部店長会議での挨拶「・・・ここまで何とかやってこれたんだから、これからは何とかかなるだろうと、思っていますか。私はそんなに生易しいとは思っていません。」を載せておりますが、これがその時の我々新潟ろうきんの気持ちでございます。

そこでいったん足を止めて振り返ってみますと、融資の利用者は大きく減少しておりました。

〈ろうきん〉は個人融資専門の金融機関ですので、会員労働組合の組合員さんを中心とした住宅ローンによってボリュームは維持できていたのですが、融資の利用者数としては、会員労働組合の組合員さんの数が大きく減少していました。これで良いのだろうか。その時、実際に〈ろう

きん)の会員労働組合の組合員さんにいろいろ話をお伺いしました。そうすると若い方を中心に、「何故労組が〈ろうきん〉利用を勧めるのかわからない」とか、自分たちが「〈ろうきん〉の会員であることすら知らない」とか、そんな声が聞こえてきました。また、〈ろうきん〉は労働組合等に参加していなくても働く方ならどなたでもご利用いただけるのですが、20代~30代の新潟県内にお住いの女性400人に新潟県内にあるメガバンク、地銀、あと信用金庫さんやJAさんやゆうちょ銀行さんなどについて認知度アンケートを実施したところ、新潟ろうきんは10金融機関中ダントツの最下位でした。これはまずいと。そこで意見を聞きますと、「そもそも、私って〈ろうきん〉が使えるの?」とか、「新潟県労働金庫って〈ろうきん〉のこと?」とか、非常に悲しいアンケートの答えが返ってきました。

笑顔プロジェクト開始の背景

住宅ローンに傾注したボリューム重視の営業スタイル

財務計画は順調に推移していたが・・・

労働人口の減少、日銀のマイナス金利政策の継続、国内他行による超低金利住宅ローンの攻勢・・・

将来を展望すると・・・

さて皆さん、私も皆さんも、〈ろうきん〉がなくなったら困りますよね。
しかしこのままで本当に〈ろうきん〉はもつのでしょうか。ここまで何とかやってこれたんだから、これからは何とかできるだろうと、思っただけじゃないか。私はそんなに生易しいとは思っていません。

部店長会議での江花理事長の挨拶

振返ると・・・会員を中心に融資利用者は大きく減少。

不安・・・

5

やはり〈ろうきん〉というのはより多くの労働者の生活向上に資することが本質的な存在意義です。自信をもって協同組織の福祉金融機関と言えるのかという事を自問自答しました。存在意義を発揮して〈ろうきん〉に対する理解者が増えなければ本当に厳しくなる。ではどうすればよいのか。市中銀行さんと同じように商品やサービスのアナウンス、テレビやチラシなどのコマースシャルだけでは〈ろうきん〉の本質というのをご理解いただけないだろうと。やはり協同組織の福祉金融機関である限り、CSRを強く意識した「活動」を地道にやって、そして、商品ではなく〈ろうきん〉という金融機関自体を知っていただくことが重要ではないか。

こういう考えのもと、これをすぐにやろうという事で2015年2月から「笑顔プロジェクト」を開始しまして、2017年12月までの3ヵ年この取り組みをやってまいりました。

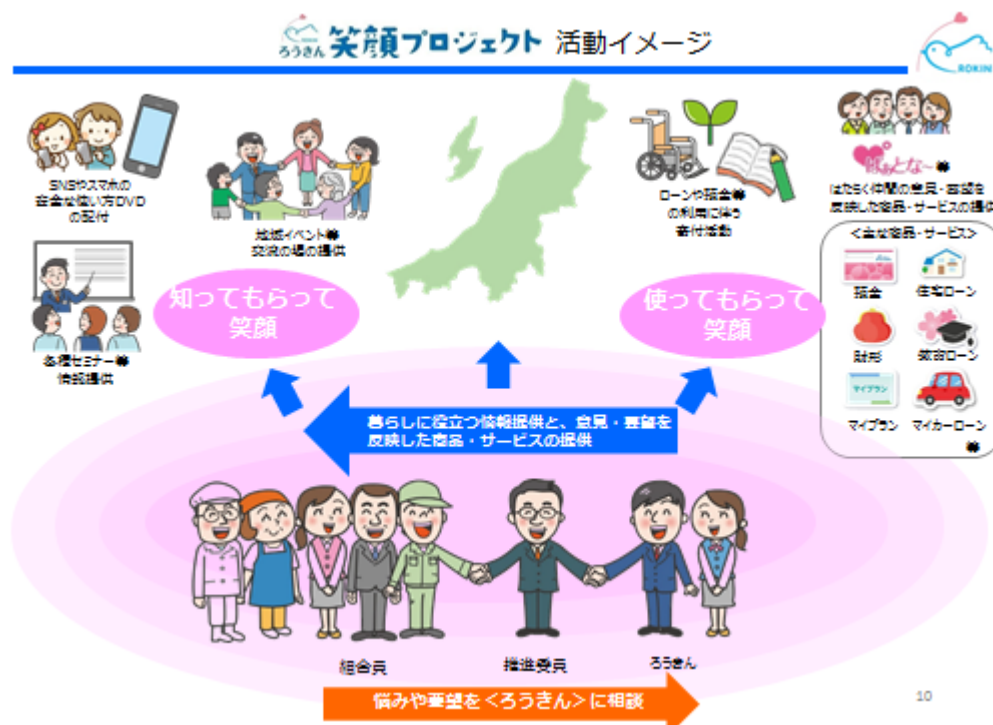
〈ろうきん〉の特徴~会員推進機構~

ここで〈ろうきん〉の特徴をお話します。〈ろうきん〉運動を円滑に進めることを目的に、各労働組合の〈ろうきん〉担当者と〈ろうきん〉職員によって構成される「会員推進機構」がございます。各労働組合の〈ろうきん〉担当者は推進委員といい、推進委員は〈ろうきん〉を自分たちの労働組合の組合員にいろいろと勧めてくださいます。会員推進機構では推進委員会を開催しており、推進委員から意見や要望を〈ろうきん〉に伝えていただき、我々〈ろうきん〉もその意見を反映して情報やサービスを提供するといった特徴がございます。

「笑顔プロジェクト」活動イメージ

実はこの推進委員さんとの連携というのがこの「笑顔プロジェクト」を開始するにあたって大きな目的でした。

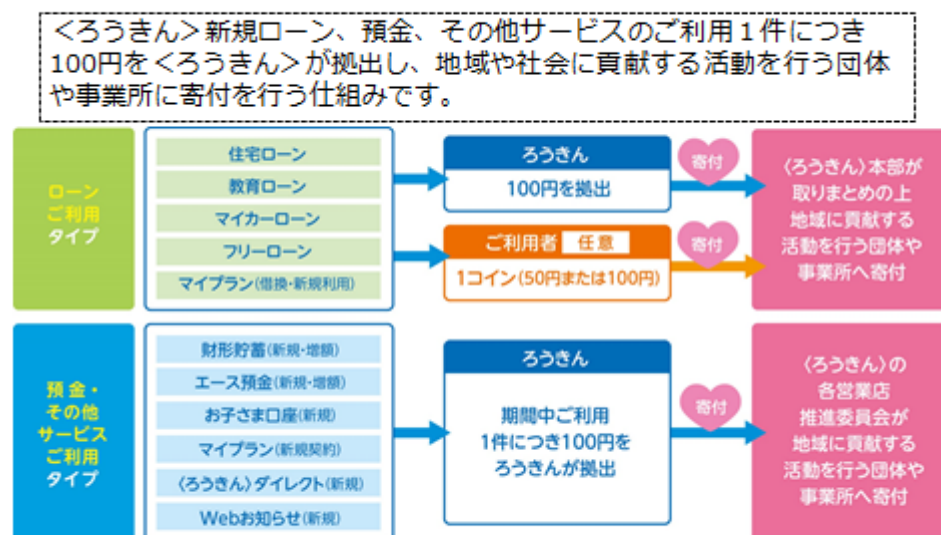
このように皆さんと一緒にいろいろな活動に取り組んでまいりました。会員セミナーを昨年は新潟ろうきん 26 営業店全店で 1,247 回実施しました。あと地域交流イベント、夏まつりや子どもたちのいろいろな活動にも会員と一緒に参加させていただきました。



地域への貢献～具体例 2 つ（寄付の仕組みと子どもの SNS 対策）

地域への貢献という事で、2 つの大きな取り組みをご紹介します。

使ってもらって笑顔に！ 寄付の仕組み



まず、＜ろうきん＞の仕組みを具現化するために寄付を活用しました。どういうことかといいますと、新規ローン、預金、その他サービスなど、なんらかの形で＜ろうきん＞をご利用いただきますと、ご利用 1 件につき 100 円を＜ろうきん＞が拠出しまして、それを地域に貢献をする活

動を行う団体や事業所へ寄付するという仕組みを作りました。3年間の総額が1,336万円になりまして、この内容の動画を準備しておりますのでご覧ください。

<動画再生>

動画で見ていただいたように、〈ろうきん〉を利用いただいたことによる寄付金を、県内各地の様々な団体にお届けしています。

それともう一つ、本日のメインとなる大きな活動がございます。

今、子どもたちの間でSNSの利用というのが非常に問題化しています。これに関わる啓発DVDを新潟ろうきん独自で作成し、これを新潟県下全中学校と小学校に配布したという活動です。

これは何かを見本に作ったわけではなく、全くゼロベースで作りました。実はこれも教職員組合さんの先生方に最初に入ってくださいました。当然学校の現場で教えてらっしゃる先生方ですので、この先生方から実際にどんな問題が起きているのかという声を取り上げて作成いたしました。このDVDですが、その後この話を聞いて新潟県の校長会、新潟市の校長会、生活指導主事の先生方がどんどんこの輪に入って来てくださりまして、このDVDを配るだけではなく授業で活用されないで学校で子どもたちに授業を行う際にはその指導案がいるという意見をいただき、指導案も作成して全校に配布しました。

知ってもらって笑顔に！～子どもたちの笑顔のために～



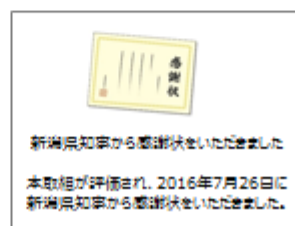
県内全小・中学校へ啓発DVDを配布しました。

子どもたちの安心・安全な生活をサポートするために、2016年に作成し、県内全ての中学校へ無償配布したSNSやスマートフォンの安全な使い方についてのオリジナル啓発DVD『考えてみようSNSやスマホとの付き合い方』を2017年は新潟県内全小学校へ無償配布しました。



「考えてみよう SNS やスマホとの付き合い方」

- 中学校教職員からの現場の声や、インターネットの専門家のアドバイスのもと制作
- 実例に沿った身近な内容で、生徒、学校関係者はもちろん、保護者の方も必見の内容
- 「危険だから使わせない」ではなく「安全な使い方」を考える内容
- 新潟ロケ&ご当地アイドル「RYUTIST」出演によるオリジナルストーリー



16

なお、この活動が認められまして、新潟県知事からも2016年7月に表彰を受けています。こちらも動画を見てください。

<動画再生>

新潟県内の新聞各社でもこの活動が取り上げられ、広く県民にもこの活動を周知していただきました。

それからこのDVDですが、実は教育関係以外でもいろいろと欲しいという声をいただきました。主だったところでは、例えば金融広報委員会（日本銀行）、新潟県警、他県では福岡県や福島県、そして塩沢信用組合さんからも声をかけていただいて、お届けにあがっています。

実はこのDVDを12月にユーチューブに公式アカウントでアップをしました。そうしたら3ヵ月ちょっとで、昨日確認しましたら17万アクセスありました。やはり、この問題はいろいろな方から注目されて、興味を持っていただいている内容ではないかなと考えております。

また、「笑顔プロジェクト」のほかに、県内 NPO 団体の「経営力」向上を目的として「NPO カレッジ」を開催しておりますが、ニュースで取り上げられましたので紹介します。

<動画再生>

先ほどの DVD の配布もそうですが、この活動を通じていろいろな方から本当に多くの協力をいただきました。これはどうしてかと考えると、やはり我々が非営利の協同組織金融機関だからだと思います。もしこれが普通の銀行さんがやったならば、こんなに協力の輪は広がっていないはずなので、やはりいろいろなところでいろいろな方と関係を持ちながら進められるのが非営利の協同組織金融機関ではないかと改めて感じております。

〈ろうきん〉もそうですが、協同組織金融機関というのは、人と人とのネットワークで成り立っているということをこの活動を通じて実感しております。

最後になりますが、新潟ろうきんは、今後も会員の皆様と一緒に〈ろうきん〉運動という素晴らしい仕組みを後世に引き継いでいきたいと考えております。

以上で発表を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

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 氏
足立成和信用金庫 営業推進部参与 松場 孝一 氏
第一勧業信用組合 副理事長 赤平 眞樹雄 氏
東京都農業協同組合中央会 専務理事 榎本 輝夫 氏
新潟県労働金庫 営業推進部部长 高橋 理 氏

コーディネーター・相川 それではこれから全体討論と質疑応答を1時間半ほど行いたいと思います。

始めに先ほど4方のご報告をいただきましたけれども、大変短い時間での報告でしたので、ちょっと言い足りないとか、この辺をもう少し別の角度でのべたいとかというお話があるかもしれませんので、その点を補足ないしは強調するという事でお話を4方にさせていただきたいと思います。

始めに足立成和の松場さんの方から追加あるいは強調したい点がございましたらお話しいただきませんかでしょうか。

区の要請も受けて立ち上げた「足立区中小企業支援プラットフォーム」

松場 先ほどは時間が足りなくて、飛ばしたところを説明させていただければと思います。

資料の24ページに「足立区中小企業支援プラットフォーム」とあります。これは平成25年に地域の支援機関が連携して地域を活性化させるという制度を経済産業省が作ったという事で、それを不勉強ながら足立区から聞きました。A信用金庫さんが、足立区と荒川区と北区を基盤にして作られる、そしてB信用金庫さんは足立区と北区と板橋区を基盤に作ったという事を聞きまして、足立区からすれば、3つの区と連携してやっていくのは難しいという事で、当金庫が代表機関になって作ってくれないかという事で頼まれまして、それで作った機関です。



関東経済産業局へ申請しに行ったのですが、範囲がちょっと狭すぎますねという事をいわれてしまいました。他の銀行さんは提携範囲が広いですが、当金庫の場合ほぼ足立区だけという形になっていますので、そこで私は、鳥取県は今 56 万人で、足立区は 68 万人で、足立区の人口は鳥取県より多いんですよと説明しましたら、わかりましたという事で、それで立ち上げた地域プラットフォームです。

構成機関には足立区や東京商工会議所足立支部とか、大学、あと支援機関という事で税理士法人とか、経営診断士協会の方にもお入りいただいて、毎年セミナーをやっております。専門家が結構いらっしゃるものですから、個別相談等も受けておりまして、年に 1 回くらいですが、会議とセミナーを開いているという状況です。

相川 ありがとうございます。では赤平さん、お願いします。

「産直定期」と「創業者支援プログラム」の取り組み

赤平 32 ページの「産直定期発売」の話をしていなかったと思います。定期預金の金利はそんなに高くないのですが、これはお客様に抽選で 1 等から 3 等に当たると賞品がもらえるというものです。去年と一昨年は、塩沢さんと糸魚川さんのギフトカタログ 5000 円相当のものをプレゼントさせていただいたり、今年の 2 月から 3 月では、松坂市さんと連携しましたので、100 グラム 3200 円くらいの牛肉を提供したりしました。もう一つ、連携している 11 の信用組合さんと、震災復興応援定期預金を昨年 2 月から 7 月の間、210 億円発売しました。これは労金さんの話とも似ていますが、金利の一部を糸魚川の大火の火災の復興、いわき信用組合さんの 3.11 の復興、連携しているところはなかったのですが、熊本の地震の後だったので、熊本を加えた 3 か所にそれぞれの 11 の信用組合が自分たちの色々な判断で、義援金をお贈りしたというケースがございます。

それから人の交流の中では「創業者支援プログラム」といって「地方創生」と「創業支援」が 2 つの大きなテーマでして、創業支援につきましては、先ほど三鷹市長さんがお話になったように、若者、女性、シニアの創業支援と融資は都内の信金信組の中でナンバーワンで、250 社で 12 億円くらい、1 社平均 500 万位の少額ですがお出ししております。復興マルシェというお話でははしょったかもしれませんが、新潟県や富山県で、東京の業者がご支援の為に色々なものを売るマルシェ、朝市をやりました。もう一つは、これも三鷹市長さんがお話しておりましたが、ビジネスコンテストです。糸魚川市でも一生懸命やっていたんですがノウハウがないという事で、私共、東京アクセラレーターという、いわゆる創業してもまだ売り上げも十分に上げられない業者、起業家、アントレプレナーを支援するところとつながっていたもので、今度、糸魚川市にその社長が行ってワンデイ道場、いわゆるどんな風なやり方をすれば起業家が育つのか、みんなでディスカッションしながらやっていく創業者支援プログラムを我々が今応援しているところです。

もう一つ、塩沢信用組合さんに玉川酒造という、奥只見に近いところにある酒造会社がありまして、ここがなかなか素晴らしい酒造メーカーさんで 2000 リットル、四合瓶と一升瓶あわせて 2500 本買いますということになり、「さずな」という名前のお酒を一昨年に買わせていただいて、お客様をはじめ連携している信用組合の皆さんにお配りしたのと同時に、去年も今度は糸魚川信用組合さんの池田酒造さん、「謙信」というお酒、これも 2000 本くらい買ってお配りしてお客様には大好評でございました。

相川 ありがとうございます。それでは榎本さんお願いします。

JA の情報発信拠点の一つとしての「JA 東京アグリパーク」

榎本 先ほどは説明いたしましたが、「東京農紀行」という冊子をご覧ください。先ほど東京農業を発信するという事を報告しました。昨年の 4 月に私どもの新宿にあるビルを建て替えをして 9 階建てのビルにしたんですが、その 1 階に東京農業の発信基地を置こうということで、この「JA 東京アグリパーク」を開設しました。素人集団なのでどうなるのかなと思いましたが、オープンの際は小池知事も来られましたし、全中の会長さんや都連の衆議院の先生も来ていただきました。この冊子の中に「JA 東京アグリパークってどんなところ？」という記事があります。開設は、毎週火曜日から土曜日までで、JA 東京グループが中心ですが、それだけではなく大変なんで、他の県の JA グループ、そして全国団体などにもお願いをして出店をいただいています。一番人気があったのが新潟の JA 十日町という JA でした。あと岐阜にある JA 飛騨という大きな JA で、ここは飛騨牛が有名で、5 日間大盛況でした。私ども、東京農業を発信

するという事だけではなくて、日本の農業をもっともっと発信していこうと、場所的には大手町より良いところです。新宿の南口から歩いて3分、ヤマダ電機の真ん前にありますので皆さんもぜひ来ていただいて、もしご出店したいという事でたら、私どもの JA 東京アグリパークで検索をして、是非とも出店をしていただければと思います。価格は5日間で20万です。場所としては20万は安いかなと思いますが、それ以上に売り上げがありますし、ただ売るだけではなくて地元の名産物をPRできます。全国から15~16県の方たちが、昨年までにご参加いただいています。是非とも新宿に立ち寄られたときは、火曜日から土曜日、11時から6時半まで開いていますので是非ご覧になっていただければと思っています。

そして一番最後のページをご覧ください。これもPRです。東京に酪農家があります。23区で1件だけ、練馬区の大泉学園に小泉牧場という牧場があります。ここで牛を一生懸命飼っていたいて、絞った牛乳を明治乳業や協同乳業に出して、あとはジェラートを作って販売しており、非常に人気です。東京全体でも約50件の酪農家が頑張っておりまして、「東京牛乳」という白いパックでコンビニエンスストアやスーパーなどで販売していて、かなり人気があります。是非ご賞味ください。我々としては東京農業の発信基地と共に全国の農産物の発信基地という事でこれからの頑張っていきたいと思っていますので、是非お立ち寄りいただければと思います。

相川 ありがとうございます。それでは労金の高橋さん、お願いします。

「ろうきん笑顔プロジェクト」～〈ろうきん〉の本質を理解いただくために

高橋 資料の一つ入れさせていただいております。「笑顔通信」という資料ですが、この中に大体我々がやってきた「笑顔プロジェクト」の総括的な内容が載っております。あとでは是非ご確認をいただきたいと思います。この「笑顔通信」という冊子ですが、〈ろうきん〉の会員さん向けに年4回発行しています。四半期に一度ずつです。見ていただくと判りますように、金融機関のリーフではないような形、要は商品を一切入れていません。我々は商品を会員さんに勧めるというよりも、先ほどお話したように〈ろうきん〉という金融機関の本質を理解いただきたいという事で、今、会員さんに我々が取り組んでいる活動の紹介を徹底して行っています。こういった形で紙ベース、あとテレビとかサイトを使いながら、いろいろな取り組みを紹介しています。

相川 ありがとうございます。それではいくつか質問をしたいんですけど、まず足立成和の松場さんにお伺いします。私も足立区にしばしば行くわけではないですが、このところすごく街が変わっていると思います。特に若い人たちが増えているような気がします。そういう事と大学との連携なんかも相当意識しておやりになっているのかどうかということです。それから、足立区には大きな川、荒川で東京都は分断されているために災害時は帰宅困難者が続出します。多分そういう事と併せて橋の問題もあります。その辺で足立区の災害の問題というものを意識されているような気がします。どんな感じでその辺を対応されているのかお話をいただけませんか。

大学誘致で増えた若者、災害時支援対策は今後の課題

松場 最初のご質問ですが、北千住は今までは高齢者の多い街でしたが、最近は若者の街になりつつあります。住みたい街ランキングも大幅に北千住が上がっています。大学誘致ということで、放送大学はほとんど学生が来ない状態ですが、東京芸大の一つの学科だけで約200人おり、あの東京電機大学の学生が約5000人。帝京科学大学が約3000人と言われ、東京未来大学が約2000人、全体で大学生約1万人が北千住の街を利用していて、非常に活気が出てきています。飲食店はなかなか大変な時代ですが、北千住で始めた飲食店が、2店舗目、3店舗目を同じ近所に出しているというように元気のよい飲食店もあります。そういったのもやはり行政が大学誘致をした結果でして、当金庫がどうこうしたというわけではないと思います。

それから災害についてですが、確かに荒川放水路という足立区の南側を流れる大きい川があり、この堤防が切れると千住地区一帯が3階以上に住んでいないと水で埋まってしまうというような危険性を含んでいます。そこまでいかなくても、先ほど説明した通り帰宅困難者を受け入れてくれという強い要望から、当初は金庫内でも議論がありまして、全然知らない人を金融機関の中に入れるというのはやっぱり警備上問題があるという事で、反対した意見もありました。しかし、理事長の意見で足立区からの要望はなるべく受け入れようという事で決まりました。実際に広さによって何人受け入れられるのか、男女別に仕切りをして受け入れなくちゃいけないとか、いろいろとルールがあるのですが、試算をしまして受け入れることにしています。ただ連携契約を結

んで1年たつのですが、担当部署の総務部がマニュアルをまだ作っていないので、実際に訓練をするまでに至っていないのが現状です。

相川 ありがとうございます。それから赤平さんのところに質問も来ています。「志の連携」という事で、信用組合との連携が中心だと思いますが、信用金庫とか、その他の機関との連携についてはどのような動きがあるのか、その辺を教えてくださいということと、証券会社ともやっておられますが、どういうふうな意図でそういうところと連携されているのかこれが一つ。もう一つは、「街で一緒に生きていく」という事ですと地域的には狭い範囲になるかと思うのですが、第一勧業信組ではかなり広域で、かつ大きく連携をしておられます。「地産地消」でなくて「地産都消」になっていて、連携の範囲が広がっているんですがその辺はどうしてそういうふうに広がってきたのか、この辺をちょっと教えてください。

横に広がった連携、そして守備範囲を超えた分野での提携

赤平 まず最初のご質問ですが、今25の信用組合と1つの銀行、第二地銀さんで宮崎にある宮崎太陽銀行さん、こちらと連携しています。現状では業態を超えて信金さんとか地銀さんとの連携協定は結んでいません。ただ私どもは名前が第一勧業信用組合という事で、みずほ銀行の前身の第一勧銀が出身母体であることからして、私も経歴に書いてありますように第一勧銀の出身ですので、みずほ銀行さんとは色々な意味で連携を実質的にはしているというのが現状です。

これは、我々の方からこう積極的に広げようという事でお声をかけたというよりも、業界の中での集まりとかお話の中で、糸魚川信用組合さんと連携したんで、じゃあ糸魚川市も一緒に何かできないかしらとか、それから宿毛商業信用組合さんと連携したので一緒にやりませんかとか、宿毛市とやりませんかというような、なんというか意図せずにして横に広がっていったというのが実態だと思います。我々が意識的にそのターゲットを絞ったのではないという事は事実だと思っています。

それからもう一つ証券会社さんとの連携ですが、アイザワ証券との関係は、そこの専務さんが富士銀行の出身の方で、何人か顔見知りが出て、お話が先方さんからきて、お話をしていく中で、支店でいろんな勉強会を合同でやっていました。終活セミナーとか遺言の問題、財産整理の問題だとかです。それをアイザワ証券さんが一生懸命やってらっしゃるんで、一緒にお客様を呼んで勉強会をやりました。そうしているなかで、実は私共では農業ファンド以外に創業支援の目的でファンドを2つ持っていて、一号ファンドで大体2億弱くらい、ほとんど使い切るくらいやっていて、そのファンドを出している、いわゆるアントレプレナー、起業家、創業を支援しているお客様に対してアイザワ証券のIP対応、つまり上場を支援する部隊が、つい先週ランチの会と同時に勉強会をやっていたりという事で、我々の守備範囲を超えるところはお手伝いをしていただいているというのが今の状況です。

相川 ありがとうございます。会場からの質問ですが2022年に終了が予定されている生産緑地の問題。首都圏においては農業関係者だけではなくて他の産業と金融機関においても大きな問題ではないかと。東京に農業を残すために、事業継承や農地の賃貸促進などが大切だと思うけれども現時点での対策とか、課題とかがあれば教えてください、とこれが会場からの質問です。私の追加の質問は、それとは別に先ほど三鷹市長からJAむさしのお話がずいぶん出てきています。いろいろと市と結び付いておられるんですが、そういうのはその他のJAでもやっておられるのか、どの程度、どのような形でやられていて、どんな特徴があるのかがもし分かればその辺を追加して説明していただければと思います。

東京の農業、農地をどうするか、真剣な取り組みが必要になっている

榎本 まず1点目の2022年問題。今かなり各地で話題になっています。これはどういう制度かというと、東京の農地というのは、市街化区域内の農地という事で、昔は、市街化区域内の農地なんて必要ないだろう、いずれは宅地にしようというそういう税制がありました。ただ、われわれJAグループの要請や農政活動で、農業振興基本法とか制度的に非常に都市農業を進める方にとっては、非常に今追い風が吹いています。

2022年問題はどういう問題かというと、生産緑地制度と言いまして、市街化区域内の農地に生産緑地の指定すると、相続税が必要な年数だけ猶予されるという制度ができました。それが1992

年から 30 年というその期間付きのものでした。2022 年というのはその 1992 年の 30 年の更新を迎える時です。当時私も 40 歳ちょっと前くらいだったんですが、生産緑地を指定すれば納税猶予というか、税金が農地課税になる、宅地を選べば宅地課税という事でその段階で農家の皆さん方はどちらかを選択しなくてはいけないということでした。ただ、これが各市町村の JA や農業委員会、農家の皆さん方への説明が非常に悪かったという事で指定率が各市町村ごとによって非常に変わってきました。当時多分 50~55%くらいしか選択できなかったです。

私、板橋の出身なんですけど、当時 JA がかなりのんびりしていて、指定が 22%くらいだったんです。それではならんだろうということで追加申請という制度を作って、また追加で生産緑地を選んでいただけてきました。それが 30 年後の 2022 年に再更新する、特定生産緑地という制度になるんですが、もうあと 4 年です。今、問題になっているのが、まず不動産会社、住宅メーカー、要は住宅メーカー、マンションメーカー、不動産デベロッパー、それと色々組合員の農地を活用しようといういろんな団体が来ています。農家の皆さん方をお願いするのは、やはり農家の方というのは土地を貸したがるらないので、必ず間に JA が入って対応していこうという事を農業委員会、JA に呼びかけています。農家の皆さん方に生産緑地を指定していただきたいということを今徹底的に PR をしております。但しそれでも今もうすでに住宅メーカーとかに入られて、宅地供給されているところがあります。これを何とか農地保全の為に、組合員の為にという事で今一生懸命やっているところです。

そこで我々もその中で、一番遅れている遺言信託とか相続継承、要は事業継承ですね、ここの部分を今徹底的に JA に対しての指導、そしてまたさまざまな要請活動を JA を通して組合員さんに話をしているところです。組合員さんはこういう詳細の事はなかなかわからないので、その説明を我々が真摯に受けて間違いのないような農地相続ですね、農地継承、事業継承をしていただくという事で荒れた宅地にしないようなことを今積極的に進めているところです。そこは本当にこれから我々の勝負の 3、4 年だと認識しています。

JA むさしの話については、本当に清原市長と東京むさしと非常にうまくいっていて、今われわれが各地区の JA をお願いしているのは、災害時の防災機能の強化、今ほとんどの市町村で、災害があった時に防災協定を結んで、そこに農地を市民に開放しようとか、そして住区にしようとか、そういう取り組みもしております、JA むさしと同様なことを各市町村の JA もやっておりますが、特に JA むさしと三鷹市は非常に熱心にやっているという状況です。

相川 ありがとうございます。引き続いて高橋さん、最後の方でお話になりましたけど、NPO 法人との関係ですね、他の労金さんでも NPO 法人とのつながりというのをかなり一生懸命やっておられるところもあるやに聞いておりますけども、新潟県労金の場合にその先ほどのお話で、NPO に力を特に入れている点、あるいはどうしてそれが必要なのか、その辺についてももう少し詳しくお話いただけるとありがたいんですけど。

大切な NPO 法人の自立のための支援

高橋 新潟県内には約 500 の NPO の団体があります。先ほどの三鷹市の清原市長のお話で中央ろうきん融資制度が紹介されていましたが、新潟ろうきんも同じような融資制度を持っています。今やっているのは新潟県、新潟県 NPO 協会、それから私ども新潟ろうきんの 3 団体でそれぞれ NPO 支援を行っています。どのような支援かという、NPO が財政的にも自立して欲しい、また事業的にも今後継続して欲しいといった観点で、2017 年から先ほどの 3 団体で「新潟 NPO カレッジ」というのを立ち上げて実施しています。ちょうど今日 4 回目を開催しています、具体的にどのような内容かという、税理士の方に来ていただいて財政的な勉強会をやったり、今後事業を発展させていくためにマーケティングの勉強をしたり、あと最終的にはロジックモデルを作って実際活動された後の報告をやっているところで、そういった形で自立に向けた支援を側面的に行っています。融資制度と併せてという事になります。

相川 今までと違って街を構成する団体として、企業に匹敵するくらいに NPO 法人も重要な存在になりつつあると思います。ただ、今まではいろいろな規制がある点もあります、企業や個人とはうまく付き合えるけれども、NPO 法人とは必ずしもうまく付き合えるとは限らないというのが協同組織金融機関の現状ではないでしょうか。その点は各協同組織金融機関はかなり苦労していると思いますが、労金さんはその辺はむしろちょっと先に進んでおられるように思えます。

融資だけではなくて色々なつながりというのがあるからそういうことができるんでしょうか。その辺ちょっともしあれば。

関係性を持って、一緒に行動することの大切さ

高橋 我々が考えているのは単純な融資先だけではなくて、やはり関係性を持つことでいろいろな活動を共同してやるができるということです。具体例を挙げると、今回の「笑顔プロジェクト」では、中学生向けのDVDを作ったのですが、ここにもNPOの新潟情報セキュリティ協会に入っていていただいています。そのNPOが活動している内容と我々が取り組む内容というのは非常に関連性が強い部分があるので、融資先だけの概念でなく、我々が取り組む活動を一緒にやっていこうという同列の横の連携と考えています。また、NPOに携わっている方たちもたくさんいらっしゃいますので、そういう方からもぜひ〈ろうきん〉というものをご理解いただいて、何かあれば使っていただきたいというのも一つございます。

相川 これはかなり個人的な質問ですが、あまり認知度が高いとは思われない労金に高橋さんが、就職先を選んだのはどんなことからなんだろうかとということ、ついでと云っては失礼ですけどお話しいただけませんか。

高橋 実は私も〈ろうきん〉というのはよくわからなくて、私の大学時代の友達のお兄さんが新潟ろうきんに就職していて、その人から受けたらどうだ？と言われたのがきっかけでした。入ってみまして、やはり普通の金融機関とは違うなというのを感じていました。

相川 ありがとうございます。それではフロアからもう一度ご質問をいただく前に、清原市長から金融機関に期待される社会的役割として、「金融を切り口とした総合生活支援」というのを目指すべきではないかというご提言があったんですけども、総合生活支援という事についてそれぞれの機関が今、目指すべき課題として考えていることがあればその辺を教えてほしいという質問が来ています。これも順番で恐縮ですけど松場さんから。

区としても期待の大きい協同組織金融機関の役割

松場 清原市長の民学産公金ということで、民が入っているという事で、われわれは、当金庫は産学公金という産業だけを意識しておりましたが、よく考えてみますと、先ほどご紹介したがん検診向上等、当金庫の連携にも民が入っているという事です。三鷹市は平均寿命が高いとおっしゃっていましたが、足立区は逆に短い区なんです。何故短いかというと野菜を食べていないというような統計が出まして、長野県は平均寿命が長い、一人350gを食べていると、足立区は250gしか食べていないという事で、野菜を食べようという運動をしています。足立区の会議に出た時に足立区長が私の所に寄ってきまして、定期預金の粗品に野菜を付けられないかと。先ほど出ていましたが、くじで当たれば付けられるかもしれませんが、10万20万の定期預金ではコスト的に全然合わず、生鮮品のストックも困難なため、私が独断で、区長のお願いでも無理ですという事をはっきりお伝えしました。その代わりと言っては何ですがと、手前どもも夏と冬のボーナス時期に感謝デーというのをやっけていまして、1日だけですが、定期を作った人を対象に抽選をして一番いい商品だとテレビとか自転車とかそういうのが当たります。その中の真ん中辺に野菜を取り入れますという事で、区長と約束をしまして全店にそれを流しました。全店のチラシができたところで、チラシを区役所に持っていきまして、区長にそのチラシが渡って直接私に区長から電話がかかってきまして、お礼を言われたということがありました。金融機関は産業政策面で期待されるというのが多いかと思われませんが、足立区の場合はそういった区民の生活の方も金融機関で向上させてくれという期待は大きいかなと思っています。

相川 ありがとうございます。それじゃあ恐縮ですが赤平さん。

「コミュニティローン」と街づくりの取り組み

赤平 切り口としてはどうしても金融になるのですが、私共1年くらい前から「コミュニティローン」というローンをそれぞれの店で独自に作りました。例えば、町会会員向けローンとか、限定するわけです。町会の皆さんにだけ、基本的には500万円、無担保、無保証、2.5%、期間5年とか7年とか、あるいはワールドサテライトニュースで去年出たんですけど、芸子ローン、芸

者さんが自分の店を持ちたいというときになかなか従来の金融機関はお金を出しませんでした。保証人も、置き屋の旦那が保証人になる事もあるんですが、担保もないというのをやりましたところ、どうしてそんなことやれるの？という反響がありました。料亭の旦那とか女将さんが、あの子はまじめな子よ、しっかりやるのよ、というお話、推薦、これがやっぱり一番のポイントかなという事で、今、7件くらいですけども一番大きい金額で3000万くらい出させていただいたりしております。「日本型金融排除」というんでしょうか、NPOも含めてなかなか金融の光が当たらない、目がむいていないところにむしろ積極的に融資しようということです。コミュニティローン自体が、町会あるいはのれん分けだとか、町内のお寿司屋さん向けだとか、いろんなバリエーション、つまりあなたしかないローン、オンリーワンみたいなイメージです。あなたにだけ作ったローンですよというローンを300くらい作りまして、残高ベースではまだ25億くらいで2500億の中から見ますと、まだまだ100分の1で少ないんですが、そういうローンを作ることによって、コミュニティが活性化するというかイキイキするというのがこれからやっていかなきゃいけない事かなと、思っています。

もう一つは、今うちが一生懸命やろうとしているのは、街づくり、シャッター通りだとか、都内でもまだいっぱいあります。例えば「あしたのジョー」の生まれ故郷というのは、浅草の何とか土木商店街なんですね。アーケードがあると、路上生活者が寝るような状況が生まれ、商店街のお店がシャッターを閉めてしまい、街が活性化しないというので、アーケードを外すための費用を区が補助してくれるんですが、補助する前のつなぎ資金で2000万くらいかかるんですね。そういうお金を我々のところでお立替しますというのがあります。もう一つ、街づくりの中では、鶯谷に支店があります。鶯谷と言いますと、山手線で一番乗降客が少ない駅なんです。でも昔は「根岸の里」と言われて、かなり四季があって風流な場所だったんですね。芸大もあるし、結構文化の香りもするところなんです。ここを何とか町おこしをしようというので、われわれもNPO法人を組織して、資金を集めて、JA東日本さんや地元の町会の方20人くらいの人たちと街の人を入れるようなホテルを作って、地域の銭湯なども活用したコミュニティを作っていこうというプランなども、私どもの店舗跡地を活用しながら、地域の人たちと相談しているところです。

相川 ありがとうございます。じゃ、榎本さん

総合事業が一体的にできる「JA」というシステム

榎本 JAはほかの3団体と違いまして、法律的に総合事業というものが認められています。これは農協法の中で例えば、経済事業、全農という組織が皆さん聞いた事があると思います。信用事業の関係は農林中央金庫、そして共済いわゆる保険ですね、これはJA共済という組織がありまして、総合事業が一体的にできるシステムになっています。ですから本当に総合的な事業をそれぞれの地区のJAがしっかり担っているかどうかは別として、その土台を持っています。ですからそこをいかに地域の皆さん方に対しても地域のJAを利用していただく、JAとしていかに地域の方々にご紹介をしていくかということがポイントだと思います。東京グループでも各事業全部やっておりまして、やっていない事業がほぼありません。信用、共済、あと病院も持っていますし、クリニックも他の県に行くと巨大な病院を持っていたりしますし、それぞれの県によってその施設は違うんですけど、総合的なサービスという事にあたっては何とか対応しきれているんじゃないかなと思っています。今、国からJAは少し儲けすぎているんじゃないかとか、色々厳しい意見も言われているんですが、決して悪いことをしているわけではないし、やはり地域の皆さんあってこそそのJAだというその認識を職員自体が忘れちゃいけないのかなと思っています。

日々の生活が良くなることであれば、何でも…

高橋 私も清原市長のこの言葉がすごく印象に残っています。金融だけでなく総合生活支援をすべきという事で、新潟ろうきんもこういう考えで今いろいろな活動をやっています。先ほど言いました中学校へのDVD配布ですが、我々が学校にDVDを届けに行くと、なぜ金融機関の〈ろうきん〉がこんなの持ってくるのと言われます。その時説明するのは、我々〈ろうきん〉というのは99.8%が住宅ローン、教育ローン、マイカーローンなどのいわゆる生活費の融資になります。従って我々がCSRを発揮する先というのは人々の暮らし、日々の生活なのです。そこが少しでも良くなるのであれば我々は何でもやります。今、問題化している部分については少しでも生活が良くなればというご説明をしています。

あといろいろセミナーをやるのですが、これも金融にとらわれず、今一番力を入れているのは教育です。新潟県内の大手予備校とタイアップをしまして、大学受験の制度がいろいろ変わってきて選択肢も増えているので、こういう情報提供を一生懸命やっています。最終的に本当に毎日の生活が良くなればという事で、いろいろなことに今挑戦しているような状況です。

相川 ありがとうございます。それでは、いままでお話しいただいたんですけども、ペーパーでご質問をいただいたのは一応カバーしたつもりでございます。今、四方のお話を聞いてもうちょっと聞きたいと、あるいはこういう点はどうなんだとというご質問があれば受けたいと思いますので、ご質問のある場合にはちょっと手をあげていただければと思います。

A 榎本さんに東京の農業について伺いたい。東京の農業は農業従事者では人口が減ってきているけれども新規の就農者は増えてきているというようなことをおっしゃっておられるのですが、農地そのものは近年どのように変化しているのでしょうか。そういうことを含めて新規就農者の状況を考えると都内の農業というのは今後、今の現状を維持していくのか、減っていくんだろうかとか、その辺のことを少しお話を伺えればと思います。

しっかりした対応が必要な新規就農者対策

榎本 一番頭の痛い質問です。先ほどご説明したように十数年前に比べて 1/3、農家戸数が 1 万 1 千軒です。農地が約 8 千弱です。東京の農業って、だいたい一人当たり大体、4 反、千四五百坪、非常に狭い農地で農業経営をしています。ですから広い方は 4 町歩持っていますけど、平均でだいたい 4.5 ないし 5 反弱、千四五百坪なんです。ですからそこでやる農業ってどうなんだろうと、いう事です。例えば、松場さんのいる足立区あたりでは小松菜を作っています。300 坪の土地で年間 5、6 回収穫出来ます。これで 1000 万稼げる人がかなりいるんです。ただ、今、農地の減少についてはこれ間違いなく増えることはまずないですね。現状維持か相続が発生すると、毎年東京で 100 ヘクタールの農地がなくなっています。ですから数十年経つとゼロになってしまうという、そういう計算なんです。ただ今、農地の中でも農地扱いになっていて、登記がされていない、例えば駐車場とか古い賃貸住宅とかたくさんあります。これをまた農地に戻すという事も制度的には出来ます。もちろん相続の問題は個人の意思ですから、絶対減らさないでくれとは言えませんが、なるべく農地保全の為にわれわれ JA が何ができるかというサービスをやはり、提供していく必要があると思っています。いろんな方法があると思いますが、そこを大切にしていきたいし、農家の皆さん方の情報を JA がよく把握する。相続が発生する、農地を売りたいというような情報が農協に入る前にいろんな団体の方たちが耳にするという事が多いので、やはり JA の役割としては組合員さんに寄り添うという事が一番重要だと思っています。これからも、農地を守るというのが非常に大事なことで JA の使命として頑張っていきたいなと思っています。現状維持が目標ですが、間違いなく減っていく状況だという事は間違いないと思います。後継者については今若い農業後継者も非常に多くなっております。約 2000 人くらいいます。あとは新規就農者。農地の貸し借りができるようになって新規の就農者をどれだけ受け入れていくかというようなこれからそういうサービスもしっかりと対応していきたいと思っています。

相川 それでは他にはございましょうか？

「総合生活支援」と「業績評価制度」との関係は？

B 清原市長さんは総合生活支援の方に、地域の協同金融が果たすべき役割があるあるんじゃないのと、確かにそうだなとも思うんですけど、一方で経営サイドで考えると従来やってきた経営というのは、基本的には営業店に預貸業務中心で一定の収益をきちんと確保しなさいという、あるいはそういう事に向けて職員もきちんと教育育成しなさいという、そういう事で従来金融機関はやってきたのだと思います。「総合生活支援」という新しい仕組みが入った場合に従来のようないわゆる業績評価制度というか、従来のようなやり方で、経営の方が持続可能性の方がこれからは担保できるのかどうかという、それってちょっと必ずしも経営的に大丈夫なんだよと言い切れない部分があるんじゃないかなという懸念があるわけです。それぞれの金融機関の皆様方が本部という事になると思いますので、具体的にこういうものを取り入れて業績評価制度というものについて従来とかなり変えてきているんだと、預貸業務だけじゃないようなものを支店長さん

にはお願いしているんだとか、ウエイトも変えているんだというようなことがあれば、そういう事も含めてちょっと教えていただければと思いますのでよろしくお願いします。

相川 ありがとうございます。非常に難しい問題ですよね。ビジネスモデルとしてどういうビジネスモデルだと持続可能なのか、あるいはその可能性が見えるのか、この辺についてまたお話を伺いたいと思いますけども。松場さんから感じておられること。

ともかく「地域と連携して、街を活性化させる」活動を

松場 当金庫は業績評価にはまだそういった市民生活というものは取り入れておりません。ただ長い目で見て、やはり地域が活性化すれば、それだけ市民ニーズが出てくるとかですね、預金する人、融資を受ける人、そういうようなことで市民の生活も活性化すればどこまでどういうふうに出るとははっきり主張はできませんけど、最終的に私がやっている仕事は地域と連携して、街を活性化させると、それがひいては預金や融資に繋がっていくという形で、特に費用対効果とかそういう事はうちの役員さんたちには一切言われなくて活動を応援してくれている状況でございます。

相川 ありがとうございます。それじゃあ、赤平さんは副理事長さんですからここら辺については相当頭を悩まされていると思いますけれども。

従来の業績評価体系の根本的に変換して

赤平 われわれのところは2年前から業績評価体系をガラッと変えました。預貸を含めたいわゆるボリュームの所、それから基盤の拡大、収益、その3点セットが大体7割で、残りの3割くらいが定性的評価でした。これを一昨年位から逆にしました。3割がいわゆる経営量、今言った3つの分野は3割、残りの7割が地方との連携、それから今言ったコミュニティローンとか、地域の貢献それをどこまでやっているのかというのをポイント制にし、あるいは創業と支援、要はなかなか評価が難しいところではありますが、事業評価、この辺をよく分析できているのか、お客さんに貸し方の改善などをきちっと入れられているかどうか。経営者が営業、商売に専心できない、一生懸命になれないという事はやめろと、やめろというよりも、それをちゃんと改善しろと、改善すると業績の評価が良くなると、こういうところなんです。多分、今は3割くらいが経営量評価、7割が今言ったような地域のため、地方のため、お客様のためにどこまでやれたのかという評価に変えています。3割を切りますとちょっとしんどいなと、それでもやっぱり目標をやったからあるいはその目標をオーバーしたから、点数が高いというのはやめました。つまりお客様の為にやる事がすべてというふうに近づけています。まだちょっとプロセスです。というのはまだまだそのために必要なのはそれに対する教育です。そういう意識を担当一人一人が持てるようになるまではまだまだ時間がかかるので、今年度、来年度の4月から、それからその次はその辺の教育、実際に浸み渡すための時間をもっと取らなきゃいけないという事で一応私もその辺のところを店に行っているいろいろ話をしています。そういうのが今現状です。

相川 ありがとうございます。じゃあ榎本さんお願いします。

「新規就農ローン」などを充実させて

榎本 当JAというか仲介については、東京都内のJAの貸貸意識って皆さんも予想がつくと思うんですが多くはマンション、アパートのローンなんです。要は巨大なマンションのローンを貸し込むという事ですが、東京でこれからマンションを建てて、アパートを建ててというのは今もうなりゆかない時代に来ています。ですから私どもの農家への貸し付けは非常に少ないんですね。ここをどうするか、これから新規の就農の貸し付けローンとか、政策金融公庫もあります。いろんな金融機関もありますけど、ここはJAのいいローンがありますのでそれを紹介してどんどん新規の方たちに、貸し込んでいただくという事しかないのかなということです。東京の場合、本当に農地、農業資金というのが需要が少ないです。やはり我々ものんびりしている状況じゃないんで、できるだけ若い人たちの新規就農ローンとかそういう体制をしっかりと立てていくという事が今大事な事かなと思っていますので、そういう努力を続けていきたいと思っています。

相川 ありがとうございます。では、高橋さんお願いします。

ローンの内訳が変わった「笑顔プロジェクト」

高橋 新潟ろうきんがこの3年間プロジェクトに取り組んだ成果がどうだったかという事ですが、業績的な結果は新規の取引顧客は1万人増加しています。融資の利用件数も2千件増加しました。何が大きく変わったかという、1年前、この取り組みを開始する前は住宅ローン、有担保住宅ローンが80%以上を占めていたのですが、現在、有担保は56%くらいまで低下しています。生活資金、自動車ローンや教育ローンの件数が増加して、総額は変わっていないのですが内訳が大きく変わってきています。これは先ほど赤平副理事長からもお話がありましたが、ブランディングという考え方に近いのではないかと思います。当金庫が本来やるべきことをしっかりとやると結果としてお客様が〈ろうきん〉に目を向けてくれる、これは数字的にも実証できたのではないかと思います。これをもって新潟ろうきんでは、次年度、業績評価制度が大きく変わる予定です。理事長からも提案がございまして、本当にお客様の為に役に立っているのかという点に立って、この3年間の経験を経て、我々の業績評価制度をガラッと変えて、来年度は行動評価重視の評価に変わります。合計得点を200点としますと、そのうち150点は何をやったかというプロセス評価。結果、これもボリューム目標は一切廃止しました。件数、利用件数を重視した結果に変えまして、200点の内150がプロセス行動評価、残りの50点を結果、件数で評価するという制度に大きく変えまして、今現在何をやっているかという、来年度のこの計画を一生懸命営業店の職員に対して、この考え方を、周知するのに今各エリア回っているところです。

バブルの二の舞にならないように…

相川 ありがとうございます。

今お話が出ているその住宅ローンとかいろいろローンの話が出ていますが、実は私は今から30年前に浅草の支店長をしていたのですが、そのころはバブルの時代になっていたんですね。昭和62、63年くらいから平成元年くらいですが、私が見るところ、今の時代はその時代に非常に似ているような気がしてしょうがないんですね。もうすでに多くの人たちが土地というか住宅に融資しすぎだ、という話が盛んに出てきています。協同組織金融機関というのはあの時もそれほどはなかったんですけども、その協同組織金融機関の目で見てもそういうふうに土地に関連するバブル的な動きが感じられるのかどうか。そういう事に対して警鐘を皆さん方がその営業店や現場に流しておられるのかどうか、この辺についてまず初めに高橋さんのところに、新潟ではそんな動きはないよというのか、あるいはあるよというのかその辺も含めて話していただけますか。

高橋 バブルの頃と照らし合わせて考えると、例えば住宅ローンですと審査基準がかなり下がってきていると思います。要は、以前ですと借り入れができなかった方に対してもどんどん貸しているという状況があって、当金庫もご多分に漏れずそれはございます。ただ、新潟ろうきんは、お客様の返済サポート、いったん借りていただいた方、この方たちの生活をサポートしていこうというのを一生懸命やっています。専用ダイヤルを作ったり、住宅ローンを借りていただいた方のアフターフォローをしたり、今、一生懸命対応して他行との差別化を図っているところです。

相川 ありがとうございます。榎本さんのところ、どうでしょうか。

まだ出ていないが警戒が必要なとき

榎本 新聞報道などでは、2022年には、今度はバブルじゃなくて価格が下がるという話が新聞等でも出ています。生産緑地は東京都だけで3200ヘクタールです。この80%が2022年に更新されるので、2450ヘクタールの土地がどう動くのかと、話題になっています。われわれは動かさないという事でかんばっているんですけど、ここが今非常に重要なところです。今の時点ではその土地のバブルというのはJA界にもそんなにはないですね。各金融機関さんと違ってそこはないので、われわれはとにかく2022年の時の不動産状況がどうなるのかという事を注視していきたいと思っています。

相川 ありがとうございます。赤平さん、どうでしょうか。

日常的に管理できる物件でないと…

赤平 先ほどちょっと業績評価のところで格好いいことを言ったんですけど、実態はやっぱり東京はやっぱり不動産融資がどんどん来ています。申し込みもありますし、アパート建てたい、それからマンションを持ちたい、などいろいろなプロジェクトの話などが毎日のように来ています。

一番今考えてるのは、やっぱりどっかでこう足きりというのか線切というのか、スクリーニングをどのようにしたらよいのかです。長い付き合いのお取引先で、この20年くらいバブルを乗り越え、きちんとやってきて、リーマンも乗り越えたお客様の目利き力の場合は僕らよりもあるとある程度思っています。そういう方たちの案件、それからやっぱりロケーションです。われわれ23区にしか店はありませんから、23区の物件、あるいは店の1キロなのか2キロなのかむずかしいけれどもその近くの物件だとか、われわれがその日常的に管理できるような物件じゃないと、土地の価格がずいぶん上がり、建築費も上がっていますから、来年、再来年近くになってしまうと、結構しんどい状況になると思います。そういう時に安心できるキャッシュフローを他に持っているかどうかとか、考えておかないといけないと思っています。信頼度合とかやはりお客さんによって全然違います。そこを丁寧に一つずつ掘り下げていって、お金を貸さないといけないですが、決断も早くしなければいけないというのも今の世の中です。そのひと月ふた月かけてやりましょうなんて言ったらもう、お客様の信頼が逆になくなるんで、その辺の兼ね合いを今一番悩んでいるというか、細かく細かく毎日見ているところでございます。

相川 松場さんの部署だとそういうバブル的な融資とは対極なところにおられるわけで、だから自分の信用金庫だけでなく結構なんです、私などは信用金庫はかなりやばいと思っておるんですけども、そういう目から見て今の状況でそんな動きが感じられるのか、感じられないのか、その辺をお話いただけませんか。

やはり、バブルは心配…

松場 うちは以前のバブルの時もそれほどの被害はなかったんですが、今は、やはり相川さんがおっしゃるようにバブルがまた訪れているんじゃないかなと私自身もそういう実感があります。私は携わっていないんですが、この間聞きましたところ、いま住宅ローンで一億円の案件が3本受けているという事を聞きましてびっくりしたんですけど、私が営業店時代は最大で5千万まででした。足立区で一億円と言ったらかなりの豪邸が建つくらいでして、住宅ローンというのはやはり本当に住まいが必要だという最小限の住まいを買うために使ってもらえるローンだと思うんですが、そういった一億円が3本も来ているという、1本は通ったという事で、そのやっぱり保証会社がかなり甘くなっているなという感じを持っています。

取り組んでいる高齢者対策は？

相川 ありがとうございます。非常に心配なんですね。だいたいバブルの時も金融機関が貸し込んでダメにしたところというのが圧倒的に多いんです。個人がやる時に止める力があるのが金融機関なんです。だから協働、街と街の人たちを不幸にしないというのは絶対に我々の役割だと思うのでこの辺については、もうちょっと遅いくらいなんです、この機会ですからあえてそんなお話をちょっと出してみたわけです。もう一つですね、私が老人だから余計思うんですけど、物事大きく変わる時というのがあって、今、街が大きく変わる時のような気がするんですね。少子高齢化なんて言ってますが、本当に昼間歩くとですね、昼間じゃないと年寄りには危ないから動かないんですけど、昼間は老人ばかりにぶつかるんです。自動車事故も圧倒的に増えていますよね。そういうふうなことを含めて、年寄りだから運転をやめろと言ったら、生きられなくなる年寄りがいっぱいいるわけですが、都会の地域というのはどちらかというと足の便は悪くないと思いますが、つまり、街で生きている高齢者が遭遇しているいろんな問題について、その皆さんの所では特別に何かその対応していることがあったら教えていただきたいんですけど。また松場さんから申し訳ないんですけど。

地域包括支援センターと連携して

松場 足立区は田舎ですけど一応都内なものですから、運転はしなくても生活できる地域ですので、やはり地方に比べますと高齢者の運転は少なくなっていると思います。そして先ほど発表したように、生活困窮者というのがありましたけど、高齢者にはやはり見守りサービスというのを、地域包括センターと連携して、一人住まいのお宅を訪問しまして、どういう状況にあるかを確認するというようなことも要請があれば続ける予定です。

相川 ありがとうございます。赤平さんお願いします。

集金システムを再評価して

赤平 私ども信用組合は、10年くらい前に集金についてずいぶんネガティブな対応を取りまして、コストの問題とかでなかなか難しいなと。ところが、今お話がありました高齢化の問題などに対しては、見守りというところまではいきませんが、お客様が高齢になると足元も危ないし、いらっしやれない状況が続いた中で、やっぱり集金をもっとやろうということで、ご依頼があった時には行こうというように方針を変えまして、4年くらい前からはじめました。集金をするによって、お客様とのコミュニケーションが図れるんじゃないかと、いろんな情報ももらえるんじゃないかということです。自前の集金ですとコストパフォーマンスを考えると結構大変なんですけど、それもその街とか人の為に役に立つことのひとつかなという意識の中で、やるようにしています。高齢化社会の中で、お客様を手伝ってるのかどうかちょっと自信はないんですか、そういう方向でお断りしないような方向で動くようにはしております。

相川 ありがとうございます。榎本さんお願いします。

「買いもの困難者」支援のシステム作りを

榎本 東京も金融店舗では支店の合併が非常に進んでおりまして、採算性の問題なんですけど、例えば私の住んでいるJA東京あおばという板橋の支店を統合するという動きがあります。そうすると、JAの新しい支店に行けない方たちってたくさんいると思うんですね。そういう人に対して週2回集金者が回る、金融担当者が回るというサービスもし始めている事例があります。これからもそういう方向になるのかなと思っています。もう一つ、東京でも買い物困難者というのがたくさんいます。東京の西多摩地区に青梅、奥多摩というところにJAがあります。その地域より奥の方にはもうJAの店がないので、店舗移動車を使って週数回、この日とこの日の何時から何時までと、いう事でそういう生活困難者に対してのサービスも今やり始めています。東京だからと言って便利なところじゃないんです。まだ西多摩の方、青梅の方とか、檜原、八王子の奥の方にはまだ生活、買い物困難者がたくさんいます。特にJAの組合員さんはそういう方が多いんです。ですからそこは農協中央会の立場として、そういう方がないようなシステムを作っていくようにJAには徹底して指導してます。東京でもこういうところがあるんだという事をぜひ覚えておいていただければと思います。

OBの集まるシニアクラブを活用して

高橋 新潟ろうきんは具体的な見守り支援だとかこの辺はなかなかできてはいないのですが、2016年3月に、新潟ろうきんの各職場のOBの皆さんたちが集まるシニアクラブというのを作っていただいて、現在約2万人に加入いただいています。そことの連携を図りながらどういう活動をすればよいのか、今のシニアの方は非常に若いのでいろいろなことをやられます。その辺のニーズをお聞きしながらどういう事が良いのか考えながらやっているところです。具体的には、健康セミナーなどを開催してその都度ニーズを確認しながら、これからの取り組みにしたいと考えております。

相川 ありがとうございます。あちこち飛びましたけれども、「街と生きる協同金融」という事で、清原さんのお話から始まって、ご四方のお話でいろいろと考えさせられるところが多くあったかと思いますが、時間が参りましたのでこの辺でシンポジウムを終わらせていただきたいと思います。ご協力ありがとうございました。



最北の信用金庫での1年間

稚内信用金庫 南支店 山本 晃慈

北の最果て、稚内。宗谷岬があるこの街の信用金庫へ就職して1年が経ちました。

大学の協同金融論等の講義、そして本研究会を通して信用金庫に興味を持ち、生まれ育った北海道へ帰って貢献したい一心でのUターンでした。

稚内信用金庫は職員250名・パート50名の計300名、預金4300億／貸出860億円の小さな金融機関ですが、自己資本比率が53%と日本一であることで知られています。自己資本比率については、預貸率の低さ（20%）からも貸し渋っているのではと言われることもありますが、その分プロパーでの融資が多く、地元に対するリスクを取っています。

稚内信金は「まずは店内の知識を身に着けてから外へ出す」という方針があり、道内の他信金含め、女性は内勤・男性は4月の矢先に外回り（渉外）が多い中私はこの1年間、営業店の内勤をしていました。内勤での仕事内容は下記の通りです。

【出納（4～6月）→定期窓口（7～9月）→出納（10～1月）→預金窓口（2～3月）】

特に最初の配属店が本店営業部ということもあり、母店でしか経験し得ない支店への現送手配・資金繰り等の出納業務に長く携わることが出来たのは貴重な経験でした。

その一方で直接お客様と関わる機会としてはテラー応対や地元のイベント参加等しか無く、未だ稚内という街を詳しく知る事が出来ていません。この1年間の最大の苦悩は、同期も稚内が実家や住んだことがある人が多く、高卒同期も地元採用ということもあり、地元に貢献する団体の職員としてよりマチの事を知っていかなければという思いに尽きます。

さて、実際に仕事を通しての稚内信金の印象ですが、効率的で余裕がある組織体だと感じています。設備投資をしている事も要因の一つなのでしょうが、効率的な働きを求められる分、“8時20分～17時20分”の時間通りに仕事を始終でき、17時半には帰宅する事が殆どです。支店長や次長に関しても19時～20時には全支店の近隣にある職員住宅に帰っています。また、外回りに関しても熾烈な競争を繰り広げる首都圏とは違い、元々エリアの棲み分けがされ、協調融資の多い北海道という地域柄もあり、ルート営業が殆どようです。

今年の4月に近隣の南支店という店舗へ異動となり、今現在も預金窓口をしています。

所変われば仕事の流れや手法も変わり、戸惑いながらも業務に慣れてきた段階です。

今後は更に金融知識や街、そして稚内信金についてを深め、実際に協同組織金融機関で働いている人間として微力ながら研究会にお力添え出来ればと存じます。



◆研究会のご案内◆

第 136 回定例研究会の開催のお知らせ

梅雨に入り、鬱陶しい日が続いています。また、気温の変化も大きく体調を崩しやすい環境になっています。体調管理には十分お気をつけください。

当研究会ではこの間、研究会、シンポジウムを通じて、地域の振興・再生に向けた協同組織金融機関の役割と課題を探るため、研究・調査・学習活動を行ってきました。そのなかで、様々な立場から協同組織金融機関の課題についてご提言をいただきました。シンポジウムでは、4 業態の皆様からの実践的な事例報告もいただいています。今年度の研究会では、各業態の単位組織の経営トップの方々から、協同組織金融機関の今日的な課題についてそれぞれの地域で活動されている皆様に励ましとなるご意見を率直にお伺いできれば、と考え企画しました。

今回の研究会では、そのトップバッターとして第一勧業信用組合の新田理事長さまをお迎えし、協同金融への思いを語っていただくことにしました。

皆様の積極的なご参加とご議論をお願いいたします。

記

1. 開催日：2018年7月24日（火）午後6時30分～8時30分
2. テーマ：**トップが語る！協同金融の真価とは**
3. 報告者：**新田 信行 氏**（第一勧業信用組合 理事長）
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（学生・院生は500円）
6. 申込み：FAXまたはe-mailで、お名前・ご所属を明記して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

★お詫び★

会員の皆様に6月初めにご案内したさい、「テーマ」名にミスがありました。前回の開催案内に上書きして作成したためのミスでした。お詫び申し上げます。

★2018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、請求書をお送りしていますが、まだのお方は2018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> 〇一九店（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（きョウトウキンユウケンギョウカイ）」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。