

## 新たな社会環境に向けて

東京都の新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止に向けた緊急事態宣言が解除され、はや2カ月が過ぎた。11月末現在、感染者数や重症者数は比較的低い水準で推移しており、今夏の危機的な感染者の急増から見ても、今時点の落ち着きぶりは誰が想定できたであろうか。

企業の経済活動も人流も戻りつつある。これまで政府や自治体等による自粛要請により自制していた分、あるいは懸念される感染再拡大の前にはできることや、やりたいことを済ませておきたいという思いもある。企業業績においては、断続的であった緊急事態宣言下、比較的好調な製造業と影響を大きく受けた非製造業で好不調が2つに分かれるK字型となっていた。現時点では、人流制限の影響を受けていたサービス業においても、少しずつではあるが改善の兆しが表れつつある。しかしながら、早い段階でコロナ前のような経済活動、消費活動が行われるとは考えにくく、当面は厳しい状況が続くものと考えられる。

ウィズコロナという、コロナとの共生が求められる局面にあって、昨今の社会環境の変化のスピードは以前に増して早くなっているように感じる。コロナ禍で大きく進んだデジタル化やDX（デジタル・トランスフォーメーション）が、そして最近では、世界規模の気候変動危機に関するカーボンニュートラルが産業界に急速に拡大していくことが予想されている。

気候変動危機と言われても、グローバル・イシューという感もあり、いまいち身近な問題として捉えられないかもしれない。しかし、コロナ前では定着しなかった、オンラインによるコミュニケーションが、いまや当たり前のビジネスツールになっていることを考えるに、なんらかのきっかけがトリガーとなり、一気に社会に浸透することも考えられる。あくまで推測であり、不確実な話ではあるが、社会的潮流となっていることを鑑みると、備えていくことは重要である。

今後の先行きはますます不透明なものとなってきているが、信用金庫は協同組織金融機関として、地域に寄り添い、地域の持続的発展のため、様々な変化に対し柔軟に対応するべく、変化はチャンスの時期として、新たな発想やアイデアを考え、生み出すことが求められよう。

一般社団法人東京都信用金庫協会 企画部企画課長 白石 幸嗣

### ■本号の目次■

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 「新たな社会環境に向けて」（白石幸嗣） .....             | 1  |
| ◆時評◆「社会的連帯経済が問うもの」（馬頭忠治） .....        | 2  |
| ◆第147回定例研究会報告（2021.11.16）◆ .....      | 5  |
| 「コロナ禍での大東京信用組合の地域支援支について」（鈴木明美） ..... | 20 |
| ◆協同金融研究会のアンケートの結果について .....           | 20 |
| ◆第18回シンポジウムのお知らせ（予告） .....            | 22 |

2021 年 12 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。

# 社会的連帯経済が問うもの

鹿児島国際大学 教授 馬頭 忠治

## はじめに

社会的企業や社会経済、社会連帯経済の魁は、19 世紀のフランスに見られる。20 世紀では、1970 年のイタリアのトリエステの精神病院に長期入院する患者たちが院内労働のためにつくった労働者協同組合づくりが注目される。医療の現場では患者であるが、労働の場では患者ではなくなるとして、精神医療の改革に着手したのが、精神科医バザーリアであった。この運動は、1978 年の法 80 号（「任意及び強制入院と治療」に関する）と法 833 号（「国民保険サービスの制度」に関する）の制定となり、精神病院の漸次的閉鎖と、この脱施設化にともなう地域精神保健サービスと精神障害者の当事者主権を作り上げた。さらに、その支援事業を担う社会的協同組合も立ち上がった（1991 年、法 381 号）。

こうして、社会連帯は、キリスト教の「慈愛」や伝統的な「互酬」や「交換」によるものではなく、いわれなき差別や排除をなくし、当事者の生きにくさを受け止める闘いと同義となった。こころの病は、誰もが体験する人生の危機であるにも拘わらず、未だに偏見や誤解が払拭できず、治らない、収監すべきだとする世論が残滓する。しかし、イタリアの取組みは、こころの病を病院治療ではなく、地域のつながりの中で暮らし、働きながら回復していくという当事者の新しい生き方を拓き、精神障害の概念を書き換えた。そして、いま、こうした類の闘いは、世界的な文脈となって新しい時代を出現させようとしている。以下、この流れをフォローしたい。

## 1. 地域共和国のはじまり

東日本大震災から新型コロナウイルスのパンデミックまでの 10 年間で顕わになったことが二つある。一つは、世界的な異常気象であり、もう一つは、資本主義をはじめとして、今の世界を成り立たせている既存システム自体の危機であり、その思想の墮落である。

国連が開発目標に SDGs を掲げ、17 のイースセットを設定せざるを得ないほどに、既存システムは暴走し、制御できなくなってきた。このままでは、世界は「貧困と飢餓の撲滅」（国連ミレニアム宣言）も叶わないまま、地球は砂漠化しシステムは崩壊するという「ホラーストーリー」が現実味を帯びるばかりである。だからこそ、気候変動に対するアクションばかりか、アラブの春、スペインの 15M、オキュパイ・ウォール・ストリート、またブラック・ライブ・マター、さらには反貧困、脱ブルジョア・ジョブなどのプロテスト（抗議活動）が同時多発的に世界各地で組織され、システムチェンジが人びとの希望を増殖する。そして、多様な Hope-makingこそが人類を共存へと向かわせ世界を動かす。

まさに、この希望のプロテストこそが、21 世紀、少数の金融エリート支配の資本主義に対する批判を世紀的テーマにするばかりではない。それは、原理的な社会変革に基づく社会建設に代えて、差別や排除を生まない新しい形の地域自治を成立させる社会連帯経済を世界に広める問いとなり原動力となっているのである。

この傾向は、市場セクターや国家の公共セクターに従属しない、第三の非営利セクターの形成

とその社会活動（協同組合やNPOなどの非営利活動、マイクロファイナンス、地域通貨、ボランティア団体の活躍、農福連携などの地域運動など）の台頭となり、暮らしの「領域主権」＝当事者自治へと向かう。それをポランニーの言うように、社会に経済を埋め込む方法の模索であると言っているが、国家や資本ではなく、住民が介入して、富の偏在と縦割り行政による決定権の偏りを是正し、自らの協同と連帯によって貧困や格差のない社会を成り立たせる、political economy から social economy への社会運動と言ってもいい。さらに、これは「下級の団体が自ら履行できる職務を、この団体から奪って、より広域の上級団体にゆだねる」という現代官僚制の不正義、横暴を無くすという「補完性の原理」を徹底する運動ともなる。

なかでも、地域の発展によってこそ、地元の会社や協同組合などが活性化し、多様な働く場が作られ、住民のアソシエーションが福祉をも補完し代替できるようになって、不利益を被る人を無くせるようになった現実は大いである。だからこそ、住民は、市場と権力の囲い込みの弊害から自由になってこそ、自らの暮らしを自分らしく享受できるとの展望を開くようになったのである。

敷衍すれば、この10年間で、人びとは、資本主義と社会主義という近代資本主義の初期の所有をめぐる意図された対立ではない、だれもが当事者として関わり参加する協同と連帯で地域の社会力＝地域力を生み出し、それを活用して社会的に不利益を被る人＝弱者（労働市場に参入できないような）を生まない自治システムをつくるのが、したがって、それぞれの Hope-making を地域事業にすることが、共存への近道であることを実感するようになった。

こうして、自己利益の最大化で他人を犠牲にすることのない、不利益を被る人をだれ一人輩出しないという地域のコモン利益を実現する社会連帯こそが、市場と制度をコントロールできる地域共和国の幕開けを準備すると確信できるようになった。

## 2. 国連の提案と GSEF について

その流れは、国連の決議においても、GSEF（Global Social Economy Forum）においても見て取れる。国連が、「貧困と飢餓の撲滅」という人類史上、最大の問題を解決するために、2001年「社会開発における協同組合」を決議し採択した。それは、国連は、協同組合こそが、あらゆる人々が社会開発に参加できると確信したためである。そして、この意味での社会的包摂のための協同組合の開発を各国政府に求めた。これは2002年にILO決議となり、2012年を国際協同組合年とするに至る。

この2012年、韓国では協同組合基本法を成立させている。韓国は、1997年の通貨危機を経験したが、その後、国民基礎生活保障法（2000年）を成立させ、社会的企業育成法（2006年）を制定する。この法は、社会的脆弱者の就労、事業イニシアティブを発揮できる新しい法人として社会的企業を定義し育成するものであった。それ以前に、大田（テジョン）広域都市では、1999年国連のアジェンダ21を受けて、市が関与する地域通貨「バンバン」が発行するようになり、その後、これが母体となって医療生協が立ち上がった。

ソウル市では、ソンミサン・マウルなどの市民のまちづくりの経験を経て、2013年には、「協同組合都市－ソウル」実現のための基本計画を策定し、ソウル特別市協同組合活性化支援条例を定め、2014年にはソウル市社会的経済基本条例へとつなげた。

この勢いは、アジア発のGSEFの開催となった。2014年11月に、GSEFの設立総会と記念フォーラムがソウルで開催された。その前年には、国連の「社会的連帯経済タスクフォーム」の力もあって、協同組合都市と言われるボローニャ市、エミリア・ローマ州、モンテリオール市、ケベック州、ケソン市（フィリピン）の他、レガ・コーポレーション、レガ・コープ、ローカリ

ティ（英国）、ソーシャル・トレーダースなどの団体からなる 500 名ほどがソウルに結集し、「社会的経済を通じた都市改革と地域の成長」などを議論し、最終日に「ソウル宣言」を採択した。これを受けて、GSEF は、2014 年、第一回目をソウル市で開催し、2016 年にはモントリオール、2018 年にはスペインのビルバオで、2021 年にはメキシコ市で開催した。

### 3. 鹿児島でのソーシャルファームの開催

社会的連帯経済は、自己利益の最大化のために他人を犠牲にすることのない関係の経済であることは間違いないが、実に多様な形態を持つ。このことを確認するために、2020 年に開催された第 6 回ソーシャルファーム ジャパンサミット in 鹿児島で報告された事例を一つ、紹介しておきたい。

「当事者とともに地域の必要を仕事にする」をサブタイトルにした、ワーカーズコープ・センター事業団国分地域福祉事業「ほのぼの」の所長 岡元ルミ子さんの報告によると、人口約 59,000 人の国分市（現霧島市）において、2004 年、ヘルパー講座を受講した仲間で、「ほのぼの」を立ち上げ、“赤ちゃんからお年寄りまでの生活応援”をテーマに、自分たちができることは何でもしようと企画運営してきたと言う。

その歴史は、ワーカーズコープとしてさまざまな人の困り事に向き合い、必要な仕事を地域に起す歩みとなった。訪問介護からスタートし、待機児童解消のための学童保育、放課後等サービスを立ち上げた。2015 年からは地域若者サポートステーションに関わり、そこで出会った引きこもりの若者と、「仕事がないなら一緒につくろう、今から出会う仲間のためにも」を理念に、就労継続支援事業 B 型事業所を立ち上げた。仕事の中心はお米や玉葱、固定種の大根などの自然栽培である。畑でにわとりも飼う。2019 年には直売所「ほのぼのファーム」をオープンさせた。また、ほのぼのは、生活困窮者自立支援制度の中間の就労訓練の認定事業所となって、さまざまな困難を抱えた人が就労体験する。こうした結果、「今度は自分が作る番、支える番」といった連帯が地域に生まれたという。

市場と公権力では、必ず経済的に制度的に弱者がつくられ、偏った不利益を生み、差別・排除を無くせない。だが、こうした地域において、当事者が関われる領域や生業をつくることで、いかなる人の不利益を生まないコモン利益をつくれる。その結果、困難を抱えた人は、資本の力や縦割り行政の囲い込みを後景に追いやりながら、地域の人たちと一緒に土の上に立ち、お茶を飲んで自然に会話するような寿ぎを当たり前の風景にできたのである。

### おわりに

このソーシャルファーム in 鹿児島を支えたのは、農福連携でいまやフランスからも視察にくる社会福祉法人「白鳩会」の職員であり、精神障害者 30 名を雇用する株式会社「ラグーナ出版」の社員であり、A 型 B 型の支援事業を立ち上げた若き社会福祉士たちであった。さらには、彼らと働いてきたフルランスのデザイナーや何や彼や関わってきた大学教員、精神科医の面々であった。

だれもが、物質文明に毒された社会を告発せざるを得なくなったが、その問い方で解決すべき問題もその方法も異なってくる。私たちは、何をどう問うのか、さらに深めなければならない。このこと自体が、社会連帯経済のテーマなのである。



## コロナ禍での大東京信用組合の地域支援について

大東京信用組合 常勤理事 総合企画部長 鈴木 明美

大東京信用組合総合企画部長の鈴木と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日のテーマが、『コロナ禍での大東京信用組合の地域支援について』これから約1時間にわたりましてご説明のほうをさせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

内容は、1. 大東京信用組合の概況、2. コロナ禍に対する支援フロー図、3. コロナ禍における金融支援、4. コロナ禍における非金融（本業）支援、5. 地域支援における課題の五つの構成となっております。

はじめに私どもの大東京信用組合の概要を少し説明させていただき、その後、当信用組合のコロナ禍における対応等について、順を追ってご説明させていただきたいと思っております。

### 1. 大東京信用組合の概要

創業は昭和27年9月6日、業域信用組合として東京畜産信用組合を設立。その後、昭和30年に他の信用組合を吸収した折に、地域信用組合に変更となり、その後、現在の大東京信用組合に名称を改称しております。平成に入ってから二つの信用組合との合併、その後、四つの信用組合の事業の譲り受けをした結果、現在のような東京一円に広がった店舗網を有しております。

### 1. 大東京信用組合の概要

|      |                  |      |          |
|------|------------------|------|----------|
| 創業   | 昭和27年9月6日        |      |          |
| 預金   | 6,574億円          | 融資   | 3,430億円  |
| 出資金  | 147億円            | 組合員数 | 102,625名 |
| 役職員数 | 627名             |      |          |
| 店舗数  | 42店舗（離島を除く東京都一円） |      |          |

※計数等について令和3年9月末時点

※店舗数について令和3年11月時点

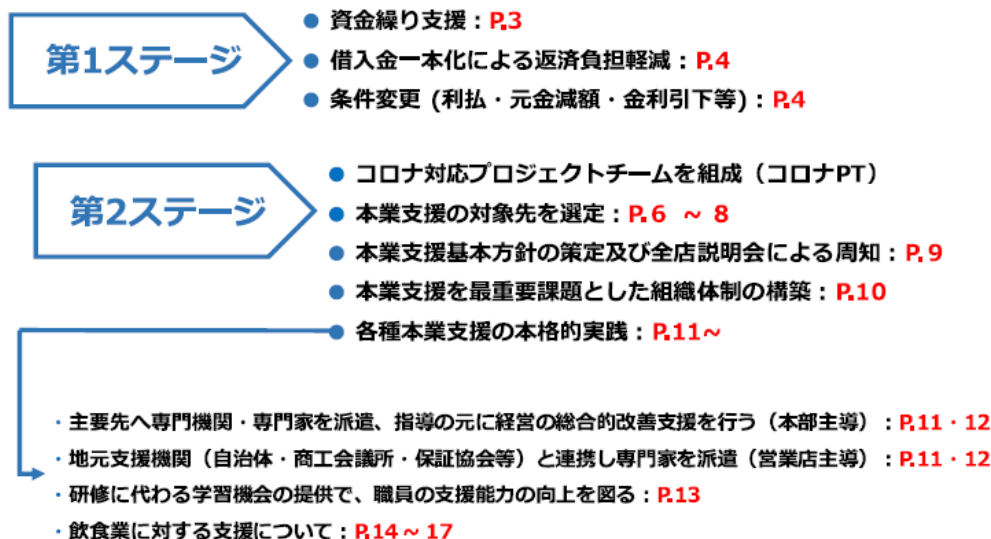


### 2. コロナ禍に対する支援フロー図

皆さんご存じのように、昨年3月からコロナの影響が徐々に始まって、当初は飲食業、あるいは

はイベント関連、宿泊業といったところの売上げが急低下して、とにかく止血をしなくちゃいけない、資金繰りを何とかしなければということを最優先で取り組んでまいりました。その後、状況はさらに厳しくなっており、第1ステージの・借入金一本化による返済負担軽減、・条件変更（利払・元金減額・金利引下等）、こういったことにも丁寧に親身な対応を図ってきました。

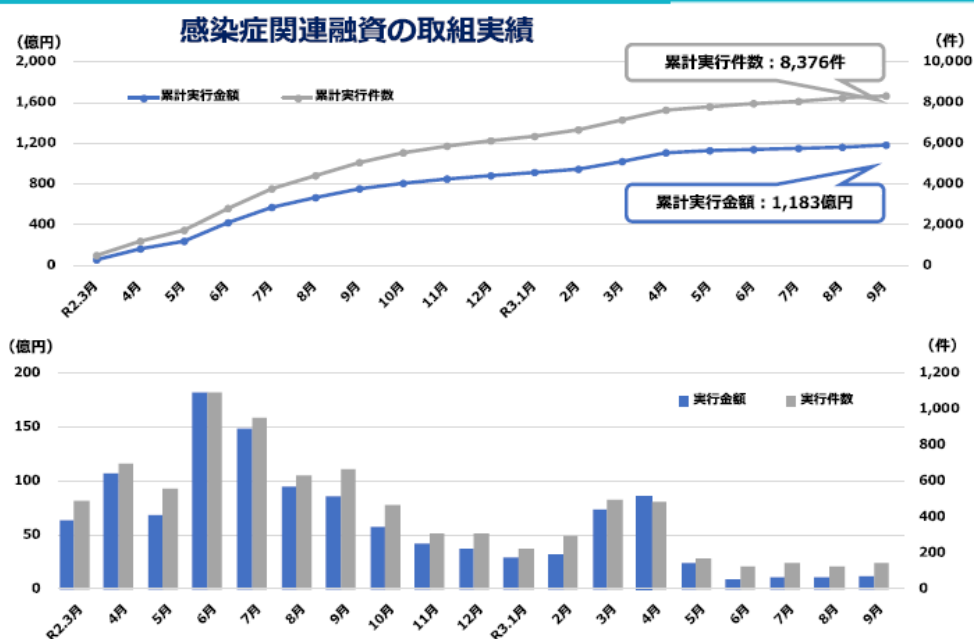
## 2. コロナ禍に対する支援フロー図



## 3. コロナ禍における金融支援 ～感染症関連融資の取組実績～

コロナ禍における金融支援ということで、感染症関連融資の取組実績です。昨年の3月から直

## 3. コロナ禍における金融支援





近の9月までの実行件数の推移、実行金額の推移です。最終的な累計実行件数は8,376件、累計実行金額については1,183億円に至っております。

下段の棒グラフは、その実行件数と金額の月別の推移表です。同じように、昨年3月から直近の9月まで、そしてゼロゼロ融資がスタートしたのが昨年の5月です。受け付けして、そして実行したのが6月ということになりますので、実行のピークは昨年の6月、それからだんだん、少しずつ減ってきて、ようやく落ち着いたのが昨年の10月ぐらいだと記憶しております。その後、少し収まりかけた中で、また期末に向けて、3月、4月に少し金額が増えておりますけども、5月以降についてはご覧のグラフのとおりで、現在は資金繰り等のほうが落ち着いて推移しております。

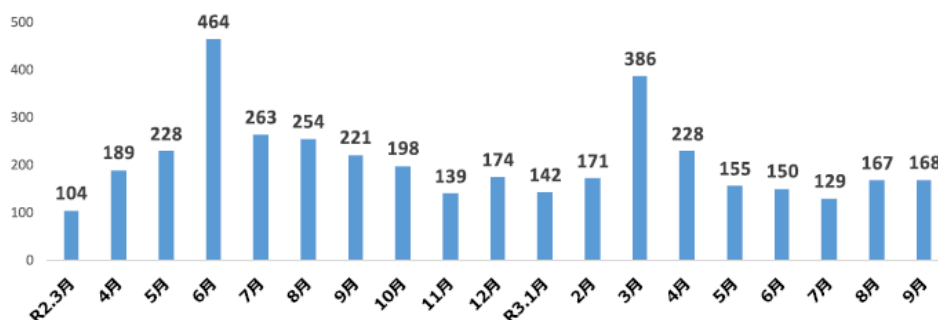
#### 4. コロナ禍における金融支援 ～条件変更の申入れ受付件数～

昨年の3月から直近の9月まで、資金繰りと同様に、昨年6月がピーク、その後、減少に転じ、今年の3月にいったん増加して、また少しずつ減ってきている。現状においては比較的横ばいで推移している状況です。

昨年3月から今年の9月までの累計口座件数は3,930件。そのうち実行済みが3,720件、謝絶件数は1件もございません。ここが当組合の特徴かということで認識しております。

### 3. コロナ禍における金融支援

#### 条件変更の申込受付件数（借換・一本化含む）



令和2年3月～令和3年9月累計

口座数：3,930件

そのうち、

実行済：3,720件 謝絶：0件

取下げ：121件 審査中：89件

#### 5. コロナ禍における金融支援 ～信用組合のシェア～

コロナ前の民間金融機関全体に占める信用組合の融資量のシェアは、この時点では2パーセントでございました。そうした中で、コロナにおけるゼロゼロ融資に占める信用組合の取り組みシェアは5%ということで、融資量のシェアから見れば2.5倍ということで、この数字は信用組合業界がいかに親身になって事業者の資金繰りを支えてきたか、そういった数字がここに表れているのではないかなと思います。また、裏を返せば、私ども信用組合の取引先は、中小、零細企業で、小規模事業者です。これだけ厳しい取引先を抱えているという、そういったことが原因ではないかなと思います。本当に、この数字を見れば身の引き締まる思いです。ご参考までですがゼ

ロゼロ融資の今年の3月末時点の取り組み件数は1,428,000件で、民間金融機関全体では金額にして22.20兆円。そして信用組合全体では1.12兆円ということで、比率にして5.04%というようになっています。

先ほどのコロナの融資、資金融資で支援を第1ステージということで私も捉えておりました。そして、その後お客さまが、資金繰りはできたものの、それからの売り上げ、あるいは事業そのものの継続をどうしていこうかという大きな課題に直面しております。そういった中で、これからどういうふうに関わっていくかということで、そこからの取り組みを第2ステージということで捉えて、いくつかの支度に取り組んでいるところです。

ここには5点ほど記載しております。1点目がコロナ対応プロジェクトチームの組成として、昨年6月にプロジェクトチームを立ち上げております。2点目が本業支援の取引対象先の選定。3点目が、当信用組合の職員がこれからの本業支援で、お客さま支援にどう向き合っていくか、そうしたことを共有、そしてまた確認するために本業支援の基本方針の策定及び全店の説明会による周知を実施しております。4点目が本業支援を最重要課題とした組織体制の構築、そして5点目が各種本業支援の本格的な実践ということで、こういったことにつきまして順を追ってご説明させていただきたいと思っております。

### 3. コロナ禍における金融支援

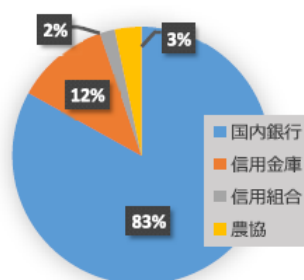
民間金融機関全体に占める

信用組合の融資量シェア：2%

↓ 2.5倍

実質無利子・無担保融資に占める

信用組合のシェア：5%



実質無利子・無担保融資（令和3年3月末時点）

民間金融機関全体 申込件数：1,428,000件

融資金額：22.20兆円

信用組合

申込件数：93,727件（6.56%）

融資金額：1.12兆円（5.04%）

### 6. コロナ禍における非金融（本業）支援 ～本業支援の対象先の選定～

本業支援の対象先を選定として、ここは第一段階ということになります。コロナ融資が落ち着いた昨年の6月以降からスタートしております。

先ほどのコロナ対応プロジェクトチームが、1：各店舗の融資残高上位20先、2：コロナ融資の相談があった先、取組んだ先、3：コロナ禍以前より経営改善支援対策とされた先、4：その他注意を要する先、これらの条件をもとに各店舗の調査対象先のリストを作成しております。

本当に、これまでの経験のないコロナ禍という状況の中で、実際に渉外担当者も訪問していいのか、いけないものか、そういった手探りの状態であったことから、なるべく訪問せずに電話、あるいはメール等で聞き取り調査を実施いたしました。聞き取った内容はコロナ禍の影響により



これらの状況をもとに、店舗にて対象先の業況を聞き取り調査。業況に応じて、A：業況に問題無い先、B：問題あるが軽微な先、C：事業存続の為に支援が必要な先、D：事業存続が危ぶまれ早急に支援が必要な先、E：廃業見込み、廃業済み先の五段階に分類して、そのうち既に廃業してしまった先を除き、Cの事業存続の為に支援が必要な先、Dの事業存続が危ぶまれ早急に支援が必要な先、この二つの分類先を優先度が高いということで、本業支援の対象先と設定いたしました。

### (1) 本業支援の対象先を選定 (第一段階)

1. 各店舗の融資残高上位20先
2. コロナ融資の相談があった先、取組んだ先
3. コロナ禍以前より経営改善支援対象とされていた先
4. その他注意を要する先

- A : 業況に問題無い先  
B : 問題有るが軽微な先  
C : 事業存続の為に支援が必要な先  
D : 事業存続が危ぶまれ早急に支援が必要な先  
E : 廃業見込み、廃業済み先

[illegible]

本業支援の対象先の選定を時系列で並べたものが①から④となっております。

その後、コロナの状況はどんどん厳しさを増してきておりまして、取引先への影響もさらに大きくなっている。そのような状況の中で、支援対象先を更なる追加していく必要があるのではないかということ、その後、ヒアリング実施し、新たに調査した先については、新たなヒアリングをした先、また、以前、ヒアリングを行った際は問題なかったけども、その後、状況が悪化してしまった先など順次追加して、9月末時点では60先から742先まで増加しております。

9

## 4. コロナ禍における非金融（本業）支援

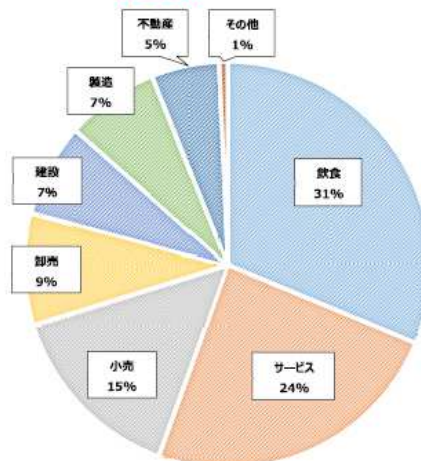
### (1) 本業支援の対象先を選定

- ① 2020年6-7月 主要先に対して一斉に業況確認ヒアリングを実施（877先）
- ② 2020年 7月 ヒアリング結果に基づき本業支援対象先として60先を選定
- ③ 2020年 10月 本業支援基本方針にて更なる追加を行う旨を周知
- ④ 2020年 11月 ~ 取引先の苦境の度合いに応じ順次支援先を追加（第二段階）

2021年9月末時点で**742先**

支援対象先 742先の内訳

|      |      |
|------|------|
| 飲食業  | 232先 |
| サービス | 180先 |
| 小売   | 109先 |
| 卸売   | 66先  |
| 製造   | 55先  |
| 建設   | 55先  |
| 不動産  | 40先  |
| その他  | 5先   |



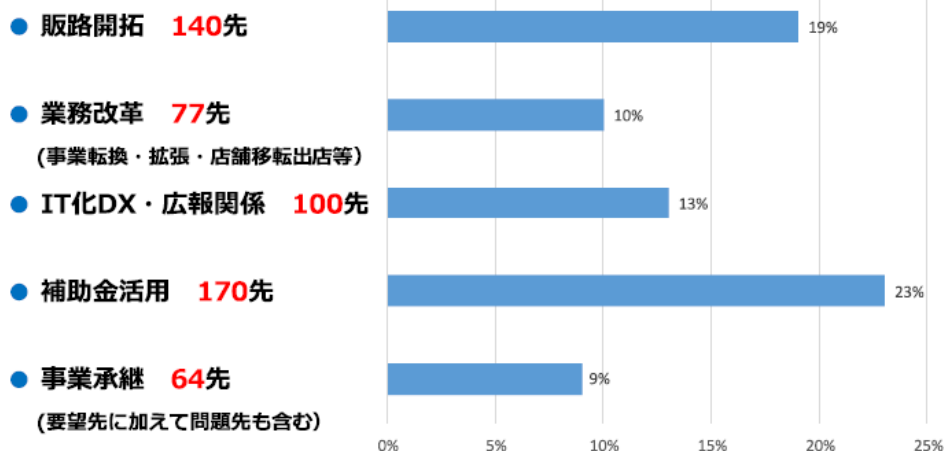
7

先ほど本業支援の対象先を選定した中の742先のうち、経営課題が把握できている先の内訳を少し分類してみたものです。一番多いのが比較的、目に見えた成果が表れやすいということで、補助金の活用ということで170先、構成比にすると23%。続いて、販路開拓ということで140先(19%)。そしてIT化、DX、広報関係ということで100先（13%）。そんなところの課題が注視されております。

## 4. コロナ禍における非金融（本業）支援

### (1) 本業支援の対象先を選定

本業支援の対象先とした742先のうち、経営課題が把握できている先の内訳  
(%は支援先742先に占める割合)



## 8. コロナ禍における非金融（本業）支援

### ～本業支援基本方針の策定及び全店説明会による周知～

本業支援にかかる基本方針についてまとめたものです。

昨年からのコロナ禍が始まり、ゼロゼロ融資等の金融支援が一段落し、本業支援を本格化させていくことについて、信用組合として本業支援に対する姿勢、あるいは必要とする考えなど、職員に理解してもらうことが第一前提になりますので、またその状況においてもなかなかの本業支援に取り組むことについて、職員の理解があまりできてなかった、そんな思いから信用組合として本業支援に本気で取り組んでいくんだ、そういった認識を持ってもらう必要があるということで、この基本方針（10原則）を策定しております。

と言いましても、やっぱり職員一人一人がこのことを理解して、初めて実践につながっていくのではないかと、そんな思いです。昨年の12月に策定して、その後、幹部職員の説明や、そしてその後、全店に出向いて、なるべく密にならないような環境の中で一つ一つ丁寧に説明を行ってきました。

## 4. コロナ禍における非金融（本業）支援

### (2) 本業支援基本方針の策定及び全店説明会による周知

- 2020年 9月 コロナ対応プロジェクトチーム会議にて素案を作成
- 2020年 10月 基本方針を策定、本支店幹部会議にて内容を説明
- 2020年 11月 全店舗にて説明会開催、全営業店職員に周知を図る

店舗説明会の様子  
秋篠支店



立川支店



#### 基本方針（10原則）

1. 支援に取り組む姿勢（苦境先への支援は当組合の最重要課題）
2. 相手先・関係者とのコミュニケーションの拡充（手数を増やす）
3. 情報の共有（支援概況表と支援情報メモを関係者で共有）
4. 経営改善計画書の策定・再策定（作るだけでなく実践重視）
5. 計数のできる限りのタイムリーな捕捉（業況激変を捕捉）
6. 販路拡大・広報戦略等の支援（ITツールの活用と情報をつなぐ）
7. ビジネス改革型の支援（厳しい業種は事業改革・転換も視野に）
8. 当面の本業支援対象先（60先）以外の先の追加
9. “地域応援！助け合いプロジェクト”の更なる取組み
10. 今後の執務参考や広報素材とするための諸記録の保存

## 9. コロナ禍における非金融（本業）支援 ～組織体制の構築～

本業支援を最重要課題とした組織体制の構築についてです。

昨年度まで二つの部、店舗支援部と地域サポート部という二つの部がありました。それを今回、本業支援に取り組むやすい体制整備ということで、二つをまとめて地域支援部を創設しております。3点ほど記載しておりますが、経営等について記載しておりますので、少し読んでいきたいと思えます。

「経営改善、再生支援を担う部署と支援機関との連携や、ビジネスマッチング等を担う部署が棲み分けて支援を行うよりも統合による相乗効果を図ることが本業支援の実効性に繋がると考え、両部を統合し「地域支援部」を創設した」。ただ、箱をつくったけども、中身大丈夫なのかということで、なかなか人の手当ても厳しい中で、創設に当たってはやはりその現場で動ける人材をとにかく配置しようということで、特に店舗で優秀な渉外課長を3名抜てきし、この本業支援専担者ということで地域支援部に配属し、各店舗の窓口といったところを補っていただいております。これにより、店舗からも相談したいけど、どちらの部にしようとか、誰に相談したら

いいんだってというようなところの迷いなくなり、以前よりも本業支援に取り組みやすい環境ができたのかなと。そしてまた、伴走型支援等を掲げておりますので、彼らを中心に現場に出向いて店舗の職員を同行しながらお客さま対応に当たっている状況にあります。

## 10. コロナ禍における非金融（本業）支援 ～専門家派遣～

各種本業支援の本格的実践ということで、外部専門家・支援機関との連携についてです。

恐縮ですが、本業支援対象約 700 先への対応イメージ図解したものです。

本部主導先ということで、全体を 700 先ということで考えると、150 先から 200 先については本部主導で、当信用組合と連携させていただいている東京都中小企業診断士協会、東京都中小企業振興公社、そして板橋区立企業活性化センター、こういったところを中心に、またスポット的なところで連携させていただいている。そういった外部の専門家と連携しながら、事業者の課題解決につなげていこうということで想定しております。

本音で言えば全先に専門家を本当に、皆さん、あてがいたいということが本音ですけども、なかなかそれは実現できないということで、こういった対応のイメージをしているところです。残りの 500 から 550 先については、営業店主導先ということで、こちらについて、地元公共団体、地公体ということで、店舗が所在する区、あるいは市、あるいは地元の商工会議所など、そういったところとの連携を図っております。

現在、区だとか市の中でも、そういった事業者の支援制度、枠組みは本当によくできておりますので、そういったところの窓口を活用しながら取り組んでいる。それ以外にも、商工会議所、ビジネスサポートデスク、あるいは最近ですと、東京信用保証協会、こちらとの連携も非常に盛んに行われております。先ほどの連携の中身を、イメージを説明させていただきましたけども、こういったところとどういう形で連携しているかということをもとめたものです。

まず、本部指導による専門家派遣ということで、主として 3 機関を積極的に活用させていただいております。

東京都中小企業診断士協会、こちらのほうは今年の 4 月から当信用組合が派遣費用を負担して、原則 4 回までは無料で専門家の派遣を行う独自の制度を立ち上げました。現在、支援を行っている対象先には、40 先ということで、ここも今後増えていく可能性は十分にあります。

そして、東京都中小企業振興公社も非常に有効です。都の制度を活用して、初回面談から専門家の支援実施まで、公社への来庁が不要。ここが事業者の方には非常にメリットがありまして、出向いていただいたり、あるいはリモートで対応していただいたり、非常に、わざわざ行かなくても済むということが非常に有効なところです。実際に費用についても 16 回までは最大無料で、対応していただいております。こちらの支援先については、現在 23 先でお世話になってるところです。板橋区立企業活性化センター、ご存じの方も非常に多いかと思いますが、当センターは中嶋センター長を中心に、板橋モデルとして事業支援で多大な実績を上げているところです。今回、当信用組合の支援活動に共感いただき、本来ですと板橋区しか利用できないということなんですけども、区以外でも支援に対して一緒になってやっていただけたということで、こちらについても現在 10 先で活用させていただいているところです。

営業店指導による専門家派遣については、先ほど申し上げたように、地公体、商工会議所、あるいは信用保証協会との連携ということで、地公体関連については、11 先、商工会議所ビジネスサポートデスクの活用については、現在 1 先、最近増えてきているのが、信用保証協会の派遣制度の活用ということで、28 先です。今は 30 先を超えているところです。

コロナ禍以前から専門機関、あるいは専門家の継続的に派遣している先も 17 先となっております。こうした、専門家を派遣する際は、必ず専門家任せにしないで、本部の職員、あるいは店舗の職員も専門家と同行して、お客さまを訪問する。そのメリットは、やはり知っている方がそばににいるという、そういったメリットもありますように、それ以外にもやはり同行した職員の学ぶ



場、そういったことの効果のほうが非常に大きいのではないかなということで考えております。

## 4. コロナ禍における非金融（本業）支援

### (4) 各種本業支援の本格的実践：外部専門家・支援機関との連携

#### A：本部主導による専門家派遣 — 3機関を積極的活用

##### ① 東京都中小企業診断士協会

令和3年4月から、当組合が派遣費用を負担し原則4回まで無料で専門家（中小企業診断士）の派遣を行う独自の制度を開始し、多くの先を支援している。**対象先：40先**

##### ② 東京都中小企業振興公社

都の制度を活用し初回面談から専門家の支援実施まで公社への来庁が不要で、無料で派遣を最大16回まで受けられる仕組みで多くの先の支援をしている。**対象先：23先**

##### ③ 板橋区立企業活性化センター

当センターは中嶋センター長(全国よろずの統括コーディネーター)を中心に「板橋モデル」として事業支援で多大な実績を上げている。今回当組合の支援活動に共感いただき板橋区外も含めた支援先にご指導いただく。**対象先：10先**

#### B：営業主導による専門家派遣 — 地公体・商工会・信用保証協会との連携

##### ① 地公体による派遣制度の活用 **対象先：11先**

##### ② 商工会議所ビジネスサポートデスクの活用 **対象先：1先**

##### ③ 信用保証協会の派遣制度の活用 **対象先：28先**

#### C：コロナ禍以前からの専門機関・専門家の継続先：**17先**

## 11. コロナ禍における非金融（本業）支援 ～学習プロジェクトの実施～

各種本業支援の本格的実践「学習プロジェクト」の実施ということで、信用組合内部の職員向けの取り組みで、学習プロジェクトのほうをスタートしております。

そのプロジェクトの趣旨は「支援活動の主役である営業現場の職員において、基礎となる事業性評価および各種スキルノウハウの見識が不足していることに鑑み、基本的な知識や実践的な方法論を学習する場を設ける必要がある」ということで、非常に痛感いたしました。また、こういったことについては、やはりその地域金融機関の職員で求められるコンサルティング機能の能力を促す人材育成、そういったことにもつながるのではないかなということで、昨年からスタートしております。

これまでの取り組みの状況といたしましては、昨年11月から、やはり感染症が拡大している中で、なかなか集合研修ができない状態において「ポイントレポート」（基礎的なテキストや参考書の要約版）を現在まで14本、店舗にメールで発信しております。たくさん資料を送ってしまうと、なかなか職員の人たちが読んでくれないとのことで、やはりその大事なところを要約して、できるだけ少ない量を発信するということができております。

そして二つ目が配信形式でのオンライン勉強会を、今年の4月からスタートしております。月に2、3回ペースで、渉外の担当者が帰店後、営業現場の実践について、中堅クラスの職員をコメンテーターとして招聘、対談を交えて、ときには外部からゲストをお招きして大所高所から、これまで14回オンライン勉強会を実施しております。

進行役は、きょう、私の隣に座っております、一昨年に財務省を退職されて、縁があつて当信用組合に来られた、川瀬参与に担っていただいております。職員がいろんな勉強会をやるよりも、外部の方というか、今はうちの職員ですけども、やはりやってもらうことが新鮮味で、また、その職員も興味を持っていただいている。そういったことにつながっているのではないかなと思います。最近、参加者も回を追うごとに増えまして、本当に女子職員、実際にお客さまを訪問しない内勤の職員の人たちもこれに参加して、本業支援の基本的なところを勉強している、そんな環境が少しずつ出来上がってきているのかなということで、大変うれしく思っております。

## 4. コロナ禍における非金融（本業）支援

### (4) 各種本業支援の本格的実践：「学習プロジェクト」の実施

- 【趣旨】○ 支援活動の主役である営業現場の職員において、基礎となる事業性評価及び各種スキルノウハウの見識が不足していることに鑑み、基本的知識や実践的方法論を学習する場を設ける。これは今時の地域金融機関職員に求められるコンサルティング能力の向上を促す人材育成の目的も兼ねる。
- 【経緯】○ 昨年11月より感染状況から大掛かりな集合研修が実施できない状態において「ポイントレポート」（基礎的なテキストや参考書の要約版）の発信をスタート。（現在まで14本発信）
- 配信形式の「オンライン勉強会」を4月からスタート。月2～3回ペースで渉外職員が帰店する時刻に開催。当会では折々営業現場での実践について中堅クラス職員（コメンテーター）との対談を交えるほか、外部からゲストをお招きし、大所高所からの示唆を受けている。（現在まで14回配信）

● 第6回(2021.7.8)  
深中メッキ工業㈱  
深田社長



● 第8回(2021.8.19)  
当組合 本店営業部  
山田渉外課長



● 第9回(2021.8.27)  
株商工組合中央金庫  
青木顧問



● 第12回(2021.9.22)  
㈱デンボスバスターズ  
吉川室長



## 12. コロナ禍における非金融（本業）支援 ～飲食業に対する支援について～

各種本業支援の本格的実践ということで、飲食業に対する支援についてです。飲食業にスポットを当てて、4点で構成しています。1点は今回のコロナで最も大きい影響を受けているのがこの飲食業です。先ほどの本業支援対象先の742先の中で232先（30%）が選定されております。特に多いのが、居酒屋系が多く、件数にすると75先。飲食業全体の32%ということで占めております。

## 4. コロナ禍における非金融（本業）支援

### (4) 各種本業支援の本格的実践：飲食業に対する支援について

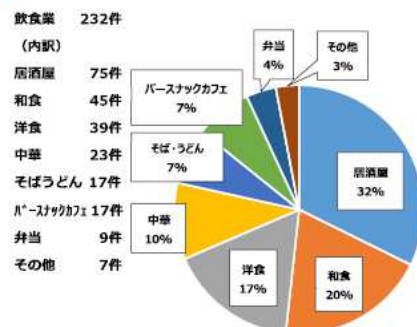
- 今回のコロナ禍で最も大きい影響を受けているのが飲食業で、本業支援対象先742先中232先が選定され、

全体の**31%**に及ぶ。特に**居酒屋系が多い**。（75先、飲食業全体の**32%**）

- 飲食業に対する専門家派遣：**28先**（診断士協会9先、振興公社2先、信用保証協会3先、商工会2先 等）
- テンボスバスターズ社（大手厨房器具リサイクル業者）と連携、当社発刊の飲食店経営情報誌「Smiler」を外訪活動などに活用するほか、個別に店舗改装等を相談。（**4先**）

- 地方自治体・地元商工会と連携し、当サイトに掲載。（**2先**）

#### ● 本業支援対象先 飲食業の細目



#### ● 飲食店経営情報誌



#### ● 台東区情報サイト





本業支援対象先、飲食業の細目は、飲食業全体として742先のうち、飲食業が232先。その内訳は、居酒屋が75件、和食が45件、洋食39、中華23、そしてそば、うどん店が17、バー、スナック、カフェに類するところが17件です。この構成比は、居酒屋が32%、和食が20%、洋食が17%等と、そういったところで構成されております。

実際に、先ほどの外部の専門家派遣、飲食業に対する専門家派遣はこれまで28先ということで、内訳は診断士協会9件、振興公社2先、信用保証協会3先、商工会2先となっております。新しい取り組みということで、テンポスバスターズ社。ここは大手の厨房機器のリサイクル業者でして、以前、『ガイアの夜明け』にも取り上げられたことで話題になりました。当社発行の飲食店経営情報誌、『スマイラー』を外報活動の中で活用して、そしてまた個別の店舗の改装等の相談などの支援をいただいているところです。事例を申し上げますと、このテンポスバスターズさんがお客さんのところに出向いて、家賃が高いから大家さんと交渉。実際に同席していったところ、月家賃200万円が広いから他に移転したいんだって申し上げたところ、最終的には4分の1の50万円に減った、そんなところもあったり。本当に、コロナ禍で厳しい中でも、このテンポスさんのご尽力いただいた中で、その厨房機器などをうまく活用して、このコロナ禍でも新規出店された、そういったところも実際にございます。

### 13. コロナ禍における非金融（本業）支援

#### ～「だいしん“地域応援！助け合いプロジェクト”」

#### ～新型コロナウイルスには負けない！組合員同士の絆～

各種本業支援の本格的実践ということで、飲食業に対する支援についてです。当初は飲食業からスタートしておりますけども、今では業種の幅が広がっています。このプロジェクトは職員が中心になったプロジェクトです。プロジェクトの名称は、『だいしん“地域応援！助け合いプロジェクト”』と題し、サブタイトルとし、『新型コロナウイルスには負けない組合員同士の絆』ということで、こういったプロジェクトを現在、展開しております。

## 4. コロナ禍における非金融（本業）支援

### (4) 各種本業支援の本格的実践：飲食業に対する支援について

#### だいしん“地域応援！助け合いプロジェクト～新型コロナウイルスには負けない！組合員同士の絆～”

- 10万人の組合員に、地域の組合員の商品・製品・サービスを紹介し、販売を助け合い、売上に回復に貢献する取組み。売上貢献が主目的ではあるが、日頃忘れかけている組合員意識の覚醒及び、身近に多くの組合員がいる気付きを与え組合員の一体感を醸成する狙いもある。
- 当初は掲載先の数の問題から、地域を絞らない範囲の広い総合版を作成していたが、徐々に件数が積みあがってきたことで、ブロック版、地域版と地域により根差したものに改良を重ねていった。また、お取り寄せに特化したものも発刊した。
- 組合ホームページにも専用ページを作成し掲載している。

|           | 発刊数 | 掲載数 |
|-----------|-----|-----|
| 第一弾 総合版   | 6   | 132 |
| 第二弾 ブロック版 | 6   | 180 |
| 第三弾 お取り寄せ | 1   | 30  |
| 第四弾 地域版   | 13  | 286 |
| 合計        | 26  | 628 |



冒頭に当信用組合の概要でご説明をさせていただきましたけれども、当初の組合員数は約 10 万人おり、その地域の組合員の方に地域の組合員の商品、あるいは製品、サービスを紹介して販売を助け、そして売り上げの回復に貢献する取り組みです。こういったことをコンセプトとしたプロジェクトです。また、この取り組みによって、売り上げ貢献が主の目的ですが、日頃忘れかけている組合員であるという意識の覚醒、あるいは身近に多くの組合員がいることに気付いていただいて感じてもらえる、組合員の一体感を醸成する狙い、そういったこともここには織り込んでいるところです。

二つ目が、『だいしん“地域応援！助け合いプロジェクト”』、『行って買って食べて応援し隊』のネーミングのもと、取引先をできるだけ多く紹介しその売り上げに少しでも貢献できればとの思いで情報誌を発行しております。当初はその地域を絞らない範囲で総合版を発行しておりましたが、徐々に件数が積み上がってきたことで、ブロック版、あるいは、都内を 6 ブロックに分けることで、ブロック版として命名しておりますけれども、ブロック版、あるいはもう少し地域を狭めた中での地域版、そういったものを少しずつ改良加えながら、発行しております。また、ときにはお取り寄せ、そういったところに特化した情報誌ということでも発行しております。こういった中身については、当信用組合のホームページにも掲載しております。

発行数と掲載数は、第 1 弾の総合版から第 4 弾の地域版ということで、発行数については 26 回、掲載した事業者については 628 先紹介しています。

実際に、お客さんからの声としては、「近くの誰々さんが来てくれたよ」、あるいは、「新しいお客さんがこのパンフレットを持って食べにきてくれた」とか、お取り寄せできるところについては、「大信さんのパンフレットでお取り寄せしてくれたよ」、そんな声もたくさん聞かれていますので、こういったこともこれから、また趣向を凝らしながら、続けていければなというふうに考えております。

## 15. コロナ禍における非金融（本業）支援 ～大信助け合い・ランチプロジェクト～

プロジェクトの第 2 弾として、大信助け合いランチプロジェクトを現在、展開しております。

当初は本店本部のその周辺の飲食店をマップ化して、本店本部に約 130 人の役職員がおりますので、役員も含めて、このマップを全員に配って、ぜひお客さんのところに足を運んでみよということでやったところ、非常にこれが職員に受けましてみんなこの地図を持ちながら、今回はどこ行った、次にここだね。中には全店制覇したとか、そういった声も聞かれて、お客さんからも、「なんか大信の職員さんが最近、よく来てくれているんですよ」と非常に歓迎されました。

ところがコロナの感染が拡大する中で、役職員もお店のほうに足を運びにくい、そういった環境の中で、じゃあどうしようかということで始めたのが、「ランチプロジェクト」ということでスタートしました。

少しでもその苦境にあえぐお客さまをお助けしたい、そんな思いで、テイクアウトして応援しようじゃないかということで、全員が毎回頼むのはなかなか厳しいだろうから、1 回あたり、少なくとも 30 個から 60 個ということで、この数はお客さんのキャパにもより、30 個が限界だよというところもあれば、うちは 60 でも 70 でもいけるよっていうことであれば、その数に合わせて、こちらのほうを展開しております。

本当に、売り上げの貢献度からすれば微々たるものかもしれませんが、やはり、信用組合の本業支援に対する姿勢をお客さまに理解していただく、ちょっと押し付けがましいところもありますけれども、それ以上にやっぱり役職員がこういったことに、自分たちも一緒になって取り組む。そういったところの効果のほうが非常に大きかったのかなと思います。

現在でも続いておりますけれども、最近は、Google フォームを活用して募集をかけると、ほんの 1 日ですぐ募集の数に達してしまう。もう頼めないのというようなところの声も聞かれ、今、推移しておりますので、こういった取り組みもこれからできるだけ続けていきたいと考えてお

ります。

全店でどれぐらいやっているのかということで、参考程度にまとめておりますけども、本部、本店営業部でランチプロジェクトについては27回、お取り寄せについては9回。営業店では210回、そしてお取り寄せについては14回。合計で、ランチプロジェクトは237回ということで、これを数にすると、3000、4000。数に積み上がっていくのではないかなと思います。とにかく、こういったことが、続けることが一番だと思いますので、これからも続けていきたいと思っております。

## 4. コロナ禍における非金融（本業）支援

### (4) 各種本業支援の本格的実践：飲食業に対する支援について

#### “大信助け合い・ランチプロジェクト”

- コロナ禍当初より本店・本部周辺の取引先飲食店のマップを作成し利用を促していたが、より苦境の度合いを増す飲食店を、テイクアウトで支援しようと企画。1回あたり取引先飲食店から30個～60個のお弁当をテイクアウトしている。
- 貢献できる金額としては微々たるものだが、組合の本業支援に対する姿勢を取引先に示すとともに職員の意識の向上を企図している。
- この取組みが営業店にも広がり本支店合計で200回を超えるテイクアウトが実施され、また、ランチ以外にも、お酒や贈答用果物や肉製品のお取り寄せも活発に行われている。

| 2021.11.10現在 | ランチ | お取り寄せ |
|--------------|-----|-------|
| 本部・本店営業部     | 27  | 9     |
| 営業店          | 210 | 14    |
| 合計           | 237 | 23    |



## 16. コロナ禍における非金融（本業）支援 ～越後逸品 WEB 商談会～

各種本業支援の本格的実践：飲食業に対する支援について「“越後”逸品 WEB 商談会」の実施をご覧くださいと思います。

ここは、業界の取り組みということで、今年の1月21日と22日の2日間に渡って、新潟県の塩沢信用組合さんと都内の信用組合傘下の六つの信用組合が協賛をして、地産都消ということを目的に、食品の商談会をWEB上共催して実施いたしました。新潟県の生産者、食品関連業者が27社参加され、そしてまた、都内と新潟県で、合わせて46社のバイヤーさんが参加しております。結果については21件の商談の成約があり、その後も続いているというように伺っております。

全国には145信用組合ありますので、これからもこういった、都内だけではなく、地方とのネットワークを活用して、お客さまのためになる、そういった取り組みをしていくことが非常に有効ではないかなということで、都内には19の信用組合がありますけども、新たなプロジェクトがスタートしていると聞いております。



## 4. コロナ禍における非金融（本業）支援

### (4) 各種本業支援の本格的実践：飲食業に対する支援について

#### 「“越後”逸品WEB商談会」の実施

- 令和3年1月21・22日の二日間、新潟県の塩沢信用組合と、東京都信用組合協会傘下の6信組が「地産都消」を目的とした食品の商談会をWEB上共催し、新潟県の生産者・食品関連業者27社と、都内・新潟県合わせて46社のバイヤーが参加した。
- 結果、21件の商談が成約となった。

※ 大東京・共立・全東栄・第一勧業・中ノ郷・青和の6信組が参加



## 17. 地域支援における課題

最後になりますが、地域支援における課題についてご説明をさせていただきます。

まだまだ走り出したもの、あるいは浮き上がった課題も決して少なくないと認識しております。ただ、言えることは、今のコロナの状況は、待っていて時間が解決してくれるとのことは絶対ありませんので、こういったことについては、やはり自分たちも課題解決しながら、少しでもお客さまの役に立つ取り組みをしていくことが一番ではないかなということで、ここには恥ずかしながいりくつか、私どもの課題を列記させていただいております。

金融、非金融支援において、当信用組合が現在課題と認識しているものということで、4点ほどあります。

1点目は支援先を拾い切れているかということです。全ての取引先事業者を訪問して、「経営者の声を本当に聞いているの」、そういったところが大事だなと思います。やはり、実際に支援対象先としていなかった先で、残念ながら廃業に至ってしまったという先が何件も出ております。理由を後で聞いて、それなりの理由があるのだと思いますけども、やはり、そこに至るまでの中で、何か相談に乗ることはできなかったのかな、そういったことが非常に残念ではなりません。

2点目として、「支援先の状況を把握できているか」ということで、本当にここが本業支援の重要なポイントだというふうに思っております。売上利益の変動が著しい中、月次での状況把握が不足している、あるいは本当に支援先の問題、本質をきちんと、一生懸命捉えているのかな、そういったことが課題です。

3点目として、課題解決に向けての取り組み、「提案ができているか」ということです。大事なことはその支援先との信頼関係が構築されているかっていう。ここができないと、やはり、経営者の方々本音を語ってくれませんので、こういったことができているかということについては、まだまだ課題が残っているところです。

そして4点目が、「情報共有ができているか」ということで、ここは当信用組合の内部の課題ということでもありますが、やはり情報、営業店、本部間の情報共有に難ありということで、まだまだ十分とは言えないというふうに思っております。これからも、体制整備を含めて、取引先支援につながるような、私どもが目指している伴走型支援になれるように情報共有を図りなが

最後に、ちょっと参考資料ということで、当組合の目指す伴走型支援のフローチャートということで、本業支援のフローチャートっていうことでありますけども、やはりその左上に手のマーク『全てのスタートはここからです！』がついております。全てのスタートは取引先の実態把握からです。ここができないと、なかなかその右の展開ができない、そんなところを文章で表しても、なかなか理解しにくいのかなってことで、絵に表したところということです。

ご清聴、ありがとうございました。

【本業支援のフローチャート】～コロナ禍におけるスピード感ある課題解決に向けて～

交渉経過の記録 (随時更新) → 更新 → 更新 → 更新

※ 情報を更新し共有することが大事です。

事業先支援 概況表の作成  
支援情報メモの登録

取引先の実態把握 (事業性評価)

- ・ 事前準備
- ・ 定期的な訪問活動と聴き取り (聴き取りシートを作成・更新)
- ・ 本業支援先のリストアップ

課題・ニーズの把握  
課題等の仕分け  
優先度の設定

比較的規模が大きい先  
優先度の高い先

地域支援部と情報共有  
(必要に応じて個別検討会の開催)  
支援の方向性  
支援策の決定

外部機関  
外部専門家の紹介・連携  
(東京都中小企業診断士協会、東京都中小企業振興公社、板橋区立企業活性化センター等)

店舗での事前打ち合わせ (専門家・大信) と取引先訪問

ここから先は課題解決に至るまで継続的に取り組む

必要に応じて連携先を変更することもある

自前支援・継続的な管理  
地域の支援制度の活用 (行政区・商工会、商工会議所・保証協会等)

本店での情報共有

店舗との併走型支援による取引先の課題解決



## 協同金融研究会のアンケート結果について

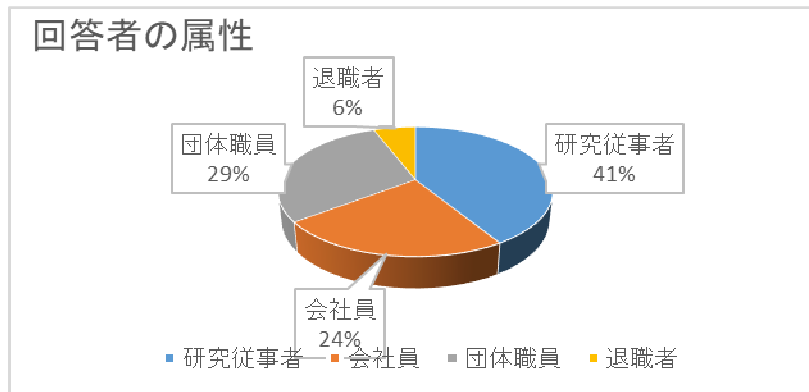
協同金融研究会では、ニュースレターの「会員の声」などについて会員の意見を求めるためアンケートを実施した。2021年12月11日現在、17件の回答があった。以下、その内容を見ていくことにしよう。（主な質問項目は、本項末尾に掲載）

### 1. 会員の属性

会員の性別についてみると、女性という回答は、1件のみであった。定例研究会でも気が付くように、研究会の参加者は、圧倒的に男性が多く、アンケートの結果はそれを反映しているものと考えられる。今後、女性会員の参加が望まれる。

### 2. 回答者の現在の地位

現在の職種・役割について尋ねたところ、研究従事者という回答がもっとも多く7名、41.2%であり、これに団体職員、5名、会社員、4名が続いている。回答者の多くが、研究従事者であることは、今後の研究会の運営を検討するさい重要になり、以下の回答をみるうえでも注意すべき点であろう。



### 3. 定例研究会の開催の時間

定例研究会の開催の時間は、通常平日の6時30分頃からとなっている。この時間帯について妥当かどうかを伺ったところ、13人が妥当と応えている。けれども、妥当性については会員の居住地や就業上の地位などにより回答は異なっていると考えられる。（または仕事を行っている時間帯など個々人の状況によって、定例研究会の開催を希望する時間帯も異なっているものとみることができる。）

### 4. 地方での開催

定例研究会を地方で開催することについて意見を求めたところ、12名が必要と回答している。その内容を自由記入欄で見ると、コロナ禍の影響もありズームでの開催を求める声が多いものの、各地の取組みを知りたいなど地方での開催を求める声もあった。またズームでやりやすいという理由で、地方での開催を求める声があったものの、対面で地方開催を求める声もあった。

### 5. 定例研究会で取り上げてほしいテーマ

「中小企業」や「地域経済」、「商店街の活性化」にとって金融機関の役割についての報告を求める声があり、また、学生や若手を対象にした報告を求める意見もあった。その他具体的な名前も挙がっていた。

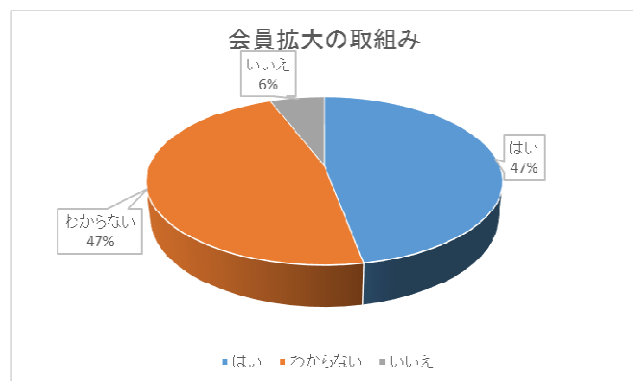
## 6. 定例研究会で報告してほしい人物

4名の会員から回答があった。うち1名は報告の希望であった。それ以外では、「協同組織金融機関を活用している中小企業者」、「株式会社をとる金融機関から協同組織に転職した人物」、「協同組織を新たな視点から把握できる人物」など、協同組織を新たな視点でとらえたいといった希望がうかがえるように思われる。

## 7. 会員拡大のための取り組みの必要性

会員拡大のための取り組みの必要性について伺ったところ、「はい」と「わからない」がそれぞれ8名という結果であった。

具体的な施策として、zoomによる地方会員の獲得や大学などを通じた会員の拡大、テーマの拡大などが指摘されていた（宣伝チャンネルの多様化、例えば、SNS、大学の先生など、も指摘されていた）。

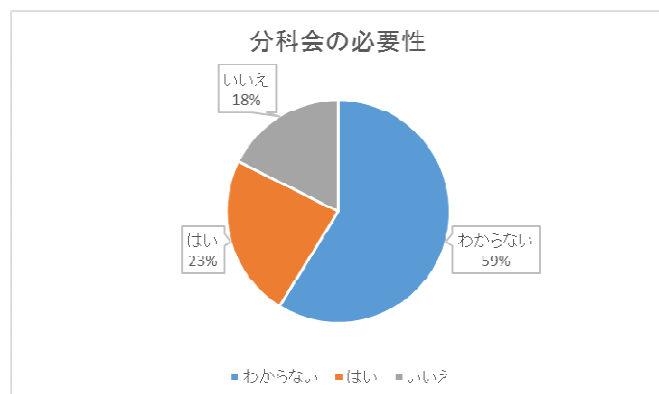


## 8. 議論のためのツール

掲示板以外に議論のためのツールが必要か尋ねたところ、回答者17名のうち、9名が必要と回答しており、必要ないは2名であった。その方法についてみると、facebookやLineが多く使い慣れたSNSが重視されていることがわかる。

## 9. 業態やテーマごとの部会

定例研究会以外に部会などの必要性を尋ねたところ、わからない、10名、はいという回答が4名、いいえが3名という結果であった。若手主体の部会を求める声もあったが、現在の会員数から部会の運営を必要と感じられていないようである。



文責 平澤克彦・石 文婧



★アンケートの質問項目は以下の通りです。

### 会員の声（主な設問項目）

このアンケートは、協同金融研究会の会員、および参加者に対し研究会の運営方針や運営のあり方について質問しております。他の用途に使用することはありません。

1. mail
2. あなたの属性について伺います。あなたの性別はどれに該当しますか。
3. あなたの現在の職種・役割はどれですか。
4. 定例の研究会の運営について伺います。定例研究会の開催の時間は、通常平日の6時30分頃から開催していますが、この開催時間でご都合はいかがでしょうか。
5. 都合が悪いとお応えの方、ご意見があれば記入してください。
6. 「その他」とお応えの方に伺います、定例研究会の運営についてご意見があればお教えください。
7. 定例研究会で、これから取り上げてほしいテーマがあればお教えください。
8. 定例研究会で、報告してほしい人物があればお教えください。
9. 定例研究会は、主として東京で開催しておりますが、zoomなどを用いて地方での開催は必要だと思いますか。
10. 定例研究会の地方開催の方法についてご意見があればお教えください。
11. 協同金融研究会では、会員の声を取り上げる手段として掲示板を設置していますが、議論を活性化する方法として、この掲示板以外にGoogleのチャットなど必要だと考えられていますか。
12. 「必要」とお応えの方に伺います。どのような方法が望ましいでしょうか。
13. 協同金融研究会で、会員拡大のために何らかの取り組みを行う必要があると思いますか。
14. 協同金融研究会としての会員拡大のための取り組みについてご意見があればお教えください。
15. 協同金融研究会として、zoomやチャット、掲示板などを用いた、それぞれの業態やテーマごとの部会が必要だと思いますか。
16. 「必要だ」とお応えの方に伺います。業態やテーマごとの部会の開催方法などについてご意見があればお教えください。
17. 会報「ニューズレター協同金融」の「会員の声」の欄に投稿いただけますか。
18. 会報「ニューズレター協同金融」の「会員の声」の欄にご投稿いただける場合、お名前を記入してください。運営会議で検討させていただき、連絡させていただきます。

### ◆シンポジウムのお知らせ◆

#### 協同金融研究会 第18回シンポジウムのお知らせ

以下の日程で、第18回シンポジウムを開催の予定です。詳細が決まり次第改めてお知らせします。

1. 開催日：2022年3月5日（土）午後1時～5時
  2. テーマ：**コロナ禍における事業と生活の現状と共同金融の課題**  
～協同組合らしさを如何に生かすか～
  3. 基調講演：石田 正昭 氏  
(京都大学学術情報メディアセンター研究員 元協同組合学会会長)
  4. 会場：日本大学経済学部7号館「講堂」  
\*オンラインによる参加の可能性も検討中です。
  5. 参加費：1人2,000円（学生・院生は1,000円）
- \*詳細が決まり次第、改めてお知らせします。事前のお問い合わせは下記事務局にお願いします。  
協同金融研究会 事務局（担当：笹野、小島）

【電話】03-3262-2260 【e-mail】kinyucoop@mail.goo.ne.jp