めざすは「何でもできるATM」

預金獲得へ 資源集中

OKI

OKIが今あるATM活用の最大化に乗り出した。キャッシュレス化の流れでオンラインでの完結生活が加速するが、ATMなどリアルチャネルへの安心感は捨てがたい。家計からの預金獲得が急務の金融機関ではATMで可能なことを増やし収益化に資源を集中したい思いもある。まずは知見と強みを生かしたサービス連携プラットフォーム「XiviLinkS」（クロスリブリンクス）でATMを活用した税公金収納サービスを投入する。めざすは「何でもできるATM」だ。

第一陣 肥後銀と西武信金

ビリングシステム（東京・千代田）の決済サービスPayBを接続したサービスを金融機関に向けて展開する。第1陣として肥後銀行と西武信用金庫（同・新宿）が決まり25年度末にサービスを始める。帳票に印字されたQRやバーコードを使い納税をセルフ化して、窓口業務の負荷を軽くする。

金子桃子部長（右）と利谷一事業企画部長

まちにあるタッチポイントの活用はOKIが前中計から打ち出す構想でもある。事業企画部の金子桃子部長は「ATMの台数自体は1割ほど減っているものの幅広な世代で半分以上のエンドユーザーが月1回は利用している。店舗回帰現象もある」と説明する。ネットバンクの利用も残高照会や振り込みにとどまることが多いという。

ATMは駅前の一等地にあり利用しやすい。このATMに店舗事務をシフト、さらにOKIが他事業者と協業してクロスリブリンクスに多様なサービスを載せる。普段使い慣れた環境、機器を通じて必要なサービスにアクセスできる仕組みを整え新たな価値をつくり出す。スマートフォンなどのデジタルチャネルで提供するサービスをプラットフォームに載せればリアルチャネルにも展開が可能で顧客接点が広がる。ATMを運用する金融機関に収益源をもたらす可能性も広がるということだ。義務化された「継続的顧客管理」など法令対応も検討中で、金融機関とともにサービスの追加を考えていく。

利谷一事業企画部長は「まずは数年で10行程度にまで導入を拡大したい」と意気込む。ソフトウエアでの対応で現地消費型ふるさと納税や地域広告の表示など地域貢献の新たなハブとしてのアイデアも広がる。

コーポレートガバナンス革命 ［4］

企業成長を叶える基盤とは

LegalOn Technologies
プロダクトマネジメントグループ
CorporateOn事業責任者
小野寺 諒

前回は、新規事業を推進する部門が「誰に何を相談すべきかわからない」と、事業の停滞や手戻りが生じるリスクについて解説しました。こうした「知らない」に起因する問題は、企業の成長を妨げる要因となります。その根本には、相談を受ける側のコーポレート部門自身が抱える、構造的な課題があります。

総務や経理、法務などのコーポレート部門は、企業の基盤を支える重要な役割を担っています。しかし、頻繁に改正される法律、それに伴う社内ルールの整備、あらゆる手続きや他部署から届く無数の問い合わせ対応といった日々の業務に忙殺されています。これらの業務は企業活動を維持するために不可欠ですが、その多くが人に依存しており、担当者の時間を大きく奪います。その結果、コーポレート部門は日々の運用・保守という「守りの業務」に追われ、本来注力すべき社内ナレッジの体系化や、事業部門の戦略的な支援といった、より重要な活動に手が回らないのが現状です。

事業部門が「相談しにくい」と感じ、一方でコーポレート部門の「サポートする余裕のなさ」という2つの課題が「見えない壁」となり、企業の成長を阻害しています。

こうした部門間の課題を解決するために開発されたのが、AIカウンセル「CorporateOn」（コーポレートオン）です。このサービスは、事業部門の悩みを解決する窓口となるだけでなく、コーポレート部門の業務効率化も同時に可能にします。事業部門の担当者は、何か疑問が生じた際にまずコーポレートオンに相談します。AIがその内容を理解し、関連する社内規程や専門情報、自社のノウハウなどに加え、適切な担当部署まで提示します。

これにより、担当者は確認すべき相手と内容を明確に把握することができます。同時に、コーポレート部門は、そもそも相談が来ないという問題や、煩雑な問い合わせ対応から解放され、専門知識を活かした業務や、事業成長に貢献する戦略的な「攻めの業務」に集中する時間を創出できます。

コーポレートオンの活用により、部門間のコミュニケーションが円滑になり、それぞれの専門性を最大限に発揮できるようになります。また、組織全体の生産性向上を実現し、「守り」を固めて効率化することで、「攻め」である新規事業の挑戦を加速させながら、企業のコーポレート・ガバナンスの構築をも可能にします。

◆おのでら・りょう　新卒でデロイトトーマツ税理士法人に入所。国際税務部門で税務コンサルティング業務に就く。その後、コンサルティングファームで新規事業の立ち上げや業務改革などのプロジェクトに従事。デロイトトーマツ社への復帰を経て2023年にLegalOn Technologiesに参画し現職。

10周年記念シンポ 企業マネジメント

日本産業ジェロントロジー協会 正しく科学的な高齢者理解で

日本産業ジェロントロジー協会（JIGA、東京・中央）は6月20日に都内で10周年記念シンポジウムを開催、ニッセイ基礎研究所ジェロントロジー推進室の前田展弘上席研究員が講演を担った。産業ジェロントロジーは加齢学・老年学を示すジェロントロジーの研究成果を企業の人材マネジメントに生かすもの。

﨑山みゆき代表理事（左）ニッセイ基礎研・前田展弘上席研究員

企業に高齢者が増える中、JIGAの﨑山みゆき代表理事は「正しく科学的に高齢者を理解して企業マネジメントに生かすことが必要。若手には理論的な方がわかりやすい」という。誰にでもある子ども時代と違い、自分の年齢以上の老いは体験できないことから高齢社会の必須科目として産業ジェロントロジーの啓発に取り組む。「1社にひとり産業ジェロントロジーアドバイザーを」と講座でインストラクターも養成する。

「生涯現役社会の実現」がライフワークの前田氏は超高齢未来の展望と課題をはじめ、高齢者雇用施策や企業動向、リタイア層が新たな活躍場所を見い出せずにいる「定年後空洞化問題」を検証。新たな寿命価値である貢献寿命つまり社会とつながり役割をもち、誰かの役に立つ、感謝されるといった関わりを持ち続けられる人生期間の研究テーマへの解決策などを披露した。「日本の未来のためにもシニアの活躍を導くべき。国も後押ししており早く成功モデルを出したい」（前田氏）。

投資信託協会・日本投資顧問業協会

新組織「資産運用業協会」 来年4月、発足

投資信託協会と日本投資顧問業協会は1日、両協会の合併後の新組織を「資産運用業協会」とすることを発表した。新協会は2026年4月1日付で発足を予定する。

合併は24年9月の資産運用業大会で両協会の会長が明らかにしていた。新協会の加盟会員数は約900社、運用資産規模は約1000兆円となり、国内金融としては最大規模の協会になることを見込む。

両者ともに資産運用への関心の高まりを背景に会員数を拡大してきた。統合で資産運用会社の社会的使命や目指すべき姿を実現し、国民の資産形成にさらに貢献していきたい考えだ。

85チーム 頂点決まる

かわしん杯ジュニアサッカー大会

川崎市サッカー協会が主催するかわしん杯ジュニアサッカー大会は、川崎フロンターレU12の優勝で幕を閉じた。閉会式には川崎信用金庫（川崎市）の堤和也理事長をはじめすべての役員が出席し、小学生の健闘をたたえた。

32回目を迎え、5月10日の開会式から市内の84チームの2～4年生が週末に市内の各競技場で熱戦を繰り広げた。6月29日の等々力陸上競技場での決勝戦は準優勝のFC中原ブルーが前半15分に1点を先取したが、ハーフタイム直後にフロンターレU12が追い付き、その2分後に追加点を入れた。

川崎信金の堤理事長が優勝チームを表彰

川崎市サッカー協会の田中和徳会長は「サッカー人生のスタートとしてこの大会はメーンイベント」と胸を張る。堤理事長も「ぜひ日本代表、世界を目指して欲しい」とエールを送った。3位の中野島FCホワイト、4位の鷺沼FCグリーンにも賞状やトロフィー、賞品が贈呈された。

川崎市 川崎市サッカー協会

小原氏が代表理事に

生保文化センター

生保文化センターは6月末の2025年度定時評議員会で新代表理事を選定。退任した浅野僚也氏の後任に小原広之氏が就いた。

小原 広之氏（おばら・ひろゆき）1987年一橋大経卒、財務省・金融庁などで勤務。2024年までアルゼンチンでの海外勤務、商工組合中央金庫への出向を経験したほか09年から13年まで保険行政を担った。福岡県出身、60歳。

優秀論文も決定

また同センターは01年度から毎年、若手研究者の生命保険、関連する研究への研究助成を行い成果論文への表彰制度を09年度から実施、25年度の受賞者と受賞論文を決めた。最優秀は該当なし。優秀論文賞は稲倉典子・四国大准教授と藤井陽一朗・明治大専任教授の「新型コロナウイルス感染症のパンデミックが生命保険市場に与えた影響の一考察」が受賞。

FORUM

農林中金の赤字決算（最終回）

「協同組合」を〝隠れ蓑〟に 巨大化した農協

ところが、そうして膨らんでいった資金（預金）は、本業の農家への事業融資には向かわなかった。

問題は相互扶助の「協同組合」である農協が、事業融資の対象である組合員である農家よりも、准組合員（農家ではない出資者）である非農家で多くが構成されていることにある。協同組合の事業融資の対象は組合員に限られる。農協も金融機関である以上、預金を融資に回さなければ利益は生まない。それでなくとも、農家は個人事業主の小規模な経営体が多く、かつ平均年齢が68・7歳（2024年、農林水産省調べ）という高齢化の進展とそれに伴う離農で、融資が伸びる状況にない。そうなると、利益を上げるために余資運用に傾斜する仕方のないところ。なにより、かつては戦後の食糧管理制度の下、政府の買い入れ制度で受け取ったコメ代金を農林中金がコール市場で運用して莫大な利益を得ていたことや、肥料販売での利益などが農協の力の源泉となっていた。

それであれば、メガバンクや地方銀行等と比べても遜色ないような運用態勢で当たる必要があったが、今回の赤字決算が示すように不十分な態勢のままだった。

さらに、インターネットによる〝直販〟の広がりや外食産業などの直接仕入れで、農協を通さない流通取引が進んでいることや、大規模農家を志向する農家（農業法人）が増えてきたことで、農家の銀行取引が広がりつつある。奇しくも、令和のコメ騒動でコメの価格を維持するための減反政策にメスを入れようという空気が漂う。大規模農業の時代では、否が応でも銀行との競争に巻き込まれる。農協といえども、いつまでも収益が上がらない経営でいいはずがない。

農協の本来の役割はコメをはじめ、農作物や水産物の売買にある。信用事業や共済事業の収益ばかりに頼るべきではないのは明らか。令和のコメ騒動と農林中金の赤字決算で、もはや農協改革は「待ったなし」となった。（了）