

サポート役による取組み発表

富山銀行 代表取締役頭取 齊藤 栄吉 氏 『地域課題解決型プロジェクト事業への新規融資と事業化支援』



- 本事例は、「地域課題解決型プロジェクト事業」ということであるが、平易に言えば、人口減少や高齢化も進み、老朽化した空き家が増加するなど中心市街地が過疎化している状況の下、その空き家を有効活用することで、街なかの空洞化に歯止めをかけ、街のにぎわいを取り戻すことを目指した若者たちと、相談に乗った富山銀行の物語ということになる。
- 当行は、「地域深耕、種蒔き」、「貯蓄の地産地消」、「夢応援銀行」を使命として、成長分野への投融資プログラムの策定やソリューション営業専担部署を新設するなど、お客様の夢の実現に向けた支援の取組みを行っている。また、次世代経営塾「THE NEXT」を組織しネットワークを構築しているほか、富山大学と高岡市に職員を常駐派遣し、実際に作業に携わることで現場の実態を知る取組みを行っている。なお、大学に職員を常駐派遣しているのは、全国でも稀な事例だと思う。

- 本プロジェクトは、地域の問題に危機感を持った異業種の若手3人が実行委員会を発足させたところから始まったものであるが、彼らが相談先として選んだのが、こうした取組みを行っている当行であった。そして4人目として富山大学への常駐派遣の経験がある当行職員が参画した。
- 彼らが考えたことは非常にシンプルで、空き家増加の最たる原因が居住人口の減少であり、少子高齢化の進行が問題なのであれば、遊休資産である空き家を活用し、若い学生を住ませるといえば逆転の発想で、シェアハウスみたいなものを作れないかと考えた。そして、それを事業化するために、産・学・金・官が連携して、それぞれの立場で参画した。
- 取組みのポイントとしては3つ。1つ目は「現場力」。プロジェクトを推進するに当たって、何が問題で何を解決しなくてはいけないかということ、それぞれ相手の土俵に上って協働して作業したという点で、この「現場力」が一番大きかった。2つ目は大学等への常駐派遣で得た知識や経験、ネットワークの活用等による「コーディネート力」。3つ目は対話を重視した『一緒に考え組み立てていく』姿勢による持続可能な事業計画の策定や適切な資金供給といった「コンサルティング力」である。
- 本事例では、空き家活用の施工相談の増加(産)、地域をキャンパスとした学生の教育(学)、民間発意の取組みへの注目(官)、新規融資の実行、支援の取組みの認知(金)など、産・学・官・金がそれぞれウィン・ウィンとなる成果が得られた。また、その後も他の空き家に着目したツアーが行われているほか、最近では、県外・海外からの来訪者のためのゲストハウスなどを作ろうといったプロジェクトも進行している。



地域密着型金融に関する広域での知見・ノウハウの共有化やシンポジウムの充実を図る観点から、九州財務局の所管地域の外に主な営業基盤を持つ金融機関の経営者に「サポート役」としてシンポジウムに参加いただき、地域密着型金融への取組み等について発表していただきました。