

# 漁協信用事業の近況と推進活動における現状と課題

## 第18回漁協信用事業アンケート調査結果から

### 〔要 旨〕

1. 近年の漁協経営は、漁業生産量の減少、漁家経済の低迷等により厳しい状況が続いている。とくに1998(平成10)年は漁獲量の減少幅がここ数年で最も大きかったため、漁協信用事業アンケートにおいても対象組合の貯金が減少に転じ、事業収支の赤字幅も拡大した。
2. このように厳しい状況にある漁協信用事業の強化を目指し、漁協系統では98(平成10)年度より「フレッシュアップアクション運動」に取り組んでいる。同運動は組合の推進業務の強化に重点を置いており、今回のアンケートでも、特定テーマとして、推進活動の現状と課題に関する質問を設定した。
3. まず組合における推進活動の現状であるが、専任渉外員は少数で、婦人部等協力組織との連携や一般職員による推進が中心であること、特定の月に特別推進が集中しており一定の効果を上げていること等が特徴としてあげられる。次に、組合が考える推進活動の課題としては、専任渉外員の増加等人員面での強化、限られた人員体制のなかでの効率的な推進活動の実施、対外的な信用力の向上等があげられる。
4. 上記課題のうち漁協の組織・体制等を考慮すると、「限られた人員体制のなかでの効率的な推進活動の実施」をいかに行うかがとくに重要と考えられるが、そのためには「推進対象者、推進目的を明確にした推進活動」を行っていくことが必要と考えられる。
5. 推進目的を明確にした推進活動を効率的に行うには、推進余地や推進効果が大きい部門に集中的に推進を行うことが必要と考えられる。例えばアンケート結果からは、とくに年金口座及び各種ローンの推進余地、推進効果が大きいことがうかがえた。
6. また推進対象者を明確にした推進活動を行うためには、利用者ニーズを把握することが重要で、そのためには利用者情報の整備と活用が有効とみられる。例えばアンケート結果からは利用者年齢により金融商品ニーズが大きく異なることが確認できた。
7. 今回みたように「推進対象者、推進目的を明確にした推進活動」を含む「フレッシュアップアクション運動」の取り組みを進め、「漁協信用事業の特性・強みをいかした推進体制の再構築」を図っていくことが、漁協信用事業の基盤強化のために必要であろう。

## 目次

はじめに	(2) 98年度収支の動向
1. 漁業環境と漁協組織基盤の動向	3. アンケートにみる推進活動の現状及び課題について
(1) 漁業・養殖業生産量の推移	(1) 推進活動の現状
(2) 漁業の担い手及び漁家経済の推移	(2) 推進活動における課題
(3) 漁協経営動向	(3) 「推進対象者，推進目的を明確にした推進活動」について
(4) 漁協系統の対応	
2. 対象漁協の98年度の経営動向について	
(1) 貯金，貸出金の動向	おわりに

## はじめに

本稿では，近年の漁業動向，漁家経済等を振り返りながら，昨年6月に農林中央金庫水産部，農林中金総合研究所および(財)農村金融研究会が共同で行った全国100組合に対するアンケート調査結果を紹介したい。

この調査は，漁協の信用事業・経営の動向と課題を把握することを目的に毎年実施しているもので，昨年調査は第18回目にあたる。

対象は，全国約1,800の沿海地区漁協のなかから，地域分布を考慮し選定した信用事業を営んでいる100組合であり(信漁連に信用事業譲渡(統合)した32組合を含む)，その平均規模は，組合員数，貯金等で，全国

平均をやや上回っている(第1表)。

調査項目は，信用事業と経営の実績を継続項目とするほか，毎年特定のテーマを設定しており，今回は，特別推進の実施状況及びその体制，年金・ローンの取扱状況等について新規に項目を設けた。

なお，本稿は(財)農村金融研究会の報告書をもとに，当総研でまとめたものである。

第1表 対象組合の概況(1組合平均)

	対象組合 (a)	左のうち		全国漁協 (b)	a/b (%)
		最小値	最大値		
集計組合数	100			1,761	5.7
組合員数(人)	406.9	31	1,993	267.1	152.3
うち正組合員数(人)	241	25	1,263	165.2	145.9
職員数(人)	16.9	2	102	9.8	172.4
うち信用事業担当(人)	3.7	1	18	2.3	246.7
貯金残高(百万円)	2,555.6	291	18,011	1,532.2	166.8
貸出金残高(百万円)	812.9	5	15,682	496	163.9
貯貸率(%)	31.8	0.5	139.7	32.4	
事業総利益(百万円)	134.6	1	948	74.9	179.7
経常利益(百万円)	7.1	175	344	3	236.7

(注) 1. 全国漁協の数値は『平成9年度 漁業協同組合統計表』(全漁連)による。  
2. 信用事業実施組合数73組合，信用事業実施組合数1,097組合，不明1組合を除く99組合。

## 1. 漁業環境と漁協組織 基盤の動向

まず、近年の漁業生産、漁家経済等の動向を振り返っておきたい。

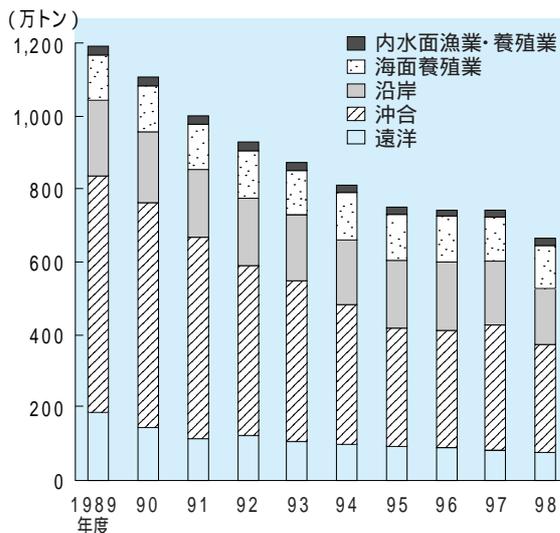
### (1) 漁業・養殖業生産量の推移

第1図にみられるように、近年の国内の漁業・養殖業の総生産量は、遠洋漁業の縮小、イワシ資源の減少、輸入の増大によりピーク時の6割程度にまで減少している。とくに98年は前年に比べ10%を超える大幅な減少となり、後述するアンケート対象組合の経営にも大きな影響を与えている。

### (2) 漁業の担い手及び漁家経済の推移

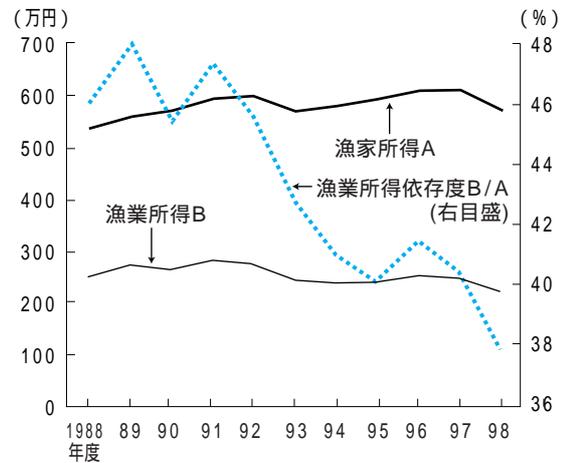
次に漁業の担い手についてであるが、漁業経営体数は減船、漁業従事者の高齢化、担い手不足等により年率2%程度で減少し

第1図 漁業・養殖業生産量の推移



資料 農林水産省『漁業・養殖業生産量』

第2図 漁船漁家経済の推移  
(漁船漁家1戸当たり)



資料 農林水産省『漁業経済調査報告』

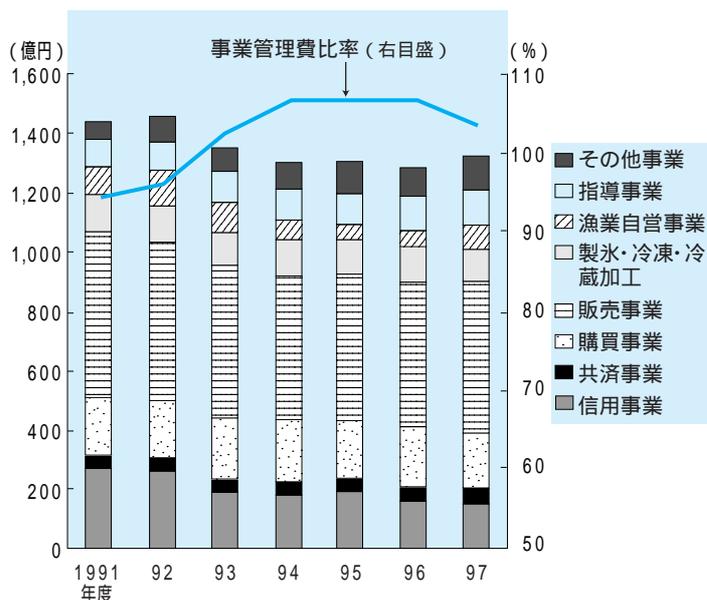
ており、漁協の組織基盤である組合員も、91年の50万4千人から、97年には47万人まで減少している。漁業従事者の高齢化は急速に進んでおり、今後も組合員数の減少は続くと見込まれる。

また漁家の平均所得の動向をみると、兼業所得が伸び悩むなか、漁業所得の減少傾向が続き、ほぼ横ばいで推移している。そのため、漁家の漁業所得依存度も低下しているが、農家経済の農業所得依存度(14%, 97年)は大きく上回っている。また中小漁業の経営の赤字幅も拡大しており、組合員経済は厳しい状況が続いているとみられる(第2図)。

### (3) 漁協経営動向

生産量の減少やそれに伴う漁家の漁業所得の低迷により、第3図にみられるように、全国沿岸地区漁協の事業総利益は93年以降低迷しており、事業管理費比率(事業管理費/事業総利益)は100%を上回っている

第3図 漁協の部門別事業総利益の推移



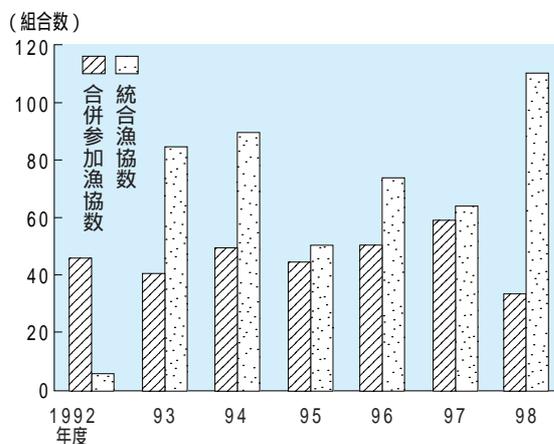
資料 全国漁業協同組合連合会『漁業協同組合統計表』

(なお信用事業総利益の減少については、信用事業統合に伴う影響が大きい)。今後も販売事業、購買事業は、事業量の横ばいないし減少が予想され、事業管理費の抑制等コスト管理の重要性が増している。

#### (4) 漁協系統の対応

こうした事業環境の悪化を受け漁協系統

第4図 信用事業統合・合併した漁協数の実績の推移



資料 全国漁業協同組合連合会

としては、組織基盤、事業基盤強化等のため、信用事業統合や合併等の取り組みを進めている(第4図)。

また漁協信用事業においては特筆すべきものとして、98年度より「フレッシュアップアクション運動」の取り組みが漁協系統あげて始まっていることがあげられる。同運動は、信用事業における事業量、組合利用率の低下に歯止めをかけ、「組合員の経営と暮らしを守り、地域の発展に貢献するために漁協信用事業の『信頼性』を再度向上させる」ことがねらいである。

そして、同運動の取り組みのなかで、とくに重点を置いているのが、いかに「漁協信用事業の特性・強みをいかした推進体制の再構築」を図っていくかということである。

そこで昨年実施した本アンケートでも、漁協信用事業における推進活動の現状と課題を把握するための質問を数多く設定した。

そのため以下では、アンケートの定例項目の紹介とともに、とくに信用事業における推進活動に重点を置いた取りまとめを行っている。

## 2. 対象漁協の98年度の経営動向について

### (1) 貯金、貸出金の動向 (注)

#### a. 貯金の動向(第2表)

対象組合の98年度末の貯金残高は(集計対象97組合、3か年分の計数が継続して得ら

れない3組合を除く),漁業収入の減少,景気の低迷による兼業所得の減少等により97年度のプラス(0.8%)からマイナス(1.1%)に転じた。ただし減少率は全国漁協平均(3.6%)よりも小幅であった。

貯金種類別にみると,定期性貯金が前年比2.4%の減少となる一方,当座性貯金は前年比2.5%増加となった。また定期積金は2か年連続してマイナスとなった。

当座性貯金の増加は,一般の個人預貯金市場同様に,超低金利の長期化による待機性資金の増加を反映しているものとみられる。

(注) 譲渡済組合分の貯金・貸出金残高は信漁連支店(支所)のご協力を得て,回答いただいた。

第2表 貯金残高の動向  
(単位 百万円, %)

	貯金残高	前年比増減率		
		98年度	97	98
合計(97組合)(a)	241,807	0.8	1.1	
種類別	当座性貯金	67,935	0.2	2.5
	定期性貯金	173,872	1.0	2.4
	うち定期積金	5,080	1.2	0.7
残高規模別	10億円未満	14,905	1.7	2.4
	20	40,574	0.9	2.4
	30	49,331	0.5	3.8
	40	50,489	3.9	3.4
	40億円以上	86,508	0.5	0.1
全国漁協(注)(b)	2,130,221	0.1	3.6	
(a/b)	11.4	-	-	

資料 農林中金「漁協残高試算表」,本アンケート  
(注) 信用事業譲渡分を含む。

#### b. 貸出金の動向(第3表)

##### (a) 貸出金増減率の動き

98年度末の貸出金残高は(集計対象98組合,用途別残高の計数が得られない2漁協を除く),2年連続の減少となり(2.6%),減少率も前年より拡大している。ただし減

第3表 貸出金用途別残高

(単位 百万円, %)

		98年度	前年比増減率
貸出金合計(98組合)(a)		80,254	2.6
短期	漁業運転資金	27,894	1.0
	生活短期資金	2,745	0.7
	その他短期資金	6,730	7.3
短期資金計		37,369	0.6
長期	制度資金	22,343	8.6
	漁業資金	5,099	4.0
	生活・住宅資金	8,109	17.1
	負債整理資金	2,076	5.6
	その他長期資金	5,258	11.6
普通長期計		20,542	0.8
長期資金計		42,885	4.3
全国漁協(注)(b)		811,305	3.5
(a/b)		9.9	

資料,(注)とも第2表と同じ

少率は,貯金同様全国漁協平均(3.5%)よりも小幅であった。

##### (b) 用途別にみた動き

貸出金の用途別残高をみると,短期資金では,漁業運転資金と生活短期資金がそれぞれ1.0%,0.7%増加しており,長期では生活・住宅資金が前年より17.1%増加している。

しかし上記資金を除く短・長期資金はすべて減少している。とくに減少率が大きかったのは,その他の長期資金(11.6%)であった。

このような貸出金の動きから,漁協では引き続き,漁業生産関連資金の減少を,生活・住宅等個人関係資金等の伸びでカバーしようとしていることがうかがえる。

##### (2) 98年度収支の動向(第4表)

98年度の1組合当たりの事業総利益は,

第4表 経営収支の概況（1組合平均）

（単位 百万円）

	組合数	96年度	97	98	増減額	
					97-96	98-97
事業総利益	98	132.0	136.7	132.2	4.7	4.5
うち信用 購買 販売	78	22.4	23.1	21.7	0.7	1.4
	95	20.2	20.9	21.2	0.7	0.3
	97	53.5	56.1	53.0	2.6	3.1
事業利益	98	7.9	2.2	4.2	5.7	2.0
経常利益	98	3.8	6.4	9.0	2.6	2.6
税引前当期利益	98	4.5	7.1	9.1	2.6	2.0

資料 本アンケート

前年より450万円減少した。事業総利益の部門別内訳をみると、購買事業の利益は30万円の増加となっているが、信用及び販売事業はそれぞれ140万円、310万円の減少となった。

事業総利益が減少したため事業収支の赤字は200万円拡大した。なお98組合のうち事業利益が、前年比好転41組合、悪化55組合、横ばい2組合であった。一方、経常利益及び税引前当期利益はともに、3か年連続の増益となった。

事業利益段階での赤字が、経常利益、税引前当期利益段階で黒字になるのは、一般に漁協決算において、事業外利益、特別利益のなかに補償金や補助金等が含まれるためである。そのため、経常利益、税引前当期利益に関しては、漁協の経常的な経営状況をみる指標として利用する際には留意する必要がある。

### 3. アンケートにみる推進活動の現状及び課題について

定例項目に続き、ここからはとくに漁協信用事業における推進活動に重点を置いて

アンケートを整理してみたい。

#### (1) 推進活動の現状

まず対象組合における推進体制の現状についてみてみたい。

渉外職員数をみると、今回のアンケート対象組合の渉外職員は1組合当たり1.7人であった。これは農協の1

組合当たり渉外職員数26.6人（平成11年度第1回農協信用事業動向調査）の約18分の1に過ぎない。これは漁協の事業規模が農協に比べ非常に小さいことが影響しているとみられる（アンケート対象漁協貯金残高25億6千万円に対し、農協759億円）。

また月別に特別推進の体制を聞いたところ、婦人部等の協力組織との連携や一般職員による推進が主流であることが明らかになった。例えば第5表は特別推進の取り組みが年間を通して最も多い3月の推進体制である。特別推進の体制について「全役職員」組織との連携」と答えた組合が26組合なのに比べ、専任渉外員と答えた組合は1組合にすぎなかった（なお1組合当たりの特別推進月は2.75か月であるが、譲渡済組合は

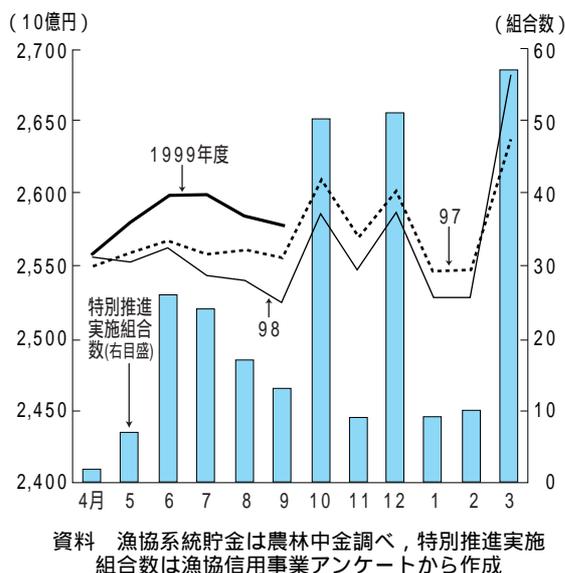
第5表 特別推進の形態と体制（3月）

（単位 組合）

3月に特別推進を行った組合数		57
体制	信用事業職員	20
	全役職員	26
	専任渉外員	1
	組織との連携	26
	その他	5
形態	全戸訪問	16
	個別渉外	33
	店周推進	5
	その他	7

資料 本アンケート  
（注）複数回答。

第5図 漁協系統貯金の推移と特別推進実施組合数



3.44か月と平均を大きく上回っている)

また特別推進の多い10月(みな貯金), 12月(「年末貯蓄推進運動期間」), 3月(「年度末貯蓄推進運動期間」)は、漁協系統貯金の残高が増加する月と一致しており、こうした特別推進活動が効果を上げていることが示されている(第5図)。ただし、その直後の月、とくに4月については、残高が大きく減少しており、フォローアップの必要性も感じさせる動きとなっている。

このように漁協信用事業では現在、主として婦人部等の協力組織を活用した推進や一般職員による推進が中心となっている。また特別推進実施月は特定月に偏っているが、実施月には貯金残高が増加し効果をあげていることがうかがえた。

では次に対象組合は、現在の推進活動について、どのような課題があると考えているのかをみてみたい。

## (2) 推進活動における課題

第6表は、対象組合に貯金推進上一番問題になる事項を聞いた結果である。「既取引先」で最も多くあげられたのは、「他金融機関との関係が強い」ことで、「新規取引先」に対しては「漁協信用事業の認知度が低い」ことであった。

ここから金融環境が厳しくなるなかで、漁村部でも金融機関同士の競争が激しくなっていることがうかがえる。また両回答とも、「推進する時間がない」と答えた組合が10組合を超えており、小規模な職員体制でいかに効率的に推進活動を行えるかも大きな課題になってきている。

次に第7表は、対象組合に貯金推進活動上 職員に不足している知識・技能をあげてもらった結果である。「渉外能力」と回答した組合が56組合と最も多く、ついで「年金に関する知識」「税金に関する知識」の12組合

第6表 貯金推進上で一番問題になる事項

(単位 組合数)

	合計	推が 進わ 先ら のから 絞な りい 込み 方	推 進 す い る 商 品 が わ か	他 が 金 融 機 関 と の 関 係	セ ー ル ス ト ー ク が	1 か か あ た り の 時 間 が	漁 業 が 低 い 事 業 の 認 知	推 進 す る 時 間 が な い	そ の 他	特 に な い
既取引先の 推進上の問題	100	1	4	37	2	6	3	12	8	27
新規取引先の 推進上の問題	100	6	2	31	5		34	13	4	5

資料 本アンケート

第7表 貯金推進上、職員に不足している知識・技能

(単位 組合数)

	渉外能力	貸付力審査	年す金るに知識	税するに知識	金の融知商品	その他
組合数	56	3	12	12	10	7

資料 本アンケート

であった。

利用者ニーズが多様化するなかで、専門能力を備えた職員の必要性が高まっていることがうかがえる。そして、とくに「渉外能力」が最も多くあげられたことは、以下にみるように、専任渉外員の強化を図りたいという組合の意識が反映されているものとみられる。

第8表は前回調査において、貯金増強における推進方法について、現在注力しているものと、今後注力したいものを聞いた結果である。同表にみられるように、現在専任渉外員による推進に注力していると回答した組合は18組合にすぎないが、今後取り組みたいとする組合は46組合に上っている。

これら対象組合が考える推進活動の課題をまとめると、専任渉外員の増加等人員面での強化、限られた人員体制のなかで

第8表 現在と今後の貯金増強における推進方法

(単位 組合数)

	専任渉外員による活動	職員による推進	婦人部・組織など推進	友の会推進などに	電話セールス	新聞折込・DのM	ポータル・広	その他
現在注力	18	61	59	6	2	8	8	8
今後注力	46	37	61	13	3	13	7	7

資料 第17回漁協信用事業アンケート

(注) 複数回答 二つ以内。

の効率的な推進活動の実施、対外的な信用力の向上(他金融機関に対する競争力の強化、漁協信用事業の認知度の向上)の三つに集約されよう。そして上記のうち漁協の組織・体制等を考慮すると、とくにのいかに効率的な推進活動を行うかが重要と考えられる。

ところで効率的な推進活動を行うためには、どのようなことに重点をおくべきであろうか。前記の「フレッシュアップアクション運動」のなかでは、「推進対象者、推進目的を明確にした推進活動の展開」がうたわれている。つまり推進活動において、推進対象者(誰に対し)、推進目的(何のために)を明確にし、推進活動の重点を絞ることで、より効率的な推進活動を実現しようとするものである。

そこで、次項では「推進対象者、推進目的を明確にした推進活動の展開」の視点からアンケート結果をみてみたい。

### (3) 「推進対象者、推進目的を明確にした推進活動」について

#### a. 推進目的を明確にした推進活動

まず推進目的を明確にした推進活動について考えてみたい。

「推進目的を明確にした推進活動」を行う上では、効率的に推進活動を展開するために、いかに推進効果の高い目的を設定するかが重要になるとみられる。

とくに金融商品についてみると、漁協信用事業が全体として伸び悩むなかでも、利用が伸びているものがあり、そうした推進

第9表 年金口座数の動向

(単位 件数, ( )内は組合数)

	年金口座数			年金口座を指定している組合員及び世帯員の数 (a)	年金受給資格のある組合員及び世帯員の数 (b)	カバー率 (a / b)
	1996年度	97	98			
正組合員数 100名未満	63.5 (21)	65.9 (21)	66.9 (21)	44.7 (15)	114.6 (15)	39.0
正組合員数 200名未満	89.3 (24)	90.7 (24)	92.7 (24)	79.7 (18)	188.4 (18)	42.3
正組合員数 300名未満	101.9 (17)	105.2 (17)	110.3 (17)	93.3 (10)	204.9 (10)	45.5
正組合員数 300名以上	254.8 (21)	259.4 (21)	259.4 (21)	188.5 (14)	415.5 (14)	45.4
総平均	127.3 (83)	130.1 (83)	131.9 (83)	99.6 (57)	227.7 (57)	43.7

資料 本アンケート

効果、推進余地のあるものに対し推進活動を集中することが、より効率的な推進につながる可能性が高いと考えられよう。

例えば、貯金推進においては年金口座があげられる。対象組合の年金口座数について96～98年の推移をみたものが第9表である(3か年分記入組合の数字)。同表にみられるように年金口座数は2年連続して増加しており、漁協系統としての取り組みの成果が現れている。

なお年金口座の獲得に関しては、他金融機関との競争が激しく、推進余地が少ない

いといえよう。

また貸出推進については、(推進効果が大きいとみられるものとして)各種ローンがあげられる。対象組合の生活資金のうち各種ローンの件数及び残高について96～98年の推移をみたものが第10表である(3か年分記入組合の数字)。

貸出金全体が減少するなかでも、ここにあげた対象組合の各種ローンは件数、残高がともに着実に伸びている。この種のローンは漁業環境の影響が少ないとみられ、貸出における推進活動のなかでも注力すべきものとしてあげられよう。

第10表 各種ローンの動向(1組合平均)

(単位 件数, 千円, ( )内は組合数)

	件数			残高		
	1996年度	97	98	96	97	98
住宅ローン	22.2 (41)	22.9 (41)	23.2 (41)	11,486 (41)	11,845 (41)	13,256 (41)
自動車ローン	26.5 (39)	27.3 (39)	28.1 (39)	2,519.2 (39)	2,528.7 (39)	2,547.9 (39)
教育ローン	2.7 (22)	3.0 (22)	3.9 (22)	357.1 (22)	364.3 (22)	458.4 (22)
カードローン	8.6 (7)	9.4 (7)	15.0 (7)	80.3 (7)	117.0 (7)	341.0 (7)

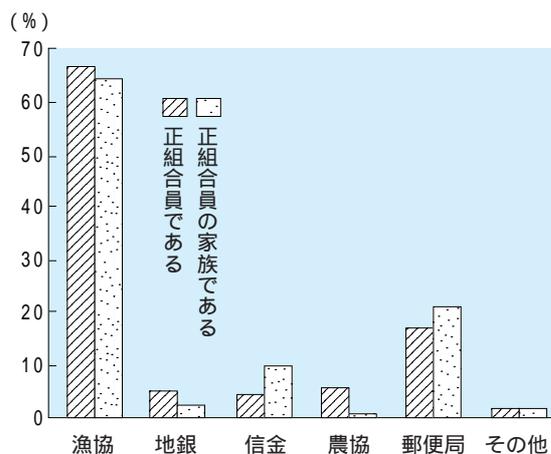
資料 本アンケート

b. 推進対象者を明確にした  
推進活動に

では次に推進対象者を明確にした推進活動について考えてみたい。

推進活動の対象者としてまず優先されるべきは、当然のこと

第6図 定期性預貯金残高の最も多い金融機関



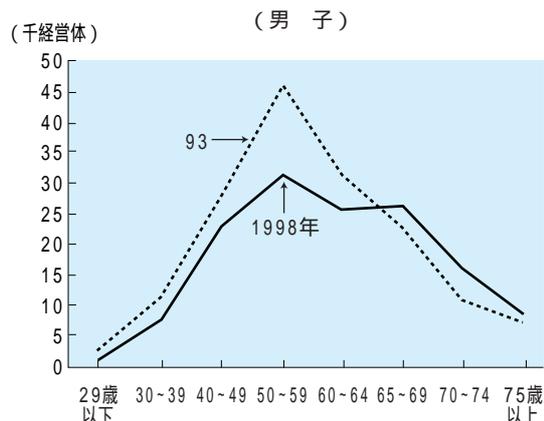
資料 「漁協組合員アンケート」(98, 99年度実施)

ながら組合員に代表される既存利用者であろう。新規取引に関する他金融機関との認知度や規模・人員体制の差を考慮すると、既取引先の深耕の方がより効率的な推進が可能になると考えられるからである。

とくに正組合員及びその家族は漁協に対する信用事業依存度が高く、より効率的に推進活動を行うことが可能とみられる。例えば第6図は農中総研が実施した漁協組合員アンケートの結果である。同図にみられるように定期性預貯金の残高が最も多い金融機関として漁協をあげた正組合員は全体の66%を占め(98,99年実施2組合, サンプル459), 農協正組合員の51%(98, 99年実施6組合, サンプル713)を上回っている。

そして組合員利用者においても、効率的な推進を行う上では、そのニーズを把握し、ニーズに応じた推進活動を展開することが必要である。なぜなら組合員の高齢化(第7図)や正組合員比率の低下等

第7図 基幹的漁業専従者年齢別経営体数



資料 農林水産省「漁業センサス」

の組合組織基盤の変化により、既存の組合員ニーズの多様化が進んでいるためである。

例えば第11表は年代別に最も利用されている金融商品(貯金)を対象組合に質問したものである。40歳代までは普通貯金、総合口座の回答が多いのに対し、50歳代以上では定期貯金が多くなるなど、年齢による利用状況の差が大きいことがうかがえる。

また貸出においても40歳代、50歳代では住宅ローンの回答が最も多いのに対し、30歳代以下では自動車ローンの回答が最も多

第11表 年代別に最も利用されている金融商品(貯金)  
(単位 組合数)

	20歳代		30歳代		40代	50代	60代	70代
	独身	既婚	独身	既婚				
普通貯金	39	35	32	30	30	23	20	26
総合口座	36	42	35	41	31	25	19	18
貯蓄貯金			1					
定期貯金	2	2	7	7	21	40	52	43
定期積金	3	2	9	12	11	6	3	1
その他			1			1	1	2
ほとんどない	12	11	8	3	1			3

資料 本アンケート

第12表 年代別に最も利用されている金融商品(貸出)  
(単位 組合数)

	20歳代		30歳代		40代	50代	60代	70代
	独身	既婚	独身	既婚				
住宅ローン		1		11	22	28	11	
自動車ローン	29	26	31	25	13	11	6	1
教育ローン		1		1	10	6		
カードローン	1	1	2	3	2			
旅行ローン			1					
フリーローン	3	6	8	9	10	8	7	2
その他	1	2	1	4	5	7	5	
ほとんどない	46	43	35	27	19	20	49	77
わからない	7	7	9	8	7	7	9	7
不明	13	13	13	12	12	13	13	13

資料 本アンケート

い。また40歳代のみ教育ローンの回答組合数が二けたになるなど、そのライフステージに応じてニーズが大きく異なっている(第12表)。

このほかにも、性別、家族構成、職業等利用者ニーズに影響を与える要素が考えられ、効率的な推進体制の構築には、これらの要素を事前に把握し、推進対象者を明確にした上での取り組みが必要になる(またそのためには既存の取引情報の整備活用に加え、利用者ニーズを把握するための組合員アンケート等の実施も有効であると考えられる)。

第13表 利用情報の活用方法と貯金増加率との関係  
(単位 上段:実数 下段:構成比%)

	合計	貯金増加率	
		0%未満	0%以上
目標設定に活用して推進	38 (100)	15 (39.5)	23 (60.5)
それ以外の回答の組合	59 (100)	31 (52.5)	28 (47.5)

資料 第17回漁業信用事業アンケート

ただし現状では利用者情報の把握には組合間格差が大きく、把握した情報を積極的に推進に活用している組合は全体の40%程度にとどまっている(第13表)。

そのため利用者情報の活用の余地はまだまだ大きく、それによる「対象、目的」の絞り込み等により、推進対象事業をより伸ばしていくことも可能であろう。例えば同表にみられるように顧客情報を目標設定に活用して推進している組合には、貯蓄推進の上で一定の効果

がみられている。

## おわりに

漁協全体の経営環境が悪化するなか、漁協信用事業も厳しさを増している。

しかし、漁業依存度の高い漁協組合員及び漁家経済にとって、(定期性預貯金の最も多い金融機関として漁協があげられたように)漁協信用事業の重要性は非常に高い。さらに漁村部においての地域経済、地域社会の維持・活性化のためにも、漁協信用事業の強化は必要と考えられる。

そのためには、今回みたように「推進対象者 推進目的を明確にした推進活動」を含む「フレッシュアップアクション運動」の取り組みを積極的に進め、浜に根ざした金融機関として「漁協信用事業の特性・強みをいかした推進体制の再構築」を図っていくことが必要であろう。

(内田多喜生・うちだたきお)