

DBJ Journal

日本政策投資銀行
Development Bank of Japan
DBJ

No. 22

DBJ SPECIAL

「地球温暖化防止に向けて」 「仕事と子育てが両立できる社会へ」

地域新発見「新潟県佐渡」

Column

経済小説の舞台裏2 ● 幸田真音

地球視考 ● 関野吉晴



日本政策投資銀行
Development Bank of Japan

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-1
TEL. (03) 3244-1900
インターネットアドレス <http://www.dbj.go.jp>

DBJものがたり



新しいサクセス・ストーリーのために DBJはM&Aトータルソリューションを提供しています

日本では近年、M&Aの金額・件数が大幅に増加しています。背景にあるのは、グローバル化の進展と国際競争の激化、規制緩和や法整備の進展、適した経営資源や後継者の不足などです。こうした中で、日本政策投資銀行（DBJ）は、M&Aを日本の経済再生に不可欠な手段として捉え、M&Aアドバイザーサービスを提供しています。たとえば近年の事例では、

○丸広百貨店の子会社で食品スーパーを営むビッグエイトを、食品スーパーを専業に営むミーマートに事業譲渡（ノンコア事業の切り離しによる事業再構築）

○シンガポールに本社を置くラッフルズインターナショナルリミテッドによる、南海サウスタワーホテルの事業継承（日本と外資企業が新たな形のパートナーシップを構築）

○新日鐵化学子会社である新日化ポリマーの包材事業を、米保険・金融グループAIG系の投資ファンドが出資する受け皿会社へ譲渡。MBOの手法により、新日化ポリマーの現役員もこの受け皿会社に資本参加（外資系ファンドを活用した主力事業の強化）などにおいて、事業評価、案件スキームの検討、価格算定、契約書作成等に関するアドバイスを実施しています。

DBJでは、これまでの融資・プロジェクト支援経験で培った国内外での幅広いネットワーク、中立的な視野、中長期的な事業・経営戦略分析により、企業が抱えるさまざまな課題に対して最適なソリューションを提供し、企業の事業再生や競争力強化、地域経済の活性化等につながるM&Aの実現を効果的にサポートしていきたいと考えています。



古紙配合率100%再生紙を使用しています。

日本政策投資銀行プロフィール

- 設立 — 平成11年10月1日
- 資本金 — 1兆2,722億円（2006年3月末現在）
- 総裁 — 小村 武
- 業務 — 1. 長期資金の供給等（出融資、債務保証等）
2. プロジェクト支援
3. 情報発信
- 貸付金残高 — 12兆9,680億円（2006年3月末）
- 職員数 — 1,352名（2006年度）
- 国内ネットワーク — 本店：東京 / 10支店：北海道（札幌）、東北（仙台）、新潟（金沢）、東海（名古屋）、関西（大阪）、中国（広島）、四国（高松）、九州（福岡）、南九州（鹿児島） / 8事務所：函館、釧路、青森、富山、松江、岡山、松山、大分
- 海外ネットワーク — 6海外駐在員事務所：ワシントン、ニューヨーク、ロンドン、フランクフルト、ロサンゼルス、シンガポール



活気あふれる新しい島づくり

豊かな自然、薫り高い文化、

Community 地域新発見

新潟県佐渡の観光振興への取り組み

新潟県佐渡は、独特な自然風土や歴史・文化、豊かな食材など、世界に誇ることの出来る観光資源と知名度を持つ観光地だが、近年の佐渡観光客数は減少基調を余儀なくされており、観光振興上の課題も指摘されている。こうした中で、地域の資源を活かしつつ、新潟全体での広域連携や各種国際イベントの開催等、地域をあげた観光振興への取り組みも進められている。今回の地域新発見では、佐渡の地域づくりのなかでも観光振興に向けた現地の人々の取り組みを紹介しながら、観光を核とした佐渡の地域づくりの現状と今後を展望する。

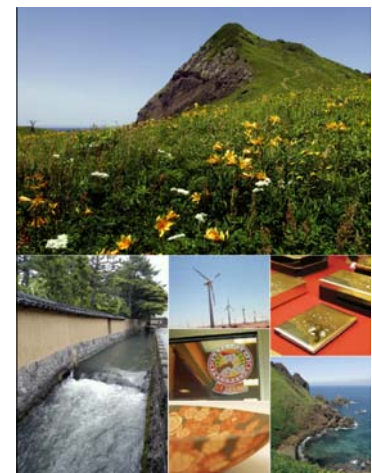
「地球温暖化防止へ向けて」

人類共通の課題である地球温暖化防止。2005年2月の京都議定書発効を受けて、京都メカニズムを活用した各国のアプローチが本格化している。本号の DBJ SPECIAL 1 では、温暖化防止への新たな枠組みとして04年末、官民連携により設立された「日本カーボンファイナンス株式会社 (JCF)」の排出権取引ビジネスにスポットを当てる。

DBJ SPECIAL 2 では、少子化が進み、人口減少社会を迎える中で、DBJが石川県との連携のもとに実行した、子育て支援に積極的に取り組む企業への制度融資について紹介する。

Community/地域新発見 では、一島一市のもとで、観光を核とした地域づくりに取り組む新潟県佐渡を取り上げる。市町村合併から2年余り。新しい島づくりに対する意識が徐々に高まる中、市民と行政はそれぞれ何を考え、どう行動しているのか。日本一の酒を自力で世界に売り込む酒造会社常務、地域の自立に向けて発言し続ける人間国宝の陶芸家、佐渡の将来を担う人材の育成に取り組むNPO活動家、そして行政トップの佐渡市長、それぞれに話を聞いた。

Community 地域新発見 豊かな自然、薫り高い文化、活気あふれる新しい島づくり 新潟県佐渡の観光振興への取り組み	3
Column 地球視考 チュレニ島 探検家・医師 関野吉晴	8
DBJ SPECIAL 1 「地球温暖化防止に向けて」	10
REPORT 排出権ビジネス最前線 活発化する温室効果ガス排出削減への取り組みとJCF	
DBJ SPECIAL 2 「仕事と子育てが両立できる社会へ」	15
PROJECT 子育て支援に積極的な企業をサポート 石川県で初の制度融資実行	
Column 「経済小説の舞台裏2」 局長との約束 作家 幸田真音	19



表紙写真 安海暄二
Kenji Azumi

DBJournal

No.22

2006年7月発行

企画・発行
日本政策投資銀行

取材協力
尾畑酒造株式会社
重要無形文化財保持者 伊藤赤水氏
NPO法人しまみらい振興機構
佐渡市
日本カーボンファイナンス株式会社 (JCF)
東京電力株式会社
石川県
福島印刷株式会社

制作
ウィルソン・ラーニングワールドワイド株式会社

編集
鈴木千秋

取材・文
河内正和

アートディレクション
田口英之 RAM

デザイン
笠嶋真樹 RAM

写真
安海暄二

印刷
日本写真印刷株式会社



真野地区には3つの酒蔵があり、1983年に共同で「アルコール共和国」の独立を宣言。酒造見学などで観光客に喜ばれている。

独自の自然・歴史・文化資源を持つ島

約280kmに及び海岸線、東京23区の1.5倍の面積を持つ佐渡は、沖縄本島に次ぐ大きな島だ。島の大部分は国定公園や県立自然公園に指定され、国際保護鳥トキが日本で最後まで生息していたように、豊かで美しい自然環境に恵まれている。

歴史も古く、8世紀頃から本土との交流が始まることも



徳川300年の財政を支え、発掘後約400年にもわたって採掘が行われた佐渡金山。今は展示資料館になっており、「宗太夫抗」などで、昔の坑道跡や採掘の様子が見られる。



(上)大佐渡スカイラインは、佐渡の最高峰・金北山と妙見山を中心に、全長30キロの大パノラマコース。全島を一望に出来る眺めは壮大だ。(下)新潟港と結ぶ両津港には、カーフェリーとジェットフォイルの2つが乗り入れている。ジェットフォイルは60分という短い時間で2島間を結び、快適な海の旅を味わえる。

に、伊豆や隠岐とともに遠島の島と定められ、様々な人や文化が入ってきた。また、佐渡と言えは金山というように、古くから金や銀の産出地として知られ、最盛期の17世紀初めには世界一と言われるほどの金産出量を誇った。

文化的にも、離島ゆえの特性を持つ。島の人々は古くから島外からの多くの人々との交流を通し、島本来の伝統、文化と融合させながら、佐渡独特の多様な生活、習慣等を育むとともに、人形芝居、鬼太鼓、能、狂言などの伝統芸能を絶やすことなく受け継いできた。まさに佐渡は、自然、歴史、文化において魅力的で独自の地域資源を持つ島なのだ。

そんな佐渡も観光面では苦戦が続いている。ピーク時(1991年)には年間宿泊観光客入込客数は121万人を数えたが、その後は減少傾向が続き、

議等を通し観光を含めた地域活性化の提言を行い、その行動力は、地域の自立と元氣への確かな牽引力となっている。

地域資源で地域の自立を

相川町の伊藤赤水作品館は、佐渡の土を活かした独特の技法で知られる。館の主は、無名異焼(むみやういやき)の陶芸家で、03年に重要無形文化財保持者(人間国宝)に認定された五代・伊藤赤水氏だ。1680年に加賀から佐渡に渡った伊藤氏の祖先が、1830年頃、無名異(佐渡で産する酸化鉄を含む赤色の粘土)を使って楽焼を始めたのが無名異焼の始まりといつ。

「300余年の間、佐渡ヶ島にお世話になって、そして今がある。地域のために出来ることを頑張りたい」

そう語る伊藤氏もまた、地域は自立しなければならぬとの立場から、機会を見つけては佐渡の未来について積極的な発言を続けている。

その基点にあるのは、地域の側からアクションを起こして中央集権的な考え方を転換しなければ、佐渡はおろか日本という国自体の将来も危うい



尾畑酒造(株)常務取締役 尾畑 留美子氏

「日本一の酒を通して内外の人々と交流することで、新潟県全体に波及効果が出ればいいと思っています」

04年には66万人となった。こうした状況から脱し、観光を佐渡の主要産業の1つとして振興していくことは出来るのか。その答えを探すべく現地を訪ねた。

日本一の酒を介し交流人口増加を図る

「佐渡に6つある蔵元の1つで、元禄年間から続いている「新町の尾畑酒造(株)常務取締役

役の尾畑留美子さん。伝統を守り、今でも仕込み期間中は昔ながらの蔵人泊り込みで手作りの酒を醸し出しているといつ。

100余年の歴史の中から生まれるその酒は「真野鶴」。全国新酒鑑評会で6年連続の金賞受賞、連続受賞記録としては、新潟県内では最多、全国でも屈指の実力の酒だ。

「観光だけでなくビジネスでもいい。大事なことは交流人口を増やすこと。それには、

全国新酒鑑評会で6年連続金賞を受賞した尾畑酒造。



重要無形文化財保持者 日本工芸界参与 無名異 陶芸 五代 伊藤 赤水氏

「地域に居ること、地域でモノを考えられること、地域の空気を吸えることが、自分の創り出すものに個性を与えてくれるのです」



海を望む高台にある、赤水窯の作品を展示、販売している伊藤赤水作品館。

個々の生産者や旅館が自らの魅力・個性を活かして頭の中にある「何か」を実行に移すこと、そして自立することが大切です」

低迷する佐渡観光の現状を打開するには、地域の自立と実行力が不可欠と尾畑さんは言う。そして、その言葉を実行に変える。

遡ること3年前。尾畑さんは日本一の新潟の酒を海外の人にも飲んで欲しいと自力で販路を開拓し、アメリカに初輸出。以後、干しラフランスの機内酒の採用に加え、出荷先を仏、独、伊、中国など8カ国に拡大した。しかも、大手商社を通すという安易なやり方を選ばず、あえて困難な独自ルートの開拓を追求した。

「商社を通せば、その先は見えなくなりますが、自力で営業すれば、現地の業者、消費者

という認識だ。

「たとえば佐渡の人は教育熱心で、島を出たら戻って来ない子どもたちのために、年間50億円位、市の年間予算の約10%に相当する額を教育投資に回している。でも、その成果が花開くのは中央。つまり、佐渡にリターンのない投資をしている。これは明らかにおかしいことだ」

もちろん、長い歳月をかけて作られてきた流れは、そう簡単には変わらない。だから、伊藤氏は、まず地域の人たちが同じ方向を向かなければ、何を計画しても現実化しない」と、地域の人たちと言葉を交わしながら、佐渡の新たな展開を模索し続けているのだ。

そして今、ようやく「これからは地域が自ら考えていかなくては」と皆が考え始めたという意味で、新しい入口に差ししかかっているかな」と感じられるようになった。かつて、人々の日常生活の中に、この地域の将来をめぐる議論は皆無だった。それを考えると、ようやく潮目が変わり始めたと思っただ。

着実に自立を目指し始めた佐渡。その将来を決める競争力の1つが地域資源だ。「地域固有の付加価値や個性は、グローバル競争の中でも武器にな



(上)大きな岩が互いに寄り添うところから名付けられた、七浦海岸の夫婦岩。典型的な隆起海岸で、夫婦岩付近は代表的な景勝地のひとつだ。(中央・下)回船業の集落として発展した「千石船と船大工の里」の宿根木、国の重要伝統的建造物群保存地区にも指定されている。



(注1)交流人口
交流人口とは、定住人口に対して、ビジネス、観光、文化、スポーツ、買物などを目的として、その地を訪れた人の数をいう。

(注2)アース・セレブレーション
小木地区を拠点に、国際的活動を行う和太鼓の芸術集団「鼓童」のプロデュースによる一大音楽イベント。88年から毎年8月に開催される。ニューヨークタイムズ紙に日本で最先端のワールドミュージックイベントと評されるなど、国際芸術祭として定評がある。

(注3)国際トライアスロン大会
毎年9月、佐渡全島をコースに行われる。国内外から集まる選手1700人という大規模な大会で、佐渡全島町村をあげての一大イベントとなっている。

(注4)日本政策投資銀行(DBJ)新潟支店の調査レポート
マーケティングから考える「佐渡観光」その1 アンケート実施・分析編 (平成17年12月)
マーケティングから考える「佐渡観光」その2 本編 (平成18年3月)



「問題は、観光丁ズの変化に十分対応出来ていないこと」。

野氏は、佐渡の観光振興上の最大の課題をそう指摘する。

パブル後も、佐渡には離島プールの余韻で大勢の観光客が押し寄せた。その中心は団体客。受け入れ側は、それに合わせて体制を作った。島内移動用の貸切バス、ツアーガイド、宿泊施設など、すべてが団体仕様で整備された。

やがて観光に対する丁ズが変わり、個人・小グループが主役となった。だが、佐渡ではこうした変化への対応が遅れた。個人客が利用出来るバスが少なく、目的地へアクセスしにくい、寺社仏閣などのスポットを訪れても、その歴史を語るガイドがないなど、個人客にとっては不便で発見のない観

光地となった。その結果、観光地として不可欠なリピーターも増えず、観光客全体の数が減少し続けたのだ。

こうした状況に対して佐渡市では、その将来像を、豊かな自然、薫り高い文化、活気あふれる新しい島づくりと定めるとともに、全国に誇ること出来る「島づくり」を行政と市民が協働で創りあげていく方針を掲げて、観光振興に取り組んできた。各地区別に分かれていた観光協会の一体化、観光エリアへのシャトルバスやエリア内での定期路線バス、タクシーの整備、ボランティアガイドの養成、古くならた能舞台の修復、様々な観光資源にその歴史と文化の付加価値を加えて磨き上げる「観光資源の物語化」などだ。それと並行し

て、国や新潟県、県内主要都市との広域観光での連携、修学旅行生・外国人観光客等への対応も進めている。

新しい観光丁ズに合うた基盤整備と合わせて、島民の意識改革も急務だ。野氏は言う。「努力しなくても人は来るという意識が根強く残り、観光産業が持つ経済波及効果への認識が甘く、おもてなしの心も十分だ。今後はベシツクな部分を見直していかなければならぬ」

島民が企業家マインドを持ち行政サイドと連携して変革を遂げる時がきている。手応えはあるという。一つの市となつてから、皆が佐渡の将来を本気で考えるようになってきました。合併前は10市町村がそれぞれの地域の個

性を独自にアピールするばかりで、佐渡としてのまとまりは弱かったのです」と、拳島体制の確立に確信を深める。アース・セレブレーション開催におけるワークショップの開催、市民の声を吸い上げ行政の施策に反映させる会議等の試みも始まっている。

佐渡をどんな観光地にしたのか。最後に聞くところ、トキをシンボルにしながら、アース・セレブレーション、国際トライアスロン大会^{注3}などを通じて、自然と共生出来る島、自然と一体となった観光地を目指したい」と、野氏は目を輝かせた。

最近の日本政策投資銀行(DBJ)新潟支店の調査レポート^{注4}でも、佐渡観光の発展に向けた今後の課題として

4つの方向性(関係者の連携、佐渡ブランドの確立、マーケティング力の強化、広域観光)を指摘している。一島一市となることで蓄積されつつある新しい島づくりへのエネルギー。それは、間違いなく本物だ。野氏のリーダーシップ、そして多くの市民リーダーの志と情熱に期待したい。

NPO活動を 通じ地域を 愛する人材を育成



小木海岸ならではの独特の風景・たらい舟。主に女性があやつり、ワカメ・アワビ・サザエなどの漁に実際に使われているが、観光用にも用意され、人気が高い。

り得ます。陶器の世界でも海外とのコスト競争に勝てない量産地では窯元の数が半減していますが、美術的・工芸的価値の高いものは生き残っている。

佐渡は離島であるが故の文化、船の寄港地としての文化流入等、その文化は歴史的にみて多様な側面を有しており、陶芸も江戸時代に金山を擁する天領地として様々な文化や工業技術が持ち込まれた結果発展してきたように、佐渡の地域資源にはハイクオリティな総合力があるし、それがこの地域の将来を左右することになるはず」と伊藤氏は言う。

観光が「そこを訪れる人の数」ではなく、「そこで提供出来る質」で勝負する時代となる中で、佐渡が地域資源の高い付加価値を活かせるかどうか。その成否は、地域の人々の自立への動きにかかっていると

洋自然学校・NPO活動振興の3つの活動を軸に、次代を担う世代が実社会との接点を持つための機会提供を行うと共に、自らの意思と行動で社会的価値を創造出来る人材育成を行っている。

「私たちの役割は、佐渡の若者たちに島の中で生きていくための方法を考えてもらい、地域は自分で創るものであることを知ってもらうこと」と語るのは、理事兼事務局長の井上由香さん。

たとえば情報教育では、地域の小学校で3、6年生を対象にした年80時間の授業を行っている。パソコンを使い、自分たちが生まれ育った佐渡につい



NPO法人しまみらい振興機構
理事兼事務局長 井上 由香氏

「佐渡はガイドブック通りに見て回っても、それ以上の発見がない。人づてで来たり、観光ルートから一歩外れると、こんなに面白い島はあません」

て学ぶ。パソコンを使うのは、将来、一旦は離島することがほとんどの彼らが情報発信していくときに不可欠なツールであることはもちろん、情報活用能力を育成するためのだ。

「日常生活とは別の角度から地域の課題や可能性を知ってもらうことが大事。佐渡のことを知らないまま島外へ出てしまつと、将来島に戻りたいと思つたときに、そこにどんな可能性があるのか考える力を欠いてしまつ。小さい頃から佐渡の可能性と課題を考える

力、何かやりたいと思つたときに、それを実現していく技術を養ってもらいたいのです」

井上さん自身、同機構の理念の実践者でもある。東京での学生時代、佐渡を拠点に国際的な活動を行っている和太鼓集団「鼓童」の存在を知り、佐渡に興味を持った。卒業後、当地に移り住み、鼓童のスタッフとして国内外の公演制作や国際芸術祭「アース・セレブレーション」^{注2}の企画運営を担当した。4年前にNPO法人立ち上げを機に独立。佐渡には質が高くコトクなNPO法人が多く、それらのネットワーク形成を図りつつ、現在は、佐渡市総合計画審議会副会長、学校教育基本計画策定委員なども務め、行政とも連携しながら佐渡の未来のために奮闘している。

そんな井上さんの目にも、今が新しい佐渡になるための勝負どころ映っている。

佐渡市長
野 宏一郎氏

「観光振興で大事なことは、外から人を呼ぼうとするのではなく、今ある佐渡を住民自らが楽しむことで、佐渡を誇りある島、美しい島と認識することです」

尾畑・伊藤・井上各氏が等しく指摘するのが、島の自立の必要性であり、そのための意識改革と仕組みづくりだ。市民との協働による島づくりを目指す行政サイドでは、どう考えているのだろうか。その現状認識と今後の取り組みを知べく、佐渡市長の、野宏一郎氏を訪ねた。

海洋自然学校の取り組みなどを通じて佐渡が好きという子どもたちも増えた。NPOでの最初の教え子は今、高校生。近い将来、その子たちがUターンして島のために力を発揮してくれる日が、井上さんには待ち遠しい。

行政と市民協働による島づくりへ



獲物をくわえたエトピリカ



チユレニ島

探検家・医師

関野吉晴



オロロン鳥

ロシアのサハリン島中部にあるボロナイスクを船で深夜に出ると、明け方8時間頃にチユレニ島に着く。既に陽光が射して船の周囲に好奇心の強いオットセイ、トドが集まってきた。テルペニア半島の南東にあり、南北600m、東西100mの小さな孤立した島だ。島の周囲は浅いので300メートル離れた所で船は碇を下ろした。船から島までは小型ボートで移動する。トドは2500頭いて、数が増えている。オットセイは7万5000〜8万頭、仔オットセイは今年2万4000頭生まれた。日本では天売島にわずかしが生息していないオロロン鳥が50〜60万羽もいる。

動物は島の東側に集中して、西側には建物があると聞いていたが、西側にもオロロン鳥、オットセイが集まってきた。オロロン鳥の名前の由来は、オロロン」と鳴くからだと言つが、成鳥はカラスのような泣き声で難はひよこのように聞こえた。オットセイは海獣特有の低くて、太い、威嚇するよつな唸り声だ。船の周囲にはオットセイが集まってきた。好奇心の強い連中だ。オロロン鳥もオットセイも今まで見たことのないほどの大きな群れを作っている。



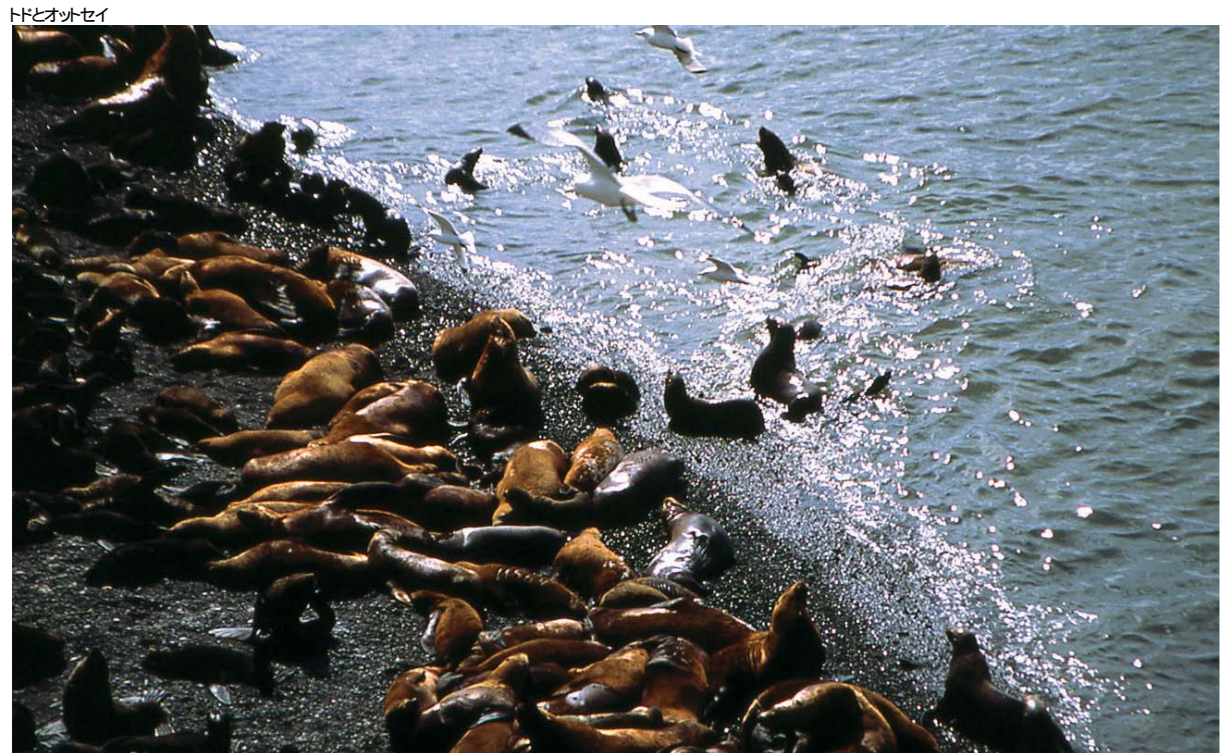
1949年東京生まれ。71年一橋大学在学中、アマゾン全域踏査隊長としてアマゾン川全域を下る。以来25年間に32回、通算10年間以上にわたり南米への旅を重ねる。93年からは、東アフリカで生まれた人類が、シベリア、アラスカ経由で南米最南端まで行った旅路“グレートジャーニー”5万キロを逆ルートでたどる旅に挑み、2002年2月に最終目的地タンザニアへ到着。著書「インカの末裔と暮らす」文英堂、「『原住民』の知恵」光文社知恵の森文庫など多数。写真は全て本人による撮りおろし。

Yoshiharu Sekino

セイがハーレムを作る。7月中旬が交尾の最盛期だが、繁殖期にはオスは何も食べずに、交尾と他の個体の排除に専念する。いつも勝つとはかぎらない。負けると島の南端と北端にある独身オットセイの群れているところに紛れて、時には再びハーレムを奪い取ったオスに報復戦を挑み、ハーレムを奪い返すこともある。ハーレムは奪い取られたものだけでなく、他のオスたちもいつか奪い取るうと、虎視眈々と狙っている。

メスは4歳になると出産するが、3歳の時にもう乳が出る。そのため生まれた仔の母親が死んだ時には、3歳の未出産オットセイが授乳することもある。オスは育児には一切関与しない。オスの寿命は15歳だが、メスは30歳まで生きる。オットセイは魚を捕って食べているが、母オットセイは最高80マイル離れたところまで魚を食べに行く。2〜3日間、仔を残してミルクを作る体力を作るため遠征する。どこへ食べに行くのか不明だが、ヒートンをつけた科学的調査で分かるようになった。

オットセイのオスは最大で300キロだが、トドは1トン近くになるものもいる。トドは島で増え続けている。オットセイに極めて近い、アシカ科の動物だが、お互いに縄張りを作らず、一緒に混じりあって生息している。1トンにもなるトドは陸に上がるとゾウアザラシのように、動くのが大変だ。ゆさゆさと巨体を震わせながら、イモ虫のように動く。



トドとオットセイ

0

排出権ビジネス最前線

活発化する温室効果ガス排出削減への取り組みとJCF

2005年2月の京都議定書発効を受けて、地球温暖化防止へ向けた京都メカニズムの活用が世界各国で本格化している。これに伴い、温室効果ガスの排出権取引ビジネスも活発化しつつある。こうした中で、日本政策投資銀行(DBJ)が04年末、温暖化防止への新たな枠組みとして、国際協力銀行(JBIC)、国内民間企業31社とともに「日本温暖化ガス削減基金(Japan GHG Reduction Fund、以下JGRF)および「日本カーボンファイナンス株式会社(Japan Carbon Finance, Ltd., 本社・東京都千代田区、以下JCF)」を設立してから1年半が経った。国際的な排出権取引ビジネスに大きな役割を果たすことが期待されるJCFの現状と今後の動きについて報告する。

排出権購入の 専門家集団

JGRFはアジアで初の温室効果ガス削減基金だ。その目的は、京都メカニズムを活用し、開発途上国や旧東欧の市場経済移行国等で行われる温室効果ガス削減プロジェクトから生じる排出権をクレジットという形で購入し、それを出資者間で配分することにある。実際にクレジットを購入するのがJCFで、購入後のクレジットをJGRFに転売する。

JCFに期待されるのはファンド運用、すなわちクレジット購入の専門家集団としての力だ。京都メカニズムの手法であるCDMやJES事業は、温室効果ガス削減の有効な手段とされる反面、多様なリスクが想定されている。カントリーリスクや建設リスクなど途上国・旧東欧諸国での事業に伴うリスク、経験の蓄積されていない新しい制度であることに伴う不確実性への対応リスクなどだ。

そうしたリスクをカバーし、優良なプロジェクトから安定的なクレジットの購入契約を



日本カーボンファイナンス(株) 代表取締役社長 田中 弘氏

「議定書の目標達成に対する日本国民のメッセージとも言える」

そう語るのは、JCF社長の田中弘氏だ。「温室効果ガスの排出削減が至上命題となる中、企業が個別にプロジェクトリスクを検討しながら取り組むよりも、基金として1つにまとめることで効率的に優良なプロジェクトを掘り、削減目標の達成に貢献することが出来るのです」と、JCFに与えられた役割にも自信を示す。

実際に、設立後のJCFではティールマネージャーが途上国を飛び回り、CDM事業の案件発掘プロジェクト形成支援、排出権の購入契約締結に奔走しているという。

「13人のティールマネージャー

が、ピーク時には社内に数人しかいません。徹底した現場主義に基づいて、ホスト国のプロジェクト関係者と対話しながら優良な案件を見つける努力をしています。そんな彼らの精力的な活動によって、当初の予想以上の契約を確保することが出来ています」

2008年までに出資金(141.5百万ドル)相当額の購入契約を結ぶというスタート時の目標は、すでに達成が視野に入るほどだとい

CDM案件で 着実な成約実績

JCFのCDM第1号案件は、05年9月に契約締結した南アフリカ共和国最大の都市ヨハネスブルグ近郊のゴミ埋立処分場から発生するメタンガスを回収するプロジェクトだ。事業主体は、南ア国内において25カ所のゴミ埋立処分場を運営・管理するESWM社。同社のゴミ埋立処分場にメタンガス回収処理施設を導入し、12年までに排出権合計約100万トン(二酸化炭素換算、以下同)を獲得する。

解説 地球温暖化対策と京都メカニズム

京都議定書において、日本は温室効果ガスの排出量を第1約束期間(08~12年)の年平均で、基準年(90年)比6.0%削減する義務を負っている。だが、04年度の日本の排出量は基準年比8.0%増加しており、その結果として年平均約14%の削減が必要な状況だ。

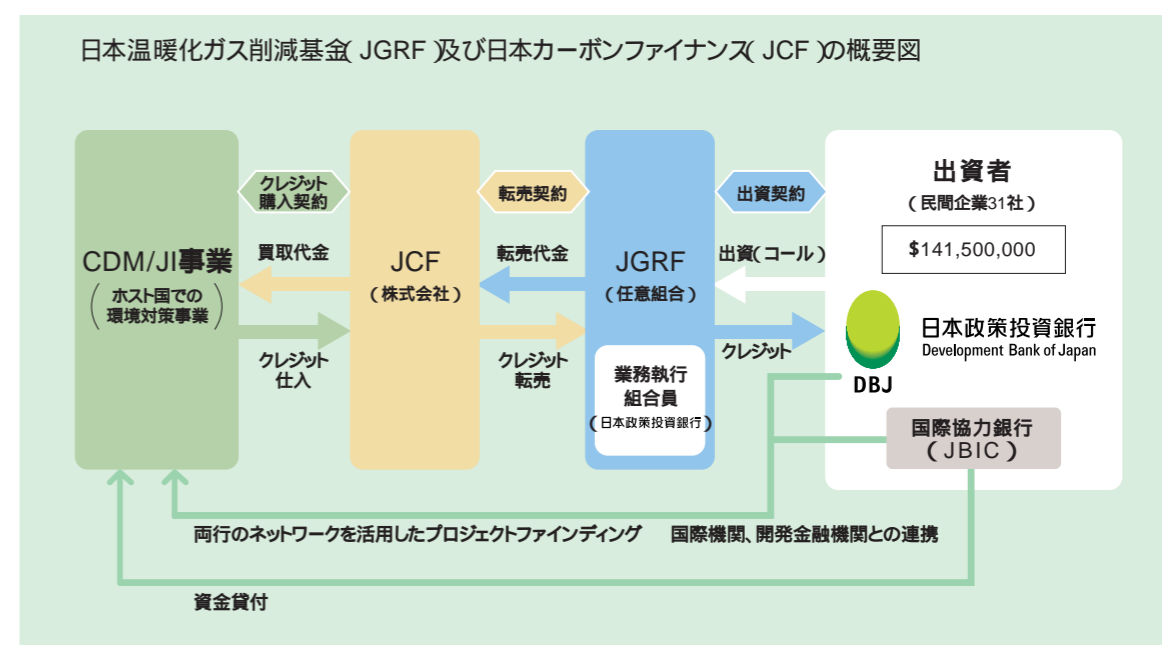
一方、産業界では日本経済団体連合会が97年に環境自主行動計画を掲げ、温室効果ガスの排出削減に不断の努力を続けているが、日本においては既にエネルギー効率が高く、温室効果ガスの排出削減余地が限られているため、費用対効果に優れ、かつ途上国の持続的発展に貢献する京都メカニズムの活用が期待されている。

京都メカニズムは、京都議定書で定められた温室効果ガス削減目標を達成するための経済的仕組みで、「クリーン開発メカニズム(Clean Development Mechanism: CDM)」「共同実施(Joint Implementation: JI)」「排出量取引(Emissions Trading: ET)」の3つからなる。

CDMは、先進国や市場経済移行国が開発途上国で温室効果ガス削減事業を実施し、その削減分(排出権)を先進国が自国の目標達成に利用できる制度。JIは、先進国や市場経済移行国同士が共同で排出削減プロジェクトを実施し、その削減分を投資国が自国の目標達成に利用出来る制度。ETは、自国の削減目標達成のため先進国や市場経済移行国同士が排出量の売買を行う制度。

京都メカニズムの中でも、特に注目されているのがCDMだ。京都議定書の約束期間の開始を待たずに排出権が得られることや、CO₂1トン当たりの削減コストが、途上国では日本と比べ圧倒的に安価ですむためだ。また、途上国にとってはCDMプロジェクトが実行されることで開発資金が流入するメリットもある。

ゴミ埋立処分場ガス発電・100万トン (南アフリカ・ESWM社)





日本カーボファイナンス(株) 企画部企画課長 兼 開発部ディールマネージャー 磯根 周二氏

炉)を用いてメタンの放出を防ぐとともに、回収したメタンを燃料とした発電を行い、周辺の石炭火力発電所等で作られる電力の一部を代替することで、メタン、CO₂といった温室効果ガスの排出量を削減出来るわけです」

もう1人のディールマネージャー・磯根周二氏が担当するのは、中国とベトナムだ。その日常は多忙を極め、フットワークが勝負だという。

「今、平均して月2回中国へ飛び、プロジェクトサイトへ足を運んでいます。サイトは辺境地が多く、空港から車で4〜5時間走ったあと、さらに未舗装道路を激しく揺られながら進まなければなりません。4WD車ではほぼ到底行けないところばかりです」

JCFへ派遣される前、磯根氏はDBJの環境・エネルギー部で廃棄物処分・リサイクル案件を数多く担当した。そ

の磯根氏が強調するのは、JCFのビジネスの中にDBJのノウハウが確実に浸透しつつあるということだ。

「CDMの活用は、まだ始まったばかりで課題は多い。特に難しいのが、対象事業に事業性があるか、CDM事業として適格かどうかの見極めで、案件発掘段階でプロジェクトを見る目が不可欠となります。その点、私がDBJで学んだ環境事業の審査手法やノウハウなどが確実に生きています。バイオマス発電などの再生可能エネルギー事業でもDBJには豊富な経験や相場観があり、DBJのノウハウがJCFにおける案件組成に力を発揮しています」

EU排出権取引スキームの下で07年度までの目標達成を目指すEUの各企業との競合も増えており、市場環境は厳しさを増している。

「不確実性・不透明性が高い排出権ビジネスにおいては、常に複数のシナリオを用意して行動する必要があり、まさに今は Learning by Doing で日々前進している状態」(磯根氏)という中で、ディールマネージャーたちの奮闘が続いている。



東京電力(株) 環境部長 佐藤 俊信氏

「事業主体はスリランカのチャコール製造会社リコジェン社。チャコールは活性炭の原料で、コナッツ殻等を蒸し焼きにして作ります。現在の作業工程は、野原に幅4〜5m、深さ2〜3mの縦穴を掘り、コナッツ殻を入れて上から藁をかぶせて火をつけ、4〜5時間蒸し焼きにしたあと取り出すというものです。こうした野焼きが中心の製造方法では、相当量のメタン等の温室効果ガスが大気中へ放出されています」

そこで、縦型キルン(加熱

出資企業も JCFを高く評価

(注)EU排出権取引スキーム

05年1月にスタートしたEU加盟国内の約12,000施設を対象とした排出権取引スキームで、世界最大規模の排出権取引市場。05〜07年を第1フェーズ、08〜12年を第2フェーズとして、各企業が排出量削減目標達成のために、CDM・Jからのクレジットを利用することを認めている。

「京都メカナムの活用は、そうした自主的な取り組みを補完するためのもの」と語るのは環境部長の佐藤俊信氏だ。「当社は世銀炭素基金などを含め、広範囲にポートフォリオを組むことで安定的な排出権の取得を目指しています。り組んでいる。具体的には、安全確保を前提とした原子力発電の利用拡大を軸に、自然エネルギーの開発・普及、火力発電の熱効率の向上という3つの対策に力を入れている。」

「京都メカナムの活用は、そうした自主的な取り組みを補完するためのもの」と語るのは環境部長の佐藤俊信氏だ。「当社は世銀炭素基金などを含め、広範囲にポートフォリオを組むことで安定的な排出権の取得を目指しています。」

す。その一環として、国内唯一の炭素基金であるJGRFを活用したいし、運用を担うJCFには大いに期待しています」

そのうえで、ここまでのJCFの実績について佐藤氏は、「クレジットに対する需要がうなぎ上りで、価格も高騰し続けており、調達環境はタイトな状況にある。そうした中で、JCFは優良なプロジェクトを発掘し、有利な条件でクレジットを購入してきてい

1.インドIFFCO社の肥料工場概観。 2.IFFCO社とのERPA調印式の様子。 3.インドENERCON社(風力発電、200万トン)。 4.ENERCON社とのMOU調印式の様子。



日本カーボファイナンス(株) 開発部ディールマネージャー 渡邊 彰三氏



ビジネスの実際について、2人のディールマネージャーに聞いた。まず、インド、スリランカを担当する渡邊彰三氏。事例は、この4月に成約したスリランカでの初のCDM案件だ。

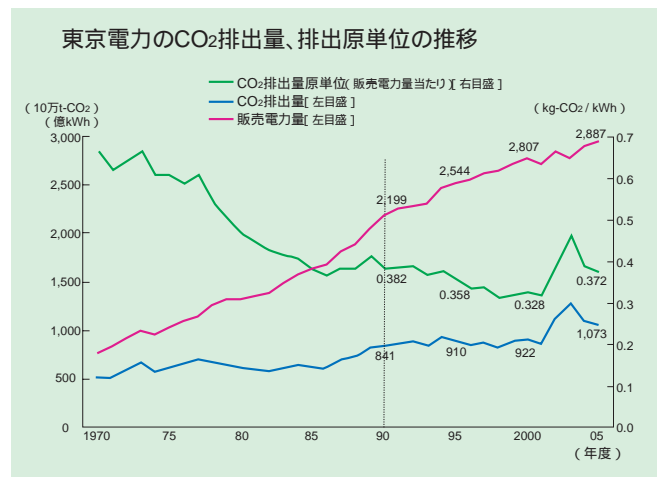
「事業主体はスリランカのチャコール製造会社リコジェン社。チャコールは活性炭の原料で、コナッツ殻等を蒸し焼きにして作ります。現在の作業工程は、野原に幅4〜5m、深さ2〜3mの縦穴を掘り、コナッツ殻を入れて上から藁をかぶせて火をつけ、4〜5時間蒸し焼きにしたあと取り出すというものです。こうした野焼きが中心の製造方法では、相当量のメタン等の温室効果ガスが大気中へ放出されています」

そこで、縦型キルン(加熱

DBJのノウハウを活かす



左:リコジェン社の従来のチャコール製造風景(スリランカ)。オーブンピットにシェル(3t/ピット)を敷き詰め、わらで覆い1日かけて蒸し焼き。この集積場には3ピットあり、ローテーションを組みチャコールを製造している。右:原料(コナッツ)および製品(活性炭)、ココナッツシェル(蒸し焼き) チャコール(表面処理) 活性炭の順で製造。



子育て支援に積極的な企業をサポート

石川県で初の制度融資実行



少子化が進み、人口減少時代に入った日本において、地域における子育て支援は大きな社会的テーマだ。こうした中で、日本政策投資銀行（DBJ）は2006年3月、金沢市に本社を置く福島印刷（株）に対し、石川県の地域再生計画「企業と地域との協同による新たな子育て支援計画」に基づく初の融資を、（株）北國銀行（本店・金沢市）との協調融資によって実施した。これは、従業員の仕事と子育ての両立に向けた支援や多子世帯への支援に積極的な企業をサポートするため、石川県の地域再生計画に盛り込まれた新しい制度融資の仕組みだ。

石川県商工労働部
産業政策課長
菊川 人吾氏



菊川 人吾氏
「石川県は女性の就業率が高く、早くから保育サービスの充実に取り組み、保育所の普及率も全国第一位であるなど、子ども施策



企業に積極的な子育て支援を促す

「環境問題に取り組む企業が社会的に評価されるように、子育て支援に積極的な企業も後押ししたいと考え、その具体的な仕組みについてDBJと議論を重ねていました」

菊川 人吾氏
「環境問題に取り組む企業が社会的に評価されるように、子育て支援に積極的な企業も後押ししたいと考え、その具体的な仕組みについてDBJと議論を重ねていました」



東京電力案件(チリメタン回収・200万トン)
左:発酵槽加熱用のボイラー施設。右:養豚場の閉鎖式発酵槽。下:メタンガスのフレアリング設備。



出資者の期待通りの成果を上げていると思います」と高く評価する。
約1年半。CDMプロジェクト開発、クレジット購入をめぐる競争が激しさを増す中で、JCFに対する産業界の期待がさらに高まっていることは確かだ。佐藤氏は続ける。
「今後、プロジェクトの実行をモタリングし、排出量を確定し、国連に認証されて初めてクレジットが出資者に引き渡されることになるので、最後までフォローをお願いしたい。そして、プロジェクトの経験を出資者も共有出来るよう、さまざまな情報やノウハウを還元して欲しいと思います」

さらなる産業界との連携強化へ

高まる期待に「JCFはどうか」

舵取りを任せられる田中氏は、「今後排出権購入に対して高いニーズを持つ電力はじめ、各業界の期待に応えることが基本」とした上で、産業界にも海外プロジェクトへ参加して欲しいと呼びかける。

「これまでに蓄積した省エネ技術、ノウハウ、人材等のエキスティブズを持つ企業にも、排出権取引をビジネスチャンスととらえ、海外プロジェクトに積極的に協力して欲しい。計画の初期段階から協力しあえば、排出権購入対象のプロジェクトをより確実に仕立て上げることが出来る、さらに安定的なクレジットの獲得につながるはずだ」

2人のディールマネジャーにも今後の抱負を聞いた。
「ホスト国の関係者とともにプロジェクトを開発して、クレジットを獲得していくという当ファンドの基本姿勢を守り、途上国の発展にも貢献する」という精神を忘れることなく頑張っていきたいと思

健全な市場育成に向けて

「ホスト国がCDMに期待することは、国によって違います。たとえば、中国の深刻な問題である酸性雨対策としてCDMは有効に機能する」と考えています。その意味で、私はホスト国のニーズに即した「有り難がられる事業を手がけたい。また、一層の需要が見込まれる排出権取引ビジネスの裾野を拡大できるよ」

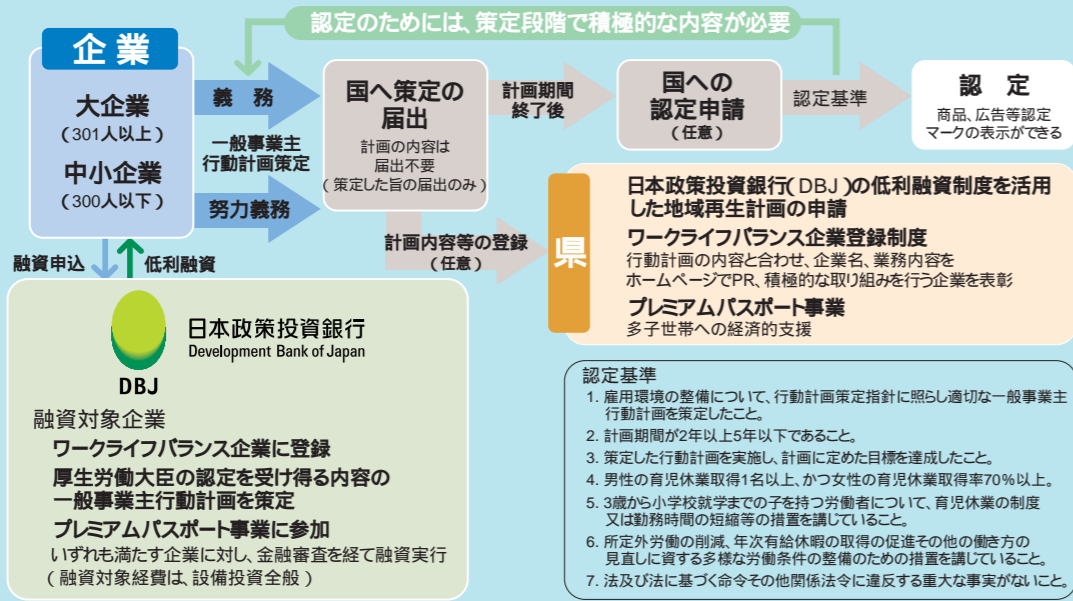
最後に、田中氏は改めて京都メカニズムについて、「人類共通の課題に対して、先進国と途上国が相互協力して取り組むことが出来るのが京都メカニズム。日本は排出権を買うことで削減義務を果たすとともに、蓄積された技術、ノウハウを提供する。途上国では経済発展の余地が高まり、持続可能な発展が可能になる。まさにお互いがWIN WINの関係になれるのです」と評価したうえで、「JCFの今後について」

「世界の各プレイヤーがビジ

ネスモデルを模索する中で、JCFの活動の特色は、現地まで足を運び、プロジェクトの検討段階から「ミット」してリスクテイクしていくことにあります。その結果として、完成品としてのクレジットを購入するよりは、比較的安い価格で購入契約を結べています。他方、排出権取引ビジネスは未だ開発途上です。知名度の高まりつつあるJCFのやり方が市場をリードする可能性もあるので、このビジネスを健全な市場へと育てるうえで、我々の役割は大きいことを改めて自覚しています」

サステナブルな地球の未来を実現するためには、経済発展と温室効果ガスの排出量の抑制が両立した社会システムを、先進国と途上国・移行国とが連携して作り上げることが求められる。JCFは、そうした歴史的な取り組みの一部を担うキープレイヤーでもあるのだ。地球温暖化の防止に向けたJCFの今後の貢献に期待したい。

子育て支援に積極的に取り組む企業に対する、地域再生計画を活用した支援



プレミアムパスポート事業に協賛している協賛企業の店舗にはステッカーが貼られ、パスポートを提示するとさまざまな特典が受けられる。

PROJECT

先進国」と言われるほど、地域の子育てに積極的な取り組みを行ってきた。だが、近年では女性の出生率の低下傾向が続いており、平成17年度の国勢調査で初めて人口が減少に転じた。

こうした中で、県では従来の施策を再検証し、より充実した対策を講ずるべく、05年3月に、いしかわエンゼルプラン2005(次世代育成支援対策推進法第9条に基づく石川県の行動計画)を策定した。同プランの基本的な考え方は従来、若い夫婦の問題とされがちだった子育ての問題を地域社会全体の問題として捉え直し、行政、社会福祉法人、NPOなど、それぞれ

の立場で出来ることに積極的に取り組む必要があるということだ。

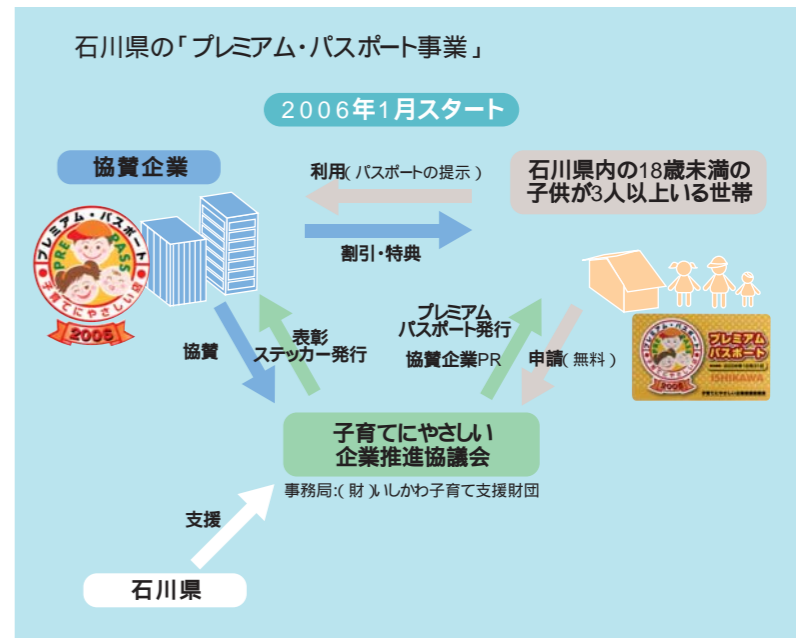
「その中で特に重視したのが、いかにして企業に積極的な子育て参加を促すかということ。それには、事業面でも企業のインセンティブになるような制度を設ける必要がありました」と菊川氏は言う。

地域再生計画の
支援措置として

05年4月、そうした懸念の具体化に弾みをつける2つの法律が施行された。1つは、次世代育成支援対策推進法だ。その中で、従業員301人以上の大企業では、職業生活と家庭生活の両立(ワークライフバランス)を図るために必要な職場環境の整備等を盛り込んだ。一般事業主行動計画(注1、以下、行動計画)の策定が義務化されたのだ。従業員300人以下の中小企業は努力義務化だ。

こうした中、県ではワークライフバランス企業登録・表彰制度とプレミアム・パスポート事業(下図参照)をスタートさせた。

前者は行動計画を策定した企業からの申請(任意)に



より、ワークライフバランス企業として県に登録するとともに、登録企業の企業名、業務内容等を、県のホームページ等に掲載し、県民(消費者)に対し、子育て支援に積極的な企業としてPRするものだ。登録企業の中でワークライフバランスの実現に特に積極的な企業は、知事表彰を受ける。後者は、多子世帯への経済

的支援に加え、企業に子育て支援に積極的に参加してもらうきっかけづくりとするため、県内企業の協力を得て、利用料金などの割引や特典を提供するもの。18歳未満の子どもが3人以上いる世帯が、協賛企業の店舗でパスポートを提示すると割引・特典が受けられる。消費者に直接特典を提供できない製造業等の

企業はサポーター企業として事業の支援に参加する。もう一つの法律は地域再生法だ。菊川氏は言う。

「地域再生法の施行により地域再生制度(注2)が充実・強化されたことを受けて、DBJから制度融資の提案がありました。地域再生法に基づく支援措置とするには、県が地域再生計画を策定し、国の認定を受ける必要があったため、早速これを取りまとめたのです」

こうして、企業と地域との協同による新たな子育て支援計画が策定され、05年11月、企業の子育て支援に関する地域再生計画としては全国で初めて内閣総理大臣の認定を受けた。そして、DBJの制度融資は、同計画の主旨に合致した取り組みを行う企業に対し適用される支援措置と位置づけられ、正式にスタートすることになった。

融資を新工場の
建設に活用

この制度融資の第1号適用先となった福島印刷は、ビジネスフォームを中心とする事務用印刷や、広告宣伝用の商業印刷などを行う印刷会社。



写真左側の建物が今回の制度融資で建設中の新工場。

近年は、DM(ダイレクトメール)印刷分野の強化を図っており、自社の高度な印刷加工技術を活用し、機能性やデザインに優れた新型DMを生産・開発している。

DBJからの制度融資の打診があったのは、昨年暮れのこと。聞けば、子育て支援に積極的な同社の姿勢が、県の地域再生計画の主旨に合致しており、所定の条件を満たせば同計画に基づく企業支援のための融資が受けられるという。「かねてより計画を進めていた新工場の建設資金の融資が低利で受けられるということで、渡りに船を話を進めてもらいました」と語るのは、同社社長の福島理夫氏だ。

「子育て支援に積極的な企業」として認定されるには、

企業ビジョン
実現のための
子育て支援

①ワークライフバランス企業に登録している、②厚生労働大臣の認定(注3)を受け得る内容の行動計画を策定している、③プレミアムパスポート事業に参加しているの3要件を満たすと同時に、DBJの金融審査をクリアすることが必要となる。同社では早速、準備作業に着手。その結果、3月には融資が実行された。

同社が子育て支援を含め、働く場としての最適環境作りに取り組んだのは、福島氏が社長に就任した1997年からだ。

「それまでは典型的な年功序列・男性優位の企業でした



福島印刷(株)社長
福島 理夫氏

(注1)次世代育成支援対策推進法に規定する
一般事業主行動計画

事業主が策定する、従業員の仕事と子育てを両立させ、少子化の流れを変えるための次世代育成支援対策のための行動計画。出産時の父親の休暇取得の促進、育児・介護休業法の規定を上回る育児休業制度、短時間勤務制度、事業所内託児施設の整備などの対策について、実施内容や実施時期を定めるもの。

(注2)地域再生制度

国(内閣府)が創設した制度で、地域が行う自主的な取り組みによる地域経済の活性化や雇用機会の創出、その他地域活力の再生を推進しようというもの。地域再生計画の認定を受けることで、特別の支援措置が利用出来るようになる。DBJの制度融資もその支援措置の1つ。

(注3)次世代育成支援対策推進法に規定する
厚生労働大臣の認定

一般事業主行動計画について、計画期間終了後に、内容および達成状況等により、厚生労働大臣が認定(申請は任意)する。認定を受けた企業は、国が定めた認定マークを、商品、広告等に表示することが出来る。

が、これからは年齢や性別などで人事・処遇が決まるようではダメと専門チームを作り、3年間をかけて新しい人事制度づくりに取り組みました」
 光る異端であれ 福島氏は、独自の「シジョン」を掲げて従業員の理解を求めた。
 「特長のないスケールを追求するよりも、中身のある企業でありたい。キーワードはならでは。福島印刷ならではの技術でお客さまに「福島印刷ならではの商品を提供していきたい」とアピールし続けました。そして、「この企業シジョンを実現するためには、従業員が元気でいること、自分が会社に期待されているという活躍感をもって働ける場作りが不可欠だのです」
 新人事制度を始め、育児休業制度などの諸制度は、企業「シジョン」と表裏一体のものとして整備されてきたわけだ。
 意欲的な改革に取り組んで来た福島氏だけに、「女性が働くための環境として結婚・出産・育児に配慮することとはCSR（企業の社会的責任）の一環。DBJの制度融資を知ったときも、ごく自然なこと受け止めました」と負いがない。



写真左から、森さん、村谷さん、折戸さん、小塚さん。それぞれ育児休業制度を利用しながら、会社の戦力として活躍している。

女性の育児取得率100%を継続維持

子育て支援の実情はどうか。同社の従業員361名中、女性は110名余。子どもを持つのは、その内の約3〜4割だ。女性従業員の育児休業取得率は継続して100%を維持しているほか、育児等の都合により3パターンの短時間勤務を選択できる勤務時間選択職制度を導入している。
 また、男性従業員の育児休



暇取得推進やトライアル雇用の実施などを行動計画に定め、仕事と子育ての両立や職場環境のさらなる改善に向けた積極的な取り組みを行っている。さらに、昨年9月には、石川県ワークライフバランス企業知事表彰において優良企業賞を受賞した。

実際に育児休業制度取得者に聞いてみると、「今は勤務時間選択制度を利用して6時間勤務。会社には感謝しています」（小塚さん・子ども2人）、「他の会社に勤める友人は育児休業は取りにくいと言いますが、当社ではそんなことはなく気楽にとれます」（村谷さん・同2人）、「復帰後の職場が休業前と同じ部署だったことが、精神的に良かった」（森さん・同2人）、「子ども

第2、第3の融資実績に期待

企業の子育て支援を応援する石川県の取り組みとDBJの制度融資は「マッチ」にも数多く取り上げられ、全国の自治体からの問い合わせも相次いだという。

こつした反響の大きさに驚きながら菊川氏は語る。
 「今まで金融機関などが多子世帯に教育資金を低利で融資することはありましたが、子育てをしやすい職場環境づくりに積極的な企業の取り組みを評価して融資する制度は全国で初めて。今後は早く、県内の融資実績が増えるとともに、オールジャパンレ



ベルでもこの制度融資が普及して行くことを期待します」
 また、DBJに対してはこんな期待を寄せる。
 「DBJの役割は、新しい金融のフィールドを創ること。先行モデルがあると、他の金融機関も同様の融資に取り組みやすくなる。その意味でDBJの影響力は非常に大きいと思います」
 さらに、福島氏も「DBJには少子化、人口減少、地球環境、CSRなどに対する企業の特徴ある取り組みを評価して、きめ細かい制度融資を今後とも提供して欲しい」と、政策金融機関としての独自の役割を期待する。
 福島印刷に続く第2、第3の支援事例が待たれるとこだ。

Column

「経済小説の舞台裏2」 局長との約束

作家 幸田真音

小説というのは不思議なものだとしみじみ思う。

自分の書いた作品が、刊行後は私の手を離れ、独自に成長を続けることがある。特定の人物モデルを設定しなかったもののフィクションとして書いたのに、現実の社会に追いつけられようと思いをしたり、ときにはまるで物語をなぞるよつに、設定や展開が実現してしまうこともある。さらには、作品そのものが、思ってもみなかった人との幸せな出会いを授けてくれたりもする。

2000年11月に発表した『日本国債』もそのひとつで、私はこの作品がきっかけで大きな約束をすることになったのである。

お読みいただいた方はご存じだと思うがこの物語には日本国債の入札で「未達」が起きるシーンがある。「未達」というのは国債の募集総額に対して、応札額が達しない事態を言うのだが、物語の後半でその未達が生じ、市場の暴落を招くというストーリーだ。ラストシーンでは当局の「市場との対話」

により、従来からのシシゲーター団による国債の引き受け制度が廃止され、プライマリー・ディーラー制度が導入されるのをきつかけに、相場が回復するといつシナリオだった。

小説は発売直後から思いがけない大きな反響を呼んだのだが、そのころ国債発行を担う最前線ともいえる当時の大蔵省理財局長に就任されたのがT氏だった。そしてその就任の初日に、国債市場のことを手取り早く知るためのテキストとして、知人から拙著を手渡されたのだそうだ。

「いやあ、シシグクでしたよ。なにせ就任初日に未達を描いた小説を見せられ、市場の暴落シーンをつきつけられたのですからね」

旧大蔵省内で開かれた国債に関する座談会に招かれ、きつと叱責を受けるのではと覚悟をして出かけた初対面の私に、局長はそんな感想を漏らされた。そして、おもむろに私に向かってこんな宣言をされたのである。
 「ねえ、幸田さん、私は市場改

革に全力を尽くしますよ。プライマリー・ディーラー制度の導入も、私の在任中に必ず実現させます。シシグクもこの形骸化されつつありますが、必ず廃止しますからね」

私が小説のなかで未達や暴落を描いたのは、もちろん現実になんかことが起きてはほしくないからだ。だからそんな局長の姿に感動し、思わず言わすにはいらなかった。

「大変だと思いますが、ぜひお願いいたします。実現したときは、私にも一緒にお祝いさせてください……」

局長の宣言どおり、その後国債市場の制度改革には目覚ましいものがあった。入札日程や入札結果の発表時刻などの改善はいつにおよばず、

日本版プライマリー・ディーラー制度ともいふべき「特別参加者制度」の導入、ストリップ債、スワップ取引、困難をきわめたヘパーレス化にいたるまで、おそらく短期間にこれほど改革の進んだ市場は世界でも例がないはずだ。そして今年の三月末、ついに悲願のシシグ

制度全面撤廃も実現した。

思えば拙著が刊行されてから六年近くを要したが、この六月下旬、約束が果たされたことをお祝いする会も開かれた。

「残念ながら、途中、未達も実際に起きましたけれどね。でも、あのときは絶対に小説のように暴落はさせまいと必死でした」

会に同席されていた当時の課長の言葉は印象的だった。

「小説でシミュレーションされていきましたからね。お陰で深刻な暴落を避けられました」

私は嬉しさに涙が出そうになった。執筆にかけた二年あまりの歳月と、その過程で何度も書き直した千三百枚の没原稿が浮かべられた瞬間である。

作家。1951年滋賀県生まれ。米国籍銀行や証券会社で債券ディーラーなどを経て、95年『小説ハジファン』で作家に。国際金融の世界を舞台に、時代を先取りするテーマで次々と作品を発表し話題となる。2000年発表のベストセラー『日本国債』は、海外メディアでも注目される。雑誌・新聞で小説やエッセイの執筆に加え、テレビ・ラジオのコメントーターとしても活躍中。著書は『傷・邦銀崩壊』『凛冽の宙』『あきんど編屋半兵衛』『代行返上』『日銀券』など多数。現在、週刊文春において、企業買収をテーマにした小説『パイアウト』を連載中。