

にちぎん

2025 NO.82

夏



インタビュー 扉を開く

田臥勇太 プロバスケットボール選手

出会いを重ねて燃やし続けるバスケットボールへの情熱

地域の底力

愛媛県宇和島市

地域の宝を未来へと継ぐその思いが人を動かす
愛媛県宇和島市

対談 守・破・創

杉村太蔵 コメンテーター

野口 旭 日本銀行政策委員会 審議委員

苦しむ就職氷河期世代に伝えたい 人生100年時代のトップを走れ

エッセイ “おかね”を語る

清水ミチコ タレント ケチとユーモア

一〇年ほど前の話ですが、テレビで見た瀬戸内寂聴さんの声が可愛らしくて、モノマネをし始めたことがありました。まわりにもウケました。ただ、声の出し方やトーンや、出家して仏門に入られた著名な女流作家という外堀などはわかって、どんなお話をなさる方なのか。知りたくなった私は、CDを取り寄せて聴いたことがありました。講演会での収録だったのですが、お金にまつわる話がとて多いことが印象的でした。会場は大いにウケてて笑い声がいっぱい。なんでお金の話は人を惹きつけるのか、と私はそっちにも興味を持ちました。お金の話はなんだか普通はしたないとされている。けれども本来は誰にだって身近な上、そのぶん話に親身になれるアイテム。また、お金に対しての正直な気持ちには、必ず笑いが生まれます。

共感しやすいんですね。しかも小さい人を傷つけません。あとになってそんなことに気がつき、さすがの話術だなあと思いました。スピーチなどふいに頼まれて困った時は、お金の話からの始まりは保険になるかもしれませんね。

それにしてもお金って本当に不思議です。生活に便利でこれだけ日々役立ってるといふのに、苦しみや悲しみも常に生みだしま



絵・江口修平

ケチとユーモア

清水ミチコ

す。陰惨な事件にも、必ずといっていいほどつきまといつてます。私は昔から心から（欲しいなー！）と思わされたり、はたまた逆に（くそつ、カネのシステムさえなければ、世の中ももっと平等なのに！）とも思ったりします。豊かさや憎しみ、常に両極端を持つのがお金の個性のようですね。私が初めてもらったお金は、キーキ工房でのバイト代でした。ちゃんと茶封筒に包まれてたことにも感激し、経営者にお礼を言うと「初給料なんだな。誰でも初回は感激するんだ。ところがさ、すぐもうのに慣れて当たり前になるんだよ」と笑われました。（いえ、私だけは違いますよ）と、その時は強く思いました。でも確かに三回目あたりからは無感動、当然なり、という顔になっている自分がいました。早い。お金は慣れるのもすぐだし、またなくなるのは早いものだというのが、働いて実感したことです。

ところでどうでもいいことですが、私の見解ではお金にケチな人ほどなぜか話が面白い。「カネに糸目はつけないよキミ」といったような、社長タイプの方の冗談はなぜかあんまり笑えないことが多いもの。もしかしたら人間の一抹のせせこましさというものを、ユーモアは大いに好むのかもしれない。

しみず・みちこ●タレント。岐阜県高山市出身。1983年、ラジオ番組の構成作家を始める。次第に出演機会も増え、翌年からはテレビCMの声のキャラクターを務め始める。1986年、渋谷ジャン・ジャンにて初ライブ。1987年、フジテレビ系『笑っていいとも!』レギュラーとして全国区デビューを果たす。以後、独特のモノマネと上質な音楽パロディーで注目され、テレビ、ラジオ、映画、執筆、CD制作等、幅広い分野で活躍中。毎年の日本武道館単独公演も恒例となっている。





- 2 エッセイ／“おかね”を語る
ケチとユーモア タレント 清水ミチコ
- 4 インタビュー／扉を開く
田臥勇太 プロバスケットボール選手
出会いを重ねて燃やし続けるバスケットボールへの情熱
- 9 地域の底力——愛媛県宇和島市
地域の宝を未来へと継ぐその思いが人を動かす
愛媛県宇和島市
- 16 対談／守・破・創
杉村太蔵 コメンテーター
野口 旭 日本銀行政策委員会 審議委員
苦しむ就職氷河期世代に伝えたい 人生 100 年時代のトップを走れ
- 20 FOCUS → BOJ 50 日本銀行ニューヨーク事務所
海外事務所の仕事 世界の金融の中心にて
- 24 日本銀行のレポートから
「経済・物価情勢の展望」(展望レポート) — 2025 年 4 月 —
- 26 「金融システムレポート」— 2025 年 4 月 —
- 32 トピックス
国際コンファランスを開催 ほか
- 35 AIR MAIL from Beijing
多彩な中国料理 (欧州料理との比較)

表紙のことば

日本銀行水戸事務所は、本店の国庫統括事務を疎開させる目的で設置した国庫局水戸分室を、昭和二十年（一九四五）八月一日に改組し、水戸駐在員事務所として茨城県水戸市に開設されました。

第二次世界大戦における本土空襲が激しくなり、日本銀行本店から周辺地域への現金回送が困難となる中、地域における銀行券供給に支障をきたす恐れが生じてきたため、分室を事務所に改組し銀行券の受払を行うこととしたものです。

表紙の店舗は、昭和二十年（一九四五）八月二日の水戸市の空襲で、大部分を焼失した常陽銀行本店の建物です。

水戸駐在員事務所の開設の際は、設置場所を常陽銀行本店としていましたが、実際に入居した場所は、そこから西に二キロメートルほど離れた馬口（ばくち）町の建物であったことから、奇跡的に被災を免れました。

その後、昭和二十一年（一九四六）七月に水戸事務所に改称されました。

開設八〇周年を迎える水戸事務所（現在、常陽銀行本店別館内に入居）は、これからも地域経済の円滑な発展を縁の下から支えていきます。

裏表紙の写真は、常陽銀行所蔵のものです。



表紙・画 北村公司

扉 INTERVIEW 開く

プロバスケットボール選手

田臥勇太

TABUSE Yuta

日本人として初めて、世界最高峰のプロバスケットボールリーグ「NBA」のコートに立った田臥勇太さん。この競技では小柄な体格にもかかわらず、華麗なプレーでファンを魅了し続けている。小学二年生でバスケットボールを始めて秋田県立能代工業高等学校で「九冠」を達成し、さらに米国留学からNBAデビューを果たすまで、田臥さんは数々の出会いを重ねながら道を拓いた。現在所属するプロバスケットボールチーム・宇都宮ブレックスへの思い、そして国内バスケットボールの未来について語っていた。だいた。



出会いを重ねて燃やし続ける バスケットボールへの情熱

能代工での高校三年間で バスケットがもっと好きになった

—— 田臥さんがバスケットボールを始めたのは小学二年生の頃でした。

田臥 母が元選手で姉もクラブに入っていましたし、近所のお兄さんたちもよくバスケットをやっていたので、僕も自然と始めた感じですね。ある日、父がNBA（全米バスケットボール協会）の試合を録画して見せてくれて、スーパースターのマジック・ジョンソンに憧れました。こんなプレーをする選手がいるんだと。僕は、はまったらとことんやる。バスケットでは誰にも負けたくないという気持ちが強かったし、マジックみたいなプレーをしたいと思って練習に打ち込みました。

—— 小、中学校と田臥さんのチームは全国大会に出場されていますが、バスケットの強い学校を選んで進学したのですか。

田臥 いえ、たまたまラッキーなことに、バスケットの強い小、中学校がある地域で僕は育ったんですね。顧問の先生も教えるのが凄く上手で、小学校で全国大会を経験した後、地元の横浜市立大道中学校に進学したのですが、これまたラッキーなことに、伊藤博之先生という神奈川県で名の知れたバスケットの指導者が大道中にいらしたんです。当時は指導から離れていましたが、バスケット部の顧問の先生がお休みされることに

なり、伊藤先生に「大会までいいので教えてください」とお願いしたところ承諾してくださって。三カ月ほど伊藤先生にたたき込まれて、全中（全国中学校バスケットボール大会）で三位になることができました。

—— 高校はバスケットの名門、秋田県立能代工業高等学校（現・能代科学校技術高等学校）に進みました。

田臥 有難いことにいくつもオファーをいただきましたが、実は能代工からは来てなくて、自分も行けるとは思っていませんでした。だけど、これもラッキーなことに、伊藤先生が昔から能代工の大ファンで、伝手をたどってくれたんです。そして、「能代工の練習会に参加してみないか」って。全中で三位になれたので声がかかったのかなと思います。が、たぶん、伊藤先生じゃなかったらそうなっていなかったです。

練習会に行ったら雑誌やテレビで見た能代工の先輩方がいて、後に同級生となるメンバーもいて、こんなうまい人たちがいるんだと嬉しくなっていました。練習会が終わった瞬間に「僕、能代工に行きます」と言っていましたね。

—— 能代工では一年生から先発入りし、インターハイ、国体、ウィンターカップを独占する三冠を三年連続で達成しました。「九冠」達成の前に、プレッシャーはなかったですか。

田臥 三年生になって僕らの代でも勝ち続けたいという気持ちはもちろん強かったですが、九冠のかかった大会でも、実は決勝より一回戦の方が緊張しました。大会の入り方は大事で、ここで乗れたらスムーズにいきますから。

能代工では練習のときから一つのプレーやミスの重みをたたき込まれ

ていて、試合の方が楽と思えるくらいでした。だからみんながそれまでやってきたことに自信を持っていたし、最後はそれを全部出し切るだけ。決勝は全然緊張しなかったですね。

——能代工での高校三年間で、一番身に付いたことは何ですか。

田臥 バスケが小さい頃から大好きでしたが、能代工でより好きになりました。バスケットを将来ずっとやっていきたいな、仕事にしたいなと心に決め

遠い憧れを超えて

NBA挑戦を決断した日

——能代工を卒業した春、世界選抜チームの一員として米国でのフープサミット（全米ジュニア選抜と世界ジュニア選抜の対抗戦）に出場しましたが、手応えを感じられましたか。

田臥 やれるんじゃないかなという気持ちと、これはとんでもない世界だという気持ちと、両方でした。とんでもないと感じたのは、まずサイズの大きさと、それからメンバーたちの根拠のない自信みたいなものがすさまじかったです。ただ、後にNBAのスターになる選手たちと戦

た時期だったと思います。高校三年間、結果的には全国大会を全部勝てましたが、練習が大変なときもみんなで励まし支え合ったり、ときには下宿でバカもやったりして、チームスポーツの有難さを凄く感じました。能代の街も凄いですよ。バスケットの街なので地域の方が本当に応援してくださる。普通に歩いていても声をかけてくれるし、成績を出せばちゃんと反応してくれる。それも貴重な経験だったなと思います。

えたのは刺激になりました。NBAにずっと憧れを持っていた中で、少しでもその距離が縮まったような現実感も出てきました。彼らに追いつくにはどうすればいいか。最短の道はやはり米国でプレーすることじゃないかと思うようになりました。

——その後、米ブリガムヤング大学ハワイ校に留学されました。NCAA（全米大学体育協会）のルールで一年目は試合出場なし、二年目も腰の手術などでプレーできませんでした。ようやく三年目に主力選手とし

て活躍されましたが、その後大学を中退して日本に戻られましたね。葛藤はありませんでしたか。

田臥 この選択はめちゃくちゃ迷いました。バスケ人生で一、二を争うぐらい迷ったんじゃないですかね。最初のシーズンで手応えはあったので、次はもっとやれるという自信はあったし、コーチ陣からもめちゃくちゃ引き止められました。だけど、世界選抜と一緒にやったメンバーがNBAに次々にドラフトされ、彼らとまた戦うためにはどうすべきかと考え抜いた末、一度日本に戻ってプロとしての基盤をつくった上でNBAにチャレンジする。それにはなるべく早い方がいい。その時点で僕は二〇歳を過ぎていて、すでに後れを取っていましたから。

——帰国後、日本のリーグで大活躍し、新人王になりました。それでNBAから声がかかったりしたんですか。

田臥 いやいや、とんでもないです。当時の日本のバスケなんて、リーグがあることすら（米国で）知られていなかったです。

日本で一年プロとしてやってみて、自分がどうしたいのか、やはりNBAに行きたい。そのためにはどうすれば

いいのか考えました。これもラッキーなことに、ブリガムヤング大の元コーチがNBAのデンバー・ナゲッツのコーチングスタッフに入っていたんです。見に行きたいと連絡したら「来ていいよ」と。日本のリーグが終わった直後に、一人ですぐ行きました。

ナゲッツの練習も試合も、ロッカールームまで見せてもらい、NBAの雰囲気や凄く味わって、そこには刺激がなくて。そうしたら、能代工の練習会のとくと同じように「ここに行きたい」と、純粹にただその気持ちになり……。気付いたら、横浜の実家に国際電話して、父に「俺は米国でNBAに挑戦するから」と告げていました。

——二〇〇三年七月、ダラス・マーベリックスの選手登録枠を争うサマーリーグに参加します。

田臥 ダラスのGMが高校時代の僕を見て、覚えてくれていて呼んでくれたんです。周りはドラフト指名された若手選手ばかりでレベルは凄く高い。でも、NBAの練習着を着てNBAの練習場で練習できている時点で嬉しかったですね。結果は何も考えず、ぶつかるだけでした。それに、日本のチームに一年での退団を



たぶせ・ゆうた●1980年生まれ。神奈川県横浜市出身。8歳でバスケットボールを始め、横浜市立大道中学校では全国中学校バスケットボール大会で3位の成績を収める。秋田県立能代工業高校に入学後、3年連続でインターハイ、国体、ウィンターカップの三大大会を制し、「9冠」を達成。米ブリガムヤング大学ハワイ校、トヨタ自動車アルバルク（現・アルバルク東京）を経て、2003年からNBA（全米プロバスケットボール協会）に挑戦。米独立リーグのロングビーチ・ジャムでプレーした後、2004年フェニックス・サンズと契約、開幕ロスターに入って日本人初のNBAプレーヤーとなる。同年11月3日のデビュー戦では7得点1アシストと活躍したが、4試合のみの出場でシーズン途中に解雇された。その後、再びジャムに移籍するなどしてNBA復帰を目指したが、2007年シーズン後に帰国を決断。2008年にJBL（日本バスケットボールリーグ）のリンク栃木ブレックスに入団。2016年にBリーグ（日本の新しいプロバスケットボールリーグ）が開幕した後も、「宇都宮ブレックス」と名を新たにしたチームでコートに立つ。2024～25シーズンで同チーム在籍は17季目となり、今季3度目のBリーグ優勝を果たした。

後、解雇されました。

田臥 解雇は突然来ました。前日もベンチに入っていたので、ここでも来たかと。その後、マイナーリーグで四年ほどやりました。環境はNBAと大違いで、練習場も一般の人が使った後だとか、移動もバスで七、八時間とか平気でありましたね。でも、NBAの凄さを経験して知っているの、またあの世界でやりたい、戻

日本のプロリーグで挑戦を続け バスケット文化を創造したい

りたいという気持ちが強かったですね。それが嫌でやめたいとかは全然なかったです。

——NBA復帰は今もあきらめていませんか。

田臥 あきらめていないというか、これは自分が決めることでもないし、もし（サマーリーグに）来ていいよと言われたら行きます。バスケット選手はだれでも一緒だと思います。

受け入れてもらったり、いろんな方々の協力がなければNBAに挑戦できなかった。だから、責任というか、自分で決めた道をとことんやらなきゃと思っています。

——NBA挑戦二年目の二〇〇四年十一月三日、厳しい競争を勝ち抜き、フェニックス・サンズの選手として、日本人で初めてNBAのコートに立ちました。日本のバスケットファンは大熱狂でしたが、ご本人はいかがでしたか。

田臥 全然冷静でした。むしろ、「こ

のチームに残らない」という気持ちの方が強かった。NBAは、与えられた時間の中でそれなりのプレーをしないと明日はない、という世界です。あのデビュー戦に出ることよりも、そこまでのプロセスの方が本当に大変だったし、ユニフォームをもらってコートに立てても、そこがゴールじゃない。今まで歩んできた以上のプロセスをまた踏んでいかなければいけない、という危機感が強かったですね。

——サンズでは四試合に出場した

——二〇〇八年に帰国し、現在所属する宇都宮ブレックス（当時のリンク栃木ブレックス）に入団され、今年で一七年になります。この間、ブレックスでプレーする上でのモチベーションは変わってきていますか。

田臥 いや、変わらないですね。毎シーズン新しい気持ちで優勝にチャレンジする。メンバーやスタッフやコーチ陣が毎年変わっていく中で、毎年新しいチャレンジを積み重ねてきたら一七年たっていたという感じ

です。共に戦わせてくれるブレックスには感謝の気持ちしかないです。だからこそ、魂をすべてこのチーム

に注いでバスケットをしたいという思いが年々強くなっています。優勝した年も悔しい思いをした年も、いろいろなストーリーがあるわけで、それを仲間たちと歩んでいけていることが幸せです。

——よりプレータイムを取れるチームに移りたいということはないですか。

田臥 それはもうないですね。自分に役割を与えてもらえて、それがチームやチームメイトのためになるのであれば、それをやりたいという思いが強いです。プレーしたいという選手ももちろんいるだろうし、いろいろな



考えがあると思うので、どれが正解というのではない。正解は自分次第だと思うので、自分で決めたら、僕はそれにとことん一〇〇%、一二〇%、毎日向き合うというタイプなんです。

——高校時代、能代はバスケットの街だと実感されていました。ブレッक्सの本拠地・宇都宮も同じような雰囲気になってきましたか。

田臥 僕はブレックス歴が一番長い選手なので、チームがファンの方と一緒に成長してきているのを実感しています。選手からスタッフまで一丸となって、宇都宮そして栃木のプロスポーツを盛り上げていこうという一体感がどんどん強くなっていて、それにファンや地域の方たちが反応してくれて、前に進んでいる。これからも歴史をつくっていくって、ブレックスが

Bリーグのトップになる。それはバスケットの順位だけではなく、ファンの熱さだったりチームとしての体制だったり、いろいろな意味でトップにいられるチームになってほしいなと願っています。

——NBA選手としては、田臥さんの後に渡邊選手、八村選手が続く、昨年からは河村選手が活躍しています。

田臥 素晴らしいですね。河村選手はNBAとマイナーリーグを行き来して凄く大変だと思うけど、チャレンジしようという姿勢はたくさんの人に伝わっていると思いますし、子どもたちを含め多くの人に刺激を与えてくれていると感じています。

——もっとみんなNBAにチャレンジすればいいのと思われませんか。

田臥 こればかりは人に言われてやっているようでは、とてもじゃないけどやれないと思います。でも、チャレンジしたらいろいろな世界がみられるし、絶対プラスになることが多い。今、チャレンジしている選

手たちの姿を見て、バスケ界に一人でも多くそういう選手が増えてくれればいいと思います。

——日本バスケ界がさらに発展するために必要なものは何でしょうか。

田臥 僕も常に考えているんですけど、結局全部なんですよ、海外に行く選手が増えるのも一つだし、国内リーグが充実して注目してもらえるとというのも一つ。野球やサッカーは世界と戦えるレベルまできているから凄く盛り上がっているわけです。バスケットも昔に比べたら距離は縮まっているけれど、世界中の国に置いていかれないように進んでいかなければいけない。バスケットに関わる全ての人によりよくするために努力をする、チャレンジするということが大事になってくるんじゃないかなと思っています。

——日米のバスケットの距離を埋めるにはどうすればいいでしょうか。

田臥 もともと日米のバスケットは根本から違っている部分があるわけなんです。選手の生まれ育った環境も違うし、ハンダグリーさの持ち方だって全然違う。それは僕も向こうへ行っ

と比べることじゃないなと思ったというか……。

——では違うベクトルで勝負するということですか。

田臥 むしろそっちの方だと思います。日本代表がワールドカップとかオリンピックで今回頑張ったように、日本は日本の持つ力で戦うことも方法の一つ。がちんこでやっても、あの身体能力との勝負では難しい部分もあるので。日本人の凄さはそういうところにあるのかなと思います。

——田臥さんのこれからの夢は？

田臥 バスケットをやっていられば幸せなので、一日でも選手を長く続けられればいいなと思っています。そして、バスケット選手が子どもたちの将来になりたい職業に出てくるとか、バスケットがいつも世の中の話題に上るようになって、日本の文化の一つになればいいなというのが僕の夢ですね。

——本日は、ありがとうございます。

地域の底力——愛媛県宇和島市

地域の宝を未来へと継ぐ その思いが人を動かす 愛媛県宇和島市

豊富な海の幸や果実の実りに恵まれた
環境があるがままに受け止めてきた。
その営みを次世代に残すため、
それぞれの分野でしたたかに前進する。

取材・文 山内史子
写真 野瀬勝一

宇和海の沿岸は入り組んだリアス海岸であり、多くの入り江と大小の島々が目立つ。深い水深、穏やかな波、温暖な気候といった環境は養殖に適し、湾部にはブリやタイ、真珠を育てるイカダが並ぶ。



「タイヤブリ、じゃこ天、かんきつ類といった地域の名産品、宇和島藩時代からの歴史と文化は、宇和島市の宝。これを全体感のあるストーリーでまとめ上げる取り組みがシティセールスです。民間の手が届きにくいところに、積極的に働きかけていきたい」と話す、市長の岡原文彰氏。

知られざる宇和島の 魅力を広める

愛媛県宇和島市は、人口約六万六〇〇〇人を有する南予の中心都市だ。まちを見守るように小山に立つのは、江戸時代の

趣を残す現存一二天守の一つ宇和島城。一六一五年、伊達政宗の長男・秀宗が初めて宇和島の地に足を踏み入れて以来、江戸期は伊達家がこの地を治めてきた歴史がある。

東は四国山地へと続く険しい地形、西は宇和海に面して複雑な入り江が続くリアス海岸であ

り、平地が少なく、起伏が大きい。こうした地勢を活かした、ミカン栽培をはじめとする農業と漁業がこの地域の主力産業。とりわけ養殖業は全国屈指の規模を誇り、真鯛やシマアジ、真珠の生産量は全国トップクラスとなっている。

地元の水産会社の営業マン出身で、二〇一七年に現職に就任した市長の岡原文彰氏は、宇和島の特産品や歴史・文化を全国に広く知ってもらいたいと、シティセールスに力を注ぐ。

「漁業、農業は生産者の取り組みにかかわらず、市場の価格に大きく左右されることになりました。首都圏から遠く離れた宇和島市がそれを打破する付加価値を得るには、何かしら仕掛けなければなりませんし、産地が一体となって動く必要があります。民間では取り組みにくい、宇和島から離れたエリアの掘り起こしなどを市が担うつもりです。姉妹都市をターゲットの一つにしており、一時的な取り組みに終わらせないように、民間企業の協力を得てハブとして機



一説には鎌倉時代に端を発するともいわれる「宇和島闘牛」もまちの宝の一つで国の無形民族文化財に選択されている。市営の闘牛場では年4回の定期闘牛大会に加え、観光客の希望に応じた観光闘牛も開催される。(写真提供：宇和島市)

能することに注力しています」

実際、伊達家のつながりで姉妹都市である仙台市では、コロナ禍でも積極的に「#鯛たべよう」キャンペーンを展開するなど、真鯛の認知活動を繰り返し、たことで、東北地方の量販店などに宇和島産の真鯛が並ぶようになった。

漁業の常識と地元の 意識を変えていく

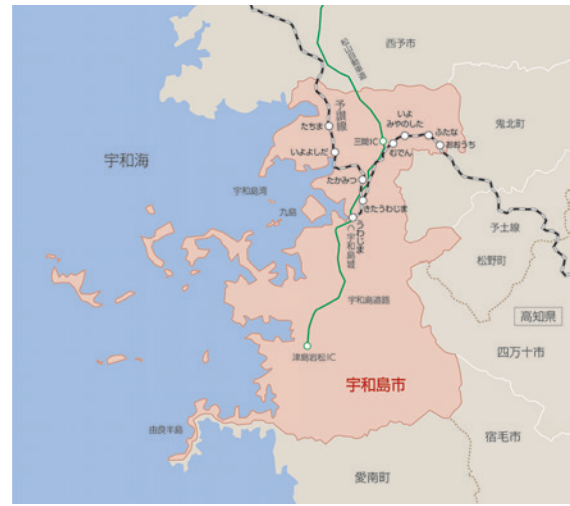
宇和島の漁業において、独自のチャレンジを重ねて注目され



ているのが宇和島プロジェクトだ。もともとは漁協内の青年部が、生産者の収入を増やすことを目的として二〇〇四年に立ち上げたプロジェクトチームだったと、当時からチームを率いてきた社長の木和田権一氏は振り返る。

「当初は養殖の餌にもなる豆アジをから揚げとして商品化し、東京の飲食店に飛び込みの営業をかけたんです。宇和島の認知度は低く苦労しましたが、小さな居酒屋、チェーン店、量

標高73mの小高い丘に築かれた宇和島城は、築城の名手として知られる藤堂高虎が築いた。防御のため、北と西側が海に面していたという。今では周囲が埋め立てられ市街地となった向こうに宇和島港がうかがえる。



「お店へと縁が広がりました」

二〇一〇年の独立後は、ミカン

ジュースを搾った後に廃棄されていた皮を養殖の餌にし

たブリ、タイ、サーモンなどをブランド化。かんきつの香りが立ち、魚特有のくさみがないと、とりわけ子どもたちに好評で、全国チェーンの回転寿司店でも採用された。天然魚や養殖魚、加工品販売のビジネスは現在、アジア、中東、アメリカなど海外にまで及ぶ。

従業員九五名の約七割は県外を含む市外からの移住者。漁業は男性が多い職場のイメージが強いが、六割以上が女性だ。インドネシアやネパール、ベトナムからの人材も多い。

また先々に向けて、漁業のスマート化も強く推し進める。

「水産業界は後継者不足が課

題ですが、子どもには継がせたくないと思う方は多い。ですからデジタル技術の導入により効率化を図り、より働きやすく所得を上げられる漁業を考えています」

精密機械は海水と相性が悪いなど越えるべき多くの障壁があるものの、養殖業者や関連企業の協力を得て、さまざまな実証実験が行われている。例えば、いけすの中の魚の資源量や肥育状況は外から観察しにくいのが、各種センサーやAIを活用することで、リアルタイムで把握できる。手間を省けるだけでなく、品質向上や環境改善にも効果があるという。こうした取り組みは養殖場が多い宇和島だからこそできることだと、木和田氏は話す。また、地域の漁業の素晴らしさを子どもたちに知らしめることにも尽力してきた。

「リアス海岸の



作業場の様子は、モニターで確認できる。



「サバキ女子」と称して社員がイベントや商業施設でマグロの解体を行っている。宇和島のおいしい魚を世界に知ってもらいたいと社員の発案でスタートした企画だという。(写真提供:株式会社宇和島プロジェクト)



事業の拡張にともない、2022年にはスタイリッシュなデザインの新社屋が完成。港に面しており、漁船から直接、新鮮な魚介類を搬入できる造りになっている。(写真提供:株式会社宇和島プロジェクト)

漁場に恵まれ、日本の養殖の大産地であるにもかかわらず、その豊かさが当たり前になっていて、子どもたちが誇りに思うことはありませんでした。教育現場との連携を図って周知に努め、ようやく状況は変わりつつあります」

かんきつの魅力を
広め、地域の農業を
子どもたちに残す

農業ではミカンが県内屈指の生産量だが、海沿いの地域では、漁業の傍らミカンを育てる

「宇和島プロジェクトには水産に魅力だとか将来性を感じる人が全国から集まっています。そういう人たちに好きなことをやってもらえる会社になりたい」と語る、社長の木和田権一氏。





ニノファームの二宮新治氏は、約15種のかんきつ類を栽培。半農半漁だった実家の畑は規模が小さかったが、就農後、周辺の荒畑を開墾して今では3倍に広がったという。

家が多かったという。そう話すのは、二〇〇八年に実家を継ぎ、専業農家へと転換を果たしたニノファームの二宮新治氏だ。

関西のアパレルメーカーでの勤務を経て帰郷したのは、当時、地産地消やオーガニックという言葉を聞くようになり、農業の未来に期待をする気持ちもあつたと振り返る。とはいえミカンの相場は底値に近く、両親の反対を押し切ったスタートとなった。

ミカン栽培は水はけの良い荒れ地のような土質が適するといわれ、宇和島のミカン畑の多くは海沿いの風の強い急斜面に広がる。

「栽培に関する知識や技術は父や近隣の農家さんから学びました。気候と土壌だけで勝負していた昔でも、宇和島のミカンは高値で取引されていたそうですから、普通に管理するだけでおいしくなる。最新技術の投入など最先端の農業は足し算が主流ですが、私は、必要のないことはあえて施さない、『引き算』のスタンスで、土地の味を引き出すことに努めてきました」

一方で販売に関しては、箱のデザインを一新したり、直販を始めたりと、あらたな試みを手掛けた。

「アパレルメーカーで学んだ接客やサービスのノウハウを活かし、受注や発送はホスピタリティーを大切にしています。後にインターネット販売も始めましたが、最初は親戚や友人を頼りました。面白いことにミカンが一箱あると、みんなお裾分け



するんです。そこからご縁が広がって徐々に注文が増え、おいしいものは自然と広がっていくのだと実感しましたね」

二〇二〇年には「柑橘ソムリエ」を立ち上げた。柑橘ソムリエの有資格者は二〇二五年までに約一八〇名を数える。さらに、東京でイベントが開催されるなど、コミュニティは産地の壁を超えて拡大しているという。

デコボンのほか高級品種の登場によりかんきつ類の相場は上昇傾向にあり、新規の就農者もわずかながら出てきている。とはいえ未来を見据えればさらなる担い手が必要だと、二宮氏は手弁当で手ほどきをする。

「子どもたちのためにも空いた畑に新しい人が入る流れをつ



顧客とのつながりを意識して、ひと箱ひと箱丁寧に出荷。宇和島のブラッドオレンジジュースは全国的にも有名。

くり、地域に根づいた農業を残していきたいと思っています。専業農家できちんと生活できるようになれば、地元を思う余裕が生まれます。ひとりでは大きな力になるのではないでしょうか」



「真珠の生産は質の追求という内向きの視点が求められ、販売は逆にお客様をはじめ外の需要に目を向ける必要があります。両立は容易ではありませんが、家族経営だからこそ観点が異なる互いの気持ちの方が分りあえる」と語る、松本真珠社長・松本尚子氏。

消費者のニーズをつかみ宇和島の真珠を守る

宇和島市では一九一五年から真珠の養殖が始まり、昭和後期以降は全国一位の生産高が続いていた。その一端を支えてきた松本真珠の社長・松本尚子氏は、自社の特徴をこう語る。

「真珠は着色料で色を整えるのが一般的ですが、本来の美しさをお届けしたいとの思いから弊社では調整を行っていません。また真珠の素になる核をアコヤ貝に入れてから、通常よりも一年長くかけて育てて上質な



アコヤ貝に真珠の核として天然のサンゴ片を入れると自然なピンク色の真珠になる。



海辺の養殖イカダにつり下げたアコヤ貝の中で、真珠が「育つ」。地元の子どもたちに向けた養殖場の見学や真珠まつわる講座の開催、製作体験などにも取り組んでいる。

ものを生産してきました」先代の松本慎二会長が核にサンゴを使ったピンク色のサンゴパールを開発するなど独自の展開を進め、さらには全国の養殖業者の中では珍しく、加工、販売まで一貫して行うという。平成時代の全国的な母貝の大量死等の困難も乗り越え、現在は松本氏が服飾メーカーで接客や広報を担ってきた経験を活かし

て、真珠の加工、販売を担う。

最盛期には七〇〇軒を超えていた宇和島の養殖場は、高齢化や後継者不足などにより近年は三〇〇軒を切っている。さらには二〇一九年にウイルスを原因とする稚貝のへい死が起こり、事態はまだ好転していない。生産量が減り、品不足で価格が上がったことから、消費者にとって真珠が手が届かなくなりつつある中、松本真珠では二〇二二年に宇和島駅近くに直営ショップを立ち上げた。

「地元で販売、発信できる拠点をという長年の思いが実現し、観光にもつながるよう、指輪作りの体験も展開してきました。稚貝のへい死問題を乗り越

えなくてはならない今は、受け継いできたものを守ることが第一ですが、販売に携わることで消費者の動向や嗜好の変化を商品に反映できるのが弊社の強みだと思っています」

宇和島にあらたな生活を築き上げつつ地域とのかかわりに踏み出す

宇和島市の高齢化率は四〇％以上であり、今後も人口減少が続く。地元や自治体の危機感もあり、Ｕターン、Ｉターンを含



子育てを機に三間地区に住み始めた高山雄大氏と白鳥未来氏。かつての駄菓子屋のように小中学生が集える場所を作りたいと、まちづくりに取り組み始めたと話す。



上／ショップは旧三間町の目抜き通りにある。SNSで集まる県外客の傍ら、古くからの住民たちがぶらりと立ち寄る。

下／昔から米どころとして知られる三間地区の米を、斬新なデザインでパッケージした。



めた移住者の受け入れには力を入れている。

市北部の三間地区で酒とギフットのセレクトショップKOUJIYAを営むのは、東京で音楽活動をしていた地元出身の高山雄大氏と、アパレルブランドのデザイナーだった白鳥未来氏だ。高山氏の祖父母が営む量り売りの酒販店を譲り受け、築一二〇年の建物に改装を施して二〇一八年に事業承継に至った。趣ある空間には、白鳥氏がパッケージをデザインした地元産の三間米、夫妻が厳選したアルコール類や食品、ファッショナアイテムなど多彩な商品が並び、SNSでの発信により遠く

から訪れる人も多く、インターネット販売の顧客は全国に広がっている。

店内の一角には囲炉裏があり、周辺の年配者が集う場になっているのも興味深い。

「身の回りの雑多なニュースから昔の風習や知恵まで話題はさまざまです。私たちの代になっても変わらずまちの語らいが続いていることを嬉しく思っています」

最近では、地元の教師や農家など職種も年代も異なるメンバーが集まり、地域の発展という共通の願いを実現するために「みまプロジェクト」を立ち上げた。地元高校生との連携で新規商品が生まれるなど、少しずつ挑戦が重ねられている。

一方、宇和島港の沖合いに浮かぶ九島に、地元出身の水野千尋氏と夫の裕之氏が営む飲食店



「九島に可能性を感じて新しいことを始めたい。そんな思いのある移住者がより増えると嬉しいですね」と話す、水野裕之氏、千尋氏の夫妻。

niccoがある。千尋氏の祖母が暮らすこの島に移り住み、空き家だった古民家を活用して二〇二〇年に開業した。裕之氏は、九島を選んだ理由をこう語る。

「店を構えるにあたり、飲食を楽しむだけではなく、会話や交流が生まれる空間をつくりたいと考えていたんです。その土地の食材の良さはもちろん、周囲の方々の人柄を思いながら物

件を探す中で、初めて九島を訪れたとき、地域の人たちが気さくに声をかけてくれた記憶が蘇りました」

SNSでの発信が功を奏し、インバウンドを含めた旅行者が立ち寄ることも多いと千尋氏は話す。「誰にでも普通に話しかける島の人たちは、ランチで一緒になった島外の人に昔話を始めることもあり、いつしかここが交



上／地元の魚介類や野菜にこだわったランチ。

左／4周年時、地域の方々から届いたイラストの数々。



上／宇和島物じゃこ天の工場見学ルート。安岡蒲鉾の安岡弘和氏から「宇和島の食文化や産業を子どもたちに知ってもらいたい思いで始めました。市内だけではなく市外からも小学生が校外活動で訪れます」とうかがった。

下／工場の働き手には、この地域の古くからの住民が多いという。見学ルートの来訪者にも積極的なコミュニケーションを心掛け、楽しい雰囲気の中で買っている様子。



子どもたちの 愛郷心を育み 未来へとつなげる

宇和島市内では人口減少により廃校が増えているが、その再活用が地域の課題だと市長の岡原氏は話す。

「地域の学校は住民のつながりを深める拠点です。廃校後も

流の場にもなっています。外から来た人にも人懐こいのは、広く根づいたお遍路の文化なのかもしれません」

あらたな人の流れは島民の心を動かし、現在は数年前に途絶えた盆行事を再開する取り組みが夫妻も参加して進む。

引き続きそうした役割を果たせるよう生まれ変わる必要があります」

最近では、旧石応こくお小学校をリフォームした「廃校モール」が注目を集めている。コワーキングスペースや企業研修、新規事業開発、イベントなど多彩な展開に期待が寄せられる。

また、市は未来の地域の創り手となる子どもたちのサポートにも力を注ぐ。なかでも若い世代が集える場所として中央公民館の施設の一部を開放した、通称「ホリバタ事業」が活気を帯びている。学習から娯楽まで利用の自由度は高く、子どもたちに地域の良さを伝える講座の開催もある。市がサポートし、高校生がまちの課題解決を自ら考えて実行する企画は、商店街のイベントをはじめ予想以上に多様なアイデアが生まれていると、岡原氏は顔をほころばせた。

長らく自然の恩恵に支えられてきた宇和島の営みは、未来を思う人々の意志と共に、この先もさまざまな前進が見られることだろう。



国の重要文化的景観に選定されている遊子水荷浦あそみずがうらの段畑。平地が少なく稲作の難しい沿岸部では、急斜面に石を積み上げたひな壇状の畑地が広がる。不漁時の生活を支える段畑をみると、往時の半農半漁の文化がしのばれる。



上／廃校モールは旧石応小学校にある。もともとの小学校の廊下をフローリングに改装して、イベントなどさまざまな目的に活用できるように工夫されている。

下／グラウンドも各種イベント等で活用。

若くして衆議院議員を務め、現在はコメンテーターとして活躍する杉村太蔵氏。就職氷河期に大学を中退し、派遣のビル清掃員からキャリアをスタートした。その経験から非正規雇用の環境改善に尽力し、地方の活性化にも取り組んでいる。就職氷河期世代と地域商店街の未来をどう描くか。杉村氏と野口旭審議委員、北海道旭川市生まれの二人が語り合った。



日本銀行政策委員会 審議委員

野口 旭

NOGUCHI Asahi

1958年北海道生まれ。82年東京大学経済学部卒業、88年東京大学大学院経済学研究科第2種博士課程単位取得退学、同年4月専修大学経済学部講師、91年専修大学経済学部助教授、97年専修大学経済学部教授、2003年イェール大学国際地域研究センター客員研究員、21年中央大学経済学博士号取得、同年4月より日本銀行政策委員会審議委員。

苦しむ就職氷河期世代に伝えたい 人生一〇〇年時代のトップを走れ



コメンテーター

杉村太蔵

SUGIMURA Taizo

1979年北海道生まれ。小学4年生でテニスを始め、札幌藻岩高等学校在学時の97年10月、なみはや国体のテニス少年男子で優勝。98年4月筑波大学体育専門学群に入学、2004年3月中退。オフィスビルの清掃員を経て、外資系証券会社に勤務。05年9月、自民党公認候補として第44回衆議院議員選挙に立候補し、当時最年少当選を果たす。現在は「サンデー・ジャポン」(TBS系)などでレギュラーコメンテーターを務めるほか、株式会社CocoHarete (ここはれて)の社長として、新規創業支援を中心とした新しいまちづくりを提唱し、22年7月旭川市に「旭川はれて屋台村」、24年1月山口県下関市に「唐戸はれて横丁」を開業。同年7月から旭川平和通商店街振興組合理事長も務める。

就職氷河期に大学を中退 ビル清掃員から代議士へ

野口 杉村さんのことはテレビや

いろいろな記事を拝見して、よく存じ上げています。実は私の亡き父は北海道新聞の記者で、初任地の旭川で私が生まれました。

杉村さんは旭川で幼少時からテニスを始め、高校三年生の時に国体で優勝されていますね。

杉村 私の祖父は旭川に初めて硬式テニスを持ち込んだ人で、歯科医をしながらテニスクラブを経営していました。その影響で父もテニスをやり、私は父から手ほどきを受けて、高校は越境入学で強豪校の札幌藻岩高等学校へ。そこでがんばって、一九九七年に大阪で開催された国体で優勝したんです。

大学はスポーツ推薦で筑波大学に進学しました。でも、入部したテニス部には足を運ばなくなり、一年ぐらい引きこもって……。今から思えば、燃え尽き症候群、バーンアウトだったんだろうな。当時はそういった症状はまだ解明されていなくて、自分は単なる怠け者、堕落者だと思っていたんです。

野口 杉村さんが大学生だった頃は就職氷河期でした。学生がどれほど苦労したか、その当時、大学で学生に授業をしていた私としては身に染みて知っています。大学を普通に卒業しても就職が難しいという時代に、杉村さんは苦悩の末に中退されて……。

杉村 何か日銀で就職試験を受けている気分になってきました(笑)。
野口 嫌なことを思い出させてしまい、申し訳ありません。

杉村 いやいや、就職氷河期は本当に大変だったんですよ。筑波大学の学生でも、三〇社、四〇社受けても内定が出ない。二年留年して中退した私なんて、どこも相手にしてくれません。政府が飯田橋につくったヤングハローワークに行ったら「杉村君、やりたいことを見つけてなさい」と言われて。そもそも、やりたいことが見つからない人はそこには来ません。何でもいいからやらせてくれる会社を教えてくださいという人が来るんです。

野口 その後、杉村さんはビル清掃の仕事に就かれたとか。

杉村 派遣会社に登録し、首相官邸近くのビルの一八〇二二階を担当

とする清掃員になりました。何をしていたか分からない不安の中で、やっと与えられた仕事です。平日朝六時〜午後三時の間、オフィスフロアから廊下、階段まで心を込めて掃除し、トイレの便器はピカピカに磨き上げることを心がけました。そのうち、清掃中に言葉を交わす人がボツボツ出てきて、ある日、その中の陽気な外国人ビジネスマンが「ウチで働かないか、一週間後の試験を受けてみて」と声を掛けてくれたんです。ビルのテナントのドイツ証券の重役でした。ちょうど東証が上場企業に対し四半期財務の概況の開示を求め始めた頃で、煩雑さが増した事務の雑用係として私は雇ってもらえることになったんです。

野口 衆議院議員選挙に立候補されたのは、証券会社で働いて一年が過ぎた頃ですね。

杉村 私は株式調査部のアナリストアシスタントになっていました。郵政民営化と株価への影響を調べると言われ、情報を収集していくうちに自民党のホームページにぶつかりました。見れば、候補者を公募している。審査論文の課題は「郵政民営化と構造改革に

ついて」。私は、株式調査部長や営業担当者から日頃聞いている話をベースに、機関投資家の声も盛り込んだ論文を送りました。二日後、党本部から電話がかかってきて「近々来てもらえますか」と言うから「五分で行きます」と。それから五回の面接、三回の論文試験を経て公認候補に決まりました。

野口 しかし、当選して舞い上がって、思わず例の「料亭」発言が出てしまったということでしたね。

杉村 何の悪気もなかったんですよ。当時の私にとっては政治家といたら「料亭」というイメージがあった。行ったことなかったから、行ってみたいですねと言ったら、その日の夕方のニュースで「日本は終わった」とキャスターが激怒して。もう参ってしましましたね。

自民党内でも「だれが杉村太蔵の公認を決めたのか」と問題になったようですが、全員、俺は違うと(笑)。ただ、議事録を見ると、「杉村太蔵は今の日本のちょうど普通の若者だ」という趣旨の議論があった。要は、頭がいいわけでもないわけでもないけれど、一生懸命がんばっている、そんな若者

に選挙はいい経験になると公認したのでしよう。

野口 フリーター・ニート世代の代表として、その声を国会に届けたいという話をされていたと記憶しています。

杉村 議員バッジをつけてもらった瞬間から、あれもやろうこれもやろうと。とくに、私自身が世間から言われて辛かった「非正規社員」という呼び名を何とかしたかった。官邸でも訴えました。非正規社員は正しくない社員と書く、こんな言葉は差別的だと。一緒に働いているのに、こっちは正規、あっちは非正規。ドイツ証券では、そんな考え方はなくて、この会社で働いている人は全員ドイツ証券の職員なんだ、その自覚と誇りを持ってくださいと。今でも当時の皆さんと交流させてもらっているんですが、彼らと働いていた頃が、これまでの人生で最も楽しかったように思います。

過去の二〇年を悔やむな 未来の三五年に挑戦せよ

杉村 国会議員時代、所属していた厚生労働委員会で質疑したの

は、新卒一括採用をやめてもらえないかというものでした。新卒枠での就活がうまくいかなかった学生が、新卒の肩書を残したいがために、わざわざ留年するケースが目立ったからです。

野口 私が勤務していた大学でも見られました。

杉村 こんな無駄なことはないですよ。今、第二新卒採用というのを実施する企業が出てきましたが、あれから二〇年ですからね。

野口 第二新卒採用やキャリア採用など、違うルートで社員を採用する企業が増えましたが、それは人手不足のほかに、就職氷河期のロスジェネ世代と違って今の若年層は転職率が高まっているという背景もあるからでしょう。二〇年前の杉村さんの問題提起は、当時の日本経済の状況からすると早すぎたのかもしれない。

「世代ガチャ」などという言葉を見聞きしますけれども、その時代の経済によっても若い世代の生き方が大きく左右されてしまう。九〇年代末からデフレが一番ひどかった頃の若い世代は非常に理不尽な目に遭ったのではないでしょう。私は大学で三〇年以上、学

生の様子をつぶさに見てきました。バブル期、就職氷河期から、就職の状況が劇的に改善したアベノミクス期まで、マクロ経済政策が若い世代に大きな影響を与えるということを実感し続けてきました。私は日銀に来る前から、「デフレ脱却がとにかく大事だ」と言ってきたのですが、それはこうした実感に基づいています。

杉村 われわれ就職氷河期世代というのは、世代内の格差が凄く激しいんです。ただ、一つ言えるのは、過去の二〇年を振り返って悔やんでいてもしょうがないよねと。人生一〇〇年時代では、今四〇代

半ばの就職氷河期世代も八〇代まで働くのが当たり前になる。あと三五年あるわけだから人生をあきらめる必要なんてまったくない。リスキリングやリカレント教育で新しいスキルを身につけてチャレンジできます。就職氷河期世代は二〇年の下積みを経て、これから人生一〇〇年時代のフロントランナーになれるんだと私は伝えたい。政府もメッセージを出してほしいし、そういうマインドを醸成する経済政策が重要になるはず。野口 それは大事な視点ですね。

大変な思いをして就職した就職氷河期世代の人たちは、賃金を上げなくても辞めやしないだろうと甘く見られているような気がします。これまでは、そんな世代はこれからどうなるのかとネガティブな見方ばかりでした。でも杉村さんは彼らの先行きをポジティブに捉えている。

考えてみたらその通りです。今、七〇でも八〇でも働いている人が増えている。九〇で働く人だって増えるかもしれません。就職氷河期世代はまだ人生の半分ぐらいしか来ていない。まだまだチャレンジできるんだということですよ。

杉村 就職氷河期世代が自分で気付いていない盲点だと思います。

野口 いろいろな大学がリカレント教育を実施していますが、受け入れている学生は「リタイア後に学び直したい」というタイプが多い。今後は本当の意味のリカレントで、四〇、五〇になってからもう一度チャレンジするという人が増えるといいなと思います。

杉村 そのためには大学と企業の連携が有効だと思います。例えば私の地元の旭川の大学は、大学だけで学生を集めるのは今後難しく

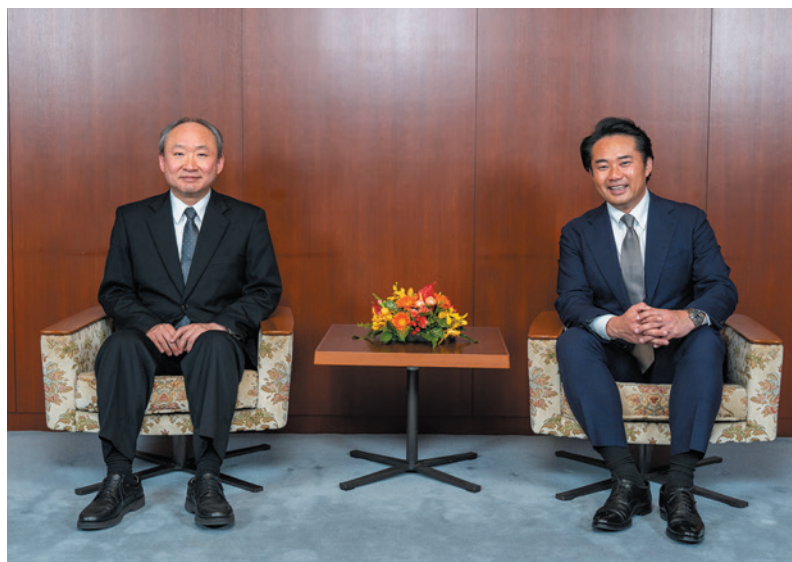
なるでしょう。そこで企業と連携し、旭川ソニー大学、旭川ニトリ大学といった形で学び直しをする学生も受け入れる。大学と企業は積極的にリカレント教育を施し、卒業すればその企業に就職できる道も設ける。そんなふうには就職氷河期世代にもう一度やる気と夢を与える政策がこれからの日本経済にとって重要ではないかと。僕らの世代をきちつと一人前にすることは、長期的な社会保障の観点から極めて重要だと思うんです。

商店街に新規開業者とインバウンドを集める

野口 杉村さんは時事問題を分かりやすく解説するコメンテーターとして、また投資家としても広く知られています。日銀の金融政策にかかる情報発信、とくに一般向けのコミュニケーションについてアドバイスをいただけないでしょうか。

杉村 総裁の会見などを理解するために「実質金利」が重要なキーワードになっていると思います。私は金融経済教育推進機構（J-FLEC）主催の講演会の

講師として中学・高校で講演する機会がありますが、「名目金利と実質金利の違いを自分の言葉で言えるようになりましょう」と必ず話しているんです。名目金利から期待インフレ率を引いた実質金利がマイナスのときは、お金を預けているだけでは価値が目減りしますよね。こんな基本中の基本を説明できる人が意外と少ない。金



融政策の基礎みたいなところは、YouTubeなどを利用して、日銀が一般向けに解説してもいいかなとは思っています。

野口 身に染みるアドバイスです。現在は金融経済教育のほか、旭川などの地域活性化にも貢献されていますね。

杉村 新規創業支援を中心とした、全国の中核都市の活性化事業を私の会社で始めています。活性化という言葉の定義は明確ではありませんが、旭川では駅前から続く中心商店街の活性化がまず重要だと考えました。商店街に自分の店を持つ新規創業者を増やし、雇用も増やし、税収増から行政サービスの向上につなげる。そんな好循環を生み出して旭川を活性化したい。

では、どうしたら旭川の商店街に店を持つと思うてもらえるか。イニシャルコストは四〇〇、五〇〇万円かかりますが、失敗しても多額の借金が残らない仕組みがあれば意欲的な人はチャレンジするだろうという仮説のもと、シャッター通り化・コインパーキング化した商店街の四五〇坪の土地を私の会社で買って、そこに五

六坪の小さなお店を出したい人を募りました。出店の条件は、①敷金・礼金は要りません、②年齢・性別・学歴は問いません、③明日やめるといっても違約金は発生しません、④原状回復義務はありません、⑤厨房機器も什器も全部こちらが用意します、⑥完全キャッシュレスで売り上げの八〇%を翌月に戻します、といった項目です。

二〇二〇年に出店者の募集説明会を開いたら四〇〇人の市民が来てくれて、第七次審査まで行いました。そして二五店舗で「旭川はれて屋台村」という飲食・物販の複合施設をオープンしたんです。三年たって活動が評価され、私は旭川平和通商店街振興組合の理事長に就任しました。国会議員からタレントになった人は私が初めてだと思いますが、商店街の理事長になった人も初めてらしいです。

野口 私は七、八年前に、勤務先の大学の仕事で、数十年前ぶりに旭川に行きました。駅から延びる商店街の通りが広く、気持ちよく歩けるなど感じたことを覚えています。今、札幌やニセコはインバウンドで盛り上がりつつありますが、旭川はどうですか。

杉村 一昨年の十二月にLCCが成田―旭川線に新規就航してから旭川もインバウンドが凄く増えています。私は商店街組合の皆さんに「今までの対地元の商売を改め、これからは外国人旅行者をおもてなしするように考え方を変えて」と言っているんです。お土産屋さんにも事業転換するのでもいいでしょうし。

インバウンドは大型ショッピングセンターではなく、地元の商店街をぶらぶら歩きたいはずなんです。私は旭川の商店街を、外貨を獲得する装置に生まれ変わらせたいんです。

野口 それはよく分かります。福岡の屋台や盛岡の古い町並みなどが良い例ですが、外から人々呼び込む魅力という点でいえば、地元でしかないような体験をコンテンツとして提供できるか、コト消費を喚起できるかが大事になってきますね。

就職氷河期世代への同世代としての励まし、そして杉村さんの地元である旭川から日本の明るい未来に向かって皆を鼓舞する、大変いいお話でした。本日は貴重なお時間をいただき、ありがとうございます。

日本銀行ニューヨーク事務所

海外事務所の仕事 世界の金融の中心にて

日本銀行ニューヨーク事務所は一九〇五年に開設され、今年で一二〇周年を迎えます。アメリカの中央銀行である連邦準備制度が創設されたのは一九一三年ですので、それ以前からこの地で活動していたことになります。そんな長い歴史を持つニューヨーク事務所のいまについて、ご紹介します。

「世界の金融の中心」である ということ

ニューヨークは現在、「世界の金融の中心」としての地位を確立している、と言つてよいと思います。「金融」とは、ひと言で言えば、お金を必要とする人に対して、お金を持っている人が融通する（使えるようにする）ことを意味します。そして、お金を融通する際には、その相手がちゃんとお金を返してくれる信用できる人かどうかの評価が、大事なポイントとなります。

「ニューヨークの凄^{すく}いところは、お金を必要とする側も、お金を持っている側も、

世界中から多種多様なバックグラウンドを持つ人が山ほど集まってきていて、両者のニーズを結び付けるための手法についても、次々と新しいものが編み出されていることです」

と、ニューヨークでの勤務歴が三年となる南貴さんは言います。

「その結果、ここでは、『信用』がある人だけでなく『信用』があまりない人でも、それに見合った対価を払うことによって、お金の融通を受けることができるわけです。それが『世界の金融の中心』であるということの意味合いだと思っています」と話してくれました。

ニューヨーク事務所の歴史、 現在とつながる点

日本銀行がニューヨーク事務所を開設した一九〇五年時点では、そうした「世界の

ニューヨーク事務所オフィス前にある巨大なオブジェ。ニューヨークの街中には、こうしたアートがたくさん溶け込んでいます。



ウォール街から主な金融機関のオフィスは姿を消しましたが、ニューヨークの金融業界を指す名称としての「ウォール街」は健在です。



ニューヨーク証券取引所前にある強気相場の象徴・雄牛(ブル)の像。本号が発刊される頃には強気相場が復活しているでしょうか。

金融の中心」としての地位はまだロンドンにあり、ニューヨークが次第にその地位を脅かす存在となりつつある頃でした。

当時、日本政府は、大ロシアとの戦争を遂行するために多額の外貨を調達する必要がある、その使命を帯びた日本銀行副総裁(当時)の高橋是清が、ロンドンとニューヨークで資金調達を行うこととなりました。この活動を支えることが日本銀行ニューヨーク事務所の最初の仕事だったようです。

日本は、その前に日清戦争に勝利していたとはいえ、極東の小国でした。多額の外貨調達を行う上での「信用」はほとんどなく、彼らの活動は困難を極めたと言われています。しかし、大変な努力の上に、さまざまな関係者の思惑や偶然も折り重なった結果、最終的には想定以上の調達に成功したとされています。

「その時期に、足場の乏しい異国の地で、国家の命運を背負って奔走していた先人たちの苦労は、私たちの想像をはるかに超えたところにあるものと承知しています。そ

の上で、あえて申し上げれば、この事務所の活動の基本は、その頃からいまに至るまで変わっていないのだろうと思っています」と、現在、事務所を

束ねる米州統括役の立場にある河西慎さんは言います。

恐らく一二〇年前の彼らは、この街にいる誰が資金の出し手となってくれる可能性があるのか、その人たちはどういったことを気にしているのか、どのような条件を出せば話が前に進みそうなのか、その状態はこの先どう変化しそうなのか、あちこちに足を運んで探りを入れていたことでしょう。

同時に彼らは、日本とはどういう国なのか、ロシアとの戦いは現状どのような状態で、どのような展開になりそうなのか、あちこちで何度も説明して回っていたことと思われま

す。「そうした『当地で何が起こっていて、これから何が起こりそうか、情報を集めて理解に努めること』と『日本で何が起こっていて、これから何が起こりそうか、情報を伝えて理解してもらうこと』の双方のインテリジェンス活動こそが、いままさに私たちが日常的に行っている仕事と言えます」と、河西さんは話してくれました。

ニューヨーク事務所の体制

現在、ニューヨーク事務所には七人の職員が働いています。この他、日本銀行は、政治の中心であるワシントンD.C.にも事務所を構えており、そこに四人の職員が勤

務しています。この合計十一人のチームが一体となって、変化の激しい当地の情勢把握に努めつつ、前向きな変化が明らかになってきた日本の経済・金融情勢を伝えることに取り組んでいます。

「例えば、政府から関税について新たな方針が示された際には、ワシントン事務所が政策の内容のフォローを行いつつ、金融市場への影響についてはニューヨーク事務所を取りまとめる、といった形で連携しています。両事務所のコミュニケーションは非常に緊密です」

と、両事務所
で最も若手の渡
邊考記さんは言
います。

ニューヨーク事務所では、仕事を①経済や金融政策に関するもの、②金融市場に関するもの、③金融機関や金融システムに関するもの、④決済など①③に含まれない中で重要度の高いものの、の大き



ワシントン事務所では、ホワイトハウスから出てくる各種政策について、ニューヨーク事務所と連携しながらきめ細かくフォローしています。



米系大手金融機関やヘッジファンドとの対話を重ねるために、摩天楼のオフィスを訪ねるのもニューヨークで働く醍醐味の一つです。

く四つのかたまりに分け、それぞれに担当を割り当てています。

また、ニューヨーク事務所の担当エリアは「米国」ではなく「米州」であり、北はカナダから南はチリ、アルゼンチンまで、北中南米にまたがっています。

その中でも、日本経済への影響の大きいカナダ、メキシコ、ブラジルには、担当を割り当て、定期的に現地に出張したり、現地の人々とオンラインでの意見交換を行ったりしています。

「昨年、カナダに出張して日本経済や日本銀行の金融政策についてプレゼンテーションを行って以降、カナダの当局者がニューヨークに來ると、自分を指名して意見交換を求めてくるようになりました」

と、少し照れながら話すのは、渡邊さんの同期である柴山勇人さん。

「この若さで、日本銀行の代表として

の看板を背負って仕事ができるのは、責任とともにやりがいを感じます」と話してくれました。

海外事務所の存在意義

米国の経済、市場、金融システムの動向は、日本経済の先行きを見通す上で、非常に大きな影響を持ちます。このため、日本銀行としては常に強い関心を持って現状と先行きの分析に取り組んでおり、いずれの分野についても、本店の担当部局に米国の動向を分析するチームが置かれています。

それでは、ニューヨーク事務所の役割は何なのでしょう。

この点について、次長の稲場広記さんは、「FRB（連邦準備制度理事会）内部の当局者や、ウォール街のエコノミスト、アナリストたち、当地で活動している事業法人の方々との意見交換を密に行うことを通じて、自分たちなりのビューを形成し、それをタイムリーに本店に還元していくことによって、日本銀行全体としてできる限り正しく現状を認識し、適切な政策判断を行っていくことに貢献することが当事務所の役割だと思っています」と教えてくれました。

これに呼応して、前出の南さんも「そ



忙しい日々を追われ、心の癒やしが欲しくなったときには、そっと僕の隣に座って、一緒にニューヨーク連銀を眺めてくれるかい？

のためには、政策を決める総裁・副総裁・審議委員をはじめとする本店の問題意識を頭に入れながらも、それに過度に引きずられ過ぎないこと、当地にいるからこそ抱く問題意識も大事にすることがとても重要だと考えています。米国には、さまざまな立場・角度から米国経済の動向をウォッチしている人たちがおり、こちらからアプローチすると、かなり立場の高い人、かなり名の売れた人でも、比較的気軽に意見交換に応じていただけるのが日本との大きな違いです。そのメリットを最大限に活かすことで、日本銀行の政策運営にしっかりと貢献していきたいと考えています」と、きっぱりとした口調で話してくれました。

グローバルな中央銀行ネットワーク

ニューヨーク事務所です仕事をする上で



ニューヨークにある各国中央銀行のオフィスで働く仲間たちとのカラオケ大会。ピーク時間帯には、もっと大勢いました。

は、幅広い人的ネットワークを作っていくことが大事になりますが、その中でも、他国の中央銀行の駐在員との絆は非常に深いようです。

ニューヨークには、日本銀行以外にも、ドイツ、フランス、イタリアなど西欧勢と、中国、韓国、マレーシアなどアジア勢を中心に、約一五の中央銀行が事務所を構えています。中には外貨準備の運用機能も担っている事務所もありますが、当地の経済・金融情勢の分析が大事な任務である点は共通しています。

「彼らとはいろいろな機会に顔を合わせますが、関心領域も、悩みも、共通する点が多いこともあり、非常に親しくなります。日本銀行は、その中央銀行サークルの中でも圧倒的に当地での活動の歴史が長いこともあり、なんとなくリーダー格として位置付けられていることを感じます」

と、同事務所で経済分析を担当する庄野さんは言います。

「われわれの事務所が中心となつて、外部のエコノミストを招いてのラウンドテーブルや、懇親イベントを開催することもしばしばあります。昨年開催したカラオケ大会には約三〇人が参加し、全員三時間立ちっ放しで肩を組みながらさまざまな歌を熱唱する盛大なイベントとなり、今でも語り草になっています」とも庄野さんは語りました。

こうした交流から仕事の面で得られるものも、もちろん多いのですが、おまけで嬉しいのは、各国の駐在員が推す地元料理のレストランを教えてもらえることだそうです。イタリア中央銀行イチオシのイタリアン。行ってみたいと思いませんか？

中央銀行の中でも、地元のニューヨーク連邦銀行との関係は、また格別だそうです。特に、金融市場の動向については毎日電話でやり取りしていますし、徒歩一分の距離に事務所を置いている利点を活かして、頻繁に行き来してざっくばらんな意見交換をしています。

昨年、日本銀行が利上げを始めて以降は、日本の金融市場についての見解を求められる機会も増えています。彼らの市場部門には、日本銀行からの出向者が常

駐しており、世界最大の金融市場と向き合いながら研さんを積んでいます。こうした濃厚な関係を築けているのは、各国中央銀行の中でも日本銀行だけだとか。

日本銀行ニューヨーク事務所の皆さんが、世界の金融の中心で重層的で多彩なネットワークを構築しながら、日本経済の明日のために活躍してくれることを、これからも期待したいと思います。

（肩書などは二〇二五年三月下旬時点の情報をもとに記載）



IMFのスタッフおよび中央銀行の仲間たちに声をかけ、AIと金融システム安定の関係についてディスカッション。



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4月の展望レポート（基本的見解は5月1日、背景説明を含む全文は5月2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 4 月 ——

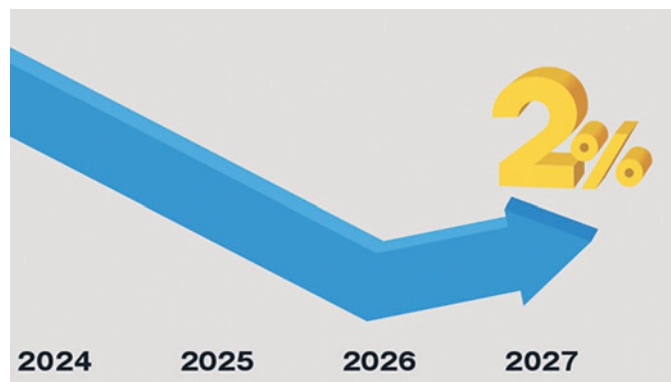


**日本経済は
成長ペースが鈍化する**

日本経済は、各国の通商政策等の影響を受けた海外経済の減速により下押しされ、成長ペースが鈍化します。その後は、海外経済とともに、成長率を高めていきます。

**物価は減速したあと
二％程度に向かう**

消費者物価の前年比は、食料品価格上昇などの影響が弱まり、経済の成長ペースも鈍化するため、来年度に一％台後半まで減速しますが、再来年度は二％程度となります。





通商政策等の展開や
影響を巡る不確実性は
きわめて高い

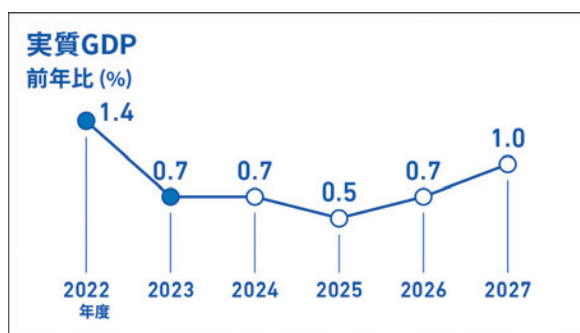
各国の通商政策等の展開やその影響を受けた海外の経済・物価動向を巡る不確実性は、きわめて高い状況です。金融・為替市場や日本経済・物価への影響にも、十分注意を払う必要があります。



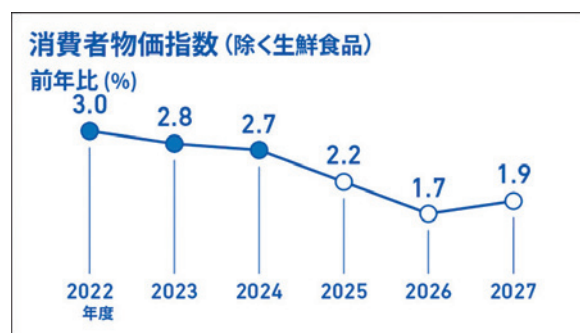
2%目標のもとで
金融政策を運営していく

金融政策運営については、経済・物価の見通しが実現していくとすれば、経済・物価情勢の改善に応じて、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。そのうえで、こうした見通しが実現していくか、丁寧に確認し、予断を持たずに判断していくことが重要です。

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

日本銀行は、金融システムの安定性を評価するとともに、安定確保に向けた課題について関係者とのコミュニケーションを深めることを目的として、金融システムレポートを年2回公表しています。本レポートの分析結果は、日本銀行の金融システムの安定確保のための施策立案や、審査・モニタリング等を通じた金融機関への指導・助言に活用しています。また、国際的な規制・監督・脆弱性評価に関する議論にも役立てています。金融政策運営面でも、マクロ的な金融システムの安定性評価を、中長期的な視点も含めた経済・物価動向のリスク評価を行ううえで重要な要素の一つとしています。

*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/fsr/index.htm>



「金融システムレポート」——二〇二五年四月——

わが国の金融システムは、全体として安定性を維持している。

貸出市場では、企業の資金需要が増加を続けるなか、金融機関が積極的な融資姿勢を維持するもとで金融仲介活動が円滑に行われている。こうしたもとで、現在の金融活動に大きな不均衡はみられない。

わが国の金融機関は、内外の金融市場や実体経済に大幅な調整が生じるリーマンショック型のストレスや、地政学的リスクの顕在化などに伴ってグローバルな物価上昇や海外金利が一段と上昇するストレス等に対して耐え得る、充実した資本基盤と安定的な資金調達基盤を有している。もっとも、四月入り後には、内外の金融市場が大きく変動するなど、各国の通商

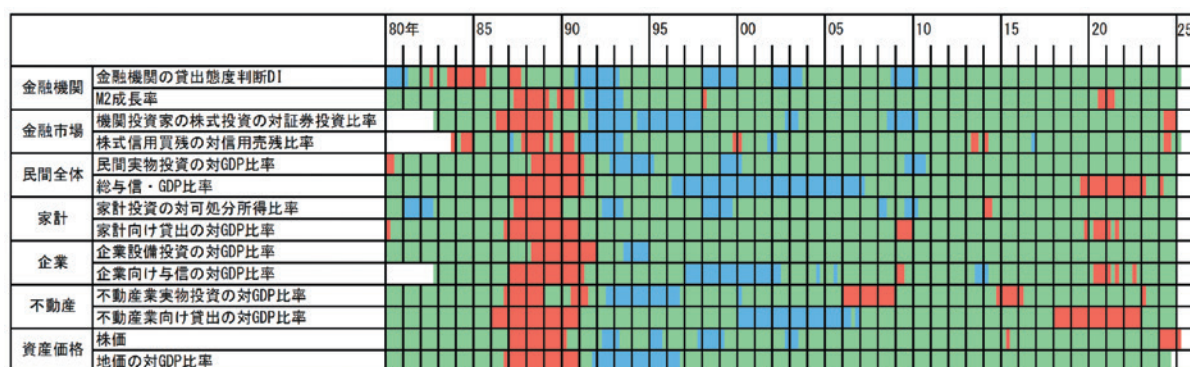
政策をはじめとする経済政策運営や地政学的リスク、国際金融市場の動向を巡る不確実性が高まっている。金融機関は、様々な形のリスクが顕在化しうることに注意していく必要がある。より長期的な視点からみると、人口減少などを背景に企業の借入需要が構造的に減少する状況が続いた場合、貸出

市場の需給バランスによっては、金融機関の収益力や損失吸収力が低下し、金融仲介活動の停滞や、過度な利回り追求など金融仲介活動の過熱につながる可能性もある。わが国金融システムの安定性を将来にわたって確保していく観点からは、こうした金融システムの停滞・過熱両方向のリスクを点検しつつ、先行きの動向を注視していく必要がある（図表1）。

資産価格の動向

三月末時点のヒートマップをみると、「株価」と「機関投資家の株式投資の対証券投資比率」は、昨年以降、トレンドからの上方乖離を示す「赤」が点灯してきた（図表1）。この間、P/E Rは過去平均的な水準での推移を続けてきたほか、イールドスプレッドでみた株式リスクプレミアムも概ね横ばいで推移しており、バリュエーション上、大きな過熱感は見られていない（図表2左図）。四月以降は、各国の通商政策がグローバルな金融経済情勢に及ぼす影響等について不確実性が高まるもと、株価の振幅が大きくなっている。わが国の金融機関が相応の株式リスク量を有していることを踏まえると、資産価格の動向に

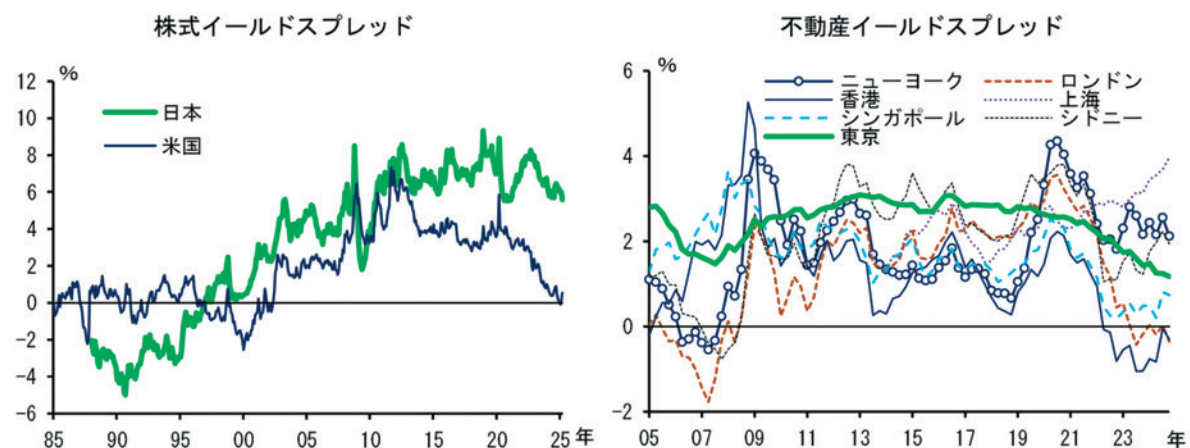
図表1 ヒートマップ



(注)「金融システムレポート(2025年4月号)全文」図表I-1参照。

(出所) Bloomberg、財務省、東京証券取引所、内閣府、日本不動産研究所、日本銀行

図表2 資産市場におけるリスクプレミアム



(注)イールドスプレッドは、各資産の期待利回りから10年物国債金利を差し引いて算出。「金融システムレポート(2025年4月号)全文」図表I-2参照。

(出所)Haver Analytics、J L L、L S E G、財務省

は留意する必要がある。

不動産価格は、大都市圏を中心に上昇している(次ページ図表3)。

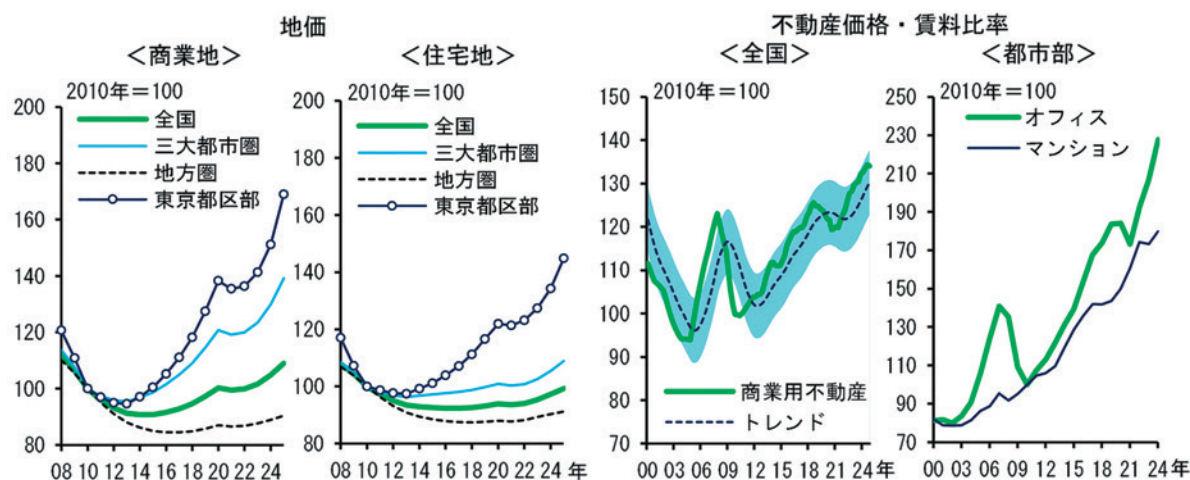
景気が緩やかに回復するもとで物件需要が堅調であることや、資材価格の高騰や人手不足の影響などによる供給要因が、物件価格の押し上げを牽引していると考えられる。加えて、資産保有・転売目的の大規模土地取引や投資用マンション取引の活発化、海外投資家による商業用不動産の取得の持ち直しもみられており、これらの要因も価格上昇に寄与している可能性がある。こうしたもとで、商業用不動産価格は賃料対比でみて上昇を続けており、不動産投資にかかる期待利回りやリスクプレミアムも低下している(図表2右図)。

金融機関の不動産関連エクスポージャーが趨勢的に増加していることも踏まえると、不動産価格の動向には引き続き注意が必要である。

倒産・デフォルト動向

緩やかな景気回復が続くなかで、

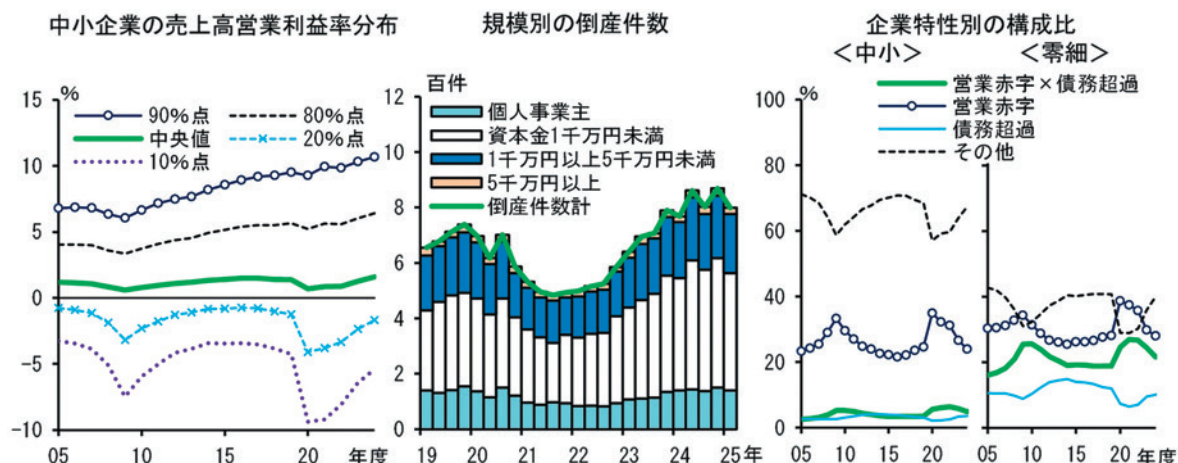
図表3 不動産市場の動向



(注) 右図左側の全国のトレンドは後方3年移動平均により算出、シャドーはトレンドからの乖離の二乗平均平方根の範囲。右図右側の都市部は東京の値。「金融システムレポート(2025年4月号)全文」図表I-3参照。

(出所) 国土交通省、総務省、東日本不動産流通機構、日本銀行

図表4 企業財務と倒産動向



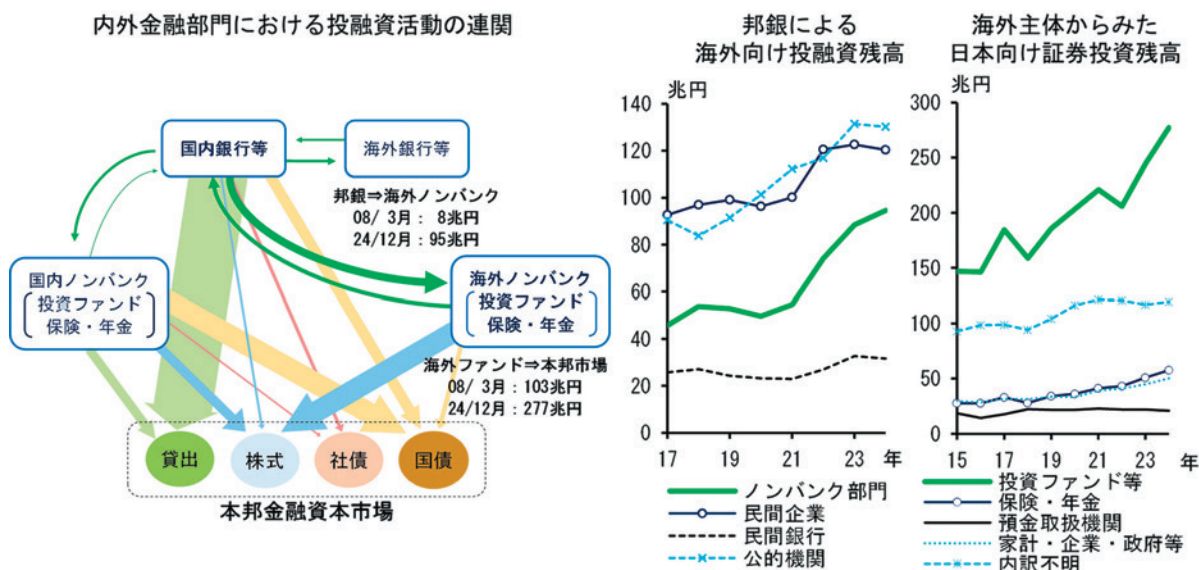
(注) 「金融システムレポート(2025年4月号)全文」図表I-4参照。

(出所) CRD協会、帝国データバンク

企業収益は全体としては改善している(図表4左図)。もっとも、大企業に比べると、中小企業の収益の改善ペースは緩やかである。また、その売上高営業利益率の分布をみると、全体としては回復しつつあるも、感染症拡大以降下方に拡大した分布のばらつきは、依然として感染症拡大前には戻っていない。こうしたも、金融機関における経営改善支援の取り組みの重要性は一層増している。

企業倒産・デフォルトをみると、このところ増勢は鈍化している(図表4中図)。中小企業・零細企業のうち、デフォルトした企業の特徴をみると、債務超過でかつ営業赤字の企業や、営業赤字の企業で大株を占めるが、こうした財務面で脆弱性を抱える企業の割合はこのところ低下しており、感染症拡大前の水準に近づいている(図表4右図)。もっとも、足もと、各国の通商政策や地政学的リスクを巡る不確実性が高まっている点には留意が必要である。今後の展開次

図表5 わが国金融部門と海外ノンバンク部門との結びつき



第では、グローバルな金融経済活動が大きな影響を受け、企業の財務内容の悪化につながる可能性がある。金融機関は、こうした潜在的なストレスの影響について注視していく必要がある。

内外ノンバンク部門のプレゼンス拡大と金融機関の投融資

わが国の金融仲介活動においては、預金取扱機関が中心的な役割を担っており、国内におけるノンバンク金融仲介機関 (NBF I) のシェアは約三割程度と、海外よりも低い。もともと、国内金融機関による海外ノンバンク部門への投融資と、海外ノンバンク部門による本邦株式・債券への投資が、海外ファンド関連を中心に趨勢的に増えるものと、わが国の金融機関や金融資本市場と海外ノンバンク部門との間の結びつきは強まっている (図表5)。

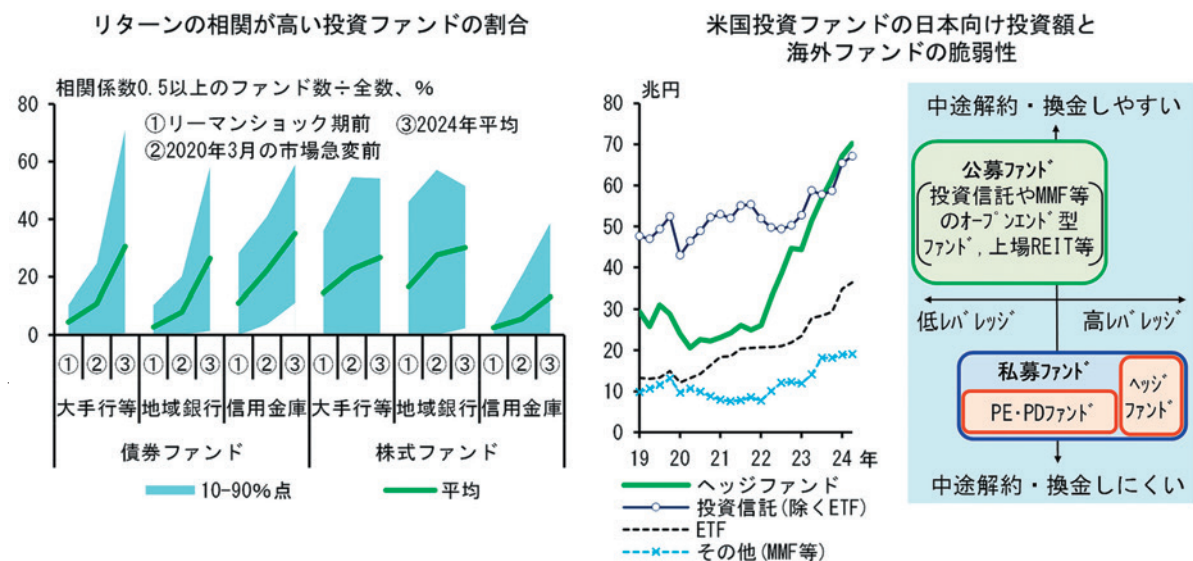
わが国の金融機関の有価証券ポートフォリオとグローバルな投資ファンドのポートフォリオにつ

いて、リターンの相関関係を見ると、金融危機以降、多くの投資ファンドと相関の高いポートフォリオを持つ金融機関が趨勢的に増えている (次ページ図表6左図)。このことは、わが国金融システムが、グローバルな金融市場の変動や海外ノンバンク部門からの影響を直接・間接に受けやすくなっていることを示唆する。この結果、例えば、負債構造やレバレッジに脆弱性を抱える海外ファンドが、海外発のストレスに対して、グローバルにポートフォリオ調整を行う結果として、わが国金融市場や金融機関財務に影響が及びやすくなっている可能性もある (次ページ図表6右図)。金融機関には、こうした点にも留意しつつ有価証券にかかるリスクを把握・管理していくことが求められる。

金融機関と企業・家計の金利耐性

前回レポート以降の貸出金利の動向をみると、新規約定金利は、

図表6 海外ファンドがわが国金融機関に及ぼす影響



(注) 左図は、各金融機関の有価証券ポートフォリオと様々な投資ファンドのリターンの相関係数を計算し、相関係数が0.5以上の投資ファンドの割合を金融機関ごとに算出。「金融システムレポート(2025年4月号)全文」図表I-6参照。

(出所) EPFR Global、Haver Analytics、SEC、日本銀行

基準金利として参照される市場金利や短期プライムレートの上昇に伴い、短期、長期ともに上昇している。預金金利も、普通預金、定期預金ともに緩やかに上昇しており、普通預金金利は、多くの金融機関で〇・二%程度となっている。預貸金利の追随率は、金利更改のタイミングのほか、金融機関の直面する競争環境や経営戦略等によっても異なり得るため、市場金利の変動が、金融機関の収益に与える影響には相応の不確実性がある。もともと、過去の局面でもみられたように、市場金利の上昇を受けた貸出金利の上昇幅は預金金利の上昇幅を上回る傾向があることから、金利上昇は、やや長い目でみれば、総じて金融機関収益を押し上げていくとみられる。

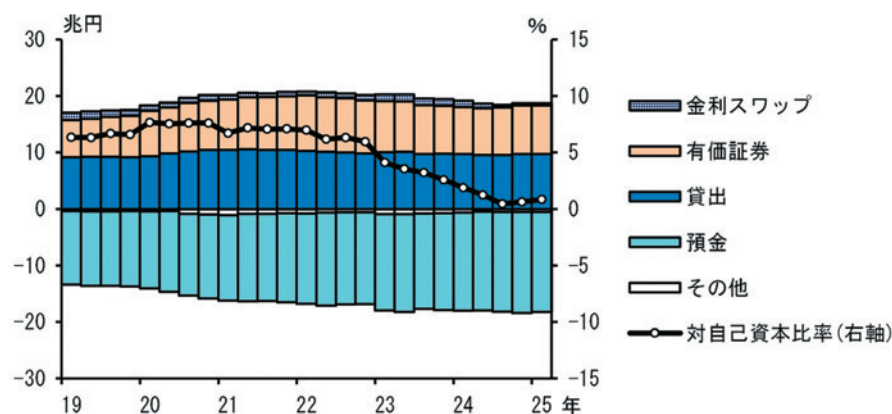
金融機関の金利耐性は、ひと頃と比べて改善した状態となっている。銀行勘定全体でみた円貨金利リスク量は、自己資本対比でみて引き続き低位に抑制されており、金融機関は、総じて十分な損失吸

収力を有している(図表7)。資産サイド(貸出および有価証券)と負債サイド(預金)のリスク量は概ねバランスした姿となっている。円債のリバランス動向をみると、全体として、引き続き金利リスクテイクに慎重なスタンスが維持されている。

企業の金利耐性は、趨勢的な実質無借金企業の増加傾向に加えて、収益の回復を反映して、全体として改善してきている(図表8左図)。借入超企業において、利払い能力を示すインタレスト・カバレッジ・レシオ(ICR)は、全体として上昇しているほか、感染症拡大時に借り入れた債務の返済も進んでおり、レバレッジも全体として低下している(図表8右図)。ただし、経済金融環境の悪化に伴うICRの低下に対するデフォルト率の上昇幅は、レバレッジや手元流動性の大きさによって非線形的に変わり得ることから、これらの面で脆弱性を抱える企業の与信管理については、引き続き注意していく必要がある。

家計の金利耐性については、近

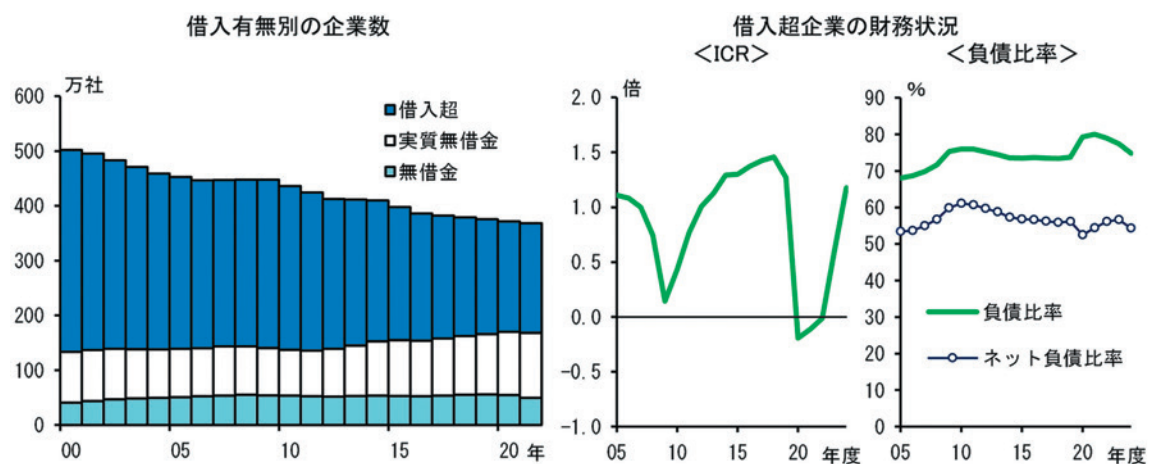
図表7 銀行勘定の金利リスク量



(注) 円貨金利リスク量 (100bpv)。「金融システムレポート (2025年4月号) 全文」図表I-7参照。

(出所) 日本銀行

図表8 企業の金利耐性



(注) 「借入超」は有利子負債が現預金を上回る企業。右図のICRは(営業利益+受取利息)÷支払利息、負債比率は借入金÷総資産、ネット負債比率は(借入金-手元流動性)÷総資産により算出。「金融システムレポート (2025年4月号) 全文」図表I-8参照。

(出所) CRD協会、総務省、中小企業庁、帝国データバンク

年、年収に対する年間返済額比率(DSR)が相対的に高い傾向がある若年世代において、住宅ローン保有世帯が増えている。もっとも、若年層の賃金上昇率は相対的に高めとなっているほか、やや長い目でみても、賃金カーブに沿った所得増加が続くもでは返済負担は徐々に軽減されていくと考えられる。また、購入時点以降の不動産価格が上昇する場合には、家計の純資産は増加し実質的な債務返済能力が改善することになる。ただし、景気後退による所得の低下や住宅価格の下落が同時に生じる場合に、こうした状況が変わり得る可能性にも十分に留意しておくべきと考えられる。

日本銀行は、調査・モニタリング等を通じて、これらの潜在的な脆弱性に対する金融機関の取り組みを促していく。また、マクロプロデンスの観点から、金融機関による多様なリスクテイクが金融システムに及ぼす影響を引き続き注視していく。

国際コンファランスを開催

▼一九八三年以来、日本銀行は、金融研究所において国内外の著名な経済学者や中央銀行関係者を招いた国際コンファランスを開催しています。三〇回目を迎えた今年のコンファランスは、「New Challenges for Monetary Policy」（金融政策の新たな課題）をテーマとして、五月二十七日、二十八日に開催しました。

▼植田和男総裁の開会挨拶、国際決済銀行のアグスティン・カルステンズ総支配人による前川講演（金融研究所発足時（一九八二年）の前川春雄総裁の名を冠したスピーチ）、マサチューセッツ工科大学のアタナシオス・オルファニデス教授による基調講演、ニューヨーク連邦準備銀行のジョン・ウィリアムズ総裁と氷見野良三副総裁による特別対談が行われました。このほか、四つの研究発表、金融政策と経済の不確実性・グローバル経済に関するパネル討論が行われ、中央銀行が直面する金融政策の新たな課題について活発な議論が展開されました。



開会挨拶を行う植田和男総裁

(撮影：野瀬勝一)

「ISOパネル(第九回)：店頭デリバティブ取引の市場改革から外為業務等に広がる取引主体識別子(LEI)の活用可能性」を開催(二月)

▼決済機構局では、二月二十六日に標記パネルディスカッションをオンライン形式で開催しました。

▼LEI (Legal Entity Identifier) は、金融取引等の主体を識別するために世界共通ルールのもとで付される識別子(ID)であり、その仕様は国際標準ISO17442シリーズに定められています。グ

ローバルな店頭デリバティブ取引の実態把握のために導入され、日本の取引報告でも昨年義務付けられました。「検証可能なLEI」(ISO17442-3)は、公式文書や取引記録と即時・自動化された身元確認をひもつけるデジタル署名技術であり、将来的なLEIの活用事例の広がりに貢献すると期待されます。

▼当日は、LEIの導入経緯、検証可能なLEIの概要について解説しました。その上で、LEIに金融当局・中央運営機関・付番機関・企業の立場で関与する専門家の方々と、信頼されるLEI体系の構築や、決済・債券発行・貿易・サプライチェーンなど多様な活用領域についてパネルディスカッション形式で議論しました。

▼決済機構局では、金融サービス分野の国際標準化を検討する国際標準化機構(ISO)・金融サービス専門委員会(TC68)の国内委員会事務局を務めています。金融サービス分野の標準化に関心のある方は、日本銀行ホームページに活動内容や取り組みを掲載していますので、ご覧ください。



「FIN/SUM2025」においてイベントを開催(三月)



▼決済機構局では、フィンテックがテーマの国内最大規模のイベント「FIN/SUM2025」(金融庁・日本経済新聞社主催)において、独自企画「決済エコシステムの未来」を開催しました。次の三つの企画に、決済事業者、金融機関、ITベンダー、大学など、三〇以上の企業・団体、二五〇名以上が参加し、決済領域に関する幅広いテーマについて活発に議論しました。

・APIに関するデモ：クラウド上の実験環境「APIサンドボックス」に取り組み有志企業が、APIを利用してサービスを提供するデモを実施するなど、各社の検討成果をプレゼン。また、アプリの実機に触る体験コーナーも設置しました。

・パネルディスカッション：各界の有識者が、デジタル化社会における決済システムの変革、望ましいUI／UX（注）のあり方、各業界における取組内容など、幅広いテーマで議論しました。

・アイデアソン・ハッカソン：来場者を含む約七〇名が、企業の垣根を超えて八つのチームを組成し、AI・ブロックチェーンなど新たな技術を意識したアイデアを整理して、その成果を会場でプレゼンし、競い合いました。

▼また、右記企画の他に、本行職員のリサーチの取り組みを紹介するセッション「CB-Techの最前線」を開催しました。同セッションでは、①デジタル化とわが国の金融、②生成AIが労働市場に与える影響への見方に関する分析、③金融分野における耐量子計算機暗号への移行に向けた検討動向、といったテーマで、金融機構局、金融研究所の職員がプレゼンするとともに、決済機構局の職員も交えて議論しました。

▼決済機構局では、民間事業者などの前向きな取り組みを促す「触媒」の機能を果たしながら、「決済

エコシステムの未来」のために貢献を続けていきます。

（注）User Interface / User Experienceの略。顧客接点／顧客体験を表す。

金融高度化センター 設立二〇周年記念 ワークショップを開催

▼金融機構局金融高度化センターは、本年七月に設立二〇周年を迎えます。これを記念し、一月三十一日に日本銀行本店において、「デジタル化とわが国の金融の未来」をテーマとするワークショップを開催しました（オンライン・ライブ配信も併用）。

▼デジタル技術の普及は、金融機関にとって、業務効率化や新たな金融サービス提供の機会となると同時に、新たなリスクの源泉にもなります。金融機関は、これまで、スマートフォンなどのデジタル・チャネルや、クラウド、分散型台帳技術などを利用して、業務の効率化や、提供するサービスの高付加価値化を図ってきました。足もとでは、生成AIの利用拡大などにより、こうした流れが加速しているようにうかがわれます。同

時に、金融機関は、サイバーセキュリティなど新しい技術がもたらすリスクについても、十分に認識しておく必要があります。

▼このような環境認識の下、今回のワークショップでは、金融・テクノロジー・学術の各界の第一人者の方々に多数ご登壇いただき、デジタル化とわが国の金融の未来について議論しました。

▼当日の議論の要旨やプレゼンテーション資料等は、日本銀行ホームページをご覧ください。



「第二回日銀グランプリ」 小論文募集

▼日本銀行では、大学生の皆さんが金融・経済に関心をもち、わが国の金融・経済の現状と将来について、自分たちの問題として考えてもらうきっかけになればとの思いから、二〇五

年度より小論文コンテスト「日銀グランプリ」を開催しています。

▼第二回目の開催となる今年度のテーマは「わが国の金融・経済への提言、日銀への提案」です。成長型経済への移行を確実なものにするための提言や、日本銀行の政策や業務をより効果的に行うための提案など、現状を的確に評価し、未来に向けた学生らしい提言・提案を小論文にまとめ、ご応募ください。

▼なお、募集要項や過去の決勝大会の模様などは、日本銀行ホームページをご覧ください。



編集後記

■ 近年は河村選手、八村選手、渡邊選手とNBAで活躍する日本人選手のニュースを見る機会が増えましたが、わずか20年ほど前までは、日本人がNBAの舞台でプレーすることは夢物語とされていました。今回のインタビューでは、その壁に果敢に挑戦し、日本人初のNBAプレーヤーとして扉を開いた田臥勇太選手にお話を伺いました。

■ 田臥選手ご自身のたゆまぬ努力と強い意志はもちろんのこと、さまざまな方との出会いがNBAへの道を拓いていったこと、そして現在所属する宇都宮ブレックスや日本バスケット界への思いを率直に語っていただきました。

■ その宇都宮ブレックスは、シーズン中にケビンヘッドコーチが急逝する中、悲しみを乗り越え3度目のBリーグ優勝を飾りました。チャンピオントロフィーを掲げた田臥選手ははじけるような笑顔！ 琉球ゴールデンキングスとの決勝は最後の1秒まで勝負の行方が分からない激闘で、バスケの魅力がギュッと詰まっていた。

■ そんな名勝負でも、ニュースでの優先度は野球やサッカーにはまだ及ばないようです。それでも、こうした素晴らしいプレーや勝負を続けていくことで、バスケが日本の文化の一つになる日が必ず来ることを確信させてくれるシーズンの終わりでした。（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年夏号
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
禁断転載

「日銀春休み親子見学会」を開催

▼「日銀って何をしているところ？」「日銀ってどんなところ？」、そのようなお子さまの好奇心に添えるため、お子さまに楽しく学んでいただくイベント「親子見学会」を開催しています。

▼本店では、三月二十七日、二十八日に、小学四年生～中学生およびその保護者の方を対象とした「日銀春休み親子見学会二〇二五」を開催しました。

▼見学会では、本館見学やお札に関する体験学習などのプログラムにご参加いただきました。参加者からは「親子で楽しめるプログラムが充実していて楽しかった」などの感想が寄せられました。

▼次回の開催は、夏休み期間中を予定しています。

▼過去の親子見学会の様子は、日本銀行ホームページに掲載しております。ぜひご覧ください。



国の重要文化財に指定されている本館を見学



お札に隠された偽造防止技術「マイクロ文字」や「すかし」は見つかりましたか？



多彩な中国料理（欧州料理との比較）

——「中華料理」は、東洋のイタリアン・フレンチ・スパニッシュ（？）

「中国にいと、毎日、中華料理ばかりで飽きませんか？」

先に結論を申し上げると「全く飽きません」。中国の食文化は、日本語の中華料理から連想するよりもはるかに多様であり、さまざまな楽しみ方があるからです。

実は、「中華料理」という中国語はありません。「中国菜」という言葉に近いのですが、外国の料理と比較するときに使われることが多く、日常生活では各地方の料理を地名に続けてそのまま呼びます。広東菜、北京菜、四川菜、上海菜、湖南菜、山東菜……。それぞれに特色があり、全く違った味を楽しむことができます。各地方が異なる文化を持つ多様性の国として、かつての神聖ローマ帝国やベルギーのようでもあり、中国と欧州を比較することで見えてくるものがあるように思っています。

それでは、欧州料理になぞらえて北京での食事シーンに想像を膨らませてみましょう。中国で友人を食事に誘う時には、まずどの地方の料理を提供するレスト

ランに誘うかを考えます。「広東料理、四川料理、それとも上海料理かな。湖北料理もいいけど、羊肉を食べながら、白酒（中国版ウオッカ）を乾すのも痛快だし、やっぱり北京料理がいいな」と、誘うゲストの好みと料理の種類を思い浮かべながら、レストランを選びます。

それは、さしずめ「イタリアンがいいかな。それとも、ちょっと雰囲気大切にしたいからフレンチがいいのかな。でも、クリーミーな料理は食傷気味だから、スパニッシュにしようか。ギリシャ料理はレストランの選択肢が少ないかな」と考えながら、レストランを選ぶプロセスに似ているのではないかと勝手に思っています。

（えっ？ 一日中、食事のことばかり考えているんじゃないかですって？） いやそんな、実は、本当は……。いや、だって、現地の文化を理解しない限り、経済のことなんて分かるはずじゃないじゃないですか。読者の皆さんもそう思われるでしょう？

（日本銀行北京事務所）

*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。



ラズーギー
四川菜の辣子鶏



上海菜の小籠包



にちぎん