

Re:ing/SUM 地域金融のチカラでつくる未来
子供の貧困問題解消に向けて地域金融機関が出来る7つのこと【後半】
議事概要

パネリスト：

- ・株式会社鹿児島銀行経営企画部 サステナビリティ推進室 室長 徳留 寛 氏
- ・株式会社沖縄銀行総合企画部 経営企画グループ 調査役 鈴木 涼子 氏
- ・株式会社東京スター銀行経営企画部 アシスタントヴァイスプレジデント 牛堂 望美 氏
- ・日本証券業協会 SDGs 推進本部 SDGs 推進室 室長 森川 怜子 氏

モデレーター：

- ・金融庁 総合政策局 課長補佐 平林 高明

(以下、敬称略)

平林：ご紹介にあずかりました、金融庁総合政策課の平林と申します。本日は、よろしくお願いたします。私は、金融庁の中で、政策オープンラボという枠組みの中で、金融行政という立場から、子どもの貧困問題に対してどういうことが出来るのかということについて、様々な主体の皆さまからお話を伺いながら検討を深めてまいりました。皆さんもSDGsという言葉が聞かれたことがあると思うんですけども、これは2015年に国連のサミットで採択されました、持続可能な開発目標というものでございます。その際、最初に掲げられた目標が何かご存じでしょうか。実はこれは、「貧困をなくそう」という目標でございます。今回のセッションでは、まさにそれをテーマとして取り扱っていきこう、というものでございます。この貧困問題に関するセッションというのは二つあるんですが、前半のセッションも大変盛り上がりまして、まだご覧になっていない方におかれては、ぜひご覧になっていただきたいと思うんですが、その中では、貧困問題の現状を放置しておく、将来的に約40兆円以上の社会的損失になる、という推計も示されたところです。捉え方を変えると、今、子どもの貧困に取り組むことは、まさに未来への投資、将来への投資と捉えられるんじゃないか、と思っている次第です。本日は、リンサムという場をお借りしまして、地域金融機関の皆さま、あるいは金融機関を束ねる協会の皆さまの中でも、子どもの貧困問題に対して具体的な取組みをしていただいている皆さまにお越しいただきまして、様々なお話をお聞き出来ればと思っております。本日の議論は、前半も含め、ディスカッションの概要を金融庁のHPに公表することも展望しております。本日の配信や金融庁HPで公表したものを通じて、これからまさに貧困問題に取り組まれようとしている地域金融機関の皆さま、支援団体の皆さまに、「こういうことをやっているんだね」ということを知っていただく機会になればと思っております。

それでは、最初に、ご登壇者の皆さまの簡単なご紹介をさせていただければと思っております。まず、お一人目は、鹿児島銀行経営企画部サステナビリティ推進室室長の、徳留寛さまでございます。二人目は、沖縄銀行総合企画部経営企画グループ調査役の鈴木涼子さまでございます。三人目は、東京スター銀行経営企画部アシスタントヴァイスプレジデントの牛堂望美さまでございます。四人目が、日本証券業協会SDGs推進本部SDGs推進室室長の森川怜子さまでございます。皆さま、よろしくお願いたします。

それでは、今回のセッションでは、まず、ご登壇者の皆さまに1人ずつ、子どもの貧困への具体的な取組みに関しまして、背景となる問題意識にも触れていただきながら、具体

的にご紹介いただければと考えております。その後、続けて、いくつかのトピックについて、ディスカッションをさせていただければと考えております。なお、ご登壇者の皆さまのより具体的な取組みに関しては、今回、投影はしないんですけれども、皆さまがダウンロード出来るよう手配しておりますので、皆さま、ぜひダウンロードしてご覧いただければと存じます。それでは、ご登壇者の皆さまから、ご自身の取組みについて、ぜひご紹介いただければと存じます。まずは、鹿児島銀行の徳留さま、お願い出来ますでしょうか。

徳留：鹿児島銀行の徳留です。鹿児島銀行の取組みについて、ご紹介させていただきます。弊行では、2016年に、地元の業者さんと共同出資により立ち上げました、農業法人春一番を活用しまして、2020年6月より、毎月二回、こども食堂さんに食料品を届けております。寄贈の対象としましては、鹿児島県地域食堂ネットワークに加入されております、県内65か所の食堂に対し、実施しております。直近で60回目の食材寄贈を行いました。寄贈する食材に関しましては、野菜、果物、コメ、卵、牛肉、魚、それと地元の名産品でございます、鰹節やお茶を使用した加工品でございます。取組みに至る背景を申し上げますと、2019年に、弊行は、創業140周年を迎えまして、その時に様々な周年事業を企画、実施いたしました。その周年事業の一つとして、こども食堂さんへの支援を企画したのですが、企画に際しまして、鹿児島の現状を調査したのですが、全国でもワーストスリーに入る子どもの貧困を目の当たりにしまして、正直なところ少しショックを受けました。執行役会議で紹介をしまして、ぜひやろう、と経営陣からの後押しもありまして、事業が始まりました。鹿児島のこども食堂を束ねております、鹿児島こども食堂地域食堂ネットワークさまへの食材を、長く貯蔵出来る業務用の冷蔵庫と、こども食堂の認知度向上のために、こども食堂の方々と共同で上り旗を作成しまして、2019年11月に寄贈いたしました。その後、一旦は、こども食堂さんとの関係は途切れていたんですけれども、2020年に入りまして、新型コロナの影響から、また、緊急事態宣言による外出自粛の観点から、特に外食やホテル等に食材を卸していた地元の一次産業者、生産者の在庫が膨れ上がり、食品、食材が廃棄、処分されていることが分かりました。そこで、こども食堂さん向けに、規格外の商品や、賞味期限が近い商品、もちろん味や安全が保障されているものを中心に、春一番で通常より安い値段で買い取り、こども食堂さんへ届けるという取組みをしようということが決定しました。以降、約2年近く取組みを続けております。現在では、我々の取組みが新聞等のメディアや口コミ等で広がりまして、こども食堂の認知度向上や食材の寄付に参加したい、という声を上げていただく企業さまも多くなっております。企業とこども食堂さまのネットワークがだんだんと広がりを見せております。鹿児島銀行の取組みは、以上でございます。

平林：徳留さま、ありがとうございます。まさに、鹿児島銀行さまと地域商社の春一番、また、地元企業を、こども食堂の食材支援に結び付けていく、というネットワークをうまく作られた、というところが、鹿児島銀行さんの特徴的な取組みなのではないかなと思います。続いて、沖縄銀行の鈴木さま、お願い出来ますでしょうか。

鈴木：ご紹介いただきました、沖縄フィナンシャルグループの沖縄銀行の鈴木と申します、よろしくお願ひいたします。弊行の取組みについてご紹介させていただく場をいただいたことを、光栄に思っております。どうぞよろしくお願ひいたします。弊行におきましては、2019年3月に、SDGs宣言を表明しており、経営理念でございます、地域密着、地域貢献に親和性が高いということで、SDGsにも積極的に取り組んでいこうと考えている次第でございます。その中でも、次世代を担う子どもたちへの活力ある未来の実現を、というこ

とで、金融教育、子どもの貧困問題解決に向けた支援を実施している次第でございます。10月には、持株会社を設立し、ホールディングス化しており、今後は、よりグループ一体となった、サステナビリティな活動を続けていきたいと考えております。具体的な取組みについて、というところではございますけれども、沖縄県の貧困の現状について、少し説明させていただければと存じます。資料にも記載しておりますが、沖縄県が全国に先駆けて実施しております、平成28年における子どもの貧困実態調査におきましては、全国の約2倍となります、29.9%の小学生が相対的貧困の状況にあると、数値として出ております。こちら、全国ワーストワンというところで、沖縄県でも大きな社会課題として受け止められています。実際に社会課題にどう取り組んでいくというところは、大変難しい問題がありますが、具体的な支援を実施しているのがこども食堂の存在なのかな、と思っております。県内でも190か所近くのこども食堂があるんですが、食だけでなく、居場所、教育の支援というところを実施しております、そちらから、銀行の支店とのつながりも実際にございますので、地域住民のコミュニティとしても大変に受け入れられているのではないかと思います。その中で、こども食堂の大変困っている実情といたしましては、やはり運営をするにあたっての金銭的な問題なのかな、というのが、コミュニケーションをする中で感じております。特に（こども食堂を）単年度での補助金事業として実施しているなかで、継続的な取組みとするため、継続性をどう担保していけばいいのか、といった課題を、支店でも、こども食堂の現場から声をいただいておまして、そこをどう生かせるかということで、本部職員も一緒になって考えたところ、開発しましたのが、おきぎんスマートという、銀行系のアプリを使った募金機能の追加ということでございました。こちら、一般的なスマートフォンアプリでございますので、残高照会とか、振り込みとか、収支残高とかを見たり、そういった一般的な機能に、プラスアルファというところで、ご自身の募金という意識を高めていただければ、と思っております。資料の方もご展開しておりますので、ぜひアプリのイメージも確認いただければと思うのですが、最低100円から、最大3万円の都度募金が出ることとか、あとは定額の募金というのも出来るようになっております。もう一つ工夫した点でございますのが、こども食堂とのコミュニケーションが取れるような、メールをすぐに展開出来るようなページを作ったりですとか、フェイスブックやHP等につながるようなリンクを貼ったりですとか、こうした寄付をしている活動先の顔が見えるような仕組みになっている次第でございます。段々、この募金先というのも増えておまして、社会福祉協議会だったり、沖縄子ども未来ランチサポートという団体が県内にございまして、こちらの団体が、県内のこども食堂に寄贈された食品を安定的に供給する仕組みというのを整えている団体でございます。こちらの団体に対しても、金銭的な支援というところで、おきぎんスマート募金を活用しております。こういった取組みを通して、弊社としましては、様々な点で子どもたちの夢をサポート出来る、支えていくことに取り組んでいきたいと考えております。以上でございます。

平林：鈴木さん、ありがとうございます。銀行のアプリから簡単に募金が出るということもそうですし、その先の実際に支援した先の団体とつながることが出来るというのが、工夫されている、特徴的かなと感じました。では、続きまして、東京スター銀行牛堂さま、ご紹介をお願いいたします。

牛堂：東京スター銀行経営企画部の牛堂望美と申します。よろしくお願ひいたします。当行は、社会貢献活動のなかでも、特に子どもの貧困問題に取り組んでまいりました。本日は二つご紹介させていただきます。一つ目が、金融教育になります。ダウンロードいただける資料の3ページ目になります。もともとは、金融教育活動と子どもの貧困の支援活動は

別に行ってきたんですけれども、途中でその関連性に思い至りました。資料でも記載しておりますが、世帯の年収と、金融リテラシー、金銭管理に関する意識が反比例している、という関連性が調査の中でも見えておりますし、NPOさんや児童養護施設さんにもヒアリングしましても、やはり貧困であるほど、金融リテラシーに課題があって、だからこそより生活に困ってしまうという、悪循環があるのかな、と感じております。例えば、親御さんが、借金が当たり前のような生活になってしまっているとか、小学校低学年のお子さんに、1万円を渡してこれで1週間生活してね、というような生活環境であったり、事情は様々あるのですが、そうした生活で育っていくと、どうしても金融リテラシーを身に付けたり考えたりというところが難しいんじゃないか、と考えています。子ども支援のNPOさんや児童養護施設さんと話をするなかで、そうしたトラブルを数多く見聞きしてらっしゃるんですね。生活が本当に困ってしまうようなトラブルは、認識しているんですけれども、金融リテラシーや金融教育というのは、そもそも一般的ではないですし、特にそうした福祉分野ですと、金融教育がなされていなかったりということで、問題は認識しているけれどもどうやって取り組めばいいのかわからない、という状況がありました。なので、当行では、金融広報中央委員会が出されてます、金融リテラシーマップを参考にしつつ、実際現場でどのような問題が起きているか、子どもたちの状況がどういうところか、というところを見て、かなり内容を精査しまして、コンテンツを提供させていただいている、という状況になります。もう一つプロジェクトをご紹介します。シングルマザーの方向けのライフ&キャリア支援になります。NPO法人しんぐるまざあず・ふぉーらむさまと協働して、直近では、全国でオンラインを活用して、ライフやキャリアに関する講座を定員30名で行いました。例えば、教育費や生活費といったライフ、といった部分もありますし、ビジネスマナーや転職活動のノウハウといった、キャリアに関するプログラムを、数か月にわたってみんなで一緒にやっていく、というプログラムになります。当行でも、過去受講者の方の3名を採用いたしまして、現場からはとても優秀である、と評価を得ています。このプログラムの背景としましては、子どもの貧困というのは、ほぼ同じく親の収入状況というのがかなり影響していますので、そうした背景もありますし、シングルマザーの方の貧困率がとても高いというところがあります。原因は、経済、雇用環境、男女不平等、いろいろありますが、実際に、すでにそういった状況に陥ってしまっている個人の方たちに向けた支援についても、一企業が行う支援としては良いのではないかと、思っています。シングルマザーの方の背景として、DVですとか、離婚、貧困といったお辛い状況を通して自己肯定感が下がってしまったりですとか、なかなかキャリアに前向きになれないというところがあるんですけれども、このプログラムでは、普段だったら孤立してしまうところを、同じ立場の人たちが集まって生活を変えていきたい、人生を変えていきたいという決心をもたれながら集まっていたいただいているので、グループダイナミクスで良いサイクルが生まれて、皆さん明るくなって、前向きになっていただいております。昨年受講者は、コロナ禍であるにもかかわらず、講座が終了してから4か月後にアンケートを取ったところ、3割の方の就労状況が改善している、という結果も得られており、本当にこうしたきっかけがすごく大事なんだな、ということを感じております。当行では、ほかにも、こども食堂さんへの寄付ですとか、奨学金支援とかいくつかがやっておるんですけれども、時間の関係でここまでにさせていただきます。本日は、よろしく願いいたします。

平林：牛堂さん、ありがとうございました。子どもの貧困対策ということで、こども食堂だけでなく、様々な複合的な要因がある中で、シングルマザーの方への支援というところに関しても取り組まれていらっしゃるし、金融教育リテラシーの向上にも取り組まれていらっしゃるということで、非常に特徴的かな、とっております。それでは、日本証券業

協会の森川さま、協会のお立場から、取組みをご紹介いただけますと幸いです。

森川：日本証券業協会 SDGs 推進室の森川と申します。本日は、よろしく願いいたします。そもそも日本証券業協会という名前を初めて聞いた方もいらっしゃると思いますので、簡単にご紹介いたしますと、全国の証券会社にご加入いただいております業界団体、というものになります。本協会では、2017 年から証券業界一丸となって、SDGs の推進に取り組んでおりまして、子どもの支援は未来への投資だ、というところで、SDGs を推進するところの大きなテーマ、ということで取り組んでおります。証券会社と一口で申し上げましても、全国に展開するような証券会社さまもいらっしゃるれば、地域に根差した証券会社さまもあったり、あとはネット取引に特化した証券会社さまもあったり、外資系の証券会社さまもあたりだとか、様々な特色があるというところがございます。そうした中で、証券業界としては、3つの取組みを提供しております。一つが、こどものみらい古本募金という内閣府さんがやっている事業に参画をしているというところがございます。二つ目が、お金をそのままご寄付をいただいている、株主優待 SDGs 基金というのがございます。三つ目が、物品をご提供いただいている、こどもサポート証券ネットという取組みがございます。すべての事業に参画いただいている証券会社さまもいらっしゃるれば、「これならば参加出来る」ということで、一つに参加いただいている証券会社さまもいらっしゃる状況でございます。本日は、お時間の関係もありますので、三つの取組みのうちの一つ、物品のご提供を行っている、こどもサポート証券ネットの取組みに関してご紹介させていただければと存じます。こどもサポート証券ネットという取組みは、非常にシンプルな仕組みでして、こどもの支援に取り組む NPO 法人さまと、そういった団体さまを応援したいという証券会社を結びつけるというプラットフォームという取組みになっております。証券会社さまからご提供いただく「これなら提供出来るよ」という情報と、NPO 法人さまから送られてくる「こういった物品をこういったタイミングでほしい」というご要望を、一週間ごとに本協会において取りまとめたりまして、双方にその情報を共有して、それをご覧になった当事者間でやり取りを行っていただいている、といった取組みでございます。具体的には、証券会社さまの中には、支援の物品は多岐にわたるんですけども、株主優待品で得たお米ですとか、レトルト商品というのが、実際には多くなっております。物品の授受が無事終わりましたら、本協会宛てに「終わりました」という完了報告をいただき、それをカウントしています。ちょうど運営を開始して2年になるんですけども、全国40団体の NPO さまと、53社の証券会社の皆さまに参画いただいております。2年間で約700件のマッチングにつながっております。この仕組みを検討するにあたっては、NPO 団体さまに参加いただくときの一定の決まりや、運営上の課題を検討するにあたっては、証券会社さまはもちろんのこと、貧困問題にご知見のある方を含めた会議体を設置しております。そこで、適宜ご意見をいただきながら進めている、といったところになっております。お恥ずかしながら、この分野のプロではございませんので、本協会として知見がないところも多く、ときには NPO 法人さまの中間支援組織（注：主に NPO を支援することを目的とした団体）の方にも、お知恵やご意見をいただきながら、適宜進めている、というところになります。識者の方からも、いろいろご意見をいただきながら運営をしている仕組みになっておりますので、これまで子どもの貧困対策に取り組んでおられないような証券会社さまにも、比較的安心して参画いただいているのではないかと考えております。簡単ですが、以上になります。

平林：森川さん、ありがとうございます。お話を聞いていると、寄付したいものは物品としても資金としてもあるんだけど、結局どこに物品を届けたり寄付したりすればいいの

か、やっぱりそこが一つ大きなハードルになるのかと思うんですけれども、そこを協会の力を使ってハードルを下げてあげる、こういった先に寄付すればいいんだ、というところを見つけてきてあげることによって、寄付や物品を届けやすくなる、といったところはあるんじゃないかという風に感じました。

それでは、皆さまのそれぞれの取組みをご紹介いただきましたので、続きまして、ここからは、ディスカッションの方に移らせていただきたいと思います。最初に、子どもの貧困への対応をされている中で、現時点でこれまでこういった期待が皆さまに寄せられていらっしゃるか、あるいは、将来に向けてこういうことをやってほしいという期待が皆さまにも届いていらっしゃるかと思うんですけれども、それに対してどう取り組んでいくのか、その期待にどう応えていくのか、こういったところについて、お話をお伺いしたいと考えております。それでは、まずは、鹿児島銀行の徳留さまから、お伺い出来ればと思うんですけれども、これまでの取組みを通じてどんな期待が寄せられたことがございますでしょうか。あるいは、今後の地域経済の見通しも踏まえながら、こういったサポートが期待されていくのか、求められていくのか、といったところについてお考えをお聞かせいただけますでしょうか。

徳留：大きく現時点で期待されている役割として、2点挙げさせていただきますと、こども食堂の認知度の向上、それから、こども食堂と地域の企業とを結ぶ役割を期待されているかな、と考えております。弊行といたしましては、認知度向上のために、先ほど説明いたしました、上り旗というものをまず作りまして、地域のこども食堂の方に寄贈してきました。つなぐ、というところでは、2020年から弊行の地域商社を活用しまして、まずは生産者とこども食堂をつなぐところからスタートしまして、地域の企業の多くが取組みに賛同し、支援の輪（が出来上がってきた）というところが、つなぐ、というところにつながっているのではないかと思います。銀行には多くの取引先さまがあるんですけれども、地元企業とともに地域の発展に取り組んでおります。前半のセッションで、湯浅さんの方から、こども食堂は地域づくりを見据えて支援と交流の居場所であろう、というご趣旨のご発言があったかと思うんですけれども、まさに地域の継続的な発展に必要な不可欠であることが、持続的な地域の発展につながるものと考えております。つなぐ役割の期待に応えるための手段として、地域商社の活用だったのかと考えております。将来的な期待という点では、現在、鹿児島のこども食堂の皆さまからは、何かこれをしてほしいとかあれをしてほしいという更なる要請とかそういったものは特にはないんですけれども、こうした取組みを継続してほしいという声をいただいております。私の方からは、以上です。

平林：ありがとうございます。継続してほしいというのも、非常に良いニーズ、要望なのかという風に感じております。それでは、沖縄銀行の鈴木さま、続けてお願い出来ますでしょうか。

鈴木：先ほど、おきぎんスマートでの募金を紹介させていただきましたが、こども食堂さまからいただいているご期待なんですけれども、地域とのハブ的な役割というところが一番求められてるんじゃないかな、と思います。徳留さんのお話と重なってしまう部分も多いんですけれども、銀行のコミュニティと言いますか、ネットワーク、法人、個人の取引先さま、そして富裕層とのつながりがあるというのが銀行の強みなんじゃないかな、と思っています。一方で、企業の皆さまから見たとき、地域にこういった社会貢献活動があるのかよくわからない、寄付したいけどどこにすればいいかわからない、そこが率直な意見

じゃないかな、と思います。そこで、発信力というのが、銀行が果たせる、貢献出来るところじゃないかな、と思います。実際、アプリの開発のきっかけとなりましたNPOさまとは、取引の店舗との連携に関する協定書というのを結んでおりまして、その中では、パンフレットを営業店の窓口に据え置いたり、配布を行うことで、この団体がこういう活動を行ってますよ、というのを紹介したり、月々の活動をロビーに掲示したり、地域の皆さまに発信するというのを、実際に行っております。そういうことによって関心を持っていただく、関心を持っていただいた方がもう一歩踏み出そうかな、というところで、銀行がつかないでいければ、というところが大事なんじゃないかな、と思っております。いろいろ考えることは出来ると思うんですけども、いかにこども食堂とコミュニケーションをとっていけばいいのか、というところが一番の課題ですし、そこにヒントがあると思っておりますので、まずは、私たちの強みを生かすために、そういったコミュニケーションが大事じゃないかな、と思っております。

平林：ありがとうございます。では、東京スター銀行の牛堂さま、いかがでしょうか。

牛堂：前半の渡辺さまもおっしゃっていたかと存じますが、本当にヒト、モノ、カネどれも必要とされていて、情報も必要とされていて、NPOさんごとの個別性も高いのかな、と感じております。私が期待として考えているものは、何をしてほしいか、というところもあるんですけども、理解をしてもらいたい、現場についての理解、子どもについての理解、わかってもらいたいし、わかったうえで関わってもらいたい、という期待があるんじゃないかな、と思っております。こども食堂さんにお金の寄付はしてるんですけども、お金だけもらえればいいや、というところはあまりなくて、ぜひ一緒に来て子どもたちにご飯を食べてほしい、子どもたちの話を聞いてほしい、という声があります。コロナでなかなか実現出来てないんですけども、コロナ前に参加させていただいたときは、それを喜んでいただきました。あと、金融教育でいえば、児童養護施設で説明させていただいた際に、「以前、お金のプロが来て金融教育をやってもらったけれども、全然、子どもの実情や施設の現状と合っていないくて、御社は大丈夫でしょうか」、というようなご心配を皆さんされていて、理解をしたうえで届ける、ということが大切なのかな、と思っております。

平林：金融庁も金融教育をやっているんですけども、自分たちが普段考えている言い方で伝えても伝わらない、ということは往々にしてあるのかな、と感じました。では、続きまして、森川さん、協会のお立場から、期待されていることや、今後、求められていくんじゃないか、といったところでお話をお聞かせ願えれば、と存じます。

森川：協会として、というところにつながるかわからないんですが、特にコロナ禍において、工夫に工夫を重ねて活動を継続されているNPO法人さまが多くて、例えば、食堂形式からフードパントリー形式に活動を変えて活動を継続されている方であったり、コロナ禍で衛生用品のニーズが高まったりですとか、あとは、活動頻度を当初に予定したのではなく臨機応変に変更したりですとか、そういった環境の変化が多いな、と認識しております。本協会といたしましては、先ほどご説明した仕組みを、一定の運用フローだとか、決まりを作ってるべく参加者の方に安心して参画いただける仕組みとしているんですけども、例えば、コロナが流行してきたときに、学校が一斉休校になって、子どもの自宅待機がまぬがれなくなってきたり、その中で支援してほしいという声が高まってきたときに、一週間で一回という運用フローがある中で、そのスパンを短くするなど臨機応変に運用を変えたりですとか、支援してほしいという情報を登録していないNPO法人さんがいたとし

て、その近隣の証券会社さんが、地元の NPO 法人さんで最近、登録はないんですけども自分たちは身近なので支援したい、となった時に、通常フローではないんですけども、一旦自分たちが間に入って「こういうお声がありますけれども、そうした支援のニーズってありますか」というヒアリングで間を取り持ったり、ということもございます。そうした支援の中で、子どもたちを取り巻く環境であったり、参加者のニーズというものが常に変化しているな、と考えておまして、今お話ししたようなフローというのは通常フローではなく、また、決められたルールを守る、というのは、とても大事で大前提ですけれども、現状を総合的に判断して、柔軟かつ臨機応変に対応する、ということも心に留めたサポートをしていく、それは非常に重要だと考えております。先ほど、牛堂さまがおっしゃっていましたが、理解をしてほしいというのに相通じるかと思っております、そうしたサポートを心に留めて支援を続けていきたいと考えております。

平林：森川さま、ありがとうございます。ニーズは常に変化している中で、提供している仕組みについても、出来るだけ柔軟に運用していこう、というのが、特徴的、魅力的に感じました。ありがとうございます。それでは、次のテーマに移らせていただければ、と思うんですけども、これから貧困問題に取り組んでいく金融機関や協会がいらっしゃると思うんですけども、こういったところが実際に支援を開始し、取り組みを具体化するうえで、どういったことに気を付ければいいのか、どういったことを意識すればいいのか、そうした点について議論を深めていければ、と思っております。まず、貧困支援の取り組みにおいて、金融機関としてどんな強みがあって、それをどのように活かして取り組んでいけばいいのか、という点について、少しコメントをいただきたいなと思っておりますが、徳留さん、いかがでしょうか。

徳留：先ほどからの皆さんの意見と被るところがあると思うんですけども、知名度を生かした PR、発信のところにあるのかな、と。私共が、地域のこども食堂さんの方とお会いして支援をさせていただきたいという話をしたときに、こども食堂の方から、鹿児島銀行さんの名前をどんどん使って PR していいですかということを言われました。正直、嬉しかったですけれども、（鹿児島銀行は）地元では大きな企業の部類に入りますので、そうした知名度の高い組織から支援を受けているんだ、というところから、大きな効果を生かせるのかな、と考えております。こども食堂さんが作ってくれているカレンダーの中で、先ほどご紹介した、上り旗の写真も載せていただいております。各地域のこども食堂さんが開催しているときに、この上り旗を立てており、こども食堂やってるよ、というポップな感じの上り旗なんです。（貧困対策という）ことはすごく深刻なことなんです、運営上は明るく楽しく開かれたものでなければならないということだと思っておりますので、鹿児島銀行も一緒になってやっているんだ、というところも、知名度を利用していきながら効果的に進めていければ、と考えております。

平林：ありがとうございます。銀行の知名度、発信力といったところの強みに、言及いただきました。鈴木さん、いかがでしょうか。

鈴木：私からは、どういうところで課題があったか、ということと一緒にお伝え出来れば、と考えております。前段にご紹介しました、おきぎんスマートの募金機能についてですが、こちらを最初に導入していく中で、法人営業部の中でやっていく必要があった、というのがすごく課題となっていたのですが、枠組みの中でどのように作り上げていくのか、ということは、一つの部署だけでなく、法務部署であったりとか、非常に積極的に動いてく

ださって、開発するシステム部署であったり、横の部署のつながり、連携して出来ることを見つけていった、という経緯がございました。一つの部署であったり支店であったりだけでなく、(複数の部署や支店が)横断的に連携を取って取り組んでいったというところが、最終的に結果につながったのではないかと感じておりますので、そういった風に知見がない中でもどうやって進めていくのか、というところで連携も取れた、というのは良かったのではないかと感じております。また、こども食堂さんから(ご要望が)あった、一つ面白い(銀行の)取組みを紹介させていただければと思います。そちらは、HPを全く持っていないこども食堂さんだったのですが、HPを作りたい、どうしたらよいか、というご要望があり、IT業界の中で何かしらSDGsに取り組みたい、という企業とマッチングを行うことが出来た、という事例がありました。このHPの作成費用については、寄付型にはなってしまうのですが、こども食堂自体の発信力を強めるための支援についても、銀行として実現出来た事例かと感じております。

平林：ありがとうございます。銀行に認められた付随業務の範囲内で、この募金の活動をどうやって位置づけることが出来るのかということで、沖縄銀行の中での連携も非常にとれていた、という事例ではないかと思っております。また、マッチングというところも言及いただきました。ありがとうございます。では、東京スター銀行の牛堂さま、いかがでしょうか。

牛堂：特に金融機関の強みを生かした活動ということで、2つご紹介させていただきたいんですが、まずは、先ほども申しました金融リテラシーの強化ですね。本当に金融リテラシーがないことが、子どもの貧困の連鎖に確実に悪影響を及ぼしています。銀行では、ほぼ金融教育に取り組んでらっしゃると思うので、それをより現場寄りにカスタマイズして実施することで、すごくインパクトがあるんじゃないかと思っております。もう一つは、私共も、昨年度に始めたことなんですけれども、コンプライアンスの強化支援です。こども食堂さんに寄付の支援はしているんですけれども、こども食堂も全国にたくさんありますので、支援者による子どもやボランティアの方に対する性的暴力やパワハラという問題が、どうしても起こってしまう可能性があります。なので、金融機関にとって、コンプライアンスの強化は、かなりの強みだと思いますので、そちらの説明会やツールを作って提供、ということをさせていただいております。そういう問題が発生してしまうと、もちろん人権侵害で相手を傷つけてしまうというのもありますし、こども食堂全体への信頼の失墜、ということで、存続にもかかわってくると思っておりますので、すごく重要、だけどどうしても後回しになってしまう課題ということで、そのサポートをさせていただいております。最初は、面倒くさがられるかな、という不安もあったんですが、皆さん、子どもの安心・安全を守る重要性は理解していただいているので、参加してよかった、とおっしゃっていただいております。金融教育についてもコンプライアンス強化の方も、当行のHPにどういったツールでやっているのか、ということについて、全部載せてあるので、もしご関心ある金融機関がいらっしゃれば、ぜひ取り組んでいただければ嬉しい、と思っております。

平林：ありがとうございます。こども食堂を運営されている方も、コンプライアンスの問題というのは、問題意識としては持っているんだけど、じゃあそれをどうやったら解消していけるのか、といったところで、自分で全部やらないといけなくなったらすごく大変ですけれども、そういったところで銀行の強みが生かせる、というお話をいただきました。ありがとうございます。

では、まさにこれから貧困問題に取り組まれようとする金融機関さんが、今後、こういう課題や障害にぶつかるんじゃないかという、まさに先進的に取り組まれている皆さんは

すでにあるんじゃないかな、と思うんですが、他の金融機関が皆さまの取組みや、前半の議論を踏まえてこういう取組みをやってみたい、と思ったときに、こういう課題や障壁にぶち当たるんじゃないか、というご経験で、何かシェア出来るものがあれば、と思いますが、徳留さんから、いかがでしょうか。

徳留：課題と言えるほどの課題なのかわかりませんが、一番最初にこども食堂さんに支援を考えたときに、当時 2019 年だったんですけども、こども食堂の存在は知っていたんですけども、県の各地に点々としてまして、今のようにあまり組織化されていなかったように思います。その中で、誰に支援をしていいのか、相談する相手さえもわからなかった、というのが苦労しました。その中で、鹿児島県の何かしらの登録制度を整備していただけないか、と働きかけを行いましたところ、鹿児島県がすぐに対応してくださり、その後は、いろんな意味で見えづらかった食堂の存在、取組みや、そこに携わっている方の顔が見えるようになってきたのかな、と思います。徐々に広く認知されて、行政側の整備ですとか、こども食堂ネットワークの HP や SNS での発信とか、今は、より多くの人に認知されているのではないかと思います。これは、鹿児島県に限らず、ほかの都道府県でも、こうしたお話について認知度が高まっているので、その点についてはあまり苦労はされないかもしいないと思いますけれども、実際に、仮に他行さまが類似する取組みを行っていくうえでは、私共はこうした地域商社というものを持っていて、銀行法にあまり縛られない会社を持っている中で支援が出来ていると思っています。地域商社等、そういったものがないというところでは、仲介に入る企業さまを選定しないといけないと思いますけれども、選定するにあたって、俗にいう優越的地位の濫用であったり、管理面いろいろあると思うんですけども、様々な問題が生じるのではないかと、思います。具体的には、食堂さまからの要請、要望にきちんと答えてあげられるのか、とか、しっかりしたものを買って届けてあげられるのか、あとはコスト面の負担であるとか、そうした障害が考えられるかと思うんですけども、先行して実際に取り組みたいということでございましたら、是非とも我々の方に問いかけていただければ、お答え出来ることもあるかと思っておりますので、そのときはぜひよろしく願いいたします。

平林：徳留さま、ありがとうございます。徳留さまの取組みは、鹿児島県の自治体の方と連携して、どの食堂に支援するかを選定される際に、何か工夫されたのでしょうか。

徳留：工夫というか、県の担当者が非常に思いを持って進めてくださった、ということかと思っております。あまり無下にされなかったというか、本当にクイックに対応いただけた、と思っています。

平林：ありがとうございます。鈴木さま、先ほど課題について、若干言及いただきましたが、何か追加でコメントございますでしょうか。

鈴木：先ほど少しお話ししたとおりですが、弊行におきましても、沖縄県の子ども未来県民会議というところが、こども食堂とつながりがありましたので、こういった地公体との連携というのはすごく大事な、と思いました。そうしたところで得られる情報量というのも変わってきました。あとは、寄付したいけれども、どこに寄付をしたらいいのかわからない、というところは、公平性というところで悩まれていくんじゃないかと感じます。その中では、中核となるような支援団体に寄付されることにより、公平性も生まれるのではないかと思いますので、そういったところの商品開発をご検討されると一歩進める形にな

るのでは、と感じている次第です。

平林：ありがとうございます。では、牛堂さまも、お願いいたします。

牛堂：私の印象としては、行内で子どもの貧困という問題を取り上げたときに、総論賛成、各論反対、ということになりやすい問題と思うんですね。子どもの貧困を解決するために動きます、というところに反対はしづらいと思うんですけども、じゃあ実際どうやって行くか、というところで、先ほど、森川さまがおっしゃったとおり、すごく柔軟にやらないといけないというときに、どこまで柔軟にするかということや、また子どもの貧困というイメージがすごく最近になって課題が知られてきた問題なので、どうしても昔の貧困にイメージが残っていて、家は貧困でも頑張って受験して乗り越えて…という努力を応援したいというのが人情だったりすると思うんですけども、前半の話であったとおり、今の子どもの貧困は、もっと複合的な困難を抱えていて、頑張って努力するということが自体が難しい環境にあたりするということもあります。なので、どういう支援をするべきか、という点について、現状を理解してもらいながら考えていくために、事例となるようなケースを集めたり、調査結果をもとに社内で議論したりといった中身の議論をしていくことが大事かと思っています。

平林：ありがとうございます。前半の議論では、マルチリンガル人材にならないといけないという議論もあった中で、まさに牛堂さんはバックグラウンドとして国際 NGO で働かれていたり、被災地の NPO 支援を行っていらっしゃると思います。大企業側の理論では、厳格性や定型性を求めがちな部分と、一方で、支援を受ける側としては、なるべく柔軟に、非定型的な対応をしてほしいといったお考えもあると思うんですが、その辺をうまくつなぐ、あるいは、コミュニケーション上の留意すべき事項等がございましたら、少しご意見いただけますでしょうか。

牛堂：前半で五十嵐さんがおっしゃっていたとおり、定型と非定型というところのギャップは本当に課題だと思っています。柔軟性、特に今回コロナということが起こって、先が見えない時に、マニュアルでがちがちで固めた内容だったりすると、支援が難しかったんじゃないか、と思います。私共でこども食堂さんへ寄付をさせていただいて、こども食堂さんから報告書も出してもらっているんですが、実施後のアンケートでよく皆さんに言われるのが、報告書がものすごく簡易で書きやすかった、であったり、資金使途がすごく柔軟で途中で変えられるということが事前に分かっていたので、コロナ禍の中でも良かった、という声がありました。行内でマニュアルが決まっていた変えられないものであれば仕方ないですが、(報告書などにおいて)念のために聞いておく、とりあえず細かく聞いておくということを求めると、現場で子どもに対応していただいても忙しい皆さんにとっては、ちょっと大変になってしまうこともあるので、可能な範囲で柔軟にやっていく、可能な範囲でシンプルにしていくというのが、継続的に活動をご一緒させていただくには重要なポイントではないかと思っています。

平林：ありがとうございます。なるべく柔軟に制度を作っていくというのは、国の立場でも悩むところなので、非常に参考になりました。時間の関係で、これを最後の質問にさせていただきたいのですが、少し立場を変えて、業界団体の立場でこの金融機関の連携を図る際に、まさにハブとして機能するわけですけども、このハブの持つ価値についてコメントいただけますと幸いです。

森川：大きく二つあると考えておりました、一つは、子どもへの支援の方法を検討していた際に、会員証券会社にアンケートを取ったところ、約半数以上の方が、今まで子どもの貧困支援に取り組んだことはない、という回答結果になりました。ただ、業界として子どもの支援に関するメニューを提示出来れば、これまで取り組んだことのない方にも、取組みへのハードルを下げて取り組むことが出来るのかな、と思っております。二つ目が、支援の輪が全国的に広がる可能性が大きいということに意味がある、と思っております。全国に証券会社が約270社ございますので、一社でも多くの証券会社に参加いただければ、より一層大きな支援につながると思っております。先月ですが、子どもサポート証券ネットの取組みに非常に興味を持った、ということで、もともと子どもの貧困対策支援に関心の高い（銀行の業界団体である）全国銀行協会からお声がけをいただきまして、意見交換を何度か繰り返したところ、ぜひ一緒に連携出来ることはやっていこう、という話になりまして、MOUを2021年12月に結んだところでございます。今後、より、二つの業界団体が協力出来ることを行っていければ、より一層大きな支援の輪に広がっていくのでは、と考えている次第です。

平林：ありがとうございます。まさに、銀行と証券の業界団体がMOUを結んで子どもの貧困対策に取り組んでいる、というのは、明るいニュースなのでは、と考えております。ご紹介いただき、ありがとうございます。ということで、議論も尽きないところではございますが、皆さま、ご議論いただき、ありがとうございます。前半の議論では、金融機関と支援団体の両方が取り組むことが出来る具体的なメニューが、なるべくたくさん用意されていることが重要だ、という主旨のお話しをいただいたところですが、今回の議論が、まさにそうした、地域金融機関がどうしたら子どもの貧困に取り組めるんだろう、どこから手を付ければいいのか、というところで、地域金融機関の背中を押すものになったんじゃないか、と思っております。子どもの貧困についての現状を放置するというのは、まさに社会的損失でありますし、この問題に取り組むことは、未来への投資、将来への投資だ、という風に思っております。貧困問題は、外科手術的に治療するということは出来ません。地域金融機関は、まさに中長期的なスパンでその地域に対してコミット出来る存在でありますし、地域経済の重要な役割を果たしてらっしゃる存在であるからこそ、この問題に関与する価値があるんじゃないか、そういう風に考えております。今回のセッションはこれで締めさせていただきます。皆さま、どうもありがとうございました。

以上