

第2章 第4節 「社会的銀行（Social Bank）の展開と、 労働金庫にとっての意味」

藤井 良広

はじめに

労働金庫が将来、目指すベクトルの一つとして、環境・社会・ガバナンス（ESG）などの社会的価値を重視した金融力の強化が考えられる。この場合、メガバンクなどの営利金融機関のように、「規模の経済」を前提とした銀行化とは一線を画し、生活者個人と、地域社会とに資する資金を意識的に供給する「意志ある金融」への志向が柱となるべきだろう。ESGを身の回りから、地球全体の環境、生活・地域社会の環境、活動組織のあり方（存在意義）、という風に位置づければ、それらを重視する金融とは「人・地域とつながった金融」ということもできる。

環境・社会的価値を重視して金融活動を実践する金融機関は、すでに欧米において少なからず存在している。彼らは協同組織でもなく、NPOバンクのような非営利組織でもない。順然とした商業銀行である。株主を抱え、一般顧客から預金を受け入れ、資金を貸し付ける取引先を抱えている。一般に「環境銀行」、「社会的銀行」などと呼ばれる彼らが、どのように社会のニーズに responding しているのか。今後はどう展開していくのか。労働金庫にとって参考すべき点は何なのか。本節では、こうした視点に立って、先駆的な欧米の「社会的銀行」を検証する。

1. 欧米の社会的銀行の展開

(1) 背景に「時代」の変化と「強い意志」

欧米の環境銀行、社会的銀行としてよく知られているのが、オランダのトリオドス銀行、ドイツの GLS 銀行、アメリカのショアバンクなどである。このうち、ショアバンクは 2010 年夏に、リーマンショックによる金融危機の余波をかわし切れず、破綻した。“ショア事件”の詳細は後述するが、同行を含め、欧米の社会的銀行が相次いで設立されたのは 1970 年前後である。当時の社会的背景としては、第二次大戦後の経済復興が 1960 年代に活況を呈した半面で、そうした経済活動の拡大に伴う環境や社会への負の影響が、各地で公害・社会問題等の摩擦を引き起こしていた、という事情があった¹。

こうした「時代背景」とともに、そうした状況を座視するわけにはいかないと、問題解決のために金融の力を積極的に活用すべく立ち上がった金融人らがいた。欧米金融人の「強い意志」が新しい社会的銀行を生み出したのだった。

社会的銀行が設立された直接の主因は、それぞれの銀行ごとに微妙に異なる。たとえば、トリオドス銀行は欧州で顕在化した酸性雨問題や、オランダで社会問題となっ

¹ 藤井良広（2011）8~10 ページより。

た土壌汚染問題などを重視し、環境に配慮する事業や活動に市民の資金を供給することを目的に設立された。焦点は最初から「環境」だった。

ドイツの GLS 銀行は教育活動を促進する運動の中から生まれた。新しい教育運動に銀行が資金を貸さないことから、「だったら、自分たちで銀行を作ろう」となった。「教育」から、それを支えるコミュニティに視点が広がっていった。アメリカのショアバンクは 1960 年代の公民権運動、ベトナム戦争反対等の社会的な活動を背景に、所得の低い人に住宅購入資金を優先的に供給することが、コミュニティの活性化につながるなどの思いを受けて誕生した。ズバリ住宅であり、「コミュニティ」である。

エポックとなったのは、1972 年 6 月にスウェーデンのストックホルムで開いた国連人間環境会議だった。環境をテーマにした初の国連会議には、日本からも水俣病の患者さんが出席した。同会議は、イギリスやドイツの重化学工業からの排煙による大気汚染が原因となった酸性雨の被害を集中的に受けていたスウェーデンやノルウェーなどの北欧諸国が、国連を動かして実現した²。

同会議は、人間の身の回りの環境・社会といった安心、安全の領域が、人間活動そのものによって脅かされていることを国連として取り上げ、問題解決のための各種提案を打ち出した画期的なものだった。以後、2012 年 6 月の「リオ+G20」に至る国連ベースの環境・開発国際会議活動の原点となった。

このほか、イタリアのバンク・エティカ（倫理銀行）、スイスのオルタナティブ銀行、スウェーデンのエコバンク、イギリスのコーポラティブ銀行、チャリティ銀行、アメリカのニュー・リソース銀行、途上国ではバングラデシュのグラミン銀行などが、社会的銀行の代表格と見なされている。

図表 1 世界の主な社会的銀行

<ul style="list-style-type: none">・トリオドス銀行（オランダ）・ASN 銀行（オランダ）・GLS 銀行（ドイツ）・バンク・エティカ（イタリア）・コーポラティブ銀行（イギリス）・チャリティ銀行（イギリス）・オルタナティブ銀行（スイス）・エコバンク（スウェーデン）・ショアバンク（アメリカ＝破綻）・ニュー・リソース・バンク（アメリカ）・グラミン銀行（バングラデシュ） その他
--

(2) 社会的銀行を支える市民の視点

社会的銀行は、通常の金融機関とは異なり、事業や企業向けの投融资の際に、借り手・需要サイドの倫理性や ESG を重視する。さらに営利の金融機関との違いは、も

² 川名英之（2005）より。

う一つある。銀行への資金の出し手（預金者、投資家）の支持を重視する点だ。

社会的銀行を設立した金融人や市民活動家と同様に、「自分のおカネの行方」を重視し、ESGを社会の中で定着・促進することに自らの資金を使いたいという多くの市民の存在が背景にある。社会的銀行はそうした市民の委託を受け、その受け皿となった形だ。そうした市民意識は一種のコモンボンドの土台でもある。だが、これらの金融機関が伝統的な協同組織金融機関の形態ではなく、商業銀行組織を選んだのは、ESGが地域性や業域・職域などの協同性よりも幅の広いテーマであり、より多くの市民の資金を集集することで、ESG変革の効果を高めることができるという狙いもあったといえる。

しかし、あくまでも営利金融機関であることから、投融資事業から一定の収益を上げて、株主に利益を還元するという点は、他の営利金融機関と違いはない。「おカネの行方」を重視する市民マネーのほうも、寄付ではないので、一定のリターン、元本の安全性を前提とする。

市民が期待する ESG 重視型投融資に伴う「社会的リターン」、「環境リターン」を“見える化”するとともに、経済的リターンの確保も求められるわけだ。つまり、社会的銀行は、財務リターンと非財務リターンの両方に応えなければならない。この点で、社会的銀行の経営は、ある意味で一般的な商業銀行より難しいということもできる。

とりわけ市民の支持を持続可能にするためには、財務・非財務という二つのリターンの成果を高めることが極めて大事になる。このバランスを欠くと、経営そのものが立ち行かなくなるケースも出てくる。実際、ショアバンクのほか、後述するように、経営破綻した社会的銀行はいくつかある。

(3) 社会的銀行のリスクとリターン

社会的銀行が目指す ESG 重視の投融資活動の世界は、必ずしも社会的銀行の独断場ではない。他の営利の金融機関も日々の競争のなかで、顧客獲得を目指して参入してくる。2007年に顕在化したアメリカのサブプライムローン問題は、高利のサブプライム業者が、従来は社会的銀行や非営利金融組織（CDFI³など）が投融資や支援対象としてきた低所得者向け住宅ローン市場に大挙参入したために起きた。

通常の商業銀行やサブプライム業者は、財務的リターンの高い借りに優先的に貸し出す。社会的銀行はその使命から言って、むしろ財務的リターンが低い借りに非財務的理由から貸し出す。住宅ローン市場全体が逼迫する環境下では、この差の拡大は、社会的銀行の経営体力を次第に減じていく。ショアバンクの破綻はその典型だった。

環境事業の評価も容易ではない。欧州で有名な破綻事例は、ドイツのエコバンクである。エコバンクは1988年の設立で、風力発電事業や、有機農業といった環境関連事業に対して積極的に投融資を実施していた。ところが2000年ごろに、ドイツ国内での大規模な環境ショッピングセンター事業への融資が焦げ付き、経営が行き詰まっ

³ コミュニティ開発金融機関（Community Development Finance Institution）

た。この場合、事業規模に比して大きすぎる環境融資を引き受けたのと、財務リスクと非財務リスクのバランスを十分にとれなかったことが原因とみなされている⁴。

このように、社会的銀行も常に営利の競争にさらされ、なおかつ、財務面だけではなく、非財務面でのリスク管理の巧拙が問われるわけだ。もちろん社会的銀行には財務・非財務の両方のリスクが集中するだけではない。独自の非財務評価力に基づき、社会的銀行ならではの強みを発揮する場合もある。今後はこの社会的銀行独自の評価力がカギとなるだろう。

たとえば、後述するトリオドス銀行のように、欧州連合（EU）が推進する再生可能エネルギー投融資に照準を定めた経営を展開してきたところは、最近のリーマンショックや、欧州債務危機の局面でも、着実に投融資額を伸ばしている。低炭素社会のリスク回避とビジネスチャンスの両方についての経験を積み重ねてきた成果が実っている形だ。

財務・非財務評価のバランス力、ESG の非財務評価の独自性、そして幅広く、忍耐強い市民層の支持基盤と、それに応える顧客満足度の高い商品開発と透明性の高い情報開示力——これらが相まって、社会的銀行の経営力の巧拙を決定する。

(4) 進むネットワーク化

社会的銀行の活動で最近、顕著にみられるのがネットワーク力の活用である。いくつかの連合組織がある。

その一つがブリュッセルに事務所を置く「社会経済投資家国際連盟」(INAISE: The International Association of Investors in the Social Economy)⁵である。INAISE は1989年に結成された。「その特色ある資金運用方針を通じて、社会的活動を行う組織や企業の発展に資する」という会員定義に基づいている。メンバーは主に倫理、生態系、文化、などの社会的価値化を試みる活動団体が中心だ。現在、30カ国54の機関が加入している。加盟機関の合計の資産は約100億ユーロ(1兆300億円)とされる。

トリオドス銀行やGLS銀行、チャリティ銀行など、欧州の主要な社会的銀行に加えて、アメリカ、カナダ、さらにアフリカのコンゴ、トーゴ共和国やバングラデシュなどのマイクロファイナンスなども網羅している。業種は銀行だけでなく、コンサルタント、評価会社など、非財務分野の金融関連の専門プレイヤーも多数参加している。日本からはNGOの市民バンクの名前が登録されている。ただ、INAISEのサイトでは市民バンクの活動の概要は掲載されていない。同団体自体も、融資業務は現在、行っていない。

INAISEは定款によって自らの役割として次の4項目を示している。①金融機関の資金運用基準とその運用実態についての情報共有②社会的な資金運用に関する会員機関の従業員の教育研修③INAISEが行う活動並びに社会的な資金運用に関する情報発信④社会的な資金運用の基準に対して影響を与える様々な事象に関する会員間での情

⁴ 藤井良広（2007）より。

⁵ INAISE ホームページ <http://www.inaise.org/>

報交換、である⁶。

この定款で明らかなように、社会的資金運用・銀行活動に関する情報交換と、活動の普及が主要な役割である。教育活動については、GLS 銀行が中心になって、ソーシャルバンク研究所を立ち上げている。ここでは新たに社会的銀行を設立しようとする起業家や、同銀行で業務に携わろうとする人の人材育成を手掛けている。

もう一つ、最近、活発な活動を展開しているのが、GABV (Global Alliance for Banking on Values) である。同ネットワークはトリオドス銀行など世界 15 の社会的銀行の連合体である。GABV のメンバーは INAISE のメンバーと重なるところも多い。ただ、GABV はより実践的な投融資活動を展開しているところが中心だ。

メンバー資格も、①個人向け (リテール) 金融業務が軸で、独立した銀行免許を持っている②最低資産 5,000 万ドルの規模③社会的銀行業とトリプル・ボトムライン (人間 (people)、地球 (planet)、利益 (profit)) に貢献している——の 3 条件をクリアする必要がある。GABV は自らを「Front-running Sustainable banks」と位置づけている。つまり実績のある社会的銀行連合ということになる。

図表 2 GABV のメンバー⁷

- ・オルタナティブバンク (スイス)
- ・アシニボーン・クレジットユニオン (カナダ)
- ・バンカ・ポポラーレ・エティカ (イタリア)
- ・バンコソル・ボリビア (ボリビア)
- ・BRAC (バングラデシュ)
- ・カルツッラバンク (ノルウェー)
- ・GLS 銀行 (ドイツ)
- ・メルクル・コーポラティブバンク (デンマーク)
- ・マイバンク、バンコ・デ・ラ・マイクロエンプレッサ (ペルー)
- ・ニュー・リソース・バンク (アメリカ)
- ・ワンパシフィックコースト・バンク (アメリカ)
- ・SAC アポヨ・インテグラル、SA (エルサルバドル)
- ・トリオドス銀行 (オランダ)
- ・バンシティ (カナダ)
- ・ザックバンク (モンゴル)

⁶ 公益財団法人トラスト 60 (2006) より。

⁷ GABV の HP より。<http://www.gabv.org/news>
<http://www.gabv.org/our-banks/new-resource-bank>

また INAISE が NPO やマイクロファイナンス、SRI などと、社会的金融を幅広く包含し、もっぱら情報共有や人材育成などを中心業務としているのに対して、GABV は、銀行業（投融資）の活動にフォーカスしている。さらに各社会的銀行が、自国内外での活動の際、投融資先の資金需要によって、必要資金量が増大した場合、メンバー間でシンジケーション（協調融資団）を編成するなどの実務的協力も実施する。

GABV の会員以外のパートナーとして、オランダの開発銀行 FMO、アメリカのロックフェロー財団、国際的に貧困層や社会的弱者、環境等への資金供給のためのソリューション提供などを手掛けるアメリカの SBI が名を連ねている。これらのパートナーは、グローバル活動において資金面でのサポートや、専門技術提供、特定地域のキャパシティビルディング等のノウハウ、専門性を提供する役割を演じる。GABV のメンバー銀行は自前でそうした専門性や、資金不足がある場合でも、ネットワークを活用することで対応可能となるわけだ。

労金が今後、ESG を重視したり、社会的活動へのファイナンスを強化していく際、こうした国際的なネットワークを活用する道もある。

2. 社会的銀行の経営力

(1) 社会的銀行 vs. グローバルメガバンク

社会的銀行の台頭は、単に数が増えているだけではない。経営面でも最近は順調に伸びている。

伝統的な営利金融機関はグローバル化の波に乗って、その基盤を拡大してきたが、その一方で、近年は、アメリカでのリーマンショック、欧州での債務危機問題等の打撃をまともに受けているところが少なくない。もちろん、地球温暖化の進展に伴って再生可能エネルギー事業等へのプロジェクトファイナンスの実施のほか、途上国の経済成長によって注目を集める低所得者層（BOP: Base of Pyramid）と言われる途上国ビジネス市場にも積極参入している。

しかし、度重なる金融危機で抱える不良債権額が増えているうえに、多くの営利金融機関がこれまで、環境・社会性などの ESG 評価に十分な資源を割いてこなかったことから、再生可能エネルギー市場にも、BOP 市場にも、市場の需要の高まりに追いつけないのが現状のようである。

そうした実態を明らかにしたのが、GABV が 2012 年 3 月に公表した「**Strong Straightforward and Sustainable Banking**（強く、率直で、持続可能な銀行）」と題したレポート⁸だ。レポートは副題に「価値を踏まえた銀行業の金融資本と影響度」とある。

レポートは GABV に加盟している 14 銀行（カナダのクレジットユニオンの Assiniboine Credit Union は 2012 年に加盟したためデータの対象外）のほか GABV 以外で社会的銀行として知られる 3 行を加えた 17 行と、グローバル金融機関として知られる 29 行の財務比較を実施したものである。29 行には、JP モルガンチェース、

⁸ GABV (2012) より。

シティグループ、バンクオブアメリカ、HSBC、ドイチェバンクなどともに、日本の3メガバンクも入っている。

(2) 社会的銀行がグローバルメガバンクを財務実績で凌駕

調査対象となったのは2007～2010年の4年間。この間の対象銀行全体の財務実績を比較した。社会的銀行については、単純平均のほか、小規模銀行も含まれていることから規模の違いを補正した加重平均値もはじいている。

対象期間は、アメリカのサブプライムローン問題が顕在化し、さらにリーマンショック、欧州債務危機と、国際的な金融危機が相次いで表面化した金融の激動期である。グローバル金融市場で業務を展開するグローバルメガバンク（「大銀行」と呼ぶ）によって、この間は、極めて厳しい環境下にあった。

ただし、社会的銀行にとっても、その点は同様であるはずだ。通常、ESGの非財務評価は、財務評価に加算する形で評価され、かつその評価が簡単ではないことから、その分、付加コストの上乗せが予想される。このため、社会的銀行は一般的な事業や企業向けの営利投融资よりも高い資金コストを負担せざるを得ないとみられている。

ところが、レポートで示された財務データをみると、社会的銀行が大銀行よりも、総じて好成績をあげていることがわかる。たとえば、大銀行は、サブプライム問題を筆頭として、抱え込んだ証券化商品が不良債権化することによって、図表3でみるように、資金供給力（貸出／資産比率）は4年間で1.36%下落している。一方の社会的銀行は単純平均で0.18%微減、加重平均では2.29%と逆に増加している。

図表3 貸出の対資産比率の推移⁹

Total Loans / Total Assets					
	2010	2009	2008	2007	Average
Sustainable Bank Average	69.61%	67.58%	71.00%	69.79%	69.50%
Sustainable Bank Weighted Average	72.71%	71.46%	69.50%	70.42%	71.02%
GSIFIs Banks Average	37.25%	37.59%	36.45%	38.61%	37.80%

⁹ GABV (2012) より。

貸出／資産比率自体は総じて 70%台前後。直近は加重平均では 72.71%と、大銀行 (37.25%) の倍近くになっている。その分、社会的銀行は資産効率が高いといえる。

金融危機の間、これまで証券化商品や投資信託商品、さらには株に向かっていた投資家の資金は大きく下落した。このため、投資家は投資先の見直しを進めたことから、現金比率を高め、預金にシフトしたとされる。図表 4 で 5 年間の貯金／資産比率をみると、大銀行は一部の銀行が経営危機に直面したこともあってか、貯蓄比率は 2007 年の 41.24%から微減の 40.73%になった。2008 年のリーマンショック時には、40%ラインを下まわっている。

図表 4 預金の対資産比率の推移¹⁰

Total Deposits / Total Assets					
	2010	2009	2008	2007	Average
Sustainable Bank Average	70.66%	69.83%	67.36%	67.80%	68.91%
Sustainable Bank Weighted Average	72.53%	70.12%	65.76%	65.967%	68.59%
GSIFIs Average	40.73%	40.35%	38.12%	41.24%	40.43%

一方の社会的銀行は、単純平均、加重平均のどちらもこの間に、預金比率を高め、ともに 70%台に乗せている。単純平均で 2.86 ポイント、加重平均では何と 6.563 ポイントも上昇した。社会的銀行は「おカネの行き先」を見える化し、ESG 投融資に対する預金者・投資家の信頼を得るわけで、その実態が明瞭に浮き彫りになった形である。

(3) 体力、収益力も順調に強化

金融危機で関心が集中したのが、銀行の自己資本比率。金融危機によって、自己資本を上回る不良債権処理が一度に発生したためだ。アメリカのウォール街を牛耳ってきたゴールドマンサックスやモルガンスタンレーなどの投資銀行も、なりふり構わず普通銀行に衣替えしてアメリカ連邦準備理事会 (FRB) から公的資金注入を受けたほど、自己資本毀損の影響は大きかった。

¹⁰ GABV (2012) より。

図表 5 は BIS 基準での自己資本比率の推移である。社会的銀行も 2007、2008 年の金融危機の真っ只中では自己資本比率を 2%ほど減らしている。しかし、2009 年、2010 年と回復して単純平均では 15~16%台、加重平均では 13%台で比較的安定して推移したことがわかる。

図表 5 BIS 基準の自己資本比率の推移¹¹

BIS 1 Ratio					
	2010	2009	2008	2007	Average
Sustainable Bank Average	15.80%	16.42%	12.78%	12.07%	14.27%
Sustainable Bank Weighted Average	13.61%	13.82%	13.45%	12.35%	13.31%
GSIFIs Banks Average	12.41%	11.17%	8.16%	6.88%	9.65%

これに対して、大銀行は 2007 年、2008 年に大きく下げた後、2009、2010 年は回復している。社会的銀行の単純平均と似てはいるが、実は、アメリカの銀行を中心に公的資金が導入された結果、自己資本比率が回復したのが実態である。この点で、市民の資本に支えられて資本基盤を強化した社会的銀行とは、水準回復のパターンは似ても、実態は大きく異なる。

収益力を表す ROE、ROA の推移でも、社会的銀行が相対的にみて大銀行よりも安定していることがわかる。大銀行の ROE、ROA が 2010 年に回復しているのは、前述の公的資金による下支えの効果が大きい。

図表 6 ROA の推移¹²

Return on Assets					
	2010	2009	2008	2007	Average
Sustainable Bank Average	0.61%	0.21%	0.49%	n/a	0.44%
Sustainable Bank Weighted Average	0.69%	0.45%	0.59%	n/a	0.58%
GSIFIs Banks Average	0.46%	0.14%	0.08%	0.65%	0.33%

図表 7 ROE の推移¹³

Return on Equity					
	2010	2009	2008	2007	Average
Sustainable Bank Average	7.75%	5.86%	7.18%	n/a	7.26%
Sustainable Bank Weighted Average	8.20%	5.85%	7.17%	n/a	7.07%
GSIFIs Banks Average	9.68%	2.17%	-1.53%	13.91%	6.06%

¹¹ GABV (2012) より。

¹² GABV (2012) より。

¹³ GABV (2012) より。

社会的銀行の安定した収益や強固な資本基盤についての評価は、対比した大銀行が一時的に金融危機に見舞われたため、との見方もできる。さらに社会的銀行の収益を高めている環境関連の事業投融资なども、一時的需要に過ぎないと指摘もあるかもしれない。

しかし、市場が混乱する時に、対応できない大銀行が、平常時ならば対応できるというのも説得力を欠く。また温暖化関連の事業が一時的だとしても、社会的銀行が収益をあげているのに大銀行が対応しない（あるいは「できない」というのでは金融機関としての経営力を問われても仕方がないだろう。

図表 8 は、この間の貸出、預金、資産、収益（純益）の伸び率の比較だ。明らかに財務評価だけに集中している大銀行は世界的に業績を悪化させている。非財務と財務をバランスさせる社会的銀行の収益力と潜在成長率の高さが示されている。

図表 8 金融実績の成長度合い¹⁴

2007-2010 Growth Rates (local currency)				
	Loan Growth	Deposit Growth	Asset Growth	Net Income Growth
Sustainable Bank Average	80.52%	87.74%	77.60%	64.62%
Sustainable Bank Weighted Average	50.06%	51.12%	40.79%	64.37%
GSIFIs Banks Average	21.38%	27.28%	23.14%	-6.72%

3. 主要な社会的銀行の動向

(1) オランダ・トリオドス銀行

① 社会的銀行のリーダー格

世界に展開する社会的銀行のリーダー格といえるのが、オランダのトリオドス銀行だ。前述したように 1960 年代に顕在化した欧州での酸性雨や土壤汚染などの公害・環境問題への対応を強く意識した市民が中心になって作られた「手作りの銀行」である。

発端は 1968 年。オランダのエコノミスト、銀行マン、法律家、コンサルタントというそれぞれ異なる肩書を持つ人々が集まり、金融機能を活かして公害・環境問題を解決できないかと、議論を重ねた。その結果、1971 年にトリオドス・ファンデーションを設立した。環境問題に取り組む NPO や環境配慮事業を展開する事業者らに直接資金を供給する活動だ。その後、環境事業活動を保証する保険のカバーなどを試みた後、より広く、より効率的に市民から集めた資金を環境・社会面での活動に充当するため、1980 年に銀行設立へと展開した。

トリオドス銀行の名前は、ギリシャ語の「3つの道」のアプローチに由来する。3つの道とは、金融、社会性、倫理性の各アプローチである。あらゆるビジネス活動

¹⁴ GABV (2012) より。

にこの3つの視点を盛り込むということである。従来の経済活動では見落としてきた社会的費用の部分を、金融力を使ってビジネスの中に織り込み、もって、より快適で住みやすい社会づくりをしようという狙いだ。

同行がユニークなのは、預金等消費者からの資金調達に際して、銀行の投融資方針だけでなく、主な投融資先も明らかにする「見える化」を徹底している点だ。同行は預金者に対して「Where their money was going to, for what it was used (預金者から預かったお金がどこに行き、どう使われたのか)」の明確化を宣言している。

② 拡大するトリオドス銀行の「翼」

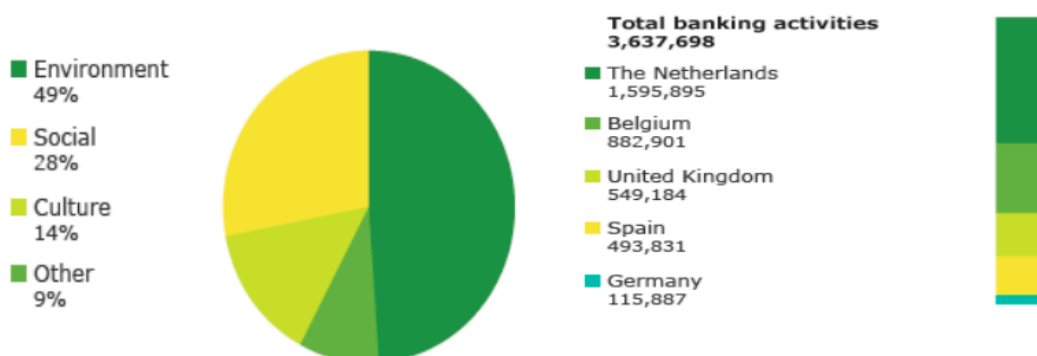
設立時点の同行の資本金は54万ユーロ（約5,600万円）だった。以後、活動をオランダ国内からイギリス、スペイン、ドイツ、ベルギーなどに拡大、さらに投融資市場の環境分野が地球温暖化対応で成長の度合いを増していることから、業容は順調に発展している。

2010年のデータ¹⁵では、資本金は設立時比670倍の3億6,200万ユーロに膨らんでいる。目を引くのが、資本金が2010年までの過去5年間で約3倍に増大している点だ。さらに2011年中には追加増資をして、資本基盤をさらに強化している。旺盛な資本強化は、風力発電や太陽光発電等の再生可能エネルギープロジェクト関連の資金需要が欧州全域で増大、それらに対応するためだ。

融資は2006年の8億5,400万ユーロから、2010年には2.5倍の21億2,800万ユーロに増えた。運用する投資ファンド規模は、ほぼ2倍の56億1,700万ユーロ。その一方で、銀行の健全性は自己資本比率がBIS基準で14.7%と高い水準を維持している。

¹⁵ Triodos Bank (2010) より。

図表9 トリオドス銀行の活動状況¹⁶



③ トリオドス銀行のポートフォリオ戦略

同行が金融危機の過程でも順調に業績を拡大しているのは、単にそうした逆風に巻き込まれなかったということと、温暖化対策の追い風を受けてきたというだけの理由ではない。同行の30年来の基本戦略に対する顧客・ステークホルダーの安定的な支持と、リスク分散の運用戦略が貢献している。

環境を重視した投融資を業務の柱に据えていることは一貫している。しかし、融資全体に占める環境分野の比重は約5割（49%）にとどめている。あとは社会性（28%）、文化（14%）、その他（9%）となっている。また、資産の国別比率をみると、母国のオランダが中心なのは当然だが、それでも資産全体に占める比率は、オランダは44%、ベルギー24%、イギリス15%、スペイン14%、ドイツ3%と分散されている。業種面と、地理面の分散投融資で、資産管理の安全化を図っている。

その一方で、他国の社会的銀行への出資をはじめ、途上国のマイクロファイナンスや、温暖化関連事業等への投融資といった国際的活動も積極的だ。途上国だけでなく、後述するアメリカのニュー・リソース・バンクにも出資している。

¹⁶ 分野別融資割合（左）と地域ごとの資産（右）。単位は1,000ユーロ。Triodos Bank（2010）より。

図表 10 トリオドス銀行の国際展開¹⁷



④ 3つのステークホルダー認識

同行は、自らを取り巻くステークホルダーを次の3つに区分している。第一が、顧客であり、資本に該当する預金受取証書の保有者、従業員、取引先のグループ。主に経済的利害関係を有する伝統的なステークホルダーである。

第二は、NGOと政府だ。NGOは、同行がESG分野に投融資するに際して、非経済的要素（not finance interest）を評価したり、自ら活動を実践するグループである。政府をNGOと同列で扱うのは、オランダの特徴かもしれない。政府と民間の役割分担が明確な同国では、政府の政策は民間機能を誘発するために活用されるとの理解が一般的。ESG分野の重視・開発も、単純な補助金よりも政府が適正な規制措置をとることによって、より多くの民間資金を同分野に誘導できる、と位置づけられている。

オランダ流の官民連携のモデル例として有名なのがグリーン・ファンド・スキーム（GFS）だ。再生可能エネルギー事業や有機農業など環境・社会性に優れた事業に向けて、銀行が資金を供給するファンド（グリーンファンド）を作り、そこに対して市民が出資・預金をした際、政府が所得税課税やキャピタルゲイン課税を減免するという政策措置だ。

政府が直接、民間事業に補助金を供給するより、銀行を介在させて市民資金を活用するほうが、リスク管理上も、財政上も、さらには国民の納得感からも効率的であり、効果的との判断に基づく。実際、少し古いデータだが、2007年実績で14億4,800万ユーロの投融資が実現している。このGFS自体、トリオドス銀行の主導によって実現した政策でもある。

¹⁷ 薄い印はトリオドス銀行が支援するマイクロファイナンス等の支援先。濃い印は同行が支援する欧州のESG重視の持続可能企業群。

もう一つのステークホルダーはアドバイザーなどのグループ。技術開発の進捗が著しい環境分野について、収益も確保しながら必要資金を供給していくニーズは年々高まっている。一方で、各事業の財務・非財務両方のリスク評価をバランスよく行う必要がある。また技術だけでなく、政策評価や政策見通し、国際的な温暖化交渉のような国際政治の推移を見極める必要もある。そうした専門知識を有する人材を多数、銀行内部に抱えることは容易ではない。

外部の専門家との連携、アウトソーシングによるネットワークづくりは、社会的銀行ならではの。前述した INASIE や GABV のネットはそうした機能も果たす。

(2) ショアバンク

① 社会運動から芽生える

長年、欧州のトリオドス銀行に対比して語られてきた社会的銀行のモデルがアメリカのショアバンクだ。1973年に設立され、2010年に幕を閉じた。

ショアバンクの創設者たちも4人。シカゴ地元の社会事業活動家、銀行マン、弁護士などが、公民権問題、ベトナム戦争などの遠因として、お金の流れが本来あるべき方向に流れていない、との疑問を共有したことが発端になった。お金が、地域社会の荒廃を解消するために使われず、貧富の差をむしろ拡大している。ならば、自分たちの手でお金の流れを適正化しよう。そうやってショアバンクは動き出した。

図表 11 ショアバンクの本店（シカゴ・サウスショア地区）



4人は他の賛同者とともに、80万ドルの自己資金と銀行からの240万ドルの借入金を合わせて、経営不振で売りに出していた地元の中小銀行、サウス・ショア・ナショナル銀行を買収し、社会的銀行（コミュニティバンク）に衣替えした¹⁸。

シカゴ地域から次第にデトロイト、クリーブランドなどアメリカの中西部都市に拠点を広げ、さらに環境保護専門の子会社、国際的なマイクロファイナンス支援の子会社などを設立、トリオドス銀行と同様に国際貢献も積極的に展開してきた。破綻前の2008年時点で24億ドルの資産を抱え、41億ドル以上を住宅等に投資し、

¹⁸ 藤井良広（2007）より。

420万ドルの純益をあげていた。

ただ、その中心業務は低所得者向けに適正な住宅（Affordable Housing）を供給する点に置いた。結果的に、このことが破綻につながる。同行の詳細な活動の紹介は割愛し、社会的銀行が負うリスクの事例として、「なぜショアバンクが破綻したか」を次にみよう。

② ショアバンク破綻の原因

ショアバンク破綻の直接的な引き金を引いたのは、サブプライム問題である。低所得者向け適正住宅供給のため、地元自治体等と協力して区画整理等の事業も実施していた。一方で、サブプライムローン業者も、信用リスクが高いため、商業銀行が融資しない低所得者向けに比較的高利だが審査の緩い貸出を主業務としてきた。その彼らがアメリカの住宅ブームに乗って、低所得者の住宅ローン貸し出し市場に進出、ショアバンクなどのコミュニティバンクと融資競争を激化させた。

ショアバンクらは、借り手の返済力を精査し、かつ個別事情にも配慮して貸し出す経営方針をとってきた。しかし、一方のサブプライム業者の審査は比較的大まかで、かつ頭金なしなどの条件がいいことから、借り手はサブプライムを選択する例も増えた。結果的にショアバンクなども金利引き下げや審査迅速化等の対応を迫られ、自分たちの不良債権額を増大させた。

アメリカの住宅バブル破綻の影響は、結局、リーマンショックにまで至るわけで、ショアバンクはトリオドス銀行と並ぶ社会的銀行のリーダー格だったとはいえ、対応力には限りがあった。資本力が社会的銀行にとっても大きな課題であることが教訓として残った¹⁹。

③ 継続するショアバンクのスピリット

ショアバンクの経営危機に対して、クリントン元大統領等が支援策を検討した。元々、同大統領が選挙で勝利する際、同行の活動に感激し、「アメリカに100のショアバンクを！」をスローガンの一つにしたほどの関係にあったためだ。

「Too Good to fail」の合言葉が交わされた。しかし、リーマンブラザーズが破綻し、メリルリンチ、ゴールドマンサックス等も経営危機に直面するという未曾有の金融危機においては、金融監督当局は「Too big to fail」を優先せざるを得ないというのが実態だった。

ただ、同行の資産等はアーバン・パートナーシップ・バンクによって引き継がれた。同行はゴールドマンサックスやGE、JPモルガンチェースなどが出資して設立されたコミュニティ銀行で、CDFIの認定も得た。ショアバンクの伝統と業務は同行に継承されたことになる。

また国際的なマイクロファイナンス支援等に当たっていた傘下のSBIは生き残り、先に述べたGABVのパートナーとしてその専門的知見を社会的銀行設立・普及に活かしている。

¹⁹ James E. Post & Fiona S. Wilson (2011) より。

(3) GLS 銀行

① 協同組織型の社会的銀行

ドイツの GLS 銀行は、同国伝統の協同組織形態の社会的銀行である。前述したように、「自由への教育」を掲げる一貫教育のシュタイナー学校を建設する費用を、自分たちで賄うために作られた銀行である。同行の本部はポッフオムという街にあり、その他、フランクフルト、フライブルグ、シュツットガルト、ハンブルグなどのドイツ中心都市に支店を展開している。

投融资対象は、地域社会に応じた学校や保育所などの社会的事業、有機農業やバイオ、風力発電、太陽光発電、などの再生可能事業が中心だ。一口 100 ユーロの出資金で資金調達されている。ただ、配当はつかない。つくのは、「自分の出資金がどこに投融资されたか」が明確にわかる“社会的配当”である。2010 年の総資産 18 億ユーロ、総融資額は 14 億ユーロで、融資額は 2007 年以來の 4 年間で倍増している。自己資本比率は BIS 基準で 10.44%と二桁台に乗せている。

② エコバンクを吸収

GLS 銀行は堅実な経営で知られる。特にドイツ政府が風力発電等の普及のために固定価格買取制度 (FIT) を導入したことが業績の追い風にもなってきた。GLS 銀行の歴史をみる際、もう一つの社会的銀行の破綻劇が絡んでくる。ドイツで人気のあったエコバンクである。

エコバンクは協同組織形態を基盤とする GLS 銀行よりも、若者たちに人気があった。銀行という堅い仕事を、若者たちが自由な精神と行動力でこなせる仕事に変えたからだった。ただ、2000 年ごろ、同行はシュツットガルトで計画された「エコ・ショッピングセンター」への過剰融資が焦げ付き、経営危機に見舞われた。GLS 銀行はドイツの協同組織ネットワークの要請もあって、エコバンクを継承した。

ここでのエコバンクの失敗は、ショアバンクのように住宅建設という社会的事業への傾斜の失敗ではなく、環境分野へののめり込みの失敗だった。最終的に GLS 銀行はエコバンクの資産と従業員を営業譲渡の形で引き取るとともに、社会的銀行としての位置をさらに固めた。

③ 社会的銀行の課題

多くの社会的銀行が、内外の経済環境が厳しい中でも、独自の資金需要を探り当て、市民、コミュニティのニーズに応える活動を展開している。しかし、いくつか著名な社会的銀行が破綻に至った背景をみると、以下の要因を指摘することができる。

第一は、資本力である。基本的にこれらの銀行は銀行業務を行っているとはいえ、資本力が乏しい。一方で資金ニーズのほうは、住宅の場合も、個々の住宅建設から、ショアバンクのように区画整理、都市計画などにコミットしてその一翼を担う機能を任せられるようになる。環境の場合も、風力発電などは一基数億円単位の事業費がかかるうえ、FIT の制度があっても発電効率が計画通りに高まらないと事業リスクに転じる可能性もある。

こうしたリスクを抑制し、投融資を拡大していくにはやはり資本が必要になる。ショアバンクもエコバンクも、その壁を超えられなかった。また単純に増資すれば対応できるわけでもない。株主が増えると当然、株主に対する責任も増大する。「おカネの見える化」だけで納得する株主ばかりでもない。規模の拡大は経済的リターンの確保という要請にもつながる。

もう一つは、ポートフォリオ戦略の失敗だろう。これも資本力と連動するが、特定の環境分野、特定の社会的事業にシフトし過ぎると、事業そのものが持つリスクを銀行側もまともに受けることになる。投融資事業において ESG のバランスをどうとるかだ。

三つ目は、投融資先となる ESG 事業のリスク評価とリスク回避の専門性をどう高めるかだ。規模の小さな社会的銀行にとって、多くの ESG 分野の専門家を組織に抱え込むわけにはいかない。INAISE や GABV のようなネットワークをより実践的な「情報・知識共有のネット化」できるかどうか問われている。

【参考文献】

- 川名英之 (2005) 『世界の環境問題：第一巻』 緑風出版
- 藤井良広 (2007) 『金融 NPO』 岩波新書
- 藤井良広 (2011) 「金融にとっての環境リスク」 同編著『進化する金融機関の環境リスク戦略』 金融財政事情研究会 所収
- 公益財団法人トラスト 60 (2006) 『ソーシャル・ファイナンス』 金融財政事情研究会
- GABV (2012) “Strong Straightforward and Sustainable Banking” (March 2012)
- James E. Post & Fiona S. Wilson (2011) “Too good to fail” Stanford Social Innovation Review (Fall 2011)
- Triodos Bank (2010) “Annual Report”