

秋季合併号 2018

10.22-29

# 週刊金融財政事情

Financial Affairs

特集

## 変わり始めた 銀行経営

地域金融機関による  
事業性評価の取組みとその効果

金融庁金融研究センター

富田 尚子



# 特集

変わり始めた銀行経営

## 【第一勧業信用組合】

## 次の一手はソーシャルビジネス

無担保・無保証の「芸者さんローン」、若者や女性の創業・起業支援など、新たな施策を打ち続ける第一勧業信用組合（第一勧信）。同組合が次に着目したのが「ソーシャルビジネス」だ。社会性の高い企業団体などへの融資を行うというが、多くは非営利団体であり、その「目利き」は困難だ。ソーシャルビジネスの融資にどんな狙いがあるのか。

### 社会的事業への融資で 持続可能性を確保

“DAI-ICHI KANGYO Credit Cooperative (DKC)’s mission is to bring sustainable development in the region where cooperative members (clients) live, and to enhance the quality of its clients’ life.”

日本の信用組合らしからぬこの英文は、第一勧信が今年7月に加盟した「GABV」のWE

Bサイトからの引用だ。GABVの正式名称は「Global Alliance for Banking on Values」。

2009年に設立された非営利団体の国際金融ネットワークだ。リーマンショックによって国際大手行が資金供給を絞った際に、地域の中小企業やコミュニティの資金支援をするため、オランダのトリオドスバンク等が中心となって組織された。現在、世界の50を超える金融機関で構成され、顧客数は約5000万人、

総資産は約18兆円に上る。加盟には「より良い社会を築くことを目指す顧客のために融資する」「社会的に有意義な事業への融資であることを預金者に開示する」といった6原則を順守することが求められる、日本からの加盟は第一勧信が初めてだ。第一勧信がGABVへの加盟を決めたのは、「収益でなく持続可能性の確保という理念に共感したから」（連携企画部の篠崎研一部長）。その説明どおり、

GABVに加盟している金融機関は持続可能性の高さがうかがえる。GABVの16年調査レポートによれば、GABVの加盟金融機関およびGABVのような社会的銀行と、国際大手行であるGSIIBsの財務数値を比較したところ、自己資本比率やROAといった数値ではGSIIBsを凌駕した。つまり、社会的な活動を重視する融資は、金融機関の持続可能性につながるという仮説が立つ。

信用組合のビジネスモデルの根幹は地域の持続可能性の確保にある。いまや第一勧信の代名詞となったコミュニティローンは、「地域」「職域」「業域」といった小さな「人々のつながり」に対して、原則無担保・無保証で融資をする。具体的には、「芸者さんローン」「皮革業界向けローン」といった限度額500万円程度の小口のローン商品が387種類（18年10月5日現在）用意されている。

さらに、こうしたローンを取り扱う店舗を絞り込み、コミュニティを細分化することで精度の高い目利きを実現している。

例えば、「芸者さんローン」は花街のある向島支店などで取り扱い、「皮革業界向けローン」であれば皮革関連業が多い東浅草支店が担当するといったように、「その地域で働く人」が「その地域の人」を定性評価することで、より精度の高い目利きが可能になるわけだ。

第一勧信のモットーは、「規模は小さくてもそのコミュニティに貢献することで顧客に選ばれる」こと。GABV加盟をきっかけに他国における地域貢献の先進事例を学び、それを今後の経営に生かしていく考えだ。

### 寄付をテコにした 融資先の発掘

ただ、他国の事例を学び・生かすといっても、信用組合である以上、自分たちのテリトリーを広げる事業戦略が取れるわけではない。そこで第一勧信が打った次の一手が「ソーシャルビジネス」だ。今年8月には「ソーシャルビジネス応援ローン」というプロパー融資商品を発売した。

ソーシャルビジネスとは、地

域における社会的課題（環境、介護福祉、子育て支援、街づくりなど）の解決に向けて、ビジネス手法を活用して取り組む活動のこと。同ローンでは、こうした事業活動に取り組む企業やNPOなどを融資対象とし、上限1000万円、金利3%前後、運転資金は最長7年、設備資金は最長10年で貸し出す。

しかし、ソーシャルビジネスは比較的新しい業態であり、事業実績などのトラックレコードが存在しないケースがほとんど。創業支援のノウハウを生かすことで代表者の経歴や熱意などの定性面は評価できるが、その事業性や持続性を評価することは極めて難しい。通常の融資では収益性が大きな判断要素を占めるが、ソーシャルビジネスを行うNPOはそもそも大きな収益を上げにくい。そこで「多様な収入源」をどう確保するかがカギとなる。寄付や助成金、事業を応援してくれる企業や個人など、持続的に収入を得る体制がどのように構築されているかという着眼点だ。第一勧信では、そうした体制を確認したうえで

融資を実行していく。

こうした確認作業を適切かつ円滑に行うには、寄付や助成金を出す側が有する審査ノウハウが必要となる。そこで第一勧信は9月28日、寄付推進事業活動を主とする「パブリックリソース財団」と連携することを決めた。

同財団には「寄付適格性評価」という格付の仕組みがある。これは社会的事業を行うNPO法人が寄付先として適格かどうかを、効果的な事業を行う団体か、寄付を確実に生かせる団体かといった視点で評価するもので、8団体が格付を得ている（10月2日現在）。同財団の久住剛理事長は「当財団からNPOに直接融資できないか検討しているが、現状はノウハウもない。そこで、地域社会の課題解決に取り組む第一勧信と手を組んだ」と話す。第一勧信は事業性評価のために独自の「目利きシート」を作成し、融資判断の材料としているが、「ソーシャルビジネス応援ローン」をきっかけに同財団のノウハウを生かした「ソーシャルビジネス版目

利きシート」を作成した。

協同組織金融機関は、自らの利益ではなく、地域社会の利益を向上させることが目的だ。そのため第一勧信は細分化されたコミュニティローンを開発・推進し、コミュニティを「深掘り」してきた。一般に、収入源に乏しいソーシャルビジネスは事業性の評価が難しく、それゆえに融資先としては考えられてこなかったが、逆に言えば「融資と寄付」といったセットで考えれば競争のないブルーオーシャンともいえる。そして寄付の審査ノウハウは、従来の融資先に対する事業性評価の精度向上にも役立つはずだ。これは「金融包摂を通じたミドルリスク先融資と、そのためのリスク管理の高度化」といえるだろう。

第一勧信は9月28日に「SDGs宣言」を行った。持続可能な開発目標を経営方針の中核とし、地域社会の持続的成長に努めるという。一見遠回りのように、協同組織金融機関として生きるため緻密に計算されたビジネスモデルが第一勧信にはある。

（本誌 鈴木英介）