

sgSquare



CONTENTS

- イノベーターインタビュー「技術革新による市場での優位性確保事例」…… 2
- セミナー「為替相場の動きと経済への影響」…… 6
- SACS外販に関する取り組み…… 16
- プロダクト紹介:「社長の安心」について…… 20
- 九州ソフトスの「いま」と「これから」…… 22
- 「地域 DX 推進に向けた DX ハブ間連携」実証実験への参画…… 23



**為替相場の変動は
経済活動や日々の生活に様々な変化をもたらす**



イノベーターインタビュー 花王株式会社 ケミカル事業開発リーダー 佐多 晋一氏 技術革新による市場での優位性確保事例

文：ソフタス 藺山 恒久



プロフィール

佐多 晋一（さた しんいち）様

1991 年東京理科大学工学部工業化学
修士課程卒業
花王株式会社入社し、産業用ケミカルズ
（トナー、工業用分散剤、洗浄剤、半導
体切削用周辺薬剤）の研究開発に従事
この間の登録特許 70 件以上
2022 年～ 現職、ケミカル事業部門機
能材料事業部 事業開発リーダー

花王株式会社と言えば、洗剤やシャンプーから化粧品まで、主に B to C の身の回り製品を取り扱っているイメージと思いますが、レーザープリンター用トナーやハードディスク研磨剤など、BtoB の製品もあるとのこと。

今回は 2002 年にトナー製造技術で特許を取得した花王株式会社 ケミカル事業部門の事業開発リーダー 佐多晋一様に、トナーの製造技術・特許取得と現在のトナー関連ビジネス、また現在の研究項目についてインタビューする機会を得ましたので、その時の様子をお知らせします。

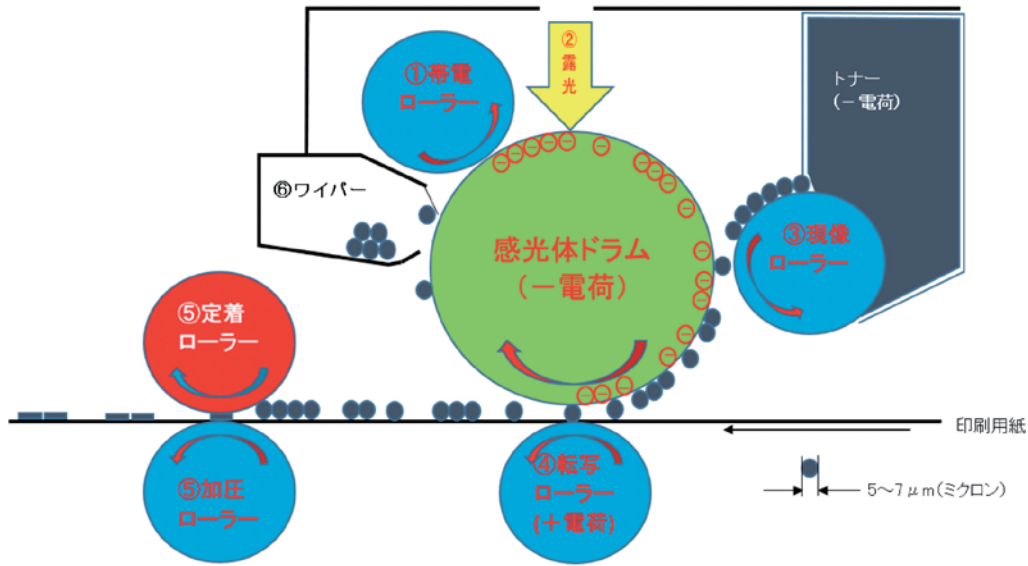
藺山 失礼ながら花王さんのイメージとしてトナーというのがあまりなかったのですが、トナーで特許を取得してグローバルに展開しているという話をお聞きしました。本日はその点についてお伺いさせてください。

佐多 トナーの詳細に行く前に、あまり技術的な解説に偏らないようにしつつ、まずはレーザープリンターの印刷の仕組みについて説明しましょう。

レーザープリンターの印刷の仕組み

佐多 詳細は次頁の図に説明しますが、簡単にお話しすると、電荷を帯びた感光体ドラムにレーザーで画像を描くことで、画像部分の電荷が弱くなり、そこに帯電したトナーが張り付きます。そこに印刷する紙の下部から逆電荷をかけて、用紙にトナーを転写し、最後に熱と圧力で用紙に圧着して印刷していくという仕組みになっています。

- ①帯電:帯電ローラーで感光体ドラム表面が「- (マイナス電荷)」の静電気を帯びます
- ②露光:レーザーで感光体ドラム表面に画像を描き、-電荷が弱まります。
- ③現像:トナーはあらかじめ「-」に帯電しておき、感光体ドラムの「-」電荷が弱い場所に付着します。
- ④転写:転写ローラーが印刷用紙裏側から「+」の電荷を与え、感光体ドラムからトナーが用紙に転写されます。
- ⑤定着:用紙に転写されたトナーを定着部の熱で溶かし、加圧して用紙に定着させます。
- ⑥清掃:ワイパーで感光体ドラムに残っているトナーをはぎ取ります。



佐多 レーザープリンターの大まかな仕組みについては、印刷機メーカーによる多少の違いはあると思いますが、上記の通りです。

藺山 ありがとうございます。よく理解できました。それではトナーの研究・開発について教えて頂けますか？

花王のトナー研究開発と優位性

佐多 2000年代初頭でもカラー印刷機はあったのですが、オフィスの大型機（コピー機）としての設置にとどまり、一般の家庭にレーザープリンターを設置するには、トナーの定着温度が高すぎる（電気代が高く、機器が高熱となる）などの問題や、カラートナーでは色褪せしやすい黄色・赤色などがうまく発色しないなどもあり、より低温で定着でき、安定した発色ができるトナーが求められていました。

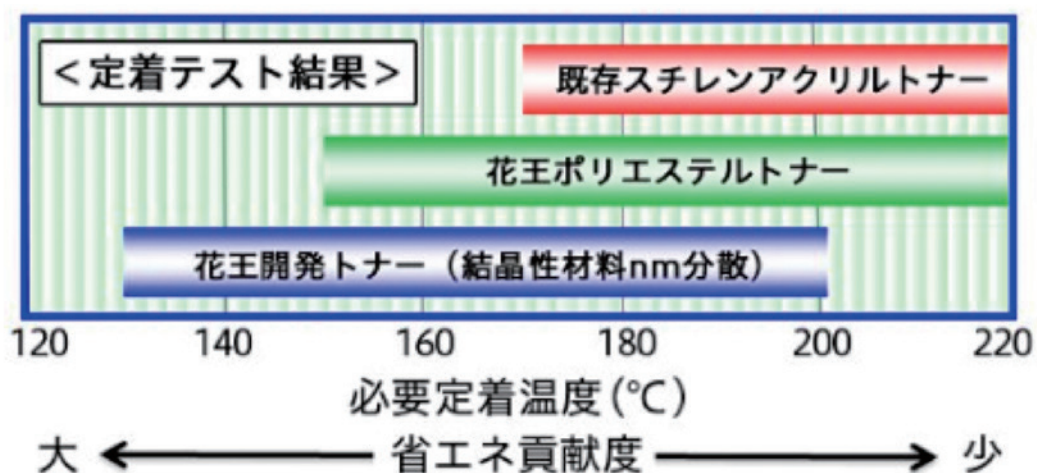
当時利用されていたプリンター用トナーはスチレンアクリルという素材で製造している会社が多かったのですが、花王では身の回りの生活消費財の製造を手掛けていますので、原料として加工ノウハウのあるポリエステルを活かして、トナーを作る研究・開発を進めました。

研究の結果、ポリエステル製のトナーはスチレンアクリル製のトナーより低温での定着が可能。さらに、発色性が高い、色再現が良好といった特徴を発現することに成功しました。

トナーの製造方法は、ポリエステルの塊を衝突板にぶつけて粒子にして集める「粉碎トナー」（従来方法）と、油の中で懸濁条件を作り冷やす→固める→乾燥させる「重合トナー」という2つの製造方法があります。各社が、切磋琢磨して、独自に工夫しながらトナーを製造していますが、メーカー・業者によって作り方が異なるため、品質の違いが生まれます。

結果的に私たちは、ポリエステルを利用した新たな「トナーの製造方法」として2002年以降、下記内容をはじめとして幾つかの特許を出願し、登録することができました。

- ① 発色、色再現を忠実に行う、ポリエステル（トナーバインダー）設計技術
→ **写真相当の画質達成**
- ② 4 顔料（イエロー（黄）、シアン（青）、マゼンタ（赤）、カーボンブラック（黒））のポリエステル中での分散技術
→ **4色のトナーそれぞれの帯電を同一にする技術**



花王様HPより

菌山 トナーの素材と製造方法の技術革新が、他社従来製品よりも早く、数段優れていた。ということですね。該当の特許は以前、雑誌ダイヤモンドで「日本の発明 BEST100」にもランクインしたとのお話を聞いていますが、他の特許とはどのような違いがあったのでしょうか？

佐多 あまり詳細はお話できないですが、ポリエステルのバインダーとして使用する際、品質を担保するために必須な工程があり、その部分に関する特許だったために、他のメーカーでポリエステルを使用する場合、その工程でわれわれの特許技術を必ず使う必要がありました。（それを使わないと品質が落ちてしまうため、使わざるを得ない。もし使用すると花王特許を使用する契約が必要になるため）

花王のトナー関連ビジネスについて

佐多 高品質なトナーを提供することと、それを特許化することにより他のメーカーが特許を回避する技術を構築するために時間を要することで、製品としてのトナー及びトナーバインダー（トナーの素材）をBtoBで市場に拡販することができるようになりました。特に、当時ヨーロッパ



では環境に対する意識が高く、印刷時に発生する温度に由来する電力消費量に制限を設けて、温度が高いと使用できなくなるトップラナー方式という制度（電力消費量の低いプリンターのみ生き残れる制度）があったことなどもあり、その点（温度を低くすることができる、低温定着）を技術的にクリアできたこと、市場が求めるタイミングでリリースできたことでグローバル市場に広く受け入れられるイノベーションが起きたと考えています。

現在では、当時より研究が進み、より低温で定着できるトナーを若手の研究者が開発しています。より低温で圧着できることで、印刷できる素材が紙だけではなくフィルムなどに広がり、広く普及していく可能性があります。

藺山 結果的に、国内・国外問わず花王の製品を買うか、特許技術を意識したトナー製造をするか？ ということになったのですね。最後に若手研究者の話が出ていましたが、現在、佐多さんはどのような活動をしていらっしゃるのでしょうか？

佐多さんの現在の活動など

佐多 現在は実地での研究・開発からは離れ、製品を生み出すための事業構想や戦略を考えて創出する立場で、「新しいプロダクトを作り、世に送り出すこと」を仕事としています。分野としては、一部商品を発売しておりますが、リチウムイオン電池用商材（リチウムイオン電池の正極では、トナーと同様にカーボンブラックなど導電材が使用されていますので、それを均一に分散する分散剤など）の事業化などです。製品として顧客に受け入れられるかどうかは5年10年先まで分からない状況ですが、大きく育てていければと考えています。

藺山 わかりやすく解説していただき、ありがとうございました。

あとがき

創業以来、洗剤の原料である「油脂」で培った企業ノウハウをプリンタートナーに応用してBtoBのビジネスモデルをさらに拡張し、様々なプロダクトを増やしていくことで2022年現在ではケミカル事業の売上高は全売上高の23.1%を占める分野へ成長しているとのことでした。

保有ノウハウ＋市場要求＋新プロダクト＋特許＋タイミング＝市場での優位性を確保というまさに「王道」で成功した事例であり、我々もIT業界の中で上記公式のそれぞれの項目に何が当てはまるのかを検討し、組み合わせて事業を創出していく必要があるということを改めて勉強させて頂きました。

為替相場の動きと 経済への影響



田口 もともと「経営勉強会」で資産運用の話を行ってきましたが、今日はその代わりとなるセミナーです。これまでは401K オンリーの話でしたが、そもそも金融資産の運用とはどういうことなのか、どのようなものがあるのか……。その中で今回は、為替相場についてお話ししていただくことになっています。

加藤 明治安田生命で運用企画部という部署におります加藤と申します。どうぞよろしくお願いします。



加藤 百恵さん

はじめに

私ども生命保険会社は、生命保険契約というご契約者との長いお約束を守り、より多くの配当を長期・安定的にお支払いすることを使命として、お預かりした保険料をもとに資産運用に取り組んでいます。具体的には、資産・通貨等の分散に留意したバランスの取れたポートフォリオの構築や、中長期的な相場循環を捉えた売買の実施を通じて、安定的な収益力の向上に努めています。

当社の資産は現在42兆円ほどございますが、私の所属する運用企画部で、どの投資対象にいくら割り振るのか、資産の配分を決めており、資産運用計画を策定のうえ、相場動向等をふまえて四半期ごとに見直しております。

今の日本は、金利が低く抑えられており、当社においても、円建てで資産を運用しても利ざやが稼げないと考え、外貨建ての資産への投資を増やしているところです。そういった背景から本日は、為替相場の動きとそれが経済にもたらす影響について、説明いたします。

右のグラフが「ドル円のチャート」になります。

2021年の年初以降、日本円が米ドルに対して円安傾向が続いており、2022年10月21日に151円後半に達し、1990年7月以降、32年ぶりの円安を記録しています。

この急激な円安進行の背景のひとつが、日本とアメリカの金融政策の違いです。**日本は金融を緩和する一方で、アメリカは引き締めを行っています。**この金融政策の方向性の違いから、円売りドル買いが進みました。

金融緩和とは、市場に出回るお金の供給量を増やして経済を活性化させ景気の回復を図る金融政策のことで、日本銀行



が現在、日本で遂行している政策です。そこで今回は、日銀の金融政策を振り返った後、為替が変動するおもな要因と、為替変動が経済に与える影響について解説していきます。

金融政策

金融緩和といった金融政策を司っているのが、日本では、中央銀行である日本銀行になります。

日本銀行には主に3つの機能があります。

1つ目が、「**発券銀行**」としての機能。日銀は紙幣を独占的に発行して、銀行券を安定的に社会に供給するとともに、紙幣の信用が損なわれないように、汚れたり毀損したら廃棄するなどの管理をしています。

2つ目の機能は、「**銀行の銀行**」の役割。民間銀行は中央銀行に口座を開設しており、この口座を通じて民間銀行から預金を預け入れたり受け入れたりする、銀行にとっての銀行の役割を果たしています。加えて決済の仲立ちをする機能も担っています。

3つ目が、「**政府の銀行**」としての機能。税金で受け入れた政府の資金を管理し、さらに国債や外国為替関連の事務の一部を政府から委託され、日銀が執り行っています。

日本銀行法では、日本銀行の金融政策の理念として「**物価の安定を図ることを通じて国民経済の健全な発展に資すること**」が掲げられています。さまざまな機能を有している日銀ですが、その中で中央銀行の役割としてもっとも重要なのが、物価の安定を図ることを通じて経済の健全な発展を支えることなのです。

それでは物価が変動する基本的な仕組みを見ていきます。

物価とは、個々のモノやサービスの価格をある一定の方法で総合した平均値のことです。物価の変動は、私たちの生活にさまざまな影響を及ぼすだけでなく、景気とも密接に関係している重要な経済指標のひとつです。

物価の動きを見るための指標には、消費者がモノやサービスを購入する際の価格の指標となる「**消費者物価指数**」と企業間の取引の価格の指標となる「**企業物価指数**」があります。特に前者は注目されています。

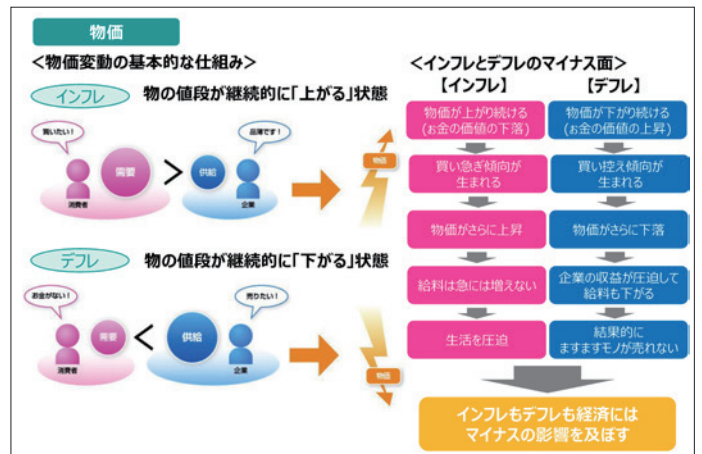
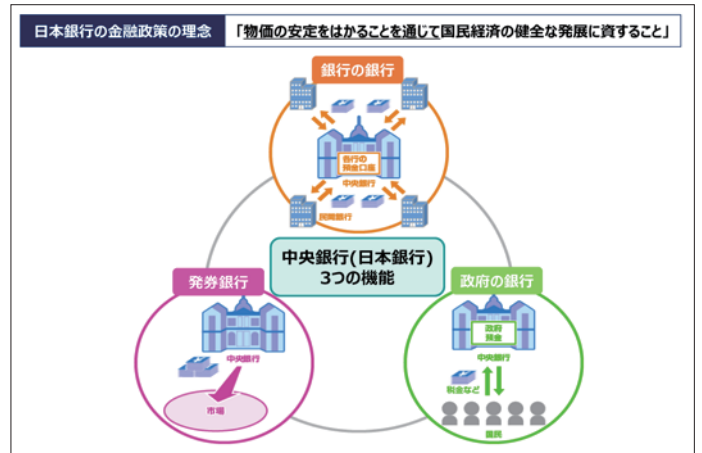
物価が変動する基本的な仕組みとして「**インフレ**」と「**デフレ**」があります。

インフレとは、モノの値段が継続的に上がる状況で、デフレとはモノの値段が継続的に下がる状況をいいます。商品やサービスの値段はそれを買う動きである需要の大きさと、それを供給する供給サイドのバランスで決まります。一般的に需要が供給を上回れば、物価は上がります。逆に、供給よりも需要の方が小さくなれば、物価は下がります。

消費者にとっては物価が上がるインフレよりもデフレのほうがいいように感じるかもしれませんが、実際に**物価は、上がり過ぎても下がり過ぎても経済に悪影響を与えます。**

インフレ

物価の上昇が際立つようになると、「明日よりも今日買った方が得」という状態になり、商品を買急ぎ傾向が生まれます。買い手が多ければ、物価はさらに上昇します。物価の上昇が加



速する恐れがあります。物価が上がっても給料が上がればいいのですが、給料は急には増えないので、インフレは私たちの生活を圧迫することになります。ただ、適度なインフレの場合には、経済に活気がある証拠という言われ方もします。

需要が高まって、値段が高くても買いたいという人が増えれば、物価は上昇することが多いといえます。ただ経済に活気がないまま、対外的な要因で物価上昇が起こることもあります。たとえば2008～2009年頃には、新興国の急激な経済成長を背景に、原油や穀物などの資源価格が世界的に高騰し、企業の原材料費が高まり、国内において食料品や日用品などの値上げが相次ぎました。このように商品を作るためのコストが上がることで起こるインフレを**コストプッシュインフレ**といいます。

デフレ

デフレは、モノやサービスの需要が弱まることで引き起こされます。

こちらは物価が下がり続けますから、「今日よりも明日買った方が得」という状態になって、商品を買ひ控える傾向が生まれます。買い手が少なくなれば、値段をさらに下げなければ商品は売れません。値下げをした分だけ企業収益が悪化して、企業に勤める人たちの給料は伸びにくくなります。

その結果、ますます商品が売れなくなり、さらなる物価の下落を招いて経済活動が縮小していきます。このように物価の下落と経済の縮小の悪循環が続くことを**デフレスパイラル**といいます。こういったこの負の連鎖に陥ると、不況から脱するのが難しくなります。

デフレ脱却が強く求められるのは、そのためなのですが、1990年代にバブルが崩壊してから現在に至るまで、日本はこのデフレスパイラルに陥ってるような状況です。

それでは物価の代表的な指標である消費者物価の上昇率の推移を見ていきます。

戦後の日本は何度かインフレを経験しています。まず物価上昇率が高かったのが、1973年に起きた第一次石油危機です。中東で戦争が勃発し、原油価格の大幅な引き上げが行われたことで物価が激しく上昇しました。

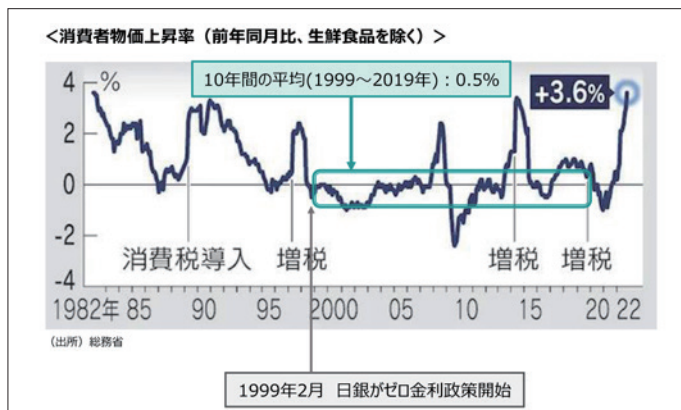
80年代の後半から90年代の前半がいわゆるバブル景気の頃で、消費税率が上がった1997年、さらに消費税率が上げられた2014年、2019年、この時期も物価は上昇しました。そして1990年代の後半から、デフレ状態に陥りました。

デフレに陥ったのは、バブル景気のときに、多くの日本企業が設備投資を過度に拡大したため、バブルが崩壊して景気が悪化すると消費も縮小し、供給が需要を大きく上回ってしまったことに起因します。

さらに経済のグローバル化が進み、中国をはじめとした海外から割安な商品が大量に国内に流れ込んできたこともデフレを加速させた原因と言われています。

消費者物価指数は、99年から5年連続で低下し、その後も現在に至るまでデフレは続いており、国内消費者物価の前年比上昇率は、1999年から2019年までの20年間の平均が0.5%に過ぎない状況となっています。

今の消費者物価上昇率は3.6%で、ウクライナの危機を受けた原油価格高騰に伴うコストプッシュ型の、あまり良くないインフレで、足元では一時的に上昇していますが、基本的に日



本銀行は「まだ日本はデフレが継続している」という認識でいます。

ではデフレから脱却をして、日銀が目標としている物価を安定させるためにどのような金融政策を行えばいいのでしょうか？ 金融政策としては大きく、**緩和**と**引き締め**があります。

景気が悪いとき、金利の引き下げや資産の買い上げを行うことによって資金の供給量を増やす金融緩和を行います。

その結果、個人や企業は、お金が借りやすくなり、経済活動が活発になって景気が上昇し、それにともない物価の上昇が期待できます。

一方で景気がよすぎると、過度なインフレが生じることもあります。

インフレが過度になった場合には、緩和とは逆に政策金利の引き上げや資金の供給量の縮小などを行いお金を借りにくくする、金融引き締めを行うことで、経済活動を抑制することになります。日本では1990年代のバブル崩壊以降、長期でデフレが継続しているので、今の金融政策としては金融緩和を実施しています。

では、金融緩和をするためにはどのような手段があるのでしょうか？ 大きく分けて、**政策金利の引き下げ**と、国債などの資産を買い上げる**量的緩和**があります。

政策金利とは、中央銀行が民間の金融機関にお金を貸し出す際の金利になります。政策金利が下がれば、金融機関が、民間の小企業や個人への貸し出し金利も下がりますから、企業や個人がお金を借りやすくなります。その結果、物価の上昇や景気の回復が期待できます。

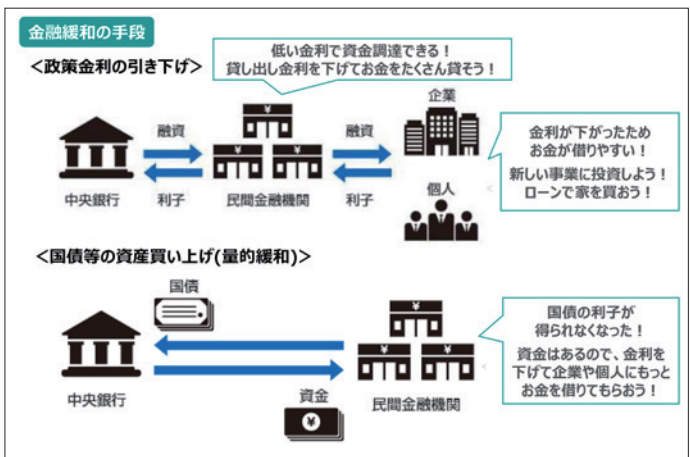
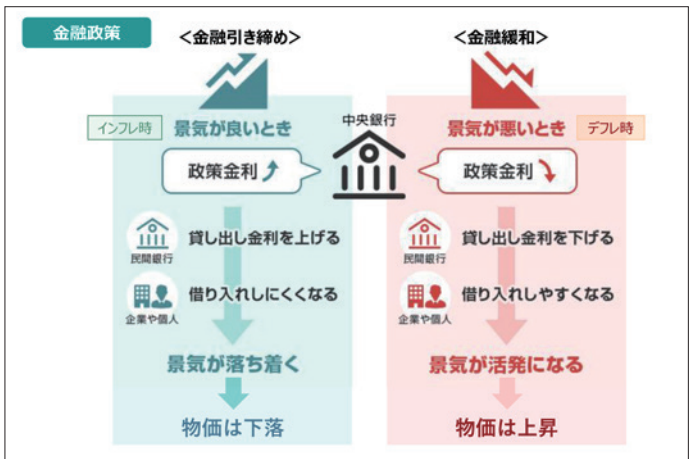
しかし金利の引き下げには限度があり、これ以上金利を引き下げることができないというときに使う施策が、金融機関が保有する国債などを中央銀行が買い上げる「**量的緩和**」になります。

中央銀行が金融機関が持っている国債など買い入れると、金融機関の保有するお金が増えます。金融機関は、国債を買い上げられると、お金を貸し出さなければ利益は得られません。

企業や個人にお金を借りてもらうために金融機関は貸し出し金利を下げるようになり、政策金利の引き下げと同様の経済効果が期待できるという形になります。

日本はバブル崩壊後、1999年にゼロ金利政策による金融緩和策を発動して以降、景気の状態に応じてゼロ金利政策の解除と復活を繰り返してきました。直近で再度ゼロ金利政策に舵を切ったのは2008年の12月になります。

第2次安倍政権が、デフレ経済からの脱却を目的として、「機動的な財政政策」、「大胆な金融政策」、「民間投資を喚起する成長戦略」の3本の矢を同時に押し進めるアベノミクスを提唱。柱の一つである大胆な金融政策に関して、政府の求めに応じる形で、2013年の3月に日銀の総裁に就任した黒田東彦氏は主導して、強力かつ大胆な金融緩和策を矢継



日本における主な金融緩和と政策(リーマンショック以降)			
2008年12月	麻生内閣	ゼロ金利政策再開	・無担保コールオーバーナイト物金利の誘導目標引き上げ(0.30%→0.10%)
2013年1月	安倍内閣	物価目標導入	・消費者物価の上昇率「2%」を「2年間」でめざす目標を導入
2013年4月		量的・質的金融緩和政策(異次元緩和)を開始	・マネタリーベース(資金供給量)と長期国債・ETFの保有額を「2年間」で「2倍」に拡大 ・長期国債買入れの平均残存期間を「2倍以上」に延長
2016年1月		マイナス金利政策の導入	・民間の金融機関が日銀に預ける当座預金の一部に▲0.1%のマイナス金利を課す
2016年9月		イールドカーブコントロール(YCC)政策の導入	・長期金利を0%程度に抑える目的で長期国債を買入れ
2018年7月		YCC政策の修正	・長期金利を±0.2%程度に抑える目的で長期国債を買入れ
2020年3月	菅内閣 岸田内閣	新型コロナウイルス感染症対応金融支援特別オペレーション	・コロナショックに伴う企業金融支援(2022年3月末まで一部縮小)
2021年3月		YCC政策の修正	・長期金利を±0.25%程度に抑える目的で長期国債を買入れ
2022年12月		YCC政策の修正	・長期金利を±0.5%程度に抑える目的で長期国債を買入れ

ぎ早に導入。これはのちに「異次元緩和」と呼ばれました。

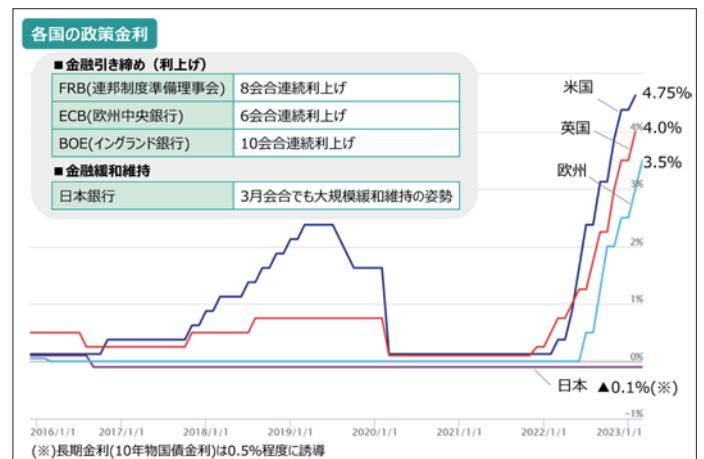
海外の金融政策はどうでしょうか。

アメリカの中央銀行FRB（連邦制度準備理事会）は8会合連続で利上げをしている状況です。アメリカでもリーマンショック以降、日本と同様に利下げと量的緩和を実施し、アメリカ史上初のゼロ金利政策も2008年12月に行いました。しかしアメリカは景気回復の兆しが見えるようになり、日本が量的緩和を続ける一方で、アメリカは2014年10月、量的緩和を終了。逆に2015年12月あたりから政策金利を上げて利上げに踏み切っています。

ただコロナ禍の2020年の3月から再び、ゼロ金利と量的緩和を実施。2022年3月に資産購入を終了し、利上げに転向といった経緯を経て現在、政策金利に関しては、4.75%という高い水準となっています。

欧州はECB（欧州中央銀行）が2022年の7月に利上げに転向しており、政策金利は3.5%と非常に高い水準となっています。

世界的にインフレが進行しており、そのインフレを抑制するために、アメリカや欧州の中央銀行が相次いで金融の引き締めに動いていますが、国際金融市場に影響力を持つ主要な国際的中央銀行の中で、金融緩和姿勢を崩さずマイナス金利を継続しているのは日銀だけとなっています。

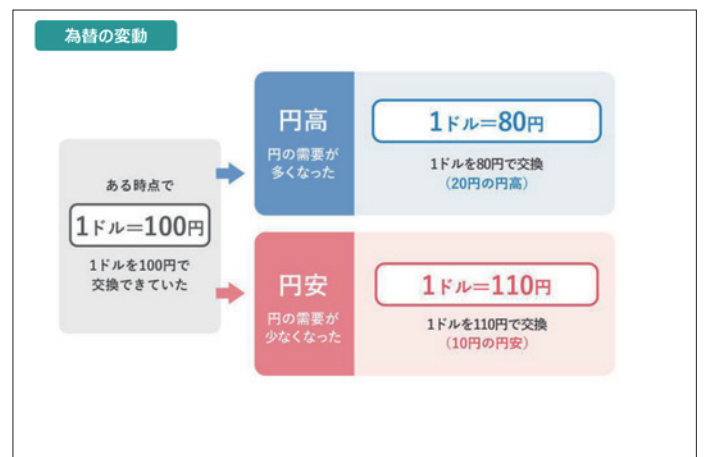


為替の変動要因

日本と他の国の中央銀行との金融政策の方向性の違いを背景に金利差は拡大し、円安が進んでいる状況となっています。では金利差が拡大するとなぜ円安が進むのでしょうか？ まずは為替が変動する仕組みを見たいと思います。

外国為替とは、二つの通貨の交換比率のことです。1ドルが100円の場合、1ドルと100円が交換されているということを表します。1ドルを手に入れるのに100円で交換できたものが、110円かかるようになることを円安、逆に1ドル80円になると円高となります。

通貨を交換するには目的があるはずです。そこには何らかの需要があるはずで、円安になっているということは、円を売る需要とドルを買う需要が強いということになります。



外国為替の需要が何か見ていきます。

1つ目の**実需筋は、実物経済(実際にモノやサービスの取引を行い、それによって対価を得るような経済的な活動のこと。実体経済ともいう)で取引をするための需要**です。例えば海外旅行での買い物代金をドルで支払うとか、原油を輸入した企業が代金をドルで支払うなどが実需筋にあたります。

一方、**投機筋は、為替差益を得るための需要**が中心です。将来的なドル高を見込んでドルを買い、価格差で利益を得る目的などがこちらに当てはまります。



内外金利差

円安になっているということは、円を売る需要とドルを買う需要が強いということですが、この理由を、五つの観点から順に見ていきたいと思います。

まず内外金利差です。為替の中長期的な変動要因になります。

内外金利差とは、文字通り国内と国外の金利差で、ドル円で見れば、米国と日本の金利差のことにあたります。米国は、金融引き締めを継続して金利を上げている一方で、日本は金融緩和継続を決めていて、マイナス金利の状態が継続しています。

すると当然金利が高い通貨を持っているほうが有利なので、内外金利差が広がると、お金は金利の低い国から高い国へと流れていきます。今、米国は日本よりも金利が高いので、ドル資産へお金が流れ、ドルが買われる要因、つまり円安要因となっています。

実際に日米金利差とドル円相場の推移が右のグラフです。

紺色の線が日米の10年金利差^{*1}で灰色の線はドル円レートを表しています。これらの動きを分析すると、金利差が拡大すると円安になり、縮小すると円高になる傾向がわかります。

米国ではインフレが高進していましたので、アメリカの中央銀行であるFRBは2022年の3月、政策決定委員会で0.25%の利上げの決定し、コロナ発生直後に引き下げたゼロ金利を解除して金利を上げていき、金利差の拡大をとまなう形で為替は円安ドル高に動きました。

2009年から2012年までは、世界の金融危機や欧州債務危機によってリスク回避の動きが強まり、安全通貨とされる円に需要が高まり、円高方向に動きました。

2014年から2015年にかけては、日銀の金融緩和や原発停止^{*2}によって日本が貿易赤字に転落し、逆にここは円安ドル高が進んだとみられます。

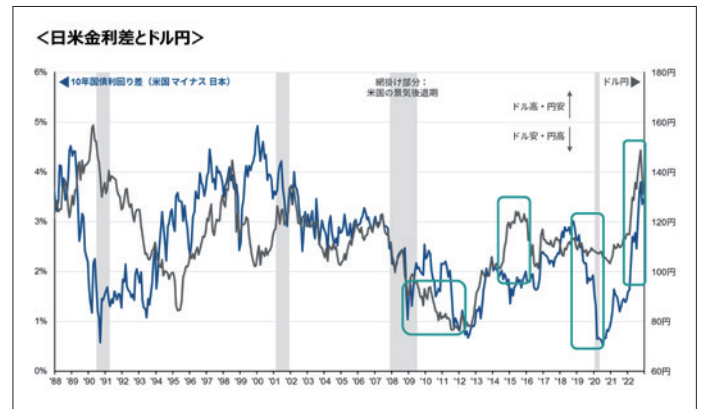
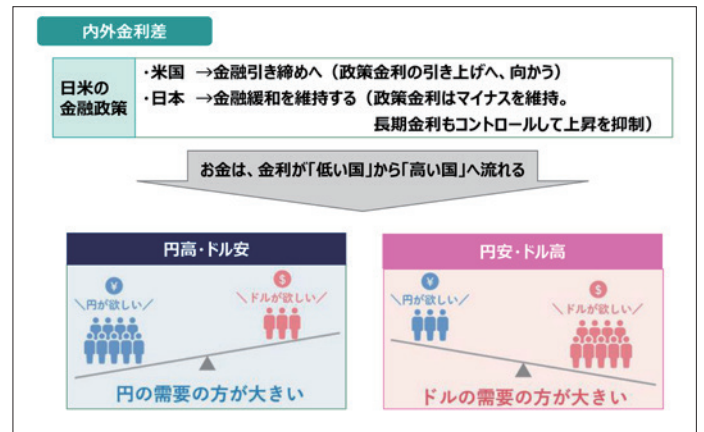
2016年の後半以降は、FRBの政策金利やアメリカの長期金利の上昇にともなって利回り差が拡大してきました。

2019年以降は新型コロナウイルスの感染拡大を受けてFRBが利下げを行い、ドル安円高が進行した形となっています。

今年に入ってから日銀の金融緩和政策の一部修正や、FRBの利上げペースの鈍化が期待されるなどが働き、円高がやや進んでいるような形となっています。

日米金利差とドル円がほぼ相関するような形で動きますが、今見てきた通り、為替相場にはテーマ性があります。経済学者のケインズが「美人投票」という言葉で為替相場のことを語っています。「それぞれが一番綺麗だと思う人を自分の好みで投票するのではなく、多くの人が誰が一番美人だと思うのかを予想することが重要だ」と。

為替相場を当てるときには、多くの市場参加者が、その時々で、何がテーマだと思っているのか、その心理を読む必要があるのです。



***1 10年金利差**：10年国債利回りの差。10年金利とは、今後10年間の政策金利の平均値のこと。

***2 原発停止**：東京電力福島原発事故後、全国の原発は徐々に稼働を停止し、2014年にはすべてが停止。経産省の電力需給検証小委員会は、2014年度の原発停止に伴う燃料費の増加分を「3.4兆円」と推計した。

貿易収支

貿易収支も為替が動く要因のひとつです。貿易収支とは、輸出から輸入を引いたものです。輸出額の方が多ければ、貿易黒字。輸入額の方が多ければ貿易赤字となります。日本については、2020年度は過去最大の19.9兆円の赤字となりました。

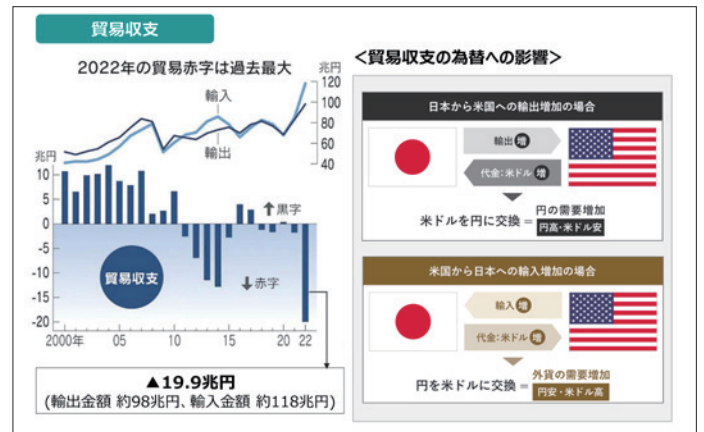
ロシアのウクライナ侵攻に伴ってエネルギー価格が高騰し、そこに円安が重なり、輸出額以上に輸入額が大きく膨らんだことによって過去最大のマイナスとなったのです。

この貿易収支の為替への影響を見てみましょう。一般に貿易収支が黒字になると通貨高になると言われています。

例えば日本から米国への輸出が増えると、モノをそれだけ米国に売ることになりますが、代金は米ドルで受け取ることが一般的になります。

そうすると、受け取った米ドルを売って、日本円を買う必要がありますから、円の需要が高くなり、円高米ドル安になります。逆に米国から日本への輸入が増えると、モノを米ドルで支払う際に、日本円を売って米ドルを買う必要があるので、ドルの需要が高くなり、円安米ドル高になります。

貿易収支もこのような仕組みを通じて、為替に影響を与えていくことになります。



市場心理

市場心理とは、市場に参加している人々の期待感や不安感を指すもので、ここでは**リスクオン**、**リスクオフ**という観点で説明します。

リスクオンとは、景気の回復拡大期待などを背景に投資家がリスクを取りやすくなることです。

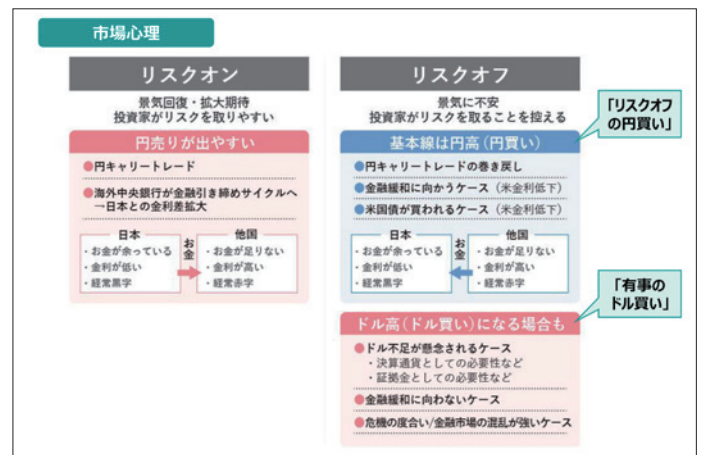
では、この市場心理がドル円相場にどのような影響を与えるのでしょうか？

リスクオンの局面では、日本のような低金利の国から他の高い金利の国にお金が出ていきます。低金利の円を売って、ドルを買うような円キャリートレードが活発になり、円よりも外貨の需要の方が高まります、円安の要因になると言われています。

逆にリスクオフの局面では、保有している外貨を円に換える需要が高まります。これが円高に繋がります。日本は、恒常的な経常黒字国で、大量の対外純資産を抱えているということもあり、社会経済が冷え込むと日本の企業が海外事業で得た収入や海外資産を日本に戻そうとして円買い需要が強まります。「**リスクオフの円買い**」とされています。

一方、同じリスクオフの局面でも、ドル高になる場合があります。それは、例えば戦争などが起こった場合、為替相場がどのように変動するかかわからないので、基軸通貨となるドル需要が強まるのです。「**有事のドル買い**」と呼ばれています。

1980年以降、米国軍が海外で起こした主な軍事行動は合計30回とされており、うち6週間後のドル円相場が円高ドル安になった回数が11回、円安ドル高になった回数が18回でした。国家と国家が政争になった場合には、最後に勝つのは圧倒的な軍事力を誇る米国との考え方に多くの市場参加者が納得しており、最終的に基軸通貨であるドルに逃げ込む動きが強まるということは、想像に難くない状況だと思います。



投機的な動き

企業などによる輸出取引や投資取引を**実需**と言い、実需に基づかない短期的な為替変動で利益を狙う外国為替取引を**投機**といいます。

外国市場における取引において、実需が占める割合が約1割。投機が占める割合が約9割と言われています。

投機取引を最も活発に行っているのが、銀行になります。銀行については、企業や機関投資家からの実需の為替取引注文を受ける一方で、銀行自らが、リスクを取ることで、実需で発生したポジションを使って為替の売買を行っています。

また1998年に外為法が改正をされ、外国為替業務が自由化されたので、個人向けに外国為替証拠金取引を提供する会社が数多く登場したことで、個人投資家による投機筋の外貨投資が拡大したということも、投機筋が9割を占める要因となっています。

投機筋9割と聞くと、投機筋の動きが為替の動きを左右すると考えがちですが、実は投機筋よりも中長期のトレンド^{*1}を作るのは、実需筋の動きが重要になります。

投機筋の目的は利益を得ることです。保有している資産を決済して初めて利益が出ます。つまり円と交換したドルを再び円に交換するようなイメージになります。

このときのお金の流れとしては、行って帰ってくるような形となり、ドルにお金流れればドル高円安方向に、円にまたお金が戻ってくれば、円高ドル安方向に圧力がかかります。ここが実需筋との大きな違いとなっています。

一方で実需筋は、お金の流れが一方向となります。例えば輸入企業であれば、代金をドルで支払うので、ひたすら円を売ってドルを買うことを繰り返します。投機筋のように交換して得たドルを再び円に戻すことはしないので、為替相場にトレンドができることになります。

投機筋は売り買い双方の流れをもたらしますから、短期的な相場変動を与えるのみで、中長期の円安円高といったようなトレンドを生み出しづらいといえます。投機に関してはいわゆるマネーゲームですが、外国為替市場においては大切な役割も担っています。

投機に多様な考えを持つ多くの人が参加することによって、市場自体が厚みを増し、為替レートが限られた要因だけで動くことを抑える働きを担います。また世界のどこでも通貨売買できる流動性をもたらしているといえます。

外国為替市場については、実需と投機が互いに相場に影響を与え合いながら、市場全体の流動性を形成しているといえます。

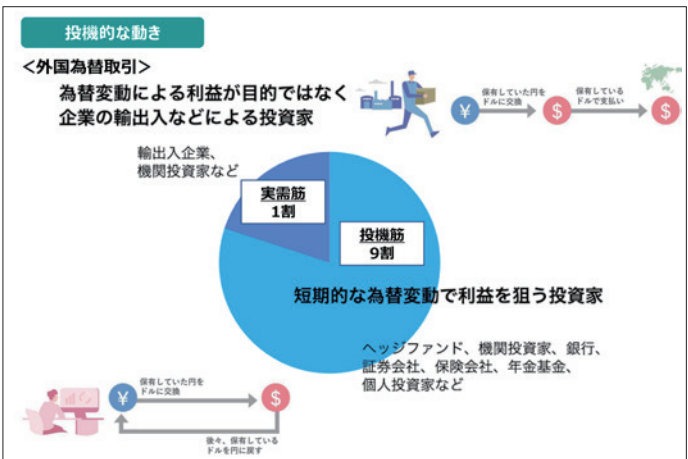
為替介入

為替介入とは、相場に影響を与える目的で、日銀が市場で通貨を売買することです。

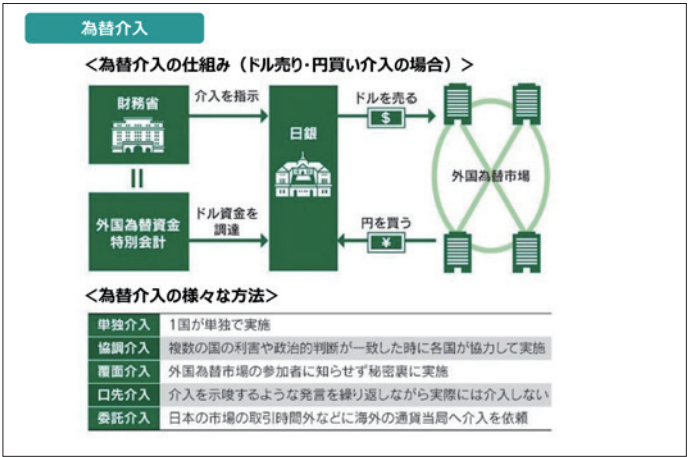
自国の通貨が安くなりすぎること高くなりすぎることと避けるため、急激で大きな為替変動が起きた場合には、為替介入によって為替相場を安定させることがあります。

それは、短期的に大きく為替相場が動くと、企業などでその対策が間に合わなくて、経済に悪影響を与えることがあるためです。

昨年度から進んだ円安ドル高については、原油価格の高騰と相まって、輸入物価の上昇をもたらしました。そこで



***1** **トレンド**: 相場の方向性。市場または資産の価格の一般的な方向です。外国為替では、トレンドは単に為替レートが一定期間にわたって特定の方向に移動する傾向のことを指します。つまり、トレンドは市場全体の流れを表しています。トレンドには、長期、短期、上昇、下降、持ち合いがあります。相場が上がっている場合、上昇トレンド、下がっている場合下降トレンド、明確な方向性を示していない場合、持ち合いトレンドと呼ばれます。



円安に歯止めをかける手段として為替介入が連日のように取り沙汰されておりました。例えば円安ドル高が進む局面では、円安に歯止めをかけ円高方向に誘導する場合に、円を買ってドルを売るような取引を行います。

日本の場合は、為替介入の権限は財務省が持っています。財務省が必要と判断すれば、介入の金額などを決め、実際の通貨の売買は日銀が担当するという役割分担となっています。日銀は財務省が所管をする外国為替資金特別会計から必要な資金を調達して、市場参加者である民間銀行との間で通貨を売買します。円売りドル買い介入の場合には、通貨当局がその分円をたくさん刷って発行すればいいので、理屈上では無制限に刷ることができます。なので日本の過去の為替介入は、いわゆる円高局面での円売りドル買いが基本となっていました。

一方で今回のような円安局面での円買い・ドル売り介入の場合には、日本はこの外貨準備として持っているドルを使うことになりますが、仮にすべてこのドルを売ってしまうとそれ以上のドル売りができないという限界があります。そのため円安の局面の方が為替介入に制約があるといえます。

為替介入には、一つの国や地域が単独で行う「単独介入」、複数の国や地域が協力して行う「協調介入」など、さまざまな方法があります。

右の表がドル売り円買い介入の過去の実績になります。円安に対抗するためにドルを売り円を買う介入というのは、手持ちのドルを売る必要があるため、財務省が保有する外貨準備の範囲内でしか実施できません。そのため円高に対応する円売りドル買い介入は過去319回実施したのに対して、ドル売り円買い介入は過去32回にとどまっています。



為替変動が経済に与える影響

右の図は、円安に伴う主なメリット・デメリットを示しています。基本的に円安が進むデメリットは、海外製品が高くなることです。円の価値が下がり、外国のモノを買う際に多くの日本円が必要になります。しかも日本はほとんどを海外からの輸入に頼っており、様々な品物で値上げが起きます。

一方メリットは、輸出企業の業績が良くなることです。

では、円安の原因のひとつとなっている金融緩和を実施している日本銀行は、今の円安の状況をどのように考えているのでしょうか。



右の表は、日本銀行が定期的に発行している展望レポートのサマリーを表形式で記載をしたものです。

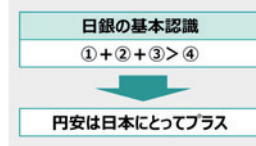
日銀は円安のメリットとして次の3つを認識しています。

- ① 価格競争力改善による財・サービス輸出の拡大
- ② 円建て輸出額増加を通じた企業収益の改善
- ③ 円建て所得収支の増大

一方、デメリットは

- ④ 輸入コスト上昇による国内企業収益および消費者の購買力低下

日銀の考える円安に伴うメリット・デメリット（イメージ）				
	メリット・デメリット	備考	影響力の大小	経済主体
メリット	① 財・サービス輸出の拡大	海外生産比率の上昇、パンデミックなどで期待薄。	小～中	グローバル大企業や輸出企業
	② 円建て輸出額増加を通じた企業収益の改善	企業収益は改善するが、それが資金に波及せず。	中	
	③ 円建て所得収支の増大	過去10年で実証済み。円安唯一のメリット？	大	
デメリット	④ 輸入コスト上昇による国内企業収益および消費者の購買力低下	年々、輸入ベネレーションは上昇中。資源高もあって注目されやすい。	大	計部門 中小企業や内需依存型の家
留意が必要な論点		(a) 円安であれ円高であれ、「安定」しない相場は悪影響を及ぼす可能性があること (b) 為替変動の影響や方向性は業種・事業規模で様々であり、輸入ベネレーション（＝国内総供給に占める輸入の割合）の高まりを踏まえれば消費者物価への影響は強まっていること (c) 為替変動は株価や物価に与える影響など情勢次第でマインドに与える影響も異なること		



これらを計量分析（ある物事が発生する原因や、影響について統計的な手法を用いることによって数値的に示すことのできる分析）した結果、この**メリット①+②+③が、デメリット④を上回る**ので「**円安は日本にとってもプラス**」というのが、**日銀の基本認識**とされています。しかしながら①の財・サービス輸出の拡大については、プラスの効果が近年低下していると分析しています。

最後に政府日銀が想定する金融緩和による景気回復シナリオを見て見ましょう。

金融緩和によって、市場に出回るお金を増やして金利が低い水準にとどまると円安に進行します。

円安が進行すると、海外から日本製品が安く買えるので、日本製品の販売量が増え、輸出企業は業績アップが期待できます。

金融緩和によって、貸し出し金利が低下をすれば、企業や個人がお金を借りやすくなります。そうすると賃金上昇や雇用安定が期待できます。

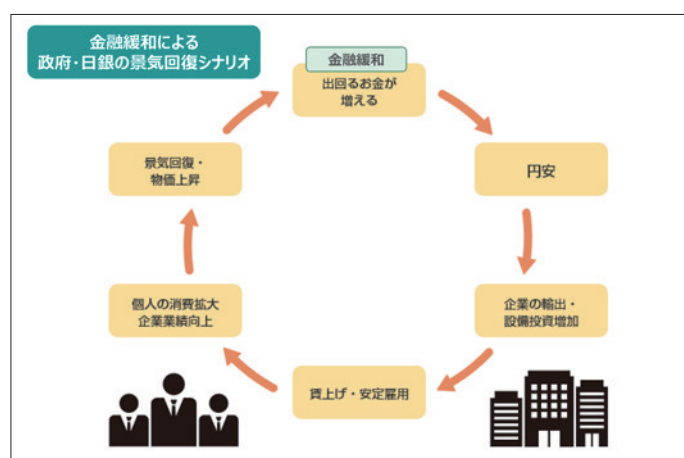
個人の消費が高まって、モノやサービスなどの需要が高まるので物価が上がっていきます。

物価が上がればさらに企業の業績や賃金が増えるというような経済成長サイクルが期待できます。

物価上昇にあまりいいイメージを持たれない方もいるかもしれませんが、経済的にはプラスの効果があって、穏やかなインフレであれば、経済成長をもたらします。

為替変動は、こういった動きを通じて、経済活動や日々の生活に様々な変化をもたらします。為替変動要因の動向に関しては、注目して、日々気をつけて見ていく必要があります。

本日のセミナーはこれで終わります。



SACS外販に関する取り組み

今回はSACS1期生でありながら現在はSACSの講師を務めていらっしゃる角丸さんに「SACSの魅力に迫る10の質問」というテーマでインタビューを行いたいと思います。角丸さん、どうぞよろしくお願いいたします。（編集部）

角丸 よろしくお願ひします。

Q 1 角丸さんの経歴は？

角丸 株式会社ソフトスに入社後、SE及び営業として様々な業種・業界に対するシステム提案・導入・開発・構築・保守等、上流～下流まで多くの実績を積んできました。

その後、SACSを通して学んだコンサルティングのノウハウを活かしITコンサルタント、経営コンサルタントとして活動しています。

また、2018年には株式会社北陸ソフトス分社化に伴って、取締役役に就任し、この年から、SACSの講師としても活動しています。

その後2021年に北陸ソフトス代表取締役役に就任し実際の経営にも取り組んでいます。



角丸 英樹

SACSの概要

Q 2 そもそもSACSって何ですか？

角丸 SACSとは、主にコンサルタントや次世代のマネジメントの育成を行うビジネススクールです。

長期間の講義を通して「経営・顧客視点」「本質に向かう思考力」「独自の発想力」の3つの基本スキルを獲得し、経営哲学やコンサルタント思考を身につけることで、企業や社会の未来を創造出来得る人材を輩出することを目的としています。

Q 3 SACSを通してどのような人材を輩出したいと考えていますか？

角丸 SACSのビジョンは「未来社会をデザインする思考力」を身につけた人材を輩出することにあります。

コンサルティング能力を有する人材や高度なマネジメント能力を有する人材を育成することは勿論ですが、これまでの延長線上にはない新しい社会を創造するためには、独創的なアイデアを思考する革新的な人材が必要不可欠です。

SACSがより多くの革新的な人材を輩出し、目指すべき未来社会の創造を実現する原動力となると考えております。

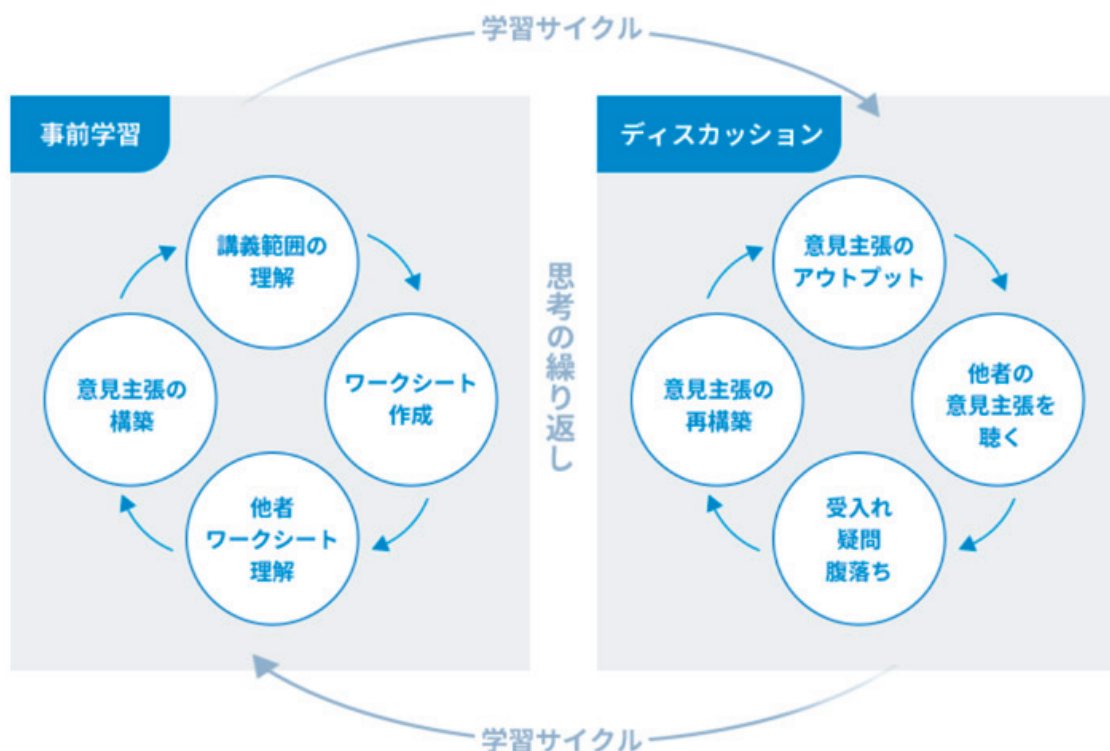
Q 4 SACSの特徴は何ですか？

角丸 ディスカッション中心の講義スタイルと自律的な自己学習のサイクルが特徴です。

ディスカッションを通して様々な主張や意見に触れることにより、「ものの見方」が変

わっていきます。受講生は正解を与えられるわけではなく、自らの気づきを獲得し、それを昇華させていくことで自らの哲学を構築してくよう指導をします。

また、「インプット→思考→アウトプット→実践」の学習サイクルを長期にわたり実施することにより、日々の思考習慣が身につきます。例えば、ニュース等の情報の捉え方が変わり、蓄積する知識の質が上がる等の効果が期待できます。



経緯

Q 5 SACS 設立の背景・経緯は何ですか？

角丸 当グループの将来像とイノベーションの実現を意識し始めたのが始まりです。このためにアドバンスドコンサルタント※を創り出すというコンセプトの下、当時次世代を担える可能性のあるメンバーを招集し、研修ではなくプロを育成するビジネススクールとして2015年に専門家の監修のもと社内に立ち上げました。

※:お客様の新たな「サービスの創出」と「価値の創造」が提供できる先進的なコンサルタント

Q 6 外販しようと考えたきっかけは何ですか？

角丸 何年もグループ内でSACSの開催を重ねることでコンサルタントとして活動する人間だけでなく、取締役や管理職等、優秀なマネジメント人材も生み出すことが出来るということがわかりました。

また、社会状況として、日本企業のイノベーション力の低下、教育環境や働き方の変化など多くの社会情勢や経済環境の変化が企業や働く人の未来に強烈なインパクトを起こし、不確実性の時代と呼ばれる状況が加速し続けている現代社会では、多く閉塞感が夢を描ける未来社会への道筋を曇らせている状況もあります。

そのような状況の中で、どれだけ変化が訪れようと結局のところ人に焦点をあて、人の

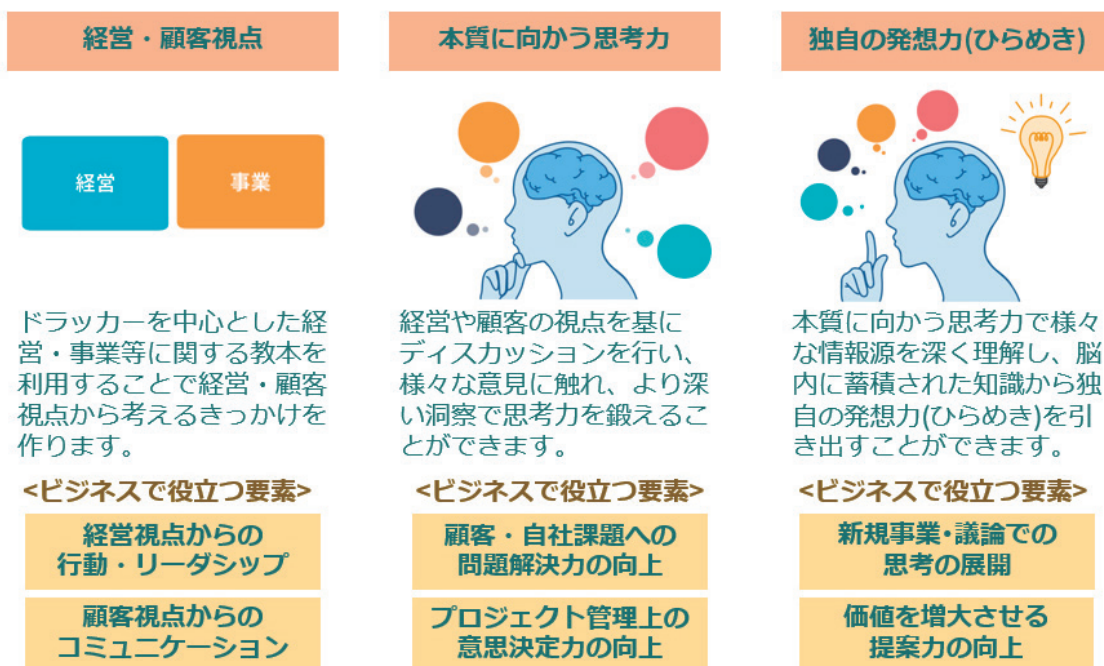
成長と可能性を促していくことこそが最も重要であり、企業や働く人にとってどのようにその課題と向き合うべきかという点にこそ突破口があるのではないかと考えました。そこで、コンサルタント育成+次世代マネジメント育成という形で対外的に研修プログラムを展開しようということになりました。

受講することのメリット

Q7 受講生はSACSを受講することで具体的にどのように仕事に活かすことができますか？

角丸 先ほどお話しした通り、SACSでは「経営・顧客視点」「本質に向かう思考力」そして「独自の発想力」の3つのスキルが獲得できます。すべて説明すると長くなりますので、例として「本質に向かう思考力」を獲得できた場合を挙げたいと思います。

深い思考／考察ができることで顧客や自社の根本的な課題に気づくことができ、また仮説的にいかに解決すべきかを考えることができるようになります。その結果、ビジネス上重要な問題解決力が向上します。その他、意思決定においても深い考察のもと論理的に根拠立てて決断ができるようになる等、あらゆるビジネスシーンで自らの仕事の質を上げることが出来るようになっていきます。



Q8 企業としては社員にSACSを受講させることでどのようなメリットがありますか？

角丸 少し抽象的ではありますが、SACSは企業そのものの成長に直結しています。なぜならこの先、どのようにデジタル技術が発展したとしても企業が成長し続けるためには、人材の成長が必要不可欠であるためです。

デジタル技術に対する深い理解だけでなく、経営視点で物事を考え、深い洞察をもとに自社や顧客の課題を見出し、また、新たな価値を見出す発想を持つことが必要不可欠となります。そのような人材こそがデジタル技術と人と組織の可能性を引き出し企業の成長をリードしていくのです。

もう一つ、企業の成長のために必須となる人材の成長を促していくには重要なポイントがあります。それは、「自己学習習慣」という企業文化を根付かせることです。日々刻刻と変化していく社会では、常に新しい概念・コンセプト・技術・コモンセンスが立ち代わり表れ、そして消えていきます。

それをキャッチアップし、自らものとするには、常日頃から呼吸をするが如く自己学習を行う必要があります。そして、それが出来る人材が多ければ多いほど、企業のイノベーション力・成長力が強くなります。

SACSを受講した人間が、社内でこの点に関する意識改革を推進し文化として根付かせていくことにより、企業の成長が実現できると考えています。

結 び

Q 9 講師が心がけていることは何ですか？

角丸 講師として大切にしていることは3つあります。

一つは、受講者のポテンシャルを引き出すこと。

次に、私が知り得たすべての知識や経験、テクニック、ノウハウを可能な限り惜しみなく伝えること。

最後に、プロとしての姿勢や厳しさを当たり前のこととして捉えられるマインドを身につけさせること。

これらを常に頭に置いて講義を行うことが重要であると考えています。

Q10 最後にメッセージをお願いいたします！

角丸 情報が溢れかえり何が本質なのかが判別し難く、将来の見通しが立たない現代において、SACSは企業だけでなく、仕事をするすべての人にとって重要な指針のようなものを得ることが出来る学習の場であると我々は考えています。少しでも興味を感じた方は、気軽に問い合わせ下さい。そして、可能ならばご参加下さい。

必ず成長を実感出来るはずです。





「社長の安心」について

文：北陸ソフトス 梶 孝規

はじめに

ソフトスが提供するクラウドサービス「社長の安心」について紹介させていただきます。

「社長の安心」は、中小企業の資金繰りを強力にサポートする、経営管理者のためのクラウドサービスとして、ソフトスが自社で開発し、運用を行っております。

コンセプト

ますます流動的になる社会状況の中で、ビジネスを持続的に成長かつ安定させていくために、将来の資金計画と資金繰りの管理が非常に重要となります。「社長の安心」では、経営管理者が、経理の視点ではなく、【経営者の視点】で【かんたん】に資金計画を作成でき、同時に資金繰り表も作成できます。



梶 孝規

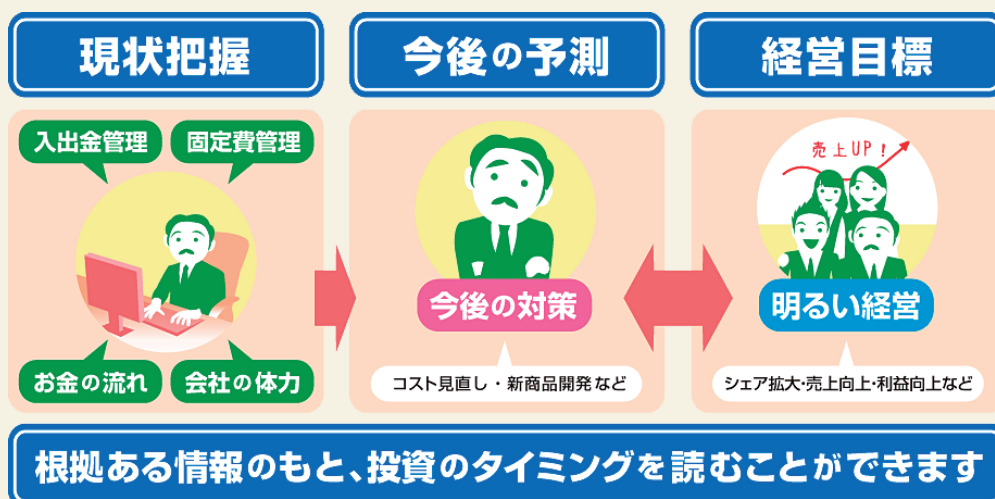
特に、こんな方に最適なサービスです。

- 中小企業の経営者
- どんぶり勘定の社長
- Excel で資金繰りを行っている方

メリット

「社長の安心」をご利用いただくことで、

- 経営者自身が、**今使えるお金**を把握できます
- 経営者自身が、**将来のお金の流れ**を予測できます
- 資金面で根拠のある**経営判断**が可能となります



サービスの特長

Webブラウザにて、資金繰りの管理、及び、資金計画のシミュレーションができます。

- インターネット環境があれば、Webブラウザ上でいつでもどこでも使えます
- 資金繰りに特化し、会計の専門知識がなくても資金シミュレーションができます
- かんたんな設定で、すぐに使い始めることができます
- かんたんな入力で、自動的に資金繰り表を作成できます

使い始めるには

「社長の安心」はクラウド上で完結したサービスとなっており、ホームページから利用登録を行うだけで、すぐにご利用いただくことが可能です。

さらに、気軽にお試しいただけるように、最大3か月の無料体験期間を用意しております。

[ご利用開始の流れ]

1. インターネットで「社長の安心」を検索
2. 「社長の安心」のホームページ
(<http://www.shikinguri-asp.com/>)
にアクセス
3. 「無料で試してみる」をクリックして、
登録画面でメールアドレスと
パスワードを入力



機能や料金の詳細については、是非ホームページもご覧ください。

直 感 的 効 率 的

入力をサポートする機能が
充実しています



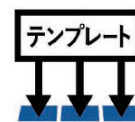
会 計 知 識 不 要

「社長の安心」は会計システムではありません。会計の専門知識がなくても、収入と支出を入力するだけで資金計画を行えます。勿論、**会計システムとの連動も可能です。**



銀 行 通 帳 の よ う な 操 作 画 面

銀行通帳のようなイメージで、日々の入出金と残高が一目でわかります。残高一覧画面では複数の口座残高を一覧で確認できます。



テ ン プ レ ー ト 登 録 で 一 括 入 力

定期的な入出金データをテンプレートに登録することで、将来の資金データをまとめて作成することができます。



残 高 確 定 機 能

残高を指定した金額で強制的に固定できます。全ての取引内容を入力したり、金額合わせに時間をかける必要はありません。

九州ソフトスの 「いま」と「これから」

文：九州ソフトス 忽那 有記



忽那有記

株式会社九州ソフトスは、ソフトスグループの九州における拠点として2001年に設立されました。2008年には福岡支店を開設し、システム運用・保守・設計・開発をはじめ、様々なソリューション提案、自社サービス提供など、ITを活用した様々な価値提供ができる企業へと変革しています。設立から23年が過ぎ、いままで積み重ねてきた数多くのITに関する知見や技術でお客様のあらたな価値創造を支援しています。

2023年8月末現在、会社が入っているビルは改装中。我々も会社ビルに負けずアップデートしています！

2022年4月には、企業のDX推進をサポートするビジネスイノベーション部を立ち上げています。「社員の可能性を最大限に引き出し、地域の未来を創造する」をビジョンとし、企業がDXを推進するにあたっては、どのようにビジネスを変革していくのか、経営戦略をどう描くのか、その変革や戦略を実現するために必要なデジタル戦略はどうあるべきか、立案から実行、評価までをIT戦略パートナーとして伴走することを目指し、新しいビジネス領域へと踏み出しています。



このビジョンにおける「社員」は、我々の社員はもちろん、パートナーとして伴走するお客様の社員も含めており、関わるすべての人の可能性を引き出していきたいという思いをもっています。

また、本誌掲載の『「地域DX 推進に向けたDX ハブ間連携」実証実験への参画』でも紹介していますが、産学官金連携による地域でのDXへの取り組みも行っています。こちらではWeb3.0、DAO、ブロックチェーンといった先端技術を提供していきます。

これまでシステム運用・開発を通して培ってきたITに関する知見・技術が我々の「強み」となっています。様々な企業・業種のIT戦略パートナーとなり、先端技術を提供できるスペシャリストとして、存在意義や価値を明確にした上で、改めて「強み」の構築に取り組んでいます。

新しい価値創造はデジタル領域へ

企業のIT戦略パートナーとなり DX推進をサポート

あるべき姿を定義
DXは経営戦略がリーダーシップを発揮して全社一丸となって取り組む必要があります。組織に浸透させるためのビジョン策定を支援します。

アイデアの創出
DX推進は、革新的かつ効果的なアイデアが必要となります。経営者様からDX推進担当者様と一緒に検討を行い、アイデア創出を支援します。

オールインワンでDXを推進
これまで培ってきたシステム開発や基盤開発、運用保守の経験を活かしDX戦略の立案から、システムの構築、システム開発、運用保守までDXの構築となるデジタル技術をオールインワンで提供します。

無料相談を受け付けていますのでお気軽にお声掛けください！
TEL 096-312-4410 E-mail innovation@kyushu-softas.co.jp

九州ソフトスグループ
株式会社九州ソフトス

メールはこちら

「地域DX 推進に向けたDX ハブ間連携」 実証実験への参画

文：九州ソフトクス 忽那 有記



忽那有記

2023年4月 崇城大学様によるプレスリリース、記者発表により「地域DX 推進に向けたDX ハブ間連携」実証実験が本格始動しました。

この実証実験の主旨は、地域、地方では、人手不足、人材不足、財政難が加速しており、地域活性化と地域・地方創生を進めることが急務となっており、それを実現するために、すでに各々の地域に存在する様々な分野の地域資源を、新結合させ異分野融合イノベーションを起こしていくことと、異分野融合イノベーションを支援するプラットフォーム（共通基盤）構築と汎用的なフレームワークを確立（全国展開）していくこととなります。



地域活性化と地域・地方創生は、各地域の自治体、企業、大学、各団体などが試行錯誤しながら進めているのが現状です。時間をかけてトライ＆エラーを繰り返し、成功した地域の取り組みがあれば、それを視察、模倣し、自分の地域でトライしてみるのですが、成功しないことがほとんどです。ですので、自地域にあった取り組みを模索するには、膨大な時間とコストがかかっているのが現状となっています。いまのやり方を繰り返しているだけでは、活性化する前に地域は疲弊してしまい、地域活性化にトライする前よりも悪くなっていくことも考えられます。



「地域DX 推進に向けたDX ハブ間連携」では、参加団体や個人が持つ「データ」「施設」「人」「技術」「活動」「ソリューション」「アイデア」「情熱」「課題」を地域資源ととらえ、この地域資源を繋げるハブ環境をICTで実現し、DXとイノベーションを起こりやすい環境を作るためのプラットフォームを開発しようとしています。熊本での実証実験の成果を反映したプラットフォームを作ることができれば、他の地域でも成果を出せるプラットフォームとなると考えています。



少し話はそれて私の感想なのですが、「課題」も地域資源であるというのは、私にとっては大きな気づきとなりました。「課題」と認識できていることは、そこに「コト」があり、「モノ」があり、「つながり」があり、「人の思い」があるのだと気づきました。





「地域DX 推進に向けたDX ハブ間連携」の取り組み自体は、崇城大学様のホームページに詳細な情報が掲載されていますので、こちらを参照ください。

<https://www.cis.sojo-u.ac.jp/index.php/topix-of-iot-ai-center/173-dx-dx.html>

この取り組みの礎となっているのが崇城大学 星合先生の提唱されているSCB理論 (Social Community Brand) となります。



SCB理論を大まかに説明 (私の解釈) すると、地域創生を実行するような、複数の企業や団体が共同で参画する多くのプロジェクトの体制や進め方を見ると、幹事 (ブローカー) になる人 (企業) が中心となってプロジェクトをまとめるのが一般的な手法だと思っています。ですが、この方法だと幹事の動きが悪くなる (繁忙期など)、居なくなる (異動や転職など) とプロジェクト自体がとん挫し、自然消滅したり、進捗されていくが形骸化していったりと「幹事」の能力と同調したプロジェクトとなっています。

我々、IT業界の言葉で例えると、クライアント・サーバ型のプロジェクトです。アクセス集中でサービスが停止したり、一つのインシデントで全体へ影響が出る場合があります。それが地域創生プロジェクトで起こってしまうと、トライ→エラーのあとの次のトライが起き難い環境になり、プロジェクトを維持することも難しくなるのは、想像できると思います。

SCB理論では、プロジェクトのあり方を幹事無 (ブローカレス) で行う方法が提唱されています。プロジェクトに関わりのある人、企業が、自分達の強味や機能をお互いに認識し、自立的に影響し合い相互協力によりプロジェクトが推進されることで、新たな組み合わせによるイノベーションが実現するのではないかと考えられています。

我々、IT業界で例えると、Peer to Peer (P2P) 型の組織によるプロジェクトです。一つのPeerの機能が縮退しても、他のPeer同士でプロジェクトは推進されます。縮退したPeerと類する強味や機能を補完することできます。また新しい強味や機能をもつPeerを追加してより強いプロジェクトへ強化することも可能です。



このSCB理論について、我々九州ソフタスも学び、実践する方法を模索していましたので、今回の崇城大学様から声をかけてもらい、実証実験へ参画することとなりました。

我々の強味、機能として提供しているのは、ブロックチェーン技術 (P2P、DAO、Web3.0、NFT、仮想通貨) になります。今回の実証実験参加団体をブロックチェーンで繋げ、地域DXを実現するためには、どのようなつながりが必要で効果的であるかを検証していきます。

各参加団体が実行する、様々な取り組みでブロックチェーンアプリケーションを利用してもらい、参加団体同士のつながりの強さ・弱さなどを計り、どのようなつながり方 (影響のしあい方) が生まれ、作用しあうかをデータ化し解析していきます。データ解析には、成蹊大学

吉見准教授が参画し中心となって進められます。



ブロックチェーンをつかったアプリケーションは、大きく2つの進め方で企画、開発していく予定となっています。

1つ目は、今回参加している各団体が抱える課題を洗い出し、その解決のためにブロックチェーンを活用していくことを予定しています。解決のために使う技術はブロックチェーンだけではなく、AI、メタバース、xRなど各社が持つ強みやソリューションを組み合わせることで進めていきます。現在は、各団体の課題を抽出しているところです。



2つ目は、我々からブロックチェーンを活用したアプリケーション（ツール）の企画提案をおこない、開発、利用していこうとしています。崇城大学様の学生と共同開発し、大学内オンプレミス環境にブロックチェーン環境を構築、アプリケーションを開発し参加団体で活用してみようという取り組みとなります。

我々としても、学生との共同開発は、初の取り組みとなりますので、試行錯誤しながら進めていくことになりますが、ブロックチェーンの実装に取り組める良い機会だと考えています。

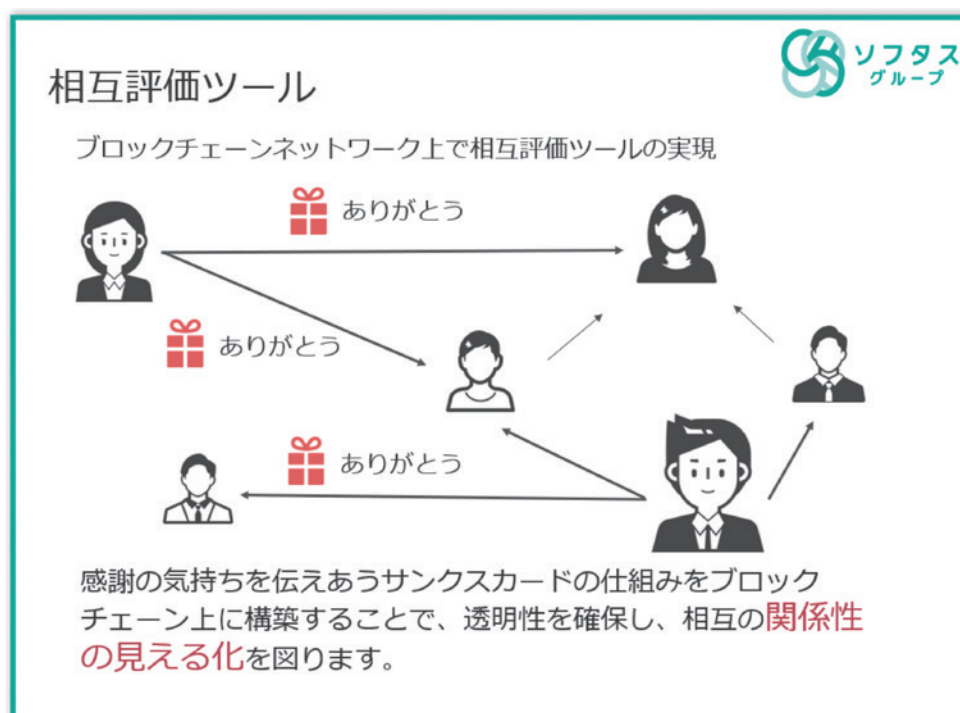


企画提案しているアプリケーションは、次の3つとなり、それぞれがブロックの往来ができるかどうかも含めて実証実験していきたいと考えています。



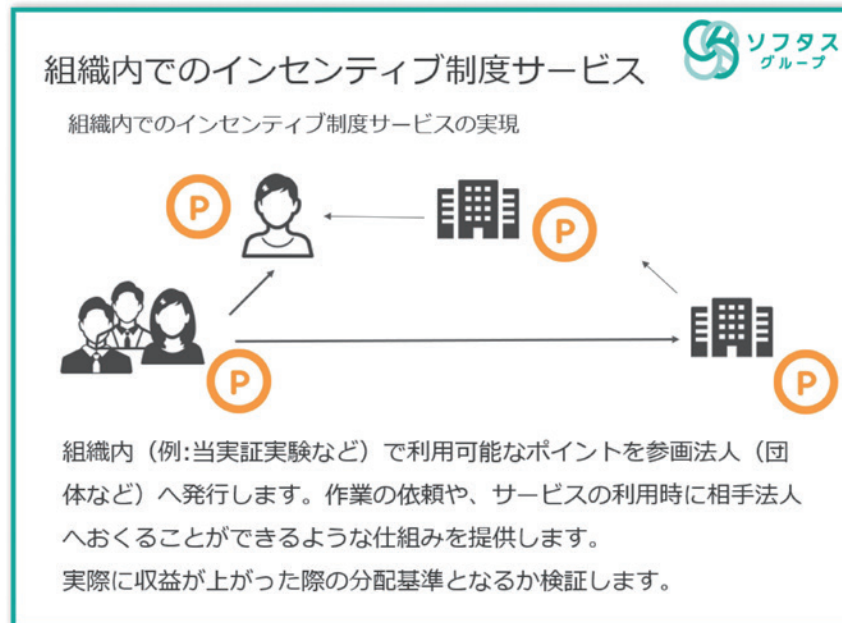
①相互評価ツール

感謝や賞賛の気持ちを相手に伝える、デジタルサンクスカードをブロックチェーン技術で実現する。ブロックチェーンの特性を活用し、相互の関係性の強さや密接さ、影響範囲の見える化を図ります。



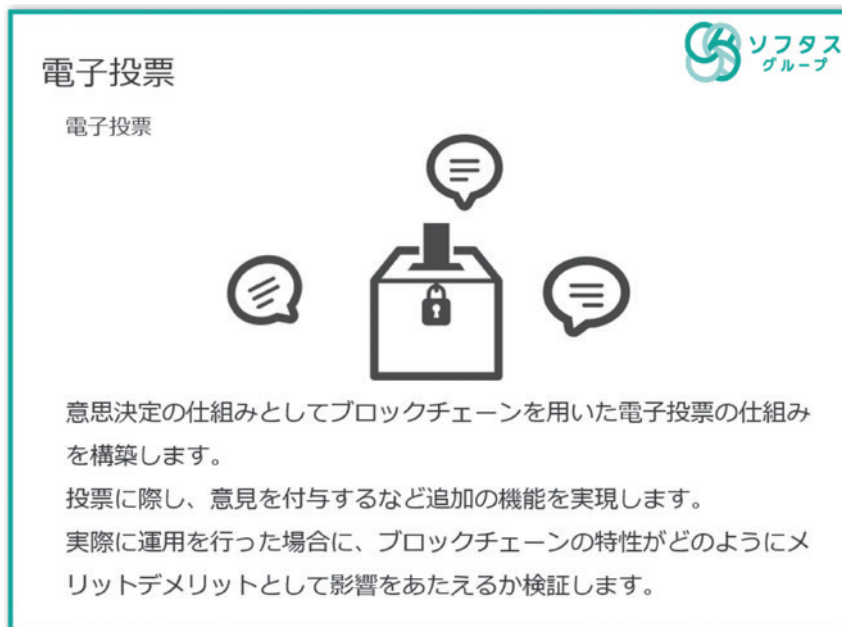
②インセンティブ制度サービス

実証実験団体において、サービスや技術提供を受けた相手にポイントを送れる仕組みを実現し、実際（リアルマネー）に収益が上がった際の分配基準となるか検証します。



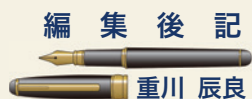
③電子投票

実証実験を進めるうえで、何度となく行われる意思決定の仕組みとしてブロックチェーンを用いた電子投票の仕組みを構築します。



2023年4月から本格活動開始となり、8月からブロックチェーン基盤の構築を開始しています。実証実験としては、3年程度を目途にプラットフォーム開発を進めながら、現在の参加団体の連携によりDX・イノベーションが起き、実際にいくつかのサービスが生まれて収益につながることを目標とした活動となります。

実証実験とはいえ、多くの企業、学校、団体とアライアンスが生まれ、新規事業を作っていく取り組みとなります。時期をみて、sgSquare、sgRoomのコンテンツとして経過、成果報告しますので、今後の活動を楽しみにしてください。



「sgSquare」は社外へも公開範囲を広げたソフトスグループの広報誌です。ソフトスグループの取り組みやプロダクト紹介等を通じて、ソフトスグループの魅力を広く感じていただくことを目指して編集委員一同議論を重ねて取り組んでおります。今回で2号の発刊となりますが、今後もより魅力的なコンテンツを掲載できるように社員の皆さんからもアイデアや記事掲載のご協力をお願いいたします。「sgSquare」はより多くの皆様にとって興味深く読んでいただける有益な広報誌を目指します。



2023 年 9 月 1 日 発行

発行人

株式会社ソフトス

代表取締役社長 田口正則

105-0004 東京都港区新橋 2-16-1 ニュー新橋ビル 701

電話 03-3504-0311 <https://www.softas.co.jp>

株式会社九州ソフトス

代表取締役社長 瀧澤盛夫

860-0047 熊本県熊本市西区春日 2-3-1 牧野ビル

電話 096-312-4410 <https://kyushu-softas.co.jp>

株式会社北陸ソフトス

代表取締役社長 角丸英樹

933-0911 富山県高岡市あわら町 8-25

電話 0766-28-3711 <https://hokuriku-softas.co.jp>

株式会社ソフトスバリューコネクト

代表取締役社長 益田敏之

541-0052 大阪府大阪市中央区安土町 2-2-15

ハウザー堺筋本町駅前ビル 603 号

電話 06-6786-8600 <https://softas-vc.co.jp>

ソフトスホールディングス株式会社

代表取締役社長 田口正則

105-0004 東京都港区新橋 2-16-1 ニュー新橋ビル 701

電話 03-6807-5650 <https://softas-hd.co.jp>

編集 石井珠美／忽那有記／重川辰良／蘭山恒久／冨樫紗世／益田敏之 (50 音順)

執筆者 梶孝規 (北陸ソフトス) (掲載順)

© Softas. 2023 無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。