



トップインタビュー

「地域の夢、お客様の夢をかなえる
創造的な**ベストバンク**」
であるために

山陰合同銀行

取締役頭取 石丸 文男



スペシャルインタビュー



2016年度 6次産業化認定者数 全国2位!
「晴れの国 おかやま」の取組み

岡山県知事 伊原木 隆太

社会的孤立が深まる日本において、
必要とされるコミュニティ経済の再生

株式会社Orb

代表取締役CEO 仲津 正朗

「地域の夢、お客様の夢をかなえる 創造的なベストバンク」であるために

お客様との深い信頼関係を築く「1人1社運動」や、障がい者の自立支援を目指した「ゆめいくワークサポート事業」など、地域の夢、お客様の夢をかなえるために、常に新しいことに挑戦し続ける山陰合同銀行の経営理念や取組みについて、石丸頭取にインタビューを実施しました。

聞き手：リッキービジネスソリューション株式会社 代表取締役 澁谷 耕一

澁谷：山陰合同銀行の経営理念「地域の夢、お客様の夢をかなえる創造的なベストバンク」についてお聞かせください。

石丸頭取：現在の経営理念は、平成7年に定めたものです。先ず「地域の夢、お客様の夢をかなえる」というのは、地方銀行にとっては基本的な考え方ですが、これまで着実にそれを実践してきたという自負はありますし、これからも実践していきます。

「創造的なベストバンク」には、人の真似をしないで自分たちで考え、知恵を絞っていくという想いが込められています。私たちの営業基盤である島根県や鳥取県は、地元の経済力が元々強いわけではありません。そして、東西に非常に長い距離があるため、他行に比べて相当なコストもかかります。そのため、常に何か新しいことに取組み、都市部に負けないような金融サービスを提供していかなければなりません。

また、ほかとは異なった取組みをしなければ、他地域への進出もできません。広島県や岡山県に加え、最近では兵庫県にも出店していますが、その地域の状況を参考にしながら、「参考にはするが、真似はしない。自分たちのやり方でやっていく」という想いが常にあります。「常に創造していく」「挑戦していく」「変化を恐れずに取り組んでいく」といった考え方を、企業風土にしたいという想いを

込め、時代変遷に左右されない変らぬ基本的な考え方として、この経営理念を使い続けています。

お客様のことを理解し、 夢をかなえる「1人1社運動」

澁谷：「1人1社運動」などの事業性評価に対する取組みについてお聞かせください。

石丸頭取：経営理念である「お客様の夢をかなえる」ためには、先ずお客様がどのような夢を持っているのかを知らなければ、何もできません。お客様の夢を知るためには、お客様としっかりと対話をしていくことが大切です。それを具現化した取組みが「1人1社運動」です。開始した当初は全部で416社でしたが、現在はそこから少し増えています。

10年以上前から、リレーションシップ・バンキングの取組みをしっかりと実践していこうと思い、色々と取り組んできましたが、中々浸透しませんでした。その原因は、銀行という組織が効率性を求める組織だからだと思いました。そもそも「お客様が何を考え、何を問題にしているのかわからないのではないか」という思いもありました。お客様のところへ行って、お客様の考えている課題や問題点をきちんと理解できているのか、また、それらを理解す

石丸 文男 (いしまる ふみお)

神戸大学法学部卒業

昭和 52 年 4 月 山陰合同銀行入行

平成 10 年 7 月 桜谷支店長

平成 13 年 6 月 総合企画部 A L M 室長

平成 15 年 6 月 広島支店長

平成 18 年 4 月 鳥取営業部長

平成 19 年 6 月 取締役鳥取営業部長

平成 20 年 4 月 取締役経営企画部長

平成 21 年 6 月 常務取締役経営企画部長

平成 22 年 6 月 常務取締役

平成 23 年 6 月 取締役兼専務執行役員、鳥取営業本部長

平成 25 年 6 月 取締役兼専務執行役員

平成 27 年 6 月 取締役頭取兼頭取執行役員 (現職)



山陰合同銀行

取締役頭取 石丸 文男 氏

るまでにしっかりと対話ができているのかと思いました。そこで、まずは自分が担当している取引先 1 社でいいから、お客様のことを理解する取組みをしようと思い「1 人 1 社運動」として開始しました。

お客様の商流把握をはじめとする行内研修なども行い、2 年間かけて少しずつノウハウが蓄積されてきたと思います。開始から 2 年目となる平成 28 年度には、1 年間かけ

て蓄積したノウハウを横展開する、つまり「1 人 1 社運動」で身につけた考え方をほかのお客様にも広げていくよう取り組んできました。その成果として、「お客様の経営課題をどれだけ共有できたのか」を行内で計測した結果、平成 28 年度において 4,000 社以上のお客様の経営課題を共有できていることがわかりました。「1 人 1 社運動」の考え方は、行員の中でも少しずつ広がり、お客様にも私たちの

取組みに対する理解が深まってきていると思います。

澁谷：「1人1社運動」を通して、営業担当者にはどのような変化があったのでしょうか。

石丸頭取：営業担当者のレベルはアップしたと思います。各担当でレベルアップの度合は異なると思いますが、担当者全員が頑張っている運動であることは間違いありません。昔は企業を訪問した際に、工場などの現場を見るということは当たり前のように行っていたと思いますが、効率性を求めた結果、必ずしもそれが行われなくなっていました。そこで、「1人1社運動」では、現場をしっかり見るように徹底しました。引継書や取引先要項といったものを見れば、お客様が何をされているのかは書いてありますが、やはり現場を見ないことにはわからないと思います。

現在は「1人1社運動」の仕上げの段階として、年1回プレゼン大会を開催し、役員と各担当部署の部長を前に、担当者を取組内容を発表してもらっています。「これまで取り組んできたこと」と「これからこのような提案を行ってきたい」という部門があり、役員や部長などから「そのプレゼンではだめだ」「このようなことは提案できないのか」といった指摘も当然受けますが、各担当者のレベルは確実に上がってきたと実感しています。

澁谷：「1人1社運動」の対象先は、担当者自身を選ぶのでしょうか。

石丸頭取：対象先を選ぶのは担当者自身ですが、本部の審査部や地域振興部が認定します。基本的に正常先から要注意先までの中から選びますが、いずれにしても担当先の中では重要な取引先を選んでいきます。

「1人1社運動」の対象先には、担当者だけではなく、支店長も対話に加わり、必ず深く関与します。時間がかかる取組みですが、お客様に自らの課題を話していただくためには、信頼関係の構築が必須ですので、これからもしっかりと取り組んでいきます。

現在の中期経営計画では、事業支援とともに目利き力向上による積極的なリスクテイクも重点施策とし、特に兵庫・大阪での量的拡大を成長戦略の一つに掲げています。例えば、私たちが阪神エリアで営業訪問しても、お客様に対して事業支援のことを話さなければ、会ってももらえません。山陰の商品や企業を紹介するビジネスマッチングの話などを持って訪問すると、お客様からも面白そうだと言って会っていただけます。そのようなこともあって「1人1社運動」の考え方は大切なのです。「1人1社運動」は、何よりもお客様の事業を理解することが大切であり、それが事業性評価にも繋がっていきます。



大学との連携ファンドやクラウドファンディングを活用した創業支援

澁谷：起業・創業支援の取組みについてもお聞かせください。

石丸頭取：単に創業支援を実行しようと思っても、山陰ではなかなかできません。何か新しいことに取り組もうとしたときに、都市部と異なりマーケットを捉えにくく難しい点がありますが、最近は島根大学や鳥取大学との連携ファンドを立ち上げ、大学発ベンチャー企業の支援に積極的に取り組んでいます。大学発ベンチャー企業のうち、実際に製造販売まで至っているのは2社ですが、現在は全部で6社に出資しています。海藻肥料を製造販売する「なかうみ



第2回「ごうぎん起業家大賞」最優秀賞受賞者



「ダムに見える牧場」を経営する大石巨太氏（右）

海藻のめぐみ」というベンチャー企業や、医療用ロボットを製造し、販売に向けて取り組んでいる「MICOTO テクノロジー」など、それぞれで成果が出始めています。

そのほかにも「ごうぎん起業家大賞」というものを開催し支援を行っています。これは、新たに起業される方にビジネスプランを発表していただき、表彰を行うものです。第1回の最優秀賞を受賞したのは、ダムの残土処理場で放牧酪農事業に挑戦しようとする「ダムに見える牧場」というビジネスプランの酪農事業者でしたが、牧場に併設するキッチンの建設資金を調達される際に、私たちはクラウドファンディングの活用を提案しました。銀行が融資してしまえば簡単な話かもしれませんが、それでは広がりがありません。「ダムに見える牧場」には、観光牧場をつくり、色々

な人々に来てほしいという考えがあったので、自らの事業を広く知ってもらうために、クラウドファンディング事業者である READY FOR を紹介することで支援しました。

澁谷：ファンをつくるためには、クラウドファンディングは有効な手段ですね。

石丸頭取：出資者につくったものを食べてもらえれば、そこから口コミで「ダムに見える牧場」のことが広がります。そのようなことを考えると、一般的な銀行の融資によって資金調達をするよりも、はるかに効果があったのではないのでしょうか。

銀行の役割は 地域に働き場所をつくること

澁谷：地方創生に関する取組みについてお聞かせください。

石丸頭取：地方創生において、銀行ができる一番のことは、事業の創設だと思います。全くのゼロから創業する場合もあれば、事業者が別の事業を始めることもあります。重要なことは「働き場所をつくる」ことであり、それが銀行に求められる本当の役割だと思います。私たちは、起業する方や新しく事業を始める方々を応援していかなければなりません。

もう一つは地方自治体との連携です。平成28年度には、島根県から RESAS（地域経済分析システム）普及促進事業の委託を受けて、自治体職員の研修を行うなど、私たちにもノウハウが蓄積されてきました。これからも色々な提案をしていくことで、連携が可能だと考えています。各市町村の中には、島根県の海士町やおおなん 邑南町など、町長をはじめ、住民の方々が頑張っている地域はたくさんあります。ただし、どこの市町村でも、同じような取組みができるかといえば、中々できないのが実態です。私たちが、それをどのようにしていくかを一緒になって考えていく必要がありますが、そのためにはヒト、モノ、カネの動きがデータ化されている RESAS をどのように活用していくかがポイントになると思います。

また、地方には、物流面の課題もあります。良いものはたくさんありますが、一つひとつの量が増えないため、物流コストが高くなります。その課題をどうにかすべく、地域商社の必要性が色々ところで言われていますが、私たちも地域商社の設立を検討しています。そのような取組みこそが地方創生であって、それは地方自治体と一緒にやって取り組んでいく必要があると思います。

芸術的才能を活かした 障がい者の自立支援

澁谷：障がい者の自立支援として行っている「ゆめいくワークサポート事業」についてお聞かせください。

石丸頭取：この事業は、現特別顧問の古瀬が、頭取時に大変力を入れて立ち上げたものです。平成19年に、ゆめいくワークサポート事業の前段階として「ごうぎんチャレンジまつえ」を開設しました。「ごうぎんチャレンジまつえ」というのは、銀行の中にある施設の一つですが、統廃合によって使用しなくなった店舗を活用し、銀行が知的障がい者の方を20名程度採用して彼らが自立していけるような取組みを始めたものです。彼らに単純な事務作業を依頼することは、どこの企業でも取り組んでいることだと思いますが、私たちはそこで絵を描く取組みを始めたのです。最初は、彼らの描いた絵を通帳ケースのデザインに採用するなど、銀行のノベルティとして活用していましたが、せっかくこれだけ良いものができあがっているのに、事業として使えないかと始めたのが「ゆめいくワークサポート事業」です。

協賛企業は少しずつ増え、現在では9社となっています。年間の使用料をいただき、その使用料は島根県社会福祉協議会を通じて、島根県内の障がい者を雇用されている企業などに交付金として交付され、そこからまた次へと繋がるような循環する仕組みができています。

澁谷：障がい者の方々が描くデザインが経済的価値を生み、さらにはそれが同じ障がい者の方々を助ける仕組みになっているんですね。

石丸頭取：その通りです。自分たちが描いた絵が、自分た

ちを含めたほかの障がい者の役に立っているということで、父兄の方々からは「自立心が出てきている」などと、大変喜んでいただいています。また、最初は魚や花などの静物画からスタートしたのですが、彼らの描く絵も上手になり、今では風景画にも挑んでいます。この「ごうぎんPRESS（ミニディスクロージャー誌）」の表紙も、彼らがデザインしたものです。

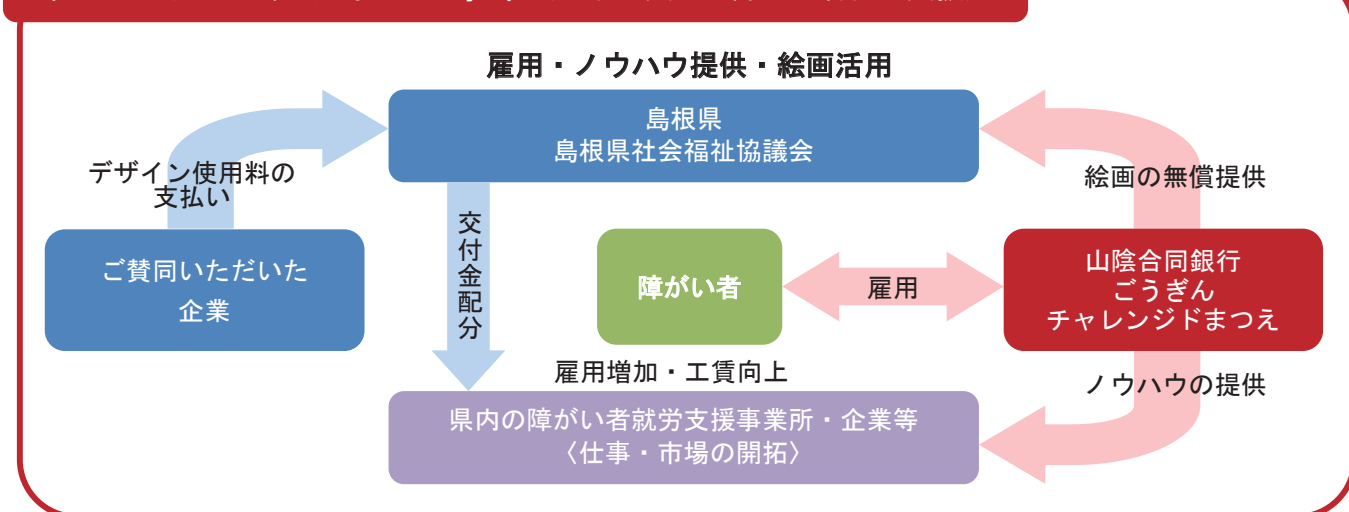
新しいものには積極的に取り組む

澁谷：地域通貨「GOGIN・COIN（ごうぎんコイン）」の導入にも取り組んでいるという記事を拝見しました。FinTechなど新しい金融サービスについては、どのようにお考えでしょうか。

石丸頭取：「GOGIN・COIN」は、昨年11月に行内で実証実験したもので、まだ導入には至っていません。専任の担当者をつけて取り組んでいますが、新しいものには取り組んでいくべきだと思いますし、発想次第では使えるものだと考えています。

FinTechなども、既存の銀行ビジネスとバッティングするからといって嫌っていたのでは、いずれ負けてしまうので、積極的に取り組んでいく必要があると思います。FinTechを活用した貸出においても、銀行が行う融資とは性質上全く同じものであるとは思っていません。世間一般的には、FinTechは銀行ビジネスにとって代わるものだと言われがちですが、銀行が取り組むことによって何か新しい収益源にできるのではないかと思います。敬遠するのではなく、できる、できないを見極め、積極的に取り組んでいくことが大切だと考えています。

ゆめいくワークサポート事業（地域で支える障がい者自立支援）





ノベルティ（マグカップ、コースター等）



水彩画「カラコロ美術館」

若手行員には創造的であってほしい

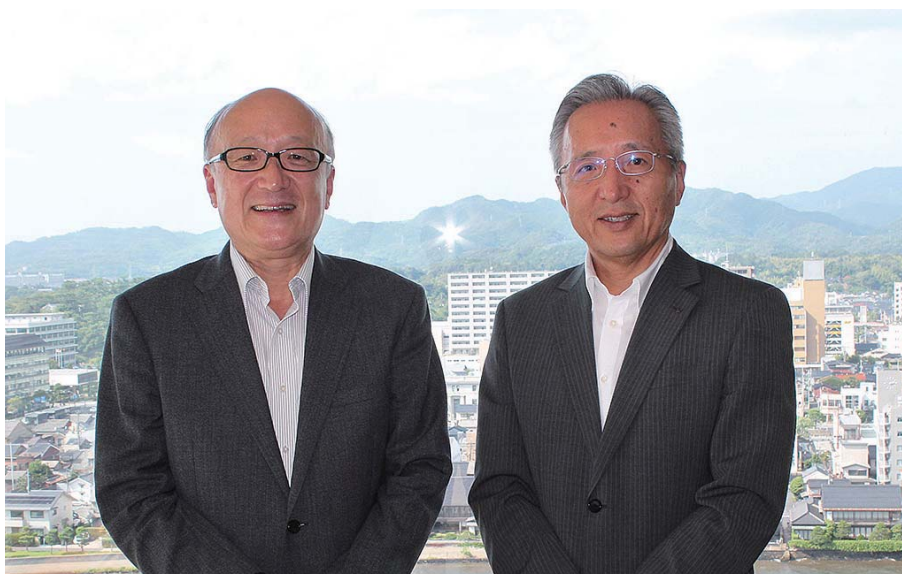
澁谷：最後に、これからの地域経済を担う若手行員への期待についてお聞かせください。

石丸頭取：「地域の夢、お客様の夢をかなえる」、つまり「夢をかなえる」ことがどのようなことか、お客様としっかり対話していくことを続けてほしいと思います。これをしていくことで、銀行員としてのあるべき姿を忘れないでほしいです。そうすれば、お客様と色々な課題や夢を共有できるはずで。これは法人のお客様に限らず、個人のお客様でも同じです。

もう一つは、私たちの風土になるものですが、「創造的である」ことです。若手行員には、変化を恐れず、色々なものに挑戦してほしいと思いますし、自分で考え、知恵を絞ってほしいと思います。それが、創造的なものに繋がっていくはずで。決して変えていくことを怖がってはいけません。どうしても今あるものと比較して、そのままになってしまいがちですが、それではいつかは誰かに追いつかれ、先を越されてしまいます。知恵を絞って新しいものを生み出していくという姿勢で取り組むということが大切です。



ごうぎんPRESS
(ミニディスクロージャー誌)





2016年度 6次産業化認定者数 全国2位！ 「晴れの国 おかやま」の取組み



岡山県知事 伊原木 隆太 氏

聞き手：

リッキービジネスソリューション株式会社
澁谷 耕一

●伊原木 隆太 (いばらぎ りゅうた)

岡山県知事。東京大学工学部卒業。
平成7年スタンフォード・ビジネススクール修了 MBA取得
その後、約1年間、フランスで料理を学ぶ。
平成10年株式会社天満屋代表取締役社長就任。
平成24年11月から現職。

豊かな自然に恵まれた 「晴れの国 おかやま」

澁谷：岡山県の魅力についてお聞かせください。

伊原木知事：岡山県の魅力について、実は一番わかっていないのが、岡山県民だったりします。今まで当たり前だと思っていたことが、県外に出て初めて「自分たちは結構恵まれていたんだなあ」と気付くわけなんです。岡山県は気候や水に恵まれ、美味しい食べものがたくさんあります。「カツオのたたき」や「フグ」といった際立ったものはないかもしれませんが、それは裏を返せば、県内の至るところに美味しいものが溢れているということです。それが岡山県の魅力です。

なかでも「桃」や「ぶどう」は、非常に美味しく、「よくここまで手間をかけて作りましたね」と言われるほど、生産者の方が丹精を込めて作っています。白桃は、少しでも力を入れて触てしまうと、触ったところが茶色になり、贈答品にできなくなってしまうので、桃農家の方々が、「うちの娘よりも大事に育てています」と話されるぐらいです。県内の生産者の方々にとっては当たり前のことですが、他県の方からすると「ここまでや

るなんて」と思われるみたいです。

澁谷：岡山県は、日本一の「晴れの国」とお伺いしました。晴れの日が続けば、他県では渇水が問題になったりします。晴れの日が多くても、岡山県が農産物に恵まれているということは、それだけ水などの資源も豊富ということですよね。

伊原木知事：岡山県は、降水量1mm未満の日が全国で最も多い「晴れの国」ですが、県土を南北に縦断する三大河川（高梁川、旭川、吉井川）のおかげで、水にも恵まれています。県北部には緑豊かな中国山地、県南部には穏やかな海と緑の島々に美しく彩られた瀬戸内海が広がっており、身近な自然と触れ合いながら生活を送ることができる地域です。

澁谷：県庁のすぐ側にも日本三名園のひとつに数えられる岡山後楽園があり、三大河川のひとつの旭川が流れていて、本当に自然に恵まれていると感じます。また、昔の町並みや美術館など、文化的なところもずいぶんありますね。

伊原木知事：県内には城下町など、落ち着きや文化、歴史を感じる場所が多くあり、誇らしく思っています。鳥城と呼ばれる岡山城や、白壁の町並みが美しい倉敷美観地区、その他にも蒜山高原、美作三湯など、魅力ある観光資源にも恵まれています。

すべての県民が 明るい笑顔で暮らす県を目指して

澁谷：県政の総合的計画である「新晴れの国おかやま生き活きプラン」についてお聞かせください。

伊原木知事：どこの県でも県政の羅針盤となる計画が作られていると思います。ただし、このような計画はどうしても網羅的で、すぐに対応を必要とする現状課題への対応型、いわゆるリアクション型になりがちなんです。このプランを策定するにあたって、私が気をつけたことは、そのような課題にも対応しつつ、少しずつでもお金と人をやりくりし、将来に向けた投資をするということです。

すべての県民が明るい笑顔で暮らす「生き活き岡山」の実現を目指したこのプランでは、「教育の再生」と「産業の振興」を掲げています。土地の造成から、企業を誘致して生産や納税が始まるまで、或いは小学生が大人になって頑張ってくれるまで、すなわち成果が出るまで相当な時間がかかるわけです。短期的なことを考えれば、これらに投資することは難しいのですが、このプランには「地域の未来へと視点を上げよう」という私の強い思いを反映させています。

「新」生き活きプランとなっているように、私が知事に就任して以来、前生き活きプランの下で取り組んできた、小学生の学力向上や非行率の半減、企業誘致による約1700億円の投資や2800人を超える雇用創出、刑法犯認知件数の4割減など、様々な分野で加速し始めた岡山県発展に向けた好循環の流れを、さらに大きく確かなものにし、すべての県民が明るい笑顔で暮らす「生き活き岡山」の実現に全力で取り組んでいきたいと思っています。

清水白桃、ジャージー牛など 自慢の県産品は豊富

澁谷：岡山県自慢の県産品についてお聞かせください。

伊原木知事：岡山県と言えば「白桃」です。白桃には、「桃の女王」と呼ばれ、栽培面積が全国1位の『清水白桃』や、県が育成したオリジナル品種の『おかやま夢白桃』などがあります。1玉ずつ丁寧に袋かけをするなど、農家の方が非常に手間をかけて栽培することによって、白に薄い紅色がかかり、上品な甘さと繊維質の少ない、とろけるような食感になります。本当に美味しい岡山県ならではの一品です。

そして、「果物の女王」と呼ばれる「マスカット・オブ・アレキサンドリア」、いわゆるマスカットです。透き通るようなエメラルドグリーンと豊かな香り、気品溢れる食味が特徴で、栽培面積は全国の9割以上を占めます。その他にも、岡山県には大粒、種なし、甘い三拍子が揃った『ピオーネ』や、『オーロラブラック』『シャインマスカット』『紫苑』など、多彩で個性豊かなぶ



清水白桃

どうの品種が揃っています。

澁谷：まさに「くだもの王国おかやま」ですね。果物以外にも、どのような県産品があるのでしょうか。

伊原木知事：平成28年産米の食味ランキングで、県として初めて最高ランクの特A評価を取得した『きぬむすめ』があります。白くて美しい光沢を放ち、甘味と粘りのあるお米で、「本当に美味しいご飯が食べたい」という方には、岡山県産きぬむすめをぜひ一度食べていただきたいと思います。

国内最大級のジャージー酪農地帯で知られる蒜山地域の『ジャージー牛乳』も、自慢の県産品です。今から60年ほど前に、ニュージーランドなどから、蒜山地域にジャージー牛が導入され、現在全国2位の飼養頭数を誇っています。ジャージー牛乳の特徴は、その濃さです。乳脂肪5%前後、無脂固形分が9%以上、高タンパクでミネラルやビタミンも豊富です。美味しくて栄養価も高く、ミルクの脂肪がβカロテンによって黄色っぽくなることから「ゴールデンミルク」とも呼ばれています。

そして、サワラです。サワラは、岡山県民に最も愛されているといっても過言ではない魚で、祭りや祝い事には欠かせません。刺身にしても食べますし、塩焼き、照り焼き、白子の味噌汁など、様々な料理の仕方をします。一般的には、冬に漁獲される『寒ザワラ』が、脂がのって美味しいと言われていますが、岡山県では産卵のために瀬戸内海に入ってくる5月頃が旬とされています。

澁谷：ニラも凄く鮮やかで綺麗な色をしていますね。

伊原木知事：『黄にら』は、レバニラ炒めで使用される青いニラと元々は同じですが、他県の方には珍しい食材です。岡山県民にとっては当たり前の食材なんですけど、私も大学生の頃に上京して、目の前から黄にらがなくなったときはびっくりしました。黄にらも岡山県が全国生産量の約7割を占める特産品で、鮮やかな黄色と、柔らかでシャキッとした食感から、高級食材として取り扱われています。

また、『千両なす』は、濃い紫色で色つやが良く、皮が薄くて



柔らかいのが特徴です。浅漬けにしたときの鮮やかな色合いと、漬け上がりの良さから、京都の老舗漬物店にも愛される一品です。昨年の「おかやまマラソン 2016」では、浅漬けをおもてなし給食として、ランナーの皆さんに提供したところ、非常に好評でした。

最後に、『下津井ダコ』というマダコです。潮の流れが速く、複雑な瀬戸内の下津井沖（倉敷市）で獲れる下津井ダコは、非常に美味しく全国的にも有名です。大型のタコを大きく広げて寒風にさらして作る「干しダコ」の姿が、下津井地域の風物詩となっており、下津井地区を舞台にしたアニメ映画「ひるね姫～知らないワタシの物語～」でも、干しダコが登場します。

町民の知恵によって誕生した伝統的な郷土料理

澁谷：岡山県の伝統的な郷土料理についてお聞かせください。

伊原木知事：岡山県の郷土料理と言えば、『岡山ばらずし』と『ままかり寿司』がまず頭に浮かびます。岡山ばらずしは、新鮮な瀬戸内海の幸、彩り豊かな旬の野菜や山の幸などをふんだんに使い、目にも鮮やかに盛り付けられたちらし寿司ですが、これは町民の知恵によって誕生しました。

江戸時代に、備前岡山の藩主池田光政侯が「食膳は一汁一菜とする」という質素儉約の御触れを出しましたが、町民が魚や野菜を目立たないようにたくさんの食材をまぜれば、一汁一菜となると考えたことから、岡山ばらずしが誕生したと言われています。

澁谷：それは、非常に面白い発想ですね。ママカリとは、どのような意味なのでしょう。

伊原木知事：ママカリは、あっさりとした旨味が特徴的な岡山県の代表的な魚で、「ママ（御飯）をカリ（借り）に行くほど美味しい」ということから、そう呼ばれるようになったと言われています。

ままかり寿司は、その酢漬けをネタにしたにぎり寿司です。

2016年度6次産業化認定者数全国2位（10事業者）

澁谷：6次産業化に対する県の取組みについてお聞かせください。

伊原木知事：岡山県では、儲かる農林水産業の実現と、農山漁村の活性化が期待できる6次産業化を推進するため、事業者の取組段階やニーズに応じた活動支援を行っています。農林水産総合センターなどの県の出先事務所に「相談窓口」を設置し、新規事業者に対しては、専門家を派遣し、個別指導により、商品の企画・開発までを支援しています。

販路開拓支援では、国の認定（6次産業化・地産地消法に基づく総合事業計画の認定）を受けた事業者に対して、首都圏内でアンテナショップ「とっとり・おかやま新橋館」を主な会場として商品販売戦略を学ぶ研修や、バイヤーとの商談会、展示会出展による販路開拓支援を行っています。岡山県は、昨年度、国の認定者数が10事業者で、全国2位（中四国1位）の認定数となっており、取組みが着実に進んでいると思っています。

澁谷：全国2位はすごいですね。具体的には、どのような事業者なのでしょう。

伊原木知事：総社市のレッドライスカンパニー社では、岡山県育成品種の赤米『あかおにもち』を生産していますが、赤米をもっと身近で親しみの持てる商品にするため、甘酒などに加工して販売しています。また、新見市のアーリーモーニング社では、紅茶専用茶葉を使用した自社ブランド『EIJ MIYAMOTO』を立ち上げ、紅茶の開発や、全国への販路拡大に向けて積極的に取り組んでいます。6次産業化は言うほど簡単なことではないと思いますが、事業者にとっては事業拡大につながるのも、非常に良いことだと思っています。実際に食べ物を口にする消費者



岡山県民をモデルにした「県民ポスター」(左)と岡山県の PR 名刺

の意見を直接聞くことで、パッケージ一つにしても作り方が変わってきますからね。

「連携」がおかやま創生を実現させる PRの主役は岡山県民

澁谷：地方創生への取組みについてお聞かせください。

伊原木知事：おかやま創生の実現の加速に向け、新おかやま生き生きプランでは、「連携」をキーワードとした「おかやま創生推進連携プロジェクト」を新たに掲げています。そこでは、「人口減少ストップ」と「地域の経済力確保」、「地域の活力創出」、「地域課題解決支援」の各プロジェクトを、政策間連携に限らず、市町村をはじめ、大学や企業、NPO などの様々な主体と連携して進めていくようにしています。

「人口減少ストッププロジェクト」では、人口減少の主要因である自然減への対策と、県内に人を呼び込み、若い世代の県外への流出を防ぐ社会減への対策の双方にアプローチします。男女の出会いの場を創出することで、若い世代の結婚を促し、移住定住の促進、働き方改革を通じた出産・子育てしやすい環境の整備に取り組みます。「地域課題解決支援プロジェクト」では、廃校の利活用や観光地域づくりといった各市町村の地域課題について、企業や大学などとも連携し、具体的な課題解決策と事業化モデルの開発を支援していきます。

澁谷：県内に人を呼び込むためには県の PR も大切だと思います。岡山県では、知事がお笑い芸人の方とコラボしたり、県民をモデルにした PR ポスターを作ったりと、非常に画期的な取組みがされていますね。

伊原木知事：晴れの国大使になっていただいている「千鳥」さんとの『もんげーボーイズ』をはじめ、だいたい最初に案を見たときは「大丈夫か」と心配になったりしますが、どれもやってみると意外になんとかになっています。

3年前、新橋に鳥取県との共同アンテナショップ「とっとり・おかやま新橋館」を開設すると同時に、新たな PR 戦略として、岡山の方言である「でえれー、ぼっけー、もんげー」の中の「もんげー」をキーワードにした PR「もんげー岡山」を始めたんですが、私も「もんげーボーイズ」として、千鳥さんと一緒に学

生服を着て、県の PR を行いました。

澁谷：知事が学生服を着て PR するのは、非常に面白いアイデアだと思います。

伊原木知事：自分自身は頑張っても、岡山のマイナスイメージを拡散してるんじゃないかと言われかねないと思ったところもあります。『岡山県民ポスター化計画』も同様ですが、まず、みんなで体当たりの取組むことによって、何か伝わるものがあるのではないかと考えています。岡山県にゆかりのない名人に「ようこそ岡山へ」と PR をしてもらおうよりも、粗削りでも、地元の人たちが自分たちの言葉で「岡山はいいところだから、とりあえず来てみてね」と PR した方が伝わるものがあると思い、取り組んでいます。

澁谷：斬新な非常に面白い取組みだと思います。県民の方に提供している名刺のデザインも素敵ですね。

伊原木知事：岡山県民は、控えめな県民性から自己 PR が得意ではないという方が多いと思います。私も、県内各地を回り、良いところがいっぱいあると感じましたが、地元の皆さんはあまりお国自慢をしません。何度か訪問しているうちに気づいたんですが、自分から自慢するのは恥ずかしいので、「この地域には、こんなに美味しいものがあるじゃないですか、素晴らしいじゃないですか」と言ってくれるのを待っているんです。それをちゃんとってくれる人ばかりがいるわけではないので、それでは非常に勿体ないですね。「まず、みんなでお国自慢をして、相手のリアクションを見ましょう」と、このような PR に積極的に取り組んでいます。



(インタビュー日：2017年4月24日)

社会的孤立が深まる日本において、必要とされるコミュニティ経済の再生

株式会社 Orb

代表取締役 CEO 仲津 正朗

かつては島国で仲間意識が強いとされた日本人が、社会的孤立度の高さと世界1位であるという結果をご存知でしょうか。都会から離れた地方ほど、人々の繋がり希薄化が問題になっており、OECDの統計データによれば、「家族以外のひととの交流のない人の割合」は、加盟国20カ国のうち、日本が最も高いという結果が出ています。この統計データより、日本人の社会からの孤立度は世界的に極めて高く、それが非常に重要な課題であることは明白です。日本の社会的孤立度が高い背景として、都市部への人口流出や地方での少子化が深刻化する一方で、新たな時代に順応したコミュニティが形成されていないことが考えられます。つまり、現代社会においては、かつてのような人と人との付き合いがなくても生活に支障のない経済や社会が成立してしまっているのです。

「向こう三軒両隣」「遠くの親戚よりも近くの他人」ということわざが存在するように、江戸時代の日本は地域の力や近所付き合いを大切にする風習から、コミュニティ経済の象徴

でした。人と人との「繋がり・助け合い」が街を支えていたのです。また、この時代には、各藩が独自に域内で紙幣（藩札）を発行し、地域経済・産業育成を活性化させていました。この藩札を導入する主な目的は大きく分けて二つあり、それは各藩内での「域内活性化」と他藩からの「インバウンド資金の流入」でした。

域内活性化では、住民に対して域内だけで使える藩札を提供することで、藩札の加盟店に優先的にお金を落とす仕組みができあがり、地産地消の効果が得られていました。藩経済という枠での購買を囲い込むことで、その支払いが域内の所得となり、藩札が域内の価値基準として重要な役割を果たしていたのです。

一方、インバウンド資金の流入に関しては、伊勢の「山田羽書」が例として挙げられます。江戸時代にお伊勢参りが一大産業化し、日本中の各藩経済と伊勢経済の交流が活発化しました。しかし、江戸幕府が製造を独占していた重い小判を

家族以外の人との交流のない人の割合 (%)⁽¹⁾



注1：友人、職場の同僚、その他社会団体の人々（教会、スポーツクラブ、カルチャースクールなど）と、「全くつきあわない」「めったにつきあわない」と回答した人の割合
資料：OECD, Society at Glance: 2005 edition, 2005, p.8

持ち歩いて伊勢へ旅行することは非常に不便であったため、商業手形のような預かり証として、伊勢山田（現伊勢市）の町衆によって山田羽書が発行され、流通していました。江戸の住民は伊勢に出かける度に、江戸で山田羽書を購入し、現地で使用していたのです。ただし、江戸幕府の小判などと比べて信用度が劣るためか、初期は比較的少額決済での使用に限定されていました。その後、利便性と購買の囲い込み効果が広く知られるようになり、当時の藩経済を活性化するための藩札へと発展していきました。このように、地域経済はかつて活気で溢れ、自立したものであったのです。

戦後、経済成長が加速し、都市部では産業が盛んになり、世界から様々な商品を手に入れられるなど、流動性が高まっていった一方で、地域経済は都市部の成長加速から取り残され、危機的な状態となりました。人と人との「繋がり・助け合い」が希薄化し、地方の存続が厳しくなっている今だからこそ、各地域の地域金融機関主導のもと、コミュニティ経済の再生を志すべきではないでしょうか。「コミュニティ経済の再生」をもとに、「地域経済の活性化」を目指すことが今、各地方に求められていることだと思います。

かつての藩札を振り返り、現代版藩札の構築へ

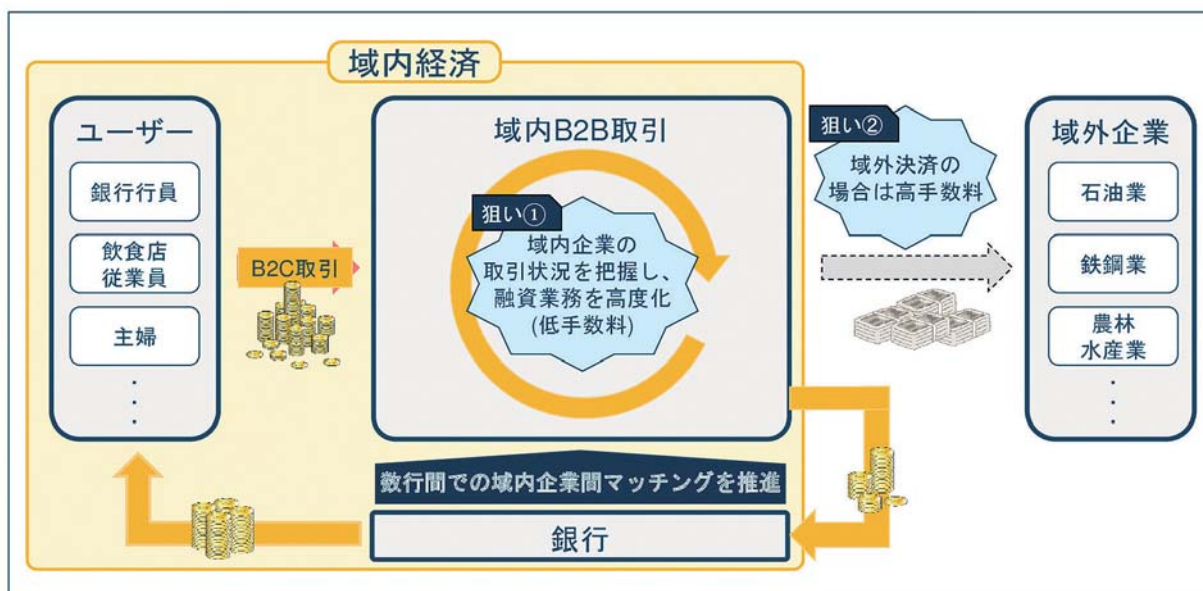
藩札の始まりは、16世紀末頃、伊勢山田の町衆によって私札として発行された「山田羽書」ですが、当時の藩札は頼母子講（現代の信用組合に近い存在）などと組み合わせ、藩経済の強い結束も生み出していたそうです。弊社は、この藩札と頼母子講の組み合わせをデジタル型（電子版藩札）で再発明することで、「コミュニティ経済の再生」と「地域経済の活性化」に寄与することが可能だと考えています。「電子版藩札＝地域通貨」を導入する目的は、江戸時代同様、各地域の「域内活性化」と「インバウンド資金の流入」です。

域内活性化のスタートラインとして、ランチコインの導入が面白いと考えます。社員食堂のない地元の中小企業や、本社には社員食堂があるが支社には社員食堂がない企業を対象に、福利厚生の一環として、11時～15時の間に地元飲食店でのみ利用可能なランチコインを地域通貨として発行しま

す。社員はランチ営業を行っている地元飲食店に通うようになり、地元飲食店は優先的に顧客を獲得できるようになります。また、どこの企業の社員が利用しているのかを可視化し管理することも可能になるため、ランチ以外でのキャンペーンの企画や、夕食時の顧客の呼び戻しなどのマーケティングをすることも可能です。地域通貨の使用可能時間を設定することで、ランチタイム以外での利用を回避することや、社員食堂と同等の福利厚生を提供することで、本社と支社との不公平感を解消できることなど、導入企業にとってもメリットがあります。

そして、域内活性化を効率よく実現するには、まずB2C（地元の社員が地元の飲食店で地域通貨を利用）で利用された通貨（B2Cコイン）を、B2Bで利用可能な通貨（B2Bコイン）に変換し、域内における通貨の循環・流通を加速化させるこ

ランチコインによるサプライチェーン構築



とが必要です。B2C コインを企業間の決済で利用し、B2B コインへ変換するには通常手数料を設けますが、コインの域外流出を防ぐため、域内企業間決済の場合には、手数料を取らないようにすることで、域内でのサプライチェーン完結を促進させます。また、域内でサプライチェーンを完結させることで、融資先企業の取引明細のすべてを把握することが可能となり、資金供給機能が高度化します。B2B コインを利用できる企業を域内に限定し、域外決済には高い手数料を設定することで、地域通貨が域内経済の活性化を促進させます。

一方、インバウンド資金の流入に関して、かつては外貨（他の藩札）獲得の主要施策が伊勢などに行ったときに購入する「特産物」でしたが、現代における外貨（地域通貨）獲得の主要施策は「観光」と言えるでしょう。訪日外国人の多くが持つクレジットカードがその解決策になると思われがちですが、手数料の高いクレジットカードによる電子決済化は決して望ましい改善手段ではありません。なぜなら、クレジットカードの加盟店は、平均3～10%の加盟店手数料を取られる上、すぐに現金入金を受けられるわけではないからです。また、レジ横に設置する高価な決済端末も重荷でしょう。地元のお土産店や食事処のような零細経営の加盟店にとっては、これらの経済的負担は非常に重いはずで、そのため、地元住民から国内外の旅行客の決済を含め、極めて低コストで運用が可能で、地域金融機関との連携を密に、リアルタイムに近い入金サイクルを持つコミュニティ仮想通貨システムが求められます。

当社が手掛ける「Orb DLT」という分散型台帳技術は、高コストであるメインフレームと専用線を使わずに、両者が

もたらししている改ざん耐性と可用性を、安いサーバーとインターネット回線で実現できます。既存の決済インフラでの精算処理は、日次または月次のバッチベースとなるため、取引量が增大すると、精算システム処理能力のスケールアップ、つまりはコストの増大が必要となります。一方、「Orb DLT」による決済インフラであれば、リアルタイムに仮想口座に入金されるため、一回あたりの精算処理が約一円以下で済み、低コストでの実装が実現できます。

また、デジタル型にすることで、様々な付加価値の恩恵を受けることもできます。例えば、地域通貨の決済に、PoS データを電子レシートのような形で組み合わせることで、商品やサービス単位での地産地消を可視化することができます。

さらに、スマートフォンのウォレットアプリを GPS 機能と連動させたり、加盟店にビーコン機能などを入れたりすることで、商店街などにおける人の動きを可視化することもできます。そうなれば、お年寄りが一定期間、スーパーなどで購買していないことがわかれば、それをもとに自宅近くの隣人やボランティアスタッフが、健康状態の確認訪問をできるようになるでしょう。単に電子決済を可能にすることが域内活性化とコミュニティ経済の再生に繋がるわけではなく、ビックデータ運用を意識したインフラ整備が必須です。地域の人々の行動範囲や購買活動を可視化できれば、それらのデータをもとに経営難に陥っている地元店舗の解決策を生み出すことも可能です。そして、地域金融機関は決済の仕組みを通じて、コンサルティング業務を提供することが可能となり、コミュニティ経済をより強固なものにするとともに、最終的には自らのリターンも得られるのではないのでしょうか。

既存システムと比較したOrb DLTの差別化

	既存のクレジットカード・電子マネーの仕組み		Orb DLT による決済	
	仕組み	コスト	仕組み	コスト
ウォレット	専用のICカード、磁気カード	一枚あたり数十円～百数十円	スマートフォン	0円
決済端末	専用の端末	2万円～10万円	加盟店と端末を特定するID情報を持ったデバイス	0円～数千円
通信方法	専用回線	@3円～12円	スマホの回線	0円
認証方式（決済時）	カードと専用端末で認証し、専用端末から認証情報を送信	専用のシステムを構築する必要がある（数千円～1億円）	スマホに保存された秘密鍵を使う	基本設定のみ
認証方式（入金時）	カードと専用端末で認証し、専用端末から認証情報を送信		スマホを識別し、入金端末側から送信	数百万円～1000万円の構築費
精算方式	日次、月次バッチで処理	最大ピークに合わせて、サーバーを準備	決済時に自動的に精算処理を行う。またクラウド上の従量課金を利用	精算処理1回あたり、1円以下

現代版藩札、地域通貨の現実的な導入

地域通貨の導入を本格的に進めていくことを考えると、各地域の地方銀行がリーダーシップを発揮し、信用金庫や信用組合と連携し、B2Cでの囲い込みからB2Bへのサプライチェーン構造を構築することが必要になります。地域金融機関の主な取引先である中小企業の中には、赤字経営や後継者不足などにより経営難に陥っている企業が数多く存在し、やむを得ず廃業を選択するケースや他社へ事業譲渡するケースがあるでしょう。地域経済の活性化に向けたコンサルティング業務は、地域経済の中心を担ってきた地域金融機関だからこそできる業務だと考えますが、地域通貨の導入は地域金融機関と地元企業及び地域住民の関係を改めて深める一助になるのではないかと考えています。

地域金融機関のメリットは、決済取引そのものを獲得することではなく、決済の普及を通じて個人間・企業間の取引明細データも含めたサプライチェーン構造を抑えることができることだと考えています。そうなれば、資金用途を限定した融資の実行や、融資された資金がもたらす経済効果の把握、融資実行後の高度なモニタリングも可能になるのではないのでしょうか。また、商流が可視化されることで、より有効的なビジネスマッチングの提案も可能になるはずです。地域通貨を利用したB2B決済が活発になれば、企業間の資金の流れをデータとして把握できるため、どの企業同士を引き合わせることが、企業の成長に有用かを判断できるようになると考えています。

例えば、商店街のスーパーマーケットと隣接する喫茶店があるとしたら。喫茶店は後継者不在により閉店を余儀なくされましたが、喫茶店の閉店後、スーパーマーケットは売上が大きく落込み、経営難に陥りました。つまり、その喫茶店は

地域住民の寄り所であり、喫茶店に寄ってからスーパーマーケットで買い物をする人が多く、間接的にスーパーマーケットの売上に大きく貢献していたのです。地域通貨の導入によって人々の購買活動の可視化ができれば、喫茶店の閉店に待ったをかけ、スーパーマーケットの経営難も回避できていたかもしれません。また、一中小企業に限らず、地元に着目した商店街の店舗全体を巻き込み、地域の繋がりを再構築していく上では、商店街との強いパイプを持つ信用金庫や信用組合の力が、特に必要となります。

地域通貨の導入は、地域住民にとっては主に「経済的インセンティブ」と「コミュニティの再構築」をもたらします。経済的インセンティブとは、地域通貨の加盟店からポイント取得やクーポンのサービスなどを受けることが可能になることです。しかし、地域住民が最も求めているものは、経済的なインセンティブ以上に、コミュニティの再構築ではないのでしょうか。高齢化社会となり、地方の若者が都市部へ流出していく現代社会においては、各地域の人々が一致団結して地域を守っていくことが必要だと考えます。地域通貨を導入し、各地の地域金融機関が中心となって、改めて地域の人々を繋ぎ合わせ、相互扶助のメカニズムを創り上げることが、最終的には地域の人々の暮らしの幸せを生み出し、かつてのコミュニティ経済を取り戻すことへと繋がり、地域経済の活性化へと繋がるのだと思います。

会社概要

- 会社名：株式会社 Orb
- 設立：2014年2月
- 資本金：555,001,500円（資本準備金含む）
- 所在地：〒107-0052
東京都港区赤坂7-10-7 赤坂FSビル6階
- URL：<https://imagine-orb.com>
- 資本参画・製品・ソリューションに関するお問合せ先：
<https://imagine-orb.com/contact>



仲津 正朗（なかつ・まさあき）

株式会社 Orb 代表取締役 CEO。

大学時代から貨幣システムの研究に取り組む。TG キャピタル（NY）日本支社で投資アナリストを務めた後、セブンネットショッピングでプロダクトマネージャーとして様々な新規事業開発に従事。その後、キュレーションベンチャー Musavy、Groupon、Criteo を経て、2014 年ビットコイン決済サービスの株式会社コインパス（Orb の前身）を設立。2016 年日本ブロックチェーン協会（JBA）理事就任。フィンテック・ベンチャーに関する有識者会議（金融庁主催）の委員。

日本とアジアをつなぐ投資会社として 少子高齢化が進む社会に安心・安全で 質と生産性の高い未来を創る

平成 29 年 6 月 27 日の株主総会を経て、取締役会長に川俣喜昭氏、代表取締役社長に下村哲朗氏が就任し、新たなスタートを切った日本アジア投資株式会社。今回は同社の今後の経営戦略に関して、川俣会長、下村社長の両名にお話をお伺いしました。

日本アジア投資株式会社

取締役会長 川俣 喜昭 氏

代表取締役社長 下村 哲朗 氏

聞き手：リッキービジネスソリューション株式会社 澁谷 耕一

澁谷：貴社のこれまでの歩みと今後の経営方針についてお聞きかせください。

下村社長：弊社は昭和 56 年に経済同友会を母体として、ASEAN の経済発展をインフラ等の拡充を通して支援する

目的で設立されました。初代社長は大蔵省の国際金融局長や三和銀行の副頭取を務めておられた村井七郎氏です。昭和 60 年には海外経済協力基金(OECF)からも出資を受け、当時は ASEAN 民間企業への円建て融資を手掛けていました。その後、完全民営化するとともにベンチャー投資を開始し、ASEAN 諸国から日本国内、中華圏へと事業領域を拡大しました。また、近年ではメガソーラープロジェクトへの投資や高齢者施設への投資も手掛けています。

リーマンショックでは多額の資産が毀損する危機に見舞われましたが、現在では財務状況は改善しています。当時 460 億円（従来連結ベース。以下同じ）あった借入金は、来年中には 100 億円を切る見込みです。純資産も約 60 億円にまで回復しました。利益面でも、既に赤字体質を脱却し、平成 30 年 3 月期は 3 期連続の黒字を見込んでいます。残る課題は今後の成長戦略、つまり、いかに利益を拡大するかだと考えています。そのために、基幹事業であるプライベートエクイティ事業を強化すると同時に、収益の柱を増やすべく、事業の幅を広げています。

今後の経営において、弊社が掲げるキーワードは、少子高齢化社会の進展に伴い求められるもの、すなわち安心・安全で質と生産性の高い社会の構築です。祖業であるインフラ投資やベンチャー投資の経験と人材を活かし、安心・



川俣 喜昭（かわまた よしあき）

昭和 48 年 4 月 三和銀行（現三菱東京 UFJ 銀行）入行
平成 22 年 5 月 三菱東京 UFJ 銀行 専務執行役員 米州本部長
兼モルガン・スタンレー MUFG 証券 取締役会長
平成 29 年 6 月 日本アジア投資 取締役会長（現職）

安全な社会インフラの充実や生産性の高い社会に向けたイノベーションの原動力となるベンチャー投資を通じて、一層の社会貢献をしていきたいと思えます。

この最後の仕上げを行うために、私が執行責任者として集中的に業務推進に当り、経営ガバナンスの中核となる取締役会の議長を川俣会長にお願いすることで、執行機能と監督機能を明確に分離した経営体制としました。

澁谷：下村社長が目指す成長戦略を実現するには、その新たな経営体制が非常に重要なポイントになるということですね。

川俣会長：私のミッションは、取締役会議長として執行が正しく効率的に行われるよう監督することは当然ですが、これに留まりません。下村社長がこれから取り組もうとしている様々な経営課題や事業戦略に関して、それを遂行していく過程においても、積極的にアドバイスをを行い、早期に問題解決や成果につながるようサポートしていくことだと考えています。

日本とアジアをより強く結びつける

澁谷：貴社の基幹事業であるプライベートエクイティ事業について、日本とアジアでの投資方針をお聞かせください。

下村社長：弊社は、リーマンショックで一時縮小した投資体制を平成26年から再構築してきました。現在では、担当役員以下多様かつ経験豊富な人材が社内には揃い、直近2年間で3本35億円のファンドを新設しています。投資担当者が持つ豊富な投資経験や広範なネットワーク、海外での経験は弊社の大きな強みです。

今後の注力分野は、フィンテック、ロボット、IoT、QOL (Quality of Life) 等の、安心、安全、生産性向上のイノベーションとなるベンチャー投資です。ただし、当然ながら投資採算の検証は厳しく行い、投資時の企業価値を慎重に吟味していきます。

アジアについては、今後の日本経済や産業の発展にとって、対外直接投資だけではなく、日本への直接投資の強化が不可欠な時代になってきています。そこで、弊社がこれまで培ってきたアジアでのネットワークや知見を活用し、アジア各国からの対日投資が増えるように、様々な投資機会を発掘していくつもりです。昨年には、弊社の株主にファーストイースタン社を招聘しました。同社は香港の有力投資会社であり、グローバルに投資活動を展開しています。日本では、インバウンド需要の掘り起しのキープレーヤーであるピーチアビエーションの大株主となっています。今後は同社のリソースも活用しながら、日本とアジアをより強く結びつける投資を行っていきます。



香川県さぬき市 野間池ソーラー発電所

再生可能エネルギーへの投資

澁谷：新たな事業の一つとして、近年注力されている再生可能エネルギーへの投資についてお聞かせください。

下村社長：平成24年に開始した再生可能エネルギー、とりわけ太陽光発電事業では、リニューアブル・ジャパン社、スマートソーラー社らと緊密に連携しています。当該企業の持つ良質な発電所開発能力や諸々の優れたリソースを活用し、短期間で事業を拡大することができました。

リニューアブル・ジャパン社は、今年3月に国内3番目となるインフラファンドを上場させましたが、弊社は同ファンドのサポート会社としてその運営を応援していま



下村 哲朗（しもむら てつろう）

昭和53年4月 東京銀行（現三菱東京UFJ銀行）入行
平成18年1月 三菱東京UFJ銀行 アジア本部中国部長
平成20年2月 日本アジア投資入社 海外業務中華圏／財務担当
平成29年6月 同社 代表取締役社長（現職）



複合型高齢者施設
AIP 勝どき駅前ビル



す。「再生可能エネルギーという新しい社会インフラの構築を通じて、金融市場でイノベーションを起こしたい」と言うリニューアブル・ジャパン社のアスピレーションを金融会社として支援できたとの自負もあります。

また、再生可能エネルギー発電所は地方で建設するケースが多く、地域住民の皆さまをはじめ、地元の企業や金融機関との連携が不可欠です。そのため、再生可能エネルギーへの投資事業は、安全なエネルギー供給だけでなく、地域の経済発展や雇用等にも貢献できる大切な事業です。

例えば、北海道帯広市では新しい試みとして、北海道銀行の支援により、蓄電池を装備した太陽光発電所の建設を進めています。香川県では、未利用の溜め池を活用した浮体式の太陽光発電所の建設を数箇所を進めています。整地コストを削減でき、環境負荷も抑えた建設手法です。これはスマートソーラー社や京セラ社に加え、香川銀行をはじめ、複数の金融機関からの熱意ある支援の賜物です。

熊本県でも、宮崎太陽銀行の支援により、太陽光発電所を完工し運営しています。同行とはベンチャーファンドも協働で運営し、地元宮崎県をはじめ九州における起業のサ

ポートを行ってきました。昨年11月には、宮崎県で16年ぶりとなるベンチャー企業の上場を実現させ、地域経済の発展に貢献できたことを大変嬉しく思っています。

ベンチャー企業と連携し 新たな事業を確立する

澁谷：最後に、新規事業への取組みについてお聞かせください。

下村社長：今年5月に、高齢者向け住宅の開発で非常に優れた実績を持つベンチャー企業のAIPヘルスケアジャパン社と協働して、勝どきの至便な地区に高齢者向け住宅を建設しました。スーパーマーケットやクリニックが入る地域に密接した複合施設になっており、高齢化社会における一つのコミュニティのモデルとなることを期待しています。今後も、高齢者施設や託児所など、少子高齢化の中で安心・安全な社会に必要なこの種の施設への投資を手掛けていきたいと思っています。

また、ベンチャーキャピタルとして培った投資経験やベンチャー企業のサポート能力を活かして、より戦略的な投資も行っていきたいと考えています。具体的には、「これぞ」と思うベンチャー企業をパートナーに選び、相応のシェアで出資します。弊社が彼らに不足しているところを補完しながら、その事業を弊社の新たな事業の一つとして育て、成長を共有することを目指します。

特に、「企業に対するサポート能力」は当社の持つ最も重要なノウハウです。フィンテック、ロボット、IoT、QOL等の分野で、イノベーションを起こすベンチャー企業への投資を積極的に行い、今まで以上に踏み込んだ支援をしていきます。



東京駅から徒歩5分! 皇居が一望できる最高の立地!



地域食品の新たな情報発信

新商品開発の打合せや
バイヤーとの商談にも利用可能!



地域食品販路開拓センター

東京駅から徒歩5分圏内に位置し、アクセスは非常に良好です。

そして、何よりも同センターの室内からは皇居が一望でき、最高の景色を眺めながら打合せや商談等を行っていただけることが魅力です。

また、同ビル10階には弊社の事務所がありますので、必要に応じて弊社スタッフが地方銀行及び出展社の方々のお取組みをサポート致します。

リックビービジネスソリューション株式会社
地域食品販路開拓センター長 田崎 卓



▶東京駅から徒歩5分の好立地



〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-1 岸本ビル5 503号室

- ・地下鉄千代田線二重橋前駅4出口より徒歩 1 分
- ・JR、地下鉄丸の内線東京駅4b出口より徒歩 4 分
- ・地下鉄三田線大手町駅D1出口より徒歩 4 分

お問合せはこちら

リックビービジネスソリューション株式会社



03-3282-7711



mail@rickie-bs.com



Rickie Business Solution 企業と金融機関をつなぐベスト・ソリューション・パートナー
リックビービジネスソリューション株式会社



SBIエナジーの ソーラーシェア パッケージ

リースなら初期費用
0円から導入可能！

発電出力	必要面積	販売価格	年間売電収入 FIT単価21円
49.5kW	1,500㎡	約1,000万円	約100万円

表示価格は税抜きです。販売価格には土地の造成費用等を含みません。売電収入は、固定価格買取制度(FIT)の平成29年度の買取価格を基準に計算しております。尚、導入地域の日射量や気象状況により変化します。別途、保険料、メンテナンス料がかかります。

ソーラーシェアリング(営農型太陽光発電)とは、農地の上で農業を継続しながら太陽光発電を行う仕組みで、農家の収入安定化による農業振興、次世代農業の担い手の確保、耕作放棄地の解消など、地域が抱える諸問題を根本的に解決する具体的な手段として注目されています。

耕作放棄地の活用でお悩み の自治体・農業関係者様 お気軽にご相談ください

千葉県匝瑳市では3.2haの耕作放棄地を活用し、地元企業や地元農家と共同で1MW(容量1.2MW)の発電所を建設。売電収入の一部を地域環境基金や営農支援金として地域に還元しています。



お問い合わせ：SBIエナジー株式会社 営業企画部
TEL：03-6229-0075 mail：sbieng_sales@sbigroup.co.jp

