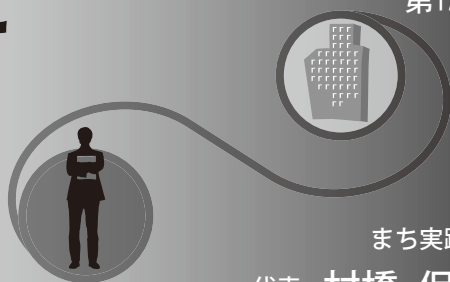


# 地方自治体といかに 連携するか

～地域振興への次なる取組み～  
地域連携の要になるということ  
大分県信用組合の提案力



まち実践社

代表 村橋 保春

## チームワークとリーダーシップ

『野球は一人でも勝てる』

攻守入れ代わって戦う団体戦の野球。守備はフィールドを区分して9人で守り、攻撃は塁上の走者を協力し合って本塁に帰還させる。選手は競技ルールに基づき役割を担い、犠打や代走などチーム勝利のためにいかに貢献するかが求められるチームワークの競技である。

団体競技にとって最も似つかわしくないこの発言は昭和48年8月30日、対中日戦で阪神のエース江夏豊が発した。9回を終えて江夏は無安打無失点の好投を続けていたが、貧打に悩む阪神も得点を奪えずそのまま延長戦へ。11回裏打席に立つ江夏は自らライトラッキーゾーンにホームランを放ち勝利をもぎ取る。試合後のインタビューでこの言葉は語られた。彼が球界の一匹狼と綽名される一因ではあるが、その強烈な個性に今も熱狂するファンは多い。

和を重んじる団体競技にあつ

て江夏のような存在がなぜ魅力を持ち輝くのか。ひとえに問題解決能力にある。思案投げ首、鳩首凝議を重ねたところで、意思決定に伴う責任を回避し、時間ばかりを浪費する。会議は踊る、されど進まず。求められるのが状況を動かす存在、責任を持って結果を生み出す存在、つまりリーダーである。江夏は一人で試合を動かし、勝利に導いた。野球は一人でも必死ささえあれば状況を変え勝つことができる。だからチーム全体が力を合わせて努力すればより強く勝利を引き込むことができる。江夏の発言の真意はここにある。

リーダーの役割とは何か。判断をし責任を取ることである。潔さ、外連味のなさ、無私、利他の精神にチームメンバーは共感し、その判断を信頼して協同するのである。少子高齢化により人口ポータスを前提とする経済成長は見込めず、ピラミッド型の組織ヒエラルキーは構成できず、ネット社会が進展し、情報の非対称性は低減し、多様性（ダイバーシティ）が重視され

る。マッチョで高圧的、傲慢で不勉強な人物はリーダー足りえない。ピラミッド型組織がリーダーという既得権を守ってくれた時代は再来しない。リーダー自らネットワークを通じてメンバーに対し積極的に貢献しなければならぬ。

## 地域連携の要に課される リーダーシップ 大分県信用組合の実践

地域振興を推進するため地域の主なプレイヤーは連携し、得意とする分野で強みとなる能力を発揮し、相乗効果を上げることが求められる。地方創生において「産官学金労言」として必須プレイヤーを示し、一層の連携、活躍を期待する。

地域振興において「産」は事業主体となる。「官」は事業主体を支援する。ただし直接的な個別事業者の収益貢献策は施しにくい。事業主体を地域貢献に導くものの、ビジネス感性に欠けるため目的と効果があやふやな総合的支援となる。「学」「労」「言」は専門的助言、示唆

## 大分県信用組合商品化プロセス

- ①支店と打ち合わせ商品形式決定
- ②商品チラシを作成  
⇒自治体住民へのアピール
- ③商品名命名  
⇒自治体首長に依頼、連携深化
- ④組織内合意形成  
⇒自治体内、組合内稟議
- ⑤システム登録作業
- ⑥商品内容、取扱要綱通達
- ⑦プレス発表  
⇒自治体首長と理事長の共同会見
- ⑧商品販売

に留まる。「金」は金融を通じて「産」を総合的かつ専門的に支援し、地域振興のバックグラウンドの役割を果たす。信用組合をはじめとする地域金融が地域連携の要となる理由はここにある。

地域連携の要とは地域のリーダーとしての役割を果たすことである。ネットワーク型のリーダーであり、地域連携のメンバーに対して特性と能力を発揮し地域貢献しなければならない。

このリーダーシップを実践しているのが大分県信用組合である。

国の地方創生施策に基づき、地方自治体は地方版総合戦略を立案している。具体的な施策計画を示しているものもあるが、多くは関係者から個別の指摘を受けられないように総論的、総花的な内容であり、総合戦略に基づき具体的な実施計画を取りまとめていかなければならない。

大分県信用組合は大分県内のすべての地方版総合戦略を読み込み、地方自治体が抱える政策課題を把握し、地方自治体がなすべき施策を検討し、具体的企画案を取りまとめて提案を行っている。同信用組合は地方自治体関係者にとっては痒いところに手が届く、この上なくありがたいリーダーである。

## 大分県信用組合の提案 フォーメーション

大分県信用組合はいかにリーダーシップを発揮しているか。

同信用組合は地方創生の実現に向けて大分県及び大分県下の全市町村と包括連携協定を結んでいる。地方自治体との連携の専門部署として本店に営業統括部を設置し、専任で連携促進を担っている。

協定締結はゴールではなく、締結によりいかに具体的に地域振興を推進していくかが重要である。営業統括部は地方自治体ごとに総合戦略をしっかりと読み込み、地方自治体への企画提案作成を担当する。あらかじめ支店長から要望を聞き取り、提案作成時には支店の意見を十分に反映させる。日ごろから地方自治体と密に関わっている支店が加わることで提案精度が上がり、事業実施へと繋がる。

健康診査により金利上乘せの定期積立、IJUターンを促進する定住促進ローン、子育て応援定期積立など地方自治体との

連携により金融商品化を果たした事例は数多くある。商品化を進めるにあたり、同信用組合がリーダーシップを取り地方自治体ははじめ関係者を巻き込む形で関係性を高めていく。このプロセスは表のようにまとめることができる。

預金や融資といった金融機関が果たす第一の役割に関して、同信用組合は十分な実績を果たしている。金融商品化に伴い地方自治体との太い信頼関係は構築された。

総合戦略には産業・観光振興、社会基盤整備、医療・福祉・介護、子育て・教育、自然環境維持など数多くの課題が示されている。事業化促進するうえでより多くの地域プレイヤーによるネットワークを組み上げ、連携の要、リーダーのもと積極的に問題解決策を実践しなければならない。大分県信用組合はこれら実績に基づきリーダーシップをいかに発揮して地域振興を推進する。同信用組合のさらなる活躍に目が離せない。