

労働金庫の経営戦略 4

- 北海道労働金庫～組織主導の生活改善運動を通じて労金利用の拡大を図る -

要 旨

北海道労金はナショナルセンターである連合北海道と共に、労働者の生活改善を図るウエルバンキング運動をここ数年来展開している。この運動により、労働組合は組合員の求心力強化と組織拡大を、労金は取引メイン化と利用者拡大を図るねらいがある。ウエルバンキング運動の具体的目標に、無担保ローン伸長があるが現状のところ厳しい状況である。北海道労金でも融資が伸びているのは住宅ローンで、道内主要都市で業者組織の結成、札幌でのローンプラザが効果を挙げている。しかし、道内金融機関が一斉に住宅ローン強化を打ち出しているため、金利競争は過熱状態となっており収益性は低下している。

会員基盤の特徴と変化

北海道労働金庫は、地域経済の歴史的特質を反映して、炭労、国鉄、全通などの労働組合が中心となって1951年に設立された。前年に岡山、兵庫に初めて労金が設立されており、北海道労金の誕生は、それに次ぐ早い時期の誕生であった。

北海道労金の設立母体の中で、特に炭鉱労働組合は、労金だけでなく道内の労働運動に大きな影響を与えた。北海道の開発は、明治中頃以降、殖産興業の一環としての採炭事業が基軸となり推進されたが、炭鉱の労働環境が苛烈だったこともあり、その労働組合運動、争議は大規模で先鋭的なものだった。

戦後では、北海道労金創業の翌52年に起きた炭労・電産ストに際し、全国の労金から北海道労金に資金が集中し、長期争議中の生活資金融資を支えた。この出来事は、労金が労働組合と労働者の連帯を実際に支援できるとの理解を広めるエポックとなり、以後の労金運動に弾みをつけた。

炭鉱そのものは戦後閉山が相次ぎもはや存在しないが、そこで展開された労働運動の組織的エネルギーは現在でも地域に根ざした形で受け継がれている。ちなみに、北海道労金の35ヶ所の店舗網は炭鉱があった頃の支庁地区に対応したものであり、ナショナルセンターである連合の地協組織もほぼ同じ対応である。

一方で、炭鉱を除けばもともと北海道には民間ベースの企業活動が少なく、更には現在の長

期不況下での産業・雇用調整、公共事業の縮小等により、北海道の景気状態は日本の中でも冷え込みが最も厳しいものになっている。

これを反映して、北海道労金の会員基盤は一層「官」の比重が高まっており、現在では自治体公務員、学校教員組合が主力となっている。労金の推進機構も、官庁系組合以外では専従を置いている所は少なく、労金が職場に浸透する条件は制約されているのが実情である。

こうした北海道労金を取り巻く状況から、「現役」の会員・組合員は減少しているが、間接構成員数そのものは微増している（表1）。これは、組合員のOB組織である「友の会」の加入者増が主因となっている。

表1 北海道労働金庫の概況

	2000年度	2001年度	2002年度
預金（億円）	5,650	6,089	6,437
貸出金（億円）	4,532	4,665	4,966
うち住宅ローン	2,822	3,042	3,485
うち個人生活資金	1,003	928	857
預貸率（％）	80.2	76.6	77.1
自己資本比率（％）	8.33	8.13	8.28
経常利益（億円）	24	23	17
間接構成員数（千人）	380	423	431

資料 全国労働金庫協会、北海道労金「議案書」

北海道労金の組合員一人当たり利用額、特に預金が労金の中でも高いのは友の会による寄与が相当大きい。友の会会員には、年金振込み先を条件に、年金定期で350万円を上限に0.6%の優遇金利を設定している。

連合との労働者自主福祉運動の取組み

労金は事業体であると同時に運動体である側面を持っており、前述した炭労・電産ストにおける労金の役割などはその好例といえよう。勤労者の経済状態が相当苦しくなっている現在は、労金がどれだけ労働者自主福祉に込めていけるか、再びその存在意義が問われる時代を迎えたといっていよう。

このような環境変化に対応する形で、北海道労金は連合北海道、産別・単組と共に、労働者の生活改善運動をここ数年来展開しており、労金業界の中でも注目されている。この運動は、ウエルバンキング運動（生活改善運動）と名付けられており、労働者の生活改善のために、労働組合運動と労金運動の相互強化を図る取組みである。

ウエルバンキング運動は、当初は北海道労金と産別・単組との間で「ランクアップ運動」という形で始まった。ランクアップ運動とは、会員組織を利用度に応じてA・B・C3段階に分類し、無担保ローンに優遇金利を設定し、上位ランクへの向上を目指して各会員が利用度の引上げを図る取組みである。

一方で、ナショナルセンターである連合北海道は1999年に10万人アンケートを行ったが、その結果は現役労働者の生活福祉状態が予想以上に厳しいものだった。また、組合員の間で労金がNo.1の金融機関ではなく、利用度が高いと思われた官公庁系でもその割合は圧倒的ではなかった。こうした実態把握と共に、従来の春闘を中心とする運動スタイルの行き詰まりが当時明らかとなる中で、連合サイドも生活改善運動への本格的な取組みが必要だとする認識に到った。

これを受けて、ウエルバンキング運動は従来の産別・単組レベルから、連合・労協が実行部隊として全面的に参加し、地域を含めたタテ・ヨコの運動へと発展していくことになった。そして運動の拡大・推進のために、連合側から北海道労金にランク制度を廃止し、会員一律に最優遇金利を適用して欲しい旨の申し入れがあり、2001年にランクは廃止された。ランク基準を外すことで、低利用の会員・組合員の利用促進と、自主福祉運動の拡大を期待したものであった。

北海道労金側でも、ランクアップ運動は一定の成果を挙げていたものの、優良な会員は既に優遇されていたこともあり、運動としてはやや飽和状態であった。

以上が、北海道でウエルバンキング運動がどのように広がりを持つようになったかの大まかな経緯である。

ウエルバンキング運動は、労働組合にとっては組合員の求心力強化と組織拡大を、労金にとっては取引メイン化と利用者拡大を基本課題にしているといえよう。特に、労働組合は従来の賃上げ・雇用確保といった課題が難しくなっている現状があること等から、労金運動を「第二春闘」として位置付けるようになってきている。

また北海道の場合、従来から労働運動がナショナルセンターや地域との結びつきが強かったことが、こうした組織主導で地域を含めた生活改善運動へと発展する素地を提供したといえよう。

現状は伸びてない無担保ローン

ウエルバンキング運動は非常に広範囲で全体的な労働者の自主福祉運動であり、しかも運動は緒についたばかりである。したがって、その評価を行うには、今後、会員・地域に運動が浸透していくのを待つ必要がある。北海道労金も2003～05年の中期計画の中で、成果を見極めていきたいとしている。

しかしミクロの視点でみた場合、ウエルバンキング運動の具体的目標の柱となっている自動車ローン（轟ローン）、カードローン（マイプラン）の利用の現状は相当厳しく、両者の残高は減少傾向が続いている（表1「個人生活資金」参照）。

自動車ローンは北海道労金が伝統的に強く、轟ローンは中核的な無担保ローン商品として、また会員利用度を計るベンチマークとして重視されてきた。条件としては、無担保で500万円まで利用可能で、金利は会員向けで保証料0.7%を含めて3.65%、ここから取引振りによる割引が最大0.6%あり、3.05%が最優遇金利である。

北海道労金は道内自動車ローンの中心的供給者として、かつて年間300～400億の新規実行額があったが、現在では200億円を切る状況になっている。北海道の新車登録台数そのものは減少

していないことから、自動車購入者は出来るだけ自己資金を利用し、不足分を低利のディーラー・ローンを利用しているのではないかと、北海道労金では推測している。

カードローンのマイプラン、マイプラン・ポケットもホルダーは多いが、利用者は少ない。マイプランは極度額300万、金利8.5%（最大1.5%の優遇あり）、マイプラン・ポケットは会員専用で極度額は10、30、50万円の選択で、金利は6.5%である。いずれも消費者金融に比べ格段に有利な条件にもかかわらず、利用が伸びないことに当労金は疑問を呈している。

労働組合員が労金からローン借入を行う場合、組合の承認印が必要で、これがプライバシーや利便性の面で、利用拡大の阻害要因になっているのではないかと、北海道労金も懸念している。しかし、ウエルバンキング運動との関連からも、組織経由の制度は維持しながら利用を啓蒙していく方針である。

無担保ローンの伸長については、どの労金も苦心しており、個人化する組合員のニーズをどう補足するか、ローン市場の実態はどうなっているのかなど、融資制度の是非とは別に、基本的な検討が不可欠になってきているのではないだろうか。

熾烈な北海道の住宅ローン市場

北海道の金融機関は、景気低迷や公共事業の縮小等から企業の資金需要は冷え込んでおり、また有価証券の運用益も余り期待できない状況の中で、唯一堅調な資金需要がある住宅ローンを強化している。しかも北海道の場合、住宅ローン需要は札幌都市圏に集中しており、全国有数の激戦地となっている。

北海道労金にしても環境は同じであり、もともと住宅ローンへの依存の大きい中で、高まる

他行の攻勢にどう対処していくかは、金融機関としての生き残りにつながるテーマである。

北海道経済の厳しい状況を反映して、道内の貸出残高は5年前の1997年3月末の16.1兆円から2002年3月末には13.5兆円に減少している。過去5年間で貸出残高を伸ばしたのは、信用金庫と労金だけであり、（信金は531億、労金は1,162億増加）、増加分のほとんどが住宅ローンであった。

この構図の中に、地銀が本格参入してくることで、住宅ローンの金利競争がいちだんと進み、同時に消耗戦の様相が濃くなって来ている。特に、道内地銀3行が、昨年夏に3年固定金利選択型で1.0%の優遇住宅ローンの販売を開始しシェアの拡大に成果を挙げたことが大きな契機となった。

地銀に対抗する形で、札幌地区に進出している道内信金の多くが1%の住宅ローンを提供しており、キャンペーン期間も競争上延長継続されている。現在、北海道の3年固定型金利は0.75～1.0%が中心レンジとなっており、全国最低の水準にある（表2）。

北海道労金の住宅ローンも、数量的には順調に伸びているものの、収益的には減収を余儀なくされている。昨年度の住宅ローン新規融資額は約800億、残高のうえでも住宅ローンが7割に達し、無担保ローンの減少を補う形になっている（表1）。しかし、収益的には金利低下の影響が大きく響いており、余裕金利回りの大幅下落もあって、昨年度は減益決算となった。

住宅ローンは取引期間が長く生涯取引へつながる可能性やメイン化への誘導ツール（給与振込み、公共料金2つ以上で優遇金利適用）として有効ではあるが、北海道労金の3年固定型1%（この中に火災、生命共済を含む）の金利も採算的には厳しい水準にある。

表2 北海道内での住宅ローンキャンペーンの状況（金利,%）

	3年固定期間	5年固定期間	特 徴
A 銀行	1.0	1.8	担保評価額の最大150%まで融資。
B 銀行	1.0	1.8	諸経費も含め所要金額の100%まで融資。
C 銀行	1.0	1.8	優遇金利は取引条件あり。
D 信金	なし	1.75	優遇金利は取引条件あり。
E 信金	0.75	1.75	優遇金利は取引条件あり。
北海道労金	1.0	1.8	優遇金利は取引条件あり。生命・火災共済込。

資料 各金融機関HP等より作成

北海道労金の住宅ローン推進

～業者組織「ロッキー会」

北海道労金の住宅ローン推進では、業者組織である「ロッキー会」が中心となっている。ロッキー会は、2000年に札幌で最初に結成され、現在は道内9つの主要都市の支店で組織されている。各ロッキー会の運営態勢は、会費拠出の有無も含め、それぞれの営業店に委ねられている。

この中では「ロッキー札幌会」が最大であり、現在ハウスメーカー、不動産業者を中心に265社が参加している。また、北海道宅建協会および全日本不動産協会との間で協定を結び、道内全体では約1千社を組織している。

ロッキー札幌会では、会員は年会費として1万円拠出し合い、バス見学会、住宅・不動産フェア等を開催している。またロッキー会の会員業者向けに労金が研修会、学習会を開催し、労金住宅ローンの周知を図る外、若手職員向けのビジネスマナーなどの講習を行っている。そうした機会やロッキー会としての懇親会活動を通じて、会員業者との信頼関係を強めることが、案件の獲得に重要との判断である。

本店ローンプラザの活動

北海道労金のローンセンターは札幌の1ヶ所だけで、本店営業部内に「ローンプラザ」が昨年開設された。ローンプラザはロッキー会が発展したものとの位置付けである。また、ローンプラザが単独でなく本店内に設置されたのは、顧客に安心感を与えると共に、一元的な顧客管理、利便性のメリットを考慮したためである。

ローンプラザは基本的に業者向け営業が中心だが、顧客への利便性確保のために、平日は午後7時、土日は午後4時まで営業している。ローンプラザの利用者は、組合員と一般が半々位で、一般が増えている。属性では公務員が多い。

現在、ローンプラザには、渉外担当者が10名在籍しており、「動くローンプラザ」をモットー

に営業活動する態勢になっている。トップの渉外担当者は、年間40億円、全員20億円以上の実績を挙げているという。審査回答は事前審査（クイック予備審査）なら早く、出来たら翌日回答するスタンスである。

ローンプラザの利用実績は、設立された2001年が1,081件、165億円に対し、2002年には1,711件、248億円と大きく伸びている。

この上昇を支えたマクロの要因としては、金利低下以外に、住宅価格の下落傾向、特に中古物件の価格が大幅に低下したことで購入者層が広がったこと、住宅金融公庫離れの加速、また団塊ジュニア層が住宅取得の年齢に達したことが挙げられるという。札幌都市圏では新築戸建てで2,500～4,000万円、中古マンションでは700～800万円が主流になっている。また札幌でも都心回帰が強まっている。

北海道労金の取扱い物件では、一昨年は中古70%、新築22%だったが、昨年は新築が50%を越えた。

北海道労金の本店（ローンプラザ）



ローンの種類構成では、昨年度は3年固定が61%、5年固定が29%を占めた。公庫の商品性に類似する長期固定型（ワイド）は9%程度に過ぎない。

（室屋 有宏）