



トップインタビュー



地域金融機関に 新たなテクノロジーの 活用を推進

SBIホールディングス株式会社

代表取締役社長

北尾 吉孝

再生可能エネルギー × 地方創生

吉高ソーラーシェアリング

東北初のプロジェクトファイナンス

東北銀行 地域応援部

リニューアブル・ジャパン株式会社

クローズアップ

新たな金融サービスの誕生に期待

金融庁 フィンテック室長 三輪 純平

地域金融機関に 新たなテクノロジーの活用を推進



北尾 吉孝（きたお よしたか）

1951年兵庫県生まれ。74年慶應義塾大学経済学部卒業。同年野村證券入社。78年英国ケンブリッジ大学経済学部卒業。89年ワッサー・スタイン・ペレラ・インターナショナル社（ロンドン）常務取締役。91年野村證券企業情報取締役。92年野村證券事業法人三部長。95年孫正義氏の招聘によりソフトバンク入社、常務取締役に就任。99年より現職。現在、証券・銀行・保険等の金融サービス事業や新産業育成に向けた投資事業、医薬品開発等のバイオ関連事業などを幅広く展開する総合企業グループ、SBIホールディングス代表取締役社長を務める。公益財団法人SBI子ども希望財団理事及びSBI大学院大学の学長も兼務。著書に『成功企業に学ぶ 実践フィンテック』（日本経済新聞出版社）、『実践版 安岡正篤』（プレジデント社）、『何のために働くのか』（致知出版社）など多数。

SBI ホールディングス株式会社

代表取締役社長 北尾 吉孝 氏

昨年12月に、本誌の巻頭インタビューにご登場いただいたSBIホールディングス株式会社 代表取締役社長 北尾吉孝氏。大好評だった前回インタビューに続き、今回改めてSBIグループが投資するフィンテックベンチャー企業の技術などを活用した地域金融機関の新たな金融サービスの創造や、地域経済の活性化についてお伺いしました。

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

30行の地域金融機関と提携

澁谷：前回、地域金融機関との連携をテーマにお話いただきましたが、現在の提携状況についてお聞かせください。

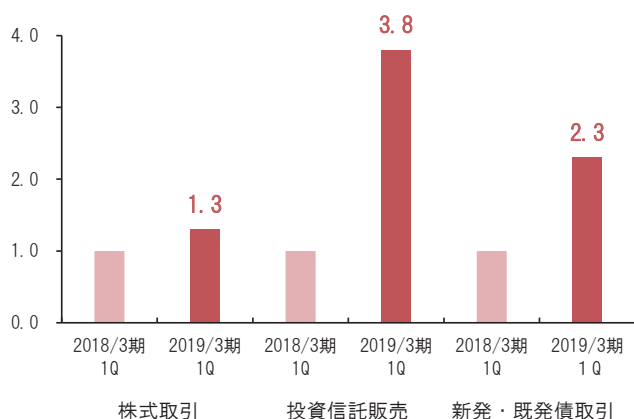
北尾社長：SBI証券が金融商品仲介業サービスを提供している地域金融機関は、現在30行まで増加しています。提携先の地域金融機関のお客さま一人ひとりの資産形成をサポートすべく、SBI証券の有する顧客便益性の高い多様な金融商品やサービスを提供しています。

● 提携先地域金融機関

第一地方銀行	清水銀行	三重銀行	福井銀行
	きらぼし銀行	青森銀行	秋田銀行
	(旧東京都民銀行)	阿波銀行	紀陽銀行
	琉球銀行	筑邦銀行	東北銀行
第二地方銀行	仙台銀行	福島銀行	南日本銀行
	愛知銀行	豊和銀行	京葉銀行
	宮崎太陽銀行	島根銀行	佐賀共栄銀行
	長野銀行	第三銀行	神奈川銀行
	愛媛銀行	東和銀行	高知銀行
	きらやか銀行	北日本銀行	
信金信組	岡崎信用金庫	長野県信用組合	

さらに、SBI証券の金融法人部を通じて、地域金融機関に向けて内外債券の売買や、投資信託、仕組債などの販売を強化しています。一年前と比べ、株式取引は1.3倍、投資信託販売は3.8倍、新発・既発債取引は2.3倍と、金融機関との取引は順調に拡大しています。

● 2019年3月期第1四半期における金融機関との取引高(※)



※) 2018/3期1Qの取引高を1として指数化

また、清水銀行と筑邦銀行では、SBIマネープラザが共同店舗を開設しています（清水銀行：2017年10月開設、筑邦銀行：2018年6月開設）。清水銀行の浜松東支店内に開設した「清水銀行SBIマネープラザ」では、2018年6月実績を2017年11月実績と比較すると、預り資産4.8倍、口座数2.7倍と順調に拡大を続け、収益はなんと7.9倍まで拡大しており、確実に効果が出ていると言えます。SBIマネープラザでは、今後も地域金融機関との共同店舗の新規出店や、SBIマネープラザの既存直営店の共同店舗

化を推進していきます。

さらに、SBIマネープラザでは、地域金融機関37行と業務提携し、法人及び個人富裕層向けの商品を提供しています。例えば、オペレーティングリースや保険商品、不動産小口信託受益権といった決算・相対策商品も取り揃えるなど、提供可能な商品は多岐にわたります。

生損保事業が急速に拡大

澁谷：最近では、生損保分野にも力を入れて取り組まれているとお聞きました。

北尾社長：SBIグループの生損保商品をお取扱いいただくための業務提携は急速に進んでいます。損保では、岡崎信用金庫、大光銀行、イオン銀行などが、SBI損保の保険商品の採用を決定し、随時取扱いを開始しています。生保では、SBI生命の団体信用生命保険を中心に、山口フィナンシャルグループ、飯能信用金庫、豊田信用金庫、かながわ信用金庫、西武信用金庫などで導入が進み、2018年度内にはさらに複数行への導入が実現する見込です。

澁谷：信用金庫との提携もかなり進んでいるんですね。

北尾社長：そのほかにも、SBI Ripple Asiaが事務局を務める「内外為替一元化コンソーシアム」では、分散台帳技術を用いたスマートフォン用送金アプリ「Money Tap（マネータップ）」を開発し、住信SBIネット銀行、スルガ銀行、りそな銀行の3行での試験運用が順調に進んでおり、間もなく一般公開予定です。

● SBI損保の提携状況

金融機関	提供開始	内容
岡崎信用金庫	2018年6月	必要な補償内容を自由に選択できる顧客一人ひとりに最適な「SBI損保の火災保険」の取扱いを開始（信用金庫初）
大光銀行	2018年7月	先端医療から自由診療まで治療にかかった費用を実額補償する「SBI損保のがん保険」の取扱いを開始（地方銀行初）
イオン銀行	2018年7月	「SBI損保の自動車保険」の取扱いを開始

● SBI生命の提携状況

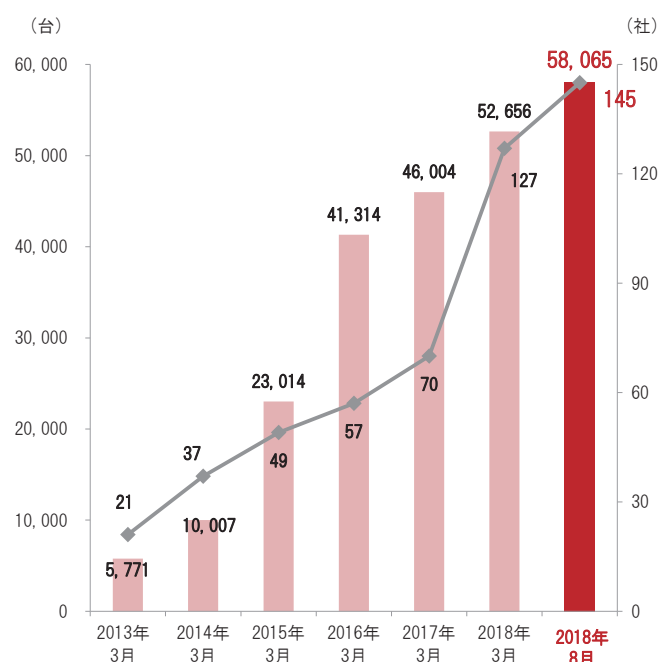
金融機関	提供開始	内容
山口フィナンシャルグループ	2018年秋	2018年7月、傘下の山口銀行、もみじ銀行、北九州銀行の住宅ローン向けにSBI生命の団信を導入することで合意（地方銀行初）
飯能信用金庫	2018年6月	各地域金融機関の住宅ローン向けにSBI生命の団信を導入、提供を開始
豊田信用金庫	2018年9月	
かながわ信用金庫	2018年9月	
西武信用金庫	2018年10月	



また、モーニングスターが提供するタブレットアプリ「投資信託INDEX」は、金融機関がお客さまに正しい商品内容、マーケット状況などを説明するのに非常に便利なアプリとして、大変好評です。タブレットアプリの提供社数、提供台数は急速に伸長し、2018年8月末時点での提供社数は145社（うち地域金融機関51行）、提供台数は58,065台となっています。

そして、地域金融機関と共同で設立した「SBI 地方創生アセットマネジメント」では、出資参加行が現在25行となり、出資元の地域金融機関を「顧客預り資産運用」と「自己資金運用」の両面からサポートするとともに、各金融機関の運用実務を担う「人材育成」も支援しています。メガバンクや証券会社に比べて、運用ノウハウやプロフェッショナル人材において不足している部分を我々がサポート致します。

● モーニングスターのタブレットアプリの提供社数及び台数



横浜銀行と投資先ベンチャー企業が連携

澁谷：地域金融機関と投資先ベンチャー企業との連携状況についてお聞かせください。

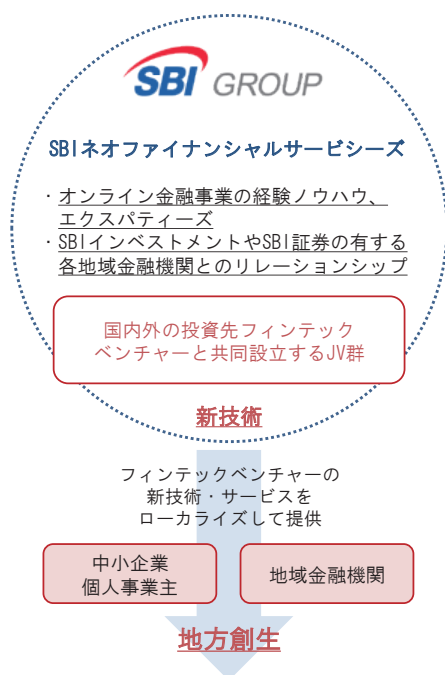
北尾社長：例えば、横浜銀行からはSBI インベストメントへ出向者を受け入れ、投資を通じてのバリューアップ活動や金融機関及び他業種とのビジネスマッチングを一社員として2年弱にわたり従事していただきました。同行はすでに、我々の投資先である複数のベンチャー企業との間でコラボレーションを実現していただいておりますが、出向期間終了後は同行のオープンイノベーションの中心人物として大活躍されていると伺っています。現在、山口フィナンシャルグループからも出向者を受け入れています。今後も多く地域金融機関から多様な人材を受け入れ、一層多くのことを学び、吸収していただきたいと思います。

また、清水銀行、福井銀行、富山第一銀行では、Eコマースプラットフォームを提供するBASE社と事業提携しています。地域金融機関のお客さまが同社のEコマースプラットフォームを活用すれば、容易に低コストでネットビジネスを開始でき、全国展開が可能になります。地方産業が活性化すれば、地域金融機関のメリットにもなるはずです。

● 横浜銀行と投資先ベンチャー企業とのコラボレーション



● SBI ネオファイナンスサービスズの提供価値と JV 一覧



案件名	主な事業内容	SBI 出資比率	事業展開の対象地域
SBI FinTech Incubation	フィンテックプラットフォームの開発・提供	60%	日本
SBI Moven Asia	UI/UXを持ったモバイルバンキングアプリの提供	70% (予定)	日本以外の香港、中国、韓国、台湾、モンゴル、フィリピン、タイ、マレーシア、スペイン、カンボジア、ラオス、ブルネイ、ミャンマー、スリランカ、ネパール
SBI PayKey Asia	メッセージャー向け決済拡張アプリの開発	60%	日本、韓国、タイ、台湾
LendingHome との JV	住宅ローン貸出プロセス自動化プラットフォームの提供	70% (予定)	日本、及び双方合意したアジア各国
ONECONNECT Financial Technology との JV	地方銀行向け IT テクノロジー、プラットフォームの提供	60% (予定)	日本、及び双方合意したアジア各国
AntWorks との JV	AI+RPA によるビジネスプロセスオートメーションプラットフォームの提供	60% (予定)	日本、韓国、台湾、タイ、マレーシア、インドネシア、ベトナム、ミャンマー、中国、バングラデシュ、パキスタン、カンボジア、ブルネイ
SBI Wefox Asia	保険ブローカー向けプラットフォームの提供	100%	日本 (アジアでの参入は検討中)

SBI ネオファイナンスサービスズとは

澁谷：「SBI ネオファイナンスサービスズ」の設立背景、及びその狙いについてお聞かせください。

北尾社長：SBI ネオファイナンスサービスズは、SBI グループの豊富なオンライン金融の経験をもとに、国内外のフィンテックベンチャーとジョイントベンチャー (JV) を複数設立し、新技術・サービスをローカライズして提供していく中間持株会社です。これまで SBI インベストメントや SBI 証券などが構築してきた、地域金融機関とのリレーションシップを活かし、二人三脚で地方創生に寄与していくことを目的に設立しました。

SBI グループ各社との結びつきを強くするため、SBI ネオファイナンスサービスズや、その傘下で各フィンテックベンチャーと共同設立する JV 企業（説立予定を含む）に配属する予定の役職員を、既存の SBI グループ内の役職と兼務させる組織体制を敷いており、これまで以上にグループ一体となって取り組んでいく予定です。今後これらの JV 群をもっと増やしていきたいと考えています。

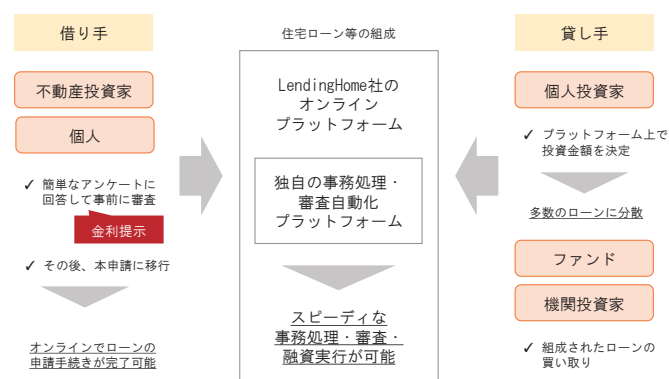
SBI FinTech Incubation は、SBI ホールディングス 60%、ソフトバンク 20%、日本 IBM10%、凸版印刷 10% の出資比率で設立した JV で、金融庁が推進している「オープン API」のプラットフォームの提供を通じて、フィンテックサービスの導入支援体制を構築していますが、すでに複数の地域金融機関が同プラットフォームの導入を決定し、また多くの地域金融機関が導入を検討中です。フィンテックベンチャー企業の各種サービス及びシステムを既存

の勘定システムにスムーズに接続し、金融機関における導入コストの最小化を目指していますので、プラットフォームを導入する金融機関が増加すればするほど、各金融機関の導入コストが下がる仕組みになっています。

世界初のモバイル専門銀行として 2011 年に設立され、2013 年に開業した米 Moven 社とも JV を設立しました。JV の SBI Moven Asia では、Moven 社のサービスをアジア地域の規制や慣行、ニーズに合致するようにカスタマイズしたモバイル銀行アプリを提携金融機関に提供する予定です。国内では、ホワイトレーベル形式（相手先ブランドで商品やサービスを提供）での展開になるかと思いますが、これにより地域金融機関は全国展開が可能になると考えています。

米 LendingHome 社との JV では、同社の技術を導入し、住宅ローンや不動産ローンの申込受付から審査、貸出に至るまでのプロセスの大部分を自動化することで、業務の効

● 米 LendingHome 社との JV によるソリューション



率化を図ります。このサービスを活用すれば、これまで地域内の顧客にしか住宅ローンを実行できなかった地域金融機関が、全国のお客さまに住宅ローンを提案できるようになると考えています。また、このサービスを活用して住宅ローンを実行する場合には、SBI 生命の団信や SBI 損保の火災保険をセット提案し、地域金融機関のお客さまが満足できるような仕組みを構築できればと考えています。

世界最大級の民間金融機関である中国平安（ピンアン）保険グループとも共同で JV を設立し、地域金融機関の新たなテクノロジーの活用貢献したいと考えています。平安グループの OneConnect 社は、すでに 2,300 社以上の金融機関にフロントからバックオフィス業務までをカバーするフィンテックソリューションの提供実績があり、同社サービスの導入を JV を通じて、まずは日本で推進していきます。さらに、地域金融機関の中国進出のサポートも可能になると考えています。中国では、巨大なビッグデータを武器に様々なテクノロジーが進化しています。我々も彼らの先進的なテクノロジーには見習うべきところがあり、それらを地域金融機関の方々にも伝えていきたいと考えています。

シンガポールの AntWorks 社は、RPA（Robotic Process Automation）・AI を活用した業務処理の自動化を行うプラットフォームを提供しています。同社の AI 技術を活用することで、標準書式ではなく、企業内の書類の 90% を占める非標準書式といわれる統一されていない形式の書類データの読み取りができるようになります。すでにインドの大手地方銀行や保険会社などの金融機関では導入されており、日本でもこの技術を広めていきたいと考えています。

地域の中企業へのアプローチ

澁谷：地域産業の活性化に向けた、中企業へのフィンテック技術やサービスのプロモーションについてお聞かせください。

北尾社長：先程少し説明しましたが、例えば、BASE 社など、我々のファンドの投資先ベンチャーを通じて、地域産業の活性化を大々的に広めていこうと考えています。個人事業主をはじめ、地方事業者が初期費用・月額利用料なしで、簡単かつ無料でネットショップを開設できる BASE 社のプラットフォーム（EC サイト）を提供し、インターネットを通じた販路拡大を支援していきます。

そのほかにも、ファンドから出資をしているランビ社と SBI 証券に新設した M&A チームで、中企業への事業承継サービスを地域金融機関を通じて展開していきます。

後継者不足などの問題から、黒字でも廃業を余儀なくされる時代ですが、黒字企業の廃業は地域経済にとって大きなマイナスです。これをなんとか解決するために、ランビ社の M&A オンラインプラットフォームを活用し、スピーディーかつ低コストで小規模 M&A の実現を目指したいと考えています。

完成系に近づく「デジタルアセット金融エコシステム」

澁谷：デジタルアセット金融エコシステムについてお聞かせください。

北尾社長：この一年間、仮想通貨の取引所運営から、セキュリティ、機関投資家向けの資産運用、情報提供、トークンの発行、ICO などに取り組むとともに、デジタルアセット関連のベンチャー企業に出資し、さらに各々がシナジーを創出する新たな生態系「デジタルアセット金融エコシステム」の構築に注力してきましたが、それが完成系に近づきつつあります。

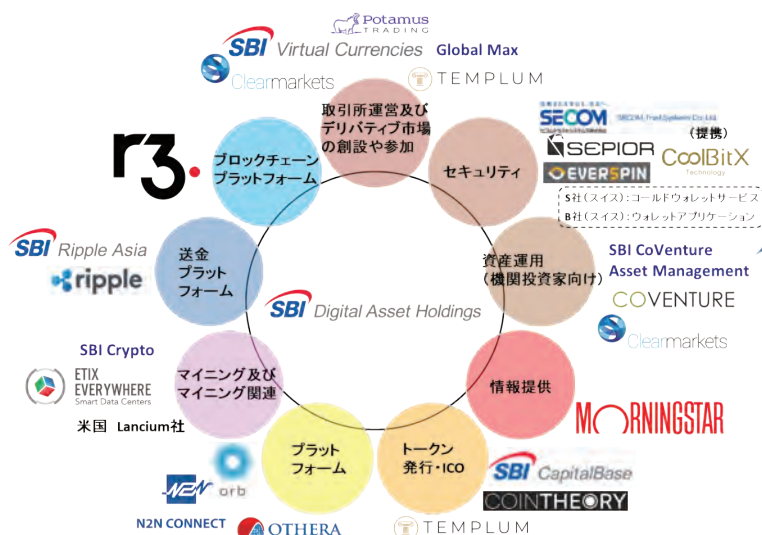
例えば、SBI バーチャル・カレンシーズでは、仮想通貨の取引所に機関投資家を呼び込み、仮想通貨市場を投機的な市場から安定的な市場へ環境を整えていくとともに、さらなるスプレッドの縮小を図っていきます。また、フェアな条件で仮想通貨を取引できるよう、取引所ごとのスプレッドが一覧で比較できるようにもしました。

そして、仮想通貨の実需を増やすために、米国 Ripple 社の送金プラットフォームや、米国 R3 社のブロックチェーンプラットフォームを活用したり、将来的には国内での ICO の制度確立を目指すなど、多方面でデジタルアセット関連の取組みを進めていきます。この分野についても、先程の SBI ネオファイナンシャルサービスズ同様、各ベンチャー企業と JV を設立し、その技術・サービスをアジア全域にわたって展開していきたいと考えています。

● BASE 社との連携



● 完成系に近づくデジタルアセット金融エコシステム



地域通貨で商業活性化を促進

澁谷:「Sコインプラットフォーム」についてお聞かせください。

北尾社長: 地域金融機関に、Sコインプラットフォームの導入を推進したいと考えています。Sコインとは、SBIの頭文字をとって名付けたものですが、地域金融機関がこのSコインプラットフォームを活用して、独自の地域通貨として「(地名など)コイン」という名前をつけ、地域の商業活性化に繋げていただきたいと思います。

SBIでは、すでにこのプラットフォームを活用し、UCカード社とともに「UC台場コイン」と称した地域通貨の実証実験を行っています。UC台場コインは、スマートフォン上で決済・送金・チャージが可能なプリペイド型の地域通貨ですが、UCカード社員を対象に、お台場のUCカードオフィス内や近隣施設の飲食店等で、「顔認証」や「スタンプ認証」にてキャッシュレスで決済できる仕組みです。

● Sコインプラットフォーム



若手は積極的にチャレンジを

澁谷: 最後に、新たな金融サービスの創造や提案を担う若手に対する期待についてお聞かせください。

北尾社長: 我々の事業の推進には、若手の力が必要です。昨年、20代社員を中心に募集した「次世代金融スタディグループ」では、次世代金融のあり方や新たな金融サービスの展開について、チーム毎にディスカッションするなど、社内ワーキンググループを立ち上げました。地域金融機関の6割が本業赤字を抱えている現実から、我々が投資するフィンテックベンチャーなどの技術を学んで、それを地域経済に貢献したいという若手が増えています。

若手に求めるものとして、もちろん能力が高いことは望ましいですが、能力以上に「意欲」や「意志」が大切です。「やりたい」という強い願望は、我々の事業にとって非常に重要で、そのような意欲のある若手の活躍に期待しています。SBIでは、実績を上げた若手には権限を与え、場合によっては新設する会社の役員に抜擢することも検討しています。若い方々には、色々なことに積極的にチャレンジしてほしいと思います。



吉高ソーラーシェアリング 東北初のプロジェクトファイナンス

東北銀行 地域応援部

部長 村上 仁氏

副調査役 小笠原 彩斗氏

リニューアブル・ジャパン株式会社

代表取締役社長 眞邊 勝仁氏

聞き手：リッキービジネスソリューション株式会社 宮下 祐輔

2018年7月25日、岩手県一関市藤沢町で吉高ソーラーシェアリング発電所の竣工式が行われました。同発電所は、再生可能エネルギー事業者のリニューアブル・ジャパン株式会社を中心となり、東急不動産株式会社、日本アジア投資株式会社とともに立ち上げられ、東北銀行がプロジェクトファイナンスを実行しました。本件が東北初のソーラーシェアリングに対するプロジェクトファイナンス実行であることに加え、地域の農業活性化にも貢献する好事例であると思われましたので、今回そのお取り組みをご紹介致します。

名称	一関市吉高太陽発電所
場所／敷地面積	岩手県一関市藤沢町／58,625㎡
モジュール／PCSメーカー	三菱電機／Huawei
太陽電池出力／パネル枚数	2,629.88kW／9,460枚
年間想定発電量	3,044,867kWh ・一般家庭約687世帯分の年間使用量に相当 （世帯あたりの年間電力使用量 4,432kW）＊ ・CO2を年間約1,648トン削減 （結晶系シリコン太陽電池の削減効果 541.5g-CO2/kWh）＊

＊）太陽光発電協会「表示ガイドライン（平成29年度）」

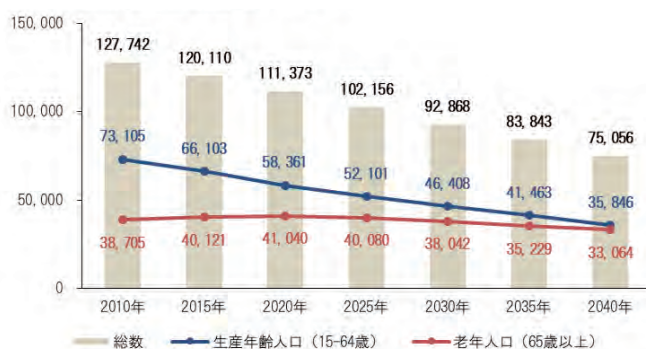
（文中企業名の敬称略）

地域住民を巻き込み、新たな営農の形をつくる（東北銀行 地域応援部）

— 岩手県一関市について教えてください。

岩手県の最南端に位置する一関市は人口約12万人の都市で、一関、花泉、大東、千厩、東山、室根、川崎、藤沢という8つの地域があり、人口・面積では県内第2位を誇ります。今回、ソーラーシェアリング発電所が完成した藤沢町は、農業や畜産業が特に盛んな地域です。

● 一関市における人口の将来推計（単位：人）



「一関市まち・ひと・しごと創生総合戦略」より RBS 作成

人口で県内2位を誇る一関市も人口減少や高齢化社会に対する課題は大きく、2040年には人口が7万5千人まで減少すると言われています。人口が減少すれば、当然農業の担い手も減少していきますので、耕作放棄地の増加は避けられない事態になります。今回の吉高ソーラーシェアリング発電所の完成は、そのような一関市が抱える課題の解決に向けた大きな第一歩だったのではないかと思います。

— リニューアブル・ジャパン株式会社との取引経緯について教えてください。

今回と同じ一関市で、リニューアブル・ジャパン株式会社が開発した「一関金沢発電所（2015年12月運転開始、パネル出力約10.8MW）」の案件を支援したことが、同社との取引の始まりでした。以降、一関市や宮城県気仙沼市など、当行の営業エリアで開発された複数の太陽光発電所の案件を支援し、今では良好な取引関係を構築できています。

● リニューアル・ジャパン株式会社の一関市内における取組実績

所在地	東山町	松川町	千厩町	川崎町	金沢（第一）	藤沢町	金沢（第二）
運転開始	2014年2月14日	2014年8月28日	2014年12月10日	2015年3月30日	2015年12月20日	2016年10月28日	2017年7月31日
太陽電池出力	1,815kW	1,100kW	2,191kW	1,530kW	10,793kW	2,265kW	2,576kW
パネル枚数	7,260枚	4,410枚	8,595枚	6,000枚	42,328枚	8,360枚	9,724枚
FIT価格	40円/kWh	40円/kWh	40円/kWh	40円/kWh	36円/kWh	36円/kWh	32円/kWh
年間予想発電量 （一般家庭換算）	1,875MW （379世帯分）	1,103MW （223世帯分）	2,266MW （459世帯分）	1,588MW （321世帯分）	11,473MW （2,324世帯分）	2,290MW （464世帯分）	2,728MW （552世帯分）

—ソーラーシェアリングについて教えてください。

2013年3月に農林水産省が取扱いを明確化した制度で、営農の適切な継続等を条件に、農地に2m以上の支柱を立て、上部空間に太陽光発電設備を設置し、農業と発電を同時に行う取組みです。太陽光パネルと農作物で太陽光（ソーラー）をシェアすることから、一般的には「ソーラーシェアリング」と呼ばれ、農林水産省では「営農型発電」と呼称されています。

農地に立てる支柱の基礎部分が、農地の一時転用許可の対象となります。一次転用許可期間はこれまで3年以内とされていましたが、2018年5月に農林水産省が取扱いを見直し、一定条件を満たす場合の一次転用許可期間は10年以内まで認められるようになりました。

通常の農業収入に加え、売電収入等による農業従事者の所得増加が見込まれ、中山間地等の条件不利地域における営農の継続や荒廃農地の再生など、農業経営の改善や地域の活性化・課題解決に繋がると期待されています。

—今回のプロジェクトファイナンスの仕組みについて、教えてください。

特定目的会社（SPC）である合同会社吉高鈴ヶ沢に対し、リニューアル・ジャパン株式会社や東急不動産株式会社、日本アジア投資株式会社が出資し、当行がプロジェクト費用の大部分を融資しています。

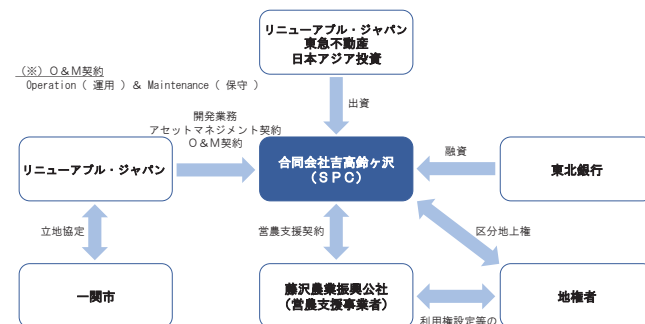
ソーラーシェアリング特有ではありますが、プロジェクトの特徴として、SPCと営農者である公益社団法人藤沢農業振興公社の間で、売電収入の一部を20年間支払うという契約を

締結している点が挙げられます。また、ファイナンス面の特徴として、プロジェクトから生じるキャッシュフローとその事業用資産のみを返済原資とするノンリコースのプロジェクトファイナンスを組成しました。おそらくですが、ソーラーシェアリングに対するノンリコースのプロジェクトファイナンスは日本で初めてだと思います。

—東北初の同プロジェクトファイナンスに取り組むことになった決め手は何だったのでしょうか。

プロジェクトファイナンス・コーポレートファイナンス問わず、ソーラーシェアリングに取り組むにあたって重要なことは、「営農者に十分なメリットがあり、営農者自身が一番やる気になっていること」と「営農者を始めとする「農業」への理解」だと感じています。当行は10数年前より「アグリビジネス支援」に積極的に取り組んできた実績があり、農業分野に対する理解や経験値が高かったことが挙げられます。

● スキーム図



営農型太陽光発電設備の取扱いの主な内容

①	支柱の基礎部分について、一時転用許可が必要。 一時転用期間中に営農上の問題がない場合には再許可が可能。
②	一時転用許可にあたり、営農の適切な継続が確実か、 周辺農地の営農に支障が生じないかをチェック。
③	一時転用許可を条件として、年に1回の報告を義務付け、 農産物生産等に支障が生じていないかをチェック。 （著しい支障がある場合には、施設を撤去して復元することを義務付け）

一時転用許可が10年以内となるケース（下記いずれかの場合）

①	担い手（効率的かつ安定的な農業経営体、認定農業者、 認定新規就農者、法人化を目指す集落営農等）が所有 している農地又は利用権等を設定している農地で当該 担い手が下部農地で営農を行う場合
②	農用地区域内を含め荒廃農地を活用する場合
③	農用地区域外の第2種農地又は第3種農地を活用する場合

農林水産省公表資料より抜粋

融資組成の担当者として感じている一番大きなポイントは、営農を担う公益社団法人藤沢農業振興公社や側面支援をしていただいた一関市役所藤沢支所の方々と対話の中で、「地域の方々の熱意や協力体制が確認できた」という点だったと思います。地域の方々の熱い思いがなければ、今回のソーラーシェアリング発電所の完成は到底成し得なかったと感じています。

ープロジェクトファイナンス実行に至るまで、苦勞した点についてお聞かせください。

「融資可否の判断」と「契約書作成」の2点が大変でした。ソーラーシェアリングに対するプロジェクトファイナンスの取組実績がないことに加え、今回は発電事業者、営農者、地権者がそれぞれ異なっていたため、整理しなければならないリスクが多岐にわたりました。また、ソーラーシェアリングの事業継続可否の多くが定性的な要因によって決まることも重要なポイントであり、ローン契約の当事者以外の方々の協



中央左：リニューアブル・ジャパン 眞邊社長 中央右：一関市 勝部市長

力も不可欠です。それらをどのように整理、判断して、契約に落とし込んでいくかが苦勞した点であり、当行内部はもとより、開発事業者であるリニューアブル・ジャパン株式会社、契約書作成にあたっては弁護士事務所との議論に最も時間がかかったと思います。

ーソーラーシェアリングをはじめとした再生可能エネルギー事業に関する支援、及び地方創生への取組みに対して、今後の展望をお聞かせください。

当行は、中期経営計画において「中小事業者への積極的な支援 ～農林水産業を基軸とした地域産業・企業の活力向上～」をビジネスモデルに掲げており、ソーラーシェアリングへの取組みはこのビジネスモデルを達成するためのひとつの有効な手段になり得ると捉えています。

当行の主な営業エリアである岩手県は、全国でも有数の農業県であるだけでなく、広い県土に多くの農地を有する県であり、ソーラーシェアリングを導入できる可能性が大にある地域と言えます。一方で、後継者不足の問題に限らず、中山間地で効率的な農業に苦戦し、収益が厳しい農業従事者もたくさん存在します。県内には、すでに多くの耕作放棄地を抱えている自治体も複数あります。それらの地域の課題を解決できるよう全力で取組み、地域に好循環をつくっていくことが当行の役割であり、その手段としてソーラーシェアリングや再生可能エネルギー事業が有効であれば、当行は積極的に支援していきます。



プロジェクトの立上げから完成まで足掛け 5 年

(リニューアブル・ジャパン株式会社 代表取締役社長 眞邊 勝仁 氏)

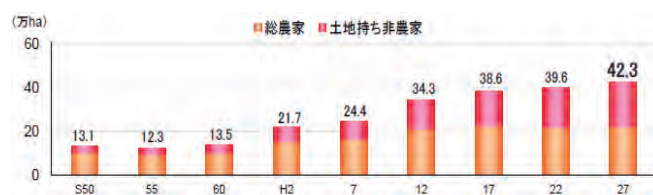
ーソーラーシェアリングの魅力について教えてください。

当社にとって3つの魅力があります。1つ目は地方創生に貢献できることです。当社では「再生可能エネルギーで地域社会を元気にします」というミッションステートメントを掲げており、再生可能エネルギーを通じて雇用創出などの地域社会に貢献ができることは、創業理念に沿った理想の姿だと考えています。2つ目は農業の促進に貢献できることです。一関市をはじめ、全国の至るところで未利用農地や耕作放棄地が問題になっています。今回のソーラーシェアリングのように、農業に再生可能エネルギーを組み合わせることは、収益の多様化という観点から農業の魅力を高め、農業活性化に繋がる大きな可能性を秘めていると考えています。最後に、3つ目は金融機関に投融资の機会を提供できることです。当社はこれまでプロジェクトファイナンスを中心に資金調達を行い、業容を拡大してきました。しかし、ソーラーシェアリングの継続的な運用には様々な要件があり、これまで国内でプロジェクトファイナンスの組成実績がありませんでした。今回の東

北銀行との実績は、当社の次なる案件獲得に弾みがつくだけでなく、全国の金融機関の皆さまにも収益機会を提供することに貢献できるのではないかと思います。

このほかにも、農地は日当たりの良い場所や、発電設備の設置にかかる造成工事を必要としない平らな地形が多いため、太陽光発電に適した土地であり、スムーズかつ環境負荷が小さな開発が可能になる点も魅力であると感じています。

● 全国の耕作放棄地面積の推移



「耕作放棄地」とは、「以前耕作していた土地で、過去1年以上作物を作付けせず、この数年の間に再び作付けする意思のない土地」。

農林水産省「荒廃農地の現状と対策について（平成29年7月）」より抜粋

— 一関市でソーラーシェアリングに取り組むきっかけは何だったのでしょうか。

直接のきっかけは、一関市や公益社団法人藤沢農業振興公社からお声がけをいただいたことです。当時、市や公社の方々は堆肥による土壌改良に取り組むなど、土地改良区内にある未利用農地で営農を復活した上で、営農を継続する体制の構築に一生懸命取り組まれていました。そのような中、農業を続けながら他の収益を得ることができるソーラーシェアリングに着目されていました。当社が一関市で太陽光発電所の開発を複数手掛け、市内に事務所も設置して地域密着の事業展開を行っていたことから、お声がけをいただくことができたと考えています。市や公社の方々からご相談いただき、お話をお聞きする中で地方創生や農業促進に対する強い熱意から、当社としてもぜひその想いに応えたいと思い、二人三脚での取組みがスタートしました。

— プロジェクトの立上げから足掛け5年、発電所の完成まで紆余曲折があったとお聞きました。途中で諦めることなく、取り組まれた背景には何があったのでしょうか。

発電所の完成までには主に2つの課題がありました。1つ目は資金調達です。先程申し上げた通り、当社はプロジェクトファイナンスによる資金調達を通じてこれまで多くの金融機関に支えられてきましたが、今回は国内では前例のないソーラーシェアリングに対するプロジェクトファイナンスであったため、東北銀行と何度も協議を重ねました。

2つ目は本件の特性や地盤を考慮した太陽光発電設備の設計です。本件はコンバイン等の大型農機の使用を前提としていたため、一般的なソーラーシェアリングよりパネル高を大幅に高くする必要がありました。また、背を高くすることでパネルを支える架台の重量が増し、地盤に対する工事も大掛かりになるといった困難も発生しました。こうした問題を解決するのは本当に大変で、実際に一度はプロジェクトの遂行を諦めかけたこともあります。しかし、今改めて困難を乗り越えることができた背景を振り返ると、「地域の問題を解決したい」という市や公社の方々の強い想いに支えられ、なんとかこの想いに応え、一関市の発展に貢献したいと思ったからだと思います。



パネルの下を農機が通る



竣工後の発電所視察

— 最後に今後の展望について教えてください。

当社では、今回の取組みで得た知見やノウハウを活かして、今後もソーラーシェアリング事業に注力していきます。ソーラーシェアリング事業は、当社のミッションステートメントに合致するだけでなく、基本的には造成工事を不要とする環境負荷の小さな再エネ開発が可能な事業であり、今後の低価格FITやポストFIT時代に対応する有力事業だと考えています。中期的な構想として、ソーラーシェアリング事業で100MWの開発を行うことを目指し、「ソーラーシェアリングと言えぱりニューアブル・ジャパン」と認知いただけるようになりたいと考えています。

今回の取組みをきっかけに、全国から複数の案件開発のお声がけをいただいておりますが、ソーラーシェアリング自体がまだまだメジャーな存在であるとは言えず、当社では更なる案件情報の獲得に注力しているところです。また、営農対象となる作物は麦に限るものではありません。未利用農地の活用による地域振興や低炭素の再エネを普及させる観点から、開発の可能性がある農地や営農事業者の情報があれば、ぜひご紹介いただきたいです。

最後に、当社は地方創生の観点から、開発地域の金融機関とのパートナーシップを重視しています。今回の取組事例のように、地域の案件はその地域の金融機関とともに、自治体や地域住民の方々と巻き込みながら取組み、地方創生に貢献していきたいと考えています。そのため、地域金融機関の皆さまとは、資金調達や案件情報の提供などWin-Winとなる連携を深めていきたいです。

■ 会社概要

商 号：リニューアブル・ジャパン株式会社
Renewable Japan Co.,Ltd.
設 立：平成24年1月25日
代 表 者：代表取締役社長 眞邊 勝仁
資 本 金：13億7545万円（資本準備金含む）
本社所在地：東京都港区虎ノ門1-2-8 虎ノ門琴平タワー6階
事業所：青森出張所、岩手事務所、静岡事務所、松阪事務所、
伊勢事務所、亀山事務所、吉野事務所、大阪事務所、
岡山事務所、鹿児島事務所
会社HP：<http://www.rn-j.com/>

「守る、つなぐ、進化する！」

さぬき市長 大山 茂樹

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

自然や歴史的観光資源に恵まれた地域

— 香川県さぬき市について、お聞かせください。

さぬき市は平成 14 年 4 月 1 日に、5 つの町（津田町、大川町、志度町、寒川町、長尾町）が合併して誕生しました。香川県の東部に位置し、県都高松市の中心部まで約 15km、大阪市や広島市からは高速バスで約 2 時間半の距離にあります。香川県内の市町では 4 番目の広さを誇り、北は風光明媚な瀬戸内海国立公園に面し、中央部には大小のため池が美しい田園風景を形成しているほか、南は緑豊かな讃岐山脈の山間部となっており、自然環境に恵まれています。

また、国史跡に指定されている富田茶臼山古墳、津田古墳群など多くの古墳をはじめ、四国霊場 88 カ所の上がり 3 ヶ寺（志度寺、長尾寺、大窪寺）を有するほか、江戸時代の偉人、平賀源内を輩出した土地柄など、歴史的観光資源に恵まれていることも魅力の一つです。

全国初の天体望遠鏡博物館

— 地域活性化に対する取組みについて、お聞かせください。

自然環境や歴史的観光資源を活かし、地元の人たちが誇れるまちづくりを目指しています。平成 28 年の 3 月には、四国霊場 88 カ所の第八十八番札所、大窪寺がある多和地区で、小学校の跡地に全国初の天体望遠鏡博物館をオープンさせました。日銀の高松支店長を務められた村山昇作さんを中心に県内外の天体愛好家から、さぬき市と地域住民へ提案があり、多和地区の活性化を目指して、地域一体で開館準備に取り掛かりました。教室内の黒板を残すなど、地元住民が通い親しんだ閉校前の姿をそのままに、館内には全国各地の天文台などで活躍した望遠鏡が約 300 台展示され、なかには 100 年以上前の望遠鏡もあります。さぬき市自慢の施設で、さぬき市を訪れる方々にはぜひとも寄っていただきたい場所の一つです。



中央左：（社）天体望遠鏡博物館 村山代表理事
中央右：大山市長 右から 4 人目：白川方明 元日銀総裁



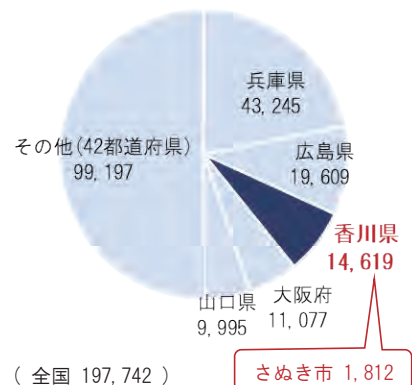
屋上観測フロア

● さぬき市の水上発電実績

ため池	稼働開始	最大出力	年間発電量（一般家庭換算）
野間池	2017年5月	約2.4MW	約299万kWh（約670世帯）
御田神辺池	2017年9月	約1.5MW	約187万kWh（約420世帯）
中王田池	2018年4月	約2.4MW	約306万kWh（約690世帯）
東王田池	2018年7月	約2.4MW	約301万kWh（約680世帯）



全国のため池分布状況



農林水産省(平成26年3月)公表資料よりRBS作成

「質」で勝てる産業を応援

— まちづくり、地域の産業育成について、お聞かせください。

さぬき市では、市民の命と暮らしを「守る」、人と人、過去と未来を「つなぐ」、そして、改革と創造で「進化」する「守る つなぐ 進化」をまちづくりの基本理念としています。その上で、市の最重要課題である人口減少対策の一つとして、まずは「働く場をつくる」ために、観光などのサービス業だけではなく、地元の製造業をしっかりと育てたいと考えています。

例えば、さぬき市には「徳武産業」というオーダーメイドのシューズメーカーがありますが、同社は高齢者が躓き、転倒する原因をヒントに試行錯誤を重ね、左右のサイズ調整までするなど、一人ひとりに合ったオリジナル靴を製造するメーカーです。オーダーメイドのケアシューズを製造すると周囲に打ち明けた当初は、賛同はおろか、相手にもされないような状況だったそうですが、今では年間100万足のオリジナル靴を製造する地元の代表企業になりました。徳武産業のような「量ではなく、質で勝てる産業」を応援し、更なる地域活性化に繋げていきたいと考えています。

地域にあるもので使い道を考える

— 近年、再生可能エネルギーに対する取組みが画期的になる中、さぬき市ではため池を活用した水上発電にも複数取り組まれています、水上発電や地域資源に対するお考えについてお聞かせください。

東日本大震災の発生以降、電力エネルギーの逼迫等により太陽光発電が脚光を浴び、今や全国各地で再生可能エネルギー普及の取組みが進められていますが、さぬき市としても、それまでため池を活用した水上発電の経験はありませんでしたので、色々なことを想定しながら対応しました。行政の役割として、新たな取組みを民間に任せきりにするのではなく、新たに踏み出すときには民間の取組みをしっかりサポートし、一つの目標に向かって互いに切磋琢磨していくことが大切であり、さぬき市にあるもので使い道を考え、自分たちができることに取り組んでいきたいと考えています。



● 大山 茂樹（おおやま しげき）

昭和25年9月生まれ。さぬき市津田町津田在住。昭和50年3月、京都大学法学部卒。昭和50年4月、香川県庁に入庁後、長寿社会対策課長、人事課長、商工労働部次長、農政水産部長を歴任。平成18年2月、香川県庁を退職。平成18年5月、さぬき市長に就任。現在4期目。

技能実習生を即戦力化！ 採用企業の教育負担を軽減



株式会社 KND コーポレーション
代表取締役社長 神田 充 氏

聞き手：リッキービジネスソリューション株式会社
経営支援部 部長 今井 右

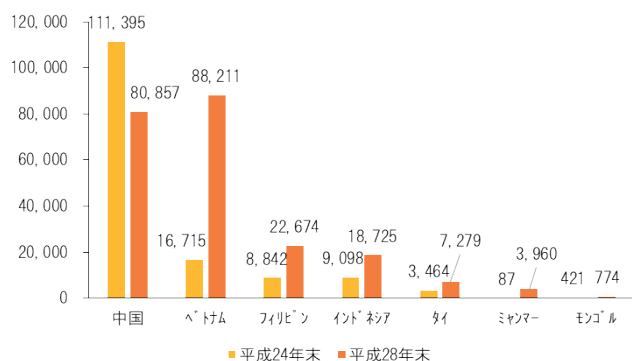
外国人技能実習制度の展望

— 国内では「人手不足」「高齢化社会」「後継者不足」などの声が高まるなか、外国人技能実習生がクローズアップされていますが、外国人技能実習生制度についてお聞かせください。

外国人技能実習制度は、かつて海外の現地法人などの社員教育として行われていた研修制度をモデルに平成5年に制度化されたものです。当初、制度を利用する人のほとんどが中国人でしたが、その後はASEAN諸国の外国人が増加し、現在ではベトナム人が最も多くなっています。また、直近5年間の伸び率では、ミャンマー人の増加率が46倍と大幅に増加しており、今後もこの傾向は続くと思われます。

外国人労働者の在留期間は、従来の3年間で条件付きの5年間に延長され、さらにビザを取得すれば、もう5年間の延長が認められ、計10年間の滞在が可能になる法案も審議されています。日本で高齢化社会が進んでいく限り、このような動きは今後益々加速していくと考えており、特に若年層の労働者獲得に苦勞している「建設」や「農業」のような労働集約型産業においては、もはや外国人の存在なくしては成立しないビジネスになりつつあります。

技能実習生の在留外国人数の推移（単位：人）



法務省公表資料より RBS 作成

— ミャンマー人増加の背景には何があるのでしょうか。

外国人が日本で働くためには、諸外国の「生活水準」と「文化や国民性が日本の企業風土に合うか」という点がポイントになります。近年は、中国の生活水準が向上し、中国人にとって日本へ行くことは憧れではなくなりつつあります。ベトナム

も生活水準が上がり始めており、日本を10として各国の生活水準を表現するならば、中国は7、ベトナムは3、ミャンマーは1.5ぐらいの水準です。ハングリー精神の観点ではミャンマーが断トツで、日本への憧れも強いのが現実です。

文化・国民性の観点では、中国やベトナムは共産主義国ですが、ミャンマーは軍政の影響が残るとはいえ民主化が進んでいます。また、現地に行き感じること、ミャンマー人は非常に親日的なこと。日本へ働けるという話になれば、すぐに若者たちが集まってくる。そして、ミャンマー人の大半が敬虔な仏教徒であるためか、繁華街の治安も良く、夜中でも安心して出歩くことができます。そのような「穏やか」で「真面目」なミャンマー人の国民性から、ミャンマー人の雇用が増加していくのは必然的な流れだと思います。

若い人材の確保が企業の成長を支える

— 外国人労働者と聞くと、「単純労働者」という印象がありますが、企業の戦力として活躍を期待できるのでしょうか。

言葉は悪いですが、確かに以前までは「外国人労働者＝安かろう悪かろう」で、外国人労働者と言えば、「低賃金」「長時間労働」「単純肉体労働」という印象がありました。しかし、このような労働条件では、優秀な人材は育ちません。日本では労働力不足が今後益々問題になっていきますが、建設業界ですでにその問題が深刻な状況になりつつあります。

つまり、若くて優秀な外国人を確保することが必須の状況となり、そうしなければ企業の存続すら危ぶまれる時代になっていくと思います。今後、現役の職人の高齢化が進みますが、彼らが引退するまでに、貴重な技術の継承ができなければ、日本の素晴らしい建築技術の伝統が途絶えてしまうという危機感を持っています。

そして、「日本で働きたい」という外国人は勤労意欲が高いため、突然の欠勤や退職も少なく、計算できる戦力です。さらに、最近は省庁主導で外国人の労働環境改善が進められ、日本人と同等の労働条件適用を求められるような社会になりつつあります。つまり、「外国人労働者＝安かろう悪かろう」の時代は終わったと考えています。

現場即戦力の需要

— 現場のことを何も知らない外国人技能実習生に—から技術指導し、戦力になるまで育てることはかなりハードルの高い話だと思いますが、いかがでしょうか。

仰る通りです。外国人技能実習生を戦力化するためには、彼らの教育が必須になります。例えば、建設現場で安全衛生の訓練が十分でない場合には、それが事故に繋がります。事故が起きれば、それで現場が止まり、最終的には工期遅れという事態を招きます。また、工具の使い方一つ判らないような基礎技術の乏しい状態で実習生を現場に送り込めば、現場で手を止めて指導する暇がないため、後片付けなどの中途半端な仕事しか任せることができず、最終的には「何のために実習生を雇用したのか」という結果になります。

結論的には、事前の実践的な専門教育しかありませんが、「若手を即戦力にする」「安全衛生について繰り返し教える」「要求される分野を特定し、それに関する専門的な基礎技術を教え込む」といった教育の仕組みを持っている企業はほとんどありません。若手の教育にはコストがかかり、それが直接的な利益に結びつかないため、やむを得ない部分はあると思いますが、若い才能や労働力を無駄にしていると感じます。そこで、当社では、まず建設業界向けに即戦力となる実習生像をイメージしてみました。

①	挨拶が日本語できちんとできる
②	安全習慣が身についている（ヘルメット・安全帯・安全靴）
③	基本的な工具の使い方を習得している
④	現場での短い指示が理解できる
⑤	現場の流れを理解している
⑥	簡単な図面が理解できる

これらの項目がある程度身に付いていれば、現場でもすぐに勤務できるレベルにあると考え、これに沿ったカリキュラムを作成しました。さらに、実習では「材料」「工具」「制服」に至るまで、実際の現場と同じ環境を再現しています。

ODA事業での経験

— 育成カリキュラムの作成には、ODA事業での経験等も活かされているそうですが、その点についてお聞かせください。

当社は、国際協力機構（JICA）の2014年補正予算枠で、「中小企業海外普及実証事業」として「日本式の建築技能者育成プログラム」を採択していただきました。この経験が、今回の事業に非常に活かされています。ミャンマーの建築技能者に対して、「左官」「鉄筋型枠」「大工」の3職種の教育を日本方式で行う技能訓練プログラムです。

平成27年7月に現地業務を始めましたが、間もなくアウンサンスーチー政権が誕生したため、当時はミャンマー政府が機能せず、大混乱状態でした。結局、ODA契約のサインだけ

でも半年かかり、その後もミャンマーの商・生活習慣に戸惑いながらも、徐々にミャンマー人の考え方や、長所・短所が理解できるようになりました。こうした人材交流を通して日緬両国の架け橋となり、国際貢献が出来ればと考えています。

人材育成事業への取り組み

— 昨年開講した育成事業についてお聞かせください。

開講は平成29年7月18日で、まずは需要の多かった「建て方コース」から始めました。1ヶ月の集中訓練スタイルで、座学3割、実習7割のイメージです。早朝の掃除から始まり、朝礼、ラジオ体操、指差呼称、安全確認を順番に行い、訓練に入ります。訓練生は、母国で約半年間日本語を勉強し、渡航前にこの集中訓練を受けます。

訓練の対象となるのは、日本企業の採用面接に合格した人たちで、訓練の受講料は受入企業が負担します。今では、多数の企業から事前教育の必要性を理解していただき、自社で教育するよりもコストパフォーマンスが良いと好評です。また、企業の方々に理解を深めていただくため、訓練施設の見学なども実施しています。

現在では、「建て方コース」に加え、「内装コース」「外装コース」も開講しています。また、同訓練の卒業生も、日本の現場で活躍し始め、上棟現場の日本人職人や現場管理者の方々からも、その働きぶりは好評で頼もしい存在です。地域の建築関係の会社が若い建築技能者の確保に苦勞し、そのために事業を縮小せざるを得ない状況になっていますが、そのような会社にこそこの仕組みを利用していただき、事業の安定発展に寄与できればと思います。今後、益々必要となる外国人労働力の質の向上を目指し、最終的には建築業界の労働者不足の解消に少しでも貢献していきたいと考えています。



建て方作業に従事するミャンマー人実習生

会社概要

社名：株式会社KND コーポレーション
代表：神田 充
所在地：[本社] 埼玉県戸田市笹目 6-24-10
[管理本部] 東京都北区赤羽 2-51-3 NS3ビル 9F
資本金：8,000万円
従業員：134名
加盟団体：埼玉県トラック協会、県南トラック業協同組合
会社HP：<http://www.bukko-kanda.co.jp/>



新たな金融サービスの誕生に期待

金融庁 フィンテック室長 三輪 純平 氏

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



● 三輪 純平（みわ じゅんぺい）

平成11年日本輸出入銀行入行。金融庁に入庁後、監督局パーゼルⅡ推進室課長補佐（総括）、総務企画局総務課国際室国際保険調整官、同総括補佐、同国際証券調整官（兼開示課国際会計調整室長）を経て、フィンテック室長（現職）。

日本輸出入銀行から金融庁へ

澁谷：三輪フィンテック室長のこれまでのご経歴についてお聞かせください。

三輪室長：金融庁では、主に監督部門や国際部門で経験を積み、通算で13年間くらい在籍しています。実は、元々、私は平成11年に日本輸出入銀行（現：国際協力銀行）に入行し、平成16年から18年まで金融庁に出向する機会に恵まれました。出向期間中は主にパーゼル規制の国際交渉に参画しました。出向期間を終えた後に、銀行で液化天然ガス（LNG）などのエネルギー関係の資源プロジェクトのファイナンスなどに携わりましたが、縁があって金融庁に入庁することになり、現在に至ります。

入庁してからは、銀行監督を中心に10年前の金融危機などを経験したほか、銀行監督以外にも保険や証券（市場、開示）の国際的な基準設定の業務に携わり、数多くの国際会議に参画してきました。この間、銀行、保険、証券とクロスセクショナルに金融領域に携わり、且つ国内と海外の両方を見てきたという点で、金融庁のなかでも珍しいキャリアパスと言えると思います。そのような中で、今回フィンテックを担当することになったことは、自身にとって新たなチャレンジの機会に恵まれたと感じています。

フィンテックの世界に入ってから見えてきたものは、既存のあらゆる金融業務がスピノフし、非金融的な業務と結びつくなどして、新たな金融の領域が誕生していることです。既存の金融ビジネスの見方も変えていく必要があると思いました。デジタル化という言葉は昔から存在していますが、近年はスマートフォンを基点とした情報のデジタル化によ

ってビッグデータが形成され、AIなどの技術を活用し、これまで不可能だったビックデータの解析や分析も可能になってきています。そのほかにも、ブロックチェーンや分散台帳技術の登場により、これまでの金融システムの構造が大きく変わろうとしています。そのような時代に、フィンテックを担当できることは個人的にも非常にやりがいを感じています。フィンテックの進展により、金融業界に将来どのような付加価値がもたらされ、金融の世界がどのように変わっていくのかは楽しみでもあります。

「フィンテック室」創設の背景とは

澁谷：「フィンテック室」創設（平成30年7月）の背景についてお聞かせください。

三輪室長：金融庁発足から今年で20年になります。発足当初の政策課題は不良債権問題等が中心でしたが、この20年間で政策課題は大きく変化してきたと思います。

急速な技術革新の動きは一つの契機ですが、これまでもIT化の動きなども存在し、その時々で政策対応はあったわけですが、では、今なぜ「フィンテック」が注目されているのかを考えることが重要だと思います。とりわけ、金融機関の皆さまにおいては、これまでの金融業界におけるIT化の流れとは少し異なるところがあると感じているのではないのでしょうか。具体的には、既存の金融ビジネスの根幹が新たなテクノロジーや、それを駆使した新たなプレーヤーによってリプレイスされる可能性を感じているからではないでしょうか。また、金融サービスの利用者は、スマートフォンの登場によって、これまで経験してこなかったサービスを享受する機会が増え、金融が身近なものとなり、非常に便利な世の中

に変わってきたと感じて、これまでの動きと何か違うなということを実感しているのではないのでしょうか。

先日、ある記事（平成7年8月8日付 日本経済新聞 朝刊1面「ネットワークの衝撃」）に出会い、慶応義塾大学の村井純教授が20年以上も前に、現在の状況を予見するような発言をされていたことに新鮮な驚きを覚えました。その記事では「ネット上での商取引の決済では、円やドルとは異なる新しい『仮想通貨』が将来使われるとみられる。しかし、一体この通貨はだれが発行し管理するのか」という問題提起のほか、「仮にその通貨がデファクトスタンダード（事実上の標準）となって全世界を駆け巡ると、『日本が今のようない国際金融市場での地位を保つことは不可能』」といった指摘をしています。そうした、昔見ていた近未来的な世界観が、今まさに現実になろうとしているわけです。

技術革新によって新たな金融サービスが誕生し、もはや金融サービスの高度化は不可逆的な流れになりつつあると言えます。こうした動きを育成、促進していく観点からも「フィンテック室」が設置されたと言えます。その上で、金融庁の担当者が、フィンテック企業などの多くの関係者と接触し、最新の情報を把握していくことが重要です。最新トレンドや状況を把握し、今後の金融行政にも役立ていくことがフィンテック室としての重要な役割だと考えています。

辻 谷：フィンテック企業から新たな情報を得る手段や方法は、具体的にはどのような形になるのでしょうか。

三輪室長：これまでも色々な方々とお会いしていますが、人から紹介を受けることもあれば、我々から興味を持っている分野に積極的にアプローチして、これまで出会ったことのない人たちのところへ飛び込んでいくこともあります。ブロックチェーンやAI、API、生体認証などのテクノロジーがありますが、それぞれの技術が結びついて、新たなビジネスに発展し、新たな決済や融資などの仕組みがどのように生まれているのかを知ることは非常に重要です。金融的な切り口と技術的な切り口があると思いますが、切り口はどうであれ、興味深い取組みを発掘していきたいと考えています。

また、大手町のFino Lab（フィノラボ）や渋谷などのコワーキングスペースには、数多くのスタートアップ企業が活動しています。そこに入る方々とお話すると、次から次へと繋がりが生まれていきます。時には、我々がフィンテック関連のイベントを企画したり、またミートアップなどのイベントに参加したり、そうした方々との接点を持つ機会を増やしていきたいと考えています。

海外との接点も重要です。この9月25～28日^{*}には、日本経済新聞社と金融庁共同で「FIN/SUM x REG/SUM 2018」を開催し、今年で3回目を迎えます。金融庁は、これまでも海外当局と協力するために、協力の枠組みを構築したり、ブロックチェーンに関する国際共同研究の枠組みを立

ち上げたり、海外とは積極的な連携を図ってきました。「FIN/SUM x REG/SUM 2018」では、3日目に金融庁主催のシンポジウム（フィンテックサミット）も開かれますが、我々が蓄積してきたネットワークを活用して、金融当局のみならず、各分野における有識者や技術コミュニティで活躍する方などを招待する予定です。今年は、ブロックチェーンの技術コミュニティとの対話ということで、特定のセッションを設けております。また、人工知能（AI）など、昨年までの金融庁セッションでは取り上げてこなかったアジェンダも取り入れ、非常に素晴らしい登壇者が参加してくれることとなりました。例年に増して、海外からも多くの登壇者をお招きして、今回が3回目ということもあり、日本経済新聞社の協力も得て、これまでのホームページなどの案内の多くを英語表記に変えたりと、海外からのお客さまを意識しました。様々な努力と試行錯誤をしながら進めています。ご協力いただいている皆さまには、本当に感謝しています。

※）取材日：8月29日

金融機関とフィンテック企業の新たな連携に期待

辻 谷：従来の金融サービスがフィンテックによってリプレイスされていくというお話ですが、フィンテックを「脅威」と捉えるのではなく、「共存」していくために地域金融機関はどのように付き合っていくべきかでしょうか。

三輪室長：フィンテックによる技術革新の動きは、金融機関にとっては既存ビジネスの根幹が新たなテクノロジーや、それを駆使する新たなプレーヤーによってリプレイスされていく可能性があり、その点では確かに「脅威」です。

少し話は逸れますが、私は銀行員の頃、先ず財務部に配属され、バックオフィス業務を経験しました。その中で入行2年目の時に、銀行内部の財務の業務フローをより効率的な仕組みに変えるため、新たなシステム開発のプロジェクトを任された経験があります。当時は「ウォーターフォール」型のシステム開発が主流で、その時携わったベンダーとは開発ステージに応じて、熱い議論を交わしていたことが昨日のように思い出されます。この時に経験したプロジェクト管理の考え方は、その後の色々な業務で活かされており、非常に良い経験をしたと思っています。その一方で、開発から運用に至るまでの時間がかかるという問題があり、当時から非常に隔靴搔痒としたものがありました。

それから20年が経過し、世間でフィンテックが躍進していく中で、システム開発の方法も大きく変化しています。現在では「アジャイル（原意は「機敏な」などを表す言葉）」といった開発手法に置き換えられようとしています。さらに、最近では「デボップス（DevOps）」といった「開発（Development）」と「導入（Operation）」を同時に行う



開発手法もあり、20年間で開発手法も大きく変わってきたことを実感しました。現在の世の中のスピードを考えた時に、金融機関のシステム開発においても、従来の古い枠組みの中で開発や運用を行っていると、時代の変化に取り残されてしまう可能性があります。私が20年前に経験した時と比べて、現在の銀行内のシステム開発のビヘイビアが大きく変わったかと言えば、あまり変わっていないのではないかと疑問に感じるところがあります。すべての金融機関がそうであるとは思いますが、金融機関にとってのIT化は、いつの間にか決められたシステム予算の中から開発する物事や順序が決められ、経営戦略としてのシステム経費とは少しかけ離れたものになっているのではないかと感じることもあります。

ビジネスの変化に応じて、業務フローの見直しが必要になりますが、古いビジネスフローのままで予定されていたシステム改修を行うというサイクルに陥っている場合は、より時代錯誤になる可能性があります。我々は、これまで海外の金融機関におけるフィンテックの取組みを紹介してきましたが、海外ではフィンテック企業のテクノロジーを取り込み、イノベーションの動きを自らの経営資源として活用する方法が、もはや当たり前前の時代になってきています。

金融庁では、改正銀行法の関係でオープンAPIを促進してきましたが、その際に様々なスタートアップ企業の方々とお会いしました。オープンAPIに限らず、ブロックチェーンやAIなど、大きな潜在性を持つ企業は多く存在していると思います。今回フィンテック室ができたことで、これまで取り組んできたイノベーションを促進する動きをさらに加速させたいと思いますし、何かプロジェクトを進める上でギャップのように感じているところがあれば、それをできる限り埋めていきたいと考えています。また、金融機関とフィンテック企業が互いに熱意をもって取り組み、そこから新たな連携が生まれてくれば、金融機関の経営にも新たな潮流が生まれてくると思います。そして、そのような環境を作っていくことがオープンイノベーションの流れではないかと思えますし、我々もそうした動きを後押ししていきたいと思えます。

澁谷：スマートフォンによる送金決済が拡大すれば、金融

機関は送金手数料を得られなくなるなど、フィンテック企業との連携は金融機関にとってマイナスと捉えられることもありますが、その点はどのようにお考えでしょうか。

三輪室長：手数料は金融機関にとっても気になるところかと思いますが、他方、現在では、あらゆるもののデジタル化が進んでいます。情報のデジタル化は顕著に進んでいると思います。これまでは、顧客がどのような年齢層で、年収がいくらでとか、融資を行う上で、そのような属性情報を知りたがっていたと思います。しかしながら、スマートフォンや決済端末から生み出されるデジタル化されたデータは細分化され、分析されたデータによって、個々の嗜好に合わせたサービスも生み出すことが可能です。様々な切り口でデータを取得する方法がありますが、そのデータをどのように活用し、銀行ビジネスに役立てていくかという発想も大切だと思います。フィンテックの動きによって、これまで存在していた情報の非対称性が徐々に希薄化しつつあると言えます。銀行が得られた情報の価値を理解した上で、今後どのような付加価値を生み出し、新たなビジネスやサービスに繋げていくことができるかが重要になると思います。決して、マイナスな要素ばかりではないと思います。

「フィンテック実証実験ハブ」の立ち上げ

澁谷：フィンテックに関する取組事例についてお聞かせください。

三輪室長：地域金融機関の中には、フィンテックを活用し、これまでになかった金融サービスを提供しようとする試みがあれば、地域デジタル通貨やキャッシュレスに関する新たな取組みなど、地方発のフィンテックに関する取組みは非常に興味があります。利用者はスマートフォンやアプリなどを活用し、様々な金融サービスにアクセスしていると思いますが、これは都市部のみの現象ではなく、地方でも同様に起きていることです。そこに、地域特性を捉えた上で、新たなデジタル化の流れを生み出すことは、地方創生という意味でも大きな潜在性があると思います。例えば、地域コミュニティの中

● フィンテック実証実験ハブ支援決定案件一覧

支援決定日	実施期間	申込者	実験概要	結果公表
平成29年11月2日	平成29年11月から 平成30年3月まで	みずほフィナンシャルグループ 三井住友フィナンシャルグループ 三菱UFJフィナンシャルグループ デロイトトーマツグループ	ブロックチェーン技術を用いて、顧客の本人確認手続きを金融機関共同で実施するシステムの構築を検討（本枠組みに参加する金融機関のいずれかで本人確認済みの顧客が、他の参加金融機関との間で新規取引を行うとする際には再度の本人確認を実施しない仕組みを検討）。	平成30年7月17日
平成30年3月16日	平成30年4月から 6月まで	大日本印刷株式会社 西日本シティ銀行	店舗に設置したKIOSK端末で、マイナンバーカードまたは運転免許証から読み取った顔写真データと、端末に内蔵されたカメラで撮影した顔写真データを照合して、本人確認を行う実証実験。実験にて得られた結果を元に、顔認証エンジンの性能に対する検証・評価や不正利用対策としての有効性の検証・評価、法令準拠への適合等の確認などを行う。	
平成30年5月7日	平成30年5月から 6月まで	株式会社FRONTEO 三菱UFJ銀行 りそな銀行 横浜銀行 SMBC日興証券	金融機関では「営業員が作成した金融商品販売時の応接記録」や「お客様から寄せられる様々な声（ご意見・お申し出）の記録」が大量に作成・蓄積され、それらの記録を確認する作業に膨大な業務負担が生じているが、そうした記録一つ一つ（銀行では応接記録、証券会社ではお客様の声）に対し、人工知能（AI）がスコアリングし確認の優先順位付けを行うことで、確認業務を効率化・高度化できるかを検証。	平成30年8月1日
平成30年5月31日	平成30年8月から 10月まで	日本通信株式会社 群馬銀行 千葉銀行 徳島銀行 株式会社マネーフォワード サイバートラスト株式会社	利用者が所有するスマートフォンのSIMカード（Subscriber Identity Module（加入者識別モジュール）。ICカードの一種。）に、新たなサブSIMを貼り付け、当該サブSIMに電子証明書を搭載することで、SIMカードを本人認証や金融取引の電子署名として利用できるプラットフォーム（Fintech Platform over SIM (FPoS)）を提供し、当該プラットフォームにおける取引の安全性や利便性の向上等について検証。	

で、人々がどのように動いていくのかをマーケティングできる時代ですので、都市部と地方では生活スタイルなど、どのような違いがあるのかなど、データを通じて見えてくるところがあると思います。

金融庁では、平成27年に「フィンテックサポートデスク」を開設し、主にスタートアップ企業が新たなビジネスを行う上でのコンプライアンス上の悩みなどを受け付け、対応してきました。また、昨年9月には「フィンテック実証実験ハブ」を立ち上げ、フィンテック企業と金融機関などが協働のステージにあるプロジェクトについて、金融庁も参加し、論点整理や関連する法令、ガイドラインの解釈についてアドバイスする支援を行っています。

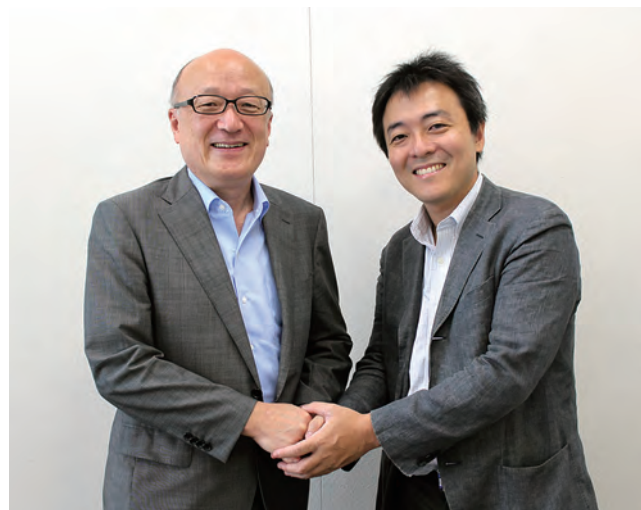
現在、4例の実証実験ハブ案件があり、一部のプロジェクトでは実験が終了し、結果が公表されています。我々は良好な取組事例を増やしていきたいと考えていますし、フィンテックを活用した地方の取組みにも、ぜひともこのような枠組みを活用していただきたいと思います。我々も新たな試みや、最新の情報を知りたいと思いますし、多くの地方プロジェクトを促進している方々とお会いできることを楽しみにしています。既成概念に捉われず、今後フィンテック関連のイベントに参加したり、主催していきたいと思いますし、地方企業の方々とともに様々な情報交換ができればと思います。

澁谷：金融庁のバックアップがあれば、金融機関は動きやすくなると思いますし、実証実験ハブに認定されれば、そのプロジェクトに参加したいという金融機関も多くなるのではないのでしょうか。

三輪室長：そうですね。法令上の解釈で何か躊躇しているのであれば、先ほど紹介した我々のフィンテックのサポートの仕組みをぜひご活用ください。新たなサービスに繋がるよう

な有望なプロジェクトは、「フィンテック実証実験ハブ」にぜひ申し込んでいただきたいと思います。実証実験を行えば、レポート形式でフィードバックを行いますし、類似の取組みがあれば、それらをぜひ参考にしてください。

また、地域金融機関が集まり、コラボレーションするような取組みが誕生すれば、一行ではできないプロジェクトに取り組むことができたり、連携して得られるメリットが大きいこともあると思います。昔は、システム開発で出会う人たちは、自分の肩書を「システムエンジニアです」と答えていた人が多かったのですが、最近では、「デザイナー」と答える方もいれば、「ディベロッパー」や「データサイエンティスト」と答える方もいるなど、エンジニアの役割が多様化されています。金融機関にとっても、そうした開発する側の変化も捉えて、フィンテックによる動きを今後のビジネスを躍進させていく上での絶好の機会と捉えていただきたいと思います。



持続可能な開発目標(SDGs)は、2015年9月に「国連持続可能なサミット」で採択されました。SDGsは、2030年に向けた持続可能な開発に関する17の目標と169のターゲットを定めております。私たち、リニューアブル・ジャパンでも、ソーラーシェアリングをはじめとする再生可能エネルギー発電事業を通して、この達成に向け貢献してまいります。



「農地の上は、メガソーラー」 それが新しい一関の風景になる

一関市吉高ソーラーシェアリングに続き、一関市鈴ヶ沢ソーラーシェアリングが2018年10月誕生。私たちリニューアブル・ジャパンは、持続可能な社会を目指して、再生可能エネルギーと農業の未来を切り拓いてまいります。



建設中の一関市鈴ヶ沢ソーラーシェアリングの様子
(2018年9月上旬に撮影)

すべての人を、エネルギーの主人公に。

リニューアブル・ジャパン株式会社