

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

2026年2月



一般社団法人
全国銀行協会

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。
- 2025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	2025年11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

- 稼ぐ地域をつくるとともに、安心して働けるようにする
 - りそな銀行(5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
 - みずほ銀行①(8頁)
 - みずほ銀行②(10頁)
 - 三菱UFJ銀行(12頁)
 - 三井住友銀行①(13頁)
- 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
 - みずほ銀行③(15頁)
 - 三井住友銀行②(18頁)
 - 埼玉りそな銀行(20頁)
 - 三井住友信託銀行(22頁)
- 新しい時代の流れを力にする
 - 三菱UFJ信託銀行(25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

■稼ぐ地域をつくるとともに、安心して働けるようにする

りそな銀行の取組事例

取組名

事業承継で変革！セミナー・ワークショップ

取組みの概要

- ・事業承継の新旧経営者を対象・5社限定
- ・参加者にオリジナルインタビューシートを作成いただき、「強み」と「やるべきこと」を明確化。
- ・インタビューシートに基づき、「強み」「やるべきこと」を明確にする質問項目の回答について他の参加者にプレゼン。他の参加者はそのプレゼンを聞いて、強み・やるべきことを言い当てる。
- ・さらに、他社の「やるべきこと」に対して、「できること」、自社の「やるべきこと」に対して、「協力お願いしたいこと」を協働喚起シートに記入し、協働も喚起。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- ・事業承継においては株式の承継だけでなく、さまざまな課題があるが、事業承継の専門部署である承継ソリューション部だけでは対応できない課題があり、未対応が多いことが判明した。
- ・また、事業承継に悩んでいる企業は変革意識が高いこともわかり、トライアルでセミナーを実施したところ、反響があり、当該セミナーの参加ニーズが高いことが確認できた。

具体的な取組内容

- ・講師が、オリジナルインタビューシート・協働喚起シートに基づき、その場で、1社ずつ、「強み」「やるべきこと」の表裏一体性の矛盾を超える変革の方向性を提示。
- ・トレンドであるお題(①人手不足②不幸なデジタル化③新機軸の打ち出し④トップ・ミドル・フロントの意識ギャップ⑤自律・自立の改革が定着しない⑥本業支援(⑦ネットワーク化)を絡めて、オリジナルの支援プログラム(①業務プロセス可視化・仕組化ワークショップ②業務・事業再構築ワークショップ③相互理解ワークショップ④組織アセスメント・スコアリングモデル⑤手順書の手順・勘所図式化⑥リアル本業支援⑦セミナー参加者同士の協働喚起)を提示し、支援の方向性を説明・共有。

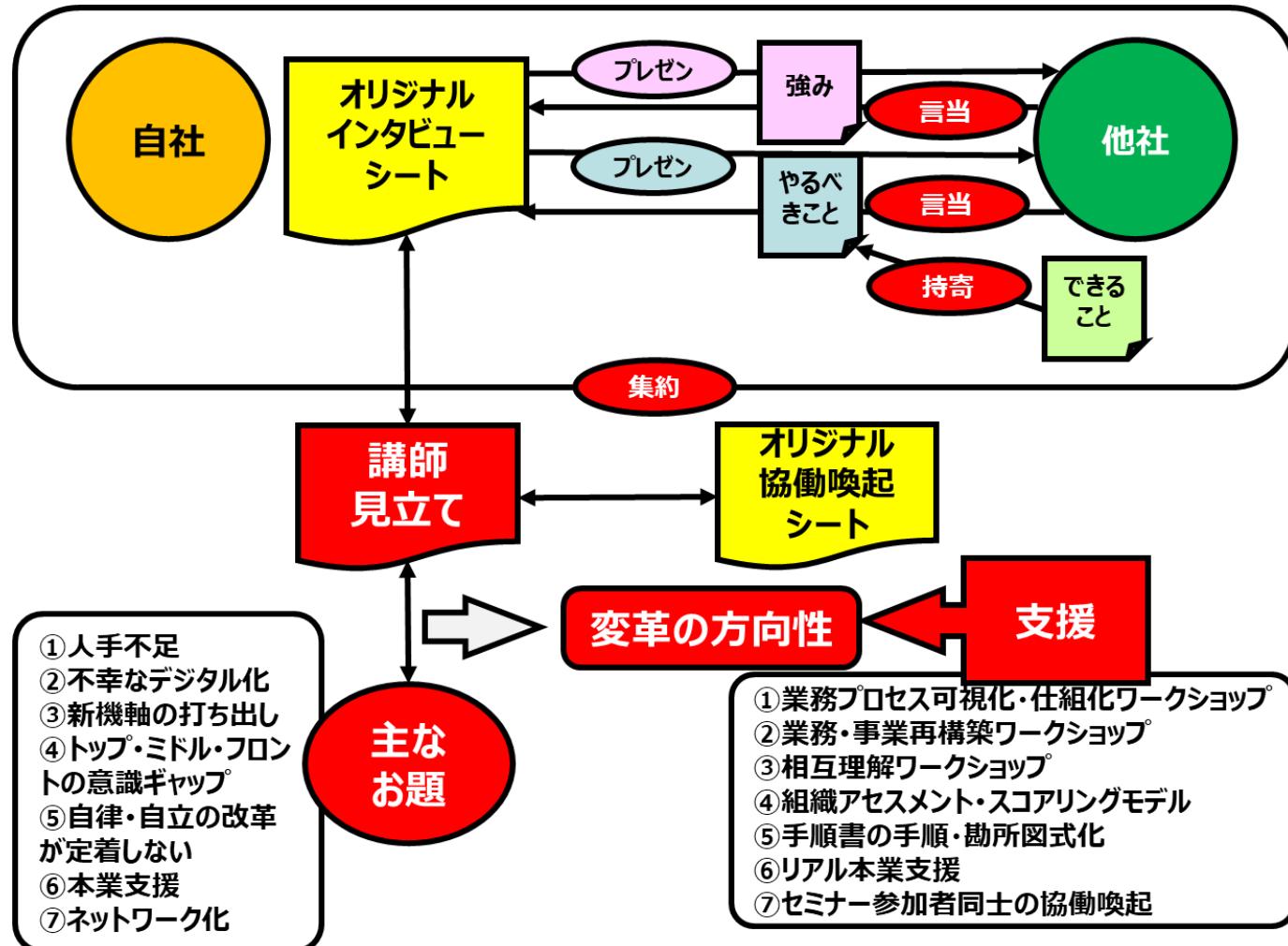
実施に当たり工夫した点(金融機関の役割・推進体制面・PDCAサイクル面等)

- ・承継ソリューション営業部のプレミアコンサルタント向け勉強会を実施し、最適な参加者を誘客に注力。
- ・講師は、当手法を開発したりそな総合研究所社員が担当。
- ・セミナー現場で、インタビューシートの記入方法を説明し、作成いただくことで、正確で迫力のあるインタビューシートを取得可能。
- ・セミナー現場で、講師がインタビューシートを分析、変革の方向性を提示することでライブ感を醸成。
- ・セミナー実施後、フォロー訪問を実施し、ワークショップ受託につなげる。

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・1回のセミナーで、1~2社のワークショップ受託案件。
- ・ワークショップを実施することで、その支援企業の正確な実態が把握でき、経営課題解決をしながら、スムースな事業承継支援が可能。

りそな銀行の取組事例(スキーム図)



■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

みずほ銀行の取組事例①

取組名

東北6県建設企業の広域連携による共同出資会社設立

取組みの概要

- ・〈みずほ〉の拠点ネットワークを起点に、東北6県をまたいだ広域連携スキームを実現。地場建設企業7社とともに新設共同出資会社「東北アライアンス建設株式会社」を設立することに合意し、みずほ銀行も出資契約の締結を行った。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- ・建設業界では、人口減少に伴う中長期的なマーケットの縮小や人手不足の加速が顕在化する中、特に東北地域では、東日本大震災の復興需要一巡による需要減少を背景に、多くの建設企業が経営資源の最適化、人材不足、技術的制約などに直面していた。これらの課題を解決しながら、事業領域や規模拡大を展望する、これまでにない地域建設企業の連合による、《単独では成し得ない成長》を目的とした成長志向型のアライアンスを当初より構想。
- ・各社の独立性を維持しつつ、ネットワーク共有等によるグループ力の最大化、経営資源配分の最適化を実現する観点から、共同出資会社による連携を目指し、関係者との協議を〈みずほ〉がアレンジ役としてサポート。

具体的な取組内容

- ・東北アライアンス建設は、東北6県を跨ぎ各県を代表する建設企業等の合弁によって2025年6月に設立。みずほ銀行の「価値共創投資枠」も活用し、一部出資。
- ・各社のノウハウや技術を集約、または協力会社のシェアリングによりグループ総合力の向上を目指し、県単位から東北エリア全体を見渡した地域の課題解決に向け、人材不足の解消、災害対策協定の強化、DX投資による業務効率化、協力企業ネットワークの構築等に今後取り組んでいく。

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)

- ・〈みずほ〉は事業戦略に対する深い理解に基づき、共同出資会社の構想実現に向けて、各企業とのディスカッションを継続。
- ・合弁会社の信用力を補完するとともに、当該事業を起点とした新たなサプライチェーン構築/アライアンス支援等において重要な役割を果たした。
- ・〈みずほ〉のイノベーションネットワークも活用し、中堅中小建設企業のDX推進におけるモデルケースとして、人員生産性の向上、コスト削減等に取り組む。

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・足元は新設会社のビジネスモデル、ガバナンス構築などに取組中。みずほ銀行も共同事業者／株主として伴走支援。
- ・経営資源配分の最適化、大規模災害対応、中堅中小建設会社のDX推進などの成果実現を目指す。

当該取組みに関するURL

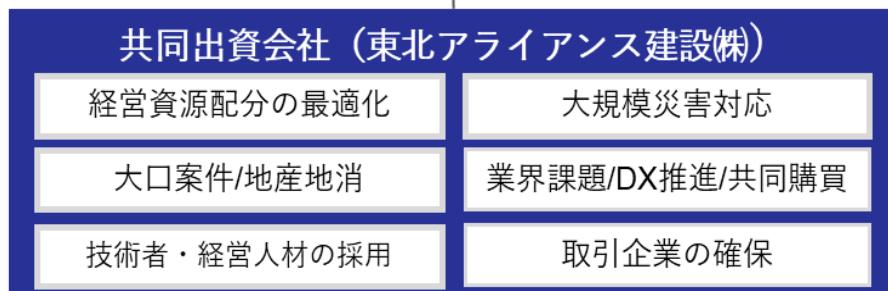
https://www.mizuhobank.co.jp/release/pdf/20250623release_jp.pdf

みずほ銀行の取組事例①(スキーム図)

スキーム図

«東北6県の地域ゼネコンが集結»

単独では成し得ない共創、そして魅力ある建設業へ

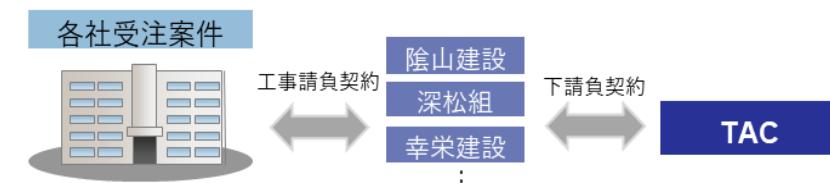


連携イメージ(東北アライアンス建設(TAC)の役割)

■ 各企業「単独」では対応できない大型案件の共同受注

- 数十億円規模の大型案件を受注しグループ企業へ発注
- 大手ゼネコンが対応してきた高難度案件の獲得を目指す

初期段階：各社の豊富なネットワークおよびパイプラインを活用



将来像：TACが単独で大型案件を受注、エリア内での完結目指す



■ ノウハウ・技術の伝播

- アライアンス構成各社が得意とするノウハウや技術をそれぞれが持ち寄り案件対応力や遂行力を高め事業領域を拡大

■ 地場有力事業者の連携、県単位での意識から東北全体で課題解決に

- 東北エリア目線での課題解決。東北エリアの「地域経済」への波及効果の向上を期待（課題最小化、利益極大化、全体最適）

みずほ銀行の取組事例②

取組名

地域企業の新規事業開発を支援する合弁会社の設立

取組みの概要

- ・強固な顧客基盤と高度な金融知見を持つ〈みずほ〉とディープテックを中心とした技術知見・目利き力を持つ(株)リバネスが合弁会社(株)ネストブルーを2025年7月に設立。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- ・〈みずほ〉が法人顧客の事業成長サポートをしている中で、地方の中堅中小企業は新規事業開発をするにしてもディープテックスタートアップへのリーチがないことが課題として上がっていた。
- ・当該課題を解決する一手段として、ディープテックを中心としたスタートアップ企業への支援実績が豊富なリバネスと組むに至った。

具体的な取組内容

- ・〈みずほ〉とリバネスが共同して合弁会社・(株)ネストブルーを設立。
- ・全国47都道府県に優良顧客基盤を有する総合金融機関である〈みずほ〉と、ディープテックを中心としたスタートアップへの支援実績が豊富で目利き力のあるリバネスとを掛け合わせることで、他には類を見ない中堅・中小企業への成長支援を提供。
- ・中堅・中小企業の新規事業開発支援、地方自治体の仕組みづくり支援、スタートアップ企業の業容拡大等が主要なサービス。

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)

- ・合弁会社設立にあたり、資金面、人材面で支援。
- ・今後、〈みずほ〉のネットワークを利用し顧客紹介を進めるべく、行内外で当社の取組内容の情報発信を実施。

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・地域の中堅中小企業とスタートアップ企業の紹介によって、新規事業の開発、業務提携等を実現していく。

当該取組みに関するURL

https://www.mizuhobank.co.jp/release/pdf/20251003release_jp.pdf

みずほ銀行の取組事例②(スキーム図)

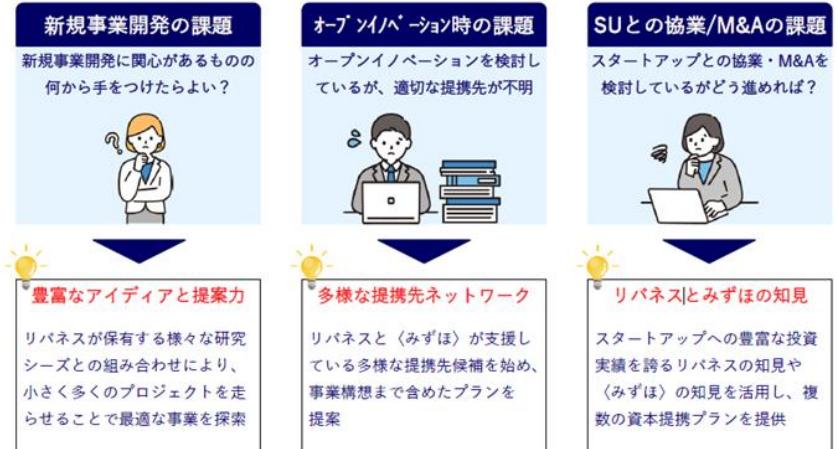
スキーム図



事業概要

- ① 中堅・中小企業ブーストプログラム
中堅・中小企業の新規事業開発支援
- ② 地域グロースプラットフォームプログラム
地方自治体の仕組みづくり支援
- ③ スタートアップエクスパンションプログラム
スタートアップの業容拡大、実行支援

お客様の以下のような経営課題をネストブルーで解決しませんか？



三菱UFJ銀行の取組事例

取組名

MUFG Startup Summitの開催による各地域でのOI(オープンイノベーション)創出

取組みの概要

- ・名古屋・豊橋・大阪・京都・福岡の全国5か所で「MUFG Startup Summit」を開催。
- ・地域事業会社とMUFG取引先スタートアップとの接点構築およびオープンイノベーションを創出。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- ・当行取引先SUの成長に向けて全国各地域の事業会社とのネットワークを活用した支援を行うため。
- ・また、同時に各地域の事業会社および現地スタートアップの成長による地域SUエコシステムの活性化を実現するため。

具体的な取組内容

- ・「MUFG Startup Summit」を、名古屋・豊橋・大阪・京都・福岡の全国各地で開催。
- ・パネルディスカッションやスタートアップのブース出展を行うと同時に、MUFGの取引先スタートアップと全国各地の事業会社とのマッチング機会を提供。

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)

- ・大阪・福岡・名古屋に関してはそれぞれ池田泉州銀行・FFG・愛知県信用金庫協会と連携し、各行取引先事業会社の集客を協力して実施。
- ・MUFGの取引先スタートアップとのマッチングを促進し、日本全国でのオープンイノベーションを活性化した。

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・2024年度は約4,000人を動員。
- ・そのほかの具体的な成果として、MSS福岡をきっかけにカサナレ社(東京)とアステム社(福岡)の提携が実現するなどの成果を観測。

当該取組みに関するURL

<https://www.bk.mufg.jp/houjin/lp/summit/index.html>

三井住友銀行の取組事例①

取組名

SMBC地方創生セミナー開催

取組みの概要

- 国、自治体、民間企業でインパクトのある地域活性化の取組みを実施しているプレゼンター6名を招聘し、地方創生に関心のある企業、行政、金融機関関係者等に向けて「SMBC地方創生セミナー」を開催。
- オンライン視聴のほか、現地では約130名が参加し、99%のポジティブな評価を得られたほか、セミナー参加企業等と新たな関係を創出、具体的な事業創造に向けた動きを継続。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 国の施策において、「地方創生2.0」が重要施策に位置付けられしたこと、地域でのビジネス拡大に関心のある企業の増加等の昨今のニーズを踏まえ、企業、行政、金融機関からの参加者を募り、地方創生をテーマとしたセミナー開催を構想。
- 単なる座学ではなく参加者にとって具体的な取組みにつながる実務上の示唆が得られることを重視し、業界内でも特に近年の動きが社会的に注目されている官民のプレイヤーをセミナーのプレゼンターとして招聘。
- 地域内外のプレイヤーからなる座組を組成して事業創出につなげるコーディネート機能は大幅に不足しており、当行はその機能を各地で担っていることから、本セミナーを情報発信の契機の1つとして、業界内でのプレゼンス向上と、今後参加企業とのプロジェクト創出につなげることを企図。
- 地方創生に関心の高い取組を実施している企業、行政等をリストアップし、行内、G会社と連携して幅広く集客を実施。

具体的な取組内容

- 2025年3月 日本の再成長の文脈の中で地方創生が注目されていることを踏まえ、地方創生セミナーの開催を担当職員で構想。
- 2025年4月 行内・G会社と連携したセミナー登壇者の選定・依頼。
- 2025年6月 関係各部を通した関係者への開催告知、セミナー開催、マスコミ対応（日本金融通信社（ニッキン）電子版で記事化）。
- 2025年7月 セミナー参加企業等との共創案件に向けた取組（以後、継続的に実施）。

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）

- 地方創生のセミナーは既に多数開催されていることから、メガバンクが開催することの意義を検討し、参加者を多数見込むことのできる業界内で特にインパクトが大きく、全国的な知名度のある登壇者と直接交渉することにより招聘を実現。
- セミナー参加者がプラクティカルな学びを得て行動につながるテーマ設定となるよう工夫。

取組みの成果（取組中の場合は目標値・KPI等）

- 情報発信による事業創出の機運醸成。
- 当オンライン視聴のほか、現地では約130名が参加し、99%のポジティブな評価を得られたほか、弊行と参加者の所属する企業、行政とのリレーション深化、参加者相互の交流を通じた新規事業創出の契機を創出。

■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

みずほ銀行の取組事例③

取組名

旭川空港を起点としたMaaS推進事業の取組み

取組みの概要

- 自治体・地元企業・大企業・大学などを含めた産官学金によって構成される「旭川空港を起点としたMaaS推進事業協議会」により、MaaSアプリから得られるデータを分析・利活用し、観光消費額の増加による地域経済の成長と公共交通の持続可能性の向上を目的とする実証実験を実施。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 地域公共交通の持続可能性は人口減少やコロナ禍での生活変容の影響により厳しさを増す一方、課題は多様化・複雑化しており、遅滞ない対応が求められているなかで、当行は、2023年より、産官学金連携による北海道内でのMaaS構想の検討を開始。構想段階から北海道庁や北海道運輸局、北海道大学、北海道エアポート株式会社、日本航空株式会社、一般社団法人北海道商工会議所連合会で議論し、地域経済の活性化には「観光地の回遊性向上×観光地での消費単価向上」の双方を伸ばすMaaSの仕組みを構築する必要があるというコンセプトを整理。
- 道内7空港が観光客の玄関口であることに着目し、具体的な実証フィールド並びに実証内容を検討。コンセプトに対する理解と実証事業への協力体制を構築するために、地元自治体・事業関係者への巻き込みを行いながら、国土交通省の2025年度日本版MaaS推進・支援事業の採択に至った。

具体的な取組内容

- ヨルダン株式会社が提供する「乗換案内」アプリに、地域情報が集約された旭川専用の「スマートシティモード」を実装。エンドコンテンツ情報が地図上に表示され、移動経路と組み合わせた検索が可能。また、周遊デジタルパス「あさくるパスPlus」と連動させ、利用期間中、旭川空港から市内・観光地へ、エリア内路線を何度も乗り降り自由にシームレスな移動を実現するとともに、利用者に対し観光資源となるエンドコンテンツの優待サービスやスタンプラリーなどを提供。満足度の高い観光体験を創出し、地域全体で稼ぐ観光を実現、地域経済への波及を目指す。
- アプリから得られる利用者の位置情報・経路検索ログ・デジタルパス利用履歴等のデジタルデータに基づき、空港から市内・市内間の移動実態や周遊動線、アプリ/パス利用の有無による行動差等を分析する。エアライン各社や2次交通事業者、観光協会などによる周知・告知を実施。

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)

- 当行が持つネットワーク機能を活用し、上記の初期検討メンバーに加えて、旭川空港に就航しているエアライン各社(全日本空輸株式会社・株式会社AIRDO・ジェットスター・ジャパン株式会社)や2次交通事業者(旭川電気軌道株式会社・道北バス株式会社)、また、地元の自治体や経済団体等、北海道内における幅広いステークホルダーを巻き込み、協議会を設立。
- 協議会の事務局を当行が担い、関係者間の調整・方向付けを実施しつつ、みずほリサーチ&テクノロジーズ株式会社が専門性を活かし、実証事業全般の支援を受託。事業の具体化にあたり、3つの参加型WGを隔週で開催しつつ、協議会を隔月で開催して各WGの進捗を共有(現地orオンライン)する中で、参画メンバーの一体感と主体的な取組を醸成。国土交通省に対して、毎月、事業の進捗状況を報告。
- 地域の様々な関係者と丁寧に対話を重ねて、「あさくるパスPlus」と連携する優待については、地域の43のエンドコンテンツ事業者による協力を獲得。

みずほ銀行の取組事例③(続き)

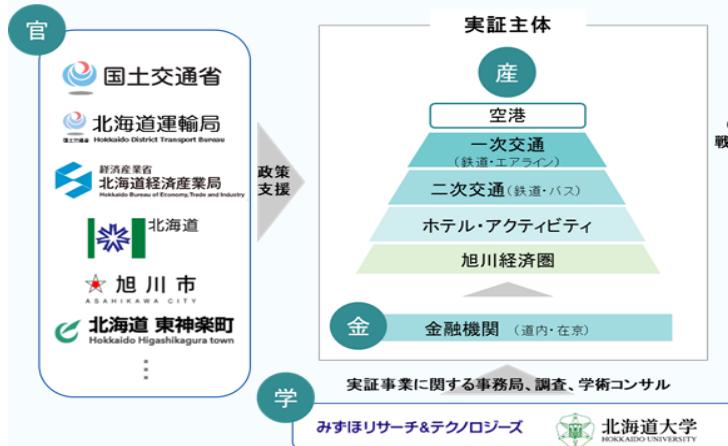
取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・みずほ銀行は、自治体・地元企業・大企業・大学などとともに協議会を立ち上げ、国土交通省の令和7年度 日本版MaaS推進・支援事業(観光促進型)の採択を受け、MaaS推進事業に取組中。
- ・MaaSアプリの利用者数といった”アウトプット”の観点におけるKPIに加え、それらにより観光客の移動体験がどう変化したのかという”アウトカム”に関するKPIを設定。主要KPI:MaaSアプリの利用者数(目標値:8,000人)、アプリ・デジタルチケット利用者の満足度(目標値:満足・まあ満足 計25%)。
- ・実証用システムを通して得られるデータを分析し、観光客等の周遊性向上や消費の増加、周辺エリアの交通課題の解決に向けた検討を予定。

当該取組みに関するURL

https://www.mizuhobank.co.jp/release/pdf/20250425release_jp.pdf

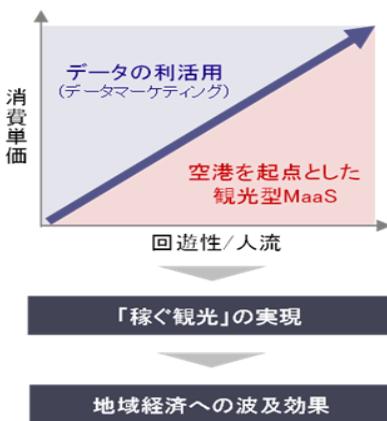
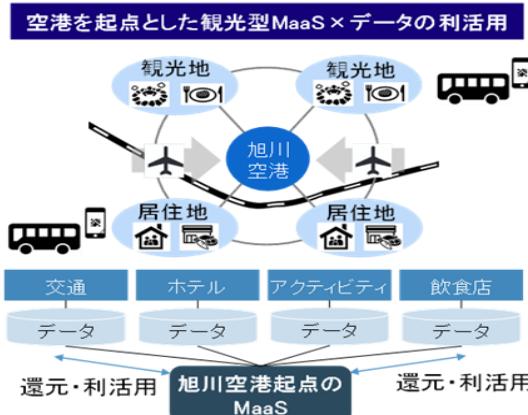
みずほ銀行の取組事例③(スキーム図)



【産官学金+による案件推進】

<旭川空港を起点としたMaaS推進事業協議会 参画団体一覧>

組織	代表者	本実証における役割
一般社団法人旭川観光コンベンション協会	会長：山下 裕久	アドバイザー
旭川市	市長：今津 寛介	地域関係者調整、アドバイザー
旭川商工会議所	会頭：新谷 龍一郎	アドバイザー
旭川電気軌道株式会社	代表取締役：河西 利記	二次交通の運行者
株式会社AIRDO	代表取締役社長：鈴木 貴博	一次交通の運航者
ジェットスター・ジャパン株式会社	代表取締役社長：田中 正和	一次交通の運航者
全日本空輸株式会社	代表取締役社長：井上 健一	一次交通の運航者 Universal MaaS の提供者
道北バス株式会社	代表取締役会長：松本 神一	二次交通の運行者
日本航空株式会社	代表取締役社長執行役員：鳥取 三津子	一次交通の運航者
東神楽町	町長：山本 進	アドバイザー
北海道エアポート株式会社	代表取締役社長：山崎 雅生	企画立案
北海道 上川総合振興局	局長：鷲田 貴洋	アドバイザー
一般社団法人北海道商工会議所連合会	会頭：岩田 主剛	アドバイザー
国立大学法人北海道大学	工学研究院教授：岸 邦宏	アドバイザー
株式会社みずほ銀行	頭取：加藤 勝彦	企画立案、全体調整



三井住友銀行の取組事例②

取組名

神戸サステナブルファイナンス・フレームワーク策定の支援

取組みの概要

- 近年、持続可能な社会づくりに資する取組みに必要な資金を提供する「サステナブルファイナンス」の重要性が高まる一方で、企業がサステナブルファイナンスを利用するには、資金活用方針の策定や第三者評価などが必要となり、数百万円の費用が掛かることから利用が限定的であったもの。
- 本フレームワーク策定によって、サステナブルファイナンスの利用に係る初期費用を大幅に軽減することができ、神戸市内のより多くの企業がサステナブルな事業に取組みやすくするもの。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 阪神淡路大震災の復興プロジェクトである神戸市医療産業都市は、災害拠点病院を含む医療関連施設が複数立地する一方で、人工島であるポートアイランドにあるため市街地とつなぐ連絡道路が限定され、災害時のライフライン確保や道路混雑、災害時に必要な電力量の確保等が課題であったことから、レジリエンスと医療提供体制の同時強化を目指して脱炭素先行地域への応募を決定。
- 脱炭素先行地域のエリアには当行と関わりのある事業者も多く、神戸市と当行で事業者の脱炭素投資に関する協議をしている中で、その取組みを推進する金融スキームを構築する話が上がり、本取組みを開始する運びとなったもの。

具体的な取組内容

- フレームワークの構築支援、同フレームワークを活用した案件創出支援等。

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)

- 実用的なフレームとするため、策定時には当行取引先や地場の地銀にも事前に意見交換しながら策定を進めたもの。

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 神戸市内におけるCO₂排出量の削減。
- 全国各地に同様の動きが広がることによる、全国的なCO₂排出量削減への寄与。

当該取組みに関するURL

<https://www.city.kobe.lg.jp/a73498/energy/20250930.html>

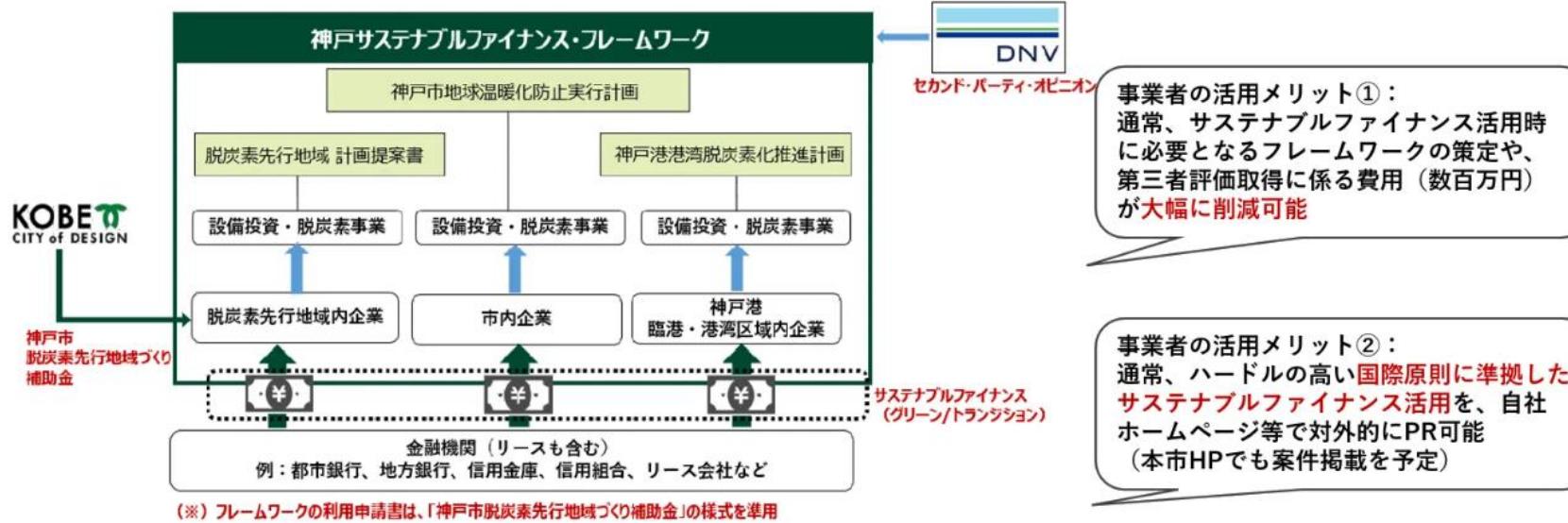
三井住友銀行の取組事例②(スキーム図)

神戸サステナブルファイナンス・フレームワークの概要



本フレームワークの特徴

- 対象範囲を市内全域としており、また、市内に本店又は支店を有する金融機関を参加対象としていることから、市内事業者の幅広い脱炭素投資ニーズに対応することが可能。
- また、フレームワークの申請様式の一部は、「神戸市脱炭素先行地域づくり補助金」制度を準用しているため、特に本市の脱炭素先行地域内の事業者は、最大限事務コストを抑えることが可能。



(出典)神戸市HP

<https://www.city.kobe.lg.jp/documents/81488/gaiyou.pdf>

埼玉りそな銀行の取組事例

取組名

空き家対策への取組みについて(「空き家まるごと解決システム」)

取組みの概要

- 空き家課題を金融機関が自ら解決すべく、提携企業16社とともに空き家の管理・利活用・売却・解体までを一気通貫で相談できる仕組みの「空き家まるごと解決システム」を構築し、サービス提供を開始。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 全国の空き家率は13.8%(前回5年毎調査比+0.2%)、空き家数は約900万戸(同+51万戸)と過去最多(2024年総務省調査)
- 埼玉県の空き家率は9.3%(同▲0.9%)と全国で最も低いものの、空き家数は約33万戸で全国9位と上位の水準。
- 当社の営業基盤である同県では、今後も急激な高齢化進展に伴う空き家の急増が見込まれ、空き家問題は地域の安全・景観・資産価値に関わる重要な社会課題であることから、地域金融機関として主体的に解決に向け取り組むべきものと認識。

具体的な取組内容

- 当社では支店担当者がお客さまより空き家に関する困りごとをヒアリング。公平・中立な立場でニーズにふさわしい企業を提携先より選定し引き合わせを行う仕組み。
- 2025年9月、空き家管理、賃貸、リノベーション、解体、売却、遺品整理等の専門業者16社と当社による連携協定を締結し『空き家まるごと解決システム』としてリリース。
- 具体的には①埼玉りそな銀行の支店で相談受付→②空き家の状況や希望をヒアリング→③適切な連携企業を紹介→④連携企業と契約→⑤終了後、必要に応じてフォローアップを行なう。

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)

- 埼玉県内に124店舗の有人拠点を設置する当社が、提携企業16社と構築したエコシステムの中心となりハブ機能を発揮、①発生抑制、②管理、③活用・流通の各ステージで事業者と連携し、空き家オーナーや利用者へソリューション提供を実施。
- 各支店での空き家対策セミナーの開催により、空き家対策に関する啓発や積極的なニーズ喚起を実施。また、従業員向けには継続的な勉強会などを行い、提案手法の理解浸透を図っている。

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 2024/11～2025/9末まで「空き家対策タスクフォース」として試行を実施。126件の物件情報、159件のニーズが寄せられ、14件の成約に至った。
- 県内多数の地公体からも本取組みに賛同をいただいており、近く連携協定を締結予定。これにより地公体に寄せられる相談ニーズに対しても、対応可能となる見込み。

当該取組みに関するURL

<https://www.saitamaresona.co.jp/kojin/akiya/landing01/?waad=AhUiTNIj>

埼玉りそな銀行の取組事例(スキーム図)

●埼玉りそな銀行の空き家まるごと解決システム とは

- ・空き家問題は地域の安全・景観・資産価値に関わる重要な社会課題であり、地域金融機関として解決に向け取り組むべきものだと認識
- ・今般構築した「空き家まるごと解決システム」は、空き家の管理・利活用・売却・解体までを一気通貫で相談できる仕組みです
- ・銀行はお客様よりご相談を受け、空き家のニーズをヒアリング、ニーズに対応できる企業をお引き合わせする仕組み
- ①埼玉りそな銀行の支店などで相談受付→②空き家の状況や希望をヒアリング→③適切な連携企業を紹介→④連携企業と契約→⑤終了後、必要に応じてフォローアップ



三井住友信託銀行の取組事例

取組名

持続可能な教育支援の資金調達の枠組み「鎌倉スクールコラボファンド+(プラス)」の構築に関する鎌倉市との包括連携協定について

取組みの概要

- 2024年11月、当社は、鎌倉市と「持続可能な教育支援の資金調達の枠組みの構築に関する包括連携協定」(以下「本協定」)を締結。
- 本協定に基づき、鎌倉市教育委員会が「鎌倉スクールコラボファンド+(プラス)」と題する「金融商品の運用益を活用した持続可能な教育資金を調達する仕組み」に対して、金融商品の提供を実施。
- また、鎌倉市とは本協定にあわせ、遺贈寄附に関する協定を締結し、遺贈を通じた鎌倉市への寄附の取扱いも開始。当社は、お客様のニーズに幅広く対応する仕組みを提供することで鎌倉市の教育を支援。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 三井住友トラストグループは、「託された未来をひらく」をパーカスとして定義し、「社会的価値と経済価値創出の両立」を経営の根幹に据え、「資金・資産・資本の好循環」の実現を目指している。鎌倉市では、本年4月に「鎌倉スクールコラボファンド活用基金」を設置し、鎌倉市内外の方々からの寄附金を活用して、多様な企業・団体等とのコラボレーションによる学校教育活動の実現に取り組んでいる。
- この鎌倉市の取組みを応援することは、地域教育の社会課題に対して、当グループのパーカスに合致するとの思いから、鎌倉市と持続可能な教育資金調達の枠組みの構築、実施、運用に関する連携協定を締結。

具体的な取組内容

- 鎌倉スクールコラボファンド+(プラス)は、金融商品の運用益を活用して、持続可能な教育資金を調達するという、自治体の取組みとしては日本初の仕組み。
- 仕組みとしては個人または法人の皆さんに、当社が運用する元本保証の金銭信託をご利用いただき、その配当金相当額を鎌倉スクールコラボファンド活用基金にご寄附いただくもの。

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)

- 鎌倉市より教育資金調達手法に関する課題相談を受け、構想段階より金融商品組成知見を活用し伴走支援。
- 当社の役割:信託商品の組成、運用。

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- 鎌倉市内外の方々の寄付により鎌倉市の教育課題解決に向けた資金還流を創出。
- 当社運用資産の増加に繋がった。

当該取組みに関するURL

- 商品概要
<https://www.smtb.jp/-/media/tb/about/corporate/release/pdf/241125-2.pdf>
- 鎌倉市ホームページ
<https://www.city.kamakura.kanagawa.jp/kyoplan/kamakura-scf.html#scfplus>

三井住友信託銀行の取組事例(スキーム図)

鎌倉スクールコラボファンド+(プラス)のスキーム



■新しい時代の流れを力にする

三菱UFJ信託銀行の取組事例

取組名

百年ソーラープロジェクト

取組みの概要

- 百年ソーラープロジェクトは、自治体・地域の金融機関や企業など地域の資本と連携し、老朽化や FIT(固定価格買取制度)期間の終了により廃棄や放棄の懸念がある中小規模太陽光発電所を、デジタル技術とリパワリング(性能再生)により再生し、長期安定運営を実現する取組み。
- 本件は出資先であるヒラソル・エナジー社との共同事業。同社は、DXを用いた太陽光発電設備の性能診断やリパワリングに強みを持つ東大発スタートアップ。2023年4月より協業を開始し「百年ソーラー山梨」や「百年ソーラー九州」の取組みを実施。
- 当社は百年ソーラープロジェクトの中で地方銀行や事業会社とのスキームの構築やプロジェクトマネジメントの役割を担っている。

取組みを始めるに至った経緯、動機等

- 弊社は、三菱UFJフィナンシャル・グループの「MUFG カーボンニュートラル宣言」に基づき、社会やお客さまの脱炭素化に向けた取り組みを積極的に支援している。特に、優れた技術やノウハウを持つスタートアップ企業と取引のある大企業との協業を通じて、オープンイノベーションによる社会課題解決型の新規事業開発を推進。
- 本件は、国内発電量ベースで約半数を占める中小規模太陽光発電所の卒FIT後における放置・廃棄といった社会課題解決に資する取組み。

具体的な取組内容

- 複数の中小型太陽光発電所を集約し、デジタル技術による統合的な運営により、取引コスト・管理コストの削減を行う。
- 独自の診断ノウハウとリパワリング手法を組み合わせ、発電性能を長期にわたり再生・向上させる仕組みを構築。発電所の課題特定から改善提案・施工管理まで一貫して担い、確実かつ効率的に太陽光発電所の性能を回復させる。既存インフラの延命により、建設時のCO2排出をかけず脱炭素効果を最大化することが可能。
- 自治体や地域金融機関、企業と連携することで事業継続性を高め、地域経済への収益還元と再エネの地産地消を実現。

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)

- 卒FIT後の長期安定運営を見据えて、将来的なオフティカ候補となる地場有力企業や自治体等にスポンサーとして、地域金融機関と連携してプロジェクトを組成。適切な管理体制と防災対策を行いつつ、地域住民・社会と共生を目指したプロジェクト。
- 地域の企業や金融機関が出資・融資を行う「地域共創型」のため、エネルギーと収益が地産地消で循環するモデルの構築。

三菱UFJ信託銀行の取組事例(続き)

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

- ・1号案件である「百年ソーラー山梨」は目標1MW(19件)の取得とリパワリングを完了し、安定稼働中。発電効率の向上率は、15～30%。
- ・JR九州他と「百年ソーラー九州」を25年3月組成。10MW規模に展開を予定。
- ・百年ソーラーモデルの全国展開し、2028年には50MW以上への規模拡大、並びに長期安定適格太陽光発電事業者の認定の取得を目指す。

取組みの成果(取組中の場合は目標値・KPI等)

https://www.tr.mufg.jp/ippan/release/pdf_mutb/250428_1.pdf

https://www.tr.mufg.jp/ippan/release/pdf_mutb/230411_2.pdf

https://www.tr.mufg.jp/new_assets/ippan/topics/pdf/20251105_solarweektaisho_2025.pdf

三菱UFJ信託銀行の取組事例(スキーム図)

地域金融機関・自治体・企業が協働する地域共創モデル。

当社は地元資本、地域金融機関等を巻き込み、ストラクチャーの組成・資金調達のアレンジメントを担う

【百年ソーラー スキーム図】



出典：2025年度 ソーラーウィーク大賞



一般社団法人
全国銀行協会