



銀行開業
150周年

当協会会員における地方創生に関する 取組事例に係るアンケート調査結果

2024年2月

調査概要

- 当協会は、SDGsの主な取組項目に「地方創生の取組み推進」を設定し、具体的な取組みとして「各行の取組事例の調査および対外的な情報発信の実施」を掲げている。
- 2023年度は、下表のとおり、当協会会員の地方創生に関する取組事例の調査を実施。

| 項目 | 内容 |
|------|---|
| 調査対象 | 融資業務態勢検討部会 委員銀行ほか (地方銀行および第二地方銀行協会加盟行を除く) |
| 調査項目 | 地方創生に関する取組事例 (地方公共団体等と連携している事例や先駆性のある事例など) |
| 調査期間 | 2023年10月～12月 |

- 会員における主な取組事例は次頁以降のとおり。

調査結果

■ ひとが集う、安心して暮らすことができる魅力的な地域をつくる

- 三井住友銀行①(5頁)
- 埼玉りそな銀行(8頁)

■ 地方とのつながりを築き、地方への新しいひとの流れをつくる

- 三菱UFJ銀行(11頁)
- 三井住友銀行②(16頁)

■ 稼ぐ地域をつくとともに、安心して働けるようにする

- みずほ銀行(19頁)
- りそな銀行(21頁)
- 三井住友信託銀行①(25頁)

■ 新しい時代の流れを力にする

- 三井住友信託銀行②(29頁)

■ その他

- みずほ信託銀行(32頁)

調査結果

■ 地方銀行および第二地方銀行協会加盟行の取組事例等は以下のウェブサイト参照。

■ 全国地方銀行協会ウェブサイト「地方創生事例集」

https://www.chiginkyo.or.jp/regional_banks/initiative/creation/

■ 第二地方銀行協会ウェブサイト「地域活性化」

https://www.dainichiginkyo.or.jp/membership/region_activate.html

■ひとが集う、安心して暮らすことができる魅力的な地域をつくる

三井住友銀行の取組事例①

取組名

大阪市リバーズピッチ&マッチング

取組みの概要

- 従来プレゼンテーション(ピッチ)とは逆に、大阪市各区が現在取り組んでいる(又はこれから取り組もうとすること、抱えている課題、連携事業者に対して求めること、連携事業者に提供できる資源や協働のメリットなどを発信し、事業者からソリューション提案を募るイベント。
- 大阪市各区からの課題やニーズのプレゼン後は三井住友銀行のマッチングプラットフォームである「Biz-create」にて自治体と事業者のマッチングを実施。
- 三井住友銀行は、大阪市各区の課題やニーズ把握、イベントの企画・運営を実施。また、官民連携(自治体が課題やニーズを発信し、事業者とマッチングをする)を推進する仕組み作り(プラットフォーム化)を実施。本年度第二弾開催に向けて企画中。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 大阪市は官民連携推進に関して課題を感じており区単位での官民連携強化を思案。
- 上記ニーズを三井住友銀行が捕捉し、大阪市各区が課題やニーズを発信し事業者とオンライン上でマッチングするリバーズピッチ&マッチングイベントを企画し提案。
- 大阪市が開催している区長会議にも参加し本取組みについて説明。各区長以下担当職員と連携の上、スピード感をもって企画から開催まで実施に至ったもの。

具体的な取組内容

- 本イベントを企画し運営を実施。
- 大阪市が開催している区長会議に参加し、各区長に対して本取組みについて説明を実施。各区の課題やニーズのヒアリングやイベント内で発信する課題の精査、事業者に対してのイベント周知及び参加推進を実施。
- イベント後は三井住友銀行のサービスであるBiz-createでのマッチングを促し、面談状況についてフォロー。
- 官民連携推進のプラットフォーム化を推進。

実施に当たり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 事業者が関心を寄せやすい課題やニーズの選定や発表を意識した点。
- 全国ネットワークを活かし様々な事業者に声掛けをしイベント参加を促した点。
- イベントを1回限りにするのではなく定期的に開催や横展開できるようにプラットフォーム化した点。

三井住友銀行の取組事例①(続き)

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 官民連携推進の1つのプラットフォームを作れた点。
- 会場、オンライン合わせて約150名、約100社の企業が参加。
- イベント後約3ヶ月時点で商談件数が64件。

当該取組みに関するURL

- 大阪市/区政における官民連携を促進するため官民連携イベントにてリバースピッチ開催に関するリリース
<https://www.city.osaka.lg.jp/hodoshiryo/shimin/0000593466.html#gaiyou>

三井住友銀行の取組事例①(スキーム図)

(1) リバースピッチパート

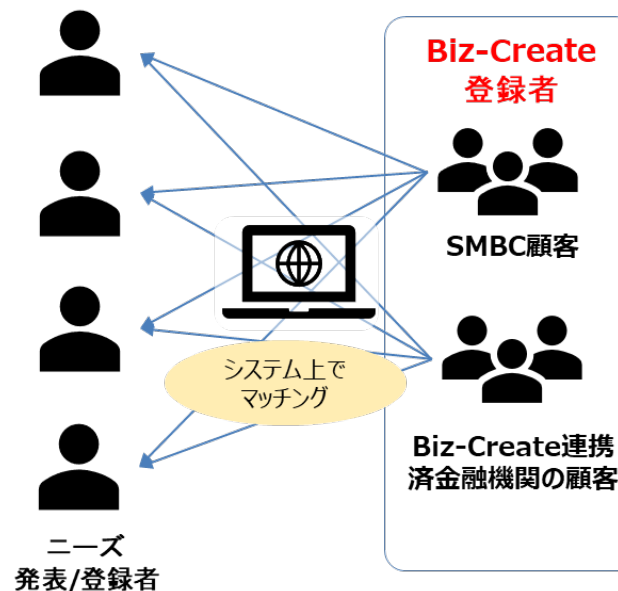
- 通常のピッチは提案したい事業者がプレゼンを行うのに対し、リバースピッチは、提案を「受けない」側がニーズをプレゼンするもの。
- プレゼンの内容は、「官民共創」のアイデアを引き出すためのニーズ、ポテンシャルが中心となる。



| | |
|-------|---|
| 目的 | 官民共創のパートナーを募集 |
| 会場/媒体 | 大阪の会場 (後日動画配信) |
| 構成 | 1. 講演パート 25分 2. リバースピッチ 15分×11 165分 3. 名刺交換 |
| 開催時期 | 2023年3月17日 |

(2) マッチングパート

- マッチングに関してはWeb上(Biz-Createの利用)で行う。
 - Biz-Create上にニーズを展開しておくことで、イベント後も継続的に事業者の目に触れることが可能。
 - チャット機能で直接事業者から提案を受付けることが可能。
- 興味のある提案については直接面談することも可能。



埼玉りそな銀行の取組事例

取組名

日高市巾着田(高麗川河川敷)の利活用検討事業

取組みの概要

- 埼玉県日高市では巾着田(高麗川河川敷)の利活用による地域の活性化を目指しており、自然環境の保護と賑わい創出の両立に向けて検討している。
- 巾着田は豊かな自然環境を持つことから、地域住民の憩いの場であるとともに曼珠沙華公園やバーベキュー等に適した河川敷が立地するレジャースポットとして、観光客から親しまれている。
- 一方で、近年はアウトドアブームの影響もあり、バーベキュー利用者の増加によるオーバーツーリズムやマナーの低下が深刻な問題につながりつつあり、周辺環境の保全と観光資源としての活用の調和を目指すもの。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 埼玉県は県土に占める河川面積の割合が高く、埼玉県では従来より「水辺空間」での新たな魅力と賑わい創出に向けて取り組んできている。
- 埼玉りそな銀行は地域のこまりごと解決に向けて埼玉県や県内自治体にヒアリングを行う中で、河川敷等におけるオーバーツーリズムに課題があることが分かり、持続可能な地域づくりの検討、提案を実施。
- 2021年度に埼玉県から飯能市の飯能河原(入間川河川敷)の利活用検討業務を埼玉りそな銀行子会社の銀行業高度化等会社である地域デザインラボさいたま(ラボたま)が初めて業務受託し、オーバーツーリズムの解消と観光協会の収益源の確保を実証し、多くのメディアにも取り上げられるなどの成果が得られた。
- この取り組みの横展開として巾着田の利活用検討業務の公募が実施され、ラボたまが受託するに至る。

具体的な取組内容

- 埼玉県や日高市が保有するデータや人流データ等を活用し、地域課題の調査、整理を実施。
- 調査結果をもとに巾着田エリアにおけるエリアビジョン、ゾーニング素案を策定したうえで、地域住民や市内事業者、団体等へのヒアリングやまちづくりワークショップの開催を通じて意見を集約し、エリアビジョンやゾーニングの策定を支援する。
- 埼玉県が推進するNext川の再生「水辺deベンチャーチャレンジ」に基づき、河川の利活用に関心がある民間事業者等と連携して河川利用調整協議会の設立・運営をサポートする。
- 地域の担い手が主役となって活性化に向けた協議ができる体制を構築する。

実施に当たり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 業務の推進にあたっては、ラボたまが埼玉県から業務を受託し、埼玉りそな銀行が地域金融機関としてサポート。
- 埼玉りそな銀行は地域のネットワークを活用し、日高市、商工会、地域の活性化に積極的に取り組む企業等と連携を図り、地域の意見を収集。
- 利活用の可能性検討にあたり市外の企業にヒアリングを行う際にも、埼玉りそな銀行ネットワークを活用しながら企業の探索、ヒアリングを実施した。

埼玉りそな銀行の取組事例(続き)

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 地域の方の意見を踏まえた巾着田のエリアビジョン素案を策定し、今後の利活用検討に向けて日高市と連携のうえ、「河川利用調整協議会」の設立を支援。
- 民間企業15社へのヒアリングを行い、事業展開やサービス導入の可能性を確認。
- 今後の更なる具体化に向けて、2023年10月に埼玉県より「日高地区河川利活用検討業務その2」の公募が行われ、選定の結果、埼玉りそな銀行子会社であるラボたまが受託。引き続き、巾着田の「持続的な観光・環境保全」と「地域活性化」の両立に向けて取り組む。

当該取組みに関するURL

https://www.resona-gr.co.jp/holdings/news/info/detail/20221028_2762.html

<https://www.city.hidaka.lg.jp/soshiki/shiminseikatsu/sangyoshinko/shokokanko/mizuberikatuyo/26238.html>

■ 地方とのつながりを築き、地方への新しいひとの流れをつくる

三菱UFJ銀行の取組事例

取組名

「ALL-JAPAN観光立国ファンド」を通じた地域創生プロジェクトへの支援

取組みの概要

- 三菱UFJ銀行並びに三菱UFJ銀行の主要取引先、親密会合行が中心となり、日本の観光・地域創生を活性化することを目的に、2018年4月、ALL-JAPAN観光立国ファンド(以降、観光ファンド1号)を200億円で組成(尚、ファンド運営会社である地域創生ソリューション株式会社は2018年2月に組成)。
- 観光ファンド1号は2023年4月に投資期間満了、同期末までに37案件/約160億円の投資実績を積上げ、以降も多数の投資案件の連携があることから、2023年5月に2号ファンドを106億円で組成(尚、その後追加投資受入があり2023年12月末時点では108億円)。
- 投資対象は、宿泊施設等の開発プロジェクトと観光立国を支援・高度化するベンチャー企業。観光・地域創生をハード(施設)とソフト(システム等)の両面から活性化。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 2016年、ソリューションプロダクツ部の前身であるストラクチャードファイナンス部の行内取組みである“Seeds PJ”にて起案。観光の活性化を通じて日本の成長戦略や地域創生に貢献することを目的としてスタート。約2年間の三菱UFJ銀行内外の調整を経て、2018年2月にファンド運営会社である地域創生ソリューション株式会社、同年4月に、ALL-JAPAN観光立国ファンドを組成。

具体的な取組内容

- 三菱UFJ銀行及び親密会合行、マーケットからの観光・地域創生に係る案件相談に対して、ファンドによる投資活動で貢献。
- ソリューションは投資に限定せず、ファンドのサポートチーム、ベンチャー投資先の知見・技術、ソリューションを提供。
- 観光・地域創生に資する意義性、ファンドのリターンを確保する採算性の両立を組立、投資実施。

実施に当たり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ALL-JAPAN観光立国ファンドを知見・情報・人材を結集したプラットフォームとしたこと。ファンド関係者は、金融機関のみならず、デベロッパー、空運、シンクタンク、不動産鑑定会社、大学といった様々な業種、50程の企業が参画。また、運営会社には運営会社株主企業やプロパーのプロ人材(不動産証券化/ゼネコン/デベロッパー/不動産鑑定/不動産設計/ベンチャー投資等)が在籍し、高い案件組成能力を実現。
- 投資対象を宿泊施設(不動産)とベンチャー企業に設定したこと。施設とベンチャー企業の連携等、投資先同士のシナジー効果を創出に期待。
- 投資エリアを全国に設定したこと。親密会合行のネットワークを活かし、全国の案件に取り組める体制を構築。

三菱UFJ銀行の取組事例(続き)

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 1号ファンドは宿泊施設開発案件に15案件／約150億円、ベンチャー企業投資案件に22件／約13億円の投資をコミット。2号ファンドは2023年12月末時点でベンチャー企業投資案件に2件／約1億円の投資をコミット。ホテル/旅館の開発/再生案件、古民家再生案件、幅広い観光/地方創生ベンチャー企業投資案件を創出。また、投資案件以外の案件も含め、地方金融機関等からの案件相談累計約1,200件に対応し、多様なソリューションを提案。
- 投資案件の創出を起点に地方自治体がエリア再興に係る協定締結に乗り出す等、地域全体の盛り上がりにも貢献。
- ホテル運営委託やファイナンス協働等、地域金融機関を含む関係者への事業シナジーを創出。
- 大学への講義、投資先と大学によるワークショップ主催、投資先商談会主催など、ファンドのリソース、ネットワークを活かした活動を展開。

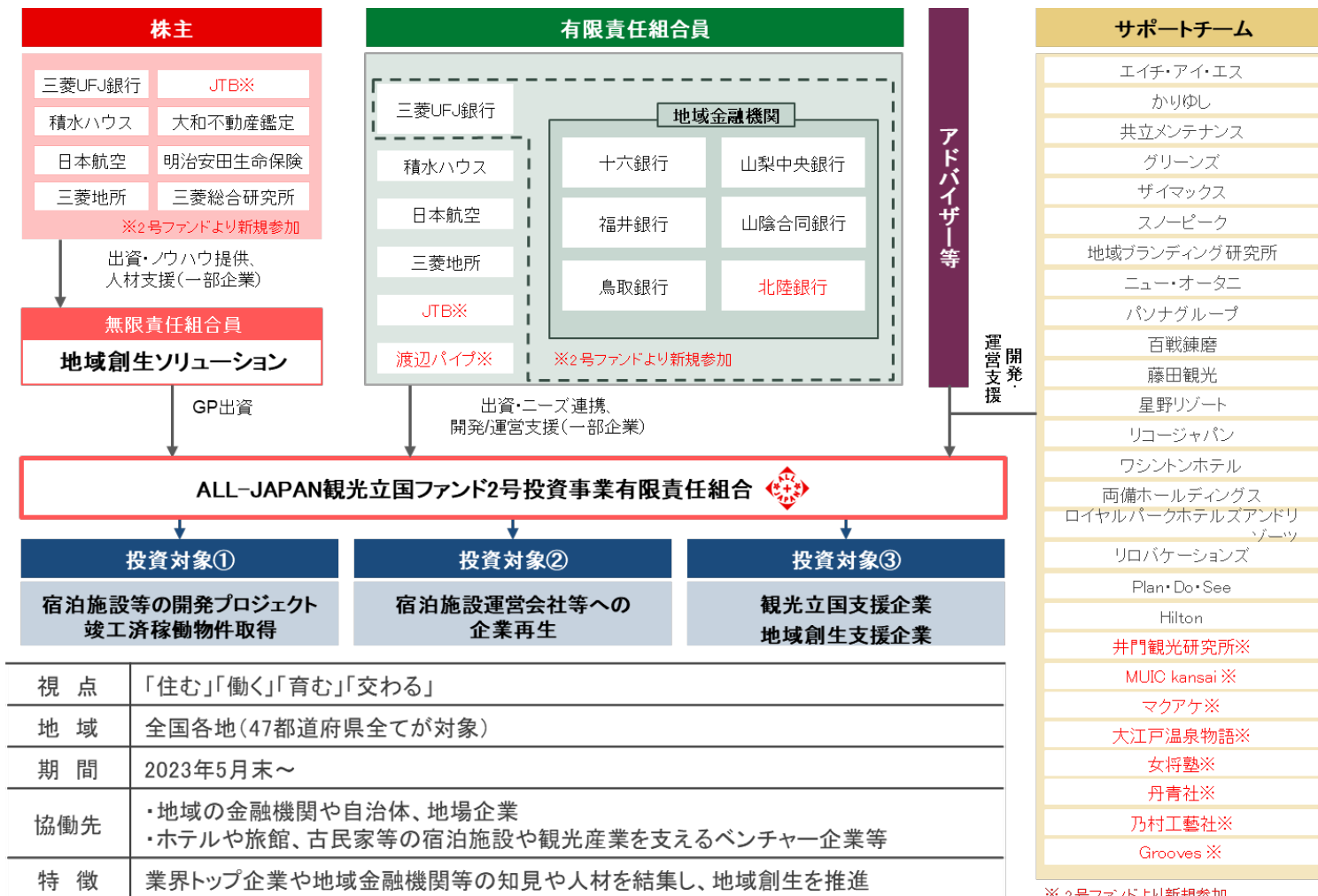
当該取組みに関するURL

- 三菱UFJ銀行プレスリリース(ファンド組成リリース)
- <https://www.bk.mufg.jp/news/news2018/pdf/news0228.pdf>
- ファンド投資先／古民家再生／合同会社出雲日御碕温泉(界 出雲)
https://kankou-japan.jp/pdfs/public_notice/28/
- ファンド投資先／古民家再生／合同会社ニューツーリズム・トリップベース1号・2号(Fairfield by Marriott)
https://kankou-japan.jp/pdfs/public_notice/14/
https://kankou-japan.jp/pdfs/public_notice/37/
- ファンド投資先／ベンチャー企業／tripla株式会社
https://kankou-japan.jp/pdfs/public_notice/33/
- ファンド投資先／ベンチャー企業／株式会社ワイヤードビーンズ
https://kankou-japan.jp/pdfs/public_notice/12/

三菱UFJ銀行の取組事例(スキーム図)



三菱UFJ銀行の取組事例(スキーム図)



三菱UFJ銀行の取組事例(スキーム図)

界 出雲 (島根県出雲市)

- 観光地「日御碕(ひのみさき)」エリアに所在する温泉宿泊施設の改修事業。
- 全国で高い評価を得る星野リゾートを誘致し、地域の魅力を再発見する上質な温泉旅館に改修。
- 出雲市や日御碕エリアの観光客増加に寄与。



Fairfield by Marriott (北海道・兵庫 他16道府県29物件)

- 「道の駅」近接地にマリOTTインターナショナルの『Fairfield by Marriott』ブランドのホテルを開発する事業。
- 旅行者の行動拠点としての機能を持つ「道の駅」近接地に、外国人や富裕層等の宿泊に対応可能なネットワークとしての宿泊インフラを提供することで、訪日外国人の地方への送客、新たな観光ルートの創出による観光立国としてのボトムアップに貢献。



tripla株式会社

(事業内容...AI開発、旅行業界向けITソリューションの提供)

- IT・AIソリューションの提供を通じて、宿泊施設の業務効率化を進めるだけでなく、自社予約やホテル会員獲得の最大化も図り、各施設の収益向上に貢献しているスタートアップ企業。
- SaaS型宿泊予約エンジン「tripla Book」は既に国内外1500施設以上に導入、独自開発のAIが搭載された「tripla Bot」も、1000施設以上と契約を締結(2022年8月時点)。さらに、宿泊施設に特化したCRM・マーケティングオートメーション「triplaConnect」や現地決済サービス「tripla Pay」など宿泊施設のサービス向上および収益最大化を実現するワンストップサービスを展開。
- 同社サービスの拡大を通じて、人手不足や複雑な課題に悩む宿泊施設等の業務効率化が進み、旅行者により質の高いサービス提供に寄与。



株式会社ワイヤードビーンズ

(事業内容...ものづくり事業の企画・開発・販売、Eコマースサイトの開発・運用)

- ものづくり事業とデジタルソリューション事業の二つのビジネスを展開する、仙台のスタートアップ企業。
- ものづくり事業では、グラスやマグカップなど「生涯を共にしたくなる『本物』」を職人の技で製造・販売。デジタルソリューション事業では、多くのメーカーのECサイト構築・サポートなどを展開。
- 2020年には本ファンドの地域金融機関ネットワークを活用し、同社デザインの「生涯を添い遂げるマグ」を製造できる各地の陶磁器職人(窯元)を公募。



三井住友銀行の取組事例②

取組名

神戸市/神戸空港～都心～有馬温泉間における地域公共交通機関のキャッシュレス化

取組みの概要

- 日本国内の交通機関へのタッチ決済導入は道半ばで、特に大規模の自治体では十分に対応できていない状況の中、神戸市は先行的な取組に関心が高かったもの。
- 神戸市のニーズを踏まえ、SMBCグループの三井住友カードを神戸市に紹介。タッチ決済の導入にあたっては国の補助金もあるが、それだけでは費用負担が大きいためという交通事業者の意見も踏まえ、市独自の補助金創設の必要性について、市に提言。
- 上記経緯もあり、神戸市にて補助金の予算化が決定。予算化決定後は、市と三井住友カードで交通事業者向けの説明会を複数回開催し、交通事業者にも理解を深めてもらったことで、各社での導入決定に繋がったもの。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 神戸市には、2025年の神戸空港国際化をはじめ、世界パラ陸上競技選手権大会(2024年)、大阪関西万博(2025年)など、今後、神戸市に来訪する国内外の観光客の増加が見込まれる機会が多くあること。
- 一方で、上記来訪者が移動する際の市内主要交通はICカードや切符での決済しかなく、特にインバウンドの決済としてはシームレスな乗降環境が十分に整備されていない状況にあった。クレジットカードによるタッチ決済を可能にすることで、交通の乗降がスムーズになるだけでなく、心的障害が取り除かれることで消費額増加も期待できること。
- 三井住友銀行は兵庫・神戸をマザーマーケットとしており、当地での地域活性化は三井住友銀行として取り組むべき重要な課題であること。

具体的な取組内容

- クレジットカードによるタッチ決済に関心のあった神戸市に、SMBCグループの三井住友カードを紹介し、公共交通機関向けキャッシュレス決済ソリューション「stera transit」を提案。
- 三井住友銀行営業店と連携し、市内の交通事業者にもタッチ決済の導入ニーズのヒアリング実施。その中で、国の補助金だけでは費用負担が大きいためという声を聞き、市独自の補助金創設の必要性を提言。
- 市と三井住友カードで交通事業者向けの説明会を開催、事業者側のタッチ決済および補助制度への理解を深めたことで、2024年春より、神戸市営地下鉄、神戸新交通、神戸電鉄、六甲山観光、こうべ未来都市機構、みなと観光バスで導入が決定(神戸市営地下鉄は補助対象外)。

実施に当たり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 交通機関へのタッチ決済導入については、各事業者によって導入スタンスが異なる中、神戸市と連携し、面での取組とすることで、交通事業者の一斉導入に繋がった点。
- 神戸市宛に三井住友カードよりタッチ決済の導入意義を丁寧に説明することで、市にも理解を深めてもらい、神戸市の外部環境の変化(神戸空港国際化、世界パラ陸上など)もあり、補助金創設に至った点。

三井住友銀行の取組事例②(続き)

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 日本国内における交通機関へのタッチ決済導入はまだ十分に浸透しておらず、導入されていても個別の交通事業者での導入事例が多い中で、神戸市では複数の交通事業者が一斉に導入予定であり、地域一体となった面での展開をすることで、特にインバウンド観光客にとっては、シームレスな移動が実現すること。また、切符やICカード購入の必要がなくなり、券売機・駅窓口での待ち時間が解消されることで、観光客の活動時間が増え、消費単価の増加も期待できること。
- 観光客にとっては、移動におけるストレスが解消される為、都心部以外の地域に足を運ぶことも期待でき、地方経済活性化に繋がること。

当該取組みに関するURL

- 神戸市交通事業者タッチ決済導入事業費補助制度開始に関するリリース
<https://www.city.kobe.lg.jp/a80014/401109921170.html>
- 神戸市営地下鉄におけるタッチ決済導入に関するリリース
<https://www.city.kobe.lg.jp/a89954/799049025023.html>
- 神戸空港～都心～有馬温泉の公共交通機関でのタッチ決済導入に関するリリース
<https://www.city.kobe.lg.jp/a80014/974913140220.html>

■ 稼ぐ地域をつくとともに、安心して働けるようにする

みずほ銀行の取組事例

取組名

福島県会津地域における都市OS接続型デジタル地域通貨「会津コイン」の発行・事業推進

取組みの概要

- みずほ銀行のQRコード決済サービス「J-Coin Pay」のシステム基盤を活用した「会津コイン」を発行事業者として福島県会津地域へ提供し、決済だけではなく購買データの活用やヘルスケア、行政などの他分野において都市OSと連携することにより市民の利便性が感じられる決済サービスの推進を図るもの。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 福島県会津若松市は、2011年の東日本大震災以降、「スマートシティ会津」を標榜し、デジタル田園都市国家構想のType3を受託。
- J-Coin Payアプリは900以上の金融機関と接続させていただいており(2023年12月時点)、「会津コイン」に幅広い金融機関からチャージできるようにJ-Coin基盤が有している金融機関ネットワークを期待されたもの。

具体的な取組内容

- 会津若松のスマートシティ推進を担うAiCTコンソーシアム内の決済WGの取り組みとしてアプリ・サービスを提供。
- TIS株式会社が会津財布アプリの提供を実施し、みずほ銀行はユーザーが「会津コイン」へチャージする際のチャージ機能、加盟店が売上金を口座へ戻す際の出金機能およびユーザーが加盟店へ決済する際の決済機能のシステム提供。
- 口座チャージが必要な電子地域通貨におけるデジタルディバイド対策として地域の金融機関(東邦銀行)の支店にブースを設置しアプリ登録やネット口座振替受付サービスをご案内し数百名の口座登録サポートを実施。

実施に当たり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 手数料体系は、加盟店がコインの普及に加担するインセンティブとなると同時に加盟店の手数料負担を抑えた形で設定しサービスを提供。
- 地域金融機関(東邦銀行)にご協力いただき支店に口座登録サポートブースを設置し、ネット口座振替受付をする際に口座側の手続き(本人確認や電話番号変更)が必要となったお客様に対して、一気通貫して会津コインへ口座接続ができるような体制を整備。

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 一般的なキャッシュレスサービスと比べて節約できる決済手数料金額の地域内年間合計額(デジタル地域通貨決済額から算出)をKPI(地域内経済活性化への寄与)として設定。
- 会津若松市の施策としてプレミアムポイント事業を会津コインサービス内で実施し、会津若松市が総額5億円のプレミアムポイントを利用者に発行。
- 会津コインの加盟店は会津地域において507店舗(2024年1月31日現在)であり、ご利用いただける店舗は拡大している状況。

当該取組みに関するURL

<https://service.paycierge.com/aizu-zaifu/aizu-coin/>

みずほ銀行の取組事例(スキーム図)

- デジタル田園都市国家構想において構築する会津地域内サービスに対し、地域通貨基盤を提供。
- 地域内の経済循環向上のみならず、地域内でのデータ活用を展望。



りそな銀行の取組事例

取組名

本業支援活動

取組みの概要

- 企業の強み(ビジネススタイル)と課題(やるべきこと)を明確化させ、強みと課題の関係性に基づき、変革の方向性を見立て、社内外の最適なソリューションを提供する活動。
- 最適なソリューションの内、特に高い2つのニーズについては、ツートップメニューも整備。
- ツートップメニューの1つが、業務プロセス可視化・仕組化ワークショップ「5BOX5POINT」。
- ツートップメニューのもう1つが、新規事業創出ワークショップ「イノベーションミーティング」。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 2020年10月、コロナ禍で企業の資金繰りを支えるフェーズに続き、企業の本業を徹底的に支援していくフェーズに移行するために、西日本を中心に本業支援活動を開始。
- 当初はビジネスマッチングを中心に支援していたが、2022年4月からは、従来から展開してきたREENAL (RESONA + REGIONAL) 式手法を活用し、企業の本質的課題解決につながる支援に注力。
- 2023年からは営業スタイルとしての浸透を目指し、全国展開。

具体的な取組内容

- インタビューシートの13の質問項目に基づき、企業の強み(ビジネススタイル)と課題(やるべきこと)を明確化。さらに、強みと課題の表裏一体性に基づく、変革の方向性を見立て、社内外の最適なソリューションを提供。オリジナルのツートップメニューも整備。
- 業務プロセス可視化・仕組化ワークショップ「5BOX5POINT」では、対象業務について2時間×5回=10時間で、実際に業務に携わっている現場社員が手順書(手順+勘所)を策定し、暗黙知の形式知化を図る。DXの前工程としても活用。
- 新規事業創出ワークショップ「イノベーションミーティング」では、2時間×5回=10時間で、ビジネスコンセプトを明確化させ、それを実現するためのビジネスプランを策定する。

りそな銀行の取組事例(続き)

実施に当たり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

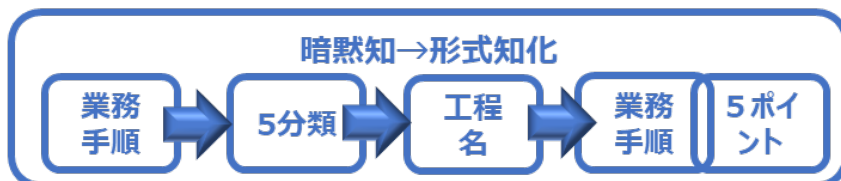
- プロダクトアウト型ではなく、まず、REENAL(RESONA+REGIONAL)式インタビューシートの13項目に基づき、企業の実態(強みと課題)を明確化・把握して、最適なソリューションをマーケットイン型で提供する。
- 東日本・西日本合計16名体制で展開。
- インタビューに基づく、支援方針を決めるフィードバックミーティングを東西で実施し、ノウハウ共有を図っている。

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

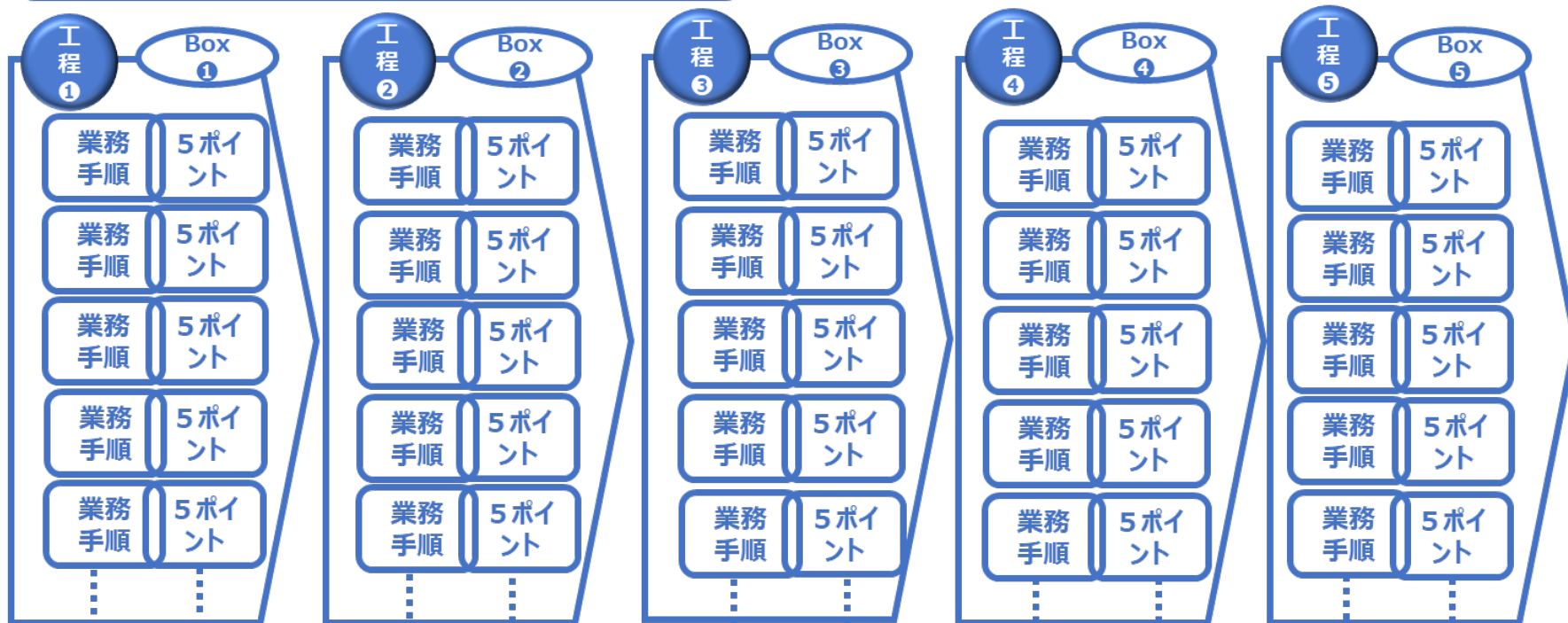
- インタビューシート412枚取得
- 本業支援重点先174社設定
- 課題解決設定数目標348件
- 課題解決数目標174件

りそな銀行の取組事例(スキーム図)

業務プロセス可視化・仕組化ワークショップ 5 BOX 5 POINT

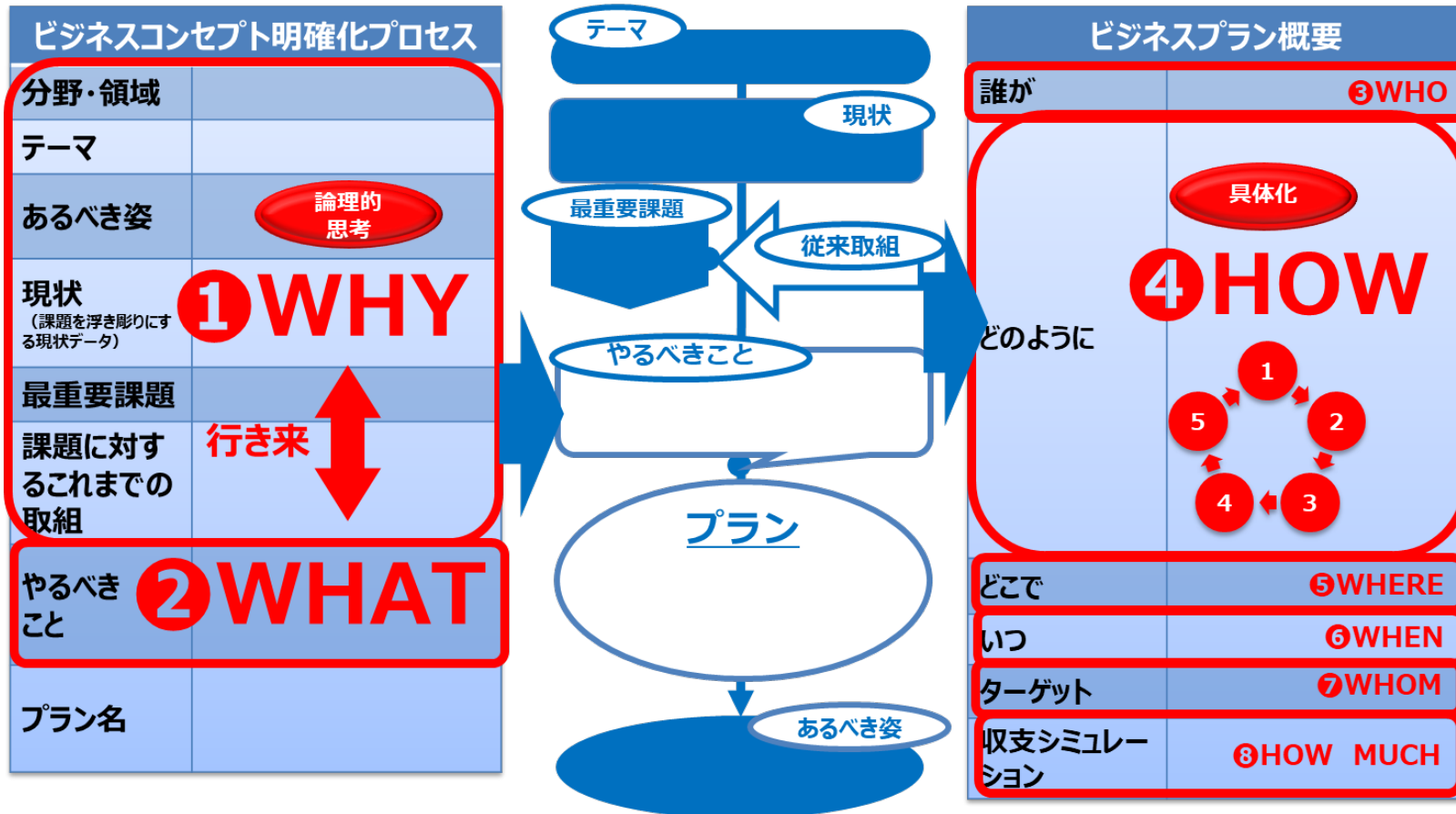


- Point①判断基準・手順の意味
- Point②参照すべき資料・データ
- Point③間違えてはいけないタイミング・場所
- Point④クレーム・不良防止策
- Point⑤突破したときのノウハウ



りそな銀行の取組事例(スキーム図)

新規事業創出ワークショップ
イノベーションミーティング



三井住友信託銀行の取組事例①

取組名

地方国立大学との合弁会社設立

取組みの概要

- 東北大学と三井住友信託銀行にて、共同出資会社「東北大学共創イニシアティブ株式会社」を設立(2023年4月)

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 東北大学と三井住友信託銀行の親会社である三井住友トラスト・ホールディングスは、2022年2月3日に「技術と資金のインテグレーター事業の協業」にかかる包括連携協定を締結。
- 今般、本連携協定をさらに発展。大学と金融が力を合わせ、研究力に裏付けされた技術を長期にわたって社会へ還元する仕組みを構築し、研究とビジネスサイクルを結びつけることで資金・人財・知財を効果的かつ長期に循環させることにより、民間企業起点での新規事業・イノベーションの創出を通じた社会課題解決への貢献を目指し、共同出資会社設立に至る。

具体的な取組内容

- 大学の研究技術を起点としたビジネス化ではなく、社会の課題・ニーズに対して大学の技術を使う発想(マーケットイン)により新規事業・イノベーションを誘発する発想。
- 大学本体ではなく外部化(出島化)し、民間企業や社会の抱える課題やニーズに対して、事業に必要な技術、人財、資金の結節点となり、これらの結合に必要なアライアンスやファイナンスの支援を含めた事業開発サービスを提供。さらに、事業化に不可欠な人財育成サービスや大学の研究開発力活用に向けた大学サービスの拡充を図ることで、研究開発や事業創出フェーズにとどまらず、その先の事業成長・拡大による新市場・新産業の創造を促進。

実施に当たり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 国立大学初となる民間との共同出資による子会社：令和3年の国立大学法人法施行令、令和4年の国立大学法人法の改正による規制の緩和、出資対象事業範囲の拡大以後、初めてのケース。この規制緩和と出資範囲の拡大によって、国立大学の研究成果や教育研究施設等の社会還元が一層促進され、国立大学はより社会の発展に貢献し、社会に向けた価値創造の拡大に寄与できる存在となることが期待されているもの。

三井住友信託銀行の取組事例①(続き)

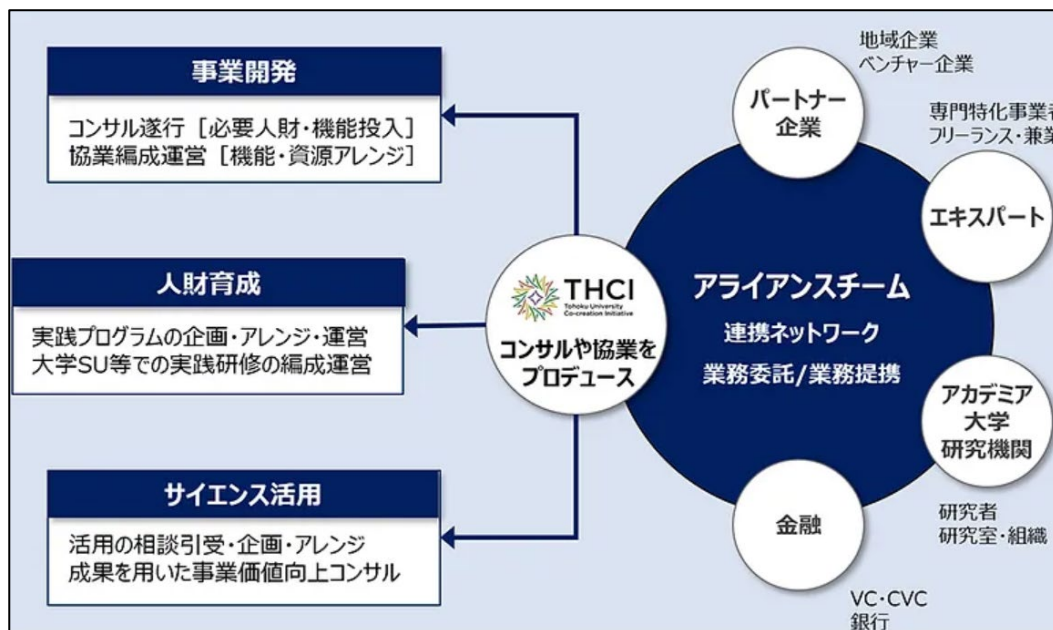
取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 今後以下の取組を加速させていく方針
 - －三井住友信託銀行の法人のお客さまや地域が抱える課題やニーズと東北大学の高度な研究開発力に裏付けされた技術の結節。
 - －イノベーション創出に向けたファイナンス機能を発揮、および投資家資金を呼び込む仕組みの構築。

当該取組みに関するURL

- 東北大学共創イニシアティブHP
<https://www.tohoku-ci.com/>
- 東北大学リリース
<https://cccs.tohoku.ac.jp/ja/thci/>
- 三井住友信託銀行リリース
<https://www.smtb.jp/-/media/tb/about/corporate/release/pdf/230523.pdf>

三井住友信託銀行の取組事例①(スキーム図)



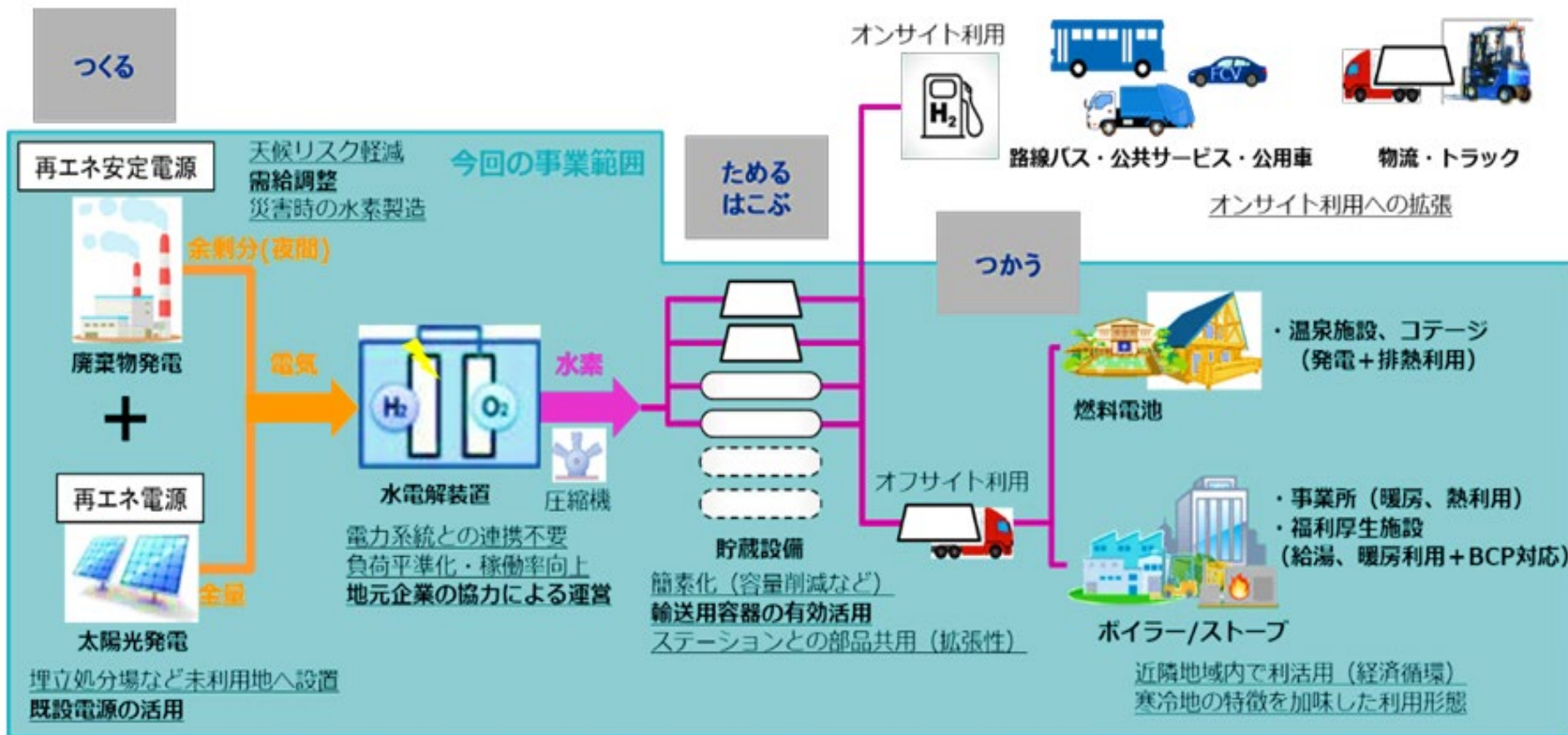
| | |
|-------|---|
| 会社名 | 東北大学共創イニシアティブ株式会社 (THCI) |
| 設立年月日 | 2023年4月28日 |
| 出資金 | 1億円(資本金/資本準備金其々5,000万円) |
| 出資者 | 東北大学(85.1%)、三井住友信託銀行(14.9%) |
| スローガン | 「大学と大海をつなぐ、森になる。」(大海は新たなビジネスや世界、森は生態系を表す) |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> 技術と人財と資金をインテグレートする共創プラットフォーム事業を展開 企業の大学活用による事業開発や人財育成などの支援コンサルティング |

■新しい時代の流れを力にする

三井住友信託銀行の取組事例②

| | |
|---------------------------------------|--|
| 取組名 | 再エネ水素サプライチェーンを構築する実証事業(環境省) |
| 取組みの概要 | <ul style="list-style-type: none"> 北海道苫小牧市での再エネ水素サプライチェーンを構築する実証事業に参画。 |
| 取組みを始めるに至った経緯、動機等 | <ul style="list-style-type: none"> 三井住友信託銀行は、令和3年北海道地方環境事務所と「北海道におけるESG地域金融の普及及び地域課題解決促進のための連携協定」を締結。地域金融機関のESG地域金融普及とともに、自治体や地域金融機関等とのモデル事案創出に取り組み。 今般、環境省が公募した「令和5年度 既存のインフラを活用した水素供給低コスト化に向けたモデル構築・実証事業」に、スパークス・グリーンエネルギー&テクノロジー株式会社が提案した「北海道を水素アイランドへ、電力系統に依存しない大規模再エネ水素サプライチェーンの構築・実証事業」が採択されたもの。三井住友信託銀行は、事業者サポート、実証事業の成果、普及シナリオ分析・作成におけるアドバイザーとして参画。 |
| 具体的な取組内容 | <ul style="list-style-type: none"> 苫小牧市が保有する沼ノ端クリーンセンター内の廃棄物発電所と、その敷地内の太陽光発電所の電力を組み合わせ、安定的に年間最大100万Nm³の再エネ水素を製造・供給するシステムを構築する予定。 電力は、自営線により水電解装置へ供給し、電力系統と切り離すことで、電力系統の制約により再エネ発電所の追加設置が困難となるような状況を解決するとともに、廃棄物発電所の夜間余剰電力の有効活用による製造コスト低減と地域内での水素利用を通じた需要創造や経済好循環に貢献。 水素は、高圧水素トレーラーにより、市有施設(オートリゾート苫小牧アルテン)や近隣企業(北海道曹達株式会社、トヨタ自動車北海道株式会社)に運搬し、燃料電池(発電と廃熱利用)、ボイラー、ストーブ(暖房、給湯用途)で利用することで、寒冷地において広く普及している灯油使用量の削減を目指す。 |
| 実施に当たり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等) | <ul style="list-style-type: none"> 事業者サポート、実証事業の成果、普及シナリオ分析・作成におけるアドバイザーを受任。 社会実装金融の実現を目指し令和3年度に設立した、環境・エネルギー分野の専門家集団 Technology-Based Finance チーム(TBF チーム)の知見を活用。 |
| 取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等) | <ul style="list-style-type: none"> 実証期間後事業化する際には、事業化する際のサポート(ファイナンス他)を請け負う役割を担うとともに、本件モデルの他地域での展開・導入を予定。 |
| 当該取組みに関するURL | <ul style="list-style-type: none"> スパークスグループリリース https://ssl4.eir-parts.net/doc/8739/tdnet/2310033/00.pdf 三井住友信託銀行リリース https://www.smtb.jp/-/media/tb/about/corporate/release/pdf/230710.pdf |

三井住友信託銀行の取組事例②(スキーム図)



■その他

みずほ信託銀行の取組事例

取組名

WEB(非対面)での「遺産整理業務」の取り扱いについて

取組みの概要

- 煩雑な相続手続の事務代行を行う対面型の遺産整理業務に加え、LINEやメールを駆使し、申し込み受付から相続人の確定、財産目録の作成、金融資産の換金といった相続手続を非対面で完結するサービスを提供。
- 各種ご相談は豊富な経験と専門知識をもつ専任のスタッフが対応のうえ、煩雑な相続手続を代行。相続財産額に応じた従来の報酬体系と異なり、遺産内容に応じて報酬を算定する、費用を大幅に抑えたサービスであり、金融機関窓口にも一度もご足労なく手続を完結させることが可能。
- お亡くなりになった方(被相続人)やその相続人が地方在住等により、従来の対面型遺産整理業務でのサービス提供が難しかったお客さまに対して、WEBサイトでの誘導のほか、みずほグループの遠隔拠点や地域金融機関など、適切な案内が可能なチャネルにより、サービスを提供。
- 相続手続を漏れなく完了させることで、相続登記未了の不動産の発生を防ぐとともに、相続財産を円滑に相続人へ引き渡し、地方経済への財の還流を促進。またWEB利用によるストレス軽減等受付チャネルの拡大は、グリーフケアにも有効。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 相続人は現役世代も多く、「弔事や行政手続、仕事などで忙しく、日中に金融機関窓口に行けない」といったお客さまや、遺産内容等に比べて「手数料が高い」といった、対面で取り扱う遺産整理では応えることができなかったお客さまのニーズに対し、WEBの活用によりお客さまのご都合の良い時間帯・タイミングで、また非対面化と一部受託条件の設定によりコストを抑えた新しいサービスとして、取り扱いを開始。

具体的な取組内容

- 無料LINE・メールによる専門スタッフへの事前相談(来店不要、いつでも空いた時間にご相談可能)。
- WEBによる申し込み受付(来店不要)。
- 手続にかかる連絡方法は、LINEやメール(一部資料の授受に関しては郵送)。

実施に当たり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- 非対面・いつでも相談できる・相続財産が限定等のニーズを踏まえ、通常の遺産整理業務では補足しきれないお客さま(地方・遠隔地等)層でも、みずほ信託銀行の遺産整理機能・資産承継機能を通常の遺産整理業務より安価に提供できる。
- クラウド形式を利用することでシステム開発負担を抑制し、費用を削減。
- 全世代に亘るスマホの普及やLINE利用者拡大等を踏まえ、コミュニケーションツールは基本的にLINEを活用。
- 手続対象財産や相続人の状況等、一定の受託条件の設定による対象顧客絞り込みにより、通常の遺産整理対比ローコストを実現。
- 対面型の遺産整理と併せて案内することにより、お客さまのニーズ(遺産整理対象資産・報酬等)に対し、より適合するサービスを提供することができる。

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

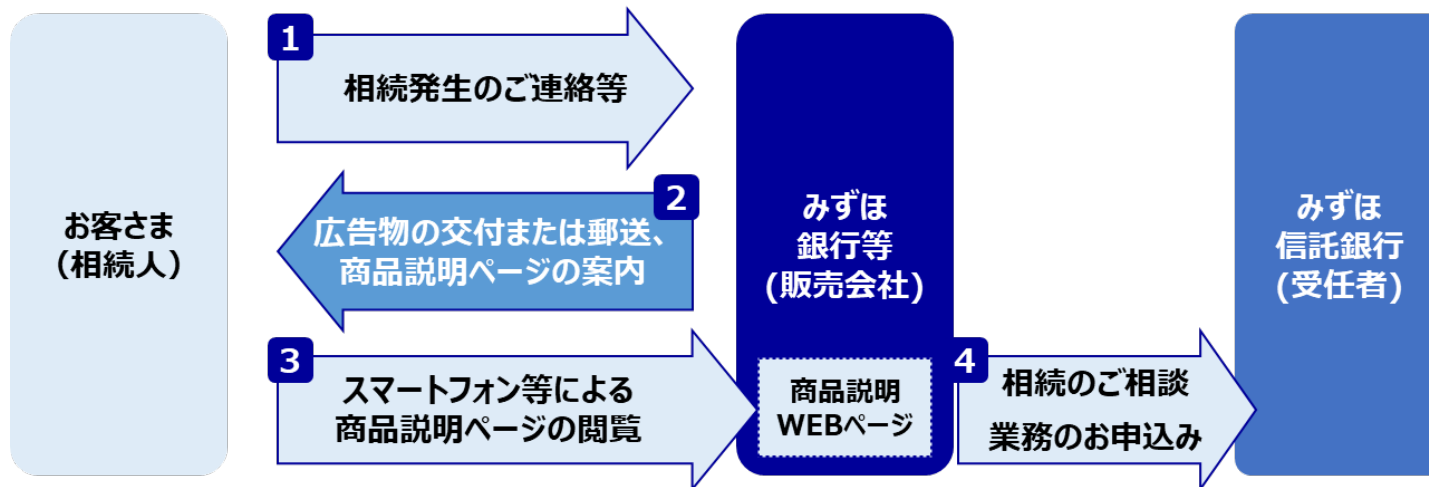
- 2018年の取扱開始以降、取扱件数は拡大中(目標設定はなし)

当該取組みに関するURL

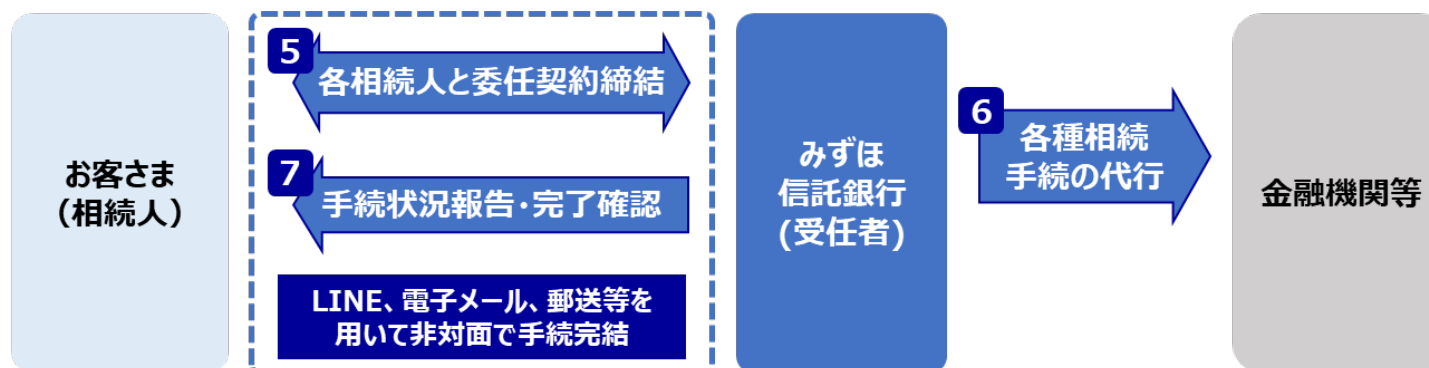
https://www.mizuho-tb.co.jp/souzoku/web_seiri.html

みずほ信託銀行の取組事例(スキーム図)

お申込みまでの業務フローイメージ



お申込み後の業務フローイメージ





一般社団法人

全国銀行協会