

STORY BOOK

2024

SMBCグループの
社会的価値の創造



目次

社長メッセージ	01
社会的価値の創造とは	02
ストーリー	03

インタビュー

みどり豊かな地球のために

サステナブルファイナンスで促す事業成長と企業変革	05
グループ初の国際開発機関のESG債引受	07
再エネ導入の鍵、系統用蓄電池事業に国内初の融資	09

格差の解消を目指して

共に拓く金融包摂の未来	11
インド農村部の家庭に清潔な水道水を	13
デジタルイノベーションで農村部女性を伴走支援	15

未来を担う若者のために

アトリエ・バンライ -ITABASHI-	17
スタディクーポンでこどもの教育格差解消	19
こどもたちが楽しく学べる金融経済教育へ	21
次世代アーティストが彩る銀行風景	23

日本の新たな躍進に向けて

日本の交通の未来を創るstera transit	25
三重県の陸上養殖事業へのプロジェクトファイナンス組成	27
包括連携協定で進める喜界町の脱炭素化	29
国産ウイスキー原酒を担保に融資組成	31

大学との新たな共創

京都大学との連携で挑む社会課題の探索と解決	33
筑波大学との連携で描く日本の再成長	35
社会変革を支える世界新時代株式ファンド	37

スポーツで育む新しい社会

SMBC女子バスケ部がWリーグ加入へ	39
挑戦する大学運動部に100万円を支援	41

コラム

NPO等との協働で取り組む能登震災支援	43
新たなつながりを育むシャカカチDAY	45
インパクトレポートが示す現在地	47

編集後記	49
------	----

社長メッセージ

SMBCグループは、2023年4月に開始した今中期経営計画「Plan for Fulfilled Growth」において、「社会的価値の創造」を経営の柱の一つに据え、社会課題の解決に向けてグループ一丸となって取り組んでいます。

グループCEOに就任してから、社員に「社会的価値の創造と言うけど、何をすれば良いか」とよく聞かれますが、私は、「社会のために良いと思えるものであれば何でも良いよ。難しく考える必要はなく、社会をもっと豊かにしたい、周囲の人に喜んでもらいたい、子どもや孫など将来の人々にきれいな自然を残してあげたい、そんな人間として当たり前の感情に従って取り組みれば良いと思う」と答えています。

足許では、本書に出て来る事例を含め、多くの社員が自ら考え、企画をし、行動に移すことによって、国内外でさまざまな取組が進んでおり、毎日誰かがどこかでシャカカチに取り組んでいるような状況になってきました。私自身を含め、「全員参加」の精神で取り組むなかで、我々自身が特に注力すべきこともクリアになってきました。

今中期経営計画の最終年度にあたる2025年度は、社会的価値創造における我々の強みに磨きをかけ、社員はもとより、社外の皆さまから、「幸せな成長」に向けた変化を実感して頂けるような一年にしたいと考えています。SMBCグループとして、さまざまなステークホルダーと連携して、社会的価値を創造するための好循環を生み出す仕組みを作り、経済の成長や社会課題の解決をリードしてまいります。

社会的価値の創造に向けたこれからのSMBCグループの取組に、是非ともご注目頂きたいと思います。

中島 達

中島 達

執行役社長 グループCEO



社会的価値の創造とは

足許では、社会・経済のグローバル化の反転、欧米を中心としたインフレや金利上昇等、これまで長く続いてきた経済・金融環境に大きな変化が生じています。また、あらゆる分野においてデジタル化がますます加速し、企業活動や個人の消費行動が大きく変容しています。更に、世界が直面する社会課題が多様化、深刻化しており、これに合わせて、投資家・お客さまや、社員の価値観も着実に変化し、企業に対しては社会課題への具体的な貢献の要請が高まっています。

これらの環境・ステークホルダーの変化等を踏まえ、今中計において、基本方針の一つに「社会的価値の創造」を掲げています。

このようななか、「そもそも“社会的価値の創造”とは何か」という質問をよくいただきますが、社会課題は将来にむけての成長市場でもあり、SMBCグループにおける「社会的価値の創造」とは、**「社会課題を起点に本業や社会貢献活動に取り組むことを通じて、お客さまや社会の中長期的な成長に資する付加価値を提供すること」**と考えています。

例えば、重点課題の「日本の再成長」に関する取組の一つである「スタートアップの支援」を例にとると、スタートアップの成長に対してリスクマネーの提供が不足しているなか、当社がデット・エクイティを提供することはもちろんのこと、それに加えてスタートアップに特化したデジタルバンキングサービスの展開・エコシステムの構築等にも取り組み、日本を起業家で溢れる活気ある社会に変えていくことに貢献することが社会的価値の創造であると言えます。

SMBCグループでは、「環境」「DE&I・人権」「貧困・格差」「少子高齢化」「日本の再成長」の五つを重点課題に設定しており、本ストーリーブックでは社会的価値の創造に取り組んでいる社員の皆さんのインタビュー・案件内容を掲載しています。一人ひとりがこれまで以上に社会的価値の創造に取り組むにあたって、理解の向上や日常業務での具体的な取組をイメージする際の参考になれば幸いです。

01 「幸せな成長」に向けて

2023年度、私たちSMBCグループは、中期経営計画「Plan for Fulfilled Growth」の下、「社会的価値の創造」を経営の基本方針の柱の一つに据えました。Fulfilled Growthとは、「幸せな成長」を訳したものであり、「幸せな成長」とは、経済の成長とともに社会課題が解決に向かい、そこに生きる人々が幸福を感じられることと考えています。「幸せな成長」の実現に向けて鍵を握るのが、社会的価値の創造です。

世界では今、地球温暖化、人権侵害、貧困・格差の拡大等の社会課題が、深刻化の一途を辿っています。近年、グローバルに経済活動が優先され、社会的価値の創造が疎かにされてきた歪みが、こうした深刻な社会課題となって顕在化しているのです。

私たちのマザーマーケットである日本では、高度経済成長期から一転、バブル崩壊以降は「失われた30年」とも呼ばれる長期の低成長に陥り、少子高齢化や人口減少も一段と加速してしまっています。

このような状況下、経済的価値の追求に加え、社会的価値の創造がより一層重要となってきており、今後、社会的価値を創造できない企業は、経済的価値を追求する資格すら失うと認識しています。

社会とは、私たちが事業を営む上での礎であり、社会の持続的な発展なくして企業の持続的成長はありません。たとえ短期的には経済的価値に直結しない領域であっても、企業市民として社会課題の解決へ積極的に取り組み、社会的価値の創造を目指していくべきです。

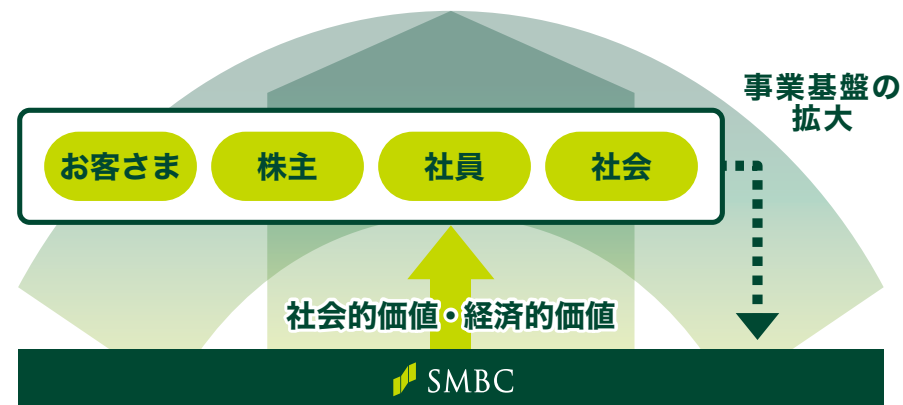
また、長期的に見れば、社会的価値を創造し、社会へと還元していくことは、事業基盤の拡大を通じて私たちの経済的価値向上に寄与していくことを意味し、それが更なる社会的価値の創造につながるという好循環が生まれるのです。

以上の考えの下、SMBCグループは、企業市民として社会課題の解決、社会的価値の創造を主導し、世界の「幸せな成長」の実現に貢献していきます。



「幸せな成長」の時代

経済の成長とともに、社会課題が解決に向かい、そこに生きる人々が幸福を感じられる時代



02 “物差し”の変化を先取りする

社会的価値の創造が重要になるにつれて、将来的には企業のバリューを測る“物差し”が変化し、経済的価値だけでは十分でなく、社会的価値がもう一つの物差しとなっていくことでしょう。社会的価値を創造しない企業はバリューが付かなくなっていき、自ずと企業が皆、社会的価値の創造に取り組む世界へと環境が変化していきます。

お客さまや社員、投資家といったステークホルダーの価値観も着実に変わってきています。2023年7月の社内アンケートによれば、SMBCグループ全体の約97%もの社員が、今中計における「社会的価値の創造」の方針に賛同しています。

また、英ユニリーバや米パタゴニア等といった、サステナビリティ経営で名高い企業には、優秀な社員が世界中から集まり、お客さまからも高い支持を得て、たとえ



競合商品より相当な高価格でも選ばれるほどのブランドを構築しています。

私たちは、次期中計期間中に1兆円以上の連結当期純利益の実現を目指していますが、そうした「経済的価値の追求」と同時に、「社会的価値の創造」に本業として取り組んでいきます。

それによって、お客さまから私たちのサービスを末永く選んで頂き、SMBCグループで働く12万人超の社員とその家族が誇りを感じ、株主・NGO・取引先等の皆さまからも高い評価と信頼を得て、そして、事業を営む地域社会にも貢献することにもつながります。

また、社会的価値の創造が重要となるのは、お客さまにとっても同じであり、近年、インパクトファイナンス/投資が世界的に拡大を始めています。私たちは、従来の財務ベースでの評価に加え、お客さまが社会に与えるインパクトも適正に評価し、世の中の資金が社会課題の解決へと向かう大きな流れを作っていきます。

そして、私たちの取組の開示に際しても、従来の財務的成果やアウトプットベースの指標に加え、今後はインパクトベースのKPIを定め、社会的価値の創造に向けた取組の進捗状況を、ステークホルダーに定量的かつ客観的に示していきます。

私たちは、こうした“物差し”の変化を先取りし、社会的インパクトに紐づくソリューションの拡充や、開示の高度化に努め、社会的価値の創造に向けて新たな金融市場を切り拓いていきます。

03 マテリアリティ SMBCグループにおける重点課題

SMBCグループは、中長期的に社会的価値の創造に取り組み、世界の幸せな成長に貢献していくべく、2023年、重点課題の見直しを約10年ぶりに行いました。

世界が直面する社会課題は数多くありますが、経営会議や取締役会等での約1年にわたる議論や、国内外の社員との対話、アンケート等を踏まえ、**私たちが特に解決を目指すべき喫緊の課題として、「環境」「DE&I・人権」「貧困・格差」「少子高齢化」「日本の再成長」の五つを、新たな重点課題と決めました。**

サステナブルファイナンスで 促す事業成長と企業変革

中国自動車大手傘下の自動車販売金融会社にサステナビリティ・リンク・シンジケートローン実行

近年、企業活動においてサステナビリティを基軸とした経営の必要性がますます高まっている。投資家や取引先を含むステークホルダーからサステナビリティへの対応要請が高まるなか、多くの企業が持続可能な価値創造を目指して取組を加速させている。

この状況を受け、世界の金融市場ではサステナブルファイナンスが推進されている。三井住友銀行(中国)有限公司(以下、SMBCCN)は、大手自動車メーカーである奇瑞汽車集団が地方銀行とともに設立した自動車販売金融会社・奇瑞徽銀汽車金融(以下、Chery Huiyin)に対し、サステナビリティ・リンク・シンジケートローン(以下、SLシローン)を実行した。

お客様の事業状況から 資金ニーズを察知し、 SLシローンを提案

中国で確固たる地位を築いてきた奇瑞汽車集団は、中国安徽省蕪湖市に本社を置き、世界をリードする乗用車メーカーの1社だ。当社は2009年、新たにEV(電気自動車)分野に本格進出。山東省・青島にEV専用の新工場を建設するなど、NEV(新エネルギー車)の事業を拡大している。Chery Huiyinは奇瑞汽車集団の自動車販売金融会社として、自動車ローンやリース、ディーラー向け融資などの金融ソリューションを提供し、グループ全体の販売促進を支える役割を担っている。

Chery Huiyinの環境・社会両面での価値向上を目指す資金ニーズを把握したSMBCCNは、サステナブルファイナンスの分野で培った専門性を活かし、NEV事業を金融面で支援するため、SLシローンを提案。このプロジェクトは金融支援の枠を超え、お客さまの成長と社会的

価値創造を支援する取組となった。

プロジェクトを担当したSMBCCN, Investment Banking Dept./Sustainability Solution Dept.の瞿玲秀は、その意義について、次のように語る。「この案件は、Chery Huiyinにとって初のSLシローンであると同時に、SMBCCNにとっても、自動車販売金融会社に対する単独で主幹事行およびサステナビリティ・コーディネーターを務めた初めての事例です。我々にとってこの案件は、サステナブルファイナンスにおける新たな基準作りの第一歩となりました」



NEV市場と地域社会を支える 具体的な取組、その鍵と なったのは高い目標設定

今回のプロジェクトで鍵となったのは、目標設定だ。サステナビリティ・リンク・ファイナンスのSPTs(サステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット:KPIの具体的な改善目標)は、野心的である必要がある。簡単すぎる目標を設定した場合、その企業によるサステナビリティへの取組が形だけのものと判断され、「ウォッシュ」と見なされるリスクがあるためだ。

本プロジェクトでは、低炭素・環境保護、社会格差の是正、消費者権益の保護という3つのテーマを中心に据え、それぞれ具体的な目標が設定された。

まずは、NEV関連の貸出額に対して、過去の実績を参考に挑戦的な目標(SPTs)を設定した。この方針は、NEVの普及を目指す中国政府の環境政策を踏まえたものであり、

Chery Huiyinの事業拡大に直接的に大きく貢献するものだ。

次に、社会格差の是正というテーマに関連し、金融包摂の観点から、農村部への貸出件数の増加もSPTsとして設定。Chery Huiyinによる農業用車両及び機械の購入支援を通じて、地域経済の活性化を目指す。

さらに、消費者権益の保護の観点から、金融リテラシー向上に向けた活動件数もSPTsとして設定。地方都市や農村部で実施するセミナーでは、金融サービスの安全な利用方法を啓発し、詐欺防止や消費者権益の保護を図る。この取組は、金融サービスへの信頼性向上にも寄与する。

瞿とともにお客さまのSPTs設定を支援したSMBCCN, Corporate Banking Department IIのキャンディー・リンは、その意義と成果について、「これらのSPTsは、お客さまの成長と社会的価値創造を結びつける具体的な指針となっています。3つのテーマのSPTsを設定したことにより、今後はNEV事業への融資拡大に加え、農村部への融資拡大や金融リテラシー向上の取組も進めることとなり、事業の成長と地域社会への貢献を同時に目指す仕組みを構築することができました」と振り返る。



チュリンシュウ
瞿 玲秀 三井住友銀行(中国)有限公司 Investment Banking Dept./Sustainability Solution Dept., Group Head

私にとってのシャカカチ 【小さなことでも他人に温かさや力を与えられれば意味がある】

キャンディー・リン 三井住友銀行(中国)有限公司 Corporate Banking Department II, Vice President

私にとってのシャカカチ 【過去に受けた恩恵を地域へ還元すること】

事業理解のための対話を 通じて、お客さまとの 信頼関係を構築

プロジェクトを推進するなかで、いくつもの課題に直面した。特に、Chery Huiyinの企業情報に関しては、同社が非上場企業であることから、外部からは詳細なビジネスモデルの全容を把握することが難しい状況にあった。この課題の克服について、リンは次のように語る。「事業理解を深めるため、現地訪問や業界調査、競合分析を繰り返し行いました。こうしたお客さまとの対話を通じて、信頼関係をいっそう築くことができたと思います」

また、SPTsの設定においては、野心的な基準を求められることから、Chery Huiyinと長期間にわたって協議を重ねる必要があった。4か月以上に及ぶ交渉を経て、契約条件と取引構造を丁寧に調整し、最終的に全員の合意に至る形となった。

サステナブルファイナンスに対する理解を深めるため、SMBCCNチームはプロジェクト初期段階からChery Huiyinに対して、サステナビリティやSLシローンに関する情報提供を行った。さらに、香港品質保証局からセカンドパーティオピニオンを取得することで、プロジェクトの信頼性を高めたという。



SLシローンが促す、 持続可能な事業モデルへの 変革と議論

本プロジェクトにより、Chery Huiyinは独自のサステナビリティガバナンスフレームワークを構築し、地域社会と環境に具体的な成果をもたらした。同社は上記の取組にとどまらず、環境に配慮した事業を支援するグリーンABS(Asset-Backed Securities)やサステナビリティ関連の資金調達などを行い、さらなる持続可能な事業モデルの構築を進めている。

こうした動きに対し、リンは「SLシローンを契機に、持続可能な事業モデルの確立に向けて、お客さま社内でも議論が活発化し、それが変革へとつながっているということは、このプロジェクトの大きな成果の一つでした。今後もそうした流れを他の企業にも波及させるべく、SMBCCNとして、さらなる社会的価値の創造に向けた取組を強化していきます」と取組の手応えと未来への意気込みを語る。

さらに瞿は、サステナブルファイナンスがもたらす価値について語りながら、意欲を次のように示した。「私たちの役割は、企業が自らの在り方を見直すきっかけを作り、新しい変化を促すことだと考えています。サステナブルファイナンスは、これからの社会にとってなくてはならない要素です。このプロジェクトで得た経験を活かし、次なる挑戦に全力で取り組んでいきます」と力強く語った。

グループ初の 国際開発機関のESG債引受

南米アマゾン地域から目指す共存共栄への道

気候変動と生物多様性の損失が地球規模で進行するなか、世界有数の森林地帯と豊かな生物多様性を有する中南米のアマゾン地域は、特に深刻な影響を受けている。同地域では、異常気象や乾燥化の影響によって森林火災が頻発し、森林が急速に失われることで、生物多様性の損失も加速している。さらに、貧困状況にある地域住民による焼畑農業や違法伐採、そして環境教育などの社会インフラ整備の不足が、これらの問題を一層深刻化させている。このような状況を打破するために、米州開発銀行（以下、IADB）は「アマゾン・イニシアティブ」を発表した。

このプログラムは、森林保全や低炭素型農業、生物多様性の保護、人的資本の育成、持続可能なインフラ整備を含む五つの柱を基軸としている。この取組を資金面で支えるのが、2024年にIADBが発行したサステナブル・ディベロップメント・ボンドだ。同債券は、総額6500万豪ドル（約68億円）に上る15年満期の豪ドル建て債券として発行された。

SMB C日興証券は、この債券を引受け、日本の保険会社である機関投資家に販売することで、日本からアマゾン地域へのESG債を通じた投資を促進し、その持続可能な発展を後押しした。本プロジェクトを担当した同社のデット・シンジケート部 安達 薫は、このESG債について次のように語る。

「2022年末頃からアマゾンの生物多様性に取り組む資金ニーズが非常に高まり、国際的にも注目されている分野となっています。今回のESG債は、まさに生物多様性の保全をテーマとしたもので、個人としてもぜひ取り組みたいと考えているものでした」

01

部署間連携により きめ細やかな 対応を実現

ナブル・ディベロップメント・ボンドへの投資に関心のある日本の投資家はいないか」との打診を受けたことが、今回の案件のきっかけとなった。

安達はプロジェクト当初に抱いた想いについて「IADBが今回のプロジェクトへのファイナンスを目的にサステナブル・ディベロップメント・ボンドを発行するのは世界初の事例となるため、ぜひ当社で第一号案件を引受けたいと考えていました」と語る。

安達は、ESG債への投資に積極的な国内の投資家に打診を行った。そのなかで、今回投資を決定した投資家が関心を示し、交渉が具体的に進展した。しかし、このESG債を販売するまでには、いくつか乗り越えるべき課題があった。

一つは、国際開発機関が発行するESG債をSMB C日興証券が引受け、日本の投資家に販売した実績がなかったことだ。そのため、

投資家に対して、SMB C日興証券でも国際開発機関のESG債の組成が可能であることを具体的かつ丁寧に説明し、信頼を築くことが求められた。また、現場の担当者との信頼関係を構築するだけでなく、それを管理職や役員のレベルへと広げていくことが重要であると考えた。

そのなかで安達が特に重視していたのは、各部署が緊密に連携し、チーム全体で「面」として



お客さまにアプローチを行うことだった。投資家への債券の販売を担当するグローバルマクロ営業部外国金利営業課や幅広い商品のご案内や日々の営業を担当する金融法人部と緊密に連携することにより、ニーズの確な捕捉、きめ細かい対応が可能となった。また、投資家内部で現場担当者から上層部へ話を進める過程において、専門性が高く難解な内容が正確に伝わるよう説明のサポートも行い、投資家の役員に対しては、金融法人部の役員と共に往訪し提案を行った。

また、過去の経験から安達は、保険会社の現場社員は「預かったお金がどのように使われているのか」を非常に重視しており、保険契約者をはじめとするステークホルダーへの説明責任も重要な課題の一つだと考えていた。

この課題に対処するため、投資家と連携し、資金使途や投資の意義を確認しながら、認識のすり合わせを行った。また、発行体であるIADBとも適宜連携し、資金の投入事例を投資家に説明することで的確かつ丁寧に対応するよう努めた。

これらの取組が功を奏し、SMB C日興証券としては初の事例となる国際開発機関のESG債引受が実現し、投資家からも「きめ細やかに対応してもらった」という声が寄せられた。



02

取組の成果と ESG債市場拡大への道筋

本債券の資金は、アマゾン地域におけるさまざまなプロジェクトに充てられる。例えば、エクアドルでは持続可能なバイオビジネスを支援することで地域住民の生活向上と森林保全を目指し、スリナムでは中小企業の生産性を向上させるための資金プログラムを展開している。また、ペルーでは上下水道施設を拡張し、地域住民の衛生環境を改善する取組が進行中だ。この取組によって、アマゾン地域では生態系の保全が進むとともに、地域住民の生活が着実に改善している。

このプロジェクトは日経新聞などの主要メディアに取り上げられ、投資家やステークホルダーから大きな反響を呼んだ。安達は、「今回の事例が紹介されたことで、他の投資家や関係者からの問い合わせが増えました。また、国際開発機関との協力における我々の立ち位置がより明確になり、ESG債市場でのプレゼンスが向上したのではないかと考えています」と語り、この取組がもたらした影響の大きさを実感している。

今後について、安達は「日本国内におけるESG債への関心やニーズは非常に高く、ESG債を通じた気候変動や生物多様性への対応がさらに広がると考えています。投資家の理解促進と市場全体のサポートを通じて、国内ESG債市場の発展に貢献していきたいと思います」と意欲を示す。また、国際開発機関が発行するESG債にも引き続き注力していく考えを強調した。

最後に、安達は同社の経営理念のひとつである『共存共栄』に触れ、「気候変動や生物多様性の問題は、先進国が引き起こした影響を新興国が最も受けているという構図です。世界全体で『共存共栄』を実現するには、この不均衡を解消し、新興国の人々とともに真に豊かな世界を築く必要があります。そのためには、ESG債なども含めて先進国が積極的に支援を行い、それが現地の人々に実感される状況を作ることが重要です」と締めくくり、持続可能な未来と豊かな世界の実現に向けた強い決意を改めて示した。



安達 薫 SMB C日興証券株式会社
デット・シンジケート部 副部長

私にとってのシャカカチ【世界を豊かにする取組】

再エネ導入の鍵、 系統用蓄電池事業に国内初[※]の融資

前例がない事業に、どう向き合うか？

カーボンニュートラルの実現に向け、再生可能エネルギー（以下、再エネ）の導入が一層求められている。しかし、再エネは天候に左右されやすく、発電量や電力供給が不安定になりやすいという問題がある。

また、電力の需給バランスは、発電量と消費量がリアルタイムで一致していなければならず、このバランスが崩れると停電や機器の故障などのリスクが高まる。これまでは大手電力会社の火力発電所等がこの調整を行い、余分な電力を減らしたり不足を補ったりしてきたが、2020年4月に、送配電部門の中立性を一層確保する観点から、発送電が法的に分離され、市場調達を通して需給調整を行う仕組みとなった。

その解決策の一つとして期待されているのが「系統用蓄電池」だ。送配電ネットワークに直接接続し、電力需要が少ない時間帯に余剰な電力を蓄え、電力需要が高まる時間帯に放電することで、再エネの不安定な発電量を調整する役割を担い、電力網の安定性を向上させる。

系統用蓄電池の活用により、再エネの導入がさらに進むことが期待される一方、系統用蓄電池事業は新規性が高く前例も少ないため、投資家や金融機関にとってリスク評価が難しく、その結果、資金調達が困難になるという課題もある。こうした状況下で、2023年8月、国内で初めてSMFLみらいパートナーズが系統用蓄電池事業向けのプロジェクトファイナンスの組成を行った。

01

プロジェクトの 開始経緯と 系統用蓄電池事業の難しさ

今回の案件は、再エネ分野で実績のある株式会社レノバ（以下、レノバ）からの依頼がきっかけだった。系統用蓄電池事業に対するプロジェクトファイナンスは国内の前例がないなか、大規模プロジェクトを複数企業で連携して進める事業者コンソーシアム（出光興産株式会社、レノバ、長瀬産業株式会社が参画）のなかで資金調達を担うレノバから、「事業者目線で物事を捉えられるSMFLみらいパートナーズに検討をお願いしたい」という要請があった。

これを受け、同社の環境エネルギー開発部 前田 成惟が案件を担当することになった。前田は約10年間にわたり再エネ関連事業に携わり、太陽光やバイオマス、風力など多様な顧客との取引を経験。そのなかで再エネ普及のためには系統用蓄電池が持つ調整力が欠かせないという認識を持っていた。「系統用蓄電池事業について学ぶほど、2050年カーボンニュートラルの実現に向けて極めて価値のある事業だと確信しました。だからこそ、私たちがその事業における初のファイナンス事例を創り上げるという決意で臨んだのです」前田はそう語ったが、その道のりは決して平坦ではなかったという。

系統用蓄電池事業は多額の初期投資を要する。一方、充放電する電力の売買においては、周波数の制御や電力需給バランス調整に必要な調整力を提供する需給調整市場や電力安定供給の

ための発電能力を提供する容量市場、余剰電力を売買する卸電力市場など、複数の市場との契約や入札が必要であり、日々収益が変動する。そのため、固定価格買取制度（FIT）のような安定的収入を前提としたプロジェクトファイナンスを組むことが難しい。また、新分野の事業であるため、事業評価や契約条項もゼロから作り上げる必要があった。



02

国内初のプロジェクト ファイナンス組成までの 道のり

これまで系統用蓄電池事業へのファイナンス事例は前例がなかったものの、需給調整市場開設以前の調整力公募や卸電力市場では長い実績があったため、まずそれらの市場データを慎重に分析し、将来の電力マーケットのトレンドを予測することで、需給調整市場での運用を中心とした事業計画を立て、十分なストレス検証を行った上で貸付額を設定した。また、貸出金の回収の確実性を高めるために、収入の変動リスクが大きいことを考慮した柔軟な返済スケジュールも設計した。さらに需給調整市場での電力供給条件や報酬体系、卸電力市場での電力価格・数量・期間・条件など、複数市場との契約内容を精査し、各契約が担保としての信頼性を持つように設定。これらの取組を進めるなかで、同社の審査部門からはリスク整理についての的確な指摘をもらい、新規事業領域の拡大・推進を担う部署からは蓄電池ビジネスの考え方に関して共有を受けた。



前田 成惟 SMFLみらいパートナーズ株式会社
環境エネルギー開発部 副部長

私にとってのシャカカチ 【新たな市場を創出する為の能動的なアクション】

この結果、早期に系統用蓄電池事業のリスク評価やビジネスモデルの整理などを行うことができた。また、契約条件についても系統用蓄電池事業ならではの特色があったが、回収可能性を最大化すべく関係者と粘り強く交渉し、レノバを含む融資先の顧客との妥結点を見出すことができた。

こうして2023年8月にプロジェクトファイナンスが組成されることとなった。現在はその資金をもとに設置工事が進められ、蓄電システム出力15MW・蓄電容量48MWhという約3〜4万世帯分の電力を数時間にわたりまかなえる規模の蓄電所として2025年10月の事業開始を予定している。

また、本プロジェクトは国際的なプロジェクトファイナンス専門誌であるIJGlobalが、世界で行われるエネルギー、再エネ、インフラプロジェクトなどのファイナンス案件に関して、優れた取引、関係者、業績を表彰するIJGlobal Awards 2023において「Renewable Energy Deal of the Year BESS APAC」を受賞した。国内初のプロジェクトファイナンス事例として高い評価を得たこの取組は、国内外からの関心を集めている。



兵庫県姫路市にある出光興産兵庫製油所跡地の遊休地に系統用蓄電池の設置を進めている

03

前例のない事業・ プロジェクトに どう向き合うか

この成功を受け、さらなる蓄電池事業の展開を計画している。プロジェクトファイナンスにおける2号案件への取組を進めるとともに、発電事業も担う同社は系統用蓄電池の自社での事業開発を視野に入れ、土地や電力系統枠の確保も積極的に推進する。また、パートナーと共に上流の発電所、中流の需給調整、下流の小売へと、エネルギー供給のバリューチェーンを拡大していく予定だ。

前田は本案件を振り返り、次のように締め括った。「系統用蓄電池事業は新規性が高く、初めてのファイナンス事例だったため正直不安もありました。しかし、前例がない事業やプロジェクトと言っても、そのすべてがゼロから生まれるわけではありません。一つ一つは元々あった事業の延長線上にあるため、既存の事業や市場などの動きをしっかりと見て今後の展望を考え、お客さまの課題に寄り添いながら解決策と一緒に考えていくことが『シャカカチ』につながっていくのではないかと考えています」

※三井住友ファイナンス&リース調べ

共に拓く 金融包摂の未来

五常・アンド・カンパニーとの連携でインパクト創出へ

世界銀行が発行したレポート「The Global Index Database 2021」によると、2021年時点で、世界の人口のうち14億人が銀行口座を保有しておらず、そのほとんどが新興国に集中している。アジアでは、インドで成人の約2割(2.2億人)、インドネシアでは成人の約5割(9,700万人)が口座を保有していない。

口座がなかったりうまく活用できなかったりすると貯蓄が進まず、病気やけが・災害などの予期せぬ出費や緊急事態に対応できない。また、家計が厳しい状況では融資を受けることも難しいため住宅・教育ローンが組めず、自営業者は事業拡大の機会も得られない。

このような課題の解決に向けて、誰もがが必要な金融サービスにアクセスでき、それらを効果的かつ持続可能な方法で利用できる状態にするのが「金融包摂」だ。

この背景のもと、「世界中に金融包摂を届ける」ことをミッションに掲げ、新興国を中心にマイクロファイナンスなどの金融サービスの提供を行う五常・アンド・カンパニー株式会社 代表執行役 慎 泰俊氏に、三井住友フィナンシャルグループ 執行役員 グループCSuO 高梨 雅之が、金融包摂を巡る世界の現状や課題とそれに対する取組、両社の連携における今後の展望について話を聞いた。

01

貧困問題を 取り巻く状況と 金融包摂に向けた取組

世界の貧困削減や経済開発の現状について、慎氏は次のように語る。「2015年以降、世界的に経済開発が停滞しているとデータが示しています。理由としては、関税競争やウクライナ紛争などによるサプライチェーンの分断、権威主義政権が増え市場経済システムが弱まっていること、AIなど技術進歩を背景とした製造分野の雇用減少、世間の関心や投資が気候変動にシフトし、貧困解消や経済開発への資金供給が相対的に減少したことなどがあげられます」

高梨は、貧困を含めた社会課題の多面的なつながりに着目する。「気候変動、人権、貧困格差、健康・福祉など、これまで個別に捉えられていた社会課題が、実は相互に関連しているという認識が強くなってきたと感じています。我々としても、貧困解消に向けて取り組むことで、他の社会課題の解決にもつながると考えています」

こうしたなか、世界の貧困を解決する方策のひとつが金融包摂だ。金融サービスが届かない人々や事業者を支援し、経済活動への参加を促すことで、生活の安定と所得向上にもつながる。では、金融包摂を実現するには、具体的にどのような取組が必要なのだろうか。

高梨は、アジア地域におけるSMBCグループの取組について、「SMBCグループでは、インドのSMFG India Credit Company(SMICC)、

インドネシアのPT Bank Sumitomo Mitsui Indonesia(SMBICI)およびその子会社BTPN シャリアにおいて、低所得者や女性の方に貯金や小規模事業の立ち上げを可能にする小口融資の提供や、モバイルバンキングなどの銀行支店が不要な金融サービスの推進などを行っています。また、SMICCでは、農村の女性が日々の生計を立てるためのグループローンを始め、中小零細事業主等への無担保ローン、不動産担保ローンなどの金融商品も提供しています。さらに、



SMBCIが2023年に発行したソーシャル・グリーンボンドの一部は、女性が経営する中小零細企業向けの融資に活用され、金融アクセスの拡大を加速させています」と説明する。

一方、慎氏は新興国におけるマイクロファイナンスの役割と影響について、「新興国の低所得者層や農村部の小規模事業者にとって、無担保で利用可能なマイクロファイナンスは、新規事業の立ち上げや事業拡大に大いに役立ちます。このような融資は、経済的自立の促進や消費活動の活性化にもつながり、地域経済全体の発展に寄与するものでもあります」と、その重要性を指摘した。また、金融包摂は金融サービスを届けるだけでは実現できない。非金融の面からもサポートすることが重要だ。この点について、高梨は現地での事例を交えつつ、金融機関が非金融分野に注力する意義を示す。「たとえば、SMICCでは、融資先の酪農家が保有する乳牛の健康診断も行っています。搾乳量の減少は酪農事業の不安定化につながる上、我々

金融機関にとっても信用コストの上昇につながり得るため、お客さまの生活・収入や我々の事業の安定化を支える重要な取組と考えています。他にも、起業家支援プログラムや金融経済教育などを実施しています」

02

協業とソーシャルローンの 提供をきっかけに広がる インパクト

2023年11月、SMBCグループは、五常・アンド・カンパニーと新興国での金融包摂における協業を目的に覚書を締結し、以降、五常と創業期メンバーが設立したインドのFintechファンドへも出資を行うなど連携を進めている。また、新興国の経済発展には中小零細事業主の成長が重要との考えから、2024年8月、五常グループのインド法人SATYA MicroCapital Limitedにソーシャルローンを提供した。このローンには、日本の法人や個人から集めた三井住友銀行の「ソーシャル預金」も活用される予定だ。

このソーシャルローンの実行により、両社にとって大きなインパクトも生まれているという。そのインパクトについて、慎氏は「SMBCグループによるソーシャルローンの提供以来、日本の他

の金融機関も追随してこの分野を加速させるなど、その影響力を強く感じています。この分野への融資は、欧米では取組が進んでいる一方、これまで日本の銀行では前例が少なかったため、業界ひいては世界全体にとっても貧困格差解消の一助となっていると思います」と強調する。

高梨はソーシャルローンの提供が社内にもたらした影響について、「マイクロファイナンスという、これまであまり取り組んだことのない領域に融資するため、当時は社内でも理解を得るに当たりさまざまなハードルがありました。貧困・格差問題に取り組むようになってから、これまで接点なかった事業者とのつながりが増え、社内での議論もより深まるという好循環が生まれていると実感しています」と振り返った。

金融包摂の実現には、貧困や教育、健康、男女格差といった多様な社会課題を視野に入れ、同時に解決していくアプローチが求められる。こうした複雑な課題に取り組むには、課題解決に向けて共通の意志や知見を持つ企業間のパートナーシップや連携が不可欠となる。一方、個人にとって、基本的な金融サービスにアクセスできることは、自分の力で未来を切り拓くための重要な手段だ。金融包摂が進むことで、「社会から取り残されている」と感じる人や社会的な分断が減り、誰もが安心して自分らしく活躍できる社会が実現するのではないだろうか。



シン テジュン

慎 泰俊 氏 五常・アンド・カンパニー株式会社 代表執行役

高梨 雅之

株式会社三井住友フィナンシャルグループ
執行役員 グループCSuO

私にとってのシャカカチ 【人、組織、地域、ビジネスなどの成長の糧】

インド農村部の家庭に 清潔な水道水を

ブルーローンで実現した生活水準の向上と女性支援

インド北西部のラジャスタン州は、過酷な乾燥地帯に位置し、地下水の枯渇に直面している地域である。多くの農村家庭では、安全な飲料水の確保が困難であり、特に女性たちは毎日数キロメートルも歩いて、家族のために水を汲みに行く生活を余儀なくされている。この状況は、女性たちの教育や経済活動への参加機会を制限し、地域社会全体の発展を阻害する大きな要因となっている。

当問題を解決するため、インド政府は2019年に「Jal Jeevan Mission(すべての農村家庭に清潔な水を)」という政策目標を打ち出した。この目標の実現に向け、住宅やインフラ整備を目的として設立されたインド住宅都市開発公社(以下、HUDCO)は、ラジャスタン州の農村部における水道インフラ構築を目的に資金調達を行った。当資金調達においては、三井住友銀行(以下、SMBC)が約4.4億米ドル(約640億円)の融資を実行しており、そのなかには水関連プロジェクトに特化した資金使途での融資である「ブルーローン」も含まれる。

本融資の担当者の一人であるSMBCシンガポール支店 Global Financial Institutions Groupのアビシェック・グプタは、その意義について「家庭に水道水へのアクセスを提供することで、多くの女性がこれまで水汲みに費やしていた時間やエネルギーを自己研鑽や家族との時間、そして収入を得る活動に充てられるようになります。また、小規模な事業に取り組み、家庭の収入を増やすことも可能になります。このプロジェクトは、生活水準の向上だけでなく、インドの農村部の女性たちの自立支援にもつながるのです」と強調する。

01

ブルーローンの フレームワーク構築 プロセス

ブルーローンは、水資源の管理の改善や海洋保護を含む、さまざまな取組への資金を供給するものだ。今回の水道整備のプロジェクトにおいて、ブルーローンの実現にあたり、いくつかの課題が存在した。環境全般を対象としているグリーンローンに対し、ブルーローンは実績が限られている。そのため、ブルーローンの構築に関する指針となる国際基準の蓄積も少なく、参考となる

事例も少ない。これに対応するため、HUDCOは国際基準に合わせた内部フレームワークを策定した。このフレームワークでは、資金の使途がどのように国際基準が定めるカテゴリーと対応しているかを示している。

また、SMBCシンガポール支店 Sustainability Solutions Group(以下、SSG)では、ブルーローンを国際的なフレームワークや方針に適合させるため、2022年1月に公表された国際金融公社(IFC)のブルーボンド原則を参照し、HUDCOのフレームワークの構築方法を検討した。

この取組を主導したSSGのジュゼッペ・デレッテラは、当時を振り返り次のように語る。「同地域の関係者の多くは当初、ブルーローンの対象となる資産やプロジェクトの範囲を過少評価していました。ブルーローンの対象は、海洋関連プロジェクトにとどまらず、効率

的で清潔な水供給や衛生設備の研究、設計、開発、実施への投資にも及ぶのです」



02

HUDCO向け ブルーローンの実行と その成果

このようなプロセスを経て、HUDCOに対する融資が実行された。そのなかでもブルーローンは、HUDCOにとって初の調達事例であり、これを通じて今後は、ラジャスタン州農村部の多くの人々に水道水へのアクセスを提供することが可能になる。SMBCムンバイ支店ニューデリー出張所Global Financial Institutions Groupのアビナヴ・カルラは、取組の成果について「2024年10月時点で、インド農村部の約1億5200万世帯のうち78%が水道水にアクセスしていますが、このプロジェクトはその割合を100%に近づける一助となります。また、女性たちが遠く離れた井戸まで水を汲みに行く際、途中で水が漏れたりこぼれたりする問題も、このプロジェクトを通じて解消され、水の無駄が大幅に削減されます」と強調する。

また、デレッテラは「このような重要な取組の事例があることは、他国市場への進出において大きな強みとなっています。例えば、清潔な

水へのアクセスや衛生問題が深刻なインドネシア市場では、この事例を政府機関やクライアント、子会社であるPT Bank SMBC Indonesia Tbkの関係者に紹介しています」と他エリアでの展開可能性を示す。

また、HUDCOとの関係について、カルラは「私たちは今後、ブルー、グリーン、そしてソーシャル分野でHUDCOへの追加資金支援を模索し、インドの多くの人々の生活に影響を与えられる取組を進めていきたいと考えています」とさらなる支援拡大へ意欲を示す。今回の取組を振り返り、グプタは自身の学びとともに次のように語った。「銀行員として融資に関わる際、取引を『単なる資金調達』として捉えがちです。しかし、重要なのはその融資が社会全体に与える影響を考えることです。このプロジェクトはその好例であり、融資を通じて何十万人もの女性たちの生活を大きく改善し、彼女たちの人生を一変させるほどの大きな変化をもたらしました。私にとって、これは大きな学びでした。私たちは視野を広げ、現場で人々の生活を改善することで自らが生み出せる影響を考えるべきです」続けて、デレッテラも「影響」における重要性に触れ、「この取組に限らず、私たちは『これはブルーか、ソーシャルか?』という議論に多くの時間を割いています。しかし、本当に重要なのは『その影響は何か?』ではないでしょうか。



ブルーローンやソーシャルローンの市場が発展するなか、国際基準の策定とラベリングは、グリーンウォッシングを防ぎ、企業のレピュテーションリスクを軽減する上で重要です。しかし、最も大切なのは本質を見失わないことです。それは、私たちの行動や支援するプロジェクトが、実際にどのような影響をもたらすのかを理解することです。例えば、このプロジェクトの本当の価値は、提供されたブルーローンの金額ではなく、何百万人もの人々が清潔な水にアクセスできる機会を得て、生活水準が大きく向上する点にあります」と締めくくった。



アビシェック・グプタ

株式会社三井住友銀行シンガポール支店
Global Financial Institution Group, Executive Director &
Head of Banks & NBFC coverage – South and Southeast Asia

私にとってのシャカカチ 【コミュニティに対してポジティブな影響を与えること】

ジュゼッペ・デレッテラ

株式会社三井住友銀行シンガポール支店
Sustainability Solutions Group, Assistant Vice President

私にとってのシャカカチ 【不平等や貧困に直面している個人やコミュニティに力を与えること】

アビナヴ・カルラ

株式会社三井住友銀行ムンバイ支店ニューデリー出張所
Global Financial Institutions Group, First Vice President

私にとってのシャカカチ 【社会に対して、ポジティブな影響を与えること】

デジタルイノベーションで農村部女性を伴走支援

デジタル技術とコミュニティ支援で地域社会の持続的成長を促進

東南アジア最大の人口を持つインドネシアは、今後の経済成長が期待される有望な新興国だ。しかし、その成長の陰では、依然として多くの人々が貧困に苦しみ、男女・地域間での格差も深刻な課題となっている。特に農村部では、こうした課題が顕著であり、貧困の連鎖から抜け出せない人々が多い。

この状況を打開するためには、地域経済を支える重要な存在である女性たちへの支援が欠かせない。農村部の女性たちは、地域経済を活性化させる潜在的な力を持っているものの、教育機会の不足や金融サービスへのアクセスの制限により、その力を十分に発揮できていない。

PT Bank SMBC Indonesia Tbkの子会社であるPT Bank BTPN Syariah Tbk, Financing Business Divisionのサエナ・ファリダは、主要となるお客さまである農村部の女性たちについて「私たちのお客さまのうち、7割以上が最終学歴として小学校または中学校を卒業された方々です。そのため、事業を始める意欲があっても、金融リテラシーや起業スキルが不足していることが多く、結果として事業の成功率が低いのが現状です」と指摘する。

さらに、2020年以降のコロナ禍が農村部の生活に深刻な打撃を与えた。事業収益が減少し、同社のお客さまの多くが経済的な困難に直面することになった。事業の存続が危うい状況に迫られ、事業の立て直しや新たな事業を始める必要に迫られたが、農村部の女性たちがその課題を克服するには、単なる資金提供だけでは不十分だった。事業改善のための具体的な知識やスキルが求められていたのである。このような現状と課題を踏まえ、同社は2021年に包括的な支援を提供する「BESTEEプログラム」を立ち上げた。

01

デジタル技術の活用とコミュニティ支援で農村部の女性活躍を促進する「BESTEEプログラム」

や知識を提供している。

また、BESTEEプログラムでは、お客さまとファシリテーターがデジタルプラットフォームを通じてつながり、必要な情報やトレーニングにアクセスできるようにしている。このプラットフォームにより、お客さまはモバイルアプリを通じて自分のペースで学ぶことが可能となり、ファシリテーターは活動記録をプラットフォームに入力することで進捗を把握できるため、トレーニングのプロセスが効率化され、透明性も向上している。

伴走者として参加するファシリテーターには、インドネシアの26州にある323の大学から集まった学生たちが含まれる。彼らはプログラムの一環として農村部の女性起業家たちを訪れ、ブランド戦略やマーケティング、SNS活用など事業の改善に必要な具体的な指導を

行っている。さらに、学生はデジタルプラットフォーム上で、お客さまが受けたトレーニングや事業の改善状況を記録・管理することにより、お客さまの事業状況を分析して適切な改善案を提供している。サエナは「学生が現場で地域社会のニーズに触れる経験は、未来のリーダーを育成する貴重な機会となっています」と意義を説明する。

プログラム参加者は、SNSを活用した販売戦略の構築や、商品のブランド化、パッケージ改善などを学び、事業の収益を向上させている。2024年6月時点で、合計83,296人のお客さまがトレーニングに参加し、そのうち57%が事業運営にポジティブな変化を示した。例えば、テヌンという伝統的な布製品を扱うあるお客さまは、学生の支援を受けてFacebookとInstagramで製品をプロモーションした



結果、売上を大幅に伸ばすことに成功した。また、別のお客さまは、Googleでの検索性を高めることで集客に成功し、都市部からの観光客の需要を取り込むことができたという。

02

お客さま一人ひとりの成功をコミュニティ全体の成長につなげる

BESTEEプログラムの成果は、お客さま一人ひとりの成功だけにとどまらない。お客さま同士がコミュニティとして互いを支え合うことで、地域社会全体が貧困と格差を克服する土台を築いている。「持続可能な成長を実現するには、お客さま自身が規律を持ち、コミュニティ全体で協力して成長を目指すことが欠かせません」とサエナは強調する。参加者一人ひとりの成功が他の参加者へと波及することで、コミュニティ内で連鎖的な影響を生み出し、ポジティブな変化が促進される。その結果、コミュニティが強化され、経済的・社会的な成長を支える基盤が築かれる。

しかし、BESTEEプログラムの参加者を増やし

ていくためには、難題も少なくない。まず、プログラムへの積極的な参加を促すには、お客さまにその重要性を理解してもらい、関心を持ってもらうことが欠かせない。また、デジタルプラットフォームを使用することに慣れていないお客さまも多く、アプリケーションを効果的に活用するためのサポートも必要だ。さらに、農村部のお客さまの多くは現地語以外の言語を使用しないため、ファシリテーターには現地語に精通していることが求められる。

同社はこれらの課題の解決に向けて、お客さまとの定例ミーティングでプログラムを紹介するとともに、説明会の実施やソーシャルメディアを活用したプロモーションを通じて、お客さまや地域社会への理解を促進している。また、地域密着型のファシリテーターの配置にも取り組み、現地語への対応を進めている。

今後、同社はBESTEEプログラムの支援を農村部以外の地域にも広げることを計画している。また、大学や教育機関、スタートアップ、政府との連携を一層強化し、多様な人々がプログラムに参加できる仕組みを整えることで、インドネシア全土で女性の活躍を促進するコミュニティづくりも進めていく予定だ。サエナは最後にBESTEEプログラムの目指す姿をこう語った。「私たちは、経済・社会課題に

直面している農村部の女性を中心に、コミュニティをエンパワメントすることで社会的価値を創造することを目指しています。BESTEEプログラムはその象徴的な取組として、個人やコミュニティが成長を持続し、その成果を次世代へと引き継げるようにすることを目指していきます」



サエナ・ファリダ PT Bank BTPN Syariah Tbk, Financing Business Division, Distribution Head

私にとってのシャカカチ **【BESTEE, デジタル技術とコミュニティからの支援を元に農村部の女性活躍を促進】**

アトリエ・バンライ-ITABASHI-

こどもたちの挑戦や未来を育む新たな居場所づくり



放課後、板橋のとある施設では、学校帰りのこどもたちが思い思いの活動に打ち込む姿が見られる。あるこどもは読書コーナーでお気に入りの本を手に取り、静かな時間を楽しむ。別のこどもは学校の宿題に自習スペースで取り組んでいる。プログラミング体験では、未来のクリエイターたちが真剣な表情でコードに向き合っている。定期的開催される地域の住民が主催するこども食堂では大人もこどもたちも楽しそうに会話しながら食事をとっている。こうした光景の実現を目指し、「アトリエ・バンライ-ITABASHI-」が2025年4月に誕生する。この場所は、学校や家庭以外の「居場所」として、こどもたちが企業や地域とも交流しながら自由な発想や新たな挑戦を通じ可能性を引き出せる場を提供する。

01

こどもの好奇心を刺激する、多様な学び体験を提供

「アトリエ・バンライ-ITABASHI-」の施設名にある「バンライ」には、「千客万来」と「Bank of Life(体験という人生の財産)」という二つの意味が込められており、さらに、物事が生み出され、創造される場である「アトリエ」を加えることで、こどもたちや企業、地域との新たな交流と創造の場となることを目指している。三井住友フィナンシャルグループ 社会的価値創造推進部 大萱 亮子は、「誰でもウェルカムという前向きなメッセージのもと、あらゆるこどもが自分の可能性を見つけられる体験の場を提供したい」と語る。

施設を開設した背景には、日本のこどもたちが直面する体験格差という課題がある。SMBCグループでは2023年5月にスタートした中期

経営計画の下、重点課題の一つである「貧困・格差」の解消に取り組んできた。昨年度は特に教育格差の解消、今年度は加えて体験格差の解消に積極的に取り組んでいる。様々な理由により、十分な体験や経験の機会を得られないこどもたちは日本にもたくさんいる。「非認知能力」と言われる体験や経験を通じて培われる能力は、その後の人生を豊かに送るために欠かせない能力である。物事に対する興味や意欲、自己肯定感を育むことでこどもたちが夢の実現や、進学や就業など思い描いた人生を送ることができるように、さまざまな体験を提供することが重要だ。「体験は、こどもたちの未来を形作る大切な要素です。こどもたちが希望すればその機会にアクセスできるよう社会が支援することが大切です」と大萱は語る。

バンライでは、多彩な体験メニューを提供し、こどもたちが自ら選び、決定するプロセスを通じて、好奇心や主体性を育むことを目指している。たとえば1階のホールでは、クラシック音楽のコンサートや大型スクリーンを活用した上映会や企業の体験プログラムが行われる。また、2階にある厨房施設を活用し、企業による

麺づくり体験や野菜教室、コーヒーのバリスタ体験、NPOによるチョコレート作り体験などのプログラムの実施や地域のこども食堂の開催も予定しており、多様な学びや体験を提供する予定だ。

施設全体では約4000冊の蔵書を揃え、「じぶんについて」「これからのこと」「まなぶ・きわめる」といった好奇心を刺激するテーマ別の図書コーナーや、リラックスして過ごせる「くつろぐ」漫画コーナーなどを設置する。また、施設内で開催されるワークショップと連携し、例えば食のワークショップ実施時には、食をテーマとする本を集めて特設ディスプレイを行うなどこどもたちが体験後に読書を通じてより深く理解し、より多角的に学べる仕組みも用意したいと考えている。



02

こどもの成長を地域全体で支える仕組みを目指して

「学校や家庭以外で過ごせる居場所」として、アトリエ・バンライ-ITABASHI-はこどもたちが安心して過ごせる空間づくりも大切にしている。大萱は、「特に目的がなくても訪れ、ゆっくり過ごせる場所であることも大事です。何もしなくても、本を読むのでも、宿題をするのでも構いません。そうしたくつろぎの場としての役割も担っています」と語る。この言葉には、アトリエ・バンライ-ITABASHI-がこどもたちにとっての心の拠り所となり、地域に根付き、長く愛され続ける場所になってほしいという強い願いが込められている。

バンライは、こどもたちだけでなく、地域全体にも大きな影響をもたらすことを目指している。こども食堂では、地域住民が参加し、こどもたちとの新たな交流が生まれる場を提供する。また、企業の社員がボランティアとして参加することで、地域との絆や社会との一体感を強めることができる。「こどもの体験や学びの機会を増やし、企業やNPO、地域が垣根を超え



てこどもの成長を支える仕組みができれば、社会全体にも良い影響を与えていると思っています」と、大萱は施設の意義について語る。

今後アトリエ・バンライ-ITABASHI-では、施設で提供するプログラムの多様性をさらに拡充し、学びと体験を両立する取組を進めることを計画している。また、施設の社会やこどもたちへ与えるポジティブな影響(社会的インパクト)を評価し測定することでその成果を分析し今後のプログラム設計に反映させていきたいと考える。さらに、連携企業や自治体などへの結果の共有により、取組の価値を広く理解してもらい、さらなる協力や支援につなげて行く予定だ。

「アトリエ・バンライ-ITABASHI-のプロジェクトがモデルケースとなり、他の地域や企業にも同様の取組が広がることを期待しています。このような取組を広げ、社会全体でこどもの居場所づくりを考えるきっかけになれば」と大萱はプロジェクトのビジョンを語る。

あらゆるこどもが自分の可能性を見つけられる体験や場を提供したい。そんな想いからスタートしたアトリエ・バンライ-ITABASHI-は、多くのこどもたちが集い、さまざまな支援者から支えられ、地域に活力を生む中心地になることを目指す。



大萱 亮子 株式会社三井住友フィナンシャルグループ
社会的価値創造推進部 上席推進役 シニアサステナビリティエキスパート
私にとってのシャカカチ **【将来世代のため、明日をより良い状態にするための取組】**

スタディクーポンで こどもの教育格差解消 NPO・自治体との三者連携で新たな支援モデルを構築

貧困問題が子どもたちに及ぼす悪影響は深刻だ。経済困窮世帯では、衣食住をはじめとするさまざまな場面で制約が生じ、生活の基本条件が満たされないため、子どもたちは健全な成長や発達に必要な環境や機会を失ってしまう。

また、こうした家庭の子どもたちは、学校外での学びや体験の機会を十分に得られないことも多い。それが将来の職業選択や収入にまで影響を及ぼし、貧困が世代を超えて連鎖するという深刻な問題を引き起こすと言われている。加えて、コロナ禍や物価高騰といった社会情勢が、教育格差をさらに広げ、問題を一層深刻なものにしている。

SMBCグループは、この教育格差の解消を通じて貧困の連鎖を断ち切るため、2023年から公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン（以下、CFC）と連携し、資金提供や社員の派遣を通じて同団体の活動を支援し、子どもたちに学習や体験の機会を提供している。その連携の一環として、2024年10月には、鎌倉市、CFC、SMBCグループの三者が共同で立ち上げた「鎌倉市放課後エンパワーメント・プロジェクト」を開始し、こども支援の取組をさらに推進している。

01 社員が出向することで、 支援を超えた パートナーシップを実現

CFCは、学習塾や習い事（スポーツ・文化活動）、キャンプ等で利用できる「スタディクーポン」を提供し、こどもの教育格差の解消に取り組んでいる。現金給付ではなくクーポン形式を採用し、学習や体験のために用途を限定することで、子どもたちが確実に教育の機会を得られる仕組みを構築。この取組により、子どもたちに多様な学びや体験の機会を提供することを目指している。

SMBCグループは、こうしたCFCの取組を推進するため、2023年5月に3年間で総額3億円の資金提供を行うことに加え、社員を出向させる形で人材支援を行い、CFCとの協働事業を開始した。

CFC代表理事の今井 悠介氏は、「SMBCグループからの提案には、資金提供に加えて社員を派遣するという内容が含まれており、取組の本気度が強く伝わってきました。また、メガバンクがこのような取組を進めるという事実には、大きな時代の変化も感じました」と振り返る。

学生時代から貧困や格差に強い関心を持っていた三井住友フィナンシャルグループ 社会的価値創造推進部 三島 叶子は、CFCへの出向を自ら希望した。出向後、CFCの業務に実際に携わるなかで、貧困問題への理解が格段に深まったという。

「利用者や保護者の方々と接し、CFC職員の取組を間近で見ると、相対的貧困の実態や各世帯の状況について、理解が大きく深まりました。例えば、出向前は、支援を届けば十分だと思っていましたが、一方的に提供するだけでは活用されないこともあり、支援が適切に使われるようサポートまで考慮して取り組む必要性を実感しました。支援の先にも課題があることを知り、この問題をより具体的かつ高い解像度で捉えられるようになったと感じています」

今井氏は、三島のCFCへの出向がSMBCグループとの連携において大きなポイントだったと語る。

「当初、SMBCからの多額の出資により上下関係が生じるのではという不安もありました。しかし、三島さんがCFCに溶け込み、SMBCグループとの架け橋として活躍してくれたおかげで、現在は対等なパートナーシップを築くことができています。三島さんは日々の活動報告や情報共有を積極的に行うだけでなく、SMBCグループとの勉強会や共同学習の場の提供にも力を注いでくれています。この双方向の活発なコミュニケーションが、SMBCグループとの関係をさらに強固にする基盤となっています」



02 企業、NPO、自治体の 三者連携モデルを全国へ

CFCが掲げる「多様な学びを すべての子どもに」というミッション・バリューを実現するためには、公助の仕組みづくりなど、社会全体での体制整備が必要となる。その課題を解決するため、教育・体験格差の解消に取り組む自治体を支援し、その政策化を後押しすることなどを目的として立ち上げられたのが、「鎌倉市放課後エンパワーメント・プロジェクト」だ。

鎌倉市はこれまで、フリースクール助成や不登校支援を目的とした学校設立など、教育やこども支援に対して手厚く熱心な取組を進めてきた背景がある。このプロジェクトでは、

鎌倉市とCFC、SMBCグループが連携し、民間財源を活用することで、新たな支援モデルを創出することを目指している。三者の強みを結集することで、民間財源を活用した事業の自由度を高め、自治体ネットワークによる情報周知や効果検証の精度を高める取組を行う。

また、このプロジェクトをクロスセクター協働のモデル事業とし、他の自治体や企業への波及効果を目指す。

プロジェクトでは、三者が対等な関係性を構築することを重視した。支援内容については、鎌倉市の要望を踏まえ、学習塾に限定せず、同市が誇る海や山といった自然環境や歴史的建造物を活かした文化活動や自然体験など、幅広い活動に利用可能なクーポンを提供することとした。2025年度には、小中学生1人あたり年間8～10万円分のクーポンを配布する計画だ。

取組に対し、保護者やこどもたちからは、「やりたいことをさせてあげられず歯痒い思いをしていたので、大変ありがたい」「社会が自分たちを応援してくれていると感じた」

「いつかは自分も誰かを支援する存在になりたいと思った」といった感謝や喜びの声が届いている。

今後は鎌倉市との三者連携をモデルとして、全国に事業を広げていく予定だ。今回の取組に対し今井氏は、「民間企業が財源を拠出し、専門性を持つ非営利組織や自治体と協働して

推進する点が、この事業の先進的な特徴だと考えています。この事業モデルは、『貧困という問題に対して、今後誰が公共サービスの提供を担うのか』という重要な問いに対する一つの解決策を示すものです。今後は貧困・格差の解消という領域以外でも、この事業モデルを参考にしたさまざまな取組が生まれる可能性があり、日本社会に大きなインパクトを与えたいと考えています」と強調する。

三島は、「一社や一団体で取り組めることには限界があるため、多様な企業や団体が連携することで、より大きな波及効果を持つ事業を創出することが重要です。その実現に向け、まずは事業をより良いものにし、その事業の効果や変化を積極的に発信していきたいと考えています」と、今後の意気込みを語った。

また、三島はCFCでの支援活動全体を振り返り、その価値についてこう語った。「支援活動を通じて感じるのは、クーポンを利用しているこどもたちだけでなく、支援する人たちやその周りにいるすべての人が明るく、笑顔になっていくことです。こどもたちや保護者の方だけでなく、地域の団体の方からもクーポン事業に対して前向きな言葉をいただいています。この事業は、関わるすべての人に明るい気持ちをもたらす取組だと実感しています」



今井 悠介 氏 公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン 代表理事

三島 叶子 株式会社三井住友フィナンシャルグループ 社会的価値創造推進部 部長代理
公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン

私にとってのシャカカチ【人や社会を明るく照らす光】

こどもたちが楽しく 学べる金融経済教育へ

金融×エデュテインメントが生み出す新たな価値

キャッシュレス決済の普及により、スマホで手軽に支払いができるようになった一方、現金を使った実感が薄れやすいという課題が浮かび上がっている。特にこどもたちにとっては、「スマホがあれば何でも買える」という誤解を招く恐れがあり、お金に対する理解が浅いまま成長するリスクが懸念される。

また、2022年の成年年齢引き下げにより、高校生でも満18歳になるとクレジットカードやローンの契約が可能になった。計画的な利用が求められるが、その認識がないままに利用することで、不利益を被るリスクが考えられる。

このような状況から、金融リテラシーを早期に習得する重要性、こどもたちへの金融経済教育の必要性が増している。

01

こどもたちが楽しみながら 金融について学べる 教材の開発

前述の社会情勢を踏まえ、SMBCグループは金融経済教育の推進に取り組んでいる。なかでもSMBCコンシューマーファイナンスは、2011年から金融経済教育セミナーを実施し、金融経済教育の普及を通じて消費者が金融トラブルを回避し、自分らしいライフプランを設計することで、夢や目標の実現を目指すための金融リテラシー向上を支援する取組を進めている。同社ではこれまで、年齢や知識レベルに応じたセミナーの開催や教材整備、金融リテラシー検定の実施など、多角的に金融経済教育を推進してきた。2013年度に13万人だったセミナー受講者は、10年後には年間28万人と2倍以上に増加。これに伴い参加者層も広がり、近年は従来のターゲットであった高校生に加えて大学生や若手の社会人も多く参加している。

一方、金融経済教育は、特に小学生のこどもたちにとっては用語の理解が難しく、言葉の意味を伝えることが課題となる場面も多い。同社の東京お客様サービスプラザの幸田 慎吾は、展示会や教育現場で金融リテラシーの重要性を伝える活動を行うなかで、「直接話をすれば興味を持ってもらえるものの、こどもたちはそもそも金融の知識やリスクなどに関心が薄い」という、教育の入り口における課題を実感している。

この課題を解決するため、同社は三井住友フィナンシャルグループ・三井住友銀行と共に、こどもたちが金融経済教育を楽しく身近に学べるよう、エデュテインメント(教育と娯楽を融合した手法)を導入し、ゲーム形式で学べる「クエスト・オブ・ファイナンス ～勇者の武器はお金の知識～」を開発、2024年3月から提供している。クエスト・オブ・ファイナンスはプレイヤーがさまざまなクエストをクリアしながら100コインを集め、大魔王を倒すための伝説の剣を引き抜くというストーリーで、お金を稼ぐ、貯める、使うといった基本的な行動を学べるゲーム教材だ。こどもたちに人気のあるマイクラフトを利用し、金銭感覚や金融の基礎知識を自然に身につ

けられるよう設計されている。このゲーム教材は、「絶対に儲かる」といった話を持ちかけられるシーンなどを盛り込むことで、遊びながら実際の詐欺や金融トラブルなどを疑似体験できる。この教材を活用した授業について、幸田は「ゲーム内での失敗経験をきっかけに、『さっきのクエストでこんなトラブルがあったよね』と振り返りながら、現実世界のニュースや事例を交えることで、より現実味を持たせることができます」と語る。

クエスト・オブ・ファイナンスでは、楽しみながら学べるゲーム設計を追求するため、監修者とも相談しながら学びの要素とゲームとしてのバランスの調整にこだわっているという。同社の社会的価値創造推進部の下村 麻衣は、「ゲーム



の成功率を簡単にはクリアできない難易度にすることで、再挑戦したいという意欲を持ち、繰り返し遊ぶなかで学びを深められるように工夫して設計しました」と語る。その狙い通り、実際にゲームを体験したこどもたちからは、「もう一回やりたい」といった声が多く寄せられている。

クエスト・オブ・ファイナンスは高校の授業にも導入されている。幸田は、高校で行われた家庭科教員の会合でセミナーを行った際、「家庭科の先生方は『金融経済教育を教える必要があるが、知識が足りず、どう教えればよいかかわからない』という課題を抱えており、楽しみながら学習ができるクエスト・オブ・ファイナンスを提案したところ導入に至りました」と現場の課題感やニーズを語る。

一方、下村は、こどもを持つ親も金融経済教育に課題を抱えていると指摘する。「親になると『資産運用を教えなければならない』と難しく考えがちですが、こどもたちがまず学ぶべきなのは資産運用ではなく、お金の本質的な価値や役割です。お金は、将来やりたいことを実現するための手段であり、その目標に向けて工夫し、計画的に蓄える方法を教えていくことが重要です。クエスト・オブ・ファイナンスを活用して、こどもたちがお金について楽しく学べる機会を広げていきたいと考えています」



幸田 慎吾 SMBCコンシューマーファイナンス株式会社
東京お客様サービスプラザ 主幹

私にとってのシャカカチ **【想いを実現させるための活動】**

下村 麻衣 SMBCコンシューマーファイナンス株式会社
社会的価値創造推進部 主幹

私にとってのシャカカチ **【人生を豊かにするための手段】**

02 より多くのこどもたちへ 金融経済教育を届けるために

今後は、さらに多くのこどもたちへ金融経済教育を届けるため、不登校のこどもたちや障がいのあるこどもたちなど、教育支援が届きにくい層への金融経済教育の提供を重要な課題として捉えている。学校現場で講師を務める幸田は、不登校のこどもたち向けに実施したセミナーで、「チャットで最後に『ありがとう』と言ってもらえたことがとても嬉しかったです」と印象を語る。また、聴力に障がいのある聾(ろう)学校のこどもたち向けセミナーでは、「非常に高い関心を持って聞いてくれていると感じました。耳が聞こえない、聞こえにくい方々にも金融について学んでもらうことは非常に大切だと実感しています」と活動の意義を強調した。

また、マイクラフトは英語圏のユーザーが多いことから、クエスト・オブ・ファイナンスにも英語をはじめとする多言語対応の要望が寄せられており、今後は同教材を起点としてグローバルに金融経済教育を推進することも視野に入れている。



取組全体を振り返り、下村は「これまで接点を持てなかった層ともつながることで、私たちだけでは気づけなかったニーズをヒアリングできたり、新しい出会いがあったりと、クエスト・オブ・ファイナンスを通じて金融経済教育の必要性和展開の可能性を強く実感しました」と手応えを語る。さらに、「金融を学ぶことは、お金に関する不安解消に貢献するだけでなく、自分らしい人生を歩むために欠かせないものであり、人生を豊かにする力になることを伝えていきたいです。そして、金融機関が金融経済教育に取り組むことは、中長期的な観点で私たち自身の持続的成長や企業価値向上にもつながっていくと考えています」と熱意を込めて語った。

※MinecraftはMicrosoft社の商標です。また、本教材はMicrosoft社及びMinecraft開発社のMojang Studiosの承認を得ているものではなく、公式として提供するものではありません。

次世代アーティストが 彩る銀行風景

「継続」が育む店舗ブランディングと対話の場

「学生アートと銀行」という一見縁遠く思える組み合わせ。しかし、SMBC信託銀行では全国の支店で学生アートを展示することが、今では当たり前の光景となっている。この景色の裏には、10年にわたり積み重ねてきた地道な取組がある。

01

本社移転を機に 学生アートの展示を開始

この取組の始まりは、2013年にソシエティエネラル信託銀行が、SMBCグループの一員となり、SMBC信託銀行と改称して新たなスタートを切ったのち、西新橋への本社移転が契機となる。当初、富裕層のお客さまが多く訪れることから、応接エリアなどに飾る絵にこだわりたいという意見が出ており、通常であれば応接室ごとにプロの芸術家の作品を展示するところだが、それではお客さまに新たな体験を提供することは難しく、さらに絵画購入となれば銀行の資産となるため、管理の課題も生じる。そこで、当時、同行の経営企画部に所属していた

加藤 浩子（現在は個人業務開発部）は、芸術に精通した当時の社長と相談し、若手アーティストの支援を兼ねて、美大生の作品を飾ることが決定される。元々長年フランス系金融機関に勤務していたこともあり「当時欧州では、既に若いアーティストを支援する文化が根付いていて、日本でもそのような取組を積極的に取り入れるべきと感じていました。また、学生にとっても自分の作品が社会の目に触れることで、社会に出ていくための体験を前もって提供できればという思いもありました」と加藤は言う。応接エリアに飾られた学生ならではのフレッシュな感性が表れた作品は、アートに親しむお客さまにも新鮮な体験を提供し、作品のテーマや展示に込められた意図などをきっかけに、お客さまと社員との自然な対話が広がった。また、展示されている作品は、大学を通じて購入できる仕組みとした。お客さまによる購入が決まると、大学側から「本人もとても喜んでいました」

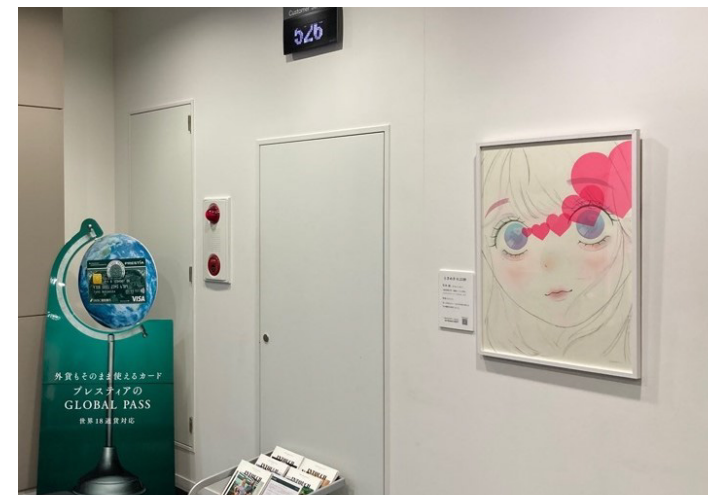


という報告が毎回のよう to 寄せられる。「学生さんの作品が初めて人の手に渡る瞬間、その場をつなぐ機会を設けたことがあります。受け取る方の想いあふれる表情と、学生さんの手が震えていたのがとても印象的でした。作品を購入した方が、学生さんの作品に価値を見出し、将来に期待している姿を見ると、私たちも非常にやりがいを感じます」と加藤は嬉しそうに振り返る。

02

学生アートの展示を 全国の支店へと展開

先述の取組を契機に、同行ではお客さまへのサービス提供はもちろんのこと、将来の芸術家たちへの支援も含めてアートに対する取組を強化してきた。2019年から2020年においては、日本文化の持続的な支援を目指す取組の一環として日本橋支店で「洗練された顧客体験の提供」を目的に、世界的に活躍する日本人現代アーティストの作品の展示会「Art Branch」を実施した。その後、「継続的にアート作品を展示したい」という社内の反響が大きかったことを受け、各支店に学生の絵画や彫刻作品を展示し、定期的に作品の入れ替えを行うことでより多くの作品を見てもらえる「PRESTIA Art Branch



NEXT」へと進化した。

PRESTIA Art Branch NEXTでは、各支店の特性に合わせた工夫を行っている。例えば、当時の日本橋のようなビジネス街に位置する支店では、抽象画や落ち着いた色彩の作品を選ぶことで、洗練された空間を演出していた。また、家族連れの来店が多い郊外の支店では、動物モチーフや明るく柔らかな印象の作品を展示し、親しみやすさや温かみのある雰囲気を作り出しているという。また、外国籍のお客さまが多い広尾支店では、日本文化を感じさせるアニメ調の作品を選定し、文化的な話題を通じて、対話のきっかけとなるよう配慮した。

本プロジェクトを担当した同行の個人業務開発部 内田 望人は、これらの取組を振り返り、「この業務に携わる以前は、支店のインテリアに目を向ける機会ほとんどありませんでした。しかし、現在の立場から振り返ると、高級感のあるカラーリングや什器、整然とした空間そのものが、他にはない支店の大きな特徴であることに気づきました。アートを活用して支店の美しさを引き立て、訪れるお客さまに感動や新たな発見を提供することで、銀行店舗の役割を超えた唯一無二の体験を提供したいと考えています」と自身の気づきと取組への想いを語る。

03

アートで描く 新しい銀行のかたち

このプロジェクトが10年にわたり継続してきた背景には、活動が続けることへの強いこだわりと、そのための細やかな配慮、多くの人々の協力がある。「プロジェクトを進める上で、一番重要だったのは『継続する』という姿勢です。価値ある取組が短命で終わることは、支援先や社会全体に対して失礼にあたると常々考えています。そのため、私たちだけでなく、パートナーである大学の教授や学生、さらにはその周囲の人々にとっても、無理なく続けられる形にすることが欠かせないと感じています」と加藤は言う。年に一度の展示作品の入れ替え時には、大学の教授陣と連携し、学生に過度な負担がかからないよう、展示やテーマ選定のプロセスを丁寧に進めている。また、作品入れ替えの際には学生だけでなく、その家族も招待して見学会を開催することもある。展示された作品を目にした学生の家族からは喜びの声や感謝の言葉が寄せられ、取組が関係者全員にとって良い体験となるような工夫がなされている。「この活動を、当行が存続する限り、末永く続けたいと思っています。2025年にはこの取組が10年を迎える節目となるため、学生アートの企画展

を開催し、これまでの成果を振り返る機会を設けたいと考えています」と二人は展望を語る。さらに今後は、「店舗におけるブランディングやお客さまの体験の向上を目指す取組を継続しつつ、公共の場での展示や、渋谷や丸の内といった都心の商業施設での展示など、活動の幅を一層広げていきたい」と意気込む。内田は今後の展開について、「アートには100人いれば100通りの見方があり、それぞれの視点が対話のきっかけになります。その対話の場を広げていくことで、より多くの社会的価値を創出できるのではないかと考えています」と意欲を示す。学生アートが信託銀行という場で展示されることで生まれる価値。それは、お客さまに新たな体験を提供し、対話を生み出すきっかけとなるだけでなく、学生や大学にとっても貴重な体験となる。担当者たちの熱い思いや努力、大学との深い信頼関係が、10年にわたりこの活動を支えている。これからも学生アートは、銀行の風景を鮮やかに彩り、多くの対話と豊かな体験を創出していくだろう。



内田 望人 株式会社SMBC信託銀行
個人業務開発部

私にとってのシャカカチ 【新たな興味や価値観、対話の輪を広げていくこと】

加藤 浩子 株式会社SMBC信託銀行
個人業務開発部 上席推進役

私にとってのシャカカチ 【気づき、対話（コミュニケーション）、継続】

日本の交通の未来を 創るstera transit

タッチ決済で観光・地域課題の解決へ

三井住友カードが推進するstera transitプロジェクトは、stera transitというタッチ決済を活用したソリューションを軸に公共交通の利便性を飛躍的に向上させることを目指している。2020年の日本でのローンチ以来、タッチ決済ソリューションは今や国内外で広く採用され、新たな標準となっている。

このプロジェクトにより、利用者はストレスフリーな乗車体験を享受できるようになる。公共交通の日常利用を、タッチ決済のシンプルな操作で簡単にすることが、同社の目指す未来だ。

同社はstera transitにおいて全国各地の交通事業者と連携し、便利で快適な移動手段を提供することで、日本全体の交通インフラの質向上につなげるとともに、より便利な公共交通の未来を形作ることを目指している。

01

stera transitが描く 交通革新と、 日本の新しい日常

stera transitは、日本の成長戦略における観光立国の実現と地方創生の推進において、重要な役割を果たす。同社のTransit事業推進部の石塚雅敏は以前、観光立国としての日本の課題を目にした。

「とあるローカル電鉄で、外国人の家族が券売機で切符を購入する際、まず日本語表示を英語表示に切り替えることから始めるなど、操作に多くの時間がかかっていました。結果、切符購入に約6分を要し、後ろで待っていた地元の方が予定の電車に乗り遅れてしまうことがありました」

stera transitは、観光地などで発生するこうした交通利用に関するストレスを解消し、快適でスムーズな乗車体験を提供することが可能だ。このシステムの導入により、観光客は現地で、既存の交通系ICカードを新たに購入したり、券売機で

切符を購入する必要がなくなり、クレジットカードやスマートフォンをかざす事で支払いが可能となる。その結果、言語の壁や操作の煩雑さといった課題が解消され、誰もが簡単かつスムーズに公共交通を利用できる環境が実現する。さらに、stera transitのテクノロジーは、柔軟性とコスト効率の面で優れている。クラウドベースのシステムにより、全国で一貫したサービスを提供し、交通事業者の導入および運用コストを大幅に削減する。

日本国内では、2001年以降、全国で交通系ICカードが広く普及している。これらのICカードは、利用前にチャージを行い、カード内のICチップに残高や権利情報を書き込む方式で運用されている。この仕組みには、ICチップに情報を書き込む専用機器や窓口対応のための設備が必要であり、交通事業者にとっては設備の導入・運用にコストが発生する。

一方で、stera transitは全国をカバーする統一されたクラウドシステムで運用されており、利用者の権利情報もクラウド上で管理される。そのため、交通事業者は既存のインフラを最大限活用しながら、新技術の導入にかかるコストを大幅に削減できる。



02

パンデミックのなかで築いた、 事業者・技術者との連携

stera transitの推進には、多くの課題が伴った。特に、2018年末から2019年上期の企画立案段階では、交通事業者等からタッチ決済への理解と支持を得るのに苦労したという。

この点について、石塚は次のように振り返る。「stera transitプロジェクトを推進するなかで、日本の交通機関においてクレジットカードを使ったタッチ決済が浸透していなかったため、これを理解してもらうことが最大



の課題でした」

交通事業者やバス用機器メーカー、国土交通省などの関係者との意見交換や協議を粘り強く続ける一方で、技術面ではタッチ決済による交通乗車を可能にする特殊な技術を持つQUADRAC株式会社との出会いが、利用者にストレスフリーな体験を提供する基盤を築き、早期の市場参入を実現した。

こうしてローンチにこぎつけることはできたものの、その直後にまた課題が立ちはだかった。それがコロナ禍の発生だ。当時、進行していた導入計画は一時的に中断せざるを得ない状況に追い込まれた。しかし、多くの交通事業者の理解と協力を得たことで、計画は前進。市場調査の段階から協働していた事業者からは、「今は苦しいけれど待っていて欲しい。必ずやる」という力強い言葉を受け、2020年7月には第一号となる案件を無事リリースすることができた。



部署内で連携を取りながら日々取り組んでいる

03

stera transitがもたらす 地域経済と コミュニティの活性化

公共交通の利用データを活用し、地域社会の課題解決に貢献することも、stera transitが果たす重要な役割の一つだ。石塚は、鹿児島市の事例を挙げつつ、その意義について次のように語る。

「鹿児島市は人口減少の課題に直面しており、今後、経済基盤を維持・強化するためには、限られた資源を最大限に活用し、地域全体の魅力を引き出す必要があります。特に観光産業は同市にとって重要な柱であり、戦略的で効率的な運営が求められます。同市ではstera transitとデータダッシュボードの導入により、移動人数や時間帯、さらには移動目的等詳細な項目の分析が可能になりました。このデータを活用すれば、例えば観光客が特定の場所に集中している場合に、他の魅力的な場所への誘導が可能になります。その結果、地元の経済活動を分散させ、地域全体の活性化を促すことができるのです」

さらに、石塚は「例えば、健康診断で通院する際

04

stera transitが 大規模に展開される未来

stera transitは、2024年から2025年にかけて関西圏や首都圏の大手事業者でのサービス展開を計画している。具体的には、2024年度末までに約180社、2025年度末には約230社、2026年頃までには全国の主要な鉄道会社やバス会社への導入拡大という青写真を描いており、stera transitが日本中の人々の日常生活に不可欠な存在となることを目指している。

stera transitのプロジェクトの根幹には、「日常生活をより良いものに」「新たな日常生活を創る」という、石塚の強い想いが込められている。その重要な要素について、石塚は次のように考えを語る。「日常生活や業務のなかで、『こうなったらもっと良いのに』と感じることが、社会的価値の創造の種だと考えています。この種を育ててビジネス化することで、新たな価値が生まれるだけでなく、自分自身にとっても充実した毎日につながると信じています」

stera transitは今後、ニュースで取り上げられる存在から、日常生活の「当たり前」になることを目指している。このような取組が、日本全体の公共交通の質を向上させ、より多くの人々にとってより便利で快適な移動手段を提供することに寄与していこう。

石塚 雅敏 三井住友カード株式会社
Transit事業推進部長

私にとってのシャカカチ【未来社会の日常づくり】

三重県の陸上養殖事業へのプロジェクトファイナンス組成

持続可能な養殖方法で、日本の食料自給率の向上も

世界人口の急増による食料需要の増加や異常気象の頻発化、地政学的リスクの高まりにより、世界の食料供給は多くの課題に直面している。特に輸入依存度が高い日本は、グローバルな需給の逼迫や価格上昇の影響を受けやすく、食料自給率の向上と安定的な供給体制の確立が急務となっている。

とりわけ、日本人の主要なたんぱく源として食文化を支える魚介類は、海洋環境の悪化やこれまでの過剰漁獲の影響により、国内漁獲量や自給率がここ数十年で大幅に低下している。また、漁業に次ぐ水産業の柱とされる養殖業も課題を抱えており、特に主流である海面養殖では、餌の残留物や魚の排泄物が水質や海底を汚染し、生態系に悪影響を与える可能性が懸念されている。水産業が直面するこれらの課題を解決し、持続可能な形へと転換を図らなければ、日本の食卓から魚が姿を消す未来が現実のものとなる恐れがある。

こうした状況下、三重県津市においてアトランティックサーモンの大規模陸上養殖施設を開発するプロジェクトが開始された。このプロジェクトに対し、2024年5月、三井住友銀行は330億円のプロジェクトファイナンスを組成し、資金面での支援を行っている。同施設では、現在輸入に依存しているアトランティックサーモンを、陸上養殖によって国内で年間約1万トン生産することを目指している。

本件を担当した同行のストラクチャードファイナンス営業部 速水 楽は、その意義について次のように語る。「サーモンの生産大国であり、養殖技術が進んでいるノルウェーでは、環境負荷が高いとされる海面養殖に対する規制が強化されている状況です。陸上養殖は、水産業が抱える多くの課題を解決し得る技術です。世界最大規模の陸上養殖施設を開発する本プロジェクトが成功すれば、水産業を取り巻く課題解決に資する重要な事例になると考えています」

01

環境負荷を大幅に軽減しながら、安全で新鮮な魚を生育する陸上養殖

ともに、餌や排泄物も施設内で適切に処理して海洋への流出を防ぐため、環境負荷を抑えた持続可能な養殖を可能にする。

さらに、陸上養殖は、海面養殖と比べて魚を汚染する病原体や寄生虫の侵入リスクがきわめて低く、無投薬での養殖が可能のため、より安全で付加価値の高い食料を市場に供給できるというメリットがある。加えて、これまで輸入に依存していたアトランティックサーモンを国内で生産することが可能になるため、新鮮な商品を直接需要地に届ける地産地消モデルが実現する。これにより、三重県津市での新たな雇用創出、輸入時に必要だった航空機輸送に伴うCO₂排出量の削減、そして日本の食料自給率の向上にも寄与することが期待される。

速水は、この事業がもたらす多面的な価値について

「今回の陸上養殖事業は、さまざまな社会課題の解決につながり、長期的に世の中に必要とされるビジネスだと確信しています。だからこそ、銀行としてこのプロジェクトを積極的に支援することが重要だと強く感じていました」と想いを語る。しかし、実際にプロジェクトファイナンスを組成し、融資契約を締結するまでには、大きなハードルをクリアする必要があった。



02

生き物を扱うプロジェクトファイナンスの難しさ

プロジェクトファイナンスは、特定の事業が生み出すキャッシュフローを返済原資とし、同時にその事業資産を担保とする融資手法で、インフラ開発事業などのプロジェクトで活用されることが多い。ところが、今回の陸上養殖事業で扱うサーモンは生き物であるため、通常のプロジェクトとは異なる特有のリスクや課題が存在した。その難しさについて、速水は次のように語る。

「今回のプロジェクトファイナンスは、これまで取組実績のない分野でした。そのなかでも、生き物を扱う事業特有の多様なリスクを詳細に分析し、検証する過程には多くの難しさが伴いました。具体的には、養殖の途中で魚が死亡

してしまうリスク、病気の発生リスク、餌・卵の安定供給リスク、さらにはサーモンの国内需要や価格変動に関するリスクが挙げられます。これらのリスクのいずれかが顕在化した場合、プロジェクトそのものが成立しなくなる可能性があります」

本件の融資検討は2020年頃を開始され、プロジェクトファイナンスでは前例のない事業分野で難易度も高く、慎重な検討が求められた。しかし、ストラクチャードファイナンス営業部では従前より、社会経済の発展の礎となる新たなインフラ事業に対して先駆的に対応を進めてきた経験がある。伝統的な手法に限らないファイナンスへの挑戦が始まった。案件検討が本格化するなかで担当となった速水は、事業特有のリスクを見極めるため、専門家や関連部署との協議を重ね、情報収集を徹底した。サーモンの価格動向や、流通コストに関する市場調査や大規模施設の生産能力調査を実施し、リスクの整理と対応策の検討を進めたほか、行内での説明にも注力した。さらに、前例のない融資であったため、契約書の協議や銀行団の組成などにも多くの時間を要したが、お客さまをはじめ多くの関係者の協力により、融資契約の締結を成功させた。

03

サステナビリティ分野でのプロジェクトファイナンス活用が高まる期待

契約締結後には陸上養殖事業に関心を寄せる事業者からの問い合わせが相次いでおり、本件を契機に陸上養殖分野でのプロジェクトファイナンス活用に対する期待が高まっている。同施設が実際に稼働し、本プロジェクトの国産のアトランティックサーモンが店頭に並ぶのは2027年の見込みだ。速水は今後について、「融資契約の締結はスタート地点に過ぎません。本プロジェクトが成功を迎えるまで、引き続き密に関わっていく必要があります。また、今回のプロジェクトで陸上養殖分野に関わることができたことを踏まえ、今後も社会の持続的発展に資するさまざまな分野でプロジェクトファイナンスの手法を活用し、社会的価値を創造できる機会を見つけていきたいと考えています。前例のない新しい技術や事業への融資は、多くの課題や苦勞が伴うこともありますが、長期的な視点で見れば、社会に大きな恩恵をもたらす可能性を秘めています。そのような『未来への投資』となるような大切な取組を、これからも増やしていきたいと思っています」と意欲を示した。



速水 楽 株式会社三井住友銀行
ストラクチャードファイナンス営業部 部長代理

私にとってのシャカカチ **【未来への投資】**

包括連携協定で進める 喜界町の脱炭素化

地域マイクログリッド×再エネで災害にも強い島へ

奄美群島の一つである鹿児島県喜界町。サンゴ礁が隆起して形成され、豊かな自然を有する同町にとって、地球温暖化による気候変動が脅威となっている。近年、台風が大型化・頻発化するなか、島内の送電線が倒壊する等の被害も増加し、長期間の停電も発生しており災害からのレジリエンス強化が急務。また、災害の激甚化により土砂崩れや道路の寸断、水道断絶の懸念があるほか、温暖化に起因した海水温の上昇でサンゴ礁が白化・死滅する恐れがあり、町民の日常生活から観光資源まで幅広く影響を及ぼす。

この課題の解決に向け、喜界町は2024年4月にゼロカーボンを目指す「地域脱炭素ビジョン」を策定した。エネルギー、ライフスタイル、人材育成を三つの柱とし、カーボンニュートラルを目指すだけでなく、クリーンエネルギーを活用した交通網整備など脱炭素を通じた地方創生を目指すのが特徴だ。こうしたなかで、三井住友銀行(以下、SMBC)は千代田化工建設株式会社(以下、千代田化工建設)、三井住友ファイナンス&リース(以下、SMFL)と共に、同町と連携協定を締結。同様の課題を抱える離島のモデルケースとなるために、様々な施策を展開している。

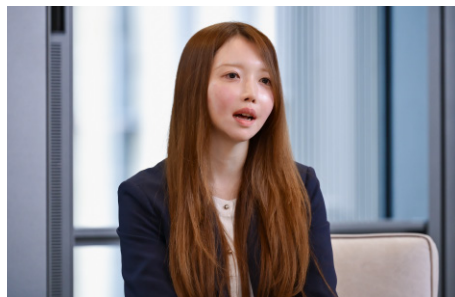
01

官民連携で取り組む 地域課題の解決と脱炭素化

喜界町の「地域脱炭素ビジョン」のなかでも再生可能エネルギーの活用と災害レジリエンスの強化は喫緊の課題だ。2024年8月には台風10号の影響により約1週間ほど停電が続き、避難所も電気が使えない状態になったという。包括連携協定の締結直後に発生した台風被害の際、実際に喜界町を訪れたSMBC 公共・金融法人部 大西 怜美は「台風による停電や通信障害が住民の方々の生活や産業に大きな負担を与えている現実を目の当たりにし、この事業を通じて当事者として課題を解決したいと思うようになりました」と当時の心情を語る。さらに、同町はサンゴ礁の隆起によって形成された地形であるため、土地の保水力が乏しく、地下ダムを利用して農業用水を確保している。

しかし、地下ダムから水を汲み上げるには大量の電力が必要であり、電力の安定供給は町の産業基盤を支える上で不可欠な要素となっている。こうした状況を踏まえ、同町では災害時にも独立して電力を供給できる地域マイクログリッドの構築を目指している。また、この地域マイクログリッドに再生可能エネルギーを接続することで、災害を乗り越える力の強化と脱炭素化を同時に進めることを目指している。しかし、地域マイクログリッドに再生可能エネルギーを接続するには、大きな課題が存在する。この点について千代田化工建設 事業戦略営業部 グループリーダーの石井 聡氏は、「停電を防ぐには、島全体で電力の需要と供給を適切に調整する必要があります。しかし、再生可能エネルギーは天候に依存する発電手段のため、島内の需給バランスが崩れやすく、その運用が非常に困難です。このため、多くの島嶼(とうしょ)地域では火力発電を中心とした電力供給を優先せざるを得なかった背景があります」と説明する。こうした制約を克服し、再生可能エネルギー

電源を接続するには、多額の費用と長期的な視点が求められる。そのため、包括連携協定の参加者たちは、それぞれの専門知識を結集し、密接なコミュニケーションを通じて協力を進めている。取組を進展させるため、SMBCはお客さまのサステナビリティ推進を支援するサステナブルソリューション部が中心となり、総務省が提供する市町村の地域活性化を支援する制度の活用を喜界町に対し提案。喜界町は同制度を活用し、制度にアドバイザーとして登録している日本総合研究所の協力を得て、町の脱炭素ビジョンの実現に向けた施策を策定している。また、SMFLは、アセットホルダーとなることで再生可能エネルギー・省エネルギー等の



取組の早期実現及び地域課題解決に応える幅広いソリューションの提供を目指している。「本プロジェクトで構築する地域マイクログリッドのシステムは、経済的にも持続可能な設計を目指しています。このプロジェクトが実現すれば、喜界町と同様の課題を抱える世界中の離島に展開可能なモデルを構築できると確信しています」とSMBC 本店営業第三部 逸見 俊平は述べ、実現への強い意欲を示す。包括連携協定のきっかけとなった、脱炭素に取り組む企業と自治体をつなぐネットワーキングイベントを主催した環境省 大臣官房 地域政策課 地域循環共生圏推進室も喜界町における一連の取組について以下の通りコメントしている。「2050年カーボンニュートラルの実現には地域特性に応じた再生可能エネルギーの最大限の導入が不可欠であり、そのためには地域・くらしに密着した地域脱炭素の推進が重要です。官民連携で取り組むことの重要性が増すなかで、喜界町で包括連携協定が締結され、対話と協働を通じた地域脱炭素と地域活性化への取組が推進されていることを大変心強く思います。豊かな自然と文化を有する喜界町から、島嶼地域における脱炭素と地方創生のモデルが構築されることを期待しています」

02

喜界町を、 世界から注目される 「脱炭素アイランド」へ

今後は、町内電力の脱炭素化に併せて、電気自動車(EV)の導入促進や新しい交通システムの導入、生ごみ等の堆肥化、プラスチックごみの島内再資源化システムの確立、サンゴ礁文化を活用した新しいライフスタイルの検討、喜界町におけるCO₂排出量の見える化など、多岐にわたる取組が進められる予定だ。こうした取組を通じて喜界町の賑わいを創出し、交流人口を増加させることを目指している。喜界町役場 総務課 政策調整管理監の永井 昌徳氏は「SMBCさんには今後、ライフスタイル分野や人材育成の取組を通じた交流人口増加に向けて様々なサポートをお願いしたいと考えています。また、喜界町を実証の場としてぜひ活用してもらって、実証が成功すれば、その成果をもとに奄美群島全体の成長につなげていきたいと考えています」と述べ、強い期待を寄せた。また、石井氏は「SMBCさんが持つ、我々とは異なる物流業界や観光業界などのネット



ワークを活用することで、プロジェクトをさらに前進させられると確信しています」と語った。今後のプロジェクトの展望について、大西は次のように述べる。「取組を通じて、CO₂排出量の削減量や事業活動による具体的な成果を定量的に示すことが重要だと考えています。これにより、取組による価値創造が客観的に示され、さらなる共感と支持を得られるのでは、と期待しています」逸見はプロジェクトへの想いについて、「10年後、20年後に、喜界町が離島のなかでも異彩を放つ『脱炭素アイランド』として、日本全国、さらには世界に向けて発信される姿を実現したいです。そして、その時に自分のこどもに『実はパパがこの島の脱炭素に関わったんだよ』と胸を張って伝えられると、とても嬉しいですね」と笑顔を見せながら語った。



永井 昌徳 氏 喜界町役場 総務課 政策調整管理監

石井 聡 氏 千代田化工建設株式会社 事業戦略営業部 グループリーダー

大西 怜美 株式会社三井住友銀行
公共・金融法人部 部長代理

逸見 俊平 株式会社三井住友銀行
本店営業第三部 部長代理

私にとってのシャカカチ **【将来の不安を希望に変えていくこと】**

私にとってのシャカカチ **【こどもが生きる未来にとってポジティブな行動・活動】**

国産ウイスキー原酒を担保に融資組成

ウイスキーへの強い情熱と対話が生んだ価値創造

日本のウイスキーは、スコットランドの伝統を守った製法と豊かな風味で国際的に高く評価されている。近年では世界中の愛好家に注目される重要な輸出品目としての地位を確立しつつあり、国内で蒸留所の設立が続いている。一部のブランドは国際コンペティションで賞を受賞するなど、ブランド価値は確固たるものとなった。

しかし、日本のウイスキー産業の存続と成長には大きな課題がある。ウイスキーの特性上、製品が市場に出るまでの長期熟成が事業のキャッシュフローを圧迫し、とりわけ新規参入の蒸留所にとっては資金調達が大きな障壁となっている。また、熟成中の原酒は高い財産価値を持つにもかかわらず、従来の金融商品ではその価値を十分に活用することが難しいという問題も抱えている。

この課題を解決するため、三井住友ファイナンス＆リースは、ウイスキー原酒という動産の価値を担保として評価し、その価値に基づいて資金を融資する「ABL(Asset Based Lending: 動産担保融資)」の仕組みを導入。キャッシュフローに課題を持つウイスキー事業者への融資を実現した。

01

ウイスキー産業の状況への危機感、事業者との対話のなかで確信したABLの有効性

2010年代後半、国内では伝統的な製法とは異なり、不十分な設備でつくられたウイスキーを市場に投入する業者や、海外から輸入したウイスキーを国内で瓶詰めし、「日本産」と誤認させるような商品を販売する業者が現れた。同社のFA&S推進部でウイスキー愛好家でもある小野寺一磨は「真剣にものづくりをしている事業者を支える仕組みがなければ、日本のウイスキーの未来は危ういと感じていました」と当時の想いを語る。

小野寺とともにABLの導入を推進したのが、社内でウイスキー好きとして知られていた同社のアグリフードビジネス推進室 富岡 寛だ。二人は、それぞれが持つつながりを活かしてウイスキー

事業者へのヒアリングを行い、事業者との対話を重ねるなかで、ABLが長期熟成に必要な時間を確保するための有効な手段であると確信を深めていった。

富岡は、このウイスキー事業者の対話プロセスについて次のように語る。「金融機関として資金ニーズを探るスタンスでは、事業者側の心を開くことは難しいと感じました。そこで、『日本のウイスキー業界全体へ貢献できる仕組みを構築できないか』という切り口で、世界的に評価され

ているウイスキー事業者と対話を進めました」これにより、紹介を通じた面談機会が増え、濃密な情報交換が可能になったという。

このプロジェクトを実現するには、いくつかの課題を解決する必要があった。まず、ウイスキー原酒はクローズドな取引でのみ扱われており、市場での売買実績の調査が困難だった。この点については、ウイスキーに精通した小野寺と富岡が、ウイスキー原酒の価値やその価値が中長期的に上昇する見込みがあること、ウイスキーが保管



性に優れ、担保として在庫毀損のリスクが小さいことなどを社内で丁寧に説明した。また、融資期間中に想定されるリスクとその対策をリスト化し、審査部門と対話を重ねながらリスク低減策を講じた。

加えて、ウイスキーを担保として扱う場合の酒税法上の処理や、酒税がどのような課税要件に基づいて発生する税なのかといった点についても、整理すべき論点がいくつか明らかになり、税務署とも相談を重ねた。

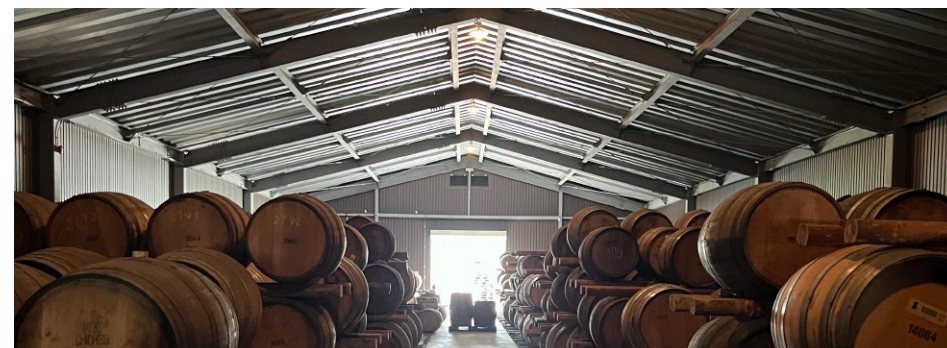
02

ウイスキー産業から広がる地域の発展

こうしたプロセスを経て、ウイスキー原酒在庫を担保としたABLによる融資が実現した。この取組は、ウイスキー事業者を金融の力で支援するだけでなく、地域や関連産業全体に対し、経済的・社会的な価値を生み出す包括的なアプローチに発展する可能性を秘めている。

「地域の蒸留所が新しい投資を呼び込み、地域経済に良い影響を与えていくと見込める点は非常に重要です。この投資により新しい雇用が生まれ、地域資源が活用されることで、地域全体の活性化につながっていくと思います」と、富岡は蒸留所を起点とした地域の発展に言及した。

また、小野寺はウイスキー産業の観光資源としての可能性を挙げ、そのインパクトを強調する。「例えば、ウイスキーの本場スコットランドでは、蒸留所を中心に街全体が発展しています。なかでもアイラ島は、年間数十万人の観光客を迎え、失業率0.6%に留まり名目上の完全雇用を実現しています。また、国内では北海道の『余市蒸溜所』に年間約80万人の観光客が訪れていると言われており、多くの観光収入を地域にもたらしています。こういった事例を参考に、日本の他の地域でも同様の取組が進むことを期待しています」



国内の蒸留所を回り、知見を深めた

03

他分野への応用が期待されるABLの可能性、さらなる社会的価値の創出へ

今後もウイスキー原酒ABLの取組は継続される予定であり、さらにこのコンセプトは他の商品に応用できる可能性がある。ABLに適しているのは、製造から販売までタイムラグがあり、その間に価値が上昇する商品だ。例えば、マグロの稚魚、生ハムの原木、発酵食品、日本酒の熟成古酒、ワインを作るための葡萄の木などが挙げられる。イタリアでは、36か月熟成されたバルメザンチーズを担保にして融資を受けている事例もある。

今後の展望について、小野寺は「今回、不動産ではなく動産であるウイスキーを担保に用いてファイナンスが実現できたことで、日本の金融のあり方に一石を投じることができたと考えて

います。日本社会には、まだファイナンスの光が当たっていないモノや事業が多く存在しています。それらを積極的に掘り起こし、日本経済の成長に貢献したいと考えています」と意欲を示す。また、富岡はABLの課題について触れ、次のように展望を語る。「今回のプロジェクトを進めるなかで、ウイスキー原酒のように市場データがない資産の評価基準を作る難しさをはじめ、ABLにおけるさまざまな課題が見えてきました。これらを一つひとつ解決し、より良い仕組みを構築することで、今後も事業者を継続的に支援できる体制を整えていきたいと考えています」

最後に、小野寺は「日本のウイスキーは、これまで100年をかけて世界五大ウイスキーの一角に加わるまでに成長を遂げました。これからの100年間を通じて、この産業をさらに大切に育てていけば、激しい競争環境のなかでも、時間とともに成熟し、日本に長く豊かさをもたらす産業へと発展できると考えています」と、ウイスキー産業への強い想いとビジョンを語った。



小野寺 一磨 三井住友ファイナンス＆リース株式会社
FA&S推進部 上席部長代理

私にとってのシャカカチ 【次世代にバトンをわたすこと】

富岡 寛 三井住友ファイナンス＆リース株式会社
アグリフードビジネス推進室 室長代理

私にとってのシャカカチ 【会社の評価を高めるもの】

京都大学との連携で挑む 社会課題の探索と解決

社会的価値を創造する工房「SMBC京大スタジオ」

2024年7月、三井住友フィナンシャルグループと日本総合研究所は、京都大学と連携し、「SMBC京大スタジオ」を京都大学内に開設した。同スタジオは、現代社会が抱える多種多様な課題に対し、京都大学とSMBCグループを中心に、市民・企業・行政とのオープンな対話を重ねながら、社会課題の解決を目指す新たなプラットフォームだ。そのコンセプトとして、京都大学が掲げる「地球社会の調和ある共存」と、SMBCグループが目指す「幸せな成長」の実現に向け、社会的価値を創造する「工房(スタジオ)」としての役割を果たすことを目指している。

同スタジオでは、社会課題ごとにプロジェクトを立ち上げ、課題解決に向けた研究や事業創出、人材の輩出に取り組む。具体的には、社会課題を起点として、京都大学の研究者や日本総合研究所の研究員と共同で研究を行い、そこで生まれた成果を社会に還元し、実装する役割を担う。三井住友銀行 社会的価値創造推進部に所属し、現在は京都大学 成長戦略本部に出向中の木村 陽介は、スタジオの特徴について、「この京大スタジオの取組には10年間で15億円が拠出され、多様な知を持つアカデミアとの連携を通じて社会課題に関する研究を推進し、事業創出を目指します。これは従来の産学連携の枠を超えた、SMBCグループにとって本気の挑戦です」と力強く語る。

01

高齢社会が直面する、 「身じまい・意思決定」の課題

スタジオで研究される社会課題の一つが、人生の終末期における「身じまい」の問題だ。日本では少子高齢化が進むなか、独居高齢者世帯が増加し、多くの人が人生の終末期における意思決定の課題に直面している。同スタジオでは、これらの課題を解決する一つの試みとして、「誰もが生前・死後の尊厳を保つための持続可能な身じまい・意思決定とその支援」というプロジェクトを推進している。

身じまいの段階での意思決定には、住まいの整理、医療の選択、遺産の処理など、多岐にわたる課題が含まれる。これについて、プロジェクト代表であり終末期医療の倫理を研究する京都大学

大学院文学研究科の児玉 聡教授は次のように指摘する。「身じまいの意思決定には、個人の価値観やサービス側の信頼性の問題など、複雑な課題が絡み合っています。たとえば、生前に依頼した身じまいサポートのサービスが適切に執行されているかを確認する仕組みが現状では存在せず、それが課題となっています。また、死に

まつわる話題については、当事者から本音を引き出すことが難しいという特性もあります」もう一人のプロジェクト代表である日本総合研究所 創発戦略センターの沢村 香苗は、次のように続ける。「身じまいの意思決定を自分で行う負担に加え、それを信頼して任せられる人がいないという現実にも直面しています」



このような身じまいの意思決定の課題解決に企業が参画することについて、児玉教授は「このプロジェクトは大学だけでの解決が難しく、企業の力が欠かせません。特に、産業界に影響力を持つSMBCグループと連携することで、社会との接続が可能になる点が重要だと考えています。また、SMBCグループから大学に人材が派遣され、直接的な支援が行われている点に、SMBCグループの本気度を感じています」と大きな期待を寄せる。

02

多様な価値観の可視化が鍵に、 支援の仕組みづくりへの 第一歩

本プロジェクトでは、課題の解決に向けて、多様なステークホルダーとの対話を通じて、身じまいに関する価値観を可視化し、それを基に支援体制を確立する取組を進めている。「市民との対話を重ねるなかで、家族に負担をかけたくないという思いと、自分の大切な人に手続きを任せたいという思いが共存していることが明らかになりました」と沢村は語る。こうした多様な価値観を丁寧に収集し、それを社会的な意思決定支援の仕組みとして具体化することが、プロジェクトの目標の一つだ。

さらに、市民、アカデミア、企業が協力し、「生と死」に関する価値観を収集・言語化し、広く社会に対話や議論を生み出すことも目指している。この取組について、日本総合研究所 創発戦略センターに所属し、現在は京都大学 成長戦略本部に出向中の多田 理紗子は、「死に関わる話はタブー視されがちですが、本来はきちんと話し合うべき重要なテーマだと思っています。対話を通じて価値観を言語化し、その収集を進め、それらを社会全体に発信することで、議論のムーブメントを創出したいと考えています」と意欲を見せた。

身じまい・意思決定の文脈において、お金に関する議論も避けて通れない。この点について、木村



は「高齢者のなかには、認知機能の低下によりお金の管理や意思決定が難しくなるケースも少なくありません。そのような状況で、金融機関としてこれをサポートすることが重要な役割の一つになると考えています。また、高齢者を狙った詐欺が頻発している現状において、生活者の大切なお金を守ることも、金融機関にとって極めて重要な使命だと思っています」と金融機関が果たす役割を強調する。

03

新しい共助の形を創る、 日本社会の未来を切り開く 挑戦のこれから

プロジェクトの今後の展望について、沢村は次のように意気込みを語る。「まずは、現存する問題や価値観を丁寧に言語化し、視覚的に認識できる形にしていきたいと考えています。その積み重ねを通じて、最終的には、具体的な意思決定を支援する

仕組みの構築に挑戦したいと考えています」続けて、児玉教授は共助の重要性に触れ、次のように展望を語る。「『自助・共助・公助』という言葉がありますが、近年、特に『共助』が減少していると感じています。この『共助』は、新しい社会を考える上で重要なキーワードの一つであり、プロジェクトを通じて新しい共助のあり方を模索し、その形を創り上げていくことで、新たな社会的価値を創造できるのではないかと考えています」スタジオ全体の運営に携わる多田は、スタジオの展望について、「プロジェクトを通じて見えてきたことを、どのように社会につなげていくかを考えていきます。スタジオ全体としては、社会的価値のあるテーマを選定し、それを確実に社会へ実装することに注力していきたいと考えています」と決意を示した。

最後に、木村は「アカデミアにあるシーズを産業界に根付かせることが、自分が提供できる社会的価値だと考えています。今後、SMBCグループや市民などとの対話や協力の機会が増えるなかで、研究から生まれた種をさらに社会に広げていきたいと思います」と締めくくった。



沢村 香苗 株式会社日本総合研究所
創発戦略センター シニアスペシャリスト

私にとってのシャカカチ **【それぞれの価値観を可視化することで見えてくるもの】**

多田 理紗子 国立大学法人京都大学 成長戦略本部 イノベーションプロデューサー
(株式会社日本総合研究所 創発戦略センター)

私にとってのシャカカチ **【自分の得意な領域で役割を持ち、社会を良くするために動くこと】**

児玉 聡 氏 国立大学法人京都大学 大学院文学研究科 教授

木村 陽介 国立大学法人京都大学 成長戦略本部 イノベーションプロデューサー
(株式会社三井住友銀行 社会的価値創造推進部)

私にとってのシャカカチ **【アカデミアにあるシーズを産業界へ橋渡ししていくこと】**

筑波大学との連携で描く日本の再成長

研究成果の社会実装と起業人材の育成に向けて

企業活動の脱炭素化やリモートワークの普及、生成AIをはじめとする技術革新一。近年、環境、社会、技術の変化が重なり合うなかで、産業構造も急速に変化し、企業にとって競争環境は一層厳しさを増している。

このような状況下、多くの業界では新規事業の創出が求められる状況にある。欧米では、既存市場を根底から変革する破壊的イノベーションが次々と生まれ、これが新たな市場を創出し、経済成長の原動力となっている。一方で、日本企業では技術の改良や効率化を目指した持続的イノベーションに重点が置かれ、企業内で破壊的イノベーションを生み出す仕組みや環境が十分に整っていないという現状がある。

この課題を克服するには、日本企業が外部のイノベーションに目を向け、その可能性を積極的に取り込むことが重要だ。その鍵となるのが、大学で創出された知的財産の活用や大学発スタートアップとの連携・育成である。大学が持つ革新的な技術や基礎研究の成果を実用化へとつなげることができれば、新たな市場を創出し、日本の経済成長への道を切り拓くことが可能となる。

01

包括的連携協定のもとで推進される産学連携とスタートアップ支援の取組

こうした社会的背景のなか、筑波大学と三井住友フィナンシャルグループ(以下、SMFG)は、2024年8月に包括的連携協定を締結した。この協定は、大学と金融機関との新たな連携モデルを構築し、科学技術の進展と社会変革への貢献を目指すものだ。

三井住友銀行(以下、SMBC) 法人戦略部 武藤 傑は、この協定の意義についてこう語る。「研究や教育は、あらゆる社会課題に共通する重要な要素であり、社会的価値の創造において欠かせないと考えています。筑波大学が持つ知見や技術をどのように社会実装化していくかが、私たちの社会的価値創造の取組においても大きな

ブレークスルーをもたらすと確信しています」筑波大学 副学長 産学連携担当である中内 靖氏も、SMFGとの協定に対して「筑波大学は、建学の理念に基づき、研究成果の社会実装を推進しており、社会的価値の創造を通じて社会貢献に取り組むSMBCグループとは、目指す方向性が一致していると感じています。本学がこれまで行ってきた産学連携を、金融機関であるSMBCとともにさらに発展させ、産学『金』連携を図ることは、非常に意義深い取組です」と、大きな期待を寄せる。

この協定のもと、新たな共同研究・事業化システム支援の仕組みや、大学の研究シーズと企業のニーズを最適にマッチングするシステムが構築される。中内氏は、「国際産学連携本部では、約1,800名の研究者が持つ研究シーズと企業との橋渡しを行っています。産業界との強いネットワークを有するSMBCと協働することで、こうした取組がさらに加速すると期待しています」と発展の可能性を示唆する。また、武藤はマッチングについて、「研究者の方々だけでなく、連携先の企業にとっても有益で、新たな価値の創出

につながることを大切にしています」と企業側の視点にも触れた。

一方で、研究者と企業の最適なマッチングを実現するには、いくつかの課題がある。たとえば、研究者が提供する知識や技術情報には専門用語が多く含まれており、論文ベースの表現が使われると、企業側が理解しづらく、具体的な市場や製品ニーズをイメージしにくいことが挙げられる。この課題を解決するには、研究者の専門的な表現を、企業の担当者にもわかりやすい言葉に変換する取組が欠かせない。その具体的な取組の一つとして、筑波大学では研究シーズをデータベース化し、カタログ形式で企業に提供することで、企業のニーズに合わせた効率的なマッチ



ングを進める予定だ。

また、企業のニーズや課題はホームページなどの表面的な情報からでは掴みにくい。特にその課題が企業の弱みと見なされる可能性がある場合、外部に公表されないことも多い。さらに、企業が短期間での収益化を求める一方、研究者は長期的な視点で研究を進める傾向があり、この時間軸のずれも課題となる。

このような課題を解消するため、マッチングの過程でコーディネーターが双方の期待値を調整することに加え、研究者と企業が直接対話する機会を増やすことが重要だ。その一環として、2025年春にはSMBCグループ主催で、研究者のシーズと企業のニーズをマッチングするイベントの開催も検討している。

本協定のもとで推進されるもう一つの取組が、大学発スタートアップの育成支援プログラムだ。今年度は、研究者や学生の創業を支援するため、SMBCグループの「未来X(mirai cross)」のアクセラレーションプログラムの研修を活用し、ビジネススキルの向上、事業計画の策定や事業会社・ベンチャーキャピタル等の紹介を行うことで、事業化に向けた第一歩を後押してきた。また、大学発のスタートアップが社会実装に至るためには、技術や研究に強い人材だけでなく、それを経営面から支える人材も必要不可欠だ。中内氏は「2023年度までに筑波大学発のスタートアップは236社に達し、その機運は

高まっています。しかし、研究者が自ら起業する際に、CEOやCFOといった経営を担う人材を確保できず、ポテンシャルがあるにもかかわらず起業に至らないケースも見受けられます」と指摘する。

この点について、武藤も「スタートアップにおいて、CFOは財務戦略や資金調達を通じて事業の基盤を支える存在であり、その人材をどう確保するかが課題です」と強調する。今後は、CFO候補の人材に対して金融面での教育や支援を行う取組も進める予定だ。

02

包括的連携協定のモデルを全国に展開し、日本の再成長へ

今後、SMBCグループでは、マッチングや大学支援などを行うSMBCの「法人戦略部」とスタートアップ支援などを手がける「成長事業開発部」が連携し、研究成果を具体的な商品やサービスとして社会実装するまでのプロセスを一貫して支援する体制を構築する。また、大学発スタートアップに対しては、事業の立ち上げ初期段階における資金調達フェーズであるシード・



エンジェルラウンドを含め、各社の資金計画に応じた資金調達支援を積極的に検討していく。中内氏は協定のビジョンについて、「筑波大学との包括的連携協定のモデルは、他の大学や金融機関でも応用可能であり、全国展開することで日本全体の産業活性化や競争力強化につながると考えています」と語り、日本の再成長に向けた展望を示す。

また、武藤は自身の修士時代を振り返りながら、取組を通じて目指したい社会についてこう語った。「博士号取得者は、自ら課題を発見し、解決する力を持つ人材であり、その力は何の業界でも活用可能です。しかし、私自身、修士課程時代に研究を続けることに対して明るい未来を描けず、キャリアパスに不安を感じた経験があります。取組を通じて、アントレプレナーシップの支援にも力を入れ、学生が安心して研究職を目指す社会を実現したいと考えています」



中内 靖 氏 国立大学法人筑波大学
副学長(産学連携担当)・国際産学連携本部長

武藤 傑 株式会社三井住友銀行
法人戦略部 特定マーケットグループ 副部長

私にとってのシャカカチ【未来投資・未来BET】

社会変革を支える 世界新時代株式ファンド

投資信託×寄付が生む「二重の価値創造」

大学で行われる研究や教育は、イノベーション創出の土台であり、社会の持続的な発展を支える重要な柱だ。特に基礎研究は、短期的な利益を追求する研究とは異なり、長期的な視点から未来を切り開く知見や技術を創出する。こうした大学の研究や教育を支えることは、日本が再び成長を遂げるための重要な鍵となる。

この基礎研究や教育環境を維持・発展させるためには、安定した財源の確保が欠かせない。そのなかで重要度が高まっているのが寄付金等を基に運営されている「大学基金」だ。大学自身は政府からの運営費交付金等を主要な財源としているが、期間内に使い切らなければならない等の制約があり、成果が出るまで数十年を要するような長期的な研究に財源を回していくことが難しいのが現状だ。また運営費交付金は年々減少傾向となっている。

こうした課題の解決に向けて、三井住友DSアセットマネジメントでは「世界新時代株式ファンド(愛称:World Change)」を通じた取組を行っている。世界新時代株式ファンドは、構造的な変化により成長が見込まれる分野に着目し、世界中の企業に投資する投資信託であり、ファンドを通じて得られた収益の一部を教育や医療といった社会課題の解決に取り組む団体に寄付するスキームを採用している。

01

投資と寄付の融合で 支援の範囲を拡大

2020年7月の「世界新時代株式ファンド」組成の背景には、社会が大きな変革を求められるきっかけとなったコロナ禍の環境があった。構造的な変化により成長が見込まれる分野として「ライフスタイル」「企業戦略」「医療・健康」「グリーンテック」の4つの有望テーマを選定して運用を行っている。

こうした社会変革につながる活動を行うのは株式市場に上場する企業だけではない。しかし、投資信託の運用だけでは、社会課題に取り組む団体を直接的に支援することができないという課題があった。そこで本ファンドでは、同社が受け取る運用管理費用(信託報酬)の一部を、本ファンドの運用コンセプトから医療や教育

といった社会的価値の創造への寄与が期待される団体へ寄付する仕組みを導入した。

寄付スキームの導入にあたっては、寄付先の選定に多くの時間を割いた。同社の商品企画部商品管理チーム 高尾 香織は寄付先の選定プロセスについて「社会的価値の高い活動を行う団体は数多く存在します。ファンドのコンセプトにマッチする団体を探し、そのなかからどの団体を選ぶべきか、透明性や信頼性を重視し、一つひとつ丁寧に調査しました」と語る。

その選定プロセスを経て、寄付先として選ばれた団体の一つが「東京大学基金 UTokyo NEXT150(国立大学法人東京大学)」だ。この基金は、基礎研究や創造的な教育活動の充実を目指すために設立され、東京大学が生み出す新たな社会的価値創造の原資として重要な役割を担っている。

東京大学が抱える課題の一つは、基金の規模が小さく、研究や教育への迅速な資金投入が難しい体制だ。さらに、政府からの運営費交付金が減少するなかで、自前の資金をどのように運用

するかも喫緊の課題となっている。「東京大学基金の規模は約299億円ですが、アメリカのトップ大学は数兆円を超える規模の基金を持ち、その運用益を研究資金として活用しています。この圧倒的な規模の差やそれを支える運用ノウハウの不足は、日本の大学全体が直面する大きな課題です」と同社のサステナビリティ推進室 井上 武は指摘する。

これらの課題を解決するためには、まず基金の資金基盤を強化する必要がある。その一環として、同ファンドでは2024年9月、東京大学基金に



東京大学からの感謝状

約400万円の寄付を実施した。東京大学基金の担当者とは年に一度面談を行い、寄付金の使途や今後の活動について直接確認している。そのなかで、高尾は「東京大学基金では、寄付を受け取るだけでなく、運用してその資金を増やし、必要なタイミングで研究や教育に迅速に資金を投入できる体制の構築を目指して、組織改善や基金運用の強化に積極的に取り組まれています」と語り、その姿勢と熱意に深く共感している。

また、世界新時代株式ファンドからの寄付を受けた東京大学基金事務局は、「今回の寄付は、基礎研究や教育活動の基盤強化に大きく貢献しており、そのなかでも奨学金や、想定外の緊急時の案件に対する支援など、多岐にわたる活動に活用されています」と感謝のコメントを寄せている。



02

投資と寄付による 「二重の価値創造」

寄付スキームを組み込んだ同ファンドの組成後、多くの団体から寄付を希望する声が寄せられた。このような外部からの反響について、高尾は「投資信託を運用していると、どうしても金融市場だけに目が向きがちですが、当ファンドの



※文中に記載しているファンドの概要等は下記をご覧ください。

【1】世界新時代株式ファンド(資産成長型)

ファンド概要 ▶ <https://www.smd-am.co.jp/fund/183102/> 投資リスクと費用等(交付目論見書) ▶ <https://www.smd-am.co.jp/fund/pdf/183102k.pdf>

【2】世界新時代株式ファンド(予想分配金提示型)

ファンド概要 ▶ <https://www.smd-am.co.jp/fund/183002/> 投資リスクと費用等(交付目論見書) ▶ <https://www.smd-am.co.jp/fund/pdf/183002k.pdf>

高尾 香織 三井住友DSアセットマネジメント株式会社
商品企画部 商品管理チーム長

私にとってのシャカカチ【持続可能な未来の実現】

井上 武 三井住友DSアセットマネジメント株式会社
サステナビリティ推進室長

私にとってのシャカカチ【生きていく上でベースとなる価値観】

SMBC女子バスケット部がWリーグ加入へ

一体となって挑む、仕事とスポーツを両立できる社会

日本におけるバスケットボール競技人口は男性が約34万人、女性は約23万人。一般的にスポーツの競技人口には男女差が生じやすいなか、バスケットボールは比較的その差が小さく、性別を問わず多くの人に親しまれている。東京オリンピックでは、女子バスケットボールが銀メダルを獲得し、その活躍は今も記憶に新しい。しかし、社会人になっても競技を続けられる女子アスリートは限られており、社会人以降の女子競技人口の減少が課題となっている。

その要因の一つとして、多くの女子アスリートが「競技を続けるか、キャリアを選ぶか」の2択を迫られ、キャリアを優先して学生で引退するケースが多いことが挙げられる。なぜなら、社会人で競技を続けた場合、引退後のセカンドキャリアを支援する体制が十分に整っていない状況だからだ。さらに、競技を続けながら働く選択をした場合でも、時間の制約や仕事との両立など、さまざまな課題に直面している。

こうした状況のなか、三井住友銀行（以下、SMBC）はSMBC女子バスケットボール部の活動実績や、Wリーグが女子バスケットボールの更なる振興に向け門戸を開いている環境を踏まえ、企業スポーツにみずから参画することを通じ、「仕事」と「スポーツ」を両立させた女子アスリートの未来を見据えたキャリアモデルの確立を目指すことを決断。2024年4月にはSMBC女子バスケットボール部が2025年10月からWリーグに参入することを発表した。

01

24年ぶりの企業スポーツ参入—— 一丸となって挑むチーム作り

このプロジェクトを担当し、自身も女子バスケットボール部の現役選手として活動する三井住友銀行 社会的価値創造推進部 平田 彩乃は、女子バスケットボールの現状とプロジェクトの狙いについて次のように語る。「キャリアを理由に競技を諦める選手が多いのが現状です。このプロジェクトを通じて、セカンドキャリアやその先の人生をしっかりと築ける環境を確立し、選手たちが安心して競技と向き合える新しいキャリアモデルを提示したいと考えています」また、Wリーグ参入に向けて、SMBC女子バス

ケットボール部のヘッドコーチとして起用された今野 駿氏は、プロジェクトに感じた印象を次のように語る。「男子選手は結果を残せばプロに進む道が開けますが、女子選手は大学まで頑張ってもそこでアスリートキャリアが終わるケースが多いのが現状です。雑誌で注目された選手ですら姿を消してしまうことがあり、非常にもったいないと感じていました。このプロジェクトを知ったとき、選手がバスケットボールを続けながら仕事を通じて周囲に元気を与え、応援を受けられる仕組みに大きな感銘を受けました」

SMBCが企業スポーツチームを保有するのは実に24年ぶりで、社内には参考となる情報やノウハウがほとんど存在しない状況だった。そのため、Wリーグ参入に向けたプロジェクトは、ほぼすべてがゼロからのスタートとなった。所管部署の決定や予算の確保、経費の費目設定に始まり、チーム名やロゴのデザイン、スタッフ

や選手の採用、競技面も含めた選手の人事関連のフレームワークの構築に至るまで、解決すべき課題が次々と押し寄せた。

これらの課題に取り組む一方で、競技力向上のため選手の活動環境の整備も欠かせなかった。Wリーグというより高いレベルへの挑戦となるため、これまでよりも練習量を増やす必要があり、練習場所の確保、勤務時間や移動時間の配慮など、関係各所との調整を行った。加えて、選手一人ひとりの健康とパフォーマンスを最大化する



ため、各選手のフィジカルデータ、睡眠時間、疲労度、前日の練習メニューなどを総合的に考慮した上で、練習内容や疲労管理、食事管理や補食手配など細やかな配慮が行われている。今野氏は「選手のことを第一に考えながらも、競技力向上のために可能な限りの練習をこなしてもらえるよう努めています。平田さんや選手たちと密にコミュニケーションを取りながら、トレーニングメニューを構築しています」と日々の取組を語る。

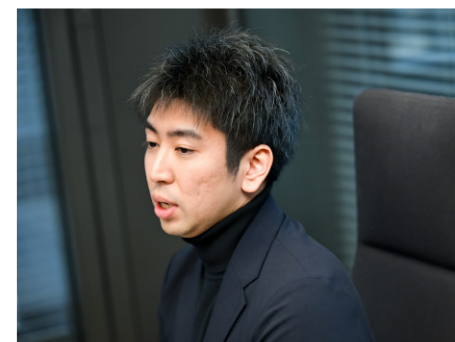
さらに平田は、仕事とスポーツを両立するためには、選手たちが自己管理能力を身につけることが大切だと強調する。「練習と業務を両立するためには、選手自身による適切なタイムマネジメントが欠かせません。業務や練習に加えて、自主練習や休息も十分にとる必要があるので、いかに自身でマネジメントできるかが重要です。特に、Wリーグに参入する2025年以降はスケジュールが非常に過密になることが予想され、自己管理能力を磨くことが求められます。これは、引退後のセカンドキャリアにも直結する大切なスキルだと考えています」競技力以外にも、職場や会社全体で仕事とスポーツの両立を推進していく上で、選手たちが職場に良い影響を与え、周囲から応援される存在となることも重要だ。平田は「選手たちには、

『常に感謝の気持ちを忘れず、自分たちの活動を支えている多くの人々の存在を意識してほしい』と伝えています。また、競技だけでなく仕事にも真剣に取り組み、その両立する姿を周囲や社会に示すことで、勇気や挑戦する気持ちなど前向きな影響を与える存在となってほしいと考えています」と、その想いを語る。選手の成長を支援し、選手とスタッフ、そしてその周囲が一体となって取り組むチーム作りが、このプロジェクトの根幹をなしている。

02

仕事とスポーツの両立が 当たり前の社会へ

Wリーグは2024年から2ディビジョン制を採用しており、2025年10月にWリーグに参入する際は同社チームを含む下位7チームで構成される「ディビジョン2」からのスタートとなる。参入後は、2030年までに上位8チームが参加する「ディビジョン1」への昇格を目指し、2035年にはリーグ優勝を成し遂げることを目標とする。「コアなファンだけでなく、この取組の意義や価値を社会に広く届けるために、勝って結果を



出すことにこだわりたい」と、平田は強い意気込みを語る。続けて今野氏も「まずは参入後3年以内にディビジョン1への入れ替え戦を経験し、競技力を高めながらディビジョン1に定着できるチームを作ることが必要です」と目標への道筋を示す。さらに、このプロジェクトを通じて目指す社会について、平田は「仕事とスポーツの両立」という新しい働き方の確立が、女子バスケットボール界、ひいては女子アスリート界に新しい選択肢の一つとして広がってほしいと考えています。仕事と育児を両立する働き方が当たり前になりつつあるように、仕事とスポーツを両立する働き方も当たり前になる社会を実現し、女子スポーツ全体の発展につなげていきたいと考えています」と強い想いを語った。



今野 駿氏 SMBC女子バスケットボール部 ヘッドコーチ

平田 彩乃 株式会社三井住友銀行
社会的価値創造推進部 部長代理

私にとってのシャカカチ【人々の幸せと挑戦】

挑戦する大学運動部に 100万円を支援

応募プロセスで「戦略的思考」の機会も提供

少子化が進む昨今、若者がスポーツに取組む難易度が上がっている。部員数の減少による活動休止や、部活動の地域移行など、学生のスポーツ環境にはさまざまな課題が存在している。

そのなかでも大学運動部は、あくまで「課外活動」として位置づけられることが多い上に、最近では学業への要請が強まる動きもあり、以前よりも大学でスポーツに打ち込むことが難しい状況になってきている。一方、大学運動部での経験は、単なる競技力の向上にとどまらない。資金集めやデータ分析、チームビルディングなどに接する機会が多く、社会に出た後も役立つスキルを習得するための場として有益だという声もある。

しかし、大学で運動部に所属すると部活動で使用する道具の購入費用、さらにトレーニングや試合に伴う交通費や食費など、金銭的負担は決して軽い。これらの費用をまかなうためにアルバイトをする学生も少なくないが、学業、スポーツ、そしてアルバイトをすべて両立することは、時間的にも体力的にも非常に困難だ。さらに、物価高騰の影響も加わり、こうした費用負担は、スポーツに打ち込みたい学生にとって一層大きな障壁となっている。

このような課題の解決をサポートしながら、大学時代にしか味わえない挑戦や成長の機会を企業として支援したい。そんな想いから誕生したのが、「シャカカチ BOONBOON PROJECT」だ。

01

大学運動部へ、 自由に使える100万円の 資金を提供

果たしている。

為末氏は、同プロジェクトの意義について次のように語る。「スポーツを通じて得た経験が社会でどのように活かされるのかは、私自身のなかで大きなテーマです。また、このプロジェクトが学生にとって教育的な意義を持つ点にも深く共感しています。世の中の課題を解決するため

には、教育のような取組こそが最も本質的で価値あるものだと考えています」

同プロジェクトでは、特設ホームページから応募した大学運動部を対象に、選考通過後に自由に使える100万円の資金を提供する。立石は、この応募プロセスを設計する際、戦略的に考えなければ応募ができない仕組みを取り入れることで、



同プロジェクトは、大学時代にポート部の活動に打ち込んだ経験を持つ三井住友銀行 社会的価値創造推進部 立石 千尋が、「自身が人間的に大きく成長させてもらった大学スポーツに恩返しをしたい」「スポーツに励む学生を応援したい」という強い想いをもって担当した。さらに、アンバサダーとして、元陸上競技選手でDeportare Partners 代表の為末 大氏をはじめとするアスリート4名を起用。為末氏は、三井住友銀行（以下、SMBC）とともに企画の骨子を固めるだけでなく、学生たちにプロジェクトの意義を伝える役割も担い、その理念を広める重要な役割を



学生たちが課題の分析力やロジカルシンキング、さらにはプレゼンテーション能力といった、実社会で求められるスキルを自然と養えるよう工夫したという。

「選考プロセスそのものが学生の成長機会になれば良いと考え、設計しました。あなたが所属する部が目指す姿は何ですか？その目指す姿に至るまでの課題は何ですか？その課題をどのように解決するつもりですか？その課題解決のために、この100万円をどのように使いますか？」という流れで質問を構成しました。このような聞き方をする事で、設問から私たちの意図を感じ取ってもらえるよう工夫しています」この点について、為末氏は次のように強調する。「資金の使い道を皆で考えるプロセスは、どのようなチームにしたいか、という目標の設定から逆算されるものです。学生選手たちには『戦略的に考える』姿勢をより積極的に取り入れてほしいと考えています。戦略は予算配分や目標設定と密接に関連しており、これをしっかりと考えることが非常に重要です」

プロジェクトの実現にあたり、公正な選考プロセスの構築は非常に重要な課題だった。特に、不適切な団体に資金が流れるのを防ぐ観点など、入行来、営業店や融資審査の経験が長い立石自身の知見の活用や、SMBC内の各部署が専門性を発揮することで、障壁となる課題を一つずつ克服し、過去に例のないプロジェクトを具体化させていった。

広報面では、学生たちに運動部での活動が持つ価値や、応募プロセスを通じて得てほしい経験

や学びについて伝えるため、為末氏が登壇するウェビナーも開催した。プロジェクトへの反響が不透明ななかでの試みだったが、結果的に約500人もの学生が参加。ウェビナーでは、質問が次々と飛び交い、学生たちの関心の高さがうかがえた。SMBCの想いが学生にしっかりと伝わっていたことを実感する瞬間となったという。

02

学生スポーツが 人材育成の場として 認められる社会へ

最終的に応募団体は270に達し、ファンづくりのために所在地域の地域貢献に力を入れる団体や、競技の持続的な発展のため高校生への競技指導に力を入れる団体など、自分たちの活動と

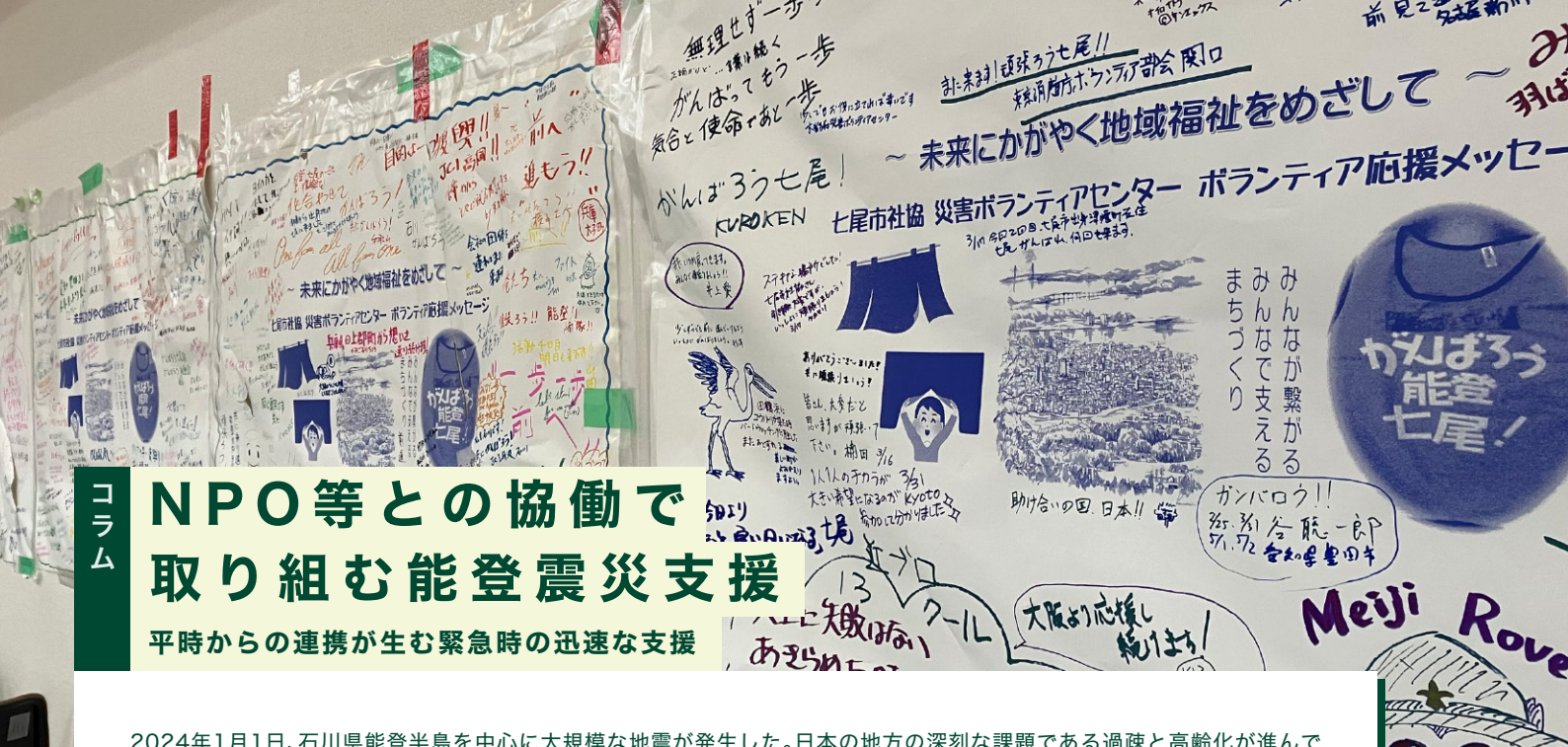


立石 千尋 株式会社三井住友銀行 社会的価値創造推進部
上席部長代理

私にとってのシャカカチ【新たな接点を生むコネクター】

為末 大氏 Deportare Partners 代表

社会とのつながりを見据えた応募も見受けられた。また、寄せられた応募内容に目を通すなかで、立石は、都市と地方の情報格差や練習環境の違いといった、学生たちが直面する多様な課題を改めて実感したという。「北海道からは、冬場でも練習できるような環境整備に資金が必要だという応募や、他の地方からは、資金を東京への遠征費として利用し、強豪校との練習や試合を通して、トップレベルの知識・知見を習得する機会を得たいという応募も寄せられました。どの団体も自分たちの置かれた環境のなかで課題を真剣に考え、その解決に向けた強い熱意を持って応募してくれたことが印象的でした」今後は更に多くの学生に同プロジェクトを知ってもらえるような工夫を検討していく予定だ。また、同プロジェクトをより社会にインパクトを与える企画へと成長させるべく、現在パートナー企業との協議を進めており、今後はさらに多くの企業や自治体を巻き込むことも視野に入れている。プロジェクトの今後について、為末氏は「学生スポーツが人材育成の場としてその価値を広く認められるようになることが望ましいと考えています。また、スポーツ界全体で考えると、今回のような取組がさらに増えていくことを願っています。SMBCがこの取組をどのように発展させていくのか、とても楽しみにしています」と大きな期待を寄せる。



NPO等との協働で 取り組む能登震災支援

平時からの連携が生む緊急時の迅速な支援

2024年1月1日、石川県能登半島を中心に大規模な地震が発生した。日本の地方の深刻な課題である過疎と高齢化が進んでいた地域で、震災により復旧・復興が思うように進まない状況が長く続いている。

こうしたなか、SMBCグループはいち早く支援活動を開始した。特に、SMBCグループが中長期的に取り組む「こどもの教育・体験への支援」を軸とし、被災地におけるこどもたちの学びへの資金援助や居場所確保の支援、ボランティアセンターへの社員派遣等を平時より協働する団体とともに進めてきた。

事務局として被災地支援の取組を推進した社会的価値創造推進部が、支援活動の詳細や被災地の現状、今後の展望について語った。

01

平時から行うNPO等との 連携が生み出した 迅速な支援

発災当初、現地である能登にはSMBCグループや多くの企業は拠点がなく、最新の状況把握が困難だった。平時から連携している公益社団法人チャンス・フォー・チルドレン（以下、CFC）を通じて、支援の第一歩を踏み出した。この背景には、SMBCグループがマテリアリティ（重点課題）の一つとして「貧困・格差」を掲げ、2023年からCFCに社員を3年間派遣し、こどもの教育・体験格差の解消に取り組んできたことが大きかった。

CFCに出向している社員やメディアを通じて自治体関係者から、震災直後は現地に人員派遣をしても受け入れが困難との情報があり、まずは義援金や物資での支援を決定。2024年3月にCFCと能登の被災したこどもたちの「緊急支援」を決定し支援を実施した。



具体的には、被災家庭のこどもを対象に1,000万円規模の緊急支援クーポンを配布する形で支援を実施、学習塾の授業料や、被災により使用できなくなった楽器やスポーツ用具を購入する費用等、個々のニーズに応じた用途に利用できるよう配慮した。

2024年5月には経団連が主催するボランティア活動に複数の社員が参加し、ゴールデンウィーク中の現地のボランティアセンターの運営支援を行った。さらに8月には社会的価値創造推進部のメンバーが現地視察し、現地で活動する団体や企業と意見交換して支援の方向性について協議した。「半年以上経過して

いても瓦礫の撤去やインフラ復旧が思うように進んでいない現状に直面しました」「震災前からの過疎化や限定的な公共交通手段が復旧・復興を困難にしていると感じました」と、当時の状況を振り返る。学校の被害も甚大で、被災の程度がまだ軽かった高校の校舎に中学校や小学校が合流して授業を行う事態などもあり、近隣の学校に通えない児童はバスでの通学を行う必要が生じた。その結果、通学時間が大幅に増え、放課後の遊びや自由な時間を十分に持てなくなる状況が生まれていた。

このような課題に取り組むため、SMBCグループ

はNPO法人Chance for Allと協力し、同法人が土日に行うこどもたちの居場所や遊び場での支援を行なっている。

具体的には、軽トラックの荷台を遊び場にして地域を走る「プレイカー」の行き先と同行し、社員ボランティアがこどもたちと遊んだり、見守りをしている。

こどもたちへの支援に加え、オンラインがメインとなるプロボノ活動として、被災地の街づくりにも取り組んでいる。具体的には、中間支援組織としてプロボノ人材のマッチングや伴走支援などを行うNPO法人ETIC.と現地の能登復興ネットワークと連携し、県外からのボランティアの受け入れの運営支援を実施することで、現地団体の事務作業などの負担を軽減する支援が行われている。その結果、これまで現地団体が手をつけられずにいたタスクを着実に進められるケースも増えているという。

これらの取組について、「被災地におけるこどもの居場所づくり支援や学習支援、復興支援プロボノなどの取組を迅速に開始できたのは、日頃からNPO等との協働を通じて何かあればすぐに声をかけてもらえる関係性を構築してきたから」と語る。



02

ボランティア活動が、 社会課題を知るきっかけに

企業とNPOの協働では、考え方やアプローチの違いが時に障壁となることもある。しかし、社会課題解決という同じ目標に対し率直なコミュニケーションを重ねることで、それらの課題を乗り越えてきたという。

被災地でのボランティア活動に参加した社員たちは、各自が貢献できることがあると実感し、

現地が直面する課題への理解を深めたりしているようだ。「活動に参加した社員たちが、その後自身で現地を訪れ活動を継続しているケースなどもあり、社員自ら行動を起こす契機になっていると感じる」と活動の意義を語る。今後も緊密にNPO等と連携しつつ、社員が主体的にボランティア活動に取り組める環境を整えるため、SMBCグループ事務局はそのきっかけづくりの役割を果たし、社員と団体が直接つながる関係を積極的に後押ししていく。「会社の支援がなくても、一人ひとりの社員が自主的に活動をしていくことが理想である。社員ボランティアへの参加をきっかけに、仲間を募って新たな活動を始めるなど、主体的な取組へと発展させたい」とのこと。被災地への支援は2025年春以降も継続する予定だが、今後もNPO等と協議を重ね、復興の状況に応じた柔軟な支援を行っていく方針だ。能登の被災地支援や平時のボランティア活動を通じて、社員一人ひとりが社会課題と向き合い、未来のために行動する企業文化が育まれている。地域社会の再生を支えながら社員の主体性を育む。こうした取組は今後さらに広がりを見せていくことだろう。



大萱 亮子 株式会社三井住友フィナンシャルグループ
社会的価値創造推進部 上席推進役 シニアサステナビリティエキスパート

私にとってのシャカカチ【将来世代のため、明日をより良い状態にするための取組】

シャカカチDAY



よりよい社会のため、動こうよ、全員で。

コラム

新たなつながりを育む シャカカチDAY

「行動」で社会的価値創造の輪を広げる1日

SMBCグループが掲げる「社会的価値の創造」実現に向けて個々の社員が行動するために生まれたのが「シャカカチDAY」だ。この活動の目的は、社員一人ひとりが社会課題に向き合い、それを自分事として捉える意識を醸成することにある。

発端となったのは社員アンケートの結果だった。アンケートでは「社会的価値の創造についてどう行動すればいいかわからない」「社会的価値の創造に向けて取り組んでみたいが、通常業務が優先され考える時間がない」という声も多く挙がったため、原則、拠点全員での企画検討をもとに社会課題解決や社会的価値創造に取り組む日を設けることが決められた。このプロジェクトを通じて、個々の社員が普段の業務とは異なる視点で行動し、新たな気づきを得ることが狙いだ。

このプロジェクトの特徴は、CSR活動にとどまらず、地域やお客さまと密接に関わるなかで、具体的なアクションを通じて社会課題の解決に取り組む点にある。そうしたシャカカチDAYの今までの歩みと今後の展望を、運営に携わった社会的価値創造推進部のメンバーに聞いた。

01

地域課題に挑む シャカカチDAYの 多様な取組と、社員の役割

「シャカカチDAYでは、地域やお客さまに対して働きかけることを重視している」とメンバーが語る通り、シャカカチDAYの本質は、社員が地域社会の一員として課題を見つめることにある。さらに、社員が行動することで、地域やお客さまとのつながりを深めることもできる。

シャカカチDAYの核となるのは社員主体の行動だ。各拠点が地域やお客さまの課題を自ら考え、企画を実行する。これにより、活動の意義が社員一人ひとりに浸透し、地域社会やお客さまとの信頼関係が強化されることを期待している。

たとえば、地域の小学生向けに実施した、会社見学バスツアーの企画運営では、「地域の人材流出という課題の解決に向けて、地元企業の魅力を知る機会を産学金連携で提供できたのではないか」とメンバーは振り返る。こうした活動では、社員が地域社会や企業との対話を重ねながら、課題解決に向けた取組を進めている。他にも、海外留学生が中堅・中小企業の経営課題解決を提案するイベントや、地域の伝統文化をこどもたちに伝承するイベントの開催など、多様なプロジェクトが展開される。

現場からは「活動を通じて地域住民やお客さまとの距離が縮まるだけでなく、社員自身の視野も広がる。普段の業務では得られない体験や新しい人とのつながりが、社員の成長を促すのでは」との声が上がっている。

シャカカチDAYの取組は日本国内にとどまらない。海外では、修道院との連携による健康教育や、フードバンク支援活動が展開されている。

特に、衛生や健康に関する基本的な知識が不足している地域のこどもたちへの教育は、その地域の未来に直接的な影響を与える取組だ。「地域やお客さまの課題が異なるため、結果として活動も多様になっています」とメンバーは強調する。

さらに、運営本部主導で全社的な取組の象徴となるシンボリックイベントも実施された。自然環境をテーマにした体験型イベントでは、こどもたちが五感を通じて自然と触れ合いながら、環境保全の大切さを学んだ。「遊びを通じて



地域の大学・企業と連携した
小学生向け会社見学バスツアーの様子

自然を感じ、楽しむことが環境意識の向上につながる」とメンバーは語る。このような活動を通じ、社員だけでなく、地域のステークホルダーも巻き込む取組が進められている。

02

社員と地域をつなぐ 活動の課題と未来への展望

シャカカチDAYの取組を進めるなかで、短期的な成果が見えづらいという特性から、現場では時間やリソースの配分について迷う声が寄せられることもあった。また、通常の業務フローのなかでは対応しきれない企画が発案されるケースもあり、各業務所管部を巻き込んだ柔軟な判断が求められる場面も見られた。

運営本部は、こうした声や課題を受けて、シャカカチDAYが社会的価値の創造を体感し、前向きに取り組むきっかけとなる機会であることを各拠点到丁寧に説明し、拠点内での検討プロセスや企画の立案を促した。また、既存の業務推進の枠組みを最大限活用することで、企画を進め



シャカカチDAYシンボリックイベントの様子。こどもたちが裸足になり五感を研ぎ澄ませた。

やすくするための伴走も行った。さらに、各拠点が積極的に取組を進められるよう、特設WEBサイトを通じて活動事例を共有し、他拠点が成功事例から学ぶ仕組みも構築した。これにより、各拠点が持つノウハウを全社的に共有し、取組の幅を広げることが可能となった。

「一日だけでも何かやってみることで、社会的価値の創造がより身近なものになる」とメンバーは語る。小さな取組が社員にとって具体的な成功体験をもたらし、「普段の業務とは異なる視点で、地域の方々やお客さまに対して銀行としてできることがあると気づき、視野が広がり

ました」という声が社員から寄せられている。また、拠点のなかには、地域課題を掘り下げていく過程で、地域住民やお客さまとの相互理解を深め、その企画を地域住民やお客さまとともに実施することで、関係性を一層深めることができた事例も見られる。

2025年度以降は、グループ全体での取組をさらに強化し、より多くの社員が参加できるような企画を進める予定だ。国内外のグループ会社との連携も強化され、活動の幅が広がることが期待されている。「地域やお客さまとより強固な関係を築く機会としてもシャカカチDAYを活用してほしい」とメンバーは語る。最終的には、全拠点がこの活動に参加し、地域社会やお客さまとともに発展する姿を目指している。

シャカカチDAYは、CSR活動にとどまらない。社員一人ひとりが社会課題に向き合い、地域やお客さまとの信頼関係を深めながら、持続可能な成長を支える基盤となる活動だ。SMBCグループは、シャカカチDAYの一つ一つの取組や行動を通じて社会的価値創造の輪を広げ、「幸せな成長」の実現に向けた歩みを着実に進めている。



ビーチクリーンアップイベントを開催し、社員とその家族を含む135名が参加。

取材協力

皆藤 美成 株式会社三井住友フィナンシャルグループ
社会的価値創造推進部 部長代理

私にとってのシャカカチ 【世界の幸せがより色濃くなるための絵具】



インパクトレポートが示す現在地

社会的価値創造は今、どこまで進んだのか？

社会的価値創造の取組は今どれだけの成果を上げており、これからどのように進めていけば良いのか。2024年8月、SMBCグループは、取組の現在地を示すために「インパクトレポート2024～ SMBCグループの社会的価値創造～」を発表した。このレポートは、本邦総合金融グループとして初めて、支援先の事業ではなく自社の事業活動によるインパクト（投下したリソースや活動が環境や社会に与える変化）を可視化したことに特徴がある。インパクトレポートを作成・公表する企業はまだ多くないなかで、この取組はチャレンジングなものといえる。本レポートの制作を担当した社会的価値創造企画部のメンバーに、プロジェクトの意義、レポート制作の難しさ、今後の展望などについて聞いた。

インパクトという 新たな企業を測る“物差し”

SMBCグループでは、2023年度から開始した中期経営計画において「社会的価値の創造」を経営の柱に据えるにあたり、従来の財務指標に加え、インパクトが企業価値を測る新たな“物差し”になるという見立てのもと、その変化を先取りする形でインパクトベースの情報開示に取り組む必要性が議論されてきた。

また、社員からは、社会的価値創造の意義は共感するものの、『実際にどのように取り組めばよいかわからない』という戸惑いの声も上がっており、具体的な取組やその取組が環境や社会に与える変化を示す必要性が高まっていた。加えて、投資家からも『社会的価値創造が企業価値の向上にどのように結びつくのか示してほしい』という要望が寄せられていた。

このような背景から、社会的価値創造の取組やその成果を開示し、ステークホルダーからの高まる期待に応えるべく、インパクトレポート

01

の制作が始まった。
レポート作成にあたっては、幅広い活動を行うSMBCグループにおけるインパクトを具体的に示すため、「環境」「DE&I・人権」「貧困・格差」「少子高齢化」「日本の再成長」という重点課題（マテリアリティ）ごとに取組をピックアップし、それらがどのような道筋でどれほどの影響を環境・社会に与えるのかを整理する必要があった。

特に苦労したのは、自社の事業活動が世の中に

生み出すインパクトについて、適切かつ合理的に示す指標を特定し量化することであった。メンバーは当時を振り返り、「そもそも何を指標にするか、必要なデータをどのように集計するかなど、全てが手探りの状況だった」と取組の難しさを語った。

このような難しさに直面するなかで、インパクトをわかりやすく表現するために活用したのがロジックモデルである。ロジックモデルの作成にあたっては、社内の様々な部署の担当者と対話

エグゼクティブサマリー

社会的価値創造の取組やその成果の可視化により、社会全体に取組の輪を拡大し、「幸せな成長」の時代の実現を目指します。これにあたり、「インパクト」を3つの側面から捉え、取組を進めています。

P.5～ SMBCグループが目指す社会的価値創造の取組の輪の拡大		社会的価値の創造すなわち「インパクト」の創出が重要になる中、企業を測る新たな“物差し”として「インパクト」が追加 ・取組の成果を「インパクト」を用いて示し、この領域をリード ・社会的価値創造の取組の輪を広げ、「幸せな成長」の時代の実現を目指す				
SMBCグループにおける「インパクト」の3つの側面		環境	DE&I・人権	貧困・格差	少子高齢化	日本の再成長
P.13～		ネットゼロ実現に向けた取組	人的資本経営	教育・挑戦の機会提供	高齢者のニーズへの対応	スタートアップ支援
P.20～		GHG排出量削減への貢献	従業員の働きがい向上	お客さまの社会的自立支援	金融リテラシー向上	お客さまの生産性向上
P.29～		・ ポジティブ・インパクト・ファイナンス ・ インパクトIPO支援 ・ ソーシャル・インパクト・ボンド ・ インパクト投資				

を重ねながら、それぞれの部署における取組内容や注力ポイントを深く理解するとともに、取組による環境・社会への影響に関するデータを収集し、整理を行った。

02

等身大のレポートから広がる 共感の輪と対話の機会

こうした制作過程を経て、2024年8月5日にインパクトレポートは公表された。レポートの構成は、SMBCグループにおけるインパクトの3つの側面である「社会的価値創造への取組」「取組による成果の可視化」「金融ソリューションの拡充」を中心にまとめられている。SMBCグループの取組によるインパクトの可視化は、まだ始まったばかりで道半ばであり、このレポートでは、インパクトの測定から開示までのステップや途中経過も示し、SMBCグループの現状を等身大でありのままに記載することにこだわった。「取組の現状をお示し



外部セミナーに登壇する三井住友フィナンシャルグループ 執行役員 グループCSuO 高梨 雅之

することで、ステークホルダーの皆さまからご意見をいただき、社会全体でインパクトの取組が進む一助になればという想いもあった」と担当者は語る。

インパクトレポートの発行を契機に、社内からは「ロジックモデルを使って、自分たちの取組も可視化したい」といった相談も寄せられ始めている。また、社外からも、インパクト関連の取組に従事する事業会社や金融機関の担当者から、「このレポートの発行は参考になった。同じ悩みを抱える者として励みになる」との声も寄せられている他、投資家・アナリストを

はじめ社外のステークホルダーとの意見交換や議論も活発に行われている。さらに、外部セミナーへの登壇の機会も増えており、社会的価値創造の取組を発信する場が広がりつつある。

制作メンバーは、今回のプロジェクト全体を振り返り、今後はインパクトを全社戦略や企業価値向上へと活用していくべく、さらなる検討を進めることが非常に重要と考えている。また、社会的価値創造に向けて「全員参加」を目指すにあたり、社内のさらなる巻き込みも今後の課題である。メンバー一同「私たちの目標は、インパクト開示を通じて社会的価値創造の取組の輪を広げ、社会全体で『幸せな成長』を実現することです」と目指す姿を描く。

2025年以降は、インパクトレポートへのフィードバックを踏まえ、インパクトを可視化するテーマの拡充を図る。「2024年に発行したレポートでは、まだ可視化できていないものとしてグレイアウトにしている項目が多いが、可視化済のグリーンの項目が増えるよう取り組んでいきたい」と意気込みを語る。今後は、インパクトの取組をSMBCグループ全体の企業価値向上につなげ、価値創造の基盤を強化してさらなる価値創造の好循環を生むことにも注力する。

インパクトの可視化ーハイライトー

本レポートにおける可視化領域	SMBCグループの社会的価値創造への取組			
環境 P.23	ネットゼロ実現に向けた取組	お客さまのトランジション支援 インパクト GHG排出量削減への貢献	自然資本の保全・回復に向けた取組	サーキュラーエコノミーへの貢献
DE&I・人権 P.25	SMBCグループの人的資本経営 インパクト 働きがい向上	お客さまの人的資本経営支援 インパクト マネジメント能力向上	人権尊重に向けた取組	お客さまの人権尊重への取組支援
貧困・格差 P.26	負の連鎖解消に向けた教育・挑戦の機会提供	貧困・格差撲滅事業への挑戦	マイクロファイナンスの提供等による金融包摂	アジア新興国等における社会的自立支援 インパクト お客さまの社会的自立支援
少子高齢化 P.27	お客さまのニーズに即した資産形成支援	高齢者のさまざまなニーズへの対応	デジタルを活用した効率的なインフラの提供	金融リテラシー向上に向けた取組 インパクト 金融リテラシー向上
日本の再成長 P.28	企業のビジネスモデル変革支援	イノベーション創出、スタートアップ支援	金融デジタルサービス提供等による効率化支援 インパクト お客さまの生産性向上	地方創生に向けた取組

取材協力：社会的価値創造企画部

大里 伶史 株式会社三井住友フィナンシャルグループ
社会的価値創造企画部 部長代理

私にとってのシャカカチ【社会的価値を創造することで、未来のために世界を少しずつ良くしていくこと】

松田 愛理佳 株式会社三井住友フィナンシャルグループ
社会的価値創造企画部

私にとってのシャカカチ【新しいこと、特別なことではなく、当たり前のこと(になって欲しい)】

編集後記

SMBCグループの社会的価値創造に関するストーリーブックは如何でしたでしょうか。今回は、社内用に作成した昨年の初回分と異なり、社員だけでなく、外部の皆さまにもご覧頂けるものと準備をしてきました。

2024年度は、今中期経営計画の2年目として、「全員参加」をキーワードに、各拠点が社会的価値の創造に向けた企画・活動を行う「シャカカチDAY」、社会課題を起点とした案件や施策、運営を表彰する「シャカカチAWARD」等の取組を行い、これまでにない規模で参加者がどんどん増えてきました。また、経済的価値と社会的価値は基本的に同じベクトルを向いていることや、社会的価値の創造は中長期的な成長戦略であること等、社内の浸透も着実に進んできました。

しかし、「全員参加」の実現にはまだまだ遠い状況ですし、世の中から共感され、評価して頂ける、そして、「SMBCグループってちょっと変わって来たね」と思ってもらえるようになるためには、社員一人ひとりが、社会にとって、未来にとって、良いと思える行動をどんどんしていくことが重要だと感じています。素直に思ったことを実践する、この点を大事にしていきたい。その上で、社会に、そして未来に、こんな良いインパクトを与えることが出来た、そういう変革につながる取組を打ち出していきたいと思います。

今中期経営計画の最終年度となる2025年度は、社会的価値創造に向けて出来るだけ遠いところまで歩みを進め、次の新しい中期経営計画を迎えたいと思います。また一年頑張りますので、SMBCグループのシャカカチの取組にご期待ください。

編集チーム

社会的価値創造本部

高市 邦仁

山本 美帆

岡本 めぐみ

皆藤 美成

小川 理恵

東 なな

黒田 紗弥

呉 怜實

※STORY BOOK2024に掲載された内容は本冊子制作当時(2025年3月)のものとなります。

