

ソーシャルファイナンスの時代

～地域社会を勇気づける信用組合～

第7回



人々を勇気づける融資

まち実践社
代表 村橋保春

ノーベル平和賞を受賞した 金融機関

今年のノーベル物理学賞は日本人物理学者3人が独占する快挙となった。敗戦後日本人が自信を取り戻す一つのきっかけとなったのは湯川博士のノーベル賞受賞ではないだろうか。それ以来、日本人にとってノーベル賞は大きな存在となる。

ノーベル平和賞を受賞した金融機関がある。グラミン銀行であり、マイクロファイナンスにより貧困層に融資し自立を促し貧困からの脱出を支援したことが主たる受賞理由である。1983年、ムハマド・ユヌス教授により設立され、担保を持たず貧困に苦しむ人々に対して小規模融資を行い、経済的自立を促す。女性を優先するのは家族の利益を重視する傾向にあるからである。無担保・無保証で5人一組のグループローンの形態をとる。連帯責任制を取り、グループの一人が融資の返済を完了しないと次の人は融資を受けられない。連帯保証ではないが、仲間を思う気持ちが返済を進め、貸倒率はきわめて低い。

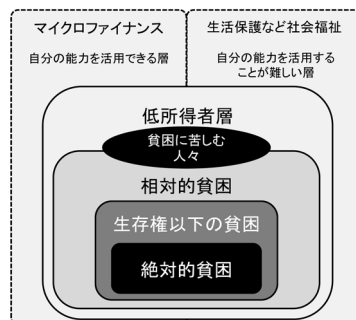
マイクロファイナンスは、貧困解消を目的に活動する場合が多い。貧困にあえぎながら金融的支援を受けることができない層を金融的弱者とみることで、格差社会が進展していると指摘される日本において、貧困をどのように捉えるか。もつとも厳しい貧困状態を絶対的貧困と位置づけるものの明確な定義はない。相対的貧困は「全家庭計所得の平均の半分以下の所得しか得られていない状態」と定義され、日本にはこの層の割合が高い。絶対的貧困と相対的貧困の間に憲法に定める生存権を満たさず生活保護の対象となる貧困（生存権以下の貧困）を位置づける。貧困に苦しむ人々のうち就労の意欲があっても、高齢や身体障害などにより十分な収入を得られない人たちは、社会福祉による救済を受けることとなる。

低所得者層や貧困に苦しむ人たちが資金さえあれば、自らの努力で経済的困難から脱出し、自立を目指すことのできる人々に対し、マイクロファイナンスが果たす役割は大きい。現代日本において、個人ローンはマイ

融資ができることすべてを行う — いわき信用組合の志 —

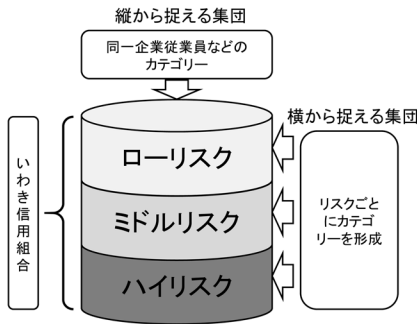
個人ローンに積極的に取り組み、地域の暮らしの支援に成果を上げているいわき信用組合を訪問した。同組合が個人融資の強化を打ち出した初期メンバーから携わっている本多洋八常勤理事にお話を伺った。

いわき信用組合の個人ローンの取組みは、平成13年8月のおとりまとめローンに始まる。今でこそ多重債務者に対するローンは一般化したのが、当時金融機関では取り扱いたがらない金融商品であった。融資規模が比較的小さく、窓口相談業務が煩瑣



出典：『マイクロファイナンス』菅正弘著

■ ソーシャルファイナンスの時代～地域社会を勇気づける信用組合～



いわき信用組合資料より編集

で、収益性は高くない。しかし多重債務は地域社会にある大きな課題であり、信用組合こそが存立意義、組織体制、蓄積ノウハウ等から考えて取り組むべきであると考えた。

個人ローンを成立させるためには独自の審査ロジックの構築が必要である。外部の保証会社に丸投げしてその結果で融資をするのではない。「人」を見て融資する。信用組合はここで強みを発揮する。信用組合職員はローン利用者と同じ地域に暮らし共通した生活者感覚を持ち、ゆえに信用組合は地域のローカル情報を活かし独自の審査を行うことができる。この審査ノウ

ハウは信用組合に伝わる融資審査の基本である。

「人」を見るためにローンセンタールを開設し、市場のリサーチと商品企画から審査に至る業務を一元的に管理する。ローンセンターには5人の面談者が配属され、じっくり時間をかけて相談に応じる。審査は金融機関の価値を決めるものである。

融資を望む人々の将来についてともに考える。融資に際して過去に拘泥するのではなく、これからの発展性に着目する。貸すも親切、貸さぬも親切である。融資に至らない場合でも問題を解決できるように努める。相談に来た人々はファンとなりリピーターとなる。こうした活動こそが信用組合の魅力であり強みである。

地域とそこで暮らす人々をすべて丸ごと支える

いわき信用組合では営業区域に暮らすすべての人々を融資の対象としている。保証会社の保証が受けられない場合にはプロパーの商品を用意する。多様なローンを用意することでより多くの人たちに融資することが

できる。

同組合では地域とそこで暮らす人々すべてを丸ごと支える営業方針を持つ。CVS (Category Value Sales)「顧客が望む価値の提供を目的に顧客帯ごとにおこなう、一律ではない課題解決型の提案営業」である。地域に暮らす人々がそれぞれに目指す豊かな暮らしの実現を同組合が金融サービスというアプローチで解決する。

地域に暮らす人々が抱える課題は金融機関にとってリスクとなる。課題内容、リスクの大きさで融資先を区分するのではなく、同一企業の従業員、高齢者といったカテゴリーをリスク内容に関わらず丸ごと支えることをCVSは目指している。

同組合の職域サポート協定先は従業員が5人以下の事業所が75%である。同組合は取引先の従業員についても丸ごと金融サポートを行う。つまり同組合と取引先事業所との間で培われた相互信頼の関係を従業員にも展開し、従業員にとってもメイン金融機関となり暮らしを支えることを目指す。取引先事業所と提携し、代表者の推薦に基づ

き、ほかの金融機関では借入が難しいと思われる従業員に対しても独自の審査で融資を行う。

こうした融資を行える人材をいかに育成するか。OJT、数多くの融資に取り組み、その過程を見せることで人は育つと考える。経験を重ね、仕事の機微を知り、利用者としてしっかり向き合い、望ましい解決策とともに見出す。ローンセンターでの業務は人材育成に大きな役割を担っており、こうした人材が組合職員全体のボトムアップにつながる。

融資—金融機関の仕事冥利

いわき信用組合の本多常勤理事のお話から、融資業務がいかに大切であるか、そして融資業務に携わることがどれほど幸せなことであり仕事冥利に尽きることか、ひしひしと伝わってくる。融資業務についてこれほど楽しそうにお話される方は少ない。今度生まれ変わったら、融資業務に携われる仕事にしたい。臆面もなくそうした感想を持ってしまった。