

杉の子会と信用金庫

古江 晋也

要旨

取引先組織は、地域金融機関が取引先との絆を強化するための手段の一つであり、法人向けの親睦会、研修・研究会や年金受給口座指定者向けの旅行などが活発に行われているものの、若年層に対する取引先組織は全国的に少ない傾向にある。しかし、信用金庫業界の歴史を紐解けば、かつては「杉の子会」という若年層を対象にした取引先組織が多くの信用金庫で組織されていた。本稿では、杉の子会の歴史を概観するとともに、現在も杉の子会活動を継続している鹿児島相互信用金庫の取組みを検討する。

はじめに

従来から地域金融機関は、取引先との絆を強化する手段として、定期積金の集金業務などのきめ細やかな訪問活動に加え、本部や支店単位で取引先の組織化に力を入れてきた。この取引先組織は、一般的には「親睦会」や「経営塾」、または「年金友の会」という名称で運営されており、これらの活動に長年取り組むことで取引先のメイン化や囲い込みが図られている。

しかし、1990年代後半の地域金融機関の再編や統合、業務の効率化という流れを受け、取引先組織のあり方が次第に見直されるようになったケースもある。本

稿では杉の子会の活動や歴史などを概観するとともに、現在も杉の子会活動を継続している鹿児島相互信用金庫（写真1）の取組みを検討する。

杉の子会の活動と歴史

全国信用金庫協会60年史編纂室企画編集『信用金庫60年史』（2012年）によると、杉の子会は61年9月、当時の中央信用金庫（現東京東信用金庫）が「中小企業で働く若い従業員に独立資金などの一部を蓄えてもらうことを目的」（113頁）に設立された。当時は、集団就職によって多くの若者が大都市に流入してきた時代であり、杉の子会というアイデアは、他の信用金庫にも広がった。

当時の杉の子会の一般的な規約には、杉の子会会員は中小企業に従事する原則15～25歳の独身者、収入の一定額を信金に積み立てる（独立開業などのためである）、貯蓄を継続し、一定の年齢に達すると、独立・自営資金、住宅資金、結婚その他の生活資金に信金から融資を受けることができる、杉の子会会員は杉の子会が実施するレクリエーション、学習会、講習会に参加できる、という4

写真1 鹿児島相互信用金庫本部の外観



つの項目が含まれていた(前掲書 113 頁)。

特に は、いわゆる「のれん分け」を目的とした貯蓄であるとともに、今日という「創業・起業支援」という機能も付与されていたことは注目される。またについては、境遇を共にする仲間がともに集い、励まし合える場としての杉の子会は、中小企業等で働く若者の心の拠り所にもなっていたことが容易に推察される。

杉の子会では 63 年 11 月に全国組織「全国杉の子会連合会」が結成され、翌年 5 月には第 1 回全国杉の子会大会が開催された(66 年の第 3 回大会からは常陸宮同妃両殿下がご臨席されるようになった)。全国杉の子会連合会事務局編『杉の子会活動と信用金庫の役割』(日本経済評論社文庫、77 年)によると、杉の子会数は 75 年度には 216、正会員数は 20 万 8 千人、特別・賛助会員数は 5 万人にまで拡大したとされており、同会はまさに信金業界の一大ムーブメントであったことがわかる(85 頁、76 年度の杉の子会数は 221)。

杉の子会はその後、「ヤングコア」と呼ばれるようになったり、時代の変化の中で、若手従業員等ののれん分け支援から若年層の組織化、貯蓄推進からカード推進、レクリエーション活動から地域活性化活動へと軸足を移す動きも見られた(『信用金庫』98 年 11 月号、54 頁)。

しかし 90 年代になると、バブル崩壊に伴う経済環境の変化によって運営コストの負担が重しとなったことなども要因の一つとなり、加盟信用金庫数は減少。全国杉の子会連合会は 2000 年 2 月 29 日に解散している。

取引先組織とその課題

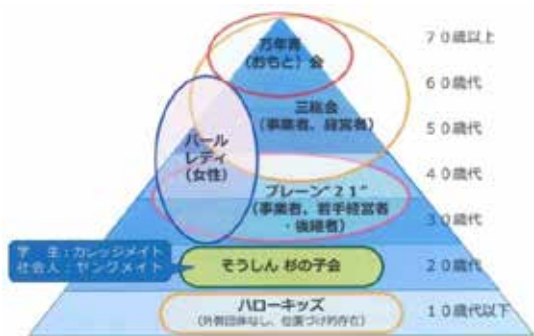
取引先組織の活動といえば、新年会や忘年会、ゴルフコンペ、年金旅行といった親睦会的な取り組みが一般的には多いが、地域金融機関を取り巻く環境や今後の戦略などによってその役割や位置づけが大きく変化するケースもある。このことは例えば、親睦会的な色彩よりも、コンサルタント等を講師に迎えた経営塾やビジネスマッチングや商談会機能を強化する動きなどに表れている。ただ全般的に、法人向けや年金受給口座指定者を会員とした組織はすでに多くの地域金融機関で運営されているのに対し、前述の杉の子会のような若年者や女性を会員とした個人向けの取引先組織は少ない。こうした中、事業者や若手経営者の取引先組織に加え、杉の子会を半世紀以上にわたって継続したり、女性のサークル活動を組織しているのが鹿児島市に本部を置く鹿児島相互信用金庫である。

鹿児島相互信用金庫の組織会

図表 1 は鹿児島相互信用金庫の組織会(取引先組織)のポジショニングを表したものである。この図で注目すべきことは、6 つの組織が 10 歳以下から 70 歳以上までの年齢層をカバーしていることである。各組織会の概要は図表 2 にまとめたとおりであるが、法人向けの三紘会とブレン 21 は営業店単位で組織されていることもあり、最近では共同でイベントを開催する動きも増加している。

例えば、ある営業店の三紘会とブレン 21 の会員は、夏休み企画として営業店の駐車場で綿あめなどを販売し、当該収益を小学校などに寄付する取り組みを行っている(運営費は、組織会の会費を活用したり、イベント開催のチラシに協賛広

図表1 組織会のポジショニング



(出所)鹿児島相互信用金庫資料

告を募集することで賄っている)。そしてこのような活動は、会員同士の異業種交流を促進する起爆剤にもなる。

一方、金庫職員が組織会に参加することは、取引先事業者と絆をはぐくむことができる貴重な機会となる。そしてこの絆があるからこそ新規顧客開拓を行う際には、会員が口添えをしてくれたり、日々の営業活動でも気安く会員のもとを訪問することができるのである。

また各営業店では、地元のお祭りに参加することを重視しており、このことが地域の人々との交流を活発化させる契機にもなる。同信用金庫では近年、取引先企業の従業員に対し、預金金利やローンを優遇する一方、職場に営業担当者が訪問して営業推進を図る「職域ローン」を

スタートさせたが、この商品も三絃会やブレーン21に所属する事業者に声掛けをすることでスムーズに推進できるという。

そうしん杉の子会

そうしん杉の子会会員は現在、中小企業の「ヤングメイト」と呼ばれる若手社員(18歳以上30歳未満の未婚者)と「カレッジメイト」と呼ばれる学生(18歳以上30歳未満の未婚者)で構成されている(会員数は15年3月末、2,156人)。

杉の子会にカレッジメイトを含めたのは90年代後半以降、一時停滞していた活動を再活性化させるためであった。カレッジメイトを受け入れるに当たっては、学生を中心とした座談会を開催し、「信用金庫と学生の接点」などをテーマに議論をしてもらうこととした。また同信用金庫は、イベントなどを通じて交流を深めながら、地域の取組みに関心のある学生に杉の子会の実行委員に就任してもらった。

現在の運営は、同信用金庫取引先の若手社員と学生の計15人ほどで構成される実行委員会が年間のイベント企画などを決定する。企画には、例えば、街頭募金活動や清掃活動など定例的な活動のほか、

図表2 鹿児島相互信用金庫の組織会活動の概要

組織会名	組織会の主な概要
ハローキッズ	10歳以下の児童(およびその保護者)を対象に各営業店が実施するマネー教育。マネー教育では、窓口が終了した15時以降、お金についての話やこづかい帳の付け方などに加え、本物の一億円の重さを手に取って体験したり、金庫室を見学するなどの取組みを行う。
そうしん杉の子会	中小企業の30歳未満の未婚の若手社員、18以上30歳未満の未婚の学生が会員。セミナー、スポーツ、ボランティアなどの活動を通じて仲間づくりなどを行う。2015年3月末現在の会員数は2,156人。
ブレーン21	30~40歳代の若手経営者や後継者が主な会員。同会は本部組織として1985年1月に発足したが、5年前から各営業店単位で活動が行えるように再編。異業種交流を目的としており、研修会や講演会を中心に活動している。2015年3月末現在、51支部・850人が参加している。
三絃会	三絃会は1966年10月に発足。活動内容は講演会、納涼大会やボウリング大会など各営業店の会員相互の連携や親睦を深めることにある(営業店ではかつての組織名「信ちゃん会」と呼ばれることもある)。2015年3月末現在の会員数は1,776人。
パールレディ会	パールレディ会は鹿児島県在住の30歳以上の女性(20歳代は既婚者)のサークル活動である。趣味やカルチャー教室などに加え、バレーボール大会も行っている。同大会は各営業店がバレーボールチームを組織し、例年5月に予選会を行い、8月に本部で決勝大会が行われる。それ以外にも鹿児島県は第一次産業に従事する会員も多いため、食農商談会なども開催している。
万年青(おもと)会	ユリ科の植物の名前を冠した「万年青会」は年金受給者で組織される会であり、グランドゴルフ大会、ゲートボール大会、観劇会などが開催される。発足は1976年6月。2015年3月末現在、会員数は24,976人。

(出所)鹿児島相互信用金庫資料をもとに作成

学生であればボーリング大会、社会人であれば婚活イベントなどがある。

そうしん杉の子会では、上記の活動以外にも、就活時期を迎える杉の子会の学生会員を対象に「就活スクール」という研修会を無料で受講できるなどのサービスも提供しているが、やはり、活動を通じて地元の事業者とふれ合えることは学生にとってはかけがえのない機会である。会員の中には当該取組みに共感したため、鹿児島相互信用金庫に入庫した者もいる。

一方、同信用金庫は杉の子会の一環として、中小企業の新入社員のためのビジネスマナー研修を毎年4月第1週に開催している。この研修会はすでに25期を迎えており、現在では160人ほどが参加する。

そうしん杉の子会は会員に年齢制限を設けている。その理由は、前述したように杉の子会が若年層のための会であることと、会員が30歳を超えると、管理職等に就任することで多忙になり、イベント等に参加することが難しくなるからでもある。ただし、会員の中には、杉の子会からブレーン21やパールレディ会に参加する者もあり、鹿児島相互信用金庫との接点を継続的に持ち続ける者もいることは注目される。

おわりに

以上、本稿では若年者の取引組織・杉の子会の活動と歴史、今も継続している鹿児島相互信用金庫のそうしん杉の子会の取組みをまとめてみた。

近年、金利競争が全国的に一段と激しさを増す中、取引先との長期的な関係性を構築する動きが注目されており、法人向けの取引先組織はもとより、将来の地

域の担い手となる若年層の取り込みにも関心が高まっている。

取引先組織を運営するためには業務負担がかかるため、時として費用対効果の観点で優先されることも少なくない。しかし、鹿児島相互信用金庫営業開発部そうしん杉倶楽部室長の肥後直樹氏は、組織会には金融機関職員と取引先組織の会員がともに汗を流すことで構築される信頼関係という「数字では測れない大切なものがある」ことを強調する^(注1)。そしてこの信頼関係が、取引先のマインドシェアを高めることにもつながり、例えば、杉の子会のカレッジメイトが同信用金庫をアルバイトの給振口座に指定するなどの好循環が生まれるのである。

もちろん近年では、取引先の囲い込み策の一環として、スマートフォンへの対応などのチャネル強化に向けた動きも見られる。そのような動きは重要であるが、フェイス・トゥ・フェイスを強みとしてきた金融機関においては、あらゆる世代の人々と「気心が知れた存在」になることも重要である。

そのため、取引先組織を単に費用対効果の観点から検討するだけでなく、「地域の人々にどれだけ喜ばれているのか」「渉外担当者がどれだけストレスを感じることなく営業推進ができるか」といった非財務的な側面を考慮するとともに、「維持することの大切さ」を常に念頭に置きながら運営することも求められる。

^(注1)「そうしん杉倶楽部」とは、杉の子会、ブレーン21、三絃会などの組織会の集合体の総称であり、それぞれの組織をネットワークで結ぶことなどを目的としている。鹿児島相互信用金庫の創立70周年(2001年)を機に立ち上げられた。