

地域金融機関が主導する地域の面的活性化

村西 研 郎 川 合 悠 介 吉 川 紀 子
(名古屋大学) (名古屋大学) (名古屋大学)
(経済学部経済学科4年) (経済学部経済学科4年) (経済学部経営学科4年)

浅 生 博 信 中 村 太 紀
(名古屋大学) (名古屋大学)
(経済学部経営学科3年) (経済学部経済学科3年)

< 要 旨 >

地域活性化は日本経済を支える上で重要だが、現状では地方経済は少子高齢化、人材の「質」と「量」の不足といった危機に瀕しており、その中では行政に依存しすぎず民間主導の自立的な地域の面的活性化が必要であると我々は考えた。そうした民間の中でも地域と運命共同体の関係にあり、各方面へのネットワーク形成に長けており、そして金融業務で培った事務処理能力があるという3つのメリットから、地域金融機関主導の地域活性化を推奨する。その例として本論文では岐阜県郡上市の八幡信用金庫の取り組みを紹介する。八幡信用金庫は前述の地域経済の現状に漏れず、更には郡上市特有の地域の統一性不足があった。そこで地域の各団体の中心的役割として「郡上市地域活性化協議会」や「異業種交流会」を組織し、地域を活性化させるアイデアを捻出した。さらに、全額国費負担の委託形式で行われた「地方の元気再生事業」の一環として6つの取り組みを遂行していった。この活性化における成功要因は先に述べた地域金融機関主導の3つのメリットに加えて、地域活性化専門のプロジェクトチームの設置、郡上市自身が行った着地型観光、事業タイミングの良さであると分析する。しかし短期的には成功を収めたといえる取り組みではあるものの、長期的な「継続性」に疑問が残る。資金の「継続性」の解決策としては、近隣の地域金融機関との共同や新しい金融商品による資金の確保が考えられる。人材・アイデアの「継続性」については近隣の地域金融機関の共同のほか、地域外の人材を呼び知識やノウハウを得ること、地域内の定年退職者、更には若い人材の確保といった解決策が考えられる。おそらく「自分たちはあくまで金融機関である」という意識に過剰にとらわれすぎているがために、地域金融機関が積極的に地域活性化を主導する事例がまだ少ないのだろうが、そうした事例が増えていけば日本の地域活性化は着実に前進するだろう。

目次

第1章 地方経済の現状	
第2章 地域金融機関が活性化を主導する意義	
第3章 八幡信用金庫の活性化の事例	
3-1 郡上市の現状と活性化に取り組んだ経緯	4-1-1 地域金融機関の特徴が活かされている点
3-2 活性化を推進していく団体の発足	4-1-2 その他の優れた点
3-3 元気再生事業への取り組み	4-2 課題
第4章 八幡信用金庫の事例の考察と課題	第5章 課題に対する解決策
4-1 考察	5-1 資金の「継続性」の解決策
	5-2 人材・アイデアの「継続性」の解決策
	第6章 おわりに

第1章 地方経済の現状

本章では地域活性化を達成するうえでの現在の地域経済における状況についてみていきたい。

地域活性化は日本自体を活性化させるためにも非常に重要な役割を担うであろう。地域経済を活性化することにより、地域経済のなかで新たなビジネスや動きが生まれ、各地域での消費や投資が促進されて各地の地域活力が上昇することで日本経済も成長するからである。しかし現在、地域経済にはさまざまな課題や問題点が存在し、地域活性化を思うように実現できていないのが現状である。

その問題の一つとして、少子高齢化・都市部への若者の流出にともなう人口の減少があげられる。人口が少ないということは単純に人材が不足するだけでなく、仕事を引き継ぐ後継者不足にも悩まされることになる。十分な人材を仕事に割くこともできず、人材育成をすることもできないという状況が今の各地域には多くみられる。この状況を早急に打破しなければな

らない。

また、人口流出にともなった地域活力の低下も深刻である。人材の「質」と「量」の不足により地元企業などの活力が低下し、それがそのまま地域経済力の低下にもつながっている。これにより地元住民の活力まで大きく低下することになれば、その地域の活性化など達成できないであろう。

これらの問題点を改善するために、今までとは違った取り組みをする必要がある。従来型の行政に依存した地域振興および縦割り思考の取り組みでは現状を変えることができない。ゆえに、地方ではより自分たちで地域を活性化させるという自立的な考えのもと、行政に依存しない民間主導の取り組みが不可欠である。また、地域住民にも自分たちの町をよくするのだという意識をもってもらえるような意識改革や活動も必要である。そういったことを恐れない行動力や柔軟な思考や工夫も必要になってくる。

そこで重要になるのが、「点」的ではなく「面」的活性化である。面的活性化とは、個々の企業や商店を点とした場合に地域全体のこと

を面として、その地域全体で地域活性化をすることである。点ごとの活動では資金面でも仕事面でもどうしても限界がある。また、地域の衰退が部分的ではなく全体の問題になっているので、地域全体の「面」の活性化を行わなければ個別の「点」的活性化も不可能な状態である。そこで、地元地域がさまざまな組織と連携し、地域一体となって経済面・アイデア面・情報面などさまざまな分野を補い合いながら「面」的に活性化していくことが必要になってくる。

それでは、民間主導の地域活性化を達成し、さらに面的に地域活性化にアプローチするためには具体的にどうすべきか。ここで重要な役割を果たすのが金融機関である。

第2章 地域金融機関が活性化を主導する意義

本章では前章の現状をふまえ、行政・都市銀行にはない地域金融機関が活性化を主導するメリットを示す。

(1) 地域金融機関が地域と運命共同体の関係であること

地域金融機関の営業領域はその本店周辺が主であり、地域に根付いた経済活動が求められる。そのため地域の経済規模がそのまま地域金融機関の業務に直結し、相互に影響を与え合う関係にある。地域の経済不況が生じれば地域金融機関の業績悪化につながるような「共倒れ」となる状況も考えられる。そうした地域と運命共同体の関係であるために地域金融機関には「ここで生きていくしかない」という強い意志があり、自行・自庫の発展のためには地域を活性化さ

せ、地域経済を浮揚させていかなければならないのである。

(2) 4つの「つなぐ力」

地域金融機関には「つなぐ力」がある¹。これは近年特に信用金庫で掲げられているキーワードとなっている。以下に4つの「つなぐ力」を示す。

①地域団体を「つなぐ力」

地域金融機関は各業界との親密な取引（いわゆるリレーションシップバンキング）による情報力に強みがあり、地域を俯瞰^{ふかん}することが可能である。そのため活性化計画においても地域団体の中心的役割を担い、連携の窓口として計画を遂行していくことが求められる。

②行政を「つなぐ力」

金融主導とはいうものの地域に根ざした取り組みであるゆえ、その地域の行政組織との協働は欠かせない。地域金融機関・行政それぞれの強みを生かしつつも、相互の弱みを補完していくことが必要である。特に近年は合併が進んだ地域も多く、広域行政効率への懸念が持たれているところも少なくない。そのため、そうした地域ではどちらかという地域金融機関のほう行政を主導していく、という取り組みが期待される。また地方財政が逼迫^{ひっぱく}している現状下では行政予算に依存することにも限界があるため、あくまで民間主体の意識で活性化を推進していかなければならない。

③キーパーソンを「つなぐ力」

地域金融機関には地元の職員が多く地域と共に生きる組織であることから、地域における人的ネットワーク形成に長けている。そのため

1 この「つなぐ力」という表現は、全国信用金庫協会 新長期経営計画策定要綱（平成21年4月～24年3月）（2008）より引用した。

「ヒト」に関する情報が入手しやすく、活性化推進にあたり適切な人材の獲得・配置ができると考えられる。地域金融機関は鍵となる人物（キーパーソン）に積極的に働きかけ、活性化を行うメンバー間での知識の共有を図っていくことが重要である。

④信用金庫ネットワークを「つなぐ力」

信用金庫は、日本全国で7千を超える店舗網を誇っている²。信金中央金庫をセントラルバンクとして強いネットワークが形成されており、その中で各信用金庫の取り組み状況を把握している。ネットワークを創意工夫して利用することで、他の信用金庫と協調して活性化に取り組むことや、逆に表彰等を設けることにより競争意識の醸成に効果があると考えられる。同様のことが他の地域金融機関にもいえる。

(3) 事務処理能力

一見地味ではあるかもしれないが、事務処理能力に関しても中心的役割としての活性化主導のメリットがあると考えられる。この事務処理能力というのは「金融業務で培ってきた能力」のことであり、具体的には書類やお金の管理のような事細かな業務を指す。これらは緻密でミスが許されないがために、素人ではなくより専門的知識のある組織に任せるのが適任である。的確な処理のもとに、的確な計画を遂行することができるのである。

以上の3点より、地域金融機関には自ら活性化の取り組みを主導していく役割が求められる。次章からは、実際に地域金融機関が主導した事例を挙げ考察を行っていく。

第3章 八幡信用金庫の活性化の事例

3-1 郡上市の現状と活性化に取り組んだ経緯

我々は岐阜県郡上市まで実際に赴き、八幡信用金庫にインタビューを行った。

郡上市は岐阜県のほぼ真ん中に位置し、平成16年に7町村が合併して誕生した市である。市内を流れる川や郡上踊りなど伝統文化の根強い場所である。

その郡上市だが、近年地域の活性化を推進せざるをえない状況に追い込まれていた。理由の1つは若者の都市部への流出による人材の量と質の低下である。これにより企業活力の維持が困難になり地域活力低下の懸念が持たれた。2つ目は7町村を合併して誕生した郡上市だが、まだそれぞれの町村の歴史・文化・人情自体はばらばらだった。さらに行政も統一性を欠いた状態であったため、ひとつの融合体としての力を発揮するためには活性化の動きが必要不可欠であったからである。

それらを解決すべく地元をよく知る金融機関として八幡信用金庫が呼びかけを始めて活性化事業は動き出した。

3-2 活性化を推進していく団体の発足

疲弊する地域経済の現状を打破するためには「従来の発想を超えた枠組みを作り相互の知恵と持続可能な地域発展の努力が必要」とし、平成16年6月に「郡上市商工会議所」「郡上市観光連盟」「郡上建設業協会」「郡上市」「八幡信用金庫」の5団体により「郡上地域活性化協議会」が発足した。現在は「郡上森林組合」「郡上

² 平成22年3月末現在、7,615店舗

漁業協同組合」を加え7団体で組織している。

協議会は地域活性化の取り組みとして植樹事業を行い、八幡信用金庫自ら活性化基金として1,000万円を拠出した。また八幡信用金庫は信金中央金庫の支援を受け、地域の経済・市場調査を行い地域活性化策を取りまとめてもらい、それをもとに協議会で検討した後、郡上市へ活性化への提言を行った。その提言を実現するための実働部隊としての「異業種交流会」も平成19年4月に発足した。構成メンバーは各団体で意欲的な取り組みを行っている若手経営者であり、メンバーのもつ専門的な知識を生かした知恵と工夫によるアイデアが必要とされた。異業種交流会は地域活性化のための具体的な事業の立ち上げを検討し、森林を利用した新たな産業の創出や、交流産業の創出などを実際に行った。「民間」と「行政」が一体となった活動へと発展していった。

3-3 元気再生事業への取り組み

協議会や異業種交流会が地域活性化の取り組みを行うのと同じ時期に、国の企画として平成20年度地方の元気再生事業があった。これは地域再生を進めるため地域住民や団体からの発意を受け国がその再生を総合的・包括的に支援するという制度で、具体的には公募で広く企画の提出を求め国の選考に選ばれたアイデアは全額国費でその活動を支援するというものである。異業種交流会での地域再生への取り組みが企画の趣旨に合っており、地域活性化を大規模に行っていくうえでのチャンスだと協議会は考え、企画書を国に提出することを決めた。その中で八幡信用金庫は全体を取りまとめ、自らが

企画申請の代表団体となり中心的に企画に取り組んだ。

こうした努力が実り選考の結果、応募総数1,186事業のうち採用された120事業の1つとして選ばれ、実際に国の支援のもと再生事業が行われることとなった。実際に事業が行われるにあたって八幡信用金庫は面倒とされる事務・会計全般を担当し、また全体の管理・調整役も担った。

行なった取り組みは6つある。「郡上森林七景選定・トレッキングプログラム開発」「DECOハウス販売促進」「折立 昭和の里山再生」「奥美濃郡上 にとっておきの味研究開発」「長良川鉄道で巡る 郡上にとっておきの味めぐりの旅開発」「産業情報センター・資源活用サービス発信」の6つである。

「郡上森林七景選定 トレッキングプログラム開発」は、景観の美しさを生かして郡上の良さを多くの人に知ってもらおうという取り組みである。あらかじめ郡上の美しい風景80景選定をし、実際にその景色を見て回れるようなトレッキングコースを設置。それに伴いトレッキングガイドブックやプロモーションDVDなどの作成も行った。多様な人々の呼び込みに成功している。

「DECOハウス販売促進」は、環境に優しい郡上市の木材を使用したコテージハウスの販売を進めていくものである。市の面積の9割が森林に覆われているが、長引く木材価格の低迷などにより地域の林業を取り巻く情勢はとて厳しく山は手入れされずに放置され森林が荒れるという問題も発生している。そこで活性化協議会は、①郡上市の木材を使用し ②協議会が認

定した郡上の工務店が施工 ③分別・解体・リサイクル・処分が容易な環境負荷の少ない商品であるDECOハウスを開発し地域の産業振興のきっかけとなることを目指した。8畳タイプと6畳タイプがあり、あらゆる用途で活用することが可能となっている。2010年9月現在1軒が購入されていて、さらなる販売PRを行っている。

「折立 昭和の里山再生」は、郡上市最北端・高鷲町折立地区の棚田を整備して地域資源として再生するという取り組みである。廃村状態で草木が手入れされておらず、初めはまったく資源として見られるような状態ではなかったが、200名近いボランティアを集い2.5ヘクタールもの棚田をチェーンソーや重機を使用し伐採した。その後は棚田で収穫体験学習を実施できるような状態に回復し、資源としての色を取り戻していった。

「奥美濃郡上 とっておきの味研究開発」は、休耕田の利用や生産振興などを組み合わせた収益事業の創出を目的として行われた取り組みである。休耕田での飼育が可能なキジの特産品化、白鳥町石徹白集落内だけで栽培消費されてきた石徹白かぶらの地域ブランド化を具体的に行った。市内料理専門家により新たなメニューの開発が行われ、実際に協議会構成員による試食会によって商品化が進んでいった。2010年9月現在ではキジ料理に関しては11店で食べることができる。

「長良川鉄道で巡る 郡上とっておきの味めぐりの旅開発」は、長良川鉄道と地元旅行会社の連携により、郡上各地の隠れた名所や通常の観光では訪れる機会の少ないスポットを見学・

体験し、地元の食を楽しむツアーを企画する取り組みである。旅好きや郡上に興味を持った人の心をつかめるように、何度もモニタリングツアーを実施し満足度調査をしツアーの完成度を高めようとした。地元の民宿や旅館の振興にも大きな役割を果たしている。

「産業情報センター 資源活用サービス発信」は、これら元気再生事業の取り組みを中心とした積極的な情報発信を目的として行われた取り組みである。事業をPRしないことには注目が集まらない。そこでホームページでは元気再生事業で行われたこれら6つの取り組みが細かく理解できるような形式としてアップされている。またコンシェルジュ活動として、DECOハウスを利用してハウス内部で郡上市の観光案内を行ったり、DECOハウスの販売促進活動も同時に行ったりしている。

これらの活動が評価され、毎年全国の信用金庫および役職員のほか、地区・府県信用金庫協会、中央団体等から広く募集される信用金庫の取り組みの中で「信用金庫社会貢献賞」会長賞を受賞した。他にも金融機関のネットワークを生かした誘客なども行っている。

第4章 八幡信用金庫の事例の考察と課題

本章では前章で述べた、八幡信用金庫の事例の考察と課題を行う。

4-1 考察

八幡信用金庫の取り組みが成功を収めた要因を、2章で述べたことをなぞりながら考察する。

4-1-1 地域金融機関の特徴が活かされている点

(1) 地域金融機関が地域と運命共同体の関係であること

八幡信用金庫は、郡上市唯一の信用金庫である。また、八幡信用金庫の職員ほとんどが地元出身である。旧7町村が合併して出来た郡上市がまとまらない中、疲弊する地域経済の現状を打破するために立ち上がった八幡信用金庫の思いは、単なる社会貢献という言葉で片付けられるものではなく、なんとかして地域を元気にしたいという切実なものがあった。このような強い意志を持って事に当たり、機会を形骸化せず具体的な取り組みをいくつも成し遂げたことが成功へとつながった。

(2) 4つの「つなぐ力」

① 地域団体を「つなぐ力」

地域活性化に向けて連携を呼びかけ、郡上地域活性化協議会を立ち上げた。従来の発想を超えた枠組みの中で、相互の知恵と工夫が地域発展へつながった。

② 行政を「つなぐ力」

活性化への提言を郡上市へ提出したり、異業種交流会に郡上市を迎えたりするなど、民間と行政が一体となった活動へ発展した。平成20年地方の元気再生事業に選定され国からの支援も受けることができ、資金提供を受けることができた。

③ キーパーソンを「つなぐ力」

異業種交流会を通じて、各分野で取り組みを行っているメンバーが、それぞれの専門的知識を生かし、知恵と工夫によるアイデアを出すことができた。

④ 信用金庫ネットワークを「つなぐ力」

観光業界の広告に加え信用金庫独自の広告を作成し、信用金庫のネットワークを活用して誘客活動を行うことで、新しい層からの誘客に成功した。

(3) 事務処理能力

実質的な活動部隊は地域団体に任せ、八幡信用金庫はまとめ役として「裏方」に徹した。構成団体が7つもあり、様々な事業を展開したことによる膨大な量の事務・会計の処理を一手に担い、的確に対処できたのは、金融業務で培ってきた能力があつてこそである。またそれら7つの構成団体の調整・全体の総括および進捗管理をし、本拠地としての役割も果たした。

4-1-2 その他の優れた点

(1) プロジェクトチームの設置

今回の取り組みに当たり、八幡信用金庫はプロジェクトチームを設置している。兼務ではあるが金庫内に専門的に人員を配置し、事業に集中したことで、事業の効率化・人材の育成に良い効果をもたらした。

(2) 着地型観光

観光の目的地である郡上市自身が観光をプロデュースする着地型観光³を行った。これを可能にしたのは、4-1-1(2)④で触れた信用金庫ネットワークである。信用金庫ネットワークを用いてダイレクトな情報発信をし、日本全国からの集客を可能にした。また、自分たちで観光案内をすることで今まで観光向けではないと思われていた要素の開拓をし、町の生活や産業、

³ 発地（旅行者が出発する地域）に存在する旅行会社が、そこから出発するツアーを作って観光地に送客する発地型観光に対して、着地（旅行の目的地）側で商品を生産する集客型ビジネスを着地型観光という。したがって着地型観光は、現地集合・現地解散が基本である。

活動を通じて地域の魅力を正確に伝えることができた。

(3) タイミングと実行力

そもそも今回の取り組みの始まりは、旧7町村が合併したことにある。ばらばらの行政を見かねて八幡信用金庫が立ち上がった。また、異業種交流会で様々な事例案が出されたが、資金繰りの問題が残っていた。そこで地方の元気再生事業への応募を決定した。このように、適切なタイミングで適当に行動したことが成功につながった。

4-2 課題

今回の取り組みは短期的には成功を取めたと言える。しかし、長期的に見ると、「継続性」について疑問が残る。この「継続性」について、3つの観点で考察する。

(1) 資金の「継続性」

今回は、国からの委託契約に基づく調査として全額国費により実施された。そして、利益度外視で広告活動に努めることに留まっている。少しでも早く事業を軌道に乗せ、利益創出・資金需要につなげていく必要がある。また、国の手を離れた時、事業が軌道に乗るまでに必要となる資金源をどこに求めるかが問題となる。

(2) アイデアの「継続性」

間伐材の利用、キジの特産品化など、最初の一步は評価することができる。しかし実際にはDECOハウスの販売実績が1件しかないことや、キジの飼料代が抑えきれず低価格販売ができていない。それを考えると、アイデア自体は良くて次の一步がなかなか踏み出せずにいる

のが現状である。アイデアを基に、実際に「活用」するための改良が必要である。

(3) 人材の「継続性」

今回は、自分たちの専門分野の範囲内で事業を進めてきた。しかし、これからはアイデアを「活用」するに当たり、専門外のことに取り組む必要がある。(2)の例を用いると、DECOハウスを設計したまでは良いが、それを販売する人材が居なかったともいえる。実行する専門性がないということでせっかくのアイデアを潰してしまわないように、幅広い知識が必要になる。

また、信用金庫の本業は何と言っても資金融資である。どうしても人手はそちらに割かれてしまい、元気再生事業の方は手薄になってしまう。本業との兼ね合いを考えつつ、いかに人員を確保するが問題となる。

第5章 課題に対する解決策

本章においては、第4章で挙げられた3つの課題に対する解決策を提示していきたい。

5-1 資金の「継続性」の解決策

活性化の取り組みを継続するための十分な資金の拠出ができない、事務のコストに耐えられないという資金の「継続性」の課題に対しては、取り組みを近隣の地域金融機関と共同で行い、資金の拠出・扱う事務の量を分担することが有効な解決策となりえる。

もちろん、取り組みの対象となる地域が複数の地域金融機関の営業地域にまたがっているという条件を満たしていなければ機能しないもの

の、現在、様々な取り組みにおいて複数の地域金融機関が連携しているケースが見られる⁴。そのため、条件さえ満たしていれば今後面的活性化を主導する取り組みにおいても、地域金融機関どうしが手を取り合うことは十分に考えられる。

また、新しい金融商品の導入により資金力の不足を補うという解決策も考えられる。

具体的には、「利率が従来の預金に比べて多少下がる代わりに、活性化の取り組みの過程で新しく生まれた製品を試用・試食できる等、活性化の利益を一部優先的に享受できる特典が付与される」という預金商品売り出し、従来の預金からの転換を促すことで、利払い額の減少分を全て活性化の取り組みの資金に回すというものである。預金に特典を付け、それを通じて地域活性化に貢献するという取り組みはすでに行われている⁵。しかし我々が提示する新しい金融商品はもちろん地域活性化の取り組みのPRも兼ねるものの、主として取り組みのための資金力を補うことを目的とする。

例として、預金総額1,000億円、預金者10,000人の金融機関を想定する。単純化のために、すべての預金の利率が同じであると仮定し、預金総額に年利率を掛けたものが利払い総額であると考え。するとすべての預金者が転換に応じた場合、年利率を0.01%下げることができれば年1,000万円の余剰が生まれることになる。

利子には税率20%で課税されるため、預金者一人当たりの平均利子損失額は年800円となる。損失が800円程度で、特典が付き、さらに

地域の活性化に貢献できるとあれば、この金融商品に魅力を感じる預金者も少なくないと考え。もし預金総額の3割が転換されれば、それだけで八幡信用金庫⁶が地域活性化基金に拠出した額1,000万円の3割に当たる300万円を毎年捻出できることになる。

5-2 人材・アイデアの「継続性」の解決策

取り組みを継続していくための十分な人員を割くことができない、優秀な能力を持った人材が足りないという人材の「継続性」の課題に対しては、近隣の地域金融機関と共同で取り組み、割く人員を分担するという資本の「継続性」と同様の解決策が考えられる。そのほか、地域外から人材を招き、その知識・ノウハウを積極的に取り入れることも解決策として挙げられる。過去に他地域で地域活性化に携わった経験のある人や専門的な知識を持つ人を招いて、地域内の人材だけでは足りなかった部分を補うことができれば、より効果的に取り組みを進められるであろう。また、全く異なったバックグラウンドを持つ人材どうしが交流しあうことで斬新なアイデアが生み出されることも期待できるため、同時にアイデアの「継続性」の解決策ともなりえる。また、地域の現状や地域の持つ強み・欠点を客観的に見る視点を取り入れられることも、地域外の人材を活用することの利点と言える。

地域外から人材を招くうえでは、過去に他地域で活性化の取り組みにかかわったことのある地域金融機関を通じて人材を紹介してもらう

4 山口県の6信用金庫の連携、岡山県の8信用金庫の連携などが挙げられる。

5 具体例としては、三重銀行の「Jマネー定期」等が挙げられる。

6 預積金総額約953億円、会員数11,578人（平成21年現在）

等、地域金融機関の「つなぐ力」を活かすことができると考えられる。

地域外の人材を活用する上で注意しなければならないのは、あまりにも地域外の人材に依存しすぎることは、逆に活性化の取り組みを阻害しかねないということである。地域の持つ特色や抱える問題は地域によって様々であるため、一つの地域で有効であった手法が他の地域でもそのまま有効である保証は無い。地域ごとの実情に則した形で活性化の取り組みを進めていくためには、知識・ノウハウと客観的な視点を持つ地域外の人材と、自らの住む地域について熟知しており、地元で活気を取り戻したいという強い意欲を持つ地元の人材とが、互いに理解を深めながら協働することが重要である。

活性化の取り組みのためにどうしても地元の人材が必要である以上、いかに地元の意欲ある人材を確保していくか、そしてこれからの地域活性化を担う若い人材を地元でどう育成していくのかということも重要になってくる。地元の意欲ある人材を確保する有効な手段として考えられるのが、定年退職した人を人材として活用することである。いわゆる「団塊の世代」が定年退職の時期を迎え、これまでずっと地元で働いてきて、まだ意欲もあるにもかかわらず退職せざるを得なかった人々は少なくないと考えられる。こうした人々を再雇用し、もう一度地元のために働いてもらうことで、経験ある人材の不足を補うことができるであろう。

そして、これから能力ある若い人材を地元で育成していくためには、まず若い人たちに地元に対しての関心を深めてもらい、地元で定着してもらうことが重要になる。そのための手段と

しては、周辺の高校・大学等と提携することが考えられる。例えば、授業の一環として地域の特色・現状や活性化の取り組みの内容について詳しく知る時間を設けたり、インターンシップのような形で学生にも活性化の取り組みに参加してもらったりすることである。学生たちに関心を持ってもらうことができれば、それが若い人材の確保につながることを期待できる。

第6章 おわりに

昨今の厳しい地方経済の情勢を反映してか、地域金融機関が様々な手段で地域活性化に参画・貢献している事例は多く見られるようになってきている。これは、地方経済と運命を共にする地域金融機関が持つ現状認識能力が有効に機能しており、多くの地域金融機関が自らが抱えていることを示していると考えられる。

それでも、地域金融機関が自ら積極的に地域活性化を主導するという八幡信用金庫のような事例はあまり見られない。それはなぜか。地域によってさまざまに原因はあるだろうが、大きな原因の1つとなっているのは、地域金融機関が「自分たちはあくまで金融機関である」という意識に過剰にとらわれすぎていることではないだろうか。

もちろん金融機関本来の業務を疎かにすることは当然許されない。また、我々が第2章で論じた地域金融機関の強みも、それが「金融機関であること」に由来するものであることは確かである。しかしこれからの地域金融機関には、その強みを生かしながら、業務の枠を超えて地域活性化に取り組むことが求められていると

我々は考える。

今後「これからは自分たちが地域を引っ張っていかなければならない」と考え、積極的に行

動する地域金融機関が少しずつでも増えていけば、我が国における地域活性化の取り組みは確実に前進していくことであろう。

【参考文献】

- 八幡信用金庫 信金中央金庫総合研究所『郡上市の地域活性化への提言—レインボータウン・郡上を目指して—』2006
- 八幡信用金庫『はちしんナウ ディスクロージャー誌 2010』2010
- 八幡信用金庫『『地域活性化しんきん運動』推進事例 (33) 信用金庫のネットワークを活かした誘客活動について』『信用金庫』2009年11月号 全国信用金庫協会
- 日経MJ (流通新聞) 2010年1月25日
- 社団法人日本観光協会『これからの観光地域づくりのための手法』2004
- 社団法人全国信用金庫協会『第13回 信用金庫社会貢献賞』2010

【参考WEBサイト】

- 信金中央金庫総合研究所『信用金庫における地域振興支援の取組み—地域と信用金庫双方が経済的メリットを享受している事例紹介—』
<http://www.scbri.jp/PDFtiikijyouhou/scb79h18l02.pdf> (2010年10月13日)
- 信金中央金庫『信用金庫について』
http://www.shinkin-central-bank.jp/about_credit_association.html (2010年10月13日)
- 社団法人 全国信用金庫協会『新長期経営計画策定要綱 (平成21年4月～24年3月)』
<http://www.shinkin.org/outline/plan/youyaku.pdf> (2010年10月13日)
- 金融庁『地域密着型金融に関する取組み事例集の公表について』(平成22年4月2日)
<http://www.fsa.go.jp/news/21/ginkou/20100402-1.html> (2010年10月13日)
- 金融庁『地域密着型金融に関する取組み事例集の公表について』(平成21年3月31日)
<http://www.fsa.go.jp/news/20/ginkou/20090331-9.html> (2010年10月13日)
- 八幡信用金庫『地方の元気再生事業への取組み』
<http://www.mof-tokai.go.jp/kinyuu/tyuusyuu/tyuusyuu/gifusympokekka-hachiman.pdf>(2010年10月13日)
- 都市環境デザイン会議関西ブロック
『2008年度第10回都市環境デザインセミナー記録 着地型観光とまちづくり』
<http://www.gakugei-pub.jp/judi/semina/s0810/index.htm#Mcha012> (2010年10月13日)
- 三重銀行『三重銀行Jマネー定期』
http://www.miebank.co.jp/kojin/tameru/j_money.html (2010年10月13日)

【ヒアリング調査にご協力いただいた方々】

- 八幡信用金庫 (9月17日)

営業統括本部	営業推進 参事	畑佐一男氏
営業統括本部	営業推進 (地域活性化担当)	八木 健氏