

Design the Future with Financial Expertise

金融力で未来をデザインします

季刊

DBJ

日本政策投資銀行グループ[®]
広報誌

No. 58
JANUARY
2026

世界を変える 日本の「防災」



日本政策投資銀行グループ[®]
Development Bank of Japan Group



CONTENTS

03 ネクスト・ジャパン最前線

世界を変える 日本の「防災」

04 基本解説

防災の産業化と国際ルール形成への挑戦

株式会社日本政策投資銀行 産業調査部課長 兼 イノベーション投資部参事役 兼 設備投資研究所主任研究員 蛭間 芳樹

08 座談会

防災の産業化に挑むスタートアップ ビジネスの拡大と海外進出への課題

株式会社RTi-cast 最高技術責任者(CTO) 東北大学災害科学国際研究所 教授 越村 俊一 氏

株式会社バカン 代表取締役 河野 剛進 氏

株式会社Aster 代表取締役 最高経営責任者(CEO) 鈴木 正臣 氏

株式会社日本政策投資銀行 サステナブルソリューション部長 布施 健

株式会社日本政策投資銀行 産業調査部課長 兼 イノベーション投資部参事役 兼 設備投資研究所主任研究員 蛭間 芳樹

13 モデルケース紹介

水インフラの進化

分散型水循環システムで目指す持続可能な水利用の実現

WOTA株式会社 執行役員 営業・渉外管掌 越智 浩樹 氏

16 SCENES OF SOLUTION 1 DBJのスタートアップサポート

鼎談

社会性×経済性を両立する起業家の挑戦をサポート

株式会社Halu 代表取締役 松本 友理 氏

株式会社和える 代表取締役 矢島 里佳 氏

株式会社日本政策投資銀行 常務執行役員 原田 文代

20 SCENES OF SOLUTION 2 DBJのスタートアップサポート

対談

働く女性を支える服から伝統を未来へつなぐ挑戦

kay me 株式会社 代表兼リードデザイナー 毛見 純子 氏

株式会社日本政策投資銀行 南九州支店 業務課 副調査役 堀田 麻依子

23 DBJ Group TOPICS

24 TOPICS ① DBJ Singapore Limited

26 TOPICS ② 株式会社日本経済研究所

28 未来人図鑑

社会医療法人蘇西厚生会 松波総合病院

医学・医療・医業の3つが重なり合い持続ある地域医療体制の確立を

理事長 医学博士 松波 英寿 先生

31 調査のわぎ道

防災・レジリエンスへの世界的な関心の高まりと

防災関連産業の市場拡大への期待

株式会社日本経済研究所 産業戦略本部 海外調査部 副主任研究員 原田 絵美

※本誌に掲載している情報は取材時のものです。

世界を変える日本の「防災」

Next Japan

世界有数の災害大国・日本。一方で、防災に関する官民の知見と技術は、世界トップクラスの実績とクオリティを持つ。2026年11月には、徹底した事前防災、発災時から復旧・復興までの一貫した災害対応の司令塔となる組織として防災庁の設置が検討されている。

防災や気候変動などに関する商品やサービスは、万一の際に備えたコストとの認識ゆえに、これまで行政の役割であり、民間では経営体力のある大企業が中心となっていた。しかし今、このような伝統的な防災分野に、スタートアップと呼ばれる新興企業群が参入し、「防災の産業化」とイノベーションを加速させている。

今号の特集では、日本発のリスクファイナンス国際規格の発行に挑む株式会社日本政策投資銀行とスタートアップ企業4社の取り組みやポイントを紹介しながら、日本が世界に果たすべき役割を探る。

ネクスト・ジャパン

最前線

第51回



基本解説



防災の産業化と国際ルール形成への挑戦

世界各地で、気候変動や急速な都市化を背景に自然災害が激甚化・頻発化しており、人的被害および経済的損失は増加の一途を辿っている。これに伴い、近年の気候変動対策は、脱炭素などの「緩和」から影響や被害を最小化し、社会や経済の“しなやかさ（レジリエンス）”を確保する「適応」へと重点が移されつつある。また、サイバー攻撃などの人為災害も、企業の事業継続や国家の安全保障に直結する喫緊の課題となった。災害大国の日本には、官民双方にリスク低減に関する高度な知見と技術——防災がある。災害が常態化する現代において、日本が有する災害や危機を“しなやかに”乗り越える社会技術を、国際社会と共有することは日本の国際的な責務であると同時に、日本の根源的な価値を発揮する機会でもある。株式会社日本政策投資銀行(DBJ)は、投融資一体のソリューション、良質なナレッジの創出、国際ルール形成等を通じ、次代の日本社会、ひいては世界のレジリエンスの向上に取り組んでいる。

株式会社日本政策投資銀行
産業調査部課長
兼 イノベーション投資部参事役
兼 設備投資研究所主任研究員
蛭間 芳樹
HIRUMA Yoshiki

防災×金融のフロンティア DBJの「BCM格付融資」と「イノベーション投資」

—— DBJは防災分野ではどのような取り組みを展開していますか。

DBJは「金融力で未来をデザインします」を企業理念とし、経済価値と社会価値の両立を図るサステナビリティ（持続可能性）経営を推進しています。様々な災害や危機に対しては、金融危機や感染症などの国難危機に対して消防団や防波堤のように対応する危機対応業務があり、その後の復旧・復興についても資金供給を行っています。このような危機発生後の事後対応（Ex-post）に加えて、被害を最小化するためのリスク低減を志向した事前投資（Ex-ante）にも注力しています。具体的には「DBJサステナビリティ評価認証融資」の一環として、防災および事業継続への取り

組みが優れた企業を評価する「BCM（事業継続マネジメント）格付融資」を提供しています。同融資は2024年度までに累計件数473件、累計金額6,247億円の実績を誇り、防災を金融市場のインセンティブ構造に組み込んだ世界初の事例として、国連、世界銀行、世界経済フォーラムなどの国際社会からも、金融技術を活用したレジリエンス構築の好事例として評価を得ています。

—— 防災の産業化とは。

キーワードは「フェーズフリー」と「スタートアップ」です。一般に、防災や気候変動適応といったレジリエンス領域のソリューションは、不可避なリスク・負の影響への「備え」というコスト的側面が強く、それらは公助を担う行政や資本力のある大企業による限定的な活動にとどまっていました。いわゆる伝統的な防災市場は、その多くが有事に限定された需要であるため、キャッシュフローの予測可能性やスケーラビリティに欠け、イノベーションが停

滞し、産業化が困難であるという構造的な課題を抱えていました。

この課題を打破する設計思想が「フェーズフリー」です。これは、日常(平時)と非常時(有事)の境界をなくし、双方のフェーズで価値を発揮するビジネスモデルを指します。例えば、WOTA株式会社は、小規模分散型水循環システムを老朽化した水インフラ代替として展開しつつ、災害時には避難所等の生活用水、水ライフル確保に貢献します。また、株式会社SkyDriveは、次世代移動手段である「空飛ぶクルマ」の開発過程で、物流ドローンを活用した災害時の物資運搬を実現しています。両社ともに2024年能登半島地震時に、実際に災害対応事業を行っています(なお株式会社SkyDriveのドローン事業は、2025年7月に株式会社AlterSkyとして分社化)。このような日本版デュアルユース(平時と災害時の両用性)を前提とした事業設計思想・サービスデザインは、事業性・収益性と社会性・公共性を両立させると考えます。

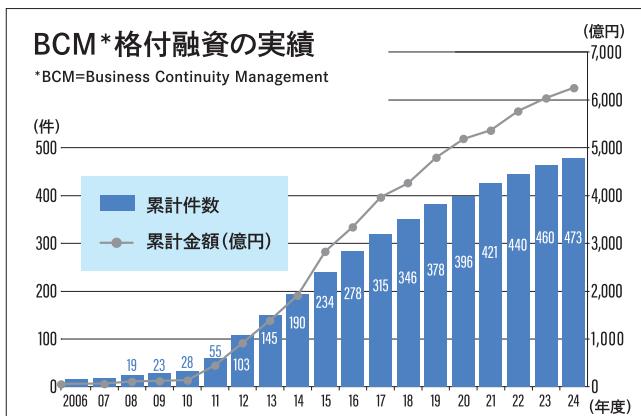
伝統ある防災分野に、異業種や新技術が参入すること自体がイノベーションを加速させると思います。デジタル化の文脈では、株式会社バカンは、混雑情報の可視化サービスすでに活躍している新興企業ですが、文部科学省の中小企業イノベーション創出推進基金の支援を受け、避難所DXに資するシステムを新たに開発しています。将来は、混雑可視化技術を、自治体の公共施設管理DXへと拡張し、災害時には避難所管理や救援物資供給の最適化をサポートできるサービスが実装される可能性があります。

このように、新興企業やスタートアップ企業の参入は、防災分野にイノベーションをもたらす可能性があります。新たなビジネス機会として防災・レジリエンス領域を捉えたら、どのような仕掛けや創意工夫ができるのか、経済成長と社会の安全性や信頼性が両立するのかなど、日本経済の未来を支えるスタートアップ企業の育成、活躍の場としてもレジリエンス領域は有用と考えます。

ディープテック(深い科学的知見に基づく先端技術)は短期的な経済性は出しにくいものの、その技術がもたらす新しい社会的価値を結びつける形で事業を構築し、それらが実装されれば、社会自体のアップデート、イノベーションにつながると思うのです。

● BCM格付融資の実績

DBJでは2006年度に世界で初めて防災格付融資の運用を開始



DBJは、これら「スタートアップ」へのリスクマネー供給と経営参画などの伴走支援を通じ、未来創造のカタリスト(触媒)、環境整備のイネーブラー(支え役)として、この変革を共に推進しています。

事後補償のリスクファイナンスを再定義 事前投資によるリスクコントロールこそ重要

——日本政府と協働し、レジリエンス社会の実現を目的としたリスクファイナンスの国際標準規格「ISO37116 Risk Finance」の発行プロジェクトを主導していますね。

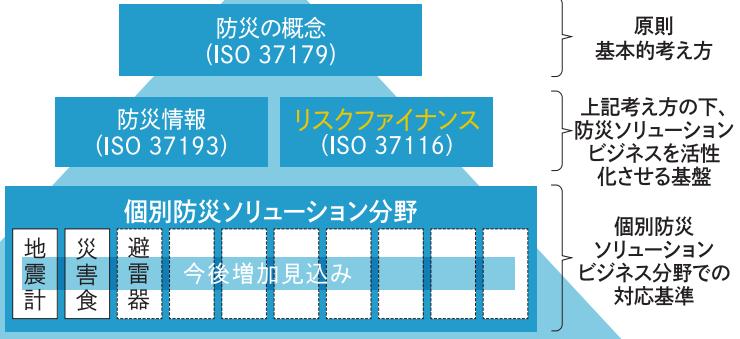
プロジェクト誕生の背景にあるのが「仙台防災枠組2015-2030」です。2015年3月、仙台市で第3回国連防災世界会議が開催され、パブリックフォーラムを含めると、延べ15万人が集う国際会議で採択されたものが仙台防災枠組です。この枠組では、「4つの優先行動」として、①災害のリスクを理解し共有すること、②災害リスク管理を強化すること、③防災への投資を進め、レジリエンスを高めること、④災害に十分に備え、復興時には「ビルド・バック・ベター(より良い復興)」を実現すること——を国際合意しました。防災世界会議は、国連の公式なハイレベルの会議ですが、実は第1回が横浜市(1994年)、第2回が神戸市(2005年)とすべて日本で開催しています。日本では当たり前の防災ですが、その知見と技術が国際社会から極めて高く評価されている証左に他なりません。そして、2030年の目標達成に向け、仙台は「防災エキスパートの聖地」として、世界のレジリエンス向上を象徴する中心地となっているのです。

——同じ2015年開催の会議で生まれた「パリ協定」は、気候変動対策、特に脱炭素の国際的枠組みとして世界の政治や経済などにインパクトを与え続けています。

パリ協定では2020年以降の温室効果ガス削減に関する取り決めが示され、世界の平均気温上昇を産業革命前より2°C未満、できれば1.5°Cに抑えることを目標に掲げています。これを実現するための「緩和策(温室効果ガス削減等)」に代表される国際ルールや国際合意は、クリーンテックやサステナブル・ファイナンスの台頭を促し、世界の政治・経済・社会に大きな影響を及ぼしました。ビジネス面では、脱炭素に資する製品やサービスの開発、それらを促す金融商品などが生まれ、関連する新技術開発が加速し、スタートアップ企業も次々と誕生しています。しかし現実は厳しく、我々はすでに1.5°C超過(オーバーシュート)の危機に直面しています。頻発する気象災害、山火事、干ばつは、もは

● 防災国際標準規格の体系図(2025年3月時点)

2024年に「防災の概念(ISO37179)」規格が発行に至り、この基本的考え方の下、事前防災投資を促すファイナンスのための「リスクファイナンス規格」、事前防災投資を支えるデータ基盤のための「防災情報規格」といった、基盤的な規格の開発作業が進捗している。



や環境問題の範疇を超え、国家・社会・経済の根幹を揺るがす気候危機、災害安全保障の課題へと変質しました。

深刻なのは、これら世界の災害や危機に対処する資金の流れです。実は、世界の災害対応関連資金の約96%が、発災後の緊急対応・復旧(Ex-post)に投入されているのが現状です。いわゆるリスクファイナンスと呼ばれる分野・市場では、保険や財政出動が主になります。しかし、このような事後的な損失補填(Post-money)での資金供給では、残念ながら人命は救えません。自然災害のみならず、食糧生産、サイバーセキュリティ、感染症、そして重要資源のサプライチェーンを維持する各種安全保障の観点からも、リスクを低減するための事前投資(Ex-ante)への抜本的な資金シフトが不可欠です。

——なぜ、国際標準規格「ISO37116 Risk Finance」の発行を目指すのですか。

このような背景や問題意識から、我々DBJは日本政府と連携し、防災、気候適応、レジリエンス分野への事前投資を促す金融技術を「国際ルール、国際標準」として構築するプロジェクトを始動しました。仙台防災枠組をパリ協定と双璧をなす国際ルールへと昇華させることで、日本がレジリエンス領域におけるグローバル・リーダーシップを発揮し、世界の安全性、信頼性と持続可能性に貢献できると強く思うのです。「日本がこの世界にあってよかった」と、現代そして後世の人々に語り継がれるような貢献を果たすこと、この防災やレジリエンス領域こそ、日本がビジョンを掲げ、未来責任を果たすべき世界共通の課題領域だ

と考えるからです。それは単なる経済力や国力の誇示ではなく、日本の根源的な価値を改めて世界に示したいと考えています。

DBJグループは、2006年開始の防災格付(現・BCM格付)融資の豊富な実績をもとに、日本政府、有識者らと協働して、2021年にリスクファイナンスの国際ルール策定に係る国内委員会を組織しました。2022年からは、スイスのジュネーブに本部を置くISO(国際標準化機構)において、新たな国際標準の策定交渉を進めています。

ISOといえば、グローバルな取引をスムーズにするために、製品、サービス、プロセス、材料、システムの国際的に通用する「ISO規格」を制定しています。非常口のマーク(ISO7010)などのほか日本でもおなじみの品質マネジメントシステム(ISO9001)や環境マネジメントシステム(ISO14001)などの規格が該当します。

我々が挑戦しているのは、防災、気候適応、レジリエンスの社会実装を金融面から支える「ISO37116 Risk Finance」の構築です。本規格は、ISOで定義されているRiskやDisasterを対象に、事前投資(Ex-ante Investment)を行うことでリスクを低減することを要件とした金融国際ルールです。本規格の導入により、企業金融、プロジェクト金融、開発金融、さらにはリスク低減技術を有する事業者の資金調達に至るまで、あらゆる資金授受の場面で「リスク低減効果」が適正に評価される投融資環境の前提が整います。これにより、日本の防災、気候適応、レジリエンス関連技術や事業者が国際市場で評価され、ビジネス機会が拡大するのみならず、救えるはずの命を守る、という大義を果たすことができるのです。

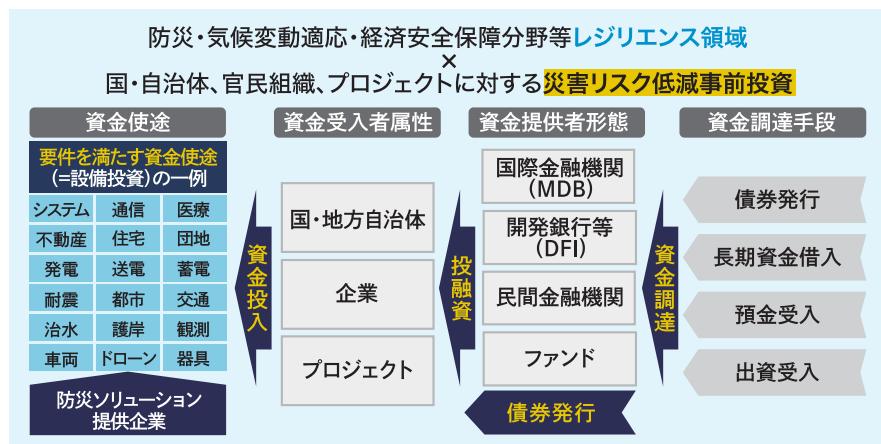
オールハザード・アプローチを通じて 防災の産業化、ビジネス機会化を創出

——「ISO37116 Risk Finance」の発行は、人命救助や各種リスクを低減するための事前投資という資金の流れをつくり、日本企業が国際市場でリーダーシップを発揮する「防災の産業化」も後押しするわけですね。

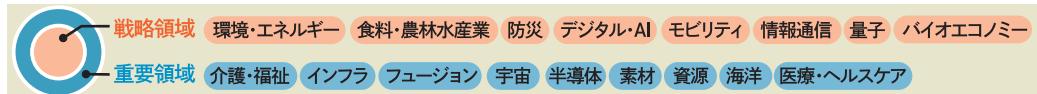
自然災害に対峙してきた日本企業は、規模や業種を問わず、国際的に比較すると充実した防災計画やBCP(事業継続計画)



- リスクファイナンスISOのイメージ
「事前投資」に係る日本のレジリエンス・ソリューションを世界へ



● 新たな国際標準戦略の戦略領域と重要領域



出典：首相官邸ホームページ (https://www.kantei.go.jp/jp/singi/titeki2/chitekizaisan2025/pdf/kokusaisenryaku_gaiyo.pdf)

を有しています。それは構造物の耐震化などハード面のみならず、代替調達先の確保などサプライチェーンの多重化、戦略在庫の確保、避難経路の確保といったソフト面を統合したものであります。2025年10月にベトナムにおける記録的豪雨で防災投資の効果が鮮明に示されました。冠水により都市機能が麻痺する中、日本の大手小売事業者は、1999年からの洪水履歴データに基づき、敷地をかさ上げする事前投資を行っていたことで、唯一店舗営業を継続しました。事業継続に際して、地域住民に施設を開放し生活インフラとして機能しました。まさに「フェーズフリー」の事業継続性の発揮であり、防災、気候適応の社会的価値の体現です。また、成功裏に終わった大阪・関西万博の会場においても、会場全体に津波想定の約10mのかさ上げを施すなど、安全への徹底した事前投資は日本の標準となっています。

このような安全や信頼性確保への投資は、コストではなくレジリエントな資産や社会的な価値であることを世界に提示したいと思うのです。これらは、まさにオールジャパンの強みであり、国際標準規格「ISO37116 Risk Finance」の発行を通じて国際ルール化することは、レジリエンス領域の国際市場創出と同時に、日本企業の防災関連のビジネス機会化、産業化、日本の活躍の場を創出できると考えます。

—— 現状と今後の見通しを教えてください。

2025年6月、日本政府は約19年ぶりとなる「新たな国際標準戦略」を策定し、防災(事前投資)が8つの戦略領域の一つに指定されました。これは、日本が、ISO等の国際ルールを通じて国際社会課題の解決を主導し、新たな市場を創出するという意欲的な政府施策です。環境・エネルギー、デジタル・AI、モビリティ、量子等とともに、防災も戦略分野として明確に位置付けられました。

この潮流の中核をなす国際標準規格「ISO37116 Risk Finance」は、2026年春頃の発行を目指し、現在、日本主導の構想を支持するインド、中国、韓国、カナダ、フランス、ペルーなど11カ国と連携してISO内の最終交渉手続きを進めています。

繰り返しになりますが、本規格の発行は、世界の災害・危機対応に関する資金流動を大きく変える可能性を有しています。例えば、事前投資を行う企業やプロジェクト・オーナーが、本規格に基づき適正な評価を得て、金融機関や投資家からリスク低減に資する戦略的な投融資を引き出す——この新たな資金循環の確立は、防災、気候適応、レジリエンス関連市場の拡大を意味します。すでにDBJには、「ISO37116 Risk Finance」をリスクファイナンスの世界のゲームチェンジャーと捉える海外の政府や国際機関、金融機関、もちろん国内からも問い合わせが届いています。

—— レジリエンス社会の構築には、自然災害以外の危機への備えも重要です。

現代社会が直面する災害は自然の猛威に留まりません。パンデミックやサイバー攻撃、サプライチェーンの途絶など、地政学的なリスクは、今や社会や経済基盤を揺るがす深刻な脅威となっています。一方、依然としてリスク低減への意識、戦略的なリスク低減投資、係るリスク・インテリジェンスが十分ではなく、ハードとソフトの両面で備えが脆弱な国・地域や企業が存在するのも事実です。国際標準規格「ISO37116 Risk Finance」が幅広い災害に対する人々の意識と行動の変容を促す、言い換えるとあらゆる脅威を包括的に捉える「オールハザード・アプローチ」を広く浸透させ、多くの人命を救助し、ひいては日本の各種災害対応関連産業を後押しする契機となる触媒になれればと思います。

防災の産業化に挑むスタートアップ ビジネスの拡大と海外進出への課題



株式会社 RTi-cast

東北大大学発のスタートアップとして2018年に設立。“災害を「生き延びる・素早く立ち直る」社会を実現する—レジリエントな社会への貢献—”をミッションとして、リアルタイム津波浸水・被害予測サービス「TsunamiCast」を通じた社会のレジリエンス向上に取り組む。地震発生時、スーパー・コンピュータなどを活用し、数分で津波の浸水範囲・被害規模を高精度に予測。国・自治体の災害対応、初動判断、避難誘導、訓練などに活用されている。2019年に「日本オープンイノベーション大賞・総務大臣賞」、2021年に「JST大学発ベンチャー表彰特別賞」を受賞。2024年に、民間事業者として初めての、気象業務法による津波予報許可を取得した。

株式会社バカン

「人と空間を、テクノロジーで優しくつなぐ」をミッションに2016年に設立。あらゆる施設や空間の「空き状況／混雑状況」をリアルタイムに可視化・管理するプラットフォームを提供する。飲食店・商業施設・公共施設・宿泊施設などでの「待ち時間削減」「行列管理」「座席予約」などを通じた混雑解消や利便性向上を追求する一方で、近年では「防災・避難所」に注力。災害時の避難所や公共施設において、リアルタイムで混雑状況を把握できるサービスを開発。200超の自治体での導入・運用実績を持つ。

株式会社Aster

東京大学との共同研究を基盤に、2019年設立。静岡県の中小企業が開発したコンクリートの補強材をコア技術として、耐震塗料「Aster Power Coating」を開発した。建物の壁や構造体に塗布することで、簡便かつ低コストで耐震性を大幅に向上できるのが特徴で、既存建物に対しても後付けで補強が可能。「地震犠牲者ゼロ」をミッションとして、地震大国である日本だけでなく、現在も耐震性の低い建物が密集する東南アジアやインドなどへの海外展開に注力している。

2025年9月8日、日本政策投資銀行は防災をテーマとした「DBJ防災トランスフォーメーションフォーラム」を開催した。「防災の産業化と国際ルール形成への挑戦」と題したパネルディスカッションには、日本の防災産業のスタートアップを代表して、RTi-cast CTOで東北大学災害科学国際研究所教授を務める越村俊一氏、バカン代表取締役の河野剛進氏、Aster代表取締役CEOの鈴木正臣氏が登壇。フォーラム当日には語られなかった防災の産業化に向けた課題や、防災ビジネスの市場拡大、金融機関に期待する役割について、あらためて語り合った。

防災を必要最小限の対策にとどめず 重要な経営課題と捉える

布施 先日の「DBJ防災トランスフォーメーションフォーラム」では、3社の取り組みが非常に興味深く、熱のこもったプレゼンテーションに多くの参加者が引き込まれていました。フォーラムの後、どのような反響があったのでしょうか。

河野 フォーラム後、新聞に当日の採録記事が掲載されました。が、それをご覧になった方々から大きな反響をいただきました。内閣府やDBJの方々と一緒に写真入りで掲載されたことで、当社に対する安心感や信頼感の醸成につながったようです。当社

に限ったことではないと思いますが、スタートアップ企業においては、事業の新規性ゆえに、顧客や取引先に対して十分な安心感や信頼感を確立しきれていない点が課題としてあります。そうした中で、フォーラムでの登壇や記事掲載の機会を通じて、各自治体で防災への意識が高まるとともに、当社のサービスへの注目が集まつたことは非常に大きな価値があったと感じています。

鈴木 当日、高知県の企業の方から声をかけていただきました。「南海トラフ地震のリスクがある高知市に工場を構えているため、防災面で不安があると、それを理由に顧客が他社に流れてしまう。そのため、防災を経営上の最優先課題として捉えている」という話を伺いました。

多くの企業にとって、防災はそのほかの経営課題と比較して優先度が劣後しがちです。防災そのものは直接的に利益を生まず、防災投資はできれば必要最小限に抑えたいというのが企業



RTi-castの「TsunamiCast」はスーパーコンピュータの分析により、地震発生から約20分で予測情報を提供。津波の高さだけでなく内陸部で起こり得る被害も予測し、地図上に表示

画像提供:株式会社RTi-cast

の本音だと思われます。そんな中で、防災に対して、自社の利益と信用に直結する課題として実直に取り組んでいるという話に大きな感銘を受けました。

布施 防災投資は一見するとコスト負担が大きく感じられることもあります。実際には事前対策によって被害を最小限に抑えることで、結果的に経済的負担を軽減できる可能性が示唆されています。何より、人命に関わる事故が起きてしまった場合の影響は計り知れません。ですので、企業には防災を経営課題として捉えていただきたいと考えています。

自治体により異なる防災への温度感 予算化の方策にもコミットする必要

布施 「DBJ防災トランسفォーメーションフォーラム」を開催したのは、日本企業が事前防災に対して前向きに取り組む機運を高めることが重要だと考えたからです。これは自治体において

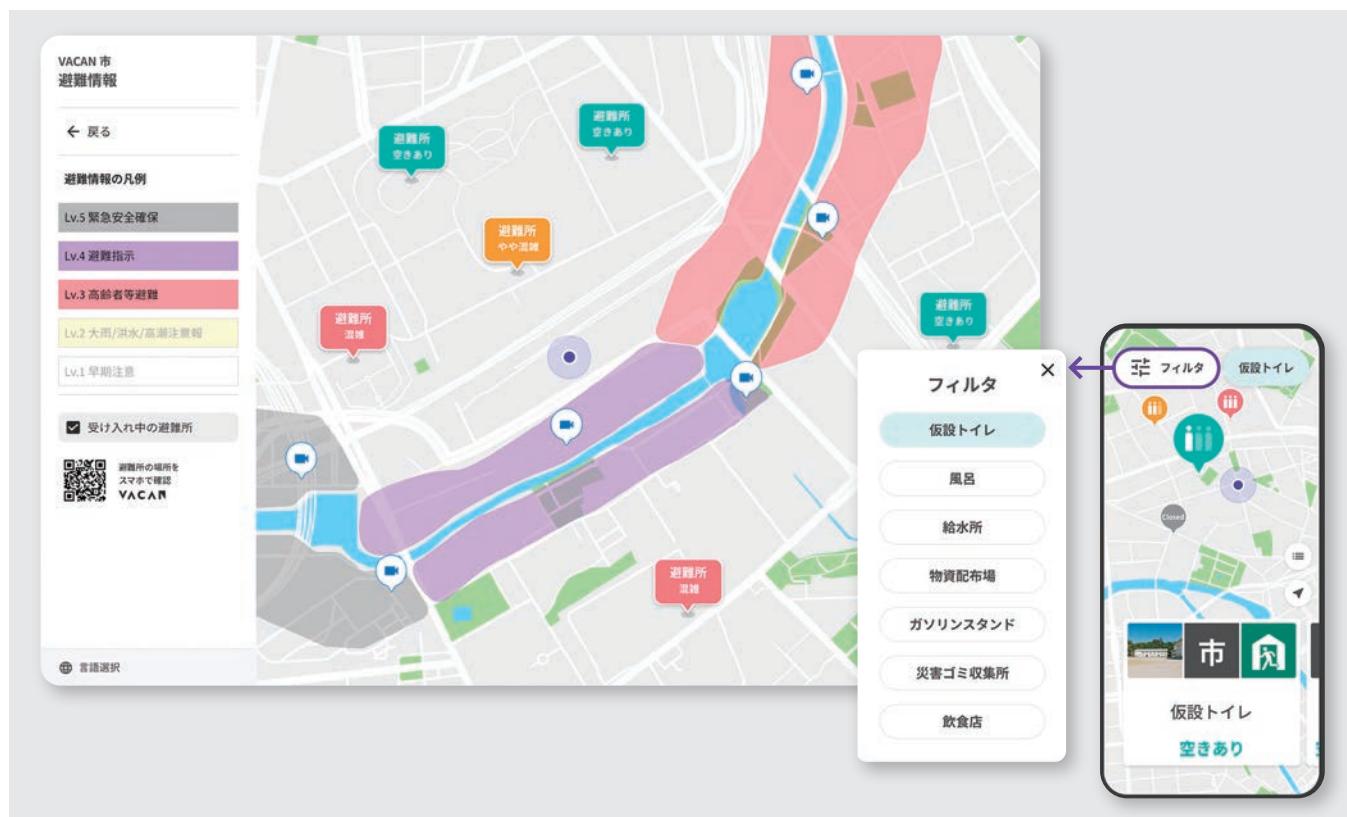
も重要なテーマです。RTi-castは高知県と提携して、津波の被害予測に関するサービスを提供していますが、高知県でのスキームをほかの自治体にどう広げていくかが課題と聞いています。

越村 自治体にとって難しいのは、津波による災害が起きる頻度が非常に低いので、その対策を毎年の予算にどう組み込んでいくかといった点です。一方で、南海トラフ地震は数十年のうちに必ず起きると言われており、広い地域で甚大な被害が予測されています。

高知県は、国の支援による我々のプロジェクトに協力自治体として参加していただいて以来、10年ほどのお付き合いになります。補助金により導入コストを抑えられたことも大きいですが、高知県は南海トラフ地震による津波で特に大きな被害が想定されるという背景があり、被害予測システムの意義を理解していただいたことが、予算化を進める決め手となりました。

予測システムの使用料は毎年発生します。RTi-castの津波予報サービスのメリットを理解していただいても、その先には予算化という壁が立ちはだかります。我々としてはサービスの訴求と並行して、予算化に向けたコミットも必要だと痛感しています。

河野 自治体によって防災への向き合い方や温度感が大きく異なる点は、私も強く感じています。被災経験の有無にも左右され



バカンの避難者マネジメントシステムでは、避難者名簿や物資の需給を把握・可視化。さらに、避難所の混雑状況を見える化し、適切な避難先選択を支援。避難者が1ヵ所の施設に集中するリスクを回避して安全な避難を実現

画像提供:株式会社バカン

Asterは、外壁に塗るだけで耐震補強ができるコーティング材「Aster Power Coating」を開発。2024年には国土交通省の「第7回JAPANコンストラクション国際賞」を受賞



写真提供:株式会社Aster

ますが、特に首長の考え方方が影響しやすいと感じています。首長の防災に対する理解や関心が十分に高くない場合は、予算化が進みにくいでしょう。また、取り組みが評価されにくければ、現場の職員の方々も新しい挑戦へのモチベーションが高まりません。防災や危機管理に強い意識を持つ職員が配属されても、人事異動で態勢が変わりやすく、熱量を継続しにくいという側面もあります。

予算面でも、越村さんが指摘したように、特に市町村レベルでは毎年の予算化となると、財源不足から具体的なプロジェクトに踏み出せないケースが少なくありません。政府による自治体への財政支援や啓発活動の強化が必要だと感じます。

蛭間 スタートアップが提供するサービスをパッケージ化し、自治体側が予算規模や地域ニーズに応じて柔軟に選択できる仕組みを整えることも有効な解決策となり得ると思います。

防災システムのパッケージ化と海外への展開に向けた課題

布施 防災システムのパッケージ化は重要なテーマです。企業や自治体が日常的に使用しているシステムにAPI連携ができる、費用を抑えた形で多様なサービスを利用できるようになれば、導入に前向きな企業や自治体は増えると考えられます。

越村 RTi-castはSaaSでサービスを提供しているため、県の防災システムとの連携は可能ですが、実際にRTi-castのデータを流すためのAPI接続をしようとすると、システムを運営している企業が高額な改修費を提示する場合が多く、そのコストが普及への壁となっています。

内閣府のプロジェクトで、「SIP4D」という防災情報を共有する情報流通基盤の構築が進められています。将来的には自治体がこのネットワークとつながり、データ連携が標準化され、RTi-castを導入する障壁が低くなることを期待しています。一方で、たとえインフラが標準化されて安価で提供されたとしても、そこに流れるデータは無償ではありません。我々はビジネスとして津波の被害予測サービスを提供しています。その価値への対価を、自治体にはぜひ予算化していただきたいと考えています。

布施 Asterはフィリピンやインドネシアなど東南アジアでも事業を展開しています。RTi-castも海外展開に向けて動いているということです。東南アジアでも、地震の頻度こそ日本より低いものの、ひとたび大地震が起きると、被害の大きさは日本の比ではない地域もあると思います。そのような地域では防災や耐震が急がれると思われるのですが、現地でのビジネスにはどのような課題を感じていますか。

鈴木 現地で、我々が開発した耐震塗料「Aster Power Coating」を壁に塗るだけで建物の耐震補強ができると伝えて、たいていの人が「地震はほとんど起こらないから必要ない」と言います。ほとんどの建物が地震に弱いことを誰もが知っています。

いて、震度2程度の地震でもパニックに陥ってしまうのですが、年に1度あるかないかの災害に対してお金を払えないというのが現地の人々の本音です。

企業の姿勢も利益重視の側面があります。メーカーの部品工場など、大地震が起きたら工場が崩壊して、サプライチェーンが寸断されかねないのですが、工場長が危機感を訴えても、経営陣にとっては、めったに起きない災害への備えはお金の無駄だという意識も強く、耐震補強がなかなか進まない実態もあります。

コーティングを一度に厚く塗るとコストが大きいため、コスト削減のために薄く塗ることを提案したこともあります。「品質は良いが価格が高い」という評価は、東南アジアではなかなか受け入れられません。安さを求める顧客にどう対応するかは、日系企業にとっては難しい課題です。

このように東南アジアは非常に難しい市場ですが、防災ビジネスの伸びしろが大きいのもまた事実です。何より、人命の尊さは日本も東南アジアも変わりません。「地震犠牲者ゼロ」のパラパスを抱える当社としては、今後もチャレンジを続けていきたいと考えています。

越村 海外で防災ビジネスを展開するには、まずは防災を担う人材育成が必要だと考え、我々は東北大学と提携して、相手国の技術者を受け入れてトレーニングを行っています。

現時点では海外で導入に至るまでの実績は得られていませんが、JICAと連携したり、国際共同研究事業の枠組みで相手国とコミュニケーションを図ったりしながら、海外の政府機関や自治体などへの働きかけを進めています。

防災ビジネスに対する金融機関の役割 防災庁には産業化の旗振り役を期待

布施 防災ビジネスのスタートアップ企業にとって、金融機関に期待する役割は何でしょうか。

河野 まず強調したいのは、金融機関が長年培ってきた「人」と「自治体」双方に広がる強固なネットワークへの期待です。自治体と連携したビジネスでは、安心感や信頼性が何より重要になります。その点、金融機関を通じて当社のサービスを自治体に紹

介していただければ、導入が一気に進む可能性があると考えています。

地域経済を支えるインフラとしての金融機関の役割を踏まえると、災害リスクを軽減し、地域住民の安全と安心を高める取り組みへの積極的な関与は、決して周辺的なテーマではなく、本質的な価値を持つものだと考えています。だからこそ、我々のようなスタートアップと金融機関が協働し、それぞれの強みを生かしながら地域の防災力を高めていく取り組みが実現すれば、非常に心強いと感じています。

鈴木 先ほど防災システムのパッケージ化というお話がありましたが、海外にパッケージを売り込むのに伴って金融機関が融資する際に、防災に資するサービスであれば金利にインセンティブを与えたり、地震の保険料を安くしたりといった仕組みをスキームに組み込むのも有効だと思いました。

越村 世界的に見て、日本の金融機関は信用度が高く、日本の防災技術も非常に信頼されています。長期で低利率のローンと日本の防災技術の販売をセットで展開できると、我々としてはありがたく感じますし、各国も認めてくれるのではないかと思います。

蛭間 國際金融機関も、例えば途上国に対するこれまでのインフラ投資には反省があるようです。地震やハリケーンなどの各種災害に対するインフラの安全性が足りず、甚大な人的、経済的な被害が増加している状況です。世界的な人口増加、都市化を迎えるに際して、インフラ投資が無駄にならないように、例えば日本の防災システムを組み込むことを念頭に置いた公共調達の要件や、インセンティブを含んだスキームなどを提示することはできると思います。

越村 我々としても、2027年のアジア太平洋防災閣僚級会議で、我々の技術をショーケースとして提示したいと考えています。国として、日本のさまざまな防災技術をどのように世界に訴求していくべきか、私も議論に加わりたいと考えています。

布施 国は防災庁の設立に向けて準備を進めていますが、防災力を高めることと並行して、災害大国である日本が大きな強みとする防災ビジネスの拡大と、国際競争力のさらなる強化につなげていく発想も重要だと考えています。DBJとしても、産業振興の観点から、防災庁が旗振り役となることを期待しつつ、積極的な連携を図り、政府が指定した国家戦略技術の6分野に比肩する重要な産業として防災ビジネスが発展するよう、様々な形でサポートを続けていきたいと考えています。



WOTA株式会社
執行役員 営業・涉外管掌
越智 浩樹 氏
OCHI Hiroki

モデルケース紹介

WOTA株式会社

水インフラの進化 分散型水循環システムで目指す持続可能な水利用の実現

日本の上下水道インフラが人口減少や施設・配管の老朽化を背景に構造的な課題に直面する中、テクノロジーによる「水問題の構造的解決」を掲げるスタートアップが注目を集めている。センサーで水質等を監視し、アルゴリズムによって機器の運転を自動制御する独自の水処理自律制御技術により、使った水をその場で再生して循環利用するシステムを開発するWOTA株式会社(以下、WOTA)だ。2024年の能登半島地震では、同社のプロダクトが避難所や医療・福祉施設の衛生環境を支える「インフラ」として機能し、その有効性を証明した。2025年12月に発表された「自治体間広域互助プラットフォーム(JWAD)」の始動を機に、さらなる水利用のレジリエンスへの貢献を見据えるWOTAの取り組みについて、執行役員 営業・涉外管掌を務める越智浩樹氏に聞いた。

「何のために」を問い直す WOTAが向き合う水問題の根源

——まずは、WOTAという組織がどのような想いで事業に向き合っているのか、その原点をお聞かせください。

私たちが何より大切にしているのは、技術そのものよりも「何のためにそれを行うのか」という目的です。当社のミッションは「世界の水問題を構造的に解決すること」。水問題と一口に言つても、断水や水不足、水質汚染といった顕在化する課題に加え、日本で深刻化している水道インフラの維持・更新を困難にする財政面の構造的課題など、多岐にわたります。

水問題の本質には、グローバル規模の構造的な歪みがあります。人口増加や産業活動の拡大により水需要は中長期的に増え続ける一方で、地球上の淡水資源の総量そのものは増えません。その結果、「水の需給ギャップ」が世界的に拡大し続けています。一方、日本ではこれとは異なる形の構造課題が顕在化しています。人口減少が本格化し始めた2020年時点ですでに、上下水道事業は、料金収入の減少と老朽インフラの更新費用の増大に挟まれ、恒常的な赤字構造に陥りつつあります。これは単なる経

営努力の問題ではなく、制度・インフラ設計そのものが人口減少社会に適合していないことを意味しています。

日本の社会をこれまで支えてきたのは、大規模浄水場と広域配管網を前提とする「集約型インフラモデル」でした。しかし、人口密度の低下や地域の縮小が進む中で、このモデルは固定費負担が相対的に重くなり、持続可能性を急速に失いつつあります。今後は、従来型の延長線上ではなく、構造そのものを転換する発想が不可欠になっています。そこで私たちが提示しているのが、水の利用を「分散化」するという選択肢です。使った水をその場で再生し、繰り返し使うことができる「小規模分散型水循環システム」を実現することで、人口密度が低い地域でも、あるいは災害で既存の上下水道インフラが断絶された状況においても、必要な水を確保できる社会を目指しています。

この発想は、水処理技術だけでは成り立ちません。当社には、水業界の出身者に加え、製造業における量産・品質管理のノウハウを持つ技術者や、官公庁、金融など、さまざまな分野で経験を積んだメンバーが集まっています。異なる視点と専門性を掛け合わせることで、水問題を構造から捉え直し、新しい水インフラのかたちに挑戦し続けています。

—— そうした分散化を実現するために、これまでどのようなプロダクトを展開されてきたのでしょうか。



私たちのソリューションの核は、独自の「水処理自律制御技術」です。通常、水処理は水源や水質に合わせた「個別最適」が必要なため、大型浄水場などの施設で専門家が管理するのが一般的です。しかし、私たちはセンサーで水質や水圧を常時監視し、アルゴリズムによって機器の運転を自動制御する仕組みをつくり上げました。いわば製造業的なアプローチで水処理を「標準化」し、量産可能なプロダクトへと昇華させてきました。

まず取り組んだのは、災害時の避難所などで活用するプロダクトの開発です。ポータブル水再生システム「WOTA BOX」がその中核となります。上下水道に依存せず、100リットルの水があれば、排水の最大98%をその場で再生し、約100人分のシャワー利用が可能です。大人2人で約15分あれば設営可能です。また、水循環型手洗いスタンド「WOSH」も展開しています。わずか20リットルの水で約500回の手洗いが可能で、スマートフォンの除菌機能も備えています。上下水道がない場所でも衛生環境を確保できるため、災害時はもちろん、百貨店などの日常空間でも「フェーズフリー」に活用されています。

そして現在、この分散化の選択肢を日常のインフラへと広げべく開発を進めているのが、家庭用水循環システム「WOTA Unit」です。このシステムは飲用水系統、生活用水系統、トイレ用水系統の3系統の構造になっています。生活用水については、日本の水道法に基づく水道水質基準を満たすレベルまで浄化して再利用しており、日常生活に安心して使える水質を確保しています。トイレ用水についても、国の再利用水に関する基準に準拠した水を供給しています。

また、すべてのシステムはインターネットに接続されており、アプリ上で水量や水質、利用状況をリアルタイムで把握することができます。自治体が導入した場合には、地域全体での水の確保状況や利用状況を一元的に管理することも可能です。

能登半島地震での経験と 露呈した「ラストワンマイル」の課題

— 2024年能登半島地震では、WOTAの製品が避難所支援で大きな役割を果たしました。現場での活動を通じて、どのような手応えと課題を感じましたか。

能登半島地震では、私たちのプロダクトが石川県6市町(珠洲市、輪島市、能登町、穴水町、志賀町、七尾市)における長期断水

避難所の約89%をカバーしました。断水が続く中で、シャワーを浴びられる、手が洗えるということが、避難されている方々の尊厳と衛生環境をいかに支えるかを痛感しました。現在の日本では、飲用水については、非常に迅速に必要な地域に届ける体制が進んでいます。一方で、入浴や洗濯・トイレなどに必要な「生活用水」の重要性については、十分に認識されてこなかった侧面もあります。しかし、避難生活や断水が長期にわたった2024年能登半島地震は、生活用水が人の健康や尊厳を支えるうえで不可欠であることを、多くの人が改めて認識する契機となりました。

こうした認識の広がりを背景に、国連機関や国際NGOなどが参考する「スフィア基準」に基づく考え方が、日本の避難所運営にも反映されつつあります。2024年以降、日本政府の指針においては、避難所における入浴環境の確保や生活衛生の改善が、より明確に位置付けられるようになっています。飲用水に比べてはるかに多くの量が必要となる生活用水を供給し続けるには、造水技術・配水設備・水利用設備・配水処理設備のすべての条件が満たされなければならないということを確信しました。

実際、能登半島地震への対応を通じて、私たちは災害時における配備の難しさを痛感しました。発災当初、能登半島地域には当社の水循環システムは1台も導入されておらず、また当社としても十分な在庫を保有していない状況でした。そのため、まずは全国で当社システムを保有してくださっている自治体に対し、被災地での活用を目的とした貸与のお願いから始める必要がありました。加えて、各市町との個別交渉を行いながら、どの避難所に何台を配置するかといった配備計画の策定、機材の集約、現地への輸送までを、ほぼすべて当社社員が担う必要がありました。全社を挙げて対応したもの、長期断水下にある避難所の約89%をカバーできた時点では、地震発生からおよそ1カ月が経過していました。このような対応は、能登半島地震の規模だからこそ何とか実現できたものであり、被害規模が何百倍にもなると想定されている首都直下地震や南海トラフ地震のような大規模災害が発生した場合、同じやり方では到底対応しきれません。

— その教訓を経て、2025年12月4日に新たな取り組みを発表されました。その内容について詳しく教えてください。

まさに能登での反省を活かし、全国の自治体間で水循環システムなどを融通し合う「自治体間広域互助プラットフォーム構想を



● 水循環型シャワー「WOTA BOX」(写真左)と水循環型手洗いスタンド「WOSH」(写真右)

掲げ、本プラットフォームの組織・運営を担う事務局として「JWAD (Japan Water Association for Disaster)」を本格始動させました。これは、全国の自治体や官公庁と連携し、被災していない自治体が所有する「WOTA BOX」などの水循環資機材を、迅速に被災地に集約・配送する仕組みです。これまでには「持っている自治体が個別に貸し出す」という点的な支援でしたが、JWADによって、国や都道府県が主導する組織的な「面」の支援へと進化します。すでに全国の半数近い都道府県と締結を完了しており、日本政府や関係省庁とも連携を進めています。ポイントは、平時から取り決めを行い、仕組み化することで、指令系統を明確にしておくことです。これにより、能登半島地震の時に1カ月以上かかっていた被災地への配備を、劇的に短縮することを目指します。

水道の「2040年問題」を見据え 生活用水分散化の実証も推進

—— 日常のインフラとしての分散型水処理システムも、本格的な社会実装を見据えていますね。

冒頭で述べた通り、日本の水問題は災害時だけではありません。現在、日本各地の過疎地域などでは、水道配管の老朽化が進む一方で、人口減少に伴いその更新コストが住民の負担能力を超え、大幅な赤字構造に陥っています。これに対し、各家庭に分散型のシステムを設置することで、既存の巨大なインフラに依存せず水利用を実現できます。

こうした小規模分散型水循環システムを全国へ迅速に広めていくために立ち上げたのが、「Water 2040 Fund」です。これは、人口減少により水道維持が困難になる「2040年問題」を見据え、全国の自治体が直面する上下水道インフラの構造的課題に対応するために設立された「分散型水循環システム導入ファンド」です。分散型水循環システムの導入にあたっては、計画策定や初期投資の平準化、導入後の運用・管理まで、多くの自治体にとって実務的かつ財政的なハードルが存在します。このファンドは、関係金融機関や地域企業と連携し、自治体が分散型水循環システムを実装するための一連の支援プロセスを中長期的に伴走する枠組みとし

て位置付けられています。自治体向けに募集を開始したところ、当初の目標5000世帯を大幅に上回る、全国の自治体から2万4000世帯超の応募をいただきました。これほどの反響は、地方自治体が抱える水道維持への危機感がいかに切実か、そして新たな解決策への期待の表れだと受け止めています。

足元では、当社と石川県珠洲市共同研究体による、国土交通省の「上下水道一体革新的技術実証事業(AB-Cross)」に採択された実証プロジェクトなども進めており、新しい仕組みの制度化に向けた動きを加速させています。日本で確立したこのモデルを、ゆくゆくは世界中の水不足に悩む地域へと展開することも視野に入れています。

—— 挑戦を支えるパートナーとして、DBJとの関わりをどう感じていますか。

当社は2022年に、シリーズBラウンドの資金調達のリード投資家として、DBJから出資を受けました。これは、大きく2つの面で当社に大きなインパクトを及ぼしています。第一に「信用の担保」です。政府系金融機関であるDBJの出資により、地銀11行を含む多くの金融機関からの出資につながりました。特に自治体の現場では地銀の皆様からの信用は絶大で、事業や実証の推進スピードを大きく加速させる契機となりました。第二に、同じ目線でミッション達成を目指すパートナーの獲得です。当社が開発するプロダクトは、飲用や、肌に直接触れる水を扱うため、安全性が十分に担保されている必要があります。さらに、ハードウェアの開発には、時間も資金もかかります。そんな中で、社会課題の解決を投融资で支える思想を持つDBJは、まさに当社が求めていた長期目線の伴走者そのものでした。現在は社外取締役としても参画いただき、金融と社会性の両面から助言を受けています。

—— 最後に、今後の抱負をお聞かせください。

水問題は、単一の主体や技術だけで解決できるものではなく、社会全体で向き合うべき構造的な課題です。私たちは、技術を起点に、行政や金融機関、地域社会と連携しながら、誰もが安定して水を利用できる仕組みの構築に取り組んでいきます。この取り組みの趣旨に共感し、ともに水インフラのあり方を更新していくパートナーとの連携を、今後も広げていきたいと考えています。

DBJ 担当者の視点



日本政策投資銀行（DBJ）
イノベーション投資部 調査役
杉本 大斗

社会課題への真摯な姿勢と「巻き込む力」への期待

当行が国内外の社会課題解決型ベンチャー支援を目的に設立したファンド「DBJスタートアップ・イノベーションファンド」の第1号案件として出資したのが、WOTAです。「水問題の構造的解決」という壮大なビジョンに対し、極めて真摯に向き合われていることが、出資の決め手になりました。元々、水道老朽化や災害時の生活用水不足は、我々が長年注視してきた課題です。WOTAの分散型水循環システムは、その有力なソリューションになります。

何より驚かされるのは、同社の「巻き込む力」です。単に技術を売るのではなく、目的を語ることで、金融機関はもちろんのこと、自治体や大手企業までもが協力したくなる。能登での実績、そしてJWADの構築に見られる行政との強固な連携は、他のスタートアップにはない強みです。今後も中長期的なパートナーとして、日本のレジリエンス向上に向かってともに歩んでいきたいと考えています。

DBJのスタートアップサポート



株式会社Halu
代表取締役
●松本 友理 氏
MATSUMOTO Yuri



株式会社日本政策投資銀行
常務執行役員
●原田 文代
HARADA Fumiyo



株式会社和える
代表取締役
●矢島 里佳 氏
YAJIMA Rika

鼎談

社会性×経済性を両立する 起業家の挑戦をサポート

株式会社日本政策投資銀行(以下、DBJ)常務執行役員 原田文代が、スタートアップサポートセンター主催のアワードで受賞実績のある株式会社和える(以下、和える)代表取締役 矢島里佳氏と、株式会社Halu 代表取締役 松本友理氏を迎える、起業に至った経緯や事業にかける想いを聞いた。

東日本大震災をきっかけに ビジネスプランコンペティションを創設

原田 DBJは、新たな視点から生まれるビジネスが社会や経済の変革を牽引すると考え、スタートアップサポートセンター(旧女性起業サポートセンター)を運営しています。代表的な取り組みの一つが、アワードの企画・開催です。アワードを始めたきっかけは、2011年の東日本大震災でした。震災後、地域を元気にしようと多くの方が様々な活動に取り組む中で、特に女性の力の大きさを実感しました。当時、DBJが女性の起業を支援することは新たな挑戦であり、私たち自身も手探りで「女性新ビジネスプランコンペティション」を立ち上げました。女性起業家ならではの課題や悩みに対し、金融機関としてのネットワークやノウハウを活かして支援したいと考えたのです。約10年にわたり「女性新ビジネスプランコンペティション」を開催しましたが、その間

全国で多くの女性起業家が誕生し、私たちもその流れをつくる一助になれたと感じています。ジェンダーへの意識が社会に浸透してきたことを受け、2024年からは性別を問わず、社会を変革するスタートアップを広く支援する「DBJスタートアップアクセラレーションアワード」へリニューアルしました。2015年には矢島さんが大賞を受賞され、リニューアル後の初回アワードでは松本さんが特別賞を受賞されました。まずは、起業までの経緯と現在どのような事業をされているのか教えてください。

矢島 私は19歳の頃から、全国の職人さんのもとを訪れる中で伝統工芸や日本文化の奥深さに魅了されました。しかし同時に、市場縮小によりその技術が失われつつある現状や、そもそも多くの人が日本の伝統に触れる機会がなく、存在を知らないという現状に気がつきました。そこで大学4年生のときに「和える」を創業し、最初の事業として、幼少期から日本の伝統に触られる文化を生み出すべく、“0歳からの伝統ブランドaeru”をスタートしました。社名の和えるは、伝統や先人の智慧と今を生きる私た

ちの感性を“混ぜる”のではなく“和える”ことで、よりご機嫌な世界を実現したいという想いが込められています。2026年3月に創業15周年を迎える現在は、「伝統×○○」を軸に、中小企業の魅力を引き出す伴走型リブランディング事業のほか、空間プロデュース、教育・研修事業など多様なビジネスモデルで伝統をつなぐ事業を展開しています。

松本 私は「インクルーシブデザインで多様性を価値に変え、分断のない世界をつくる。」をビジョンに掲げ、障がいの有無によらず、すべての子どもとその家族が共に使える製品を開発しています。代表的な商品が、座位の不安定な障がい児や小さなお子様も安定して座れる「IKOU(イコウ)ポータブルチェア」です。障がい児のいる家族は、外出時に必要となる設備や条件が多く、“行きたい場所”より“行ける場所”を優先せざるを得ないことが多いです。さらに、できないことが増えると、やりたいことがあっても諦めることが当たり前になってしまします。その状況を変えたくて、「行きたい」と思えるきっかけになるプロダクトづくりを目指し、「IKOU」ブランドの商品開発に取り組んでいます。その実践知をもとに、多様な視点を取り入れて新たな商品や事業の創出を目指す企業向けのコンサルティングや研修事業も行っています。

原田 何か課題を感じても、自ら会社を立ち上げるという選択をする人は多くないでしょう。なぜ起業という道を選ばれたのでしょうか。

矢島 大学時代は就職を考えていたのですが、「日本の伝統を次世代につなぐ」というミッションに取り組んでいる企業が見つかりませんでした。しかし、就職先がないからといって、やりたいことを諦める人生はつまらないなど。情熱を注ぎたいことが見つかったのなら、それを実現できるのは自分しかいない。他の道を選ぶ勇気がなかったという感覚です。

松本 私の場合は、新卒から10年間トヨタ自動車株式会社で会社員をしており、在籍中は、起業はもちろん転職すら考えたことがありませんでした。しかし2016年に生まれた長男に脳性まひによる運動機能障がいがあると判明し、生活が一変。障がい児は市販のベビーカーやチェアを使えませんし、設備や環境を気にして

軽に外出できません。当事者になって初めて、世の中の多くの商品は健常者向けに設計されていると知ったのです。同時に、私自身の中にも無意識に、障がいのある子どもや家族を、健常者とは違う世界の存在と見ていたことに気づかされました。トヨタ自動車では商品企画に携わっていましたが、もしかしたら自分も誰かを無意識に取り残していたのかもしれない——。障がい児家族の気持ちがわかり、かつ自分にはものづくりの経験もある。ならば、この状況を変えるのが自分の使命だと、一步を踏み出しました。

二人が大切にしている想い 多様な働き方を実現するために

原田 起業に至った背景や事業内容は異なりますが、社会課題に対し、ものづくりでアプローチしている点は共通していますね。お二人はもともと面識がおありだとか。

松本 はい。私が事業の進め方について悩んでいたときに、共通の知人の紹介で会いに行きました。矢島さんは「先人の智慧をつなぐ」という搖るぎない想いを持ちながらも、その実現のための手段やアプローチは時代の変化に合わせて柔軟に変えいらっしゃいますよね。ぶれない軸があるからこそ、どんな状況にも対応できる強さとしなやかさを兼ね備えているのだと、改めて感じます。事業領域は異なりますが、実現したい社会像や大切にしている想いには共通点が多いと感じています。

矢島 初めてお会いしたときから近しいタイプの方だと感じました。起業家というと、24時間休みなく働き続けるイメージを持たれがちですが、人間として豊かに生きることを大切にしているので、経済活動に偏った猛烈な働き方は理想としていません。結果として、当社では新型コロナウイルス禍前から、リモートや時短勤務といった柔軟な働き方を取り入れています。

松本 働き方については、まさに当社も同様です。私は「息子を幸せにしたい」という想いからスタートしているので、家族を犠牲にしては本末転倒との思いが常にありますね。

● 株式会社 Halu 商品

パンテリンドーム ナゴヤでの様子。「IKOUポータブルチェア」はスタジアムなどの大人用の椅子の上にも簡単に設置可能で、小さなお子連れの家族も一緒にスポーツ観戦を楽しめる。



© 株式会社ナゴヤドーム

● 株式会社 和える

“0歳からの伝統ブランド aeru”商品

aeru「徳島県から 本藍染の 出産祝いセット」は、最初の商品。日本の“あい”でお出迎えをしたいという想いを込めて始まった。キッズデザイン賞も受賞。





“ビジネスという手法を用いて、文化と経済を両輪で育み、日本の伝統を次世代につなぐ”

矢島 里佳氏

矢島 創業当初から多様な働き方を大切にしていたところ、近年では、利益追求と社会貢献の両立を目指す“ゼブラ企業”やウェルビーイング経営の文脈で講演のお声掛けをいただく機会が増えました。私は学生起業だったため自分の会社以外で働いた経験がないのですが、特定の労働観や働き方にとらわれることなく、自分たちの価値観を大切にした組織づくりができたことがかえって良かったのかもしれません。

松本 当社に参画してくれるメンバーを探していたとき、もともとバリバリ働いていたけれども、子どもの障がいをきっかけに職を離れなければならなかった方など、様々な方に出会いました。これから日本では、画一的な働き方にとらわれず、多様な働き方を認め合い、共有していくことが、経済的なメリットにもつながるのではないかでしょうか。コロナ禍も、そうした柔軟な働き方を後押しする追い風になったと感じています。

矢島 働き方も含め、僭越ながら「これからの最先端の起業家像でありたい」と思っています。起業を目指す方には、「肩ひじ張らなくても、“生きる”と“働く”を大切にできる」ことを伝えたいです。

社会的なインパクトも評価 奨励金のほか、マッチングや伴走サービスも

原田 DBJでは、アワードの受賞者の方に事業奨励金を提供しています。さらに最優秀賞受賞者には、事後支援のための伴走サービスを1年間受ける権利を得ていただきます。また、ファイナリスト全員に対して、ビジネスマッチングで協働先・提携先を紹介したりPRの機会を提供したりと、スタートアップの成長をサポートしています。松本さんがDBJのアワードに応募した経緯をお聞かせください。

松本 DBJのアワードは、過去の受賞者の顔ぶれを拝見すると、単なる経済的価値だけでなく、新しい価値観や将来的に社会に与えるインパクトを重視していることが伝わってきました。こうした価値観を大切にし、さらに伸ばしていく姿勢に共

感しています。また、インクルーシブデザインの発想で社会を見つめ直すと、これまで見過ごされてきたマイノリティの課題の中に、イノベーションの種が多く存在すると気づいたのですが、その視点の社会実装には、様々な企業との連携が必要を感じていました。そうしたイノベーションの種を、多くの企業と共創しながら、より大きなインパクトへと育てていきたい——その想いが強くなったタイミングで、今回のアワードへの応募を決めました。私たちの取り組みを特別賞として評価いただいたことは、事業成長に向けた大きな一歩になると考えています。

原田 アワードで経済性の高い事業を選び、すぐに投融資するという選択肢もありますが、私たちは、社会に新たなインパクトをもたらす事業を選び、積極的にサポートしていきたいと考えています。アワードが、事業をさらに大きくしていく意気込みのきっかけになったのであれば、主催者としてこれ以上ないほど光栄ですし、とても嬉しく思います。スタートアップの経営者の皆さんは、前向きなエネルギーに満ちていて、私自身も毎回大きな刺激をいただいている。受賞者の方々とお会いするたびに、まるで新しいエネルギーが生まれるような、そんな力強さを感じています。



“インクルーシブデザインで
多様性を価値に変え、分断のない
世界をつくる”

松本 友理氏

松本 先日、DBJ主催の取引先会に参加させていただき、様々な企業の皆様にご挨拶できました。「DBJが応援するスタートアップ」として、将来的に社会的・経済的インパクトを生み出していくのだろうという信頼を持ってもらいやすいと感じました。

原田 DBJグループのネットワークを活用したマッチングは、起業家の皆さんに大きく貢献できる部分かもしれません。矢島さんとは、山口県や愛媛県など地方をたくさん回りましたね。

矢島 起業家としてイベントに登壇したり、地域の職人さんを開拓したりと、様々な場面でご一緒させていただきました。企業や自治体の皆様と私たちをつなぐ架け橋になってくださることは、本当にありがとうございます。受賞後の変化としては、「DBJのビジネスプランコンペティションで受賞した会社」という肩書きを得たことで、ビジネス社会からの見られ方が変わったと実感しています。賞金以上にビジネス領域での信用が高まったことがなに

よりありがとうございました。

松本 例えば、矢島さんであれば地域に根づく伝統や価値観、私の場合は障がいなどマイナリティの生活に根差した工夫やインサイトが、事業の核になっています。こうした理念や想いは、私たち自身だけではなかなか経済的な価値として広く伝えきれない部分もありますが、DBJさんが応援してくださることで、多くの企業にも「経済的な価値につながる事業なのだ」と認識してもらいやすくなるのではないかと思います。私たちが伝えきれない部分を後押ししていただけることは、本当にありがとうございます。人口が減少する中で、マイナリティを消費者や働き手として捉えることは、企業にとって未来への戦略的投資であるという意識を広めていきたい。ぜひDBJさんと一緒に推し進めていけたらと思います。

社会課題の解決を目指すからこそ 事業継続のために経済性も意識する

原田 お二人は、社会課題の解決を目指されていますが、一方で、事業を継続するにはビジネスとして売上を上げることも重要です。社会性と経済性のバランスについて、どのようにお考えですか？

松本 ビジネスとして継続していくために、経済性は強く意識しています。「IKOUポータブルチェア」では障がい児家族の課題解決にとどまらず、「障がいのある子どもの困り事を解決した結果、すべての人にとって使いやすい椅子が生まれた」という発想で、幅広い市場を見据えて開発しました。障がい児向け商品は、福祉関連の事業として公的な補助金を利用するのが一般的です。しかし、当社では金型による量産で製造コストを抑え、ECサイトを通じて誰でも購入できる仕組みを整えています。また、個人のお客様だけでなく企業にも働きかけ、スポーツ施設や飲食店などの商業施設に「あらゆる子どもを歓迎するキッズチェア」として導入いただいている。DBJのアワードでも、補助金に頼らず持続可能なビジネスモデルにチャレンジしている点を高く評価いただき嬉しく思っています。

矢島 私は創業以来、「ビジネスという手法を用いて、文化と経済を両輪で育む」ことを理念に掲げています。文化を育んで広げながら稼ぐというのは、収益のみを追いかけるより難しいです。経済は手段であることを忘れずに、経済の奴隸にならないことが重要だと思います。この考え方を持ち続けている企業には、その想いに共感する人々が集まるからこそ、100年、200年、そして1000年先も続いていくのではないでしょうか。創業から10年を超えて活躍している起業家の皆さんは、どんな困難に直面し

“起業家の皆様の挑戦をサポートすることで、社会全体に新しい価値や活力を”

原田 文代



ても、自分の実現したいビジョンや想いをぶれることなく持ち続けている方々です。高いレジリエンスを発揮し、あの手この手で課題を乗り越えながら、純粋な気持ちで挑戦を続けている。そうした強い想いを持って価値観を広めようと努める会社こそが、長く生き残り続けるのだと改めて感じています。

本日は、1926年創業の甘納豆専門店「斗六屋」さんのお店「SHUKA 京都本店」をお借りしていますが、京都は長く続ける智慧にあふれた地域だと思います。後世に残していくことを前提に経営を行うと、それだけで日々の経営判断のあり方が変わってくるでしょう。私が普段から接している職人さんたちも、「今自分が仕事をできるのは、100年前にこの木を植えてくれた人がいるからだ」と当たり前におっしゃいます。スタートアップでありながらも、昔ながらのファミリービジネスや老舗企業の良いところを“和える”ことで、新たな経営スタイルをこれからも切り拓いていきたいです。

原田 スタートアップには、これからの日本、そして世界を変える大きなパワーがあると感じています。新しいアイディアや文化は、最初は小さなきっかけから始まても、やがて大きく花開くものです。DBJとしては、これまで日本のインフラや産業を支えることを大切な使命としてきましたが、最近ではスタートアップにもより一層注目し、普段出会うことがない人や企業をつなげ、新たな価値が生まれる場を提供していきたいと考えています。女性起業家支援からスタートした私たちの取り組みも、今では性別を問わず多様な起業家を応援する取り組みへと進化しました。引き続き、起業家の皆様の挑戦をサポートすることで、社会全体に新しい価値や活力を生み出してまいります。

場所提供： SHUKA 京都本店
〒604-8856 京都市中京区壬生西大竹町 3-1（斗六屋西隣）



1926年に京都で創業した甘納豆専門店「斗六屋」は、現代表の曾祖母が始めた老舗企業。「SHUKA」は、斗六屋の伝統を受け継ぎながら、新たなお菓子づくりへの挑戦として、現代表が2022年10月に立ち上げたブランド。「自然の恵みに手を添える」というコンセプトのもと、甘納豆づくりで培われた古来の食品保存技術・砂糖漬けを活かした甘納豆や、種だけで作る新たな植物性ジェラートなど、古くて新しい“種”的菓子を創作している。

SCENES OF SOLUTION

2

DBJのスタートアップサポート

kay me 株式会社
代表兼リードデザイナー

株式会社日本政策投資銀行
南九州支店 業務課 副調査役

●毛見 純子 氏
KEMI Junko

●堀田 麻依子
HOTTA Maiko

対談

働く女性を支える服から 伝統を未来へつなぐ挑戦



日常をもっと自由に
働く女性の未来を美しく

堀田 kay meさんは創業時から一貫して「働く女性の日常」に向き合ってこられた印象があります。どのような課題意識から事業をスタートされたのでしょうか。

毛見 忙しく働く女性の日常において、服装が思いのほか大きな制約になっていると考えたのが出発点です。対外的な場やビジネスシーンで求められる「きちんとして見える服」は、動きにくかったり、ケアに手間がかかったりと負担が多い。こうした小さ

服というモノを売るのではなく
その先にあるお客様の未来を良くしたい

なストレスが積み重なることで、本来使えるはずの時間やエネルギーが奪われてしまうと感じたんです。洗えてシワにならず、長時間着ても疲れにくい。そのうえで体型を美しく見せ、どんな場面にも対応できる設計を重視しています。

私たちが大切にしているのは、服というモノを売ることではなく、その先にあるお客様の未来を良くすることです。その延長線上で考えるようになったのが、服をつくる背景そのものでした。幼い頃、呉服屋を営む祖父母の仕入れに同行し、活気のある国内の繊維産業を目にして育ちました。しかし大人になって関西の問屋街を訪れた際、かつての賑わいが失われている現実に強い危機感を覚えたのです。2011年には国内生産衣料の数量ベース比率は3%まで低下し、現在はさらに減っています。衣食住の基盤となる衣料を国内で調達できなくなる状況は、有事の際のリスクでもあると感じました。一方で、日本のものづくりは品質も技術も世界的に高い水準にあります。だからこそ、事業として成立させながら技術を次世代につないでいく余地があるのではないかと考えるようになりました。

堀田 そこから伝統工芸の分野へと関心が向かったのですね。

毛見 はい。京都の友禅工場を訪れ、着物需要の減少で技術者の方々が厳しい状況に置かれていることを知ったのが一つの転機でした。ちょうど当社で洗えるシルクジャージー素材の開発を進めており、京都の工場が持つ技術を生かせる可能性が見えたのです。伝統技術は需要が減っているものの、技術レベルは非常に高い。素材や染色、縫製といった各地の技を現代の生活に合うかたちで残していきたい。その想いが、伝統工芸に本格的に取り組む理由になっています。

ただ、当社1社だけで伝統工芸を事業として成長させることは限界もありました。多くの時間と労力をかけながら模索する中、日本の伝統工芸を国内外にどう広げていくかという課題に直面していました。そんなとき、以前から折に触れて相談に乗っていただいていたDBJの原田文代常務から、奄美大島の「大島紬」の話を伺いました。奄美大島や大島紬が歩んできた道は決して平坦なものではありません。それでも人々は強く明るく技術を絶やさずつくり続けてきた。その強さが働く女性たちの勇気になると思い、今回のコラボレーションを決めました。

地域経済や地域産業を支えていくことは
金融機関としての私たちの重要な使命です

地域の魅力を世界へ届けて 新たな循環を事業として描く

堀田 大島紬は世界三大織物の一つとされるほど優れた技術力と文化的価値を持つ一方で、その価値が限られた人々の間でしか知られていない現状もあります。

毛見 こうした伝統工芸を特別な場だけのものにとどめず、どう日常へ取り入れるかを私たちは常に考えています。今回のプロジェクトでは、大島紬を使ったアイテムを2つの軸で製作しました。一つは、本物の反物を活かしたものです。大島紬は糸を泥で染める「泥染め」という伝統的な製法でつくられており、染料が定着する過程で糸が硬化します。そのため水洗いや機械的な力に弱く、洗うと色落ちや縮み、シワが生じやすい性質があります。私たちのブランドのコアバリューは「時短かつきんとした服」を提供することです。その観点から、日常着のメイン素材として使うのは難しい。そこで本物の反物は、ベルトやタイなど、取り外し可能なパーツに使用しました。

もう一つは、大島紬の意匠や柄を現代的に表現する方法です。龍郷柄や秋名バラ柄といった伝統的な意匠には、それ自体に大きな価値があります。創業時にアパレル市場を調査する中で、世界的に成長しているブランドの多くが完成度の高いモノグラムを持つことに気づきました。例えばルイ・ヴィトンのダミエ柄



(市松模様)のモノグラムは、日本の家紋がルーツともいわれています。モノグラムはロゴ単体ではなく、服やバッグに自然に溶け込む文様であり、ブランドの成長にも影響を与えます。

こうした背景から、私たちは大島紬の柄が持つ力を最大限生かしたいと考え、ワンピースなどの衣服にプリントで再現しました。本物の大島紬とプリント表現を組み合わせることで、伝統技術への敬意と日常で着やすい利便性の両立を目指しています。本プロジェクトの立ち上げから同行してもらった堀田さんには、分刻みでスケジュールを管理していただくなど、様々なサポートをいただきましたね。

堀田 既存の南九州支店のネットワークを活用し、kay meさんと大島紬の織元、市長や町長など関係者を結びつける橋渡し役を務めました。大島紬は後継者不足や職人の高齢化が進んでおり、持続的な継承の方策が問われています。その中で、海外拠点

を持ち、現役世代の女性をターゲットに展開するkay meさんの参加は、関係者の皆様にとって非常に心強いものとして受け止められました。地域経済や地域産業を支えていくことは、金融機関として私たちの重要な使命です。今回の取り組みは、伝統技術を次世代に残すとともに、地域産業の振興にもつながると確信しています。

毛見 機能性素材と大島紬の意匠を融合した「語れるワンピース」は、奄美の自然や伝統工芸の精密さを、身に着けている人自身が伝えていく存在になります。ビジネスや会食の場でも自然に会話のきっかけが生まれ、着る人の負担を増やすことなく対話を後押しすることも期待できます。奄美大島にお客様をご案内して実際に文化に触れていただくツアー企画も検討中です。全国それぞれの地域の魅力を世界に届け、その循環を事業としてつくっていく。それが私たちの挑戦です。



奄美大島に息づく龍郷柄を、機能性素材で現代的に表現。伝統意匠を日常に溶け込ませた一着に。



江戸末期に薩摩藩へ献上された由緒ある文様、龍郷柄のベルト



希少な白大島紬で仕立てたサステナブルなボウタイ。細やかな紋様が胸元に上品な華やぎを。



1反に1年かけ、37工程の手仕事から生まれる本場大島紬を名刺入れでも展開。希少な伝統柄と職人技を、ビジネスシーンの日常へ。

写真提供:kay me株式会社

DBJ Group TOPICS

DBJグループはお客様の多様なニーズに応えるため、海外でのサービス提供、投資／証券／アセットマネジメント、調査／コンサルティング、不動産管理／ITサービス／シェアードサービス、調査研究などのサービスを提供している。ここではグループ会社の最近のトピックスにフォーカスし、担当者や関係機関へのインタビューを通じて、各社が提供するソリューションについて紹介する。第4回はシンガポールの現地法人DBJ Singapore Limited、ならびに株式会社日本経済研究所を取り上げる。

TOPICS ①

DBJ Singapore Limited

24

TOPICS ②

株式会社日本経済研究所

26

DBJ Singapore Limited

DBJ Singapore Limited(以下、DBJ Singapore)は、日本企業の海外展開を金融面から支援するとともに、アジアパシフィック(以下、APAC)地域におけるネットワーク拡大や事業機会をDBJグループ全体として捉える拠点として、2008年より現地法人として運営開始。以降、現地企業向けファイナンスやクロスボーダーM&A、物流・不動産・船舶ファイナンスなど、地域に根ざした金融サービスを通じて日本企業の海外成長戦略や投資を支援してきた。設立当初から現地で強固なネットワークを持つ企業との関係構築を重視し、主にシニアデットの提供に注力してきたが、近年はアジア域内パートナーとの連携強化や、APAC地域におけるプライベートファンド投資支援にも取り組んでいる。2025年、福岡地所株式会社(以下、福岡地所)が主導するコンソーシアムによるシンガポール・ジュロン地区の物流施設取得を支援し、DBJグループとしてシンガポール初の不動産ノンリコーズ融資を実行した。同融資は、DBJ Singapore、DBJ九州支店、企業金融第3部、アセットファイナンス部の連携により実現した。

グループ4部門の連携で挑んだ シンガポール物流施設取得プロジェクト

九州支店発、APACへ広がるクロスボーダー案件

シンガポールでは優れた港湾アクセスや安定した制度環境を背景に、ASEANの物流ハブとして物流施設の重要性が高まっている。Eコマースの拡大やサプライチェーン再編の進展を受け、質の高い物流施設への投資需要は引き続き強い一方、政府が土地供給を厳格に管理していることから、良質な物流アセットは希少性が高い。今回の対象物件である「8 Jurong Pier Road」は、シンガポール西部のジュロン地区に位置し、港湾や主要産業エリアへのアクセスに優れた立地を有している。複数の国際物流企業が入居し、高稼働かつ安定した賃貸契約などの理由から長期保有に適した収益アセットとして評価されている。

本件は、福岡地所との長年の取引関係を有するDBJ九州支店が、同社から海外投資に関する具体的な相談を受けたことを起點として検討が始まったクロスボーダー案件である。「福岡地所様は、九州地方を中心に総合不動産デベロッパーとしてオフィスや商業施設、住宅などの開発・運営を軸に、近年では海外投資についても検討されていました」と九州支店調査役の下野航太郎は語る。九州支店は、こうした同社の戦略を踏まえ、国内取引の延長線上で海外案件を支援する体制づくりに着手した。

一方、DBJ Singaporeでは、物流分野における知見深化と案件発掘を目的に、企業金融第3部からトレーニーの受け入れを進めていた。この時期、同部の取引先であり、本件の物件売却元でもあった物流不動産およびデータセンターに特化したアジア太

平洋の大手アセットマネジメント会社であるESRと継続的かつ緊密に情報交換を実施。ESRはアジア太平洋全域に展開するプラットフォームの一部として、日本およびシンガポールにおける現地専門性を有し、本件物件の売主およびアセットマネージャーを兼務していた。DBJとESRは、シンガポール現地におけるシニアマネジメントとの関係構築を深める中で、将来的な不動産ノンリコーズ融資の可能性について意見交換を進めていた。

こうした国内RM(Relationship Management)を起点とする顧客接点と、海外拠点における案件発掘・関係構築という連携の結果、ESRからDBJグループに対して融資マンデートが付与され、案件は具体化した。その後は、企業金融第3部が業界知見を主導し、アセットファイナンス部がアセット評価とストラクチャリングを支援。DBJ Singaporeは現地での交渉やデューデリジェンス、ローン実行を担い、グループ横断で密に連携しながら案件を推進した。

人事ローテーションが生み出す 部門横断の迅速な意思決定とチームワーク

本件の推進において鍵となったのは、DBJグループ内的人事ローテーションを通じて形成された、部門横断の迅速な意思決定と強固なチームワークだった。専門性を持つ人材が現地と同じ時間軸で議論に参加できたことで、部門間の調整や意思決定の距離が縮まり、機動的に検討を進めることができた。

「今回の融資は、4部門いずれの立場にとどても初めての取り

(写真 右)
DBJ Singapore Limited
ジョイントゼネラルマネージャー
山田 多恵 YAMADA Tae

(写真 左)
DBJ Singapore Limited
マネージャー
Tan Yan Fu



組みであり、慎重な検討が必要でした。シンガポールの市場環境については、これまでの取引を通じて一定の理解がありましたが、不動産の法制度や許認可、とりわけ国有地における賃借権の継続性や、ノンリコースファイナンスに必要なスキームが成立するかといった点は大きな論点でした」とDBJ Singaporeジョイントゼネラルマネージャーの山田多恵は振り返る。

DBJでは、アセットファイナンス部を中心に北米で実施してきた不動産ノンリコースファイナンスの取り組みを他地域でも広げていく検討が進められていた。「政府関与の強いシンガポール市場において、レンダーとして把握すべき権利関係を包括的に整理することは容易ではなく、法制度やドキュメンテーション、バリュエーションへの対応は大変な難しさがありました」(アセットファイナンス部副調査役 モラン怜)。ドキュメンテーションについては国内チームの専門知見を活用することで、国内外の垣根を越えた連携を実現したほか、ローン実行に必要な格付け対応においても、DBJ Singaporeが収集した現地マーケットスタンダードに関する情報が、社内調整を進める上で大きな支えとなった。こうした専門的な論点についても、国内外の知見を迅速に持ち寄ることで、検討を効率的に進めることができた。

一方、DBJ Singaporeでは、近年の同国における就労ビザ規制の厳格化を背景として日本人駐在員を十分に増員できない状況が続いており、現地拠点のみで高度な専門性を育成することが課題となっていた。これに対し、成長するアジア市場での業務拡大を志向していた企業金融第3部では、その解決策として、短期トレーニング制度を活用して職員を派遣。約3ヶ月間の派遣を通じて、各分野の専門性をシンガポールに持ち込み、現地メンバーと一緒に案件に取り組む体制づくりを進めた。その結果、案件対応力の向上と人材育成を同時に実現することができた。

こうした体制は、組織としての成果にとどまらず、現地メンバーの成長にもつながった。「私自身、ロジスティクス分野についての知識や経験はほとんどありませんでしたが、トレーニー着任後、多くのお客さまやファンドマネージャーとのミーティングを積

極的に設定してくれました。クレジット資料の準備では、シンガポールではあまり扱うことのないアセットファイナンスについて学ぶ機会を得ることができました。短期トレーニング制度は、私のスキルの幅を広げ、成長に大きく寄与したと感じています」とDBJ SingaporeマネージャーのTan Yan Fuは強調する。不動産融資の許認可対応についても、様々なシナリオを想定しながら現地の事情に精通した法律事務所を通じて進め、ESRと緊密に連携した結果、約1週間程度の短期間で許認可を取得することができた。

DBJグループがこの案件で提供できた最大の価値は、顧客、業種、エリア、金融機能といった複数の強みを掛け合わせた「面の力」だといえる。「九州支店のリレーションシップ・マネジメント力や、シンガポール拠点のエリア知見、アセットファイナンス部の専門性、企業金融第3部の業種知見が有機的につながることで、単独では実現し得なかった案件を形にすることができました。この背景には、DBJの人事ローテーションを通じて生まれる、組織を横断した迅速な意思決定と強力なチームワークがあります。これこそが、本件にとどまらず、今後のクロスボーダー案件においてもDBJグループが発揮していく本質的な価値だと考えています」と、当時、企業金融第3部室長(現 経営企画部次長)の小川悠貴は説明する。実際、シンガポール側で課題が生じた際にも九州支店が福岡地所と対話をを行い、機動力を発揮することで難易度が高いファイナンスでも様々な困難を乗り越えることができた。

ASEANにおいては、今後も物流やデータセンター、産業インフラなどの不動産分野で高い成長が期待されている。「DBJグループは、日本企業の海外投資を支える資金供給に加え、グローバルパートナーとの協業を的確に支援できる体制を整えることで、国内外の知見を統合したストラクチャリング力の強化を図る方針です。今回の案件で得られた知見を生かし、シンガポールにとどまらず、APAC各国においても、企業と海外パートナーをつなぐ架け橋としてクロスボーダーでの価値創造に貢献したいと考えています」(山田)

株式会社日本経済研究所(以下、日本経済研究所)は、公的セクターや民間企業に対して公平・中立な立場から調査・コンサルティングを行う総合研究機関であり、DBJグループのシンクタンクとしての役割を担っている。幅広いネットワークを生かして、まちづくりや地域振興、インフラ、エネルギーなど日本経済の根幹にかかわる課題に取り組み、その解決策や政策提言を示すのが特徴だ。今回紹介するDBJ北海道支店と共同で取り組んだ「北海道畜産バイオマス調査」では、畜産バイオガスプラントによるエネルギーの地産地消へ向けて、バイオメタン利用拡大の具体的な方策を提言した。

日本経済の根幹にかかわる課題に取り組み、民間事業者や行政に新たな気付きを提供する

研究職としての専門性を高めながら、グループの中でナレッジ機能を果たす

日本経済研究所の事業内容は「官公庁向けサービス」「一般法人向けサービス」「海外事業向けサービス」の3分野が中心で、このうち官公庁向けは公共デザイン本部が担当している。地域の計画・戦略策定やPPP/PFI(官民連携事業)の導入支援など、地域課題に対して、多角的な調査を通じた解決策を提案する。一般法人向けと海外事業向けは産業戦略本部が担当し、サステナビリティやカーボンニュートラル関連を含む国内外の産業調査、国際協力業務などを行う。

産業戦略本部の案件に公共部門の知見が求められる場合もあれば、公共デザイン本部の案件に産業部門のノウハウが必要な場合もある。「両本部で人材を融通し合って、適宜チームを構成します。異動はほとんどないので、各々が研究職として調査・コン

サルティングの専門性を高めながら、DBJグループの中でナレッジ機能を果たしていくのが我々の役割」と、産業戦略本部 副本部長 兼 産業調査企画部長の小林純子は説明する。

今回紹介する北海道畜産バイオマス調査は、産業戦略本部がDBJ北海道支店から受託した案件である。

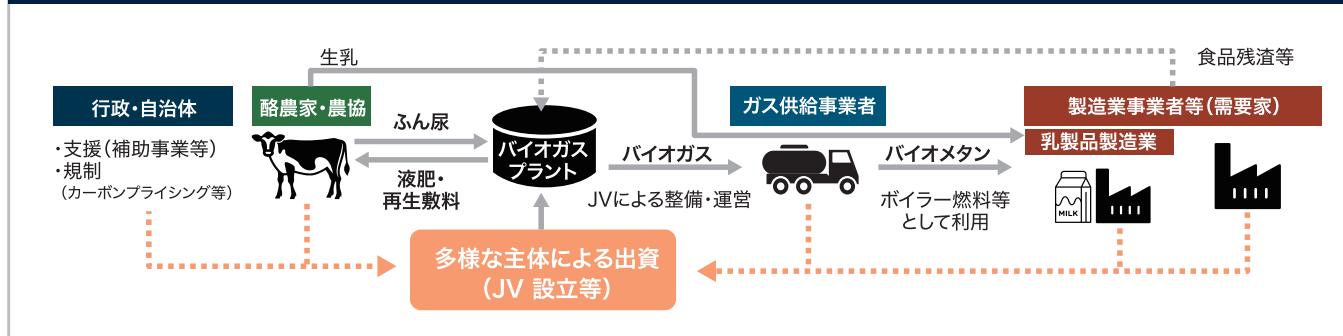
酪農家から需要家まで多様な主体が出資する
ジョイントベンチャーの設立・運営を提言

酪農業が盛んな北海道では、堆肥化が困難な畜ふん尿の処理や臭気対策を目的として、畜産バイオガスプラントの導入ニーズが高まっている。同プラントは畜ふん尿処理で発生したバイオガスを発電・熱利用できるため、酪農業の持続可能性のみならず、地域のエネルギー・トランジションによる脱炭素という観点からも導入意義は大きい。ただし、北海道では送電容量の逼迫による

● 畜産バイオガスプラント事業への多様な主体の参画

畜産バイオガスプラント事業への多様な主体の参画(共同事業化)を促し、長期的にリスクとリターンを適切にシェアすることで、事業の安定性や地域自体の持続可能性を向上させることが重要である

多様な主体による連携イメージ(バイオメタンのバリューチェーン)



(写真 左より)

公共デザイン本部
地域マネジメント部 副主任研究員
宮城 奈緒美 MIYAGI Naomi

執行役員 産業戦略本部 副本部長
兼 産業調査企画部長
小林 純子 KOBAYASHI Junko

産業戦略本部
産業調査企画部 研究員
石澤 宏承 ISHIZAWA Hirotugu



出力制御の可能性や、FIT制度(再生可能エネルギーの固定価格買取制度)の買取価格低下により、売電での事業予見性が低下しており、発電以外でのバイオガス利用を模索する必要がある。

こうした課題への対応策を検討するため、日本経済研究所はDBJ北海道支店と共同で調査に取り組み、その内容を「北海道畜産バイオマス調査報告書～畜産バイオガスプラントによるエネルギーの地産地消を通じた地域×トランジション～」と題したレポートにまとめた。

公共デザイン本部 地域マネジメント部 副主任研究員の宮城奈緒美は、調査に際して「これは酪農家だけで解決できる課題ではないという意識が強くあった」と振り返る。「プラント整備は事業費が高いうえに、バイオガスの安定的な需要家が必要。さまざまな主体が参画してバイオガスプラントを共同運営し、ガスを流通させていくバリューチェーンを構築できないかと考えました」(宮城)。

バイオガスから精製されるバイオメタンは、天然ガスの代替としてガス利用が可能だ。調査報告書では、バイオメタンのガス利用が進んでいる欧州の実態も踏まえたうえで、道東における畜産

バイオガスプラントの導入ポテンシャルや、バイオメタンを活用することによるCO₂排出量の削減効果、金銭に換算した経済価値などを定量的に分析した。

具体的に北海道でどのようなバイオメタンのバリューチェーン構築が可能なのか、供給・需要の両サイドから改めて検討し、酪農家から行政・自治体、ガス供給事業者、乳製品製造業などの需要家まで多様な主体が出資するジョイントベンチャーの設立・運営を提言している。

DBJが国内外に構築しているネットワークを活用することで「現場の事業者の声も伺うことができた」と、産業戦略本部 産業調査企画部 研究員の石澤宏承は、DBJ北海道支店との連携によるシナジー効果を強調する。「今後も日本全国の地域が持つ潜在的な価値にスポットを当てていきたい。それを経済価値や環境価値に置き換えて示すことで、民間事業者や行政に新たな気付きを提供していかなければと思います」(石澤)。

「北海道畜産バイオマス調査報告書」は
右記二次元コードより全文をご覧いただけます。



事業者などのヒアリング先を紹介し、現地の生の声を調査報告書に反映

酪農が盛んな北海道にとって、畜ふん尿の適正処理およびバイオマスとしての活用は、地域課題を解決するための重要なテーマです。今回の調査は、2022年度に日本経済研究所へ基礎調査を依頼して、2024年度より詳細な調査を共同で進めました。

デスクトップ調査は日本経済研究所に担っていただきながら、畜産バイオガスプラント事業者などのヒアリング先を北海道支店で紹介し、現地の生の声を調査報告書に反映しました。公表後には企業からの面談依頼も多く、道内外での関心の高さを実感しています。

バイオメタンのガス利用実現に向けて関係者の輪をさらに広げていく必要がある中、本調査報告書が国・企業・地域のコミュニケーションを活性化し、エリア全体での連携を深める一助になることを期待しています。

日本政策投資銀行 北海道支店

次長 天野 学 (写真 左)

企画調査課 副調査役 今林 あゆみ (写真 右)

医学・医療・医業の3つが重なり合い 持続ある地域医療体制の確立を



中部地方の濃尾平野を流れる木曽川に面した岐阜県羽島郡笠松町は、古くから交通の要衝として栄えてきた。その地域の住民に長年にわたり、安全で質の高い医療や福祉を提供してきたのが松波総合病院だ。運営を担う社会医療法人蘇西厚生会は、高度な医療機能の提供と防災及び事業継続に対する優れた取り組みが評価され、2025年6月に「DBJビジョナリーホスピタル」の認定を取得している。地域医療の持続性が全国的な課題となる中、複数の機関との連携推進法人を立ち上げるなど、未来に向けた医療体制づくりにおいても先駆的だ。地域中核の医療法人として、どのような思いや考えで貢献されようとしているのか。社会医療法人蘇西厚生会 松波総合病院の理事長で医学博士である松波英寿先生にお話を伺った。

社会医療法人蘇西厚生会
松波総合病院

理事長
医学博士

松波 英寿 先生
MATSUNAMI Hidetoshi

1981年東京医科大学医学部卒業。岐阜大学医学部第一外科などを経て、89年Princess Alexandra Hospital(オーストラリア・ブリスベン)Transplant Fellow、90年同Senior Transplant Fellow。96年松波総合病院副院長。2001年から松波総合病院理事長。2012年より羽島郡医師会会長、2019年より全日本病院協会理事、2022年より岐阜県病院協会会长、2023年より日本病院会理事をいずれも現任。また、信州大学・岐阜大学・朝日大学その他多数の客員教授・講師を務める。

文化や責務を受け継ぐことこそ真の財産

—— 松波総合病院は、明治35年(1902年)に松波病院として開業し、120年以上の歴史を有しています。

江戸時代は参勤交代の宿場町として栄えた岐阜県加納町(現・岐阜市)に、私の曾祖父である松波英太郎が岐阜県で2番目となる病院を開業しました。その後、曾祖父から祖父、父、私、そして私の息子も代々医者の仕事を続けてきましたが、私たちの事業継続において一番大切なことは、世代を超えて医者になることです。病院は命の危機にある人を助けなければならぬ存在だからこそ、文化や責務を受け継ぐことが重要で、それこそ真の財産と考えています。私自身、生体肝移植手術を民間病院として日本で初めて成功させ、弟である松波和寿院長は産婦人科医として、岐阜県で初めて体外受精を行いました。常に新しいことにチャレンジするのはファミリーの資質とも言えます。

曾祖父が病院を開業する前の松波家は宿場で今で言うところの旅館業を営んでいたのですが、曾祖父が京都大学の前身である第三高等中学校で西洋医学を学んだ一期生として留学していたドイツの大学に、縁あって私が訪れた際、残されていた曾祖父の登録書類を見て驚きました。曾祖父の父親の職業欄には「ドクター(医者)」と書かれていたのです。宿場というのは自然、衰弱した旅人を介護する場所でもありました。もしかしたら松波家は曾祖父が病院を開業する遙か昔から広義の医療従事者であったと言えるかもしれません。

—— 長い歴史においては、時代の動きに即して変化が求められるタイミングもあったのではないかと思われます。

いくつもの危機を経て、今があると思っています。日清日露戦争の時代は、国の存亡の危機から病院への投資が減少し、公立病院がどんどん減っていった一方で、第二次世界大戦に入ると戦時下の強力な国家統制下、松波病院も国の日本医療団に接収され、同医療団岐阜県支部としての笠松病院となりました。終戦後は物資も乏しく、カーテンを煮沸してガーゼや包帯にし、繰り返し使っていました。今ではありえない状況です。笠松病院は木曽川を渡る舟橋を通じて愛知からの多くの引揚者が岐阜に向かう道中にあるため、多くの負傷者が訪れ医療は逼迫します。農家出身の祖母のつてで米や野菜を調達し、病院で炊き出しを行いました。接収された笠松病院を、また買い取るという理不尽な選択を余儀なくされ、松波病院は復活します。ただ、戦後になっても危機は訪れます。1980年代には病院を増設し病床数を増やしたのですが、規模に見合ったスタッフが集められず大きな債務を負った時期がありました。最近では特措法上、国からの要請を受けて新型コロナウイルスの感染患者の受け入れのための病棟の再編や



インタビュー：

株式会社日本政策投資銀行 東海支店

支店長 高橋 耕司 (写真左)

業務課 副調査役 徳永 紗彩 (写真右)

治験のための特殊施設の設置を迫られました。ただ新型コロナに関しては、堂々と受け入れを表明していたことが、地域からの信頼の獲得に寄与したと思っています。今後は、少子高齢化の中で地域医療を提供し続ける体制づくりが求められますが、医療従事者として、そして経営者として、変化を恐れず時代の動きに対応し、松波総合病院を後世に受け継いでいきたいと考えております。

—— 社会医療法人として、医療や介護の面でどのような特色を打ち出されているのですか。

医療では、特に救急とがん診療に力を注いでいます。高血圧や糖尿病といった慢性疾患の診療も大事ですが、救急とがん診療はいずれも生命の維持に直結し、一刻を争うためです。救急に関して、松波総合病院では自治体に救急車さえなかった昭和40年代に県内初の民間救急車を自前で走らせ、2014年には急性期医療に特化した北館の新築開設に合わせ、大動脈瘤や急性心筋梗塞、脳卒中に24時間対応できるハイブリッド手術室などを増設し、ヘリポートも完備しました。また、2025年4月には救命救急センターにも指定されています。岐阜県の民間病院では初となるものです。がん診療に関しても2024年4月に厚生労働省から地域がん診療連携拠点病院に指定されました。2つとも指定を受けた私立病院は日本に12しかなく、松波総合病院の特色が表れていると考えています。

介護においても、昭和40年代岐阜県で初めて老人健康保険施設を設置したのは松波総合病院です。在宅と特別養護老人ホームの中間を受け持つ施設で最上位の認証を得ています。最近では、在宅診療も始めました。大病院では珍しい取り組みです。私自身も医師として在宅診療に関与し、患者さんやご家族にとって、いかに重要な役割になっているかを体感しています。



2025年11月に実施された災害医療訓練の様子

写真提供：社会医療法人蘇西厚生会 松波総合病院

こうした高度な医療や介護を提供するには人材の確保が欠かせません。特に医師の確保については理事長の仕事です。手術支援ロボット「ダビンチ」の導入など新しい医療技術の積極的な活用に加え、岐阜県内外の先生とコンタクトを取ることで、松波総合病院を支える医師たちを迎えることを考えています。看護師は業界全体で不足している状況で、自ら看護大学を開設し、卒業後も地元で働く体制を確保することが理想と考えています。

分散ではなく集約で効率のよい医療を

——かつて美濃の国と呼ばれたエリアである岐阜、中濃、西濃の3つの医療圏の異なる法人（蘇西厚生会、美濃市、海津市医師会）が連携し、一般社団法人美濃国地域医療リンクージという法人を設立されました。

少子高齢化が急速に進む社会において、病院やそのスタッフは分散ではなく集約を目指さないと効率のよい医療は提供できないと考えています。米国の医療水準は日本と比較して高い印象があるかと思いますが、実際には人口に占める医療従事者の割合は日米でほぼ変わりません。違いとしては、日本は病床数が圧倒的に多い。つまり医療が分散され効率が悪いのです。私は1990年前後にオーストラリアのブリスベンに留学していたことがあります、80万人ほどの人口にもかかわらずコンピューター断層撮影装置(CT)は20台、磁気共鳴断層撮影装置(MRI)は2台しかありませんでした。近隣に総合病院が複数ある日本と異なり、ブリスベンでは脳外科や整形外科を担当する病院、呼吸器科や循環器科を担当する病院、小児科を担当する病院、というように病院間の役割分担が徹底され、病院間を患者・スタッフが移動することで、まるで地域全体が総合病院であるかのように機能しているのです。美濃国の医療リンクージにおいても、物品の共同購入や空き病床を生かしたペットと一緒に入院できる病室の開発など、成果は生まれています。急性期から回復期、慢性期などにおいて得意とする機能を生かした連携を強めたいと考えています。

——松波総合病院は、地域災害拠点病院の指定やDBJのBCM

格付の認証を取得しています。防災力の向上に対する思いや取り組みをお聞かせください。

電力や水道といったライフラインが災害によって寸断されるのは、医療の提供において大きなリスクです。そのため、電力は自家発電を備え、設備を動かす重油も貯蔵していますし、水の確保は木曽川からポンプで給水し浄水設備でろ過する備えもあり、敷地内にある井戸水を使用することもできます。また、災害時には通常通りの物資調達ができなくなることから、有事の際に物品を優先的に供給してもらえるよう、関係する企業10社以上と協定を結んでいます。また、事業継続という点で病院でも懸念されるのはサイバーリスクへの対応です。もともと医療システムを自前で開発していた経緯から今でもITシステム管理は内製化し、定期的なデータバックアップや脆弱性診断などのIT-BCPに注力しています。最近では職員への教育として標的型攻撃メールに対する訓練も病院全体で行っています。

DMAT（災害派遣医療チーム）の派遣にも積極的です。能登半島地震の際もいち早く派遣しました。災害時医療は国主導のDMATのみならずJMAT（日本医師会災害医療チーム）やAMAT（全日本病院医療支援班）があり、いずれも率先して協力し、地域外での医療提供にも貢献しています。こうした災害医療のために普段からの訓練が大事です。2025年11月にも100名規模の訓練を行ったばかりです。道路や電力といったインフラが寸断された状況では、医療もアナログな方法しか頼りにならない事態が想定されています。物資はリアカーやボートで運び、カルテも手書き。まさに戦後の逼迫した記憶の伝承は災害医療にもつながるのです。災害時に何をすべきか、病院としての知見を地域全体に波及させるべく、地域の学校での災害教育も大事な使命です。

——今後の事業の展望をお聞かせください。

医学と医療、医業は似た言葉のように聞こえるかもしれません、大きく違います。分かりやすく例えれば、胃潰瘍の際にH2プロッカーという薬剤が有効だと学ぶのが医学、それを知識で終わらせらずガスターという薬品で実際の治療に結びつけるのが医療、一連の行為を事業として成り立たせるのが医業です。大学の医学部で学ぶだけでは医療や医業は身につかないですし、病院として医学や医療だけに集中していては病院経営の存続という医業が疎かになってしまいます。私としては医学と医療、医業がいずれもまっとうな行為として同心円状に重なり合う姿が理想だと考え、松波総合病院での高度医療・災害医療の提供を通じた地域への貢献と、それを事業として成立させるための新しい挑戦を続けていきたいです。政府系金融機関であるDBJから融資を受けていることは、まさに医学・医療・医業が両立し、持続ある地域医療体制を築いていることへの評価であるとして、誇りを感じるとともに励みになっています。

防災・レジリエンスへの世界的な関心の高まりと 防災関連産業の市場拡大への期待

株式会社日本経済研究所
産業戦略本部 海外調査部 副主任研究員 原田 紘美

「仙台防災枠組2015-2030」と防災事前投資の推進

2024年1月に発生した能登半島地震から丸2年が過ぎ、同年9月に発生した能登半島豪雨による被災も含め、様々な知見や技術を活用した復旧・復興の取り組みが進められている^{※1}。また、2011年3月に発生した東日本大震災からまもなく15年を迎えるとしている。

震災後の2015年3月には第3回国連防災世界会議が仙台市で開催され、「仙台防災枠組2015-2030」が採択された。「仙台防災枠組2015-2030」には4つの優先行動と7つのターゲット^{※2}が掲げられており、その普及推進や国境を越えた産官学金および市民の防災に関する知見を集約し、共有する国際的な場として、2017年からは隔年で世界防災フォーラムが開催されている。

「仙台防災枠組2015-2030」では優先行動の1つとして「レジリエンス(強靭化)のための災害リスク削減への投資」が掲げられており、罹災後の社会的コストや公的資金支出の発生を低減し、社会全体の人的・経済的損失の軽減につなげていくことが期待されている。国連防災機関(UNDRR)の資料^{※3}によると、事前に1ドル投資することで、復旧費用を最大15ドル節約できる高い費用対効果が示される一方で、現状の事前防災投資は国際開発資金における防災投資全体の約5%^{※3}にとどまっており、その拡大に向けた取り組みが期待されている。

防災・レジリエンスや気候変動適応への 世界的な関心の高まり



World Bosai Expo では、防災力の向上に貢献する様々な企業の防災技術の展示や地震動体験装置等の市民参加型イベント等も開催。(世界防災フォーラム 2025 にて筆者撮影)

「地球温暖化と気候変動による災害リスクの増大、および未来の展望」をテーマに掲げ、防災の専門家だけでなく、企業や行政、個人等が日常生活の中で災害リスクを削減・低減していくための知見や技術の共有が行われた。

2025年10月には南アフリカで開催されたG20 DRR Working Group Meetingで、災害リスク削減について活発な議論がなされ、同年11月にブラジルで開催された国連気候変動枠

組条約COP30でも、その主要な議題の1つとして気候変動への適応について議論が行われた。

日本は、多くの被災経験の中で培った知見や技術を国際社会と共有し、激甚化・頻発化する災害リスク削減の対応強化に貢献していくことが求められている。かかる状況の中、日本が持つそれらのノウハウや技術等を踏まえた防災・レジリエンス分野の国際標準開発も活発になっており、地震計や災害食、リスクファイナンス等の国際標準(規格)の開発が進められている。

防災関連産業の市場拡大への期待

世界各地で大規模な自然災害が多発し、今後も防災・レジリエンスに関するニーズや関連市場が国内外で拡大すると見込まれる中、新技術等による課題解決および海外を含む防災産業市場の確立や海外市場の開拓が期待されている。

強靭な社会の構築に向けて、防災関連の多くのスタートアップ企業も誕生している。これまで、多くの防災用品やサービスは、日常使いせず、非常時のみに使うものであり、導入や維持コストも課題の1つとなっていた。そのため、日常生活にも便利に活用でき、非常時にも役立つ「フェーズフリー」商品・サービス等の拡大は、導入コストや維持コストの軽減につながり、提供者側・使用者側ともにWin-Winの関係を築くことができる糸口の1つとなるのではないだろうか。

防災・レジリエンス分野への世界的な関心が高まる今、防災・レジリエンス分野を通じた国際貢献や防災関連産業の市場開拓・市場拡大を見据えた未来について考えていきたい。

防災関連産業スタートアップ企業の商品・サービスの事例^{※4}

主な商品・サービス	主な自治体課題との対応
① WEBラジオを基盤とした災害情報伝達システム	避難指示・誘導 避難者支援
② 振動エネルギーで稼働する自立無線センサ	被害予測 避難者支援
③ マイナカードを活用した避難支援・避難所運営支援	避難指示・誘導 避難者支援
④ 多媒体への災害情報一斉配信システム	避難指示・誘導
⑤ 全天候型・長寿命の蓄光避難誘導標識・マーカー	避難指示・誘導
⑥ AIとシミュレーションを用いた浸水被害予測・推定	被害予測
⑦ 災害時の行動支援システム	訓練 避難指示・誘導 避難者支援
⑧ 独自の地理情報技術を活用した防災システム	訓練 被害情報収集 避難指示・誘導 避難者支援
⑨ リアルタイム津波・浸水被害予測	訓練 被害予測
⑩ エッジAIを活用したリアルタイム情報収集・分析	被害情報収集 避難者支援

※1 國土交通省「令和6年能登半島地震からの復旧・復興状況と今後の見通し(令和7年9月末時点)～被災者の方々の暮らしこと生業の再生に向けて」(<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001913115.pdf>)

※2 「仙台防災枠組 2015-2030」(<https://www.mofa.go.jp/mofaj/files/000081166.pdf>)

※3 UNDRR、「International Cooperation in Disaster Risk Reduction, 2021」

※4 経済産業省「令和6年度産業経済研究委託事業 レジリエンス社会の実現に向けた産業政策の検討に関する調査 調査報告書」(<https://www.meti.go.jp/metilib/report/2024FY/000087.pdf>)より㈱日本経済研究所が作表。

FANPSシンポジウム

[2025年10月9日開催]

開催概要

株式会社日本政策投資銀行(DBJ)は、三井住友フィナンシャルグループ、MS&ADインシュアランスグループ、ホールディングス、農林中央金庫と共に、企業における事業活動のネイチャーポジティブ転換を促進・支援することを目的とした金融機関4社によるアライアンス:FANPS(Finance Alliance for Nature Positive Solutions)を発足しており、各種イベントの開催及び登壇等により情報発信などを実施しています。

このたびFANPSでは、「FANPS コンセプトペーパー ネイチャーポジティブへ向けた共創のためのアプローチ」の公表に合わせ、シンポジウムを開催いたしました。

本シンポジウムでは、FANPS コンセプトペーパーの紹介に加えて、官公庁からの政策動向紹介及び事業会社と金融機関による「自然関連のリスク・ビジネス機会を踏まえた中長期的な成長シナリオ」をテーマとしたパネルディスカッションを実施いたしました。

当日は事業会社、金融機関、行政、アカデミア等の幅広いステークホルダーの皆様にご参加を賜り、FANPSとしての成果発信、ネイチャーポジティブに向けた共創につながるディスカッションとネットワーキングの機会を提供することができました。



来賓ご挨拶

各省庁からネイチャーポジティブに関連する政策動向等についてご紹介いただきました。

登壇者

環境省 自然環境局 自然環境計画課
生物多様性主流化室
室長
永田 純氏

農林水産省 大臣官房
みどりの食料システム戦略グループ
グループ長
近藤 謙介氏

経済産業省 大臣官房
政策企画委員
(GX グループ)
潮 高史氏

FANPS 取組紹介

コンセプトペーパーや、同時公開したソリューションカタログver.2.0を含むFANPSの取組をご紹介しました。

パネルディスカッション

ネイチャーポジティブに取り組んでいる企業担当者と投資家・間接金融としての金融機関それぞれからパネリストとしてご登壇いただき、各社の取組事例や金融機関としての目線等についてお話しいただきました。

パネリスト

大成建設株式会社
クリーンエネルギー・環境事業推進本部
自然共生技術部 自然共生推進室 室長
鈴木 菜々子氏

トヨタ自動車株式会社 環境エンジニアリング部
自然共生企画グループ 主幹
大聖 悠介氏

モディレーター兼パネリスト
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 副部長
松岡 哲也氏

三井物産株式会社 食料本部 連結経営推進室

シニアプロジェクトマネージャー

関口 友則 氏
(東京大学未来ビジョン研究センター / グローバル・コモンズ・センター客員研究員)

りそなアセットマネジメント株式会社
チーフ・サステナビリティ・オフィサー 常務執行役員
松原 稔氏

MS&ADインシュアランス グループ ホールディングス
サステナビリティ推進部 フェロー

原口 真氏

FANPS コンセプトペーパー

「ネイチャーポジティブへ向けた共創のためのアプローチ」

TNFD等のフレームワークやガイドラインは充実してきたものの、企業活動における本質的な取組につなげるハードルは依然として高く、企業経営における戦略策定やリスク管理に自然への依存やインパクトの観点を織り込むことを金融機関として一層後押ししていく必要があるとの考えから、FANPSは金融機関として企業経営のネイチャーポジティブへの移行に向けた共創の考え方や取組を整理したペーパーを公表しました。本ペーパーでは、事業活動における本質的な取組を促進していくために、自然関連リスク管理やビジネス機会の捕捉を中長期的な成長につなげる「4つのコアアプローチ」を提示し、企業の皆様が最初の一歩を踏み出すための糸口を整理しています。

ダウンロードはこちら

<https://www.fanps.jp/FANPSConceptPaper>

