

# 地方自治体といかに 連携するか

～地域振興への次なる取組み～

誰よりも地域を熟知する

まち実践社

代表 村橋 保春

## 雪を知り尽くした信用組合

新潟県南魚沼市塩沢地区は雪とともに暮らす地域である。江戸時代後期塩沢で商業を営む鈴木牧之が著した『北越雪譜』には雪国の民俗や暮らしぶりを詳細に示されベストセラーになった。新潟県は雪深い地域というイメージは同書によってより強まった。しかし近年雪が少なく、本稿の取材も本来雪が多く残る時期に同地を訪れたが、歩道に雪は見られなかった。

塩沢に本店を置き、5店舗を展開する塩沢信用組合の小野澤一成理事長を訪問した。まず「雪」についてお話を伺った。雪国は雪とともに生きる。昭和時代はスキーブームであり、全国から多くのスキー観光客が塩沢地区を目指してきた。スキー関連事業が地域を潤し、暮らしを豊かにした。しかし観光が多様化することでスキー関連市場は縮小し、昭和時代はなんとか地域産業の牽引役を担ってきたものの、平成に入り厳しさは増す

ばかりである。同組合の経営も厳しく推移し、金融庁の調査で平成15年には不良債権比率が県下一になる。平成20年小野澤理事長就任時に含み損を処理し大規模な赤字を計上した。これにより本業を見直し、信用組合としての本来のあり方を実施できる環境を整えた。小野澤理事長の大きな決断と職員の弛まぬ努力により塩沢信用組合は再生した。

同信用組合の産業別融資先は小売業が中心であったが、現在は建設業、スキー関連事業、小売業をそれぞれ3分の1ずつの等分で融資している。スキー関連事業は近年のインバウンド政策が奏功し、多くの外国人客が増えてきている。理事長、店長によるトップ営業を展開し、しっかりと組合員支援を行っている。

喫緊の問題は「少雪」である。雪国の建設業者は積雪の期間仕事ができない。代わりに除雪業務で糊口を稼ぐ。いつもどおり雪が降らないと、つまり「少雪」

になると除雪業務で得られる収入がなくなり、建設業者は経営状態が厳しくなる。自治体はこうした状況を受けて緊急経営支援策を講じる。しかし実際に「少雪」となり、建設業者の経営が厳しい状況が確認された後、やっと施策を検討し始める。会社経営は生き物であり、わずかな時間で状況が大きく変化する。自治体の支援策を待たずに経営継続を断念する会社も現れる。

『雪のことはだれよりも知っている。たえず雪について強く意識して取り組んでいる』小野澤理事長は語る。「少雪」になつてから問題に対応するのではなく、「少雪」を読み取って事前に対策を打つ。地域産業の振興を担う地域金融機関に求められる役割であるが、雪を知り尽くした同信用組合以外ではできない内容である。

同信用組合ではまだ「少雪」となっていない昨年12月中旬には「少雪並びに景気対策特別資金」という融資制度を開始して

いる。これにより「少雪」で経営難に陥った会社をすぐにサポートすることができると。地方自治体の施策の弱点である機動性不足、対応力不足をしっかりとカバーする。

小野澤理事長は同信用組合の経営の特徴は「スピーディかつタイムリー」にあると話す。時流の変化に同じ会社経営も変化しなければならぬ。会社経営をサポートする地域金融は変化の先を読み、準備しなければならぬ。地方自治体にこうしたフォーメーションを期待することはできない。まさに信用組合が主体となって地域振興をマネジメントする事例である。

## 地域住民意識と健康を高める支援

塩沢信用組合の預金商品の中に『キチンとくん』という納税資金を準備したい事業者に対する定期積金がある。定期積金により納税期日と納税資金を管理し、残高不足が発生した場合にも一時的に融資対応し納税義務

を果たせるようにする。預金商品を通じて地域住民としての納税意識向上を支援する。

南魚沼市、津南町の協賛、魚沼市、湯沢町の後援、協会けんぽとの連携による地域住民の健康意識を高める定期預金『いきいき健康特別金利定期預金』も同信用組合の地域支援商品である。同定期預金は特定健診を受けると金利を上乗せし、2年目以降健康診断結果が改善するとさらに金利を上乗せする。地域住民の健康増進持意欲を金利により支援する。

納税は財政の根幹をなすものであり、健康寿命は医療費や介護福祉費増大による財政負担を軽減するものである。国も地方自治体も財政難に苛まれており、同組合が実施するこれら預金商品は地域住民の市民意識（民度）と健康に対する問題意識を高めることで行政支援そのものを行っている。同じく信用組合が主体となって地域振興をマネジメントしている事例である。

## 信用組合が地域振興をリードする

小野澤理事長は地方自治体との連携について『すぐに利益につながることはかりを考えるのではなく、地域との一体感を重視していききたい。地域金融機関としての信用組合、地方自治体、地域産業などそれぞれの領分を踏まえ、それぞれの特性を相互に利用し協賛するスキームで実施したい』と話す。

地域産業振興分野では、ふるさとカタログギフトとして観光ガイド、地域マップ、体験型サービス等を織り込んだ多機能総合カタログを編集販売し、地域の良いものを地域の人たちが率先して買い求める「地域を元気にする幸せサイクル」の実現に努めている。同事業提案のリーフレットには『良い商品を買ってもらおう』その心を大切に、さらなる挑戦に挑む事業主の皆さまを当信用組合は全力でお手伝いします」という表現がある。事業主が備えるべき課題

意識を明示し、自立共助、相互扶助の精神で地域産業振興をリードする。

地域振興事業には①情報力、②実践力、③展開力が必要である。少雪対策事業については地域に根付き、高い問題意識と状況判断能力で支援融資制度をいち早く実施している。まさに情報力を活かした活動である。納税や健康増進維持といった地域全体の底上げ、環境整備を預金商品により推進している。同信用組合の実践力の賜物である。地域産業振興に関してカタログを起点に多角的に地域振興を推し進めており、しつかりとした展開力に基づいている。

小野澤理事長のリーダーシップのもと塩沢信用組合の活動は、地域振興を総合的、重層的に推進しており、地方自治体との連携にとどまらず、地方自治体が進めるべき施策をリードしマネジメントしている。本連載が求める目標を具体的に実施している事例である。同信用組合の今後の一層の活躍に注目したい。