

## 金融高度化センター ワークショップ/セミナー

### 第3回 SDGs/ESG 金融に関するワークショップ 「取引先の脱炭素化に向けた地域金融機関の取組み」 (2022年9月7日開催)

金融機構局 金融高度化センター  
2022年10月

日本銀行 金融機構局 金融高度化センターでは、9月7日に、「取引先の脱炭素化に向けた地域金融機関の取組み」と題するワークショップを、オンライン開催した。本稿（事務局編集）では、当日の様態を、整理している<sup>(注)</sup>。

(注) 本稿記載の意見に関する部分は、参加者の属する所属の公式見解ではない。

#### 1. 開催挨拶（金融機構局 金融高度化センター長 竹内 淳一郎）

本日は、金融高度化センターが主催する第3回目のSDGs/ESG金融ワークショップに参加頂き、感謝を申し上げます。多数の事前申込数からみて、本テーマへの関心の高さを改めて感じている。

今回テーマとして取り上げる脱炭素化は、デジタル化やダイバーシティなどのテーマと並び、数多くのセミナーが開催されているほか、報道も多く見聞する。こうした中で、今回のワークショップは、抽象的な理念や概念よりは、地域金融機関の具体的な取組み事例の共有・紹介に力点を置いている。地域金融機関が、取引先にどうアプローチし、どのように問題意識を共有するか、更には、どのように拡がりを持たせて経済合理性を担保するか、これらについて実務に携わる皆

様の取組みの現状や、それに伴う悩みや課題を共有したい。

地域金融機関の取引先では、数多くの課題を抱えている。具体的に、人材確保、販路拡大、事業承継、各種法改正への対応、業務継続対応、コロナ対策などが該当する。各企業は、脱炭素化対応もそれらと並ぶ大事な課題だと認識はしつつも、時間軸の観点で手が回りにくい領域かもしれない。もっとも、気候変動への対応は、もはや避けられない。そうした中で、地域の中小企業の取組みを如何に促していくか、地域金融機関に期待される役割は非常に大きいと考えている。

本日は、当センターで本分野を担当する杉村から、導入報告を行った後、滋賀銀行、十六銀行および玉島信用金庫の3つの金融機関から、地域における取引先の脱炭素化に向けた地域金融機関の取組みの概要をご紹介頂く。ご登壇頂く3名の方々には、この場を借りて厚く御礼申し上げます。今回は、プレゼンテーションの後に討議する時間も設けている。ご視聴の皆様にとって、有意義なワークショップになることを期待したい。



上段左から、十六銀行 小澤 学氏、金融高度化センター 杉村、滋賀銀行 山本 卓也氏  
下段左から、玉島信用金庫 徳田 幸一氏、金融高度化センター 竹内

## 2. 導入報告：取引先の脱炭素化に向けた地域金融機関の取組み

杉村 大輔（金融機構局 金融高度化センター 企画役）

登壇者の協力に謝意を示したうえで、①気候変動を巡る外部環境の変化、②地域企業への波及と現状、③地域金融機関による支援対応、を中心に資料「取引先の脱炭素化に向けた地域金融機関の取組み」に沿って説明。

### ① 気候変動を巡る外部環境の変化

現在、経済活動の基盤となる自然環境の変化に注目が集まっている。気候変動に関する政府間パネル（IPCC：Intergovernmental Panel on Climate Change）による第6次評価報告書では、「人間の影響による温暖化は疑う余地がない」とされ、「温室効果ガスの排出を急速に削減する必要がある」と、警鐘が鳴らされている。2015年のパリ協定以降、各国は温室効果ガスの排出削減目標を掲げ、その対応を加速させており、わが国も2050年のカーボンニュートラル目標を掲げて取組みを進めている。こうした情勢を踏まえ、国内大企業は、気候変動に関する情報開示や目標の設定等、取組みを加速している。中でも、大企業では、自社のみならずサプライチェーンの上流・下流を含めた温室効果ガスの間接排出量、いわゆるScope3まで対応することを想定した取組みが広範に進められている。

こうした背景の一つに「開示要請の強まり」がある。2021年6月に改訂されたコーポレートガバナンスコードでは、プライム市場の上場企業にTCFD提言等に基づく開示に関し質と量の充実を求めている。また、2021年10月には、TCFD提言の付属書が改訂され、Scope3開示の検討まで踏み込んで言及している。TCFD提言に賛同する企業が増加する中、排出量削減に向けて利害関係者への説明責任を果たそうとする動きは、サプライチェーンの企業全体に影響を及ぼしつつある。

加えて、このTCFD提言は、サステナビリティ開示にかかる国際的な統一基準のベースになりつつある。ISSB（国際サステナビリティ基準審議会）では、統一の開示基準案作りが進められているが、気候変動に関する情報開示は、TCFD

提言の枠組みがベースとされており、本年末までに最終化される見込みである。

### ② 地域企業への波及と現状

こうした潮流の中で、地域の事業者の中には、自立的に脱炭素対応を進める先が一部にみられるものの、中小企業においては自ら対応を進める先は必ずしも多くない。昨年7月に商工中金が中小企業向けに行ったアンケート調査の結果をみると、「脱炭素化の進展で経営にかかる影響がありますか」という質問に対して、7割の先は「ある」と回答する一方、その対応を実施・検討している先は2割程度に止まっている。こうした結果からは、技術的ハードルの高さ、コストの増加、人材や情報不足等の多くの課題が立ちはだかっている様子が窺われる。

自らの対応に限界を感じる地域企業の中からは、政府や地方自治体、金融機関、経済団体、民間事業者など幅広い先からの支援に期待する声が聞かれる。この点、地域金融機関に対しては、資金提供のほか、人材や連携先企業の紹介など、金融機関の有する情報・ネットワークを活かしたサポートが期待されている。中でも、「中小企業にとって身近なパートナーである金融機関がサポートしてくれるのは心強い」との声もあり、地域金融機関がこれまで培ってきた地域での信頼が、取引先の脱炭素化に向けた支援においても強みになると考えている。

### ③ 地域金融機関による支援対応

地域金融機関の取組み状況について、地方銀行協会の資料によれば、一部の先が外部連携を含めて対応を積極的に進める一方で、多くの先は、取組み開始に向けた検討段階にあることが窺われる。

今回は、既に取り組みが進む地域金融機関の対応事例について、5つに類型化してご説明したい。1つめの類型は、取引先への影響を把握する取組みであり、気候変動の影響に関する取引先との対話や、シナリオ分析の活用である。2つめの類型として、コンサルティング、ソリューションの提供がある。例えば、ESGの

観点から取引先企業の課題を診断して必要なサポートを検討する事例や、CO2 測定ツールの提供・紹介、金融機関が有する地域のネットワークを活用したビジネスマッチングなどの事例がある。3 つめとしては、成長資金等の提供、取組みの後押しである。サステナブルファイナンス等の資金提供のほか、法人や個人に向けて脱炭素へのインセンティブを付与した新たな金融商品をリリースする動きがみられる。4 つめの類型は、金融機関内部の支援体制の整備である。専担組織を設け、取組み強化を図る先がみられる。最後の 5 つめの類型は、連携強化や面的支援である。金融機関間のヨコ連携のほか、自治体や民間企業との協業、さらには産官学金のコンソーシアム設立などの動きがみられる。

導入プレゼンの締めくくりとして、今後の留意点を付言する。今回、気候変動対応のうち、取引先に対する脱炭素化に向けた支援にテーマを絞っているが、今後は、気候変動以外の環境対応（例えば、生物多様性）や、人権など社会面の対応、ガバナンスへの対応についても、サプライチェーンを含めたベースで求められる可能性がある。地域金融機関の皆様におかれても、内外の情勢変化を適切にフォローしながら、取引先企業や地域に与える影響を踏まえ、サステナビリティ対応への検討を、前広に進めておくことが重要だと考えている。

### 3. 地域金融機関によるプレゼンテーション

#### (1) 滋賀銀行

総合企画部 サステナブル戦略室 サステナブル推進グループ長 山本 卓也氏

当行は、近江商人の「三方よし」の道徳精神を受け継ぐ金融機関であり、経営理念となる CSR 憲章において、地域社会、地球環境、役職員との共存共栄を掲げている。とくに、当行は琵琶湖との結びつきもあり、1990 年代後半から環境経営を意識し、環境金融、エコオフィスづくり、環境ボランティアの 3 つを柱に、環境問題に取組んできた。まず、環境金融では「本業の金融を通じて環境問題を解決する」との考えをベースに、2005 年から環境格付を導入し、早くから取引先

に対し温室効果ガス削減を啓発するツールの一つとして活用してきた。また、エコオフィスづくりについては、ISO14001 を取得するとともに、2015 年にはカーボンニュートラル店舗のシンボルとして、太陽光パネルでエネルギーを賄う拠点（栗東支店）を開設した。こうした拠点設置を通じ、地域の脱炭素化に向けた啓発効果も期待している。

2017 年には地銀初となる SDGs 宣言を公表したほか、2019 年には今後目指す社会像を踏まえた長期ビジョンを策定。このマイルストーンとして 2030 年までに、① Sustainable Development 推進投融资 1 兆円の達成、② 温室効果ガス 75% 削減（2050 年までに“しが CO2 ネットゼロ”を達成）、③ 地域の多様な人材育成、を目標として掲げている。また、2020 年には責任銀行原則に署名し、サステナビリティ方針を制定した。

当行自身の環境問題への取組みの概要に続き、脱炭素を含めたサステナビリティに関する取引先への伴走支援の取組みを紹介する。まず特徴的な取組みとして、格付コミュニケーションサービスがある。これは、当行内部の信用格付を取引先と共有し、当行が取引先のどこに着目しているかについて明示的に伝え、経営に活用して頂いている。さらに 2021 年 11 月には、従来の環境格付を「ESG 評価制度」としてリニューアルし、30 項目の ESG 評価項目を設定し、非財務の観点から取引先の課題を把握、共有する仕組みを導入した。これにより、財務と非財務の両面から、取引先の課題を、当行と共有することが可能となった。

こうして浮き彫りとなった取引先の課題への対応として、SDGs コンサルティングを行っている。現在は 160 先と契約し、1 先あたり 2~3 ヶ月程度をかけて先方と議論し、目標を設定しながら伴走支援を行っている。こうした取組みを起点として、ESG ファイナンスも提供し始めている。当行の代表的な ESG ファイナンスは、サステナビリティ・リンク・ローンで、目標の達成度に応じて金利優遇を付与する仕組みである。ファイナンスを提供することで取引先の定期的なモニタリングが行われ、これを通じて取引先に対してコミットした目標の実行を促すことも可能となっている。

また、2021年11月からは「カーボンニュートラルローン未来よし」の取扱いを開始した。本商品は、脱炭素対応にかかる融資であり、省エネ設備などに広く利用可能なほか、ESG評価に応じて金利を優遇する仕組みとしている。国際基準に則した高度なサステナブルファイナンスについては、現状、大企業の利用が中心となっている。しかしながら、中小企業向けに取扱金額を引き下げ、専門機関の認証をグループ会社で行うことによりコストを抑え、中小企業も利用可能なようにカスタマイズする等の工夫を講じている。

自治体との連携については、滋賀県と連携し、脱炭素に向けた「しがぎんサステナビリティ・リンク・ローン“しがCO2ネットゼロ”プラン」を取扱っている。本商品は、滋賀県内に拠点をもつ企業が利用できるもので、設定する目標を「CO2削減」に限定した商品である。CO2削減計画とその達成状況を滋賀県と当行に報告して頂くことで、事業者・自治体・金融機関が一体となった地域全体での脱炭素の促進を目的としている。これまでに6先が利用しており、最初に利用した企業では、既に事業所建物の屋上に太陽光パネルが整然と並べられている。また、内部照明を省エネのLEDに切り替えるなど、金利優遇効果もあって、目標を前倒して達成しようとする姿勢が見て取れる。

今後はTCFD開示を活用し、地域企業に脱炭素の啓発を進めていきたい。先日公表した当行の統合報告書では、シナリオ分析、地域のハザードマップ、電源構成の変化等を掲載し、取引先の脱炭素対応にも役立つ資料となるよう工夫した。なお、当行ではパート従業員を含めて役職員全員に統合報告書を配付しており、行内への理念の浸透も図っている。また、取引先にはCO2排出量を把握するためのクラウドサービス等を紹介しているほか、省エネ診断など県の補助が付帯するサービスの紹介にも取り組んでいる。今後も、地域の脱炭素化に向け、地元企業と連携しながら様々な手法を活用し、積極的に対応を進めて参りたい。

## (2) 十六銀行

ソリューション営業部 ソリューショングループ 課長 小澤 学氏

取引先の脱炭素支援について、当行ではソリューション営業部内に5名の専担者を配置して取組みを進めている。支援内容は、温室効果ガス排出量の見える化、SBT (Science Based Targets) 目標の設定、目標達成に向けた統合サポートであり、具体的な削減対応に向けた伴走支援を行っている。なお、SBTとは、パリ協定が求める水準と整合的な5~15年先を目標年限に企業が設定する、温室効果ガス排出削減目標である。

これまで当行は、約400社と脱炭素支援の対話を進めてきた。この経験を踏まえると、企業が脱炭素対応を行うきっかけは、以下の4つに収斂される。まず、①サプライチェーン内における取引先等からの要請である。取引先からの直接要請のほか、CDP (英国の環境NGO) からのアンケート回答要請、サプライチェーン内の協力会における勉強会を通じた触発も含まれる。また、②サプライチェーン企業から直接、排出量算定の指示を受けるケースもある。加えて、③経営層の意識変化による経営判断などのリーダーシップもトリガーとなる。さらに、④SDGs感度が高い企業が増加する中、自社の取組み施策の中心に脱炭素対応を据えるケースも多い。

当行の脱炭素化にかかるコンサルティング契約先を業種別にみると、製造業が64%であり、うち自動車・航空機などの輸送用機器が46%を占める。偶然であるが、当行の営業エリアである東海地方の業種構成に類似しており、脱炭素対応のニーズも地域の産業構造の特性が色濃く反映される印象を有している。

脱炭素支援においては、温室効果ガスの排出量削減に向けてSBT認定支援等を行う。脱炭素関連では、様々な国際イニシアティブが存在するが、温室効果ガス排出量の測定における基本的な国際ルールは、GHGプロトコル (Greenhouse Gas Protocol) であり、これをベースにSBT認定の支援を行っていく方針。この

際、取引先にも SBT 認定の意義を理解して頂くため、取組みのメリットを伝達している。具体的には、サプライヤーからの評価向上、社会的要請に応えることによる競争優位性の確立、社内モチベーション向上への貢献等である。なお SBT 認定は、英語中心の対応を要するため、入口の段階で腰が引ける先も少なくないが、当行では寄り添いながら丁寧に支援している。

最近の具体的な支援例を、ご紹介したい。製造業の取引先で、温室効果ガス排出量の測定結果を踏まえて削減目標設定に向けて対話を重ねてきたケースである。この中で、まず物流面の見直しを行ったが、その際、JR 貨物（当行と提携スキームを構築）の物流ターミナルを見学してもらう機会を設け、深い理解を促した。この結果、モーダルシフトにより、CO2 を 700 キロ弱削減することに成功した。「見える化し、課題を共有し、気付きを提供して帰結を出す」というシンプルな事例である。ここでの気付きは、クラウド的に CO2 排出量を測定することも大事ながら、現場を実際にみて理解して頂くことが非常に重要という点である。今後、地域金融機関にも、バーチャルとリアルを融合した対応が求められるように思う。

中小企業の方々への脱炭素に向けた伴走支援は、環境省の脱炭素支援ハンドブックが参考になる。この中では、CO2 排出調査から削減対策の精査と計画の取りまとめに至る、6つのステップが示されており、この手順を進められるような脱炭素のプラットフォームを構築することが重要である。言い換えれば、ワンストップでソリューションを提供可能な体制を整備することが大事になる。

なお、当行が脱炭素支援のコンサルティングスキームを立ち上げ、安定的に運営できている背景には、名古屋に拠点を置くウェストボックス社との連携効果も大きい。連携を開始した当初、同社の社長から「“脱炭素って何？”という中小企業のシンプルな質問に的確に答えられますか？」と問われたことが強く印象に残っている。中小企業への脱炭素支援においては、どのように具体的に進めるかについて取引先の理解が必須である。例えば、ダイエット計画に準えて、まず①体重を測る（＝CO2 を計測する）、次に②ダイエット目標を立てる（＝CO2 削減

目標を設定する）、など分かりやすく説明し、納得感を持って頂くことが肝要である。

当行の営業基盤である東海地方は、100年に1度の自動車産業の大変革期に直面している。トヨタ自動車も、カーボンニュートラルに向けて対応を進めている。また、米アップル社も製造サプライチェーン、製品ライフサイクルの全てにおいて、2030年までにカーボンニュートラル達成を目指す旨、発表しており、当地の取引先への影響も免れない。このように取引先は様々な側面から外部環境変化に直面しており、適切な経営判断が必要な激変期にある。こうした中、環境対応に素人である銀行員が、取引先をどう支援するか。この点、率直に言えば「寄り添うことしかできない」という回答になるが、「悩みを聞いて適切な情報提供を通じて気付きを促す」、「一緒にやりきる」といった姿勢が重要である。地道な対応となるが、当行としては、今後も取引先と一緒に脱炭素化に向けて取り組んで参りたい。

### (3) 玉島信用金庫

常勤理事 ソリューション部長 徳田 幸一氏

当庫は、岡山県倉敷市を拠点とし、営業基盤には水島コンビナートなど重工業の集積エリアを擁している。取引先の規模は、中小企業や零細企業が多い。今回、当庫が環境省の ESG 地域金融促進事業に参画した際の経験を、ご紹介したい。

当庫が参画したきっかけは、CO2 排出量が多い水島コンビナートの存在と無縁でない。脱炭素対応が求められる中で、当庫では今後、当地区でどのような時間軸で何が起こるか、当庫では整理できていなかった。また、取引先も「脱炭素対応しなければサプライチェーンから外されるかもしれない」との漠たる不安感を持っていた。予め、得られた成果をお伝えすると、当庫が取引先に対して支援すべきことが整理できたほか、当庫の対応に不足する点を確認できたことが大きい。加えて、取引先への脱炭素対応への動機付けや、関連する資金需要の拡大に

繋がったことも、大きな成果である。

水島コンビナートは、CO<sub>2</sub> 排出量の多い鉄鋼・化学・自動車関連の企業で構成されている。当庫の取引先である中小零細企業は、こうした業種の大手企業のサプライチェーンに組み入れられている先も多い。こうした実情を踏まえ、まず水島コンビナートの将来の競争力を調査したところ、地域特性（物流等の結節点である地理特性）や港湾インフラなどの観点から、カーボンニュートラル下においても一定の優位性が確保できることを確認した。次に、各業種における技術動向、当エリアに拠点を置く大手企業の動向調査を行ったうえで、楽観、悲観シナリオを設定し、業種別に売上や費用がどのように変化するかを確認した。この際、脱炭素化に伴うネガティブな影響だけでなく、収益機会の拡大の可能性も織り込んで検討している。

この点に関し、鉄鋼業を例に具体的に説明したい。鉄鋼業は CO<sub>2</sub> を多く排出する業種であり、当庫としても脱炭素化に伴いネガティブな影響が生ずるとの懸念を有していた。しかしながら、鉄鋼業の最新の技術動向を調査したところ、水素還元や CCUS（Carbon dioxide Capture, Utilization and Storage：回収した CO<sub>2</sub> の有効利用・貯留）技術が研究されているほか、大手鉄鋼企業には、水島地区にカーボンニュートラル対応の集中投資計画があることも把握できた。この結果、プラント系の保守メンテナンス事業者にはプラスの影響も多く、今後、脱炭素対応により電炉へのシフトが進めば、スクラップ事業者への追い風となり得ることも展望できた。実際、シナリオ分析を行ったところ、自動車、とくにエンジン回りの企業には厳しい結果となる一方、プラント系の企業においては、プラスの影響があることも理解できた。

今後は、こうした調査分析を踏まえ、取引先への啓蒙を一段と進める方針である。漠然とした不安を抱える中小・零細企業の取引先に、サプライチェーンの中核企業がどのような計画を立てているのか等を当庫がレポートに纏めて提案し、それを材料に深度ある対話を進めたい。実際、既に取引先の行動変化に繋がっているケースもあり、客観的で正確な情報を取引先に提供し、行動に一步踏み出す

気付きを促すことが当庫の大きな役割と考えている。

対話を通じた今後の対応に関する方向性は、以下の4つに分かれる。まず、①既存事業を強化していく方向性、次に、②異分野へのシフトであり、例えば自動車から工作機械分野へのシフト等が考えられる。さらに、③全くの異業種へシフトする方向性もある。最後に、残念ながら④廃業を検討する方向性もあるかもしれない。脱炭素化に向けては、事業の再検討、再構築は必須であり、地域金融機関が地域のヒト、モノ、情報のハブとなって伴走支援していくことが重要である。

なお、国内では 2030 年までに排出量 46%削減に向けて、脱炭素対応にかかる設備投資が集中する見込みである。この際、融資を必要とするが、今後 2030 年までの7年間において、単純な証書貸付形態での融資では、零細企業にとっては返済負担が非常に重くなる。このため、当庫では時間軸効果のある資金調達方法も検討している。

別の視点となるが、脱炭素対応には、その出発点として CO<sub>2</sub> 排出量の測定は避けて通れない。しかしながら、零細企業の多くはバックオフィスが未だアナログ対応である。仮に、排出量の提出要請があっても、その測定は手作業となるため困難を伴う。今後、バックオフィスのデジタル化が重要となる。こうした問題意識から、当庫も「DX 課」を設置して、取引先のバックオフィスのデジタル化に向けた支援態勢を整えている。

以上、要約すると、カーボンニュートラルは、当初ネガティブな影響ばかりが脳裏に浮かんだが、実際には収益機会も多い。競争力の確保に向け、いち早く行動に繋がる啓蒙が重要である。そのきっかけとして、現在高騰する電気代の経費削減が一つの切り口になるのではないかと。現在、電気代の大幅な増加を受けて、関連する相談が急増している。当庫では、事業者と連携して、電気使用量を下げる提案をすることも可能である。「脱炭素のために排出量を削減しましょう」といっても響かないが、電気代の経費削減という切り口であれば、興味を示す先も多い。地域金融機関は、その強みを活かして、環境変化を上手く捉えながら、前向きに対応していくことが可能だと考えている。

## 4. ディスカッション

### ①中小企業における脱炭素対応の認識、最近の変化について

(金融高度化センター 竹内)

ご登壇の皆様からは、まず取引先に脱炭素対応を自社の課題と認識してもらうことが最も重要であり、それを踏まえて地域金融機関が取引先に伴走支援していく大切さが強調された。この点、(当センターの杉村の説明資料にある) 商工中金のアンケート結果は、「多くの取引先では、脱炭素対応は大切と理解しているが、なかなか手がかからない」ことを示唆している。これに関連して、皆様に2点お伺いしたい。①現状、地域の中小・零細企業は、脱炭素に向けた対応についての程度自らの課題と考えて行動に結び付けようとしているか、また、②1~2年前と比べて、どの程度変化がみられているか、について、肌感覚を教えてください。

(玉島信用金庫 徳田氏)

地域の零細企業では、「脱炭素に向けた意識がない」ということはないが、温室効果ガス削減に向けて実際の行動に繋げている先は100社に1社程度に過ぎない。一方で、ガソリンスタンドや自動車小売業など、カーボンニュートラルに向けて経営への影響が甚大と想定される企業においては、既に2~3年前までに大きく舵をきって異業種への転換や多角化等を進めている。この点は、むしろサプライチェーンに残らざるを得ない企業の方が、動きが鈍い印象がある。1~2年前に比べると、間違いなく脱炭素対応への意識は高まっている。当庫の取引先からも、省エネ診断を受けたい、昨今の電気代高騰を受けてエネルギー消費量を下げたい、電気自動車を購入したい等の相談が非常に増えている。

(滋賀銀行 山本氏)

現状、取引先の大半は、脱炭素対応の必要性は認識しているが、未だ経営課題としては捉えられていないのが実情である。ただ、サプライチェーンに属する企業では、(上流の)取引先企業からのアンケート調査に回答を求められることも多い。従来、その調査内容は、ISO関連や業務継続対応に関するものであったが、最近は「CO2排出量を計測していますか」、「CO2排出量の削減目標を設定していますか」といった脱炭素対応にかかる内容に変化しており、意識を高めている先もある中で、取引先間の温度差が広がっている。地域金融機関としては、認識の乏しい先に、啓発や対話を進めていくことも必要となる。1~2年前との比較で申し上げれば、最近はサステナビリティ全体の文脈の中で、脱炭素を経営課題として対応しようとする企業は増えつつある。

(十六銀行 小澤氏)

これまで脱炭素経営に向けたコンサルティングを行ってきた経験では、「脱炭素対応は自社に関係ない、もしくは興味がない」等の後向きなコメントは、ほぼ皆無である。当地(東海地方)の地域特性が影響しているかもしれないが、取引先の大半は、脱炭素に向けた早期取組みの必要性を認識していると受けとめている。製造業のうち自動車関連企業などは、脱炭素対応への感度は非常に高い。当行の取引先400先への調査結果でも、脱炭素経営に関する課題に取り組もうとする姿勢が見受けられる(なお、課題として挙げられた点は、①専門知識、ノウハウ不足44.5%、②コストの価格転嫁が困難38.7%、③コストに見合った効果が見込めない29.8%)。1~2年前との比較では、カーボンニュートラルの勉強会、サプライチェーン企業やCDPからのアンケート調査など、外部環境の変化を肌で感じている取引先も多く、そうした切り口から意識を高めている印象がある。

## ②計測ツールなど外部専門性の活用について

(金融高度化センター 杉村)

昨今、地域金融機関の中には、外部コンサルティングの導入、IT企業との提携によりCO2計測ツールを取引先へ紹介するなどの事例がみられる。一方、こうしたツール導入だけでは、企業側が「購入するが、真に活用しない」お飾りになってしまうとの懸念も、一部に聞かれる。外部専門性を有効に活用しながら、脱炭素に向けた継続支援に繋げるためのポイントについて、留意すべき点などを含めて、ご教示頂きたい。

(十六銀行 小澤氏)

まず“グリーンウォッシュ”と呼ばれる言葉が示すとおり、当行としても「脱炭素対応を行っているふり、しかもそれで満足してしまう」取引先が増加する可能性への懸念は有している。排出量削減についても、入口段階で排出量計測ツール等を提供することは必要だが、現状認識に止まってしまい、次のステップである削減に向けた行動にまで至らない可能性もある。こうした事態を回避するためには、金融機関の伴走支援の実効性がポイントになる。先程、ダイエットの例で申し上げたが、取引先の現在の体重(=現状の排出量)を踏まえ、それをどこまで減らしたいかを共有し、一緒に「川沿いをジョギングする(=伴走支援する)」等の対応が重要となる。金融機関の強みである情報やネットワークを活用して、脱炭素に資するビジネスマッチングに繋げるなど、様々な伴走支援のあり方が考えられるのではないかと。

(滋賀銀行 山本氏)

当行でも、外部専門家との連携の観点から、クラウド型のCO2計測サービスを取引先に紹介しているほか、県の補助金を利用できる省エネ診断等を取引先に紹介している。この点、ただ紹介するだけでは意味がなく、やはり金融機関が伴

走支援していくことが大事である。当行のコンサルティングメニューや、ファイナンス商品は、伴走支援を前提とした設計としており、外部専門ツール等は、あくまで手段として取引先の実情に合ったものを活用する位置付けとしている。なお、排出量の計測については、殆どの企業は県などが提供するもので対応できるため、省力化したいとか、外部から明示的に求められる以外は、高額なツールは必ずしも必要ないと感じている。いずれにしても、取引先の実情に合わせて必要なものを提供しながら、脱炭素経営に向けて地域金融機関が伴走支援する姿勢が重要となる。

## ③脱炭素支援の取組みの持続性(採算性)について

(金融高度化センター 杉村)

地域金融機関にとって、取引先への脱炭素支援はコスト先行の負担感も強いとの声が聞かれる。今後、地域金融機関として経済合理性を踏まえ、支援対応の持続性をどう担保していくかも論点となる。この点、リスク低減に加えて、脱炭素対応にかかる新たな資金需要(サステナブルファイナンスなど)に繋げる動きや、他の金融機関との連携等により、実効性と効率性の両立を企図する金融機関も増えている。こうした対応支援の持続性確保に向けた皆様のお考えや取組みを、お聞かせ頂きたい。

(玉島信用金庫 徳田氏)

実は、当庫にとって取引先の脱炭素化に向けた支援の取組みは、採算性が良いと考えている。通常の融資では、金利競争に陥り易いが、脱炭素対応では様々な収益機会が発生するためである。例えば、先程、電気使用量を減らしたい取引先ニーズについてお話したが、金融機関は、専門業者と連携しながら、太陽光発電の採用や、LED照明への切替え、断熱のペアガラス採用などの提案を行うことで、提案にかかる手数料を頂くことができる。また、取引先の施工費用について



融資を実行する等、工夫次第で様々な収益ポイントが生ずる。また、CO2 排出量削減以外の事業転換などの例でも、対応支援にかかる手数料を頂けるほか、有料人材紹介の実施など、融資だけでなくプラスアルファの収益機会の発生に繋がりが得るため、採算を確保することは十分に可能ではないか。

(滋賀銀行 山本氏)

当行は、従来から環境経営を行ってきているが、収益を確保することが、取組みの持続可能性にも繋がるため、環境への各取組みはビジネスとして対応することが基本である。滋賀県では、エネルギーコストが域外に年間 2,600 億円程度も流出しているとの試算がある。今後、人口減少等の多くの課題に直面していく中で、エネルギーコストの流出を食い止め、地域内で地産地消できれば、地域住民、当地企業を含めて、地域経済全体にプラスとなる。また、新たなエネルギー循環ができれば、そこに新たなビジネス機会も生まれ、当行にとってもチャンスが拡大する。さらに言えば、今後、金融機関がポートフォリオ排出量をゼロにしておくことを使命と考えており、地域全体の脱炭素化に向けて今後とも積極的に取り組んでいく考えである。

## 5. 視聴者からの質問に対する回答

視聴者からチャット方式で頂いた質問の中から、杉村が 4 つ、竹内が 2 つ問いをピックアップし、登壇先金融機関にコメント・回答を求めた。

(金融高度化センター 杉村⇒滋賀銀行 山本氏)

取引先へのコンサルティングにどの程度の時間を割いているか、との問いかけに対し、山本氏からは、平均すれば 1 回 2 時間程度のミーティングを都合、4～6 回程度行うケースが多いとの回答があった。

(金融高度化センター 杉村⇒十六銀行 小澤氏)

取引先の脱炭素関連のニーズには、コンサルティングと、資金提供の何れが多いかとの質問に対し、小澤氏からは、大宗がコンサルティングニーズであると回答。まずは、社内勉強会や役員会でのプレゼンテーション、地域の経済団体での講演等のニーズが強く、ファイナンスニーズはなお限定的という現状が示された。

(金融高度化センター 杉村⇒滋賀銀行 山本氏)

ESG ファイナンスを中小企業に提供する際に、国際基準を踏まえ利用しやすい格好でカスタマイズしている点を改めて紹介してほしいとの質問を取り上げ、山本氏に振り向けた。山本氏からは、グリーンボンドに関しては発行の際の第三者意見やコンサルティング費用に補助金が活用できるよう行政と連携していることの紹介があった。また、既存の私募債発行スキームを流用することで手続きを簡便にしていること、その他のファイナンスについても 50 百万円以上と最低金額のバーを下げていること、などの説明があった。

(金融高度化センター 杉村⇒十六銀行 小澤氏)

中小企業が SBT を取得する意義について質問があり、小澤氏からは、自動車産業を例として、サプライチェーン全体での CO2 排出量、いわゆる Scope3 ベースでの削減対応が行われる場合には、下請けの中小企業の立場でも自身の CO2 排出量計測や対応が必要となる、との説明があった。そこで、中小企業の取引先にはその必要性の理解を促し SBT 取得に向けた支援に取り組んでいること、なども説明があった。

(金融高度化センター 竹内⇒玉島信用金庫 徳田氏)

製造業中心の説明が多い中、非製造業の脱炭素に向けたニーズに関し徳田氏に振り向けたところ、運送業(例えば、内航海運)での排出量算出ニーズや、ガソリンスタンドの生き残りをかけた多角化の動きに関する紹介があった。

## （金融高度化センター 竹内⇒十六銀行 小澤氏）

中小企業は、サプライチェーンの上流に当たる取引先からの求めに加え、融資を受けている金融機関からも、脱炭素に向けた現状と先行きの取組みが求められている。ところで、上流の企業と金融機関間が連携しているのか、或いは、それぞれ別個に scope3 を求めているのかを、小澤氏に投げかけた。小澤氏からは、自社を起点とした場合、自身の排出量（Scope1,2）は、上流・下流企業および金融機関からみれば Scope3 の範囲となるが、現時点では、金融機関からみた取引先の排出量（Scope3）の把握は、議論が緒に就いたばかりであるため、今後に向けて様々な検討や取組みがなされていくものと理解している、との回答があった。

## 5. 閉会挨拶（金融高度化センター長 竹内 淳一郎）

本日は、長時間にわたり、ワークショップにご参加頂き、感謝申し上げます。ご登壇頂いた、滋賀銀行、十六銀行および玉島信用金庫の皆様には、ご協力に重ねて御礼申し上げます。閉会に当たり、全体を通じて感じた驚きや感想めいたことを幾つか申し上げます。

まず、ポジティブサプライズを2点申し上げます。本日もご登壇の皆様からは、地域の中小・零細企業の脱炭素対応への認識が、バラツキはあるにしても、着実に進捗がみられるとのご説明があった。私自身、率直に申し上げますと、この2年間はコロナ禍の拡大もあって、地域の中小・零細企業は脱炭素どころではなかったと思っていた。こうした印象が言わば思い込みであったことを確認できたことは、ポジティブなサプライズである。地域の中小・零細企業自身が外部環境の変化に直面する中で、脱炭素対応にも意識を向けつつある様子が垣間見えたことは、地域金融機関の皆様による働きかけの成果と認識した。

次に、玉島信用金庫の徳田様からは、地域企業の脱炭素対応は、金融機関にとってもチャンスである旨のご発言があった。具体的に、通常は貸出金利の競争になってしまうところ、脱炭素化の関連では収益機会が生ずるため、金融機関にと

ってもチャンスになるとのご説明であった。この点は、金融機関経営を支援する取組みを進める私ども金融高度化センターとしても、非常に心強く感じた。

次に、改めての気づきや地域金融機関の皆様へのお願いを申し上げる。今回のワークショップ全体を通じて、地域における地域金融機関の役割の大きさを改めて認識した。地域のことを熟知されている地域金融機関の皆様が、企業の脱炭素対応に向けた取組みを手掛けているからこそ、その実情に応じた適切な対応が可能となる。地域金融機関には、脱炭素だけではなくデジタル化対応をはじめ様々な役割が期待されており、その負担も少なくないと推察するが、やはり地域において地域金融機関の存在は不可欠であるとの思いを強くした。とくに、今回ご登壇いただいた皆様は、地域のリーダーとして中小零細企業の動機付けにも繋がる取組みを主導されており、今後も啓蒙的な活動も続けて頂くことを期待したい。

金融機関による取引先企業の脱炭素支援は、長期的な課題である。金融高度化センターとしても、今後もセミナーやワークショップの開催を通じて、具体的な取組事例を中心に皆様と情報共有していきたいと考えている。今後とも、金融高度化センターのヒアリングにご協力頂くとともに、今回のようなイベント開催時には、積極的にご参加をお願いしたい。本日のワークショップが皆様にとって有益なものとなることを期待して、閉会の挨拶とさせていただきます。本日は、誠にありがとうございました。

以上

