

シンポジウム特集

2020年度 立命館大学社会システム研究所
公開学術シンポジウム

何が変わり、何を変えるか？
—コロナ禍で見えてきた課題をグローバルに議論する—

2021年1月25日（月） 立命館大学びわこ・くさつキャンパス（オンライン）

開会挨拶 中本 悟（立命館大学社会システム研究所所長／経済学部教授）

〈第1部 講演〉

「『価値創造』から見える今後のグローバル経済」

青木 理（株式会社アオキ 代表取締役社長）

「コロナ禍における市内の経済・まちづくり」

藤田 雅也（草津市環境経済部部長）

「Sustainability Design Company ～持続可能な社会の実現を目指して～」

片岡 一明（株式会社滋賀銀行 草津支店長）

「コロナ禍で広がる格差 ～地域経済の課題は何か～」

松本 朗（立命館大学 経済学部教授）

〈第2部 パネルディスカッション〉

（パネリスト） 青木 理 藤田 雅也 片岡 一明 松本 朗

（ファシリテーター） 中本 悟

総合司会：谷垣 和則（立命館大学社会システム研究所副所長／食マネジメント学部教授）

開会挨拶

立命館大学 社会システム研究所所長／経済学部教授 中本 悟

○谷垣：ただ今より、立命館大学社会システム研究所2020年度公開学術シンポジウムを開催します。本日の司会を務めます立命館大学社会システム研究所副所長の谷垣と申します。本日はどうぞよろしく申し上げます。

例年、開催している当システム研究所のシンポジウムですが、今回は、「何が変わり、何を変えるか？－コロナ禍で見えてきた課題をグローバルに議論する」と題し、コロナ禍という状況を踏まえ、オンラインで開催させていただくことになりました。本日は、年初のお忙しい中にも関わらず、多くの方からお申し込みいただき、皆様がこの問題に関心をお持ちであることが伺えます。

それでは、開催にあたり、立命館大学社会システム研究所所長、中本悟より、開会のご挨拶をさせていただきます。中本先生、よろしく申し上げます。

○中本：ご紹介いただきました社会システム研究所、所長の中本です。この社会システム研究所を一言だけ説明申し上げますと、私どもはBKCとっておりますけれども、立命館大学のびわこ・くさつキャンパスの中にある研究所の一つでございます。社会システムというと、何か難しそうですねけれども、社会のいろんな問題を取り上げて、学際的にやっている研究所であります。

ここ数年は、地域連携ということを打ち出しております。昨年は、このシンポジウムのテーマは地域包括ケア、あるいは地域経済の問題、そういうものを取り上げてきているわけです。

今年は、先ほど言ったように、コロナ禍で、地域経済、あるいは地域社会に関わるいろんな分野でどのように変わり、あるいはどう変えていくべきかということをお互いに意見交換をしたいということで、こういうテーマにした次第であります。

時間が限られておりますので、手短かに申し上げますと、新型コロナウイルス感染症が日本で初めて発表されてから、まる1年なんですね。緊急事態宣言が、日本だけではなく各国で出ておまして、人の移動の制限、人の行動の制限があります。当然、そこからすぐに、個人消費支出、外出だと行動が制限されておりますので、それに関わる消費が激減しております。消費の激減に伴って、特に対人サービスでは皆さんご存知のように、サービスの場合はサービスの生産イコールサービスの消費、サービスの消費イコールサービスの生産ですので、消費が落ちれば、たちまち生産も落ちるということで、現在、特にサービス業を中心に、苦境に陥っているのは、皆さんご承知のことだと思います。

各国ともに、財政支出によって消費を何とか作り出そうという、いわば有効需要政策をやっているわけですね。ニューディール政策というのが1930年代にごぞいました。あのときはまだ農村に住んでいる人口が25%くらいもいたんですね。そして職種のほとんどが、今日のように、サービスということではありませんでした。しかし今日のニューディール政策では、その辺のことを考慮して、多数の小規模のサービス業者に対する所得補償を伴うような、ボトムアップ型のニューディールが必要だと、私は感じております。それから他方で、コロナ禍によって、急速に進んだ面があります。今でもこの情報通信技術（ICT）によって、今日もこういうオンライン・コンファレンスをやっているわけですが、この方面はすごく進んでおります。この技術自身は皆さんご存知のように、1990年代からICT革命とか、デジタルエコノミーとかというふうに言われていたわけですが、普通の人々の生活まで大きく変えるような、身近なところで言いますと、私どもは、今ちょうど、キャンパスにおりますけれども、大学の授業も様変わりしております。こういうふうにして生活に大きな変化を、しかも世界同時的に引き起こすようなことが、反面で起きております。こういう点では、世界史の上でも、大きな画期となるというのが、このコロナ禍に起因するも生活、あるいは働き方の激変ではないかというふうに思っております。

こういうことが、コロナ禍をきっかけにして起きているわけですが、今後とも、所期の成果を上げて、さらに選択肢を広げるという点では、こういう方面でのICTを利用した、さまざまな働き方、在宅勤務、在宅消費、あるいは在宅授業というようなことも広がるんだろうと思います。

そして、今日もこういうふうをやっているわけですが、合理的で短時間で働きやすいという反面、リアルで会いたいとかという面も強くなります。そういう対面の価値、あるいは握手することの意味、こういうことが逆にクローズアップされているのかというふうに思います。

大きな話をしましたけれども、何が変わり、何を変えるかということを中心にしながら、最終的には、ここ滋賀の地で、今日、素晴らしいゲストスピーカーが来ておられますので、そういう方々と意見交換したいというふうに思います。それでは、どうぞよろしく願いいたします。

- 谷垣：中本先生、どうもありがとうございました。ここで、本日の流れをご説明いたします。まず、第1部は各界からの話題提供ということで、青木様、藤田様、そして、一度休憩を挟んだ後に、片岡様、松本先生より25分ずつご講演をいただきます。そして休憩を挟んだ後、第2部はパネルディスカッション形式で、講演者の皆様と、今後の社会システムのあり方を議論いたします。参加者の皆様からのご質問は、第2部の中で回答いたします。全体の終了予定時刻は15時50分頃の予定です。

講演 1

『『価値創造』から見える今後のグローバル経済』

株式会社アオキ 代表取締役社長 青木 理

○谷垣：それでは、産業界からの話題提供として、株式会社アオキの代表取締役、青木理様よりご講演をいただきます。青木様は社長をされていると同時に、関西経済同友会中堅企業委員会副委員長、一般財団法人ものづくり医療コンソーシアム理事、それから近畿大学医工連携ものづくりアドバイザーもされておられます。2001年に株式会社アオキに入社された後、専務取締役を経て、2013年より現職です。株式会社アオキは1961年に創業されて以来、農機具、建設機、造船、プラント関連、油圧及びロボットと業種を変化させ、今ではボーイング社の認定工場として航空機部品製作、また加工分野に留まらず、装置、設備の設計に挑戦されておられます。現在は無人飛行機の開発や「まいど1号」の経験を活かし、宇宙産業にも広げられております。それでは青木様、よろしくお願いします。

○青木：どうも、皆さん、こんにちは。はじめまして、青木と申します。どうぞよろしくお願いいたします。弊社はこういった形の製造業でして、その中で東大阪にある製造業ということで、まず始めに、東大阪の概要と、また、弊社の会社の案内と、その後で、コロナ禍の中で、どうやって企業経営をしているのかというのを、ご紹介させていただこうと思っていますので、よろしくお願いいたします。

まず始めに、東大阪の概要なんですけど、こういった形で人口が50万人足らずの市になっています。また東大阪は、大阪の市の中で第3番目の大きさになっています。在来線が、私鉄、JR合わせて26駅あるような、アクセスが良い場所ともなっています。その中で、これが何の表なのかというと、実は製造業の数が全国で5番目と、また政令指定都市を抜いてしまうと、全国で1位というまちになっています。その特色が、普通の製造業であれば、大手企業から下請け企業から孫請け企業というのが流れなんですけど、東大阪の場合は、こういった横請けというような形で、各種業者が取ってきたものを、餅は餅屋じゃないですけど、加工とか熱処理とか表面処理とか、そういったものに皆さん協働して、パートナーみたいな形で存在する共同体になっています。こういったまちですね。

弊社は東大阪と神戸の東灘区という場所にあります。取引先の中にあるブースを弊社が使わせてもらっているところもあります。その中で航空機部品が主に製造している部分で、だいたい全体の売上の6割が航空機部品、その他は研究開発だったり、一品もの（1回の注文のみ）というか試作開発という品物を加工するような業者であります。

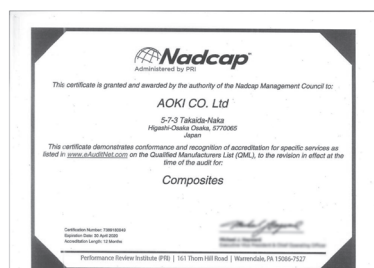
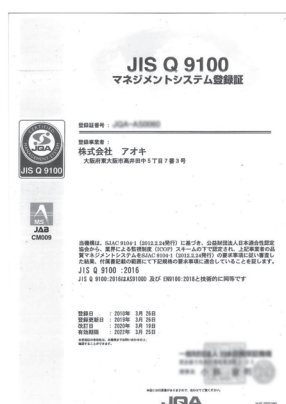
弊社の経営理念は、「アオキは、力を合わせてモノづくりを牽引し、地域に活きづき、すべての縁する人たちと喜び溢れる最強の中小企業を目指します」になります。皆さんに分かりやすくお伝えするために、先ほど紹介されたんですけど、2009年に打ち上げた「まいど1号」という人工衛星を弊社が発起人となって、皆さんの力を合わせて造りました。こういった形で宇宙に飛び立ったやつですね。左側のものが「まいど1号」になります。

次に、第2弾で「こんなんつくりましてん」というので、これです。USJのウォーターワールドの飛行機ですね。これも弊社で造らせてもらいました。こういうふうなものを造るような企業だというイメージを抱いてもらいたいと思います。

飛行機とかいろんな製造業はもちろんなんですけど、品質の保証をするのが大事でして、そういったもので飛行機の特許工程をするために、こういった3つの資格が要ります。それも弊社はすべて兼ね備えております。次に、宇宙技術を使ったということで、まいど1号の技術を使ったというような形で、こういうふうに工作機械というものを使って、金属の切削加工というのをやっています。その紹介事例としてはこういったものですね。3D的な形から、複雑形状というものから、そういった、または材質、アルミからチタンや難削材というものを加工しております。

品質を保証する実績

- ・ ボーイング社工場 1997年1月認定
- ・ Nadcap 2007年5月認証取得
- ・ JIS Q 9100 2010年3月認定



次に、先ほど3つあった資格を持つために、特殊工程というものを、弊社で加工しています。それがどんなものかと言うと、これが現場なんですけど、こういうふうには、ちょっと分かりにくいチャンファー（マシン）とか、フィニッシュとか、あとクリーンルームというのも、弊社では兼ね備えています。実際に加工の雰囲気としたら、木工加工みたいなものです。それがどんな部品かと言うと、加工事例でいうと、こういったものです。飛行機の床材や壁材にある、内装部分に用いられるパネルです。それが、例えば、これですね。「US-2」と言っていて、辛坊さんが遭難したときに、海で救出した飛行機ですね。その内装は弊社のものがすべて使われています。あと、こういう複合材というものがどんなものかと言うと、今、ボーイングさんの新しい飛行機が787という飛行機なんですけど、それに伴う構造部材に必要なものに関しては、コンポジットという複合材が使われています。ほとんど飛行機には、コンポジットという複合材が使われていっています。軽くて強いというもので、そういったものが採用されています。

先ほどもちょっとありました無人飛行機、今でこそドローンというのが、もうメジャーになってきていまして、しかも、あれだけの安価な形で手に入るの、ほとんどもう撮影とか、今でしたら、ものも運ぶというのも進んでいく世の中になっていくと思います。その走りとして、弊社のほうでJAXAさんと一緒に「VTOL」というバーティカルテイルロータという、垂直離着陸できる無人の飛行機を開発していました。羽が90度に動くので、オスプレイと同じようなイメージを持ってもらった方がいいかな。4発というのはエンジン、動力が4つあるという、オスプレイは2発しかないの、そういったものも造って、実際に飛行しました。

次に、弊社のほうで取り上げられた大きな話題としては、これはもう終わってしまった番組なんですけど、NHKの「超絶 凄（すご）ワザ!」、民放では「ほこ×たて」みたいな番組に出させてもらいました。また、これは一昨年なんですけど、G20のサミットの中で弊社はものづくりの代表として、金剛組さんと弊社が要人を迎えるロビーの中で、日本の製造業を紹介するPR番組にも出させてもらいました。金剛組さんというのは世界で1番古い企業なんです。

今後のアオキが、グランドデザインという形でやっていく上では、やっぱり航空機産業で今までやってきているので、その上で貢献していくというのはもちろんなんですけど、次に目指すものとしては、医療、アパレルではなくてメディカルでやっていくというのと、もう一つは食品加工の世界ですね。もう一つは、住、インフラ面のものづくりの提供をして、社会貢献をしていこうというふう考えております。

弊社のホームページなんですけど、ホームページにYouTubeチャンネルもありますので、もしよろしければ、また見ていただけたらいいかなと思います。

今回、この新型コロナウイルス感染拡大ということで、我々はすごい打撃を受けて、こん

な状態です。飛行機の業界というのが、今、世界でこういう状態なんですね。あらゆる航空機、世界的な空港とかボーイングさんエアバスさんの工場で、飛行機がこういうふうに滞っているわけです。ということは、ものを作っていないというのが、現状、続いています。だから弊社のほうで6割くらいの売上げを占める航空機が、ほぼ2割3割くらいしかない状態ですね。その中で、実は航空機業界というのは、前にもこんな状況があったんですね。それはどういうことかと言うと、20年前の2001年の9月11日というのが同時多発テロ。また2002年の11月16日、これもSARS コロナウイルスというのが感染拡大して、ここで、売上げが3分の1になったんです。だから、実は去年の年末年始で、新型コロナが発生したという段階で、僕としてはすごい危機感がありました。で、営業活動を始めて、日本で航空機の内装を請け負っていて、世界的なシェアを60%持っている日本企業との交渉が決まって、いざ工場見学やと言ったら、またSARSの時のようなことになってしまって、延期ということになって、そういった形で、営業活動が滞ってしまったことも事実でした。

これで負けるわけにもいかないのに、営業活動をいろいろなところにやったんですけど、こういうふうに来て話ができたらいいんですけども、コロナの影響で実際に会うこともできない。大手企業様とはほとんど面談もできず、何をPRしていくんだというような状況にもなりました。

ただ、そう動いていく中で、やっぱりいろんな物事が起こるわけです。弊社では、今、製造業をずっとしており、僕自身、ものづくりが大好きで、製造業しかする気はなかったんですけど、もう背に腹は変えられないという形で、知り合いの会社と情報交換がてらに会いました。ちょうど1年くらい前の12月に、除菌脱臭機というものを開発された企業があって、そこの情報交換でこういうものを作ったということで、弊社は販売を手伝うという形で、販売事業を開始しました。

この除菌脱臭機というのがすごく良くて、あまり皆さんには知られてないんですが、カルテックという会社のもので、シャープさんのプラズマクラスターというのがあるんですけど、カルテックという会社の社長というのは、その素子、心臓部の生みの親なんですね。その方がシャープから独立されて作った企業になります。その方は学生時代から光触媒を研究され、今後、世の中に必要になると確信しておられました。それともう一つ、理研さん（理化学研究所）の実証も示されているんですね。理研さんというのは国の機関で、「富岳」とかそういうものを開発されたところなんです。そのしっかりしたエビデンスがありますよというような、しっかりとした商品になっています。いろんな空気清浄機、光触媒除菌機が出てはいるんですけど、理研さんのエビデンスのおかげで、政府機関のウィズコロナ対策委員会の委員にもカルテックの社長が選出されています。今、しっかりウィズコロナの経済を立ち上げるために一般消費者が、何が実際にコロナに効いて、何が良くないのかというのが分からない。その交通整理を、国の政府としてもちょっと手助けしていこうというような委員会が

立ち上がって、この商品の販売を、我々は開始しています。そのおかげで、業績はこんな形になっています。それは良いことであるんです。

次に、なぜ業績が回復できたのかということなんですけど、弊社では先ほどから紹介した、いろんなマスコミなんかに取り上げられる形が多くて、「まいど1号」から広げた人脈というのを展開しやすかったです。そのおかげで、今では代理店が60社ほど、そのうち大手企業3社が弊社の代理店になってもらって、販売というルートを開拓しました。しかも、この開拓したのが半年で、弊社のほうが動いて、作り上げたグループになります。

次に何があったかと言うと、やっぱりものづくりの観点から、この光触媒という技術が良いか悪いかという判断を、すぐにできたというところだったと思います。この光触媒というのは、よく分からないこともあったんですけど、僕も勉強して、いろいろやっていく中で、これはすごく良い技術だということを判断して、これをやっていくと、何せ弊社もものづくりをしていますから、変なもの売ることはできない。正しいもので良いものを我々も取り扱わないと、やっぱり信用をなくしてしまうので、そういった判断が非常に早くできたということと、最終的には、決断から実行へのスピードというのが、業績回復できた一番のことだったんじゃないかなというふうに思います。

その中で、今回のテーマである「コロナ禍で何が変わり、何を变えるのか」というのがあって、これはよく我々も考えるテーマでして、社内でも話し合いする機会はい多いですけど、やっぱり一番大きく考えると、こういうことじゃないかなと。価値観、つまり、価値創造ということで、何か価値を見出していくということが大事ではないかなと思います。その中の事柄として、弊社では、変えていくものと変えていってはいけないものというのがあると思うんですね。何を基準にして、それを判別していくかということが、やっぱり大事になってくるんじゃないかなと思います。

弊社で導き出したのが、規模に関係なく世界情勢を見るということです。今回、アメリカの大統領が代わったりとか、中国、ロシア、いろんな動きが、世界情勢にあります。そういったものを、弊社は20人ぐらいの小さな会社なので、「関係ないわ」と思ってしまうと、それまでなんですけど、やっぱり何かしら影響が出てきます。それはもう、どんな企業であれ、個人であれ、多かれ少なかれ、たぶん出てくると思います。そういったことを、やっぱり大きな視野で見るということですね。もう一つは、現状を把握する。弊社が置かれている立場、状況を見た上で、何ができて何ができないのか。できないことには、何をどうしたらできるようになるのかということを考えていかないといけない。

何より一番大事なものは、本業。弊社がやっている製造業ですね。製造業をやり続けていく上で、こういった理念や考え、目的というものの延長上にはないといけないんじゃないかなというふうに思います。というのも、今回販売という全く違うような業種なんですけど、実際には弊社は製造業で、製造メーカーになることが目的なんですね。その目的を達成するため

には、販売というルート、チャンネルというのが必要です。その必要なチャンネルを、全く他社の製品ですけど、販売というルート、やり方、ノウハウというものを今回のおかげで学ぶことができました。実際、今回のような状況でなければ、そういった挑戦をしなかったんじゃないかなというのが、弊社では考えるところではあるんですけど。ただ、その延長上にあるというふうに考え方を改めて、価値観、見方を変えていく。そしたら、我々の延長上じゃないかというふうに気付けたわけですね。そこにはやっぱり何がしかの大義名分だったり、もう無理矢理でもいいです。後付けでもいいです。価値を見出していくということが考え方の一つで、大事じゃないかなというふうに、今回のコロナのおかげで気付かせていただいたんです。

それと、最後は継続的な挑戦。やっぱり安穩とする形というのは、私自身もそんなに立派な人間じゃないので、楽しくありたい、サボりたいというのはあるんですけど、継続的に挑戦していくという、楽しみを見出すという形ができたかなというふうに、今回、思います。

また、弊社の理念である「アオキは、力を合わせて」というところは、アオキのスタッフ全員で力を合わせてものづくりを牽引し、ものづくりの先端的なリードをしていく。今回、草津市の方々、地域の方々も参加されていると思うんですけど、やっぱり「地域に活きづく」、企業としても、地域貢献ができるような形で、また「すべての縁する人たち」、内外ともに、やっぱり「縁した人と喜び溢れる」、弊社としては、「最強の中小企業を目指していくんだ」というところに立ち返っていく。これを、毎回、どんな状況にあっても、この理念に立ち返り挑戦して、何を変えていかないといけないのかということ、見つけていかないといけないんじゃないかなというふうに思っております。

最後なんですけど、コロナ後を考えるということで、コロナ後の世界、当然、このコロナというのは、いずれ収束するわけです。今は大変であったり、今しか考えられないことも多いかもしれませんが、やっぱりそれを想像していかないと、先が見えないと進めないですし、コロナ後にどうなって、劇的に変化するところが、多々あると思います。そういったものを、どういう状況なのかというのを想像していかないといけない。弊社自身も、コロナ後、どういった企業になっているのかな、どういったものづくりをしているのかなということ、今回、こういった形で立命館様のお誘いを受けて、登壇させていただく形になりまして、識者の方も数多くおられますので、一緒にコロナ後の世界を考えて、何かヒントを見つけて、私たちがそれに向かって、自分たちができることを邁進していきたいなというふうに思っております。以上です。ご静聴ありがとうございました。

○谷垣：青木様、どうもありがとうございました。普通に考えたら、航空機部品を作られていて、このような状況ですから、非常に業績が悪くなっていると思ったのですが、それが業績を回復しておられるという、素晴らしいお話を聞かせていただきまして、ありがとうございました。

ます。経済学の分野ですと、範囲の経済学と言いまして、自分が得意とする分野、例えば、食品を作りながらも、その技術を応用して医薬品に行くとかいうようなことがありますので、まさしくその事例ですし、よくピンチはチャンスだと言いますが、言うのは簡単ですけども、非常に難しく、それを実践されているということで、貴重なお話を聞かせていただきました。本当にありがとうございました。

○青木：ありがとうございました。

講演 2

コロナ禍における市内の経済・まちづくり

草津市環境経済部 部長 藤田 雅也

○谷垣：それでは、次は自治体から、草津市の環境部部長の藤田雅也様よりご講演をいただきます。藤田様は、1981年に草津市に入庁されて、その後、環境課長、秘書課長を経て、2017年に総合政策部副部長、それから2018年に環境経済部副部長を経て、2019年から現職をされています。モットーとしては、現場主義、とにかくいろんな「現実を見ることが大事」とお聞きしております。草津市は、今も人口が増えています、市内にはすでに人口減少が始まっている地域もあり、両方の経済施策が求められております。昨今は、コロナ禍による経済対策に奔走しておられます。それでは藤田様、よろしくお願いします。

○藤田：はい、皆様、こんにちは。草津市の藤田です。本日はこういう場を頂戴いたしまして、ありがとうございます。それでは、少し画面共有をさせていただきます。今日は、コロナ禍における草津市内の経済とまちづくりというお題ですが、まずは、草津市のことを少しご紹介させていただきたいと思ひます。今のスライドを見ていただきますと、この上のほうに琵琶湖が見えているかと思ひます。草津市は琵琶湖に面してありまして、この琵琶湖の沿岸沿いは田園地域が広がっております。そして、この真ん中のほうに、高い建物がたくさん建っていますけれども、こちらがJR草津駅前でございます。市域の中央にはJR、その隣には国道1号など交通機関が走っています。そして、少し画面から見えないんですが、この画面の下側には、丘陵地が広がってありまして、そちらではものづくりを中心とした工場、また、立命館大学のびわこ・くさつキャンパス、そういったものが位置してあります。人口は東大阪市さんに比べると非常に少なく、13万6,000人、世帯は6万戸というふうな状況でございます。どちらかという、小規模な都市です。人口は先ほどもご紹介がございましたが、今も増加をしておりますけれども、ピークは2030年で、国調ベースでは14万7,000人くらいに達する見込みになっています。それ以降は、他の地域と同じように、徐々に人口が減少すると、そういった見込みです。ですから、市の中央部は今も人口が増加しているんですが、琵琶湖の沿岸の田園地域を中心に、すでに人口減少が始まっている地域もございます。市の行政としては、人口増加に対する子育てとか、学校の新設も数年前にございましたが、そういった人口増加に対する施策と、また併せて、人口が減少する地域に対する施策と、そういった両方を取り組まなければならないというような状況のまちということで、ご理解いただけたら結構かなと思ひます。

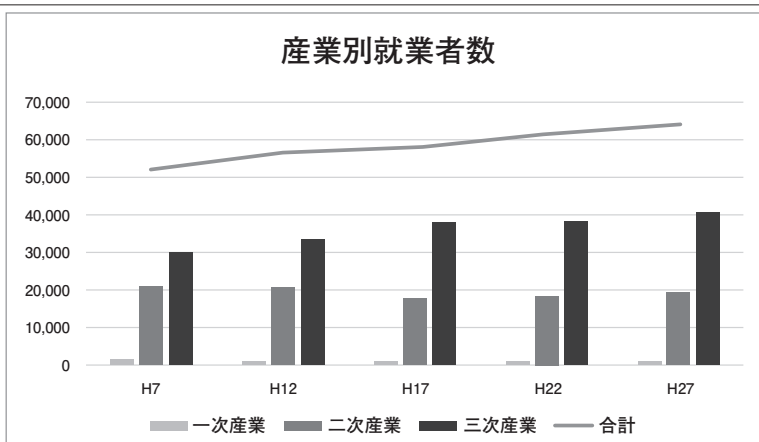
草津市の紹介はこの辺に留めさせていただきまして、本題である「コロナ禍における市内の経済・まちづくり」についてお話をしていきたいと思ひます。まず、草津市の産業構造と、コロナ禍の影響ということでございます。草津市の産業構造は、ご覧のように、平成7年には産業別の就業者数が5万人をほぼ超えるという状況でございましたが、20年で約1万人以上、就業者数が増えています。これはもちろん人口自体が増えているといったことも影響しています。その下の棒グラフが、各産業別の就業者数を縦で表しております。水色(グラフ左)が一次産業、オレンジ(グラフ中)が二次産業、灰色(グラフ右)が三次産業ということでございます。一次産業はですね、微減と言ひますか、就業人口は減ってきております。市内の一次産業の中心的なものは、農業が中心です。農業の中でも、水稻、田んぼですね。田んぼが中心になっていまして、その他に特徴的なものと言ひますと、施設野菜と言われる、いわゆるビニールハウスですね。ビニールハウスで野菜を作っておられる。約2,000棟のビニールハウス団地がございまして、そこでは、水菜とかほうれん草、そういった葉物野菜を中心に、最近ですと、トマトとかアスパラガス、またはメロンというようなものも、栽培をされています。全国的な傾向と同じで、農業者の高齢化と担い手が不足をしているという中で、また、担い手自体も大規模化される農業が増えてきていまして、就業人口としてはやっぱり減ってきているというような状況でございます。

○ 草津市の産業構造



草津市

産業別就業者数



- 第1次産業 → 就業人口の減少(高齢化と担い手の不足、担い手の大規模化)
 第2次産業 → 就業人口ほぼ横ばい
 第3次産業 → 就業人口は増加(社会ニーズの変化、介護・医療・子育てなど)

次に第二次産業、これについては、元々は先ほど言いました丘陵地帯に、大きな工業団地と工場がございましたので、そこを中心に展開をされていましたが、就業人口については、ほぼ横ばいという状況でございます。特に経産省の「RESAS（リーサス）」によりますと、生産額の多い業種は、電気機械が突出しているというような特徴的な二次産業がございます。そして、次に第三次産業ですが、こちらのほうは、やはり就業人口は増加しております。社会ニーズの変化、特に高齢化に伴う介護、医療、子育てなどですね、ニーズの拡大があり、そういったことを反映して、就業人口は年々増加しております。また、草津駅と、もう一つ南草津駅というJRの駅があるんですが、ともに県下ナンバー2、ナンバー1の乗降客があるということで、特に駅前を中心とした飲食でありますとか、宿泊というような産業が、滋賀県の中では、非常に大きな地位を占めるだけの第三次産業が展開されているという状況でございます。

こういう背景の中で、今回、コロナということで、非常に、市内の産業にも影響を及ぼしております、国なり県のほうで融資制度の緩和でありますとか、また「Go To キャンペーン」というような経済対策が打たれていますけれども、市独自でも、さまざまな経済対策を行ってきましたので、少しご紹介したいと思います。

まず第1弾といたしまして、5月頃ですが、1つ目は県の新型コロナウイルス感染症の拡大臨時支援金への上乗せということで、これは県の要請で、休業や時短をされた皆様への支援金ということで、市が独自で、県のほうの支援金に上乗せをしており、こういった形で休業された、時短されたお店への支援金を給付させていただきました。2つ目が雇用調整助成金というものがございますが、そちらの申請の支援に対する補助ということで、なかなか申請されること自体が難しいというような事業者さんのお声が結構ございましたので、この申請費用と、どう申請したらいいのか分からないという、そういう相談を受けられる費用も補助の対象として、商工会議所と連携をした中で、市内の中小零細企業の従業員さんの雇用維持というような目的のもと、雇用調整助成金の申請支援を、早くから取り組みをさせていただいています。

次に、第2弾といたしまして、これは8月頃から始めたものですが、飲食店の応援チケット事業で、これは先ほど言いましたように、駅前のほうに、飲食街のすごく賑わいがございます。そして、やはり、対人サービスということもあり、大きな打撃を受けた一つが飲食店でもありました。融資の申し込み時に減収認定を市でさせていただいているんですが、そういう業種も、圧倒的に飲食業が多いというようなところに着目をしまして、2,000円で3,000円分の飲食チケットを、それぞれの飲食店で販売をしていただくということで、プレミア率も50%と、非常に大きくさせていただいた中で、売り上げの支援をさせていただきました。どうしても従来の飲食チケットですと、大規模なお店とかに、偏りがあるというようなことを言われていたんですが、今回は、それぞれのお店でチケットを売っていただきまし

たので、特に中小のお店にとっては、好評であったというような評価をいただいております。

次が、国の家賃支援給付金の上乗せということで、国の支援金にプラスして、市のほうから、法人で最高100万円、個人で50万円の家賃支援をしていこうというものです。県内でも、草津市の家賃が高い相場がございますので、固定経費の負担軽減、そういったことを図っていこうということで、家賃支援の給付金も、早くから国と歩調を合わせる中で、上乗せ給付をしていこうというような取り組みを行ってきたところでございます。

続いて、第3弾ということで、こちらのほうはテレワーク応援制度。テレワークが、非常に根付いてきていますけれども、市内に11のホテルがございます。そちらでテレワークプランを作っただいて、それをご利用された市民の方々に対して、一部を補助していくということでございまして、飲食店と併せて、同じくらい打撃の大きいのが、駅前のホテルでございまして。特に、草津市内のホテルは、観光というよりも、出張に来られるビジネスの方々を中心で、また宴会等のご利用が多いということで、なかなか「Go To キャンペーン」の恩恵も限定的であったということから、ホテルの新しい利用の仕方ということで、テレワークプランを、11のホテルすべてにお願いをして、プランを作っただきました。特に妊婦、子育て世代は、3,500円の補助ということで、少し補助金を高めに設定をしまして、だいたいホテルのテレワークプランが4,000円くらいなので、ワンコインでご利用をしていただけるというような形で、感染拡大防止と宿泊ホテルさんへの支援というものを、第3弾として打ち立てたということでございます。こういった支援を行いましても、なかなか経済は、そうすぐに立ち直りができるわけではございません。

このように経済が非常に大きな打撃を受けていますけれども、一方、市全体のまちづくりにもいろんな影響が出ています。

まず、各種イベントなり、地元のお祭り、これは4月に「宿場まつり」という8万人から9万人くらいが集まるイベントがあるんですけども、それも中止にさせていただいて、いわば不特定多数の人が集まる密になりやすいものについては、ほとんど今、中止ということになっていまして、子どもさんから大人、高齢者まで含めて、地域でお出合いをする機会も減って、地域のコミュニティ自体が、衰退しかけているという不安の声もお聞きます。

また、小中学校も長期の休校があったということで、授業時間の確保も困難であるということから、夏休みの短縮、また修学旅行とか部活動など、いろんなところへの影響も出てきてまして、子どもの学びの面でも、非常に大きな影響が出ている状況もございます。

また、高齢者の方については、やはり感染リスク、また重症化のリスクも高いということで、各地域で高齢者サロンというのを、今までやっていただいていたんですけども、そういったものも中止をされたり、あとはデイサービスや介護施設でも、なかなか通所しづらいという方も増えてきています。介護状態がそれによって悪化をしていくとか、健康状態も懸念されるというようなことも、地域では起こっています。

もう一つが、コロナ禍による差別、人権侵害です。感染者やその家族、また医療関係者に対する差別、偏見など、こういったものも市内のほうで出てきているという状況です。

このような中で、次は「コロナ禍で何が変わり、何を変えるのか」ということをお話をさせていただきたいと思います。

今までご説明させていただいた中で、地域のほうからもやはり聞こえてくるのは、「繋がり」という言葉を、よくお聞きしています。ステイホームや巣籠りというようなことになると、やっぱり、「誰かとどこかで繋がっていたい」。これは人だけではなくて、地域であるとか、世代であるとか、どこかと繋がっていたいというふうな気持ちが、どうも高まってきているようです。これまで人と出会うとか、話すとか、一緒に旅行に行くとかなど、当たり前であったことが当たり前でできなくなってきた。そうすると、やはり今まで当たり前であった対面であるとか、リアルであるとか、そういったものが非常に重要じゃないかと感じる方が増えてきています。また、当たり前のができなくなってくると、どこかに「癒し」であるとか、「アクティビティ」なり、そういうことを求める人も増えてきているとお聞きをします。

ちょうど第6次の草津市の総合計画を今年度、策定をしてきたんですけれども、その策定にあたって、やはり市民の委員さんとか、いろんな方からは、「繋がり」とか、ここにも「ひと・まち・ときをつなぐ」という言葉がございますが、「繋ぐ」とか、「絆」とか、こういった言葉がたくさん出てきているような状況です。一方、コロナに関わらず、進んでいるものも片やあります。よくお耳にされる人口減少、少子高齢化社会でありますとか、価値観の変化、多様化。特に健康とか、生きがい、安全・安心など、こちらの関心事が非常に高まってきているんじゃないかなと思います。また、2050年の「ゼロカーボン」、 「カーボンニュートラル」ですね。こういった動き。それと、「Society 5.0」社会。ICTなりAIなり、そういった先端技術がもっと進むんじゃないかなと。また、コロナにより加速をしてきましたが、ライフスタイルの変化ということで、働き方やサテライトオフィス、テレワークなど、いわば社会構造の変化も、片や起こるといって、こういうことも予測しますと、おのずと産業にも影響があるというように思います。

こういった部分をインプットして、何をどう変えていくのかということ、続いてお話をさせていただきますと、人口減少で、これから経済も縮小していきます。それとコロナにより、いろんな部分で制約も出てきていますので、意外と身近にビジネスの可能性が、私はあると思っております。例示的に、その下に挙げさせてもらっていますけれども、対面サービスの制約に伴い、もうすでにテイクアウトも今までなかなかなかったんですが、いろんなお店でされています。そしてオンライン。東京のスタジオからオンラインセミナーなどの講座を配信されているとか、そういったこともお聞きをします。

ビジネス形態の変化も、多様化をしてきて、オンライン、テレワーク、今日のセミ

ナーもそうですけれども、こういったものや、大学の授業もすでに変わってきております。市内のホテル利用者も、特にビジネスのお客様が減っていますので、そこは当てにせずに、近場の宿泊者をどうして増やしていくのか、こういったことも新たなビジネスではないかと思えます。

また、屋外施設の利用増加。これもテレビなんかでもよく言われていますが、グランピングなり、デイキャンプ、ソロキャンプ。この寒い冬空のもとでもキャンプされている。そういったことも流行ってきているなど。それと、癒しアクティビティ。先ほども話をしましたが、今までの観る観光から、食や体験、モノからコトへというようなことで、小さなマイクロツーリズムとか、農業体験なんかのグリーンツーリズム、そういったものも流行っています。草津市では3年ほど前からヘルスツーリズムということで、心と体の健康のツーリズム、旅行を、着地型観光として、スキームを作ってきましたが、ちょっとコロナ禍のほうで、なかなか今はできないような状況ですけれども、お寺でお茶会の体験をさせていただいたり、陶芸体験をさせていただいたり、ごく少数数でのツーリズムも、今後、もっと広がってくるんじゃないかと思っています。

もう一つ、新たな繋がりということで、なかなか対面ができなくなってくると、先ほど言いましたように、人、世代、地域など、どこかと繋がっていたいというような中で、すでに地域のイベントもオンラインでのイベントというのをやられている地域もございます。コロナ禍がこれからどういうふうに変化するかということは見えないんですけども、意外と身近に新たなビジネスがあるんじゃないかなと思っています。

そういうことで、最後にまとめ的にお話をさせていただくと、これまで2つのキーワード、一つは、対面、リアル、何かと繋がっていたいという部分。もう一つは、これからやはり先端技術ですね。その活用ということじゃないかなと思っています。まず、官のほうに社会ニーズと書いていますけれども、いろんな社会的なニーズが変化してきています。そして、それに伴って、民のほうも、消費者ニーズも非常に変化をしてきています。そういったことに産業界として、これらに対応するようなもので、どういふようにこれから業態を変更していくのか。新たに起業なり、副業を起こしていくのかというようなことも、広がってくると思っています。そういったことを、大学さんなり、研究機関、そういったところの研究であるとか、先端技術など、また、金融機関さんの融資なり、今はクラウドファンディングみたいな寄付というの、非常に広がってきていますので、そういったものの支援を受けながら、こういうような身近な、新たなビジネスがまだまだ加速化していくんじゃないかと。こういうような形で、この「繋がる」というのが、これから一つの重要なキーワードになってくるかなと思っています。そういう意味で、社会ニーズに対応したソーシャルビジネスであるとか、消費者ニーズに対応した近場のニーズですね。そういう意味では、非常に、その地域の資源の活用ということも視野に入れながら、最終的には、やはり域内経済の活性化、循環、

お金を回すという意味ですかね、そういうことを目指していくというのも、これからの新しいビジネスのあり方じゃないかなと、こんなふうには思っているわけでございます。今日のシンポジウムでも、いろんなお立場でご参加をされておられますので、皆さんの意見もお聞きをしながら、これから行政としても、地域経済の活性化に向けて、取り組みを進めていきたいなという状況でございます。私のほうからは、以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

- 谷垣：藤田様、どうもありがとうございました。我々、社会システム研究所には、地域経済の活性化や、地域に貢献するという使命がございますので、地元の草津市様からお話を聞きたいと思っておりました。今日のお話は、コロナの対策ということだけではなくて、将来を見据えたこと、特に、絆が印象に残りました。絆と対面リアル、それと一見矛盾するようなITが、今後、うまくマッチングできると、域内経済の活性化に繋がり、将来に向けた大きなヒントになるのではないかと思います。藤田様、本当に、どうもありがとうございました。

- 藤田：ありがとうございました。

講演3

「Sustainability Design Company ～持続可能な社会の実現を目指して～」

株式会社滋賀銀行 草津支店長 片岡 一明

○谷垣：それでは時間になりましたので、再開をさせていただきます。この時間は地元金融機関からの話題提供として、株式会社滋賀銀行草津支店長の片岡一明様よりご講演をいただきます。片岡一明様は1991年に滋賀銀行に入行され、唐崎支店長、営業統轄部個人推進グループ課長、上野支店長、愛知川支店長、山科支店長を経て、2020年6月より現職です。「コロナにより生活様式や働き方は劇的に変化し、人々の価値観や人生観にも大きな影響を及ぼしています。このような変革期において当行は2020年10月1日サステナビリティ方針を制定し、地域社会とお取引先、地球環境、役職員の「持続可能な発展」に貢献し、企業価値の向上につなげてまいります」と、コメントいただいております。それでは、片岡様、よろしく願います。

○片岡：改めまして、皆さん、こんにちは。滋賀銀行草津支店長の片岡でございます。短時間ですが、どうぞよろしくお願いいたします。

本日は、「Sustainability Design Company ～持続可能な社会の実現を目指して～」と題して、新型コロナウイルスによる経済への影響や、当行の取り組みについて、ご紹介させていただきたいと思っております。

まず始めに、滋賀銀行について、簡単にご紹介させていただきます。弊行は1933年10月に設立しております。もうすぐ90年を迎える地方銀行でございます。近江商人の三方よしの精神を継承しまして、そのあとがきで書いていますように、「自分に厳しく、人には親切、社会に尽くす」を行是といたしております。早くから琵琶湖湖畔に本店を置く企業といたしまして、環境経営に取り組んでおりまして、エコ、環境、CSR、直近ではSDGs (Sustainable Development Goals) に力を入れた取り組みを強化しているところでございます。

地方銀行と言いましても、我々は株式会社でございます、上場会社でございます。ついでは中期経営計画を公表させていただいておりますので、その内容について、少し説明させていただきます。2019年からスタートいたしました第7次中期経営計画では、「未来を描き、夢をかなえる」をメインテーマにいたしまして、本日のタイトルにありました「Sustainability Design Company (サステナビリティ・デザイン・カンパニー)」を目指しております。従来はクリーンバンクといったように、銀行ということを前提に打ち出しておりましたけれども、初めてカンパニー、企業を標榜しております。これはですね、地域の明るい未来を実現して、

企業として果たすべき責任と役割を認識するための長期的なビジョンとしております。

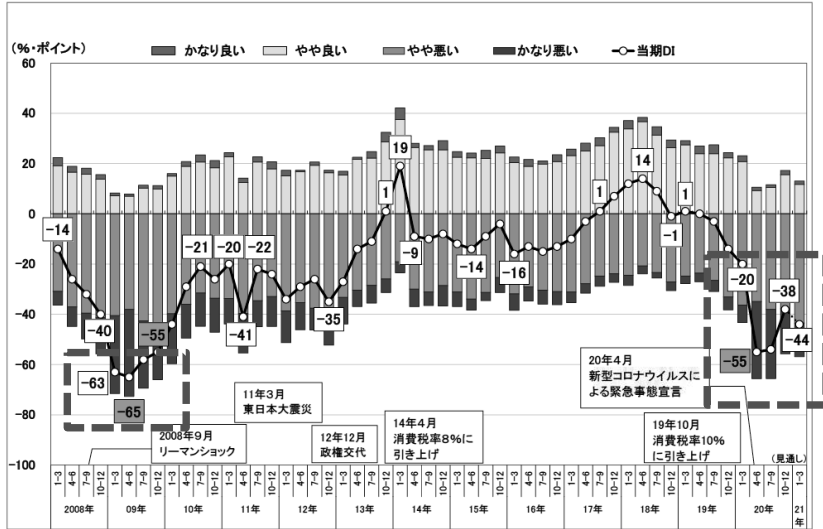
今回、ご縁をいただきました立命館大学様と草津市様とは、平成28年12月に包括連携に関する協定を締結させております。地域経済の活性化、及び、まちづくりの推進、雇用の促進、人材育成など、広く連携をさせていただいております。

ここで事務局様よりリクエストをいただきました、滋賀県内の景況感について、少しお話をさせていただきます。事業者の皆様におかれましては、肌でお感じいただいているとこかと思ひますし、学生の皆さんにおかれましては、新型コロナでの景況感がどのようになっているか、予想しながら、聞いていただければ幸いです。よろしくお祈ひします。

これからは、滋賀銀行のシンクタンクであります、しがぎん経済文化センターが県内企業の景況感を調査するために、四半期ごとに実施しております滋賀県内企業動向調査でございます。2020年10月から12月期分の調査結果となっておりますので、お祈ひします。景況判断DIというのは、皆さん聞いていただいている言葉かもしれませんが、「かなり良い」と「やや良い」の回答割合から、「かなり悪い」と「やや悪い」の回答割合を引いた指標でございます。赤のかかった枠をご覧ください。新型コロナの影響を受けまして、2020年4月から6月期は、マイナス55まで落ち込みました。その後、GoTo関係の施策も打ち出されて、2020年10月から12月期はマイナス38まで回復していますけれども、再び新型コロナウイルスの感染拡大によりまして、2021年1月から3月期は、再度マイナス44へ落ち込む見込みをしております。注目すべきは、画面左の2008年9月のリーマンショックと比べまして、リーマンショックではマイナス65まで落ち込んでおりましたが、意外かも分かりませんが、DIだけを見れば、新型コロナの影響は、リーマンショックほどの影響にはなっていないというような結果が、ここで見て取れると思ひます。

その中で、少し詳しい内容を見えますと、2020年7月～9月期のところで、製造業がマイナス69、非製造業はマイナス42となっております。その中でも、食品のマイナス92、非製造業のサービス業でありますところが、マイナス61というような形になっておまして、業種の中でも、そういった業種のところの影響が多いことが、この数字でも伺えてきております。

県内経済情報 ～2020年10-12月期の実績見込みと見通し～



図表1 自社の業況判断DIの推移

県内経済情報 ～2020年10-12月期の実績見込みと見通し～

業種(※1)	今回の回答社数	20年7-9月期 前回	20年10-12月期 今回(※2)	21年1-3月期 見通し
全体	307	-54	-38 (-61)	-44
製造業	136	-69	-49 (-70)	-52
繊維	16	-76	-81 (-81)	-81
化学	8	-83	-50 (-55)	-50
窯業・土石	8	-71	-50 (-71)	-50
食料品	16	-92	-56 (-69)	-60
金属製品	21	-92	-19 (-88)	-55
一般機械	10	-15	-40 (-23)	-63
電気機械	11	-50	-45 (-80)	-36
その他の製造業	31	-71	-52 (-70)	-39
非製造業	171	-42	-30 (-54)	-37
建設	53	-26	-13 (-40)	-32
不動産	15	-6	-7 (-38)	-15
卸売	29	-41	-55 (-59)	-55
小売	23	-50	-48 (-68)	-48
運輸・通信	9	-67	-33 (-58)	-22
サービス	26	-61	-31 (-65)	-28
その他の非製造業	11	-40	-27 (-50)	-45

(※1) 回答数が5社以下の業種(木材・木製品、紙・パルプ、石油・石炭、鉄鋼、非鉄金属、輸送用機械、精密機械、電気・ガス、

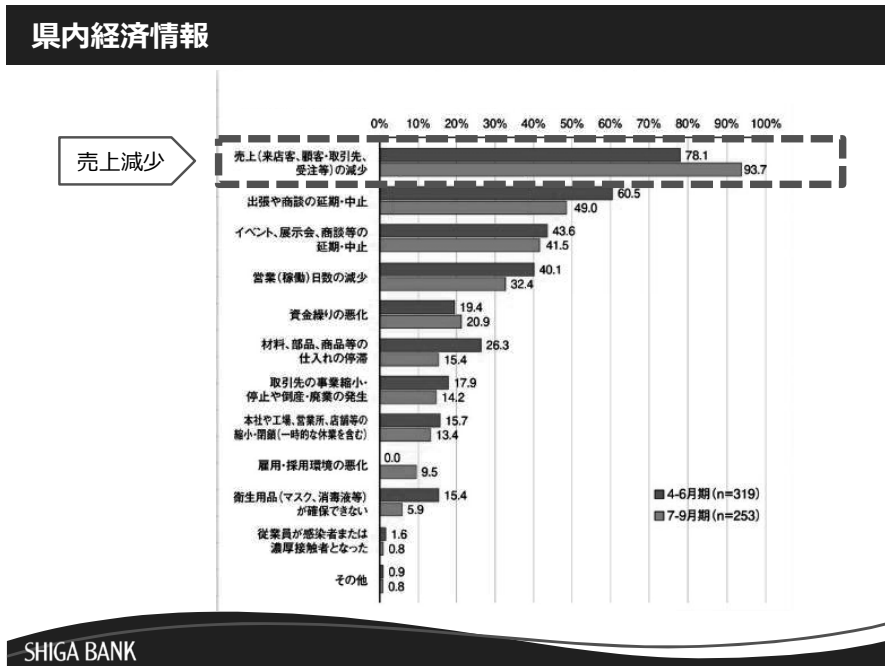
リース)は非表示

(※2) ()内の数値は前回調査時点での10-12月期の見通し



図表2 自社の業況判断DI(業種別)

皆様をご存知の通り、企業活動において、マイナスの影響の内容ですけれども、やはり人の行動が制限される、よく言われる緊急事態宣言ですね。人の行動が制限されているわけですから、そういった影響をここに書いておりますけれども、売上げの減少に悩まされている企業様が一番多く、地域金融機関として、後ほどご紹介させていただいておりますけれども、各種サポートにおいて、そういった事業者様のフォローを継続しているところでございます。



図表3 企業活動におけるマイナス影響の内容 [複数回答]

これは弊行のご融資等の推移の表となっております。新型コロナウイルス感染拡大によりまして、事業者様等の業績への影響を踏まえて、昨年5月から国の施策として、無利子融資の制度が開始されました。当行におきましても、お取引先様に無利子融資などのご利用をいただいております。結果といたしまして、2020年9月期においては、貸出金の期中平均残高が3兆9,728億円、約4兆円ということで、前年同期比1,980億円の増加をしております。こういったことから、コロナ禍での事業者様の資金繰り等の影響が多いということを感じていただけたと思います。ここで、金融機関として心配するところは、この無利子のご融資は、最長5年の据え置き期間、利子補給については3年というような内容になっておりますけれども、この新型コロナの落ち着いた後、これはあくまでもご融資なので、この返済がどのような形で事業者様が行われるか、といったところが、今後の不安材料ではないかという

ようなことを思っております。

続きまして、コロナによって受けた影響の一つということで、こちらはご預金の推移の表となっております。2020年9月期のご預金の状況でございますが、前年同期比2,643億円増加いたしましたして、5兆1,944億円となりました。ここで皆さんに考えていただきたいのは、何でこれだけ増えたかということですよ。私どもは大まかにいって、一時期、一人に10万円の給付金が支給されましたが、コロナ禍によって、家計の消費が抑えられているというような要因、それと、先ほど申し上げましたように、事業者さん等につきましては、先行きの不透明感から借入れを含んだ現預金のプール、そういったところで、これだけのご預金が増加しているというようなことを考えております。

弊行では、先ほどご説明いたしました無利子融資のほかにも、コロナの影響を考えまして、ファンド、投資の資金を新たに構築しております。地域経済活性化支援機構さんと一緒に、「近畿中部広域復興支援ファンド」を立ち上げいたしました。新型コロナウイルス感染症拡大により影響を受けられました事業者様に、過剰債務の解消、必要資金の提供、及び、人的支援を行いまして、早期に事業再生等を実現することを、主な目的といたしております。

もう一つですね、コロナ禍での取り組みをご紹介させていただきます。クラウドファンディングの事業者さんでおられますミュージックセキュリティーズさんと、京都大学さんにより設立されました日仏共同研究による新型コロナウイルス感染症対策基金へ第1号となる寄付を行いました。単に銀行が寄付をするという手法ではございません。取引先企業様が発行される私募債を当行が引き受けまして、その発行額に応じて寄付をするというSDGs私募債のスキームを利用いたしております。こちらは草津市内の企業様もご賛同いただきまして、SDGs私募債の発行をいただいております。新型コロナウイルス感染症の研究推進に活用される基金といたしまして、日々、研究が進んでいると聞いておりますので、ご紹介させていただきます。

ここは、事業承継M&Aということなんですけれども、これはもともと少子高齢化とか、事業者様の経営の後継者の、これは日本全体の問題ということで、コロナ前から取り組んでいるわけなんですけれども、このコロナ禍で、またこういったニーズが先行きの不透明感等で拍車をかけまして、非常に事業承継に対するご相談が増加しております。当行では、そういった事業承継の課題を解決する一つ的手段といたしまして、M&Aもご提案しております。さる11月25日には「SDGs事業承継・M&Aカンファレンス2020」を完全オンラインで開催させていただきました。非常に多くのご参加をいただいております。コロナ禍によりまして、事業のあり方とか、事業承継について、改めて検討されるケースが増えておりまして、ここについても、地方銀行として、お客様にご提案をさせていただきたいというふうに思っております。

続いて、地域商社構想と言いまして、こちらはコロナ禍前からの取り組みでございますが、

2019年5月から、ここに書いております4つの機能を主として、「地域商社構想プロジェクト」を開始いたしております。第7次中期経営計画の長期ビジョンに掲げる「地域との共創による持続可能な社会の実現」を目指して、より主体的にお客様や地域と連携を深めて、地域経済の発展に取り組んでいく、そういった構想でございます。

第7次 中期経営計画
未来を描き、夢をかなえる
2019年4月～2024年3月

地域商社構想

- 当行は、2019年5月8日(水) 地域商社構想の具体化および銀行グループの機能強化に向けて「地域商社構想プロジェクト」を開始いたしました。
- 本プロジェクトは、第7次中期経営計画の長期ビジョンに掲げる「**地域との共創による持続可能な社会の実現**」を目指し、より主体的にお取引先や地域との連携を深めていくものです。

【地域商社構想プロジェクト】

開始日	2019年5月8日(水)
体制	営業統轄部 地域振興室を中心としたプロジェクト
主な機能	<ol style="list-style-type: none"> 1. 農林水産物や加工品などの地域資源の発掘、マーケティングや販売支援 従来展開してきたビジネスマッチング、展示商談会、セミナー等の開催を進展させ、地域のブランド化や販路拡大をめざす。 2. 観光資源の発掘、観光商品開発やまちづくりなどの観光振興支援 創立85周年を記念し展開した「地域への感謝活動」をはじめ、地域資源に光をあてる活動を進展させ、観光活性化をめざす。 3. 人材確保の支援、地域への人材還流促進 人材紹介会社とのマッチングや人事制度のコンサルティング等へのサポートを進展させ、人材に関する課題解決をめざす。 4. 地域、お取引先のIT化支援 ITビジネスサポートや、フィンテック企業とのマッチング等を進展させ、地域デジタル化の実現をめざす。 <p style="text-align: right;">など</p>

SHIGA BANK

図表 4

そして、地域商社構想の一つの例をご紹介します。近江のお茶を活用した飲料ポーションを共同企画いたしました。滋賀県は言わずと知れた近江茶の産地でございます。その生産者とポーションの製造業者さんを引き合わせいたしまして、海外の新しいマーケットを開拓する取り組みをサポートいたしております。

地域商社構想プロジェクトは、コロナ禍での取り組みも進んでおります。内容は野洲の事業者様と飛沫感染防止対策のパーティーを共同企画いたしました。銀行の窓口は、ローカウンター、ハイカウンター、幅もまちまちでございます。縦にも横にも置ける、しかもパーティーの下からは、書類や現金のやり取りができるように加工されております。単に製品の開発だけではなく、販売額に応じて、地元医療、金融機関等へマスクを寄贈するスキームも構築いたしました。2020年11月には、地元の社会福祉法人様へのマスクとパーティーの寄贈を行いました。

加えて、コロナ禍での新しい取り組みといたしまして、2020年7月に物産即売会を開催いたしました。コロナにより影響を受けられた地元の事業者様を応援しようと、滋賀銀行とび

わこビジターズビューローさんと連携いたしましたして、2日間、合計4社の人気商品を、当行グループ役職員が応援購入させていただいております。

これは「しがぎん野の花賞」と言いまして、コロナ禍におきましても、事業者様の新しい取り組みについても、サポートさせていただいております。毎年、開催しておりますビジネスプランコンテスト「しがぎん野の花賞」は、オンラインも併用してプロジェクトを進めております。感染症対策やコロナ禍での新しいビジネスプランも多数、エントリーいただいております。この画面は2021年2月20日に県内上場企業8社様のご協賛もいただきまして、開催させていただく内容となっております。またご興味のある方は、最寄りの支店にお問い合わせいただきたらと思います。

立命館大学様とは、産学官金連携を順次進めておりますけれども、企業様のニーズを大学様へお繋ぎする産学官金連携につきましては、2018年4月からの累計で、140件、ご紹介させていただきまして、現在、4件の共同研究が進められております。このうち、立命館大学様とは、26件のご紹介をさせていただきまして、2件の共同研究を進めていただいております。このほかにも、金融論の授業で、金融経済教育について、講義をさせていただいたこともございますし、引き続き、この産学官金の連携を進めてまいりたいと思いますので、一つよろしくお願ひしたいと思ひます。

最後になりますけれども、我々滋賀銀行は、ちょっと嘸みそうな「Sustainability Design Company」というウィズコロナ、アフターコロナにおける持続可能な社会づくりに今年も挑んでまいりたいと思ひております。引き続き、こういった弊行の取り組みをご理解いただいて、ご支援、ご愛顧を最後にお願ひいたしまして、私からの話とさせていただきます。長い間、ご清聴ありがとうございます。

○谷垣：片岡さん、どうもありがとうございます。

滋賀銀行様をお呼びしたというのはコロナということもあるんですが、民間企業というよりも、少し幅広い視点で、滋賀県全体をご覧になっているということと、今日、言われましたように、銀行様もいろんな形でビジネスサポートというか、コンサルティング的なこともされておられるということで、お三方ともいわゆる未来志向と申しますか、そういうところが聞けて良かったんじゃないかと思ひております。どうも、片岡様ありがとうございます。

講演4

「コロナ禍で広がる格差 ～地域経済の課題は何か～」

立命館大学 経済学部教授 松本 朗

○谷垣：最後は大学からということで、経済学部の松本朗教授よりご講演をいただきます。松本先生は、現在、立命館大学経済学部の教授で、同時に立命館大学の経済学研究科の科長もされておられます。専門分野は社会経済学、貨幣信用論です。1990年に愛媛大学のほうに奉職されて、その後、2005年より立命館大学の経済学部に移られて、その間、経済学部長もされておられます。主な著書として、『ウォールストリート支配の政治経済学』文真堂（共著）、『改訂版入門金融経済—通貨と金融の基礎理論と制度—』駿河台出版社、『円高・円安とバブル経済の研究』駿河台出版社がございます。それでは松本先生、よろしくお願いします。

○松本：松本です。声は聞こえているでしょうか。それでは、始めさせていただきます。

タイトルは、「コロナ禍で広がる格差」としました。今回のコロナ禍の経済面から見たキーワードの一つは、格差の拡大になると考えています。その上で、地域経済にどのような課題が現れるのかを、統計データを見ながら、お話をしたいと思います。とは言え、事態は現在進行形であり、経済を予測するというのは、非常に難しいことです。なかなか正解かつ正しい答えが出せるかどうかは分かりません。そこで、問題を考える材料を提起するのが、今回のねらいということになります。

まず、もう少し具体的に、本報告のねらいをお話します。一つは、新型コロナ・パンデミックが経済社会に与える影響というのを、統計データという面からよみとることです。スライド「はじめに」の「本報告と目的」の2番目に記しましたように、現段階で捉えることのできる、この統計データから見てとれる実態を指摘していきます。その場合に、できるだけ家計、すなわち経済単位である家計と地域経済に視点をあてて、分析を試みます。そうした作業を通じて、コロナ・パンデミックと地域経済について考える糸口を見つけ出すことが目的になります。

はじめに

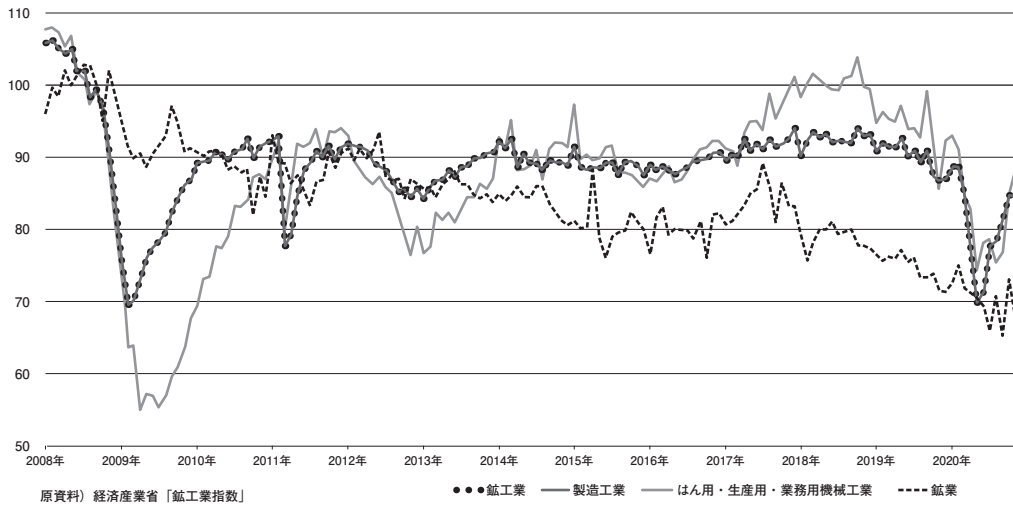
- 本報告の目的とねらい
 - 新型コロナ・パンデミックが経済社会に与えている影響を明らかにする
 - 現段階で捉えることのできるマクロ統計から見て取れる実態を分析する
 - できるだけ家計と地域経済に視点をあて分析を試みる
 - コロナ・パンデミックと地域経済について考える糸口を見つけ出す

1. コロナ・パンデミックの経済への影響

それでは、本題に入ります。先ほど、滋賀銀行からのご報告にもありましたように、今回の新型コロナ・パンデミック禍の特徴は、非常に大きなジレンマを抱えているところにあります。それは、パンデミックに対する対処と経済活動との間に、トレードオフの関係が出てきてしまっているということです。このトレードオフの関係とは、次のようになります。新型コロナ・パンデミックを抑える、それに当面の対処をしようとすると、人の動きを止めることになります。当然のことですけれども、人の動きが止まれば、経済活動が収縮するということになる。他方で、収縮してしまった経済活動を刺激しようとすると、人の動きが再開しますから、パンデミックが拡大する。第1波、第2波、第3波と来たときに、第3波のところで非常に多くの感染者が出てきたのは、まさにこのジレンマの結果だと言えます。

次に、このジレンマの結果ですが、強力な経済の収縮策によってしか、パンデミックが抑え込めないということがはっきりしてきたわけですから、大恐慌以来の景気後退がもたらされているということになります。経済理論的に言うと、経済的矛盾。現象的に見れば、価格の価値への強制的調整としての経済恐慌を想像させる事態が起きているように見えます。この点、先ほどの滋賀銀行から出てきているデータでも同様に示されています。

そこで鉱工業生産指数を見てみます(図1)。生産活動というのは、経済活動の動きを示す大きな指標ですから、生産活動の状況を見れば、経済変動の状況をよく反映していると言えます。



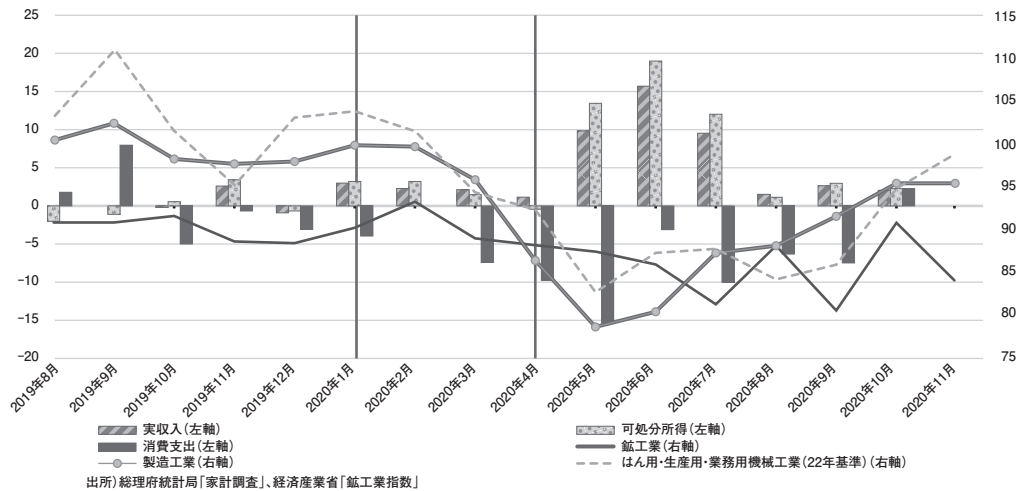
【図1】 鉱工業指数（総合季節調整済指数【四半期】付加価値額生産 2008=100）

ちょうど2009年のところ、ここに鉱工業生産指数の非常に大きな生産の落ち込みがあります。まさに100年に1度というふうには、アメリカのグリーンズパン（Alan Greenspan）に言われたような経済収縮が起きている。これがリーマンショックですね。今次のパンデミックのときは、それに次ぐ生産活動の収縮が起きているといえます。特に、汎用の生産用、業務用機械工業製品が落ち込んでいます。このことから、おそらく滋賀県のように、大企業の生産基地が集積しているところでは、相当な影響が出ているだろうと推測できます。さらに、9.11の事件が起こった1999年のとき、2011年のとき、それから2013年、これらのときもかなり落ち込みが見てとれます。

整理すると、緊急事態宣言の時期を含めて、2020年の4月～6月期の国内総生産、GDPの改定値を見ると、物価変動を除いた実質値で前期比7.9%減、年率換算ではなんと28.1%減少という事態が起きている。世界経済を見てみると、ロックダウンの処置が取られた世界主要国の2020年4月～6月期の実質国内総生産の減少率は、前年同期比9.1%に対して、リーマン危機後の約3.5倍の落ち込みになっています。つまり、コロナ・パンデミックの影響は、日本の先ほどの生産の数字よりも、世界経済に対する影響の方が非常に大きいというのが分かると思います。

さらに、日本のところに限って見ていきます。家計の収入、消費の動向と先ほどの鉱工業生産指数の状況を2015年ベース（100）にしたときの統計データで見ます。すると、消費が落ち込む前から、生産活動が落ち込んできていることが分かります。2020年4月あたり（図2の2本目の縦線）がパンデミックにおける緊急事態宣言が起こった時期です。その前の時期、2020年1月にももう1本縦線を引いています。この時期は、消費税が8%から10%に上がった時期です。この後、家計の消費支出は減少を始めています。消費税引上げの影響から、

耐久消費財を含めて消費が落ち込んでいたのです。そして、それを追いかけるように生産活動も落ちてきていました。つまり、パンデミックの結果として生産活動は、落ち込んでいるように見えるが、じつは、それ以前に消費税増税の影響で消費と生産が収縮しており、それを追いかけるようにパンデミックに襲われたということが、データから見てとれます。これが最初に大きな視点で見てとれる実態だということになります。



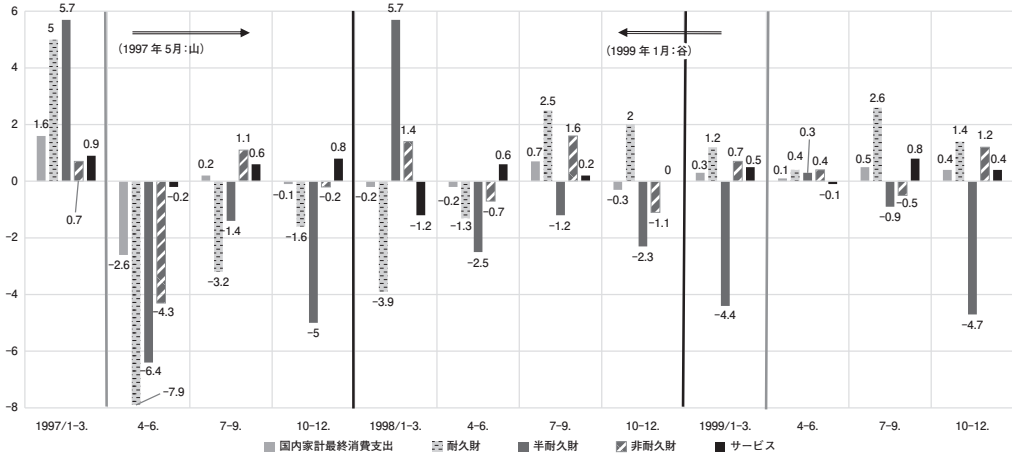
【図2】 鉱工業生産指数(2015=100)と家計収入・消費の動向(対前年比増減率)(2019/8~2020/11)

その後、緊急事態宣言を解除して、緊急の経済テコ入れ政策が実施されます。当然のことですが、緊急事態宣言が終わり、さらに緊急の経済テコ入れ政策が行われたので、経済活動が大幅な回復を示します。ただし、新型コロナ禍以前の数字には、まだ戻っていないというのが現状です。2020年7月~9月期の実質GDPの成長率、第2次速報によると、前期比では急速に22.9%の上昇ということになっています。しかし、前年同期比プラス5%程度です。4月~6月期の落ち込みが非常に激しかった分だけ、その反動分が戻ってきたと言えます。

2. 家計支出からみたコロナ・パンデミックの影響

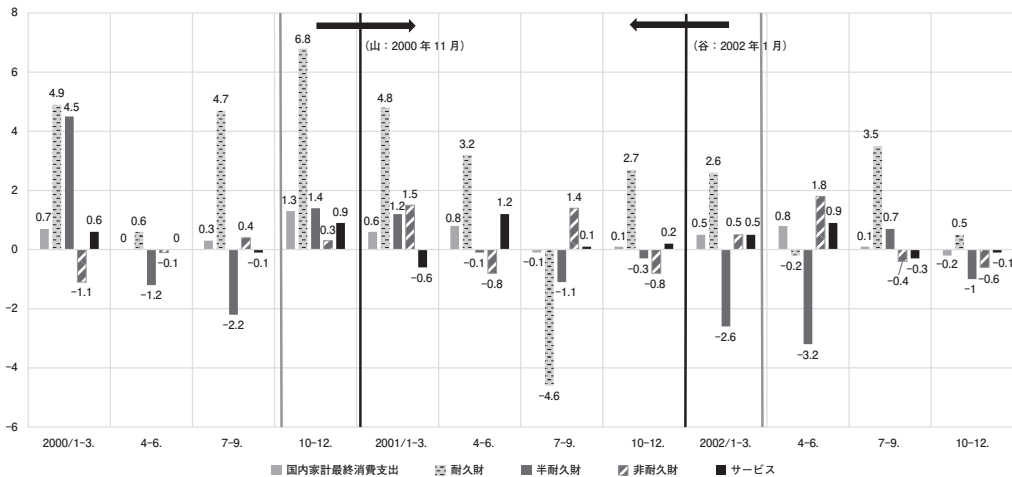
これからは、家計という視点で見ていきましょう。最初に、過去の不況局面と、今回のコロナ禍における家計の支出状況、GDP統計における家計最終消費支出の内訳を2つの面で見えていきます。一つは、水準、絶対水準です。量的な面で、どういう落ち込みになってきているか。それから第二に質の面、どういう分野の支出が落ち込んだかということを見ていただければと思います。最初に、図3-1の統計は、家計支出の対前期比との状況です。景気の山が1997年5月、それから景気の谷が1991年1月ということになります。この時期は、いわゆる金融不況、1997年5月のアジアの通貨危機等々の前後の時期です。平成金融不況と呼ばれ、山一証券の倒産、北海道拓殖銀行の倒産など、金融面では大変厳しい時期でした。そう

した時期ですので、急速に家計の消費支出、特に耐久消費財等が落ち込んでいることが分かります。そのときの一番の落ち込みは耐久消費財で、マイナス7.9%という状況だということが分かります。



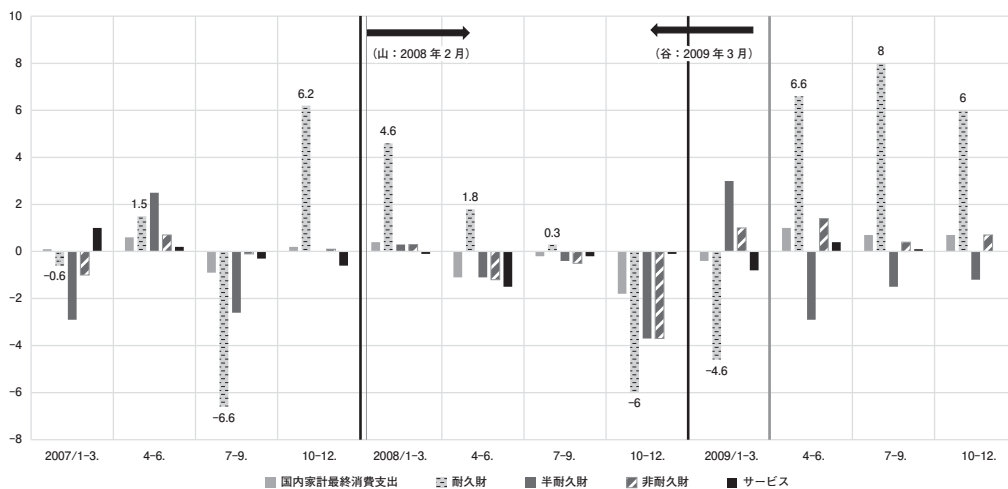
【図3-1】国内家計消費支出：対前期比
(第2次平成不況 (日本列島総不況：金融不況) 1997年5月～1999年1月)

次に示しているのが、いわゆる平成デフレ不況の時期(図3-2 2000年の11月から2002年の1月辺り)です。9.11のアメリカ同時多発テロ前後くらいのところからということになります。景気の山が2000年の11月です。この後の景気の下落は、IT不況も絡んでいます。景気の谷が2002年の1月です。この時期、山から谷に向かって、耐久消費財が落ち込んでいきます。マイナス4.6%のところが一番の底になっています。



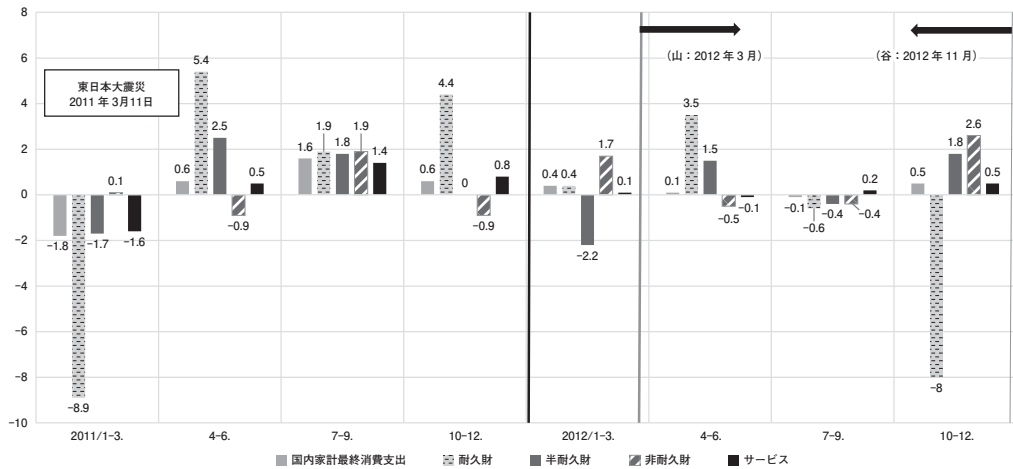
【図3-2】国内家計消費支出：対前期比
(第3次平成不況 (デフレ不況) 2000年11月～2002年1月)

図3-3のグラフを見てみていただきたいと思います。いわゆるリーマンショックの時期です。リーマンショックのときは、山が2008年の2月、谷が2009年の3月になっています。リーマンショックの直後のところで、一般的に家計消費が急速に落ち込んで来ている。その後、2009年の4月から耐久消費財がグッと上がっている。消費の全般的な落ち込みの後で、耐久消費財への需要が急速に上がってくるというのが特徴になっています。



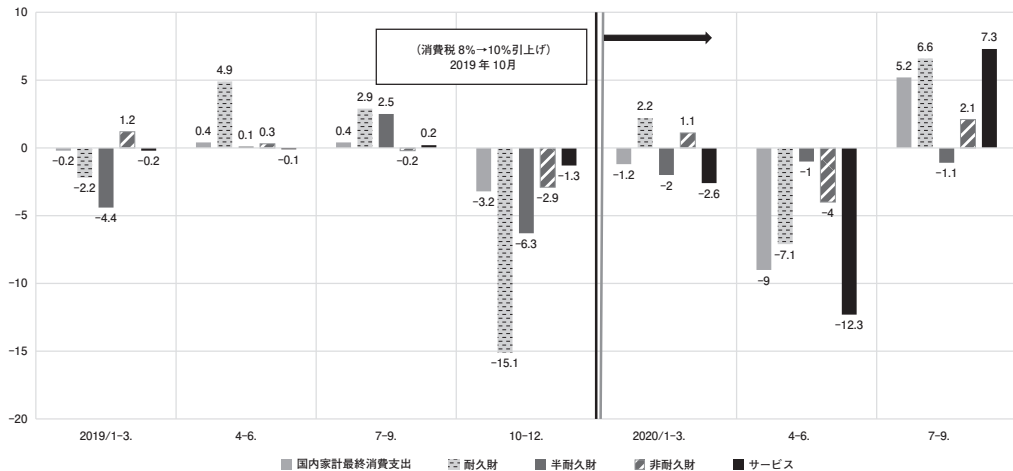
【図3-3】国内家計消費支出：対前期比
(第4次平成不況(リーマンショック不況)2007年10月～2009年3月)

図3-4のグラフは、2012年の3月から2012年11月までのデータです。このときは2012年の3月に山があって、2012年の11月に谷になっています。実はここで見ていただきたいのは、2011年の3月11日の東日本大震災です。ここで耐久消費財への支出がグッと下がっている。これはサプライチェーンが大震災によって崩壊して、生産財が届かない、製品が供給されないという状況の中で、耐久消費財が落ちているということを意味していると考えられます。その後、2012年の景気の谷になるところでマイナス6%という数字になっています。



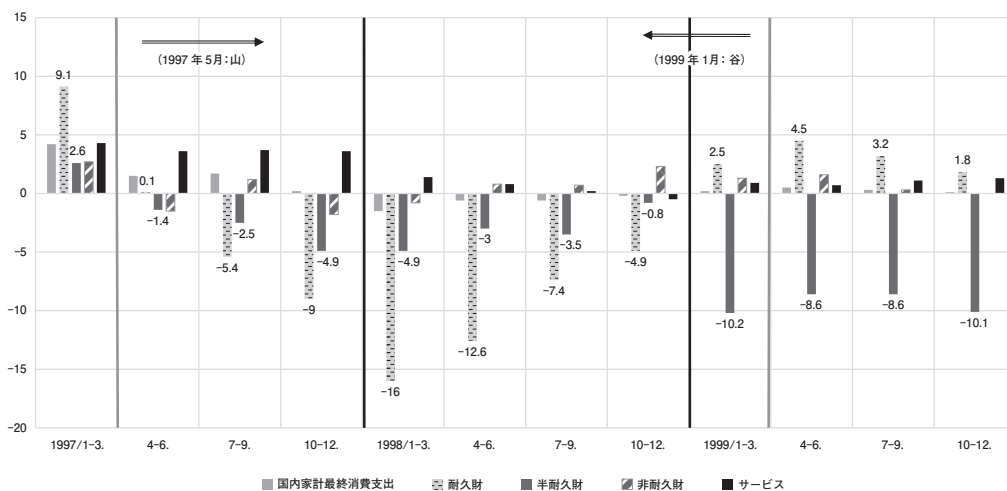
【図3-4】国内家計消費支出：対前期比
(第5次平成不況 2012年3月～2012年11月)

最後に、今次のコロナ禍における家計支出の状況を見てみましょう(図3-5)。既に述べてきましたが、実は消費税の8%から10%の引き上げで、2019年の第4四半期のところから、かなりの家計消費が落ち込んでいます。それに続いての今回のコロナ禍での落ち込みになっています。対前期比で見るときには、消費税のときの落ち込みのほうが、耐久消費財については落ち込みが非常に大きいことが分かります。その一方で、今回の特徴は、家計消費全般にわたってマイナスになっていることです。しかも、サービス産業に対する支出減というのが、非常に大きくなっています。マイナス12.3%です。

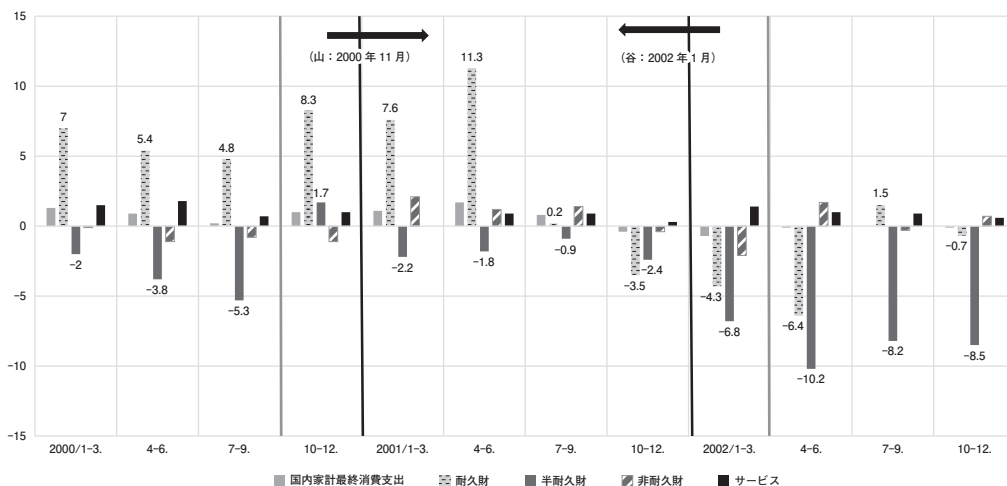


【図3-5】国内家計消費支出：対前期比
(新型コロナ・パンデミック禍 2019年12月～2020年11月)

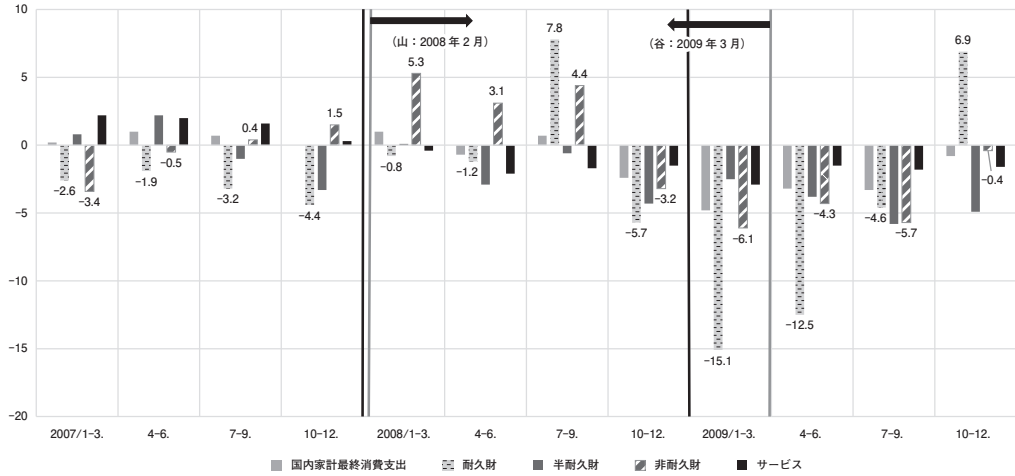
今までのデータを、今度は対前年比という点から見てみます。図4-1は対前年比を示しています。金融(債務)不況のときは、前年比に比べて、このように耐久消費財が非常に悪くなっている(図4-1)。それから、デフレ不況のときは、耐久消費財の方が比較的伸びています。むしろ谷を迎えた後に、反耐久消費財のところで落ち込みが出ている。つまり、景気が底を打ってから、家計の消費が伸びていないというのがわかります(図4-2)。リーマンショックのときはどうでしょうか。リーマンショックのときは、対前年比で見ると分かるように、2009年全般にわたって、消費が落ち込んできています(図4-3)。さらに、平成不況の時のデータを見てます。先ほど見たように、特に東日本大震災のときには、むしろ景気の山よりも耐久消費財に対する消費の落ち込みが大きくなっています(図4-4)。



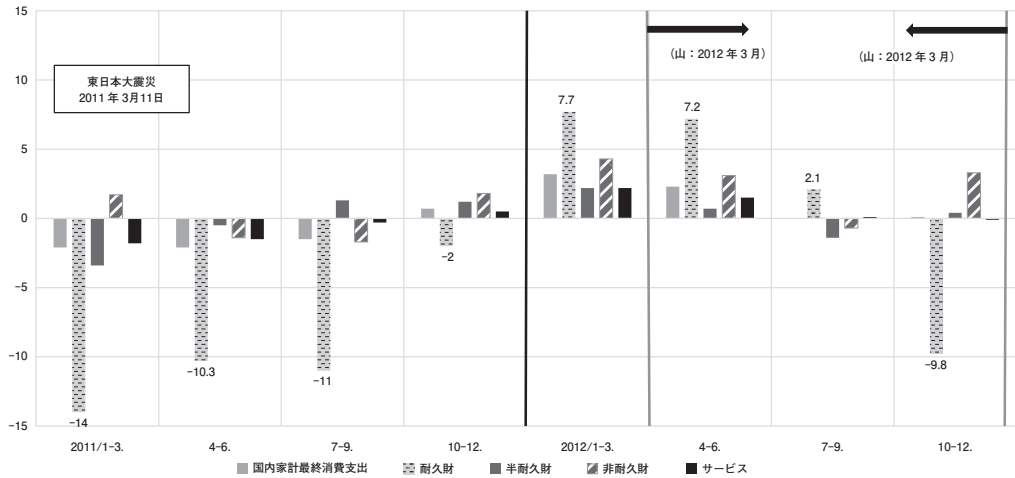
【図4-1】国内家計消費支出：対前年同期比
(第2次平成不況(日本列島総不況：金融不況) 1997年5月～1999年1月)



【図4-2】国内家計消費支出：対前年同期比
(第3次平成不況(デフレ不況) 2000年11月～2002年1月)

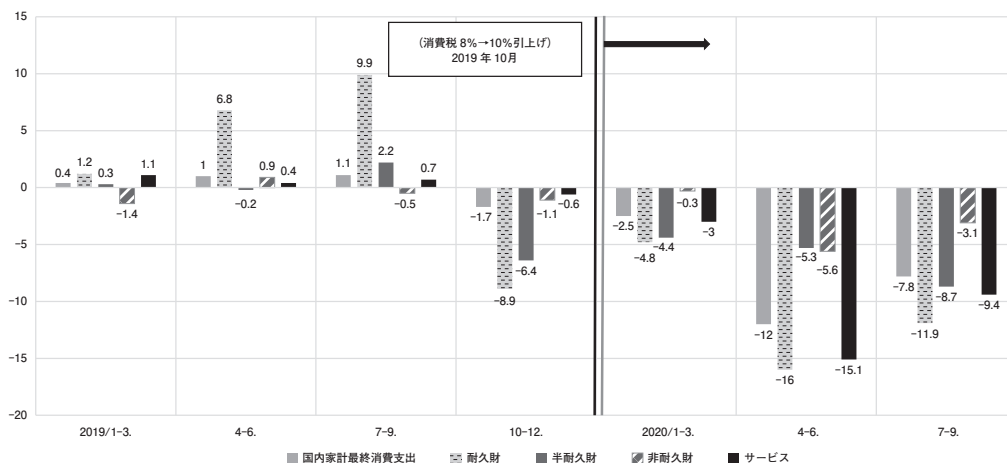


【図4-3】 国内家計消費支出：対前年同期比
 (第4次平成不況 (リーマンショック不況) 2007年10月～2009年3月)



【図4-4】 国内家計消費支出：対前年同期比
 (第5次平成不況 2012年3月～2012年11月)

最後に、今回状況を見てみましょう。対前年比での特徴は次のようにつかまえることができます。経済のテコ入れで実質収入が伸びてきたにも関わらず、対前年比で見るときには全般的に、また、かなり水準で、相当の落ち込みが出ているということが分かります。つまり、消費税増税の影響をズルズルと引きずったところで、コロナのパンデミックが起こっている。その結果として、家計消費は対前年比で見ると、大きく縮小していることがここからもわかります。ですから、緊急の経済対策、給付金を出したけれども、なかなか家計全体の消費には届いていないということが分かります(図4-5)。



【図4-5】国内家計消費支出：対前年同期比
(新型コロナ・パンデミック禍 2019年12月～2020年11月)

少し整理をしておきます。図4から見ると、全般的、かつ長期的な水準の落ち込みが起こり、初めてのサービス部門への大幅な支出減という事態が発生した。1990年代後半から2000年代を通して見ても、ここまでサービス部門への支出が減ったというのは、初めての事態だったと考えられます。第二に、消費税の引き上げの結果として、家計支出が落ち込むなかで、コロナ・パンデミックが来たと言えます。このような状況を、経済学的に一言で言ってしまうと、供給と需要の双方で危機が起こっている。供給面で言えば、労働者が仕事に行けないということが原因の供給不足。需要面でいけば、人々が動けない、例えば自宅隔離といったようなことによる需要の減少。

これまでの不況期というのは、供給面、例えば、東日本大震災のようにサプライチェーンがまず影響を受けた形で、次に需要面への影響が起こるというような形だった。しかし、今回は供給と需要への影響が同時に発生した、そういう特徴を持っていると考えています。

先進国の経済構造の特徴というのは、第三次産業化、経済のサービス化の進展としてとらえることができます。この図5で見ていただくと分かるように、経済活動別の国内総生産は、2019年では、生産活動で日本の場合は7割がサービス産業ということになります。就業者で

も72%が第三次産業に就業している。このような第三次産業化の中では、全消費支出の7割、全消費財支出への7割が、第三次産業部門の人々で占められているということになります。ですから、サービス産業にたいする家計支出が縮小するという事は、国内需要全体に対する極端な収縮が起こってくることを意味します。それが製造業全般に影響を与え、長引けば長引くほど深刻化すると考えられます。

第三次産業化（経済のサービス化）の進展と今後予想される事態

- 現代経済（先進国経済）の構造な特徴：第三次産業化（経済のサービス化）
- 日本の場合、第3次産業の活動額および就業者数で2019年には7割に達する。
- 単純な理論的解釈→第三次産業で、全消費財支出への7割を占めている
 ⇒国内需要の極端な収縮がおこれば製造業への影響が今後現れてくる可能性

経済活動別国内総生産（名目）						経済活動別の就業者数							
（単位：10億円）						（単位：万人）							
	1995	2000	2005	2010	2015	2019		1995	2000	2005	2010	2015	2019
第1次産業	1.6	1.5	1.1	1.1	1.0	1.0	第1次産業	6.97	5.82	5.48	4.55	4.01	3.76
第2次産業	34.4	32.6	29.9	28.4	28.7	28.7	第2次産業	31.68	29.34	26.68	24.18	24.30	23.52
（内建設業）	7.6	6.7	5.4	4.6	5.2	5.3	（内建設業）	10.38	9.64	9.02	7.64	7.32	6.97
第3次産業	63.2	65.9	69.4	70.5	69.7	69.3	第3次産業	61.34	64.84	67.85	71.27	71.69	72.72
（内運輸業）	5.5	4.9	5.1	5.1	5.3	5.3	（内運輸業）	5.61	5.53	5.94	6.03	5.81	5.65

【図5】新型コロナ・パンデミック禍の不安材料

3. 地域経済へのコロナ・パンデミックの影響

次に、地域経済について見てみます。図6は、県民総生産から見た滋賀と京都の産業構造の特徴をグラフに表したものです。京都、滋賀というのは、一見すると観光都市と思われるけれども、実はそうではなくて、製造業の割合が全国的に見ても、比較的高いのです。そうすると、国内需要の落ち込み、特に耐久消費財だとか、あるいは半耐久消費財といったところの落ち込みが大きくなると、県内産業への影響が、今後、大きく出てくる可能性があります。また、2017年の産業構造の特徴を見ると、業務サービス支援業のところの割合が非常に高くなっています。この数値が意味することは、派遣だとか、契約社員の割合が高まっているということだと言えます。そうすると、製造業の全体の縮小、サービス産業の収縮によって、派遣、契約社員の雇用に大きな影響が出てくると考えられます。その面から、県内景気へ及ぼす影響というのが非常に大きくなってくる可能性があります。例えば、京都では、6%の割合が専門科学技術業務支援サービス業に占めていますし、滋賀県でも4.75%になっています。

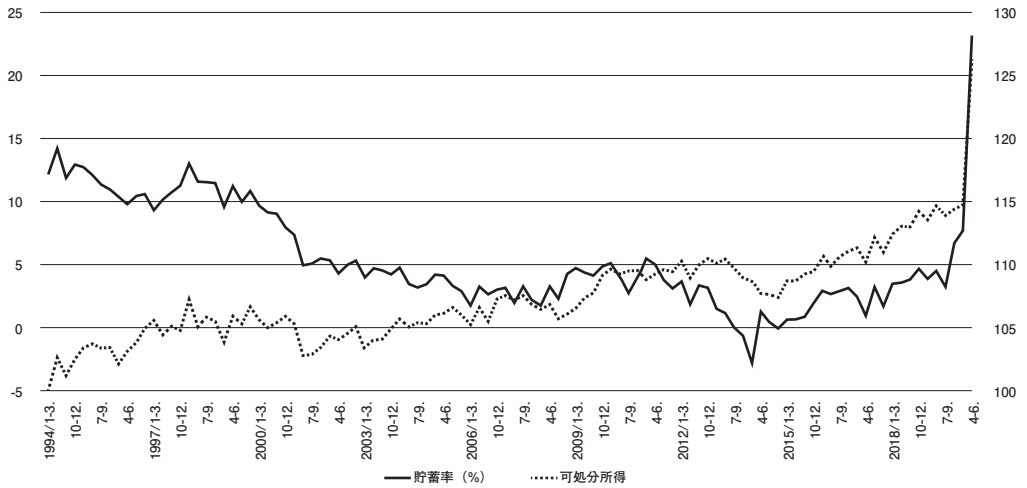
県民総生産に占める産業の割合（2017年）															
	第1次産業	第2次産業	食品	化学	はん用・ 生産用・ 業務用 機械	電気機 械	その 他の 製造業	建設業	第3次産業	卸売・ 小売業	運輸・ 郵便業	宿泊・飲 食サービ ス業	不動産 業	専門・科 学技術・ 業務支援 サービス 業	保健衛 生・社会 事業
滋賀県	0.64	47.51	3.39	8.94	5.56	4.06	5.96	4.27	51.27	6.46	3.94	2.01	8.77	4.75	6.51
京都府	0.39	30.80	8.84	1.35	3.78	1.57	2.99	4.52	68.12	10.20	4.61	3.09	11.70	6.00	8.06

- 京都・滋賀は、製造業の割合が全国に比べて高い
- 国内需要の落ち込み（特に、耐久消費財への落ち込みは、両県への影響を大きくする可能性
- サービス業では、派遣・契約社員への影響が大きくなると両県の県内総生産（県内景気に及ぼす影響は大きくなる）

【図6】 滋賀，京都への影響をどう見るか

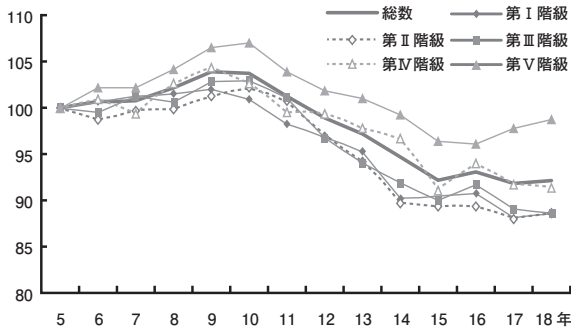
4. コロナ・パンデミックによる格差の拡大

ここからは、格差という問題について、話を移していこうと思います。新型コロナ・パンデミック禍で、家計消費行動、最終需要に制限がかかるのは、これまで見てきたところです。そういう中で、直接的な流動性供給を行う政策が取られました。一種のばらまき政策が採られたわけです。その結果をしめしたのが図7のグラフです。実質的可処分所得が、急速に大きくなっています。消費が減って、そこに流動性供給政策が採られましたので、可処分所得が大きくなる。結果として、貯蓄率が上がりました。この点、滋賀銀行様からも、若干そういう影響が出ているという説明をされていました。2005年を100にしたときの、その後の五分位で分けた可処分所得の推移で、この状況を詳しく見てみると、低所得階層ほど、可処分所得の割合が下がっているのがわかります（図8）。むしろ、上位階層ほど、可処分所得の水準が回復してきている。逆に言えば、可処分所得の水準の開きが、年々大きくなってきているということがわかります。この点は、貯蓄余裕度という形でデータを取ってみました（図9）。これは家計調査統計にもとづくものです。十分位で見た、年間の収入から年間の消費支出を差し引いたものを、貯蓄余裕度と表現して、描いたものです。右軸は絶対金額です。一番最（下層）分位は、年間収入で年間支出を賄えないというような状況になっています。この年間収入に対する貯蓄余裕度の割合を見ていくと、当然ですけれど、最高層のところでは、60という割合になっているということが分かる。つまり、こういう状況の中で、流動性供給されれば、上位階層ほど、貯蓄にお金を回していくことになるということです。この余裕に回っていったお金がどこへ行くかという、資産市場に回ってきたと考えられます。



【図7】貯蓄率と実質可処分所得の推移

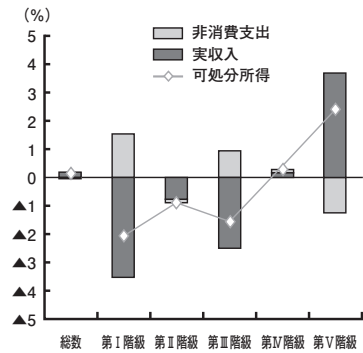
① 推移 (5年=100)



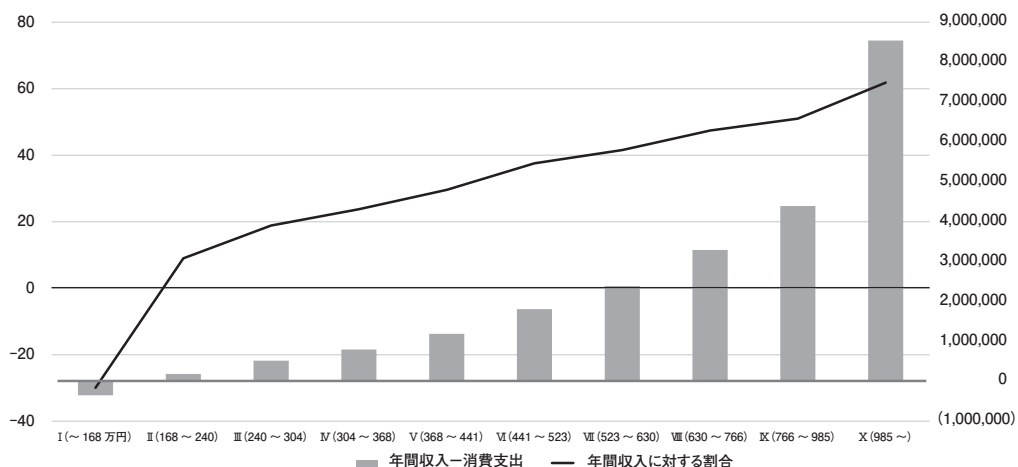
資料：「家計調査」(総務省)

(注)「可処分所得」は、税込みの現金収入(勤め先収入の他、財産収入、社会保障給付など)である「実収入」から、税金や社会保険料などの「非消費支出」を差し引いた額である。

② 可処分所得の要因分解 (18年/15年)

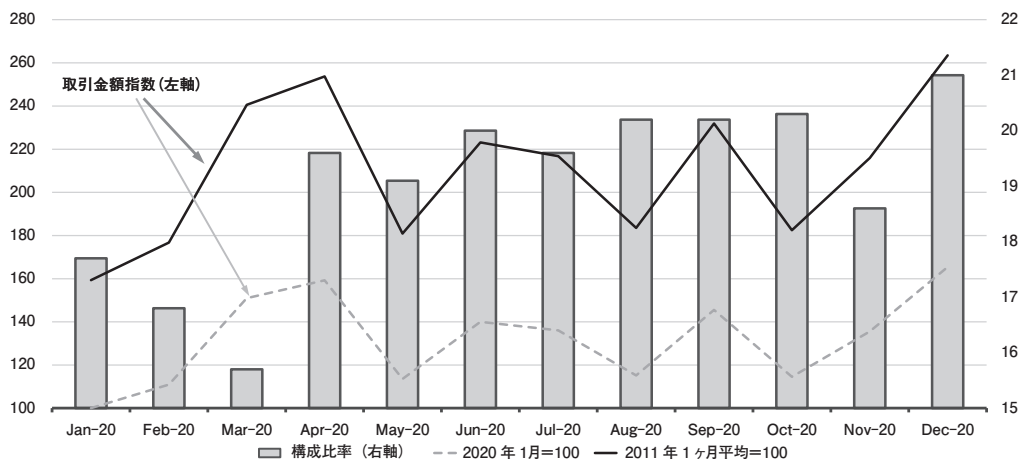


【図8】年間収入階級別の可処分所得の推移(名目値)

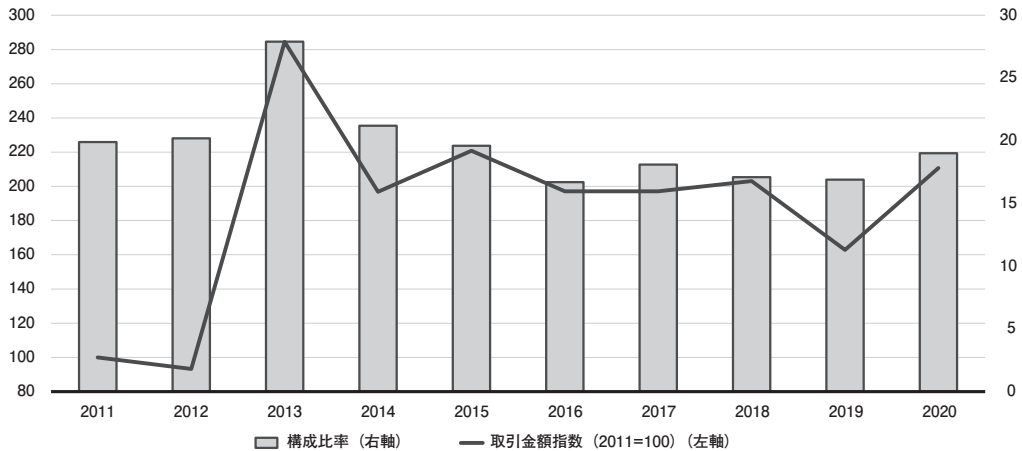


【図9】貯蓄余裕度(年間収入-消費支出)

東京証券取引所における個人売買の構成比と、その金額の指数を見てみましょう(図10)。この実線のほうは、2011年の1カ月平均を100にした数字です。それから点線のほうは、2020年1月を基準においた数字になります。2020年のこのパンデミックが始まった後くらいから、急速に個人投資家の構成比の割合が高まっているのが分かります。特に、2月、3月、4月、5月のところ、それから11月、12月のところが高いことが分かります。年間平均数値で見ても分かるように(図11)、取引金額指数では、2013年、アベノミクスで超金融緩和政策が採られた辺りから、個人投資家の売買が拡大し、非常に高止まりしていることが分かります。次に、昨年の末から今年の初めのところ、東京証券取引所における売買主体の構成比を見ると(図12)、個人の割合がさらに高くなってきていることが分かります。つまり、株価の引き上げの下支えをしているのが、個人投資家だといえると思います。



【図10】東京証券市場における個人売買の構成比と金額指数(2020年別)



【図11】 東京証券市場における個人売上の構成比と金額指数 (2011-2020年)

		12/14~12/18		12/21~12/25		12/28~12/30		01/04~01/08	
		金額 Value	比率 Ratio	金額 Value	比率 Ratio	金額 Value	比率 Ratio	金額 Value	比率 Ratio
法人	合計	1,976,739,632	8.3	1,332,600,862	8.0	836,595,497	7.3	1,579,998,333	6.7
個人	合計	5,078,519,509	21.4	4,085,714,339	24.4	3,004,304,633	26.4	5,323,627,157	22.5
海外投資家	合計	16,548,139,601	69.6	11,170,692,504	66.8	7,458,207,869	65.4	16,598,541,342	70.0
証券会社	合計	182,142,823	0.8	142,458,520	0.9	96,920,339	0.9	203,093,193	0.9

【図12】 東京証券市場における個人売買主体の構成比と金額 (2020年-21年初)

アメリカでは図13で示したような現状が進んでいます。経済の不平等化が進んで、生産の大半を人口のごく一部が生み出すというプロセスがある時点に達すると、ひと握りの富裕層が生産に占める割合が大きくなり過ぎて、残りの人々の購買力がなくなってしまう。経済は過少需要状態になって、政府支出など外部からの支援がない限り、深刻な景気後退に陥る危険性が出てきている。アメリカの現状というのは、まさにその状態になっている。そういうところにパンデミックが来たということになる。富裕層は所得に占める貯蓄比率が高いわけですから、当然、最上位1%の貯蓄率は大幅に増えることになる。その結果、所得格差が起こって行って、経済の金融化が起こってくる。政府の財政赤字も富裕層の貯蓄でファイナンスされるという事態になっていくということになります。

- 所得格差と過小需要：経済の不平等化が進み、生産の大半を人口のごく一部が生み出すというプロセスがある時点で達すると、一握りの富裕層が生産に占める割合が大きくなりすぎて、残りの人々は購買力がなくなってしまう⇒経済は「過少需要」状態になり、政府支出など外部からの支援のない限り、深刻な景気後退に陥る危険
- 米国経済の現状は、「経済は「過少需要」状態」=米国の税引き後所得合計に占める最上位1%の割合は、1980年には9%⇒近年では15%。
- 富裕層は所得に占める貯蓄の比率が高い⇒所得格差が拡大すれば最上位1%の貯蓄は大幅に増える。
- ハーバード大学ルドウィグ・シュトラウブ、米シカゴ大学アミール・サフィ、アティフ・ミアン、プリンストン大学教授（共同研究）最上位1%の貯蓄増加が過去35年間平均して国内総生産（GDP）比3%に達している。=「富裕層の過剰貯蓄」最上位1%が総所得に占める比率の上昇⇒それ以外の層の債務水準の上昇：所得格差の格差=経済の「金融化」。
- 政府の財政赤字も富裕層の貯蓄でファイナンス⇒政府や一般家計の債務の大幅増は、富裕層の貯蓄で手当てされてきた。富裕層による過剰な富の蓄積⇒それ以外の層の債務水準の急上昇=大幅に増加した最富裕層の貯蓄を一般家計が借りて消費に回し、総需要を増やす（借金頼みの経済）→（結果）リーマンショック：非富裕層の債務増加と債務返済コストの上昇=金融システムをまひ。08年の世界金融危機の主因は、借り入れ依存度の高い借り手が住宅ローンの債務不履行を起こし、支出を大幅に切り詰めたこと。

【図13】 所得格差，過小消費，過剰貯蓄，債務の累積

5. おわりに

コロナ禍でグローバル経済を支えている需要構造と供給構造が大きな危機にさらされている。つまり、人の移動が制限されることによる需要と供給の構造的な収縮起きている。そうしたなかで、注目される政策論議というのは、どういうところにあるのでしょうか。それが、ベーシックインカムと、それからMMT（Modern Monetary Theory）に基づく財政支出拡大政策だということになります。その結果として債務が累積する構造が生まれます。

こうした議論の一方で、次のような議論も生まれています。人の動きが止まっていきますから、経済構造が大きく変化する可能性、例えば、自給自足的な自然経済への回帰です。グローバル化とは対称的な方向に向かって、経済が動いていくのではないかと。当面、予想されることとして、たとえグローバル化の流れに戻ったとしても、ジャストインタイム型を基本とするような、タイトな生産チェーンを含むグローバル化を支える前提を見直す必要が出てくる可能性がある。例えば、最近のフィナンシャル・タイムズのデータですけれども、中国からヨーロッパに対する船積みのコストが非常に急騰している。そこで、パンデミックで自粛される中で、生産活動が全体的に止まると、生産活動が起こっている中国への需要が高まる。その結果として、船積みのコストが4倍に跳ね上がるという事態が起こっている。これは歴史的な高騰だというふうにいわれています。こうしたことからグローバルな生産活動に制限がかかってくる可能性が指摘されます。

いくつか事実を見てきたわけですが、結局、結論的にはどういうことが言えるか。コロナ・パンデミック以前からMMTが脚光を浴びて、コロナ・パンデミックでベーシックインカムという議論が、再び大きな注目を浴びるようになってきました。この背景には、世界経済全体に広がっていく経済格差と過少需要という現実にあると思います。コロナ・パンデミックは、その事態を、さらに悪化させる危険性をはらんでいるわけです。この過少需要

というのは、当面は、中国や東南アジアの成長国で拡大する需要で埋め合わせることになるのだろうか、そういう予想をせざるを得なくなってくる。そういう中で、地域経済がどう生き残るかということになるわけです。人の移動を極度に抑えられた経済というのは、自給自足的な経済圏を形成すると予測する論者もいます。大幅な需要増加も見込まれない中で、地域で供給して、地域で需要するという自己完結型の経済圏、ないしは経済活動、あるいは経済循環というものが、経済システムの一部で生まれるかどうか。ここは想定しておくべき課題なのではないかと考えているところです。ちょっと時間をオーバーしましたが、以上といたします。

○谷垣：はい、松本先生、どうもありがとうございました。コロナということでタイトルにしたときに、経済学部のほうで、地域とコロナの関係とか、地域とマクロ経済との関係とか、けっこう研究されていて、その代表者の一人でもある松本先生からお話をいただいたということで、かなり細かく説明していただきまして、とても勉強になったと思います。

それで、若干、時間が超過しておりますので、次の再開は15時5分からということでさせていただきます。その後はQ&Aでお願いいたします。それでは休憩に入らせていただきます。

パネルディスカッション

(パネリスト) 青木 理 藤田 雅也 片岡 一明 松本 朗
(ファシリテーター) 中本 悟

○谷垣：ただ今より、本日講演を賜りました青木様、藤田様、片岡様、松本先生によるパネルディスカッションを行います。ファシリテーターは社会システム研究所所長の中本が務めさせていただきます。また、Zoomでご参加の皆様からお寄せいただいたご質問につきましても、ここでお答えさせていただきます。なお、時間の都合上、すべての質問にお答えできない場合がありますので、あらかじめご了承ください。それでは、中本先生よろしく申し上げます。

○中本：それでは、5分少し延長になるかもしれませんが、55分を目途に終わりたいと思います。まず最初に、各スピーカーに対して、ごく簡単な質問がきておりますので、それぞれごく短時間で答えていただきたいということです。それから、2つ目は、それぞれ特色あるご報告をいただきましたので、相互に、私のほうで交流するような質問をさせていただきます。そして最後に、冒頭申し上げましたように、社会システム研究所としては、滋賀県、あるいは草津等、そういう地域の経済と社会について、このコロナ禍のもとでの施策なり、対応なりを提起できればいいなど、そういう流れでディスカッションをしていきたいというふうに思います。

最初に、質問が来ておりますので、順次、それぞれの皆さんに答えていただきたいというふうに思います。まず、これは青木さんにですね。これはごく簡単でけっこうです。20名規模の従業員の会社でボーイング社と取引するような中小企業というのは、どのようにして……、一番大事なことは何なのかということです。

それから2番目は、滋賀銀行に対してですけれども、滋賀銀は、今日のプレゼンテーションで分かったように、滋賀バンクではなくて、滋賀カンパニーなんだと。その意味するところは、ただのバンクではないと。伝統的なバンクという概念じゃなくて、さまざまな、先ほど谷垣先生のほうからコンサルティングもやっておられるとの紹介がありました。コンサルティングだけじゃなくて、商社もやっておられるということで、いわゆる伝統的な銀行じゃないということを出すために、滋賀カンパニー、しかも“Sustainability Design Company”と、こういうふうに言われているわけですね。そこで、質問を一つ。持続可能な社会の実現に向けて、銀行だけじゃなくて、企業が最も重要すべきこと、企業が成せることは何なのかということ、先進的な滋賀銀から教えていただきたいということです。

3番目は、藤田さんに対してでしょうか。こういうことでICTを利用したいろんなコミュ

ニケーションスキル、テクノロジーで交流するわけですけども、やはりリアルな対面とか、絆ということの価値というものを、我々は改めて認識している最中です。そこで、どこがオンラインでは足りないのか、あるいは、それを補うにはどうすればいいのかというようなことについて、実体験に基づいて、あれば教えてほしいというのが、これは藤田さん、あるいは、スピーカーの皆さんに対する質問だと思います。

それからこんな質問も来ています。コロナの影響で、特に弱者が大変な目に遭っている。例えば、黒人とか移民、女性、外国人労働者等々ですね。こういう人たちに対して、どうするのかということ。これは例えば、日本で考えてみますと、技能実習生ですね。仕事がなくなって、帰るに帰れないということで、大変、今、困っておりますが、東大阪にも技能実習生はたくさんおられると思うので、もしご存知であれば、青木さん、藤田さんあたりに、技能実習生、あるいは外国人に対するサポートというのは、今、どういうことがなされているのかということですよ。

それからもう一つ、これはどなたかご意見があればということですけど、特に藤田さんに関係するんでしょうか。高齢化という問題ですね。これはコロナであるかどうかに関わらず、トレンドとして、少子高齢化は進んでいるわけですけども、この高齢化の中で、ポストコロナを見据えた場合、どういうことを一番変えなければいけないというふうに思われているのか。これは草津市だけではなくて、私の知っている京都府庁の職員の人も、今、ポストコロナ、ウィズコロナの政策策定で、日々、頭を悩ませているということを知りました。そういうプログラムを策定しろというご下命で、今、大変だということを知っています。もしヒントがあればということですね。

それから、これは松本先生のほうでしょうか。いわゆる金余りによって、暗号資産、これはビットコインとかですかね。暗号資産の価格が高騰しておりますが、今後もこういう状態が続くのでしょうか。先生がご指摘された実体経済の停滞と、金融経済の膨張が起きているわけですが、この暗号資産の価格について、何かご意見があればということでございます。とりあえず、そういう質問がまいておりますので、端的にお答えいただきたいと思います。それじゃあ、青木さんのほうからいかがでしょうか。ボーイングの……、一言でけっこうです。

- 青木：はい、ボーイングの件なんですけれども、技術力が高いと言いたいところなんですけど、ボーイングさんとの直接取引ではないんですね。年に1度、ボーイングさんが直接、監査には来られるんですけど。その中で取引していく上では、うちの父親である会長の代々とき、取引が開始になったんですけど、その際に、やっぱりあったのは「やる気」。しかもスタッフの子らの、という話があったんですね。そのやる気を見て、ボーイングさんが感銘を受けたという話があります。だからこそ、企業としては、やっぱり全スタッフと方向性を

合わせるというところが一番大事なというふうに思います。ある方によると、挨拶一つ、一声だけで、取引開始される場所もありますし、そういった面が一番大事じゃないかなというふうには思っております。

○**中本**：はい、ありがとうございました。それでは次に、滋賀銀について、特に滋賀銀は“Sustainability Design Company”ということを出していただけるわけですが、企業にとって、そういうサステナビリティ、SDGsにも掲げておりますけれども、何が一番必要だと、日本の企業、あるいは滋賀の企業が取り組まなければいけない課題としては、どのようなものかということですね、いかがでしょうか。

○**片岡**：はい、ちょっと抽象的な質問なので、答えが合っているかどうか分からないんですけども、地元企業さんにおいても、我々が考える持続可能性というのは、まず、自分自身の企業が、コロナ禍において、収束しても元には戻らないだろうと、そういった中で、いかに次の時代に合った仕事を想像しながら、いろんな生産性の向上だとか、そういった部分に挑戦されるかということですね。そういった企業様の取り組みで一番が、やっぱり日本全国でも7割くらいが中小企業さんで占められているということもあって、そういったところで地域の雇用の維持だとか、地域の経済の経営を守るだとか、それがひいて、販売先とか仕入れ先を守るとか、そういったところに繋がってくるというふうに認識しております。そういった次の時代のすべきところを、企業の社長様等が夢等を想像したところに、我々がしっかりとサポートさせていただくことによりまして、持続可能性のある社会に繋げていくというようなところを目指して取り組んでおります。以上です。

○**中本**：はい、実は、もうちょっと、銀行に限っての質問も来ておりますので、これも簡単に、無利子での3年間の貸付が政府によって行われているということですが、コロナの収束が見通せない中、3年後に融資を回収することは可能でしょうかというものです。もし滋賀銀の片岡さん、何かご意見があったら、お願いできますか。

○**片岡**：はい、我々も、現状、このコロナ禍による無担保融資制度ということが、国の施策で始まりましたが、この緊急事態のときに、先ほど言いました人の行動の制限があって、各企業さんの売上げが減少していると。そういった中で、無利息ではございますが、資金繰りを支援しようというような目的でさせていただく融資でありまして、言葉は悪いですが、これは逆に言ったら、赤字の補てん資金というようなことも考えられるわけです。そうしたところで、このコロナが落ち着いて元に戻ったとしても、今までと違った返済負担が各事業者様に増えるという観点から、そういった事業の運営等は難しい局面が来るのではない

かということをおもっています。

○**中本**：はい、ありがとうございました。それと、藤田さんに2つ、青木さんに1つの質問が来ています。まず一つは、藤田さん、青木さんに共通の質問です。同じ質問をさせていただきます。特に技能実習生とか、そういう人が、コロナ禍で職が突然なくなって、非正規雇用者もそうですけど、突然、所得が減りゼロになると、貯蓄どころではないというような人がたくさんおられるわけです。松本先生のデータからも分かるように、そういう人は預金しようにも何も無いということです。こういう外国人の労働者、あるいは技能実習生たちの問題というのは、どのように考えておられるのかと、あるいは、どういう施策を考えておられるのかということが一つ。それからもう一つ、藤田さんは、絆とかということを言われましたけれども、特にオンラインでコミュニティづくりをするという場合に、どこが一番、オンラインでは代替できないようなもので、それは代替できないとすれば、どのようにすれば良いのかということでございます。どちらからでもけっこうですので、お答えをお願いいたします。

○**藤田**：では、私のほうからお答えさせていただきたいと思いますが、技能実習生さんとか外国人さんの労働の問題ですけれども、ちょっと直接の担当部局ではないんですけれども、我々は就労の担当は持っておりますので、役所としては、今、やはり福祉部局なんかでも連携をしながら、相談体制をどういうふうにしていくのかと、これが福祉で、これが労働でというのは、非常に線引きが難しい部分がありますので、相談を受けている相談員さん同士が、いかに連携をしていくのか。そして、それに対してどういう対策を取っていくのかという部分で、まず、やはり相談体制をしっかりしていくという、そういった部分で、今は取り組んでいるという状況でございます。ただ、派遣を切られたとか、そういうご相談は、ハローワークさんなんかとも連携を取っていますけれども、あまりまだお聞きしていません。先生がおっしゃるように、これからなのかもしれませんけれども。

それから、リアルとか、対面の重要性ということですが、やはりオンラインでできないことというのは、やっぱりこういう場面でもそうですけれども、ちょっと誰かとひそひそとおしゃべりしたりとか、表情を見ながら話を聞き出すとか、目配せをするとかですね、そういったことは、なかなかオンラインでは、非常に難しい部分があるのかなと。たぶんそれは、初対面で会う方は特にそうだと思います。そういう意味では、やはりリアルで一度出会っておくと、だいたいのお人柄とか、お考えがよく分かるという部分では、オンラインは補うことが可能なのかもしれませんけれども、やはり対面がないと、オンラインだけというのは、非常に一方通行で、特に会議なんかをやりますと、もう一方通行で、特に意見がない中で終わっちゃってですね。やっぱり日頃からのコミュニケーションが取れていないと、

オンラインがうまく進まないのかなということ、どういうふうに日頃のコミュニケーションを取っていくのかというのは、これからICTがそれを変えてくれるのかどうか、ちょっと私も、そこら辺はよく分かりませんが、やはり対面あつてのオンラインというふうな、ちょっとお答えになっていませんけれど、そのように考えています。

○**中本**：はい、ありがとうございます。青木さん、いかがでしょうか。外国人労働者、あるいは技能実習生とか、東大阪は、そういう問題はございませんでしょうか。

○**青木**：そうですね。弊社のほうは、そういった技能実習生や海外の方の受け入れというのはしていないんですね。我々の考えで言うと、その考えは、今日はあまりいらないのかもしれないですけど、やっぱり先ほどあるように、方向性を合わせる上では、やっぱりモラルが下がったとか、いろいろ日本の中ではあるかもしれませんが、やっぱり文化は一緒なので、日本の方を育てていないのに、海外の方を育てられるかなという疑問が、我々にはあったので、その受け入れは、まだしてないですよ。東大阪の市内の中では、受け入れをされているところはあります。ただ、どこの賃金が安いとか、どこが休みが多いとか、そういうコミュニティが海外の人たち同士でできているみたいです。そこから離れていったりするので、それも小さな中小企業、零細企業であれば、すごく痛手になっていたところでありまして、で、弱者に対してですけど、これは個人的なことですけど、弊社の理念にもあるように、「すべての縁した人に」という形があるんですけど、きれい事を言っても、それはなかなかできないことなので、僕なんかは個人的にですけど、ユニセフのマンスリーサポートとかをやっているんですけど、そういった小さなことから隣の人を助けていくという繋がりが大事じゃないかなと、繋がっているということも認識することも一つの手かなと。

あと、リモートに対しては、やっぱり見た目で判断する、人間のもともとの要素があるので、顔だけじゃなくて、立ち居振る舞いというところも、やっぱり見ての話でやっていくので、なかなかオンラインでということ、人が人を判断するような、偉そうなことじゃないですけど、そういったところも含めて、オンラインとリアルというところは、少し分けるところがあるんじゃないかなというふうに思いました。はい、以上です。

○**中本**：はい、ありがとうございます。私どももオンラインとともにオンサイトというか、対面の授業もしておりますけど、定型なことにはオンラインでもすぐに済むんですけど、議論して未解決の問題を見出すとか、あるいは、それに対する取り組みをディスカッションするとか、「よし、やろう」というよう熱が要るような、そういうのは、なかなかオンラインで決められないんですね。そういうところは、最後まで残るかと思います。クリエイティブな仕事ほど、やっぱり対面というものが重要になってくるんじゃないかなというふうに、個

人的には考えております。

それから、松本先生に、先ほどの金余りと、暗号資産の価格高騰、これは今後も続くんでしようかということですが、いかがでしょうか。

- 松本：回答は大変難しいのですけれども、仮に金余りで行き先がない。その出口が暗号資産だとすれば、今の水準が適正かどうかはともかくとしても、このトレンドは続くのかもしれないと思っています。ただし、暗号資産は投機ですから、しかも、その裏には、実体(価値)は伴っていませんから、お金の流れが止まれば、価格は急速に下がっていくということになるわけです。仮に借り入れを起こした形で、それへの投資をしていけば、非常に大きな損失が、投資家のところにかかってくるということになる。そういう形で調整されるわけです。リスクだというふうに言わざるを得ないだろうと思っています。これが第1点ですね。

あまり参考になるかどうかは分かりませんが、実は金の市場価格というのも非常に上がっています。しかし、水準というか、あるレベルでみると、現状は、1980年代のレベルとそれほど変わっていないのです。こうした事実から、何を言いたいのかというと、实体经济と比較すると、金余りだからといって資産価格の上昇が青天井に行くかということ、そうはならないのではないかと考えています。必ず、上昇の天井にぶち当たるような、实体经济との関係性のある騰貴あるいは投機指数の水準というのはあるはずで、暗号資産もおそらく縮小する、収縮する時が絶対に出てくるだろうと考えています。お答えになったかどうかは分かりません。

- 中本：はい、非常に答えにくい、特に経済学者にそれを聞くのも難しい問題です。マーケットのことはマーケットに聞かないと分からないということもあります。とりあえず、お答えが一巡いたしました。それでは、次にインタラクティブに、相互に投げかけてみたいと思います。

まず、1つ目は、青木さんのほうから、本業が売り上げ激減の中で、新しい商品ですね。先ほどのお話では、光触媒技術を利用した商品、除菌デバイスを販売することで、また売り上げが急成長したと。製造業を基礎に置きながら、販売ということをやっていくんだということでございましたけれども、こういう新たな事業展開、あるいは業態進化というべきか。そういう場合に、青木さんのほうからして、銀行だとか、あるいは行政への要請、あるいは支援というもの、どんなものが必要なのかというのがあれば、教えていただきたいということ、それから、銀行、滋賀銀行とか、あるいは草津市役所のほうから、そういうコロナ禍で一層進んだ業態転換、あるいは、承継しながら新しい事業を展開していくという場合に、どういう支援なり、そのスタンスはどういうものなのかということ、繰り返しになるかもしれませんが、これが1点目です。あとは、もうフリーにディスカッションをしていただき

たいんですね。

それから、2番目は、“Sustainability Design Company”を掲げておられる滋賀銀行。銀行じゃないということですが、こういう地域商社をつくって、滋賀県の農産物等の販売サポートをしていくと、あるいはM&Aのサポートをしていくというようなことがありましたけれども、そういうことを地域としてやっていくということの、少し広がりを持たばいいと思うんですけども、市役所との人材交流とか、意見交換とか、草津市としての総合的なビジョンの中に、銀行だとか、あるいは企業というものは、どのように位置付けられているのかなということ。行政と民間の銀行との意見交換なり、人材交流というのは、必要だとは思いますが、どうなっているんでしょうか。

3番目、今次のコロナ禍で突然の不況になっております。先ほど、松本先生が提示された通りなんですけど、これは私が見るところ、人の移動、人の行動が急に制限されたので、特にサービスに対する支出は、取り上げれば、もうすぐにストップになっていくわけですね。サービスへの支出がストップになれば、当然、その生産も自動的にストップになります。お客さんがいないレストランみたいなもので、お客さんがいなくなれば、当然、レストランはもう閉めざるを得ないということになっているので、消費を人為的に削減された、需要が人為的に削除されているので、この需要を、今、作り出しているわけですが、その際に、どういう需要創出のポイントが必要なのかということですね。

もう一つ、ちょっとこれは大きなテーマなので、別の機会にでもよろしいんですけども、特に松本先生と関係するかと思うので、人口減少とか、高齢化、産業衰退、地場産業の衰退ということがございます。そんな中で拡大再生産というか、成長はなかなか見込めないんじゃないかと。そうすると、どういう経済システムを構築することが可能なのかということ、少し議論したいということです。これは最後のほうに回してもいいんですが、とりあえず頭出して、松本先生、ありましたら、お願いいたします。

まず、最初に、新たな事業転換をする場合に、青木さんのほうからすると、銀行だとか、行政への支援、あるいは必要な要望というのは、どんなことがございますでしょうか。

- 青木：答えさせていただきます。今、マスコミ等はいろいろあるんですけど、僕はかなり国からの支援というのは手厚いと思っているんですね。今の状況で言うと。だから、これ以上を求めるといって、必要な人には必要かもしれませんが、ただ、企業努力も必要じゃないかなと思っています。僕らは今回の件で、事業転換であれ、補助金が出るはずなんです。6,000万か1億円を上限で、3分の2の補助金が出るんです。それが弊社は取れないんですね。というのは、今回、もう事業転換しちゃった部分があるので、売り上げとしては、去年度の2～3倍になっているんです。ただ、利益率に関しては、むちゃくちゃ低いです。ものづくりは、直、粗利になるんですけど、卸しになると、利益率というのは売り上げからする

と、10%もないくらいになるので、という状況なので、それは企業努力も必要じゃないかなと。ただ、かと言って、それだけの企業努力をしようがないじゃないかという企業さんも、たぶんおられるので、我々は、まだ恵まれていたと思うんです。人との繋がりが他の企業よりは多いほうだったので、そういう情報とか云々が入ってこられたので、逆に金融機関と行政機関から言うと、その情報、今、いろんなサポートなり、マッチングという形をさしているという話が出ていたので、そこを強化していく形が必要じゃないかと。これも繋がりの一つだと思うので、繋がっているという形で、こぼれ落ちる人がいないようにするのが、偉そうなことを言うようですが、行政がしないといけないことかなと思いますし、金融機関に関しては、金融機関も企業なので、利益というわけではないですけど、返せない人に貸せないということはあると思うので、そこら辺をどう行政ができる範疇で支援していくかということが、一番大きいことじゃないかなとは思っています。以上です。

○中本：ありがとうございます。藤田さん、あるいは片岡さんのほうから、何かコメントなり、ございますか。

○藤田：はい、じゃあ、私の行政の立場からですと、今回のコロナ禍の状況でも、我々は基礎自治体と言われる市ですので、国なり、県の施策というものを、横にらみというのはどうしても出てきます。ましてや財政規模も全然違う中で、どんなことができるのかということで、ある一定のジレンマ的なものもあるわけですけども、今回も雇調金（雇用調整助成金）なんかの支援をさせていただいても、中小、零細さんでどうしても総務部門がないという事業者さんは、そこに手が回らないという切実なお声を聞いていますので、そういったところの伴走型で、いろんなご相談をお受けするとか、ご相談に対しての補助を出すとか、そういう部分での国なり県の制度を後押しするような役割というのが、基礎自治体にはあるんじゃないかと。そういうところを、今、商工会議所さんとも連携をしながら、そういった手当てをしていくというところに、奔走しています。以上です。

○中本：はい、どうもありがとうございます。横にらみしながらやっておられるんですか。それでは、銀行の立場からは、何か事業転換、あるいはビジネスモデルの変換についてのサポートなり、あるいはリーダーシップというのは、どういうふうにご考えておられるでしょうか。片岡さん、何かございましたら……。

○片岡：はい、取引企業様において、課題は各企業によってさまざまでございます。こういったコロナ禍で、いろんな経営環境が変化しているという中で、デジタル化というところで、販売だとか、生産性の向上だとか、そういった取り組みが必要な企業だとか。また、先ほど

言いましたように、後継者が不在の企業さんもあれば、いろんな新しい事業を取り組みたいけれども、そういった事業評価だとか、いろんな観点での企業さんの課題があります。そういった中で、先ほどご説明させていただいた通り、例えばデジタル化でしたら、どういったデジタル化の悩みがあるかということを確認しながら、今、当行ではデジタル推進室というのも新設しまして、お客様へのフォローをしております。それで、後継者がいないということであったりとか、これからの先行きだとか、生産性を上げたいというところについては、新たな企業さんとタッグを組んで、次のビジネス展開を目指すというような意味も込めて、M&Aだとか、もっとベタな話ですけど、中小企業さんなので、いろんなことをするにも人がいないというところで、国とか市のいろんな制度とか補助金だとか、そういった情報提供だとか、申請のアドバイス、といったところを地域金融機関として、地元の企業さんの不足するところを、その企業さんが抱える課題に対して、適切に寄り添っていくというような方向で、今、取り組みをしております。以上です。

- 中本：はい、ありがとうございました。それでは次に、コロナ禍で進んだわけですが、それ以前から地域経済が、日本全国で衰退しているということがよく言われます。その中で、滋賀銀行は地域商社構想とか、地域商社とか、そういうことを打ち上げられて、実際に、銀行が地域産業をサポートするということをやっておられるわけですが、そういう取り組みを地域全体で起こしていくということは、非常に重要だと思うんですが、そのための人材とか、あるいは行政との人材交流とか、そういうことについては、藤田さんなり、あるいは青木さんなり、あるいは片岡さんなりが、どのように考えておられるのかということ、少しお伺いしたいのですが、まず、片岡さんのほうから何かありますか。
- 片岡：今のご質問に対しましては、本当にいろんなことをしていくには人とか、そういった情報提供等が必要な場面が多くございます。我々がさせていただいている中では、技術の評価とかというのは、先ほどから申し上げています産学官金の連携で、大学とか、役所の人のパイプを繋げたりだとか、そういったところで補完ができるのではないかとということで、取り組みをさせていただいていますし、逆に新しい技術とかサービスについては、先ほど申しましたが、滋賀銀の「サタデー起業塾」ということで、地元の上場企業8社様が、そういった評価で、地元の中小企業のやるべきことをフォローしていくような機会を設けたりだとかいうところで、一金融機関で補完できるところを、手助けさせていただいていると、そんな状況でございます。
- 中本：ありがとうございます。私どもは大学なので、大学に対しての注文というか、それもいただけたらいいと思うんです。大学が身近にあることによって、本当に地域社会に貢献で

きるような仕組みがあれば、いいと思うんですね。それじゃ、藤田さんとか、青木さん、今、お互いの人材交流とか、連携という点ではいかがでしょうか。

○藤田：はい、では、私のほうから、滋賀銀行さんとは連携協定を結ばせていただいておりますので、事務レベルですけど、毎週1回、立命館大学さんと滋賀銀行さんと草津市と、担当者レベルで情報交換をさせていただいているというのがございます。ただ、それがどうしても担当者レベルで止まってしまっているという課題があるということ、私のほうもお聞きをしております、今の滋賀銀行さんの地域商社なんか非常に興味がありますし、私どもも私どもで、農業者の方に、六次産業化の補助金とか、そういったことも、過去、進めてきたことがあるんですけども、なかなかうまくビジネスマッチングしないということもあって、やっぱり我々が持っている事業者の情報量というのも限られていますし、そういう意味では、今のそういう枠組みがすでにございますので、なかなか人事交流というのは難しいとは思いますが、そういう情報交換をより密にというか、担当レベルで今は止まっていますので、組織的にそれをどういうふうに受け止めていくのかというのは、もう少し、そこは改善をしていかないとならないというのは、今、思っています、その取り組みを進めようとしているところでございます。

○中本：人材交流というのは、そんなに難しいものですか。

○藤田：そうですね。民間企業さんとは、なかなか難しい状況で、国のほうは、今、だいぶ進んでいるようですが、ちょっと地方のほうでは、まだまだ難しい状況ではありますね。

○中本：わかりました。それでは青木さんのほうから、何かございますでしょうか。

○青木：地域貢献というか、弊社の理念にも一応「地域に生きづき」という形を書いているように、僕のきっかけとしては、「まいど1号」をやったときに、親子連れがうちの会社の前を通ったときに、お母さんがその子どもに、弊社を差して、「この会社、人工衛星をつくれるようなすごい会社やねんで。こんな近くに、地域にあんねんで」という話を言ってくれているのが、すごく嬉しくて、やっぱり地域貢献というのは大事やなと思ったのがきっかけやったんですけど、そのおかげもあって、今、うちは東大阪の高井田地域というところなんですけど、その高井田地区のところでモノづくり協議会というのを立ち上げて、今では東大阪市全体のモノづくり協議会になって、巻き込んでいっている形ではあるんですけど、そういったもので、やっぱり本当に繋がるというキーワードで言うと、顔が見えていたら、けっこう皆さん、親しくなれるんですね。オンラインがどうこうというのは別としても、やっ

ぱり見えてなかったら…。僕らは工業地域なんですよ。そこでも住民の方が増えているんですね。会社が潰れたら住宅が建って、でも、その住んでいる人のほうが、言い方を選ばなかったら、強いんですね。だから「工場とかが汚い、臭い、うるさい」というような苦情を言って、弊社にはないんですけど、行政から連絡があったりして困っているという話は聞きますけど。ただ、そこで顔が見えていたら、また違った一面があったんじゃないかなと。

自分自身がものづくり協議会を通じてやりたかったんですけど、電気の料金だって、その地域全体で昼間は工場が電気代を使って、夜は住宅が使うわけじゃないですか。それを一巡化すれば、この地域だけ、「工場があるから得するよね」みたいな、そういうふうなシステムというか、スキームを作ってやれば、住民の方にも喜んでもらえるとか、というようなことを考えていかないといけないんじゃないかと思っています。それは企業だからとか、行政だからとか、カテゴリー分けする必要ないと思うんですね。何か自分ができて貢献できることというのを考えていったら、自然とそういうふうなことになっていくんじゃないかなと思います。

あとは、自治会がかなり高齢化しているので、動きにくい面があります。これは一番の問題じゃないかなと。だから、そのものづくり協議会の中に自治会も入れたりとかというのをしていれば、ちょっと若返りが図れたりとか、良い方向に進められると思います。自治会ってすごい役割をしているんですよ。行政さんはよく分かっているかもしれないですけど、僕も今まで知らなかったんですよ。これをやっぱり企業も、お互いに利用しながらやっていけばいいんじゃないかなと思っています。以上です。

○**中本**：はい、せっかくなので、藤田さんのほうも同じ問題を抱えておられるんですが、自治会の高齢化というか、コミュニティづくりに、絆とかいうことを生かすという話でございましたけど、どんな具合でしょうか。

○**藤田**：そうですね。やはり高齢化はしていますね。次の担い手がないというのは、ご多分にもれず、課題になっていますけれども。私も今、少しまちづくりに関わっておりまして、ここでは若手の方を集めて、20年後30年後を見据えて、「どういうまちにしていきたいの」というふうなことをやっている地域も出てきました。仕事なり、趣味なり、家族のことなり、いろんなものを持ちながらまちづくりと掛け持ちするというのは、やっぱり制約がありますけれども、その辺、若い方の発想なり、自分たちの20年後30年後、このまちがどういうふうになってほしいのかなど話す機会があります。そして、そのために今の高齢者の方というんですかね、今、まちづくりを担っていただいている方と、どういうふうにコラボしていくのか、助けてもらいながら、補いながら若手の方がやっていくというふうな地域も生まれてきました。草津市は町内会の加入率が非常に高いんです。青木さんがおっしゃる

ように、町内会があることによって、行政の一分野を担っていただいているというのも、非常に感じておりますので、そういう地域のコミュニティがあることによって、顔が見えてくると、いろんな情報もいろんな人を通して入ってきます。市役所からいろんなお知らせの広報をすることについても、人から人に伝わっていくというような部分が非常に多いので、地域コミュニティをこれからどういうふうに活性化していくのかというのが、今、始まったところ。市のほうも、まちづくりの交付金、地域の課題解決交付金というようなものも作りながら、そういう地域の課題を、どういうふうにみんなで解決していくのかというような動きも出てきています。まだまだこれからの分野ではございますけれども、そういうふうな動きが出ているということでございます。

○**中本**：ありがとうございます。それじゃ、松本先生、大きな話なんですけど、一つは、私の理解ですけれども、人為的に需要が削減されたんだから、需要を作り出しているわけですが、その需要を作り出す上で、何が一番重要なのか。どういう視点が重要なのかということが一つと、それからもう一つは、域内経済循環ですか、最後のほうに少し触れられておりましたけれども、その辺り、先ほどの質問の紹介にありましたけれども、どういう経済システム、今までの延長線上で、拡大再生産と言っていますけれども、成長を前提としたような経済システムというものを考えるのかどうかというのが質問です。いかがでしょうか。

○**松本**：はい、少子高齢化の中で、拡大再生産というものが見込めるのかという問題。そのように議論を立ててしまうと、おそらく回答というのは、あまり出てこなくなるのではないかと考えています。経済構造が変化するというのは、おそらく需要とか供給とかの構造が変わってくるということだと思っています。

これは参考になるかは分かりませんが、実は私は前任校が愛媛大学で、愛媛の農村地域の状況というのも見えています。また、経済学部では、北海道の地震を受けた平取町とも提携を結んでいますので、その辺の状況も、若干見えています。そういう地域の農産品などで地域活性化に取り組んでいる農業家から話を聞くと、最近は農業生産者というのが減ってきていて、一方で農業価格が上がってきているので、農家所得というのは比較的上がってきているのだそうです。だいたい2,000万くらい、年間の売り上げがあると、地域に若い人が戻ってくるという、そういう構造になっているそうです。平取町でも、トマトで地域活性化を図っていますが、新規農業者に対しては、だいたい2,000万くらいの売り上げをめざしてほしいというような説明の仕方をするそうです。そこが一つのポイントだとすれば、今、さまざまな経済構造が変化していて、地域高齢化の中で生産者が減ってくる。しかし、その一方で、農産品には一定の需要量はあるわけですから、その需要を賄うだけの生産者というのは必要になってくる。そうすると生産者所得というのは、単価は上がってくるはずな

んですね。つまり、経済構造が、おそらく少子高齢化の中で変化してくる。そういう中で、一つ一つの単位の所得が維持できる、サステナブルなところにどうやって持っていけるかというのが、大きな意味での地域活性化の一つのポイントになるんじゃないかというふうに、私は考えています。

域内構造という話でいきますと、先ほど言いましたように、パンデミックの中でグローバル経済化のサプライチェーンが大きく変化する。そうすると、それまでは安い生産基地として、例えば中国だとかが、東南アジアだとか、期待していたところからの供給が止まってしまふ。当然のことですけど、供給価格が上がってきますから、より地域の近いところに、そういう供給源を求めなければいけなくなるという事態が起こってくる可能性がある。

このようにパンデミックに伴って縮小する中で、経済構造が変化する、あるいは、少子高齢化の中で経済構造が変化する中で、それぞれの域内で需給が維持できる経済構造を、どういうふうに政策的に作っていくかというのが、一つの重要なキーワードになるのではないかなというふうに、私は考えているところです。

もう一つは、さっきITという話が出ましたけれども、だからと言って、すべて域内でまとまるかと言うと、そういうわけではないわけで、外に向かって販路を求めるときに、一つのキーワードになるのが、おそらく運輸、デリバリーのところ、あるいは通信による需要供給のマッチングというのが、やっぱり重要になるのかなというふうな印象は持っております。以上です。

○中本：はい、ありがとうございます。最後の点ですね、皆さん、一言ずつ議論して終わりたいと思うんですが、コロナがあるかないかに関わらず、今、松本先生が言われたように、グローバル化のもとでは、いきなり自給自足なんていうことはあり得ないんですけどもね、地域経済、あるいは東大阪もそうですけれども、多くは中小規模の企業だとか、あるいは農家だとか、商家だとか、そういうのがたくさんあるわけで、そういうものをやっぱり持続しないと、地域経済というのはうまくいかないだろうと思うんです。

そこで、最後、私が質問させていただきます。皆さん、ご存知のように、「里山資本主義」という考え方がありますね。全部が全部、自給自足なんて無理なんです。当たり前ですけど、滋賀でものを作る場合に、中国からのものも必要だし、逆に販路も必要だということなんですけど、そこで得たお金を、なるべく域内に廻して消費を喚起し、そして生産を誘発するという考え方です。その際に、特に域内で使っているエネルギーのコストを下げると、コストを下げ、その浮いた分を域内で回していく。これは地域でできることですけれども、そういうのが「里山資本主義」。岡山県の真庭市というところに、私も全国の行政マンと一緒に見学に行ったことがあるんですけど、地域消費のエネルギーを抑えていくということですけども、抑えたコスト浮いた資金で、域内で生産と消費を回していくという考え方です。こ

ういう考え方がどこまで可能なのかわかりませんが、最後に私のほうから問いかけたい。それから、地域経済、地域社会を考えてみた場合、コロナ後、ポストコロナですね、子どもは何をしたいのかということ、最後にお伺いしたいというふうに思います。お互いに希望なり、期待なり、展望なりを語って、最後は終わりたいというふうに思います。2点ですね、よろしくお願いします。

それじゃ、遠いところからお越しなので、といってもオンラインで遠くて近いのですが、青木さんのほうから、どうぞ。

- 青木：はい、どうも、ありがとうございます。非常に難しい質問でもあるんですけど、僕もその答えが知りたくて、今日、来たということもあるんですけど、やっぱり、企業家とか、経営者として、言ったらだめなんでしょうけど、資本主義の限界だと思います。やっぱりお金があまりにもすぐ先立ってしまっているところがあるんじゃないかなという。それがありきで、すべてを考えるから、ちょっと間違っているんじゃないか。昔、江戸時代では士農工商って、あったじゃないですか。僕は「士」をとりあえず除けたとしても、「農工商」のこの順番は大切だと思うんです。実は生活面ではないのに、先進国であるとサービス業が7割ですか。今日、お教えいただいたんですけど、それって人間のある意味、余暇を満たすための部分もあったりすると思うんですね。ちょっとそこら辺が気になったなど。だから地域経済を回すのも、循環型にするにも、お金はもちろん必要で、お金がないと継続できないので、そこを考えた上ではやらないといけないうんですけど、そこがありきというところじゃない部分で、見出していかないといけないかなというふうに、今日はちょっと感じました。
- 中本：はい、ありがとうございました。多くのサービスは、たぶん域内で生産と消費がグルグル回っているんで、それも非常に重要かと思えます。それが今、落ち込んでしまっているのが、コロナ禍での現状かと思えます。対人サービス、美容室だとか、あるいは飲食もそうだし、接客もそうだし、医療、介護、看護、もう全部落ち込んでいるのは、人の移動が止まって、隣のマッサージ屋さんに行けないとかね。そういう問題が起こっています。それじゃあ、次に、滋賀銀の片岡さん、最後に、地域経済、地域社会の発展への展望、もう一つは、この地域エネルギーをどのようにしていくかということは、非常に重要だと私は思うんですが、それについて、もしご見解があれば承りたいと思うんですが、いかがでしょうか。
- 片岡：はい、地域経済についてですけれども、今年の弊行の挑戦テーマは「未来志向でリセットする」でございます。新型コロナウイルスで、私たちを取り巻く環境は、1年前とはまったく違ったものになりまして、元に戻りたいと思う気持ちは当然ですけれども、しかし、

元に戻らないと、この未来のために、今までのことを見直して、リセットをする。お客様にもそういったことをされるに際して、我々はよく言っていますけど、課題解決から金融情報サービス業へ進化していくと言うんですけれども、そういったリセットにあたって、我々が地元の企業様に、いろいろな金融面も含めたところの情報提供をしていって、持続可能な素晴らしい社会に繋がっていきたいというような思いでやっていくということでございます。

あと、地域のエネルギーということなんですけれども、地域のエネルギーを循環させるというのは、今、大事なことかと思うんですけれどもね、我々は、SLLという取り組みをしております。SLLは何かと言うと、「サステナビリティ・リンク・ローン」と言いまして、それは、企業様にそういった環境の問題だとか、さまざまな問題を、企業の独自の指標、例えば環境のためにCO₂を削減するだとか、そういったところを目標にさせていただいて、それを企業活動の中にどう生かしていくかというようなところの、計画を策定いただいて、それに対して、普通よりも、単純に言ったら、金利を低く提供して、社会循環型というようなところに繋がるビジネスを構築いたこうという取り組みでございます。そういった金融の商品から、循環型社会に繋がるようなアプローチをしているというような状況でございます。

○**中本**：はい、ありがとうございました。大変、チャレンジングなアプローチだというふうに伺いました。それじゃ、藤田さんのほうから何か……。もちろん、藤田さんは地域を担当しておられるんですけど、何がございましたら……。

○**藤田**：はい、域内経済のことは、すでに私のときにお話しさせていただきましたので、どういところにタネがあるのかということ、いろんな繋がりの中で、情報収集をしながら、やっていかなきゃならないなというのは、すでに始めているところでございます。で、あと、地域エネルギーですけれども、確かに草津市の場合も2015年くらいのデータですが、138億円が域外に出ているというのは、認識をしております。今のカーボンゼロ、カーボンニュートラルの話の中でも、どういうふうに再生可能エネルギーをつくっていくのかという話も出ています。その中で、草津市の場合ですと、やっぱり太陽光パネルなんかには、なかなか頼ることができなくて、バイオマスエネルギーもゴミ発電はすでにやっておりますが、太陽光パネルも設置できる土地が限りなくあるわけでもありませんので、そういうこともあり、今、夢物語みたいな話ですけれども、バイオマスエネルギーである森林なんかは、滋賀県ですと、たくさん森林地域がありますので、そういうところで発電をしてもらって、供給地が草津であるとか、大津であるとか、工場であるとか、そういうふうな資本とエネルギーのやり取りというんですかね、そういうふうなものが、今後は、地域エネルギーの中では、やはり重要になってくるんじゃないのかなと思っています。しかしそれは私ども一自治体でできることではないので、滋賀県さんを巻き込む中で広域でやっていかないと、うまくいかない

と思います。そういう意味では、域内の「域」というのは、どのくらいの大きさで見るのかというの、それぞれ、取り組むものによって、域内の大きさ、範囲というの、変わってくると思いますので、そんな可能性があるのではないかなあということを、エネルギーでは、今、そのようなことを考えているところです。

○**中本**：はい、非常に重要な施策、プロポーザルだとお伺いしました。情報共有して、さらにそれを実現に向けて、ぜひみんなで頑張っていきたいですね。最後に、松本先生、先ほどちょっと頭出で、口火を切ってもらいましたが、現代における域内循環型の経済について、どのようなところが重要だと、特に滋賀の場でどういうことが重要なのかということ、あるいはポストコロナで、どういう経済社会システムを目指すべきか、ちょっと希望ある話にさせていただきたいんですけど、いかがですか。

○**松本**：はい、ポイントは、おそらく地域の構造の特徴を、どう捉えるかということなんだと思うんですね。ごく一部だけなんですけれども、私自身が知っているところは、地域全体が農業地域で、その地域全体で一種の共同体みたいな形で、法人化して、その物産を外にむかって販売していく。それで、この40年間のうちに、ほぼ10倍以上の売り上げをしているような地域もあるわけですね。つまり、地域産業をどう生かして、地域が生き残ることを考えるかということ、40年かけて作り上げてきている農業地域もあるわけですね。言いたいことは、地域の経済構造というのが、どういう特徴を持っているかということ、まずしっかり捉えることだというふうに思っています。

草津ということに少し焦点を当てると、草津というのは、おそらく3つくらいの特徴を持っているというふうに思っていて、一つは、京阪神の住宅地、特に住環境としては、非常に良いですから、JR中心に人口が入ってくる。これが第1の特徴だろう。第2として、先ほど出ていましたけれども、琵琶湖中心に農業地域が広がる。他方で、大企業に対して中間生産財を供給するような中小、中堅企業や大企業の工場も一定存在している。このような異なった特徴を持つ地域特性をどのように活かしていくかということなんだと思うんですね。どのように域内循環を形成するのかということ、少し真剣に考えていくということだろうと思っています。直感的には、リモートワークが広がっていったら、本来、京阪神に出ていった人たちが、ここに定着して仕事をするようになれば、ここでいろいろな消費財の需要というのは、広がってくるわけで、そこをどういうふうに、地域の産業と結び付けるかというようなことが、まず、考えられることなのかなと思っています。

一方で、エネルギーという点でいけば、住宅地が広がれば、最近の状況からすると、太陽電池などの再生エネルギーの設備を持つ各家庭が、まさにエネルギー供給源になっていくわけです。そういう住宅が広がるような政策誘導ができるかどうか、というようなことが考え

られることなのかな、とも考えています。私自身も、滋賀、草津に住んで、すでに15年くらいになります。ですから、もう少し地元のことを知った形で、きちんと具体的な政策というのを考えていきたいと思って居ます。十分、可能性を持っている地域だと考えています。以上です。

○**中本**：はい、ありがとうございます。時間もかなり超過しまして、私が司会をすると、いつもかなり超過します。タイムキーパーは不適合ですね。まだ議論し足りないところもございますけれども、一応、予定の時間がございますので、この辺で終わらせていただきたいと思っております。社会システム研究所の所期の我々の希望ですね、地域社会との関係で課題を設定してきたわけですが、最後はそういう話ができて、良かったかなと思います。それじゃあ、谷垣先生お願いします。

○**谷垣**：それでは閉会ということになります。改めて、本日ご参加の皆様、パネリストの方々をはじめ、お忙しい中、お集まりいただき、誠にありがとうございます。我々は、毎年、この公開シンポジウムをしていますが、最初今年はするか、しないか少し迷いがなかったわけではなかったんですけども、やはりコロナ禍ということで、現在、何が起こっているかということ、また、大学の社会に対する貢献ということを考えますと、やはり開催が望ましいということで、実行させていただきました。今日のお話を聞きまして、やはりやって良かったと思っております。今後は、今日のお話につきまして、社会システム研究所のほうで、まとめさせていただきます。一つのテーマでということではないものの、一定の方向で、社会に対して発信していきたいと思っておりますので、それを、ご参加者の皆様に見ていただければと思っております。

それから、最後に地域のことも出てきましたけれども、今回のシンポジウムは、滋賀銀様と草津市様と立命館大学の、地域連携協定の一環で、地域活性化に向けた取り組みでもあるということを一言付け加えさせていただきます。

それでは、時間も過ぎておりますので、本日はこれで終わらせていただきます。なお、参加者の皆様には、Zoomから退出後、自動でアンケートが表示されます。次年度以降の参考にさせていただきたく、ご協力のほどお願いいたします。それでは、講演者の皆様、参加者の皆様、重ねて、本日はどうもありがとうございました。