

Sustainability Report

スーパーまちエネ大学 Part1 (グリーンパワー大学 事業×金融分科会) 地域再エネ事業を軸とした 地方創生の金融価値創造の機会

地域での再生可能エネルギー（再エネ）推進、地方創生の旗のもと行われる地域活性化に向けて、地域金融機関の役割がますます期待されている。そんな中、地銀、信金をはじめとする地域金融の担い手がどのような知見を持ち、役割を果たそうとしているのか。2013年度から全国各地で開講している地域貢献型再エネ事業者育成講座「まちエネ大学」では、地域の再エネ事業を支援する立場にある地域金融機関と、地域再エネ事業への投資実績の多い団体の代表者を迎えて、地域・市民金融の今後のあり方について話し合うシンポジウムを開催した。(2014年12月20日)

エネルギーと金融の地産地消消費に向けて

まちエネ大学は、経済産業省資源エネルギー庁と環境映像インターネットチャンネル「Green TV JAPAN」などでつくる「まちエネ大学実行委員会」（幹事会社：株式会社 TREE）が、2013年度から全国各地で開講している地域貢献型再生可能エネルギー事業者育成講座。今回のシンポジウムは、同日開催の「グリーンパワー大学」（主催：経済産業省資源エネルギー庁、東京大学）内のプログラム「スーパーまちエネ大学」の前半プログラムとして行われた。ご登壇いただいたのは、以下の方々（敬称略）。

- 2013年度まちエネ大学協賛金融機関から
辰巳勝則（株式会社滋賀銀行 総合企画部 CSR 室長）
高橋一朗（西武信用金庫 常勤理事）
- 2014年度まちエネ大学協賛金融機関から
砂子誠治（株式会社七十七銀行 地域開発部調査役）
- 官・民ファンドの立場から
鈴木亨（株式会社自然エネルギー市民ファンド代表）
- 取締役／北海道グリーンファンド理事長
菊池武晴（一社グリーンファイナンス推進機構 事業部長）
- モデレーター
河口真理子（株式会社大和総研 調査本部 主席研究員）

はじめに、モデレーターの大和総研調査本部主席研究員・河口真理子氏より「地域と3つの地産地消」と題して、話題提供をいただいた。

〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇

——地域でエネルギーをつくらうという話は10年以上前からあったが、3.11やFITを契機に急速に考え方として受け入れられるようになってきている。

エネルギーを地域でつくることは地域活性化と親和性が高く、そのことが最近クローズアップされてきている。エネルギーは遠くから買ってくるのではなく、食と同様に自らつくるもの。今、地域では循環する、自立することが求められる。

そこで、食や住の次にきたのがエネルギーの地産地消。いずれも、太陽、水、風など地域の気候風土にあったものをつくるという意味では同じ。自分たちが使うエネルギーも地元で作ってもよいのではないか。



それを、お金の地産地消が支えることでさらによく回ると考えられる。地域風土や人的、物的資源に精通する人がお金の面から関与する意義がある。また、そこでは既存の通貨・経済システムだけでなく、補完紙幣や地域通貨などを使うことが考えられる。

エネルギーはこれまで、東電のような大企業が提供したものを個人が買う、いわば B to C でしか買えないものだったが、今後は C to C の時代にもなっていく。個人使用では、たとえば発電装置をカバンにつけて携帯の充電に使うようなことも。半導体製造工場向けの電力供給の安定性などの議論は B to B ですればよい。個人や家庭でつかう B to C エネルギーとは使い分けてよいはず。これは食べ物も同じこと。私たちは自炊 (C to C) や外食 (B to C) を組み合わせて暮らしている。同様に、エネルギーも上手に組み合わせることで暮らしを成り立たせていくことができるはず。



大和総研調査本部主席研究員・河口真理子氏

∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞

引き続き、各機関から紹介を兼ねて環境・再エネ投資、地域の課題解決に貢献できる金融人材の育成についての考え方をご報告いただいた。

株式会社滋賀銀行総合企画部 CSR 室長・辰巳勝則氏
「滋賀銀行の環境金融～環境格付け『金融の役割と環境』」

∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞

——滋賀銀行は環境金融を打ち出している。その背景は三つ。

一つは琵琶湖。京阪神 1450 万人の貴重な水瓶であるこの場所で昭和 50 年代に淡水赤潮が発生。琵琶湖の水をきれいにするため、せっけん運動が県内全域で活発化したことに、滋賀県民の強い思いが表れている。また、ISO14001 の登録率が全国トップクラス。製造業を中心に発達した県として環境意識が高い。

二つ目は近江商人の発祥の地であること。滋賀銀行

は「三方よし」の精神を継承している。特に「世間よし」としては、いかに持続可能な社会を実現するかを銀行内でも議論し、それを反映した取り組みをしている。

三つ目は、経営陣のリーダーシップ。1997 年、環境があまり知られていない時代に「21 世紀は環境と平和の世紀にしなければならない」という経営方針を打ち出した。

この三つが、滋賀銀行が環境に取り組む大きなきっかけとなっている。本業を通じて、その取り組みを推進するために考えたのが、「お金の流れで地球環境を守る」というテーマ。経済の血液であるお金を社会の必要とするところ（温暖化、生物多様性といった社会的課題）に循環することを考えている。SRI ファンド、環境預金、環境融資、お客さまとの環境コミュニケーションを大切にし、持続可能な社会の構築に向けて取り組んでいる。

具体的には、お客さまに伝えるために「しがぎん琵琶湖原則 (PLB 原則)」を策定。PLB 原則への賛同を広く呼びかけ、お客さまの希望により独自の「環境格付け」を、取扱い開始以降累計で 467 億円の資金をご利用いただいている。6 つのプランを用意し、お客様のニーズに応えている。

環境コミュニケーションでは、預けていただくだけではなく、新たな金融手法、クロスセル、成長分野への融資などを提案。その一つが、年間 5 回土曜日に開講している「サタデー起業塾」であり、ニュービジネスのヒントを提供している。また、「エコビジネスマッチングフェア」を開催し、B to B でのマッチングにおいて、行内ネットワークシステムを活用して対応している。その他、「カーボンニュートラルローン 未来よし」という金融サービスでは、その収益資金の一部を琵琶湖の固有種 (ニゴロブナ・ワタカ) の保護・育成・放流事業に拠出し、地域振興、生態系保全に取り組んでいる。



滋賀銀行総合企画部 CSR 室長・辰巳勝則氏

〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰

これを受けて、河口氏からは「滋賀銀行は日本の金融機関の中で、もっとも早くからこういったことを手がけている。1997年は京都議定書の年。環境対応はメーカーでは盛んでも、金融機関はほとんど関係ないと考えているところが多かった中、金融機関として取り組むことを決めた。また、ミュージックセキュリティーズと一緒にクラウドファンディングを活用した地域ビジネス活性化に取り組んだのも第一号」とのコメントがあった。

西武信用金庫常勤理事・高橋一朗氏
「グリーンパワーを軸とした地域活性化についての金融の役割」

〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰

——日本の中小企業も5年ごとに30万社ほどずつ減っていて厳しい状況。預貸率も年々低下。全国平均が50%とも。地域への融資ではなく、運用に回すところも増えている。そんな中、西武信金では毎年全国1、2位のレベルで貸出金を増加させ、預貸率も日本トップクラスとなっている。

70-80%は中小企業に融資しているが、一社で生き残れる時代は終わったと言える。彼らの抱える課題を我々が解決をしていこうと、さまざまな事業支援活動の展開を始めた。

なかでも、中小企業でも環境問題に対応することが、この時代の生き残りの鍵になるのではないかと、またそれに対応しないことが生き残れない致命傷になるのではと考え、中小企業への環境政策の支援を提案。中小企業の抱えるさまざまな課題のひとつとして位置づけている。環境融資については、当たり前という考えを持っている。

地域の課題、住みやすい環境や行政ではできない施策を手がけているのは、NPO やソーシャルビジネスの方々。10年以上前からNPOへの融資をはじめ、NPOの皆さんに事務所として部屋の貸し出しも行っている。金融業界のなかではギリギリ、ルールの内と思っている。環境問題へのNPOの取り組みは顕著。そういった方がいなければ、地域の名前もないような川はどんどん汚れていくような気がする。住みやすいまちがあれば、我々もお客様の支援ができる。まちが廃れば、お客様も廃れてしまうと考える、NPOの支援を始めた。このことにより、一般消費者、住民の方が恩恵を受けていると考えている。

エコ定期預金をつくり、お客様の利息を20%天引き

させていただき、同額を拠出して基金をつくり、地域のNPOに応募いただき、環境問題に直接取り組むNPOに寄付するしくみをつくった。最初の年、11.5億円を集めるのに半年以上かかった。これまでの商品の営業は、よりよい利息をアピールすることだった。しかしこれでは、手元に入る利息は減る、さらにNPOに寄付するというので、当初はなかなかお客様からの理解を得られなかったが、今もずっと続けている。

徐々に、約100億円を1ヶ月で集められるようになった。寄付する団体も増えた。寄付先団体の活動内容についてのレポートを作成して手渡しで届けるなど、コストもかかり、仕組みとしては大赤字。けれども、それによって地域が暮らしやすくなる。職員の口からお客様に環境やNPOの問題を語らせる、説明させるようにした。

少しずつ地域の皆様の理解を得られるようになってきたことで、最近ようやく、ここまでの状況になってきた。その助成金で何ができたのか？をまとめた冊子をつくり、1年後に預金してくださったお客様に職員が手渡しでお送りしている。応援したいNPOがあったらどうして欲しいか、などということまで伝えている。地域に対してやさしいお金を集めることができる金融機関になりたいと考え、仕事をしている。



西武信用金庫常勤理事・高橋一朗氏

〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰

これを受けて、河口氏からは「滋賀銀行は琵琶湖という資源。西武信金は東京で、中小企業という資源をベースに考えていくという話。共通しているのは企業のイノベーション。社会的状況を考慮しつつ、これまでの金融と違う発想でいくところがすごい。金融機関と一言で言っても、メガバンク、地銀、信用金庫などは、それぞれ立ち位置も違う。地域の資源を理解するうえでは、地域に目線が近い地域の金融機関の役割は大きく、それがメガバンクにもいい影響を与えるという、好循環を生んでいく」とのコメントがあった。

株式会社七十七銀行地域開発部調査役・砂子誠治氏
「再生可能エネルギーに対する取組み」と「地域の課題解決に貢献できる金融人材の能力開発」

〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰

——弊行は、復興支援と環境金融というふたつの切り口から再エネを進めている。宮城県の震災復興計画においては、今年度から復興のステージが復旧期から再生期に移行している。創造的復興の進展に応じて、新しいまちづくりや再開発事業、再エネを活用したプロジェクトなどが各地で生まれてきている。まちがすべて流されたところもあるが、そういったエリアで、既存の市街地ではできなかった。新しい切り口からの再エネの取組みが進んでいる。

弊行は、再エネを単独で推進しているというよりは、被災したまちを作り直そう、持続可能な社会を作ろうという復興の取組みを進めるなかで、地域にとって、最適なエネルギーを地域でつくり出すこと、そして地域の活性化に繋げることが重要だと考えており、これを金融の力でどうサポートできるかというポイントで再エネの推進を行っている。

弊行の地域開発部では、復興支援、地域活性化、成長分野、企業誘致、産学官連携、ビジネスマッチングなど幅広い分野を担当しており、成長分野の一環として、環境・エネルギーについて推進を強化している。FITを活用した再エネに関する弊行の融資実績は、平成26年9月末時点で51件193億円となっている。内訳を見ると太陽光に偏っているため、今後はバイオマスや地熱などの案件に加え、水素等に関するビジネスにも注目し、地域資源のシーズから関わる展開を考えている。

再エネ関連の取組みとしては、まちエネ大学宮城・仙台スクールを、ご縁のあった地元環境NGOの協力もいただき、監査法人トーマツからファシリテーターを迎えて運営している。若手行員4人をまちエネ大学に受講生として参加させ、みなさんと共に事業を作ろうという意気込みを持って参加している。

また、震災後から東北大学とラボツアーを開催。新たな産業創出等を目指し、研究室と中小企業を結びつけようと、バイオマスの利活用、リサイクル等をテーマに盛り込み、取り組んでいる。

地域金融機関の役割として重要なことは、コーディネート機能だと考えている。単独で事業化が難しいケースや経営資源が限られているケースは、銀行のネットワークを活用し、お客様同士を結び付け、または専門家をマッチングすることで、地域に新しいビジネスを創出することを推進したいと考えている。



七十七銀行地域開発部調査役・砂子誠治氏

〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰

この後は、地域再エネ事業への投資実績の多い一般社団法人グリーンファイナンス推進機構と自然エネルギー市民ファンドから報告をいただいた。

一般社団法人グリーンファイナンス推進機構事業部長・菊池武晴氏

〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰

環境省が設置した基金設置法人に選定され、20名ほどの役職員で低炭素化プロジェクトに対する出資（グリーンファンド）事業を展開している。これまでに8件投資した。地域の事業者が発電事業への出資を求める際、地域から出資されるお金（リスクマネー）が少ないと、リスクが高いとみなされ、銀行融資などなかなかお金が集まらない。そこでグリーンファンドが出資総額の最大1/2まで出資して出資額を増やすことで、融資が付きやすくなるよう支援している。グリーンファンドは、地球温暖化対策税を活用した出資基金である。

審査は6つの観点から行っている。①CO2を減らす事業であること、②地域活性化に資する事業であること、③当該事業のみを行うものであること（SPCなど）、④民間投資家を含めた資金調達が整う見通しで最終的に銀行ローンを組める見込みがあるプロジェクト（融資の金利は出資者の期待利回りより通常低い）、⑤長期的な事業採算（出資リターン）の期待、⑥民間事業主体が経営する事業であることだ。

対象プロジェクトは、再生可能エネルギー、省エネ分野。8件の投資は、太陽光、風力、バイオマス、中小水力、温泉熱ファンドへの出資（間接出資）もある。直近では宮崎県の本質バイオマスに出資。トータルで、15.5億円の投資を決定した。地域分散や発電種類の分

散も考えて実施した。

市民風力発電が手掛けた北海道の風力発電プロジェクト（4000kW）にも1億円出資させてもらった。地域銀行とも連携して出資を決めた。石狩市に風力発電所が建設され、2014年12月に稼働した。石狩市が環境まちづくり基金を設立し、風力発電の収益の一部がその基金に還元され、石狩市はその資金を地域の環境保全に活用することになっている。



一般社団法人グリーンファイナンス推進機構事業部長・菊池武晴氏

〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰

これを受けて河口氏は「融資と出資の違いをはっきりさせましょう。最初の3人のお話は融資、菊池さんは出資。この違いは何かというと、例えば家のローンでも自己資金がないとなかなか借りられない。事業をする上でも、元手となる資本がないと貸せない。再エネをやりたい市民がいても、銀行はある程度自己資金がないと貸してくれない。

グリーンファンドは、自己資金となるお金を出資という形で提供してくれるため、これがあることで金融機関が安心して貸してくれるという仕組みとなっている。自己資金があることで事業が成立するというところに目をつけた、効果的なお金の出し方。多様な再エネに出資しているため、広範なノウハウも持っているといえる」とコメントした。

株式会社自然エネルギー市民ファンド代表取締役／北海道グリーンファンド理事長・鈴木亨氏

〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰

——市民出資の意義は、それぞれの立場にとって異なる。出資者にとっては環境貢献。社会的合意形成も必要。事業者にとっては、地域の事業者は過少資金になりがちであることを埋めること。社会的にも意義があることと言える。

これまでに約4,000人の市民の方々が総額25億円を出資してくれた。ひとり約60万円出資してくれていると言える。

これまでは風車ファンドが多かった。金融業としてファンド会社がやってくれたかという、なかなか難しかった。3.11以降、各地で続々と地域エネルギーが出てきたことを受けて、全国ご当地エネルギー協会が発足した。

FIT導入以降、太陽光を中心にいろいろな再エネが生まれている。これまで再エネは大手しかできなかった。設備投資事業なので数億、数十億必要だった。地域主導にするには、中小企業、NPO、協同組合は小さな取り組みならできるが大きいのは難しく、経営的な持続可能性の課題もある。多くの地域金融機関は実績もなく、地域事業者も経験に乏しい。先行投資のリスクのお金も出し難い...というように、課題が多い。ここで、我々サイドから補完的機能として、例えば開発から支援するといったことが考えられる。あるいは、いくつかファンドを組んでポートフォリオを展開するなどができればと思っている。



株式会社自然エネルギー市民ファンド代表取締役／北海道グリーンファンド理事長・鈴木亨氏

〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰 〰

事業性を上げるコンサル機能の強化へ

各主体からの報告を受けて、パネルディスカッションが行われた。

河口：FITができて再エネが広がったのはいいが、九州電力をはじめ、買わないという電気事業者が現れ収益性が読めなくなっている。このことを受け、再エネから手を引きたいと考えているか。あるいは、別の観点からむしろ促進していきたいと考えているか。

菊池（グリーンファイナンス推進機構）：FIT は金融機関にとっても、投資を担当する人にとっても有難い制度。非常に大きい効果がある。ただ、太陽光偏重ということで見直しが入り、次のステージに入ったと思う。再生可能エネルギーを理解できる金融機関の人間はこれまでそれほど多くなかったが、太陽光は分かりやすく、設置まで時間もかからず、買取価格が高かったこともあり、FIT をきっかけに、金融機関に再エネを理解する人材が多く育った。大きな制度をつくってくれたと思う。

収益性は大事であるし、出資を考える立場からも、収益性がないものには出せない。収益につながってはじめて雇用等が継続し、サステナブル（持続可能）になるということだと思う。

河口：サステナブルは、とても広い概念を含んでいる。いろいろな事情を考えておっしゃったと思うが、他の皆さんはどうお考えですか。

高橋（西武信金）：信用金庫は法律でも、中小企業や市民にしか融資できないと定められている。株主がないため、投資家のために儲けなくてもいい。融資先がすべて。地域のためになることであれば、我々がリスクをとって融資をするかどうか。自分は、資金の出し手でありながら、自分たちが受益者であるという立場をとりたいと思っている。あまり損得だけで判断はしないようにしよう。ただし、融資という限り、返済できない方々が生じると、その方のその後の人生に差し支えることもある。セーフティネットが整わない日本で、無理な融資はあまりよくないと思う。

辰巳（滋賀銀行）：収益性は当然、事業者なので必要である。『貸すも親切、貸さぬも親切』という言葉があるが、いかに事業者が持続的に事業を継続していけるか。事業計画がしっかりしたところは問題ないが、そうではないところには、どうすれば事業として成り立つかを考えることが重要だ。また、事業そのものを



断念することをアドバイスすることも仕事であると思う。そういったコンサル業務が必要で、その人材を育てることが大切であると考えている。

砂子（七十七銀行）：売電だけを目的にする大型の事業は収益性を評価するうえで、難しい面がでてきていることは確かだが、事業目的が重要であり、売電だけではなく他の事業と融合した事業展開など、総合的に収益性を確保する取組みは可能だと思う。再エネを活用した製品のブランディングや次世代施設園芸など農業分野の広がりも期待されている。

河口：皆さん共通しているのは、事業計画の収益性だけでは判断しないということ。その事業があることで地域がよくなる、などの社会的効果を考えている。衰退している地域にいて、何もしないのもつらいだけ。やったことで地域が活性化していけば、やる意義があると。事業計画全体で判断はするが、事業計画のなかで収益以外に心を打つものがないとダメということですね。それ以外にも、ビジョン、やりがい、日本で唯一ここだけ、といった要素もあると思う。鈴木さんはいろいろな再エネ市民事業を見てきて、収益性という観点から、今後どうなるとお考えですか。

鈴木（自然エネルギー市民ファンド）：各論で言えば、（出力制御の）無制限ルールが大きいでしょうね。これまでは年間 30 日間まで無補償で行えた出力制御が、時間単位で事実上いつでもできることになります。地域の小さな事業者は非常に辛くなっていくと思う。かなり大きな会社か、それなりに実績のある地域事業者でも、プロジェクトファイナンスという意味では、銀行はそもそも相手にしないか、スポンサーサポート（事業者がリスクを持つ）としないとなかなか難しくなるのではという危惧を持っている。そのあたりはもう少し、金融機関と議論しなくてはならないのではと思っている。

河口：相談される金融機関としては、いかがですか。

砂子：(FIT については) 一昨日結果が出たばかりで、銀行内でどう伝えるべきか考えているところ。これまでは、売電収入が 10% 落ちても収益性を確保できるかという観点で事業を見てきたが、これが今後どうなるか。価格が落ちても、事業計画がまわるということが大事。年間 30 日間まで無補償で行えた出力制御を時間単位で無制限に行うことになれば、売電契約だけでは、プロジェクトファイナンスはやりにくくなる

思う。売電収益が計画を下回った場合の対応やスポンサーサポートをどのようにするか、収益を補完する他の事業とどう融合させるかといった工夫が必要になる。そんな中で地域の方のサポートを得ながら、地域社会にとって意義のある事業計画を作ることが、より求められるのではないかと。

河口：こういった側面も加味しないと、これまでと違い、厳しくなると思いますが。

高橋：必ずしも大きいところばかりでなくてもいいのではないかと。C to Cのような、NPOのほうが、実際収益が生まれていないかもしれないけれど、そういうことに取り組む方々が増えていくことに対して理解を持った金融機関が増えることが最終的には地域の利益になるということなら、応援しなくてはという考えを持たないと。地域から離れられない信用金庫は、その理解がないと地域から離れられてしまうと思っている。

地域の価値に気がつける人材を育てるには？

河口：人材という観点では、FITのおかげで育成された。金融機関がお金と人をつぎ込み、どう振り分けるか、判断する人をどうするか、ということです。先ほど3行から、それぞれ人材をどう育てているかの話がありましたが、FITを使って、環境問題への対応を含め、人材をどう育ててきたか、これからどう育てていきたいか、そのために地域の方にやっていただきたいこと、協力いただきたいことがあれば。

菊池：金融側の人材が増えたのはFITのおかげ。特に太陽光。最近が悪者のように報じられているが、これまでメリットも大きかった。FITのおかげで、金融機関で太陽光を理解する人が増えた。FITは全国の金融機関がだいたい理解した。自分たちが経験することが、理解するうえで一番大事。やったことがないものは分からないので、リスクが読めない、お金を出せない。一度経験したものは、太陽光以外もやってみようということになる。太陽光よりリスクは高いかもしれないが、ちゃんと発電できれば売り上げが保証されるFITのような仕組みは、他の事業ではなかなかない。これが人材育成にもつながっている。

河口：現場にいてみる人材を増やすということですね。地域を持っているからこそ、現場が見られるので

はないかと。現場に近いという利点について、現場力を含めて、西武信金ではいかがですか。

高橋：さまざまな方法で中小企業を支援するしくみをつくってきたが、我々のような金融機関の職員が、(中小企業の事業について) わかることはほとんどない。そうではなく、本当に中身のわかった方とつなぐプラットフォームをつくっていくのが金融機関の役割で、にわかには分かったつもりになるということにはあまり価値を見出していない。専門家、大学の連携などを今1300くらい行っている。そういう役割を担う方に、相当の金額をお支払いしている。それらのプロの提供することは、金融機関としてはできない。それをみることで少しは分かるかもしれないが、そこには奢らないことも大切。現在、全社員の半分が20代。環境については若い職員の教育も行っているが、全部は難しい。それよりはお客さまに教えていただく。基礎的なところだけでも、職員が話せるようにする。お客さまや地域の方々が先生だ。

砂子：弊行では、新入行員から支店長クラスまで、休日に任意で参加する休日セミナーをほぼ毎月開催している。今年の7月には、実際にメガソーラーの現場や世界最大のLED型植物工場の視察を企画した。営業現場の行員が再エネなどの相談等に拒否反応を起こさないよう、アンテナを持たせることが大事だと考えている。また、地域活性化につながるアイデアを現場に浸透させることも重要だと思う。一例だが、テレビ会議システムなどを活用し、融資事例を配信するなど、現場の支援スキルの向上に取り組んでいる。

事業者も金融機関をうまく使うために

河口：バレーボールで言うと、トスのできる人材をつくるということでしょうか。感度のよい話を落とさないうつなぐようにと。そういう人材をできるだけ多く抱える。それが、今後の金融機関に求められることかと。

砂子：事業計画が全部出来てから、数日で答えを下さいと言われても難しいが、事前に『こんな風に、地域の皆さんと構想を練っています』という頭出しをしておいていただきたい。その間に、担当者は融資案件としてのポイントの確認や支援事例などの確認を行い準備ができる。事業計画の概要が見えてきた段階で、こまめに相談を行う。そうやって、銀行をうまく使っ

ていただきたい。

河口：鈴木さんは、人材育成について金融機関へ期待されていることは？

鈴木：再エネ部署があるといいなど。そこで2、3年で配置換えせず、同じ人に長くいてもらう体制を。事業者としては、銀行をいかにうまく使うかがポイント。事業者側でどういう事業計画をつくる必要があるか。風力発電では、風が吹かないリスク、天災によるリスク、故障不具合によるリスクを考慮した上で、積立金を最低どれくらい積み立てるか。さらに、保証条件もいい条件を引き出してリスクを分け合う。倒産しても継続できる予算計画をつくる、など。太陽光なども基本的には同じ。そういった最低限のことを押さえていけば、少なくとも金融機関から話を聞いてもらえるのだろうと感じている。こういったことを事業者サイドとしても勉強して進めていけば、可能性はないことはない。



河口：最後に、ひとことずつお願いします。

辰巳：まだまだ金融機関の再エネに関する取り組みは不十分。滋賀銀行としても、行員も勉強し、お客さまと一緒に取り組むということを常に心がけている。まずは相談していただくということがキーワードと思っている。

高橋：21世紀に入り、我々金融側も相当数を減らした。信用金庫もたった20年で、600ほどあったのが二百数十までに。これ以上減ると、地域の金融を誰がやるのかということになる。そういう曲がり角にあることを金融側もしっかり反省し、新しいことを考えるように体制を変えていきたい。こうして土曜にも関わらず多くの方々に来ていただいたというようなことを金融側が理解し、対応していかななくては、また皆さ

んにご迷惑をかけることになる。金融側に役割があると思った。

砂子：金融は幅広くネットワークを持っている。それを使って、それぞれの持ち味、得意分野を集めて事業化を目指すことが解になると思う。まちをつくるうえで、再エネは大きな分野。FITに変化が出て、再エネが重要分野であることには変わりがない。金融機関としても、息の長い支援をしたい。

菊池：人材支援における金融機関の役割というものについて考えさせられた。大事なものは熱意と志。役割分担というキーワードも大事だと感じた。事業会社、金融機関、政府のファンド、それぞれ役割がある。それをつなぐことは、金融機関が得意であり、役割であると思う。

鈴木：今回の（FIT改正の）論点は、30日から無制限となる出力抑制の部分。でも、実際にはそんなに大きく変わるとは思わないと思う。日数から時間に変ったなど細かく言えばいろんな要素があるが、風力では下げ代不足というのはそうはない。実績が出てくれば、こんなものだねという共通認識が生まれてくると思っている。これから、私自身もたくさん案件を立ち上げていきたいし、全国津々浦々、地域事業をたくさん立ち上げることができるとし、やっていきたい。そのために金融機関の存在は大きい。再エネ事業において、系統と金融が二大課題。ちょっと前まで市民ファンドというと冗談じゃないと言われることもあったが、これからは協調して良いファイナンスのスキームがつけられるよう頑張っていきたい。

河口：（FITの件では）再エネには多少マイナスの要件があるが、流れとしては変わらない。フランス革命も幕末も、一直線には変わらなかった。障害や揺り戻しがあったとしても、押し返す力をどう蓄えればいいのか考えるうえで、示唆を得た。もっとも大きな資源として、地域の金融機関がある。意識の高い金融機関を選んで一緒になって進むことで、揺り戻しを小さくして流れを加速できるのではないかと思う。（了）

*本事業は、経済産業省資源エネルギー庁平成26年度新エネルギー等導入促進事業（固定価格買取制度及び再生可能エネルギー等の多面的広報事業）により実施されました。