

現地ルポルタージュ

信用事業譲渡の現状と課題

―三重県「くまの灘漁業協同組合」の事例―

漁協系統では漁協信用事業の整理・統合による体制整備を進めている。今年一〇月末現在までの累計で二九府県五九九漁協が信漁連へ事業譲渡し、すでに新潟、富山、京都、鳥取、広島、五府県において「一県一信用事業体」体制が誕生している。しかしながら、信用事業を実施している七四八漁協（一〇月一日現在）についてみると、その平均貯金残高は一七億円と零細で、しかも事業実施体制の整備も不十分との判断もあつて、来春に迫ったペイオフ凍結解除の前にセーフティネットの整備と併せ、信用事業の整理・統合をいっそう加速させることとしている。

信用事業の整理・統合において何が課題なのか。また、何を考えなければならぬのか。今回「くまの灘漁協」を訪ねさせていただき、信用事業譲渡の現状についてうかがう機会を得たので、その際の内容等を紹介しながら考えてみたい。

一、くまの灘漁協の概要

当組合管内は伊勢志摩国立公園の一角を占め、その海岸線は典型的なリアス式海岸の様相を呈していることから入り江も多く、

五ヶ所湾、鰐湾、神前湾等穏やかな湾内ではそうした環境を利用したタイ・ハマチ等の魚類養殖や真珠養殖が営まれている。また、古くは一部伊勢神宮領として栄えたように、日本有数の漁場「熊野灘」を擁していることから定置網、刺し網、一本釣り、まき網等沿岸や沖合漁業を主体とする漁船漁業も盛んである。

当組合は、県下漁協を七つの自立漁協に再編するという、三重県の漁協系統が進める「三重県漁業系統事業・組織改革構想」（平成九年策定）に基づく合併第一号漁協として誕生したものである。平成一二年六月に南勢町の一〇漁協と南島町の六漁協が同時合併し、組合員数三、七一六名（うち正組合員三、五二五名）の「組合員数日本一の漁協」としてスタートした。

しかしながら、合併時点での不良債権（信用事業譲渡特別資産計上額）は一〇億円にのぼり、購買未収金等の固定化債権一三億円とともに新組合に大きな負担を強いるものであった。こうした事情から、県や町および系統団体の利子補給により実質無利子となる資金（二〇億円）の提供を受けているものの五年間という期間限定の措置であ

り、不良・固定化債権の回収促進およびそれらを償却できる収益の確保等、いわば組合事業基盤の再構築を課題としてのスタートでもあった。当組合では共済事業と購買事業を柱に、観光や葬祭といった新規事業も取り入れながらその課題に取り組んでいる。

二、組合員利用の視点からみた信用事業譲渡

（一）譲渡後の現状

合併前の一六漁協は、平成五年七月から平成一一年一二月にかけてそれぞれ信漁連に信用事業を譲渡している。信用事業譲渡にあたっては、組合員からは利便性低下を心配する声が多く寄せられ、また組合執行陣からは「信用事業とくに貸付業務が組合員結集のための大きな力なのに」と譲渡を懸念する声もあがったとのことである。現在は、信漁連の一一店舗（二支店、九店舗）と漁協五店舗での取次ぎという体制で信用事業が実施されている。

信漁連店舗には漁協からの出向職員が一〜二名ずつ配置（計一三名）され、組合員との「顔見知り」関係も維持されている。

こうした事情もあり、事業譲渡後の組合員利用にも大きな変化は見られず、貯金は増加傾向にあるとのことである。また貸付金は減少しているが資金需要の低迷が主因であり、信漁連の二支店での集中対応（貯金

担保貸付は全店舗で取り扱い」という体制面での問題ではないようである。ちなみに、管内の金融機関店舗は市中銀行一店舗、農協五店舗、郵便局六店舗とのことであり、貸付に限定すれば現行体制(南勢町・南島町各一店舗)における劣位性はとくに見られない。一部農協店舗での漁業資金対応があるが、事業譲渡以前からの継続であり、事業譲渡を契機としたものではないとのことである。

(二) 今後の課題

現在は、支部別組合員集会や常勤役員と婦人部等との意見交換会の開催等、組合員の要望や意見を汲み上げる組合の努力もあって、事業譲渡前の懸念や心配は杞憂にすぎないという状況にある。しかしながら、今後の問題ではあるが、信用事業の譲渡を受けた信漁連における事業効率運営上の要請から、いずれ店舗配置の見直しが必要となってくるであろう。一方漁協では、組合員の高齢化に伴う年金受け取りにかかる利便性ニーズが今後高まるものとみている。したがって、信用事業譲渡に限った問題ではないが、こうした漁協組合員への利便性提供と事業の効率運営要請との調整をどう図っていくのか、大きな課題となってくるものと考えられる。

三、組合事業運営の視点からみた信用事業譲渡

(一) 譲渡後の現状

懸念された組合員の求心力は損なわれておらず、そのことは、収益の確保に向け組合事業基盤の再構築の柱と位置づけた共済・購買両事業取扱高の伸長にも表れている。長期共済契約保有高は合併時の三〇三億円から四九〇億円(平成一三年九月末現在)へと大きく伸長し、購買事業についても、環境にやさしい無洗米「太漁御膳」(地元伊賀コシヒカリ一〇〇%使用、漁連・経済連とタイアップして商品化)、地場定置網の漁獲物をパック詰めした「鮮魚セット」、あるいは中元・歳暮・ギフト用品等の生活資材を中心に取り扱いが拡大している。まさに、三、七〇〇人を超える組合員あつての実績といえるものである。

支部別組合員集会や常勤役員と婦人部等との意見交換会等組合サイドからの具体的な働きかけや、その原動力とも言うべき職員に対する処遇改善を通じた意識改革・意欲喚起も大きな効果を発揮しているものと考えられる。とりわけ、給与水準について漁協間格差の是正と南勢・南島両町役場水準を目指すことを明言。合併時一四%、今年度七%と給与のフアンドアップを実施し、さらに賞与体系に成果主義を導入するなど、の積極的な対応が特筆される。そうした効果もあり、課題として残ったのは不良債権の回収あるいは償却負担を可能とする組合事業基盤の再構築という状況である。

(二) 今後の課題

組合事業基盤の柱と位置づけた共済・購買の両事業、あるいは合併後にスタートさせた新規事業も順調に拡大している。葬祭事業については、地域風習に則った形式と低料金(祭壇の大小にかかわらず一律三万円)を売りものに展開し、取り扱い開始後一年の取り扱い高は一〇〇件となり、概ね順調な実績となっている。また、初期投資二五〇万円を要した直営海釣り公園「マリンパーク・くまの灘」事業。海に浮かぶ飛行場の試験に使われた「メガフロート」の一部を譲り受け、超大型(一二〇m×六〇m)のいかだとして五ヶ所湾に浮かべ、釣り堀場のほか多目的広場等も併設。今年六月のオープン以来の入場者数は二万人を超え、八四百万円の入場料収入を計上するに至っている。

この定着・安定化といっそうの事業拡大が今後の課題といえるのではないだろうか。とくに、マリンパーク事業については、都市住民等に健全なレクリエーションの場を提供するとともに、漁業と海洋レジャーとの調整を図る具体的な取り組みとしても注目される。また、地域住民への新たな雇用機会提供の可能性もあり、今後の事業展開に大いに期待したいところである。

(出村雅晴)