

ソーシャルファイナンスの時代

～地域社会を勇気づける信用組合～



ファイナンスの本来の役割

まち実践社
代表 村橋保春

ソーシャルファイナンスと信用組合

「電気ブラン」というお酒をご存じだろうか。明治時代、東京浅草の神谷バーという酒場で生まれたカクテルである。当時「電気」は文明開化の最先端を示し、「電気」を冠に名づけることでハイカラ感を大いにアピールした。

魅力を語り、印象を強める言葉は時代とともに変化する。「文化」住宅、「モレツ」社員、「絆」社会など。現代において、「ソーシャル」、「コミュニティ」が肯定的に受け入れられ、多くの場面で使われている。

ソーシャルもコミュニティもお互いの存在を認め、協同しあって社会を質的に向上させる社会的包摂を目指す。経済的パイが拡大する社会にあっては厳しい競争ののち、競争に敗れた人たちが再チャレンジができ、残されたパイだけでもある程度社会に参画し続けることができ。しかし、長期にわたる経済

停滞と少子高齢化による社会収縮により、敗者は社会的に排除され居場所をなくす。Winner-take-all（勝者の独り占め）による富の偏在、格差の拡大が進む。社会の一員として自覚し、役割を担い、結果を享受できる新たな社会システムを求め、人々はソーシャルやコミュニティに想いを託している。

一方、ファイナンスは近年旗色が悪い。長期にわたる低金利から、实体经济に乖離した金融市場内で循環する金融商品を生み出しマネーゲームを重ねて、勝者独占社会、格差社会の創出に加担しているとみなされている。ファイナンスが社会から期待され、貢献しうる役割は大きい。期待と実相との大きな相違に人々は失望し、厳しい視線を向ける。

そこで「ソーシャルファイナンス」である。「ファイナンス」に対して持つネガティブな印象を「ソーシャル」が払拭し新たな展開へと導く。ファイナンスが持つ社会性を再び意識させ、

社会的収益を基軸にファイナンスのあり方を見直す機会となる。信用組合は相互扶助・自立共助の精神を持った金融機関である。ソーシャルファイナンスの観点に立ち、地域の人たちの暮らしや産業経済活動を支援する中心的な役割が期待される。

ソーシャルファイナンスとは何か

ソーシャルファイナンスは欧州において先進的に取り組まれ、主な定義として「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」（アイランド政府）があり、活動内容は図表1のとおりとしている。こうしたカテゴリーをコミュニティファイナンスという。

これら活動内容を見ると、信用組合の精神に基づき実施してきた活動であることがわかる。つまり信用組合の金融活動のうち、社会性の高い活動はソーシャルファイナンスとして捉えてよい。信用組合としての矜持

図表1 主な活動内容

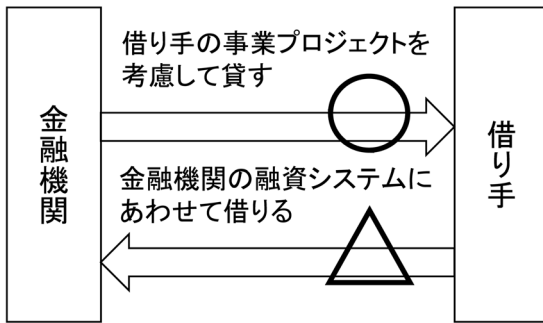
マイクロ・ファイナンス基金	小規模な起業家に少額融資
共同保証基金	中小企業がより良い条件での借入を行うために貯金を積み立てて共同保証を提供
金融協同組合	非営利の協同組合方式で、貯金、融資の金融サービスを提供
地域金融基金	コミュニティ再生のための活動を融資
地域ベンチャーキャピタル基金	社会的使命を持つ企業に限定し資本を供給
ソーシャルバンク	定款で社会的あるいは環境のための目的に資金を供給

出典『ソーシャル・ファイナンス』財団法人トラスト60編

と自負を持ち、社会的貢献に重点を置いて取り組むことがソーシャルファイナンスの重要な担い手となっている。

補足すると、ソーシャルファイナンスにはもう一つのカテゴリーがある。P2Pファイナンスやクラウドファンディングである。前者は個人から個人へ(Person to Person)の直接金融、後者は多数の資金の貸し手(Crowd)から個人への直接融資をいい、ともにインターネット

図表2 求められる融資姿勢



課題 ソーシャルファイナンスの

環境を活用して実施する。本稿ではこのカテゴリーは補足的に論考する。

ファイナンスにより得られる基本的収益は利息収益であり、利息収益は貸出金額と利子率に基づく。長期にわたる低金利は資金需要が乏しいことを示す。ファイナンスを通じて利益を上げるためには取引規模の拡大を

図るか、取引ごとに収益を確定する金融商品化を推進するかがポイントとなる。

ソーシャルファイナンスを実施するためには、こうした現状認識を全く覆さなければならぬ。資金需要ははたして本当に乏しいのだろうか。金融機関に問われているのは融資技術の向上である。融資を求める事業そのもの、プロジェクトそのものをきちんと見極める能力が必要である。借り手である事業主体に対し、事業計画・遂行に際して的確にサポートできる能力が求められる。収縮局面にある社会では、高度成長局面で用いた融資手法は使えない。人々は量的拡大ではなく、質的充実を求めている。経済的営利の追求ではなく、社会的収益の増加を目的とする事業の資金需要は高まっている。社会的収益を目的とする事業は長期にわたり継続して行われる。規模拡大や金融商品化にそぐわないファイナンススキームである。

金融機関には借り手の事業プ

ロジェクトを考慮して貸す、プロジェクトファイナンスの能力が求められる(図表2)。このファイナンス能力は高度であり、金融関係者の多くが同能力を携えているとはいえない。しかし、ソーシャルファイナンスを実施するうえで必須能力である。理論と実践の両面にわたり、能力をしっかりと高めなければならない。

本連載の狙い

本連載ではソーシャルファイナンスの具体的事例を取り上げ、着目すべきポイントを示し、これからの信用組合の融資活動においてどのように活用していけばよいかを解説する。ソーシャルファイナンスを目指す信用組合、社会的貢献を目指す事業主体双方の関係者にとってヒントとなり、事業意欲と事業成立性を高めていただくことを目指したい。

遠大でチャレンジング、大ぶろしきを上げた目標である。温かな気持ちでご一緒願いたい。