

作成：国際青年環境NGO A SEED JAPAN

特定非営利活動法人 まちづくり情報センターかながわ(通称：アリスセンター)

作成協力：特定非営利活動法人 社会的責任投資フォーラム

※本ガイドブックは地球環境基金の助成を受けて作成されています。

お問い合わせ

国際青年環境NGO A SEED JAPAN(担当：田中滋、土谷和之)

〒160-0022 東京都新宿区新宿5-4-23 TEL:03-5366-7484 FAX:03-3341-6030

E-mail:info@aseed.org URL:www.aseed.org



適切に管理された森林から伐採され、加工・流通過程で適切に管理されたことを森林管理協議会(FSC)が認証した用紙を使用しています。

# The Guidebook for Social Finance

ソーシャル・ファイナンス・ガイドブックーわたしたちのお金で未来を創る

## はじめに

わたしたちが、何気なく銀行に預けているお金。そのお金の「使われ方」が、いま注目を集めています。

なぜなら、地球温暖化をはじめとする環境問題や地域で起こる様々な社会問題の解決のためには、わたしたちの預貯金が、環境や社会に配慮した事業や企業・NPOに投融資され、活用されていくことが必要不可欠だからです。海外では、こうした未来を創る、社会的な金融を“ソーシャル・ファイナンス”と呼び、ヨーロッパを中心に広がりを見せています。

国際青年環境NGO A SEED JAPANと、NPO法人まちづくり情報センターかながわ(通称:アリスセンター)では、この“ソーシャル・ファイナンス”の重要性に注目しました。

A SEED JAPANの「エコ貯金プロジェクト」では、環境や社会に配慮した金融機関を選ぶことを市民に呼びかけています。しかし、日本ではこの“ソーシャル・ファイナンス”の考え方が普及しておらず、市民にとって社会的な金融機関の選択肢が非常に限られていることが問題だと考えています。

また、アリスセンターが実施した調査では、日本ではNPOなどが実施する社会的事業への資金循環の仕組みが不足していることがわかりました。アリスセンターは、その資金循環の仕組みの1つとして、“ソーシャル・ファイナンス”が日本で普及することが重要と考えています。

A SEED JAPANとアリスセンターのこうした思いが一致し、両者の共催という形で、2008年1月19、20日の2日間にわたり、国際フォーラム「わたしたちのお金で未来を創る～ソーシャル・ファイナンスへの挑戦～」を開催しました。フォーラム

では、国内外から素晴らしい取り組みを実践している銀行の方々をお招きすることができました。2日間でのべ約230人の方が参加され、日本でのソーシャル・ファイナンス実現に向けた熱い議論が交わされました。

本ガイドブックはこの成果を受けて、金融機関で働く方々や、市民のみならず、ソーシャル・ファイナンス実現に向けて活動していくための、いわば「道案内役」として作成されたものです。続く第2章ではソーシャル・ファイナンスのタイプの説明、第3章では各銀行の公式資料やフォーラムの基調講演を元にしたタイプ別の事例紹介、そして第4章でこのフォーラムを通じて見えてきたソーシャル・ファイナンス具現化のための4つの提案を行っています。

今回の国際フォーラムにご登壇・ご参加いただいた皆様、助成していただいた地球環境基金、ご後援いただいた社団法人全国労働金庫協会、財団法人生協総合研究所、特定非営利活動法人社会的責任投資フォーラム、環境省の関係者の皆様に、この場を借りて感謝いたします。このガイドブックが、日本におけるソーシャル・ファイナンス普及のための一助となれば幸いです。

## 作成団体紹介

**A SEED JAPAN** [www.aseed.org/ecocho](http://www.aseed.org/ecocho)

1991年に発足した環境NGO。エコ貯金プロジェクトでは、環境・社会に配慮した金融機関を選ぶことを市民に呼びかける「エコ貯金アクション」をはじめ、各種の啓発・提言活動を実施している。

**NPO法人まちづくり情報センターかながわ(通称:アリスセンター)** [www.jca.apc.org/alice](http://www.jca.apc.org/alice)

1988年に設立された、神奈川県NPO支援のための中間支援組織。地域における市民活動、まちづくりのための政策提案や、社会的な金融に関する各種フォーラム、調査を実施している。

ソーシャル・ファイナンスについて、より詳しく知りたい方には、以下の書籍をお薦めします。

「ソーシャル・ファイナンス—ヨーロッパの事例に学ぶ“草の根金融”の挑戦」(財)トラスト60編、金融財政事情研究会  
「金融NPO—新しいお金の流れをつくる」藤井良広著、岩波新書

## 2 ソーシャル・ファイナンスとは

そもそも「ソーシャル・ファイナンス」とは何でしょうか？ 直訳すれば「社会的な金融」ということですが、あるレポートによると、「金銭的収益と同様に社会的収益もしくは社会的配当を追求する機関によって提供される金融活動」と定義づけられています(※)。これだけだとイメージがわきにくいのですが、海外のいろいろな事例を見渡してみると、もう少し具体的なタイプわけができます。

本ガイドブックでは、便宜上、以下の2タイプにわけて、ソーシャル・ファイナンスの実践例を紹介したいと思います。

### type A

環境・社会事業に限定して投融資をする  
(GLSコミュニティ銀行、トリオドス銀行など)

有機農業や再生可能エネルギー、オーガニック・カフェや協同組合事業、エコ住宅など、環境・社会に配慮した事業(環境・社会事業)に限定して、投融資を行い、環境問題や社会問題を解決しようとするタイプの銀行です。融資先が限定されるため、預金者の意思が直接的に反映されやすいタイプといえるでしょう。また、銀行によっては、預金者が融資する分野を選ぶことや、受け取る利子を辞退して寄付することが可能なこともあります。

### type B

特定の企業・事業への投融資を行わない  
(コープ銀行など)

兵器産業や遺伝子組み換え事業などの、環境・社会に悪影響を与える可能性が高い企業・事業への融資を行わない、といった方針を明確にするタイプです。タイプAでも結果的にこうした企業・事業への融資は排除されていることが多いのですが、タイプBではその方針を具体的に打ち出しているところが違いです。また、タイプBでも、環境・社会事業により積極的に投融資を行うケースがあります。

もちろんタイプA、タイプB以外にも、ソーシャル・ファイナンスにはいくつものカタチがあると考えられます。日本で信用金庫や労働金庫が実施しはじめているNPOへの融資も、ソーシャル・ファイナンス実現に向けた取り組みと言えます。

タイプA、タイプB、そして日本での取り組みを、各銀行の公式資料やフォーラムでの講演を元に、次ページからご紹介します。

※アイルランド政府のソーシャル・ファイナンスに関する報告書より [http://www.dublinpact.ie/pdfs/social\\_finance.pdf](http://www.dublinpact.ie/pdfs/social_finance.pdf)

## 3 ソーシャル・ファイナンスの理念と取り組み



以下の事例紹介は、銀行の公式資料ならびにフォーラムにおける基調講演をもとに、A SEED JAPAN、アリスセンターで執筆したものです。



## GLSコミュニティ銀行

広報部長 クリストフ・リュッツェル氏

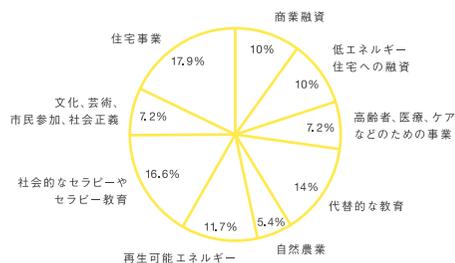
GLSコミュニティ銀行は、融資先を環境・社会事業に限定して30年以上に渡り活動を続け、融資対象事業を機関紙で公開するという徹底した透明性を確保し、顧客に「社会に変革を起こす」という価値を提供しているソーシャル・ファイナンス機関です。

### ■ はじまりはシュタイナー学校設立のため

1961年に、ドイツの古くからの工業都市であるポッフムで、市民が「自由への教育」を掲げるシュタイナー学校を建設する計画を立案しました。しかし、その設立資金の融資を銀行から受けられなかったために、自分たちで銀行を作ろうという運動を開始し、1974年に金融協同組合として「GLSコミュニティ銀行」が設立されました。

### ■ 環境・社会事業へのこだわりと高い透明性

GLSコミュニティ銀行は設立以来、再生可能エネルギー、教育、環境配慮住宅、有機農業等の環境・社会事業に限定して融資を行っています。設立時は従業員わずか1人のスタートでしたが、現在では従業員240人、預金規模も約1,100億円に



GLSコミュニティ銀行の融資先比率  
(融資残高38,400万ユーロ、2007年12月31日時点)  
出典:クリストフ・リュッツェル氏講演資料

なり、全ての一般的な銀行業務を取り扱うようになっていきます。また、銀行内に財団を持っていることも特徴です。例えば、融資先が希望する額の半額を財団からの助成として扱い、残り半額を融資として返済を求めるような仕組みが可能です。

同行が発行している「バンク

スピーゲル」という機関紙では全ての融資先についての情報(名称、融資額、事業内容など)を公開しており、広報部長のクリストフ・リュッツェル氏は「このような情報を公開している銀行はGLSコミュニティ銀行だけである。」と胸をはります。通常の金融機関であれば、融資先の情報公開は信用上難しいのですが、融資先の公開が問題になったことは一度もなく、バンクスピーゲルで公開されることは融資先にとっても一種のステータスとなっているそうです。

### ■ 顧客の関心はお金の使い道

GLSコミュニティ銀行の顧客は約56,000人。それに加え会員制度を有しており、会員数は約14,500人です。こうして多くの方からの投資を受けられるのは、リュッツェル氏いわく「お客様が社会的な変革を求めているから」です。実際に、全ての預金において、預金者が自ら受け取る利子の一部または全部を辞退するメニューが用意されており、設立時にはほぼ100%の預金者が利子を辞退していました。現在ではその割合は減ってきて、金利の辞退者は約15%になっています。しかし、GLSコミュニティ銀行の顧客の多く、特に女性は金利よりも預けたお金の使い道に関心が強いとのことでした。

### ■ 成長を続けるGLSコミュニティ銀行

GLSコミュニティ銀行は、1974年に世界初のグリーン銀行としてスタートしてから、先進的な取り組みを続けており、確固たる評価を得ています。近年、ドイツの他の銀行が人員削減をする中でもGLSコミュニティ銀行は成長を続け、2007年の成長率は20%を誇っています。

「社会に変革を起こす」という価値を提供することにより、社会からの評価と100%近い顧客満足度を得ているGLSコミュニティ銀行は、今後も世界のソーシャル・ファイナンスをリードしていくことでしょう。



## コープ銀行

パブリックセクター・コミュニティ開発部長 デビッド・ダン氏

コープ銀行は、預金規模約1兆5,000億円と小規模な銀行ながら、その社会的取り組みに関して世界から注目を集めているソーシャル・ファイナンス機関です。「倫理性」を前面に打ち出すことで、15年間で約7億ポンド(約1,500億円)の融資を拒否しながらも、顧客からの絶大な支持によって収益を順調に伸ばし続けています。

### ■ コープ銀行の特徴 一 厳格な倫理方針一

コープ銀行の特徴は、パブリックセクター・コミュニティ開発部長であるデビッド・ダン氏が「倫理的な方法でビジネスに取り組む現代的銀行」であると表現するように、倫理方針を明確に打ち出し、それに基づいた投融資を執行しながら収益を上げている点です。倫理方針は大きく分けて8つの項目から構成されています。その8つとは、人権、武器取引、企業の責任と国際貿易、遺伝子組み換え、社会的企業、環境への影響、動物保護、そして、「これらの倫理方針を顧客の意見にもとづき、随時見直す」という宣言です。例えば、環境に関する倫理方針の中では、「地球温暖化を引き起こす化石燃料の採掘や製造などを活動の中心とする企業への投融資を行わず、リサイクルや持続可能な廃棄物処理、再生可能なエネルギーとエネルギーの効率化に取り組む企業を支援する」と定めています。

また、倫理方針は3年に一度行われる顧客に対するアンケートをもとに更新されています。このアンケートによって、フェアトレードや遺伝子組み換えなどの項目が新たに導入されました。

### ■ 倫理方針に基づいて投融資を断ることも

コープ銀行は、最後の宣言を除く7つの項目に関して融資基準を設定し、投融資の検討を行っています。そのため、積極的に支援をする事業もあれば融資を断る事業もあります。これらの倫理方針に基づいて断った投融資の件数やその内容、それにより損なった収益を毎年発表しています。The Co-operative Groupのサステナビリティ

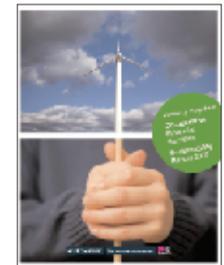
ティ・レポートによると、2006年には、環境への影響項目を判断基準とした投融資86件のうち、石油プラント建設のための融資など10件の投融資を断り、それにより58万7千500ポンド(約1億7,500万円)の収益を損なったことが明らかにされています。投融資の拒否により損なった収益を合計すると、2006年の一年間で291万8千500ポンド(約6億2,000万円)に上ります。

### ■ はじまりは他行との差別化

コープ銀行がこのような倫理方針を掲げたのは1992年のことです。当時、金融自由化で民営化がもてはやされる中、協同組合をルーツに持つコープ銀行は顧客離れに苦しんでいました。そこでコープ銀行は他行との差別化を図るため、預金者に対するアンケートにもとづいて、すべての投融資に適用される倫理方針を制定したのです。倫理方針が制定された当時は、「CSR」という言葉はまだ一般的ではなく、金融機関にとって収益性を追及することこそが重要であり、倫理性を追求することは「狂気」であるとさえ言われました。しかし、倫理方針の導入はほとんどの顧客に歓迎され、業績の回復に大きく寄与しました。現在でも97%の顧客がこの倫理方針を支持しており、コープ銀行は顧客の高い満足度に支えられ順調に収益を伸ばしています。

### ■ 前進しつづけるコープ銀行

コープ銀行はこれまで、イギリスにおける“働くためのベスト・カンパニー”トップ50社にランキングされるなど数々の賞を受賞してきました。ダン氏は、「自分はコープ銀行で働いてよかったと心から言える」と語っています。サステナビリティ・レポートではビジョンとして「イギリスで最も賞賛される金融サービス事業者となること」が謳われていますが、まさしくそのビジョンに向かって前進しつづけている銀行と言えるでしょう。



コープ銀行の持ち株会社であるCo-operative Financial Servicesのサステナビリティ・レポートは、世界的なランキングでも常にトップを争うクオリティ。  
出典:Co-operative Financial Servicesのウェブサイトより



## 近畿ろうきん

地域共生推進部長 法橋聡氏

近畿ろうきんはNPOへの融資を拡大するとともに、「ソーシャルファンド型預金」という新しい金融のしくみを創ることで、日本におけるソーシャル・ファイナンスの形を模索している金融機関です。

### ■働く人たちのために

労働金庫(ろうきん)のそもそもの出発は戦後まもなく、社会基盤が欠けていた時代です。働く人々は、子どもの教育資金や生活のためにお金を必要としていましたが、立場の弱い労働者にお金を貸してくれる銀行はありませんでした。そんな時代に、お互いを助け合うために働く人たちが資金を出し合って、協同組織の金融機関、ろうきんをつくりました。そのためろうきんは一般的な銀行とは異なり、労働金庫法に基づいて非営利を原則に運営されています。近畿ろうきんはこうしてできた全国に13ある労働金庫の1つであり、コープ銀行と同程度の規模(従業員1,258名、預金残高1兆6,295億円)の金融機関です。

### ■NPOへの視点 —NPO事業サポートローン—

近畿ろうきんでは、「人々が喜びをもって共生できる社会の実現に寄与する」という基本理念と生活者に密着した金融機関でありたいという想いのもと、NPOへの融資制度に早くから取り組んでいます。

2000年4月、近畿ろうきんは金融機関として初めてのNPO法人向け融資制度として、「NPO事業サポートローン」の取扱いを開始しました。2007年10月末には、融資件数117件、融資額8.79億円の実績を積み上げています。

### ■ソーシャルファンド型預金の実践 —きょうと市民活動応援 提携融資制度—

また、より柔軟にNPOの資金ニーズに対応するため、近畿ろうきんはソーシャルファンド型の預金を活用した仕組みを作り出しました。NPOや社会的事業を支援

しようとする団体等が自らの資金を拠出し、担保・保証のための預金として近畿ろうきんに預け、近畿ろうきんがこれを担保として市民事業を支える専用融資枠を創設するという取り組みです。

この仕組みは「きょうと市民活動応援 提携融資制度」と名付けられて、近畿ろうきんと京都労働者福祉協議会、きょうとNPOセンターとが連携して作りだされました。具体的には、京都労働者福祉協議会からの預金1,000万円を保証金として、その5倍の5,000万円の専用融資枠を創設し、きょうとNPOセンターと協力して市民事業への融資を行っています。

この取り組みは、意思を持ったお金をつないで地域の資金循環を創るものとして社会的にも高く評価され、朝日新聞社主催の「朝日企業市民賞」にも選ばれました。地域共生推進部長の法橋氏は、「我々の仕組みはまだ完成版でないが、金融を通して社会を変え、地域を動かせるのではないかと考えている。お金の流れが社会を良くも悪くもするなか、仲介機能を持つ金融機関の役割は大きい。今後も模索しながら“社会的金融”を目指していきたい。」と語っています。さらに「こうした社会的金融の流れは世界的潮流である」と力説し、これから日本でこうした仕組みが根付いていくことの重要性を示唆しました。

日本でもこのようなソーシャル・ファイナンスを目指す仕組みが充実し、意思を持った市民のお金が地域の資金循環につながっていくことが期待されます。

ソーシャル・ファンド型預金の仕組み



出典:「豊かな公」を支える資金循環システムに関する実態調査 報告書【内閣府/三菱UFJリサーチ&コンサルティング/2007】を改訂

## 4 日本でソーシャル・ファイナンスの仕組みを創るには

今回のフォーラムを通じて、環境や社会に優しい金融の仕組みを創り出すために、日本でやらなければならないことが少しずつ見えてきました。以下では、ソーシャル・ファイナンスを具現化するために必要なことを4つの切り口から提案します。

**point 1** お金の貸し手(金融機関)／借り手(社会的事業者)／出し手(預金者)が  
コミュニケーションをとること



具体的事例でみた金融機関の共通点の一つは「顧客志向」であることです。すなわち、これらの金融機関は「借り手」である事業者と、根源的なお金の「出し手」である預金者の双方の意思を把握し、求められているニーズに応えようとしています。コープ銀行の預金者アンケートは、「出し手」との良いコミュニケーションの事例です。また、GLSコミュニティ銀行が行っている助成と融資を組み合わせた取り組みなども「借り手」とのコミュニケーションがなくてはできない仕組みです。

一方、「借り手」である事業者は、自分が実現したいものは何であるのか、金融機関にわかりやすく伝える必要があります。これには、2つの意味があります。ひとつは、事業計画や収支計画などの書類を、金融機関に伝わりやすく作成すること。これは金融機関から適切な評価をされる上で必要になります。当然事業内容がわかりにくければせっかくのよい事業も認められません。もうひとつは、普段から金融機関を「支援者のひとつ」として捉えることです。お金が必要になってから突然話をしに行くのではなく、日常的にステークホルダーとしてコミュニケーションを取ることが重要です。

では、お金の「出し手」である個人や企業にできることは何でしょうか。まずは、自分が使っている金融機関が、普段どんな尺度で融資を決定しているか知ることです。既に多くの金融機関でつくられているディスクロージャー誌やCSR報告書、ウェブサイトなどはその一助となります。まずは手にとり、少しでも知ることが大切です。

さらには、こうした主体が連携して、新しい仕組みをつくることも考えられます。具体的にはポイント3でお話します。

**point 2** 多様な金融機関の登場を、  
社会全体が歓迎すること・認めること

ソーシャル・ファイナンスを具現化するためには、「チャレンジする金融機関を歓迎する」という社会全体の雰囲気づくりも必要です。

独自の取り組みを進めようとする金融機関を後押しする力は、2つあります。ひとつは、そういった金融機関を「必要だ」、「使いたい」と感じる預金者の存在です。こうした顧客の声を金融機関に届けることが、金融機関の価値判断基準やそれに伴う行動を変えていくことになるのです。

もうひとつは、社会制度の力です。従来から「護送船団方式」と言われてきた日本の金融機関ですが、社会の変化に対応する金融をつくり、多様な活動を育てることは、結果として社会の血流を良くすることにつながります。そのためにも、金融機関の多様性を認めることで、新しい取り組みが生まれてくる土壌を作っていくことが、非常に大切です。例えば、金利や利便性、健全性など従来の価値基準だけではなく、社会性を重視することで、社会や環境、地域経済の発展に配慮した金融機関が生まれてくるのが期待できます。



point 3 ソーシャル・ファイナンスの  
具体的な枠組み(スキーム)を考えること

ソーシャル・ファイナンスの枠組みには、さまざまなものが考えられますが、以下にその枠組みの例を2つ提示します。

■ 金融機関とNPOバンクが協働で融資を行うスキーム

日本でも、NPO等の社会的事業に融資をする「NPOバンク」が全国に広がりつつありますが、その数は少なく(2008年3月時点で9団体)、また資金規模も数千万円～数億円程度と小さいのが現状です。また、NPOバンクは銀行免許をもたないので、元本保証がある預金としてお金を集めることができません。しかし、逆に見れば、「元本割れのリスクがあっても、社会に役立つことにお金を回したい」という市民のお金の集まりとも言えます。

そこで、金融機関とNPOバンクが、1つの社会的事業に対して協働で融資を行うというスキームが考えられます。金融機関だけではリスクを負えない場合でも、NPOバンクに集まっている「志あるお金」がともにリスクを負担することで、金融機関にとっての融資のハードルを下げることができます。実際に、コープ銀行はイギリスのNPOバンクに相当するコミュニティ開発金融機関と協働で融資を行うことがあるそうです。

■ 志ある預金／出資で信用保証をするスキーム

近畿ろうきんのソーシャル・ファンド型預金のように、市民が一定の資金を信用保証のための担保として拠出し、金融機関が社会的事業のための専用融資枠を創設するというスキームも、応用範囲が広いものです。労働者福祉協議会のような団体ではなくても、志ある市民からの預金を集めてそれを担保としてもよいですし、社会的事業に協力したい企業が出資をすることも考えられます。

どんなスキームを創るとしても、具体的な仕組みを実現するためには、ポイント1で見たように、お金の「出し手」、「貸し手」、「借り手」の連携が必要となります。

point 4 ソーシャル・ファイナンス実現のための  
議論の場をつくること

コープ銀行が1992年に倫理基準の導入を検討した際、コープ銀行の中でも、様々な意見があったといいます。ダン氏は、「そうした摩擦や意見の違いは、役員やスタッフが議論を重ねることで乗り越えることが出来た」と語っています。

海外のソーシャル・ファイナンスの事例を見ていると、どうしても、「海外だから出来たこと」、「日本とは事情が違う」、「手の届かない存在」という意見が出ます。しかし今回のフォーラムでわかったのは、どんな国でもやはり具現化のエンジンとなるのは、「社会問題や環境問題を解決したいと考えている人々」や、議論を積み重ねる「場」の存在であるということです。こうした「場」を、日本の金融機関の中にも多くつくる必要があります。

また、金融機関内部での議論だけではなく、地域やセクター・組織を超えた社会全体での議論も必要です。今回のフォーラム2日目は、金融機関で働く人、ソーシャル・ファイナンスの研究者、NPO/NGOで活動している人々などが一同に集まる場となり、「金融機関は金融庁の意向を伺うだけではなく、自分たちの本質的な価値を発揮する必要がある」、「ソーシャル・ファイナンスはリスクが高い、という認識が変われば金融機関も変わるのでは」といった、具現化に向けた前向きな意見が多く出ました。

そうした議論を聞いていたコープ銀行のデビッド・ダン氏は、フォーラムの最後を以下のように締めくくりました。

「日本は経済大国であり、グローバルな情勢に影響を与えられる立場にあります。しかし、実際に進めていくためには、前に向かっていこうとする意思が必要です。今回の訪日で、日本にはソーシャル・ファイナンスの具現化の元となる『レンガ』が揃いつつあることがわかりました。今度はそれを正しい順序で積み上げていくことが大切です。みなさんの成功を祈ります。」