

# 地域金融機関の CSR 金融

～ 社会的企業融資を通じた地域活性化～

2010 年 1 月 26 日

一橋大学 商学部 4 年

1106176s

中川 健太郎

## はしがき

今しがた、この卒業論文を書き終えた。が、ついに終わった！という達成感よりも、これでいいのだろうか…という不安のほうが強い。自分なりに論理を通したつもりだが、他人が見れば無理やりに見えるかもしれない、これでインタビューの結果を生かしているのだろうか、ただただ大きなこと言っているだけじゃないだろうか、いろいろと不安だ。そして、提出してからもう一度先生に呼び出されるのでは、という不安に結びつく。呼び出されないことを切に願う。

ただ、この卒業論文に全力で取り組んだことは胸を張って言える。大学4年間の中で、これほど1つの作品に時間と労力を注いだことはない。テーマ設定からつまずきながらも、毎日が憂鬱だったゼミでの報告を乗り越え、色々苦勞してこうやって完成に至った。ゼミ報告が終わるたびに気が抜けて、次回の発表でこっぴどく怒られることもあった。自分の理論に自信がなくて、先生やTAの大倉さんのOKがでない不安だった。様々に悩んでもできたこの論文は、私が大学生活で勉学にも励んだことの証拠として大切に保管しておきたい。

このゼミに入ったのは環境問題に関心があったこととグループワークがしたかったから、くらいの理由だったと思う。強い理由はなかったの、ゼミ面接でとってつけたうわべの

理由は簡単に先生にはがされ、ただただ焦っていたのを今でも覚えている。入り口はそんなものだったが、このゼミに入って学べたことは、私の人生にとって非常に有意義なものだった。CSRを学ぶことで、企業経営を、社会をあらゆる角度から見ることができ、自分の視野が広がったと思う。またゼミでの議論も、今までただ思いつきを話してきて自分にとっては新鮮で、よい経験になった。就職活動中も大いにその経験は役立った。そして、ゼミ生たちと共有した時間もかけがえのないものだ。ゼミ、グループワーク、合宿、一橋祭・三商の発表…長い時間と思いを共有してきた。3時間の議論の末、結局終わらず翌日に持ち越すときの絶望感、でも翌日どうにか完成させたときの達成感、時にけんか腰になったようなならなかったような気もするが、今になるといい思い出だ。元来人見知りで後ろ向き思考の私を、暖かく受け入れてくれたゼミ生たちには感謝してもしきれない。また、先生、院生の方々、先輩、後輩、皆さんにとってもお世話になってきた。特に私達は心配される代だったもので、いろいろな場面でやきもきされたことと思う。この場を借りてお礼申し上げたい。

さて、この卒業論文は、地域金融機関の行うCSR金融について、なかでも地域活性化につながる社会的企業への融資について書かれている。就職活動中に地域金融機関を回っていた私は、金融機関とその地域の活性化は、

決して切れない関係だということを強く思い、このテーマ設定に至った。自分が CSR の分野の中でも最も興味のある分野をテーマに選んだ。それについて 1 年間取り組めた、意義のあることだった。私は春から金融機関で働く予定である。この論文の作成過程で学んだ様々なことが、きっと将来において生きてくると思う。

最後になりますが、お忙しい中インタビューにご協力いただいた長島様、木曾様、大石様、鈴木様、杉澤様、佐藤様、報告のたびに鋭いご指摘をいただいた TA の大倉さん、そして 2 年間厳しくも暖かくご指導いただいた谷本先生、にありがとうございます。たくさんの方に協力いただき支えられていることを実感しながら、この「はしがき」を終える。

2009 年 12 月 15 日

中川 健太郎

## 目次

第 1 章	地域金融機関による地域開発投融資の可能性	
第 1 節	問題意識	・・・3
第 2 節	問題提起	・・・6
第 2 章	地域開発投融資の潮流	
第 1 節	地域開発投融資とは	・・・7
第 2 節	米国における動き	・・・13
第 3 節	英国における動き	・・・17
第 4 節	日本における草の根活動	・・・21
第 3 章	日本の地域金融機関と地域開発投融資	
第 1 節	地域金融機関の特性	・・・27
第 2 節	地域金融機関の形態	・・・32
第 3 節	地域金融機関が地域開発投融資に取り組む必要性	・・・35
	(1)地域金融機関を取り巻く現状	
	(2)地域金融機関以外による地域開発投融資の現状	
第 4 節	地域金融機関による地域開発投融資の現状	・・・39
第 5 節	社会的企業への融資を妨げる要因	・・・41
	(1)金融機関側の問題	
	(2)社会的企業の問題	
	(3)融資制度が抱える問題	

**第 6 節 課題解決のために・・・43**

- (1) 中間支援組織を交えた融資制度
- (2) 目的意識を高めた戦略的な融資

**第 4 章 現状考察**

**第 1 節 インタビュー実施にあたって・・・**

48

- (1) インタビューの目的
- (2) インタビュー先について

**第 2 節 インタビュー概要・・・49**

- (1) 金融機関
- (2) 中間支援組織

**第 3 節 インタビューを通じた考察・・・60**

**第 5 章 日本における地域開発投融資のこれから**

**第 1 節 残された問題・・・64**

**第 2 節 日本の地域開発投融資のこれから・・・77**

## 第 1 章 地域金融機関による地域開発投融資の可能性

### 第 1 節 問題意識

現在地域は多くの問題を抱えている。私の地元でも少子高齢化、就業機会の減少などといった地域問題があり、テレビ等で一人暮らしの高齢者の孤独死のニュースを耳にすると、地元でも同じようなことが起きているのではないかと不安と危機感を覚える。

従来であれば、こういった地域や社会問題に対しては、すべて政府や自治体が対応してきたが、問題が多岐にわたり全ての問題を把握、対処することができなくなってきたことや、非効率性の問題、財政圧迫の問題などから問題解決を政府や自治体に期待することが難しくなっている。また、こうした問題解決を市場原理にゆだねても、収益性の低さにより、営利追求を目的とする企業には難しい。そういう背景の中で期待されているのが、コミュニティビジネスなどの手法で地域課題の解決にとりくむ NPO を始めとする社会的企業である。

彼らのような社会的な事業を進める NPO について、谷本 [2002] は以下の 3 つの特徴を挙げている。① コミュニティの課題に取り組む主体。行政のタテ割り区分を越えて広がる複雑で多面的な問題に対して NPO は柔軟に対処することができる。② 社会的イノベーションを生み出す主体。NPO は政府や市場では

対応しきれないあるいは漏れ落ちる課題に取り組む、新しい社会サービスを提供したり、新しい仕組みを構築したりすることを通して、社会的付加価値を生み出していく。NPOは市場性に欠ける事業領域に対しても利潤の最大化原理に規定されないので、多用な試みが可能となる。③社会変革の主体。NPOの活動は既存の政治システムや経済システムのもつ境界線を越え、そして組み換え、公共空間を再構築していく。企業、政府・行政の権力を奪取してその地位につくことを目的としないNPOは、絶えずシステムの構造を問い返し、具体的活動を通してシステムをつくりかえていこうとする。

これら特徴は、NPOだけではなく、社会的问题解決に企業形態で取り組む社会志向型の企業にも共通すると考えられる。よって、このような特徴を有するNPOや社会的志向型の企業は、政府や市場に代わって地域問題を解決し、地域活性化を目指していくにふさわしい存在と言える。

ここで社会的企業について定義しておく。谷本[2006]によれば「社会性」「事業性」「革新性」を有し、事業を通じて社会的課題の解決に取り組む主体を指す。社会的企業の基本形態には非営利組織と営利組織があり、前者には事業型NPOが、後者には社会志向型企业と既存の一般企業(社会的事業やCSR活動)その中間として中間法人や協働組合が挙げられる。その中でも本論における社会的企業とは、社



会的課題の解決をミッションとする、事業型NPOと社会志向型企業を指し、既存一般企業は除外することとする。

社会や地域の課題解決の担い手となる社会的企業であるが、その活動が全て円滑に行われているわけではない。例えば、収益性の低さから資金調達が容易ではないなどの問題を抱えており、他のセクターからの支援が必要とされている。この点については第3章で述べていく。

他方、同じように地域活性化を目指す主体がある。それは地域金融機関である。地域金融機関は「地域の発展に寄与し、ともに持続的成長を図る」という、非常に社会的な特徴・使命を持っている。そして、地域の発展を考えると、単に地域企業の発展だけでなく、地域社会の抱える問題の解決を視野に入れ、地域住民も含めた地域社会全体の活性化へのアプローチが必要とされてくる。地域社会の活性化は、地域経済の向上・新たな資金需要につながり、ひいては地域金融機関の利用増加につながっていくだろう。また、近年大手銀行の都市進出が始まっており、地域金融機関は他が行っていない新たな取り組みを行い、独自性を打ち出していく必要に迫られている。

地域活性化を目指す「社会的企業」と「地域金融機関」、目的を共有する両者は協働することができないのではないか、というのが本論の問題意識である。そして、日本でも福祉・環境を始めとする地域問題の増え、地域問題を解

決する主体への期待が高まっているのに、海外ほどコミュニティビジネスや NPO といった社会的企業への金融面での支援が進んでいない、というギャップに埋めていくべきである。

具体的には、欧米などで、地域問題を直接的に解決したり、解決する主体へ資金を提供したりする「地域開発投融資」を行っているコミュニティ開発金融機関 CDFI (Community Development Financial Institutions) の取り組みやそれを支援する動き、また設立の背景などを参考に、日本の地域金融機関はどのように社会的企業を支援していくべきかを論じていく。地域開発投融資や CDFI については、次章で詳しく述べる。

## **第 2 節 問題提起**

以上のような問題意識の中、「日本の地域金融機関は、地域開発投融資の担い手になれるのか」を問題提起に挙げる。地域金融機関と社会的企業の現時点における関係性を見ていき、そこにどんな課題があり、その課題を乗り越えるにはどのようにすればよいのかを考えていく。そして、地域金融機関の特性を活かし、日本の地域金融機関は地域開発投融資を行っていいのかを検証していく。

## 第 2 章 地域開発投融資の潮流

### 第 1 節 地域開発投融資とは

本章では、本論の核となる地域開発投融資について論じていく。私が日本の地域金融機関にどのような取り組みを期待するのか、各国の取り組みや背景を参考にしながら述べていく。

地域開発投融資を、私なりにおおまかに定義しておくとして「地域問題を解決し、地域活性化につながる企業・事業への資金提供」となる。なぜ、そういった定義に至ったかを論じていくために、まずここで、地域開発投融資より広い概念である SRI：社会的責任融資について言及する。

#### (1) SRI：社会的責任融資

SRI(Socially Responsible Investment)とは谷本によれば「企業活動を財務面のみならず、社会・環境面からも評価し、投融資先を決定していく方法」<sup>1</sup>と定義されるものである。従来の投融資の方法は主に財務面のみを評価し行われてきた。しかし、企業活動の拡大に伴って社会への影響力が増すと、社会からの期待・要求、圧力も強まり、財務面だけではなく、社会に対する責任も求められるようになった。特に、1990年代はグローバル化に伴い、地球環境問題や途上国における労働・人権問題などの問題が浮上してきた。一例を挙げれば、1997年、ナイキがベトナムの工場で劣悪な労働環境の下、低賃金で労働者を働かせていたことが内部告発により発覚したときは、

全米でボイコット運動が起こり、ナイキの経営に大きなダメージを与えた例がある。このように、企業の社会・環境面が、財務面にも大きな影響を与えることが明らかになるにつれ、企業の社会的責任が重視され、欧米を中心に企業を環境・社会面からも評価しようという動きが広がっている。そういった流れの中で注目されてきたのがこの SRI である。SRI が広がっていくことにより、CSR が推進され、社会問題の予防や解決につながり、よりよい社会の形成・活性化がされる期待される。

SRI は図表 2-1 のように、大きく分けて 3 つに分けられる。

図表 2-1 SRI の 3 つのスタイル

①	ソーシャルスクリーン
	・ネガティブスクリーン ・ポジティブスクリーン
②	株主行動
	・対話、エンゲージメント ・議決権行使
③	ソーシャル・インベストメント / ファイナンス
	・地域開発投融資 ・社会的事業への投融資 ・社会的に責任のある公共投資・開発投資

出所：谷本 [11] p112 より

① のソーシャルスクリーンとは、財務的指標と社会・環境的指標によって企業評価を行い、投資対象銘柄を選定、投資信託の組立、

年金の運用を行ったりすることである。

②の株主行動とは、株主として経営者と企業経営のあり方について対話やエンゲージメント(意見や改善の要求)を行ったり、議決権行使を行ったりすることである。

③のソーシャル・インベストメント／ファイナンスとは、社会的な課題に取り組む事業への投資・融資のことである。企業活動の社会性を評価し、活動自体に資金提供していくという点で、これもひとつのSRIの形であり社会への投資と言える。

ここで、①②と③との違いを考えると、前者は主に株式への投資を通じて行われるもので、対象は基本的に株式会社のみに限定される。一方③は、事業そのものへの投融資であり、株式会社だけでなく、NPOなどにも資金提供の対象となる。また足達は、①②を行うような社会的責任投資ファンドと、③のような社会問題解決のために行われる金融活動であるソーシャルファイナンスの違いとして、前者の場合、資金は株式購入にあてられ、結果的に株価上昇を通じ、上場企業の資金調達コストを低減させる効果を発揮しても、それは間接的効果であり、社会問題解決に資する活動自体への直接的な資金提供にはならないのに対し、後者の場合、資金は事業活動の支援・実行にあてられ、雇用創出や地域インフラの形成などの効果を生むことになるので、その効果は直接的なものであると述べている<sup>2</sup>。

問題意識として考えていた、地域金融機関がその金融スキームを用いて地域活性化を推進することができるのではないかと、という考えと照らし合わせると、SRIのなかでも③のソーシャル・インベストメント／ファイナンスが地域金融機関にとっては有効で、大きなウェイトを占めると考えられる。そこで、私の研究する”地域開発投融資”とはこの③を指し、本論でも主にこの分野について論じていくことにする。①のソーシャルスクリーンに含まれるであろう、企業の環境・社会面を評価した融資制度も、地域企業のCSR推進を通じて地域問題解決につながることはできるが、資金用途まで限定した融資制度でなければ、効果は間接的である。やはり、事業自体への資金提供の方が地域問題解決に直結しやすく、ひいては地域活性化につながりやすいと考える。もちろん、間接的であっても地域活性化につながる可能性があり、推進されるべきであるが、本論では深く研究対象には含めないこととする。

では、さらにそのソーシャル・インベストメント／ファイナンスについてみていこう。

## (2) ソーシャル・インベストメント／ファイナンス

同じく谷本の分類に従えば、3つに分けられる。主に欧米の動きを例に見ていく。

### 1) 地域開発投融資

地方都市や大都市内部において荒廃・衰

退した地域の開発・支援に関わる投融資。

欧米の大都市内部には、経済的・社会的に衰退した地域（インナーシティ）が存在しており、そこには社会的排除を受けた人々が居住している。社会的排除とは、社会への参加権を剥奪されている状態で、とくに労働市場や社会的サービスから排除されていることで社会との接点をもてなくなっている。そうした彼らへ社会的な支援につながる投融資を指す。

アメリカではインナーシティにおける地域再活性化のための事業として、地域の人々に起業支援や資金貸付を行っている。また、1977年にこうした地域への金融排除の規制を目的とした地域再投資法が施行され、法規制の面からも地域開発投融資が推進されている。詳しい動きは次節以降で見ていく。

## 2) 社会開発投融資

ソーシャルビジネスと呼ばれる社会的課題解決を目的とし、環境・文化的な付加価値を生み出していく社会的事業やプロジェクトへ資金提供するもの。途上国の人々へのマイクロクレジットも含む。ソーシャルビジネスは社会性の高い事業であるが、必ずしも高い経済的利益につながるため、従来の会社機関による融資基準では社会的側面を評価してもらえず、資金調達が容易でない。そこで、こうした社会的側面を考慮した投融資の拡大が期待されている。

### 3) 社会的に責任ある公共投資・開発投資

金融機関が公共投資や開発投資を行うにあたって、その事業の社会的環境的影響を配慮すること。こういった投資を進めていくガイドラインとして、途上国向けのプロジェクトファイナンスにおける「エクォーター・プリンシパル(赤道原則)」があり、日本の大手銀行も採択している。

1)が荒廃した地域の抱える問題への投融資という狭い範囲への投融資、2)がより広い範囲におよぶ社会問題解決への支援や投融資、3)は社会・環境問題を未然に防ぐ取り組みと捉えられる。1)について、日本では都市部における急速な地域の荒廃による問題の発生や強烈な金融排除は見られないので、なかなかピンとこないかもしれないが、地域産業の衰退などの地域問題、NPOなどの資金調達の難しさなど、程度は違うが、同じような問題が存在しており、それらに対応していくことが求められる。

では、こうした問題にはどのような手法で対応していくことができるのか、その主体は、私の考えるように地域金融機関がふさわしいのか、それらを考察すべく、次節から米国と英国の動きについて見ていく。どのような主体が、どんな経緯と背景で地域開発投融資をすることになったのか、またその活動を支援するためにどのような方法とられているのかを見ていく。そして、最後に、日本で始まっている草の根活動について述べる。



## 第 2 節 米国における動き

米国において地域開発投融资を行う主体は CDFI である。CDFI とは、コミュニティ経済開発活動の地域ニーズに対して、資金貸出などの金融サービスを提供する機関である。この節ではその起源とそれを後押しする法律の制定された経緯を見ていくが、先に CDFI の形態の分類について記述しておく。谷本 [2007]によれば業態によって以下の 4 つに分けられる

### ① コミュニティ開発銀行 (CD バンク)

経済性を優先する営利企業の形態で社会的な総合金融サービスの提供を行う。預金を広く一般市民・企業から集め、企業や不動産開発業者、個人の住宅資金などに貸し出す。

### ② コミュニティ開発クレジットユニオン (CDCU)

預金を広く一般市民や団体から集め、組合員である主として個人事業者に対して貸し出す。

### ③ コミュニティ開発ローンファンド (CDLF)

基本的には融資関係に機能を限定したコミュニティ開発その他社会的事業を支援する。債券発行や借入などで基金、財団、機関投資家などから資金を調達し、NPO や小規模・個人事業者・不動産開発プロジェクト等に貸し出す。

### ④ コミュニティ開発ベンチャー・キャピタル・ファンド (CDVCF)

債券発行や借入などで基金、財団、機関投資家などから資金を調達し、雇用創造など地域

貢献しうる企業に対して出資する。

このような分類がある。

では、次に CDFI の起こりとその活動を支援していく動きについてみていく。

CDFI は 18 世紀終盤ニューヨークのローワー・イーストサイドに作られた移民ギルドが起源とされ、その後 1900 年代にはネイティブアメリカンらの自助による金融機関が、1930 年代にはアフリカ系住民によるクレジットユニオンが発足している。

こういった自助の金融機関が必要とされた背景には、特定の属性をもつ、あるいはもたない者に対して金融サービスの提供を行わないという金融差別、金融排除の問題があった。1960 年代以降は「レッドライニング問題」として取り上げられた。レッドライニングとは、前節で述べたような、インナーシティなどで、マイノリティをはじめとする低所得者層が多く住む地域を線引きし、その居住者を貸付の対象にしない、同エリアの支店を閉鎖するなどして金融サービスの提供を行わない金融機関の行動である。文化の違いから差別的意識が生まれ、取引判断回避により、レッドライニング問題のような金融排除が発生したと考えられる。

これに対して、金融機関の金融排除に対する法規制を求める市民による人権擁護運動や消費者保護運動が展開され、それを背景に 1960 年代後半からいくつかの法律が作られ、1977 年には初めて具体的な罰則を定め実行

力をもつ地域再投資法(CRA:Community Reinvestment Act)が制定された。

CRAは金融機関に対して、その立地する地域への金融サービスの提供を義務付け、金融機関の対応状況が評価し、成績によっては銀行免許、預金保険申請など預金機能に関する申請を認めないなど強い実行力を持つ法律である。1989年の改訂により、評価結果が社会に開示されることになり、さらに強い影響力をもつようになった。そして、1995年の改訂では、すべての金融機関が地域へ、低所得者向け住宅ローンなどを使って、直接的に投融資していくことは合理的ではないとの判断から、大銀行などには、自ら低所得者向け投融資を行うだけでなく、各地域のCDFIなどへの出資や低利融資も間接的な地域開発投融資とみなし、評価に反映されることになっている。

また、1970年代には、レッドライニング問題が解決されるべき社会的課題という認識が広まり、この課題解決に取り組もうとする動きである、金融領域における社会的企業の活動もみられ始めた。1972年にはCDVCFの嚆矢であるケンタッキー・ハイランド投資会社が、1973年にはCDバンクの嚆矢であるショアバンクが設立されている。

当初、こうした自助的な動きや社会的企業による活動は、あくまで満たされていないニーズを満たそうとするニッチ的な活動であり、社会的課題に関心の高い層以外からの支持は

必ずしも高くなかったが、1990年代のクリントン政権下で、CDFI ファンドの創設を始めとする CDFI の活動促進を図る施策がとられ、次第にその状況にも変化が訪れた。クリントンは、アーカンソー州知事時代に荒廃する地域の再開発において、ショアバンクをモデルとした金融機関を利用し成果を挙げた経験から、地域開発を進めるうえでの CDFI の機能性を認識し、全米レベルでそれを活かそうとしたと考えられる。

これに伴い、CDFI を支える政府機関として、CDFI ファンドがある。このファンドの業務は、CDFI への支援や直接地域経済開発に関わる一般金融機関を表彰するバンク・エンタープライズ・アワード・プログラム、CDFI への金融・技術支援などを行う CDFI プログラム、CDFI に携わる主体への投資に対して課税上の特典を与えるニュー・マーケット・タックス・クレジット (NMTC) プログラム、ネイティブ・アメリカンの事業活動に金融面の支援を行うネイティブ・イニシアティブズプログラムからなり、それぞれ CDFI の活動を支援している。中でも、CDFI ファンドが認定したコミュニティ開発主体 (CDE) への投資のうち、一定金額の税額控除を認める NMTC プログラムは、CDFI への直接的な投資資金を政府が負担しないという点でユニークである。

このように、米国では、レッドライニング問題のような金融排除をきっかけに CDFI が

必要とされ、CRAのような強制力を持った法律と政府のCDFI活動促進政策によって発展してきた。

### 第3節 英国における動き

英国でも地域開発投融资の主体はCDFIであるが、その起源は米国のように金融排除問題を受けて自発的に発生したのではなく、政府の主導によってCDFI作りが進められた。1997年に政権をとったイギリス労働党のブレア政権は、保守党政権時代に生じた、都市部・地方の富裕地域と貧困地域における大きな経済的格差を是正し、地域社会の荒廃に歯止めをかけ再生を促すための政策立案に取り組んだ。そこから出てきたのが、社会的排除と金融排除の両方を撲滅するための政策である。市場の失敗により生じた経済格差、社会的排除、金融排除の問題は、市場任せでは容易に解決できないとの考えから、市場機能を活性化させる政策が必要とされた。そこで、ブレア政権は、公的ファンドによる助成金、税金減免、地域での非営利ファイナンス(CDFIへの支援)、経営指導のメンター(助言者)制度の強化など、市場を通じ社会的排除の解決を促すために、官民の知恵と支援策を融合させた政策を打ち出していった。では、その中身を見ていこう。

#### (1) フェニックス・ファンド

フェニックス・ファンドは、地方経済や、都市部のマイノリティなどが社会的発展から阻害され、成長・雇用の機会を得られない社会

的排除問題を是正するために1999年11月に始動したファンドである。ファンド運営は貿易産業省中小企業サービス局が行った。ファンドは3つの部門から構成され、1つは荒廃の進む地域経済やマイノリティの社会的グループの多い地域での起業を、直接資金支援するための、フェニックス・ディベロップメント・ファンド(PDF)、2つ目が、コミュニティのニーズをよりきめ細やかに掘り起こす非営利のCDFI機関の活動支援であり、CDFIへ資金提供するチャレンジ・ファンドと融資保証制度である。そして3つ目が、起業支援のボランティア・メンターの全国ネットワーク化である。ファンド自体は6年間の活動後、新たな資金提供を停止し、それ以後の活動は、地域開発機関(RDAs)によって地域の実情に応じて対応することになっている。

2000年から2008年までの期間を対象として、メインとなるPDFは96の地域プロジェクトに対し資金面の支援を実施、ファンド全体では1億8900万ポンド(約435億円)の資金を投入した。CDFI支援は、60以上のCDFIに対し、資本出資や融資保証などを合わせて4200万ポンド(約96億円)を提供、支援した企業数は4400を超え、6200件の雇用を創出した。

## (2) CITR(地域投資優遇税制)

これは税制の面からCDFIへの資金支援を行うものである。政府に認定されたCDFIに対し、個人投資家、起業・銀行などが株式・債

券両方での出資や、または融資を行った場合、5年間にわたって、毎年所得税あるいは法人税から投資額の5%分を税額控除できる仕組みである。同制度を用いた投資の場合、原則として税制優遇を受ける5年間は投資を引き出せない。投資に伴う利子や配当が他の投資家同様に受け取れる。融資の場合は最初の2年間は回収できず、3年目は25%、4年目は50%までと、段階的な回収制限が設けられている。

2003年3月に最初の認定CDFIが誕生、2004年6月のデータでは国内にある70~80あるCDFIのうち21のCDFIがCITRの認定対象になっている。同時点で税制優遇を受けて投資された額は800万ポンド(約18億4000万円)である。その額のうち個人投資家が53%を占める。

銀行の場合、認定CDFI以外に、慈善団体や環境配慮活動などへの融資に限定しているコミュニティ銀行に融資した場合も同様に制度が適用される。イギリスには慈善団体や文化活動などを専門に融資するチャリティ銀行や、環境配慮事業や地域の低所得者向け住宅融資などに特化するトリオドス銀行などがあり、大手銀行のこうした銀行への預金が対象になる。

### (3) CDFA (Community Development Finance Association)

これは政府が主導で2002年4月に発足させたCDFIの連合体である。労働党政権の新政策とそれを支持する地域の市民活動家など

が、CDFIの担い手として各地で立ち上がりCDFAを構成した。2005年12月時点における参加CDFIは全部で66。

CDFIでは、個々のCDFIの活動支援として、メンバー間の情報交流の促進、融資審査のローン・オフィサー研修、回収実務の研修などを実施している。また、新規立ち上げファンドや借入需要の旺盛なCDFIの機能強化のために、キャパシティ・ビルディング・ファンドも稼働させている。

このように、イギリスでは政府が社会的排除・金融排除を問題視し、ファンドによる支援、税制面からのCDFIへの資金支援、連合体の発足の主導などの政策を持ってCDFIの活動推進を行っている。イギリスはアメリカをモデルにCDFIの導入と促進を行ってきたが、アメリカと異なる点として、CRAのような強制力のある法律をもって推進せず、既存金融機関の自発的な動きを支援する形をとっている。例えば、消費者金融に市場を奪われていた伝統的なコミュニティ・バンクもクレジットバンクのてこ入れ策、保険加入能力の低い低所得者向けに、住宅協会と保険加入協会のイニシアティブで住宅の賃貸料と保険料を組み合わせた仕組みの導入、大手銀行による低所得者向け銀行口座の開設努力、それでも決済用の口座をもてない人のために、郵便局の決済口座を導入し、大手銀行の決済口座との間での決済を承認させる、などである。CSRが大手銀行の地域開発投融资の大きな推進力



にもなっている。

ただし、こうした自発的な形での政策対応が仮に失敗だと市場や市民に評価されるようになる、アメリカの CRA のような法規制をしくことになる可能性もあるようである。

#### **第 4 節 日本における草の根活動**

日本で地域開発投融資の担い手として注目され始めているのが「NPO バンク」である。しかし、ここで重要なのは、日本の NPO バンクは CDFI のようなコミュニティ・バンクと並列には扱えない、ということである。あくまでそれらに近づこうとしている草の根活動であり、大きな違いとして預金機能をもたないことが挙げられ、「バンク」の名を冠しているが、銀行法上のバンクではなく、金融業の分類では貸出に特化した貸金業である。それらの認識を持った上で、NPO バンクの動きを見ていく。

NPO バンクの中で注目を集めたのは 1989 年に東京で立ち上げられた「市民バンク」である。それまでも、宗教的背景や特定地域の事情に基づき、多重債務者問題解決のために個人向け融資活動をしていた団体はあった。しかし、市民バンクが嚆矢となったのは、既存金融機関のいびつな構造を見抜き新たな選択肢として、金利収益を第一としない、女性の自立や社会支援、環境保全などの事業に融資するなど、新しいお金の流れを作る NPO バンクを宣言した点であった。そして、バブルが崩壊し、既存金融機関が機能不全に陥る中で、

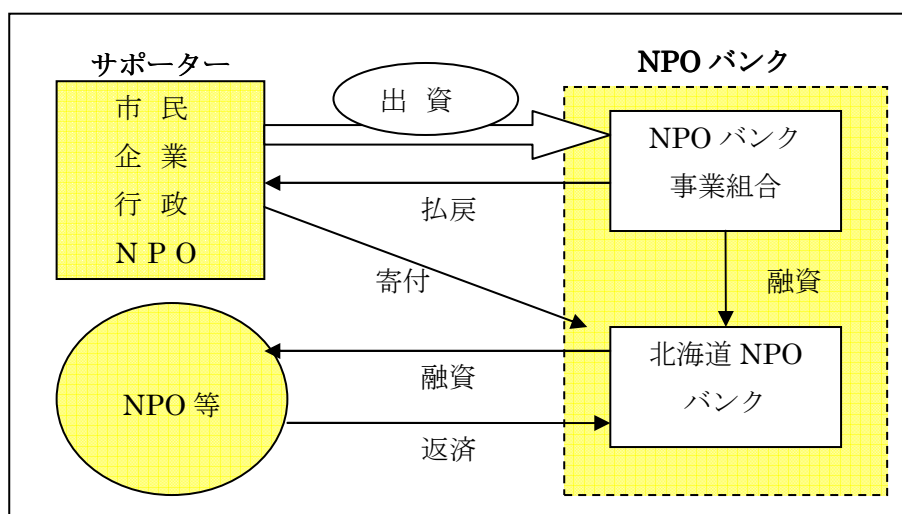
1990年代半ば以降、首都圏で未来バンク、女性・市民信用組合設立準備会などが相次いで誕生、2000年以降になると、北海道、長野市、新潟市などの各地でNPOバンクが誕生するようになった。

こうしたNPOバンクの設立が進んだ背景には、ひとつは先に挙げたバブル時代の土地担保主義など、過度の金利収益を追う既存金融機関の姿勢への、またバブル崩壊後の融資に対する縮みすぎた姿勢、への問題提起・対抗であった。そしてもうひとつは、NPOバンクへの資金需要の高まり、つまり既存金融機関からの借り入れの困難なNPOやコミュニティビジネス団体を始めとする社会的企業家などの地域活性化への動きの高まりである。

バブル崩壊以降、少子高齢化、過疎化、福祉・介護問題などのさまざまな地域問題が顕在化し、そういった問題に取り組む主体が台頭してきた。しかし、彼らの信用力は、経済的リターンの最大化を目指していない、実績がないなどの理由で低く、金融機関からの融資を断られるケースが多かった。そこで、そういった主体へ資金提供する存在としてNPOバンクが必要とされてきたのである。また、個人投資家の中にも、「自分のお金を地域のために使って欲しい、自分のお金が何に使われるか見届けたい」とNPOバンクの主旨に共感し、出資に応じる人がでてくるなど、「意志のあるお金」の存在もNPOバンクの活動を後押しする大きな要因である。

では、実際の NPO バンクの活動を見ていこう。通常 NPO バンクは市民から出資を集める受け皿機関と、貸金業登録をして融資する機関を分け、2段階の構造にしているところが多い。事例として北海道 NPO バンクを取り扱う。北海道 NPO バンクもその構造をとっている。(図表 2-1)

図表 2-1 北海道 NPO バンクの構造



出所：北海道 NPO バンク / NPO バンク 事業  
組合 HP より作成

<http://npobank.dosanko.org/2002/10/npobank.html>

ここで、NPO バンクというものを単に融資を行う機関だけを指すのではなく、出資を募る機関も含めた金融システム全体を指して用いる。北海道 NPO バンクは、出資を募る「NPO バンク 事業組合」と、NPO などの市民活動団体への融資を目的とする「特定非営利活動法人北海道 NPO バンク」により構成される。北海道 NPO バンクは NPO 法人であるため、出

資を直接受けることができない。そのため出資金の受け皿として民法 667 条に基づき<sup>3</sup> 事業組合が設立されている。出資を受け入れた事業組合が、融資を担当する機関に無償融資する仕組みである。趣旨に賛同する市民活動団体、市民、企業又は行政等といったサポーターから出資を募り、地域の課題解決や地域資源の活用などに取り組む NPO などに融資を通じて支援している。

出資金は元本保証されておらず、また出資金への配当はない。学識経験者、金融機関職員、公認会計士、税理士や NPO の実務家が融資審査や経営支援を行い、貸し倒れ防止対策を行っている。

NPO バンク事業組合には 2006 年度までに累計 4118 万円が出資金として集まり、北海道 NPO バンクは累計 1 億 7327 万円 108 団体に融資。年度経常収支は -260 万円。2005 年度までは 1 億 3207 万円を 82 団体に融資。経常収支は -225 万円であった。

広がりつつある NPO バンクであるが、様々な課題に直面している。まず金融取引に関する法規制強化への対応の問題である。2006 年の金融商品取引法の規制により、一般投資家から資金を集める投資ファンドや金融取引について、元本損失リスクの存在を事前に明確化させるため、届け出と情報開示・外部監査を義務付けられた。NPO バンクも資金集めは一般の商業ファンドと同様の仕組みを活用しているため、こうした法規制の対象になった。

また、2006年後半の貸金業規正法の議論により、NPOの提供する低利の貸付けにも金融庁の監視がおかれる状況になった。金利の統一に加え、純資産額の引き上げ、貸金業者への免許付与金額の引き上げなどの対策が打ち出された。低利融資を基本として極めて限られた収益の中で経営しているNPOバンクにとって、費用の拡大は大きな負担となってくる。金融商品取引法の方は、「全国NPOバンク連絡会」を中心に金融庁にとの対話し、金融庁はNPOバンクに営利性がないことを条件に、監査義務付けの例外規定を設けた。貸金業規正法においては、政治的判断から純資産額の引上げなどは例外扱いとなったが、どこまで例外の範囲が確保されるかは不明である。NPOバンクのような非営利の金融機関に、営利金融機関と同様の法規制をしくことはもはや無理ではないかと考える。

また、資金の確保にも課題がある。金融商品取扱法の例外規定を認められるために、各バンクは出資に対するリターンをゼロに切り替えており、投資家には一切の金銭的リターンがない。また日本には、海外のCDFIに対する政策のような、融資や投資の一定額を税額控除する政策もない。よって、経済的インセンティブなしで、投資家の意思に完全に頼る形になっており、その資金源が非常に不安定なものになっていしまっている。

これらの問題に対しては、持続可能な金利設定などのNPO側の施策も必要だが、NPO

単体の努力では解決できない。具体的には資金の確保のための、公共団体からの補助金・出資金や金融機関による低利の貸出、また政府の法律面の支援や、そういった動きへの支援が必要とされる。しかし、そういった問題の解決にはまだまだ時間を要する。

そこで、日本の地域開発融資の担い手には、既存の金融機関、その中でも地域との関わり合いの強い地域金融機関がふさわしいのではないかと考え、次章以降考察を加えていく。

---

<sup>1</sup> 谷本 [11] 110 ページ

<sup>2</sup> 足達 [1] 10、11 ページ

<sup>3</sup> (組合契約)

第 667 条

1 組合契約は、各当事者が出資をして共同の事業を営むことを約することによって、その効力を生ずる。

2 出資は、労務をその目的とすることができる。

### 第 3 章 日本 の 地 域 金 融 機 関 と 地 域 開 発 投 融 資

#### 第 1 節 地 域 金 融 機 関 の 特 性

前章で各国の地域開発金融の動きと日本のNPOバンクを見てきたが、まだNPOバンクは地域開発投融资の主体を担えるほどの存在ではない。そこで私は、日本の地域開発投融资の主体として地域金融機関を挙げたい。なぜなら、地域金融機関は、地域問題や地域経済と密接な関係があり、地域開発に取り組む経済的インセンティブも有しているからである。そこで、地域金融機関の特性や現在の取り組みを見ていくことで、地域開発投融资に取り組む必要性や課題を見出していく。

まず、地域金融機関を定義しておく。湯野[2003]の「一定の地域を主たる営業基盤として、主として地域の住民、地元企業及び地方公共団体等に対して金融サービスを提供する金融機関」という定義と、地方銀行・信用金庫等の経営理念、狭い範囲での地域密着型の営業活動であるという意味を組み合わせ、自分なりの言葉で以下のように再定義する。

**「一定の地域を主たる営業基盤として、また地域内に多店舗を持ち、地域ネットワークを形成、地域社会の住民、企業及び地方公共団体等に対し、金融サービスを通じて、地域の発展に寄与し、共に成長することを目指す金融機関」**

この定義から研究対象となる金融機関は地方銀行・信用金庫・信用組合が該当する。

全国規模で営業する都市銀行や政府系金融などはこれに含まれない。労働金庫も一定の地域で営業しているが、その範囲が広いことと、目的が地域の発展のためではなく、労働者の支援であるため、地域金融機関ではないと考える。ただし、NPO融資制度に先駆的に取り組んでいる経緯があるため、取り組みを参考にはする。

では地域金融機関はどのような特性を持つのであろうか。ここでは主に融資における手法の違いと地域性について、都市銀行との対比から述べていく。

#### (1)リレーションバンキング

銀行の経営手法には、地域金融機関などが主に行う「リレーションシップバンキング」と、都市銀行などが主に行う「トランザクションバンキング」の2つ対比される手法が用いられている。金融審議会金融分科会第二部会の「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」と題された報告書<sup>1</sup>から関連する記述を引用すると、リレーションシップバンキングについては、「必ずしも統一的な定義は存在しないが、金融機関が顧客との間で親密な関係を長く維持することにより顧客に関する情報を蓄積し、この情報を基に貸出等の金融サービスの提供を行うことで展開するビジネスモデルを指すのが一般的である。

米国等における理論的研究によれば、リレーションシップバンキングの本質は、貸し手と借り手の長期的に継続する関係の中から、



外部から通常は入手しにくい借り手の信用情報が得られることにより、貸出に伴う貸し手、借り手双方のコストが軽減されることにあるとされることが多い。一般に、資金の貸し手は借り手の信用リスクに関する情報を当初十分に有していない(情報の非対称性)ことから、貸出にあたっては継続的なモニタリング等のコスト(エージェンシーコスト)を要するのが普通である。リレーションシップバンキングにおいては、貸し手は長期的に継続する関係に基づき借り手の経営能力や事業の成長性など定量化が困難な信用情報を蓄積することが可能であり、加えて、借り手は親密な信頼関係を有する貸し手に対しては一般に開示したくない情報についても提供しやすいと考えられる。この結果、リレーションシップバンキングにおいては、借り手の信用情報がより多く得られ、エージェンシーコストの軽減が可能となるものとされる。」と記述されている。

またトランザクションバンキングについて、リレーションシップバンキングと対比される概念とおき、「個々の取引ごとの採算性を重視する銀行経営手法であり、貸出にあたっては財務諸表や客観的に算出されるクレジットスコアといった定量的な指標を重視するものである。」と述べている。

つまり、リレーションバンキングとは、貸出にあたって長期の取引を前提とし、その中で密接な関係を築き、財務諸表などからは得られない経営者の能力や成長性といった定量

化が困難な情報を蓄積し、それに基づいて信用リスクを測定し取引することである。対してトランザクションバンキングは、基本的に取引の継続性は前提とせず、財務諸表などから得られる定量化できる指標を用いて、効率的に貸し出す手法である。地域開発投融资においては、地域活性化など簡単には定量化できないデータが多く、また、事例も豊富には無いため、データに基づくデフォルト率や信用リスクの設定は難しい。よって、地域開発投融资にはリレーションバンキングの手法によるアプローチが有効である。また、金融庁は地域金融機関の持つ特性に注目し、「リレーションバンキングの機能強化に関するアクションプログラム」(2003年3月)などを地域金融機関に対して提示し、そのなかで、金融機関自身の健全性の確保や、中小企業への支援について言及している。リレーションバンキングを活かした経営として、地域の中小企業の創業・新事業支援の強化、経営相談や支援の強化について改めて提言している。これらと多胡[2007]の記述をまとめると、リレーションバンキングには、貸し手と借り手の緊密な長期的関係の中で、容易に定量化できない情報の蓄積により適切な信用リスクを計測するとともに、地域金融の持つ地域ネットワーク、金融知識、経営ノウハウ、人材などを用いて、中小企業の経営を支援していくことが含まれると言える。それにより、都市銀行の低金利融資に対して、金利以外の部分での競争を行

っていくことが望まれている。

リレーションバンキングによる借り手のメリットとしては、経営支援などを受けられる、定量化できない事業の成長性などを勘案して信用リスクを計測してもらえることなどが挙げられ、デメリットとしてはトランザクションバンキングに比べ金利（コスト）が高いことなどが挙げられる。リレーションバンキングの対象を社会的企業にも拡大すると、社会的企業はその経営力にはまだ不安のあるところも多いため、地域金融機関の経営支援が大きな魅力になるだろう。

## (2) 地域性

地域金融機関は営業基盤をその営業地域においている。一部地方銀行においては、営業地域とは離れた場所に支店を持ち融資業務を行っているところもあるが、基本的にそれは遠隔地での新規開拓よりも、地域の既存の取引先の新規出店を支えるためなど、やはり地域とのつながりが大きい。また、預金シェアも地域に依存するところが多く、地域と一心同体といえる。また、信用金庫や信用組合は会員制度による協同組織の地域金融機関であり、根拠法により、預金や融資対象もしくはその両方に、原則として制限がかけられており、地方銀行・第二地方銀行に比べ、その地域性がより強くなっている。地域金融機関は地域経済や地域住民からの評価と密接に関係があり、地域活性化が新たな資金需要や地域住民所得につながれば、結果自己の経営にも好

影響を及ぼす可能性が大いにある。つまり、地域問題の解決を目的とする社会的企業への融資や支援を行う経済的なインセンティブも持ち合わせているといえる。次節では、さらに地域金融機関の詳しい中身についてみていく。

## 第 2 節 地域金融機関の形態

本章の第 1 節で、地域金融機関を定義した。その結果、営業基盤となる一定地域に他店舗持ち、ネットワークと人材を活かし、当該地域と成長していくことを至上命題とする金融機関として、地方銀行、信用金庫、信用組合を挙げた。ではそれら 3 種類の金融機関について詳しく述べていく。

### (1) 地方銀行

地方銀行は銀行法を根拠法とする商業銀行に相当する普通銀行に分類される。普通銀行には、①大都市に本店を置くとともに全国に多数の支店をもつ都市銀行、②全国の大都市に本店を有し、本店所在地の都道府県を主たる営業基盤とする地方銀行、③1989年2月以降相互銀行(根拠法であった相互銀行法は1992年に廃止)から普通銀行に転換した第二地方銀行協会加盟地方銀行(以下第二地方銀行)の3つに分類される。2009年12月現在で、地方銀行が64行、第二地方銀行が44行存在している。地方銀行の平均預金残高は約3兆1283億円、第二地方銀行が約1兆2750億円(どちらも平成2009年3月末)となっており、3つに分けた地域金融機関の中で最も規

模が大きい。

地方銀行と他の2つ、信用金庫と信用組合との大きな違いは、地方銀行は株式会社形態であること、営業地域に法律的な制限がないことである。株式会社であるからには、株主の利益のための経営が求められる。また株主は地域住民・利用者と必ずしもイコールではない。地方銀行の株主はその地方の人が多くといっても、東証1部2部などに上場している地方銀行も多く、100%地域の人々の利益だけを目指した経営は行いにくい。よって、経営方針としては、地域に根付く地方銀行の特色を生かした経営を行う中で、株主から評価されるように利益の最大化を目指すことである。つまり、利益につながらない・つながりが不透明な社会的な事業は、他の地域金融に比べ行いにくく、行うならば費用対効果が明確化された戦略的な形で行われ、経済的インセンティブも含めた効果が明確化されなければならないだろう。

## (2)信用金庫

信用金庫は、信用金庫法により設立されている協同組織金融機関で、同法により預金は制限がないが、融資対象は会員のみには制限されている。会員は営業区域内に住居・事業所があることが条件なので、実質地域への貸出のみと制限されている。また、会員の相互扶助を目的とした協同組織金融機関であるため、非営利組織であり、会員つまり地域住民のための収益性にとらわれない経営が行える。無

論、社会的事業は戦略的に行われなければならないが、行いやすい条件は地方銀行に比べ有しているといえる。信用金庫は、信金中金総合研究所の統計によると2009年3月末時点で全国に279庫ある。信用金庫の平均預金残高は約4138億円(2009年3月末)で地方銀行よりも規模は小さいが、中には預金残高が2兆を超える大きな信用金庫も存在する。

### (3)信用組合

信用組合は中小企業等協同組合法/協同組合による金融事業に関する法律により設立されている協同組織金融機関である。信用組合は預金・融資対象の両方が原則組合員のみにより制限されており、より地域性が強い。また、信用金庫と同じく協同組織金融機関の特性を有しているため社会的な事業やその支援が行いやすい。

信用組合には、地域信用組合、業域信用組合、職域信用組合の3種類があるが、これ以降は地域信用組合を想定して用いる。全国信用組合中央協会の統計によれば、2009年3月末時点で全国に162の信用組合が存在している。うち地域信用組合が117、業域信用組合が27、職域信用組合が18である。平均預金残高は約1010億円(2009年3月末)で、先に挙げた地域金融機関の中で最も規模が小さい。

以上のように、株式会社形態と協同組織の2つに分けられる。そのふたつの違いは、営利か非営利かという違いではなく、誰の利益

のための経営を行うかの違いだと考える。その点で、協同組織の方がより地域のための経営が行いやすいと考えられる。第4節で、実際の取り組みについて見ていく。

### 第3節 地域金融機関が地域開発投融资に取り組む必要性

#### (1) 地域金融機関を取り巻く現状

この節では、現在地域金融機関がどのような状態にあり、なぜ地域開発投融资に取り組まねばならないかについて論じていく。まず、地域金融機関の経営状況と地域社会の変化について述べる。

##### 1) 地域金融機関の再編

現在地域金融機関の再編統合が進んでいる。地方銀行の行数は過去一度も減少していないが、過去10年間で第二地方銀行は16行、信用金庫は107庫、信用組合は130組合がそれぞれ再編・合併・破綻などで減少している。<sup>2</sup> 今後もその流れは続くと見られている。<sup>3</sup> これは、これまでどおりの経営では立ち行かなくなっている証拠である。

背景には、過去においてはバブル崩壊の影響、昨今ではリーマンショックを起点とする金融恐慌、また都市銀行の地方進出などがある。それらにより地域金融機関の経営状況の悪化や、他との競争は激しくなっている。今後、営業地域で生き残っていくには、合併によりスケールメリットを生むなどのハード面の改革も必要だが、地域社会に対して自己のプレゼンスを示し、他との差別化を測ってい

く経営を行うソフト面の改革も必要とされる。

## 2) 地域社会の状況

地域社会でも変化が起きている。自治体の経営状態の悪化や市町村合併で画一的なサービスが行えなくなったり、過疎化・少子高齢化といった問題が深刻化してきたり、地域経済が後退し雇用不安がおきたりなど、さまざまな地域問題が顕在化してきている。その中で、そういった地域問題を解決する主体として、ボランティア団体やNPO、コミュニティビジネスなどが台頭してきた。その中のひとつNPOは、内閣府のデータによると2000年には3156法人であった認定NPO法人は、2009年3月末時点では37198法人と10倍以上になっている。すべてが地域問題の解決をミッションにしているわけではないが、それでも地域活性化を担う存在としてのNPOが増えているといえる。

こういったコミュニティビジネスや事業型NPOといった社会的企業に融資を行うことが、他金融機関との差別化と、そして営業地域の地域活性化につながるのではないだろうか。また現在、社会的企業は、経済的利益の最大化を目指さない経営方針から、金融機関から融資を断られる例が多く、これも一種の金融排除と考えられる。金融機関はその金融排除の問題にも取り組むべきと考え、地域金融機関による地域開発投融资の推進を必要と可能性について本論で述べていきたい。

なお、ここで想定する「NPO」とは事業型



NPOを指す。慈善型NPOや監視型NPOは収益事業を持たず、融資を行っても返済原資を持たないので資金の回収が行えず、融資の対象にはならない。金融機関が回収を行わずに、融資をすることは考えられない(そうした場合は助成の形になる)。よって、今後は特に言及しない限り、NPOとは事業型NPOを指すものとして用いる。

## (2)地域金融機関以外による地域開発投融資の現状

前章ではNPOバンクによる取り組みを見た。ここでは、社会的企業への投資事例についてみる。社会的企業の融資の事例について見た。今回は国内の社会的企業への投資ファンドの事例を見る。ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京(SVP東京)は2003年に活動を開始、2005年からは、革新的な事業型NPOやソーシャルベンチャーへの資金の提供と、経営戦略・財務、ネットワークの構築・提供など各種の経営サポートを行っている。対象地域は主に首都圏の事業体。投資先のミッションの達成と、地域や社会への関与など投資協働先への支援を通じたSVP会員自身の成長とで地域や社会のイノベーションを起こすことを狙いとしている。

将来的には各種財団や民間の資金についても協力関係を組み、SVP東京を通じて投資していくことを考えているが、現在の原資は会員によるものだけである。

投資基準は人・事業モデル・共感性・社会

性の 4 つの要素を基準とし、パートナー（会員）全体の参加で開かれる「投資委員会」によって、公募期間中に応募のあった申請団体の中から、投資協働先を選定する。そして以下 4 つの投資サイクルを行う。

1. キャパシティ・アセスメント：投資協働先を決定後に、投資協働先の組織的な強みと弱みについて分析を行い、今後の支援活動の指針とする。

2. 協働事業プランの作成：分析の結果に基づき、SVP 東京と投資先が共同で、「協働事業プラン」を作成。

3. パフォーマンス評価：支援開始後、少なくとも半年に 1 回、投資先の事業が期待した成果を上げているか、また投資先にとって S V P の支援が期待通りか、パフォーマンス評価を行う。

4. 再投資委員会とエグジット（協働関係からの卒業）：パフォーマンス評価と支援の進捗によって、当初の経営目標の達成度合いを確認、2 年目以降の投資については再投資委員会が決定。複数年にわたる投資協働の結果、事業プランの目標、財務面リソース面での自立的経営とが達成された場合、協働活動は終了。これまでに「病時保育問題」の解決をミッションとする NPO 法人フローレンスなどに投資を行い、地域の問題解決に資金面から貢献している。

このように金融機関の NPO 融資に比べ、きめ細かい経営支援策やパフォーマンス評価が

行われていることが長所であるが、全体としての投資件数(2009年10月時点で10件)が少ない、投資上限が低く(原則1団体100万円まで)、協働期間も短い(最長2年、運転資金としての融資であるが、近畿労金は1000万円、返済期間は5~20年)などまだまだ規模や実績が乏しく、大きな流れを作るには至っていない。

NPOバンクにも言えることだが、政府によるこういった社会的ファンドへの投資にたいする税額免税などの、資金提供者に金銭的インセンティブを与えるような法的な支援もない現状においては、こういった主体による地域開発投融資がメインストリームになるとは考えにくい。やはり、地域活性化と経営が密接に結びついており、また地域からの預貯金を集められる地域金融機関がその主体としてふさわしいのではないかと考える。

#### **第4節 地域金融機関による地域開発投融資の現状**

実際、地域金融機関はどのような地域開発投融資を行っているのか、また金融機関の形態による違いがあるのかを検証する。今まで地域開発投融資については第2章で概要を述べたのみで、あいまいなまま用いていたが、これ以降ではより具体的に、「社会的企業(NPOやコミュニティビジネス)への融資」という意味に限定する。企業の環境・社会面を評価した企業への融資制度/環境・社会面に配慮した個人への融資・預金のも地域開発

投融資と見ることができるとは研究対象には含めない。理由は、前章でものべたように地域課題解決への効果は間接的なものであること、すでに多くの金融機関で取り組まれていること<sup>4</sup>、地域開発投融資の障壁と見られる金融排除の問題は社会的企業への融資の方に明確に表れること、といった理由を挙げる。

実際に地域金融機関の取り組みを見ていく。今回は地域を関東地域に限定して行う。方法としては、関東地域にある地域金融機関のホームページから、上記の地域開発投融資(社会的企業への融資)を行っている記述の有無を調べた。ただし、信用組合については、ホームページ上に預金や融資ラインナップに関する記述がないところや、そもそもホームページを開設していないところがあったため、比較対象に入れられないと判断して除外した。

結果としては、社会的企業への融資が現在も行われていると確認できたものは、地方銀行は13行中0行、第二地方銀行は7行中1行、信用金庫は55庫中5庫であった。

地方銀行と第二地方銀行の合算は1/20であり、信用金庫のおよそ半分の割合であった。(ちなみに、全国の地方銀行の場合だと、ホームページ上で確認できたものは64行中1行であった。)単にホームページ上に情報公開していない場合もありえ、必ずしも正確な数字とはいえないが、先に挙げたような、株式会社形態と協働組織形態の違いによるもので

はないかと考えられる。

しかし、どちらにせよ、全体として1割に満たない金融機関しか社会的企業への融資には取り組んでいない。そこには、社会的企業への融資を妨げる要因が考えられる。その要因について考えていく。

### **第5節 社会的企業への融資を妨げる要因**

社会的企業への融資を妨げる要因を、金融機関によるもの、社会的企業によるもの、融資制度が抱えるものの3つに分けて考えていく。

#### **(1) 金融機関側の問題**

金融機関に因る問題点として、金融排除の問題が挙げられる。金融排除とは、特定の属性を持つものに対して金融サービスが行われない問題であり、金融排除の起こるメカニズムは、唐木[2006]によれば、取引当事者双方間に存在する差異・異質性がコミュニケーションの円滑さに影響を与え、それらが将来の返済見込みに関する信頼形成を妨げる要因となり、信頼の欠如が判断コストの発生を避けるための取引判断回避、そして継続的謝絶としての排除につながる、と指摘している。

この場合、社会的企業の経済的利益の最大化を目指さないという、非営利性または低収益性という特徴が、通常の営利企業への融資を行ってきた金融機関にとっては異質であり、そこから、社会的企業は収益性が低い=概してデフォルト率が高い/リスクが高いと判断し、取引判断自体を回避するということが考

えられる。事実、未だに NPO は利益を出さない、融資しても利息を払う原資が存在しない、と考えている人も多く、NPO は利益の分配を禁止しているだけで、利益の発生までは禁じていない、ということが広く理解されていない。こういった先入観や社会的企業への知識不足が、社会的企業との信頼関係の形成そのものを妨げ、与信判断回避につながる。

また、社会的企業への知識が少ないことは、融資業務にも影響を及ぼす。中小企業融資で培ったノウハウが使いにくく、事業の将来性の予測や、各種経営支援が行いにくいことも考えられる。それが、金融機関に社会的企業への融資を消極的にさせている可能性もある。

こういった事態は、社会的企業への理解や知識があれば改善につながると考えられる。

## (2) 社会的企業の問題

社会的企業側の問題として、企業としての経営力や、事業の継続性の低さが考えられる。社会的企業は、スタッフが極端に少ないところが多く、経理・営業・人事などの業務を一人で、また多くの場合、専門知識を持たずに兼任せざるを得ず、経営力が低くなったり、事業が続かなくなったりすることが考えられる。金融機関がもっているかもしれない先入観が、現実に起きているため、それがさらに金融機関の与信回避につながる、という現象も考えられる。社会的企業への経営指導をする存在が必要とされる。

## (3) 融資制度が抱える問題

融資制度が抱える問題は2つ、ビジネス性の低さと、社会的リターンの計測の難しさだ。

社会的企業への融資は低利で行われるため経済的リターンは少なく、また1件あたりの金額の少なさ(小口コスト)や、中小企業融資のノウハウを用いにくいことにより、融資が非効率化し、人的時間的コストの増加が考えられる。

一方で、社会的企業への融資は、経済的リターンだけではなく、地域問題解決への効果という社会的リターンを含んでいるが、そのリターン計測方法は確立されたものがなく、簡単には行えないと考えられている。これによりリターン計測が正しく行えなくなり、社会的企業への融資に取り組むインセンティブが弱くなってしまう。

## 第6節 課題解決のために

前節で挙げたような課題を解決する方法について考察する。

### (1) 中間支援組織を交えた融資制度

社会的企業への知識やノウハウを有する中間支援組織と金融機関が協働し、融資を行う方法である。この方法を使うNPO融資についての藤田[2003]の意見を以下にまとめる。

融資には「情報の非対称性」から貸し手が借りてのリスクを適切に評価できず、本来行われる融資が行われなくなる可能性が高い。そのために、金融機関と借り手となるNPOの間に中間支援組織を作るのが対策のひとつとなる。なぜなら地域に密着した存在である

ことにより、情報の非対称性を緩和し、適切なリスク評価を実現し、また技術的支援(TA: Technical Assistance)により融資先の事業性を向上させ、借り手のリスク低減を図ることができるからだ。そして、出資金や寄付金など多様な資金の調達と融資ポートフォリオを構築することによって中間支援組織の信用力を高め、既存金融機関からの融資を円滑に受けることが重要となる。

また融資を成功させていく上でのNPOと金融機関の意識の変革にも触れ、金融機関は「NPOはキャッシュフローの獲得を否定する存在ではなく、すべてのNPOが返済財源となるキャッシュフローを持たないわけではない」という認識を持ち、NPOも「融資は金利と元本を返済する性格のものであり、様々な資金調達手段の一つとして捉え、過度に頼りすぎてはいけない」という認識を持つことが必要であると述べている。

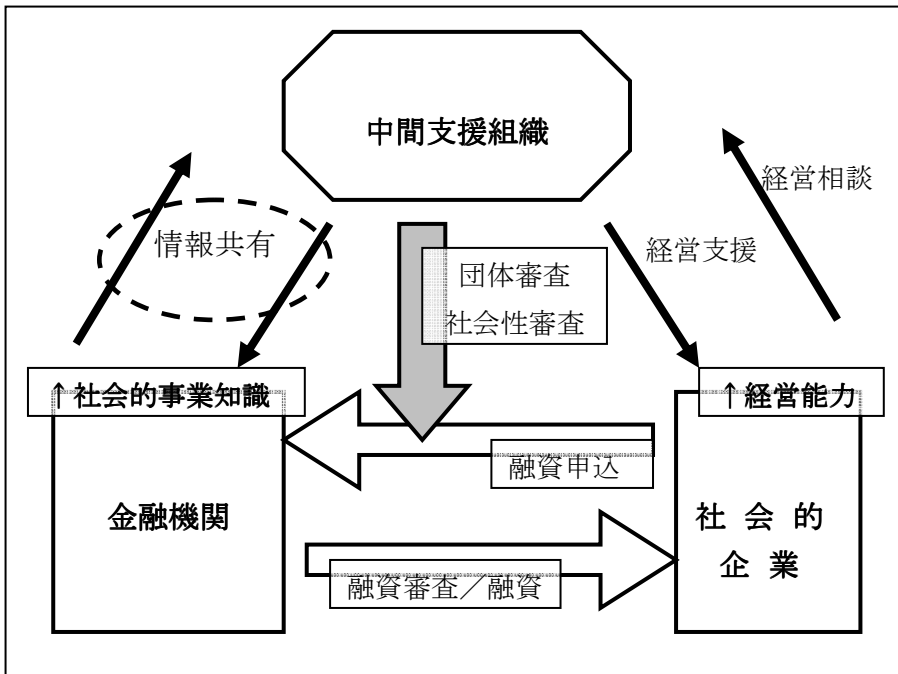
このように、知識がほとんどない金融機関が直接審査や経営支援を行うよりも、中間支援組織にその役割を任せの方が効率的であり、NPOへの資金提供がスムーズになる可能性がある。足達[2006]も既存金融機関のNPOや社会的企業に対する審査能力・知識不足や小口の取引コストを理由に、地域金融機関にこうした中間支援組織の利用を提案している。

このように中間支援組織との協働を行うことにより、金融機関の社会的企業への知識不足を補え、金融排除の原因を除外できる。ま



た NPO への大まかな経営支援と審査を中間支援組織に任せることで、金融機関の小口コストを始めとするコストを減らせ、効率的な融資が可能となる。イメージとしては図表 3-1 のようなものを想定する。中間支援組織と社会的企業の経営相談/支援の関係により、社会的企業の経営力が増し、金融機関との情報共有により、金融機関は社会的企業や事業の知識を得られる。また、融資申込の際に中間支援組織が、団体の信用性と事業の社会性を審査することでフィルタリングを行い、金融機関の審査コスト軽減と効率化を図るのだ。

図表 3-1 中間支援組織との協働概念図



筆者作成

(2) 目的意識を高めた戦略的な融資

これは、社会的リターンの計測方法が確立されていないことへの対処である。社会的企業への融資において、何を目的にしているか、つまりどんな地域問題の解決を目指しているかを明確にすることによって、複雑な計測方法をとらずとも、その社会的リターンを計測できる可能性がある。例えば、地域の老人ホームの受け入れ増加を目的に置けば、その事業によって新たに何人の入居者ができたのかカウントすればよく、容易に計測が可能だ。また、このように目的意識の高い融資であれば、その効果を明確に情報発信しやすく、地域住民からの理解や評価も得やすくなるだろう。

次章では、NPO 融資・コミュニティビジネスへの融資を行う地域金融機関と、中間支援組織へのインタビューを通して、私の挙げた課題の有無とその解決方法の効力を検証する。

---

<sup>1</sup> 「リレーションシップバンキングの機能強化に向けて」『金融審議会金融分科会第二部会報告書』（2003年3月27日公表）

<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/14/singi/f-20030327-1.pdf>

<sup>2</sup> 預金保険機構の預金保険対象金融機関数の推移のデータによる。

<http://www.dic.go.jp/newzaimu/shiryohen3-1.html>

<sup>3</sup> 例えば、2010年3月に関東つくば銀行が茨城銀行を、関西アーバン銀行がびわこ銀行を、それぞれ吸収合併することが予定されている。

関西アーバン銀行ニュースリリース

[http://www.kansaiurban.co.jp/company/detail\\_pdf/20091118\\_1.pdf](http://www.kansaiurban.co.jp/company/detail_pdf/20091118_1.pdf)

---

関東つくば銀行ニュースリリース

[http://www.kantotsukuba-bank.co.jp/up\\_pdf/20090917180000\\_f.pdf](http://www.kantotsukuba-bank.co.jp/up_pdf/20090917180000_f.pdf)

4 個人向けエコローンは地方銀行 64 行中 53 行で、法人向けエコローン・私募債は 35 行で行われている。全国地方銀行協会調べ。

[http://www.chiginkyo.or.jp/pdf\\_data/01\\_gaiyou/chiginpanfu-j2009.pdf](http://www.chiginkyo.or.jp/pdf_data/01_gaiyou/chiginpanfu-j2009.pdf)

## 第 4 章 現状考察

### 第 1 節 インタビュー実施にあたって

#### (1)インタビューの目的

前章までで見てきたように、社会的企業への融資を妨げる要因がいくつか考えられ、それをクリアしない限りこうした融資制度は進まない。そこで問題解決のために、中間支援組織との協働による融資制度と、目的意識を高めた戦略的融資制度の設定を挙げた。

この章では、実際に NPO 融資を行う金融機関と中間支援組織へのインタビューを行うことで、仮定した融資阻害要因の有無の確認、課題解決方法の効果と可能性を検証していく。

具体的には、地域金融機関に対しては、①社会的企業に対する知識②融資における社会性審査と経営支援について③融資制度のビジネス性④社会的リターンの計測⑤融資制度の現時点における目的、以上 5 点に着目して聞いた。一方、中間支援組織に対しては、支援・協働内容、NPO の経営の現状や融資に対する姿勢、NPO の立場として金融機関等に望むこと、などを聞き、協働による問題解決ができるか、また金融機関との考え方のギャップについて検証した。

#### (2)インタビュー先について

上記目的を果たすために、3 つの金融機関と 1 つ中間支援組織にご協力をいただき、インタビューを行った。

中間支援組織との協働なしで、独自のノウハウで融資に取り組む多摩信用金庫、助成分

野において中間支援組織と協働で行う成分信用金庫と、その協働機関であるすぎなみ NPO 支援センター、また地域金融機関という枠組みからは少し外れるが、こういった NPO 融資制度に先駆的に取り組んでいる機関として中央労働金庫にそれぞれインタビューを敢行した。

<インタビューにご協力頂いた企業・NPO と担当者の方々>

◆【多摩信用金庫】

価値創造事業部

長島剛氏

木曾陽一氏

(9月9日午前10時～11時 会社訪問にて)

◆【中央労働金庫】

総合企画部(CSR企画)

大石一誠氏

(10月6日メールにて)

◆【西武信用金庫】

事業支援部

鈴木正樹氏

(10月20日午前11時～12時 会社訪問にて)

◆【すぎなみ NPO 支援センター】

センター長 杉澤幹生氏

佐藤紳嗣氏

(11月25日午後2時～3時 会社訪問にて)

## 第2節 インタビュー概要

### (1)金融機関

多摩信用金庫「NPO事業支援ローン」、中央労

働金庫「ろうきん NPO 事業サポートローン」、西武信用金庫「西武コミュニティローン（コミュニティビジネス支援ローン）」それぞれの取り組みについて質問した。NPO による事業とコミュニティビジネスをひとくくりにして考えていくが、どちらも社会的利益を目的にした事業体、社会的企業であるという点で、特に問題はないと考える。

#### 1) 社会的企業に対する知識

中間支援組織との協働のある金融機関とそうでない金融機関とは、中間支援組織との交流から得ているという点でのみ異なったが、おおよそ外部で開催される NPO 施策や社会貢献活動などのセミナー・シンポジウムへの積極的な参加、また実際の融資業務から得ているとの回答であった。実体験に基づき、業務生かしやすいかからか、実際の融資業務からの情報を重視している印象を受けた。

#### 2) 融資における社会性審査と経営支援について

上記のようにして得られた社会的企業への知識で、NPO 融資制度特有の社会性の審査や経営支援が行えているのか、という観点から、審査と経営支援について聞いた。

まず、社会性の審査であるが、私の認識とは違い、特に具体的に社会性の審査は行われていないとの回答であった。「勤労者を取り巻く社会的課題の解決、暮らしの向上、という労働金庫の理念」「経済産業省のコミュニティビジネスの定義<sup>1</sup>」という基準はあるものの、

それ以上の社会性審査はなく、融資審査自体は基本的には通常の企業融資と変わらないとの回答であった。

経営支援については、協働がある機関は融資に関連した支援を行っておらず、定期的なモニタリングのみであった。独自で行う多摩信用金庫は、財務書類の作成の補助などの経営支援を行っているとの回答であった。また、それに関連して、協働を行わないことによる社会的事業への情報量不足について質問したところ、店舗の数を活かした地域に密着したネットワークを用いることで、地域に関する濃い情報が得られ、社会的事業であっても事業の先行きはある程度予想をつけることができるとの回答を得た。

融資を通じた経営支援以外では、多摩信用金庫は「たましん事業支援センター(winセンター)」での定期的なビジネス無料相談会や会議室などの施設開放、西武信用金庫では「西武コミュニティオフィス」を、コミュニティビジネスを行う事業体に2年契約で貸貸し、活動拠点提供と団体交流の促進という側面から支援を行っている。

### 3) 融資制度のビジネス性

次に融資制度のビジネス性について聞いたが、これは3庫とも「ビジネス性はほぼない」との回答で、融資制度は社会貢献活動の色合いが強いようであった。主な理由としては、利率が低いことに加え、(通常の企業融資に比

べ)金額が小さく効率が低いこと(小口コスト)、1案件あたりの時間が多くかかることなどにより、コストが高く、経済的費用対効果が取れていないようである。

それでもなお、こういった融資制度を行う理由を聞くと、NPOを支援することは地域問題の解決につながる、地域社会貢献につながる、などの意見が聞かれ、そのために融資の事業性を追求せずに長い目で見なければならぬとの意見を聞くことができ、この融資制度のビジネス性以外の部分に重きを置き、継続しているようであった。

#### 4)社会的リターンの計測

では、そういった非経済的なリターン＝社会的リターンの認識・計測はどのような方法で行っているかを聞くと、こちらも3庫とも特に行っていないとの回答であった。理由としては、測る方法がない、もしくは数値で測定する方法を導入しても、導入・使用するコストが高く、とても費用対効果が得られないので行わないとのことであった。

地域住民からの評価については、この融資制度について住民に直接聞いたことがないので明確には分からないし耳に入りにくいのが、ここまで継続的に行えているということは、地域からの理解を得られているからではないか、という意見を聞いた。

地域社会貢献のために行っているが、では実際どれだけ地域に貢献できたか、その評価については非常にあいまいなままになってい



る印象を受けた。

#### 5) 融資制度の現時点における目的

地域社会のために NPO・コミュニティビジネス融資制度を行っているが、その評価は行われていない、という点に非常に疑問を持ったが、融資制度の現時点における目的を聞くことで、ヒントが得られた。

融資制度の大きな目的は、地域問題の解決を通じた地域活性化であるが、現時点では、「事業を通じた地域問題解決ができる主体(NPO)の育成」(長島氏)「NPO やコミュニティビジネス事業体とのネットワークの形成」(鈴木氏)というように最終的な目的につなげるための途中部分を当面の目的としていた。それを考慮すると、「NPO 育成・ネットワーク形成」という目的に対し、「融資件数」を実質的に計測指標として、ディスクロージャー等で発信していることは理論的ではあると感じた。しかし、そうであるならば、目的と結果をもっと明確にして打ち出さなければ、地域住民に伝わらないし、またその次のステップに進んだ「地域問題解決のための融資」にも取り組んでももらいたいと考える。

#### (2) 中間支援組織

次に、中間支援組織「すぎなみ NPO センター」にインタビューを行い、NPO の現状、協働相手・NPO として、2 つの立場から金融機関への意見を聞いた。

<すぎなみ NPO 支援センターについて>

同センターは、多分野で活動する NPO 法

人・市民団体の活動をさまざまな方法で支援し、社会的認知度を高めることを目的に活動している。具体的には NPO の団体情報、運営や協働等に関する情報の収集や HP による発信、相談の受付や専門家を招いた講座開催などの NPO の組織運営・実務に関する支援、また NPO と行政・企業等とのコーディネートや NPO 支援基金の普及啓発を行っている。

同センターができるまでの経過としては、1999 年 7 月に「杉並の地域活動をすすめる区民会議」が設置されたのが始まりである。同会議において、区民の自主的な地域活動を、持続的かつ一層発展させるための基本的考え方や必要な条件整備に議論され、区に提言した。

翌年 9 月には「杉並の地域活動をすすめる区民懇談会」設置され、区民会議で示された課題について具体的解決のための検討を行い、2002 年 4 月に施行された「杉並区 NPO・ボランティア活動及び協働の推進に関する条例」を制定する上で大きく貢献した。

そして 2002 年 3 月、区民と行政との共同の検討の場として、「(仮称)杉並区 NPO・ボランティア活動推進センター設立準備会」が始まり、活動推進センターの機能と事業、運営のあり方とその具体的な担い手、運営主体が民間性を発揮するための条件整備と、行政からの支援のあり方などについて検討され、2002 年 10 月に同センターの前身となる「杉並 NPO・ボランティア活動推進センター」が開所された。その後、都の特定非営利活動法

人として認証されるなどして 2006 年から「すぎなみ NPO 支援センター」として活動している。

#### 1) NPO の現状

現在同センターには、日々 NPO からの相談が寄せられているが（平成 20 年度は 840 件）、年々、寄せられる相談内容は高度になってきているとのこと。これは、NPO として活動する人たちの意識が高くなったことが大きく関係している。始めは、設立に関する質問が多く、何をするかよりも、とりあえず NPO を立ち上げたいという人もいたそうだが、今は何をしたいかを明確に持っており、その中で NPO としてそれに取り組むことが法的に、また経営的にできるかなどを相談に来るケースが増えており、NPO の意識の向上を示している。

特に NPO に対して提言していることは「事業化」である。事業化することで収益を出すことができ、NPO の活動に継続性を持たせることができる。杉澤氏は団体を継続させることを重要視しており、団体が継続して活動することは、団体の信用を上げることになると話している。また、相談に来る NPO の多くは融資に対して消極的であるが、これに対しても、経営意識を高め、事業を継続していくために、融資も選択肢に入れて欲しいとの意見であった。

このように、NPO が融資を受ける意義については藤田 [2003] も言及しており、融資・審査

を受けることは、NPOに組織の持続可能性（融資返済能力に関係する、組織・事業の効率性・安定性など）に関する注意を喚起し、またその向上を促す契機になる。またNPOが自身の返済能力を冷静に把握することが不可欠になるため、精度の高い長期事業計画を作成する必要がある、そのためには活動・組織運営・資金等を常に把握することや、内部管理と人材の確保等が求められ、それはNPOの体制充実、能力構築を促す効果があると述べている。

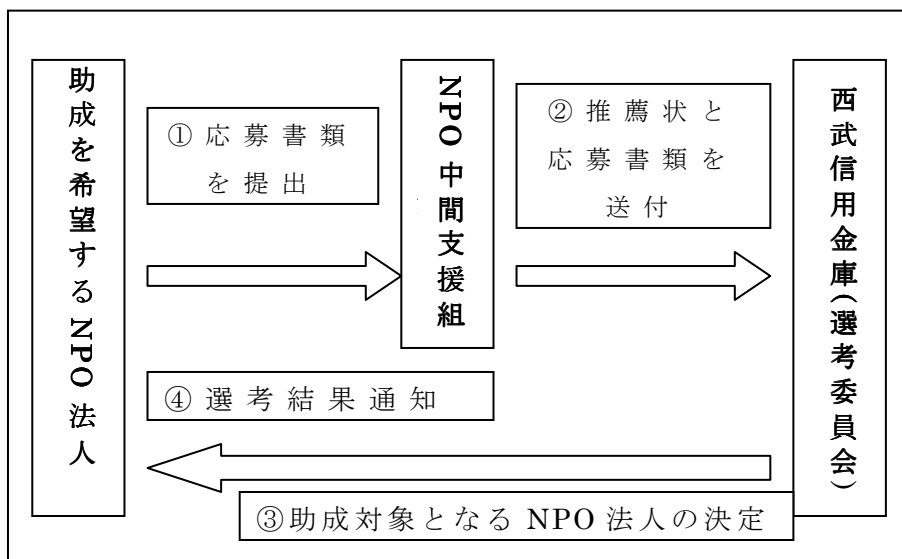
## 2)金融機関への意見

続いて金融機関に対する要望を聞いた。金融機関からNPOへの資金提供には大きく分けて「融資」と「助成」の2種類がある。本論は融資をテーマとしているが、興味深い意見が聞けたので、助成についての意見も記しておく。

### i)助成

同センターは前述したとおり、西武信用金庫と様々な形で協働しており、その中のひとつ「西武環境保全活動助成金」において、受付段階において助成先の審査を行っている。仕組みは図表4-1のようになっている。

図表 4-1 助成決定までの流れ



出所：西武信用金庫 HP<sup>2</sup>より作成)

助成を希望する NPO 法人は NPO 中間支援組織に応募書類を提出、それを受けて、中間支援組織は団体・活動内容を審査し、推薦に足る NPO 法人を西武信用金庫に推薦する。そして、NPO 育成・環境問題の専門家などからなる選考委員会で選考され、助成先が決定される仕組みである。推薦を行う NPO 中間支援組織は同センターを合わせて 4 つの組織が行う。仕組みを見る限り、団体の審査を中間支援組織に委託し、金融機関側の NPO 知識を補完するとともに、審査する NPO の数を絞ることで、審査コストを軽減している好例である。

しかし、実際の助成申し込み状況を聞くと、同センターに申込があったのは昨年度が 6 団体(うち 5 団体を推薦)、今年度は 2 団体(2 団体とも推薦)。また、推薦するかどうかは団体

が信用に足るかどうかで、明確な審査基準あるわけではないそうだ。明確な審査基準がないことと、申込団体の少なさから中間支援組織によるフィルタリングがほとんど行っていないよう思われる。申込み団体が減少している要因として、一度助成を受けた団体は再度申込ができないという点がある。このため、年々推薦できる団体が減少して、推薦ができなくなる。さらに、助成は1回限りなので、団体の活動に継続性を持たせることができない。杉澤氏は助成の一口あたりの金額を減らしてでも助成回数を無制限にして欲しい、と要望していた。また、推薦足る団体を育成していくうえでも、団体の設立時を支援するような助成制度も欲しいと述べていた。

## ii) 融資

次に、融資に対する考え方や、融資について金融機関に求めることを聞いた。NPOが融資を受けることには大いに賛成で、理由は前述したように、団体の経営意識が高まることと、それに伴い活動の継続性が高まるためであるからだそうだ。しかし、現状としてあまり融資を受けているNPOはいない。その理由について意見を得た。

まず、NPOが融資に対して消極的であることが挙げられる。その背景には、「借金までして活動したくない」「返済できるかどうか自信がない」という意識が根強くあり、活動するNPOが確実に収益を上げていけるかどうか不安を持っている。それに関連して、NPO

が融資に踏み切れない要因として、融資が個人保証に頼るところが大きいこと挙げられる。中小企業経営者と異なり、理事はNPOの中で頼まれて就任する例も多く、経営者意識も低い。そのため、団体のリスクを個人で背負うとい人が少ないという。NPO融資の多くが、将来確実に返済できる保証のあるつなぎ融資である現状を考へても、金融機関のリスク回避的な姿勢がうかがえる。

次に、NPOの会計基準のあいまいさがある。現在、NPOの会計基準は定められておらず、団体ごとにまちまちである。そのため、財務情報の透明性が低く、また画一的に財務情報を審査できないなどの問題が生じ、金融機関がNPOの融資を敬遠する要因になると考えられる。それを避けるために、透明性の高い会計基準の枠組みの作成と、基準に対応するためのサポートが必要になってくるだろうとの意見であった。

以上のような理由からNPOが融資を受けることが困難になっているので、金融機関には、過度に保証人に依存しない、事業の評価を考慮に入れた融資制度を要望されていた。そのためには、NPO側も、資産の把握や情報開示に力を入れなければならないだろう。

また、融資と助成を組み合わせた資金提供の方法があれば、NPOの設立と継続的活動支援が行えるので、そういった方法も検討して欲しいとの意見であった。これからも協働の持ちかけがあれば、積極的に取り組みたいと

も述べていた。

### 第3節 インタビューを通じた考察

以上、金融機関と中間支援組織のインタビューを通じて現状把握を行った。

まず、前章で挙げた融資制度が抱える問題の多くがあてはまり、融資制度が高コスト(小口コスト、人的高コスト)低リターン(低利率・社会性リターンの非計測)なものになっており、費用対効果がえられていないことが分かった。

この融資制度の社会性の高さからいって、利率を低くし融資しやすくすることは重要であり、これについて異論はないが、肝心の社会性について、社会的リターンを意識せず、計測していないことは、この融資制度が戦略性を失い、イベント的なものになってしまうことにつながる。融資制度に戦略性を持たせるには、明確な目的と評価がなければならない。現在はNPOの育成・ネットワークの形成を目的に行い、件数を評価指針としているようだが、これはまだ「地域活性化のための融資」という次元には達していない。なぜなら、地域活性化の恩恵を一番に受けるであろう地域住民の視点や評価が含まれていないからである。「地域問題の解決を通じた地域活性化」という最終的な目的を達成していくために、地域住民が解決を望む地域問題の抽出とそれに対するアプローチを行うなど、地域住民の評価を巻き込んだ次の段階へと進んでいってもらいたい。



次に融資制度のコストについてだが、中間支援組織と協働することによって、審査コストや経営支援のコストを軽減できる可能性が大いにあることが分かった。やはり、中間支援組織との協働は推進していくべきだと感じた。

つぎに信用リスクコストであるが、これはデフォルト率などのデータが全国に豊富にないために一概にその高低をいえないが、西武信用金庫の西武コミュニティローンにおいては、平成15年から平成21年現在まで、128件12億5千万を融資しているが、デフォルトした例はない。ただ、非営利組織＝収益性低＝デフォルト率高、という風にとらえている金融機関も依然として多いと考えられ、そのため信用リスクを高く見積もり、結果融資を断るケースも考えられる。この見えにくい信用リスクに対して、すでに貸し出し経験のある西武信用金庫のような金融機関が、そのデフォルト率の低さを社会へアピールしていくことも効果的であるし、またこの信用リスクを国が背負っていくことも、金融機関の融資実行へのハードルを下げるために効果的である。しかし、単に国や自治体が保証を付ければいい話ではなく、そこには様々な工夫が必要とされるだろう。すでに東京都では「NPO法人向け保証付融資制度」が行われているが、あまり成果が上がっていない。これについての詳しい記述は次章で行う。

次にインタビューや融資制度の中身をみ

る中で明らかになってきたのが、NPOの事業の不透明さからくる金融機関のリスク回避的な姿勢である。

現在多くのNPOは融資に対して消極的な姿勢を見せているが、その原因のひとつは、融資における個人保証の存在である。理事を始めとするNPO側は、個人ではなく団体や事業の信用を見て欲しいと望んでいる。それを行ってくれない金融機関に対して、不信感を持つNPOもあるという。しかし、保証人を置かない融資は通常考えにくい。また、金融機関が団体や事業を見ようにも、事業や団体情報の透明性が確保されていないために、事業や団体の継続性や信用度を計測しにくく、結果より確実な個人保証の審査を詳細に行ったり、つなぎ融資に頼るようになっていたりしているのだ。

金融機関から見たNPOの情報の不透明さの例を挙げれば、現在NPOには金融機関が与信判断を行いやすいような、規格化された会計基準がないことが挙げられる。NPOの大きな資産項目のひとつの「未収金」という勘定科目も、その中身に関するきちんとした情報開示と説明がなされなければ、信用度は容易には測れない。また、情報開示の方法が団体によってまちまちで、画一的に審査できないことも融資実行を妨げる要因になる。そこで規格化された会計基準を作るべきとの声も上がってきている。

しかし、全てのNPOが会計において、企業

会計レベルの情報開示を行うことが必ずしも正しいとはいえない。無論、NPOの活動・経営は透明性の高くなければならないし、そういった情報を発信することは重要だが、NPOの経営をすべて企業経営と同一視することはできない。また、その労力がさらにNPO経営を圧迫させるかもしれない。この点については、次章で考えを述べていく。

---

<sup>1</sup> 「地域資源を活かしながら地域課題の解決をビジネスの方法で取り組むものであり、地域の人材やノウハウ、施設、資金を活用することにより、地域コミュニティの活性化に寄与するもの」関東経済産業局HPより抜粋

<http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/community/index.html>

<sup>2</sup> [http://www.seibushinkin.jp/outline/npo\\_josei.htm](http://www.seibushinkin.jp/outline/npo_josei.htm)

## 第 5 章 日本における地域開発投融資のこれから

### 第 1 節 残された問題

以上見てきたように、NPO 融資において存在していた「社会的企業へのノウハウ不足」やそれに伴う「審査・経営支援・小口コスト」の問題は、中間支援組織との協働で解決できるとの結論に至った。しかしながら、まだ NPO 融資制度には問題が残されている。それを、この章で論じ、どういった方向に NPO 融資は向かうべきかを考える。

#### (1) 評価の問題

現在 NPO 融資制度において、融資後において、事業の社会的リターンの計測は行われていない。これでは、融資が地域社会にどれほど貢献し、「地域問題の解決による地域活性化」という融資の目的が達成されたかが分からず、貸すことが目的のままの戦略性を欠いた融資になってしまう。

そこで、地域社会への影響や評価を測定する必要が出てくるだろう。そして、影響を予測して融資するために融資前の社会性の審査も必要とされる。その審査と評価の主体としては金融機関ではなく、知識を持つ中間支援組織になるだろう

ここでは、社会性審査と評価の事例として、杉並区が行っている「NPO 支援基金」助成の審査と評価方法についてみてみる。(図表 5-1)

図表 5-1 NPO 活動資金助成審査基準

ニーズの把握	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ニーズ、現状分析を正確に把握し、需要がある。</li> </ul>
地域的特性・社会への問題提起	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地域的特性を活かした活動をしている。</li> <li>・ 社会への新たな問題提起につながる。</li> </ul>
期待される効果	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新しい社会を作り上げるために、期待できる開拓的なものである。</li> <li>・ 将来的に発展、継続する可能性があり、効果の広がりが期待できる。</li> <li>・ 補助金を受けることで事業が発展する。</li> </ul>
実行・実現の可能性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業計画、スケジュール等が実行可能な方法である。</li> <li>・ 事業に必要な人材の確保のめどが立っている。</li> </ul>
公開性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 運営の公開、透明性が高い。</li> </ul>
無理のない資金計画・自己資金の確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 資金計画に無理がなく、明確である。</li> <li>・ 自己努力による資金確保に努めている。</li> </ul>
整合性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各項の整合性がとれている。</li> </ul>

出所：杉並区公式ホームページ NPO 支援基金  
<http://www2.city.suginami.tokyo.jp/guide/guide.asp?n1=60&n2=550&n3=400>

このように、どのような地域ニーズに基づき、どのような効果を期待・計画して行うかが審査されている。また、助成後の評価については、NPOの自己評価で以下の項目について、事業実績報告書にて報告をさせている<sup>1</sup>。

- ・助成対象事業費内訳(実績)
- ・事業の目的・内容、実施状況
- ・計画した目的に対する成果・効果
- ・予定通り実施できたか
- ・期待される効果をあげられたか
- ・事業を通じ理解者や支持者を広げられたか

助成において、このような細やかな審査や評価が行われる理由は、助成の原資が寄付や基金などの「意思のあるお金」であり、適切に使用され、その用途についても十分な説明があつてしかるべきという考えが根底にあると思われる。融資においても、同様の考え方のもと、資金の及ぼした効果についての説明が行われるべきではないだろうか。地域金融機関の主な原資は地域住民の預貯金である。また、融資において経済的収益性が取れていないのであればなおさら、その理由や効果について説明があるで、それをディスクロージャー等で発信していく必要があると考える。

事例として用いた杉並区のNPO支援基金の事後評価でぬけ落ちている点について記述しておく。助成後の評価については、NPOに報告書を提出させる形で行われているが、その中身を見ていくと、NPOの主観的な評価であることが多く、事業の効果については必ず

しも具体的な数値が示されていない場合もある。イベントへの参加人数や提供するサービスの数などの目標値を、事業計画の中で設定させ、その達成状況を客観的な指標で示ささるべきである。また、地域住民からの評価も載せられていない。地域活性化の恩恵を一番に受けるのは地域住民であり、その地域住民の評価が入ってこなければ、融資が地域活性化に貢献できたかどうかは分からない。評価方法はNPOへのヒアリングに加え、地域住民やサービス利用者へのヒアリングも必要とされるべきだろう。

この点は融資において事前評価が行われることになった場合も重要である。明確な「目的」とそれに対する「結果・評価」がなければ戦略的融資にはならない。

目的とは地域住民が関心を持っている地域問題の解決である。地域金融機関では、他業種が行っているステイクホルダーダイアログのような、地域住民からの声を拾い上げるという取り組みは、あまり進んでいないように思える。そこで、この融資の枠組みの中で効率的にそれを行うには、社会的企業との係わり合いを深めていけばよい。そもそも社会的企業は、社会問題をきっかけに起業される。その地域の社会的企業との話し合いの場を持つことは、地域問題の抽出につながり、またネットワークの構築にもつながる。

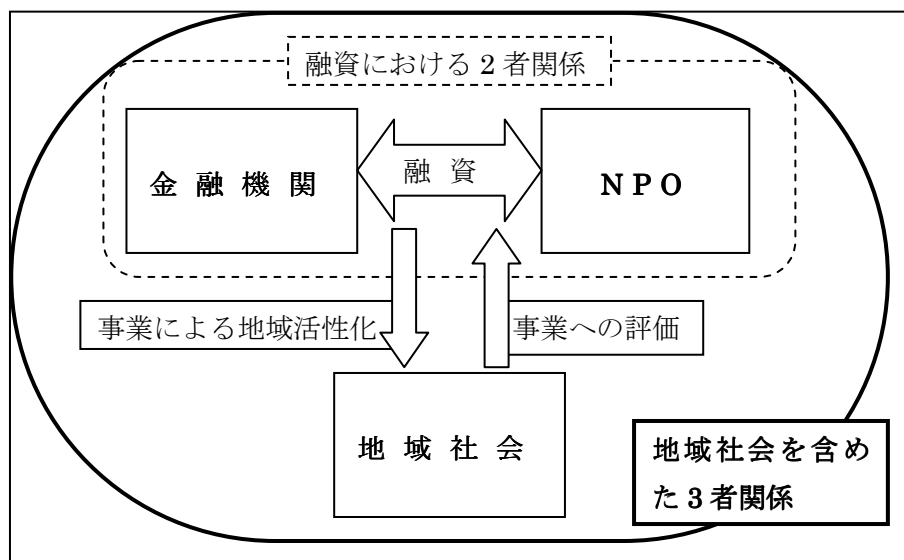
評価の方法だが、社会的企業と強いつながりを持つ中間支援組織との連携が効果的だろ

う。「補助金などの十分な金銭面からの補助が金融機関からあれば、融資分やでも審査を含めた協働が可能」と杉澤氏も話しているように、中間支援組織にも協力の意思はある。協働・支援内容を中間支援組織と金融機関で協議し、審査内容や項目について、協力して行い、より融資効果の見えやすい制度を作っていくべきだ。

審査内容が明確になるまでは、比較的容易に得られる数値で構わない。病児保育が問題となっているならば、利用数や受け入れた児童数、地域内の雇用者減少が問題になっているなら新規雇用者など、NPOにヒアリングを行えばすぐにわかる数値でよい。重要なことは、目標・目的を設定し、その目的に因果関係のある数値をもって目的達成状況を調べ、融資の有効性を評価することである。そして、もうひとつ重要なことは、地域住民やサービス利用者の声を拾い上げ、評価につなげることである。融資は、それだけを見れば、貸す側と借りる側の2者だけの関係で終わってしまう。しかし、地域活性化を目指すNPO融資は、2者だけの関係で終わらせず、地域社会を含めた3者間のものにしなければならない。よって、融資によって地域住民が恩恵を受けられたか、地域住民の声を聞き、それを発信していくことで、地域住民を巻き込んだ融資にしていくべきだろう。（図表5-2）



図表 5-2 NPO 融資における 3 者関係



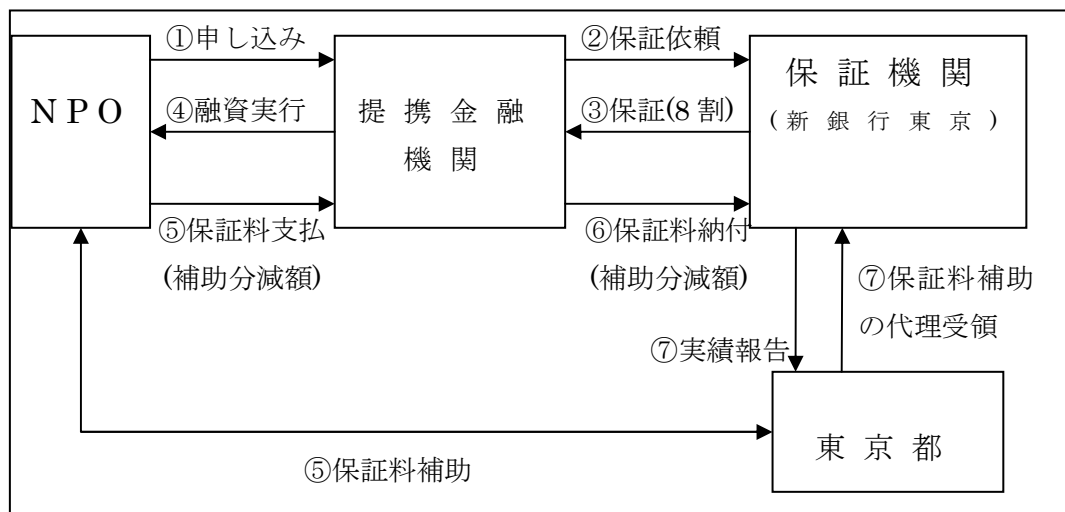
筆者作成

## (2) 公的機関による保証/支援制度

2つ目の課題として、NPOの信用力の問題があった。それを補完するための方法として公的機関による保証制度が考えられる。ここではすでに施行されている東京都の「NPO法人向け保証付融資制度」について述べていく。

この制度は図表5-3のようなスキームで、新銀行東京を保証機関に置き、NPOへの融資額の8割を保証機関が提携金融機関に保証し、NPO法人の信用力を補完し、NPO法人が保証機関と提携する金融機関からの融資を受けやすくするものである。2007年6月(実施は7月)から行われている。

図表 5-3 NPO 法人向け保証付融資制度



出所：東京都庁ホームページより作成

<http://www.metro.tokyo.jp/INET/OSHIRASE/2007/03/20h3q200.htm>

保証の上限は1000万円。安定的な事業基盤（独自事業、受託事業、助成事業等）を有するなど、十分な返済能力が認められるNPO法人に限られる。

都による保障料補助が、当初は保証料率2%又は保証料の2分の1の少ない方の額であったが、2009年6月には保証料率4%又は保証料の5分の4に増額された。

提携金融機関は現在信用金庫を始めとする以下の8機関。

東榮信用金庫 / 亀有信用金庫（本店のみ） / 小松川信用金庫 / 西武信用金庫 / 城北信用金庫 / 西京信用金庫 / 昭和信用金庫 / 東京厚生信用組合

しかし、2008年2月の時点でこの制度の実績が0件であり<sup>2</sup>、提携金融機関の1つであ

る西武信用金庫でも、2009年10月時点で0件であったそうだ。

実施につながらない一因として、新銀行東京の信用力の低さが挙げられる。同行では、無担保・無保証の中小企業向け融資の焦げ付きが続発しており、国のバックアップがある信用保証協会に比べ信用力が低く、提携機関へ名乗り出る機関が不安を覚え、提携機関の伸び、ならびにこの制度の実行件数につながらなかったのではないかと考えられる。

しかし、より大きな原因は、NPO融資に関する審査ノウハウなどのサポートがないことである。都はNPO側に対しては保証料補助という点で支援を行っているが、貸し出す金融機関側への支援はない。金融機関がNPO融資に消極的な原因は、信用リスクの不確定さ（高いか低いか分からない）だけではなく、中小企業融資で培ったノウハウが使いにくいという不安とそれによる人的時間的コストの増加にある。その両者を補完するシステムでなければ広く推進していけないだろう。

NPO側からしてもこの制度が使いにくい理由がある。この制度は原則として理事全員を保証人とするため、全ての理事が経営に積極的に関わりリスクを負う心構えができていないとNPOはこの制度を使わない。また、保証機関と提携金融機関の実質上2つの審査を通らなければならず、事業運営に不安を持つNPOからはますます敬遠される。

このような理由から、すでにノウハウがあ

る金融機関は、NPOの利便性を考慮し独自のスキームで融資を行い、ノウハウのない金融機関は取り組まない、という結果になってしまふ。先に挙げたように、この制度融資が広がるには、都が中間支援組織と協働し、ノウハウの提供も同時に行うべきである。

またこの制度を、金融機関独自の融資制度と異なる意義の持つものにするために、NPOのスタートアップ時のため融資保証制度にするという方法がある。現在の融資制度の多くは、継続的に事業が展開されていることを条件にしているものがほとんどである。そのため、NPO法人の設立時は自己資金で行わなければならないという側面がある。NPO設立スタート時における信用リスクを公的機関が背負うなどして、NPO設立・運営を公的機関もサポートしていくべきではないだろうか。

また、ノウハウの提供に関して、その役目を全て中間支援組織に任せただけでは不十分である。中間支援組織がすでに完成された存在ではない。中間支援組織自体の経営指導スキルや経営力の向上に、公的機関はネットワークの提供や制度設立などの方法を通じて支援を行うべきだ。例えば、経営指導ノウハウの提供のために、中小企業診断士との相互交流ネットワークを形成が考えられる。中小企業を経営指導する中小企業への経営指導には中小企業診断士が関わることが多い。そのノウハウは全てがNPOの経営に一致するわけではないが、学ぶところは多い。また、中小企

業診断士は、NPOの経営に関して知識が無いと考えられる。中小企業とNPO、同じ枠組みで考えられるものとそうでないもの、そういつて議論がされ、そこで行われた議論の結果が蓄積されることで、中間支援組織の経営指導ノウハウは洗練されたものになっていき、また中小企業を経営指導する側にも新たな視点が生まれ、結果NPOへの経営指導の効率やレベルが上がっていくと思われる。

地域の課題は、社会にかかわる全ての主体の問題である。NPO、金融機関、政府・自治体、地域住民、あらゆる主体が協力して、地域問題の解決に取り組んでしかるべきであると私は考える。

### (3) NPOの活動の透明性の確保

最後の問題点として、借りる側のNPOの団値・事業活動の不透明さがある。NPOの行う事業に将来性や収益性があり、NPO側がそれを自覚があった場合でも、透明性を持ってそれを情報開示していなければ、貸す側の金融機関にその将来性などが伝わらず、結果融資につながらず、互いの不信感をつのらせてしまう。

NPO側：個人資産ではなく団体や事業の信用や将来性を見て欲しい。



不信感の発生

金融機関側：事業や経営状況が見えないので、個人保証・つなぎ融資に偏る。

このように、金融機関が事業内容を見ようにも、NPO側の情報開示がうまくできていないために見ることができないことがある。インタビューでお聞きした一例として、NPO会計基準のあいまいさがある。

特定非営利活動促進法(NPO法)第28条により、「毎事業年度初めの三月以内に、内閣府令で定めるところにより、前事業年度の事業報告書、財産目録、貸借対照表及び収支計算書(中略)を作成し、これらを、翌々事業年度の末日までの間、主たる事務所に備え置かなければならない。」<sup>3</sup>と義務付けられているが、その書類の書式や計算方法までは定義されていない。例えば、収支計算書の定義がないので、その計算方法が発生主義と現金主義が混在しており、未収金や未払い金の扱い方が異なり、見方によって最終的な当期収支が変化したり、また減価償却費の概念がある場合ない場合があったりと、団体ごとに会計基準が異なり、また企業会計と異なるために、簡単に比較できず、与信判断が難しくなっている。

内閣府国民生活局でも「特定非営利活動法人制度の見直しに向けて」(2007)でこの点を問題視しており、「民間主導で会計基準を策定すること」を提言しており、それを受けて全国32のNPO支援団体が「NPO法人会計基準協議会」を立ち上げ、2009年3月から協議している。中間支援組織が中心となって、透明性を高められるような会計基準や情報開示の方法の議論、同時にNPOへの支援を行うことには

大いに意義があるだろう。

しかし、その会計基準策定への議論は難航している。その原因は、社会的企業の活動をそのまま営利企業と同列に扱おうとすることから生じる違和感だと私は考える。例として、ボランティア参加者の会計的取扱いについて取り挙げる<sup>4</sup>。

ボランティアの参加も会計に組み込まないと、援助の事実と活動のコストの計算が正しく出来ないが、参加してくれたボランティア全員の援助を会計に取り込んでしまうと、援助の事実はともかく、活動のコストが大きくなり、非効率的な活動をしていたことになってしまう。そのため協議会では、米国の非営利組織の会計基準を参考に、参加してもらったボランティアのうち、その参加が必要不可欠であった部分（募集人数）に限って会計報告の中に取り入れることにするという提案を行っている。しかし報告書によればボランティア受入を金額で表現するのは難しい、ボランティアは人の役に立とうとする心の問題で金額による測定には馴染まない、という反対意見があり、全体として会計に取り入れれないという意見が多かった。ボランティアを受け入れることが、事業の会計的利益につながるという表記は、ボランティアに参加する側の人もNPO側も、不快なものだと感じるだろう。

また、こういった形でNPOの活動を表記していくと、最終的には、寄付・ボランティアなどの受入額が多くすれば、収益が多くなる。

それを金融機関が見たとき、また我々一般市民が見たとき“健全な事業”と判断するのだろうか。このように社会的企業の行う事業のもつ社会性を、経済的なものに変換する動きは似つかわしくないと私は考える。社会的企業は経済的利潤を上げることが目的ではなく、団体が掲げるミッションの達成が一番の目的だからだ。

無論、現在起きている会計に関する諸問題（収支計算書と貸借対照表が繋がりをもっておらず、会計報告の信頼性が確保されていないなど）は正されるべきであり、そのための支援や指導は必要だろう。しかし、金融機関からの信頼性を得るためとはいえ、社会性を経済性に変換する会計基準の策定を急ぐべきではないと考える。目指すべきはミッションの達成であり、求められるのはその成果に関する情報開示であろう。

すでに金融機関はNPO融資において収益性を求めない姿勢を見せている。NPOは事業の収益性よりも、いかに資金が有効に使われたかを示すような透明性を持った情報開示をすべきであり、そのための情報開示の模範を協議し提示していくことが必要だと考える。また、金融機関側も協議に参加し、何が見えにくいのか、といった部分について当事者を交え話し合うことで、信頼性と透明性のある求められる情報開示方法と、それを用いた審査方法が見えてくるだろう。



## 第 2 節 日本 の 地 域 開 発 投 融 資 の こ れ か ら

以上、地域活性化を共通の目的に置く、地域金融機関とその地域の社会的企業、そのふたつを結びつけるものとして地域開発投融資を挙げ、そして主に社会的企業への融資を中心に、日本の地域開発投融資の問題点や課題、その解決の糸口について論じてきた。

まだその両者に、融資について、社会的事業について、社会的企業の経営について、考え方に温度差はあるように感じる。しかし、それでも先行して融資に取り組んだり、その差を埋めようとしたりする動きも見られ、両者が近づきつつあると感じる。

地域金融機関はもっと社会的企業について知らなければならない。また、ネットワークを構築していかなければならない。

社会的企業は、金融機関に、住民に理解してもらえるよう、透明性の高い情報を発信し、融資を通じて自身の成長と地域問題の解決に努めていくべきだろう。

そして、両者の間に中間支援組織が入り、両者が理解し近づくことで、社会的利益の把握も可能になり、それを開示していくことで、地域住民からの理解や評価も得られるだろう。

そのためには、中間支援組織自体の経営力の向上と、それを支援する公的機関の役割も重要になってくる。

問題提起に挙げた「日本の地域金融機関は、地域開発投融資の担い手になれるのか」への回答は、なりえる、である。しかし、それは

地域金融機関だけの取り組みによってなれるものではない。地域活性化にはさまざまな主体が関係してくる。それは、地域問題が地域社会に属するものすべてに関係する問題だからだ。地域金融機関、社会的企業、公的機関、地域住民、それぞれの主体の役割と思いが噛み合ったときに、地域問題の解決と地域活性化が実現し、その中の重要なプレイヤーのひとつに、地域金融機関が存在するだろう。

---

<sup>1</sup> 20年度補助金対象事業実績報告書より参照  
[http://www2.city.suginami.tokyo.jp/library/file/sg\\_NPO\\_tjh20.pdf](http://www2.city.suginami.tokyo.jp/library/file/sg_NPO_tjh20.pdf)

<sup>2</sup> 東京新聞 2008年3月12日

<sup>3</sup> 内閣府 NPO ホームページ、特定非営利活動促進法のあらまし(改訂版)  
<http://www.npo-homepage.go.jp/pdf/aramashi.pdf>

<sup>4</sup> NPO 法人会計基準策定委員会「論点に関するご報告」(平成21年11月14日)  
<http://bbs4.sekkaku.net/bbs/upfile/npokaikai2--1258809456---575-880.pdf>

## 参考文献一覧

- [1]足達英一郎『ソーシャルファイナンス』金融財政事情研究会 2006
- [2]藤田寛「NPO融資の可能性・地域金融のあり方と関連から」『NIRA政策研究 vol16・No11』総合研究開発機構 2003
- [3]唐木宏一「ソーシャル・ファイナンスの開発：オルタナティブな金融」谷本編『ソーシャル・エンタープライズ・社会的企業の台頭-』中央経済社 2006
- [4]木村真樹「市民金融とNPO・社会的企業」馬頭・藤原編『NPOと社会的企業の経営学』ミネルヴァ書房 2009
- [5]酒井吉清・鹿野嘉昭『金融システム』有斐閣アルマ 2006
- [6]澤山弘『地域金融と企業の再生』中央経済社 2005
- [7]多胡秀人『地域金融論・リレバン恒久化と中小・地域金融機関の在り方』金融財政事情研究会 2007
- [8]谷本寛治・田尾雅夫『NPOと事業』ミネルヴァ書房 2002
- [9]谷本寛治『企業のリコンストラクション』千倉書房 2002
- [10]谷本寛治『ソーシャル・エンタープライズ・社会的企業の台頭-』中央経済社 2006
- [11]谷本寛治『CSR-企業と社会を考える-』NTT出版 2006
- [12]谷本寛治『SRIと新しい企業・金融』東洋経済新報社 2007

[13]筒井義郎『リレーションシップバンキングと地域金融』日本経済新聞社 2007

[14]湯野努『京都の地域金融』日本評論社  
2003

< 参 考 URL >

[w1] 社 団 法 人 全 国 地 方 銀 行 協 会

<http://www.chiginkyo.or.jp/index.shtml>

[w2] 中 央 ろ う き ん

<http://chuo.rokin.com/>

[w3] 社 団 法 人 第 二 地 方 銀 行 協 会

<http://www.dainichiginkyo.or.jp/index.html>

[w4] 預 金 保 険 対 象 金 融 機 関 数 の 推 移

<http://www.dic.go.jp/newzaimu/shiryohen3-1.html>

[w5] 北 海 道 NPO バ ン ク

<http://npobank.dosanko.org/>

[w6] す ぎ な み NPO 支 援 セ ン タ ー

<http://www.nposuginami.jp/index.html>

[w7] 信 金 中 金 総 合 研 究 所

<http://www.scbri.jp/>

[w8] 西 武 信 用 金 庫

[http://www.seibushinkin.jp/index\\_corp.htm](http://www.seibushinkin.jp/index_corp.htm)

[w9] 全 国 信 用 組 合 中 央 協 会

<http://www.shinyokumiai.or.jp/>

[w10] ソ ー シ ャ ル ベ ン チ ャ ー ・ パ ー ト ナ ー ズ  
東 京

<http://www.sv-tokyo.org/>

[w11] 多 摩 信 用 金 庫

<http://www.tamashin.biz/index.html>