

＜政策科学会 2008 春季公開講演会＞

意思あるお金を地域で回す

—市民事業に融資する女性・市民信用組合設立準備会の挑戦—

講師 向田 映子氏

女性・市民信用組合（WCC）設立準備会代表

司会 ただいまより 2008 年度政策科学会春季公開講演会を開催いたします。今回は女性・市民信用組合設立準備会代表の向田映子様をお迎えいたしまして「意思あるお金を地域で回す—市民事業に融資する女性・市民信用組合設立準備会の挑戦—」というタイトルでご講演をいただきます。私は本日の司会を務めさせていただきます政策科学学部教員の桜井です。よろしくお願いいたします。はじめに政策科学会会長の本田豊先生よりご挨拶をお願いします。

本田 今から春季公開講演会を開催させていただきます。今日はお忙しい中、私どものために時間をつくっていただきました向田先生にお礼を申し上げたいと思います。ありがとうございます。日本は少子高齢化社会が本格化しているわけですが、その中で NPO 部門の役割は非常に重視されているわけです。しかし NPO の活動は予想より少し発展が遅いのではないかと思います。その一番の原因は、結局はお金の問題を、なかなかクリアできないのが現状ではないかなと思います。向田先生はそういう NPO における資金調達のあり方について実践的な活動をされてきておられ、NPO の問題を考える上で重要な課題についてアプローチされているということで、私たちにとって今日は意義のある講演をしていただけないかと思えます。

皆さん、今日の講演会に積極的に参加していただきまして皆さんの今後の学習及び研究に生かしていただければ幸いです。質問の時間もあると思いますので、ぜひ活発なご議論をお願いいたしまして私の挨拶と代えさせていただきます。本日はありがとうございます。

司会 ありがとうございます。ご講演に先立ちまして向田先生のご経歴をご紹介します。向田先生は、これまで生活クラブ生協理事や横浜市議、神奈川県議等をご歴任の後、1996 年、女性市民バンク設立準備会世話人会を立ち上げておられます。1998 年からは女

性・市民信用組合と名称を変更されまして設立準備会代表をされております。ではただいまよりご講演に入らせていただきたいと思います。向田先生、よろしくお願いいたします。

向田 皆さん、こんにちは。ただいま紹介いただきました女性・市民信用組合設立準備会代表をしております向田と申します。私たちが非営利の小さな銀行をつくりたいという活動を始めて、今年で 13 年目です。一人ひとりに賛同者になってもらってお金を集めて、その資金を貸して 11 年目になります。私たちのこの活動を始める時に、そういう小さな非営利の銀行をつくりたいという時に、いわゆる金融業界の方、行政からは「とんでもない。何を言ってるんだ。そんなこと、できっこない。99.9%むりだ。お金を集めたって借りる人なんているんですかね」ということをずいぶん言われました。ただ私たちはその頃、起きていたいろんな状況から、そういうものは絶対必要なのだと思ひまして、この活動をやってきて、実際に私たちだけではなく、このような活動、事業をする人が、今では日本全国にできてきておりますので、この流れは、もう止められないのではないかなと思っております。

パワーポイントでそんなお話をさせていただきたいと思いますが、参考までに皆さんのお手元に朝日新聞の切り抜きが 2 枚、一つは「人・脈・記」という朝日新聞夕刊に載っているものですが、お金のことについて採り上げられました。それぞれの NPO バンクの由来などが書いてありますので見ていただければと思います。もう一つは「なるほど、なっ得」という土曜版 be のコーナーで、NPO バンクは銀行とどう違うのか、国内の NPO バンクについて特集をしております。うまくまとめられているので後でまた読み返していただくと納得と思われるのではないかと思います。もう一つレジュメをメモの代わりに見ていただければと思います。

私たちが活動を始めて13年目に入ると申し上げましたが、なぜこういうことをしようと思ったか。きっかけについてお話をしたいと思います。私たちの活動は96年からでしたが、その当時、バブルが崩壊した後で金融機関のいろんな出来事が噴出していた時期でした。バブルの時期は土地がどんどん値上がりして日本中が浮かっていた時代でした。土地というのは上がり続けるのだという考えのもとに、いろんな経済活動が行われていましたが、それが一挙に崩壊しまして土地は値下がりする。それに合わせて北海道拓殖銀行、日産生命、山一証券と次々に破綻していきました。関西ですと木津信用組合も破綻したりしました。大蔵省が日本の金融トップとして金融行政を牛耳っていたわけですが、大蔵省の接待問題もあったことを覚えておられる方もあると思います。

今はもうありませんが、かつての第一勧業銀行と総会屋との癒着の問題が採り上げられました。そういうことから私たちは「銀行って一体何なんだろう。私たちが預金や貯金をしたそのお金はどうなっているんだろう」。そういう疑問がいろいろ沸いてきたわけです。それで改めて預金や貯金の使い方を追っていきますと、この中で田中優さんが書いた『郵貯はなんでいけないの』という本を読んだ方がいるかもしれませんが、そこには郵便貯金が国の財政投融资の中に一旦入り、それが巨大な開発、ダム、スーパー林道、またODAに流れて現地の諸外国の方々が必要ないと思われるような事業に流れていることを明らかにしています。そういうことから私たちは「自分たちが納得できるものにお金が使われていないんじゃないか。むしろダムは反対、原発はいらないと思っていても、結局はお金を通じてそこを支援していることになる、そういう矛盾の中に私たちはいるんじゃないか」ということを考えたわけです。

それからもう一つ、これは神奈川の中で女性たちによる市民事業、先程「NPOが、もっと盛んになっていはずなのに」とおっしゃいましたが、その時、まだNPOという言葉は一般化されておりませんでした。女性たちがお金を出し合って地域の中で必要とする事業を次々に立ち上げていったわけです。ところがそこでぶち当たったのは、お金の壁でした。私どものような女性たち、専業主婦、兼業主婦たちはそんなにお金がない。じゃ、どうしようかということで金融機関から借りられるのではないかと金融機関に交渉しても大体が断られてしまう。その理由というのは「女性たちは継続して本当

に事業ができるのか。担保となる土地や家があるのか。あなたには貸せないけれども、あなたの夫だったら貸してあげる」とか言われて、非常に苦労していました。

そこでいわゆる疑似私募債と言われているものですが、1口5万、10万円の債券を周りの人々に買っていただいて、それで200万、300万のお金を集めて起業する。あるいは事業を拡大するということをやっていたわけです。ある団体は自分たちが所属している生協に直接掛け合ってお金を借りたこともありましたが、94年まで約20年間、そういう活動をしてきたわけですが、それまでにそういう形でお金を苦労しながら集めた団体というのは、私たちが統計をとったところでは23団体、総額9,500万円くらいになりました。

これは保育、パン屋さん、レストランとかリサイクルショップとかいろいろあったんですけども、そういう中から「自分たちはなぜ、金融機関に信用されないのか。自分たちがお金を預けているにもかかわらず、自分たちのお金を使うことができないのはなぜなのか。自分たちを信用して信頼してお金を貸してくれる金融機関がほしい」、そういう思いが少しずつ芽生えていったと聞きました。私はそれにかかわっていたわけではなく、私自身は金融機関って何だろうというところだったんです。

そこで、そんな金融機関に預けたくないとっても、じゃどうしたらいいのかということですね。預貯金を引き揚げて自分のタンスの引き出しにしまっただけでも何もないわけです。一方で必要とする人々がいて困っている。じゃ、どうしたらいいか、「銀行をつくったらいいじゃないか」と思ったわけです。それは預金や貯金を銀行に預けっぱなしにしてきた私たち自身の責任でもある。私たちは子どもの頃から金融教育は家庭でも学校でも全く受けていませんでしたので、改めて初めてそれを考えたわけです。それはどういう銀行なのか、そんなに大きくなくていい、地域の中で顔の見える関係者同士が助けあえるような最小の銀行、しかも非営利の銀行ということで、今の金融機関の一番小さな単位である信用組合をつくらうということになったわけです。それはこういう事業をしてきたメンバーたちが、生協の活動をしたりして、ワーカーズ・コレクティブという協同組合形式の中で動いていた人たちでしたから、非営利の地域金融だとなったわけです。

金融機関って何なのか。これはその当時、私たちが考えたことだったり、まだそこが問題だということもある

と思いますが、とりあえず列挙していきますと、先程の不祥事の問題、今でも銀行の融資先を含めて情報公開は十分ではないと思いますし、説明責任を果たしていないように思います。銀行に行きますとディスクロージャ紙という分厚いものがおいてあることがありますが、あの中を見ても、どこに融資しているのか、ほとんどわからないですね。それと郵便貯金の問題、簡易保険の問題、それからクラスター爆弾というのを皆さん、お聞きになったことがあるでしょうか。親爆弾から子爆弾をバラバラと空中でばら蒔かれる卑劣な爆弾だと言われていますが、これはイラク、イランで使われているものです。アメリカ軍によってばら蒔かれたりしているわけですが、これを製造している企業に対して銀行が融資していると言われます。世界の銀行の中のいくつかですが、日本の三大銀行と言われている三井住友、三菱東京 UFJ 等の銀行が、ここに融資しています。A SEED JAPAN という若者の NGO をご存じかと思いますが、そこが先日、この3つの銀行に対して公開質問状を出しました。クラスター爆弾を製造している企業に対して、そこに融資する理由について教えてくれと。結局、納得できる回答はありませんでした。ただそのことによって、人々に「銀行がそんなところに融資しているのか」という問題提起にはなっているかと思えます。

一方で、銀行は貸し付けるところなのですが、全体的に国債を購入する割合が高まってしまっていて、私たちは国債を批判してきておりますが、銀行が国債購入に回っているこの現状はどういうことなのか。銀行に投入された公的資金が10兆円と見なされていますが、もちろんこれは返されているわけですが、本当にこれがよかったのかどうか、検証もされないといけないと思っています。今、都市銀行はほとんど合併してメガバンク化が進んでおりますが、これは本当に銀行のあり方として正しいのかどうか。アメリカの場合、全部で9,000行の銀行があるんですね。我が町の我が銀行といわれるものが今でもつづられ続けている。その地域の人々は「こういう銀行がほしい」と思えばできるような、それを支援する体制、政策が、政府にも州にもあるわけですが、それが日本にはさっぱり見られない。大きいことは本当にいいことなのかどうか、そういう問題も自分たちで考えないといけないと思います。一方で小さな非営利の銀行である信用組合そのものも、ものすごく減少しています。合併させられている、破綻させられてしまったという信用組合も

あります。これは検査をする政府が管理しやすいように合併を進めているのではないかと、私どもは見ておりますが、これも納得できないことのひとつです。

今年3月、新銀行東京が話題になりました。いわゆる石原銀行です。都債700億円で作られ、他からも投入されていますが、もともとはフランスの銀行を買収して名前を変えて銀行をつくったわけですが、今年3月、経営が赤字だと400億円、さらに出資が追加されましたが、多くの人たちが「この銀行は危ない。破綻する」と。しかし破綻させるわけにいかない、どこかに売らなくちゃいけない。そのためには赤字のままでは売れないから、ともかく400億円出資するということがあったと思います。債券ではありますが、もともとは都民のお金ですよ。それがみすみすこういう形で無くなっていく。いろんな方からの話によりますと融資が杜撰だった。つくった時には中小企業を応援するという、うたい文句だったんですが、本当に中小企業の人たちの心情に沿った審査をしていないだろうと。私どもはお金を貸す時には、お金を貸すことが本当にその人たちにとっていいことかどうか、お金を貸すだけではなく、こういうふうに経営を改善しないとイケないのではないかとということ必ず付けて融資しているわけですが、新銀行東京は、そういうことをしたかどうか、非常に疑問に思います。一説によるとヤミの世界にも流れたんじゃないか。そういう噂も出ております。審査の問題がある。出資者である東京都知事の責任、経営していた代表の責任、誰もが自分の責任を回避して責任をとらない。こんな無責任な銀行を私は絶対に許せないと思うんですが、東京都の人たちは、なぜ怒らないんでしょうと私は疑問に思いました。都民の人に聞いてみると「都と自分との距離が遠くて、いろいろ不満があっても、どこにどうしていいかわからない。その間に時がどんどん過ぎていって都議会での議論も納得できるような議論をしていないうちに期限切れだ。3月末だということで押し切られてしまったという無力感を感じている」と言っておりました。

それから多重債務者、これは消費者金融や銀行からお金を借りて返せなくなる人のことなのですが、今、日本の中で多重債務者が200万人いると言われております。これも簡単便利に、無差別に、繰り返しお金を貸すことによって多重債務者がつくりだされているわけです。一方で自己破産も増え、自殺も増えという社会現象ですが、この消費者金融市場に大手の都市銀行も参入し

ております。多重債務者をつくりだすお金が我々の預金だという、こういうことの中に私たちが入り込んでしまっている。これをどこかで止めなくちゃならない。もう一つのオルタナティブな銀行をつくりだされなくてはいけないのではないかと考えております。

そこで信用組合をつくるには金融庁の認可が必要でして、中小企業等協同組合法という法律があります。これにいろんな条件が付されていて、具体的には300人以上の賛同者と2,000万円以上の出資金、十分な経験を有する常務役員ということですが、昔の通達行政の中で「3年以内に単年度黒字にすること」と書かれていて、これが非常に我々にとって高いハードルとなります。どんなに一生懸命やっていても今のところ、デフレが続いている段階では、これをクリアすることができないというのが私どもの考えです。そもそも3年以内に黒字にすると設定すること自体、むりなんじゃないかと。はじめたら高いハードルをかけているのではないかと私たちは思っています。

金融行政との関係ですが、日本の中に政策がない。大銀行と同じような金融検査をしているので、がんじがらめにされて動けなくなっている。貸出先を査定して、査定に合わせて貸倒引当金を積んでいくのですが、金融庁の見方と信用組合側の見方が違うということもあります。ただ金融庁の検査によってそれが優先されるわけで、言うことを聞かなければ業務停止命令が出てしまうかもしれないという中で、言うことを聞かざるをえない、やっていけなければ、じゃ、合併だという筋書きができていくわけです。

しかし私たちとしては法律の中で「これとこれをクリアすればできる」と書いてあるのだからと、とにかく折衝してもラチが開かない。進まないんだったら実力行使だということで、98年1月から実際に賛同者と出資金を集め始めました。1月から始めだして3月になって2,000万円、3,000万円集まり出したんですね。それをまた郵便局や銀行に預けていたのでは、そのお金は全く生きないわけです。そこで考えたのが、一方でお金を必要とするNPOがいるわけですから、そこに貸せないか。それで知恵を絞ったのが、昔から日本にあります頼母子講とか無尽という形の相互扶助の金融の仕組みです。これは聞くところによりますと室町時代から庶民の間で、そういう助け合いが、町々、村々で行われていたそうなんです。これをできないかということで神奈川県、大

蔵省に相談に行きました。やってもいいとは言わなかったんですけども「やってはいけない」と法律のどこにも書いてないと、我々の弁護士と一緒に解釈をしまして「とにかく実行しよう」ということで進め始めました。そこで貸金業を登録しないといけないということが神奈川県金融課の指示でしたので、登録をし、実際に融資を開始したのが、その年の12月です。こういうのをやりながら信用組合をつくるための条件等々について、引き続き県や国と話をしていくことになりまして、今でも実際に折衝に動いております。

国から言われたことは「本当に借りる人たちがいるんですか？」というのが一番のポイントだったんですね。私たちとしては「本当に借りる人がいるんです。貸した後、こういう状況でお金がグルグル回ることができるんです」ということを証明しようと、自分たち自身いろんなノウハウを積み上げていって、これがうまくできるようにしていこうといたしました。ミッションを申し上げますと、これまで女性たちがなかなかお金を貸してもらえなかったということで「女性・市民」を優先しようということと「透明性」が高い銀行にしよう。金融の仕組みにしよう。「非営利相互扶助」、いわゆるコミュニティ・ビジネスと言われているような市民事業を応援していこう。そのことによって地域経済が発展し、循環して、お金によって豊かな地域社会づくりができるのだったら、それをやっていこうと。それで300人以上、2,000万円ですが、一口10万円にして個人は1口以上、団体3口以上、1,000人の人から10万円ずつ集めて1億円集めようと目標を立てました。98年1月から動いて今年3月末で賛同者は個人が404名、団体が77団体で合計500余り。出資金は1億3,500万余円になりました。それを元手に融資をしているわけですが、今年3月末で累計では99件、3億7,000万円、今の融資残高としては33件、4,000万円になっております。今年5月に一件、デイサービス事業に融資をしましたので丁度100件になりました。

しくみとしては会員がお金を出して準備会という組織をつくります。そこに融資審査委員会を設けました。このWCBというのは貸金業の組織です。実はこれは準備会そのものを貸金業登録しようとした時、神奈川県から法人か個人でなければ貸金業ができないと言われたので、代表である私が個人として貸金業登録をするという二段階の組織をつくり、これで回していこうということ

になりました。これによって、市民事業に融資するわけです。

私たちが融資をする時の必要な視点は何か。「コミュニティ資源を有効に使っているか」ということが一つのポイントです。人・モノ・金と言われますが、それプラスそれぞれが知恵を絞り、時間を提供し、労力を提供する、それがうまく組み合わせられると市民事業が継続する、発展することが、これまでの中では見えてきました。カネですが、まず自分たちでつくる。それは自分たちの覚悟ですね。あるいは仲間たちでお金を出し合う。返さなくていいお金である寄付金を集める。これも大事なことだと思います。その時に「こういう事業をやりたいんだ」といろんな人に言うことによって支援者をつくっていく。3番目に借入金です。最近では金融機関も、NPOにも少し貸すようになってきました。私たちのようなNPOバンクと言われている貸金業で融資をするお金。それから市募債等々があると思います。ただ私たちは借入金はとても大事だと思うんですね。それはなぜかと言うと、借りたお金は返さないといけない。そのためには事業をどうするかを真剣に考えますよね。非常に緊張感を持って計画的に事業を運営しないといけない。その日暮らしではないということが、お金を借りる上で、ほんの僅かであってもとても大事なことだと思います。貸す側からすると「貸すに値する事業かどうか」。NPOバンクからお金を借りられたというのは、ある意味、その事業というのは継続することができるだろうという証明をもらったという、そういうことでもあるのではないかと私たちは思っています

具体的な融資制度ですが、対象者は神奈川県内の人に限らせていただいております。その理由は顔の見える者同士の助け合いを基本にしているからです。北海道の方、大阪の方とかも出資している方たちはいらっしゃるんですが、そこに私たちは融資をして、その事業が本当に回っているか、周りにどういう応援団がいるかということも、そこに行って確認することは時間の問題、お金の問題で、できません。情報把握できないということで県内に限らせていただいております。それから資金使途は設備資金、運転資金ですが、教育ローンも個人に限らせていただいております。これは出資者からの要望が、とても多かったからです。融資の最高限度額は1,000万円です。利率は融資審査委員会でのこの団体だったら2%、この団体だったら2.5%と決めております。今、平均が2.3%で

す。期間は5年が限度で毎月毎月元本と利息を返していただくという方式です。一括返済はほとんどありません。それはあまり好ましくないと思っています。担保はとりません。その代わりにその団体の理事に連帯保証人になっていただいております。ただ連帯保証人になっていただく上で、私たち側から収入がどれくらいあるのかは調べません。自主申告をしていただいております。つまり事業をする人たちがどれだけ覚悟しているか、そこが一番大事だと思うからです。審査方法は、窓口に来られたり、電話で相談があったりしますが「こういう書類を出してください。こういうところが市場調査が足りませんね。自己資金が足りませんね」というやりとりの中で最終的に融資審査委員会に書類提出して審査ということになります。もう一回ヒアリングをしたり、こういう書類を新たに出してもらうことも中にはあります。

融資審査委員会ですが、メンバーは現在6名、今は全員女性たちですが、金融機関出身者は誰もおりません。皆、それぞれ自分で市民事業をやってきた人たちですので、勘どころを知っていると思います。融資の評価基準ですが、その事業が地域社会に貢献しているかどうか、周りの方たちの応援がどのくらいあるか、理事会がどういった人たちで構成されているか、民主的な運営がされているか、あるいは環境への配慮がなされている事業なのか、企業融資がどれくらいあるか。書類だけではなく、ヒアリングの中で、そういうことを明らかにしていくわけです。さらに市場調査をどれくらいしているか。資本金額等書類に出されている数値の根拠、その一つひとつを洗っていくわけです。一番最後は、どんなに素晴らしい事業であっても採算が見込めない、継続は無理ではないか、という事業にはお貸しできないということです。

今年3月末まで約3億7,000万円という累計の融資額の分野別の実績です。「高齢者福祉」が約4分の1。これはグループホーム、デイサービスとかお年寄りの食事を届けるサービス、独身寮を高齢者向きに改装する事業とか、そういう関係ですね。「保育」は保育事業です。「食」は食べ物、レストランとか、食事をつくって売る仕出し事業等々。「委託」は生協の荷物、牛乳の配送などを請け負っている運送事業をしている団体。「リユース」はリサイクルショップの改装資金で約2割。「NPOサポート」はNPOが会計が苦手なところが多いということで会計を助けるNPOをつくった人たちの立ち上げ資金です。「研究機関」は研究を請け負ったが、そのお金は研

究が終わった後に出ることが多く、そのつなぎ資金をお貸ししています。「野宿者支援」はホームレスの方を支援しているNPOです。公園にいたのでは生活保護を受けられない。一時的にその方たちが住む家を提供して自分の身体を治して再就職できるように支援しているグループです。その人たちが住めるように独身寮を改装した資金をお貸しました。

余談ですが、ここは40室くらいあるのですが、来ていただいてわかったことは、7割が多重債務者でした。そこでもう一回、債務の引き直しをしたら、人によっては300万円くらい戻ってきた人もいますね。多重債務者になって逃げ回っている人たちもいて、その方たちがホームレスになっていたこともわかりました。知的障害者の方々もかなりいて、彼らは再就職が難しいということで、グループホームを探したが、どこも満杯ということで、このNPO法人は知的障害者の方たちのためのグループホームをつくったというように次の事業に発展していったということもありました。

それから「環境事業」、「リフォーム」等。「教育ローン」も利用がありまして全体の6%くらいです。資金使途では、設備資金、立ち上げ資金、運転資金ですが、それぞれ3分の1ずつです。融資期間では半分くらいが5年間です。じっくり頑張って、絶対継続させて頑張るぞというようにやっているのだと思います。融資金額では、一千万円もそれなりにありますし、300万円も多いです。

貸付をした後の回収はどうか。これは今までのところ、貸倒れは、今まで一件も発生しておりません。延滞というものも最高で5日ということです。なぜそんなに少ないのかということをお自分たちで考えてみると、まず慎重に審査をしている。新銀行東京の対極にあるのだと思いますが、審査員それぞれがいろんな市民事業、市民運動をしてきてネットワークを持っている。たとえばあるところから「第二グループホームをつくりたい」と相談があった時、「こういうふうにやりたいと言ってきているが、地域の中ではどうなの？」ということを地域の人々に調査することができる。神奈川県の中にいろんなネットワークが張りめぐらされていて、その結節点にいる人たちによって融資が審査されている。私どもの事務局自身も、そういうネットワークを持っています。ワーカーズ・コレクティブという協同組合的な働き方がありますが、その中間支援組織がありまして、そこと連携をとって、お貸したところについて「ここはちょっと危ない」

等ということがわかる。「会計のところをもう少し勉強してもらいましょう」ということになれば税理士の方を呼んできて勉強会をしよう等ということが、今のところできています。それと生活クラブ生協に関係する人々のネットワークがあります。又、借りた人自身も出資者であるということで、この組織の仕組みに対する共感が強いということだと思えますね。毎月回収していますので、その時に連絡をとって関係性を密にしていると言えるのではないかと思います。ただしお金はきっちり返してもらうという緊張関係を保っていく。融資先を訪問したり、総会にできるだけ出席して議案書だけではわからない状況を把握するとか、そういうことを努力するというのを継続してきました。

次にどういうところに融資しているかということでも少しご紹介をしたいと思います。

これは小田原駅から歩いて5分のところの昭和初期に建てられた古い住宅です。ここを貸してくださるという話がありまして、お年寄りのデイサービス事業をやることになりました。床を張り替えて床暖房施設にしたり、玄関先の段差をなくしたりする資金を融資しました。NPO自身も500万円くらいを集めていらっしやいましたので、私どものお金は500万円で済んでいます。

これも同じくデイサービス。一戸建ての座間市にある住宅です。これは奥様が亡くなられた時、遺言で「自分の家を地域の人々のために役立ててほしい」と。それをご主人が受けて家事介護、ホームヘルプサービスをやっていた人たちに話をしてデイサービスができたわけです。もともとバリアフリー的になっていましたが、床暖房にしたり、お手洗い、風呂を改装しました。これも自分たちのお金を持ち寄っていましたが、不足するお金を融資しました。

これもデイサービスです。茅ヶ崎市の山の方にある住宅です。古い昭和初期の住宅ですが、和室に床を張りました。右側の二階建ての家を、お年寄りが短期泊まることができるようになりました。2、3部屋を提供して、お年寄り向けの下宿にもしている複合型の施設です。1,000万円貸した理由は2階建ての後ろ側に外付けのエレベータを付けまして階段を上がらなくても済むようにしました。

これはお年寄りと障害者の方に食事を届けたり、デイサービスに食事を提供している食事サービスの車です。それまでボランティアの人が何人かで自分の車で運んで

いたんですが、その方が調子が悪くなると配達できないということで車を買おうと。不足する資金100万円をお貸ししました。

これは厚木の元ビジネスホテルです。持ち主からここを借りてくれないかという話があり、NPO法人が検討して、一番上をデイサービス、2、3階がグループホーム、その他を高齢者住宅にしました。ビジネスホテルなのでお風呂もお手洗いも全部付いている。改装資金の内自分たちで用意したお金プラス1,000万円を融資しました。建物の向こう側に相模川が流れていてグループホームから川が眺められる、とてもいいところです。

横浜とか川崎には企業の独身寮がたくさんあるんですが、これを丸ごと借りて高齢者住宅にしました。1階がグループホーム、デイサービス。ここも外付けのエレベータを付ける資金をお貸ししました。

高齢者が車椅子の方を乗せて移動サービスを行う事業ですが、車椅子を出し入れできるよう車の改装資金にお貸ししました。移動サービスは何で必要なのかというと、行政がやっているサービスは限られていて、病院に行くとか、そういうことしか対象になりません。お墓参りに行きたい、クラス会に行きたいとか、いろんな要望がお年寄りや障害者にはあるわけです。それに対応するというので移動サービスはかなり市民に重宝がられ、この地域以外にも広がってきています。

これは企業組合で和菓子を製造している事業者ですが、ここにも1,000万円お貸ししました。

これは商店街の中のお店で、仕出し事業、お弁当を売っている企業組合です。この人たちは私たちがこの仕組みをつくる前に私募債でお金を集めてすでにやっていたんですが、その借り換え時期が来まして、その資金650万円を借り換え資金として融資しました。

これは生協の牛乳を運ぶ保冷車です。生協と契約して車で配送しています。自分たちで保冷車を購入する費用3,000万円を、3回に分けて融資しました。

これはケーキ屋さんの立ち上げ資金です。

これは保育です。アパートの部屋をぶち抜いて保育室にしました。保育事業はほとんど人件費です。利用者からお金をとるのも、ある意味で限られているわけです。横浜の場合、横浜型保育制度をつくって、ある一定の条件をクリアしていれば横浜市が事業費を委託する制度を何年前につくりました。しかしそれをクリアするためには部屋の広さとか設備とか、いろんな条件がある。そ

の条件に合わせた改装が必要になります。そのために私どもから不足する資金をお貸ししまして、この保育事業は横浜型保育制度を取得することができました。

これも同じです。横浜型保育を取得するための資金。これも2カ所の保育所で数回に分けて1,750万円をお貸ししています。

ここはリサイクルショップです。委託ではなく、全部無償で品物を提供していただくんですね。それを売って必要な経費を差し引いた残りをアジアの女性たちの活動に助成するというNGOです。今、神奈川県内に54店舗あります。もともとはイギリスのNGOのリサイクルショップを見て、自分たちもやりたいと始めたものです。1カ所あたり改装費用が200～300万円くらい必要とするということで、融資は全部で7,000万円ですが、10回に分けてお貸ししました。「そこにばかりお金を集中していいの？」ということもあると思うんですが、お金は銀行に預けっぱなしにしているより、他に貸したい人たちが少なかった場合には、お貸しようという方針で進めてきました。しかし、54店舗もありますと夏物と冬物を入れ替えないと買いにきた方が、ほしいものが見つからない。大きな調整倉庫を借りていて、その資金をお貸ししました。

そのNGOの支援先です。これはフィリピンのバーネット州にありますアジア交流市民の家です。いろいろな勉強会をしたり、お産の勉強をしたり、識字教育をやったり。またここではありませんが、市民の朝市事業等支援先が24あり、シャプラニールとかJVCとかがやっている支援先を紹介してもらって、そこに助成しているということを知っています。

これは化学物質過敏症の方を支援するNGOです。化学物質過敏症の方たちは住む家がなかなかないということがありまして、その方たちが住む家を作ろうとなったわけですが、なかなか適地が見つからない。たまたま静岡県中伊豆の修善寺の近くに土地が見つかったわけですが、資金が無い。静岡県内の金融機関から神奈川県まで当たったんだけど、皆、断られたということで、私どものところに話がありました。「融資先が神奈川県ではないのではないか」ということで私たちも揉めたんですが、事務局が横浜にある。隣の県だし見に行けるということで検討しました。しかし本当に住む人がいるのかどうか不安だったんですが、化学物質過敏症とは何かという学習会をしたり、現地に行ったりしてお貸しすることに決

めました。

土地が買えると家を建てるお金を貸してあげると言う人が現れて、起工式が翌年9月にあり、このような建物ができただけです。非常にお金がかかっています、農薬がかかっていない材木を探して来たり、土壁の中の藁も無農薬でつくられたものを入れるとか、気を使いながら建てたんですが、それでも入居した人の中には「私ほだめ」と出ていった人もいたりして、本当に難しいなと思いました。周りに檜の林があって檜がだめという人がいたり、椎茸栽培の椎茸がだめな人もいました。山の上ですが下の方に農家があって、時々野焼きをする煙がだめとか。直接車は上がって来れないようにしたんですが、下の方の駐車場の排ガスがだめとか、本当に一人ひとり症状が違う人たちに合わせる、その人たちの集合住宅の難しさをやってみて初めてわかったということで、昨年8月までは、ほぼ9割くらい利用されていましたが、冬になって出ていった人がいて現在、採算的には苦しいと聞いています。春先になって利用する方がまた出てきて、8割埋まればペイする試算です。

太陽熱温水システムです。環境問題をやっているところも応援しようということで、ここは健康にいい建物、不動産を扱う会社ですが、今後はCO2削減型、地球温暖化のために太陽熱温水システムを広げたいということで、データ調査を目的としたモニターを募集して設置することにしたわけです。昔、某メーカーでタンクが屋根に乗っているのを見かけたと思うんですが、ぷつぷつ数年前から設置されなくなりました。強引な手法などあって、設置が進んでいないんですが、今はタンクを下置きにしてうまく循環させるというものができてきましたので、見た目にもスッキリとさせることができます。何より安いんです。太陽光発電だと200万円前後かかるんですが、これは60万円弱でできますので、もっともっと普及していったらと思います。その効果でプロパンや水道料金を削減することができるという実験を始めるということで、我々も応援しようということで融資をいたしました。

今までご紹介したものの以外に、実は融資しなかった例もありまして、たとえばNPO法人を作りながら、場所を決めて契約もしてしまっというシルバーレストランがありました。あまりにも問題が一杯あるのに、じっくり対応していないということもあって、お貸しませんでした。結局、私たちの助言を無視して他からお金を

借りて事業をやっしまい、8カ月後に潰れてしまったということもありまして、「私たちの言うことをもっと聞いてくれたら、お金をなくさないで済んだのにね」と思って、ちょっと残念でした。

もうひとつは、家事介護のNPOです。NPO法は資本金という概念がない法ですので、法人格を取得した時に皆から集めたお金を一回、全部返したんですね。事業そのものは回っていたんですが、介護保険事業は2カ月後にしかお金が入ってこない。パソコンのエラーが起きると3、4カ月後にしか入金がない。それで資金がショートした。その資金の融資を申し込んできたんですが、メンバーが100人くらいいましたので「一人が2万円ずつ出すと200万円できるじゃないか。まずそれで回してみ、それでも資金が足りない場合はご相談ください」とお返しをしました。結局、皆で2万円ずつ出して事業が回ったので、私たちからお金を借りなくても済んだということです。

介護用品の店をやりたいという方には「市場調査が不十分です」ということでお断りしました。

これは親戚でつくっているNPO法人でグループホームをやりたいと。働く人の条件を考えているのか疑問ということで、結果的にお断りをしました。

これはフリースクールです。老舗のフリースクールではあったんですが、行政が学校に行けない子どもたちの手当を少しずつするようになったために、入学する子どもたちが少なくなって経営が厳しくなった。運転資金について申し込まれたんですが、根本的な問題解決にならないということで「事業の見直しなり、助成金をもらうとか、別の解決方法を」ということで、お断りをしました。

明らかにコンサルタントが書いたなという、デイサービス事業の計画を持って来た人もいました。会計が全く不備なところもあったところは「会計から勉強してください」ということでお返ししました。コミュニティカフェをやりたいという人もいたんですが、これは出費が「拙速すぎる」ということで、お断りしました。

そういうことで、皆のお金を回しているんですが、世界に目を向けていきますと、我々のようなところから出発して銀行になったところも、かなりあるんですね。ヨーロッパではソーシャル銀行といわれる銀行がいくつかあります。社会的な意義の高いNPOとか環境問題をやっているNPOにしかお金を貸さない銀行があります。そ

ういうところは、たとえば社会的な審査をして地域の組合員が審査してから本店が審査するとか、いろんな面白い試みがあります。共通しているのはすごく透明性が高いことです。融資先の情報はほとんどの銀行が公開していますし、情報誌をつくっているところもあります。私どももそういう話を聞きまして4年前、ドイツのGSLコミュニティ銀行に行っただけでまいりました。「我々も同じだ」ということで意気投合して帰ってきました。アメリカでは9,000行くらい銀行があり、今でも生まれているということとか、いろんな金融の動きがある中で、日本では逆に締めつけが始まっているというのはとても残念というか、納得できないなと思います。

しかし、こういう動きは市民の間からじわじわと広がってまいりまして、NPOバンクと呼ばれている、私たちと同じように市民からお金を集めて貸金業で融資をしているところが、全国で10以上あり、準備中のところも、かなり出てきております。そういうところに私どものノウハウを全部お教えして、とにかく日本中に市民が金融にあたりまえに携われる、自分たちでリスクも負う、そういう市民を増やしていこう、連帯しようという動きを進めております。

ところが我々は貸金業でやっているということで多重債務者をつくり出すようなサラ金と同じ扱いなんです。悪徳業者が悪さをするというので、参入規制を厳しくしました。07年改正では上限金利の引き下げと一緒に、今は500万円でもいい資産が、5,000万円も必要になります。それに貸金業会に加入しないといけないので経費が増大することが見込まれる。加入しないところは金融庁から強制捜査が入ります。今、NPOバンクで最大の問題は指定信用情報機関への強制加入です。これはたとえばカードでお金を借りる時、使う時、これは利用者が、どれくらいお金を借りているのか、返済が滞っていないかを全部調べるわけです。そういう機関を金融庁が指定して、それにNPOバンクも入らないといけない。私たちの場合はちゃんと審査をして融資していますので、そういうところに照会する必要は全くないわけですが、それをしない場合には罰則がありまして懲役刑まで課せられることになったんですね。

入ることになると年間60～70万円かかる見込みです。今、金融庁に対して「我々を適用除外にしてくれ」と交渉しています。基本的にはNPOバンクが現れるなどということは行政側は考えていなかったわけですが、世界

の趨勢を見ると、そういうところはいっぱい生まれていますし、それがどんどん伸びています。私たちも日本の中で私たちのようなNPOバンクを支援する、信用組合のハードルを低くするような方針なり、政策なりを政府が持って法律づくりまでいけたらいいんじゃないかなと、現在は思っているところです。

まだまだ私たちの挑戦は続くということで締めくくらせていただきます。どうもありがとうございました。

司会 向田先生、どうもありがとうございました。お話を聞いていて、やっぱりお金は貯めているより使った方が気持ちいいなと、使ったら面白いなと思ったんですね。貯金通帳を眺めて増えていくのを楽しみにしている人がいますけど、そうではなく、お金は使って、なおかつ社会の役に立っているよねと。年金の問題もそうですけど、一体自分が預けているお金が、どういうふうに使われているのかわからない。下手をしたら世界の戦争の武器をつくっているような会社に投資して銀行が発展しているかもしれない。そんなことに使わせるのではなく、自分たちのお金を自分たちで使って自分たちの社会をよくしていけたらいいよねと、この取り組みは非常に面白いなと思ってお聞きしていました。

それでは今から質問の時間をとりたいと思います。よろしくをお願いします。

質問 「女性」と頭についているのは女性が社会を変えていくという思いがあるのかどうかというのが一つ。それと既存の金融システムが正しく本来の機能を果たしていない。社会の中で今、いろんな問題を逆に起こしているということが活動の背景にはあると思いますが、システムの中に市民の思い、夢をうまく入れておられるなと思います。システムというのは大きすぎても小さすぎてもだめだと思うんですが、大きくなりすぎると身体を維持するためにもう少し儲けのあるものにも手を出さないと必要な役割を果たせないとか、身体そのものを維持できなくなるということもあると思いますが、そのへんについてどうお考えなのか。あとNPOバンクが全国に広がっているということですが、関西にはないんでしょうか。ご存じでしたら教えていただきたいと思います。

向田 女性にしか貸さないわけではないんですが、そもそも女性たちが行っている事業に対して金融機関が貸さないというところから出発しているわけです。つまり市民が金融から阻害されている以上に、その中でも女性

が特に阻害されてきたということで、その人たちの優先順位を高くしようということです。地域の中で市民事業を行っている人たちは少なくとも私の周りでは女性たちが多かった。「こういう事業があれば便利でもっと豊かに暮らせるのにね」ということでやっている人たちが女性に多いということです。ホームレスの方々の支援をしているNPOに融資しましたが中心メンバーは男性です。出資金は1億3,000万円ありますが4,000万円しか融資していません。6割くらい回していきたいと思っていますので、もっといろんなところに呼びかけないといけないのですが、ただ貸しこんでいけばいいのかという問題もあります。本当にその事業が回っていくようにしないといけないということが金融の難しいところです。

私たちのアピールは不足してしまっていて「NPOバンクなんて知らない」という人が、ほとんどだと思えます。昨年、一昨年と「貸金業法の規制から我々を除外してくれ」というのを国会議員の人たちにロビー活動で回ったんですが、誰一人知らなかったということに私たちはびっくりしました。今、NPOバンクのホームページづくりを始めました。もっと知らせていかないといけないと思っています。

大きさですが、おっしゃる通りだと思えますね。小さすぎても成り立ちませんし、費用も出せないし、大きくなるとそれ自体が目的化してくることがある。私たち自身は神奈川県に限定していますが、もうちょっと小さくてもいいかもしれない。もっと融資先があれば不足かもしれませんが、とにかく適切な規模はあるだろうと、だからこそ地域ごとにつくられることが必要ですし、大学でもありかなと思います。

岡山と広島、滋賀県と、そういう動きは、全国に広がってきています。お話があれば、誰かが説明に行くという形で応援したいと思います。

司会 因みに近畿労金がNPOへの融資を行っているのと兵庫の宝塚の方にあります。

向田 お金の話は、よく知らないことがあると思うんですね。そういうことで、これは田中優さんたちと一緒に今年1月、『お金で世界を変える30の方法』を皆でつくりました。この中に「なんで24時間営業の店ができての？」とか日頃私たちが思っていることを4ページにまとめまして、わりとわかりやすく書かれています。電車の中で読める本になっていますので、ぜひ興味がある方は買っていただけたらいいかなと思って今日は

5冊だけ持ってまいりました。これを売りますと私どもに350円入ります。好評でして2刷に入りますのと、ハングル語で紹介しようと、今、翻訳しております。よろしくをお願いします。

司会 それでは時間になりましたので、最後にご講演をいただいた向田さまにもう一度拍手をもってお礼を申し上げます。向田さま、どうもありがとうございました。

最後に政策科学会会長・本田先生より閉会のご挨拶をお願いいたします。

本田 どうも大変貴重な講演、ありがとうございました。私もいろいろ勉強させていただきまして本当によかったのではないかと思います。私事ですけど、戦前の話ですけど、私のおじいさんが警察官をやっている、警察官をやめて銀行業を始めたんです。資産を全部資金に回しまして。昔の日本は銀行がたくさんあってね。警察官から銀行業に転職したんです。それで全部、財産をすってしまったんです。おばあさんが苦勞して。私は、おばあちゃん子ですから、おばあちゃんに「お金の貸借の仕事だけは絶対するな」という教えを受けまして、今も全然、金にかかわることはない。貯金もほとんどないというか、そんなことで私自身はお金に関するトラウマがあって、おばあちゃんの遺言を守っているんですが、先生のお話を聞いてね、ちょっとその遺言もやめてみようかなという気持ちも、今、あります。

先生のお話を聞いて私を感じたことを言いますと、コミュニティ・ビジネスに関して、借り主とかたくさんおられる。そういうことを証明してNPOバンクの許可を得たというのが重要です。しかし横浜だったからそうなのかなと思うところもあるんですが、たとえば京都とかであれば、そういうコミュニティ・ビジネスをやりたいという人たち、自分で借金を背負ってもやるという人たちが、どの程度いるかというマーケティングが重要ではないかなというのを一つ、思いました。

もう一つはリスク管理が非常に行き届いているという感じがします。もちろん審査基準もたくさんありましたし、採算性の問題もありますが、非常に多面的に評価する。日常的に融資先とコミュニケーションをとりながら、融資先の状況を把握されているという、そういう面でリスク管理が普通の銀行と大分違うなと思いました。

3つ目は今後はNPOバンクと信用組合の融資との競合関係が、ひょっとしたら出てくのかなという印象があ

りました。そういう面で言いますと信用金庫との差別化が課題としてあるなという、そういう印象を持ちました。今日は本当にありがとうございました。

司会 これをもちまして2008年度政策科学春季公開講演会を終了したいと思います。どうもありがとうございました。

付記

本稿は、2008年6月20日に行われた立命館大学政策科学会主催による春季公開講演会の全記録である。