

若年層への金融支援に注力する塩沢信用組合

古江 晋也

要旨

新潟県南魚沼市に本店を置く塩沢信用組合は2012年以降、若年層を優遇する融資審査基準を採用する方針を打ち出した。また、業務の「選択と集中」の観点から、定期積金の集金業務や年金受取口座の推進を見直す一方、窓口時間の延長、100社限定の職域セールス、100%プロパー融資を実施することで若年層取引を強化するとともに、社会貢献の意味合いも込めて給付型奨学金を提供する「魚沼の未来基金」を設立し、ひとり親世帯の高校生を支援している。

はじめに

少子高齢化、人口減少が進行する中、若年層取引の強化に取り組む地域金融機関は多い。しかし、その融資審査基準は一般的に40歳代の点数が最も高く、勤続年数や収入額の少ない若年層は低い状況にある。こうした中、新潟県南魚沼市に本店を置く塩沢信用組合（2017年3月・預金積金残高312億円、貸出金残高167億円、職員数46人、5店舗）は2012年以降、融資審査で20歳代の点数を最も高くするように改正し、若年層を優遇する方針を打ち出した。本稿では「若年層の将来性が地域の活性化には不可欠」と唱える塩沢信用組合の取り組みを紹介する。

若年層への支援に注力する態勢づくり

金融機関経営は「横並び」と指摘されるように、特定の顧客層や特定業種に経営資源を注力する傾向が強い。そのため、最近では、住宅購入やアパート経営をめざす世代に対する融資攻勢が激しさを増しているが、若年層に対する金融サービスの提供は「後回し」とされている。

このことは、例えば、勤続年数が短かったり、担保がないなどの理由から融資

を受けることが難しかったり、家計の貯蓄や支出の見直しといったアドバイスを受ける場が少ないことでもわかる。

そうした状況の中、塩沢信用組合は12年から若年層を優遇し、地域を活性化するため、融資審査基準で20歳代の点数を

塩沢信用組合本店



本店内の様子



最も高くし、以下、30歳代、40歳代、50歳代、60歳代の順に評価するように改めた。

ただ、同組合では、大規模な金融機関のように様々な取組みを同時進行することには限界がある。そこで限られた経営資源を有効に活用するため、業務の「選択と集中」の一環として、定期積金の集金業務と年金受取口座獲得の推進にかかるマンパワーを3分の1にまで削減することにした。

周知のとおり、協同組織金融機関では、これらの活動は、現在も貴重な渉外活動ツールとして活用されている。しかし、近年では共働き世帯の増加など、担当者が日中訪問しても世帯主や配偶者と面会できることが徐々に少なくなっている。理事長の小野澤一成氏は、このような状況では「家計の困りごとに耳を傾けることができない」と考え、前述したとおりこれまでの定積と年金推進による営業推進を改める一方、①窓口時間の延長、②100社限定の職域セールス、③100%プロパー融資に力を入れるようにした。

(1) 営業時間の延長

窓口時間の延長は、昼間来店できない

小野澤一成・塩沢信用組合理事長



顧客の利便性を向上するため、09年から実施。毎週水曜日の営業時間を午前8時半から午後7時半までとしている（通常の営業時間は午前8時半から午後5時まで）。

役職員は認知度を高めるため、駅前でティッシュを配ったり、営業店でのぼりを立てたりした。また午後5時以降は営業店のブラインドを上げ、外に光が漏れ出すようにすることで営業時間の延長をアピールしたが、「金融機関が午後7時半まで営業している」というイメージがわかかなかったためか、当初来店者は少なかった。しかし、現在では「相談に乗ってくれる」「丁寧に対応してくれる」という口コミが広がり、午後5時以降の来店者は増加。その半数は仕事帰りの若年層となっている。

(2) 100社限定の職域セールス

近年、若年層を含めた勤労者世帯との接点を求め、「職域セールス」に注力する地域金融機関が増加している。職域セールスは、取引先企業の従業員に預金、貸出金利を優遇する代わりに、職場での営業推進を許可してもらう取組みであり、同取組みを推進する金融機関の多くは、顧客基盤を拡張するため、契約先企業数の拡大を図っている。しかし、塩沢信用組合の職域セールスは、契約企業を100社に限定にしていることが大きな特徴である。その理由は、「取引先企業や従業員と深く付き合うため」であり、債務問題を抱えていたり、貯蓄をしていくことが難しい従業員の再生を支援することが、実は契約企業の支援にもつながるという思いがあるからである。

また今年からは、取引先企業の全社員

を対象に「家計ドック」(家計診断)を実施することで、債務問題などの未然防止に対応することとしている。本部次長の福原香氏は「家計の不安を解消するためには、目の届く範囲でつながりを強くすることが欠かせない」とし、相談業務を強化したことで「ありがとう」と言われる回数が増加したと話す。

(3)100%プロパー融資

一般的に、金融機関は貸倒リスクを回避するため、保証会社等の保証付融資を推進していることが多い。しかし、保証付融資は、地域性や個別的な事情が反映されにくく、画一的な融資判断となるため、若年層への金融サービスを提供することが難しい一因となる。そこで塩沢信用組合は、12年からすべての融資を保証会社等に頼らない「100%プロパー融資」へと変更するとともに、ローカル情報をきちっと把握することと、「期中管理」を重視することでリスク回避に努めるようにした。返済日に引落しができなかったり、振込みがなかった場合は、返済日の翌日に取引先と連絡を取ることにする。延滞した取引先の中には、「後で振り込みます」と返答する者もいるが、実は「救いの手」が必要な者も少なくない。そこで救いの手を必要としている取引先については、きめ細やかな相談に乗ることにしている。

「20代限定」住宅ローンの発売

17年4月、塩沢信用組合は20代限定の51年固定金利住宅ローンを発売した。同ローンの特長は、①ローン返済の最終期限を最長51年までとし、その間、何回でも条件変更が可能な「家計のメンテナ

塩沢信用組合本部



ス」と、②組合と提携している優良建築業者が施工し、毎年「住宅のメンテナンス」を実施することである。

特に家計のメンテナンスについては、長い人生の間に、収入額が減少したり、教育費や介護費用などで一時的にローン返済をすることが難しくなることもある。その場合は、組合が条件変更等を含めた家計相談に気軽に応じ、施主(債務者)の不安を取り除くことに注力している。またここでいう「優良建築業者」とは、地元の建築業者50社を示しており、地元業者であるからこそ、建設後の細かな相談にも応じることができる。なお、同ローンは当該建築業者からの紹介案件のみとしており、年間50棟限定としている。

「魚沼の未来基金」の創設

ここまでは、営業推進の観点から若年層を優遇する取組みをみてきたが、塩沢信用組合では、社会貢献の観点からも若年層への支援を行っている。この取組みが、寄付推進を専門に行う公益財団法人パブリックリソース財団とともに創設した「魚沼の未来基金」(16年9月に創設を発表、17年から給付を開始)である(注1)。

同基金は、地元のひとり親家庭の高校生を対象に、返済不要の給付型奨学金を

支給することを目的としており、奨学金の原資は、塩沢信用組合による年間 100 万円の寄付と組合員等の寄付である（基金の運用管理はパブリックリソース財団が行い、その費用は組合が負担する）。

奨学金を希望する中学 3 年生は、必要事項を記入した申請書を学校に提出する。申請書は、新潟大学准教授、魚沼市長、南魚沼市長、塩沢信用組合理事長の 4 人で構成される審査会で審査を行い、候補者が決定される。高校に合格し、奨学生になると、新 1 年生は 3 万 6,000 円の「合格祝い金」（教科書や制服を購入する費用）と毎月 5,000 円が支給される。なお、初年度は 22 人の高校生が奨学生に採用された。

奨学生は 1 年ごとに審査され、最長で 3 年間支給される。また同基金の設立理念の一つは「地域の子どもは地域で育てる」ことにあるため、奨学生やその家族を見守る基金運営管理委員会も組織されている（同委員会は総代地区会議の要望で組織された）。

設立初年の寄付額は 400 万円であったが、2 年目は 500 万円となるなど、支援の輪は広がっている。寄付者の多くは組合の総代であるが、魚沼の未来基金の取り組みがラジオや新聞で紹介されたことから、福岡県など県外の人々からも寄付が寄せられている。また、配偶者のエンディングノート（人生の終末期に親族などに自身の希望を記すノート）で「魚沼の未来基金に遺産の一部を寄付してほしい」と記されていたことから、寄付に訪れた地域住民もいる。

(注1) 魚沼の未来基金のスキームなどについては古江晋也[2016]『『魚沼の未来基金』を創設し、組合員と社会貢献に取り組む塩沢信用組合』『しんくみ』全国信

用組合中央協会、12 月号を参照している。

若年層取引と相談、提案能力の向上

塩沢信用組合は 17 年 4 月、経営計画に「営業ノルマは廃止し、金融機関都合は全廃する」ことを明記した。残高を達成することが「行動の拠り所」になっていた渉外担当者にとっては、驚きや戸惑いがあったものの、この方針転換によって、今日の営業推進は、取引先数の安易な拡大ではなく、相談や提案に力点を置くようになった。相談・提案型営業に軸足を置いた理由のひとつには、将来的な不安や悩みを抱える若年層と真摯に向き合える態勢づくりという意味合いがあり、若年層取引を強化する組織改革の一環でもある。

本部職員の佐藤温子氏は「若年層支援の取り組みが、他の業種にも広がれば、地元に戻ってくる若年者はさらに増加するのでは」と話すように、高齢化が進行する地域を活性化させるためには、若年層が活躍できるフィールドの整備が欠かせない。そして、「行くべき道」に迷った時に相談できる拠り所が存在することは、若年層が安心して生活を営む基盤にもなるのである。

以上のように、若年層への金融支援に力を注ぐ塩沢信用組合の事例は、「若年層取引の強化」と称して、カードローンの推進に力点を置く、今日の金融機関のリテール戦略のあり方に一石を投じているといえよう。