つなかん環

つなぐ環境パートナーシップ

私たちは、
持続可能な社会を構築するために、
行政・NPO・企業など、
多様な主体をつなぎ、
環境パートナーシップを促進します。

特集

地域課題解決に向けた金融の中間支援機能
～地域目線からESGを読み解く～

beauty-box / PIXTA

社会課題が多様化・複雑化する中で、ESG（環境・社会・ガバナンス）金融は大企業や機関投資家だけではなく、地域の中小企業や金融機関にとって、地域を維持するための現実的なファクターになっている。社会課題をビジネスで解決する創業・起業家に対する伴走支援が各地で展開されるなど、少しずつではあるが、お金の流れに確実な変化が生じ始めている。

CONTENTS

02 地域課題解決に向けた金融の中間支援機能
～地域目線からESGを読み解く～
(株)日本政策投資銀行 設備投資研究所長　竹ケ原啓介氏　×
(株)十八親和銀行地域振興部長/iBankマーケティング(株)マーケティング事業部マネージングディレクター　長尾和弘氏

08 Local activities　地域の活動から学ぶ
事例1：環境省が取り組むESG地域金融／環境省環境金融推進室
事例2：地域の意思に基づく持続可能なコミュニティファンドへの希求／公益財団法人東近江三方よし基金

12 Global view SDGs達成に向けた資金調達：国家予算へのSDGsの組込みの強化

14 TSUNAKAN Information

15 TSUNAKAN Interview ／入口 翔氏

16 ユースの今！／ GEOC/EPOからのお知らせ

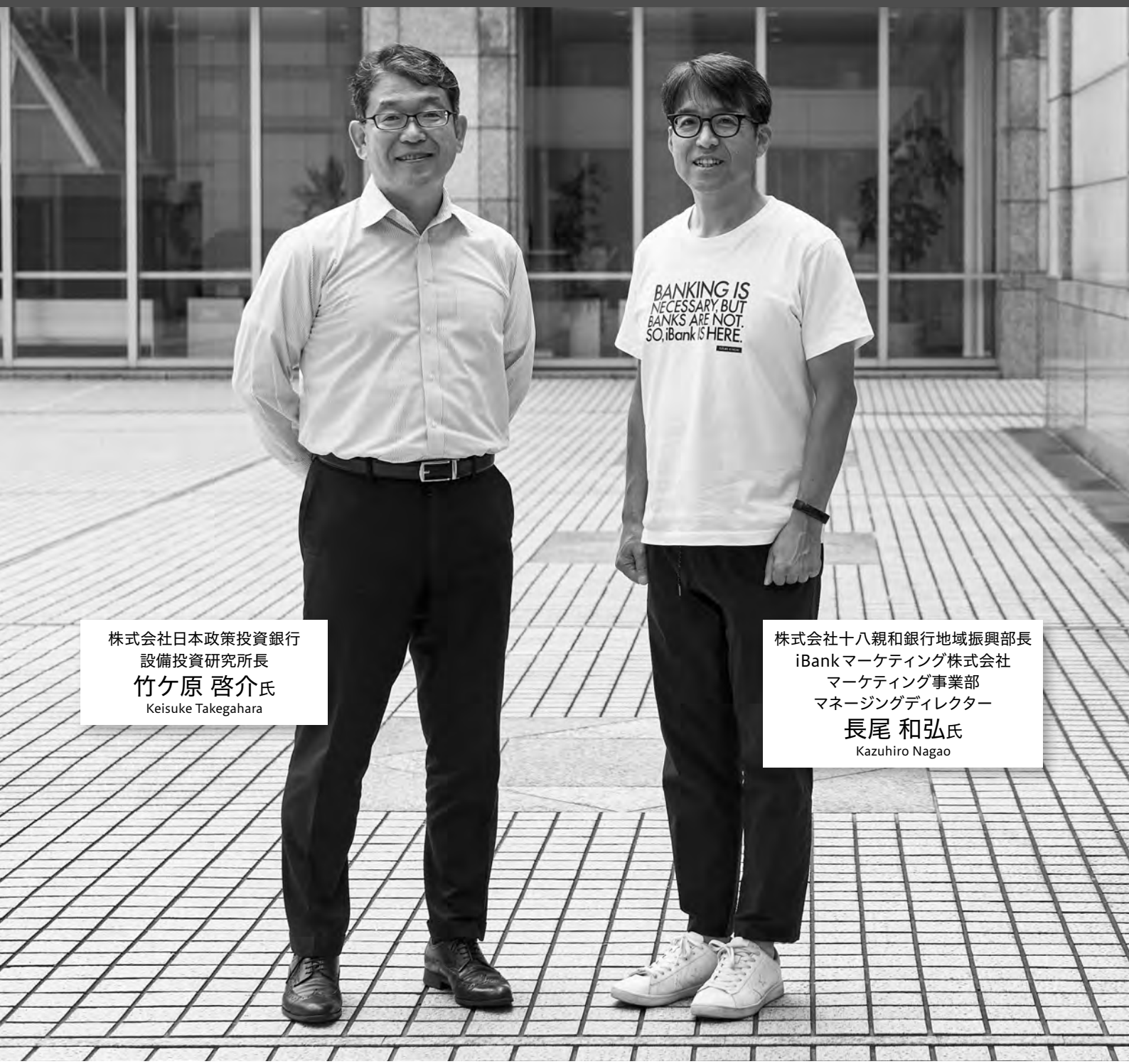
GEOC
Global Environment Outreach Centre
第42号
2023.10

対談

地域課題解決に向けた金融の中間支援機能
～地域目線からESGを読み解く～

世界的にSDGsの機運が高まっている中、企業経営も長期的な持続可能性を考慮したESG経営・事業活動が広がりを見せてきています。企業は事業活動にESGの概念を取り入れることなくして、投資家やステークホルダーからの長期的評価を得られなくなっています。
一方で、ローカルに目を向けると、地域金融機関には従来から中長期的な視点で非財務価値に注目し、様々な観点から機会やリスクを把握し、地域のステークホルダーとの対話を行うといった、潜在的なESGに通じる機能が見うけられます。
今号の巻頭対談では、全国と地域、それぞれの立場で活躍するお二人に、それぞれの視点や実践からお話しいただきました。

聞き手：地球環境パートナーシッププラザ 江口健介　　編集・採録：つな環編集部



株式会社日本政策投資銀行
設備投資研究所長
竹ケ原 啓介氏
Keisuke Takegahara

株式会社十八親和銀行地域振興部長
iBankマーケティング株式会社
マーケティング事業部
マネージングディレクター
長尾 和弘氏
Kazuhiro Nagao

ESGは地域に眠った価値のマネタイズ

江口：まずは竹ケ原さんに、ESGの考え方が生まれた背景と定義について簡単に説明していただければと思います。

竹ケ原：世の中では様々な形で説明されていますが、きっかけの一つとして挙げられるのが2008年の金融危機、いわゆる「リーマンショック」です。短期的な利益を追求し過ぎて、長期的な視点がなおざりになったことが金融資本市場全体の危機に発展した反省から、投融資に長期的な視点を持つことの重要性が再確認されました。次の四半期の利益だけではなく、10年や20年先まで事業を継続できるか、例えば、将来の地球の気温上昇が仮に1.5℃に留まっても、４℃になっても、その企業は生き残っているのか、そういったことが考慮されるようになってきました。そんな先の話は足元の帳簿を見ても誰も分かりません。企業が持っている水面下の力、「非財務情報」と言ったりもしますが、それらに着目した投融資判断が必要だという考え方が出てきます。これがESGの考え方です。

元々、「金融」って「お金の融通」の略であって、世の中でお金を持っている人と足りない人の間にお金を流すという行為自体は、ある意味無色透明です。そこに、「環境」「社会」「ガバナンス」という色をつけたのが、ESGなんです。

江口：長尾さんには、所属する十八親和銀行についてお話をお願いします。

長尾：十八親和銀行は、2020年10月に「親和銀行」と「十八銀行」が合併してできた金融機関です。

合併したことで、十八親和銀行は、長崎県における企業メインバンクシェアの約85％を占めました。この割合は日本で一番高いと思います。圧倒的なシェアをいただいた結果、銀行としての役割が大きく変わりました。それまでは地銀同士の他のシェアをどう取るかが最大のミッションでしたが、85％を占めると、もうこれ以上の伸びが期待できないわけです。

ではどうなっているのかというと、すでにある取引先様の本業支援をいかに深掘りしていくか。金融支援だけでなく、本業自体を後押しする。例えば、販売先の紹介とか、新商品開発のサポートとか。ある意味、合併の結果として、他の金融機関にはない特色が出てきているのが現状です。

竹ケ原啓介氏

江口：竹ケ原さんから見て、十八親和銀行さんの面白さやポイントがあればご指摘ください。

竹ケ原：圧倒的シェアを占めると、貸し手が他にいないことをいいことに金利引き上げなどに手を染めてしまいそうにも思いますが、そうじゃない。地域内で圧倒的な存在になった以上、この地域を強くしていかなければ、自分たちの基盤が崩れてしまうという危機意識から、地域経済を引き上げていこうと動く。これってまさに、ESG地域金融の本来のあり方だと思うんです。

ESGの本質は、長期視点です。長期で支え続けるために、短期的な数字だけを見ていても分からない、更に深いところを見ようとする。この機能は、実は、地域の金融機関が伝統的に担ってきた役割そのものです。正直、帳簿だけみて中小企業に融資判断するバンカーはいませんよね。社長と番頭さんの相性など、非財務的な情報を徹底的に調べて、事業者に寄り添ってきたわけです。言い換えるなら、地域に眠っている見えない価値を見出して、マネタイズすることがESG地域金融なんだと思います。ですので、十八親和銀行さんの取組は、まさにESG金融そのものと言っていいと

用語解説

リーマンショック
2008年9月、アメリカの有力投資銀行であるリーマンブラザーズが破綻し、それを契機として広がった世界的な株価下落、金融不安（危機）、同時不況の総称。

非財務情報
企業が投資家や株主、債権者などに対して開示する情報のうち、財務諸表などで開示される情報以外の情報のこと。

長尾和弘氏

思います。

江口：結論が出てしまった感もありますが…今のお話を聞いて、長尾さんはいかがでしょうか。

長尾：実は私も、この対談に参加させていただくにあたり自分たちの取組を振り返った時……同じ結論に達しました（笑）。少し別の観点になりますが、実は合併したことにより、長崎県内から上場企業がゼロになり、県内から上場企業を生み出すことが、我が銀行のミッションの一つになっています。

ESGにおいて、CO_2をたくさん排出している企業は本来相手にされないと思うんですが、上場企業でないと、そうした問題はなかなかまだ実感しにくい現状にある。例えば長崎県の地域の企業がどんどん成長していったときに、トヨタさんとかアップルさんとかナショナルメーカーと取引することになったら、環境対策をしていないと、取引すらしてくれない状況が生まれます。上場企業創出と並行して、そのような会社と取引する上で求められる水準などについての啓蒙活動もしっかり行っていきたいと思います。

上場企業を生み出すためにまず最初に取り組んだのが、長崎大学のなかに「長崎大学FFGアントレプレナーシップセンター（NFEC）」を作ったことです。NFECは、2019年10月、株式会社ふくおかフィナンシャルグループ（FFG）、2023年4月からは、株式会社十八親和銀行の寄附講座として、長崎大学開発推進機構内に開設されました。NFECでは、次世代のアントレプレナー人材の育成を目指して、学部生・院生向け教育プログラム、社会人向け履修証明プログラム、研究者向けインキュベーションプログラムの提供を行っています。

また、大学生向けのビジネスプランコンテストも私たちで運営しているのですが、県内出身者が3〜4名ぐらいしかいないので、高校生からアントレプレナーを育てようと、2020年から長崎県教育庁が運営している「県立高校アントレプレナーシップゼミ」のメンターや講師として、私は参加講師をさせていただいています。その他にも、寄附講座として「ビジネスアイディア発想法」について高校生向けに講義をさせていただいています。

竹ケ原：アントレプレナーを地域で育てて上場を狙わせるというのも、隠れた地域資源の発掘ですよね。

地域金融と自治体とがタッグを組む

江口：金融機関が持つ本来の価値を感じさせるお話でしたが、一方で限界もあると思います。竹ケ原さんから見て、金融機関にとっての重要なパートナーについてどうお考えですか。

竹ケ原：ESG的な考え方の中で、求められる企業像をあえて言葉にすれば、今後、社会、ひいては顧客が直面する社会課題をきちんと認識できていて、それを解決することと会社の成長戦略が一致していることです。要は「うちが儲かるだけ世の中がこんなに良くなっていく」というストーリーが描けていれば、長期的にはマーケットはダメ出ししないですよね。

同時に、それを支援する地域の銀行自身もそういう課題を解決することを本業にしなければ、今度は自分たちがESG投資家や上場企業から見放されてしまう。そういう可能性もあります。

ただ、地域課題の発見と解決策の検討は銀行だけでは難しい面が当然あるわけで、そこは自治体だったり経済界だったりと組みながら、地域の中心的な役割を果たしていくのが理想的じゃないでしょうか。

江口：長尾さんにはいわゆる環境問題に対してESG金融を実践しようとしたときの、親和性や接点のようなものがあれば教えてください。

長尾：実はこれまで銀行は、「環境」と結構遠いところにいたと思います。エリア内の環境団体の方と接点を持つことはほぼなく、ここ2年ぐらいでお会いする機会が増えました。現在、地方創生の一環として観光コンテンツの造成に携わらせていただいていますが、そのなかで、とある環境団体の方が主催する、対馬で行われる「スタディツーリズム」に参加させていただきました。そのツーリズムが行われる場所は、国内最大の海洋ゴミが漂着する場所で、自分が住む長崎は自

然環境が豊かなのだけれど、環境自体がクリーンに保たれていないという事実を、体験的に理解できました。

お恥ずかしいのは、金融機関として地元の事業者さんに国の省庁からの補助金の情報をお伝えする立場だったのに、この「スタディツーリズム」が関わるような環境省の補助金制度とか、ほとんど認識していませんでした。本当に反省しています。

竹ケ原：でも環境って、多義的じゃないですか。ちょっと前だったら、公害の原因となる工場があって、それに対応した金融は、排煙脱硫装置をつけるとか、排水処理装置をつけるとか、公害防止の投資を支えることでした。これも環境の金融です。しかし、昨今の環境の課題は、我々自身が被害者でもあり加害者でもある。何を以て環境向けの資金需要というのか、非常に曖昧ですよね。

例えば今、環境省が「脱炭素先行地域」の選定を行っていますが、これは主体となる自治体にとってはインパクトのある話で、まとまった交付金がつく制度なのですが、自治体単体でスキームを構築して実行するのは結構しんどい。そこで「共同提案」という形でパートナーとの協働をお願いしたのですが、そこでまず出てくるのが、金融機関なんですよ。

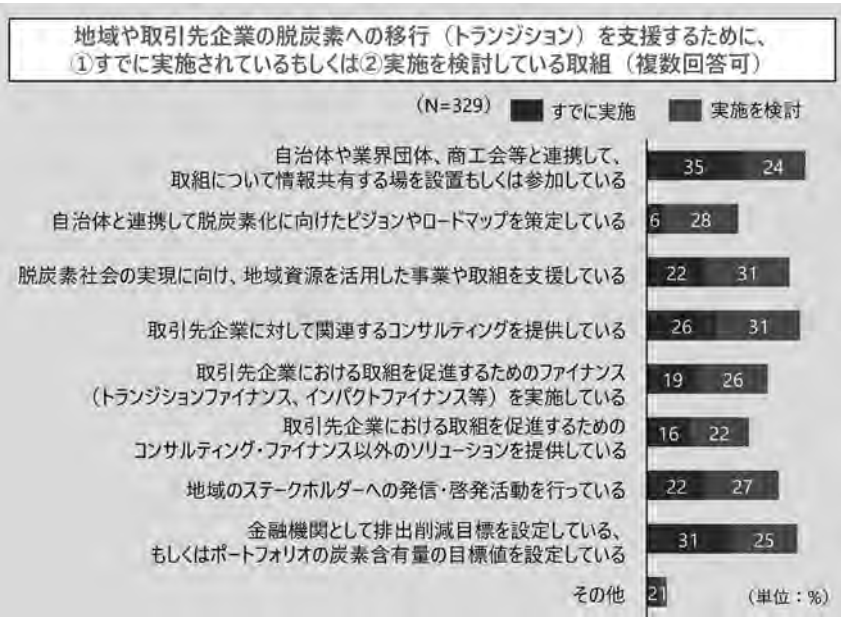
「脱炭素先行地域」に限らず、キーワードは「パートナーシップ」だと思うんです。自治体が地元の金融機関の商社機能のようなものをうまく活用しながら、脱炭素に向けたコンセプトを立ち上げる。そしてそれを実現するために、ESG金融の存在が重要になってくるのだと思います。

“銀行員脳”になるな

江口：十八親和銀行さんは、合併後に業務のあり方が大きく変わったとお話ししていましたが、おそらく現場で軋轢もあったと思います。そこはどのように解決していったのでしょう。

長尾：通常、銀行の営業店では、営業目標が毎期立てられます。これまでは融資や預金のボリュームをこれだけ増やすという数値的なものでしたが、十八親和銀行では、営業店が自主目標として、地方創生の取組について目標設定し、その関与度合いが営業店の評価となります。

長崎県内にある21の市町には、何かしらの地域課題が必ずあるので、その一つ一つに支店長がリーダーシップを発揮しながらチャレンジしていく形が、ようやく定着してきていると思います。そういう意味では、合併直後は支店長が一番大変だったかもしれません。我々の年代の銀行員は、経済学部や法学部出身が圧倒的に多かったですが、今、入行している若手は、地域



地域脱炭素に向けた金融機関の取組状況
出典：環境省
ESG地域金融に関する取組状況について
― 2022年度ESG地域金融に関するアンケート調査結果取りまとめ ―
https://www.env.go.jp/content/000123155.pdf

用語解説

脱炭素先行地域
2030年度までに民生部門（家庭部門及び業務その他部門）の電力消費に伴うCO_2排出実質ゼロを実現するとともに、運輸部門や熱利用等も含めてそのほかの温室効果ガス排出削減についても、日本全体の2030年度目標と整合する削減を地域特性に応じて実現する地域。公募に対して環境省が選定する。

創造学部などで学んできている人財が増えています。彼らには、社会人向けのビジネスプランコンテストでアイディアを出したり、あとは「リスキリング」を推奨しています。これは働き方改革の影響も大きいですが、我々の銀行は離島の支店も多く、そこで時間の余裕ができ、宅建など銀行員以外の資格にチャレンジする行員が増えています。そういう能力を身につけることは、地元事業者さんの本業支援にもつながっています。

私が入行した当時はお金を融通するという狭義の金融業だけで何とかなりましたが、少子高齢化・人口減少社会の地域課題は複雑なため、地域金融機関も変わる必要があります。私自身、企画畑が長いこともありますが、担当している新入行員や内定者研修では、あえて「銀行員脳」にはなるな、と言っています。銀行員になりたければ、他の銀行に行け、と（笑）。

江口：すごいですね（笑）。他に十八親和銀行の課題はありますか？それについて、竹ケ原さんに聞いてみたいことがもしあればお話しください。

長尾：さっきも少し触れましたが、地元の中小企業さんは、ESGに対しての危機感がなかなか定着しません。竹ケ原さんのご経験からぜひアドバイスお願いします。

竹ケ原：大切なのは、まさに「事業性評価」ですよね。なぜESGをやる必要があるのか？これをやると巡りめぐって御社にどのような意味があるのか？特に親身に普段から議論している存在から、長期的に評価されることが重要だと思います。そのためにも、現場の担当者が事業者と密にコミュニケーションをしているかどうかがポイントですね。

長尾：ありがとうございます。最近はアントレプレナーシップの一環として、知的財産権セミナーなどを積極的にやっていて、スタートアップの事業者さんをお呼びして企画したりしています。そういう事業者さんたちは、当然ビジネスアイディアを考えていて、その考え自体が知財になっていたりしますよね。それを生かす道筋を模索しているのですが、ぜひ竹ケ原先生にも長崎にお越しいただいて、ご意見をいただきたいです。

竹ケ原：逆にお尋ねしたいのですが、知財って、経営者の理解が追いついていなかったりして、地域に眠っていたりしますよね。ある意味環境よりも難しいテーマだと思うのですが、セミナー以外の取組はあったりしますか？

長尾：実は、経済産業省さんの知財支援事業を積極的に活用させていただいています。県内で知財の取得を目指している事業者さんがいたら、まず県の知財総合支援窓口におつなぎし、次に九州経済産業局が行う「知財のハンズオン支援」のスキームに参加する。私がハンズオンに推奨した企業が、二年連続で選出されました。

竹ケ原：巧みにリソースを押さえてプラットフォームを作って、その中で支援する。流れを作ってらっしゃるんですね。

十八親和銀行の存在が、ESG金融

江口：竹ケ原さんには、全国的な視座で、ESG金融を進めていく中での課題、そしてそれをどう乗り越えていくかをお話しいただきたいと思います。

竹ケ原：総じて言えば、「人と継続性」というところがボトルネックになる傾向があると思います。当たり前ですが、何かビジネスやビジネスモデルを創出した創始者は、ものすごい熱量と問題意識を持って始められる。それを我々も含めて外野の人間がサポートして、素晴らしいモデルにしていきます。

でもそこがピークになることがありがちで、これはある地銀の方に教わったのですが、「引き継ぎ劣化」という言葉があって、二代目はまだ初代の背中を見ているけれど、三代四代と続くと、うまくいっている状況が当たり前で、やらされ感が強くなり、目的も見失って、急速に陳腐化してしまう傾向にあるといいます。多分こういうメンタリティの維持の難しさは、環境の分野でもあるんだろうなという気はしますね。むしろそこは、長尾さんのご意見を聞いてみたいです。

長尾：例えばアントレプレナーシップの事業に関して、

用語解説

リスキリング
技術革新やビジネスモデルの変化に対応するために、新しい知識やスキルを学ぶこと。近年では、企業が従業員に対して職業能力の再開発を行うことを指し導入する企業が増えている。

事業性評価
金融機関が現時点での財務データや保証・担保にとらわれず、企業訪問や経営相談等を通じて情報を収集し、事業の内容や成長可能性などを適切に評価すること。

30by30
2030年までに生物多様性の損失を食い止め、回復させる（ネイチャーポジティブ）というゴールに向け、2030年までに陸と海の30%以上を健全な生態系として効果的に保全しようとするG7各国の目標。

私が所属する地域振興部では、担当を5名で編成しています。1名2名だと担当が変わってしまってストップしてしまう可能性がある。結果、ここ数年でこの事業はかなりパワーアップしたと思います。

あとは「第二創業」の事業に関して。これは昨年から「JSB新規事業創出プログラム」としてスタートしましたが、やはりこの問題は銀行だけで解決と継続は難しいので、外部連携先のKPMGジャパン様と連携して、長崎県内の4つの会社の支援を始めています。外部連携でいえば、現在、SHIBUYA QWS（渋谷キューズ）様と連携して、長崎における社会課題と都市圏企業がもつリソースやソリューション、テクノロジー等を掛け合わせ新規事業を共創していくオープンイノベーションの取組にチャレンジしています。その事例の一つが、「おさかなサブスク」という、長崎県産のおいしい魚介がいつでも食べられる宅配の新しい仕組みも実証実験中です。

江口：やはり域内外のパートナーシップをどう広げるかが重要だということですね。

最後に、まず長尾さんにこれからESG地域金融に取り組むために、パートナーシップについて感じることをお話しいただければと思います。

長尾：特に自治体とのパートナーシップを考えたとき、「スーパー公務員」の存在が重要だと感じています。彼らは、自身が積極的に動くのはもちろん、その自治体の窓口として、このセクションには知り合いがいる、いなくてもこの人に聞くとうまくいく、という情報を持ち、具体的に連携をサポートしてくれます。こういう人物を見つけ、いかに地域のために連携していくかが大切だと実感します。

とはいえ、「スーパー公務員」も見つからず、自治体や他の組織との連携が未構築でも走り出さなければならない時には、私たち銀行が主体になります。国に資料を出すときなど、とりあえず数年間は銀行が主体となり、活動していく中で主体となりうる人を見つけ、巻き込んでいく。こうした形も一つの解決策だと思っています。

江口：竹ケ原さんからも、パートナーシップの視点でお話があればお願いします。

竹ケ原：できるだけ「ゆるいパートナーシップ」が存在すること、ですかね。ある課題に対して、そのゆるいつながりのなかのAさん、Cさんが前面に出て、Bさんはその時は来ない、でも別の課題の時はBさんが

出て来る、ぐらいのゆるい連携が理想的なんだと思います。環境という観点で言えば、GEOCもその一つと言えるかもしれません。

例えば、先ほどの「ツーリズム」の話でも、これから「30by30」という新しい要素が関わってきて、そういう課題のある地域や自然が価値を生むかもしれない、じゃあどうやって地域資源を活用していくか、誰かが考えた時、単独の力ではできないとわかったとき、そこで組むべきパートナーは誰？というときに「ゆるいパートナーシップ」が存在を発揮するんだと思います。

でもそういうゆるやかな関係性の中でも、最初はやっぱり自治体と、地域の核となる金融機関が組んでいると、基盤として安定していますよね。

江口：そうですよね。地域の主体となることは、自治体はもちろん、金融機関としても覚悟がいりますよね。しかしそれは、関わる地域の事業者さんにとっては、本気度が伝わってくると思いますので、とても大切だと思いました。今日は本当にありがとうございました。

竹ケ原啓介（たけがはら けいすけ）
（株）日本政策投資銀行　設備投資研究所長
企業の環境対応を評価し、融資条件に反映させる世界で初めての融資プログラムである「DBJ環境格付融資」の創設など、非財務情報を活用した金融分野の企画・調査や産業調査業務に長らく従事。環境省「中央環境審議会」臨時委員など公職多数。

長尾和弘（ながお かずひろ）
（株）十八親和銀行地域振興部長/iBankマーケティング（株）マーケティング事業部マネージングディレクター
2022年度より事業構想大学院大学修士課程に在学中。地域共創型オンラインストア『エンニチ』長崎プロデューサーなど、長崎の地域活性化に長年携わる。