

# 財務局は情報のハブとなる 地域連携の拠点

## スマートニッチの躍動を支える「破壊的ネットワーク」構築を

財務省では、財務局をハブとした地域連携の取組みを進めており、その中で、地方公共団体、地域の企業や金融機関などとの交流の場としてプラットフォームづくりを目指してきた。こうした地域における関係者のネットワーク体系を「見える化」し、さらなる連携につなげていくことを目的として、「地域経済エコシステム」という概念を打ち出した。金融機関にも、地域経済エコシステムの担い手として、企業の実情や地域の具体的な課題を把握し、各主体をつなげる役割が期待される。



財務省 大臣官房文書課調整官  
兼地方課総務調整企画室長  
(日独産業協会特別顧問)  
小林剛也

### 乗り越えるべき二つの壁

——「地域経済エコシステム」とは何か

地域では、企業、金融機関、支援機関、自治体などのさまざまな主体が活動している。こうした主体は単独で活動しているわけではなく、サプライチェーン、投融资、情報交換、人材交

流といった双方向のつながりの中で、相互補完的に連携しながら存在する。その連携は地域内にとどまるのではなく、他地域や海外ともつながってオープンな経済圏を形成している。こうした経済主体が相互につながった関係性のことを指して、「地域経済エコシステム」と呼んでいる。昨年夏に地域経済エコシステムという概念を考察し、

その後、9月には2018事務年度の金融行政方針で取り上げられ、11月には財務省地方課から詳細な資料を公表した。

現在、地方創生に取り組むなかで感じているのは、企業の海外移転や東京への一極集中、そして人口減少などを背景として、多くの地域で地域経済エコシステムがやせ細ってきているのではないかとということ。東京も独

立して繁栄するわけではなく、全国各地の多様な地域がそれぞれに活躍してこそ真に輝く国となる。

——地域経済エコシステムは新しい政策なのか

新しい政策というわけではない。地域の各主体の関係性を生態学でいうところの「エコシステム」になぞらえて一般化・可視化し、具体的な連携を検討す

## 山陰合同銀行

# コーディネーター力に磨きをかける 地域振興部

## あくなきリレバン・ビジネスモデルの追求と地方創生

地域経済エコシステムの形成において、地域が持つ強みや特性を生かし、イノベーション活動が自律的に展開する仕組みの構築が求められている。そのコーディネーターの役割を担えるのは、経営地盤に豊かなネットワークを持つ金融機関のみならずだ。リレバンを核とした山陰合同銀行地域振興部の取組みは、地域商社の展開、産学連携による大学シーズの事業化、山陰の「火の玉人材」の発掘など多岐にわたり、地域経済エコシステムにおける金融機関のあるべき姿を示唆している。“ごうぎん流地方創生”の活動内容を追った。

### ぶれないリレバンの推進

都道府県人口が46位の島根県は約68万人、47位の鳥取県は約56万人。山陰両県の合計約124万人は、広島市の人口を4万人上回る程度である（2018年10月1日推計人口ベース）。15年10月の国勢調査人口と比べると、広島市が約5000人増加している一方、山陰両県合計で約2万7000人減少している。両県を基盤とする山陰合同銀行にとって、地方創生は抽象的なお題目ではなく、喫緊の経営課題だ。それは組織体制にも表われている。

「地域振興部」――。名前からは地方公共団体の取組みを支援するための部署というイメージを持つが、山陰合同銀行のそれは趣を異にする。投資銀行業務全般を担う法人営業機能、指定金業務やPPP／PFI支援を含めた公務機能を網羅するほか、海外進出支援機能も担い、大連・上海・バンコクの駐在員事務所も同部の管轄だ。昨年7月には、同行のシンクタンクだ

つた山陰経済経営研究所の業務を内製化し、同部内に産業調査グループを立ち上げている。

法人営業機能は、地域振興部の「リレバンサポーター室」が担う。リレバンはもともと、日本経済が不良債権問題に直面していた03年、金融庁が中小・地域金融機関に対して打ち出した方針「リレーションシップバンク」の機能強化に関するアクションプログラム」に由来する。

当時、リレバンとは「金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデル」と定義された。長官が変われば、新たな言葉を使いながら金融庁において、もはや「リレバン」などと口にする人はいない。しかし、山陰合同銀行では愚直に使い続け、自分たちの取組みの中で「リレバン」を「止揚」させ、地域振興部の機能を強化してきた。

15年度から展開したのが「1人1社運動」。法人営業の担当者など約400名が、担当先の

### 会談座

# スマートニッチから見た 「あるべき金融機関」とは メインバンクよりも グッドバンカーと付き合いたい

セーフィー

社長 佐渡島 隆平

DGTAKANO

社長 高野 雅彰

浜野製作所

社長 浜野 慶一

イノベーションを促進する企業活動があることで、地域経済エコシステムは実効的に機能する。その主役を担うのは、中小企業、すなわちスマートニッチだ。スマートニッチ代表として、ソニーグループで培った画像処理技術をもとに起業し、「映像から未来をつくる」を掲げるセーフィーの佐渡島社長、東大阪の町工場からいまやシリコンバレーにも拠点を展開し、日本のモノづくりの底上げを目指すDGTAKANOの高野社長、東京・墨田区の金属加工のプロフェッショナル集団で、積極的にベンチャーを支援する浜野製作所の浜野社長が集い、自身の経験をもとにユーザーの目線から金融機関の「あるべき姿」を語り合った。（編集部）

## 奴隷契約をチラつかせる 大企業

——資金調達で苦労した経験は  
浜野 1993年に両親が切り盛りしていた町工場の後を継いだ。零細ゆえ借金するのが嫌だったようで、機械や設備も現金で購入し、経営的には堅かったのだと思う。後を継いだとき

も、資金繰りで窮するようなことはなかった。正直、メディアで報道されていたような貸し渋りや貸し剥がしに直面した記憶もない。

ただ、いちばん困ったのは、2000年に隣家からのもらい火で火災になり、自宅兼工場が全焼して機械が全部使えなくなったことだ。会社がどんどん苦

しくなり、必死で営業して、何とか4社に継続の取引をもらって持ち直した。

東京都の設備近代化資金や運転資金で、元金1年据え置き、2・2%の金利のところ2%を区が補助してくれるので、実質0・2%で調達できた。返済が始まる1年後には、4社がそれぞれ毎月約200万円の注文を

出してくれるようになり、何とか返済の元手になった。

高野 浜野さんと同様、私の家は家族経営の町工場。やはり自宅兼工場で生まれ育った。私は三代目だが、後を継ぎたくない代わりに、自分で起業しようと考えていた。一般にモノづくり系ベンチャーの最初のハードルは設備投資だが、父の会社の工場や設備を利用できる環境にあり、自然と起業のネタとしてモノづくりを選んだ。

「バブル90」（高野氏プロフィール参照）を開発したものの、そこから売れるまでに4、5年かかった。その間、販路開拓だったり、ホームページも含めた広告費だったり、資金がどんど