

ソーシャルファイナンスの現状

三 井 哲

はじめに

2011年3月、貧困層に少額の資金を貸出すマイクロファイナンス（少額無担保融資）の先駆者としてノーベル賞を受賞したバングラデシュのムハマド・ユヌス氏がグラミン銀行総裁を解任された。解任の背景には、現政権とユヌス氏との間の確執を指摘する説もあるが、この貧困層向けに小口の事業資金を融資して自立を支援するマイクロファイナンスはアジアの各地で急速に伸びている。

また、このマイクロファイナンスは、グラミン銀行の名があまりに知れ渡ったため、手元資金のない貧困家庭の10人程度の主婦が連帯責任を負って、事業資金を借りるグラミン銀行モデルがマイクロファイナンスであると思われるが、しかし既存の金融機関では投融資の対象となることが難しい分野で、金銭的リターンよりも社会的リターンを重視した金融の仕組みをソーシャルファイナンスといい、マイクロファイナンスはその一手法である。またマイクロファイナンスにはグラミン銀行モデルの他にも様々な融資形態がある。

本稿では、このソーシャルファイナンスについて、その仕組み、問題点について検討してみた。

1. ソーシャルファイナンスの定義

ソーシャル・ファイナンスという言葉が耳にする機会が増えてきたが、まだ十分に定着した言葉とは言えず、統一的な定義もなされていない。

そうした中で、アイルランド政府が2003年に発行した報告書、「Social Finance in Ireland — What it is and it's going. With recommendations for its future development」によれば、「金銭上の利益と同様に、社会的利益や社会的配当を追い求める組織により提供される金融活動」と定義されている。ただし、「ソーシャル」の語が示す対象や範囲等には、明確な定義があるわけではない。

また、この報告書によれば、ソーシャルファイナンスの特徴として、以下の6項目があげられている。

- ① ソーシャルファイナンスの目的は、金融という手段を持続可能で公正な開発のために使うことである。
- ② ソーシャルキャピタルを発達させる長期的なビジョンを持っている。
- ③ 資金提供の様々な機会や手段を持っており、それぞれの組織は異なった方法や行動様式を有しているが、ソーシャルファイナンス特有のアイデンティティは首尾一貫している。
- ④ 資金調達を行う財務面での専門家と、地域

コミュニティで活動を行う活動家の2種類の構成員を有している。

- ⑤ ソーシャルファイナンスは貧困や社会的排除といった、金融サービスへのアクセスが難しい環境で活動している。
- ⑥ 一般的な金融サービスから締め出されている組織や個人に対して優先的に資金を供給している。

このソーシャルファイナンスの取り組みの内容については、様々な分類の仕方があるが、本稿では、以下のア) からエ) の4分類によって論を進めることにする。また、以下では、社会的利益や社会的配当を追求する組織のことを社会的企業と表記することにする。

ア) ソーシャルバンク

自然エネルギーや有機農業、障害者雇用など社会的目的の強い事業に融資する銀行。また、ウ) のコミュニティ開発機関とは異なり、一般市民からの預金を扱うことができる。イギリスのチャリティ銀行やオランダのトリオドス銀行、イタリアの倫理銀行、ドイツのGLSコミュニティ銀行などがある。

また、風力・太陽光発電等、再生可能エネルギーに投資する「自然エネルギーファンド」などもこれに属する。

イ) マイクロファイナンス (MF: Micro-finance)

マイクロファイナンスとは、「担保となるような資産を持たず金融サービスから排除された貧困層や低所得者層、特に農民や都市スラム住民などの貧困層に対して、小規模の無担保融資や貯蓄・保険・送金などの金融サービスを提供し、彼らが貧困から脱却して経済的に自立することを図る手法、および融資」を行う金融機関を言う。

バングラデシュのグラミンBRAC (Bangla-

desh Rural Advancement Committee: バングラデシュ農村開発委員会) など、主に開発途上国の貧困層(女性)を対象とし、生活の向上や貧困削減を目的とした融資を行うものが有名である。

ウ) コミュニティ開発金融機関 (community development financial institutions (CDFI))

その組織が立地するコミュニティの投融資等の金融ニーズに応じるために設立された金融機関である。アメリカでは、アフリカ系やネイティブなどのマイノリティのコミュニティ住民が、一般の金融機関からサービスの供給を得られなかったため、自らのニーズを満たすための共助の金融機関として、18世紀後半に初期のものが作られ、その後、徐々に成長してきた。

1990年代に入ると、インナーシティと言われる荒廃した大都市中心部や、農村地域の経済的開発支援の担い手として注目を浴びようになり、CDFI基金等の政府による支援施策も加わり、急速に拡大することになった。

エ) NPOバンク

NPOバンクは、市民やNPOなどから無利子・無配当で集めた資金を原資として、地域社会や福祉、環境保全のための活動を行うNPOや市民団体、個人などの社会性が高い事業に限定して融資することを目的として設立された小規模の非営利組織を言うが、この言葉は今のところ、日本独自の使い方となっている。

活動内容としては、マイクロクレジット、コミュニティ開発金融機関、ソーシャルバンクなどと類似した目的・機能となっている。

これらの資金需要は、いずれも前述のように、既存の金融機関では取り組むことが難しい分野で、常識的にはリスクの高い、資金の回収が困難なプロジェクトである。したがって、こうした事業に出資するということは、出資者の

目的は、金銭的リターンよりも何か他の目的、たとえば社会的リターンを目的としていると考えられる。そこで、以下では上記の4分類について、代表的な組織の概要を紹介しながら、その特徴と問題点などを整理することにした。

2. ソーシャルバンクの事例

前述のように、特に欧州では各国でソーシャルバンクが活発に活動をしているが、以下では、オランダのトリオドスバンクの事例を取り上げて、ソーシャルバンクの活動実態を把握することにします。

オランダは、NPOなど非営利セクター部門が発達している国の一つで、高齢者福祉サービスや教育サービスなど、公的サービスの提供という面でも非営利セクターが非常に重要な役割を果たしている。オランダにおけるNPOの発展の背景には、キリスト教会を中心に組織された教育機関、政党、貿易組織、病院、新聞会社などが発達していたことに由来するするとさ

れ、中央政府による公的サービスの提供はキリスト教組織による自治とのバランスをとりながら行われ、結果的に、NPOが公的サービスを提供する役割を担っている。

こうした背景から、オランダではNPOなど非営利セクターに対する活動への関心も高く、またこうした活動に対して行われる融資などの資金の流れを支える制度や金融機関も充実している。

制度としては、環境プロジェクトへの融資への優遇制度であるGFS（グリーン・ファンド・スキーム¹⁾、が有名であるが、非営利的な活動に対して融資を行う専門的な金融機関としては、世界的に著名なトリオドス銀行がある。

(1) トリオドス銀行の設立の経緯など

同行は1968年に、銀行員、エコノミスト、コンサルタント、税理士の4人が、「地域経済に貢献し、環境や公共性の高いプロジェクトをサポートする金融機関」を設立したいという想いで財団を作ったことが設立の契機となっ

1) グリーン・ファンド・スキーム（GFS）：1995年にオランダ政府によって創設された制度で、環境保全などのプロジェクトを認証（グリーン認証）し、税制面での優遇を行うもの。

トリオドス銀行やオランダの主な銀行は、GFSに対応した「グリーン・バンク」という組織を設置しており、これが個人を対象とした預金の受入れや、投資信託の販売を行う。利率や配当は市場金利に比べて低いため、調達コストの低い資金によって、プロジェクトに低利で投融資できることになる。個人預金者や投資家には優遇税率が適用される。通常、オランダでは個人投資家に1.2%のキャピタル・ゲイン課税がかかるが、GFSでは1人当たり約850万円まで非課税となる。

加えて、GFSが適用される部分については所得税が1.3%軽減される。このように、合計で2.5%分の優遇税制があるため、表面上の預金金利が低くても預金者の実際の手取り額は通常の預金とほぼ同じになることから、個人預金者や投資家は低い金利や配当を受入れている。

融資先のプロジェクトは、GFSの認証を受けると、通常よりも低い金利で融資を受けることができる。また、銀行も環境問題への積極的な取り組みといった社会的な評価を得られるだけでなく、低利調達によって利益を確保でき、さらに、銀行は低利で調達した資金の一部は一般の融資に振り向けることもできるというメリットもある。

ている。さらに、1971年に社会的企業に資金を融通するための財団を設立し、その後、そうした企業が銀行融資を受けやすくするための保証証書発行など手がけることになる。そして、1980年に銀行免許を取得して54万ユーロの資本金で銀行業をスタートし、社会的事業に限定した投融資を行う業務を手がけ、すでに30年以上活動を続けている。

社会的企業は、慈善活動やボランティア活動を行う団体ではなく、受益者から対価を受け取るという意味では「企業」である。しかし、人件費などの所要経費を除いて、それ以上の金銭的な利益を獲得することを目的にしないという意味では「非営利」の企業である。金銭的な利益より、環境保全や育児サービス、人々の能力開発などを通じて社会的厚生を増大を目標に行動することから、「社会的利益」の獲得を目的にするなどとされるが、こうした社会的企業への資金供給を支援する目的でトリオドス銀行は設立された。

この銀行の設立時の目標は、トリオドスという名にも示されている。トリオドスは、ギリシャ語の「tri hodos」に由来しており、英語で表せば「three way approach」ということで、同行は

- ① より健全な社会を構築し、人々の生活の質を高めるのに役立つ
- ② 個人や組織、事業体がより意識的に、人間や環境のためになり持続可能な発展を振興するような方法で、お金を利用することを可能にする
- ③ 持続可能な金融商品と質の高いサービスを顧客に提供する

という3点を目標としており、それを社名に表象していることになる。

トリオドス銀行は株式会社組織になっている

が、すべての株式はトリオドス銀行の株式を管理する財団が保有している。この財団が発行する預託証券（Depositary Receipt）は内部市場で取引することができ、最高で全体の10%まで保有が可能であるが、投票権は1,000票までに限定されていること、加えて、この預託証券の配当利回りがそれほど高くないことからみて、支配権や金銭的なメリットを得るために預託証券を保有している可能性は低く、それよりも、社会的な活動に貢献したいという意識から保有しているものと考えられている。

同行はその後、海外にも進出するようになり、ベルギー（1993年）、イギリス（1995年）、スペイン（2004年）、ドイツ（2009年）に支店を開設した。それぞれの支店は、オランダの法律に基づく銀行の外国支店として業務を行っている。支店の開設については、各国でトリオドスのような銀行を作りたいという運動が活発化した時にそれに応じて進出しているということであるが、いずれの支店でも顧客への対応は、店舗ではなく郵送やインターネット経由で行っている。

（2）預貸金の状況

同行では普通口座のほかに預金者が資金供給したいと思う分野を選択して預金することができる口座を設けており、同行が預金残高の一定割合を寄付したり、預金者が金利部分を寄付するような仕組みになっている。こうした預金者の社会貢献意欲に応える預金商品によって、2009年には約100万ユーロ（約1億2,000万円）が寄付され、貧困層の児童の教育資金等に当てられている（表1参照）。

同行は海外においても同様の活動を行っており、イギリスで実施されている「オーガニック・セーバー」という商品では、預金が有機

(表1) トリオドス銀行オランダ国内向け預金商品例

商品名	備 考
グリーンバンク口座 Groene Bank Rekening	政府の指定する自然保護活動への融資に用いられる。
有機りんご口座 Oogappel Rekening	有機農業への融資に用いられ、預金者にはりんごの苗木が配られる。
児童教育口座 Kinder Toekomst Plan	オランダ赤十字社への融資を通じて、貧困層の児童への教育資金として用いられる。
児童支援口座 Kinder Groei Rekening	オランダ赤十字社への融資を通じて、児童への総合的な支援活動に用いられる。
途上国向融資口座 Noord-Zuid Rekening	開発途上国の零細企業向け融資として用いられる。

(出所) トリオドス銀行ホームページより野村総研作成

(表2) トリオドス銀行のイギリスにおける金融商品と預金金利

	備 考
アムネスティ・セーバー (Amnesty Saver)	アムネスティ・インターナショナルへ利子の一部を寄付することによって、人権保護活動に役立てることができる。寄付する利子額は預金者が選ぶことができ、寄付額の変更も可能である。
オーガニック・セーバー (Organic Saver)	ソイル・アソシエーションへの融資に利用され、有機農業の促進に役立てられる。預金者には有機作物などが配られる。
WDMトラスト・セーバー・アカウント (WDM Trust saver account)	途上国への開発支援を行うNGO団体、World Development Movementへ利子の一部を寄付することにより、活動を支援することができる。寄付する利子額は預金者が選ぶことができ、寄付額の変更も可能である。
クエーカー・ソーシャル・ハウジング (Quaker Social Housing)	クエーカー・ソーシャル・ハウジングに融資を行うことによって、クエーカー教徒への住宅提供活動を支援することができる。
ジャスト・ハウジング・アカウント (Just Housing Account)	キリスト教団体を基にしたハウジング・ジャスティスへの融資を行うことによって、貧困層への住宅提供活動を支援することができる。

(出所) トリオドス銀行ホームページより野村総研作成

農業や有機食品に関する事業への融資に利用される。「オーガニック・セーバー」の金利は決して高いものではないが、100ポンド預金するごとに預金者には有機食品が提供されたり、25ペンスが有機農法に関する情報機関に寄付されたりする仕組みになっている。また、フェアトレード・セーバーの場合は、預金はフェア

トレードの促進のための融資に用いられると同時に、年間に預金の平均残高の0.25%をトリオドス銀行がフェアトレード財団という財団に寄付をしている。また、預金者も金利の一部あるいは全部を、フェアトレード財団に寄付することができるという仕組みになっている(表2参照)。

同行の2009年末の預金残高は、5ヶ国合計で25億8,462万ユーロ（約3,100億円）で、前年比24.5%増加している。一方、貸出残高は同じく2009年末に5ヶ国合計で14,438件、16億6,094万ユーロとなっている。

貸出は、①再生可能なエネルギーや有機農業・食品等の「自然と環境」、②ヘルスケアや教育等の「文化と福祉」、③住宅や職業サービス等の「社会的なビジネス」の3つの分野に該当するプロジェクトに対して行われ、その残高の構成比は①が49.5%、②が26.4%、③が19.3%となっている。また、個人向け融資は行っていない。

最も残高の多い用途は、「自然と環境」分野のうちの再生可能なエネルギー向け融資で全体の34.4%を占めている。トリオドス銀行は、風力発電等の再生可能なエネルギー分野への融資において専門的なノウハウを持っているとされ、規模の大きい風力発電所にも融資をしている。また、小規模なケースにも対応しており、農家の人々が収入を増やすために共同で風力発電装置を設置するような場合にも、融資に際して担保をとらず、発生したエネルギーを電力会社に売るという契約書をベースに融資を行っている。

融資に際しては、一般の銀行と同様の方法で審査が行われ、通常は担保も徴求している。しかし、担保だけではなく、融資する相手の信頼性も非常に重視している。その一例として「グループ・ギャランティ」制度がある。学校の校舎建設資金を融資したケースでは、校舎の建物は転売が難しく担保としての価値が低いため、学校の経営者だけでなく、学校に子供を通わせていて、学校の運営に積極的に参加している親たちにも保証人になってもらい、一人一人の保証額は少額でも、集団にすることで必要な額を

カバーした。

このような保証は、融資実行後も、引き続き多くの担保物件の価値が毀損されていないかなどについて、1件1件出向いてチェックしなければならない、非常に管理コストがかかることになる。このため、一般の銀行は、こうした貸出に後ろ向きであるが、同行によればこの仕組みによる貸倒れは全く発生していないということである。

(3) その他の業務

トリオドス銀行では、銀行業務のほかに、別組織により投資信託業務も行っている。有機農業向けファンドや風力発電向けファンドなどの特定の分野に投資するもので、こうした投資対象分野の決定は、同行が8割を出資するオランダ持続可能性研究所（Dutch Sustainability Research）からの情報をもとに行われている。投資信託の残高は銀行の勘定には入らないが、銀行と一体的なマネジメントのもとで運用が行われている。1990年に発売した投資信託は、国内の有機農業専用に投資するオランダ初の環境保全型ファンドとなった。この有機農業向けのファンドは、1998年に風力発電向け等の2つの環境保全型ファンドと統合されてトリオドス・グリーン・ファンドとなり、アムステルダム証券取引所に上場された。2009年末の残高は5億7,200万ユーロで、風力発電、有機農業、有機農産物を取り扱う企業等に投資している。

このように、当初の「地域経済に貢献し、環境や公共性の高いプロジェクトをサポートする」という理念を守り続けながら、業容の拡大を続けている。

さらに、次節で取り上げるマイクロファイナンスについても、トリオドス銀行の傘下にある

トリオドス・インターナショナル・ファンド・マネージメント社が担当している。同社が運用するヒボス・トリオドス基金、トリオドス・ドゥン基金、トリオドス・フェア・シェア基金などは、途上国の低所得者向け融資を行っている。また、トリオドス・フェア・シェアは、一般個人投資家向けに、実績のある優良マイクロ・ファイナンス・ファンドに融資を行うことでリスクを抑制した商品となっている。

3. マイクロファイナンスの事例

マイクロファイナンスは、「慈善（チャリティ）」や「フィランソロピー（博愛）」というような、それを供与する側の一時的な、その場限りになりがちな善意や良心に依存するものではなく、貧困削減・撲滅という社会的課題に取り組むことを念頭に置きつつ、事業の拡張性や持続可能性を維持するために社会的利益だけでなく利潤も追求するビジネスである。この点がチャリティと大きく異なるところである。

しかし、利潤追求はあくまでも社会的利益を拡大再生産するための手段で、それ自体が目的化することはないという点で、利潤の最大化を目指す一般の営利企業とも異なっている。また、税金を財源とする補助金・助成金などによって運営される公的サービスでもない。

なお、マイクロファイナンスは、かつては、融資という形態が中心であったことから「マイクロクレジット」と言われていたが、近年は、貧困層の経済的自立を本格的に支援するためには、融資だけでなく預金・送金・保険といった他の金融サービスの提供も必要であるということが認識されるになり、それにつれて、「マイクロクレジット」ではなく、これらの業務を総称した「マイクロファイナンス」という用語が

広義の概念としてより一般的に用いられるようになってきている。

このマイクロファイナンスを行う組織をマイクロファイナンス機関（Microfinance Institutions, MFIs）と言い、世界でおよそ10,000の機関が存在し、そのうち100～150程度がフォーマルな組織形態のもと、成熟した事業モデルを確立していると言われる。

これらの機関は、貧困者の経済的自立支援を目的に出発したもの、開発プログラムの一環として零細企業家に少額融資をしたのがきっかけになったもの、女性の社会的地位向上を目指して活動が始まったものなど、その設立の経緯は様々である。

また、その形態も政府系機関であったり、民間の非政府組織（NGO）であったり、また、そこから発展して当局の認可を受けた銀行へと業態転換を行なったものなど、様々である。さらに、商業銀行がマイクロファイナンスへ参入しているケースもある。

マイクロファイナンスの大半は開発途上国に拠点を置いているが、一方で、先進国にも代表的なマイクロファイナンスが存在している。1961年に設立された民間NPOである米国のアクション（ACCION USA）がそれで、1973年にブラジルでマイクロクレジットを開始したことをきっかけに、世界中の開発途上国で活動を行ってきた。また、1991年からは米国内でもマイクロクレジットを扱っている。

以下では、世界のマイクロファイナンスの标本となったとも言えるグラミン銀行の事例から、マイクロファイナンス事業についてみてみることにする。

(1) グラミン銀行（バングラディッシュ）設立の経緯

同行は、バングラディッシュのチッタゴン大学で経済学部長を務めるムハマド・ユヌス教授が、銀行サービスの提供を農村の貧困者に拡大し、融資システムを構築するための可能性について調査プロジェクトを立ち上げたことが発端である。ユヌス氏は1974年にバングラデシュで飢饉が発生した際に、チッタゴン大学近傍のジョブラ村における金貸しの実態を調査した。その結果、42人で総額27ドルの借り入れをしていることがわかった。しかし、そのうちの1人、7セントを金利週10%で借りた女性を例にとると、彼女は、その金で竹を仕入れ、手作りの椅子を作ることで生計を立てていたが、その椅子は金貸しの言い値ですべて買い取られるという条件であったため、どんなに働いても貧困から抜け出せないでいた。

この調査結果から、少額融資を多くの人が利用できるようにすることで、バングラデシュの農村にはびこる貧困を改善することができると考えたユヌス氏は、バングラデシュ大学の地方経済プロジェクト、「貧困者向けの金融サービス拡大理論」の実証調査としてグラミン銀行の業務を始めた（グラミンとはベンガル語で「農村」の意）。

彼は1976年にジョブラ村をはじめとする大学周辺の村でグラミン銀行としての最初のサービスの提供を始めた。銀行は成功し、プロジェクトはバングラデシュ中央銀行の支援もあって、首都ダッカの北方にあるタンガイル県でも1979年から業務を開始した。この活動が成功を続けたことから、1983年10月2日にバングラデシュの政令によって、特殊銀行として正式に設立された。

さらに現在では、グラミン銀行は、バングラ

ディッシュ全域に拡大して、農村の貧困者に小規模ローンを提供している。銀行の支店がカバーしている村の数は2003年の43,681村から、2009年5月の段階で84,388村にまで増加し、2,556の支店に23,000人を超える職員が業務に従事している。

また、この成功を受けて、世界銀行がグラミンタイプの金融計画を指導するようになり、40ヶ国以上で類似のプロジェクトが実施されている。

(2) グラミン銀行の資金調達と融資方法

グラミン銀行の資金調達方法は、時間とともに変化している。まず、初期には、資金は非常に低い金利によるドナー機関からの提供によって賄われていた。次に、1990年代半ばになると、バングラデシュ中央銀行から必要資金の大部分を得ることができるようになった。また、最近では、資金調達のための債券を発行するようになった。この債券には、バングラデシュ政府の保証が付いていて、金利は公定歩合をやや上回る水準となっている。

グラミン銀行の特色の一つは、その株式の大部分が零細な貧しい借り手によって所有されていることである。設立当初はバングラデシュ政府が60%の株を持ち、すべての借り手が1人1株の株を持つことで、40%の株を保有していた。銀行の貸出し額の増加に伴い、新規発行分をメンバーに当て、政府の保有分はそのままにしたため、現在の政府の保有比率は5%にまで低下している。

また、借り手は株主として13人の取締役のうち9人を選出している。2009年5月現在、銀行の借り手は787万人を超えており、2003年の312万人に比べると2倍以上に増加している。この借り手の97%が女性である。

グラミン銀行のもう一つの特徴は、最貧困層の顧客を対象に、月に1億ドル以上（1人当たり平均約200ドル）を無担保で融資しているが、返済率はおよそ98%と非常に高いことである。この高い返済率を可能にした第1の仕組みが次に述べるグループレンディングと呼ばれる連帯保証制度であると言われている。また、このシステムをグラミン銀行が最初に開発したことから、グラミン方式（Grameen Classic System）とも呼ばれている。

（3）グラミン方式の概要

グラミン方式の貸出は以下の手順に従って実行されている。

- ① 最初に血縁関係のない5人でグループを組み、グラミン銀行の考え方、規則（16ヶ条

の決意：表3参照）、手順について1週間から2週間の研修を受ける。

- ② 口頭試験で誠実さや真剣さが認められると貸付が承認される。各グループは、まずリーダー選出し、リーダーを除く2人に最初の貸付がなされる。6週間できちんと返済がなされれば次の2人に貸付が行われる。それも返済されればグループのリーダーに貸付が行われ、このサイクルが繰り返されると、与信枠は拡大していく。
- ③ 借り手との信頼関係に基づく融資であることから、担保はとらず、法的な契約を結ぶこともない。信頼関係を構築するために、スタッフは借り手の元へ直接足を運び、借り手のニーズや状況を細かく把握する。
- ④ 少額かつ短期の貸出であるので、すべての

（表3）グラミン銀行16ヶ条の決意

- | |
|---|
| <p>（1）私たちは、どのような人生を歩んだとしても、グラミン銀行の4つの原則である、規律、団結、勇気、勤勉を守ります。</p> <p>（2）私たちは、家族に繁栄をもたらします。</p> <p>（3）私たちは、あばら家には住みません。できるだけ早く改築するか、新築できるように、仕事に励みます。</p> <p>（4）私たちは、一年中野菜をつくり、たくさん食べます。あまればそれを売ります。</p> <p>（5）私たちは、苗木を植える季節には、できるだけ多く植えます。</p> <p>（6）私たちは、家族計画をし、出費を最小限に抑え、健康に注意します。</p> <p>（7）私たちは、子どもに教育を受けさせます。子どもが教育費を稼げるようにします。</p> <p>（8）私たちは、常に子どもの身体を清潔に保ち、家屋や周囲の環境の美化に努めます。</p> <p>（9）私たちは、簡易トイレを設置し、使います。</p> <p>（10）私たちは、水を飲む前に沸騰させるか、ミョウバンで浄化します。ヒ素を取り除くために、フィルターを使います。</p> <p>（11）私たちは、息子の結婚で持参金（ダウリ）を要求せず、娘の結婚でも持参金を出しません。児童婚はさせません。</p> <p>（12）私たちは、だれにも不正義を押しつけず、だれからも不正義を押しつけられることを許しません。</p> <p>（13）私たちは、より高い収入を得るために、共同で大きな投資を行います。</p> <p>（14）私たちは、常に助け合います。だれかが困っているなら、みなで助けます。</p> <p>（15）私たちは、どこかのセンターが規律を破っているとわかれば、みなで駆けつけ、規律の回復の手助けをします。</p> <p>（16）私たちは、すべての社会活動に、みなで参加します。</p> |
|---|

（注）2004年11月現在の決意で、当初のものと一部変わっている。

貸付金は毎週、または2週間ごとに返済される。

このグループレンディングには大きく2つの効果があるとされる。まず、グループを組む時には、信頼できる人を相互に選ぶので、この段階で「良い借り手」と「悪い借り手」の選別が行われる効果がある（相互選抜, peer selection）ということである。もう1つの効果は、メンバーが相互に監視することによって、意図的な返済遅延の発生を防ぐことが期待できる（相互監視, peer-monitoring）ということである。

グラミン銀行は、貧困層向けに事業資金を融資するとともに、彼女たちの生活の質の向上を促すための指導も行っている。その一つが、借り手は借入れの際に16ヶ条の決意を唱和し、これを守れることを誓わなければならないことである。これを遵守することによって、借り手はこれまでの貧困生活を抜け出すために必要な社会習慣を身につけることができるとされている。16ヶ条の決意を唱和するようになってからは、ほとんどすべての借り手が学齢に達した子供を入学させるようになったと言われ、こうした指導が社会の変革を促す効果をもたらしていると考えられている。

グラミン銀行の成功により、世界中の多くのマイクロクレジット機関は、その事業モデルにグループレンディング方式を導入したが、最近、グループレンディングの効果を疑問視する見解も出てきている。こうした中で、グラミン銀行自身も、2002年に伝統的なグラミン方式からグラミン総合的システム（The Grameen Generalized System）へと融資スキームをステップアップさせている。

このほか、マイクロクレジットに対する批判として、「絶対的貧困の状況に置かれている

人々にとって何の役にも立っていない」というものがある。絶対的貧困とは、人間らしい生活からは程遠い状況を指し、世界銀行は1日1.25ドル未満で生活する人々と定義している。彼らは、生産活動を行う基盤すら持たないため、マイクロクレジットでさえ利用できない環境にある。こうした批判を受けて、前述のBRACは2002年に、グラミン銀行は2004年に絶対的貧困者を対象としたプログラムを開始している。

4. コミュニティ開発金融機関（community development financial institutions : CDFI）の事例

米国では、貧困層の生活条件の悪化や、コミュニティの荒廃が、大きな社会問題となり、こうした背景から低所得者層やマイノリティに対する住宅供給や雇用の確保などに重点がおかれた政策的がとられてきた。

これらの取り組みを、米国では「コミュニティ開発」と呼んでいるが、コミュニティ開発に関わる事業は、政府や地方自治体だけでなく、地域開発公社（CDC : Community Development Company）²⁾やNPOなどによって広く実施されている。地域開発公社やNPOなどの組織は、自ら資金を集め、リスクを負って事業を行うが、こうした組織や事業を支えるための法律や制度、専門金融機関や中間支援組織が充実しているのが米国の特徴である。

(1) コミュニティ開発を支える法制度

米国のコミュニティ開発や非営利セクターのまちづくり事業を支える法制度としては、

2) 地域開発公社（CDC : Community Development Company）とは、低所得者向けの住宅開発や中小企業向け貸付などを主たる目的とした非営利組織。

次に示す①地域再投資法（CRA）や、②地域開発金融基金（CDFI基金）などがあり、その下に様々な形態の地域開発金融機関（CDFI：Community Development Financial Institute）があって、多様な活動を行っている。こうした法律や制度が、金融機関のコミュニティ開発事業への融資や投資、また地域金融機関への投資を促進するものとして機能している。

① 地域再投資法（Community Reinvestment Act：CRA）

地域再投資法（CRA）は、金融機関に対して、自らが立地するコミュニティ、とくに所得が低いコミュニティに対する金融サービスの提供を義務付けるものであり、地域の低所得者に対して差別のないサービスを求める内容となっている。

同法は1977年に制定されたが、1995年以降、政府部門の役割を民間金融機関にも担わせ、住宅建設などの社会資本整備を行わせることを目的として、同法の運用が強化された。

それは、低所得者への金融サービスの提供、人種差別の撤廃といったものだけでなく、地域コミュニティにおいて資金循環を調整する役割を地域に立地する金融機関に強く求めるものであった。

地域再投資法によれば、金融機関に対して、①貸出、②投資、③サービスについて審査が行われる。貸出や投資については、当該金融機関の貸出、融資がコミュニティ開発に関連しているか、適切な額を投資しているか、所得階層や企業収益階層の別なく貸出が行われているかなどが審査される。またサービスについては、語学に堪能な職員を配置してマイノリティに配慮しているか、また地域において金融教育のボランティアをしているか、などの点が審査される。

審査基準を満たしていない場合、行政処分や刑事罰などの罰則は定められていないが、支店の設置や合併・買収等に関する認可に際して、条件付の承認になったり、あるいは却下されることがあるため、金融機関にとっては守らざるを得ない規制となっている。

② 地域開発金融基金（CDFI基金）

地域開発金融基金（CDFI基金）は、コミュニティ開発を手がける組織を、「地域開発機関（CDE：Community Development Entities）」として認定し、CDEに投資する個人に対して税制優遇などの支援を行ったり、またCDEのうちコミュニティ開発に対して融資を行う金融機関を「地域開発金融機関（CDFI：Community Development Financial Institute）」として認定し、補助金等の助成を行っている。

基金を運営する組織は財務省に置かれ、①CDFIプログラム（認定CDFIに対する補助金を含む財政的・技術的支援）、②新市場税制優遇措置（税額控除）、③バンクエンタープライズアワードプログラム（コミュニティ開発やCDFIへ投資した金融機関に対する報償制度）、④ネイティブイニシアチブ（アラスカ、ハワイ地区等におけるCDFIの創設に対する財政的、技術的支援）、の4つの事業が柱となっている。

CDFIは、コミュニティの様々なニーズに応じるために、多様な形態が用意されている。主なものには、銀行形態のマイクロ・ローン基金（community development bank）、同クレジット・ユニオン（community development credit union）、同ローン基金（community development loan fund）、同ベンチャー・キャピタル基金（community development venture capital fund）、マイクロ・ローン基金（micro-enterprise development loan fund）等があり、それぞれ事業目的や統治形態、対象顧客や資金源などが異

なっている。

米国では、コミュニティ開発銀行や同クレジット・ユニオンに対して預ける資金は、一般の銀行の預金と同様に預金保険の対象となっており、このことが信用度を高め、資金預入の誘因となっている側面もある。

このように、CDFI基金は専門金融機関だけでなく個人投資家、金融機関にもインセンティブを与えて多面的な支援ツールを確立することで、コミュニティ開発や社会問題の解決を目的とした事業への資金の流れを太くする仕組みとして大きな役割を果たしている。

(2) 民間による地域金融支援システム

米国の地域金融システムには、地域金融機関を支援する中間支援組織（Intermediary）や地域に根ざしたNPO等の地域金融を支える組織が多数ある。

これらは、コミュニティ開発金融機関（CDFIs）に対し、資金の供給、金融業務のテクニカルアシスタンス、地域へ投資したい投資家と資金が必要なコミュニティ開発金融機関とのマッチングサービスなどを行っている。特に、コミュニティ開発金融機関の経営には収益をあげるための独自のノウハウが必要なため、ノウハウのある中間支援組織によるテクニカルアシスタンスが不可欠となっている。

このほか、地域住民運動の支援や、地域再投資法（CRA）監視等により地域への資金環流を目指すNPOや、地域の起業家支援のためテクニカルアシスタンスやマイクロローンを行うNPO等があるほか、地域の行政、金融機関、NPO等地域の関係者によるネットワークなどもある。

(3) 米国の地域開発金融機関（CDFIs）

地域開発金融機関は、低所得者層やマイノリティ、非営利法人などへの貸付を主に行っている機関で、設立目的や事業内容、財務状況などが財務省による認定にあたっての審査の項目となる。財務省CDFI基金により認定された地域開発金融機関（CDFIs）は2006年3月現在748機関にのぼっている。

地域開発金融機関には、下表にあげたような地域開発銀行、地域開発クレジットユニオン（Community Development Credit Union）、地域開発ローンファンド（Community Development Loan Fund）、地域開発ベンチャーキャピタル（Community Development Venture Capital）などの形態がある（表4参照）。

(4) 地域開発銀行ショアバンクの破綻

地域開発金融機関の一つである地域開発銀行（Community Development Bank: CD Bank）は、コミュニティ開発への金融サービスを行う目的で設立された銀行であるが、免許形態や根拠法は普通の銀行と基本的には変わらない。コミュニティ開発という分野でも一般の銀行と同水準の収益性をあげることが求められており、事業収益をあげ、リスクを下げるために、CDFI基金をはじめとする連邦・州政府の補助金や保証制度をフルに活用するケースが一般的である。

特に著名な地域開発銀行として、シカゴに本店が設置されているショア銀行がある。同行は、1950年代後半より徐々に地域の経済力が低下を始めたサウスショア地域から地域銀行が撤退を決めた73年に、元銀行員4人が銀行を買収して創業したのが始まりである。

貧困地域の住民への貸付や、地域の住宅開発への投資、さらには地域の環境に配慮した森林開発事業への投資などを行なうなど、地域経済

(表4) CDFIsの種類と概要

機関タイプ	Community Development Bank/ Holding Co. (地域開発銀行)	Community Development Credit Union (CDCU, 地域 開発クレジット ユニオン)	Community Development Loan Fund (CDLF, 地域開発 ローンファンド)	Community Development Venture Capital (CDVC, 地域 開発ベンチャー キャピタル)
機関数 (2006年3月)	78	144	504	22
性格	法定金融機関 (銀行)	法定金融機関 (信用組合)	金融仲介組織	投資組織
業務内容	銀行業務全般	銀行業務全般	個人・法人への融資, 事業・組織運営に関する助言・ 訓練等の支援	小企業への投資, 企業 経営に関する助言・ 訓練等の支援
業務内容	当座預金 (CA) 普通預金 (SA) 定期預金 (CD) IRA 等	当座預金 (CA) 普通預金 (SA) 定期預金 (CD) IRA 等	債券 (借用証書)	株式・株式類似債券
元本保証	預金保険機構 (FDIC)	預金保険機構 (FDIC)	なし (担保・準備 金・審査能力)	なし (審査能力)

や地域住民の生活の向上を目指した活動をしてきたことから、財務省のCDFI制度のモデルともなった。

また、同行は融資事業のみならずコミュニティ開発に関わる不動産開発会社やコンサルティング会社をグループ会社として持ち、コミュニティ開発やマイクロファイナンスなども含めた社会問題の解決に関する幅広い事業活動を展開してきた。

同行は住宅関連融資、教会融資、中小企業向け融資の3分野を中心に業務を展開していきだが、コミュニティ開発と収益性の両立を迫られていく中で、近年は特に住宅関連貸付のウェイトが高まっていた。

しかし、2010年8月、同行は連邦預金保険公社 (FDIC) から業務停止を命じられ、15ヶ所の支店の運営を含む預貸業務は、新設されるアーバン・パートナーシップ・バンクに引継が

れることになった (アーバン・パートナーシップは、シカゴやクリーブランド、デトロイトにある支店を維持し、引き続き低所得地域での営業に注力する見込みである)。

FDICによれば、居住用不動産ローンの資産劣化が急速かつ激しく、それに伴う損失が収入で賄えない水準となり、持続不可能な水準まで資本が毀損される状態になったためである、とされており、サブプライム危機に伴う不動産担保価値の低下や、景況悪化に伴う中低所得者層の収入の減少・不安定化による住宅ローン返済の延滞の急増が、ショアバンクの資産内容を急速に悪化させたものとみられている。

ショアバンクは比較的規模が大きい米国を代表する地域開発銀行であったが、(表4)に示したように、大手金融機関が対象としないような融資案件を手がける、より規模が小さい地域開発銀行は数多く存在している。これらの金融

機関もまた、サブプライム危機とその後の経済不振によって、深刻な状況に陥っているものが少なくないと思われる。

5. 日本のNPOバンクについて

(1) NPOバンクの概要

最後に、日本のNPOバンクについて、その活動の内容を上述のソーシャルバンクなどと比較しながら、問題点や今後のあり方について検討する。

1) 市民金融・市民ファンド

市民金融・市民ファンドとは、金融機関ではなく、民法上の任意組合などが市民から出資金としてお金を集めて、環境事業や社会福祉事業など、市民のためのサービスや地域における事業活動を行うNPOやコミュニティビジネス(地域に密着した小規模のビジネス)などに対して、融資や投資を行う仕組みを総称したものである。

したがって、市民が出資した資金を原資としてNPO等への融資を専門に行うNPOバンクや、風力発電などの特定の事業に対する市民の出資を募る市民ファンド、社会的事業やコミュニティビジネスを行う事業主体が自ら支援者など市民から直接資金を集める少人数私募債などがある。

市民金融・市民ファンドが徐々に増えつつあるが、この背景には、NPO団体や市民活動が拡大していく中で、こうした団体に対して既存の金融機関の融資が行われないケースがあることや、市民の側からも自分たちの資金を社会に生かし、目に見える形で使いたいという要望が高まってきていることなどがある。こうした借り手と貸し手の動きをマッチングさせる仕組みとして市民による金融の仕組みが展開されつつ

ある。

この中で、NPOバンクは、多くの場合、市民やNPOなどから出資金を集めて民法上の任意組合または中間法人を設立し、集めた資金を融資業務を行う団体に融資し、その団体がNPOやワーカーズコレクティブなどに対して融資を行う組織である。

日本で最初のNPOバンクは1994年に設立された「未来バンク事業組合」(東京都)であるが、その後全国各地で誕生しており、NPOバンクの連絡組織である全国NPOバンク連絡会の調べでは、現在全国に12団体あり、今後も各地で設立される見込みである(表5参照)。

90年代後半からNPOバンクが急速に拡大してきた背景には、90年代後半の金融危機の時期に、活動の高まりをみせた市民活動を支援するために、1998年に特定非営利活動促進法が制定されたことがある。この制定をきっかけに、特定非営利活動法人(NPO法人)が急速に増加することになった。公共性が高いサービスを提供する担い手として、NPOに対する期待が大きかったが、もともと活動するために必要な資金を寄付や会費等から賄ってきたNPOは、事業の規模や範囲が拡大するにつれて活動資金が不足し、ファイナンス機関からの支援を必要とする団体が増えてきた。しかし、NPOの活動は小規模で採算ベースに乗りにくいことから、一般の金融機関はNPOに対する支援には消極的であった。このため、NPOに金融支援を行う新たな組織が求められるようになったことが、1990年代半ば以降にNPOバンクが誕生することになった要因である。

2) NPOバンクの融資

NPOバンクが融資をするにあたっては、税理士などの専門家が財務面だけでなく、事業の社会性やオリジナリティといった多様な観点か

ソーシャルファイナンスの現状

(表5) 全国のNPOバンクの現況

調査・全国NPOバンク連絡会 2011.3現在 単位：千円

組織名	設立年	融資対象	出資金	融資累計	融資残高	備考	
						(融資制度)	(出資金以外の融資原資)
未来バンク事業組合	1994年	環境グッズ購入, NPO, エコロジー住宅等	162,885	967,294	62,573	金利：3%（特定担保提供融資は1%）上限：900万円最長10年	—
女性・市民コミュニティバンク	1998年	神奈川県内で事業を行うNPO, W.Co ^(※1) 等	127,440	477,765	82,656	金利：1.8～5% 上限：1,000万円最長5年	—
北海道NPOバンク	2002年	NPO, W.Co	44,709	270,270	11,314	金利：一般ローン2%, 3ヶ月ローン5% 上限：200万円最長2年	寄付7,030
NPO夢バンク(長野県)	2003年	NPO	13,600	158,790	26,204	金利：2～3% 上限：300万円最長3年	寄付金35,064 借入金20,000
東京コミュニティパワーバンク	2003年	W.Co, NPO, 市民事業者等	87,150	145,700	61,833	金利：1.5～2.5% 上限：1,000万円最長5年	—
apbank（正式名：一般社団法人APバンク）	2003年	自然エネルギーなどの環境を対象にしたプロジェクト				金利：1% 上限：500万円最長10年	—
コミュニティ・ユース・バンク momo	2005年	豊かな未来を実感できる地域社会をつくる事業	45,490	52,460	19,407	金利：2.5%（つなぎ融資2.0%） 上限：500万円（原則）最長3年（原則）	—
くまもとソーシャルバンク	2008年	熊本県内で社会性のある事業	3,480	0	0	金利：0～3.0% 上限：300万円最長5年	—
天然住宅バンク	2008年	リフォーム資金, 住宅購入時のつなぎ資金	39,315	8,504	1,623	金利：2.0% 上限：500万円最長10年	—
もやいバンク福岡	2009年	福岡県内および近隣地域で活動するNPOや社会起業家など	11,310	8,700	5,343	金利：1.5～3.0% 上限：300万円最長3年	—
信頼資本財団	2009年		0	15,500	13,335	金利：0% 上限：300万円最長2年	寄付24,750
ピースバンクいしかわ	2010年	石川県内の, NPO活動や社会性の高い事業, 石川の仕事づくり, 地域づくりに貢献する事業	6,571	1,150	1,090	金利：3.0%（つなぎ融資1.0%） 上限：300万円最長5年	—
計			541,950	2,106,133	285,378		
2010年3月末現在			539,308	2,167,012	201,676		

(※1) W.coとは、「ワーカーズコレクティブ」（雇う一雇われるという関係ではなく、働く者同士が共同で出資して、それぞれが事業主として対等に働き、地域に必要な「もの」や「サービス」を市民事業として事業化する協同組合）を指す。

ら審査を行うとともに、ファイナンス申込者とは必要に応じて何度も面談して、資金使途などについてチェックを行う。さらにファイナンス実行後も、ウェブサイトやニュースレターを通してファイナンス先を公開するなど、『顔の見える』関係づくりを心がけている（NPOバンク連絡会ホームページ）。

こうした融資への取り組み姿勢は、資金提供者や融資先との信頼関係が融資の実行に大きな影響を与えるという点で、ヨーロッパのソーシャル・バンクとよく似た側面を持っていると言える。

しかし、以下の2点については、ソーシャル・バンクと大きく異なる点である。

第1点は、「バンク」という名称が用いられているものの、銀行法によって設立認可された銀行と違い、貸金業法上の「貸金業者」に分類されるため、預金という形で資金を吸収できないことである。このため、趣旨に賛同する人々等が組合員となり、1口数万円程度の単位の出資者となって資金を提供し、それを原資にNPOバンクは資金を貸出すという形をとることになる。

このため、出資者にはソーシャル・バンク等の銀行預金と違い、元本保証がないというリスクがあり、また、預金と違い、出資者が出資金を引き出そうとしても、自由に引き出せないという不自由さがある。また、融資対象は組合員に限定されており、金額も出資額の一定倍（一般的に10～20倍）までに制限されるところも違う点である。

第2点は、融資活動にとどまらず、融資先に対しては、いわゆる「ハンズオン」型の支援を合わせて行っていることである。ハンズオンとは、ベンチャーキャピタルが、ベンチャー企業の経営に深く関与して、二人三脚で会社の

成長を図る手法のことを言い、ヨーロッパのソーシャル・バンクでもみられないわけではない。しかし、日本ではNPOが活動を開始するための基盤や情報が十分に整っていないことから、NPOバンクが中心となって、NPOバンクのネットワークを通じて、事業活動のノウハウの提供、取引先や営業先の紹介などによって、NPOを支援していく、そうした傾向が非常に強いところが、ソーシャル・バンクと違うところである。

融資の対象とする事業分野は、各バンクの設立目的によってそれぞれ異なっているが、環境関連事業や福祉事業などを中心に地域の課題に対応したNPOに融資が行われているケースが多い。また近年は、自治体と地域のNPOとの交流が深まる中で、NPOバンクの必要性を認識するようになった自治体の支援を受けてNPOバンクを設置するケースも出てきている。

このNPOバンクは、創業融資、事業展開時の融資など、様々な資金需要に応えているが、特に事業が軌道に乗る前の創業時資金については、信用金庫や労働金庫などの既存の金融機関からは融資を受けにくいことから、NPOバンクがこれらの資金需要の担い手として存在感を高めている。

融資限度額は資金の使途や融資期間などにより異なるが、1,000万円以下の小口の融資が多い。また、担保は不要とするケースも多いが、原則複数の連帯保証人を求めることが多い。

なお、出資金については年1回の出資金の払い戻しを認めている場合が多い。また、出資金に係る配当については規約上は支払うことができるようにはなっているものの、実際には配当をしていないところが多いようである。

以下では名古屋に拠点を置き、主に東海3県下活動を繰り広げているコミュニティ・ユー

ス・バンク momo（モモ）の事例から、NPOバンクの具体的な活動をみることにする。

(2) コミュニティ・ユース・バンク momo（モモ）の事例

1) 設立にあたっての問題意識

コミュニティ・ユース・バンク momo（以下momo）は、2005年に名古屋市中区に東海地区初の「市民による市民のための金融システム」として設立されたNPOバンクである。このmomoという言葉は、後述のように、ドイツの作家ミヒャエル＝エンデの小説『モモ』に由来している。

一般に金融の世界では、地域には大きな資金需要がないため、地域で集められた資金は中央に集中され、大口の資金需要に応えるという効率性重視の資金の運用がなされている。その結果、資金の供給源となった地域では、中小企業や地域生活のニーズから生まれた環境や福祉などの分野に関する事業の資金需要に対して資金がなかなか回ってこなくなるため、地域の自立する力とチャンスを奪ってしまっている。

自分たちの住むまちや村を子や孫の世代まで安心して暮らせるような地域にするためには、食料やエネルギー、商品や流通、また人材や働く場を地域で生み出し、自分たちの手で資源の地域循環を作ろうとする事業が始まっていて、それに関する子育てや介護、環境保全や自然エネルギーなど、様々な分野でNPOやコミュニティビジネスが活躍を始めているが、財政基盤が弱い、活動期間が短い、前例がないなどの理由で、これらの活動の資金調達には困難を伴う。momoの設立者・代表理事の木村氏は、地域に住む自分たちの資金を集め、それを少しでも地域に住む自分たちの暮らしに生かせる形で循環させたい、という想いでコミュニティ・ユース・バンク momoを立ち上げたということである。

木村氏は地域に住む人々が暮らしの現場の実感をもって、必要なところに必要なだけのお金を使うことを「お金の地産地消」と表現するが、これは、自分たちの暮らす地域の未来を主体となって考え続けながらお金の使い道を決めることであり、それは、自分たちの手に自分たちの生活を取り戻すということだと考え、ミヒャエル＝エンデの『モモ』の物語の中で、モモが灰色の男たちから時間（＝本当の意味で豊かな生活）を取り戻したこととイメージを重ね合わせ、本当に大切なものを見抜く感受性や闘うための想像力を、自分たちの手に取り戻したいと願って、NPOバンクの名称に主人公momoの名を借りたということである。

2) 融資の特徴

融資の対象となる事業は、その設立の目的通り、「豊かな未来を実感できる地域社会をつくる事業」と指定しているほか、具体的なファイナンスの条件としては融資の限度額は1件原則300万円で、出資金の10倍以内までとされている。また、ファイナンス金利は年率2.0～2.5%、ファイナンス期間は最長3年である。物的な担保は不要であるが、ファイナンス先が個人でも法人でも、個人の連帯保証を2人以上付け、うち1人は代表者が保証人となるといったルールがある。その他の条件等は（表6）に示すとおりである。

2010年度のmomoの事業報告をみると、2010年度末の正会員（出資者のこと）は個人434人、団体22団体で、出資総額は4,734万円である。一方、融資面については、2010年度の融資先は14件で、融資総額は2,746万円、1件当たりの融資金額は50万円から800万円となっている。なお年度内の返済もあるため、決

(表6) コミュニティ・ユース・バンク momo の融資の条件

対象事業	豊かな未来を実感できる地域社会をつくる事業
審査方法	必要書類の提出、面談・訪問調査を踏まえて融資審査委員会にて審議、理事会で決定
審査のポイント	地域性（地域の問題を解決する事業） 市民性（市民参加を促進する事業） 独自性（他に先駆けて挑戦する事業） 継続性（融資実行後も継続する事業） 成長性（人や組織が成長する事業） 発展性（他のモデルとなる事業） 浸透性（人びとの暮らしに浸透する事業）
融資対象	個人、任意団体、NPO法人、社団法人、財団法人、有限会社、株式会社、生活協同組合など、法人形態は問わず ※融資は正会員（出資者）のみに実行。正会員となるのは、融資決定後でも可能
連帯保証	個人の連帯保証を2名以上、うち1名は代表者
対象地域	東海3県（愛知・岐阜・三重）
資金使途	起業資金、設備資金、運転資金など ※つなぎ融資（補助金などが交付されるまでの資金のつなぎ）は常時募集。融資額は出資額の40倍まで
返済期間	最長3年、毎月返済
融資金額	1件最大500万円。融資額は原則、出資額の10倍まで
貸出金利	年2.5%（つなぎ融資の場合は2.0%）の固定
審査手数料	面談時に審査手数料5,000円、訪問調査時に審査手数料・交通費5,000円
その他	融資した事業はmomoホームページやニュースレター「momo通信」で紹介 事業内容とともに返済状況も掲載

算日における長期貸付金残高は約1,000万円である。

3) 融資業務以外の活動

momoでは、設立の趣旨に「これからこの地域で暮らす若者たちの『子や孫がこのまちでずっと暮らしていけるように』という想いがこめられています」と記しているように、地域の自律的な持続可能性の維持を活動方針に掲げている。また、「お金の地産地消」というキャッチコピーのとおり、地域の資金の提供者と地域のファイナンス先とを結びつける「顔が見える」関係の構築を目指している。

こうした目標を実現するために、正会員に対

する資金的な支援のほか、正会員に対して、①メディア機能、②場づくり機能という2つの機能を発揮して、融資をした後にも“非資金的な支援”に取り組んでいる。メディア機能とは、会員メーリングリストやニュースレター等による内部者（出資者など）向けの情報発信や、プレスリリースや取材対応などの外部者向けの情報発信を通して各融資先をサポートしていることを指している。また、場づくり機能としては、「収穫祭」や「ソーシャルファイナンス研究会」の立ち上げがある。ここに出資者と融資先が集い、対話の場を作って、情報交換することによって、新しい関係性を育む場を作ること

を目指している。

(3) 金融機関のNPOなどへの取り組みとその背景

1) 金融機関の取り組みの概要

momoのようなNPOバンクの活動が広まる中で、従来NPOへの融資には消極的であった金融機関の中にもNPOやコミュニティビジネスに対しての融資や、助成（寄付等）、マネジメント支援等を行うものが出てきている。

融資については、労働金庫や信用金庫、信用組合、一部の地銀などでNPOに対して融資を行うケースが出てきている。また、助成については、労金や信金がNPO等に寄付を行う例や、地銀の一部では預金と寄付を関係付ける仕組みを設ける例³⁾などがある。また、一部の金融機関では融資や助成の取り組みに加えて、人的支援やノウハウ支援などのマネジメント支援の取り組みなどを行っている。

信金でも、職員に対して社会的な活動への参加を促す制度を設けているところがある。ある信金では、全役職員があらかじめ自分のできる活動項目を登録し、営業時間中のボランティア活動も認め、それぞれの営業店の職員だけでは不足する場合には他営業店に応援を求めることまで認めている。

また、NPOの資金調達等に関するセミナーやフォーラムを実施したり、NPO法人やボランティア団体を対象とした会計セミナー等を実施するなどのNPOに対するノウハウ支援を行っているところもある。

こうしたマネジメント支援は無償で行われている例も多いが、その背景には、NPOやコミュニティビジネスを育成し、NPOの経営を強化することによって、融資リスクの低下や将来的な融資の需要につなげたいという積極的な動機も金融機関側にはあるとみられる。

このように、金融機関の取り組み姿勢に変化が出てきた背景には、まず、NPOやコミュニティビジネスへの支援は、近年企業に求められるようになってきた地域貢献活動、あるいはCSRの一環として位置づけられるようになったことがある。また、中心市街地の衰退などによって、地域の商工業が低迷し、資金需要が趨勢的に低下している中で、新しい貸出先としてNPOやコミュニティビジネスを注目するようになったこともその一因である。

さらに、金融庁がとりまとめた「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」（平成17～18年度）では、「地域貢献に関する情報開示」や「地域再生推進のための各種施策との連携等」、「担保・保証に過度に依存しない融資の推進」が地域金融機関に対して要請され、これを受けて、このアクションプログラムとしてNPOやコミュニティビジネス向けの融資、助成、マネジメント支援を位置づけ、推進している金融機関もある。

特に労働金庫や信用金庫では、地域貢献活動が創業の理念と整合的であったことから、従来、融資以外の面でも多様な取り組みがなされてきた。労金ではNPOや市民金融への職員の派遣といった人的支援を行うこともあり、

3) 三重銀行では、地域貢献活動サポート定期預金「Jマネー定期」を発売したことがある（現在は終了）。「Jマネー定期」は、三重銀行が「循環者ファンド（Jファンド）」へ寄付を行うことによって取得した地域通貨「J

マネー」を、定期の預入額に応じて預金者にプレゼントする特典をつけた定期預金で、「Jマネー」を受け取った預金者が、「Jマネー」を理解し、実際に使用することで「Jマネー」の普及に役立てることを狙ったものである。

momoの場合、2011年度には東海労金の常務理事がmomoの4人の顧問のうちの1人として融資審査委員会に出席し、融資実施の可否の検討に加わっている。

(4) 自治体のNPO・コミュニティビジネスを対象とした支援

近年になり、都道府県や市町村等の自治体も、NPOや民間企業などと協働して公共事業や公的サービスを提供しようとする動きが出てきている。また、それに伴い、NPOに対する資金的な支援も様々な方法で行われている。

この自治体の取り組みは、①NPOやコミュニティビジネスに対する融資や助成、あるいはサービスの委託、マネジメント支援を行うケースと、②地域における施設整備事業や環境整備事業のためにミニ公募債による資金調達を行うという2つのケースがある。

1) 自治体のコミュニティビジネスに対する支援

前述のように、NPOの活動やコミュニティビジネスは、自治体においてその位置づけが高まってきたが、それとともに、自治体とNPOとの協働やパートナーシップの確立が模索されるようになった。

その取り組みを分類すると、①融資、②助成、③公共サービスの委託、④資金調達支援や経営支援等のマネジメント支援などがある。

2) 各取り組みの概要

① 融資

現在多くの自治体においてNPO等に対する融資が行われている。融資はNPO法人を対象に行われるケースが多いが、一部には任意団体も含めたり、中小企業等も含めた制度を用意している自治体もある。また、資金の使途は運転資金だけでなく、開業資金も可能とするところ

が多い。

② 助成

補助金の交付等による助成という形でも多くの自治体がNPO等を支援している。このような補助金等はNPOやボランティア団体にとって非常に重要な収入源になっている。

③ 公共サービスの委託

融資や助成という金銭的支援ではなく、公共サービスの委託という形で自治体がNPOやコミュニティビジネスを支援するケースも多い。momoの場合、11年度は「とよた中山間おこし隊」における各種研修プログラムの企画・運営を行ったり、「美まし国おこし・三重」プロジェクトの11年度のファシリテーション研修を担当している。

④ NPO等のマネジメント支援

セミナーの開催などによって、NPOの経営や法人化に関する助言、情報提供などの形での支援も行っている。

また、こうしたセミナーのほか、NPO同士の情報交換会、NPO行政・企業との協働についての研究会などに取り組むケースもある。

6. ソーシャルファイナンスの課題

これまでみてきたように、ソーシャルファイナンスという言葉に含まれるファイナンスの内容には多種多様なものが含まれており、その課題や解決策を一言で論ずることはできない。そこで、本論では、これまで取り上げてきた順に気付いた事柄について、ポイントを指摘するにとどめることにしたい。

(1) ソーシャルバンクの課題

前述のように、トリオドス銀行はオランダ国外にも進出するなど、順調に業容を拡大してき

たが、この結果として、当初の理念が薄れ、一般の金融機関的な色彩が出てきたという指摘がある。すなわち、同行の顧客の中には、必ずしも環境問題などに意識の高いとは言えない人が増えてきているということである。また、急激に預金が増えたために、社会的なビジネス等、融資理念に合致する融資先を見つけるのが追いつかないという課題も生じているようである。

また、トリオドス銀行は、オランダの公的支援制度を上手く利用して業容を拡大してきたが、GFSは条件さえ整えば、ほとんどの銀行が利用できる制度であり、事実GFSの利用額の50%以上をオランダ最大のラボ・バンクグループが利用している。

税制優遇という措置が、環境プロジェクトに対してとられていることは、一般の金融機関にとっても環境分野へ参入する動機付けとなるので、この分野における競合という問題も今後顕在化するものと思われる。

トリオドス銀行の一般金融機関化が進む中で、今後もういかに理念の実践を実現していくかが課題になる。

(2) マイクロファイナンスの課題

ムハマド・ユヌス氏のグラミン銀行の手法は世界各地に広まり、ユヌス氏はノーベル賞を受賞するほど世界に認められることになったが、本人は2011年3月、バングラデシュ銀行（中央銀行）からグラミン銀行の総裁職解任の通告を受けることになった。その背景には、2007年にユヌス氏が自前の政党の立ち上げを試みたこと、およびその後も現政権の汚職や失政を指摘し、批判を続けてきたことに対する報復措置であるという見方が強い。

当時、本件は中央銀行の民間銀行に対する人事介入として、批判的な意見が強く、また、バ

ングラデシュの格付けにおいては、ネガティブな要素と評価される可能性もあった。確かにバングラデシュ銀行は、グラミン銀行の5%の株式を保有しており、形式的にはユヌス氏の後任人事にも口出しをすることができる立場であろうが、そのようなことをすれば、グラミン銀行の経営理念の継承はいよいよ難しくなると思われる。

マイクロファイナンスは、米国などの先進国でも立ち上がっているとはいえ、総じて、発展途上国での活用が期待される手法である。そして途上国ほど、すべてのプロジェクトが時の権力者の意向に左右されがちである。マイクロファイナンスも例外ではなく、場合によっては、都合良く政権の宣伝材料として利用されかねない。いかに時の権力から独立して本来の目的を実現していくかが課題になる。

(3) コミュニティ開発金融機関の課題

4章では詳しく触れられなかったが、米国ではコミュニティ開発などの非営利セクターの事業に対して、個人の寄付金が大きな役割を果たしている。これは、もともと米国が個人による寄付活動の活発な国であったことに加え、こうした個人の寄付に対する税制優遇措置が充実していること、さらに寄付活動を支える支援組織が発達していることなどが背景にある。

しかし、サブプライム危機以降の景気停滞局面では、寄付金の流入が先細りになってしまった。これが地域開発プロジェクトの縮小を呼び、これを通じて結果的にショアバンクの破綻の一因になったとも言えよう。

コミュニティ開発金融機関の中で、比較的規模の大きな地域開発銀行の場合、免許形態や設立根拠法は一般の銀行と基本的には変わらず、コミュニティ開発分野でも他の分野と同水準の

収益性をあげることが求められるため、連邦や州政府の補助金や保証制度をフル活用することで事業の収益性を高め、リスクを下げようとしてきた。今回の経験は、一層の財務体質の強化を図る必要があることが明らかになったと言える。

(4) NPOバンク事業の課題

最後に、海外のソーシャルバンクの抱える問題も参考にしながら、わが国のNPOバンクの課題と対応策について考えてみることにする。

1) 審査能力とフォローアップの強化

NPOバンクが通常の銀行がリスクがあるとして手を引くような案件を手がけることが活動の目的だと言っても、融資先の破綻が続くようであれば、NPOバンクの活動自体が長続きしない。こうした事態を避けるためには、NPOバンク自身の審査能力の強化と融資後のフォローアップが不可欠である。

地域密着型金融に取り組む地域金融機関も同じように、得意先担当者の目利き力、審査力の向上に取り組んでいる中、こうした目利き力が充実してもなお金融機関が手を出さないような案件が支援の対象になってくることになれば、金融機関以上に目利き力を高め、融資を申し込んできた団体の可能性を発見しなければならない。特に、今後、NPO活動がさらに普及するにつれ、審査する対象は一層広まることが予想され、そうした状況に対応するためには、目利き力向上に向けての努力とともに、審査にあたっては、従来参加していた民民事業やNPO活動を実践している人、独自の専門分野やネットワークを持つ人、金融専門家、出資者などに加えて、NPO等の事業に知見のある専門家なども加えて、多角的な視点から審査することが必要になってこよう。

また、金融機関でも行われていることであるが、融資した後も事業の進行状況をフォローし、必要に応じて助言するなどきめ細かな対応をしていくことが望まれる。

2) 出資者と融資先のミスマッチへの対応

NPOバンクについては、①出資者は集まったが融資先が見つからない、②融資先は多いが、出資者が集まらないため資金ニーズに対応できない、といったミスマッチが生じがちである。

融資先が見つからない理由としては、NPOに資金ニーズがあっても、NPOバンクの存在を知らない場合とか、融資を受けて事業を立ち上げても、その後の事業収入で、融資を返済できる見込みが立たないために申し込みをあきらめているNPOが少なくないなどが指摘されている。こうした状況に対処するためには、NPOサポートセンターや自治体などと連携しながら、資金需要のあるNPOと接する機会を増やし、資金ニーズを把握したり、NPO等の事業運営能力を高めるような支援をしていくことが必要である。

また、NPOバンクを設立したものの、市民に対する情報提供が不十分なため、幅広い出資が得られず、資金ニーズに対応できないというケースについては、NPOバンクだけでなく、NPOや自治体なども、積極的にNPOバンクの存在・活動について市民やNPOに対して情報提供にしていこう働きかけることが必要である。

おわりに

ソーシャルファイナンスに対する資金需要は根強いものがあり、世界各地で業容が拡大している。しかし、ソーシャルファイナンスを扱う

機関が業容の拡大を続けると、やがて、設立当初の理念からの乖離や既存銀行とのバッティングなどの問題を生み出すことになりがちである。組織というものは、年とともに変化するものであり、理念が変化していくことについてはとりたてて非難することでもないが、結果的に一般の銀行と同質化してくることは避けられない。しかし、長い歴史を持つ銀行と対等に競争を続けていくことは難しいと思われ、ほどほどにとどめることが無難であろう。

特にわが国のNPOバンクは銀行法上の銀行ではなく、扱いとしては出資法や金融商品取引法適用除外の貸金業者とされていることから、預金という形での資金調達ができず、会費、寄付収入、助成・受託などで資金を手当てしなければならない。このため、自ずから活動規模が制約されることになる。momoの木村氏は、「貸出規模は5千万円くらいが限度でそれ以上の拡大は考えていない。三重、岐阜にNPOバンクが立ち上がれば、独り立ちできるようになるまで、アドバイスなどの形で支援していきたい」と話しており、ヨーロッパのソーシャルバンクのような巨大化は考えていないようである。

しかし、NPO活動は今後も広がっていくことは確実であろう。一方で自治体からの助成は、財政難の折、そんなに期待することはできない。フィランソロピーという言葉が耳になくなって久しく、企業にも多くを期待することはできない。こうした中では、NPOバンクの存在感はますます高まると思われるが、需要に

応じて次々に新たなNPOバンクが設立されていくためには、現在の金融商品取引法適用除外というような曖昧な位置づけではなく、たとえば、日本版CDFIのような組織として認可することが必要になると思われる。

参考文献

- ソーシャル・ファイナンス 財団法人トラスト 60
- 2006年4月 金融財政事情研究会
- グラミン銀行を知っていますか 坪井ひろみ 2006年2月 東洋経済新報社
- ソーシャル・ビジネス革命 ムハマド・ユヌス 2010年12月 早川書房
- マイクロファイナンス 菅 正広 2009年9月 中央公論新社
- マイクロファイナンスのすすめ 菅 正広 2008年10月 東洋経済新報社
- 入門マイクロファイナンス フェルダー直子 2005年12月 ダイアモンド社
- ヨーロッパにおけるソーシャル・ファイナンス 重頭ユカリ 農林金融 2004年6月
- ヨーロッパのソーシャルファイナンス 重頭ユカリ 農林中金総合研究所 総研レポート 2010年9月
- 欧州ソーシャル・バンクの現状と信用金庫への示唆 井上有広 信金中央金庫金融調査情報 2008年3月
- 社会イノベーション研究会ソーシャルキャピタルWG報告書 2009年3月 未来工学研究所
- ソーシャルファイナンス ガイドブック 東海 2010年2月 ソーシャルファイナンス研究会