

# 余市町の金融と産業

北林グループ（川村翔太、坂本湧平、北川佑哉、小松成生、柴田航平、原田凌弥、西村太一、福井玲、佐々木一樹）

## はじめに

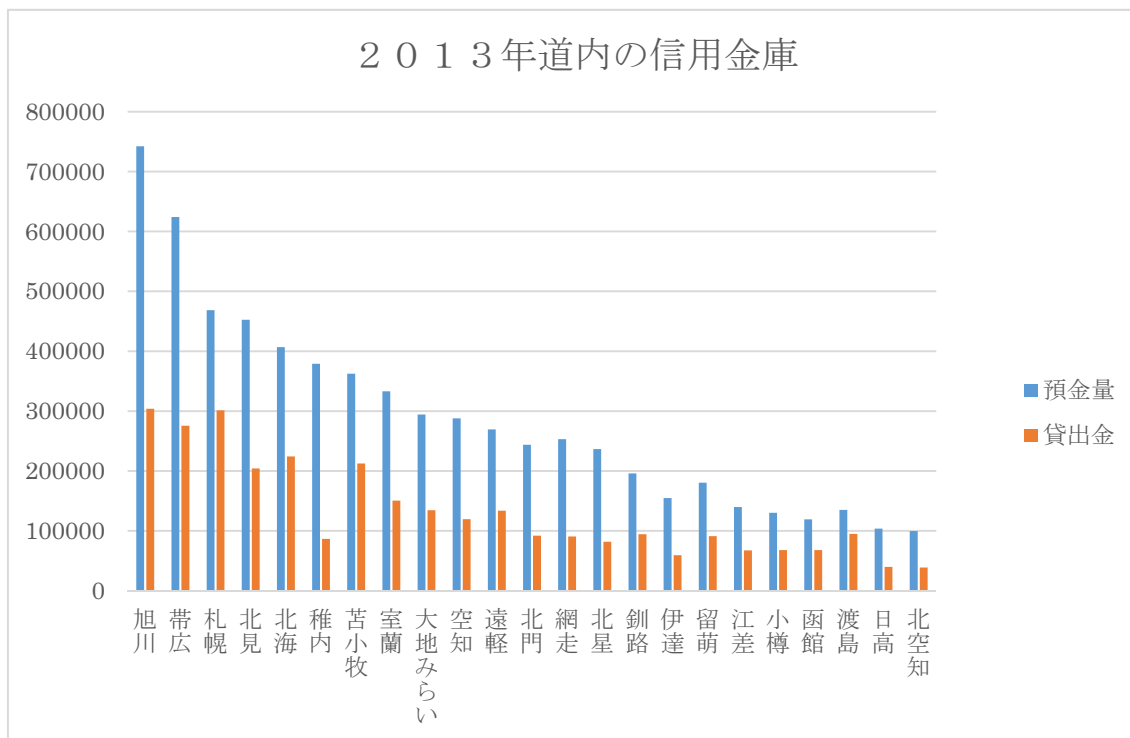
信用金庫とは、1951年に公布・施行された「信用金庫法」によって創設された金融機関である。信用金庫の目的としては、「国民大衆のために金融の円滑を図り、その貯蓄の増強に資するため、協同組織による信用金庫の制度を確立し、金融業務の公共性を鑑み、その監督の適性を期するとともに信用の維持と預金者等の保護に資することを目的とする。」となっている。相互扶助の精神のもと、貸し出しは会員制度にて行われる。信用金庫には3つのビジョンが存在する。それは、中小企業の発展（コンサルティング機能の拡充）、豊かな国民生活の実現（生活情報の発信）、地域社会への奉仕（資金循環、福祉・環境への配慮）である。信用金庫の社会的使命としては、地域の力・知恵が相互に生かされるコミュニティづくりの実現（地域繁栄のお手伝い）がある。銀行と違い貸付の制限として、従業員300人以下、又は資本金9億円以下の制限がある。他にも信用金庫ごとに営業地域が割り当てられていることや、銀行は株式会社であるが信用金庫は非営利法人であること、信用金庫は営業地域が定められていることなどがある。

## 第1章 後志地方の中核的金融機関～北海信用金庫～

### (1) 北海信用金庫の歴史

北海信用金庫は、まず大正15年3月に有限責任余市信用組合として設立を認可された。昭和24年7月には後志信用組合に名称を変更した。昭和26年10月に信用金庫法に基づき後志信用金庫に改組。昭和39年2月に小樽市に営業エリアを広げたのを機に同年8月に現在の北海信用金庫に名称が変わり、ここからは道内で次々と営業エリアを広げていき、昭和41年2月に札幌、昭和43年2月に古平、積丹、昭和45年6月に豊浦、大滝、洞爺湖、昭和46年1月に岩内、泊、神恵内、広島、恵庭、千歳に営業エリアを広げ今では、日本一広い営業エリアを持つ信用金庫に成長した。預金量も道内の信用金庫の中でも第5位となっており北海道の中でも中心的な信用金庫である。昭和47年11月に北海信用金庫本店が日本銀行歳入代理店に指定された。昭和58年12月には、日本銀行から国

債代理店に指定された。平成に入ってからには様々な信用金庫と合併を繰り返した。平成3年9月には長万部信用金庫と平成9年10月には岩内信用金庫と、平成13年10月には道央信用金庫、夕張信用金庫と平成17年2月には古平信用金庫と合併した。



## (2) 北海信用金庫の現況

まず、北海信金の基本方針は「地域社会の繁栄のために奉仕する顧客の利益・満足を第一とし職員には働く喜びを、そして明るい意欲的な社風を作る」である。この方針で言っているように本店のある北海道余市町の繁栄をめざして融資や預金業務、保険販売等を行っており、また現在余市町の活性化の取り組みの一環として、ワイナリーの誘致や中小企業同士のビジネスマッチングなどにも力を入れている。しかし北海信用金庫に限らず、いわゆる地方の信用金庫は、利ざやの縮小・地方経済が衰退・若者が上京したまま戻ってこない・地域内の就職先が少ない・起業者が少ない・高齢化等の問題に伴う信用金庫自体の貸出量の低下など問題も発生している。そんな中、北海信金の融資は前期末に比べ151億2449万円減少し、期末残高では2092億8937万円となった。損益は、経常損益は増収であったが、資金運用収益が減収となり、前年度と比べると減収であった。一方、その他経常費用が貸倒引当金繰入額の大幅な減少により、経常費用も減少した。この結果、経常利益が前年度に比べて増益となった。(平成26年12月時点)

北海信金の預金人格別構成比としては、全体の72.69%を占めるのが個人預金、残りの約28%の内17.77%が法人預金、8.96%が公金預金、0.55%が金融機関預金となっている。

### (3) 日本の金融機関の直面する問題と課題

三菱 UFJ FG や三井住友 FG と、みずほ FG などの日本国内のメガバンクは日本国内で利益を出すのに苦戦をしている。理由は金融緩和による超低金利での国内融資の利ざやの縮小や、消費税による住宅ローンが減少しているからである。これによりメガバンクは国内で収益が見込めないため資金需要が旺盛な海外で収益を賄っている。又、投資信託や保険販売による収益向上も視野に入れているというのが現状である。地域経済が衰退の一方を辿るため、地方銀行は統合するという動きが出始めている。11月14日には横浜銀行と東日本銀行が統合を発表した。このように地方銀行も窮地に立たされているところが少なくはない。利ざやが縮小し地方経済が衰退、また人口減少や高齢社会といった様々な問題を抱えているのが信用金庫である。先に説明した通り信用金庫は営業地域が定められているため、その営業地域以外で活動することができない。地域と一緒に育っていくのが信用金庫である。近年は地方の若者が進学・就職で都会に行ったまま地元に戻らないことが多いため、地方の人口減少や高齢化が急激に進んでいる。これにより地方での就職がないことや起業者がいらないなどの理由で信用金庫の貸出量も低下している。北海信用金庫に限らず、地方の金融機関は地方の経済をどのように活性化させるかというのが最大の課題となっている。

## 第2章 後志地域の水産業と水産加工業

### (1) 水産業

余市は日本海側に突き出た積丹半島の付け根に位置しており、町の中央を北に流れて日本海にそそぐ余市川の下流平野を中心に、その東西の海岸と奥の産地を町域にする。

その昔北前船という商品を預かって運送をするのではなく、航行する船主自体が商品を買ひ、それを売買することで利益を上げる船が本州から貿易するために来航し、取引をした。余市はニシン漁が盛んであったためニシンを売り、本土からは金品、衣類などを買っていた。

当時はニシン漁により発展し町の基礎を築いてきたが、昭和10年からニシン漁が衰退し始め、昭和29年には余市湾への回遊は途絶えほぼ0に近い漁獲数となり今では「まぼろしの魚」となってしまった。しかし、これが途絶えてからも恵まれた地域性により、イカ・エビ・カレイ・タラ・サケなどに漁獲物の中心を移した。北限の鮎の生産地でもある。

また、育てる漁業への転換が図られる中で、ヒラメ・サクラマスなどの高級魚の生産も増加している。これは、余市港付近に北海道中央水産試験場が設置されていることが大き

くかかわっている。

現代の余市では、漁獲された魚介類は、地元を始め道内さらには道外の各市場にも仲売人を通じて多く送られており、日本全国の食卓また料理店等で賞味されている。

近年の低価格志向の中で、安価な輸入冷凍水産物が量販店等に並び魚、本来の旨味より安さだけが望まれる傾向にあることが、危惧されている。

## (2) 水産加工

数の子は年末の二か月(十二月、一月)しか売れない。一年の流れとしては、数の子の原料であるカズノコはカナダで二月から捕られ、四月から現地で塩漬けされる。それを生協のルートで日本と中国に流される。中国では大きさや形、折れていないか、色がきれいかなど良い数の子の選別が行われる。

また、中国産を嫌がる消費者もいるため、日本に送られてきた数の子は漁協で加工している。

余市の漁協では、古くからニシンが取れたので、カズノコ加工技術が発達していて無漂白の数の子を売りとしている。一般的に流通している数の子というのは、過酸化水素やオキシドールなど認可こそされているが、とても体に入れるような物質ではないものが入っている。もちろん綺麗なものを欲しがる消費者もいるので、漁協でも漂白したカズノコを作っている。割合としては無漂白9割、漂白1割である。加工を行った後、十月の末から箱詰めをし、年末に出荷する。そして、一月に片づけを行う。二～三月は個食の小さなカップ商品などを作っている。

売り上げの三割を支えているカズノコは、縁起物として購入される。イクラやタラコは高ければ売れず安ければ売れるが、カズノコは安いからといって多く消費されるものではないので、一定量は売れてもそれ以上の売り上げを望むことができない。しかし、メリットもあり確実に一定量は消費されるので、どれだけ安く作っても同じ価格で売ることができるのだ。最近の流れとしては、お得感があるということで折れ子が人気だ。そちらのほうが売れるのでわざわざ普通のカズノコを折るほどである。形が良いものと、形が悪いものを、同じグラム同じ価格で売ると形の悪いもののほうがよく売れるため、2500円の数の子は人件費をかけて折り、1700円で販売する。正規品との価格が逆転し始めている。カナダの数の子の多くは販売ルートをニチレイが牛耳っているので、漁協のような小さな組織では生協と協力していかなければ、販売していくことすらできない。生協の検査基準は厳しいので、基準から漏れたものは自分たちで売り捌いていく。

労働者不足も悩みの種である。余市の人々だけではなく中国でも水産加工を職業としている人々は減少している。今でも収入は三倍ほど差があるが、中国が豊かになってきているため中国人の労働意欲は年々低下している。そのため労働者が中国人から勤勉でしっかり働くベトナム人に移りつつある。また経営破たんした古平の漁師たちも働きに来ている。



### (3) 福原漁場

福原漁場（旧余市福原漁場）は、余市郡余市町浜中市にあるニシン漁を行っていた福原家が所有していた建物群である。江戸時代から明治時代までの漁場開発の経緯やニシン漁の歴史を学ぶことができる。広い敷地内に当時の建物が修理・復元されており、ニシン漁に使われていた建物がどのように配置されていたかを掴めるようになっている。昭和59年には国の史跡に指定されており、現在の建物は修復を行い平成7年に完成したものである。

福原漁場の建物の中には当時の様子を知るための資料なども展示されているため、その歴史をより身近に感じることができる。主屋である番屋は、出稼ぎの漁夫たちが寝泊まりしていた空間になっており、ダイドコロと呼ばれる板の間の漁夫溜まりは2階建てになっている。そのため、立体的に漁夫を収容できるようになっている。また、ニシン漁の最盛期には土足のまま食事ができるように床板が外れ即席の食卓として利用できるように工夫されていた。革製品や食料を保管していた米味噌蔵では、外壁と内壁の間に石を詰めて、ネズミの侵入を防ぐネズミ返しも見ることができる。この他にも重要な書類や衣類が保管されていた文書庫や漁で使う網などを納めていた網倉、ニシンからとった数の子や白子を

干して製品にしていた干場・白子干場が当時と同じ姿で保存されており、ニシン漁で賑わっていた当時の漁業経営を知ることができる。

「大宅（おおやけ）」と呼ばれ漁期には出稼ぎの漁夫など多くの人を雇い権勢を誇った漁場経営者も、ニシンがある時期を境にぱったりと来なくなってしまうと共にその力を失っていった。ニシンが急に捕れなくなってしまった理由については様々な研究者が調査しているが、不明とされている。

「ニシンは魚に非ず。米である」という言葉ができたほど、北海道の開拓史にとってニシン漁は米に代わって北海道経済を支える大切な資源だった。春告魚とも呼ばれるニシンが一斉に訪れる様は、「群来（くき）」と呼ばれ、最盛期には 100 万 t 近くの漁獲高があった。ニシンはそのまま食べるのではなく、ほとんどは煮沸して農作物用の肥料として加工されていた。その売却代金で米や大豆を購入するという形で網本は発展してきた。こうして得たお金を用い、ニシン漁で財を成して建てた豪邸は、「ニシン御殿」と呼ばれた。



## 第3章 後志地域の特産品

### (1) 余市のリンゴ

リンゴの歴史は明治 8 年（1875 年）アメリカ産の苗木を輸入し、余市町で栽培されたことから始まった。明治 13 年（1880 年）札幌で開催された農業博覧会にて参考品としてリンゴを出品したところ、名声を博し、小樽方面に高価に売りさばかれるようになった。その後、1896 年には大阪全国大博覧会で上位入賞し、余市のリンゴは全国に名を馳せるまでになった。日露戦争当時には余市のリンゴはロシアに輸出され、外貨獲得に貢献している。農業に不慣れで、かつ小面積しか耕作出来ない当時の移住者にとって、比較的作業が楽で一反当たりの収入が多いリンゴ栽培は魅力的であった。このリンゴの商品化により、続々



と苗木を植える者が増加し明治14年(1881年)には幼木1560本を植えこれを明治15年(1882年)に各戸に配布した。また明治16年(1883年)には開拓使の奨励もあって一段と新植が増加した。

これ以降余市町、仁木町は北海道一のりんご産地へと歩み始めた。現在は、あかね、つがる、王林、陸奥、北斗、ハックナイン、ふじ等、多数の品種を幅広く栽培している。

## (2) 余市の特産品による6次産業化

余市町は、日本海を北上する対馬海流(暖流)の影響により道内では比較的温暖な気候となっている。気温は、年平均8℃程度だが、日中は高温で夜間は冷涼なため、一日の寒暖の差が大きいという特徴があり、また緩やかな丘陵地に囲まれている。これが果樹栽培やワイナリー経営に適しているといえる。



### 【余市町の地理】

- ・自然に恵まれていて、海と山に囲まれている。
- ・札幌から約50キロで都心部とも比較的近い。
- ・周辺には仁木町、赤井川村、古平町、積丹町がある。

(<http://matome.naver.jp/odai/2141377330563652701> から引用)

余市では「6次産業化」を推進している。「6次産業化」とは、地域資源(農林水産物・バイオマス・自然エネルギー・風景・伝統文化など)を有効活用し、農林漁業者〔1次産業従事者〕が、これまでの原材料供給者としてだけではなく、その生産物を自ら製品に加工〔2次産業〕し、流通・販売・サービス〔3次産業〕を行う。「経営の多角化」のことである。この取り組みを進めることにより、雇用確保や所得の向上を図り、地域の活性化につながることを期待されている。余市町では、豊富で良質な農水産物を活かし、それぞれの分野の事業者が連携して、産業・地域の活性化を図るため、この6次産業化に取り組んでいる。また、余市町は平成23年、道内初のワイン特区に認定されている。①地域の特産物である農産物を原料とした果実酒またはリキュールを製造する場合、酒税法の最低製造数量基準(年間6キロリットル)を、果実酒は2キロリットル、リキュールは1キロリットルとする。②農業者が営む農家民宿や農園レストラン等で、自らが生産した果実を原料として果実酒を製造する場合、酒税法の最低製造数量基準(6キロリットル)を適用しない、など規制がこれにより緩和された。



(余市ワインとワイナリーの画像)

(<http://ameblo.jp/ezouma/entry-11850717066.html> から引用)

(<http://shiretokokoubo.com/sake/hokkaido.html> から引用)

### (3) ニッカウキスキー

ニッカウキスキーは創業者である竹鶴政孝さんによって作られた。スコットランドへ留学をし、本場の技術と知識を学ぶ中、後の妻となるリタと出会い結婚し、ともに帰国。



そして1940年(昭和15年) 余市で生産した最初のウイスキーを発売した。

(マッサンとニッカウキスキーの画像)

(<http://ja.wikipedia.org/wiki/%E3%83%8B%E3%83%83%E3%82%AB%E3%82%A6%E3%83%B0%E3%82%B9%E3%82%AD%E3%83%BC> から引用) (<http://irorio.jp/aimiyayuichi/20140929/164931/> から引用)

現在では、NHKの連続テレビ小説「マッサン」にて取り上げられている、今後は観光客の増加も見込まれることから、多くの見学者を予想し関係者らは受け入れ準備に気を引き締めている。また、余市町としての経済効果という部分でも貢献が見込まれている。



放送開始の9月に入り勢いは加速しており、既に昨年1年間の見学者数を9月時点で越えている。ニッカウキスキー工場総務部は「夏場から平日でも休日並みの入り込みとなっている」という。

竹鶴政孝さんは、ニッカウキスキーを創業する前身として、「大日本果汁株式会社」を立ち上げた。ウイスキーは、製造を開始してもすぐに製品が出来るわけではなく、出荷までに数年を要するため、「大日本果汁株式会社」はウイスキー事業が軌道に乗るまで、リンゴジュースを売って資金のやりくりをする事業計画を立てた。余市の「地の利」とともにスタートした「大日本果汁株式会社」は、やがて「余市の恵み」を存分に活かし、日本を代表するウイスキーメーカーに成長していくことになる。

実際に現場を見て感じたことは、酒造という場を初めて見学させていただいて、私達の住んでいる町の近くに日本を代表するようなワイン・ウイスキーなどの地酒があるという存在に気づくことができ、大変貴重な機会になったと思っている。普段、都心部にいると感じることでできない景色や作業を見ることができた。今までになかった経験ができて、新しい価値観を吸収できたと思う。

下の表はニッカウキスキーの会社概要である。

会社名	ニッカウキスキー株式会社 THE NIKKA WHISKY DISTILLING CO .LTD
本社所在地	北海道余市町、青森県弘前市、宮城県仙台市、栃木県さくら市、 千葉県柏市、兵庫県西宮市、福岡県北九州市
工場所在地	〒107-8616 東京都港区南青山5丁目4番31号 電話：03-3498-0331
創立	1934年(昭和9年)
代表取締役	中川 圭一
資本金	1億円(平成25年12月31日現在)
従業員	296名(平成25年12月31日現在)
事業内容	ウイスキー、ブランデー、スピリッツ、リキュール類 シードル、焼酎等の製造

## 終わりに

今回北海信用金庫と密接に関わる余市という地域について調べ、いろいろな関連性が見えてきた。まず、信用金庫というものは決められた地域から離れることはあまりない。つまり、いかにその地域と付き合っていくか、いかにその地域を盛り上げていくかが信用金庫

の繁栄に繋がることとなる。今回私たちは余市という地域について調べたが、余市には繁栄を呼び込むことができそうなポイントが多くあるように感じた。

私たちが一番可能性を感じたのは、ニッカウヰスキーである。2015年現在、NHKの連続テレビ小説「マッサン」が放送されている。余市のニッカウヰスキーを創設した竹鶴政孝を主人公とするもので、大きな経済効果が見込まれる。しかし、以前放送しブレイクした「あまちゃん」で活性化した地域は、ブレイクした年度は大きな経済効果を得ることができたが、その次の年にはなんと赤字となっていた。この事例に注意しながら、地域住民、また地域を応援する信用金庫、行政機関がうまく連携し、このチャンスをどのように活かしていくかが重要な課題である。

余市について考察すると、余市で推進している「6次産業化」が今後どう活性化するかには私たちは注目している。6次産業化は余市の特色が色濃く出る要素である。特産品、行政機関、観光地、住民など、余市の様々な要素を一つの「企業」もしくは「販売店」という団体と見て運用する。余市のワインを例に挙げると、余市の農林地で栽培されたぶどうを余市のワイナリーで加工し余市のレストランや直売所で販売する。この流れの中に、小売業などの間を挟むことはほとんどない。これは余市という町だからこそできることなのではないかと私たちは考える。原材料の生産地、加工工場、販売地などのそれぞれの要素が、場所、環境、歴史などの好条件の上で噛み合い、現状において良い成果を生んでいる。これはとても素晴らしいことなのだと思う。

最後にまとめとして、余市という町を様々な角度から見ることができ、いろいろな気づきを得られた。私たちは余市という町に「ただの田舎」という印象しか持っていなかった。しかし、いざ調べてみると名産品がいくつもあり、作る人々もとても生き生きとした顔で作業をしていた。また、私たちが色々な質問をした時も、とてもいい笑顔で応答してくれた。北海信用金庫の方々からお話を聞いた時も、余市への深い理解や、愛情を感じられた。今は北海道の一つの町に過ぎないかもしれない。しかし、余市には上記の通り、様々な「可能性」がある。私たちは余市のこれからの躍進に期待している。