

【研究ノート】

ソーシャルバンクに関する研究

－ドイツ・イタリアの協同組織金融における新しい可能性^{1) 2)}－

A Study on Social Banks

長谷川 勉

Tsutomu Hasegawa

<目次>

はじめに－問題意識

- 1 近年における協同組織金融の再評価と多様な可能性
 - 1-1 再評価
 - 1-2 ソーシャルバンクと新領域への接近
 - 2 ソーシャルバンクのネットワークと協同組織金融の位置
 - 2-1 問題解決スキームの類型
 - 2-2 発展と収斂
 - 2-3 ネットワーク型ソーシャルファイナンス
 - 3 ヨーロッパの事例とソーシャルファイナンスの再構成
 - 3-1 GLS Bank
 - 3-1-1 インタビュー先基本概要とデータ
 - 3-1-2 ミッション－組織の目的
 - 3-1-3 主たる業務内容
 - 3-1-4 特徴
 - 3-1-5 貸出事例
 - 3-2 Etica Bank
 - 3-2-1 インタビュー先基本概要とデータ
 - 3-2-2 ミッション－組織の目的
 - 3-2-3 主たる業務内容
 - 3-2-4 特徴
 - 3-2-5 貸出事例
 - 3-3 二つの事例からみるソーシャルバンクの特性
- 結びに代えて

はじめに－問題意識

主流の金融手段から排除された企業・個人・団体に対する金融手段の提供という形で発展し続けているソーシャルファイナンスは、近年そのミッションと活動対象を広げつつある。その中でも、例えば、創造的な文化産業へのコミットメントは、生活水準改善志向のソーシャルファイナンスとは異なり、価値実現志向のファイナンスとして、興味深い事例を提出している。コンテンツファイナンスにおけるソーシャルファイナンスのコミットメントはそうした傾向の一つの表れであるともいって良い。

本稿は、ソーシャルファイナンスのなかでも従来から存在している協同組織金融機関を取り上げ、その新しい可能性を明確化することを目的としている。協同組織金融は、他のソーシャルファイナンスと同様に、一連の金融危機以降において再評価の機運が高まっている。まず、その背景を述べることで、これら組織の存立理由を改めて明らかにしたい。続いて、ソーシャルファイナンスの中で、様々な組織形態を位置づけたうえで、新しい試み（例えば文化産業との関わりもその一つ）について鳥瞰したいと考えている。このことは、新しいファイナンス領域そのものの分析を深化させるものではなく、現段階においては、金融と該当領域に対するファイナンスを可能にしている経済主体を明らかにし、その特質を事例から抽出することを意味している。

1 近年における協同組織金融の再評価と多様な可能性

1-1 再評価

2012年は国連によって協同組合年として定められた。既に1970年代には、協同組合開発の10年として位置づけ、促進のための行動計画を策定していた。また、COPAC（協同組合振興促進委員会）というNGOsと国際機関の結合体を創設し、促進を図った（この組織は今回も主役である）。さらに、国連国際協同組合デーを開催してきた。従って、今回の協同組合年はその延長線上ということになるが、しかし、今回は、国連の集中的手法である国際年との融合であり、今までの流れとは若干異なる。

簡潔に言えば、協同組合の特質である共同所有と民主的ガバナンスを通じて共通の経済的・社会的・文化的ニーズを満たすために結合した自律的・自発的組織が、発展した国が開発途上国であるかにかかわらず、山積する社会経済開発問題の解決に向けて機能発揮することを地球規模で期待したものである。また、既に2002年に「協同組合の振興勧告2002」を採択しているILO（国際労働機関）も協同組合に関わる唯一の国連機関として、協同組合年のための包括的な戦略を展開、実行することを意思表明しており、まさに世界的な規模での協同組合に対する認知運動および発展のための戦略が展開されることになる³⁾。同じように、ヨーロッパの協同組織金融機関の連盟（EACB）、WOCCU（世界クレジットユニオン連盟）⁴⁾もサポートを表明している。つまり、単発ではなく、持続的、かつグローバルな試みに特徴がある。

そこで、このような協同組織に関して世界的な認知（PR）運動を展開することとなった経緯について、国連事務総長レポートを中心にみてみることにしよう⁵⁾。

報告書によれば、まず、協同組合の持っている危機に対する柔軟性、広範囲な階層の参加を可能にする加入脱退の自由、政治的・人種的・宗教的中立性、民主的ガバナンス、そ

して社会的責任等の特質が、地球規模での課題に対処するためには最も相応しいものであると述べている。そして、食料危機や貧困に対する農業協同組合の役割を評価した上で、協同組織金融機関の役割について大幅な分量を使って述べている。

すなわち、現代の金融危機は代替的な金融機関の役割を高く評価し、単一の組織形態に依存する不安定さを明らかにしたと同報告書は述べる。危機の間、協同組織金融機関は、安全を求める預金者の預金流入を経験し、貸出を伸ばした。オランダのラボバンク全体では、2008年において、約30-40%の預金そして中小企業向け・住宅ローンの成長を示した。ローカルバンクでは、20%の預金、16%のビジネスローンを伸ばした。アメリカでは、2008年において、クレジットユニオンは貸出を7%伸ばし、伝統的な銀行よりも高かった。ブラジル、カナダ、アイルランドにおいても、同様に貸出を伸ばし続けた。また、クレジットユニオンによるコンサバティブな貸出政策および哲学的な貸出態度は、他の金融機関とは異なっており、サブプライムローンとは無縁であった⁶⁾。この結果は、制度的多様性の重要性を示しているし、強い代替的なビジネスモデルの存在を示しているという⁷⁾。

また、金融危機に際して、資本注入を受けた銀行のリストをみれば、この代替的なモデルがそのリストにないことからして、重要性は明らかであろうとも述べている。

他方、以前住宅貸付組合（イギリス）であったNorthern Rock, Bradford and Bingleyの破綻⁸⁾は、協同組織の相対的有利性への一層の証拠ともなっている。

同様のことは、これ以外のレポートによっても支持されている。例えば、Ferriのレポートによれば、イタリア、ドイツの事例として、金融逼迫期において、協同組織金融機関は商業銀行に比べて、信用割当が少ない、利子率引き上げのスピードが遅い、引き上げ幅が小さいということがわかっている⁹⁾。

同様に、協同組合銀行が伝統的に持続的な資本蓄積をおこない、その貸出態度において慎重を維持し、そして安定した資金調達源をもっているならば、同銀行は金融危機に対してより回復力を有しているということになる。ただ、多くの証拠が利用できるわけではないとも付言している。

また、EACBのレポートにおいても、以下のように述べている。多くの協同組合銀行は幸運にもいままでも金融危機に対して対処し、公的支援も受けずにきた。これは毒を含んでいるような資産に晒されることを制限してきたこと、もっぱらリテールにフォーカスしたこと、強い資本バッファがあったこと、保守的なリスク管理に終始したことによる。たしかに、中央機関ないしは子会社レベルでは、サブプライムに関する損失報告はあるが、ローカルでは希有である。何故なら、専ら中小企業とリテール顧客に資金を貸出、リスク分散を図っているからだ。同じことは、WOCCUの報告書においても、述べられていた。

このように、いくつかの近年の報告書においても、この事務総長レポートを補強する事例報告となっている。

さて、国連の報告書に戻ると、協同組織金融のパフォーマンスの説明に続いて、協同組織金融の機能について一般的な説明を加えている。簡単に言えば、協同組織金融は、様々なやり方で貧困を減らす。例えば、貯蓄商品の提供によって、不確実性に対するメンバーの不安定性を減少させ、消費の凹凸を減らし、スムージング機能を発揮する。これらは、メンバーにとってはローコスト商品である。そして、教育、中小企業設立を含む将来投資のための節約を奨励する。また、追加的な雇用を創出するマイクロ企業そして中小企業へのファイナンスのための信用を供給する。不安定な所得見通し、高いリスク、高い取引コ

ストにより一般金融機関が不在の場合、協同組織金融機関の存在は特に重要である。さらに、その他のメンバーに対する金融サービスとして、送金業務を挙げている。これは、特に発展途上国においては重要なサービスである。何故ならばしばしば人々はこのサービスから排除されているからである。

以上のように、報告書の言及は世界の協同組織金融機関の業務全般を網羅的に述べたわけではなく、理論的にも浅いが、多くの組織に共通するコアな部分とトピックについて触れており、簡単に特質が理解できる形になっている。

いずれにしても、国連および他の国際機関は、他の協同組合と並んで、協同組織金融機関に高い評価を与えている。また、国際協同組合年はタイムリーである、というのは、最悪の金融・経済危機に直面し、経済的社会的発展が脅かされているからだ。協同組合を促進するということは、自助組織として貧困、失業、食料の確保、所得の損失、そして信用へのアクセスの問題に対処することに貢献しようとしている¹⁰⁾。

国際協同組合年は、協同組織金融にとって、その運動が遭遇した一つの通過点でしかない。それは、この傾向を単に跡づけたことに他ならず、国連によって創出された一過性の動向ではない。しかし、こうした年を指定した背景は、協同組織金融機関の存立条件と同一であり、持続性と構造的なものであると考えられ、市場の失敗に対する拮抗力として協同組織金融機関を成立させる動因として存在している。そして、なによりも本テーマに即しているならば、協同組織金融機関を包摂する概念として近年着目を集めているソーシャルバンク・ファイナンスも、同様な論理プロセスを描くことができる。何故なら、この国連年が金融危機と関連していたように、ソーシャルファイナンス・バンクの近年の急速な発展は金融危機という背景をもつことと軌を一にしているからである。

非生産的な領域から貨幣を実物経済へと取り戻すため、すなわちそれは金融危機に対する処方箋の一つとして、このソーシャルファイナンスは注目を浴びているわけである。特にソーシャルバンクは、資産を2006-2008年の間で、年率20-25%成長させた。2009年には、30%の成長を記録した¹¹⁾。今後においても、ヨーロッパのソーシャルバンクは、15-18%の成長を期待することができるという試算もある¹²⁾。

1-2 ソーシャルバンクと新領域への接近

社会においては経済活動の結果として誘発される様々な経済的・社会的諸問題が存在しており、大多数の人々は、価値判断の相違があるものの、問題の存在を問題として認識している。それらに対して、人々は公的、私的に様々な立場から問題の解決を図ろうと努力を重ねてきた。公的金融制度の整備は、その代表であり、また協同組織金融制度の確立も、公的部門に依拠しない問題解決のためのシステムである。

そこに、新しい傾向として、協同組織金融を包含しながら、協同組織の形態にこだわらない組織形態が登場してきた。それは、ソーシャルバンク、ソーシャルファイナンス、そしてソーシャルインベストメントといった言葉に象徴される流れである。これは、消費者の多重債務・発展途上国の累積債務・開発政策・地域金融・中小企業金融・差別問題・環境汚染・政治・戦争等の経済的・社会的問題に対して、金融手段を通じてその解決を試みようとするものである。つまり、多様な個人や組織の価値観の実現を金融によって可能にしようとするものである。この解決方法の大きな特徴は、あくまでも市場経済の枠組みの中で、政府に依拠せず、問題への接近を図ろうとすることにほかならず、従来の社会主義

的解決や資本主義における社会政策的解決とは、種類を異にする。

しかも、その手法には、選択の自由がある。資金の出し手は、自らの価値基準に基づいて、価値を実現できる組織に資金を委ねることができる。

筆者はこうした流れに着目し、別の機会においていくつかの論考を重ねてきたが、ここ近年において新しい傾向が生じてきたため、新しい視座から改めて再構成したいと考えている。

その視座の一つは「文化」である。従来のソーシャルバンクは、貧困層の経済的地位の改善と自然環境の改善に向けられることが主であった。しかし、現在においては、経済環境改善型、自然環境改善型、そして社会環境改善型の三種類に大別することができ、文化を最後の中に分類することが可能であると筆者は考えている。尚、別の研究においては、ソーシャルバンクを、貧困層の経済的地位改善型と倫理型の二つに分け、以下において取り上げるGLS BankとEtica Bankを後者に分類している。そして、文化領域へのファイナンスは後者が担うものとして類型化している¹³⁾。このように、特にヨーロッパにおいては、ソーシャルという言葉の概念がエコ・技術・環境・文化という意味において持続性を含んだ学際的な活動領域を包含しており、それ故に、ソーシャルバンクという場においても多様な活動が実現している¹⁴⁾。

例えば、Benedikterは、ソーシャルファイナンスは人々を何らかの制限から自由にすることにありとし、大多数の人々の創造の可能性を開拓することができるものであると述べている¹⁵⁾。

また、貨幣がソーシャルファイナンスによって循環することによって、生産、仕事、文化、そして社会的予期せぬ出会い等の創造的運動を促進すると述べている¹⁶⁾。この考え方は、冒頭で筆者が掲げた特定の価値判断に基づく問題領域群よりは、拡大した考え方であり、創造が働く領域を広くとっている。

むしろ、後の事例において示すように、文化の領域に該当するソーシャルファイナンスの活動事例は現在のところ大きいとはいえない。大きく展開しない理由は、ファイナンスの中でもっとも大きなファイナンシャルギャップ(貸手と借手の間に存在する溝)を持っていると考えられるからであり、たとえソーシャルバンクであっても、このギャップの解消は容易でないと考えられるからだ。

例えば、イギリスの音楽産業と銀行の関係を例にとってみよう¹⁷⁾。イギリスの音楽産業は中小企業によって占有されている。そこには、ファイナンスに関して、中小企業一般に起因する問題を抱えているものの、それら独自の問題もある。この困難は、音楽産業の成長力を阻害する要因であり、機会損失を発生させている。一般的な中小企業に比べて、音楽産業に属する中小企業は、内部金融を利用する比率が高く、銀行から提供される様々な金融手段を利用する比率が低い。また、同時に、補助金と寄付に依存する率も比較的高いという。

こうしたことが生じる背景には¹⁸⁾、「我々は他とは異なっており、複雑である」「文化的ギャップがあり、別の言語で会話している」「同一産業の内にある心地よい資金供給者を求める」「無形資産を評価することの困難」「ロイヤルティーの流れを監視することの困難」「音楽産業のマネジメントスキルに関する負のイメージ」「サポートの欠如」「ハイリスク産業という認識」「産業固有のイメージ」「参入・退出に関する障壁」「音楽産業内部における部門ごとの相違」があるという。以上のような要因が、音楽産業と銀行業との間に存在

しており、これが資金流通の障害になっているという。

同報告書はこれをファンディングジレンマ（筆者はこれをファイナンシャルギャップと呼んでいる）の現象が発生しているとしている。このことは、音楽産業ばかりでなく、文化産業として位置づけられる伝統産業、出版産業、そして芸術産業等においても、同様であり、しかもその産業における主たる担い手は中小零細企業・個人によって構成されており、中小企業固有のファイナンシャルギャップもこのジレンマに加わることになる。従って、これらのギャップを解消するためには二重の溝を埋めなければならないことになる。

ところで、本稿の課題は、こうした金融ギャップを解消する方法に関する協同組織金融機関の新しい見方から分析することにあるのだが、この視点をずらして、別の方法に目を向けると、ポローニヤの演劇協同組合の事例は示唆的である¹⁹⁾。1975年からスタートしたスウォプア・シェーナは、公的依存からの脱却、劇団内部でのフラットな関係の確立、自由かつ柔軟な組織を志向する協同組合方式の劇団である。また、1979年に設立されたラ・バラッカは、子供達のための演劇活動を展開する劇団で、同様に協同組合方式において運営されている。こうして、ポローニヤには、18組合、組合員数の1000名に到達しているという。

この事例は、本テーマの中心に位置するわけではないが、文化産業が諸問題特にファンディングジレンマを解消するに当たって、文化産業において従来採用されてこなかった協同組合方式を用いた点において、ソーシャルファイナンスによる解決とは異なる手法を提示した点で参照に値する。そして、それは協同組織金融との連携性を含意しており、機会を改めて論じる予定である。ここでは単なる指摘に止めたい。

さて、ソーシャルファイナンスはファイナンシャルギャップを縮減することが期待されている。とはいえ、容易なことではないことは、上述した事例研究からも理解することができる。以下においては、こうしたソーシャルバンクを分類し、その上でソーシャルファイナンスの中で協同組織金融を位置づけ、さらに、新しい領域にコミットメントしているヨーロッパの二つの協同組織金融機関を取り上げることにしたい。

2 ソーシャルバンクのネットワークと協同組織金融の位置

2-1 問題解決スキームの類型

ソーシャルファイナンス・バンクに関する定義及び機能については、既に別の機会に言及した。ここでは、後に述べる事例と新しい領域に関する考察のために、ソーシャルバンクという市場からみてソーシャルバンキングをおこなっている各々の経済主体についての分類に進むことにする。各種のリスク管理能力、資金調達能力、エージェンシー問題とガバナンス、自律性、持続性、ソーシャルバンクに関わる関係者のインセンティブ、社会的ネットワークの緊密度、政治的発言力の観点からそれぞれのパフォーマンスは大きく異なる。同様に、対象者の満足度、すなわち金利、取引条件、便利性、迅速性も異なる。幾つかの例を示そう。

- ① ソーシャルバンクが対象としている問題領域に政府は深くコミットメントしている為、政府は列挙に値する。政府は、非営利、フォーマルな性格をもち、地域によって、預金扱いの有無が分かれ、また直接貸出を行う場合と単なる民間貸出の信用保証機関として機能する場合がある。いずれにしても、国家信用による保証機能の確保と租税に

よる資金調達能力は高い。他方、資金需要者側にとって金利水準は満足する場合が多い。しかしながら、信用リスク管理・債権回収能力は低く、効率性に問題があり、ソーシャルバンクを経由した社会開発に関しては殆ど貢献していない。そして、対象者にとっては、取引条件、借入以外の金融サービス、便利性において満足度は低い。

- ② 非営利組織（協同組織を除く）は、政府・商業銀行・援助機関のいずれかの出資によって設立されている場合が多い。従来のタイプは、援助機関等が直接対象者に対して貸し出すという方法を採用していた。しかしながら、この方法は成功したとはいえなかった。非営利組織はこれらのタイプとは異なる。外部援助機関と異なり、対象者に近いため、情報生産能力は高く、故に、ニーズの把握と信用リスク管理・債権回収能力に優れている。また、上述した金融技術を用いるため、社会開発にも有効である。しかし、ガバナンス、自律性、持続性には問題がある。というのも、その運営コストは赤字であるケースが多く、外部のギフトに依存している状態だからである（自律性の低下）。
- ③ 営利銀行とマネーレンダーは、フォーマル性に相違があるものの、基本的には利潤極大化を志向する事業体である。前者は総合的な金融サービスを提供できるが、後者は貸出のみである。しかし、貸出に関しては、後者の方が、当該地域の広範囲なマイクロ企業に対してサービスを提供し、かつ効率性志向が強い。また、借入者にとっても、フレンドリー・便利性・迅速性に関して満足が得られる。しかしながら、金利は高く、価格満足度は低い。また、両者共に社会開発・価値志向型ファイナンスに関しては殆ど貢献していない。
- ④ 協同組織金融機関は、メンバーが主として出資者となって設立された金融機関である。基本的に、出資者・預金者・借入者が同一であるという三位一体構造を有す。ただし、預金サービスを提供していない組織もある。特性とパフォーマンスの点からみれば、政府組織と営利企業の間位置し、一般的な非営利組織よりも自律性・持続性の点で優位に立っている。また、社会開発能力も有している。
- ⑤ インフォーマルファイナンス（マネーレンダーを除く）は、最も古い手段の一つである。一定の地域の社会集団が資金を相互融通する場合、知人・親戚同士が資金融通するケース等がある。これらに共通することは、貸出機能と限定的な貯蓄機能のみを有し、形式性はなく、一時的な場合が多い。また、金額も少額であり、地域経済の発展に貢献する可能性は低い。さらに、社会開発・価値志向型ファイナンスについても、殆ど関係していない。しかしながら、便利性と親しみやすさでは他形態に比して優位性をもっており、依然としてソーシャルファイナンスの領域において一定の存在感を有している。また、政府・開発経済関係者の中でも、こうした組織を評価する人々もいる。

以上のように様々な組織形態が同時並行的に存在しているのが、ソーシャルバンク市場である。しかし、その現象は決して静的ではない。むしろ、動的な各組織の発展と収斂のメカニズムがそこに潜在していると考えられる。何故なら、現前の市場に固執する組織もあれば、他方では、各組織形態はそれぞれデメリットを抱えており、別の形態への変態を模索せざるを得ない組織もあるからである。尚、ここではソーシャルファイナンスの一形態である直接金融方式によるファイナンスについては後述する2つの事例との関係から割愛した。

2-2 発展と収斂

組織形態の変態に関する事例は多くなく、理論的展開も少ない。これは既存組織の改良に焦点が当てられているためであろう。しかしながら、組織の変更は単なる技術的な問題ではない。組織の使命・理念、機能を大きく変更する可能性を有すものとして受け取られなければならない。つまり、全く異なる次元として考慮されなければならない。ここでは、主として3タイプを考えた。

まず、インフォーマル組織から協同組織への経路が挙げられる。前者のデメリットは、持続性・資金上の限界にある。形式性を有していないため、組織の境界が曖昧であり、継続的に事業を行っていく意志が薄弱である。そして、通常、資金規模が小さいため、生活資金補填型融通が過半を占め、経済発展に向けた資金需要に対応することはできない。また、組織形態の不備から外部資金調達することも困難である。従って、発展を模索するのであれば、協同組織への転換ということが考えられる。協同組織は、前者のデメリットを克服するばかりでなく、前者がもつ社会的ネットワークを活用することができるため、取引コストの軽減故にランニングコストの軽減が可能となるため、効率的である。尚、インフォーマルから商業銀行への経路も理論上可能ではあるが、かなりの跳躍が必要であり、困難である。

次に、協同組織金融機関を除いた非営利組織型金融機関・政府組織から協同組織金融機関への経路が考えられる。前者は、一般的には資金供給者と資金需要者が一致することはなく、また組織統治者と資金需要者が一致することもない。資金は外部から調達されることが多く、組織コントロールも他律的である。また、貯蓄サービスを行っていない場合が多いため、対象者の返済インセンティブ、モラルハザード、資本蓄積の推進において困難を有す。そのような状況下において、自律性・民主主義的運営という価値判断が非営利・政府組織に挿入されるならば、これらの組織には限界が生じてくる。そこで、これらのデメリットを解消するものが協同組織型への転換である。何故なら、出資者・預金者・借入者という三位一体構造をもつ協同組織は、メンバーによる民主的運営と自発的貯蓄を基本としているからだ。

さらに、非営利組織・政府組織から商業銀行への経路が考えられる。このことによって、自律的・効率的かつ取引規模が比較的大きいソーシャルファイナンスを期待することができる。しかし、反面的には、利潤志向が高まるため、対象となる顧客層が上方へとシフトする、つまり大口化する可能性も否定できず、従来の階層が排除されるかもしれない。尚、逆コースも考えられるが、体制転換と密接な関係があり範囲を超えるため、議論を割愛したい。

以上のようなことから組織変態には次のような特徴があると考えられる。すなわち、他律的資金調達から自律的資金調達（貯蓄機能の推進）、他律的統制から対象者自身あるいは受益者自身による民主的運営を基本とした自律的統制、無配から有配、無出資から出資という特質をもつ。ただし、商業銀行への転換の場合、出資者＝顧客という関係はないため、組織の持続性・自律性を除いて上記の特質を有してはいない。故に、ソーシャルファイナンスのもつ目的から考えて、商業銀行は限定された役割しか果たせない可能性がある。ただし、限定された対象に対しては、他形態以上に質と量を提供することができる。

そして、このような特徴から特定形態への収斂可能性を看取することができる。むしろ、事例を多く確認できる段階ではない。しかし、理論・思想の傾向から鑑みれば、ソーシャ

ルファイナンス市場においては、特定形態すなわち協同組織形態が多くを果たす蓋然性があると考えられる。というのは、政府と協同組織を除く非営利組織と商業銀行との間に協同組織金融機関が性質上位置するからである。換言すれば、協同組織は、これら両者のデメリットを解消する組織的性格をもっているに他ならないからだ。ただし、中間に位置することで必然的に帯びる副作用も存在する。対象階層への浸透度と効率性であり、数値的に両者の中間を示す可能性がある。これらは課題として提起されなければならないが、本小論の範囲を逸脱するため、割愛したい。

2-3 ネットワーク型ソーシャルファイナンス

ソーシャルファイナンス市場においては、収斂という上述の話とは別に、組織形態の多様性を前提としたネットワーク型のモデルがある。このネットワークは、組織変態ではなく、提携、あるいはアウトソーシングを選択したことにより生じる。そのため、一方の組織が持つデメリットを他方の組織が補完する関係、あるいはその逆が同時におこなわれることによる相互補完関係があると考えられる。

この関係の基本的構造は、資金供給者と資金需要者を媒介する機能をもつ組織、資金供給者、そして資金需要者から成立する。媒介組織の表面的形態は非営利組織が主として考えられるが、形態そのものが問題となるわけではない。銀行・協同組織金融機関においても可能である。従って、以下のような機能を効率的に果たすことができる組織が必要となるに過ぎない。それは、資金調達能力が高いが他の能力が低い組織を補完すると同時に、自らの組織の資金調達能力の低さを補完してもらうことを意味している。

ネットワークのパフォーマンスは、媒介機能の種類と性能に依拠している。機能には、スクリーニング、モニタリング、信用リスクの変換、預金サービス機能、決済サービス機能、ランニングコストの削減が挙げられる。また、パフォーマンスの評価は、対象階層への浸透度と効率性によって計測することができる。そして、媒介組織が委託組織に代わって機能を効率的に果たすことができるためには、次のような条件が必要となってくる。まず、対象階層に対して相対的に近接しているということが考えられる。第二に、ボランティア労働の比率が高い。第三に、スタッフによる対象階層に対する熟知度が高い。第四に、金融サービス取引業務の能力が高い。このような条件の充足度が高ければ高いほど、パフォーマンスも良いということになる。ただし、ターゲットとする社会階層の水準に依拠して、重要視される条件も異なるし、全く無視される条件もある。政府組織—媒介組織—貧困層と政府組織・国際的ドナー組織—媒介組織—貧困の中の貧困層との間においては、前者の媒介組織は例えば商業銀行が担うことも可能であるが、後者ではほぼ機能的に不可能である。この場合、非営利組織の方が適している。つまり、媒介組織が有している機能がそれぞれ異なり、かつ対象階層の要求も多様だからである。

ところで、このネットワーク型は、次のような環境に適している。すなわち、新組織の参入・退出頻度が低い、組織・制度の変更が希有な場合である。このような場合、ある組織のパフォーマンスが低くとも、その組織が退出する可能性はなく、満たされないニーズが蓄積することになる。この状態は長期間継続する場合もあれば、短期の場合もある。そこで、既存組織の活用を図るネットワーク型の方が、組織変換よりも摩擦が少なく、利用されることになる。例えば、政府・国際的ドナー組織が資金調達機能、非営利組織が審査・債権管理機能、商業銀行が預金サービス・決済機能をそれぞれが有機的に連関する形で対

象階層に接近する場合がある。仮に、政府のみで、このようなことを行うのであれば、専門性の利益を享受できず、非効率な結果に終止するか、あるいは限定された機能のみを追求し、範囲の経済性を逃すことになるかもしれない。

したがって、以上のようなことを考慮するならば、ネットワーク型ソーシャルファイナンスは、その既存資源の活用による即効的効果を持つ故に、現段階において多くの地域において採用される可能性をもっていることになる。

以下においては、その可能性について事例から理解することになるであろう。

3 ヨーロッパの事例とソーシャルファイナンスの再構成

以下の事例は、すべて2010年に実施したフィールドワークを基本としており、従って示されているすべてのデータは2009年度のものである。2で述べてきた類型化において、協同組織金融型に該当し、しかもネットワーク型ソーシャルファイナンスの特性の一部をみることができる。

3-1 GLS Bank ²⁰⁾

GLS Bankは、ドイツのライン川の東方、ルール工業地帯のポーフムに本拠地を置く。以下においては、このGLS Bankに対するインタビュー調査の結果を記述している。

3-1-1 インタビュー先基本概要とデータ

シュタイナー教育に基づく学校設立のための融資を既存の銀行から受けられなかったことから、市民たちが自らの銀行を作ろうと企図し、1974年に協同組合銀行の認可を取得した。その後、順調に拡大し、2001年には世界の環境銀行の草分け的存在であるエコバンク（Ökobank；ドイツ、フランクフルト）を救済合併し、発展を続けている。エコバンクの危機は、環境関連ビジネスへの融資に十分な審査を行わず、大規模な不良債権が発生したことが一つの要因であったといわれている。なお、支店はベルリン、フランクフルト（エコバンク）、フライブルク、ハンブルク、ミュンヘン、そしてシュツットガルトとなっている。

預金量は約11億ユーロ（2007年）、2001～2007年の6年間で預金融資残高ともに約4倍に成長した。預金規模においては、ドイツ協同組合銀行の中で、30位を記録している。リーマンショック以降、預金者は急増している。

2010年12月末時点で、総資産は1,846,500,000ユーロとなっており、2009年から37%程度の増加を記録した。

自己資本は8,6741,000ユーロ（2010年末）であり、組合員がミッションに共鳴し無配当で出資している。しかし、2010年で36.7%成長（すべての銀行の成長率が平均0.5%）と、業容が拡大し続けているため、現在の自己資本では不十分な可能性が予想されている。年間2,000万ユーロから3,000万ユーロの自己資本が必要とされるといわれている。故に、将来においては有配により資本を集めることが考えられている。

メンバーは2010年12月末で17,557人である。顧客は現在104,000人であり、2009年12月末の73,140人から急速に増えている。今述べたように、リーマンショックによる影響が大きい。

従業員は344人であるが、近い将来においては400人になる予定である。そこで、現在、

オフィスビルを増築中とのことであった。

尚、ベストバンク賞を受賞している。

3-1-2 ミッション-組織の目的

GLS Bankとは、共同・貸出・贈与の銀行という意味である。持続的な社会の発展に貢献することを理念にもつ銀行として活動を展開しており、「お金を意義あるものにする」と重要なミッションとなっている。

またソシオ-エコロジカルバンクを標榜しており、単なる自然環境志向の金融機関ではない。人間の基本的ニーズ（衣食住といった生活環境への質的向上への欲求）がGLS Bankの出発点であることを考えると、社会・自然環境配慮型金融機関は必然的な方向である。

ただし、それは単なる配慮だけではなく、人々の生活環境の改善、将来世代のための発展の可能性の増大、十分な経済的リターンを意味するものでなければならないとしている。そして、その際には業務の透明性が必要であるとしている。

3-1-3 主たる業務内容

通常の金融機関として経済性を重視した評価を行うことに加え、社会性や環境性も評価した上で融資等を行う。1件あたりの融資平均額は61,900ユーロとなっているが、上限は監査委員会の承認付きで150,000ユーロまで可能となっている。2009年の事業報告書によると、11,580件の融資の内訳はつぎのようになっている。代替エネルギー（17.0%）、学校・幼稚園（16.7%）、障害者関連（11.7%）、住宅プロジェクト（11.4%）、建設関連（11.0%）、高齢者関連（9.6%）、自然食品（8.2%）、文化関連（6.2%）、環境配慮型農業（4.3%）、健康関連（4.3%）となっている。

これを大まかに分類するならば、住宅・建設プロジェクトに23%、エコロジカル企業に26%、社会・教育関連機関に51%となっている。デフォルト率は、5年平均0.34%（2010年時点のデータ）と非常に低い。

2010年1月、ドイツ政府からドイツ国内におけるソーシャルファイナンス業務の推進を委託された。ドイツ政府により設定された1億ユーロの基金を原資に、同行が窓口となって1件あたり最大20,000ユーロ、融資期間3年以内、金利7.5%の小口融資をドイツの小企業向けに提供している。

そして、透明性を重視しており、すべての融資先情報は、機関紙「バンクシュピーゲル」等に掲載され、出資者・預金者などは詳細な情報を得ることが可能となっている。

また、預金者が融資分野を選択できる預金や、利息受取を辞退できる預金商品も提供している。この場合、銀行は事務コストをカバーできるだけの金利（2007年の場合、3.4%）でチャリティー等のプロジェクトに融資可能となる。預金利息の全額または一部を寄付した人の割合は、2008年で預金者の約12%となっている。

このように、預金口座を開設する顧客は、預けた資金がどの分野に配分されるかを予め選択することにより、自分のお金の意義・目的を明確化することができる。すなわち、預金者は自分にとって意義があると考えて選択した分野だけを支援していることになる。こういった資金使途の明確化は、決済性預金、定期性預金だけでなく、各種証券、ファンド、年金、保険商品においても可能だ。

また、遺産寄贈、基金設立などを通じて自分のお金を社会の為に意義ある形で活かしたい、

と考えている顧客に対しては、その具体的方法についてアドバイス・支援を実施している。

メンバー（出資者・預金者・借入者）とのリレーションの手段は多岐にわたっており、電話、支店への来訪、メール等であるが、物理的な移動コスト削減のため、コールセンターが中心的な役割を果たしているとのことであった。ただし、これは単なるマニュアルに基づいた訓練されていないスタッフとのコミュニケーションを意味するものではなかった。自社職員によるコールセンター業務（専門的な業務でコールセンターと呼称されることを嫌がっていた。）で顧客への丁寧な対応を実施するものであり、電話であっても、1対1の関係が維持されるような内容のものでなければならぬと強調していた。

3-1-4 特徴

- ① 自然環境・社会環境配慮型ファイナンス
- ② GLS Bankというネームのブランド化に成功
- ③ 借入希望者のリスク測定ばかりでなくリスク削減にも主眼をおいている
- ④ 物理的移動コストの削減と1対1戦略の両立
- ⑤ 預金者の多様な自然・社会環境ニーズを反映させる仕組み
- ⑥ 小口分散型融資
- ⑦ 巧みな組織内マーケティングすなわち人的資源管理
- ⑧ 貸出先の透明化
- ⑨ 無配当経営－出資者に対する配当を行わない
- ⑩ ミッション共鳴型メンバーの集まり
- ⑪ ミッションをマーケティングとして活用－ミッションに共鳴する階層に対するニーズ喚起
- ⑫ 多様な媒体の利用とコミュニケーションツールの活用
- ⑬ 投資ファンド設立による多くの若者やダイナミックに成長する企業に対する投資の推進
- ⑭ チャリティートラストの設立－社会的変化を引き起こすような事業への支援

3-1-5 貸出事例

- ① BIO COMPANY Beteilingus GmbH & Co. KG. バイオカンパニーである。健康な有機食品を、公正な価格で買い取り、公正な短いサプライチェーンで、消費者に販売することを目的とする会社。有機生産物は遺伝子操作、非有機的、そして化学的植物保護を必要としないものである。
- ② Zora e. V. 子供に工作、発展、学習の機会を提供する組織。健全なライフスタイルと創造性が鼓舞される。未来の家族生活のためのコンセプトがワークアウトされている。
- ③ Densys GmbH. 非集中的エネルギーシステムを開発・施工する企業である。当該企業は、ソーラーパワープラントを運営したいが、自由になる必要な建物を所有していない投資家のためにスペースをみつけ、プランニングを行い、実行している。
- ④ The initiative Domane Oberfeld e.V. エコロジカル農業、景観保護、自然保護、そして社会的セラピーを組み合わせるプロジェクトを実行する組織。
- ⑤ The Consol Theatre. 子供と若者のための劇場。

3-2 Etica Bank²¹⁾

Etica Bankは、イタリアのパドヴァ市に本拠地をもつ。以下においては、このEtica Bankに対するインタビュー調査の結果を記述している。

3-2-1 インタビュー先基本概要とデータ

Eticaという意味は、倫理という意味であり、文字通り倫理銀行ということになる。日本においてこうしたネーミングの銀行は皆無ではあるが、イタリアにおいても希有であり、初の倫理志向のファイナンスを行う金融機関である。ただ、世界には、この種の銀行が15程度（ただし、600位あるという報告もあるため、この数字について真偽は不明）あると述べていた。

設立の経緯は、こうである。MAGと呼ばれる協同組織型の活動団体が社会的プロジェクトへの融資を行うサービスを実施していたが、1990年代になり、新しい法律のもとで、金融機関の設立へと至った。すなわち、1994年12月に21の非営利組織が金融機関の設立を行い、1995年6月に法に基づき、同組織を協同組織金融機関として設立させた。エチカ銀行は、イタリアに二つのタイプがある協同組織金融機関の一つに属することになった。出資者は、あらゆる社会階層から構成されており、階層を超えた関心の深さを知ることができる。

さて、基本的にデータは以下の通りである。本店はイタリアのパドバ市にある。資本（組合員出資金）は34,179,000 ユーロ、預金は696,919,000 ユーロ、貸出は719,182,000 ユーロ、組合員数は 35,896人、内個人は30,398、組織は5,498、職員数は200人、ボランティアスタッフは80名（但し、教育・研修を受けたスタッフ）となっている。

組織は、組合総会、取締役会、監査役会、そして Proviriri Committeeと呼ばれる仲裁機関から構成されている。基本的に他のイタリア協同組織金融機関の内部構成と同じである。

支店は15店舗、他に貯蓄マネジメント会社Etica SGRを他の二つの類似組織とともに所有している。人権、環境に配慮する企業・国家に投資する倫理ファンドに対して資金を提供する業務をおこなっている。イタリア全土をカバーし、イタリアを66に分割しマネジメントをおこなっている。

3-2-2 ミッションー組織の目的

ミッションは協力であるとしている。そして、エコ、文化、芸術の領域においてファイナンスすることを目的としており、社会全体の改善がそこになければならない。その際利益は決してそれ自身の目的となってはならないとしている。こうしたミッションのもとで、組織の目標は以下のような具体的なものを立てている。

- ① 倫理にもとづく貯蓄管理に関する人々の気付きの向上
- ② 組合員と銀行間のつながりを強めること
- ③ 意思決定プロセスに組合員の積極的な参加を実現すること
- ④ 全国のネットワークを構築すること
- ⑤ 銀行の活動が人々の理解を得ていることを定期的に検証すること

3-2-3 主たる業務内容

通常の銀行業務と表面的には変わりはない。故に、融資対象先と貸出手法が差別化の主体となっている。

融資の対象は、以下のとおりとなっている。

- ① 社会的な共同事業（衛生・福祉・生活向上に資する活動，教育に関する活動，社会的排除や不利益を被っている人々を支援する活動等）
- ② 国際的な共同事業（貧困問題，南北格差，災害援助，移民問題，公正な貿易等の課題を解決するための国際協力活動等）
- ③ 環境関連事業（再生可能エネルギーの普及，環境汚染の削減，環境配慮型の輸送，廃棄物の削減，生物多様性にも貢献可能なバイオ農業等の取り組みに関する事業等）
- ④ 文化及び市民社会に貢献する事業（社会が下降線に入った際に影響を受け易い芸術家や文化遺産の保護，社会的弱者のスポーツへの参加，観光事業の振興，そして貧困地域における雇用の創出等）

融資先と融資金額等の情報は公開が原則となっており，ペーパーベースの情報誌ないしはホームページにて確認することができる。

上記のように融資の対象は，協同組合，NPO，そしてアソシエーション等を主としている。もちろん企業も入っている。個人に関しては，障害者や住宅資金の用途に限られ，耐久消費財・消費財向けローンは行っていない。

そして，ここでは貸出基準を徹底するため，通常の金融機関で行っているスコアリングモデル等を利用した審査の他，社会性や環境性等の評価を行う審査も実施している。順序としては社会審査の後，経済審査をおこなっている。社会審査のための審査員向け研修等も実施しており，前者を重視している姿勢，逆に言えば，新しいスクリーニングを銀行に導入し，そのことを人材育成の点から確認することができる。

このことは，定量と定性評価という形で現れてくる。定量は，言うまでもなく財務分析であるが，定性については社会的要因を含んだものになっている。すなわち，民主的な運営，機会平等，環境の配慮，社会的意味，労働条件，ボランティアワークの推奨，弱者との連帯，経営の透明性，地域へのコミットメント等の項目で構成されている評価基準である。

尚，貸出基準モデルを独自に開発しているが（VARI），同時に国際的なリスクメトリック，アルトメトリックというレーティングシステムを採用している。

また，数字上のほらない情報を80人のスタッフが調査する。この計数化できない項目は数字として点数化されることになっている。さらに，既存の貸出先については年に一度，貸出先をレビューすることになっており，点数の変更，審査項目の改良に役立てている。

このような結果，30%は無担保の貸出を可能とするようになっており，またスタートアップ企業が多いにもかかわらず，他の銀行に比べて，リスクの小さい銀行といわれている。このタイプの銀行としては不良債権比率が低いからである。新規顧客に対してはビジネスチャンスを失うこともあるが，融資実行までの期間として1ヶ月から一ヶ月半を設けている。既存取引先企業は当然はよい。

銀行は毎年20%の伸び率を記録しており，ローンについては近年で三倍ほど増加していると述べている。

このことはリーマンショック等の経済危機によるところが大きいという。金融危機のダメージを受けていないため，賛同者が増加した。ヨーロッパの主流銀行とは異なる経営原則に対する評価の結果であろう。

また，市場金利にあわせて貸出を実行としている一方で，調達資金は安い金利で調達していることから，スプレッドを確保することは可能となっている。仕入れ金利の安さは預

金者のミッションへの賛同によるところが大きい。特に、リーマンショック以降、預金者は自らの預金の使われ方に敏感になっており、その結果預金も増加している。そこで、預金について以下においてみることにしよう。

預金業務については、以下のようになっている。預金者は、口座の開設に際して、上述した貸出分野のいずれかに融資してほしいか選択することができる。これは、近年、ソーシャルインベストメントの分野においてみられるようになってきている手法で、預金者の価値基準が反映される仕組みになっている。従って、関心のある分野に自己資金を投入することができ、自らの価値の実現を図ることができる。

預金金利についても選択することができる。ゼロパーセントからEUが定めた上限金利までの間で選択可能だ。しかし、多くの預金者は満額を要求しない。ゼロないしは減額された利息を選択するという。

3-2-4 特徴

- ① ボランティアスタッフを経営に組み込んでおり、その分コストインパクトが少ない構造を作り出している。しかも、地域情報の収集に長けており、最高のスタッフであるといえる。
- ② メンバーとのリレーションシップの方法は、支店において通常行われるが、情報提供に関してはネットを通じて行われている。また、地域のネットワークが接触ポイントとなる場合も多い。
- ③ 広告がなされていない為、エティカバンクへの認知は人づてがほとんどである。
- ④ ネットワーク作りにも優れている。例えば、ある一定の地域でメンバーの会議が開かれる。地域の会が作られる。これは情報を収集し、リスクを低くするための仕組みである。またこのメンバー参加によって新しいニーズを開拓することができる²²⁾。
- ⑤ 貸出の透明性が際立っている。
- ⑥ ボランティア組織ではないという考えに基づき、事業継続体として効率性にもこだわっている。
- ⑦ 出資者は総会において積極的に発言しており、開かれたガバナンスが確保されている。
- ⑧ 社会活動や文化活動に参加する機会を積極的に設けている。
- ⑨ 利子は金額によって変わらない。またイタリアの南北間においてレートに差がない。逆に、通常、イタリアの銀行は差別的な金利を設定する。言い換えれば、レッドライニングをおこなう。
- ⑩ イタリアの庶民銀行としては希少な全国展開をしている。協同組織金融機関としての地区制限がない為、このような展開が可能となっている。
- ⑪ 新規事業としてバイオ農家の支援を研究中であり、常に革新的な事業展開を志向している。
- ⑫ 外部コンサルタントを利用しており、アウトソーシングに柔軟な姿勢をとっている。つまり、外部の知識資源の利用を躊躇なく行っている。
- ⑬ Etica SgrとEtimosによって、預金と投資の二つのサービスがワンストップバンキングとして可能となっており、顧客は、二つの型のソーシャルファイナンスを選択することができる。むろん、両者は、厳密に区別されている。

3-2-5 貸出事例

- ① Figi in famiglia. アソシエーションの形態を採っている。家族の中で子供をサポートする事業、特に身体障害者、危険にさらされているマイナーな人々への支援事業を行っている。
- ② Il Posto delle Fragole. 協同組合の形式を採用している。精神疾患・薬物中毒患者であった若者を地域に包含すること、雇用機会のためにこれらの人々に訓練の機会を提供することを事業目的としている。そのため、バー、ホテル、そしてレストランを運営している。
- ③ Conapi. 有機農業者団体である。蜂蜜、パスタ、トマト、小麦粉、ライス、オイル、そしてシリアル等をAlce Neroというブランドで販売している。有名ブランドである。
- ④ Fondazione Culturale Responsabilita Etica. ファンデーションの形態を採っている。Banca Etica が倫理金融に関連した文化的側面を改善するために設立した組織。訓練と文化的側面の促進、研究を目的している。

3-3 二つの事例からみるソーシャルバンクの特性

ソーシャルバンクの一般的特性については、協同組織金融機関以外のタイプへの言及を待たなければならず、また若干本稿の目的とはずれれるため、別の機会に譲りたい。ここでは、事例に限定して共通する従来のミッションから新しいものまでみることにする。

まず非営利すなわち利潤極大化を目標としない。言い換えれば、株主の利害のために事業を行うものでないとしている。第二に、主要金融機関から排除された人々・企業にサービスすることを究極の目的としている。第三に、特定の社会的・文化的、エコロジカルな価値に基づくファイナンスを行うことをテーゼとしている。第四に、透明性を経営の基礎にしている。

このように、狭義のソーシャルバンクの定義²³⁾（貧困層の経済的地位改善型）、あるいは上記で分類した一方のタイプに適合するものではないことがわかる。それは、オランダにおける社会的銀行、Triodos Bankに所属するFrans De Clerckの定義に近い。彼は、「民間部門と金融機関は特に、ますます真に持続可能な世界を創出するために手助けをすることを期待されている。意識の高い消費者、倫理的投資家、良心的なビジネス、非政府組織、文化的クリエイター、主導的な国際機関はトリプルボトムライン（人々、地球、そして利益）を現実のものとするために働いている²⁴⁾」と述べている。ここでいうトリプルボトムラインとは、人々の為の地域の優位性、バランスのとれた社会の発展、地球としての自然環境、適正かつ合理的な利益を指す。そして、伝統的な銀行が利益というシングルボトムラインに即して貸出と投資を行っていることとは異なり、ソーシャルファイナンス・バンクはトリプルボトムラインを採用しており、ここに他の形態と異なる特質があるとしている。また、Cowton and Thompsonにおいても、一つ減らしてデュアルラインとして、経済的性格と社会的性格を挙げている²⁵⁾。いずれにしても、伝統的な銀行業務との相違を明確化する記述となっている²⁶⁾。また、狭義の範囲を超えている。何故なら、利益と地球という点において、貧困層の経済的地位改善型ファイナンスは対象外としているからだ。

この点において、二つのイタリアとドイツの事例は、狭義の定義に基づく領域を含んだ上で、より広範囲な包括的なミッションに基づき活動していることがわかる。それは、上述したように、社会という概念を広く捉えている。例えば、そのことによって、文化が包

含され、文化活動へのファイナンスが可能となっている。このことは、Benedikerが用いる「制限からの自由²⁷⁾」という言葉にも的確に表されている。貨幣を利用できないことで生じる経済的・社会的制限から人々が解放されるのならば、人々は創造的活動へと向かい、結果として社会は豊になると考えているわけである。

特定の価値観に基づき、すなわち実現したい状態に向けた一つの運動は、そうで無い状態を束縛の状況として捉える。この状態においては創造的活動が活発化するとは期待できない。この点において、例えば、文化活動へのファイナンスは、制限からの自由の程度のバロメーターであり、単に排除された領域へのファイナンスというわけではない。そして、ソーシャルファイナンスには二つの目的関数の異なる組織があるが、価値実現型としての象徴となっている。この領域は、伝統的な銀行業務からみれば、ニッチであり、テイラーメイドな取引が要求される。従って、貸出審査、モニター、リスク管理、その他の調整の点からみて、伝統的銀行にとって、極めてコストがかかる対象である。二つの銀行は、特徴的な方法によって、こうした困難を縮減しようとしている。

換言すれば、この事例にみられる実績は、システムとして、特定の価値に基づく様々な新領域と協同組織金融機関との間に存在する溝を埋める作業を開始したことにある。一言で言うならば、ネットワークが敷設され、充実した情報流通が実現し、かつ両者に存在する情報の非対称性の縮減に成功したからであろう。

ただし、その実績件数からみれば十分とはいえず、ファイナンシャルギャップあるいはファンディングジレンマを依然として抱えていることがわかる。借入希望者の認知不足、リスクが高い、縮減しきれない情報の非対称性、解消が不十分なバイアスの存在が依然として考えられる。借入希望者と資金供給者の両サイドにその問題の原因があると考えられる。

結びに代えて

特定の価値を実現するためのファイナンスに関する理論及び事例を述べてきた。本稿によって、現代のソーシャルバンクについて、一定の分類を提示することができたということ、その上で一つの型である協同組織金融型のソーシャルバンクのみを取り出し、事例を提示することができた。さらに、萌芽的に現れた新しいファイナンスとの関係についても言及した。言及した分野と関連づけたソーシャルバンクの研究は少なく、こうした示唆によって、この領域における一層の進展を期待することができる。言い換えれば、一定の価値判断に基づいた対象領域の発展という視点に立った場合、ここで言及したソーシャルバンクがその発展の一翼を担う可能性を示したといっても良い。

ただし、本稿は、随所において、ファイナンシャルギャップの象徴的例として文化産業という言葉を取り上げ、かつそれらが抱えるギャップについて言及し、解消するための仕組みとしてソーシャルバンクを示したものの、少ない事例を深化させる作業にまでは至らなかった。インタビュー調査からは、期待された情報を十分に収集することができなかったことに主として起因する。しかし、これらを取り上げた意味は、言及したように、金融排除された、しかもファンディングジレンマが大きい象徴的な領域であるからだ。故に、今後こうした最も困難な領域に対して上述したソーシャルバンクが行っていることに関するより深化した分析は、ソーシャルバンクの課題を一層解明してくれるはずである。今後

の課題としたい。

〔注〕

- 1) 本稿は、平成 23 年度日本大学商学部共同研究費の成果の一部である。
- 2) 本稿作成に対して、二人の匿名レフリーの有益なコメントに接することができた。記してお礼申し上げたい。尚、あり得るかもしれない誤り等は筆者にその責があることは言うまでもない。
- 3) ILO, INEWS, 22/12/09.
- 4) WOCCU (2009), Cooperative Banks, Credit Unions and the financial crisis, prepared for the United Nations expert group meeting on Cooperatives, April, 2009.
- 5) UN (2009), Cooperatives in social development, Report of the Secretary-General.
- 6) Crear, S (2009). Cooperative Banks, Credit Unions and the Financial Crisis, prepared for the United Nations expert group meeting on Cooperatives, April, 2009.
- 7) Cf., Cihak, M. and Foteyne, W. (2007) “Cooperative banks in Europe-policy issues”, IMF working paper No.07/159.
- 8) Cf., Klimecki, R. and Willmott, H. (2008) “From dumutualization to meltdown: A tale of two Wannabe banks”, (<http://ssrn.com>. 20/12/2012)
- 9) Ferri, G. (2008) “Why cooperative Banks Are Particularly Important at a Time of Credit Crunch.” (<http://www.eurocoopbanks.coop/GetDocument.aspx>, April 27, 2008)
- 10) UN (2009), Cooperatives in social development, Report of the Secretary-General.
- 11) Info 3 News Report Frankfurt am Main, March 1, 2010.
- 12) Triodos Group News report, February 25, 2010.
- 13) Scheire, C. and Maertlaere, S. (2009), *Banking to make a difference, A preliminary research paper on the business models of the founding member banks of the Global Alliance for Banking on Values*, pp.8-10.
- 14) Benedikter, R. (2011), *Social Banking and social finance*, p.77.
- 15) Ibid., p.55.
- 16) Ibid., p.56.
- 17) Wilson, N., Stokes, D., and Blackburn, R. (2001), *Banking on a hit, The Funding Dilemma for Britain's Music Businesses*, pp.1-84.
- 18) Ibid., pp.8-18.
- 19) 佐々木雅幸 (2001) 『創造都市への挑戦』岩波書店, 81-87 ページ。
- 20) 本フィールド調査は、2010 年 10 月のものであり、Mr. Christof Lützel へのインタビュー調査と内部資料に依拠している。同氏に対しては、この場をかりて記してお礼申し上げたい。
- 21) 本フィールド調査は、2010 年 10 月のものであり、Mr. Raccardo Milano & Pasquale Spani へのインタビュー調査と内部資料に依拠している。同氏に対しては、この場をかりて記してお礼申し上げたい。
- 22) Oikos, S. (2006), *Ethical Finance in Italy*. (<http://finanzaseticas.org/pdf/EthicalFinanceinItaly.pdf>. 12/12/2012)

- 23) Reifner, U. and John, F. (eds), (1992), *Banking for people : Social banking , New Poverty Consumer Debts and Unemployment in Europe*.
- 24) De Clerck, F. (2009), Ethical Banking, In Zsolnai, Z., Boda, Z. and Fekete, L. (eds), *Ethical prospects*, pp.1-2.
- 25) Cf., Cowton, C. and Thompson, P. (1999), *Ethical bank : Progress and prospects*.
- 26) ソーシャルバンクと伝統的な銀行との相違について，実証的な成果として以下の研究を参照。San-Jose, L., Retolaza, J. and Gutierrez-Goiria, J. (2011), “ Are Ethical Banks Different? A Comparative Analysis Using the Radical Affinity Index “, *Journal of Business Ethics* pp.151-173.
- 27) Benedikter, R. (2011), *Social Banking and social finance*, pp.55-56.

Abstract

It is the objective of this paper to give an introduction to the notion of what is often described as “ social bank “ and “ social finance”. The specificity of this type of financial institutions is that value-oriented mission characterizes them and activities while values are poorly developed in the field of traditional and mainstream banking and finance.

In addition to this, this paper is giving an overview of Cooperative Banks in this field and their opportunity of funding the new area (ex. Education and Culture) in which people and firms have faced the difficulty to raise money, in other words, been excluded by mainstream financial institutions. They have made a unique network among the people who have been interested in such a field. And they have supplied the enterprises and persons with original financial services to fill the financial gap.

Two cases of Cooperative Banks in Italy and Germany have made clear the functions, missions, problems and prospects of social banks.