

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

日本銀行秋田支店

秋田支店長 片桐 大地 氏

1973年生まれ。長野県出身。一橋大学法学部を卒業後、1997年に日本銀行へ入行。名古屋支店金融グループ長や決済機構局業務継続企画課長、発券局総務課長、預金保険機構預金保険部次長などを経て、2023年3月から現職。趣味は、釣り、登山、スキー、料理。



過去より未来、マクロだけでなくミクロ、を考え抜く!!

工藤 いつもお世話になります。本日はよろしくお願いたします。早速、片桐さんの生い立ちからお聞かせ下さい。

片桐 昭和48(1973)年、長野県堀金村(現:安曇野市)に生まれました。子どもの頃はカブトムシ捕りなどを毎日野山を駆け回り、中高生の頃は家族が福岡市に引っ越したのを機に海釣りも楽しむようになりました。昔からとにかく山や海などの自然が好きでした。学校では剣道部に所属、その後、一橋大学法学部に進学。大学時代にはバックパッカーとして年に数回様々な国や地域を旅し、一度出掛けると1か月以上家を空けることもありました。大学時代は将来の夢や進路などを直ぐには思い描けず、まずは自分の知らない世界を知りたいという気持ちから世界各地を巡っていました。

工藤 なるほど。大学時代の自分探しの旅で印象深い経験などはありますか？

片桐 当時、シルクロードに惹かれていました。シルクロードは全長6,400km以上あり、まだ全てを制覇できてはいませんが、何回かに分けて旅する中で、日本と比べてかなり貧しい地域も歩きました。ある時、中国のウイグル自治区から、パミール高原を抜けてパキスタンの首都イスラマバードを目指した際、公共交通機関も無い辺境の地で日本人の若い商社マンに出会ったことがあります。世界を商圏にビジネスを仕掛ける姿を目の当たりにして驚いた記憶があります。またある時は、ベトナムの奥地で、通りすがりの少数民族の方に道を尋ねたとこ

ろ、簡単な案内でもチップを求められました。現地で様々なかたちで必死に「お金を稼ぐ」人達と、学生という気楽な身分で旅をする私とでは眼差しが全く違っており、そうした出会いの一つひとつがとても貴重な経験となりました。今思えば、旅の経験の中で、ビジネスのスピリットや、経済の様々な動きを見る際のベースとなるような部分を学べたように思います。

工藤 そういう場面に遭遇すると私たち日本人がいかにか恵まれているかも相当に実感そうですね。大学卒業後は日本銀行に？

片桐 はい。いつしか発展途上国の支援に関わりたいという想いを持つようになりました。日本銀行は、当時、国際機関を通じて発展途上国の経済や金融インフラの基礎を築く手助けをする海外技術支援も行っていましたので、そうした仕事に携われたら発展途上国の具体的な役に立てるのではと思ったのが一つのきっかけで、入行しました。それから約28年間、総務省や預金保険機構への出向なども経験し、2023年に秋田支店長に就任しました。

工藤 さて、片桐さんが考える日本銀行秋田支店の課題は何でしょう？

片桐 秋田支店には発券課と業務課、総務課の3課があります。特に発券課と業務課は、「人々が安心してお金を使うことができる環境を整える」という中央銀行の仕事の原点を中心に担っています。銀行券の発行や決済システムの提供などの機能は、重要な社会インフラの一つです。毎日滞りなく、例えるならば「あって

当たり前

当たり前の空気のように任務を遂行」することが求められます。そうした任務をより確実に効率的に行うために、事務の改善やシステム化などに取り組むことも重要です。もう一つの総務課は、地域経済や金融機関の状況を調査・分析し、金融政策などの舵取りに活かすとともに、地域にもその情報をできるだけ分かりやすく還元し、地域の皆さまの経済活動などで参考にしていただくことが任務です。そのほか、金融経済教育や広報なども担っています。このうち、地域の皆さまにも還元することになる地域経済の調査・分析における課題は、「質」だと考えています。簡単ではありませんが、

工藤 「質」を上げるポイントはあるですか？
片桐 日本銀行には、膨大な量の情報が集まるほか、政府などが公表するデータも分析の対象となります。そうした中で支店が担う調査・分析の「質」を上げるには、私見にはなりますが、統計データだけに頼り過ぎないことだと考えています。特に最近では、統計データにまだ表れていない、まさに足もとで生じている変化までできるだけ織り込んで、未来の姿を予測することが重要になっています。コロナ以降、経済は、それまでと全く異なる勢いで変化しています。バブル経済崩壊後約30年の間に、日本経済、あるいは日本社会にはと云ってよいと思いますが、賃金も物価も上がりにくいことを前提とした慣行や考え方がすっかり定着しました。ただ、ここ数年で、賃金も物価も上がる社会に変化しました。そうした変化が生じ始めた中で、過去の状

あきたBIZフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

況を表すマクロの統計データだけを追っていても、足もとの状況の正確な理解や未来の予測は難しい場合があります。また、アンケート調査も、回答者が過去の変化が少ない時代の考え方などに引きずられやすい、といったことも起こり得ます。ですので、具体的には、経営者の皆様との直接的な対話が非常に重要だと考えています。私は、年間100社ほど秋田の企業を訪問して、直接お話を伺っています。そうして鮮度の高いミクロの情報をいただくとともに、私たちが仮説を立てた未来予測の妥当性を検証する、そうしたプロセスを繰り返しています。地道ですが、それが支店が担う調査・分析の「質」を上げるポイントだと考えています。

工藤 なるほど。話は変わりますが、片桐さんが秋田のポテンシャルとして感じている部分は、何でしょう？

片桐 まずは洋上風力などの再生可能エネルギーの分野です。ニュースなどで取り上げられやすい電力の供給側の動きだけを見てみると、一部の事業者を除いて、簡単には手を出しにくい印象を持つかもしれませんが、電力の需要側や人の流れが増えることまで含めた広い視野で捉えれば、様々なビジネスの可能性が見えてきます。蓄電システムの導入など電

力の需給調整市場への参入や、宿泊飲食業も含め、経済効果のすそ野は、一般的に想像できる範囲以上に広いとみています。次に、観光分野です。秋田の観光の現状は、インバウンドのデータなどをみると全国比かなり出遅れていますが、だからこそ伸び代だらけ!と言えます。特に、年間を通じて県内各地で開催されているお祭りなどの伝統文化は潜在力の高い観光資源だと感じます。地図で秋田を観察すると、鳥海山、奥羽山脈、白神山地に囲まれ、他県から物理的に隔離されています。その影響もあってか、ユニークな伝統文化が周囲の影響をあまり受けることなく比較的温存されているように思います。課題は、それをどう発信するか?です。来県する観光客のセグメントによっても異なる興味やニーズを理解し、対象にしっかりと届く発信を皆で協力し重層的に行っていくことが大切でしょう。また、宿泊施設などの観光客の受け入れキャパシティに限られます

ので、客数を増やすより、付加価値を高めて適正な価格で戦略的に売り込む視点がより大切です。観光事業者だけでなく、県民皆がそうした問題意識を共有し観光資源のブラッシュアップを図り、付加価値を高めることができれば、飛躍的に伸びる可能性がありそうです。

休日は秋田の自然を大満喫!

幼少の頃から自然が好きで、秋田での休日は毎週のようにアウトドアを楽しみ、中でも特に海釣りや登山が好きだという片桐さん。秋田での海釣りは、鯛、ヒラメ、カサゴなど、高級魚を中心に魚種が豊富でサイズも立派。登山では、春の山菜はもちろん、なめこなどのきのこ探りなどもしながら秋田の自然を満喫しているそう。登山は、森のマイナスイオンや、風、鳥の囀りなどを五感で楽しめ、全身でリフレッシュできるのが、海とはまた違った魅力です!と満面の笑みでお話して下さいました。

本日は貴重なお時間とお話を本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルズ(共同事業体ジェイワン) アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター 株式会社せん 磯部春香

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)

