

## 第2回 SDGs/ESG 金融に関するワークショップ 「SDGs/ESG 金融に関する金融機関の取組み」の様

日本銀行金融機構局金融高度化センターでは、2021年1月27日、第2回SDGs/ESG 金融に関するワークショップ「SDGs/ESG 金融に関する金融機関の取組み」を以下の通り開催した。

### I. 開会挨拶

宮田 慶一（日本銀行 金融機構局 審議役 金融高度化センター長）

### II. 講演

「SDGs/ESG 金融を巡る最近の動向」

杉村 大輔（日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 企画役）

### III. プレゼンテーション

(1) 「MUFG のサステナビリティへの取組み及び ESG を取り巻くビジネス機会」

加藤 晶弘 氏（三菱UFJ銀行 ソリューションプロダクツ部  
サステナブルビジネス室長）

(2) 「りそなグループの SDGs への取組み」

原藤 省吾 氏（りそなホールディングス グループ戦略部長  
兼 SDGs 推進室長）

(3) 「当行の SDGs の取組みについて」

大野 隆 氏（肥後銀行 経営企画部 サステナビリティ推進室長）

### IV. パネル・ディスカッションおよび質疑応答

<パネリスト>

加藤 晶弘 氏、原藤 省吾 氏、大野 隆 氏

<モデレータ>

杉村 大輔（日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 企画役）

## I. 開会挨拶（日本銀行 宮田 慶一）

本日はご多忙の中、多数の方に SDGs/ESG 金融に関するワークショップにご参加いただき誠に有難うございます。今回、多くの皆様のご参加があり、本テーマへの関心の高さを感じております。SDGs/ESG 金融に関するワークショップを開催するのは、今回で 2 回目となり約 1 年半振りの開催となります。この 1 年半で SDGs/ESG 金融を巡る環境は大きく変化しており、変化のスピードも加速しています。最近の変化の特徴は、大きく以下の 3 つに分類されるように思います。

まず第 1 が、地域的な広がりです。SDGs/ESG 金融を巡る取組みは、もともと欧州を中心に積極的な取組みが行われてきましたが、このところグローバルに広がりを見せています。昨年 10 月、わが国でも菅首相が、2050 年までに温室効果ガスの排出量を実質ゼロにすることを宣言したほか、米国でも、先般就任したバイデン大統領がパリ協定への復帰を就任当日に決定しています。

第 2 に裾野の広がりです。もともと SDGs/ESG 金融は、機関投資家による議論が先行してきましたが、最近では、産業界でも真剣に受け止める先が増えてきています。例えば、昨年の世界経済フォーラム年次総会、いわゆるダボス会議では、「ステークホルダーがつくる持続可能で結束した世界」が議論されたほか、わが国でも、例えば、伊藤忠商事やトヨタ自動車といった企業が SDGs/ESG への取組みを強化する姿勢を示しています。

第 3 に関心対象の広がりです。これまで ESG の E (Environment)、すなわち環境中心の議論が先行してきましたが、コロナ禍の影響もあり、S (Social)、すなわち社会面を重視する向きも増えているほか、前述のダボス会議では、G (Governance)、ガバナンスのあり方も議論されるようになっており、その対象が多様化しています。

このように SDGs/ESG 金融を巡る環境が急速に変化する中で、金融機関にとって SDGs/ESG への取組みが益々重要な経営課題になっています。とりわけ、SDGs/ESG の実現に向けて社会が変革されていく中で、自らの取引先を含めたステークホルダーからの要請にいかに対峙していくか、また、菅首相は、グリーン成長戦略を掲げていますが、産業構造が転換していく中で、前向きのモメンタムをいかに取り込むか、あるいは取引先に構造転換をいかに促すかという点は非常に重要な課題と考えています。

本日は、金融機関の中でも先進的な取組みをされている、①三菱 UFJ 銀行 ソリューションプロダクツ部サステナブルビジネス室長の加藤様、②りそなホールディングス グループ戦略部長 兼 SDGs 推進室長の原藤様、③肥後銀行 経営企画部サステナビリティ推進室長の大野様にご登壇いただき、それぞれのお取組みについてお話しいただくとともに、今後の課題等について、ご議論いただければと考えております。また、質疑応答の時間も設けていますので、一般参加者

の皆様にもぜひチャット機能を通じてご参加いただければと思います。本日はどうぞよろしく申し上げます。

## II. 講演「SDGs/ESG 金融を巡る最近の動向」(日本銀行 杉村 大輔)

- ・ ホームページ掲載資料を参照。

## III. プレゼンテーション要旨

### (1) 「MUFG のサステナビリティへの取組み及び ESG を取り巻くビジネス機会」 (三菱 UFJ 銀行 ソリューションプロダクツ部 サステナブルビジネス室長 加藤晶弘氏)

- ・ MUFG (三菱 UFJ フィナンシャルグループ、以下 MUFG) では、サステナビリティ推進にかかる組織体制として 2019 年度にサステナビリティ委員会を新設し、原則として年 1 回以上開催される当委員会において、グループ全体のサステナビリティへの取組み状況を確認している。また、MUFG 全体の ESG 経営を企画・推進する部署として「サステナビリティ企画室」のほか、顧客と関連ビジネスを推進する部署として「サステナブルビジネス室」が設置されている。さらに、2 名の社外アドバイザーを招聘し、専門的知見を踏まえた助言や提言を取入れている。なお、昨年 10 月には MUFG 初となる「サステナビリティレポート」を発行しており、今後もサステナビリティへの取組みについて積極的に情報開示していく。
- ・ MUFG では、2019 年 5 月にサステナブルファイナンス目標を新設し「2030 年度までに累計 20 兆円」という意欲的な目標を掲げている。足元までの進捗率は 27%と想定以上に順調に進捗しており、特に、再生可能エネルギー関連のプロジェクトファイナンスやその他 ESG ファイナンスが、グローバルに伸長している点が特徴である。
- ・ 最近の取組み事例としては、2020 年 9 月に世界初となるリテール向けのコロナ対応型サステナビリティボンドを発行した。発行額は 1,500 億円に上ったが、短期間で完売するなど、リテール層の ESG への関心の高さが窺われたところ。また、MUFG の新たな社会貢献活動として、前事業年度におけるグループ業務純益の 0.5%相当額を社会貢献活動に拠出(寄付等)をする枠組みを構築し、2019 年度には 52.3 億円を拠出した。また、今年も新型コロナウイルス感染症が拡大するもとで、日本赤十字社への医療支援やメディカルファンドの設立など、様々な取組みを進めている。
- ・ また、MUFG ではアジア地域を重要なマーケットとして位置付けており、出資・提携先であるパートナーバンクを通じて ASEAN におけるネットワークを

構築している。この中で、2020年8月、MUFGのパートナーバンクの一つであるタイのKrungsri（アユタヤ銀行）は、タイで初めて発行されたサステナビリティ国債の主幹事を務め、この過程でMUFGからも必要な業務支援を行った。

- MUFGのサステナビリティへの取組みは、ビジネス機会とリスクの両面をとらえた対応を基本としている。こうした基本方針に則り、グループ横断的、グローバル横断的にビジネスを推進する役割を担う「サステナブルビジネス室」でも、ビジネス推進ラインと環境社会リスク管理ラインの2つのラインに分けて対応を進めている。ビジネス推進ラインでは、ESGファイナンスをはじめとして、水素やスマートシティなどの新たな分野への取組みを進める一方、環境社会リスク管理ラインでは、「環境・社会ポリシーフレームワーク」の策定に関与し、また、赤道原則<sup>1</sup>などに基づく個別案件のレビューなどを実施している。

サステナブルビジネスを推進していく上で難しい点は、ビジネス機会が世界中に存在するほか、あらゆるセクター・分野に跨る点であり、サステナブルビジネス室は、グローバルなハブとして取組みを積極的に推進していく必要があると考えている。

- ESGファイナンスの類型は大きく、「グリーンボンドやサステナビリティボンド等の「資金使途に着目したもの」と「企業のESG取組みに着目したもの」に大別される。

グローバルなESGファイナンスの動向を確認しておく、「資金使途に着目したもの」が増加を牽引してきた。すなわち、2014年頃からグリーンボンドが先行して増加し、2019年、2020年にはソーシャルボンドの増加も目立っている。また、「企業のESG取組みに着目したもの」もここにきて増加しており、特にサステナビリティ・リンク・ローンが2018年頃から急増している。サステナビリティ・リンク・ローンは、端的に言えば、融資契約の中で、サステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット（SPT）を定め、ターゲットの達成可否によって借入条件が変動する仕組みのローンである。伸長している要因の一つとしては、資金使途が限定されない点がある。サステナビリティ・リンク・ローンは、世界でも伸びており、日本国内でも市場規模は拡大しつつある。

- こうした中、MUFGでもサステナビリティ・リンク・ローンへの取組みを進めている。2019年11月には、当行がアレンジャーとなり、日本郵船が本邦初となるサステナビリティ・リンク・ローンを組成したほか、翌月12月には豊田合成も組成するなど、これまでに相応の案件組成の実績を重ねている。

---

<sup>1</sup> 赤道原則（エクエーター原則）：大規模な資源開発やインフラ建設等のプロジェクトへの融資に際し、環境や社会に対して適切な配慮がなされているかを確認するための基準等を定める民間金融機関の自主的な枠組み。

注目したいのはサステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット（SPT）として、日本郵船では「CDP<sup>2</sup>スコア（気候変動に係る開示度スコア）の高ランク維持」、豊田合成では「グループベースで二酸化炭素排出量および廃棄物の削減目標の達成」を掲げる等、お客様との議論を重ね、企業の状況に応じた意欲的な SPT を定めている点である。

- また MUFG 独自の取組みとして ESG 経営支援ローンがある。このローンは、企業の ESG への取組みを評価し、一定以上の評価であれば融資を実行する金融商品であり、三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング、日本格付研究所と協働して立ち上げた。金融機関側の利点として、借入企業の ESG 課題の把握に繋がるほか、企業側においても対外 PR に活用可能であり、最近では、大企業だけでなく、中堅・中小企業向けの実行も増えている。
- 昨秋の菅首相のグリーン社会の実現に関する所信表明演説は、大きな転換点であった。これを受けて、各省庁が動き出し、企業も大きく動き始めるなど、ESG を取り巻く環境が急変している。こうした流れの中、今年は、トランジション・ファイナンス<sup>3</sup>元年となる。トランジション・ファイナンスは、グリーン社会の実現を目指すうえで重要なファイナンスである。現在、各省庁が議論を進める中で、MUFG としても様々な会議体の委員として参画しており、今後も積極的に対応して参りたい。
- また、金融機関の対応も変化していく必要があると考えている。すなわち、これまで、金融機関は自らの金融商品をどのように提供するか等、プロダクトアウト的な考え方や発想をするケースが多かったが、今後は社会課題の解決を起点としてビジネスアイデアを創出し、新領域やイノベーションへの対応を進めていくことが重要になる。
- この点に関連して、重要となる考え方は以下の3つである。1つは、金融機関のビジネスへの考え方を、短期から中長期に変革していくことである。2050年のカーボンニュートラルの実現を目指して、企業が行動を変化させる中で、金融機関も長期的な視野で捉えてビジネスを検討していく必要がある。その中で、リスク・リターンに加えて、インパクトという考え方も重要になる。すなわち、投融資の実行によりリスク・リターンだけではなく、社会や環境にどのようなインパクトを与えるかを考慮することが重要となる。MUFG では、インターナル・カーボン・プライシングの考え方<sup>4</sup>を踏まえ、リスク・

---

<sup>2</sup> CDP (Carbon Disclosure Project) : 企業の環境活動に関する情報を収集・分析・評価し、これらの結果を機関投資家向けに開示する国際的な NGO。

<sup>3</sup> トランジション・ファイナンス : 温室効果ガス排出産業部門が、脱炭素化・低炭素化を進めていく移行の取組みへのファイナンス。

<sup>4</sup> 組織が独自に自社の炭素排出量に価格を付け、何らかの金銭価値を付与することで、意図をもって企業活動を低炭素に変化させようとする考え方。

リターンのほか、二酸化炭素削減量を収益換算して加味した案件全体の採算を算出し、投資判断を行う取組みも行っている。

- ・ 2 つ目は、金融ビジネスに対するアプローチを変革することである。従来、金融機関は、プロジェクトありきで資金提供するとの考え方が強かったが、今後は研究開発や実証段階などの早期からビジネスに関与していくことが重要である。非金融の分野においても、様々なビジネスニーズがあると考えられ、MUFG でも早期段階でしっかりとビジネス機会を捉えていく方針である。
- ・ 3 つ目は、金融ビジネスに対するソリューションを変革することである。MUFG では、銀行機能だけでなく、グループとして、コンサルティング、証券、信託など様々な機能を有し、ビジネスマッチング、リスクマネー供与を含めた投融資、将来の資金調達にかかるアドバイザリー機能など、多様なソリューション提供が可能である。こうした様々な機能をフル活用しながら、顧客のニーズ、社会課題の解決に向けて様々なソリューションを提供して参りたい。

## (2) 「りそなグループの SDGs への取組み」

(りそなホールディングス グループ戦略部長 兼 SDGs 推進室長 原藤 省吾氏)

- ・ りそなグループの SDGs への取組みをご紹介します。今回、資料の副題に「中小企業とともに歩む持続的な成長」と記載したとおり、これがりそなグループの基本的な考え方となる。当グループは、地方銀行、第二地銀を含めて4つの商業銀行で構成され、地域に密着して地域の皆様と共に歩むことを基本理念としている。国内には800店舗を超える店舗網を有するほか、貸出金ポートフォリオの85%を個人と中小企業の顧客で占めるなど、地方銀行より更にリテールに特化したグループである。
- ・ 当グループでは、2020年4月から新しい中期経営計画を開始した。この中で「リテールのNo1の実現に向けて」として、お客様のこまごごと、社会課題の解決を起点に、4つの優先対応テーマ（地域、少子高齢化、環境、人権）を設定し、持続的な社会の実現と当グループの持続可能な成長を共鳴させる理念“レゾナンスモデル”を標榜している。
- ・ 中小企業のSDGs認知度については、公的部門の調査によれば、わずか3年前の2018年にはSDGsを「知らない、内容は知らない」とする割合が9割に上っていたが、2020年には「知っている、ある程度知っている」との割合が9割に達するなど大きく変化した。他方、中小企業がSDGsに積極的に取り組んでいるかという点、どうもそうではない状況が浮かび上がる。帝国データバンクの意識調査によると、SDGsに積極的に取り組むとする企業全体の割合は

24%程度に止まるほか、中小企業、小規模企業ではさらに割合は低下する。また、この中には「今後取組みたい」とする先も含んでいるため、実際に取組みを開始している先は、実質的にさらに少なくなる。この背景として、顧客の声を聴くと「SDGsの重要性は理解できるが、大企業のように資金力もなく対応の余裕もない」、「売上や利益にどう繋がるか分からない」との声が多い。つまり現状は、経済合理性が見いだせない、ヒト・モノ・カネに余裕がない、というのが実態ではないか。また、帝国データバンクの意識調査によれば、企業はSDGs達成に向けた取組みについて、企業への好感度や社会的評価、従業員のやる気に寄与すると考えている一方、業績、顧客のリピーター数・割合、株価等への貢献は少ないと感じている。

- 一方で、足元では大企業を中心に意識変化が明確にみられている。2018年頃は、SDGs実現に向けた取組みは、社会課題の解決のために「やったほうがいい」程度の認識であったが、現在は、今後、経済の仕組みが再構築されていく流れは不可逆的であり、大規模な構造変化をもたらす機会とリスクをこれからの事業戦略に織り込む必要があるとの考えが広がっている。つまり、長期的な環境認識を見据えて自社のビジョンを描き、事業戦略を策定することは必須の取組みである、との認識が浸透しつつある。こうした大企業を中心とした行動変化は、サプライチェーンを通じて、今後中小企業にも影響が波及していく可能性が高い。
- こうした環境変化のもとで、当グループの顧客企業へのアプローチは「中小企業の皆さまと共に歩む」ことを中心に据えた、ステップアップ・アプローチを取り入れている。まず、第一ステージでは、顧客にビジネスへの影響を知って頂くことを狙いとし、「情宣」のためのステージと位置付けている。第二ステージでは、社会課題の解決に向けた最初の一步を踏み出していただくための「参画」を狙いとしている。さらに第三ステージでは、自社の課題発見・解決に繋げていくことを想定して取組みを進めている。
- 具体的に、第一ステージでは、情宣として冊子「企業にも影響が大きいSDGs」を作成し、普段から接点のある顧客に法人営業活動の中で説明を行っている。冊子には、SDGsが中堅・中小企業の事業に与える影響や、サプライチェーンからの排除リスクなどについて記載しており、2020年9月末時点の実績で約1.7万社の顧客に説明してきたところ。かくいう私もわずか数か月前までSDGsの17目標のうち1番目の目標を聞かれて即答に窮するなど、現在まさに顧客とともに一緒に歩みを進めている状況である。
- この冊子「企業にも影響が大きいSDGs」では、事業に与える影響として、SDGs実現に向けて社会や経済の仕組みが再構築されることは、中小企業にとってビジネスチャンスにもリスクにもなる点を説明している。例えば、ビジネスチャンスとして、バイオ燃料や電気自動車等の新たなマーケットの拡

大を例示しているほか、リスクとして二酸化炭素排出規制の強化によるガソリン車への規制強化の動きなどの例をあげている。また、中小企業には少し刺激的かもしれないが、サプライチェーンからの排除リスクにも言及し、中小企業もこうした潮流と無縁ではないことを強調している。

- 中小企業では、こうした情宣に理解を示しても、実際にどう対応すれば分からないとする先が大半であることから、当グループでは次の第二ステージとして、SDGs 推進私募債の発行を推奨している。SDGs 推進私募債は、銀行が受け取る発行手数料の一部を SDGs に関連する団体へ寄付することによって、実際に顧客が社会課題の解決に向けて参画して頂く金融商品である。当グループでは、2018年3月期から本商品の取扱いを開始し、初年度500億円であった実績額は、昨年度までに約3倍に伸長している。さらに今年度は、寄付先を新型コロナ対策基金等とした「新型コロナ医療応援型」私募債を追加し、昨年度を上回る水準で実績が積み上がっている。
- また第二ステージでは、個人顧客に対しても、運用を通じて社会課題の解決に参画可能な仕組みを提供している。具体的には、SDGs に貢献する投資ファンドの収益の一部を「りそな未来財団」等に寄付を行う金融商品である。“みらいE-usプロジェクト”と名付け、昨年以降、積極的に推進しており、今年度上期は、半期だけで昨年度全体の実績を超える販売実績を上げている。コロナ禍もあって環境・教育分野のほか、健康・福祉を軸としたファンド（みらいメディカル）の販売実績が伸びており、個人顧客にもSDGs への意識が浸透しつつある様子が窺われる。
- さらに、第三ステージとして、顧客の抱える社会課題解決への対応に繋げてもらうために「SDGs コンサルファンド」を提供している。これは融資先となる顧客に、りそな総合研究所による簡易コンサルティングを融資に付随して無料で提供する商品である。顧客のニーズに合わせて、SDGs と既存事業のマッピング支援、社内浸透支援、サプライチェーンリスクへの対応支援、等をメニューとして、ヒト・モノ・カネに余裕がない中小企業にも導入しやすい内容としている。昨年は、コンサルティング対応のキャパシティ制約から一旦取扱いが減少したが、今年度はコロナ禍においても半期分だけで相当の実績が上がっている。なお、「SDGs コンサルファンド」は、無料の簡易コンサルティングであるが、顧客の要望次第で有料コンサルティングに繋げていくことも展望して、現在も取組みを進めている。
- 当グループのSDGs 推進体制は、取締役会（社外取締役が過半数）を頂点として、代表執行役、経営会議の下に「グループSDGs 推進委員会」を設置している。同委員会では、四半期毎に子会社である各商業銀行のトップをはじめとするメンバーが集まり、活動を協議している。グループSDGs 推進委員会では達成状況について予め定めた目標に基づいてPDCA サイクルを回している。ま

た、取組みの実効性確保の観点からは、中期経営計画に SDGs 達成に向けたコミットメントとの繋がりを織込むことが重要であるほか、経営トップが取組み推進に向けたメッセージを継続的に発信することも重要である。

### (3) 「当行の SDGs の取組みについて」

(肥後銀行 経営企画部 サステナビリティ推進室長 大野 隆 氏)

- 2018年10月に当行の親会社となる九州フィナンシャルグループに「サステナビリティ統括室」を設置したほか、傘下銀行となる当行と鹿児島銀行の双方に「サステナビリティ推進室」を設置し、SDGs への取組みを推進する体制を整備した。当行では、投融資等の金融機能に加えて、産業金融機能を提供することを通じて、顧客の持続可能性、ひいては地域の持続可能性を高めていくことを目指しており、SDGs への取組みを積極的に推進している。
- 2019年2月には、九州フィナンシャルグループとして「サステナビリティ宣言」を公表した。この中では、SDGs の趣旨に賛同して全役職員が主体的に環境に配慮した持続可能な社会の実現に取り組むこと、地域の総合金融グループの力を最大限に発揮して、持続的な地域経済の発展に貢献すること、さらに顧客や地域の皆様との対話を深めることを通じて、活動の輪を広げていくことを宣言している。本宣言のもとで、地域の各自治体との連携や企業へのコンサルティング活動等を推進している。
- 九州フィナンシャルグループでは、2019年6月にTCFD<sup>5</sup>提言への賛同を表明した。気候変動関連の情報開示については、温室効果ガス排出量などについて統合報告書での開示を進めているほか、シナリオ分析も環境省の支援事業において対応を進めている。また、2020年9月には責任銀行原則（PRB）に署名し、サステナビリティ・リンク・ローンの開発にも取り組んでいる。
- 当行の中期経営計画の重点的施策として、①総合金融・産業振興機能の発揮、②社会貢献活動・環境保全活動、③課題解決支援を実践する人材育成、④多面的生産性向上、⑤ダイバーシティ・働き方改革、⑥教育・学習する組織風土、を標榜しており、ESG の視点を経営に組み込みながら、地域経済の好循環を実現していくことを目指している。
- 金融面では、2019年7月にはグループの投融資に関する指針を制定し、持続可能な社会の実現に繋がる自律的な投融資を推進することを明確化した。この中で、積極的に推進する投融資だけでなく、投融資を行わない案件につ

---

<sup>5</sup> TCFD (Task Force on Climate-Related Financial Disclosures) : 気候関連財務ディスクロージャータスクフォース。気候変動のリスクと機会を経営レベルで把握し、事業戦略やリスク管理に反映させつつ、それらの財務的影響を開示することを提言。

いても明示している。なお、当行では、ESG 投融資にかかる数字目標を設定しており、2020年度はESG投融資目標額として6,000億円を設定しているほか、実績を公表してPDCAを回し実効性も担保している。また、環境省の利子補給制度を活用しながら、顧客の環境・社会に配慮した事業活動を積極的に支援している。こうした取組みが評価され、昨年、環境省「第1回ESGファイナンス・アワード・ジャパン（融資部門）」で銀賞を受賞した。

- また、ダイバーシティ・働き方改革に関する取組みの具体的成果として、2019年2月以降、経済産業省から健康経営優良法人に認定されているほか、ワークライフバランスの実現についても、男性の育児休業取得率は100%に達しており、2019年9月には「プラチナくるみん<sup>6</sup>」の認定を受けている。
- さらに、社会貢献活動としては、当行が拠点とする熊本県では地下水利用で賄っている地域が多いこともあり、地下水の保全活動にも注力している。具体的には、①水源涵養林の育成を目的とした“阿蘇大観の森”での植樹活動、②耕作放棄地を利用した“阿蘇水掛けの棚田”での稲作、③野焼きボランティアなどの“阿蘇の草原”維持活動の3本柱のもと、実績を重ねている。また、1年前に建築した当行の子飼橋支店では、SDGsの観点から“阿蘇大観の森”の間伐材を使用したインテリアデザインを採用し、高い評価を得ている。さらに、環境配慮型店舗への取組みとして、当行本店では大気汚染浄化を目的とした植栽を設置するとともに、使用する水の約6割を雨水で賄うことが可能な設備を導入する等の取組みを推進している。
- 社会貢献に資する事業活動として取組んでいる移動店舗車や防災井戸は、先日の熊本大雨災害の際に利用された。また、関連団体や学校等への寄付に繋がる金融商品である「阿蘇グリーン定期預金」や「学び舎応援私募債」などは、現在は小規模ながら今後も取組みを進めていく。
- 金融機関が今後のSDGs/ESG金融への取組みを進めるヒントとして、熊本地震後の当地企業へのアンケート結果を紹介する。災害等からの売上回復には、一般にマーケティングの巧拙やイノベーションへの取組みが寄与すると考えられがちであるが、アンケート結果を踏まえると、「働き手」「環境」「社会」などへの配慮も回復の重要な要素となっていた。すなわち、企業がSDGs実現に向けて取組むことが、災害等からの迅速な回復にも寄与する可能性が高いと考えられる。一方で、熊本県内企業のSDGsへの認知度は3割程度に止まっているほか、認知している先でも半数が「今後取り組んでいきたい」との回答であり、まだまだ当地企業のSDGsの認知度は低いのが実態である。

---

<sup>6</sup> 「プラチナくるみん」認定：次世代育成支援対策推進法に基づく「くるみん」認定を受けた企業のうち、男性の育児休業取得、長時間労働の抑制などの項目について、より厳しい基準を満たした企業が、厚生労働省から受けられる認定。

- ・ こうした中、地方創生に向けた SDGs 金融の推進において、自治体、金融機関の役割はそれぞれ大きいと考えており、こうした先との連携も積極的に推進している。例えば、中・南九州の地域循環共生圏に関する連携協定を通じて金融機関同士の連携を進めているほか、熊本市・小国町との SDGs 推進に関する連携協定を結んでいる。
- ・ また、当地企業の SDGs に関する取組みの支援を通じ、地域の持続可能性の向上に貢献して参りたい。具体的には、当行では企業への SDGs 対応にかかるコンサルティング業務を開始しており、地元紙への広告を通じて PR も積極的に進めている。現在も、顧客からのコンサルティングへの申込みは増加している。

#### IV. パネル・ディスカッションおよび質疑応答

##### (1) パネル・ディスカッション

パネル・ディスカッションでは、「SDGs/ESG を金融機関の本業にいかに関係付けていくか」、「それを実現するために組織的な推進力をどのように高めていくか」について議論。前者の「本業への組み込み」については、論点を細分化し、①取引先企業にどのようにアプローチしていくか、②どのような新たな金融サービスを提供していくか、③本業を通じた収益性確保に関して実際の取組みとの関係をどのように考えていくか、について議論した。

##### (SDGs/ESG を金融機関の本業にいかに関係付けていくか)

##### ① 取引先企業へのアプローチ

(肥後銀行 大野氏)

- ・ 当行では昨年 7 月より SDGs 対応にかかるコンサルティング業務を開始し、企業の取組みを支援している。熊本県では、熊本市、小栗町、水俣市が SDGs 未来都市<sup>7</sup>に指定され、自治体や企業でも SDGs への意識が高まっている。こうした中で、当行では、営業店と本部が連携しながら、顧客企業へのコンサルティングを提供している。対象企業を担当する営業店には業績評価で加点する仕組みを設け、営業店と本部が一体となって取組みを推進している。また、経営資源の制約が強く SDGs への対応に興味や関心を示さない中小企業については、営業店だけでは対応は難しいため、本部の人員が直接同行して顧客

<sup>7</sup> SDGs 未来都市：SDGs 達成に戦略的に取り組んでいるとして、内閣府地方創生推進室から選定された都市。

に説明を行うとともに、中小企業のリソース制約を踏まえて実装可能な提案を営業店と一緒に検討している。

(りそなホールディングス 原藤氏)

- 当グループの顧客対応の基本は、顧客のSDGs認知度や状況に応じたステップアップ・アプローチである。つまり、顧客が取り組みやすいところから実行して貰うことが基本と考えている。ステップアップ・アプローチは、営業現場が取扱いやすい内容としており、いきなり顧客にビジネスモデル転換を促すような対応を行うことは想定していない。顧客の声を丁寧に営業店で拾い上げ、それを本部で集約して顧客へのアプローチ方法を検討してきており、ステップアップ・アプローチの内容は、現場の知見が反映されている。先程、その内容として「情宣」、「参画」、「課題解決」の3つのステージをご紹介したが、現場からの声を踏まえながら、ステージを順次拡大してきたものである。
- このように、金融機関、企業がお互いに取り組みやすいところから対応しているが、その延長線上にある有料コンサルティングは顧客企業にとってハードルが相応に高い。これまで無料コンサルティングを推進してきた中の経験をご紹介する。顧客が無料コンサルティングを導入しようとする契機は大きく2つある。一つは、サプライチェーンの頂点に近い企業からSDGsへの対応を問われ、顧客から我々金融機関に「教えて欲しい」とのニーズが寄せられるケース。もう一つは、顧客自身が新たな中期経営計画を策定する中で、「SDGsへの対応を経営に組込んでいくために策定を手伝って欲しい」というニーズである。業種別には、サプライチェーンに組込まれている製造業の意識が比較的高い一方で、サービス業など非製造業の意識浸透は、相対的にやや遅れがみられる。なお、有料コンサルティングを依頼してくる企業は、規模が大きい先が多い。
- 我々が足元で議論しているのはサステナブルファイナンスへの取り組みである。従来のプロジェクトファイナンス形式だけのものではなく、通常融資を対象としながら、いかに我々のコンサルティングを通じて新たな融資に繋げていけるかが重要な課題と考えており、今後、ステップアップ・アプローチの新たな4つ目のステージとなるかもしれない。

(三菱UFJ銀行 加藤氏)

- ESG課題に関する取引先との対話などを通じ、新たなビジネス機会の発見やリスク管理の対応に繋がった事例は数多い。取引先へのアプローチという観点で、ESG課題は、顧客とのコミュニケーションツールになる。MUFGでは、顧客との対話により直接的にビジネス機会を狙うだけでなく、ESG課題につい

で顧客とコミュニケーションを重ねることで、顧客に対して我々がどう役に立てるかを考え、そこから最終的にビジネスに繋がっていくプロセスを重視している。普段、金融機関は、顧客の財務部署の方とコミュニケーションすることが多いが、ESG 経営、ESG ファイナンスに対する提案は、さらに広報部署や経営企画部署、なかにはトップマネジメントまで直接届くケースも多い。

- 具体的な事例を紹介したい。当行がコンサルティング的な立場でアドバイスしていたある企業では、次期中期経営計画を策定中で、ESG への対応を経営の中心に据えることを検討しており、その過程では、次期中期経営計画の根幹となる部分を検討段階から我々に共有してくれていた。また別の事例として、環境系の技術を有し、その技術を梃にインドネシアへの進出を検討していた中堅企業がある。対話を通じて把握した当企業の意向を踏まえ、MUGF が現地のパートナーバンク経由で開催する定期的な商談会を通じて、当企業と現地の企業が上手く繋がり、現地で環境ビジネスを導入できたケースがある。
- 昨年 10 月以降、国内でも菅首相のカーボンニュートラルに関する宣言を受けて、企業においても今後どう取り組んでいくか関心が高まっている。脱炭素の観点では、企業にとっては短期的には追加的なコスト負担となり、不安に思っている企業も多い一方で、対応しないとその先のビジネス機会が細る、もしくは滅失するとの危機感から、ESG 課題にどう対応していくか真剣に検討する企業も多い。そうした意識は企業の財務部署や CSR 部署など一部の部署にとどまらず、企業全体に広がっている印象がある。

## ② 新たな金融サービスの提供

(三菱 UFJ 銀行 加藤氏)

- MUGF にとってサステナビリティ・リンク・ローンを扱う意義は、ローンそのものの提供よりも顧客とのエンゲージメント（関係性）を強める点が大きいです。率直に言えば、現時点においては、貸出金利のベースは通常のローンと大差ない一方で、人的コストなどの追加負担が必要な分だけ金融機関の収益にはマイナスに作用する可能性がある。サステナビリティ・リンク・ローンの重要な点は、単に資金提供するだけでなく、ローンを組成する過程で顧客の ESG 経営について深く議論し、顧客の ESG 課題やビジネスに対する方向性に関する理解の深耕に繋げる点にある。前述のとおり、顧客企業の財務部署だけではなくトップマネジメントと直接議論することもある。貸出金利の観点だけを切り出すと、他の金融商品に比べて優位性に乏しいが、顧客とのエンゲージメントの観点では非常に戦略的な金融商品であり、今後も活用して

いく。顧客としっかりエンゲージしていくことは大きなメリットがあるほか、金融機関がこうした金融商品に取り組むことが顧客の ESG 経営のさらなる推進に繋がる。ひいては、社会全体の持続可能性の向上に繋がることで、金融機関の経営の持続性を確保する土壌にもなると考えている。

- なお、サステナビリティ・リンク・ローンの組成において、顧客企業がサステナビリティ・パフォーマンス・ターゲット（SPT）を意図的に低く設定することは、基本的に想定していない。金融機関は、顧客の設定した目標をそのまま受け入れるわけではなく、外部認証機関を巻き込んでどのような目標が適切かについて時間をかけて真摯に議論することになる。ただ、グリーンウォッシュ<sup>8</sup>という言葉があるように、商品性として意図的にハードルの低い目標を設定する等の使い方をされる可能性は排除できないため、金融機関は高い使命感を持って、真摯に対応していく必要がある。
- このサステナビリティ・パフォーマンス・ターゲットを設定する際に難しい点は、世の中がどんどんと変化している点。どのような目標が顧客や社会にとって意欲的な目標となるかについては、状況に応じて刻々と変化する。この点は、金融機関も情報収集しながら、外部認証機関とも連携して知見をアップグレードしていく必要がある。

(肥後銀行 大野氏)

- 当行の ESG 寄付型私募債は、昨年 7 月に取扱いを開始しており、他の金融機関と比べるとやや後発である。このため、商品に独自性が必要と考え、発行手数料の一部を寄付する通常の仕組みに加えて、発行企業の SDGs への取組みに関するチェックリストを用意し、当チェックリストをクリアした先のみ私募債発行を行う工夫を組み入れている。
- この ESG 寄付型私募債とサステナビリティ・リンク・ローンとの相違は、ESG 寄付型私募債は、企業に対して SDGs/ESG に関する厳格な目標設定を求めている点。ESG 寄付型私募債は、企業の定性的な取組みを大枠的に評価することを主眼としており、利用のハードルを下げている。金融機関側にとっては、私募債発行にかかる発行手数料などの収益メリットがあるほか、発行企業に対して SDGs に関する意識啓発の効果が期待できる。今後、私募債発行を切っ掛けとして、その後のコンサルティング導入提案に繋げていくことも想定している。企業の置かれた状況を踏まえて、適切な提案して参りたい。
- なお、サステナビリティ・リンク・ローンの開発も検討中であるが、企業側に外部認証取得などの追加コスト負担があるため、中小企業が簡単に利用で

---

<sup>8</sup> グリーンウォッシュ：一見、環境に配慮しているように見せかけて、実態はそうではなく、誤解を与える対応を指す。

きる金融商品かという点と留保が必要である。この点は、例えば、地元シンクタンクの外部評価利用によりコスト低減する等の工夫を模索しながら、顧客に提供できる商品ラインナップを増やして参りたい。

(三菱 UFJ 銀行 加藤氏)

- ・ 当行が取り組んできたサステナビリティ・リンク・ローンは、地域銀行との協調融資のケースも多い。今後も我々だけが推進すれば十分とは考えておらず、本取組みを様々な金融機関にも広げ、企業や社会全体が変化していくことに金融機関が貢献していく姿を描いている。引き続き、地域金融機関の皆様も含めて、多くの金融機関を巻き込んで対応して参りたい。

(りそなホールディングス 原藤氏)

- ・ 現在、最も注力している取組みとして、自治体等との連携事例を紹介したい。当グループは、地域に密着し地元貢献することを経営理念としたグループであり、地域社会の持続可能性を高めるため、地域の課題解決に向けた戦略策定を自治体等と連携して取り組んでいる。
- ・ 具体事例として、関西みらい銀行では、滋賀県と連携して、「滋賀 SDGs×イノベーションハブ」を標榜し、地元中小企業への SDGs にかかる啓発活動に取り組んでいるほか、埼玉りそな銀行では、SDGs を原動力に官民連携を通じた自律的な好循環を生み出すため、官民連携 SDGs プロジェクトを立ち上げている。例えば、統廃合が行われた小中学校の跡地を利用して介護施設やサテライトオフィスを設ける事業に共同で行うなど、融資だけでなく少子高齢化や地域活性化など困りごとの解決に取り組んでいる。また、みなと銀行では、地元企業が有する廃プラスチックのリサイクルに関する特許技術に着目し、ビジネスマッチングを進め、地元の環境への貢献に取り組んできた。
- ・ このように地域にどう貢献するかという観点で取り組んでいるプロセスでは、既存顧客だけでなく新規顧客との取引機会の拡大など、金融機関にとってビジネスチャンスになる側面がある。昨年、日本銀行が地域活性化に貢献する地域金融機関に対する支援策を打ち出したが、当行も地域に貢献する金融機関として、しっかりと連携して参りたい。

### ③本業を通じた収益性確保

(肥後銀行 大野氏)

- 九州フィナンシャルグループでは「投融資に関する指針」を策定しており、営業店で稟議書を作成する際には、取り扱わない業種や事業に該当していないか、必ずネガティブチェックを行っている。またポジティブチェックとして、ESGの観点から踏まえて積極的に投融資を推進していく案件、例えば、気候変動抑制や農林水産業、観光業など地域の基幹産業の振興に資する案件について、チェックしている。現時点では、営業店の啓発を主眼として取り組んでいる段階であり、ポジティブチェックの結果を、貸出金利の設定等に直接反映させるには至っていない。また、企業のSDGs/ESGへの対応を信用力評価に織込む点についても、現状はそこまで至っていないが、今後、SDGs/ESGに取り組む企業が増加し、実績が積み上がっていけば、信用力評価等に繋げていくことも可能と考えている。
- 当行が取り扱っている ESG 寄付型私募債や、開発を検討しているサステナビリティ・リンク・ローンは、当行にとって受取手数料が減少したり、金利減免に繋がったりと、どちらかといえば金融機関の収益にマイナス影響となる。この点、長期的な視点で対応しながら、コンサルティング業務やその他の手数料収入で全体をカバーするなど、収益源の多様化によって収益を確保していくことが重要と考えている。

(りそなホールディングス 原藤氏)

- 当グループでは、先に説明した「SDGs コンサルファンド」において顧客企業に簡易コンサルティングを無料で提供しているが、これはまさに長期的な視点を踏まえた対応である。実際に「無料なら導入してみようか」と興味を示す顧客も多い。直接的な融資とはやや離れて、コンサルティングを切っ掛けに関係を深め、顧客の課題を認識して潜在的なニーズを掘り起こすことに繋がる。企業と金融機関が協力しながら価値を生み出し、我々は手数料をいただくという取り組みを持続的に行うことが重要である。昨今の低金利の環境下で、金融機関の収益環境も厳しいが、顧客企業の経営環境も同様に厳しい。無料での簡易コンサルティングは、いかにお互いが知恵を絞って価値を生み出していくか、その取っ掛かりになると考えている。

(三菱 UFJ 銀行 加藤氏)

- 収益性の観点でいえば、サステナビリティ・リンク・ローンなどの ESG ファイナンスは、組成にかかる人的コストや企業側の負担となる外部認証関連コ

ストも含め、現状コストが高い商品である。今後、これを顧客に対していかに魅力的な金融商品として提案していくかを常に議論している。

- 長期的な取組みになるが、収益性を確保する観点からは、顧客の ESG への取組みやビジネスが、金融機関の信用格付評価に反映されていくことが非常に重要である。現状、当行でも信用格付を付与する過程で、顧客の ESG 関連の取組みについて、非財務要素として一定程度、定性評価として取り込んでいる項目もあるが、本格的には反映されていない。
- この点、ムーディーズや S&P など外部格付機関を含めて、様々な関係者と議論を重ねているが、難しい点は、現在、統一された基準がなく、どのように信用格付に反映していくか正解がないことである。また、ESG などの非財務要素と企業の信用格付がどうリンクするか、相関性に関するトラックレコードがないことも非常に難しい問題である。ただ、いずれ信用格付に反映されていくべきものと考えており、議論を継続していきたい。
- また最近、考えを巡らせているのは、ESG は決して非財務要素とは限らないのではないかという点である。例えば、今後カーボンニュートラル社会の実現を目指す中で、カーボンプライシング、炭素税の導入の可能性も報道されている。これを前提にした場合、炭素税の導入は、顧客のキャッシュフローに直接的な影響を与えることになる。すなわち ESG 要素の一部は財務数字に直接影響を与える要素とみなす必要が生じるため、早めの時間軸で対応する必要がある。ESG 要素については、トラックレコードを踏まえながら中長期の視点から信用格付への反映を検討しつつ、財務要素として影響を与える可能性のある要素については、喫緊の課題として認識していくことが必要である。こうした取組みを進めることが、ESG 経営を志向する企業の信用力を高める方向に繋がるほか、貸出金利にも影響することになると考えており、将来を見据えながら対応を推進して参りたい。

### (組織推進力をどのように高めていくか)

(肥後銀行 大野氏)

- 金融機関が SDGs/ESG 金融の対応にかかる組織推進力を高めていくためには、トップの理解が大前提となる。当行の場合にも、頭取が経営の中心に据えて対応していくことを表明し、そのもとでサステナビリティ推進室が設置された経緯がある。
- 当行のサステナビリティ推進室は、経営企画部内に設置されているが、組織横断的に推進していくためには企画部署と営業部門と連携する必要がある。経営の方向性は、経営企画が担当し、実際の推進は営業部門が担うことになる

が、とかく縦割りにになりがちであるため、サステナビリティ推進室のような部署が行内のハブとなって調整機能を果たしていくことが重要である。2年前にサステナビリティ推進室を立ち上げた当時は、行内の他部門からみれば、「新しいことをしなくてはならないため面倒」との印象を抱かれた可能性が高いが、粘り強く対話を重ねたことが現在の取組み推進に繋がっている。これから対応される金融機関もあると思うが、トップの意識の重要性のほか、組織横断的な取組みの重要性も強調しておきたい。

(りそなホールディングス 原藤氏)

- SDGs/ESG の考え方を組織内に浸透させる点については、我々も苦労しながら、また悩みながら対応を進めているのが現状である。まずは、経営トップの理解、部門トップ、営業現場トップの理解、メッセージの発信が最重要との認識である。営業現場の隅々まで浸透させるため、我々はSDGs/ESGという言葉ではなく、もう少しわかりやすく「お客様の困りごと、将来の困りごと」という言葉に置き換えてメッセージを発信している。組織体制も悩みながら整備しており、中期経営計画の策定など経営企画機能を担うグループ戦略部内に、SDGs 推進室を設置したのは、SDGs を経営の中心にするという経営の明確なメッセージである。
- なお、当グループは、過去の歴史的経緯から“金融サービス業”に舵をきって20年近くになり、以来サービスマインドをより重視した経営を行ってきたとの自負がある。これを強力に推進したのが、元会長でもあった故細谷英二氏である。現在も、当グループでは、業績評価とは別に「細谷英二大賞」として、収益に直接結びつかなくともお客様の困りごとを解決する取組みについて、表彰を行っている。表彰案件の選出にあたっては、各部店の職員がイントラネット上で投票を行い選出表彰するなど、職員も参画しながら取組みを推進している。

(三菱 UFJ 銀行 加藤氏)

- 世の中の企業のSDGs/ESG対応では、成果指標を設定して、役員報酬や営業店評価などとリンクさせる動きも一部にみられるが、このあたりは難しい課題というのが率直な感想である。MUFGでは今年4月から新中期経営計画がスタートするが、重要となるのは、ESGに関する考え方を全従業員が理解して、それに沿ってビジネスを考えられるかという点であり、経営トップの考えをいかに職員に浸透させていくかが課題である。
- 先ほど、顧客のエンゲージメントの重要性に触れたが、MUFGでは、職員のエンゲージメントをどう強めていくかも重視されており、毎日のようにエン

ゲージメント施策に関する通達が来着する。実際の実践事例を紹介すると、当方の所属している本部には千数百人が在籍しており、本部長のもとで SDGs 宣言を発出し、様々な取組みを推進している。先月は「1日1SDG」を掲げて取組みを推進した。職員一人一人が SDGs の 17 個のターゲットのうち毎日 1 つを選択し、今日こういうことをやります、やりたいです等、行内のコミュニケーションツールを使ってコメントを入力し、意見を交わした。千数百人の全職員が参加できる枠組みとしたほか、コメント数もかなり多くみられ、職員の参加意識も高かった。こうした取組みを通じて従業員のエンゲージメントを高めていくことが重要と考えている。

## (2) 質疑応答

(一般参加者からの質問<チャット経由>)

- ・ 発展途上国における石炭火力発電プロジェクトへの融資等、E (環境) に配慮すれば抑制すべきである一方、S (社会) の発展の観点からは、エネルギー供給は社会基盤にとって不可欠であることから推進すべき要素もある。両者が必ずしも両立しない場合、投融資方針や判断をどのように考えればよいか。

(三菱 UFJ 銀行 加藤氏)

- ・ まず MUFJ では新設の石炭火力発電施設への投融資は原則禁止としており、既存のエクスポージャーについても 2040 年に向けて次第にゼロとしていく方針である。直接的な回答としては、この方針のもとで、石炭火力発電を含めて影響のある案件を検討する場合には、評判リスク等を検討する委員会に上程して様々な角度から検討を加える。こうした組織的な枠組みを通じて判断を行うことになる。
- ・ ご質問については、私自身も 7 年ほど東南アジアで勤務し、プロジェクトファイナンスに携わっていたため、質問者の気持ちはよく理解できる。この点、私自身は考え方を大きく変えており、石炭火力発電への投融資によりアジア経済をサポートしていくのではなく、違う考え方でアジアに貢献できる方法があるのではないかと考えている。具体的に申し上げれば、我々は昨年アジアの Grab という企業に 800 億円を出資した。Grab は、いわゆるタクシー等の配車サービスアプリを提供している会社であり、フードデリバリーや現地の金融サービスまでネットワークを広げている。多くの人々が利用しており、私自身もシンガポールにいた頃にアプリをダウンロードして利用していた。当アプリを通じて蓄積された顧客のお金のやりとりに関するビッグデータが蓄積されることになるが、昨秋、タイにおいて当ビッグデータに基づいてローンを提供するサービスを開始している。つまり、グローバルに活動する金融

機関として、石炭火力発電への投融資という方法ではなく、新たな取組みで現地企業とも連携しつつ、アジア経済を含めた社会をより良い方向に繋がる案件を具現化していくことが重要と考えている。

(りそなホールディングス 原藤氏)

- ・ 加藤様の話は、まさにそのとおりに思った。りそなグループの場合、国内に業務を特化しているため、三菱 UFJ グループのような難しい問題に直面していないのかもしれないが、当グループでも石炭火力発電への投融資は原則禁止としている。ただ、これが本当に 100%正解かという問題はあるかもしれないと思っている。例えば、大震災が発生した場合なども想定し、都度立ち止まって、真に持続可能な社会の実現に貢献することは何かを考えていくことも必要であろう。SDGs は 17 目標と多岐に亘る以上、個々の目標への対応が相反することは往々にしてあり得ると感じており、色々と示唆に富む質問とご回答であったとの感想を持ったところ。

(三菱 UFJ 銀行 加藤氏)

- ・ 現状、石炭火力発電への投融資は、様々な NGO や投資家から厳しい声があることも踏まえて、金融機関も適切な対応が求められている。新設の石炭火力発電への投融資を原則禁止する中で、今後手掛けていく案件としてトランジション・ファイナンスがある。2050 年に向けてカーボンニュートラルな社会をいかに実現していくかの絵を描いたうえで、その移行に伴って必要となる資金需要に添えていくことが必要である。その文脈で、最近では石炭やガスと水素を混焼した場合にはどうなるかといった議論もあるので注視したい。また、災害が起きた場合に、ESG という文脈のなかで重視しているのはレジリエンスである。レジリエンスは、特に自然災害の多い国内では重要なキーワードであり、例えば分散型電源の確保の観点は重要である。現在、ESG をビジネスとして取り組むなかで、いくつかの新領域があるが、その一つが分散型電源である。実際に災害が起きた場合、どういう手当ができて、どのように復旧していくのか、どのようなオプションがあるか、についても留意してビジネスを進めていきたい。

(一般参加者からの質問<チャット経由>)

- ・ ESG ファイナンスの普及のためには、企業や地方金融機関への意識啓蒙・醸成が必要であると思う。例えば、顧客にサステナビリティ関連の提案をする際の顧客担当者の知識付けとして、組織内でどのような対策をとっているか。

(りそなホールディングス 原藤氏)

- ・ 現場にとっても、分かりやすく、やりやすい対応で進めることが基本線である。担当者への研修という観点では、eラーニングの仕組みを導入しているほか、職場内研修として部門内でディスカッションを行う仕組みがあり、この中でSDGsに関連する学習や議論を行って理解浸透に努めている。いずれにしても工夫しながら、わかりやすさを第一に対応していくことが重要である。

## V. おわりに

(三菱UFJ銀行 加藤氏)

- ・ 今回のワークショップ内容は大変面白いと思いながら参加していた。ESG対応は、何か「こうでないといけない」と決まったものはないため、今回のパネリストの皆様の議論もしっかりと捉えて、今後とも新たなビジネスを考えていきたい。加えて、こうした取組みは、単一の金融機関や少数の金融機関だけで成立するものではないため、是非、この輪を銀行だけでなく、他分野の金融機関にも広げて連携して一緒に対応して参りたい。

(肥後銀行 大野氏)

- ・ 今回のパネリストの方々の取組みを参考にして、今後も積極的にSDGs対応を推進していきたい。SDGsの取組みは、基本的に自由であるが、それがゆえに、差が付きやすい分野でもある。各地域で金融機関が、企業や自治体と連携しながら取組むことで、各地域の持続可能性の向上にも繋がる。当行の取組みも金融機関間のライバル関係を気にせず参考にして頂ければ幸いである。

(りそなホールディングス 原藤氏)

- ・ 今回のワークショップを通じて、示唆に富む様々な意見を聞き、改めて持続可能な社会に向けて、金融機関が協力しないといけないとの思いを強くした。当グループでは、各自治体と連携して取組みを推進しているが、隣の金融機関と連携する視点がやや足りなかったかもしれない。金融機関が抱える悩みは基本的に同じとも思うため、今後連携をとって一緒に取組んで参りたい。

以 上