

埼玉りそな銀行、全額出資の子会社。銀行での実績を生かし、埼玉県内の地域課題解決に向けて、まちづくりや産業創出を支援

複雑化する地域の課題解決に向けて設立された地域デザインラボさいたま。同社は、従来埼玉りそな銀行で行ってきたコンサルベースのまちづくり事業から、事業伴走支援や財源確保など、より踏み込んだ領域にまで活動範囲を広げて課題解決をサポートする。10月にスタートを切った同社の、銀行の枠を超えた新たな挑戦が始まる。



代表取締役社長 青木 大介氏

●代 表 者	代表取締役社長 青木 大介
●設 立	令和3年10月
●資 本 金	1億円
●従業員数	13名
●事業内容	地方創生など持続可能な社会構築に資する事業、銀行の利用者の利便の向上に資する地域課題解決事業 全般、地域の特性を活かした商品・地域ブランド品・サービスの企画・立案・プロモーション・営業代行・コンサルティングおよびそれらの実行業務、公民連携事業、自治体業務に関する企画およびそれらの実行業務、りそなグループの保有資産の活用に関する企画および実行業務、他
●所 在 地	〒330-9088 さいたま市浦和区常盤7-4-1 埼玉りそな銀行本部6階 TEL 048-633-4301
●U R L	https://www.saitamaresona.co.jp/labtama/

10月1日、埼玉りそな銀行が全額出資した新会社、株式会社地域デザインラボさいたま（愛称“ラボたま”）が誕生した。

同社はそれまで銀行で行っていた、まちづくりの企画立案や事業化までの計画策定といった、支援の枠を超えた領域にも踏み込んで事業に携わり、複雑化する地域の課題解決に向けて取り組んでいく。

「銀行法改正で“銀行業高度化等会社”というコンセプトができ、銀行の子会社が銀行業の枠組みを超えて事業ができるようになりました。そこで銀行で行ってきたまちづくり事業から、一歩踏み込んだ活動をするために設立しました」（青木大介社長）

社員は埼玉りそな銀行内の公募で選ばれたメンバーを含む13名で、まちづくり事業を行っていた「地域デザイン室」のスタッフが中心となって取り組む。

同社の強みは銀行で培ってきたまちづくり事業の実績とノウハウ、長年育んできた地元企業や自治体・大学との強固な連携、りそなグループが持つ全国ネットワークである。それらを生かして「地域企業や住民」「行政」「大学」「他地域」等のハブとなり、立案したプロジェクトが地域の中で自走できる仕組み

を構築して支援を行っていく。

目指すのは、持続可能なまちづくりの実現と地域と手を組んだ新たな価値の共創だ。

→銀行で手がけてきた数々の実績

埼玉りそな銀行では平成29（2017）年から公民連携事業として、自治体に地域活性化に向けた民活（民間活力）導入コンサルティングを提案し、業務を受託してきた。

例えば狭山市の「入間川とことん活用プロジェクト」では、入間川の河川敷ににぎわいを創出して人の流れを生み出し、地域を活性化する計画を提案。民間企業が出店しやすい条件や公民のコスト分担などの調査・整理を行った。また、所沢市の「東所沢公園民間活力活用推進支援業務」では“ところざわサクラタウン”に隣接する東所沢公園の利活用を図り、にぎわいを創出するという課題に対し、民活事業が成立する可能性を検証。公募エリアを検討して事業者の意向調査を行った。

「埼玉りそな銀行ではこれまでに19件、民活コン

サルティングを行ってきた実績があります。ただ、コンサルティングをした提案が実現に向けて走っていくその中には、銀行は入れませんでした。銀行法上の制約があって、銀行が行えるのは提案やコンサルティングまで。その先の事業を受託することはNGだったのです。そこに忸怩たる思いがありました」（青木社長）

入間川とことん活用プロジェクトは、今年3月、河川敷にスターバックスコーヒーが開店したことで、多くの人が集まりにぎわいを見せている。東所沢公園の民活事業は、埼玉県内初の導入となった「Park-PFI（公募設置管理制度）」で、角川文化振興財団が事業者に決定。公園内にカフェや光のアート空間が演出されるなど、魅力的なエリアに生まれ変わっている。

「例えば入間川のプロジェクトで、河川敷まで歩く人が増えれば、空き店舗で商売をしようと考える人が出でます。そうなると、そうした人たちと店舗をマッチングさせて、持続的なマネジメントをする団体が必要になってきます。当社はそうした団体の設立・自走化支援業務も担っていきたいと考えています」（力石琢磨営業部長）

プロジェクトの計画、立ち上げ、そして自走するまでの伴走者となって「広く・深く・長く」課題に向き合う、それが同社の使命であるという。

→ “ラボたま”と“地域商社”的相違点

銀行業高度化等会社の登場によって、各地では地方銀行が「地域商社」と呼ばれる事業に参入するケースが増えている。多くは、地域産品の販路を開拓したり製品を企画し“地産外商”によって地域を活性化しようという取り組みだ。

ラボたまの特徴は、そうした“モノの流れ”にとどまらず、幅広い地域課題に対して収益性と公共性を両立させながら、ビジネスベースで解決を図ることに主眼を置いている点である。そこには、東京に隣接する埼玉県が抱える利点と課題が存在する。

「地方都市だと產品を外商する橋渡し役が必要となります。一方で、埼玉は販路拡大の機会には恵まれています。その一方で、埼玉も他の地方都市同様に人口減少・高齢化等の課題があり、そうした問題の解決を最優先に対応していきたい」（力石琢磨営業部長）

「ソフトも含めてどうやってまちを活性化していくか、という視点で挑戦していきます」（青木社長）

同社のように地域の課題解決に向け、伴走支援を手がける銀行業高度化等会社は、ほとんどないという。



→ ふるさと納税を活用して財源を確保

同社が柱とする事業は、「地域課題解決事業」と「産業創出支援事業」である。

地域課題解決事業は、埼玉りそな銀行がまちづくり事業で培ってきたノウハウをフル活用して取り組んでいく。事業の提案から自走化までのイメージはこうだ。

同社が地域課題解決に向けた政策を立案して自治体に提案し、自治体はまちづくり会社などの中間組織に事業の運営を発注。同社は中間組織が自走するまで運営支援を行うほか、中間組織が企業に事

業を発注する段階では企業とのマッチングや営業代理など、一歩踏み込んだ支援を行っていく。

さらに寄付によって税額が最大9割控除される「企業版ふるさと納税」を活用し、財源確保とセットで持続的に事業運営ができるよう支援していく。

「自治体さんに地域の活性化が図れるような地域再生計画をつくっていただき、内閣府で認定されれば、当社のほうで寄付を希望する企業さんをコーディネートする。そこで自治体さんから委託料をいただくというスキームです」(青木社長)



自治体は事業に向けた財源が確保でき、企業は自治体への寄付により地域貢献ができる。そしてまちおこし事業はその財源で自走できるという、それぞれにメリットが得られる仕組みだ。

そしてもう一つ。銀行のネットワークを活用して地域の特性を生かした返礼品を開発し、個人版ふるさと納税による埼玉県の財源強化も視野に入れる。その際、大手のポータルサイトを活用するのではなく、地元のまちづくり会社で受発注を行うことで地域にお金が落ちる取り組みも進めていくという。

「地元で運営管理できる団体をつくり、当社がふる

さと納税事業のノウハウを提供する。それで団体の入会費等を貢献ながら、新たな事業が進められる仕組みをつくりたいです」(力石営業部長)

→ 創業する人を支え、地域経済の活性化を図る

産業創出支援事業については、新事業を始めたいと考える人たちの動きをいち早くキャッチするため、創業スクールやビジネスコンテスト等を開催。事業開始後はパートナー企業や自治体のマッチングなど、軌道に乗せるための伴走支援を行っていく。

そしてもう一つ、保有資産利活用事業がある。埼玉りそな銀行が保有する資産の賃貸・運営を同社が受託。地域活性化に向けた利活用を企画して、運営を行うというものだ。具体的には国の登録有形文化財である埼玉りそな銀行旧川越支店の建物を、地域の産業育成や発展の中核とするべく検討中だ。

旧川越支店は建物の老朽化が進んでいるため、改修工事を予定しているという。建物の使い方については地元の人たちの声を聞きながら、地域課題を踏まえた利活用のビジョンを描いていく考えだ。

→ 地域活性化に向けて挑戦を続ける

同社の社内は、社員が自席を持たず、空いている席を自由に選べる“フリーアドレス制”で、若手・ベテランのメンバーらが自由闊達に意見を言い合える風通しのいい雰囲気が漂う。

「地域には、まだ顕在化していない課題が数多くあります。われわれはアンテナを高く立てて、そうした課題を拾い上げ、解決に導く提案をしていく。そのためにも、失敗を恐れずに挑戦できる社内風土をつくりたいと思っています」(青木社長)

埼玉りそな銀行で積み上げてきた実績とノウハウに磨きをかけながら、縁の下の力持ち的存在となって地域の発展を支援していく同社。埼玉県内の自治体や企業から、大きな期待が寄せられている。