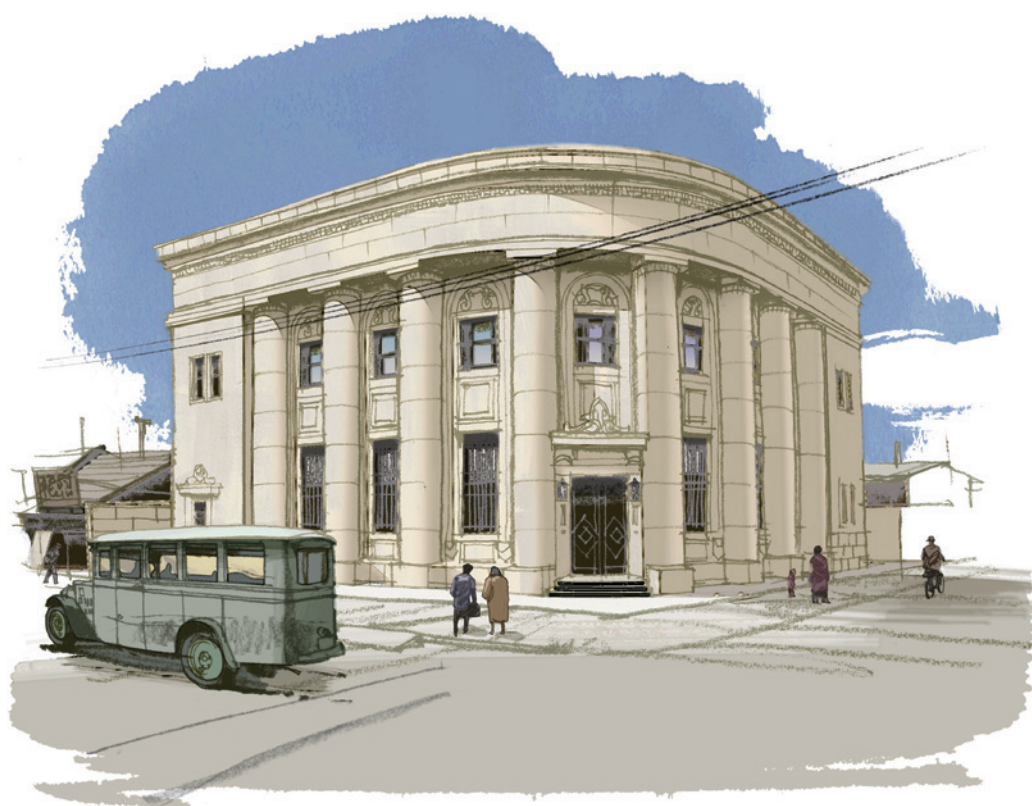


にちぎん

2025 NO.81

春



インタビュー 扉を開く

田中 仁 株式会社ジンスホールディングス代表取締役 CEO
ビジョンが切り拓くビジネスと地域活性化の道

地域の底力

埼玉県秩父郡横瀬町
多彩なチャレンジが扉を開く
埼玉県横瀬町

対談 守・破・創

木佐彩子 フリーアナウンサー

中川順子 日本銀行政策委員会 審議委員

自分の役割に全力を尽くして選んだ道をベストの道にする

エッセイ “おかね”を語る

磯田道史 国際日本文化研究センター教授 お金と数への恋着を超えて

「人生で最も影響を受けた本は？」と尋ねられ、ノーベル文学賞作家バーナード・ショーは「銀行の預金通帳だよ」と答えたらしい。人間は思想でも動くが、情欲や生存本能があり、多くは損得勘定で動く。武士がいくら忠義といっても、本音の行動は「おかね」に左右される。それで、私は『武士の家計簿』という本を書き、サムライの実生活から、その思想と行動を読み解いてみたことがある。

私は幼時から、お金をめぐるって、他者がどんな行動をとるのかを見るのが好きだった。小学生の時、犬にお金がわかるか、実験してみた。飼犬二匹の前に一万円札と肉を置いた。さあ、どっちに犬は行くのか。百発百中、犬は肉に走った。お金にはいかない。犬はお金がわからないと確信した。その時分、私は百点神社なるものを庭に作っていた。「勉強せず神頼みにあてた場合」と、「勉強した場合」で、どちらがテストで点を取れるかの実験もした。もちろん、勉強をした時のほうがテストはよくできた。犬には神もわからないらしく、百点神社を壊してしまった。結局、現生人類だけが、神・国・金に強く執着し、そのなかで時には多くの生命を奪う。変な実験をやるうち、そういうかなりマズイ生き物に自分は生まれてし

お金と数への恋着を超えて

磯田道史



絵・江口修平

まった。子どもの私は、それに気づいてしまった。

古代↓中世↓近代と時代の流れで、人類は神↓国↓金と恋着の相手を変えてきた。さらにお金は数だ。数は比較と順位づけの道具になる。お金や偏差値など数に、生身の人間が価値判断をゆだねがちな世の中になってしまった。塾通いの子は、テストの点数がよいと、ゲームが買ってもらえ、得点が数字で出ているゲームで遊ぶ。高い偏差値ランクの大学に入れると、社会的威信度スコアと給与の多い職に就ける。それが「幸せ」に近いと信じるようなホモサピエンスの不可思議な行動が、この国でみられる。

現代では、人工知能がネットにつながって大量のデータを学び、さらには量子コンピュータがこの演算処理に加わりうとしている。塾とゲームで育った子どもが役所や大企業に入ると、親にされたように数字で人を評価・管理しようとする傾向が強まる。数字は文化ではない。うすっぺらい話になる。いまは現代だ。金と数への恋着はしばらく続くだろうが、人工知能の時代になると、人類のなかには、この恋人に飽き始め、距離をおこうとする個体もきつと増えてくる。経済指標の彼方にある本質も見つめてほしい。

いそだ・みちふみ●1970年岡山市生まれ。慶應義塾大学大学院卒。博士（史学）。茨城大学助教授、静岡文化芸術大学教授などを経て、現在、国際日本文化研究センター教授。著書に『武士の家計簿』（新潮新書、新潮ドキュメント賞受賞、2010年映画化）。NHKのBS歴史番組「英雄たちの選択」やBS日テレ「磯田道史の歴史をゆく」にも出演。





- 2 エッセイ／“おかね”を語る
お金と数への恋着を超えて 国際日本文化研究センター教授 磯田道史

- 4 インタビュー／扉を開く
田中 仁 株式会社ジンズホールディングス代表取締役 CEO
ビジョンが切り拓くビジネスと地域活性化の道



- 10 対談／守・破・創
木佐彩子 フリーアナウンサー
中川順子 日本銀行政策委員会 審議委員
自分の役割に全力を尽くして選んだ道をベストの道にする

- 14 日本銀行のレポートから (1)
「金融政策の多角的レビュー」—2024年12月—



- 17 地域の底力——埼玉県秩父郡横瀬町
多彩なチャレンジが扉を開く
埼玉県横瀬町

- 25 FOCUS → BOJ 49 日本銀行盛岡事務所
国内事務所の仕事～「盛岡」の例から

- 28 日本銀行のレポートから (2)
「経済・物価情勢の展望」(展望レポート) —2025年1月—

- 30 日本銀行のレポートから (3)
「地域経済報告」(さくらレポート) —2025年1月—



- 31 トピックス
金融情報システムセンター(FISC)における植田総裁の講演(12月) ほか

- 35 AIR MAIL from London
ロンドンで流行する日本文学

裏表紙の写真は、十勝信用組合所蔵のもので、

帯広事務所(現在、J R帯広駅北口ビル内に入居)は、これからも地域経済の健全な発展に役立てるよう、日々の業務を遂行してまいります。

帯広事務所(現在、J R帯広駅北口ビル内に入居)は、これからも地域経済の健全な発展に役立てるよう、日々の業務を遂行してまいります。

表紙の店舗は、帯広事務所が開設当初に入居した旧安田銀行帯広支店の建物です。

帯広派出所は、明治三十四年(一九〇一)三月に閉鎖されましたが、戦後の現金需要にこたえるべく昭和二十一年(一九四六)八月に、事務所として再び十勝に拠点を設けることになりました。

表紙のことは



表紙・画 北村公司

田中仁

TANAKA Hitoshi

株式会社シンズホールディングス代表取締役CEO

安価でデザイン性に優れ、ファッションに合わせてかけ替えたり、ブルーライトから眼を守ってくれたり……。メガネに対する日本人の意識を変え、人気ブランドとなった「JINS」。その生みの親が田中仁さんだ。そして、近年は故郷・前橋の活性化にも力を注いでいる。いずれも平坦な道のりではなかったが、それを乗り越える力ぎは根っことなるビジョンだった。さまざまなエピソードとともに、ビジネスや地域貢献への覚悟について語っていただいた。

ビジョンが切り拓く ビジネスと地域活性化の道

「メガネ一本三〇〇〇〇円」 韓国で出会ったビジネスチャンス

——田中さんは二五歳の時に会社を設立されました。いつ頃から起業したいと思われていたのですか。

田中 私の実家は、家制度を重んじる典型的な田舎の家庭でした。長男は家を継ぐ存在として大事にされましたが、三男の私はたいした期待もかけられずに大きくなった。親の放任主義をいいことに、本当に勉強しなかったんです。高校生になった頃、自分は「良い大学から良い企業に入る」という世間一般の成功のルートから外れたな、と感じました。だったら自分で商

売するのがいいのではないかと。実家がガソリンスタンドを経営していた影響もあったのでしょう。いつか起業できたらと、ぼんやりと夢見るようになりました。

——高校卒業後は、地元の信用金庫に就職されました。

田中 起業するにはお金のことを理解しないといけないと考えたのです。ただ、信金で働く中で、経営に失敗して夜逃げをする人などを目の当たりにして、商売は怖いなと思いましたね。一方で、職場は同僚にも恵まれ、そのまま信金で働き続けるのも

いいかなという気持ちになってきました。

そんな気持ちを吹き飛ばし、でも、やっぱり起業しようと。そう心に決めた日のことは、よく覚えています。

私が二二歳の年の大みそかでした。夜九時を過ぎた頃、支店長から「預金を集めてこい」と命じられました。預金量が年末の目標金額に達していなかったのです。私を含め渉外係は全員、大みそかの夜を駆け回りました。そして、ある地元の名士の家の戸をたたいたとき、出てきた家主に罵倒されたんです。「大みそかに金をせびりに来るなんて、何事だ!」と。

悔しかったですね。自分の職業を罵倒されたようにも感じ

て、こんな状況は嫌だな、自分で商売をして身を立てようという思いが強くなりました。そして、年が明けて二月に辞表を出したのです。

——服飾雑貨の会社に転職して一年勤めた後、起業されました。会社はエプロンや化粧ポーチなど雑貨の製造卸で成長しましたが、メガネの事業はどのようなきっかけで始めたのですか。

田中 雑貨業で何度か窮地に陥っては息を吹き返し、私の会社は二〇〇〇年には売上高十数億円、営業利益一億円超を上げられるようになっていました。でも、安穩としていたら必ず苦境が来る。信金時代に多くの会社を見て、守りに入って守り切



たなか・ひとし●1963年群馬県前橋市生まれ。88年有限会社ジェイアイエヌ（現・株式会社ジンスホールディングス）を設立。2001年アイウェア（メガネ）事業「JINS」を開始し、業績を急拡大。09年9月発売の軽量メガネ「Airframe」、11年9月発売の機能性（ブルーライトをカットする）メガネ「JINS PC」（現・JINS SCREEN）などが大ヒット。13年8月期にはメガネ販売本数が年間549万本まで伸び、単一メガネブランドとしては日本一になった。06年大阪証券取引所ヘラクレス、13年東京証券取引所第一部に上場を果たす（現在は東証プライム市場に上場）。14年に慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科修士課程修了。同年、群馬県の地域活性化支援のため「田中仁財団」を設立し、起業家支援プロジェクト「群馬イノベーションアワード」「群馬イノベーションスクール」を開始。現在は前橋市中心街の活性化にも携わる。著書に『振り切る勇気——メガネを変えるJINSの挑戦』（日経BP社）。

れた会社はないと分かっていたのです。

二〇〇〇年五月、次の事業のヒントを見つけないと韓国のソウルに行ったとき、南大門市場で「メガネ一本三〇〇〇円、一五分でお渡し」と日本語で書かれたポスターを見かけました。

私は視力がよく、メガネをかけたことがなかったので何の関心も湧かなかったのですが、同行の友人がポスターに食いついた。聞けば、日本では一本最低三万円はする、メガネを選んでから受け渡しまで何日もかかる。友人はその店で二本のメガネを購入。「よく見える！この価格なら車の中の置きメガネにしたり気分でかけ替えたりできる」と大喜びでした。

私は、ピンと来ました。

帰国後、日本のメガネ業界を調べると、メガネが消費者に渡るまでに多くの中間業者が関わり、メガネを作る人から買う人に渡るまでの間に価格が何倍にもなる、そんな構造があったんです。同じ頃、ユニクロがフ

リースを大ヒットさせていました。企画開発、製造、販売を一手に引き受けるSPA（製造小売業）で低価格を実現していたんです。そこで、私はメガネ事業にSPAのモデルでチャレンジしよう。そうすれば日本のメガネも五〇〇〇円まで下げられると踏んだのです。

——日本のメガネ業界への新規参入の障壁はなかったのですか。

田中 国内のレンズメーカー、フレームメーカーはどこも相手にしてくれなかったですね。そんな安い価格のメガネで業界を壊すような会社には卸せない。だったらと、また韓国に行つたところ、フレームは誰でも買うことのできる卸市場があつて、案外簡単に手に入りました。しかし問題はレンズでした。「日本製のレンズは素晴らしいのに、なぜ韓国まで来るの？」と怪訝な目で見られて、取引してくれる会社がなかなか見つからない。一〇軒ほど回って、やっと卸してくれる会社と出会いました。ところが、いざ輸入しよ

うとしたら、メガネレンズの輸入には薬機法に基づく許可が必要で、その許可を得るには一定の専門知識を有する薬事担当者が社内必要だと。万事休す……と思いきや、偶然、ぴったりの人材がいたんです。薬科大出身の社員を担当者にして、レンズの仕入れも可能になりました。本当に運が良かったですね。

——二〇〇一年四月、福岡・天神の商業施設に「JINS」一号店をオープンしました。

田中 メガネ一式五〇〇〇円と八〇〇〇円のツープライス制。反響は凄（す）かったです。ほぼ口コミだけでお客様が大勢いらつしゃいました。そればかりか、当社に新卒で入りたいという旧帝大の学生も現れた。当時は未上場、雑貨を含め販売網が十数店舗で、旧帝大卒の社員はいません。「どうしてウチに入りたいの？」と率直に聞いたら、せきを切ったように話してくれたんです。

「私は子どもの頃からずっとメガネです。それでいじめられ

たり、親からは高価な物だから絶対壊すなど言われたりしてきたので、メガネが嫌で嫌で……。でもJINSではいろいろなメガネが五〇〇〇円で購入できる。メガネってこんな楽しいものだったんですね。JINSは

私の人生を変えてくれました。だからこの会社で働きたいんです」
メガネは人々の人生を豊かにすることができると。それを私が教わった瞬間でした。

存亡の機に衝撃を受けた 柳井会長からの「剛速球」

—— 順調に業績を伸ばし、二〇〇六年には上場しましたが、そこから低迷に転じました。

田中 私は元来、努力がそんなに得意じゃない。商売が好きだとは言っても、やっぱり大変なんですよね。上場まで頑張ってきた、それが実現した。自覚はなかったけど、ふっと気が緩んで、一休みしたくなってきたわけです。

そして、大手メガネチェーンと正面から勝負せず、ニッチなやり方で攻めようと考えたんです。メガネと雑貨を一緒に売るという、他社がやっていない新業態の店舗で競争を回避しよう

としたんですね。ここに大きな落とし穴がありました。

当時、メガネは視力矯正の医療機器という意識がまだ強かったのも、雑貨と一緒に並んでいるようなメガネはお客様から信用できないと敬遠されました。新業態店舗は全部営業赤字になり、次々と閉店したせいで出た損失によって、二〇〇八年八月期決算で最終赤字に転落しました。

—— その年の九月、リーマンショックが起きました。

田中 追い打ちをかけられましたね。株価は三九円まで落ち、毎日のように「M & A（合併・

吸収）で会社を売らないか」という商談が持ち込まれました。

存亡の機に私が苦しんでいるのを見て、証券会社の知人が「ファーストリテイリングの柳井正会長に会ってみたら」と、アポイントを取ってくれたんです。願ってもない話でした。柳井さんが助けてくれるかもしれないと、そんな甘い気持ちも抱きつつ会長室のドアをノックしました。

ところが、挨拶もそこそこに、柳井さんは私に剛速球を矢継ぎ早に投げ込んできた。「御社は何をしている会社ですか」「御社の事業価値は何ですか」「御社のミッションは？」……。

私は、ほぼ絶句でした。何も明確に答えられない。考えたこともなかったからです。柳井さんは私を見切って、この人はダメだなと思ったはずですよ。そして、「ビジョンや志がない経営者は絶対に成長しない、事業も成長しない」と。たった三〇分間の面会でしたが、私は具合が悪くなるほど衝撃を受けました。

会社にも戻れず、家に帰って寝込んでしまっただったんです。それがきっかけとなり、私たちの会社は何のために存在するのか、自分たちはなぜこの仕事をするのか、考え始めました。熱海の旅館で役員が缶詰めになって議論し、定めたのが、「メガネをかけるすべての人に、よく見える×よく魅せるメガネを、市場最低・最適価格で、新機能・新デザインを継続的に提供する」というビジョンです。そのビジョンの達成に何をすべきかを考え抜き、二〇〇九年五月、業界の長い慣習だった薄型非球面レンズの追加料金をゼロにする「ZEMZオールインワンプライス」サービスを導入し、九月には軽量メガネの新製品「Airframe」七万本を市場に投入、一気に売り切りました。ビジョンに基づいた新たな挑戦が起死回生の力をもたらしただけです。

—— ビジョンがあると、企業経営で何が一番変わるのでしょうか。

田中 経営者の覚悟が変わります。私の場合、ビジョンを策定する以前は既存の大手との競

争を避ける意識が働いていました。若者向けにしたり雑貨と組み合わせたりして独自戦略を貫いているつもりでしたが、メガネの王道で勝負していなかった。でも、メガネが人生を豊かにするという点において、若者も中高年も区別はありません。日本中のすべての人々のメガネをJINSにする。それくらいの覚悟を決めたんです。

—— 外部環境の変化につれて、ビジョンも変わったり進化していくものでしょうか。

田中 私の言うビジョンとは「どういう会社でありたいか」という理念であり、それは変わってはいけないものだと思います。会社を木にたとえるなら、根っこがビジョンで、幹や枝は戦略・戦術、果実が商品・サービスです。根っこを張らず、幹や果実を求めると失敗します。桜の根っこから桃やバナナの実はならないのに、それを無視して今は桃がブームだからウチも作ろうとか、あっちがバナナでもうけているからこっちもとか、結局何をしたいか分からない状

態になる。ですが根っこが決まると、何をすべきかが明確に出てきます。そこから、時代や環境に合うことをやればいい。

ただ、われわれが熱海合宿で決めたビジョンは、根っこより幹、つまり戦略に近いものだったと思います。そこで、真の根っことなる、もっと強い根源的なビジョンが必要だと考え、後に「Magnify Life」と新たに決めました。まだ見ぬ可能性に光を

故郷・前橋のホテルを再生し「まちのリビング」をつくる

—— 近年はビジネスだけでなく、地域貢献にも注力されています。

田中 二〇一一年、モナコで開催された起業家の世界大会に日本代表として参加した時、起業家個人の地域や社会への貢献について問われたのですが、当時私がやっていたのは東日本大震災の被災地への寄付くらいでした。欧米の起業家の視座と比べものにならず、その社会貢

当てて、もっとお客様の人生を豊かに拡大したいという思いが込められています。そして、ビジョンを実現するため、仕事においてそれが「革新的か」「人々を鼓舞するか」「誠実、正直か」という三つの姿勢を重視しています。これらの姿勢がわれわれの商品や社員みんなの働き方全てに一貫していれば、われわれのビジョンが実現できると確信しています。

—— 献意識の高さに大いに触発されて、自分も何かしたいと思ったのです。

では、自分ができることは何か。自分は起業家ですから、まずは起業家を支援することで、故郷の群馬県に夢を与えられるのではないかと。そこで、群馬県内から次世代の起業家を発掘・奨励する「群馬イノベーション・アワード」と無料でビジネスの基礎を受講できる「群馬イノ

ベーションスクール」の仕組みをつくりました。

「群馬イノベーション・アワード」は観客を含めると三〇〇〇人を超える人が参加し、協賛企業も八〇社を超える一大イベントに成長しています。特筆すべきは高校生の関心の高さです。高校生部門の応募は五〇〇組を超え、起業を一つのプログラムとして教える高校も増えてきました。また、「群馬イノベーション・スクール」の卒業生は一〇期生で三五〇人にもなっています。この世界を変えようという挑戦への熱量が確実に高まってきたのを感じます。

—— 起業家支援と並行して、前橋市のまちづくりにも参画されています。

田中 起業家支援の活動で前橋を訪れる機会が増え、地元の方々と交流する中で、この街を少しでも良くしたいと考えて活動している若者たちと知り合いました。その頃の前橋の中心商店街は、日曜日の午後でも人っ子一人いないんです。本当に衝撃的でした。社会科学の教科書に



白井屋ホテル ©Shinya Kigure

もシャッター商店街の事例として写真が載るほど活気を失っていたんですね。若者たちが自分たちの街のために頑張っている姿をみているうちに、私の中にも応援したいという気持ちが湧いてきたのです。なにより、私にとっても育ててくれた街ですから。

—— そうした中、二〇二〇年には廃業したホテルを個人で買い取り、国内外のアート作品に囲まれた空間である「白井屋ホテル」として蘇よみがえらせました。田中 前橋の街の真ん中に廃業

ですが、マンション業者に売りに出されそうだと。「あそこがマンションになったら街がもつとつまらなくなる。何とかできませんか」といろいろな人から言われ、購入してしまいました。

とはいえ、私にホテル経営の知見はありません。どうしようかと専門家に話を聞くと、「人の集まるところにホテルはできるが、前橋はそうじゃない」と異口同音に言われました。ホテルは単体ではなく、街とともに存在するもの。前橋に街のビジョンがないと、このホテルも再生できないと理解しました。ところが、市長に伺ったところ「ビジョンはありません」と。それならビジョンづくりから一緒にやりましょうということとで、「前橋まちなか活性化プロジェクト」が動きだしたんです。その後、コピーライターで前橋出身の糸井重里さんの協力も得て、「めぶく。」という前橋ビジョンができました。このビジョンの下に、アートを一つの核にして、ホテル再生からまちづくりまで、全部が連動して動

き始めました。白井屋ホテルは「前橋のまちなかリビング」なんです。ここに地元の人も県外の人もいろいろな人が集まり、あらゆる出会いが「めぶく。」ようにしていきたい。だから、このホテルには緑があふれているんです。

—— 将来、前橋にはどんな街になってほしいですか。

田中 前橋はかつて生糸で栄華を誇った街ですが、今ではその面影はありません。特定の産業に依存すると最後は衰退してしまう。シリコンバレーじゃないですが、新しい挑戦が次々に「めぶく。」街になってほしいですね。

そして、まちなかでは、若い世代から「めぶく。」動きが出てきています。とくに二〇代の人たちが街の中心でカフェをやったり、いろいろなお店を始めているのです。活性化してくると賃料が上がったりして、また違う問題も出てくるのかもしれないですが、まちなかでも新陳代謝がどんどん「めぶく。」ようにしたいです。

—— 私財を投じて、こうした地域貢献活動を行っているとは伺いました。

田中 「群馬イノベーションウッド」も「群馬イノベーションスクール」も始めた当初はなかなか運営資金が集まらなくて、一般財団法人を設立して資金を拠出しました。財団というと、随分うまく節税しているねと言われるんですが、財源は税金を払った後の私の所得。公益財団と違ってまったく節税にはなりません。私財を投じるのは、やはり覚悟がないとできない。協力してくれる方々も、その覚悟を感じてくれているのかなと思います。

私は、運が良くて今があるわけです。その運を少しは地域だとか社会に返さないと罰が当たりますよね。これからの起業家は、地域や社会にもっとコミットしたほうがいいのではないかなと思っています。

—— 本日は、ありがとうございます。



米国で育った頃から女性キャスターに憧れ、テレビ局のアナウンサーとなって数々の人気番組を担当した木佐彩子氏。結婚・出産を経て、報道の仕事に手応えを感じはじめた頃、退職して米国で再び暮らすという道を選んだ。後悔しない生き方を選択し、選んだ道をベストの道にしていくなめには何が大事なのか。親交ある中川順子審議委員と語り合った。



日本銀行政策委員会 審議委員

中川順子

NAKAGAWA Junko

1965年生まれ。88年神戸大学文学部卒業後、野村證券(株)入社。2001年同社財務部フィナンシャル・プランニング課長、04年同社退社。08年野村ヘルスケア・サポート&アドバイザリー(株)代表取締役社長、10年野村ホールディングス(株)マネージング・ディレクター(Co-Deputy CFO)、11年同社執行役 財務統括責任者(CFO)、13年同社執行役員 グループ・インターナル・オーディット担当、17年野村アセットマネジメント(株)執行役専務兼チーフ・リスク・オフィサー(CRO)、19年同社C E O兼代表取締役社長および野村ホールディングス(株)執行役 アセット・マネジメント部門長、21年野村アセットマネジメント(株)取締役会長。同年6月より日本銀行政策委員会審議委員。

自分の役割に全力を尽くして 選んだ道をベストの道にする



フリーアナウンサー

木佐彩子

KISA Ayako

1971年生まれ。父親の転勤に伴い小学2年生から7年間は米国ロサンゼルスで過ごす。青山学院大学文学部卒業後の94年、フジテレビにアナウンサーとして入社。「プロ野球ニュース」「笑っていいとも」「めざましテレビ」「FNNスーパーニュース」などの人気番組を担当した。2000年3月に東京ヤクルトスワローズ所属の石井一久投手と結婚。01年12月に男児を出産。02年に石井投手がロサンゼルス・ドジャースに移籍したこともあり、フジテレビを03年1月に退社。06年、石井投手の日本球界復帰に伴って帰国し、フリーアナウンサーとして本格的に仕事を再開。BSジャパン「教えて!ドクター 家族の健康」をはじめ、テレビ番組やCMを中心に活躍中。シンポジウムなどのモデレーターを務める機会も多い。

入社一年目に経験した
阪神・淡路大震災の取材

中川 本日はありがとうございます。木佐さんとのいつもは楽しいおしゃべりですが、今日は少々よそ行きの感じで始めたいと思います。アナウンサーとしてフジテレビ時代から有名で、長くご活躍されていますが、きっかけは何だったのでしょうか。

木佐 私は父の海外勤務で、小学二年生から中学二年生までロサンゼルスで暮らしていました。その頃、夕方のニュースのメインキャスターがコニー・チャンという中国系米国人の女性だったんです。日本でいえば安藤優子さんみたいな存在で、格好いいなど。私も米国でアジア人として暮らしていたので、凄く誇りに感じていました。

青山学院大学の学生として就活を始めた頃、父みたいに海外で働けたらいいなという気持ちがありました。大好きな米国と日本の架け橋になりたいとい

う思いから、在日米国大使館に就職したかったのですが、その年は採用予定がありませんでした。そこで、自分らしく輝ける

お仕事は何だろうと改めて考えたときに、ふと、あのコニー・チャンの輝きが舞い降りてきて、それはアナウンサーかなと思っただけです。

中川 入社直後から生放送の番組が多かったですよね。

木佐 私が入社した一九九四年ごろのフジテレビは「脱ワイドショー」を掲げ、芸能人のスクランダル取材をやめて情報番組に切り替えようとしており、同時にベテランのレポーターさんもいなくなりました。そんな時期に、阪神・淡路大震災が起きました。もうベテランさんがいないので、新人の私がまさかの現場取材を任されたんです。「しばらく帰れないから覚悟して来い」と、震災当日の朝に電話で言われて。今思うと、あり得ないんですけど、ブランド物のボストンバッグを二つ持って行ったら「馬鹿野郎、旅行じゃないんだ！」と、今度は叱られる

て……。荷物を一つにまとめて被災地へ向かい、何日間かずつと取材したんです。

中川 宿泊場所は？

木佐 ロケ車とかに泊まりました。私は震源地の淡路島の取材から入ったんです。

中川 つらい場面の取材も多かったのではないですか。

木佐 家が崩壊し、家族の安否も分からないような被災者に「インタビューしてこい」とディレクターに言われ、「今はしないほうがいいと思います」と返したら、「奇麗事を言っている場合じゃない」と。そう言うあなたはコンビでおにぎりを買い占めていたくせに、と言いたいところを我慢したり、冷静になれと自分に言い聞かせたりするうちに、目の前の現状を、インタビューを通じて知らせなければと思い直しました。被災した方々に、葛藤しつつマイクを向けたら話をしてくださったんです。

中川 凄い経験からスタートされましたね。その頃でしょうか、連日朝から晩までテレビでお顔

をみていた記憶です。

木佐 働き方改革の「は」の字もない時代でしたから。週の前半は「プロ野球ニュース」、半日だけ休んで週の後半は「めざましテレビ」、土曜日は早朝番組を担当し、合間には特番もありました。でもアナウンサーの仕事はそんなものだと思います、あまり深く考えていなかった。とにかく、目の前の一本に最大集中。自分の出せるものを出そうと。それで失敗したらプロデューサーが悪いんだというくらい開き直って臨んでいました。ただし、本番で恥をかいってしまったことは二度とやらない。同じミスを繰り返してはダメだと、そこだけは自分に課していました。

手応えを感じ始めた 仕事を辞めて米国へ その選択をベストにする

中川 二〇〇〇年にプロ野球選手の手石井久さんと結婚されてからも、アナウンサーの仕事が続けられましたね。

木佐 古田敦也さんと結婚して

フジテレビを退社していた中井美穂さんから「木佐、残る選択肢があったんだね」と。当時、プロ野球選手と結婚したらサポートするために辞めなければ、みたいな空気があったんですよね。でも、私は結婚後、安藤優子さんと一緒に夕方の「スーパーニュース」を担当することになりました。プロ野球選手って遠征が多いし、東京にいるときもナイターが終わってから帰ってくるって十一時すぎになるんです。だから私は夕方の番組を終えてスーパーに寄り、家に帰って晩ごはんを作っていました。

元々コニー・チャンに憧れてアナウンサーになりましたし、報道番組の担当はやりがいがありました。（二〇〇一年二月に起きた）えひめ丸事故では現場のパールハーバーへ取材に行つて、他局との報道競争を経験しました。スクープを取れたりして、この仕事に対する覚悟や意義を感じたり、考えていた時期です。だけど、二年ほど報道に携わった後、産休に入ったりして状況が変わりました。夫もボステイ

ングでメジャーリーグへの移籍が決まったり。

中川 フジテレビを二〇〇三年に退社して米国に移住されました。選択に迷いはありませんでしたか。

木佐 私としては、仕事に手応えを感じはじめた頃でした。まだ全然上手じゃなかったけど、多少やりたいとも言えるぐらいになっていました。でも、夫と一緒に行かないという選択肢はなかったです。メジャーにポ

スティングで移籍する場合、選手は自らチームを選ぶことはできません。入札で選手との交渉権を獲得したチームに行くことになるのですが、結局、ロスに本拠地を置くドジャースに決まったんです。私のホームタウンと想っていたロスだったので縁を感じました。なので、会社を辞めることになったらなっただ、「あーあ」とはあまり思わなかったんです。今は、私のキャリア・シフトチェンジの時なんだなと。

中川 積み重ねてきたキャリアを止めるのも、与えられたルート

だった、と。ご主人がメジャーに移籍することだって、計画的に進めるのは無理ですものね。米国での生活は楽しめましたか。

木佐 はい。夫は、家族の心配をしなくていいから「助かったかもね」とは言っていました。夫自身のやりたいことでロスに連れてきたうえに、遠征で家をあける日が多いにもかかわらず、私が楽しんでいたので。

中川 その秘訣は？

木佐 転勤族みたいな仲間はいなかったですが、ベビーシッター兼「夫の英語の先生」みたいな感じで、ちょっとお友達的な人がよく来てくれて、私は息子を預けて出かけたりしていましたね。メジャーの選手の奥さんとのデイナーとか、自分の生活も楽しんでいました。順子さんも、一回会社を辞めてご主人と海外に行かれましたね。

中川 ええ。ちょっと状況は違うかもしれませんが。

木佐 そのとき選択肢はいっぱい出てきますよね。私は、こっちと決めたら、後で振り返ったときに「やっぱりこっちがベス

トだった」と思いたい。二回失敗しない努力と、選んだ道がよかったというふうにする努力はしたいなと、いつも思っているんです。

中川 私は木佐さんの言葉で「夫や子どもにとって、エアコン、みたいな存在になりたい」が印象的です。家庭でいい風を吹かせる、という感じでしょうか。

木佐 はい。アナウンサーの仕事でも同じことを思っていました。たとえば報道番組でスタジオの空気がちょっと凍りついたと感じたら私がやわらかくしたり、バラエティーで内輪受けになり過ぎていたら視聴者を意識した方向に変えたり、そういう「温度管理」もアナウンサーの仕事の一つだと思います。

家庭も一緒に、夫が試合で勝っても負けても、家の中はいつも同じ温度の空気が流れているようにしよう。結婚するとき夫に言われたんです、勝っても負けても一喜一憂してほしくないって。「勝ったら僕が凄いだだけで、負けてもアヤのせいじゃないから」と言うんです。それは

そうだなと思いましたが、私は家庭で心地よい風を流すエアコンみたいな存在でいたいなと思っただなと。

最後のキャリアは米国で日本との架け橋になりたい

中川 インターネットの普及につれてメディアの環境は大きく変化しましたね。

木佐 テレビは大変そうですね。番組を作る人も、番組に出る人も。私は、番組で本音をしゃべる人が好きです。それは画面に表れますし、自分で本当に思っていることを言う人がテレビで生き残るのかなと思うんですね。一方で、アナウンサーの中には、番組の後のSNSの書き込みを気にし過ぎて、それで凄くちゃんとしようとする人もいます。もうちょっと自由にやればいいのにと想うのですが、当事者だとそう思えないのかな。

中川 今後、メディア出演のほかに、どのような仕事をしたとお考えですか。

木佐 もう一回米国で暮らし、今度は働きたいんです。ロスで



幼少期を過ごし、結婚後は子育てもしましたが、働いたことはありません。私ができることなんて、日本と米国の架け橋になるような仕事くらいかもしれません。最後に米国の現場で仕事をしたいという気持ちがあります。

中学生のとき、米国の友達に「親の転勤で帰国しなければいけない」と言ったら、「日本に帰るなんて、かわいそう」という感じだったんです。当時、米国で習う日本といえば、人々は着物で暮らしているとか、まだそういうイメージでした。「日本ではジーンズをはいていいの？ カラーテレビはあるの」とまで言われて、「ちよつと待って」と。「米国の家庭のテレビの多くはソニー製でしょ、あれは日本の会社だよ」とか、「日本車もいっぱい走っているじゃないの」というようなブチレックスをしたわけです。その頃に今の状況は似ているところがあるような気がするんです。

日本は今、国際的なプレゼンスが低下して元気がないですけど、本当は底力があって強いんだぞと、米国で働きながら何らかの形で伝えたいですね。もう一度、日本の存在感をじわじわと上げられたらいいなと思っています。

順子さんの今後の夢も聞いていいですか。

中川 よく聞かれるけれど、今はこの立場に集中することで精一杯。そもそも、あまり計画的ではないし……。審議委員の任期を終える頃に物価が安定していればいいなとは思っています。今、物価高をお感じになりますか。

木佐 私の感覚ですが、スーパーで以前と同じ食料品を買って一・二〜三倍になっている印象があります。「だって、今日はマグロは買っていないでしょう、ステーキも買っていないでしょう、豚肉の薄切りしか買っていない……のに?！」と。そう思うのは、食料品価格がかなり上がっているということですね。

中川 そうですよ。物価統計の数値は、たくさんの方が多くのモノの値段を緻密な計り方をしてくれた結果で、あれはあれで正しいものです。けれども、生活している人たちは毎月同じものを買うわけじゃないし、収入や年齢によって買うものもさまざまだったりする。日本銀行は、対話でよく使う統計上の数値と皆さんの生活実感とのずれ

もきちんと分かっておかないとダメだなと考えています。だから、なにより皆さんの声を聴くことが大事です。

木佐 「お金って何？」と考えると、命みたいなもの。人を笑顔にするのもお金だし、そういう意味では生活の中で生きていますよね。生きているから、ときには非情というか怖いものにも変わる。日本では昔からお金の話はしないのがマナーみたいでしたけど、米国ではオープンだったし、今は日本でもやっぱり話をしないといけませんよね。

中川 お金に関する考え方や知識といえば、昨年四月に政府や日銀などで「J-FLICC」(金融経済教育推進機構)という組織ができて、金融経済教育の出張講義を全国各地で開いています。私自身は直接携わっていませんが、認知度をもっと上げていきたいと思っていますので、発信面などで木佐さんのお知恵などご助力をいただければ嬉しいことです。本日は貴重な機会をどうもありがとうございます。



日本銀行のレポートから

日本銀行は、2024年12月、「金融政策の多角的レビュー」を公表しました。これは、わが国経済がデフレに陥り、「物価の安定」の実現が課題となってきた1990年代後半以降の金融政策運営について理解を深め、将来の政策運営にとって有益な知見を得るために、2023年4月以降、1年半程度の期間をかけて実施してきたレビューの結果を取りまとめたものです。本稿では、「金融政策の多角的レビュー」のポイントを解説します。

*全文は、日本銀行ホームページに掲載されています。 <https://www.boj.or.jp/mopo/outline/bpreview/index.htm>



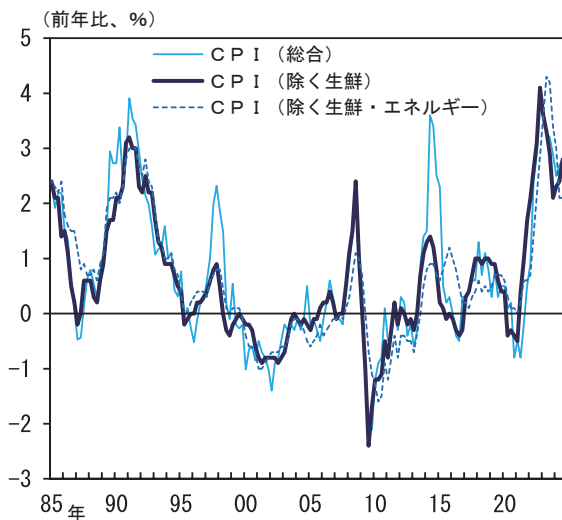
「金融政策の多角的レビュー」

—— 2024年12月 ——

過去二五年間のわが国の経済・物価・金融情勢と金融政策運営

一九九〇年代後半以降、二〇一〇年代初頭にかけて、わが国では、緩やかなデフレが長期にわたって継続した(図表1: 図表2)。この背景としては、①名目短期金利の実効下限制約から伝統的な金融政策手段では十分に経済を刺激できなくなり、慢性的な需要不足に陥ったこと、②グローバル化の進展やITの技術革新による物価下押し圧力がみられたこと、

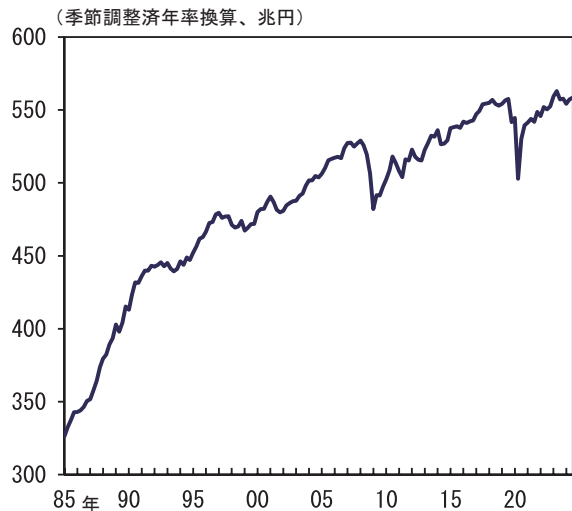
図表2 消費者物価 (CPI)



(出所) 総務省

(注) CPI除く生鮮および除く生鮮・エネルギーは、消費税率引き上げ・教育無償化政策、旅行支援策、携帯電話通信料の影響を除いた日本銀行スタッフによる試算値。

図表1 実質GDP



(出所) 内閣府

③こうしたもとで、賃金・物価が上がりにくいことを前提とした慣行や考え方が定着したことが挙げられる。

日本銀行は、二〇一三年に、二%の「物価安定の目標」を設定し、「量的・質的金融緩和」という大規模な金融緩和を導入した。政府も、大規模な財政刺激策など、様々な施策を実施した。こうしたもと、慢性的な需要不足は解消に向かい、予想物価上昇率も幾分高まるもとで、わが国は物価の持続的な下落という意味でのデフレではなくなった。もともと、賃金・物価が上がりにくいことを前提とした慣行や考え方の転換に時間を要したことなどから、二〇一〇年代の物価上昇率は、二%を下回る状況が続いた。

こうした状況は、二〇二〇年代に入り、変化してきている。労働市場では、追加的な労働供給余地が縮小するもと、人手不足感が一段と強まっている。また、輸入物価が大幅に上昇するもとで、企業

の賃金・価格設定行動に従来よりも積極的な動きがみられ、賃金・物価が上がりにくいことを前提とした慣行や考え方にも変化が窺われる。これらの変化を受けて、中長期の予想物価上昇率も二%に向けて高まっている。

「二〇一〇年代初頭までの金融政策運営」

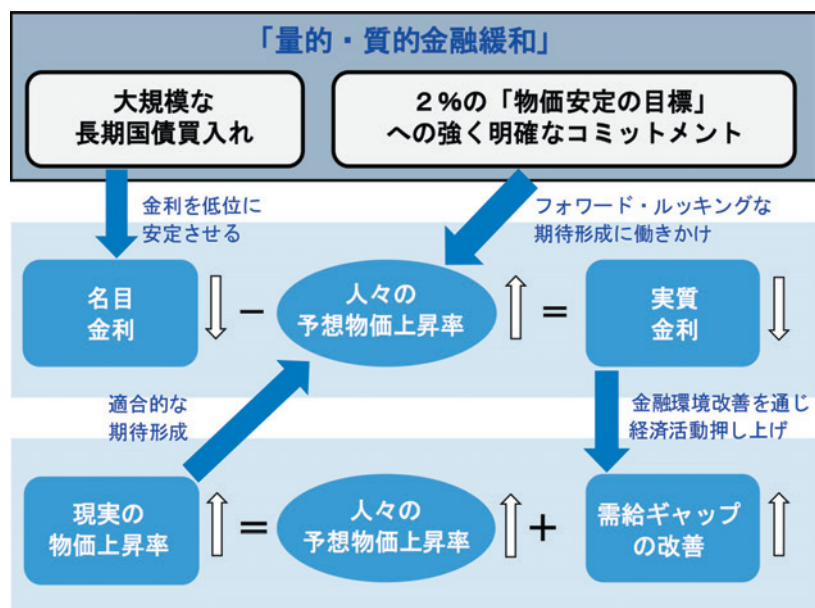
バブル崩壊以降の経済・物価の展開を受けて、日本銀行は、一九九〇年代後半にかけて利下げを行い、一九九九年には、世界で初めて「ゼロ金利政策」とフォワード・ガイダンス——当時、日本銀行では「時間軸政策」と呼称——を導入した。その後も、二〇〇〇年代の「量的緩和政策」、二〇〇八年のグローバル金融危機後の一連の金融緩和策、二〇一〇年代初頭の「包括的な金融緩和政策」と、非伝統的な金融政策手段を相次いで導入した。

「二〇一三年以降の大規模な金融緩和の経済・物価への影響」

大規模な金融緩和が経済・物価

に波及するメカニズムとして、日本銀行では、①期待への働きかけを通じた予想物価上昇率の引き上げと②大規模な国債買入れ等を通じた名目金利の押し下げによる実質金利の低下が起点となることを想定していた（図表3）。

図表3 量的・質的金融緩和



や考え方の転換は容易ではなく、期待への働きかけだけで物価上昇率を二%にアンカーするほどの有効性はなかった。第二に、名目金利については、長期・超長期国債を含めた大規模な国債買入れによ

り、イールドカーブ全体に下押し圧力を加えた。

以上の政策運営のもとで、実質金利はマイナス圏内まで低下し、緩和的な金融環境が実現した。為替円高傾向の反転といった外部環境の変化とも相まって、大規模な金融緩和は、経済・物価を押し上げる方向に作用したと考えられる。ただし、期待への働きかけの難しさなどから、導入当初に想定したほどの効果——二%の「物価安定の目標」を、二年程度の期間を念頭に置いて、できるだけ早期に実現することとしていた——は発揮しなかった。

【大規模な金融緩和の効果と副作用の評価】

大規模な金融緩和の効果と副作用を評価すると、金融市場や金融機関収益などの面で一定の副作用はあったものの、現時点においては、全体としてみれば、わが国経済に対してプラスの影響をもたらしたと考えられる。ただし、今後、なお低下した状態にある国債市場

の機能度の回復が進まない、あるいは大規模な金融緩和の副作用が遅れて顕在化するなど、マイナスの影響が大きくなる可能性には留意が必要である。

先行きの

金融政策運営への含意

【非伝統的な金融政策運営の考え方】

日本銀行が採用してきた様々な非伝統的な金融政策手段は、経済・物価を押し上げる効果を発揮してきたと考えられる。ただし、その定量的な効果は、短期金利の操作による伝統的な金融政策手段に比べて、不確実である。また、これらの手段を大規模かつ長期間にわたって継続する場合には、金融市場の機能度や金融機関の収益に副作用をもたらさうる。

非伝統的な金融政策手段は短期金利を操作対象とする伝統的な金融政策手段の完全な代替手段とはなりえず、今後、非伝統的な金融

政策手段を用いる必要が生じた場合には、その時点の経済・物価・金融情勢のもとで、非伝統的な手段がもたらすベネフィットとコストを比較衡量していくことが重要である。

【二%の「物価安定の目標」】

非伝統的な金融政策手段が短期金利操作の完全な代替手段にはないことを踏まえると、可能な限りゼロ金利制約に直面しないように金融政策を運営することが望ましい。こうした観点からは、景気悪化時に実質金利を引き下げることができるよう、小幅のプラスの物価上昇率を安定して実現していくことが重要である。消費者物価指数のバイアスを巡る論点も、中央銀行が、プラスの物価上昇率を目指すべきとする論拠として、引き続き妥当性を有していると考えられる。こうした理解は、主要先進国の中央銀行間で共有されており、その多くは物価目標を二%に設定している。そのうえで、金融政策運営にあたっては、その

時々の物価上昇率の実績だけでなく、物価変動を規定する諸要因を見極め、物価の基調を捉えていくことが重要であるとの認識も広く共有されている。

以上を踏まえると、わが国でも、引き続き、二%の「物価安定の目標」のもとで、その持続的・安定的な実現という観点から、金融政策を運営していくことが適切である。

【財政政策と金融政策】

財政政策と金融政策は、双方とも、総需要に大きな影響を及ぼす重要なマクロ経済政策手段であり、その波及経路や効果は相互に依存する。

【個々の政策手段を巡る論点】

今回のレビューを踏まえると、現時点においては、将来の政策運営を考えるうえで、特定の手段を除外するべきではない。今後、非伝統的な金融政策手段の採用を検討する際には、留意点等も勘案し、可能な限り副作用を抑制しながら効果を発揮できるよう、制度を設計していく必要がある。

地域の底力——埼玉県秩父郡横瀬町

多彩なチャレンジが 扉を開く 埼玉県横瀬町

よこぜまち

「日本一チャレンジする町」。
埼玉県横瀬町は豊かな自然と
都会に近い環境を活かしながら、
数多くの挑戦を受け入れて
人のつながりを紡ぎ続ける。

秩父盆地の象徴である標高約1300メートルの武甲山のふもとに横瀬町がある。日本有数の上質な石灰石の鉱床があり、山肌には採掘の跡が見られ、周辺にはセメント関連の工場が点在する。初心者が楽しめるトレッキングルートとしても、武甲山は人気の的。

取材・文 山内史子
写真 野瀬勝一



「公務員には保守的でチャレンジしにくいイメージがありますが、町のために何とかしたいとの思いを役場職員が持つことで、地域は変わると思います」と話す、横瀬町長の富田能成氏。町役場の入り口には絵本も並ぶ優しい空間が広がる。地元の工房が設計から手がけた。

志ある人を引きつける チャレンジする町

埼玉県秩父郡横瀬町は県西部の中核である秩父市の南東に隣接しており、人口約七六〇〇人を有する。西武秩父線の特急を利用すれば池袋駅から八〇分足らずと、都内にもアクセスしやすい。町役場に近い横瀬駅を降りると、住宅や田畑の向こうに、武甲山をはじめ山々の景観が広がる。山肌には遠くからも確認できる石灰石採掘の跡が、戦後の経済成長を支えたこの町の成り立ちを語る。

金融機関勤務の後、二〇一五年



暮れゆく空と武甲山。セメント工場の明かりが浮かびあがる。

から現職を務める町長の富田能成氏は、横瀬町には三つの恵まれた条件があると話す。

「豊かな自然環境、祭りの文化が色濃く残るコミュニティの強い力、そして東京からの程よい距離感。この三拍子がそろった地域はそれほど多くない。日本一の町を目指そうと、就任後、最初に職員に話しました。横瀬は小さい町ですが、小さな挑戦を阻むしがらみはありません。住民の皆さんの顔が見えるという小さい町ゆえのメリットもあります」

あらたな道を切り開くため、二〇一六年にスタートさせた取り組みが官民連携プラットフォームの「横瀬町とコラボする研究所」、略して「よこらぼ」だ。まちづくりの実践や実証実験などができるチャレンジのためのフィールドだと富田氏は話す。

「資源が限られた小さい町の未来を変えるには、ヒト、モノ、カネ、情報を外から呼び込む必要があります。よこらぼはそのための仕組みです。町の課題を直接解決するチャレンジでなくとも、社会

や町の将来に役立つ可能性があるものなら幅広くお手伝いします」と、思い切り間口を広げました」

二〇二三年までの七年间で二三四件の提案があり、一四一件が採択された。名前の知られた大手企業から個人や大学生のサークルまで提案者はさまざまで、教育や健康、空き家対策、マーケティングなどジャンルも多岐にわたる。

「官民連携はどうしても民に比べると官の対応が遅れがち。よこらぼは民間のスピード感覚に追いつくために、毎月審査を受け付け、最短一カ月で採否を決定しています。町の予算を使用しない案



上／Area898は商店街の代わりに、世代を超えて町の人々が集うことを願って作られたコミュニティスペース。「898」の名称は「やくば」の語呂合わせ。
下／Area898の一つ上の階にあるArea899は、親子や子どもたちが安心して過ごせる社会に開かれた場所。木の温もりを感じる空間づくりを担ったのは同フロアにある工房「TATE Lab. (たてラボ)」。



件が多いため、提案を採択できるスピード感がよこらばの強みです。町がお金を使わない分、現場の職員は提案者に徹底的に寄り添って、国や県の補助金申請や、町の人とのつながりをサポートしていく。大変ですが職員のやる気があるから継続できている事業です。役場は職員一〇〇名足らずの規模ですから、未来を変えたいという私の意志を直接しっかりと伝えていきます」

よこらばが耳目を集める中、町は「日本一チャレンジする町」をコンセプトとして掲げた。

「変化のスピードが速い今の時

代、確実な成功を予測することは難しい。ですから、トライアルを増やすことが大切です。よこらばではチャレンジを応援する仕組みが機能し続け、ありがたいことに、提案の質、量ともに上がっています。また、チャレンジという言葉には人を引きつける力もあり、よこらばを介して多くの人がこの町に関わるようになってきました」

多様な関係人口が増える一方で富田氏が積極的に進めるのは、商店街のない横瀬の中心地づくりだ。その要となるのは、二〇一九年に農協の旧直販所の跡に完成した「Area898」だ。

「横瀬には駅前には人が集まる商店街がありません。それに代わる人が交流する場を設けたかったんです。Area898は、誰もが利用できるコミュニティスペースですが、町の人がよこらばに提案する形でスタートしました。住民の皆さんや町外の来訪者のそれぞれが気軽に立ち寄れるスペースです。放課後は小中学生が宿題やゲームをする姿が見られ、建物内には親子で利用できるエリアもあり

ます。小さな人の輪が少しずつ増えており、多様な人々への理解を深めてほしいと思っています」

行政の後押しがあらたな取り組みの扉を開く

よこらばは外の人を呼び寄せるだけではなく、町の人々がチャレンジする背中を押す。その一つが、三〇年ほど前にそば好きが集まって発足した「横瀬そば会」のどぶろく造りだ。役場勤めの後、そば会の会計担当を務める武藤量司氏は振り返る。

どぶろく製造のプロジェクトを牽引^{けんいん}してきた武藤量司氏は、横瀬町観光協会と連携しながら、農作業から始まるどぶろく造りの体験プログラムも進めているという。



花咲山のラベルは、新しい購買層を狙って華やかなデザインを採用。



「遊休農地を活用して会員二五名がそばの栽培から手がけ、直営店やイベントなどで「ひきたて打ちたて茹^ゆでたて（三たて）」のそばをふるまってきました。会員が皆、酒好きということもあり、そばを待つ間に飲んでいただける



横瀬そば会のメンバーも含めたボランティアが、10年ほどかけて整備してきた花咲山公園。数千株の花樹が植えられ、地元の人の憩う場として定着した現在も、作業が続けられている。

どぶろく造りをと願っていましたが、酒税法の関係もありハードルが高く実現できていませんでした。二〇一七年によこらばへの提案が採択され、行政を動かす形で、横瀬町のどぶろく特区認定にこぎつけました」

その後も、仕込みに関してはゼロからのスタートで、容易な道のりではなかったと語る。どぶろく造りの先達である新潟県の職人に指南を受けるなど、武藤氏は周囲の協力を得て準備を進め、二〇一九年に初の仕込みによる「花咲山」が誕生した。名称は、

会員等がボランティアで山の斜面の草木を伐採し、花木を植えて作った花咲山公園にちなむ。

「祭りやイベントへの参加、土産物店や酒販店での販売により認知度は上がり、出荷数はじわじわ伸びています。二〇二三年には全国区のどぶろくコンテストで入賞することができ、県外から注文が入るまでになりました」

そば同様にとぶろくの原料となる米もまた、会員が自ら栽培する。どぶろくの出来上がりをみながら、毎年栽培する米の品種を変えるなど味わいの追求も続く。

「まだまだ試してみたいことは、たくさんあります。やる気があれば、チャンスがあるのが横瀬。どぶろくに漬け込んだ豚肉やどぶろくを加えたパンは、やわらかく、味わい深くなるのが分かっていますから、きつと需要があります。地域と連携しながら新商品を開発していきたいですね」

武藤氏を含めた多くが七〇歳以上と高齢化が進むが、前向きに楽しみながら地域の活動に取り組む。若い世代にも積極的に参加してほしいというのが武藤氏の願いだ。

自然に触れ合う 教育の豊かさ 小さなつながりが 次の挑戦につながる

子どもたちを広く受け入れる小さな輪の一つ、二〇二一年に開校したフリースクール「NAZELAB」も、よこらばから生まれた。親子で参加できる屋外調理イベントも行われ、町の人々が集う場にもなっている。

運営する「タテノイト」の館野繁彦氏、春香氏は、ともに地球惑星科学の研究者。自然環境を活かした教育を目的に、茨城県から春香氏の故郷である横瀬町に移住を



右／タテノイトの館野繁彦氏と春香氏。「地方の豊かな自然の中で教育をやりたいかった。横瀬は、僕たちの専門である地質学、石ころが身近にある場所でした」

左／認可外保育施設「森のようちえん」。春香氏の実家の機械工場をリノベーションした建物。生い茂っていた草を自分たちで刈るなど、子どもが過ごしやすい環境を整えた。

決めた。

「地球はどうやってできたかを研究するのが、地球惑星科学です。いわゆる象牙の塔にいたため社会と接点がありませんでしたが、娘の誕生後にこの社会の未来を考えるようになったのが転身



上／家庭と学校以外の「第三の学びの場」を提供するNAZELAB。夫妻が紡いできた縁により専門的な機器や、科学、文化、歴史など多数の書籍がそろう。

下／秩父地方の自然の中で地球の成り立ちに触れる「ちっばけツアー」は、親子で参加できる。



(写真提供：下／タテノイト)

のきっかけでした」と語る繁彦氏に、春香氏が続ける。

「一時期、都市部を離れて川や海が身近な鳥取県の田舎町で過ごしたことがあり、娘が河原や砂浜を走る姿を見て、すてきな環境だと思いました。私自身が開放された気分だったのも、今につながっています」

自然の中での教育を目指した夫妻がNAZELABに先駆け、二〇二〇年に横瀬で立ち上げたのが保育施設「森のようちえん」だ。プログラムや遊具はなく、一日の活動を園児が決め、四季の変遷を感じる自然環境に触れながら過ごすのが特徴だが、何もなくとも子どもたちはいろいろなものを生み出すという。

地球惑星科学について大学レベルの内容を子ども向けにアレンジした授業と併せ、自然の中で学ぶ「ちっばけツアー」も開催。地球

の一部にすぎない人類がいかにちっばけな存在なのかということを感じてほしい、との思いがネーミングに込められている。

「この町には新しいことを受け入れる土壌があるうえ、小規模なので人のおのずとつながります。

横瀬町に移住した当初から町長や役場をはじめとした人の輪が広がり、僕たちの活動を応援してもらっていました」

そのつながりはやがて、よこらほへのNAZELABの提案、採択につながり、土地探しから助成金の申請手続きまで行政がサポートした。

高校進学にあたり故郷を離れた春香氏は、横瀬町に戻りあらためて暮らしやすさを実感しているという。

「思春期の頃は何もないこの町から早く出たいと思っていましたが、自然のありがたさにも気づいていませんでした。今では気兼ねのいらぬ子育て環境が心地よい

し、近所のお年寄りが、子どもをかわいがってくれるのも嬉しいことです」

チャレンジが広がる横瀬町を、繁彦氏がこのように例えたのが印象深い。

「多様なリソースがあるうえ、いろいろな得意分野を持つ人がいて面白いですね。まるで水滸伝に出てくる梁山泊りやうざんぼくのようです」

二拠点生活で広がる 小さな思い付きを 実現できる町

山の近い横瀬では、有害鳥獣対策や、減少する狩猟の後継者確保が大きな地域課題になっている。「カリラボ」は、これらの課題解



上／「ジビエや狩猟にはポテンシャルがあるのではないかと、これまでの活動を通して僕自身は思っています」と話す、カリラボ代表の吉田隼介氏。

下／吉田氏が横瀬町と縁をつなぐきっかけとなった山のコテージ。木々に囲まれた自然豊かな環境にあり、狩猟の拠点として体験イベントにも使われている。



決を目指して、二〇一九年に設立された。よこらぼが背中を押すことで形となった事業だ。多数の猟師がわなを共有する「ワナシア」^{しや}、本格的な狩りのノウハウを学ぶ「カリナビ」、狩猟に関する情報やサービスを提供する「ハンターズクラブ」、さらには体験型の「狩猟&解体イベント」を柱としてスタートしたと話すのは、代表の吉田隼介氏だ。

「鉄砲所持の許可申請をはじめ狩猟の世界はハードルが高く、まずは興味がある人に足を踏み入れ

上／カリラボが運営する横瀬ジビエ製造場に併設されたレストランには、旬のジビエを目当てに人が集まる。県外のシェフが秩父の鹿肉に魅了されて腕を振るいに訪れることも。

下／鹿の解体風景。



(写真提供：下／合同会社 浅見制作所 浅見 裕)

都会の猟師が近隣の猟場を訪れる不便さや、鳥獣被害が少なくないという地元の課題などに話が広がり、何かやってみたいと考え始めたんです。そのタイミングでよこらぼっていうのがあるよと紹介されました。とんとん拍子で提案、採択されて、カリラボの起業に至りました」

カリラボ設立後も、都内での会社勤めを続けているため、車で約二時間の距離を行き来する二拠点生活を継続。滞在時間は都内の方が長いものの、気持ちは横瀬にあると吉田氏は語る。

カリラボ設立当初からジビエによる観光振興を目指していたこともあり、二〇二三年には解体場に併設してレストランをオープンさせた。遠来の客も多く、評判は上々という。ソーセージやパスタソースなど、鹿肉の加工品の製造、販売も手がけるようになった。

「レストラン開業の際には、物件探しから工事関係の紹介まで、役場の人たちが仲間のように入伝ってくれてスムーズに進みました。よこらぼの採択はいわば町のお墨つきですから、地域の人にも

活動を理解してもらいやすいという利点があります」

よこらぼは補助金を受けられる制度ではないが、そこが重要なポイントだと吉田氏は語る。

「事業のための資金が必要だという人は横瀬には来ません。むしろ金銭が絡まないからこそ、土気の高い健全な活動が生まれていると思っています。加えて外の人を柔軟に受け入れる雰囲気もあるうえ、人がつながる田舎の長所が活かしていますね。しばらくは東京での仕事を続け、余裕のあるスタンスで二拠点生活をキープしていくつもりです。それにしても、初めて横瀬に来た時には、数年後にこんなチャレンジをしているとは予想もしていませんでした」

あらたな潮流を生む 地域おこし協力隊

よこらぼとは異なる方向から町の活性化に貢献するのは、二〇一七年から受け入れを開始した「地域おこし協力隊」だ。隊員数は三三人と、首都圏一都三県で

は最多。最長三年の任期後も横瀬の周辺に残る人は多く、これまで家族を含めて約四〇人が移住している。その一人、千葉県出身の吉村俊也氏は二〇二四年春に大学を卒業したばかり。学生時代、教授の視察に同行して訪れるうちに、町に関心を持ったという。

地域おこし協力隊として県外から横瀬に移住した吉村俊也氏。「自分で栽培したブドウが、ビールとして生まれ変わったのは感慨深かったですね」と喜びを語った。





上／ENgAWAが運営する「チャレンジキッチン」では、週末のカフェの運営、シェアキッチン、地域と連携したイベントの開催など幅広い活動が行われている。
下／横瀬駅前の駅前食堂は、町を訪れた観光客だけでなく地域住民の利用も多い。



「もともと起業したいという気持ちにはあり、よこらばでチャレンジをと考えていたのですが、地域をもっとよく知ってからと考え、横瀬の地域おこし協力隊に加わりました」

隊員は互いに協力しながらも、自分が力を注ぐ領域は自分で決める。名刺の肩書は自分のなりたいたい姿を書くことになっているという。吉村氏の肩書はひらがなの「うぎょう部長」だ。

「横瀬町は兼業農家がほとんどで、高齢化や後継者不足で遊休農地や耕作放棄地が増えています。今はその再活用を一番考えており、例えば外の人に畑を使ってもらう流れが生まれれば、ビジネスになるかもしれない。東京から近

いので、休日に横瀬で農業をということもできるのではないかと思っています。農業は初心者ですが、農家さんから学び、実際に作業にも従事します。若い人たちが一緒にやってくれるのが嬉しいとの声を聞くと励みになります」

祭りやイベントをはじめ、吉村氏は地域の活動にも積極的に参加する。

「地元の消防団にも入りました。通っていた頃から居心地の良さは感じていたのですが、実際に暮らしてみても多くの方々と出会い、温かい町だなとあらためて実感しています」

一年目は、高齢の農家から土地を借りてブドウを栽培。吉村氏が農家の孫世代にあたることから命名された「まごぶどう」

は、秩父市の醸造所への提案が通り、ブドウを使ったビールとして二〇二四年秋に販売された。カリラボの吉田氏も「いずれレストランで提供できれば」と期待する。

吉村氏をはじめ、横瀬の地域おこし協力隊の多くが地域商社と言われる「株式会社ENgAWA」の社員として働いている。町役場

まち経営課で二〇二一年のENgAWAの立ち上げに携わった田端将伸氏が背景を語る。

「ENは御縁の縁、応援の援、お金の円、WAは循環の輪を意味します。ENgAWAでは、農業、新商品の開発やイベント開催の場にもなるカフェ、特産品の販売や観光案内、地元関連メニューの開発を担う駅前食堂といった複数の施設を運営するなど、幅広い活動を協力隊のメンバーが担っています。ただし、現実問題として、一つ一つの事業には採算面の課題があります。例えば、先述のまごぶどうも単体で見ると黒字化は容易ではありません。しかし、ENgAWAの駅前食堂やカリラボのレストランとつないでいくといった、協力隊

の仲間のノウハウや町内のリソースを活かすことで、地域の活動として成り立たせていくことができないかと考えています。活動に興味を持

つ企業も少なくありません」

拡大する連携の数々が町の未来を照らす

町長の富田氏は、地域おこし協力隊についてこう語る。

「人手不足が深刻な時代、町に思い入れを持ってくれる人が増えるのはありがたい、全力でサポートしています。ENgAWAは、高齢化した農家さんを勇気づける存在になっているのが嬉しいですね。一方で経済の循環づくりはまだ順調とはいえず、将来的には民間企業やシニアの方々にも関わってもらいたいですね」

水道やごみ処理をはじめスケー



「ENgAWAという名称には人々の『縁』が輪になってほしいという気持ちを込めました。そして最終的には地域経済を意味する『円』が輪になる将来にも期待しています」と語る、町役場まち経営課の田端将伸氏。



2015年公開のアニメ映画「心が叫びたがってるんだ。」では横瀬駅や大慈寺をはじめ横瀬の景色が多数登場する。劇中の架空の停留所も設置され、「聖地」として作品のファンが巡り歩く。

ルメリットが必要な公共サービスは、横瀬町が参加する秩父広域市町村圏組合が行う。このため、横瀬のように小さな町でも、自分たちの独自のまちづくりに「全振り」できる。

「住民の理解が得やすい、一体感がつくりやすいなど、先進的な取り組みは小さな自治体の方が柔軟に対応しやすい。同規模の自治体とつながることで、地方自治体の運営における新しい価値をつく

れないかと考えています。志を同じくする、他県の小規模自治体、例えば福島県磐梯町や島根県海士町、鳥取県北栄町とも手を取り合っています。また、多様なプロジエクトや連携、人間関係が広がっていく中で重きを置くのが、ウエルビーイングな暮らしです。町では『多様なその人らしい幸せ』と定義しています。持続可能な地域であるためにも、大事なポイントだと思っています」

小さい町ゆえ学ぶ場や仕事は限られており、進学や就職で町を離れる若者は多いが、富田氏はエールを送る。

「私自身が広い世界に出て戻ってきましたから、若い世代の皆さんには、まずはそれぞれに自分のやりたいことを目指してほしいですね。そのうえで、故郷に対する思いを持ち続けてほしい。この先もいつか帰ってきたくなるような地域づくりに努め、数多くのチャレンジを繰り返します」

横瀬町では今日もどこかで誰かがあらたなチャレンジを思い、未来を切り開く人のつながりが生まれていることだろう。



左上／秩父地方には受け継がれてきた祭りが多数残る。毎年12月3日に開催される「秩父夜祭」は、日本三大曳山祭の一つに数えられ、ユネスコの無形文化遺産に登録された。

左下／横瀬の人々も秩父神社の氏子として御神幸行列に連なる。

右下／例年1月中旬～2月下旬開催の「あしがくぼの氷柱」は、住民がボランティアでつくる氷の世界。幅200メートル、高さ30メートルの圧倒的な景色目当てに観光客が訪れる。

(写真提供：

左上／田端将伸 左下／近藤保子 右下／横瀬町観光協会)



国内事務所の仕事 「盛岡」の例から

日本銀行には、東京・日本橋の本店のほか、全国に三三の支店と一四の国内事務所（含む発券センター、電算センター）があります。地域での現金供給、国庫金受払、金融・経済調査などを担う支店が主要都市に配置される中、さらにきめ細かな金融サービスの提供に貢献しているのが国内事務所です。独立した建物において、数十人規模で業務をこなす支店に対し、オフィスビルや民間金融機関の一角を借り、少人数で実務に当たっているのが国内事務所の特徴です。どのような仕事をしているのか、岩手県にある盛岡事務所を例にご紹介します。

岩手銀行本店内に事務所を設置

日本銀行には地方の拠点として、全国三三の支店のほか、帯広市、旭川市、盛岡市、山形市、水戸市、富山市、福井市、長野市、鳥取市、徳島市、佐賀市、宮崎市の一二都市に事務所が設けられています。そのほとんどは終戦前後の一九四五年四月から翌四六年八月までに設置されたもので、交通・通信事情が悪化する中、地方行政機関との連絡を密にするという目的がありました。当時の事情について、盛岡事務所長の柳宏樹

さんはこう話します。

「現在でも災害時における金融上の特別措置というものがあり、緊急時は預金通帳や印鑑を紛失しても、預金者本人と確認できれば預金の払い戻しが可能です。当時は戦争の被害で困った人が多かったはずで、その対応を迅速に行うために、各地域に事務所を置く必要があったものと思います」

ちなみに、前述の一年余りの間に事務所が新設されたのは二四都市にも上ります。いかに緊急性が高かったかがうかがい知れます。

その一つである盛岡事務所は、終戦直前の四五年八月十日に現在の岩手銀行の前身・岩手殖産銀行本店の一室を借りて開設されました。駐在員事務所として始まり、翌四六年七月に盛岡事務所に改称、八三年に岩手銀行の本店新築に伴って移転し、現在に至っています。

盛岡事務所は現在岩手銀行本店内に所在。



北上川、雫石川、中津川が市街地を流れる盛岡市。川の向こうに見える岩手山は絶景。



開設当初に入居した岩手殖産銀行本店の建物は、現在「岩手銀行赤レンガ館」（正式名称：重要文化財「岩手銀行（旧盛岡銀行）旧本店本館」）として一般公開されている。



現在、東北地方には青森・仙台・秋田・福島と四つの支店がありますが、柳さんは「岩手県は南関東の一都三県より広いので、銀行券を円滑に供給するための拠点が不可欠です。さらに、北東北・青森、岩手、秋田の三県の交通の結節点である盛岡には、全国展開する企業の多くが事業所を置いています。地域の金融経済について密な意見交換をするためにも盛岡に事務所を置く意義は大きいです」と強調します。

事務所は岩手銀行本店内の一角にありますが、日本銀行の職員以外は自由に立ち入りできないようになっています。コピー機や通信環境も日本銀行が独自に備えるものです。こうした環境について柳さんは「岩手銀行の理解・協力があってのことですし、良い関係を築いてきた歴代の職員たちのおかげとも感じています」と感謝を口にします。

発券業務と金融経済の情報発信

盛岡事務所で働く職員は四人です。柳さん、企画役補佐の今由人さん、ここに勤務して約三五年の齋藤裕子さんと、同約二〇年の熊谷麗さんです。

事務所では、少人数ゆえにコミュニケーションが欠かせません。今さんは「四人だからなので何かがあったときの影響が大きい。お互いの事情や健康状態に配慮しています」

と語ります。

盛岡事務所の業務は、大きく二つです。一つは日本銀行固有の仕事、もう一つは岩手県金融広報委員会の事務局としての仕事です。

前者では、主に銀行券の受払と、岩手県の金融経済に関する情報発信があります。

このうち銀行券の受払は、市中の金融機関に日本銀行券を円滑に供給し、使われて戻ってきたお金を回収する業務です。供給では、仙台支店から送られてくる紙幣を専用の金庫で保管し、金融機関に払い出していきます。回収においては、金庫にいったん保管し、その後、仙台支店に輸送します。金庫に収まるように、保管量を調整するのが一苦労です。

「新しいお札が皆さまの手に行き渡るようにするため、どのように金庫のスペースを確保するか、仙台支店の発券課や地元金融機関と意見交換を密にしています」

担当する齋藤さんはそのように話します。

もう一つの主要業務である情報発信は、八月を除く毎月公表の「岩手県金融経済概況」と、四半期ごとに公表する「岩手県企業短期経済観測調査結果(短観)」を中心に行っています。これらのレポートは、県内の企業や金融機関、官公庁の協力と仙台支店からの情報をもとに分析、作成しています。公表の際は所長が経済記者クラブで説明す

るほか、盛岡事務所のホームページにも掲載しています。

岩手県金融広報委員会の事務局

盛岡事務所は、岩手県金融広報委員会の事務局という役割も担っています。金融広報委員会は日本銀行や地方公共団体、業界団体などで構成する組織で、中立・公正な立場から暮らしに身近な金融経済に関する情報提供・学習支援を行っています。「港」

「入り口」の意味から「知るぽると」の愛称があり、四七都道府県に設置されています。

「知るぽると岩手」は、戦後復興期の一九五〇年に「経済発展を支える投資活動の裏付けとしての貯蓄の奨励」を目的に掲げ、「岩手県貯蓄推進委員会」として発足しました。以降、役割を少しずつ変えながら、現在では、金融経済に関する「情報提供」と「学習支援」を両軸に活動しています。名称も、九九年の「岩手県貯蓄広報委員会」への改称を経て、二〇〇一年五月に現在の「岩手県金融広報委員会」になっています。

そうした変遷は現在進行形で続いています。従来は日本銀行情報サービス局が事務局を務める金融広報中央委員会と連携してきましたが、昨年、新たにJIFLEC(金融経済教育推進機構)が設立され、金融広報中央委員会の機能が移管されたことに伴い、

今後はJ・F・L・E・Cと連携していくことになりました。

岩手県金融広報委員会事務局としての役割について、担当する熊谷さんはこう話します。

「岩手県金融広報委員会では、毎年十一月に『暮らしとお金の講演会』という大規模イベントを開催しているほか、金融経済セミナーの開催と講師派遣、金融経済教育研究校の指定とその支援などを担ってきました。今後はJ・F・L・E・Cと役割分担をしながら、地域の金融リテラシー向上に少しでもお役に立ちたいと思っています」

東日本大震災の被災と業務

ところで、盛岡事務所での歴史的な出来事としては、二〇一一年の東日本大震災を忘れるわけにいきません。当時、事務所で勤務していた齋藤さん、熊谷さんは、こう振り返ります。

「長い揺れで、一瞬の停電もありましたが、岩手銀行の自家発電装置がすぐに稼働して電気もついたので、そんなに大きな地震とは思いませんでした。その日の銀行券の受払は終わっていたので、当時の所長の判断で早めに帰りました。外に出て初めて『ただごとではない』と知りました」（齋藤さん）

「地震後、すぐに本店から安否確認の電

話が来たのを覚えています。事務所の設備に被害はなかったため、電力の節約に配慮しつつ、翌週から通常通り仕事ができました」（熊谷さん）

二人の証言からは▼建物が頑強であること、▼予備電源や本店からの連絡でBCP（事業継続計画）が機能したこと、▼的確な現場の判断があったこと、などがうかがえます。

その後、津波や火事で損傷した現金の引換依頼が急速に増加したことから、四月二十日から七月二十日までの三カ月間、岩手銀行の協力で、同行本店内に「臨時引換窓口」を設置しました。ここには本店発券局ほか多くの支店から発券課の職員が駆け付け、週替わりで十人弱のメンバーが損傷した銀行券の引換作業などに当たりました。そのサポートをした齋藤さんは「濡れた紙幣を少しでも早く乾かせるように扇風機を四台購入しました。また、引換えはかなりの神経を使う作業だったそうですが、対応に当たった職員に対して、引換えを終えた方々から感謝の言葉が寄せられ、それがまた職員の励みになったと聞きました」と回想します。

盛岡駅前「二度泣き橋」

本支店の各所に勤務してきた今さんは、盛岡の印象をこう語ります。

「街がコンパクトにまとまっていて、川の向こうに見える岩手山は絶景です。イベントも多く、八月初めのさんさ踊りから九月の秋祭りの時期にかけては、お祭りの雰囲気包まれます」

最後に、盛岡ならではのトピックを一つ。盛岡駅前で北上川に架かる「開運橋」は、転勤族の間で「二度泣き橋」と呼ばれています。一度目は「遠くに来たなあ」と赴任したとき。二度目は次の転勤地に向かうときに、盛岡を去りがたくて泣くとのこと。名付け親は一九九一年五月から九四年五月まで所長を務めた古江和雄さんだと言われています。ただ、柳さんはこう補足もしてくれました。

「今は近いですよ、東京から。新幹線で二時間一〇分余りですから。おいしいものが多く、風光明媚なので、気軽に来てほしいですね」

（肩書などは二〇二四年十一月中旬時点の情報をもとに記載）



北上川に架かる通称「二度泣き橋」



日本銀行のレポートから

日本銀行は、1月、4月、7月、10月の政策委員会・金融政策決定会合において、先行きの経済・物価見通しや上振れ・下振れ要因を詳しく点検し、そのもとでの金融政策運営の考え方を整理した「経済・物価情勢の展望」(展望レポート)を決定し、公表しています。また、展望レポートの内容を、より幅広い読者に伝えるための取り組みとして、そのポイントをイラストとともに簡潔に整理した資料(ハイライト)を公表しています。本稿では、2025年1月の展望レポート(基本的見解は1月24日、背景説明を含む全文は1月27日公表)のハイライトをご紹介します。

*全文は、日本銀行ホームページに掲載されていますので、ご関心のある方は、ぜひそちらもご参照ください。

<https://www.boj.or.jp/mopo/outlook/index.htm>



「経済・物価情勢の展望」(展望レポート・ハイライト)

—— 2025 年 1 月 ——

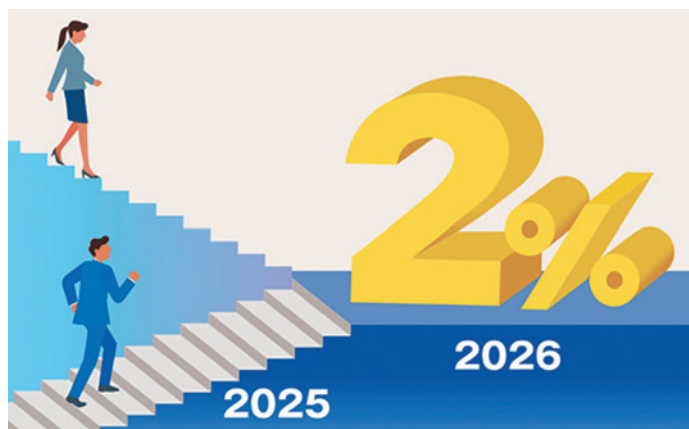


日本経済は成長を続ける

日本経済は、海外経済が緩やかな成長を続けるもとで、金融面からの後押しなどもあつて、潜在成長率を上回る成長を続けます。

物価は二%程度に向かう

消費者物価の前年比は、来年度に二%台半ばとなったあと、再来年度は概ね二%程度となります。この間、一時的な変動を取り除いた消費者物価の基調的な上昇率は、徐々に高まったあと、二%の「物価安定の目標」と概ね整合的な水準で推移します。





日本経済・物価を巡る 不確実性は高い

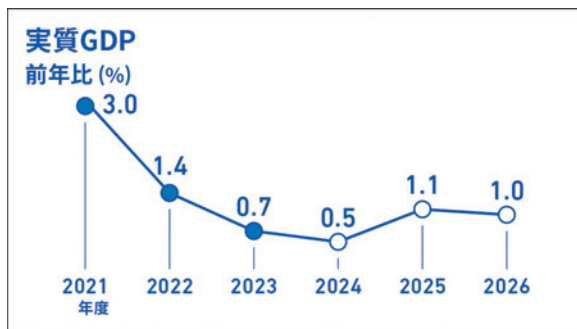
海外の経済・物価動向、資源価格の動向、企業の賃金・価格設定行動など、日本経済・物価を巡る不確実性は引き続き高い状況です。また、金融・為替市場の動向と日本経済・物価への影響にも十分注意を払う必要があります。

二％目標のもとで 金融政策を運営していく

金融政策運営については、先行きの経済・物価・金融情勢次第であるが、経済・物価の見通しが実現していくとすれば、それに応じて、引き続き政策金利を引き上げ、金融緩和の度合いを調整していくことになると考えています。



政策委員の経済・物価見通し



(注) ●は実績値、○は見通しです。





日本銀行のレポートから

日本銀行では、本支店・事務所が企業への聞き取り調査等を通じて行っている各地域の経済金融情勢に関する調査の結果を、「地域経済報告」（さくらレポート）として、年4回（1月、4月、7月、10月）の支店長会議の機会ごとに取りまとめています。

*全文は日本銀行ホームページに掲載されています。 <https://www.boj.or.jp/research/brp/rer/index.htm>



「地域経済報告」（さくらレポート）

各地域の

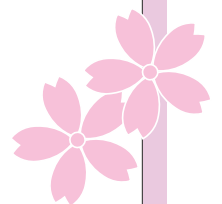
景気判断の概要

— 二〇二五年一月 —

各地域の景気の総括判断をみると、一部に弱めの動きもみられるが、すべての地域で、景気は「緩やかに回復」「持ち直し」「緩やかに持ち直し」としている。

	【24/10月判断】	前回との比較	【25/1月判断】
北海道	一部に弱めの動きがみられるが、持ち直している	➡	一部に弱めの動きがみられるが、持ち直している
東北	緩やかに持ち直している	➡	持ち直している
北陸	一部に能登半島地震の影響がみられるものの、緩やかに回復しつつある。なお、奥能登豪雨の影響については、被災地に基大な被害を及ぼしているが、今後、マインド面を含めてどの程度、経済を押し下げていくか注視していく必要がある	➡	一部に能登半島地震の影響がみられるものの、緩やかに回復している
関東甲信越	一部に弱めの動きもみられるが、緩やかに回復している	➡	一部に弱めの動きもみられるが、緩やかに回復している
東海	緩やかに回復している	➡	緩やかに回復している
近畿	一部に弱めの動きがみられるものの、緩やかに回復している	➡	一部に弱めの動きがみられるものの、緩やかに回復している
中国	緩やかな回復基調にある	➡	緩やかな回復基調にある
四国	緩やかに持ち直している	➡	緩やかに持ち直している
九州・沖縄	一部に弱めの動きがみられるが、緩やかに回復している	➡	一部に弱めの動きがみられるが、緩やかに回復している

（注）前回との比較の「➡」、「➡」は、前回判断と比較して景気の改善度合いまたは悪化度合いが変化しただけを示す（例えば、改善度合いの強まりまたは悪化度合いの弱まりは、「➡」）。なお、前回判断と比較して景気の改善・悪化度合いが変化しなかった場合は、「➡」となる。



金融情報システムセンター (FISC) における 植田総裁の講演（十二月）

▼植田総裁は、二〇二四年十二月四日、「決済の未来と中央銀行の役割」について講演しました。通貨・決済システムが技術革新とともに安全性と効率性を向上させた歴史を紹介し、最新の技術革新が決済の未来へ与える影響について話しました。

▼マネーの本質として利用者の信認維持を挙げ、偽造対策や価値の安定が重要であるとししました。また、帳簿の進化が決済の効率性を向上させてきた一方、安全性の観点から新たな工夫が求められている点に言及しました。

▼決済のオンライン化、金融資産のペーパーレス化、DVP (Delivery Versus Payment) の普及、即時クロス決済の導入などを通じて、効率性にも配慮しながらリスク削減を促進した歴史に触れ、新たな技術と各種の法制度や実務との調和が決済システムを改善する上で重要と指



講演を行う植田和男総裁

(撮影：野瀬勝一)

摘しました。

▼最近のデジタル経済について、GAF Aなどのプラットフォームフォーマーが形成する経済圏が拡大し、新技術による効率化、利便性向上が期待される一方、ガバナンスやレジリエンスへの要請が高まっている点も指摘しています。また、分散型台帳技術 (DLT) やスマートコントラクトの活用により、新たなサービスの創出が容易になる一方、その限界も認識する必要があるとしています。最後に、日本銀行の取り組みとして、プロジェクト・アゴラや一般利用型

CBDCの検討に触れ、中央銀行として、新技術と法制度の調和を図りつつ、民間マネーとの役割分担を考えながら、より安全で効率的な決済システムの実現に向けて努力を続ける点を強調しました。

▼当日の講演資料は、日本銀行ホームページをご覧ください。



「中央銀行デジタル通貨に関する連絡協議会 (第八回)」を開催（十一月）

▼日本銀行は、二〇二四年十一月二十五日に「中央銀行デジタル通貨に関する連絡協議会」を開催しました。同協議会は、中央銀行デジタル通貨に関する日本銀行の取り組みについて、民間事業者や政府との情報共有を図るとともに、今後の進め方を協議するものです。

▼八回目となる今回の協議会では、はじめにCBDCに関する

パイロット実験を構成する二つの柱である「実験用システムの構築と検証」と「CBDCフォーラム」の進捗状況等を説明しました。具体的には、実験用システムについては、その構成や特徴、台帳設計パターンについて説明を行いました。また、CBDCフォーラムについては、CBDCの技術的な側面のほか、CBDCを活用した決済サービスのあり方やCBDCを基盤とした決済の将来像等について、七つのワーキンググループで民間事業者と行っている議論の状況を説明しました。その他、CBDCを巡る諸外国の動向等について説明し、参加者の方々と意見交換を行いました。

▼連絡協議会の説明資料や議事要旨は、日本銀行ホームページをご覧ください。



「決済の未来フォーラム クロスボーダー送金分科会 (第七回)」を開催(十二月)

▼決済機構局では、二〇二四年十二月十一日に標記会合を開催しました。

▼会合では、これまでの分科会と同様、クロスボーダー送金の改善に向けた取り組みとして、①クロスボーダー送金改善のKPI報告書と優先取組分野を含むロードマップ、②AML/CFT(注)の取り組みが紹介されました。

▼①では、金融安定理事会(FSB)の「クロスボーダー送金の目標達成に向けた年次進捗報告書」・2024年KPI報告書」と「クロスボーダー送金の改善に向けたG20ロードマップ」・2024年統合進捗報告書」から、取り組みの状況が説明されました。参加者からは、本邦における送金のスピードの課題として規制対応や商慣習をあげ、自動化を進めることが重要とする声のほか、海外でも国ごとに

送金の課題が特定され取り組みが進んでいるといった紹介、各種施策の推進には、取り組みにかかる負担を上回るメリットについて関係者に理解してもらうことが重要といった提言がありました。

▼②では、AML/CFTに関する金融活動作業部会(FATF)の下部会合での議論の動向、FATF第四次対日相互審査フォローアップ結果や次回審査を見据えた国内のマネロン対策の現状と課題等が紹介されました。参加者からは、リスクベース・アプローチのもとでの実効性確保や、システム構築等の期間も考慮に入れたタイムライン設定の必要性などを指摘する声が聞かれました。

▼本会合の議事概要などは、日本銀行ホームページをご覧ください。



(注) マネーロンダリングおよびテロ資金供与対策などを指す。

「震災三〇年特別見学会」 を開催しました (神戸支店)

▼二〇二五年一月、阪神・淡路大震災発生から三〇年の節目を迎えました。神戸支店では、震災が発生した一月十七日に「震災三〇年特別見学会」を開催しました。通常の見学の受入人数は五名以上ですが、特別見学会は一名

での申し込みも受け付けることとし、少人数でご参加いただけるよう工夫しました。また、本見学会は、兵庫県が実施している「阪神・淡路大震災三〇年事業」に参画したイベントでもあり、同事業のロゴマークやキャッチフレーズを使用した募



特別見学会で引換え基準について説明。阪神・淡路大震災では多くの焼けた銀行券・貨幣が持ち込まれた。

集ポストスターを作成しました。

▼特別見学会では、阪神・淡路大震災時において、神戸支店が果たした役割について展示パネルをご覧いただきながら、通常見学では時間制約から紹介しきれない内容についてもできる限り丁寧の説明しました。具体的には、①甚大であった地震被害で「損傷したお金の引換え作業」に携わった職員の奮闘の様子の



震災当時の燃えたお札の鑑定作業

ほか、②神戸支店で市中金融機関が窓口業務を行った「金融機関の臨時窓口設置」（日本銀行の歴史で二回目）や、③被災者の混乱を回避するため、各金融機関に対して、通帳や印鑑を紛失した場合でも、預金者であることを確認して払い戻しに際することなどを要請する「金融特別措置」の発出（地震発生から六時間後には、混乱の中、手書きの要請文を報道機関に自転車で届けた）など、当時の対応が被災した方々にどのような役割を果たしたかを紹介しました。また、④旧金庫において、震災当時から現在までの銀行券の保管



神戸支店

方法の変遷をご覧いただきながら、当時の経験が大きな揺れにも耐えられる保管方法の工夫にどのように活かされているかを知っていただきました。

▼見学会の参加者からは、「貴重な学び・体験の機会となった」「初めて知ることばかりで良い経験になった」「震災時に対応した職員の高い使命感に感動した」「日本の金融を守る最後のとりで、その覚悟が感じられた」などの言葉をいただきました。

▼今回の特別見学会のキャッチフレーズである「うすれない記憶はない。つなぐべき決意がある。」の思いを胸に、神戸支店で

は、これからも機会を捉えさまざまな見学会などを通じて、日本銀行について幅広く知っていただく広報活動を継続してまいります。

「第20回日銀グランプリ」 「キャンパスからの提言」 の決勝大会を 開催

▼大学生を対象とする金融・経済分野の小論文・プレゼンテーションのコンテスト「第20回 日銀グランプリ」キャンパスからの提言」は、全国各大学から一三九編の作品が寄せられ、書類審査を通過した五チームにより二〇二四年十一月二十三日

に決勝大会が日本銀行本店で開催されました。

▼決勝大会の審査員は、日色保氏（経済同友会副代表幹事、日本マクドナルドホールディングス株式会社代表取締役社長兼最高経営責任者）、原田文代氏（株式会社日本政策投資銀行常務執行役員）、日本



最優秀賞の東京経済大学経済学部・経営学部チーム

(撮影：野瀬勝一)

編集後記

■ 30年ほど前、日本銀行に入行して初めて赴任した街が前橋でした。前橋の街中はその頃から寂しく、一番大きな商店街でも人影はまばらという状況でした。そんな前橋の街に凄^{すご}いホテルができたという状況でした。そんな前橋の街に凄^{すご}いホテルができたという状況でした。今回の「インタビュー」では、その仕掛け人でもあるJINSの田中仁CEOにお話を伺いました。

緑あふれるホテルのラウンジで、地域貢献の意義や人のつながりの大切さ、前橋の街の変化や将来像を語っていただきました。本業のメガネ事業も、参入からアップダウンを経て成功をつかみ取るまで、思わず引き込まれるエピソード満載です。地域貢献もメガネ事業も、キーワードは「ビジョン」と「覚悟」です。

■ 全国32の都市にある日本銀行の支店は、独立した建物を構えていて、街中でも知られた存在だと思います。他方、それを補完する形で全国12都市に設置されている日本銀行の国内事務所は、他のビルに間借りしていることもあって、あまり目立たないかもしれません。今回の「FOCUS BOJ」では盛岡事務所を取り上げ、その仕事内容や地域で果たしている役割に迫ります。盛岡の魅力も感じられる内容となっていますので、ぜひご覧ください。(小牧)

[アンケート募集中]

「にちぎん」に関するご意見・ご感想は、アンケートよりお寄せください。日本銀行のホームページからインターネットでもアンケートにご回答いただけます。



※本誌は、全国の日本銀行本支店および貨幣博物館、旧小樽支店金融資料館等でお配りしています。個人の方の定期購読、郵送はお取り扱いしておりませんのでご了承ください。なお、既刊号全文をPDF ファイル形式で日本銀行ホームページ上に掲載していますのでご利用ください。(https://www.boj.or.jp/about/koho_nichigin/index.htm)

※本誌に掲載している内容は、必ずしも日本銀行の見解を反映しているものではありません。日本銀行の政策・業務運営に関する公式見解等については、日本銀行ホームページ (https://www.boj.or.jp) をご覧ください。

にちぎん 2025 年春号
編集・発行人 小牧義弘
発行 日本銀行情報サービス局
〒103-8660
東京都中央区日本橋本石町 2-1-1
☎ 03-3277-1947

デザイン 株式会社市川事務所
印刷 株式会社アイネット
禁無断転載

銀行の氷見野良三副総裁（審査員長）、安達誠司・中村豊明両政策委員会審議委員でした。各チームとも堂々とプレゼンテーションと質疑応答を行いました。

▼最優秀賞には、東京経済大学経済学部・経営学部チームの「Future Can Change ～家計の排出量取引参入スキーム「FCC」による脱炭素行動の強化～」が選ばれました。その他、優秀賞に東京理科大学経営学部チーム、同志社大学経済学部チーム、

敢闘賞に東京経済大学経済学部チーム、大阪大学経済学部チームが選出されました。

▼決勝参加チームの作品全文と審査員講評および決勝大会の様子を収録した動画は、日本銀行ホームページをご覧ください。



決勝進出5チームと審査員の皆さん

(撮影：野瀬勝一)

新卒採用エントリー シートの募集開始

▼日本銀行は、三月一日から新卒採用（総合職、特定職、一般職）のエントリーシートの募集を開始しました。詳細は、日本銀行ホームページをご覧ください。





バッキンガム宮殿前を行進する近衛兵

ロンドンで流行する日本文学

ロンドンの冬の夜長に備え、久しぶりに市内の本屋をはしごしていると、行く先々であるものが目に留まりました。それは、英語に翻訳された日本の小説です。特設コーナーが設置されていて、堂々と平積みされているのです。そのうちの一冊を手にとって眺めていると、書店員さんに「It's one of my best. Must buy! (私の^{すこ}凄く気に入っているうちの一冊なの。絶対買いよ!)」と嬉しそうに声を掛けられました。なんだか、日本人としての誇らしさがこみ上げ、日本語でも読んでいないその中の数冊を脇に抱え、そのままレジに並び衝動買いしてしまいました。

その後、あの日本小説の特設コーナーは何だったのか気になり、ロンドンでの日本文学の動向について調べてみました。すると、英紙が「2022年には英国で販売された翻訳小説200万部のうち、日本の作

品が50万部弱(約25%)を占めた」と報道するなど、英国で日本小説がブームとなっていることに遅ればせながら気付いたのです。

日本の漫画・アニメが、海外で大人気となっているのは周知の事実ですが、心理・情景をすべて言語で描写する小説というジャンルにおいて、英国人が日本の小説を面白いと感じる理由を知りたくなってきました。AI翻訳の発展が、翻訳困難な言語とされてきた日本語の英訳の壁を低くしたのかもしれませんが、凝り性な英国人氣質に特有な現象なのかもしれません。そんな理由を得る手がかりにと、ゆっくりと翻訳日本小説に浸っていると、ロンドンの長い冬は終わりを告げ、ようやく春を迎えつつあります。

(日本銀行ロンドン事務所)

*本コーナーは海外で働く日本銀行職員または日本銀行からの出向者が執筆しています。



日本小説の特設コーナーを設置するロンドンの某書店



ロンドン老舗書店でベストセラーとして並ぶ日本小説



にちぎん