

# 協同金融 *FINANCE CO-OPERATIVE*

No.145 (2019年7月)

## 協同組合間提携を通じた発信力強化の必要性

昨年の日本協同組合連携機構（JCA）発足以降、協同組合間連携の促進を自身の課題の一つとしており、様々な協同組合の関係者と交流する機会が増えている。当研究会への運営委員としての参加もその一つであるが、それ以外にも、JCA が主催する「協同組合研究組織等の交流会」の実行委員として企画・運営に関与する機会があり、他の協同組合に関する理解を深めることにつながっている。同交流会は5月14日に開催され、全国から22のJCA会員関連の研究機関が参加し、相互交流・情報交換をする場となった。

協同組合間連携促進を自身の課題としているのは、「わが国では、組合員・利用者数に比して、協同組合の役割や意義といったことがほとんど理解されていない」という問題意識に基づいている。「農協改革」の過程で、実態に基づかないマスメディア報道がなされても、それが多くの国民にとって特段の違和感なく受け入れられているようにみられたことや、大学の寄附講座等で協同組合について説明すると、「これまで知る機会がなかった」という声が大半であることなど、わが国において協同組合の認知度・理解度を高めることは大きな課題である。業種別に細分化された協同組合グループがそれぞれに発信をしているだけでは、「協同組合とは何か」ということに関する発信力にも限界があろう。地域で強化されている協同組合間連携の取組みに関して、「協同組合」の理解の促進につながるような発信の工夫をしていくことも、研究組織の役割であると考える。

それ以外にもJAグループでは、地域活性化に向けて、商工会議所や商工会等との連携強化も進めている。その事例の一つとして、昨秋当研究会で訪れた八王子商工会議所（サイバーシルクロード八王子）とJA八王子・同パッションフルーツ生産部会の連携があり、地域活性化に向けた横連携強化の重要性を実感することができた。

異次元緩和の出口が依然展望できず、金融業をめぐる環境は、業態を問わず極めて厳しいものがある。協同組合間や地域連携の強化等により、組合員・利用者ニーズをより高いレベルで実現していくことが、金融業を含め、地域における協同組合の独自の存在感を高めることにつながると考える。

株式会社 農林中金総合研究所 理事研究員 小野澤 康晴

### ■本号の目次■

|   |    |
|---|----|
| 協同組合間提携を通じた発信力強化の必要性（小野澤康晴）   | 1  |
| ◆時評◆「昭和戦後期の協同組織金融機関の『史料』を保存する組織的な取り組みを」（由里宗之）   | 2  |
| ◆第16回シンポジウム 報告（2）◆  | 7  |
| 東京三協信用金庫・遠藤雅久（7）、飛騨信用組合・古里圭史（13）、近畿労働金庫・中須雅治（18）、神奈川県農協中央会・岩堀義一（22）／全体討論（コーディネーター・相川直之）（28） |    |
| ◆第141回定例研究会のお知らせ  | 40 |

2019年7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](mailto:kinyucoop@mail.goo.ne.jp)

\*HP (<http://kyodokinyu.org>) / Facebook もご利用ください。

# 昭和戦後期の協同組織金融機関の「史料」を 保存する組織的な取り組みを

大阪市立大学経営学研究科 客員教授(元中京大学教授) 由里 宗之

## 1. 「創業の頃を思い返し、新たな一步を」

「…信用組合は、地域社会・産業の発展とともに自然に結果的に拡大することはあるとしても、規模の拡大・巨大化を目指しているものではない。生まれたときからその役割は決まっています、中小零細企業・生活者 [に対する] きめ細かな金融を担当している。いつの世もその担い手は必要なのであり、地域社会にとって必要不可欠なものとして在り続けてきている。それが合併・統合の風潮が高まる頃存在感が薄れ始め、合併の潮流に呑み込まれ、ときには存在自体が消滅する。」

「町の中の小さく身近な金融機関、その存在感が強く感じられるのは、不思議に生まれた頃のことである。…50年前、この国の信用組合も…小さく生まれ、小さな商い(融資)に専念した。それが復興期のこの国に干天の慈雨のような役割を果たした。豊かになり、信用組合の顧客も地域の有力者、大手のメンバーが増えるにつれ、信用組合自体も徐々に変質してきた。そうしてどこか半端な場所に立っている信用組合もある。初めに立った地点を思い出してみたい。そこで何を志したかを、どのような人々に何ごとを果たしてきたかを強く思い出してみたい。そこで新規参入のうぶな心で、あらたな信用組合の一步を踏み出したい。」(「創業の頃を思い返し、新たな一步を」(信組時評)、『信用組合』、2002年8月、p.15)

上記の引用文は、筆者が銀行員を辞め日米のコミュニティ・バンクの研究者となって間もなく出会ったもので、その後ずっと「座右のことば」として大事にしてきた文章である。

筆者は、去る3月末に自主的に「60歳定年」を執行し21年間勤務した中京大学を退職したが、その大きな動機の一つが、「日本におけるコミュニティ・バンクである信金・信組の各組織の『初めに立った地点、そしてその後の発展期、そこで何を志したか、どのような人々に何ごとを果たしてきたか』を書きとどめていく『協同組織金融および中小企業金融(特にリレバン)のヒストリアン(歴史を書き留める専門家)』になりたい」との思いであった。

つまり「創業の頃を思い返し、新たな一步を」との上記「信組時評」のタイトルは、筆者自身の研究者としての再出発を促す呼び声、そして声援にもなったのである。(「それならば大学フルタイムで続けてもできるではないか」とのご指摘もあろうから付言すれば、昨今の私学の「生き残り競争」と筆者の要領の悪さ、さらには寄る年波の影響で、近年は業界取材を含め研究には3～4割の時間しかさ割けておらず、「残りの人生においてもっと多くの時間をコミュニティ・バンクの取材・資料収集と執筆に充てたい」との気持ちが抑え難くなった次第である。)

## 2. 「現代」ではなくなりつつある「昭和戦後期」の史料・証言を 組織的に文書化・文章化する必要

「協同組織金融機関と中小企業金融のヒストリアン」(上記)としての筆者の「新たな一步」は、具体的には『しんくみ』誌の新連載「昭和期しんくみのルーツとあゆみ」により、本年4月に始まった(今後、隔月連載の予定)。

本ニューズレターの読者の方であればご存じであろうが、昭和戦後期の始め1950年前後は、現在に至る金融機関の「業態区分」が生成した時期であり、信金・信組・相銀という「中小企業[専門]金融機関」の3業態が1951年までに制度化された。

それら3業態はその後の戦後復興・高度成長初期の経済・中小企業部門の発展の波にも乗り、順調に発展した。しかし1960年半ばになると「安定成長への移行」および「国際経済競争激化」に適応し得る「金融効率化」が提唱されるようになり(笹原[2007]、西村[2003] p.47)、中小企業金融3業態の制度も見直しの対象となった。

これも読者の方々の多数がご存知のとおり、故小原鐵五郎会長に率いられた信金業界は「信金の株式会社転換」案を押し返し(小原[1983] pp.36-44)、1967年10月の金融制度調査会答申「中小企業金融制度のあり方について」では信金の協同組織性(とりわけ融資面)が保持されることになった(全信協 60年史編纂室[2012] pp.147-149)。そして同答申を受けた1968年6月公布施行のいわゆる「中小金融2法」は、その後約20年間、中小企業金融制度の基本となるのである。

上記1967~68年という時期は、既に50年すなわち半世紀以上昔となった。戦時期・現代を研究対象時期とする歴史社会学者の野上元(筑波大学)は「その時代を生きた証言者が存在しなくなっていく頃(概ね50年後)、(現代史家ではない)歴史家の出番となる」という趣旨のことを繰り返し語っている(野上[2015][2017][2018])。その所論からすれば、1950年前後(信金・信組・相銀制度の開始期)はもちろんのこと、1960年代後半の中小企業金融制度論議も既に「歴史的事象」であり、①関連する「史料」(証言録を含む)の取りまとめ、ならびに②「(歴史的時期区分の一つとしての)昭和戦後前半期」(古川[2016]は昭和戦後期を前半・後半2時期に区分)の「協同組織金融史」および「中小企業金融史」の「歴史としての」執筆の取り組みがなされてしかるべき、ということになる。

実務系読者の方々からは、「金融分野だけでも学者は数多いのだから、そのような取り組みなど放っておいても誰かがやるだろう」と言われるかも知れない。しかし現在、「金融論」研究分野ではそもそも歴史や制度の研究者の割合が大きく減っているうえ、「昭和戦後前半期」はいまだに「現代」と捉えられる傾向もあり、「金融史」研究の分野においてもさほど取り組みは多くない現状である。

かくして上述のとおり、60歳を前に筆者は「昭和戦後前半期」に焦点を置いた「協同組織金融と中小企業金融のヒストリアン」を「志願」したのである。「この重要な時期の出来事の『史料』が散逸・未収録のまま、またそれら出来事の『位置づけ』や『意義・意味』にも言及した『歴史叙述』を欠いたままでは、その時代を業界人として生きた人々がいなくなったら最後、後世の人々にはその出来事の『位置づけ』や『意義・意味』が伝わらなくなり、そうなれば、そもそもそれらの出来事自体、歴史の一部として認識されないことになってしまわないか？」——読者の方々に筆者のこの危惧の念が伝われば有り難い。

### 3. 信金・信組業界の「昭和戦後期」史料の組織的保存の取り組みと「業界アーカイブ」の必要性

ご存じの方も少なくないと思うが、信用金庫業界には全国信用金庫研修所の敷地内に「しんきん資料館」があり、各信金の年史や経営者の著作などが組織的に集められてきた。また、上記『しんくみ』誌の新連載を期に、全信中協広報部でも「組合史ライブラリ」の充実に乗り出した(次頁掲、2019年4月の拙稿に添えられたもの)。

「しんきん資料館」のコレクションも「組合史ライブラリ」の目指すところも、まずは金庫史・組合史、次いで経営者の自伝・評伝等のなるべく網羅的な収集である。

各金庫・組合の多くは周年事業の一環として「20年史」等を出版しておられる。広義では「社史」のカテゴリーに入ろうが、他方、社史一般につき「なぜか社史は読まれない本の代表になっている」(村橋[2002]「まえがき」)とも言われる。

実際、筆者が「組合史ライブラリ」にて60余りの組合の組合史にあたったその中には、経営陣・組織・計数などの変遷や主な出来事などを記録するにとどまっているものも少なくない。しかしながら、仮に出来事に対する「意味づけ」を伴った「歴史叙述」でなくとも、いわば「行間」にその組合の志や業務スタイルが読み取れる場合も多く、また、一見周年誌への「祝辞」に過ぎないように思われがちな取引先や元役員、地元市・町長氏のメッセージ

などにも、その組合が「どのような人々に何ごとを果たしてきたか」がうかがわれ、注意して読み進めるにつれ、興味深い発見も少なくない。

すなわち、仮に対象を「周年史(誌)」に限っても、それらを「ヒストリアン」として読み込み、信組業界や日本経済・地域経済の当時の動向も考え合わせながら、「これは」と思われる記述や述懐をピックアップし、自らの筆で信組ごとないしは複数の信組を組み合わせて「ルーツとあゆみ」を書きとどめていくことは、かなり有意義な作業になろうと思われるのである。

## 「組合史ライブラリ」への資料提供にご協力ください

全信中協広報部では、「昭和期しんくみのルーツとあゆみ」連載を機に、会員信用組合により編纂された年史(昭和期に発刊されたもの、合併前の信用組合に関するものを含む)をさらに収集し、「組合史ライブラリ」として保存していきたいと考えております。

各信用組合においてご寄贈いただける年史等の書籍がございましたら、ぜひ当部宛にご送付ください。また、寄贈は難しいが複写であれば許可できるという書籍につきましては、当方にて複写させていただきますので、ぜひともご提供をお願いいたします。

組合史ライブラリ  
に関する問合せ先

全信中協広報部 (TEL 03-3567-2452)

送付先: 〒104-0031 東京都中央区京橋1-9-1

### ■全信中協保有の組合史蔵書(一部)■

札幌中央信用組合「25年のあゆみ」～創立60周年記念誌(全6冊) / 福島県商工信用組合「50年のあゆみ」「50周年記念 21世紀信用組合の理念と創造」「60年史」 / 都留信用組合「30年のあゆみ」「あゆみ 創立60周年記念誌」 / 淡陽信用組合「三十年史」「40年のあゆみ」「ふれあい 咲かせて 50周年記念誌」 / 広島市信用組合「広島市信用組合四十年史」「広島市信用組合60年史」…など



しかしながら、信金・信組業界のように中央組織が個別組織をガイドする機能がある程度強い業態では、中央組織が「傘下の金庫(組合)に対し何ごとを果たしてきたか」に関する記録も同程度に重要となる。もちろん各中央組織(中央協会・連合会[現中金])とも重厚な自身の年史を残しておられるが、それら組織の組織力と上述の役割の重要性からすれば、もう一歩進めて、「協会(連合会・中金)アーカイブ(史料価値のある公表文書・内部文書の保管組織)」(松崎[2012])の発足となれば、業界の史料の組織的な収集が一層担保されよう。

もっとも、上記の「アーカイブ」のカッコ内説明にある「史料価値のある文書」の判断は難しかり。それこそ「アーキビスト(アーカイブ専門職員)」の役割なのであるが、筆者としては1の段で述べた「ヒストリアン」としての関心から、『初めに立った地点、そしてその後の発展期、そこで何を志したか、どのような人々に何ごとを果たしてきたか』に関係した資料であるかどうか、という判断基準を一つ提案したい。しかしこれだけでは「何とぼう茫ぼう漠とした"基準"だ」とお叱りを受けかねないから、次の4の段で、今流に言う「リレバン」の業務分野につき、「史料価値のある文書」の一例を示したい。

#### 4. 信金・信組(・相銀)は「昭和戦後期」に「自らの業態の理念・あるべき姿」を自問自答し実践してきたか

研究者であり元融資審査担当者(かつての大和銀行[現りそな銀行])でもある筆者には、「ぜひとも解明したい」と考えている「地域金融(史)のポイント」がある。すなわち「信金・信組・相銀・地銀業界では『リレバン』のどのような要素をいつ頃から実践してきた(またはしてこなかった)のか?そしてその『リレバン』実践は他業態との比較で中小企業金融の円滑化に一層寄与してきたかどうか?」という論点である。

2000年代はじめに既に金融(の研究)の世界におられた読者の皆さんにはご記憶があるかと思うが、2003年春に金融庁が「リレーションシップバンキングの機能強化」を唱えはじめた際、地域金融の諸業態はこぞって「わが業界では元々リレーションシップバンキングを実践してきた」と応じたのであった。あれから16年以上が経つが、不思議なことに地域金融の各業界においても金融論学者たちも、この主張の当否に関しさしたる検証を行った跡がないのである。

今後、歴史的に検討を進めていきたいが、筆者の感触では、信金・信組業界こそは「戦後昭和期以来『リレバン』の実践により他業態(相銀・地銀)よりも中小企業金融の円滑化に寄与してきた」と、その歴史を誇ることのできる業界なのではなかろうか。その大きな素因として「協同組織性」すなわち信金・信組業態の一貫したモットー「資金の融通による相互扶助」ならびに店舗展開の狭域高密度性があり、それらが自ずと『リレバン』—高頻度コンタクト・親密感醸成・「事業性」把握—に結びつくのではないか、というのが筆者なりの「仮説」である。

新井[2011]は、そのように「自ずと実践されていた昭和期の『リレバン』」の実証に取り組んだ意欲作であるが、その「史料」として役立っているのが全信連の「信用金庫の貸出業務の実態」[1972]や「小零細企業向け貸出審査の手引き」[1972]といった調査レポート・実務ガイドなどであった。同氏(当時中央大院生)がそれらをどこで閲覧し得たのか筆者は知らないが(後者はしんきん資料館の目録にある)、たとえばこの種の資料(半世紀後には「史料」となる)を「しんきん資料館」・「組合史ライブラリ」に一層組織的に収集していくならば、それらは「業界中央組織のアーカイブ」の良い収蔵史料となる。

#### 6. 協同金融研究会の貢献の可能性

##### ——参加業態の歴史証言の「オーラル・ヒストリー」

最後に、筆者自身(関西在住ゆえほとんど例会には出ていないものの)一会員である、この協同金融研究会の会員諸兄姉に向け、本会の有益な活動となりうるであろう取り組みを提案したい。

今まで述べてきた「昭和戦後期史料」の組織的保存の取り組みが、上述の5の「業界中央組織のアーカイブ」まで実現したとして、それでも恐らく欠けてしまうものがある。それは各業態の融資最前線、あるいは渉外係、あるいは貸付課長、また支店長たちが、上司や本部の指示・通達・「事務取」要領(筆者が働いていた銀行での事務マニュアルの呼称)ではなく、現場の経験や知恵に則って実践していた「リレバン」の様相——ないしは「リレバン実践なしに現場は回っていた」実情など——の回想証言である。

そのような現場の姿は、歴史証言の「オーラル・ヒストリー(聞き取りに基づく歴史記録)」なくしては、証言者(すなわち協同組織金融各業態の[元]業界人)が社会を去ってしまわれるとともに、歴史上も「存在しなかった」ことになってしまう(ないしは、史料の裏付けもなしに「元々リレバンを実践していた(はずだ)」など重みのない言葉が飛び交うことになる)。信金・信組などでは、他業態よりも「顧客本位」——今の金融庁の言い方では——の優れた実践が現場の経験や知恵に則って行われてきた割合が大きいと推察されるだけに、このような史料の欠落や「歴史からの消滅」はいかにも惜しいと思われるのである。

そもそも経営体や業態の歴史を記し留めることの「実用的」な意味として、現在さらには将来の職員・業界人たちに組織・業態の経験や経営・業態理念を伝え、彼(女)たちの判断の

視野や志気を高める、という機能がある。

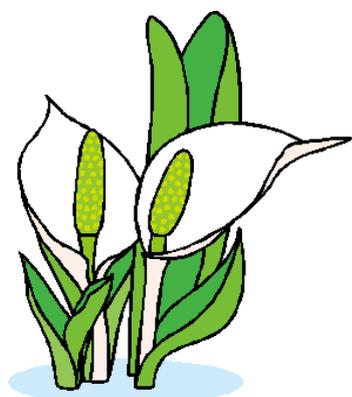
近時の動きで一例を挙げれば、今年度において金融検査マニュアルが廃止され、金融機関は「当金庫(組合)の中長期的方針がこうであるから、不振企業でもここは支え続けたい」など、金融庁(あるいは財務局)の担当官を自らの言葉で納得させることが求められるようになる(遠藤[2019])。そのように「自ら経営方針を打ち立てブレずにそれを実行する」という自律的な経営姿勢が求められる時代において、おそらく地銀・第二地銀よりも理念・実践においてブレずにやってきた信金・信組業態が、自らの歴史を踏まえることにより、金融庁やメディアに対してもより腰のすわった対応をすることができよう。

そして何より、歴史を振り返ることにより、先人の歩みと協同金融の理念が有する意義を再確認し、会員・組合員のためより良い金融の営みの実践に結びつけていくことができるのではなかろうか。

(付記：本稿は、『しんくみ』誌所載の小職の新連載「昭和期しんくみのルーツとあゆみ」の「第1回 今こそ書きとどめておきたい創業の頃の志と躍動感」[同誌 2019年4月号]の一部を用いている。)

### 【引用文献】

- 新井大輔 [2011]、「1970年代における都銀と信金の競争激化とRB」、『商学論纂』(中央大学)、第52巻5・6号
- 遠藤俊英(金融庁長官) [2019]、「経営理念・経営戦略を実現する体制が必要」、『金融ジャーナル』、2019年1月
- 小原鐵五郎 [1983]、『貸すも親切 貸さぬも親切』、東洋経済新報社
- 笹原昭五 [2007]、「1967年と現今—金融二法制定期以降の信金制度論議を顧みれば」、『信用金庫』、2007年12月
- 全国信用金庫協会[全信協]60年史編纂室 [2012]、『信用金庫60年史』、全国信用金庫協会
- 西村吉正 [2003]、『日本の金融制度改革』、東洋経済新報社
- 野上 元 [2015]、「【第17回】『終戦(敗戦)70年』を『体感』する方法(が、わからない)」、連載「近現代史の社会学—歴史を『体感』するためのレッスン」、光文社新書メールマガジン (<https://www.kobunsha.com/special/sinsyo/member/serial/>)
- 野上 元 [2017]、「【第30回】出発点の再確認」、同上
- 野上 元 [2018]、「【第37回】『平成史』の条件」、同上
- 古川隆久 [2016]、『昭和史』、筑摩書房
- 松崎裕子 [2012]、「世界のビジネス・アーカイブズ」、渋沢栄一記念財団実業史研究情報センター(編)『世界のビジネス・アーカイブズ』、日外アソシエーツ
- 村橋勝子 [2002]、『社史の研究』、ダイヤモンド社



## まちの未来へ、さらなる「協働の力」を！

■実践・事例報告と全体討論■

### 現場から学ぶ、地域での 協同（協働、共同）事業・活動の実践

東京三協信用金庫 業務部部长 遠藤 雅久 氏  
飛騨信用組合 常勤理事 古里 圭史 氏  
近畿労働金庫 地域共生推進室 上席専任役 中須 雅治 氏  
神奈川県農業協同組合中央会 J A改革対策部 次長 岩堀 義一 氏

## 信用金庫

東京三協信用金庫 業務部部长 遠藤 雅久

ご紹介をいただきました東京三協信用金庫の遠藤です。

早速ですが、まず当金庫の簡単な紹介をさせていただきます。

東京三協信用金庫は、東京新宿を中心に東京都の西部地域を営業エリアにしています。古くは八百屋さん、魚屋さん、肉屋さんなどの生鮮3品のお店が都心でずっとやってきて、固定資産税の問題などから不動産賃貸業へ業種転換されてきた方々が割と多く、手前どもは、その需要にこたえて、不動産賃貸業向け融資が多くなってきています。当局の検査などでは、不動産賃貸業が多いですね、どうしてですか、と指摘されることがあります。でもやはり都心の信用金庫としては、不動産賃貸業や不動産業の方に業種、構成員が増えてきており、手前どもも多すぎると指摘されますが、地場産業という感じで考えています。

そのような環境の中で当金庫は、規模的には東京都内では下から3番目の小規模な信用金庫です。新宿という競争の激しい環境の中、高田馬場に本店がありまして、来年で95周年を迎えます。合併も多い時代ですが、小さいですが、単独できております。

(11~12頁資料参照)

#### 「ババロア会」発足の経緯と活動

さて、本日紹介させていただく「ババロア会」という会がございます。これはもう7年くらいやっています。

この会を発足するときに、「顔の見える関係を通して、仕事がしやすくなり、地域の消費が増えたり、地域の雇用が増えたり、街の誇りを再認識する場、創業のしやすい街を目指す」ということを掲げて、新宿区立の高田馬場創業支援センターの初代の所長の福田稔さん、東京三協のすぐそばにある東京富士大学の経営学部教授の山川悟教授、それから私の三人が集まってと言うか、飲み会をした勢いで、高田馬場でなんかできないか、都心部でいろんなことをやるのは非常に難しいけど、当金庫と全く関係のない人たちが集まってやるのが大事ではないかなと言うことで



始めました。

平成24年6月から7年間、24回開催しています。

この「ババロア会」の名前の由来ですが、親父ギャグみたいなものです。高田馬場ですので、高田のBaba-Lore。Loreというのが「伝承」という意味があるということで、歴史とか誇りを受け継いでいく、そういった名前にしようと、これはあくまでも後付。親父ギャグの範囲です。

そして、この会には非常に厳しい掟と、ゆるい掟があります。まず一つが、バッチをはずして参加する。所属とか地位、そういうものを背負わず、皆さん平等な立場で参加する。参加不参加は個人の自由と言う形にしています。それから利害関係、自分の仕事、セールス営業、そういったものを持ちこまない。それから1時間勉強会をして、活動事例の報告をやる。それから終了後、千円会費で懇親会、これは缶ビールを持ち込んで、乾き物でみんなと交流をする。

ここで一番重要なところは、バッチをはずして参加すると言うところです。営業に回ってきて、そこで名刺を配ると言うようなことも多々起きます。そうするとそこに来ている人たちが、だんだん来なくなってしまいます。ですので必ずバッチをはずし、絶対所属とかそういうのを、そこで宣伝をしないということです。

「ババロア会の活動とは！」ということで、「地域における経済活動の中で、信頼関係を育み、協力し合う絆を編んでいく活動」と、それから「地域における連携作りを推進し、地域の中で産業を育む雰囲気作り」。その中で金融機関について考えると「リレーションシップバンキング」という考え方。それから大学においては「産学連携」、それと行政では、やっぱり「地域振興」ですね。それから企業では自分達の技術やノウハウの「オープンイノベーション」、みんなに知ってもらおうと言う場を作る、ということになるかと思います。そして、それぞれが課題テーマを持って、それらを取り組む人たちが従来の枠組みにとらわれない、「バッチをはずして」地域の信頼関係を構築する取り組みをすすめる、これを目指しています。

ですのでいろんな人たちがここに集まってきます。時には、六十何人の人たちが集まったことがあります。高田馬場には鉄腕アトムアニメで有名な手塚プロダクションがありまして、そこの方を呼んで、「地域の町おこしとアニメ」ということをやったときには六十数名来ました。非常に盛況でしたが、千円会費で飲み会をやらうとしたら、非常に顔が見えなくなったということで、基本的には二十名前後でやっております。

また、金融庁の検査が入っているときに、偶然重なり、検査官がお忍びで来ていて、評価を良くしてくれるのかなと思ったら、厳しい評価をいただきました。ですが、このババロア会の取り組みと言うのはちょっと面白い取り組みですね、と言う評価をいただきました。

## 「ババロア会」の活動事例

### ① 押し花御朱印帳開発プロジェクト支援

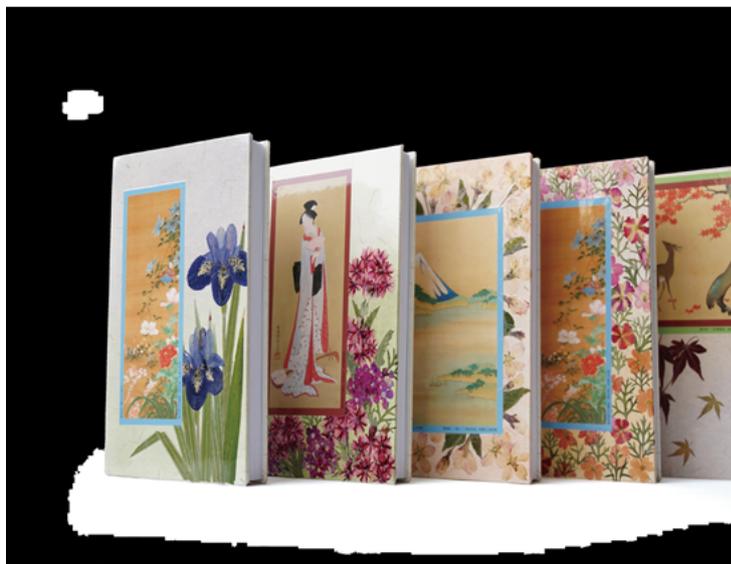
取組事例を紹介します。

ただ報告会をやって飲み会をやり、顔の見える環境を作るといっただけだと、何の発展もないところから、皆さんで交流できないかということで、いろいろ試行錯誤してやってみたのが「押し花御朱印帳開発プロジェクト」です。

「押し花」でまず皆さん思い浮かべるのは、子どもの頃に百科事典に挟み込んだまま黄色くなって、枯れてしまった「押し花」を思い浮かべるかと思います。私もそのように思っていました。「押し花学院」というのがありまして、そこで押し花をやっているのですが、生徒さんもだんだん少なくなってきて、高齢化して、新しい人が入ってこない、という状況がありました。これをなんか販売できる方法はないかということで考えました。いろいろなネットワークを駆使しまして、いろいろな人たちの意見を聞きながら交流の場の中で、考えてきました。その結果、実際にできたのが「押し花御朱印帳」でした。高田馬場、早稲田地域というのは地場産業として印刷製本の産業があります。地元の印刷会社、この印刷会社と当金庫は取引がありません。それから地元の製本会社。この「押し花御朱印帳」は和綴本ですが、これを作るには特殊な技術が必要で、和綴本を作っている製本会社もありました。こちら信用金庫とは取引がありません。それから、こちらの絵画みたいなものがありますが、この絵画のようなものは、板橋区立の美術館、こちらと話をしまして、この区立の美術館で所蔵されている絵画のなかから、無料で提供していただくようにしました。その代わり小さく板橋区立美術館というのが入っております。そして当金庫。こちらはこちらに融資をしたわけではなく、補助金です。補助金申請の手伝いをして、これらの会

社が一丸となって作りあげました。作ったのは良いんですが、販売をどうするか、ということでいろいろ考えまして、実際販売を何とかできないかということで、いろんなところに手を回したのですが、最終的には売れませんでした。なぜかと言うと、これ一つ一つが手作業でして、1冊8千円から1万円かかる。富裕層にしか売れないかなと思いましたが、それも無理でした。

### ・押し花御朱印帳 開発プロジェクト



押し花学院  
地元印刷会社  
地元製本会社  
板橋区立美術館  
東京三協信用金庫

ただこれをやったことによって「押し花」を印刷、コーティングするときにビニールでコーティングするんですけど、熱処理をします。すると普通ですと焼けちゃって、「押し花」の自然の色が出なくなってしまいます。ですが、この印刷会社の社長が創意工夫して、自然な色を残したまま、コーティングして、印刷する技術を開発したのです。ですからこの「押し花御朱印帳」には生の押し花が中に入っています。この押し花の部分は全て生です。ということで、印刷会社のほうは、逆に新しい技術がつかめましたと言うことで、非常に喜んでいただいた次第です。

こんなところもこのババロア会での異業種交流というか、そういう話の中で、がらがらポンでできたものというようなことがあります。

### ②インバウンド向けの日本文化体験企画の取り組み

それからもう一つが、インバウンド向けの日本文化体験企画というものです。

早稲田の方に100年くらいやっている寿司屋の老舗があるのですが、ご主人が高齢で、店を閉めるという話がありました。そのまま閉めてしまうのはどうか、ということで、技術も寿司桶などのいろいろな道具も持っていますから、それをインバウンド向けに活用できないかと考えたわけです。会の参加者の中に、かつて外国留学をした方で、日本に戻ってきて英語を使う機会が少なくなって来ているなかで、最近では外国人もかなり増えてきているので、外国人向けの「多言語喫茶」というものを作って、交流する場を設けている方がいました。そこで、その場に厨房設備を作って、外国人の方に寿司作りを実体験してもらおうということをやってみました。これが非常に面白くて、おにぎりのような寿司がいっぱいできたのですが、食べてみたら美味しい。皆さん美味しいと喜んでいました。そういうような形で、外国の人に日本文化を実体験してもらう取り組みもやりました。先ほどの「御朱印帳」を作る時にも、外国の方たちにいろいろ聞いてみて、どんなのが良いかというようなことで進めた次第です。

### ③地域における小ワーキングスペース・シェアオフィスの開業支援

それから私どもの取引先は不動産賃貸業が多いなかで、古いビルなども多く、中央通から裏に入りますと空室も若干出てくるようなところもあります。一方、地域で創業するような人もいる

わけですが、そういう人たちを育てたいなということも出て来ました。

そこで、ある弁護士の先生が独立して高田馬場に事務所を持つというので、それにあわせてコワーキングスペース・シェアオフィスを作って、創業する人たちの開業支援をやりたいということになりました。そこで、私どもが日本政策金融公庫の担当の方や元創業支援センターの福田さんや、東京富士大学の山川先生などで相談をして、ビルのオーナーにも話しをしてこちらを借りることができました。そして、床の板張りなど地域のネットワークの人たちが集まって、みんなで手伝って、できるだけお金をかけないようにということで事務所作りをしました。現在は、創業、開業を志す方たちが集まって準備をすすめています。

私が今望んでいるのは、ここで創業する卵たちが、巣立っていくときに新宿区を離れてしまいます。なぜかと言うと、家賃が高いんです。ですから、手前どもは賃貸業者が取引先として多いので、空室のあるようなところにこういう人たちが入れるような仕組みができれば良いなということも考えながらやっております。実際に2件ですが、地元の古いビルに入居したと言う方もいらっしゃいます。

### 「ババロア会」はなぜ7年間続いているか

このババロア会というのが何で7年間続いてきているかということ、主催が東京三協信用金庫ではないということです。それから地域が主体で、金庫の取引とは全く関係なく自由参加、先ほど話したとおり、バッチをはずして参加する、利害に関係なく多種多様な議論の場ということで、金庫は徹底的に脇役に徹するということです。

金庫が主体になると、金庫と取引がないと参加できないんじゃないかという方が増えてきて、いろいろな考えやアイデアを持った人たちがなかなか来れなくなってしまうのではないかと思います。つまり、金庫がものを言い出すとやはり取引先中心になってしまいます。ですから我々は場所を貸す、提供する、それから千円を集めてビールやおつまみを買ってくるとかそういうような形に徹する。最終的に何かが、がらがらポンで生まれるようなときに、ご融資とかまたは補助金申請の手伝いとか、そういうようなことができればよいのかなと考えています。

ですから、こちらからセールスをするということはこの場では一切禁止と言うことでやりません。ですけどもそういう活動をしていくと、せっかく場所を貸してくれるんだから、預金しようかなとか、創業するときちょっと借りてみようかなとか、相手から相談に来ると言うような形があります。それは決して拒みません。そういう中で少しずつそういった取り組みが花咲いてくるのかなと言うようなことが出ております。

地域でいろいろな大きな取り組みというのも重要だと思いますが、新宿という非常に人のつながりが希薄な場所でも、企業や大学、地域の主婦とか、いろいろな人たちが交流できる場を作ると、やはりいろんな化学反応を起こすものだと思います。

### 「志プロジェクト」の取り組み

もう一つ面白い取り組みで、今回は事例として出していないのですが、「志プロジェクト」というものがあります。これは富士ゼロックスが各大学と地域金融機関を結んで学生と地域の中小企業を結ぶというものです。地域の中小企業の社長に聞くと、大学に求人の申し込みをしたいが、大学の門はなかなか開けられない。大学側に名刺を持っていくと、一応名刺は受け取ってくれるが、後がつながらないということがあります。そこで「志プロジェクト」ということで三協の取引先、それから中小企業家同友といった方たちの協力を得て、地元の東京富士大学、この学生さんがその中小企業に行き、会社の冊子を作るということをやりました。そういうことをすることによって、大学と地元の中小企業が繋がるというような取り組みもしております。実際、手前どもの取引先に一人雇用されたと言う実績も出てきております。

あまりにも大きすぎるとなかなか運営は難しいと思いますが、一つ一つこういった地域の人たちの意見、話を聞きながらやるということで、少しずつ前進する、長続きする取り組みがないと、というふうに私は思っております。

ひとつこういった取り組みが皆さまの中でちょっとでも参考になればと思います。そういうことができましたら幸いです。

最後までご清聴ありがとうございました。

## さんきょうの歩み

関東大震災から2年後の大正14年(1925)10月12日、東京府豊多摩郡戸塚町・諏訪町(1947年以降、現在の新宿区域となる)を営業地区とする有限責任戸塚町信用組合が設立されました。これが東京三協信用金庫の歴史の始まりです。

多くの信用組合は、地元の名士、地場産業人、あるいは、自治体関係者を中心とする発起人によって生まれましたが、戸塚町信用組合は、産業組合の権威あるいは実践者であった西垣恒矩(組合長)、藤倉隆(専務理事)によって生まれた信用組合であり、異彩を放っていました。

農学博士でもあった創設者の西垣は、ドイツ等で産業組合の仕組みを学びました。

「野」で産業組合の発展に寄与するという信念の下、日本各地で講演等を行うとともに、自らもいくつかの信用組合の設立に関与し、日本における産業組合(信用組合・信用金庫の母体)の発展に寄与しました。

※当金庫の母体となった「戸塚町信用組合」「東京建築信用購買利用組合」「共隆信用購買利用組合」はともに西垣により設立された組合であり、合併の際、組織の中心となった「戸塚町信用組合」の設立日を当金庫の創立日としています。

当金庫のロゴマークおよび基本方針は、昭和24年、当時の専務理事であった門廻興勝(3代理事長)により考案されました。ロゴマークは「人＝信頼」「物＝預金」「お金＝財産」として金融機関のありようを示しています。

お客様・地域社会の繁栄に寄与することを第一義とし、お客様とともに存在しつづける「共存」、お客様とともに育む「共育」、お客様とともに繁栄する「共栄」を企業理念として業務に取り組んでいます。

共存 共育 共栄



## 沿革

### 〈大正〉

14年10月 有限責任戸塚町信用組合設立  
初代組合長に西垣恒矩(農学博士)就任

### 〈昭和〉

18年 6月 西垣組合長逝去  
2代組合長に藤倉隆専務理事就任  
19年 8月 本店を新宿区戸塚町3丁目74番地より  
同町3丁目5番地(現在地)に移転  
23年12月 営業地区を東京都23区と北多摩郡一円に拡張  
24年 1月 戸塚町信用組合、東京建築信用購買利用組合、共隆信用  
購買利用組合が合併し、名称を東京三協信用組合とする  
新宿支店開設  
26年 8月 藤倉組合長逝去  
3代組合長に門廻興勝専務理事就任  
10月 信用金庫法施行に伴い、東京三協信用金庫に改組  
36年 7月 東京都信用金庫野球大会 3部優勝  
10月 井荻駅前支店開設  
39年 5月 高井戸支店開設  
41年 8月 新宿支店お取引先を中心に「三協会」発足  
43年 3月 「預金推進委員(現さんきょう拡充倶楽部)」委嘱、発会  
44年10月 調布支店開設  
46年 3月 稲城市、多摩市に営業地区拡張  
48年 4月 東伏見支店開設  
51年 6月 府中支店開設  
12月 日本銀行と当座預金取引開始  
52年11月 日本銀行蔵入代理店認可  
53年 7月 保谷支店開設  
9月 埼玉県新座市に営業地区拡張  
56年10月 国債窓口販売開始  
11月 早稲田支店開設  
61年12月 門廻理事長逝去  
4代理事長に中野武雄専務理事就任  
下落合支店開設  
63年 3月 「SBLC(現:ビジネスクラブさんきょう)」発会  
7月 鷹宮支店開設

### 〈平成〉

元年10月 西落合支店開設  
2年 7月 甲州街道塩橋に伴い新宿支店移転  
4年 5月 5代理事長に一瀬春一専務理事就任  
8年 3月 預金残高1千億円達成  
10年12月 本店増築  
11年 2月 「さんきょう友の会」発足、第1回視聴旅行実施  
4月 6代理事長に宮本基専務理事就任  
5月 テレホンバンキング取扱開始  
7月 東京都信用金庫野球大会 3部優勝  
12年 3月 デビットカードサービス取扱開始  
12月 しんきんゼロネット取扱開始  
13年 4月 7代理事長に津曲兼勇専務理事就任  
14年 6月 池袋信用組合事業譲受により「池袋営業部・板橋支店・  
足立支店」を新設  
16年 6月 8代理事長に佐久間吉常務理事就任  
17年 4月 「お客様相談センター」開設  
6月 インターネットバンキング取扱開始  
10月 「金庫創立80周年記念式典」挙行  
11月 80周年記念誌「80年の歩み」発行  
18年 3月 「M&A仲介業務」取扱開始  
19年 3月 「東伏見支店」新築移転オープン  
20年 6月 9代理事長に嶋海克賢専務理事就任  
12月 「本店下落合出張所」の窓口営業終了  
(ATMのみ取扱)  
21年 7月 東京都信用金庫野球大会 2部優勝  
10月 「井荻駅前支店」新築オープン  
「若手経営塾 Terra小屋」第1期開塾  
東京富士大学と「産学連携の協力推進に関する  
覚書」を締結  
23年12月 足立支店を板橋支店に統合  
「高井戸支店」新築移転オープン  
24年 6月 10代理事長に村田光雄専務理事就任  
25年 2月 さんきょう「でんさいサービス」業務取扱開始  
26年 4月 11代理事長に吉田進常務理事就任  
12月 「調布支店」新築オープン  
27年10月 「金庫創立 90 周年記念式典」挙行  
29年 4月 板橋支店を池袋支店に統合

## 基本方針

国民大衆の金融機関に徹する  
常に健全性公共性の維持に努める  
絶えず経営の改善に努める

### ■ 平成30年9月 事業の状況

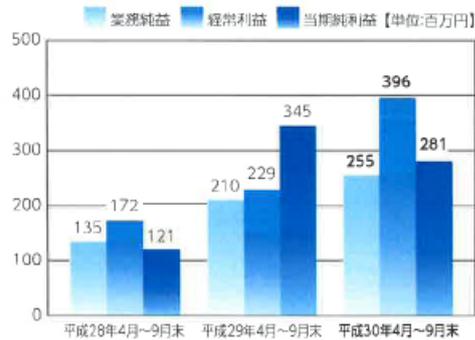
#### 預金積金・貸出金の状況



預金積金・貸出金の状況 (単位:百万円)

|      | 平成29年9月末 | 平成30年3月末 | 平成30年9月末 |
|------|----------|----------|----------|
| 預金積金 | 153,340  | 151,651  | 157,168  |
| 貸出金  | 99,395   | 99,743   | 100,142  |

#### 損益の状況



損益の状況 (単位:千円)

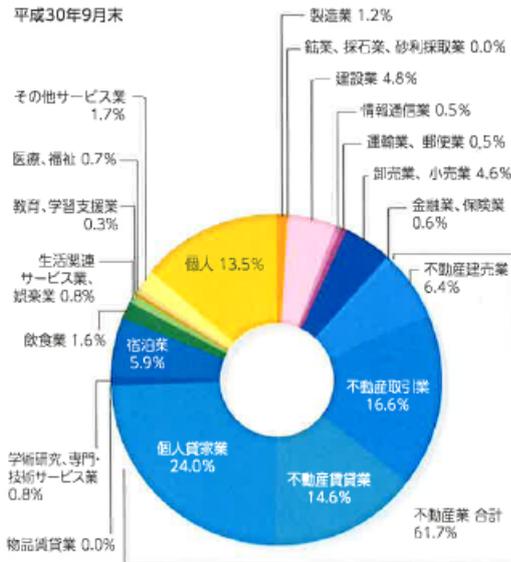
|       | 平成28年4月~9月末 | 平成29年4月~9月末 | 平成30年4月~9月末 |
|-------|-------------|-------------|-------------|
| 業務純益  | 135,539     | 210,687     | 255,231     |
| 経常利益  | 172,121     | 229,687     | 396,828     |
| 当期純利益 | 121,856     | 345,808     | 281,570     |

#### 貸出金の業種別構成

(単位:百万円、%)

| 業種              | 平成30年3月末 |      | 平成30年9月末 |      |
|-----------------|----------|------|----------|------|
|                 | 金額       | 構成比  | 金額       | 構成比  |
| 製造業             | 1,397    | 1.4  | 1,284    | 1.2  |
| 鉱業、採石業、砂利採取業    | 51       | 0.0  | 43       | 0.0  |
| 建設業             | 4,712    | 4.7  | 4,903    | 4.8  |
| 情報通信業           | 494      | 0.4  | 527      | 0.5  |
| 運輸業、郵便業         | 549      | 0.5  | 522      | 0.5  |
| 卸売業、小売業         | 4,770    | 4.7  | 4,644    | 4.6  |
| 金融業、保険業         | 941      | 0.9  | 630      | 0.6  |
| 不動産業            | 61,115   | 61.2 | 61,851   | 61.7 |
| 物品賃貸業           | 61       | 0.0  | 61       | 0.0  |
| 学術研究、専門・技術サービス業 | 862      | 0.8  | 821      | 0.8  |
| 宿泊業             | 6,391    | 6.4  | 6,006    | 5.9  |
| 飲食業             | 1,588    | 1.5  | 1,607    | 1.6  |
| 生活関連サービス業、娯楽業   | 789      | 0.7  | 804      | 0.8  |
| 教育、学習支援業        | 409      | 0.4  | 394      | 0.3  |
| 医療、福祉           | 783      | 0.7  | 769      | 0.7  |
| 其他サービス業         | 1,627    | 1.6  | 1,713    | 1.7  |
| 個人              | 13,195   | 13.2 | 13,557   | 13.5 |
| 合計              | 99,743   | 100  | 100,142  | 100  |

\*金額は単位未満切り捨てのため合計額と一致しません。



\*構成比は貸出金合計に対する割合です。

# 信用組合

飛騨信用組合 常勤理事 古里 圭史

ただいまご紹介に預かりました、飛騨信用組合の古里です。今日は高山から雪の中を出てきまして、東京が暖かくて驚いています。

飛騨信用組合の取組みをご紹介する前に、私達の信用組合は岐阜県高山市に所在を置く信用組合です。地域の人口は高山市と飛騨市、白川村の2市1村が私達のエリアです。人口は11万人強の小さな人口を抱えた地域です。人口減少と高齢化が進んでいまして、統計によると、他の地域より15年程人口減少や高齢化が進んだ地域ということです。私達はそこで信用組合、協同組織金融機関として営業しているので、この2市1村を離れては営業ができないという仕組みを背負っています。なので地域と一心同体、一蓮托生のような存在で、地域の人口が減少して産業がシュリンクしていくと私達の預金も貸金も減っていったって消滅する運命にあります。こういったことから、地域の課題に対して様々な危機意識を持ちながら取り組んでいます。



信用組合にとっては相互扶助、また非営利ということが組織に内在する理念です。私達は3年前に作った中期計画の中でCSV経営、Creating Shared Valueという共創価値経営というものを経営のコンセプトに掲げて取り組んでまいりました。共に価値を創る経営をやっていきましょうということ。自分達の利益だけを追求する事業を行うだけでなく、事業活動を通じてしっかりと地域に価値を生み出すというそういう目線で様々な取組みを捉えるというところを大切に活動しています。何故かという先程も申し上げたとおり、やはり私達、地域と一蓮托生なものですから、いかに地域経済を活性化させていくということが自分達の存続も担保することになるからです。それでこういった中期経営計画のパンフレットも作りまして、うちの職員に対してもそうなんですけど、組合員含めたお客様に対しても自分達がこういうミッションを持った組織だということを認識して頂くため、しっかりとアピールをしながら、3年間取り組んでまいりました。

## 飛騨信用組合の取組み、5つのポイント

具体的にどういった取組みをしてきたかということですが、5つポイントをまとめてご説明させていただきます。

一つはよろず相談所と書いてある「BizCon.HIDA」というものの設立を行いました。これは現在、各地域、県にひとつずつ県主導でよろず相談拠点と言ったものが置かれています。これは事業者のための何でも相談所みたいなものなのですが、飛騨地域は岐阜県の中でも県庁所在地の岐阜から電車に乗っても2時間くらい山の中に入らないとたどり着けない場所にあります。そのため、なかなかそういった仕組みを飛騨の事業者が利用するのは難しいだろうというような問題意識から、飛騨地域の中にこういったワンストップの無料の経営相談所みたいなものを作りたいということを考えました。こちらは当組合のお客さんじゃない方も含めてどんな方でも何でも相談しに来てください、というオープンなスタンスでやっています、一月で大体40件から50件くらいの相談を受け付けています。それがその他の4つの取組みの窓口になっているような形でして、BizCon.HIDAの門をたたいてきて下さったお客様に、うちの中で解決できるものについてはそういったコンテンツをご案内したり、うちの組合の中で処理ができないものについては当組合のネットワークを通じて外の専門家の方を紹介したりといった形でちゃんと解決まで一緒に伴走するといったことを心がけています。

真ん中にありますのが、クラウドファンディングです。当組合は比較的早くからクラウドファ

ンディングに熱心に取り組んでいまして、「FAAVO 飛騨・高山」という購入型のクラウドファンディングのプラットフォームを自前で運営しております。これも大多数の金融機関がやられているような形で、事業者をプラットフォームの運営元に紹介をしたり、他の事業主体にその案件を持ち込むという形ではなくて、ファンディングページの作成から、資金調達に至るまでの全てのプロセスを当組合の職員が事業者さんと伴走しながら手がける形で行っています。スマホなどで FAAVO 飛騨・高山で検索していただきますと、今までに取り扱わせていただきました案件が全て出てきます。是非一度みて下さい。

## 2. 飛騨信用組合の取り組み



そしてその隣、一番右の丸ですけど、こちらが「飛騨・高山さるぼぼ結ファンド」といって本格的なファンドの仕組みを運用しています。投資事業有限責任組合の運営をしまして、信用組合の下に 100%の子会社を作りました。これが「ひだしんイノベーションパートナーズ」という地域キャピタル会社です。そこが運営の主体となりまして今 5 億円の投資ファンドを 2 つ運営をしております。こちら後ほど説明させていただきます。

あとは地域内外の NPO 法人との連携した取り組みをご紹介します。す。飛騨地域は近隣に大学がありませんので、高校卒業から 30 歳位までの若者が極端に少ないのです。そういったところで地域の企業は大学生などの若者との接点を持つ機会が非常に少なく、採用の面でも、組織の活性化の面でも課題を感じていました。そういった課題解決の一助にたくインターンシップにも積極的に取り組んでいます。こちらもただ NPO 法人と企業のマッチングを行うだけでなく、しっかりとインターンシップが始まったあとの企業側と学生側の間に入るコーディネーターの役割をうちの職員が担当し、最後まで伴走をする関わり方をしています。取り組むインターンシップについても例えば二日とか三日間の短い就労体験型のインターンシップではなくて、中長期の実践型のインターンシップということで、大体 3 ヶ月から半年くらい、もしくは長ければ 1 年くらいの期間をかけてじっくりと一つのプロジェクトに取り組むというようなインターンシップをやっています。

そして最後ですけど、これはまたちょっと毛色が違うんですが、電子地域通貨の事業ということで「さるぼぼコイン」という事業を今展開しております。

### 地域活性化ファンドの取り組み

まず資金を供給するような例えばクラウドファンディングだとか、もしくは地域活性化ファン

ドの取組みというのはどういうコンセプトでやっているかと申しますと、育てる金融というコンセプトに基づき、メニューをそろえていきました。どういうものかという、事業者さんのこういった事業が種の部分から実をつけていくまで、そして木として成熟していくまで全ての部分で接点を持って、私たちの組合からしっかりと金融のサービスを提供したいというものです。お客さんの事業の全てのステージにおいてしっかりとお付き合いをしたいということが根底にあるわけです。

## 2. 飛騨信用組合の取組み(活性化ファンド)

- 飛騨・高山地域の活性化に資する事業者に対し、出資や社債引受等を行い、投資先事業者が行う事業の成長を支援することを目的として設立。
- ファンドの管理・運営を担うために、組合の100%子会社としてキャピタル会社を設立。  
(ひだしんイノベーションパートナーズ(株)(HSIP))
- 金融機関が従来備えている通常の金融機能に加えて、資本性の資金を拠出できる仕組みを用意。  
(協同組織金融機関としては、当時はじめての事例)

とくにクラウドファンディングにつきましては、2014年8月29日から運営を開始して、この3月1日時点で46件のプロジェクトをご支援しております。金額にすると1800万円超ということで、一つの融資で全部カバーできてしまうような金額のボリュームですが、大切に考えているところは調達された金額ではなく、やはりプロジェクトの数だと思っています。そしてそのプロジェクトに地域内外問わず、どれだけの方々が、自分達の志のベースにした資金を提供して下さったか、関与して下さったか、というところを非常に大切に考えています。ですので、延べ2500人そして46件のプロジェクトというものが、私たちの提供するプラットフォームを通じて地域にしっかりと生まれたというところは非常に成果として大きかったのかなと今は考えています。

そして活性化ファンドの方ですが、こちらはやはり本体の提供する金融機能をより補完的に広げるといった目的でこういったファンドを自前で運営しています。先程の育てる金融構想というところは、お客さんの事業が種から実をつけて木になっていくまでと言ったような時系列での接点をどう作るかという考え方ですが、こちらのファンドを設けたもう一つの考え方は、事業者の資本政策の全てをカバーする、接点を持つというものです。お客様の資金供給側の貸借対照表を考えますと、様々な調達手段があるかと思いますが、ここをしっかりと私どもの信用組合でフルカバーしたいということを考えて、このファンドの仕組みを作った次第です。

通常の組合本体から拠出できる資金というのはやはりシニアローンと言われる通常の融資、もしくは保証付きの融資と言ったところがメインになってきますし、なかなか社債を引き受けるといったのは信用組合だと難しい状況がありますが、ファンドを活用することでメザニンだとか、もしくは株式の引き受けというところでエクイティの部分をカバーしていくということが可能となります。現在、二つのファンドを運用しています。一号につきましては地域経済活性化支援機構のRevicさんと共同GPを務めていまして今までに8案件、3億5千9百万の投資を実行しています。こちら一応5億円のファンドですので、ファンドの運営管理費を除きますと、もうほぼほぼモニタリングの段階に入っているファンドです。そしてもう一つの2号ファンドにつきましては、民間のルネッサンスキャピタルさんというキャピタル会社と共同GPを行う体制でして、現在まだ4案件ということで、2億円ほどの余力を残したファンドになっています。

例えば投資案件ですが、飛騨は全く海はないのですが、山水を使ってとらふぐを養殖しようと

いう事業がありまして、そちらに投資を行っています。また、この「でこなる横丁」というのは、高山の歓楽街の真ん中にずっと処理ができなかった遊休地がありまして、そちらをこのファンドの資金を使って屋台村と言った形で21店舗の飲食店の集積地区を作りました。こちらが非常に今でも賑わっていきまして、観光客の動線を変えた一つの成功事業なのかなと思っています。

### 地域電子通貨「さるぼぼコイン」の取り組み

そして最後にご紹介させていただくのが、今取り組んでいる地域通貨の電子化事業です。

「さるぼぼ」というのは、高山にご来訪いただいた方はご存知かと思いますが、真っ赤なサルの子の赤ちゃんのことです。サルのぼぼと言いまして地元で赤ちゃんのことをぼぼというものですから、そのサルの赤ちゃんという、地元のマスコットで安産とか家庭円満の守り神みたいなマスコットです。これをモチーフにしまして地域の電子通貨を「さるぼぼコイン」としてリリースをしました。

仕組み自体は今、巷にかなりあふれてきているスマートフォンを使ったQR決済の仕組みです。お店にQRコードが掲げてありまして、それをスマートフォンで読み取って決済を行うというものです。

どうしてこんなことをやるのかということですが、先程申し上げたように、とにかくCSVの目線というのはここにも貫かれておりまして、しっかりと決済の領域での事業を通して地域を一つ活性化させたいという想いです。この事業によってアプローチしたいのがお金の地産地消というものの実現です。

高山の地域はものすごい山に囲まれた地域で、もともと地域の事業者の方々においても域内と域外という感覚が非常に根強い場所です。ですのでかなり昔から地域の事業者さんは産業を地産地消しようと、地元で取れたものは地元で消費しましょう、地元のサービスは地元で消費しましょうといったような意識が非常に強いです。また土地面積の92%が森林ですので、森林資源が非常に豊富です。ですからそういった地域の資源をエネルギーに変えて、それを自分達で利用しましょうといったところで、エネルギーの地産地消の意識も非常に強いです。

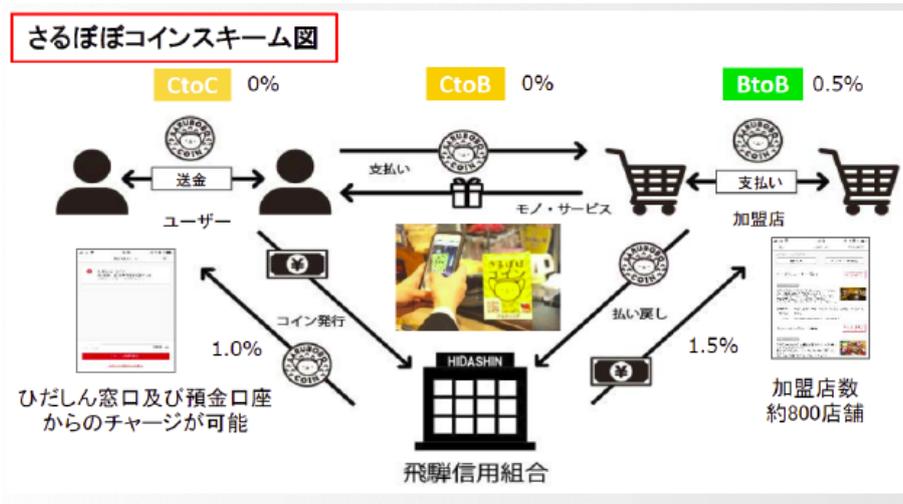
こういった取組みをせっかくやってきているんですけど、お金の部分ではやはり域外に流れてしまうのを事業者さんも私たちも非常に課題を感じていました。ですのでちゃんと域内経済がしっかりと地産地消できるためには、産業だけ地産地消しているだけではだめで、そのバックヤードにあるお金の部分でもしっかりと地域の中で回すというものを一つ作らなければいけない、そのための一つの課題解決アプローチがこういった地域通貨なのではないかという仮説のもとチャレンジをしているわけです。

次のページにはより細かいビジネスモデルが載せてあります。コインをスマートフォンの中にチャージしたユーザーの方は、お店で使います。その後もう一つ特徴的なのが、CtoBの決済だけではなくて、BtoBで、要は事業者間の決済も担保しているところです。つまり1回飲食店などで使われたコインが、更に飲食店の方が仕入で地元の事業者さんから使うことができるというものです。料率については決済手数料は0ですが、換金手数料は1.5%に設定しています。一方BtoBで仕入に使っていただく場合には送金手数料という形で0.5%を設定していきまして、換金と送金で料率に差をつくっています。これは地域通貨となった『価値』が現金化されることなく地域通貨の形でできるだけ地域の中を流通するということを仕組み上、担保しているような形になっています。

現在までの実績、2月24日までですが、加盟店903店舗になっています。域内の事業所数ベースでいいますと約22.3%のシェアを持っています。高山に是非観光できていただいて、町を歩いていただくとかなりのお店で使って頂くことができます。通常スイカなどの電子マネーとかクレジットカードが使えないような本当に街のおじいちゃんおばあちゃんがやっているような飲食店だとか、小物屋さんでこのさるぼぼコインが電子決済の仕組みとして利用ができるという形です。また市内のタクシー業者も全て使えるようになっていまして、ぜひ一度体験しにいらしていただけたらと思います。

そして累計のコイン販売額ですが、こちらが6億円となっています。ここは少し経済の流量を考えると、まだまだ少ないのかなと思っています。大体5%くらいの割合でしょうか。あとユーザーは6684人です。人口11万人の人口の地域ですから。お年寄りとか赤ちゃん、子供さんを除いたアクティブに経済活動をされている方たちを母数にとるとまだまだ6~8%位の割合にな

っています。こちらはまだまだユーザーは獲得していかないとはいえないかなと思っています。

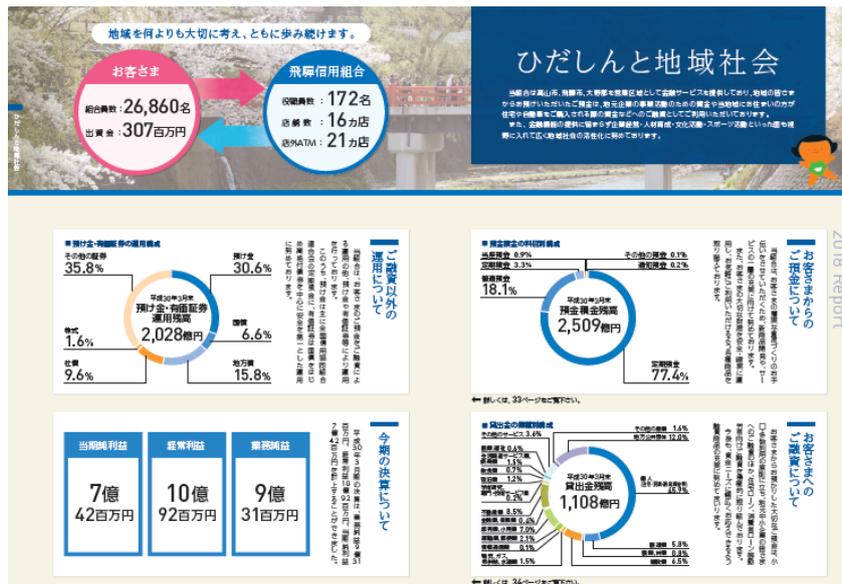


この取組みですね、ユーザー側においては大手さんの展開するサービスとぶつかることが非常に多いです。やはり今 paypay とか linepay が還元を試作を打っていますので、さすがにそこには太刀打ちができません。ですからそういったほかの電子通貨の仕組みと差別化をしてこの仕組みを地域の中に根付かせていくかという一つの戦略が、やはり行政や地域の民間事業者さんとのコラボレーションかなと思っています。

行政につきましては、飛騨市さんとの取り組みの中でまず 2018 年 10 月に窓口の手数料が全てさるぼぼコインで支払いができるようになりました。そして先日リリースをしましたが、2019 年の 4 月から、市税の納付にも対応しますので、こちらに書いてあります全ての税金、県税も含めて地域通貨でお支払いができると、また水道料金、下水道使用料といったところも地域通貨で払えるといった取組みを一緒にさせていただいています。

今後につきましては、今度は、行政の方から出て行くお金もこういった形で地域通貨を利用していったらということで勉強会もスタートをしている次第です。

以上駆け足になってしまいましたが、飛騨信用組合の取組みをご説明させていただきました。ご清聴ありがとうございます。



# 労働金庫

近畿労働金庫 地域共生推進室 上席専任役 中須 雅治



ご紹介いただきました中須と申します。  
今回、シンポジウムで報告する機会をいただきまして大変嬉しく思っております。

地域の様々な課題解決を行っているNPOやNGOがございますが、そういった組織との協同、連携の取り組みについて、近畿ろうきんが取り組んでいる「社会貢献プロジェクト・笑顔プラス」についてご報告させていただきます。

## 労働金庫の成り立ちと近畿労働金庫

まずは近畿ろうきんについて簡単にご紹介させていただきます。

近畿ろうきんは、近畿2府4県の7金庫（滋賀県、奈良県、京都、大阪、関西、和歌山県および兵庫）が1998年に統合し、昨年10月1日に設立20年を迎えました。近畿2府4県を営業エリアとしており、預金残高は2兆1,206億円、融資残高は1兆2,717億円となっております（2018年3月末）。

労働金庫は1950年に兵庫県と岡山で産声を上げて、現在、北海道から沖縄まで13金庫で展開し、全国のネットワークがございます。業態全体で見ると、預金残高は19兆7,257億円、融資残高は12兆7,454億円となっております（2018年3月末）。

そもそも労働金庫がどのように生まれたのかということですが、終戦後、多くの国民、市民、労働者の生活は困窮し、絶対的な貧困ともいわれる状況のなかで、国の政策は経済、産業の復興が中心で、なかなか働く人たちの生活にまでは行き届きませんでした。当時は銀行からお金を借りたくても借りられない、預けているのに借りられない、資産家しか融資を受けられない、例えば労働者、働く人が家を建てるために、あるいは生活を豊かにするためにお金を借りるには、質屋や高利貸しを頼るしかなかった。そんな中で労働者の集団である労働組合や生活協同組合が出資してつくった金融機関が「労働金庫」です。

## 1. 近畿ろうきんのご紹介

(2018年3月末)

|       |                             |
|-------|-----------------------------|
| ◆名称   | 近畿労働金庫(略称は、近畿ろうきん)          |
| ◆所在地  | 大阪市西区江戸堀 1-12-1             |
| ◆設立   | 1998年10月1日(近畿7ろうきんの統合により設立) |
| ◆店舗数  | 近畿2府4県 57店舗(インターネット近畿支店含む)  |
| ◆事業内容 | 労働金庫法に基づく、金融業務(預金・融資・為替等)全般 |
| ◆預金残高 | 2兆 1,206億円                  |
| ◆融資残高 | 1兆 2,717億円                  |

## ※全国のろうきん

(2018年3月末)

|                                    |             |
|------------------------------------|-------------|
| ろうきんの全国ネットワーク、北海道から沖縄まで13の労働金庫が展開。 |             |
| ■店舗数                               | 627店舗       |
| ■常勤従業員数                            | 11,266人     |
| ■預金残高                              | 19兆 7,257億円 |
| ■融資残高                              | 12兆 7,454億円 |

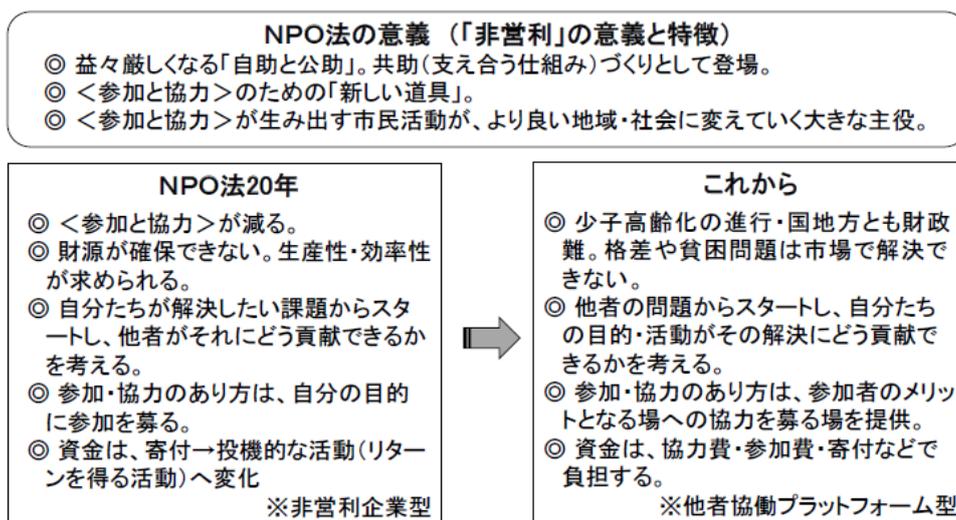
北海道・東北・中央・新潟県・長野県・静岡県・北陸・東海・近畿・中国・四国・九州・沖縄県

「労働者による自主福祉の協同組合」「市民、労働者が自分達でつくった金融センター」と格好良く言っていますが、まさにそういうことだったと思います。

## NPO法制定 20年とこれから

1998年にNPO法が成立いたしました。阪神淡路大震災が1995年に起こりまして、それから助け合いの運動、活動が広がってNPO法の創設までつながったわけですが、自助と公助が厳しくなる中、支え合う仕組みとしてNPOが共助づくりの一環として登場しました。

### 2. 地域・社会の共生をめざして(NPO法20年とこれから)



（参考文献）NPO法人シーズ・市民活動を支える制度をつくる会 松原 明さんの講演資料  
「2038年の日本とNPOの役割」

<参加と協力>のための新しい道具、そういった市民運動がよりよい地域社会を変えていく大きな主役としてNPOが登場しました。そのNPOですが、この20年を振り返るイベントが関西でも多く開かれています。NPOがスタートしてからはしばらくは右肩上がりにNPOの設立も増えましたが、ここ1,2年は解散するNPOも増えてきており、総数が減少してきていると報告を受けています。NPO法人よりも一般社団法人の設立手続きが簡略化されていますので、そちらの方が逆に増えてきているという状況にあるようです。

NPO法20年を経て、NPOの状況も二極化しているようです。成果が見やすいような事業であればお金が集まりやすく、財源を確保できているNPOもありますが、大事な事業をされていてもあまり知られていないため資金集めが厳しいというようなNPOもたくさんあります。そういうNPOの皆さんへのサポートも含めて、近畿ろうきんでは取り組んで参りました。

これからますます少子高齢化が進行し、国や自治体は財政もかなり厳しくなりますので、なかなかNPOとの連携も難しくなってきたり、行政の指定管理事業なども減っていきます。そんな課題をどのように克服していくのがこれからのテーマであろうと思っています。私が参加したシンポジウムの中では「他者協働プラットフォーム型」のような、そういういろいろな参加のあり方というのをどう作っていくのが今後の課題だと言われていました。

### 「社会貢献プロジェクト・笑顔プラス」の取り組み

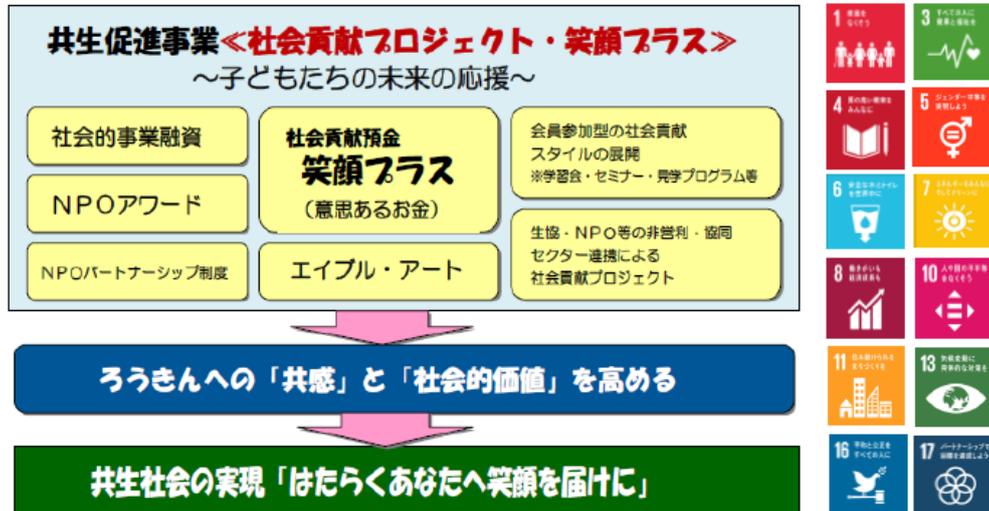
そんな社会づくり、地域づくりをしていくにあたり、労働金庫でもSDGsの行動指針を2019年3月1日に業態として打ち出しました。

労働金庫は、「人々が喜びを持って共生できる社会の実現に寄与することを目的とする」という理念と、「勤労者の生活を生涯にわたってサポート」「非営利・協同セクターの金融の中核としての役割発揮」「人と人、地域をつなぐことを通じた共生社会の実現に貢献」の3つのビジョンを掲げています。

これらのビジョンを具現化したものが、近畿ろうきんが取り組みを進めている「社会貢献プロジェクト・笑顔プラス」です。

### 3. 「社会貢献プロジェクト・笑顔プラス」とは ～＜参加と協力＞を促進～

● 社会貢献預金（笑顔プラス）の預金結集を柱としながら、近畿ろうきんの多様な《共生促進事業》の総合的な展開を「社会貢献プロジェクト・笑顔プラス」と呼びます。● SDGs（持続可能な開発目標）も意識しながら、様々な参加型の企画をご提供し、会員や組合員のみなさまの社会貢献活動への＜参加と協力＞促進に寄与します。



社会貢献預金（笑顔プラス）の預金結集を柱とする近畿ろうきんの様々な共生促進事業の総合的な展開を「社会貢献プロジェクト・笑顔プラス」と称しています。NPO や社会福祉法人、生協への社会的事業融資をはじめ、子育て支援の助成金である「NPO アワード」、NPO の皆さんとの連携を強める「NPO パートナーシップ制度」や障がいをお持ちの方のアート展「エイブル・アート近畿」など様々な取り組みをこの社会貢献預金（笑顔プラス）の取引先団体を中心に展開をしています。そういった連携を通じて、社会貢献預金への共感と社会的価値を高めていき、共生社会の実現を図りたいと考えています。「はたらくあなたへ笑顔を届けに」をキャッチフレーズに展開しているところです。

#### 社会貢献預金（笑顔プラス）の仕組み

社会貢献預金（笑顔プラス）とは、「働く仲間のお金は働く仲間の暮らし（地域）を支え合うために循環する」という基本的なコンセプトを社会貢献預金として具現化し、預金の金利引き下げ分の利息相当額と近畿ろうきんからの拠出金を合わせて NPO 等の寄付先団体へ寄付する仕組みです。

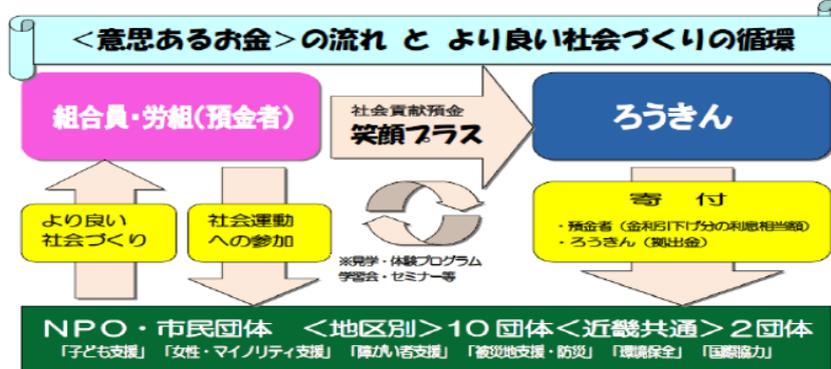
寄付先団体は、近畿ろうきんの営業エリアの各府県から選んでいただいております。現在 12 団体です。各団体は地域でよりよい社会づくりの活動をしています。単にお金を寄付するだけではなく、預金者も社会運動への参加の機会を作っていくということで、様々なセミナーや学習会、あるいはイベントの企画などの紹介を行いながら、労働組合の組合員や生協の組合員にご案内をしています。

この 1 年間の具体的な取り組みは、本日配布させていただいたチラシや「地域共生推進室レポート」をご覧ください。

近畿 2 府 4 県には NPO 支援センターがありますが、その NPO 支援センターとも連携したプログラムも企画し、「居場所づくり」というのを 2018 年度のテーマにしました。SDGs の精神である“誰一人取り残さない”を意識して、「誰も置いてきぼりにせえへん」社会づくりシンポジウム」を 1 月に開催しました。そういった SDGs の精神も意識しながら、各 NPO 支援センターと連携し、防災をはじめ様々な取り組みを展開してきています。

#### 4. 社会貢献預金(笑顔プラス)とは ～人をむすぶ、ところをつなぐ～

- <ろうきん>らしい“助け合いの預金”として、2018年4月より社会貢献預金(笑顔プラス)をスタート！「人をむすぶ、ところをつなぐ」共生社会をめざします。
- 社会貢献預金(笑顔プラス)は、預金者の金利引き下げ相当分と当金庫からの拠出金を地区別・近畿共通の各団体(12団体)に寄付を行う定期預金です。
- また、寄付だけでなく、社会運動への<参加と協力>の機会をつくり、より良い社会づくりに寄与します。



#### 5. 社会貢献預金(笑顔プラス)の商品概要

|      |   |
|------|---|
| 商品名  | 社会貢献預金(笑顔プラス)   |
| 預金種類 | スーパー定期・大口定期   |
| 預入期間 | 1年・自動継続 ※元金継続・元利継続のいずれか   |
| 預入金額 | 1万円以上(個人・団体)  |
| 預金金利 | ●店頭表示金利から「年0.1%」引き下げた金利とします。<br>●ただし、店頭表示金利が「年0.1%」以下の場合、預金利率は「年0%」とし、自動継続時の利率も同様とします。<br>※なお、金利情勢が大幅に変動した場合は、「年0.1%」の金利引き下げ幅を変更する場合があります。  |
| 寄付先  | 地区別団体と近畿共通団体。※寄付先団体は次ページ参照  |
| 寄付額  | ●預金者の寄付見合い(金利引き下げ幅分の利息相当額)を毎年4月～3月末までの期間で累計し、当金庫の拠出金との合計額を2019年6月以降、毎年6月にそれぞれの寄付先団体へ<ろうきん>から寄付を行います。<br>●預金者からの寄付見合いは、75%を地区別団体(10団体)へ、25%を近畿共通団体へそれぞれ均等配分します。<br>●当金庫からの拠出金は「前年度税引後当期利益金の100分の0.25」または「250万円」のいずれか低い額とし、80%を地区別団体に、20%を近畿共通団体に均等配分します。 |

※ 詳細については、チラシもしくは商品説明書をご覧ください。

#### 6. 寄付先団体

| 地域   | 団体名                        | 活動分野           |
|------|----------------------------|----------------|
| 滋賀   | 公益財団法人 国際湖沼環境委員会           | 国際協力・環境保全      |
| 奈良   | NPO法人 奈良NPOセンター            | 地域づくり・防災       |
| 京都   | NPO法人 山科醍醐こどものひろば          | 子ども支援・貧困対策     |
|      | NPO法人 京都丹波・丹後ネットワーク        | 地域づくり・防災       |
| 大阪   | 一般社団法人 こどものホスピスプロジェクト      | 日本初の地域型子どもホスピス |
|      | 認定NPO法人 いくの学園              | 女性・マイノリティ支援    |
|      | NPO法人 日常生活支援ネットワーク         | 障がい者生活支援       |
| 和歌山  | 認定NPO法人 わかやまNPOセンター        | 地域づくり・防災       |
| 兵庫   | あしなが育英会                    | 災害・病気等の遺児支援    |
|      | NPO法人 CODE 海外災害援助市民センター    | 国際協力・被災地支援     |
| 近畿共通 | 認定NPO法人 日本災害救援ボランティアネットワーク | 災害救援・防災        |
|      | NPO法人 関西NGO協議会             | 国際協力           |

※ 各寄付先団体の学習会やセミナー、見学・体験プログラム等、参加型の企画を提供します。

※ 寄付先団体については、2019年3月1日現在のもので、変更する場合があります。

※ 寄付額や寄付団体の情報・イベント企画等については、当金庫ホームページ等でお知らせします。

## 今後の取り組みに向けて

2018年度は、社会貢献預金（笑顔プラス）の前身の「社会貢献預金・すまいる」から預け替えをしていただきながら運動を続けてきたのですが、現在の到達点はまだ57億円ということで、更にこれからの取り組みの強化を図っていきたいと思っています。

いずれにしましても、「社会貢献プロジェクト・笑顔プラス」は様々なNPO、労働組合、生協とのいわゆる協同セクターとの連携の中で、よりよい社会づくりに共に取り組んでいく仕組みとして展開をしていく内容でございます。

以上の内容にて、ご報告にかえたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

## 8. 活動方針(会員・社会とともに～人をむすぶ、ところをつなぐ～)

### 1. 基本的な考え方

- 東日本大震災復興支援定期「サポートV」、「社会貢献預金・すまいる」の取組みの精神と成果を引き継ぎ、社会貢献預金(笑顔プラス)を共生事業の中心的な商品として、会員とともに結集の取組みを進め、共助・共感の輪の拡大を図ります。
- 社会貢献預金(笑顔プラス)の取組みを軸としながら、「社会貢献プロジェクト・笑顔プラス」として総合的に展開し、会員や組合員、市民の幅広い参加により、共生社会の実現に寄与することをめざします。

### 2. 活動方針(2018年度)

- 「すまいる」の満期時に、社会貢献預金(笑顔プラス)への切り替えを取り組みます。
- 一時金からの結集を取り組みます。
- 寄付先団体のプログラムへの参加や会員推進機構での学習会等の開催を通じて、「社会貢献プロジェクト・笑顔プラス」の取組みを進めます。
- 「社会貢献プロジェクト・笑顔プラス」の取組みにより、労働組合・NPO・生協等の非営利・協同セクター間の連携をさらに進めます。

※ 社会貢献預金(笑顔プラス) 残高: 約57億円(2019年2月末現在)



## 農業協同組合

神奈川県農業協同組合中央会 JA改革対策部 次長 岩堀 義一

皆さん、こんにちは。神奈川県農協中央会の岩堀と申します。

本日は、中央会の取り組みではなく中央会と県の生協連が事務局を持っております、神奈川県協同組合連絡協議会の取り組みをご報告させていただきます。

これ、表紙なんですけど一番左が林業ですね、真ん中が冷凍まぐろの裁割場、一番右が足柄茶の茶摘会の写真です。こんな印象から入っていただければと思います。

いろいろな県で農協、生協を中心とした協同組合の連携の組織というのができていると思いますが、おそらく本日お集まりの皆さん方にはあまり参画いただいていないケースが多いのかなと



思いますので、あまり親近感がないのかなという感じもありますが、順に説明していきたいと思います。

### 神奈川県協同組合連絡協議会について

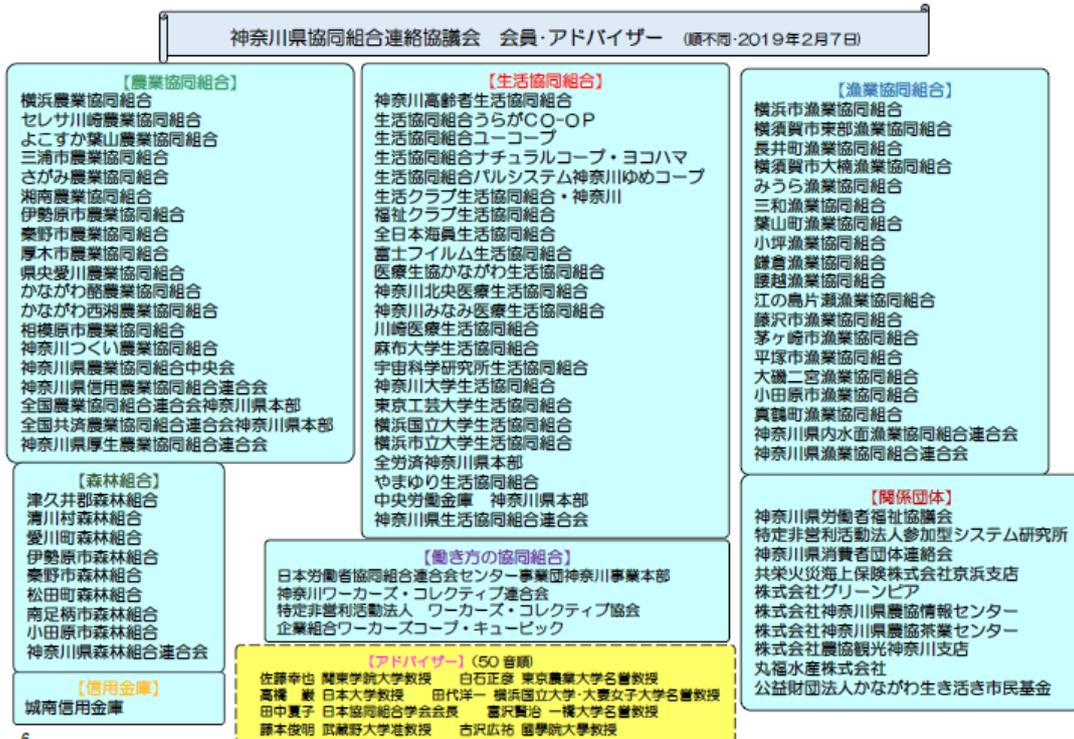
神奈川県の各農協と生協、それから漁協と森林組合、それからワーカーズコレクティブ、それから労組さんですね、そういったその他の組織との連絡を、ネットワークを繋いでいこうというようなことで、丁度丸2年になりますが、2017年3月7日に発足しております。

通常県連を中心とした組織は他の県もそうですけど、30年来、提携組織が続いていることが多いと思います。神奈川県でも神奈川県協同組合提携推進協議会というものがありまして、これは30年

来活動してきましたが、それを改組した形です。代表は生協連と県中央会が行っています。構成は先程申しましたように通常他の県では、県組織が多いと思いますが、神奈川県では、県の協同組合、関係団体をもって構成するということになっていまして、特徴的なのは、大学の先生をアドバイザーとしてお願いしていることです。

会員は農協、生協、漁協、森林組合、働き方の協同組合とあるのは労協それからワーカーズコレクティブ、それから信用金庫、それに民間の関係団体ということで、労福協とかその他です。

アドバイザーは今、8人の研究者の方々に参画をいただいています。信用金庫については、城南信金さんがお入りいただいています。神奈川県内の信用金庫の方々にまだ実際のところお入りいただけていません。このあたり、今後お声掛けしていかななくてはいけないなと思っています。



会の運営は、単協が全て入っているといいましても基本的には県域の組織が運営を担わせていただいています。

経費につきましても、これまでの提携推進協議会は各協同組合の県域組織が出していましたので、それを継続しているという状況です。ただそれは当面の間ということで、今後の課題です。

### 神奈川県における連携の経緯

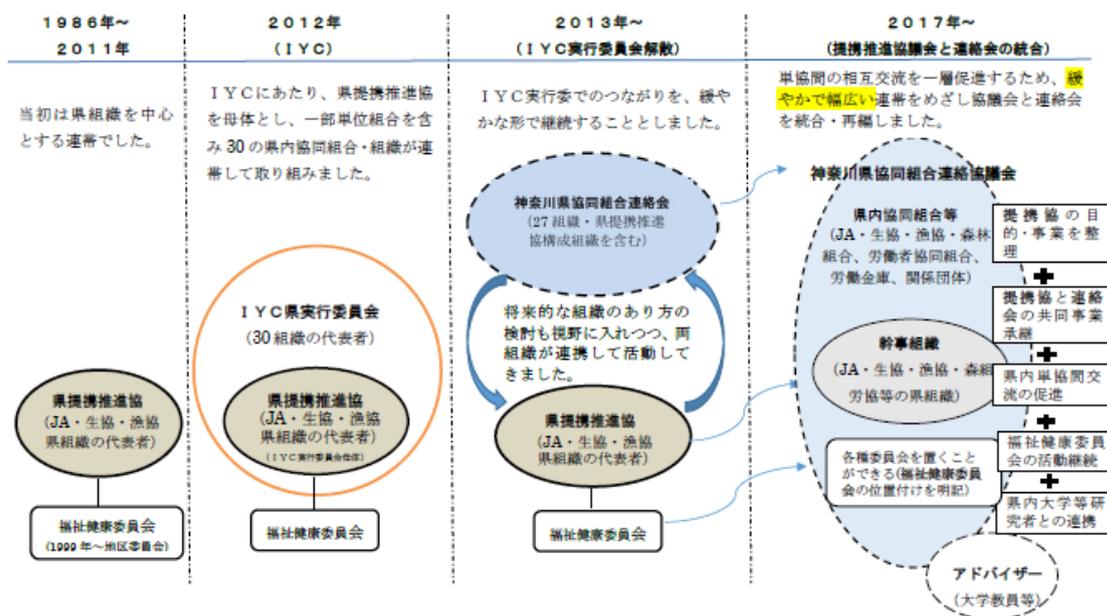
1986年くらいから現在までの変遷のイメージがこんな図でして、当初から県域の組織が中心

になって連絡協議会で活動してきたわけですが、IYC のときに全国に IYC の実行委員会ができて、そのときにかなり参加組織が多くなって、それが県の中でも実行委員会を作るべしという話があり、それを受けて神奈川県でも IYC の県実行委員会が作られました。IYC のあと、せっかくできたつながりなので、これで終わりにするのはもったいないということで、緩やかな組織として連絡会が別組織としてできたということで、これが連携して3年ほど活動してきたわけです。正直なところ IYC の県実行委員会費をいただいていたわけですが、それを1年使い切っていなかったので3年間ほど活動してその後組織をどうするかということも検討しようということになっていたものですから、それで検討した結果、2017年に神奈川県協同組合連絡協議会ということで立ち上げたということです。

歴史を振り返りますと、1986年に先程申し上げましたように、提携推進協議会が発足し、かなり事業化連携を中心とした「すみよい神奈川づくり構想」というのが何回か作られてきて、その基本的な課題は地域の農林水産業経済の振興、それから健康で心豊かなくらしの創造、平和で緑豊かな環境の形成、とかなり大風呂敷を広げたわけですが、実際のところ、成果としては、提携商品の開発が（現在は終了しておりますけど）いくつかありました。それからこれは全国的には珍しいかなと思いますが、農協と生協が共同出資して、花卉の流通会社のグリーンピアというものを立ち上げて現在も事業を行っています。それから講演の形が多いんですが、「協同組合のつどい」や提携福祉健康委員会が、女性が中心となって活動を続けてきました。

## 2. 設立の経緯

### (1) 本県協同組合提携組織の経緯と新組織のイメージ



### IYC 県実行委員会から新組織移行にいたる背景・問題意識

先程申しましたように、IYC の県実行委員会があって、農協、生協、漁協以外の協同組合にも連携が広がったということがございます。

ただ先程いいましたように、3年経ったらどういふふう組織を持っていこうかということで、検討するお約束でしたので、検討しなくてはいけないということになったのですが、そのときの背景を問題意識として取りまとめました。（前頁下図参照）

TTP や農協改革に象徴されるグローバル化なり、新自由主義の進展があり、こういった中で地域社会の中では、空洞化や協同組合の倫理を否定するような動きがありました。一方協同組合の方でも、合併や世代交代で協同組合自身も変化がありました。社会の変化に対応しなければならないということもありますし、協同組合の理念の浸透も疑問です。それから労協やワーカーズも重要な存在としてクローズアップされてきています。

そういった状況の中で、非営利・協同と言うキーワードで幅広い連携が必要とされているという問題意識があります。そうした中で、事業の連携が県連単位の話し合いだとなかなか現場の事情で話が進まないことがあります。一方で県民に協同組合に対する理解の促進というか、理解を浸透させていく必要もあります。

### (3) 新組織移行の背景(問題意識)

#### ①社会・経済情勢

TPPや農協改革に象徴されるグローバル化・新自由主義

地域経済の空洞化や高齢化が進行 協同組合の理念を否定する動きの強まり

大企業の論理が優先される一方、協同組合に対する国際的評価が高まっており、持続可能な地域社会に必要な存在として食の安全・安心、環境、医療、福祉等における期待が増している

#### ②協同組合自身の変化

農協や生協の広域合併による事業規模の拡大、組合員の世代交代等組織の態様変化

地域の多様な課題に対応が求められている 協同組合の理念が浸透していない  
 労協やW.Coなどが地域社会を支える重要な存在に

非営利・協同の価値を共有する者の幅広い連携が必要とされている  
 かながわ省エネ・再エネ推進ネットワーク連絡会※1やフードバンクかながわ※2の設立等

※1の構成団体: 県生協連、県消協連、ユーコープ、パルシステム神奈川ゆめコープ、生活クラブ、(特非)参加型システム研究所、県農協中央会、県漁連、神奈川ワーカーズ・ユレクティブ連合会、労協センター事業団神奈川事業本部、グリーンエネルギーライフクラブ(原不同)  
 ※2の設立準備団体: かながわ勤労者ボランティアネットワーク、県労協連、県生協連、ユーコープ、パルシステム神奈川ゆめコープ、生活クラブ、(特非)参加型システム研究所、(公財)かながわ生き生き市民基金、全労済神奈川推進本部、中央労会神奈川県本部、県農協中央会、(公財)横浜YMCA(原不同)

11

### 「協同組合のつどい」の工夫 講演型から参加型へ

2018年の活動では、これまで続けてきた「協同組合のつどい」の形を変えることができました。これまでの「協同組合のつどい」は、講演の形でしたが、それだと参加者の連携が取れませんでしたので、参加型に変えたいという思いがありました。2017年、2018年に少しずつ変えていきました。報告の内容も、異種の協同組合間の連携事例をそれぞれの単位組織から発表していただくことで、自らの組織という意識付けをしていただきました。また、交流も深めたいということで去年行った「協同組合のつどい」では、交流会の中で、各単協にブースを出していただき、各事業の紹介をしてもらいました。参加型のイメージに近づいたなという感じです。

地産地消現地学習会に加え、関東学院の佐藤幸也教授と連携して公開講座を開きました。これも、どのように協同組合の理念を浸透させていこうかという取り組みで、寄附講座だとお金がかかるので、佐藤教授の講座としてここだけのお話ですがお金がかからない取り組みをさせていただきました。単位組織間の交流は進んだかどうかですが、非常に単発的なものもありますし、小さい取り組みもありますが、これらを参加組織に知らしめていくことで、これならうちでもできる、というきっかけ作りになったらと思います。

「かながわ Co-ネット通信」とありますが、E-mail で会の活動や単協の取り組みを報告しています。その中に記載した記事の抜粋です。例えば下から二番目にパルシステム神奈川ゆめコープとJAの意見交換会とあります。パルシステムからJAと意見交換したいという話がありJAはだの、さがみ、湘南と行いました。その後話し合いを続けていただき、何かできることがないかと検討していただいています。1週間後だったらより具体的な報告ができたのですが、実はパルシステムとJAはだの話し合いの結果、包括的な連携協定を3月13日に締結する予定になっています。目に見える形としてだんだん現れてきているかなと思います。

上から3つ目の生協・漁業・農協のコラボによる「湘南とれたて市」の開催ということで、ユーコープの大きい綺麗な店舗がJR辻堂駅にあります。そこで地元のJAさがみとユーコープ、

県漁連と藤沢市漁連の品だしによって青空市を開催しました。これは基本的にまだイベントですが、これをきっかけとして色々な連携ができたと思っています。

一番下にユーコープと JA さがみのコラボ第二弾ですが、「ちがさき茅産茅消とれたてトラック市」ということで地元の農家が軽トラに地元の野菜を積んで、店舗の駐車場で青空市を開催しました。

### ①「協同組合のつどい」の工夫

#### 提携推進協、連絡会共催

2013年「東日本大震災からの復興のために今、私たちができること」

2014年「地域の中の協同」

2015年「協同組合の価値を見つめ直す～地域を支える存在として～」

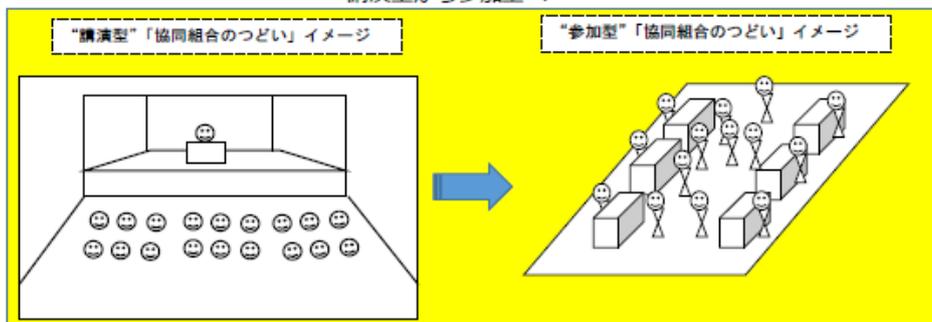
2016年「協同組合提携の成果と将来展望・新たな飛躍に向けて(県提携推進協発足 30周年記念)」

○トークセッション「神奈川県における協同組合提携の成果と課題」

(県中央会、㈱グリーンピア、協同組合提携福祉健康委員会、県漁連、県生協連)

○記念講演「非営利協同の今日的課題と連携による将来展望」(日本大学 高橋巖 教授)

#### 講演型から参加型へ



その上には JA 横浜の「ハマッ子直売所」で県漁連の海産物の取り扱いを始めてくださっていますし、逆に県漁連直売所で県産みかん 100%ジュースを取り扱っていただいたりしています。また生活クラブ生協と JA 横浜が連携した「生活クラブみんなの農園」という体験型農園が開園しました。

### 今後の課題

こういった取り組みを行っていますが、課題としては協同組合間協同の理解として3つUPさせたいと思っています。

かながわ Co-ネットの認知度をUPさせたいと思っています。協同組合ごとの色々な事情がありまして、例えば漁連は職員がいるかいないかの状況が多く、漁連の役員の方々に周知できるのか、もしくは農協は職員が1000人を超えているところもありますからそういったところで認知が進むかという問題もあり、どうやって異種協同組合間協同の理解を進めていくかが課題です。

単協の連携と組合員の参加もUPさせていく必要があると思います。

異種協同組合の役職員が共に学ぶ機会もUPさせることが必要だと思います。

そういった人の繋がりが、活動で一緒にやるのが事業に繋がっていきます。先程申し上げたスポット的な事業には限りがありますが、顔が繋がっている中で実現していきますので、活動と事業の循環ができていければと思っています。

他の発表者の発表にもありましたが、地域のヒトモノカネが循環していくことが必要だと感じています。

最後に、更に幅広い連携の輪をとということで、信金・信組などにお声がけください。地元企業ともありますが、非営利事業と申し上げましたが、営利企業の体裁をとっていても地元企業として地域を活性化していこうという経営理念をお持ちの企業でしたら全く敵対する必要はなく、むしろコラボしていかなければならないと認識しています。

NPOについても、繋がりはありますが、今後どれだけ幅を広げていけるのかなどこれからの課題とっており、少し難しいところです。

今は神奈川県という括りで活動していますが、僕らは県域という括りは有効なのかどうかというところが疑問というか、これだけでいいわけではないと思っています。1つはいわゆる「地域」、単協も当然県域以内のところも多いわけですから、県域より小さい括りでどうやって連携を広げていくのかということ、つまり生活圏や経済圏がもっと小さい部分なのかと思っています。もう1つは、先程は飛ばしましたがつどいで北都留森林組合にお越しいただいてお話いただきました。流域連携という概念で北都留森林組合と津久井森林組合が地元の業者とも連携して「流域木」の振興を一緒にやっているという事例を報告いただきました。県域を超えて流域という概念で、漁業まで繋がる上流から下流までの全体的な連携に繋がってくることも必要だと思いました。県域を跨いだ、神奈川と静岡と山梨のエリアのユーコープが我々とお付き合いいただいておりますし、そういった意味では県域で終わりではなく、隣の静岡なり山梨なりと、先程の流域連携とつながりますが、そういったところとも連携が必要なのではないかという気もします。

箱根や湯河原に住む人は、静岡の方が経済圏が近いということもあるのかもしれませんが、県域という人為的な括りが本当に有効なのかということに疑問に思っています。現実問題として連携を広めていく必要があると感じています。

私は神奈川県としての活動をまとめていますが、組合なり、実社会ということで考えると、もう少し考え方を柔軟に持つべきかと思います。

以上です。ありがとうございました。

### (3) 課題

#### ★協同組合間協同への理解を

- かながわ Co-ネットの認知度 UP
- 単協の連携と組合員の参加 UP
- 異種協同組合の役職員が共に学ぶ機会 UP

#### ★活動 事業の循環を

- 地域におけるヒト・モノ・カネの循環

#### ★さらに幅広い連携の輪を

- 信金、信組、地元企業、社協、NPO…
- 「県域」という括りは有効か



# 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  
東京三協信用金庫 業務部部長 遠藤 雅久 氏  
飛騨信用組合 常勤理事 古里 圭史 氏  
近畿労働金庫 地域共生推進室 上席専任役 中須 雅治 氏  
神奈川県農業協同組合中央会 JA改革対策部 次長 岩堀 義一 氏



**相川（コーディネーター）** 今までお三方に大変興味深い報告をいただきましたが、何せ 20 分という時間でお話いただいたので、皆さま相当はしょってお話をされています。それでここでまず順番に、ご報告した中でもう少しこの辺を追加して説明しておきたい、報告しておきたいという点があるかと思しますので、遠藤さんから順番にお話いただきたいと思ます。

## 大都会の大団地の空き室の活用は…

**遠藤** 新宿のど真ん中に戸山ハイツという都営住宅があります。20年後の日本の高齢化の縮図のみたいなのところがあって、高齢化してしまっているマンモス団地なんですが、空室がものすごくあり、高齢者の孤独死もあるということを知ったことがあって、私なりに調査をした経験があります。そこで、地方から東京に進出したい方々が滞在できるようなものがないかなというので、都に確認したんですけど、大規模災害があったときの避難所に活用することも貸すことは難しいといわれた経緯があります。そこに3か所くらい保育所があったんですけど、高齢化で閉鎖して1か所しか残っていないそうなんです。そこで創業するような人たちを集めて、その閉鎖した施設で何かできないか、もしくは地方から出てきて事務所を借りるには、新宿とか都心は非常に高いのでそういったところを活用して、何室かそういう人に提供できればそういった事務所代わりにできないか、あるいはそこに居住というか一時宿泊をしながら空いている保育園を有効活用して、そこを事務所にしながる販路を開拓するかそういうことができないかなと思って、いろいろ話したり、いろんなことをしたんですけど、最終的にはなかなか行政の壁が厚くてなかなかできないんですね。縦割り行政というか、そういうものを何か打ち破る方法があればなと私は思ったんですね。新宿ですと販路といえばものすごい市場があります。地方からそういう人たちが出てくるときに、まず一つが事務所がない、それからどういふところを借りればよいか良く分からない、そういったものを行政と金融機関、それから地域の人、そういう人たちのバックアップの中で地方から販路を開拓したい企業とかそういうのが東京に安心して来れるような仕組みができたならよいかと、これ非常に素人考えですけど、そんなことをちょっと考えながら、この「ババロア会」というところで、地域の人たちとそんな話をしています。

ただこれは正しいかどうかなんとも言えません。空いているのであれば、10室くらい貸してくれないかなと思いました。大規模災害のときに、非難する場所を確保するためにそれを空けているということはそれはそれでいいかなって思いますが、そんなことも一つ地域貢献というか、地域活性化の一つになるのかなと私は思いましたのでご報告させていただきます。

**相川** ありがとうございます。皆さまもご存知でしょうけども、高田馬場という街の中で、ビル街の中で、人とのつながりが切れている中で人とのつながりを取り戻すという試みとして、ババロア会の報告というのをもう一度見直していただくと大変面白い側面が見えてくるんじゃないかな

いかと私は報告を聞いて感じてきた次第です。

それでは続いて古里さんに高山のすごく画期的な試みについてもうちょっと、おそらく質問も集中するでしょうけども、少し超特急だったものですから、お話いただきたいと思います。多分「さるぼぼコイン」の仕組みなどを中心として、皆さんすごく興味があると思いますが、それが先程報告された4つの中から出てきたというのが、本当は大切なんですけど「さるぼぼコイン」のところはもう少しお話いただかないと分かりにくいんじゃないかと思います。

**古里** 「さるぼぼコイン」の取り組み、すごい駆け足でご説明をさせていただいたんですけど、経緯的なお話をした方がよいですか、それとももう少し仕組みのお話をした方がよろしいでしょうか？

**相川** 経緯の方がいいですかね。

### 「さるぼぼコイン」導入の経緯～マイナス金利と、地域経済と～

**古里** 何でこんな行政がやるようなことを地域金融機関が自分達でやるんだというところにご質問の意図があるのかなと思いますが、実はこういったことは2つの課題に対応するために新しい事業を練り上げていく過程で生まれたものです。それは先程申し上げたような CSV 経営というところの考え方に載せますと、組合経営自体がやはり課題というところと、地域社会の課題というところを、2つ課題感を持ってそれに対する解決策はなんだろうというところを、先程申し上げた中期経営計画、今から3年前にスタートしたプロジェクトの中で、みんなで議論しながら煮詰めて言った、という流れです。

ではどういった組合経営の課題があったかと申しますと、これはもう金融機関全てに当てはまることだと思うのですが、やはりマイナス金利というところが丁度その中期経営計画を作っている最中に発表されました。そうしますと、それから3年後くらいの事業計画を作ってみますと、これまでの利益が半分くらい吹っ飛ばすような計画が出てきて、これはちょっとまずいぞと、やはり金融機関というところで、側面としてはストックビジネスというところが大きいですから、私たちみたいに11万人圏のエリアで事業を行っていて、更に人口減少と高齢化が進んでいくと、地域の中から人がどんどん出て行って、地域の産業がどんどん衰退していくという中で、私たちは本当に今までやってきたことをやり続けることで、しっかり経営を継続していけるのかというような危機感を強烈に感じました。そういったところで何か今まで本業といわれていたような事業を飛び越えて、何か事業をしっかり収益の柱になるようなものを見つけていかなければいけないというところがひとつありました。

そしてもう一つはやはりその時まだフィンテックという言葉はなかったんですけど、ITを使った利便性の高い金融サービスというのを信用組合でも提供していかなければいけないというところが一つあります。やはり地域の方の金融消費行動みたいなのを見ていきますと、なかなか店舗まで来てくださらなくなっていくと、やはり地域のいたるところにコンビニがありまして、そこで全てお金を引き出したり振込をしたり、預けたりといったことを皆さんやられるものから、ATMの手数料収益もどんどん落ちていく、そして私どももそうですが、共同のシステムを使っています。要はひとつの金融機関でシステムを丸抱えで持って自社で運用していくのではなくて、いくつもの信用組合で共同してシステムを運営しているんですね。当然それは小さな金融機関ではコスト負担ができないというところで、みんなで一つのシステムを使いましょうということをやっています。そうしますと、例えばどんどん自社でシステムを運用している金融機関が、例えば地銀さんとかメガバンクさんがITを使ってWebでも全て取引が完結するような仕組みをどんどん利便性高いものに更新していくことができるんですが、例えば飛騨信組だけがここをこうしたいと、インターネットバンキングをもっと使いやすくしたいということを考えても、なかなかコスト負担ができなかったり、フレキシブルにシステムを変えていくことができないと、ということはそういうシステムを使っている代わりに、ちょっとお客さん側のニーズみたいなものを僕達も満たせなくなっていくと、かといって地域中のリアルの人口はどんどん減っていくと、これはどうしたらいいのかなというところで何かそういったものを飛び越えてITのサービスを使って、技術を使ってより利便性の高い金融サービスを提供する道を何か模索しないといけないんじゃないかというのがもう一つの組合の課題でした。

そして地域社会の課題は何かというと、先程申し上げたように、お金を地産地消しようというようなコンセプトです。つまり地元の中の事業者がどんどん、事業承継をできずに廃業をしてい

く中で、地域の中の商店街というのはやはり衰退していくんですね。そうすると域外からやはり皆さんも聞いたことのあるようないろんな飲食店チェーンとか、家電量販店がどんどん地域の中に入っていく。そうすると地域の中で生み出した価値が、全部そういったところで使われて、域外に全部出て行ってしまいます。特に飛騨高山ですね、年間 460 万人を超える観光客の方が来てくださってしまっていて、インバウンドも 55 万人来てくださっています。当然京都とかと比べると少ないですが、人口対比で見ると非常に大きな外資の獲得源なんですね。そうすると地域の基本戦略としては、やはりいかに外資をしっかりと稼いで、地域外から来てくださった方にお金を落としていただいて、そのお金を地域の中でいかに歩留まり高く回すかというこの 2 本立てになるわけです。

そうした中で、それを外資を積極的に取り入れなきゃいけないのに、観光に来てくださる方が帰っていくときのアンケートを見ましたら（観光コンベンション協会で取っているのですが）、5 年くらい前からずっと上位 3 位以内に入ってくるのが、クレジットカードも電子決済の電子マネーも全く使えなかった、買い物しづらくてしょうがない、というのが国内観光客もインバウンドも同じような声が上位に入っているのです。つまり、たくさんの方が来てくださっているのに、お金が使いつらいという要因があるだけで機会損失として、売り上げを落としている面は相当大きいのではないかと、ここは何とか電子決済の仕組みを広げたいなというのを地域社会の課題としては思っていました。そして、地域社会の中で歩留まりを高めるという側面から言っても、やはり地域の方の意識も変えながら、地元の中でできるものはしっかりとお金を回していくといったところやっていききたいなと感じていたところなんです。

こういったことを感じながら、それを解決するものは何かということで、かなり討議をしました。そこからいきなり地域通貨の電子化事業がぽこんと生まれたわけでは実はなくて、それまで飛騨信用組合が取り組んできた施策というのがやはりベースになっています。それがどういったものかということ、やはりこういった組合の組織ですから、2012 年から組合員の事業者さまのお店の中でしっかりとお金を回しましょうという組織化をずっと図ってまいりました。2 月末現在で、620 店舗ほどの加盟店があります。これは本当にシンプルでして、やはりお客さんの事業者さまの中で組合員同士でお金を使いましょうというコンセプトなので、例えば会員証を発行して消費者の方が加盟店に行くと組合員であれば、例えば、お父さんにはビール 1 杯無料、子どもさんにはジュース 1 杯無料みたいなそういった販促のサービスを相互に工夫して出し合うということで、事業者間でお金を回しましょうというようなものです。それが事業者さんも外部の方からも非常に評判も良かったものですから、その中で回す割引券のようなものを組合が発行して流通させようということを実は 2015 年くらいから始めました。これが例えば組合のやる夏と冬のキャンペーンの時に例えば 1000 万円お預けいただけましたら、その景品として 1000 円の組合員の事業者の中で使える割引券を配布します、というようなことをやりました。

これがまさに地域通貨的なものとしてうちの組合でやっていた取り組みになります。これがやはり事業者の方からも非常に評判が良かったです。それはなぜかということ、そういったキャンペーンの商品として割引券をもらうと今までは行ったことがなかったんだけど、1000 円の割引券をもらったからちょっと行ってみようかということで、普段行っているお店とは違うお店に行くことになると、そうするとそこでしっかりとまたサービスが継続されれば、またリピートの客になっていただく、ということで非常に効果があったということで、評判が良かったものですから、さらにうちの経営陣がそれをより広げてもっと取り組んでいこうということで、決算の時に業績が良かった時に出す一時金のような決算報奨金みたいなものを職員に対してこの割引券を使って支給するというようなことをしていました。例えば 20 万円くらいの金額が一人に付与されるようになりますと、半分の 10 万円はこの地域通貨というか、地域割引券で配布されます。なので皆さん 10 万円分は今まであてにしていたローンの返済とかに充てれずに地域の中で使わざるを得ないというようなことを 5 年くらいやっています。こういったところがベースにあったものですから、やはり一つこれを電子化するというところの目線もありましたし、またこういった決済の領域に入って収益を目指していくというのももう一つの目線としてありまして、これが本当に練りあわされた形で地域通貨の電子化事業ということで「さるぼぼコイン」が生まれたという経緯でございます。

**相川** 引き続きまして中須さんお願いします。



### 草の根の取り組み、具体的な事例紹介

**中須** 基調講演の中でも「草の根の活動」というお話がありましたが、近畿ろうきんでは、労働組合や生協の皆さんと一緒にそういった活動をどのようにつくっていくのかということも念頭に置きながらの取り組みを進めています。

本日は資料集とは別に私どもの資料を配布しておりますが、その資料の説明をさせていただき、具体的な取り組みをご紹介します。

カラーのパンフレットは、近畿ろうきんの通常総会時に会員の皆さんに配っている関連資料で、この一面は「NPO アワード」受賞団体の報告です。「NPO アワード」は、毎年教育ローンの新規実行額の0.05%相当（最大上限 250 万円）を拠出し、子育て支援活動を進める NPO や市民団体に助成するプログラムです。社会貢献預金（笑顔プラス）は預金と連動させた仕組みで寄付金を贈呈していますが、「NPO アワード」は融資と連動させた仕組みで助成しているものです。これまで十数年やっていますので、3,000 万円ほどの助成金を贈呈しています。これから大きくなる、あるいは成長するであろうと見込まれる団体、社会に必要でユニークなプランを審査委員会の中で選考しており、パンフレットは 2017 年度の内容ですが、今年も現在、2018 年度の選考過程に入っています。

見開きの中間は「社会貢献預金・すまいる」、先ほど報告した社会貢献預金（笑顔プラス）の前に取り組んでいた社会貢献預金です。「災害復興支援」「エコ推進」「子どもたちの未来応援」「国際協力」の4つのコースを選んでいただき、残高の0.1%を毎年寄付するという仕組みでした。そのコースの選択によって寄付金の結集も濃淡がありますが、そのコースの残高に応じた寄付金を各団体に案分して活動に活用していただき、それぞれの団体からのお礼のメッセージと活動報告をこのパンフレットに掲載しています。これを引き継いだ仕組みが現在の社会貢献預金（笑顔プラス）です。

最終面は、東日本大震災から間もなく8年目を迎えますけども、当時震災が起こった時にあれだけの災害の大きさですので、10年間応援しようということで「サポート V」という東日本大震災復興支援定期預金を発売しました。その支援先は「一般財団法人あしなが育英会（震災遺児支援）」と「認定 NPO 法人ゆめ風基金（被災障がい者支援）」で、あしなが育英会では、東北でもレインボーハウスが構想されましたので、その建設資金や運営資金にお使いいただき、ゆめ風基金では、東北で津波あるいは地震で壊れた事務所の再建等に資金を使っていただくことを目的に寄付金を贈呈しております。

続いて「被災障がい者支援募金プロジェクト」のチラシです。この3月末で終わる内容ですが、昨年の2018年、大阪北部地震と西日本を中心とした豪雨災害があり、地震で屋根が崩れ、大阪でもブルーシートが張られた状態になったまま改修がおぼつかない民家がたくさん見られます。同様に障がいをお持ちの方の事務所や作業所なども被害を受けておりますので、それらに対する支援プロジェクトとして、各労働組合などに募金箱をお渡しして取り組みを進めています。これは「認定 NPO 法人ゆめ風基金」と連携したプロジェクトです。

そのほか、黄色いチラシがありますが、これは 2018 年 11 月 23 日から 25 日の期間、大阪南船場の難波神社で開催した「エイブル・アート展」です。障がいのある人たちの団体が自らモノを売る体験をし、マルシェに参加いただいた事業です。左下に参加団体、右下に後援・協力団体を記載してあります。様々な NPO や生協などのご協力もいただきながら連携して進めさせていただきました。

次に「関西大学商学部寄付講座報告レポート」です。「支えあいの経済」をテーマに関西大学の杉本先生からご提案をいただいて、近畿ろうきんが主催・企画している事業で、日本生協連、購買生協、大学生協、ワーカーズ、全労済、農協、漁協、労福協、ILO 等の各団体の役員等の方々に講師に招き、協同組合の存在意義を次世代につなぐ講座を実施しました。

「地域共生推進室レポート」には、「社会貢献プロジェクト・笑顔プラス」の具体的な展開をいくつか掲載しています。こうした連携を行いながら、労働金庫の共生できる社会の実現に向けた取り組みを様々に展開しているところです。具体的にご紹介いたします。

#### 【びわ湖まると親子セミナー】

琵琶湖の環境保全を行っている公益財団法人国際湖沼環境委員会で、社会貢献預金（笑顔プラス）の寄付先団体と連携した取り組みです。

#### 【シンポジウム「暴力の根絶をめざして」】

女性に対する暴力の根絶に取り組む、社会貢献預金（笑顔プラス）の寄付先団体である認定 NPO 法人いくの学園、大阪府（男女参画府民協働課）、連合大阪と連携した取り組みです。

#### 【和歌山プロジェクト・すまいる】

社会貢献預金（笑顔プラス）の寄付先団体である認定わかやま NPO センターと連携した防災講座「気象予報士が伝えたい南紀の防災の話」の開催、防災備品の寄贈の取り組みです。

#### 【トークセッション「届けよう市民の声を、関西から世界へ～G20 と市民社会の役割～」】

G20 の開催に向け、エンゲージメントグループの動きや声を届ける重要性について考える、社会貢献預金（笑顔プラス）の寄付先団体である NPO 法人関西 NGO 協議会と連携した取り組みです。

#### 【協同シンポジウム 2018in おおさか～SDG s で誰もほっとかへん社会へ】

「誰もほっとかへん社会」という「誰ひとり取り残さない」を関西風にもじったもので、市民・住民をテーマとして大阪府生協連と連携した取り組みです。

#### 【震災 24 年！こうべ・あいウォーク】

阪神淡路大震災から 24 年を迎え、震災・火災に襲われた神戸・長田地区を歩きながら振り返る取り組みに共催しました。

#### 【「誰も置いてきばりにせえへん」社会づくり】

「NPO パートナシップ制度」の仕組みによる“居場所づくり”活動の体験プログラムで、近畿 2 府 4 県の各 NPO 支援センターと連携し、SDG s を身近にとらえる取り組みで、その集大成として 1 月にシンポジウムも開催しました。

**相川** ありがとうございます。やっぱり意志あるお金というところが NPO 法人と結びついてやっている点の一つの新しい展開になるのではないかなと感じられますね。

続いて岩堀さんに、相当壮大な連携ですが、補足をお願いします。

#### 地域単位の連携を深めるために

**岩堀** 神奈川県との連携組織について簡単なお報告で申し訳ありませんが、追加、補足をさせていただきます。資料をご覧ください。72 ページに連絡協議会の会員図があります。神奈川県は約 916 万人程おり、協議会団体では単純合計で 300 万人程の組織になると思います。内訳は簡単に申しますと農協が正准含めて 36 万人、内 7 万人弱が正組合員です。県の生協連の HP を見ると 285 万人程、漁業が 4000 人、信金が 7500 人、労協が 600 人でワーカーズコレクティブが 3700 人です。ユーコープは先程申しましたとおり静岡と山梨が合併しているので少し微妙なところ。もう一つは各生協には組合員がダブって入っている、もしくはトリプルで入っているということがあると聞いています。数字はありませんがおそらくそういう実態だろうということです。実数としてはもう少し少ないし農協と生協の組合員がダブっていることもありますし、農協と漁協と信金という組み合わせもかなりあるので、人の数として 300 万人と

いうことはありませんが、それを差し引いてもかなりの数にはなるんだろうと思っています。あくまでもピラミッド型の組織ではなくて、愛称で入れている Co-ネットというネットワークの組織という話をしていますので、緩やかな繋がり、お互いを知ることできればいいと思っています。皆さんの取り組みのきっかけの1つにでもなれば非常にありがたいというか、意味のあることだと思っています。したがって取り組みの主体は単位組織同士ということになるので、連携組織の機能としてはそういった場作りをしようと、そういうことが重要だと思っています。もう1つは単位組織の方が今まであまり協同組合提携というのは正直興味がないというところが本当のところ、行事をしても中央会から文書が来たから何か話しておけということに来ていたことが実態でした。それだと小さい組織、例えば漁協や信用組合、もしくはワーカーズコレクティブの皆さん方が行事に来ることすらできないので、行事の工夫として事例を発表したり、ブースを出して試食していただいたりといった、行事を工夫することで仕事として参加いただき、そこで他の協同組合の方と面識とまでいかななくてもお話ができ、名刺交換ができ、繋がってくるのかと思います。それが先程申し上げた P.72~82 の単協の取り組みに繋がってきているのかと思っています。

何故こういうことを考えたかという、私もプロフィールにありましたように 2015 年に協同組合提携の業務につきました。その時、協同組合提携の現状を把握したときに、実際問題として県の連合会では、年に1回会議をやって懇親会をやって終わりでした。それだと何も生み出せないと思いました。先程の経済情勢の変化や協同組合自身の変化に対応していなかったのかと思いました。生協県連は農協とはまた違って、単協の役員が県連の理事として参画する状況になっていたのですが、それに対して農協の方は信連や全農の実務経験の役員が対応していただいていたので、実際には地域の連携に繋がらないのは当たり前だと思いました。そういったところを払拭するためには、気軽に単協に参加いただいて、先程のページに名を連ねるところからはじめられればと思いました。実際その図柄をご覧くださいと、県内にこんなに協同組合があるんだなあと驚きをもって見られます。こんな名前の漁協があり、こんな名前の生協があるんだと発見がありました。そんな中で森組があんな仕事しているんだとかがお互いに発見されるし、特にワーカーズコレクティブや労協は、我々は全然今まで付き合いがなかったので、どういった組織で、どういった活動をされているかはよく分からなかったのですが、顔を合わせてお食事して、お酒を飲む中で分かってくるということがありました。1人1人が分かってくる、それがだんだん広がって繋がりの深さが徐々に出てくると思っています。すぐに効果が出るわけではないと思いますが、少しずつ広がっていければと思います。

そういった意味で、城南信金が入っているのですが、何故かというそれは生協の行事で城南信金の吉原顧問に講演いただいたことがあり、その後の打ち上げでこんな組織があるんだけどどうですかと申し上げたら、じゃあ入ろうということで、軽い感じで入っていただければいいと思っています。今のところ県内の信金とお話する機会がほとんどありませんので、できればこういった機会に気軽にお声がけいただいたらと思います。

**相川** 今のお話ですばらしいというか、連携が農協・生協・漁協・信金組合・ワーカーズコレクティブ、様々なところとの協同組合組織の連携がありますし、それは何がきっかけなのでしょう。

### **大きなきっかけとなった IYC（国際協同組合年）の取り組み**

**岩堀** IYC がかなり重要だと思っています。資料の 81、82 ページで神奈川県協同組合のあゆみと取り組みがございまして。その中で 1980 年のレイドロー報告の影響がおそらく大きく、それをきっかけに協同組合提携の話が進んでいたと思います。そのときは農協も生協も、単協が小さいので県連が中心の協同組合提携が進んできましたが、だんだん状況が変わって、色々やりましたが 82 ページをご覧くださいと 2001 年から 2010 年までの記載が非常に薄いんです。これは、正直言って協同組合提携が停滞していた時期という認識です。農協は組織的にかなり大規模な変化があり、私も実際に現場で見ましたが、協同組合というのを少しおろそかにしてきたのかなと思っています。2012 年に IYC があったときに全国の実行委員会ができて、それぞれの県域組織に呼びかけがあって、県域組織を作りましようとなったときに、初めてこれまでお話があった森林組合や労協の方と初めて親しくお話ができたということです。1 年前の東日本大震災があった中で、被災者支援などで生協との連携も始まっていたので、IYC だけではないかもしれませんが、こういったきっかけがあったのかと思います。

**相川** まだまだいろいろご説明があるかと思いますが、フロアからいくつか質問が来ていますのでそれも交えて進めたいと思います。

**相川** 初めに遠藤さんについて、一つは押し花の御朱印帳の取り組みというものは、補助事業の範囲で済んだのかどうかということと、主催の事務局、あるいは呼びかけ人というのは共同であるのかそれともババロア会ということだけでも事務局はどこがやったのか、それから緩い仕組みだということですが、入会時の、入会金というようなものがあるのかどうか、あるいは事務局の負担その他についてどうなっているのか、この辺のところをご説明いただきたい。

### **事務局はなし、みんなでワイワイ話ながら…**

**遠藤** 押し花御朱印帳を作るときの補助金ですけど、これは最初にインバウンド向けにできないかなとか、いろんな意見交換の中で、補助金の制限とかがありまして、販路を開拓するうえで、外国人向けに英語とか中国語、そういったものを翻訳してガイドブックみたいな形で考えていて、こういうなかからこの御朱印帳が生まれました。そういうパンフレットを作るうえでの補助金が出ました。この押し花御朱印帳自体は企業間同士で実験的なもので作ろうということで、皆さん手弁当でやりました。ですので開発までには正直言って皆さん自腹でした。実際問題何冊か作りましたが、先ほどご説明した通り、手作業で作ったうえ、コストがかかりすぎて最終的には販売まで至りませんでした。実際問題この補助金、どういった形の補助金を使おうかっていう話し合いの中では我々も参画して、こういう形だったら補助金は使えるねということで、おおよそ100万でした。翻訳する人とかいろいろな方たちをお願いしてパンフレットを作ったという形でした。それからこれに加わった事務局は今言った通り、皆さん手弁当で作りましたのでそのババロア会という組織の中で、1000円会費で缶ビールを飲みながら、私こんなことをやっている、あんなことをやっている、そういうんだったらこんなこともできるねとそこから話が盛り上がって行って、じゃあ作ってみようか、というような形になって行って、先ほど申しあげましたガラガラポンですね、そういうような形で出てきた形です。それが現実味を帯びてきたときに、どういう風にやっていこうかということで、確か商工会議所の専門家を呼んで、販路はどうしようかとかいろいろお金のかからない人たちを集めまして、形にしました。

それからゆるい、厳しいという会の規則なんですけど、これは一切会費はもらっておりません。名簿も作っておりません。全て自由、脱退も参加も自由ということです。ですので学生さんも来たり、主婦の方も来たり、企業の社長が来たり、中には執行の方も来て、なんかつまらないなという方はやめていきます。次回来なくなっちゃったりということで、あくまでお金がかかるのは1000円の飲み代で、それが「会費」ですね。ですので一回名刺交換なんかするとメールで一応何月何日にやりますよという案内をして、参加しますか、しませんかというようなことはやりますけど、ドタキャン、ドタ来るということで人数がわかりません。ですので運営は非常に難しいんですけど、会場は何十人も入れますので、大体このくらいだろうという人数でいつも開催しています。

やる時期も年だいたい3回くらい、すごい雑駁なんですよね、ゆるいんですけど年3回くらいでそろそろ時間経っちゃったからやろうかみたいな、そんなような非常になんというか、規則があってないような1円もかけないでやっています。場所は三協ホールを使ってやりますんで、その辺は取りあえず1円もかけていない、という感じです。厳しいけどゆるいというような感じですね。

**相川** でも周知はどんな形で地域の皆さんにお知らせしていくのかとか、あるいは、会場を提供するにしても金庫内でのコンセンサスはどんな風になっているのかとか、その辺についてもちょっと説明していただけますか。個人的なことではなくて、これはやはり東京三協信金の仕事として、志としてやっているわけでしょうからその辺についてちょっとお話いただけますか。

### **あくまでも3人の世話人を中心にして…**

**遠藤** 周知ということですけど、これを作ったときに一番最初に3人で世話人という形で作ったんです。このときに事務局というものを作らなかつたんです。あくまでも前創業支援センター

の所長、それから山川教授、それから私ということで、それでこの指とまれみたいな感じで仲間達を呼んで来て、それでなんかやっているとまたそれが広がりがどんどん広がって行って、ネットで世話人からネットでいついつやるよと発信して、来る来ないみたいな世界なんです。それと、事務局というものを作っていませんので、世話人という形で、地域貢献みたいな感じですかね、三協としての組織としては、取りあえず会場を地域の人に開放しようみたいな世界で、無料で提供しようということをやっています。ですので型にはめないということが規則みたいなもので、事務局的なものを作って、三協がここに入っちゃうと一番最初に言ったとおり、三協のお客さんがご融資をさせていただいているお客さんとかそういう人たちが集まってくると、三協色に染まっちゃうんですね。そうすると三協と取引がない人はいられないのかな、なかなか入りにくいねっていうような形を作りたくなかったの、そういうところは規則も何もあまり作らない、ゆるい組織にしたと、そういう感じです。ですからああしよう、こうしよう規則的なものは一切作らないと、組織としても三協としてもそこにあまり入り込まないと、バッチをはずす会ですから、三協はそこでセールスをしないと、職員はボランティアみたいな感じですね。そんな感じでやっています。

**相川** そうすると先程の質問ですけども、3人の口コミ、あるいは3人のネットワークで知らせていっているような感じと理解していいですか？

**遠藤** そうですね、基本はそういう感じです。要は当初、要所要所の何人かはいまして、そこに案内すると、その人がちょっとチラシつくってよって、コピーでチラシを作って、その人が地元の商店街の人のところに行って友達が友達を呼んでくるような形で、どんどんいろんな人たちが集まってきちゃったと。できれば20人くらいでやるのが一番やりやすいんですね。あまり大きな組織になると、やっぱりいろいろバラバラな意見が出始めちゃうので、運営としては2、30人が限界かなということで今はやっています。

**相川** ありがとうございます。それから古里さんにいくつか質問が来ています。先程、経緯等についてお話いただいたんですけど、そのほかで、ベンダーかな、そこがどんなところかということと、それから地域の方々にかなり広がっていますよね。その小さいお店でもやるよという風に至っているのには、やはりそれらしいものがあるんだと思いますが、その辺について、記事やなんかを読んでいない方は分からないと思うのでその辺を説明していただけますか。

### 現在のベンダーを選んだのは…

**古里** まず最初の質問ですが、ベンダーさんは当初は上場企業のアイリッジさんという会社さんと一緒に連携してシステムと一緒に作っていったという形です。今、そのアイリッジさんがその電子通貨事業を別途分社化をしまして、フィノバレーという会社さんでその事業をやっています。ですので今のパートナーは株式会社フィノバレーという会社と一緒に運用をしている形です。

どうしてそこを選んだかということですが、実は今回は先程申し上げた経緯でビジネスモデルを作って、じゃあシステムをどうしようとなったときに、ちょうどアドバイザーに入って下さっていた会社さんがトーマツベンチャーサポートという、東京のトーマツの関連会社で、ベンチャーの企業のサポートをやっているような会社があります。私自身がトーマツの出身なものですから、ちょっとその絡みでこういったことを考えているんだけど、システムを作ってくれるところはないですかね、という話をしましたら、7社ほど紹介をいただきました。

私たちのほうで、要件定義をしまして、提案依頼書を作ってこういったものを作っていたきたいんですけどプレゼンを7社にして、その後7社からフィードバックを、逆にプレゼンをしていただいております。当初はブロックチェーンを使った仕組みにしたいなと思っていました。少し脱線しますが、実はうちの仕組みはブロックチェーンを使っていません。通常のサーバー型の電子マネーの仕組みなんです。当初、ご提案を頂いたベンダーさんの中にはそういったブロックチェーンに長けているところや、もう既に電子決済のインフラを持っているような企業さんというのが何社かいらっちゃって、そういったところとやり取りをしていったんですけど、最終的には、今まであまり決済領域の事業を専業で取り組んではいなかったアイリッジさんと組むことを決めました。

その理由は決済の仕組みだけであれば、もう持っている会社さんはいくらでもいたんですけど、あえてそこを選んだというのは、実はその、このさるぼぼコインの仕組みを作った後に地域で本

当にその仕組みが、アプリケーションが根付くかどうかというのは、決済の機能だけじゃ多分無理だなというのはもうその時点で考えていまして、実際そのあとは、先程申し上げた行政との連携も含めて、いかにそこにいろんな付加価値のあるサービスを載せていけるかというのが大切だと思っていました。そのため、そのアイリッジさんは、**O2O** という、オンラインとオフラインを繋ぐ情報発信の仕組みが一番長けていまして、ここと組むことで決済+ $\alpha$ の展開を図る際に有益だと感じました。

この**O2O**の情報発信がどういったものかという、例えばビーコンとって位置情報を取って、例えば東京のパルコならパルコの前を通った人にピンポイントでそのときのタイムリーな情報発信をお店ができるというようなものです。さるぼぼコインの決済の仕組みを確立したあとは、加盟店においては集客に繋がる機能追加を行い販促アプリのようなものへ、また観光客の方に対しては地域の中の加盟店の情報が取得できたり、お得なクーポン情報が入手できる観光アプリみたいなもの、地域住民の方には生活情報アプリみたいな位置づけになれるよう展開をしていかないと決済機能だけでは根付かないというのを思っていたので、その後のコンテンツ作りにも長けているところと、先を見越して組みました。

### 地域になぜ広がったのか…

**古里** そして2つ目のご質問なんですけど、どうして二十何パーセントのシェアを今取れているのかということだと思うんですけど、先程申し上げたように地域の課題として認識していたものに、全く電子決済のインフラだとか、クレジットカードの決済インフラというのが広がっていない地域というのがあったかと思えます。

こちらの原因というか要因を事業者さんにも粘り強くヒアリングをしたりとか、アンケートをとったりして、見えてきたものがありまして、ほとんどその原因はコストにあるというのがたどりついた結論です。

そのコストには2種類ありまして一つ目が仕組みの導入に伴うコストです。電子マネー、皆さんスイカとか使われると思うんですけど、当然お店のほうのレジに読み取りの端末があって、それをカードでピッと読んで決済をするっていう仕組みですよね。クレジットカードも当然切って決済をすると。あの端末が当時でいたい導入費用が6万円から10万円ほどかかっていたんですね。現在はこの端末を無料で配布しているような事業者さんもいらっしゃいますけど、当時はやはりこの導入コストの負担が非常に大きくて、事業者にとっての大きなハードルとなっていました。またそういった機器を入れたら、毎月のライセンス費用とか、当然インターネットに繋がらなければいけませんので、通信費もかかってきます。そして2つ目のコストとしましては決済手数料です。大体電子マネーでいきますと、今の最下限であっても3.25とか3.24%くらい水準ですし、クレジットカードにいたっては、業種によって違いますが、飲食店でも6%から多いところだと8%後半の決済手数料取られちゃうんですね。そうするとまさにもう一度申し上げますけど、私どもの加盟店になってくださっているような小規模な事業者さんですと、この負担は非常に厳しい。そうするともう現金でいいやっていう形になってしまっていて、全然広がってなかったということです。

ですので私たちはこの仕組みを作るときにどういうやり方をとったかということ、スマホのQRコード決済ですけど、一番加盟店にコストがかからない方法をとりました。どういうのかというと、お店の側はQRコードをもう貼っておけばよいですと、中国でアリペイがやっているようなやり方を日本では初めて商用として展開をしたということです。非常に加盟店側はそれで、もう紙を貼っておくだけで電子決済のインフラ張りをできますので、もうすぐ皆さんお話ししに行く、ただなら良いよと、取りあえずやってみようかということで皆さん入ってくださっているというのがやっぱり一番大きいのかなと思えます。

もう一つは、さるぼぼコインは地域通貨と、電子通貨のハイブリッドの仕組みです。地域通貨のコンセプト、地元の中でお金を回しましょうというようなこのコンセプトは、加盟店側からすると実利と一致をしているので、ものすごく賛同をしていただけるんですね。そうですよね、当然域外の資本のところでお金を使われるよりは、自分達のところでお金を使ってもらったほうがありがたいですから。なおかつコストがゼロということで皆さん賛同いただけているのだと思います。

**相川** ただコインを使った支払いの方は良いですね。そのお店は一日にいくらそれが使われたかというのはどんな風に把握をしているんですか。

**古里** 加盟店側のバックヤードのシステムも作っております、一日に決済された履歴をスマホやPCからリアルタイムでご確認頂くことが可能です。お店のほうには当然端末のないお店もありますが店主さんは大体の割合でスマートフォンを持っていらっしゃるし、家にはパソコンがある方がほとんどです。都度都度の決済の完了確認もスマホを持っていただければ、決済が行われた瞬間にリアルタイムでショートメッセージだとか、通知を届けることが可能ですし、先ほど申し上げた加盟店のバックヤードの機能で一日にどれだけの量が取引されていくらコインがアカウントに入っているのかというのもいつでも見れるようになっています。しかもどなたが買われたかというの情報としてしっかり残るようになっています。

**相川** ありがとうございます。その次に質問がきておりますのが、岩堀さんです。コープネットの事務局の役割、この辺についてどのように連携あるいはコーディネート、これを展開されているのかこの辺を聞きたいということなんですが。

### **農協中央会と生協県連ぜ事務局を担って…**

**岩堀** 事務局は農協中央会と生協県連が担うということになっています。中央会では私と、あと担当が一人、生協県連では事務局長と専務理事になっていただいている、大体これくらいの人数、頭数なんですけど、それで実際やれることというのは限度が当然あります。

76 ページをご覧くださいますと、活動計画というのがありまして、行事がいくつかありますのでそれを分担しながらやっています。協同組合のつどいの事務局、企画なり運営なりはこの事務局がやります、それから地産地消現地学習会というのは年に2、3回です。それを事務局がない頭を絞って、考えるというようなことがありまして、それを各単協に受け入れをお願いして人を集めて、そういってもそんなにたくさんの100人200人の開催ではありませんから、そういったことでやります。それと、福祉健康委員会というのが、ちょっと説明が難しいのですが、農協の助け合い組織の方とそれから生協の地区理事さんが県内4地区に分かれて、福祉の学習会や健康の学習会とかをやる、それは我々の事務局も一応県としては統括はするんですけど、農協の組合員さんとかそういった方にご協力をいただきながらやっています。

コーディネートという意味でいうと、各種の行事で顔を合わせた方が、あそこ話したいということが、ここ2年でちょこちょこ出てくるわけです。パルシステムで地域活動を担当している職員の方が、JAになにと話がしたいんだけどというような連絡が来ると、じゃあ、JAのこの人と話をすれば良いから、一緒に今度行きましょうというような感じです。そこから先はそれぞれの組織でやっていたくというようなことがありますけど、様子を見てしばらく一緒にかかわってみるとかというのは当然ありますが、昨日も実はJAさがみとJA横浜にワーカーズコレクティブ連合会の専務と一緒にいって、それぞれの、まずはどういう組織かということから入るんですけど、お話をして何か今後コラボできることがあれば、やっていきたいと思いますよなところが今の段階です。

まだ二歳児のハイハイしている段階で、それくらいが限度かなと思いつつ、むしろこのコーディネートの意味というのはそれでもしかしたらほぼ尽きるのかもしれないなと思っています。コーディネートとしての主催行事はありますが、むしろ狙っているのはそれぞれの単協同士のつながりがたくさんできていく、網の目のようにできていくというところを、支援という言葉が大きいんですけど、お手伝いしていくというのが事務局の仕事なのかなと思っています。それぞれの組織がどういう連携をしていますよとか、どういうイベントをやりますよというのをメールで不定期に、気が付いたところで、流していますが、そういったところからお互いを知る機会を増やしていけばよいのかなと思っていますので、もしかしたらそのうち事務局が全然コントロールできない状態で様々な連携がうちにきて立ち上がっていくのではないかと、むしろそれを期待しているところです。

**相川** 単協間の連携が進みだしていますが、このきっかけというのはどんなところからですか？

### 実践的には昔から繋がっていた…

**岩堀** 単協間の連携はこの組織ができる前からおそらくそれぞれの地域でやられていて、それが更にコーディネート組織をきっかけに、こんなところがあるのね、あそこの農協なり、あそこの生協と話したいよねというのがイベントとかで、まず顔を合わせているというのがあるのと、こういった事例を紹介することで、それならうちもできるかなみたいなそういうところで事務局に連絡が来るとのことだと思います。

農協と生協の事業の連携というのは昔からあったわけですが、なかなかそれが進まなかったんですが、農協が直売所を始めたことによって、農協の直売所に例えば漁協の商品を出すとかそういったことがこの連携組織ができる前から現実としてやられているということは当然あります。それが下地にはなるのかなと思いますし、もう一つは、先程申し上げましたように、組合員レベルでいくと、おそらく同一人が農協の組合員であり、生協の組合員であり、生協も3つも入っている人も大勢いてというような、そういう、おそらく経営としては分かれているんだけど組合員のところで集約すると同一人だというような関係がおそらくあるんだろうと想着いて、それがだんだん見えてきたのかなという感じはしています。連携組織も入っていただくのに、先程お金の話が出ましたけど、単協には基本的にはお金を出してもらわないようにして、気軽に入っただけということをして、お互いがまずは連絡組織があるということを知るところから入ったのでそれはそれでよかったのかなと思っています。

**相川** ありがとうございます。中須さんにお伺いしたいのですが、NPOに寄付する際の選択について、どこがどういう形で、どの部門がどのように行っているのか、それについて文句は来ないのか、あるいは広域と地域と2つの地域でやっていますが、それが広がっていくのかについてお話を聞きたいです。

### 運営委員会をベースに選定

**中須** 2府4県の各地区に各労働組合の代表が集まる運営委員会がありまして、寄付先団体はこの運営委員会の推薦によって選ばれています。私たち地域共生推進室がNPOや市民団体とのかかわりを持っていますので、各地区に候補団体をいくつかご提供し、その中から推薦していただき、最終的には私どもの理事会で承認する形で選考しています。広域と地域の寄付先団体との関係ですが、地区別で1~3団体を選考していますが、地区内では広域の近畿共通団体との連携活動もあわせて行っています。一方で、地区別団体が他地区で学習会等の活動を行う場合もあり、広がりを持っているともいえます。また、なかなか支援が厳しく事業が進みにくいNPOの活動や情報を、「社会貢献プロジェクト」といった形で労働組合や生協の組合員の方々にお知らせることによって、そのNPOの活動や社会課題への認識が広がっていくことをイメージしています。

**相川** ありがとうございます。最後に内田先生に、ミュニシパリズムの観点から日本の民主主義をどう見ているかご説明いただきたいです。

### ヨーロッパのミュニシパリズムの現実と日本の民主主義は…

**内田** はい。ここは充分お伝えできなかったところですが、まずはヨーロッパで今日ご紹介したフランス・スペイン・イタリア等で起こっているこのミュニシパリズムです。「ミニシパリティ」とは「自治体」という意味ですので、「自治体主義」「地域主義」と言える動きです。この背景は、決してヨーロッパの運動がとても素晴らしくて、「皆さん 真似しましょう」というような主旨ではありません。というのは、ヨーロッパでは公共サービスが日本よりもかなり民営化されています。水道をはじめ鉄道、バスや電気、ゴミなどです。ヨーロッパの友人に言わせると、さまざまな公共サービスが市場化した結果、地域間格差も広がり、料金の値上がりも見られます。さらに欧州債務危機の後には、地域の主権や自治、場合によっては国の主権すらも欧州連合という大きな組織によって後退されています。EUでは通貨政策の権限が各国にありませんから、全部欧州委員会や欧州中央銀行から指示をされて債務危機から脱却するための緊縮財政政策が押し付けられ、公務員の削減や社会保障費の圧縮、さらに公共サービスの民営化が求められています。そうした構造に対して、ヨーロッパの人々の怒りや追い詰められた感覚があります。ですから「ミニシパリズム」は、こうした状況を何とか打開するためのぎりぎりの生き残り戦略な

のです。

その意味では、日本では都市部よりも地方の方が、今の欧州のミュニシバリズムには共感できる面があるかもしれませんが。人口が減り、財政が厳しくなっていく中で、どうやって地域の経済を守るかという発想から生まれているという意味で共通していると思います。

日本の民主主義とどう違うのかというのは、難しいテーマです。皆さんにも是非お聞きしたい。日本の民主主義はどこにありますか。政党政治にしても選挙の投票率にしても、民主主義というにはヨーロッパとはかなり状況が違います。この経済的に行き詰った中で、今後日本でこのミュニシバリズムに呼応するような運動がきちんと生まれてくるかはそれぞれの地域の民度や、どうやって地域が自分達の声を反映させていくかという強さにかかっているかだと思います。その意味では今日ご紹介いただいたどの例もその可能性を感じました。

このかん、T P Pや日欧経済連携協定などの自由貿易協定が次々と発効しています。マスメディアでは「ワインが安くなっていいね」という報道しかされていませんが、地域経済は打撃を受けています。そうした中でどうやって地域主権を守り、地域経済を豊かにしていくかが重要で、そのためにも経済と政治、民主主義を結び付けて深く考える必要があると思います。



**相川** ありがとうございます。皆さんにご報告いただいて色々と感じられた事が多かったと思いますが、今までのシンポジウムと比べ、意志あるお金とか、お金の地産地消といった新しいコンセプトや捉え方が、なかなか刺激的な側面があって、少しずつ協同組合間協同や、地域との協同とか、そういうものが少しずつではあるが広がっているのではないかと感じさせられるシンポジウムであったのではないかと考えています。

これで会合を終わります。ご協力ありがとうございました。



◆定例研究会のお知らせ◆

## 第141回定例研究会の開催のお知らせ

不安定な天候が続き、体調管理が厳しい時期ですが、皆様にはご健勝で、ご活躍のことと拝察いたします。

当研究会では昨年度、各業態の単位組織のトップの方々にご登壇いただき、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やご提言をいただきました。前回の研究会では、北海道大学の学生の皆さんの調査研究成果をご報告いただき、若い方々の思いも聞くことができました。

今回の研究会では、北海道拓殖銀行の破綻処理に奮闘され、昨年まで九州北部信用金庫の会長をお勤めになり、遠賀信用金庫の会長としてもご活躍いただいた中村英隆様をお迎えし、協同金融の諸課題について、思いの丈を語っていただくことになりました。

夏休み直前のご多用の時期ですが、多くの皆様のご参加を得て、積極的な意見交換ができればと考えています。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：2019年7月17日（水）午後6時30分～8時30分
2. テーマ：**協同金融の課題を改めて考える**
3. 報告者：**中村 英隆 氏**（九州北部信用金庫協会前会長、遠賀信用金庫前会長）
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：下記申込書によりFAXまたはe-mailで、事務局にお申し込みください。  
当日のご参加も可能ですが、事前にご連絡をいただくと助かります。  
**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**

## ★2019年度の会費の納入を！★

協同金融研究会は皆様の会費で維持されています。会員の皆様には別途、請求書をお送りしますが、2019年度の会費のお振り込みをお願いします。

なお、新規の会員加入は随時受け付けています。お気軽に事務局までご連絡ください。ホームページでもご案内しています。

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（キョウドウケンギョウケンキョウカイ）」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。