

金融庁の伊藤豊長官と、ヒューレックス株（仙台市青葉区）の松橋隆広代表取締役社長が対談。2025年12月19日に公表された「地域金融強化プラン」について、その概要と地域金融機関が地域経済の活性化に貢献するために提示された方針や具体的な施策や今後の展望について話を聞いた。

松橋 「地域金融強化プラン」について、2025年12月に策定された全体像並びに目指す目標をお聞かせください。

伊藤 人口減少や少子高齢化など、さまざまな環境の変化に直面する中で、地域が持続的に発展していくために、地域金融が地域経済に貢献する力（地域金融力）の更なる発揮が求められています。一方で、地域金融機関が地域社会からの期待に応え続けていくためには環境整備が必要です。こうした背景を踏まえ、地域金融機関をはじめとするさまざまなプレイヤーが連携して地域金融力を発揮していくために策定したのが「地域金融強化プラン」です。同プランは2部構成となっ

ています。

第1部では地域企業の価値向上への貢献や地域課題解決のために、融資による下支えはもちろん、設備投資やDXの支援、M&Aや事業承継などの人材確保の支援など、地域金融力の発揮につながる施策を整理しています。

第2部では地域金融機関が力を発揮し、地域社会の期待に応え続けるため必要な環境整備について、金融機能強化法における資本参加制度・資金交付制度の期限延長・拡充など、具体策を盛り込みました。この2つの視点を柱に多様な施策を実施し、地域金融力の強化を推進していきます。金融機関は地域経済の要である、もしくは要にならなくてはなりません。ですからビ

ジネスとして利益を出し続けるのは当然のことだし、将来に向けても健全な財務、健全な業務を続けてもらうことで、地域金融機関としての役割を果たすことができ、それが地域の活性化につながると思っています。地

方創生を「ボランティア」ではなく、金融機関の収益性（マネタイズ）に直結し、組織の存続に不可欠な「持続可能なビジネス」としてやるのが大事です。

人材を見極め動かすコーディネーターに

松橋 このプランには多くの項目がありますが、金融庁として特に地域金融機関に向けて重点的に推進している施策を教えてください。

伊藤 すべて本質ですが、すべてで大事ですが、今申し上げたことを実行するためには人材がとても重要です。



ヒューレックス株
代表取締役社長

松橋 隆広 氏

まつはし・たかひろ 1963年生まれ。青森県出身。86年山一証券㈱入社。2003年ヒューレックス㈱設立、13年マリッジパートナーズ㈱設立、16年事業承継推進機構㈱を設立、それぞれ代表取締役社長に就任。事業承継の総合的な支援を行っている。

「この人が中心だ」という見極める人材力もとても大切です。いずれにせよ地域に信用の厚い金融機関だからこそ、人をまとめて力を発揮させるコーディネーターとしての機能を果たしていただきたいと考えています。

松橋 地域で最も信頼される金融機関がその役割を担うというのは、非常に意義深いことです。実際、志を持った金融機関と外部の経営人材をつなぐ仕組みが動き出したことは、地域にとって大きな転換点だと感じています。志の高い人材が現場に入って企業の成長や事業承継を具体化する中で、地域活性化の成功事例が次々と生まれ始めていますから。

伊藤 地域の活性化につな

The 地方創生

『地方創生から新しい日本の未来をつくる』
 金融庁長官伊藤豊氏×
 ヒューレックス(株)代表取締役社長松橋隆広氏
 【前編】



金融庁
 長官
伊藤 豊 氏

いとう・ゆたか 1963年生まれ。埼玉県出身。89年東京大学法学部卒業、大蔵省入省。91年米国コーネル大学留学。大蔵省銀行局銀行課課長補佐、財務省大臣官房秘書課長などを経て、2019年に金融庁監督局審議官、22年監督局長、25年6月より現職。

機関の長所であり強みです。融資によって長期的かつ密接な関係を維持しているからこそ、人材紹介において高い信頼性が担保さ

れます。企業の存続に責任を持つ姿勢が信用に繋がり、それがコンサルティング・ファイアーという形での正当な対価に結びつきます。ただし、事業者によって状況は異なりますので、それぞれのパターンに合わせて対応していただきたいと思えます。そういう意味ではあまり「地域金融力強化プラン」の型にはめて考える必要はないと思っています。強化プランの第1部でいろいろなパターンを提示してありますが、これを全部やれと言っているわけではありません。相手の課題解決に必要なものを選んで対応していただきたいということです。

松橋 コロナ禍のときは、お客様と触れる機会も少なかったでしょうし、融資に奔走したと思えますので、これから松橋 ありがとうございます。次回はこれのお話の続きからお聞かせいただきたいと思います。

がっているプロジェクトの一つとしてレビキャリアが挙げられます。レビキャリアによるマッチングは300件を超えました。登録人材1万人という目標達成も、予想より早く実現できそうです。ある会社にいるような知恵を持った、もしくは経験をした人を連れてくるというのは、一つの大きなきっかけになります。会社が成長・発展して、取引先に影響が及び、地域に波及して大きなインパクトになります。

松橋 多くの地域金融機関が地域企業の本業支援（コンサルティング）に取り組んでいます。伊藤長官からご覧になって、特に成果が出ている、あるいは最もご期待される成

トで入っていくという好循環をもたらしています。のちに事業承継につながったケースもけっこう増えています。伊藤 とてもいいことです。レビキャリアを開始した当初、「こういったことが起こりますよ」と言いましたが、その通りになってきています。

地域金融機関の本業は、「融資」と「コンサル」の両輪で

果についてお聞かせください。伊藤 融資とコンサル（人材支援など）をセットで行うことは、その企業の将来に「責任を持つ」ことであり、ワンストップで行えることが金融

らコンサルの部分をもっと勉強して、実地で腕を磨きながら横展開していければいいですね。伊藤 コンサルティングファームと組んでアドバイスをもらうことも多いでしょうが、その場合にもコンサルはコンサル、融資は融資にならないでほしいですね。コンサルと融資の組み合わせはワンストップが重要です。

