

第 25 回 瀬川基金記念シンポジウム

「米国のコミュニティファイナンス
と地域金融」

日 時 平成 22 年 1 月 15 日 (金)

場 所 大阪市立大学文化交流センター
(大阪駅前第 2 ビル 6 階)

主 催 大阪市立大学証券研究センター

第 25 回 瀬川基金記念シンポジウム

「米国のコミュニティファイナンス
と地域金融」

- 18:30 開 演
総合司会 矢作 弘（大阪市立大学大学院創造都市研究科 教授）
主催者挨拶 青山 和司（証券研究センター運営委員会 委員長、
大阪市立大学大学院経営学研究科 教授）
- 18:35 講 演 「米国のコミュニティファイナンスと地域金融」
アンドリュ・ラマス（ペンシルベニア大学 教授）
- 20:00 休 憩
- 20:10 質疑応答 講演者を交えて
モデレーター
明石 芳彦（大阪市立大学大学院創造都市研究科 教授）
- 20:25 終わりの挨拶
総合司会 矢作 弘
- 20:30 閉 会

第25回 瀬川基金記念シンポジウム

「米国のコミュニティファイナンスと地域金融」

矢作： スケジュールはお手元のほうに書いてございます。このあと主催者のほうからごく簡単にご参加いただいた方へのお礼の挨拶があるかと思えます。まずラマスさんの履歴を2ページ目に簡単にまとめとめてあります。ご存知のようにペンシルバニア大学はアイビー・リーグ (Ivy League) です。大変歴史のある大学ですが、アイビー・リーグの先生として象牙の塔の中に納まっているということではなくて、コミュニティの現場に積極的に入られ、あるいは関わられて活動されている方です。オバマ大統領の2007年、2008年のナショナルアーバンポリシー委員会メンバーということで、政権発足にも少なからず関与されたということかと思えます。先生にこのあと20時くらいまでお話いただきます。通訳が入りますので、実質1時間弱になってしまいます。その間にみなさんのほうに配付してあります質問表になにか質問がございましたらお書きをいただき、10分間の休憩を取りまして、そのあと創造都市研究科の明石先生の下で取りまとめながら、ラマス先生にまた答えていただく、会場とやり取りをするということで、20時30分までには終われるとありがたいと思えます。それでは、主催者の証券研究センターの青山先生から一言お話いただきたいと思えます。



矢作 弘氏
大阪市立大学大学院
創造都市研究科教授

青山： 証券センターの運営委員会委員長の青山です。よろしくお願ひします。今日は寒い中ご参加いただき誠にありがとうございます。

まず、本証券センターについて簡単に説明させ



青山 和司氏
証券研究センター運営委員会
委員長、大阪市立大学大学院
経営学研究科教授

ていただきたいと思います。証券研究センターというのは、本学の卒業生である瀬川美能留様の寄付金で設立された研究センターです。これまで証券や、金融に関わる研究、教育を進めようということで証券センターとして様々な活動をしてきました。その一環として今日のシンポジウムを開催させていただきました。

今日のテーマは、「米国のコミュニティファイナンスと地域金融」ということですが、これはわが国においても昨年12月に亀井金融大臣が頑張って作った中小企業金融円滑化法というような形で実現してきたところでもあります。日本とアメリカの地域運営のあり方の違いというのは、文化の違いとかも含めて色々な意味でありますので、今日のシンポジウムでアンドリュ・ラマス先生からそういうお話しを聞く非常に良い機会だと思います。ぜひ皆さんもいろいろとご質問していただき、また議論に参加していただいて、有意義な時間を過ごしていただければ大変ありがたいと思えます。以上で簡単であります。挨拶に代えさせていただきます。ありがとうございます。

ラマス： まずは主催者の証券研究センター、創造都市研究科の皆様には心よりお礼申し上げます。さて、ペンシルバニア大学における我々の研究対象は都市でございますが、皆様の場合は創造都市ということで、その意



アンドリュ・ラマス氏
ペンシルバニア大学教授

味では単に都市と言っている我々に比較しますと、都市開発ということに関しましては、創造という言葉をつけているために、さらに大きなコミットメントを持っているのだと思います。そうは言っても、クリエイティブ、創造というのは、いろいろな疑問符を呼び起こすものであります。というのは、世界全体を見渡して、富が何で構成されているのかといひますと、



人間が関与しているというよりも、単に我々を取り巻く空気や、水、石油でその富が形成されています。それでは一体誰のものでしょうか、創造都市の形成にどのような役割を果たしているのでしょうか。そのことを考えるにあたって、もっとも我々の印象に残る立場を表明しているのは、インドの人のガンダナ・シバという人です。その人が書いた本で「地球民主主義」という本があります。「アースデモクラシー」という本です。この地球上でこの富の形成にかかわっているもの、それは労働です。私は今クリエイティブという言葉を使いましたが、ここでも新たな複雑性が出ています。それこそが今日お話する話の出発点になるかと思えます。

コミュニティをサポートするため、地域社会をサポートするためにはファイナンスが必要です。過去30年間ほどのアメリカを遡ってみますと、このトピックに関する歴史は、コミュニティとファイナンスの協力関係、あるいは対立関係の歴史でした。また、コミュニティとファイナンスをめぐるアメリカでの議論には、多種多様なコンセプトが含まれています。たとえば、オルタナティブ経済、社会経済、経済的な正義、あるいは経済的民主主義、あるいはエンパワーメントなどです。また、エンパワーメント、クリエイティブ、創造的という言葉です。同じくらい複雑な言葉です。NPO、NGO、社会的責任を持った企業、社会的責任を持った投資というコンセプトもあります。そして、トリプルボトムラインというものに対するコミットメント。また、コミュニティ開発金融機関です。したがっ

て、アメリカでコミュニティとファイナンスの会話を繰り広げようとする、話し相手が誰かによっては、この中のひとつにしか触れないということもあると思います。すなわち、言葉としては左派が使う言葉、中道が使う言葉、右派の人たちが使う言葉、共和党系、民主党系が使う言葉、そして、皆が使う言葉が含まれています。先ほどのスライドでお見せした言葉は、それぞれ理論や実践の言葉を持っています。

ここではあえて先ほどお見せしたものを2つの理論と、2つの実践という形—相対する関係のものを選び取ってお話したいと思います。そして、後からお分かりいただくことになるとは思いますけど、この論争は、コミュニティ開発金融のコミュニティ運動の中で実際に繰り広げられている論争です。この運動は30年以上の歴史を持っています。30年以上のコミュニティ運動という言葉を使うということに反対意見を持つ人がアメリカにもいます。その人たちにしてみれば、30年間の運動ではなくて、30年間の金融サービス業界の発展であると言いたいわけです。日本語でも運動といった場合と、業界といった場合の違いはありますね。

議論1です。さて、理論1も理論2も双方において否定される部分も、肯定される部分もあります。私は理論1に対して批判的な立場をとっています。したがって、その特徴付けについてお話をするにあたって、必ずしもそうでない立場の人よりも良い形でそれを表すということは出来ないかもしれない。ただ、そうは言っても出来るだけ公平に、フェアにお伝えした

いと思います。

まず、第一に否定される部分の関連でお話しいたします。ノンポリ的な人であって、比較的良い事をしたいと思っている人。別の言い方をすると、フランス・フクヤマ的な歴史観を自分の中に取り込もうとしている人。フランス・フクヤマは決して歴史の終焉というものを喜んで捉えているのではなく、いわばメランコリーに捉えています。しかし、そうは言っても彼が信じるころの、考えられ得る最善の統治のあり方が進行していると考えている。それはすなわちリベラルな米国的な民主主義というものです。我々は最善の形態と言える経済形態にまで進行してきたと。それはリベラルな米国的なキャピタリズムだと。ここで否定されているのは、過度な欲望、強欲さ、過度な搾取、それが否定されています。ブッシュ大統領的に言うならば、より親切な人に優しい資本主義と言うかも知れない。如何にそのように変えていくことが出来るのか。決してそれは圧倒的に支配的な制度や慣習を通じてではなく、むしろ新しい人種とも言える起業家が出てきて成し遂げられるのではないか、という考え方です。新たな起業家としてヴィジョン、リーダーシップというものがそこに出てくる必要があり、新たな形で株主の利害を守る人たちが出現するという考え方です。

理論 2では、そうしたオーソドックスな理論が批判されています。支配的な制度や慣習というものが批判されています。そこでは、全ての価値の源とされているのが労働力と自然です。国の富に対して、人々、国民、市民、コミュニティが権利を主張できる存在として考えられています。このような理論であっても革命的な理論ではなく、改革マニフェストという位置付けだと思います。すなわち現在の状況を改革するという視点です。

理論 1の理論ではなく実践を考えて見ますと、アメリカでトリプルボトムラインに対してのコミットメントという考え方があります。第一の「企業活動のボトムラインとしての株主に対するコミットメント」、これはそのまま続けられます。ボトムラインとしての2つ目。あまりうまく定義はされていないのですが、「社会に対するコミットメント」というものです。

3つ目のボトムラインは「環境に対するコミットメント」。グリーンな企業を作り出すことにコミットメ

ントです。ちょっと複雑ですが、これまでに最悪と言われるような環境汚染をもたらした企業を頭の中で考えてみてください。そして、皆さんがその会社のマーケティングの担当者だとして。皆さんが何らかのメッセージを発信すること、作り出すこと、世の中に伝えることによって、そんな酷いことをしている企業であっても、あたかもグリーンな企業であると人々に思わせることは可能でしょうか？

企業には2つのタイプがあるということです。全て3つのボトムラインに対して強くコミットメントしている企業、真剣に取り組んでいる企業。かたやコミュニティ、あるいは環境に配慮しているかのように見せかけて、マーケティングのツールとしてグリーンな企業だと自分たちを思わせている企業。今日、時間をかけて話したいのは理論 2を實踐している企業です。この理論 2から生まれてくるオルタナティブ経済関連のプロジェクトは多々あります。オルタナティブという言葉よりも、「コンプリメンタリー(相互補完的)」などか、あるいは「コ・イグジスティング(共存)」しているという言葉のほうがふさわしいかもしれない。1例として地域通貨運動があります。世界中4千くらいの都市で展開されています。その呼び方も地域通貨と呼ぶのか、補完的通貨と呼ぶほうが良いのか、あるいは代替通貨と呼ぶほうが良いのかいろいろ考えがあります。オルタナティブ経済のさまざまなプロジェクトに共通して見られる共通原則があります。例えば、市民ベースのもの、場所に基づくもの。それをより民主的な、あるいは公平性のあるものにしていこうという点。コモンズと資源トラストという考え方があります。70年代、アラスカで新たに油田が発見された時、石油トラストが計画されました。トラストというものはオルタナティブ経済の、代替経済のひとつの法的なものです。非営利組織団体に似ていますが、それを所有している人はいない。しかし、受益者はいる。この話が最終的にどうなったかという結論だけを申し上げて起きますと、アラスカ州では70年代以降、各世帯が毎年8千ドルの小切手をこの石油収入から貰うという形態が続いています。米国がイラクに侵略したときには、恒久的なイラクの石油トラストを作ってはどうかという議論さえありました。もちろんその考えがどうなったかは皆さんご存知だと思います。いろいろ事例は多々

ありますけど詳しくは Q& A のときに答えたいと思います。そこで今夜のメインテーマであります、コミュニティ開発の金融機関の話です。

コミュニティ開発金融機関、CDFI と呼ばれるものですが、どのようなプロジェクトに投資しているのか、3 つに分けてお話したいと思います。まず土地。そして労働力、また資本です。第一のカテゴリーは土地と自然というカテゴリーです。資源トラストについては先ほどお話ししました。環境土地トラスト CDFI は環境土地トラストにファイナンスしています。環境土地トラストは都市の中、あるいは都市周辺部において緑の空間を保有し、それを開発から守る役割を果たしている NPO です。アメリカでの環境運動における、ひとつの表現のあり方ということです。アメリカの税制を生かし、上手く機能しています。地権者、土地の所有者に対して税制面で大きな優遇措置が与えられるシステムです。土地の所有者が持っている土地をディベロッパに売り渡し、そこにウォルマートのショッピングセンターが出来てしまうという代わりに、環境土地トラストに売ることで税制面での優遇措置を受けられる。

フィラデルフィアは国内でも最大規模の都市公園を有しています。ひとつのプロジェクトを実現するためには、いろいろなことが同時に実現しなければならない。まずは人々の意識を向上させるためには、70年代に環境運動がなければならなかった。EPA(環境保護庁)を生み出すべく、政策面での変更がなければいけなかった。国レベルでの税制を変えるということが必要にもなる。環境土地トラストに自分の土地を提供するというために、税制面での優遇措置を与える措置も必要でした。若い世代に対して、金融経済、法律を勉強してもらう時間も必要でした。そして、彼らの知識をこうしたプロジェクトで発揮してもらうことが必要でした。

コミュニティ・ランド・トラストを若干短めに説明します。多くの CDFI は金融機関として、このコミュニティ・ランド・トラストにファイナンスしています。私が以前、家を購入しようとしたとき、今、家を購入しようとしたといいましたが、家とその下の土地がセットになっています。都市部に生活しているものと、農村部に生活しているものの違いがここにあると思います。また、特権を持つ人た

ちと貧困の人たちを区別するのも、この点だと思います。貧しい人、農村部の人はず頭に浮かべるのが土地です。そこで新しい形でアメリカで出てきたのが、コミュニティ・ランド・トラストです。例えば、我々の第1目標とするところは、貧しい労働者向けの、手ごろな金額で手に入る住宅の供給です。従来、左派の人たちが言ってきた戦略は、国が公的資金でそうしたものを作りなさいということでした。しかし、そのような政策を実行したからといって、貧しい人たちのためになるかといえば、彼らの富がそれらの政策によって形成される政策とは決して言えない。なぜかといえば、自分たちが買って所有している住宅ではなくて、あくまでも国から賃貸で借りているものに過ぎないからです。貧しい労働者階級の人たちが住宅を得るといって、その資本主義的な考えは何か。それは要するに、住宅を所有する立場にあったとしても、環境の良い住宅区に住むことは出来ず、したがって住宅価値が上がることも期待できないということです。それでは、今話した考え方を1つに組み合わせたらどうでしょうか。それは社会主義的な側面もあれば、あるいは民間的な考え方が導入されているところもありますが、しかし手ごろに手に入る住宅であり、しかも自分の持っている住宅の持分価値が上昇する可能性があるというものです。したがって、まず土地を社会化するわけです。それはどのようにして実現するか。国が土地を所有するのではなく、コミュニティ・ランド・トラストに土地を預け、そこが土地を所有するという形態にするわけです。その土地の上に個人の住宅を建てていくわけです。そこに住む人は家を買いますが、土地は買わない。

さて、そのような住宅地の隣に別の住宅地ができます。その隣の住区には、まったく同じような家が建っています。土地の区画も大体似たようなもので、そこに建っている家も似たようなものです。片方は家だけを購入している、もう片方は家と土地を購入しています。一方はより手ごろに買える住宅です。お分かりいただけたでしょうか。

今度は、オルタナティブ経済で労働に着目しますと、ここでも CDFI はかなりの事業活動にファイナンスを手掛けています。2つご紹介いたします。1つは左派的な考え方から生まれたもの、1つは右派的なものから生まれたもの。両方とも、従業員による所有という



考え方が共通しています。労働者の協同組合、コープについては皆さんご存知でしょう。したがってこれについては特には触れません。70年代になり、ESOPという概念が生まれました。従業員、社員がストックオプションといいますが、株式を持つ企業形態。大きな企業であっても、従業員の持分がマイノリティーである場合、あるいはマジョリティーの場合の両方の形態があります。有名な、名の知れたものとしては大手スーパーマーケットチェーンのパブリックがあります。ベストエアラインとしてアメリカで知られておりますサウスウエスト・エアー、こちらも社員所有型の企業です。これもまたわが国の税制が可能にしていることです。

ひとつここで強調したいのは、国の政策を変えることなしに活気あるオルタナティブ経済は出てこないということです。ESOPは典型例です。例えば、ある若い男性が会社を作って一生懸命働いて会社を大きくします。彼がリタイアするころには、その会社は利益を非常に上げて、成功を収め、従業員も500人に増えていたとします。ところが、その自分で作った会社が息子はロースクールに行ってしまう、娘はビジネススクールに行ってしまう、なんだかんだで自分のあとを継いでくれないという状況になっています。一方、その人は自分のコミュニティに対して忠誠心を持っていました。自分で作り上げた会社をみすみすと競合相手に売り渡してしまうのは、考えるだけで気分が悪くなってしまいます。アメリカではそうした場合、その経営者が自分の従業員に対して、その会社の持分を

売るということを決定すれば、相当の税の優遇措置を受けることが出来るようになっていています。アメリカではこのような形で経営、運営されている企業は1万1千あります。その中には先ほど触れました2社が入っています。さらにアメリカでも上から数えて15番目、18番目と言われるような建設会社も含まれています。他にもさまざまな企業が存在します。その1万1千社のうち1千社くらいが労働者の協同組合、ワーカーズコーポラティブというものを作ろうと試みています。残りの1万社は、見かけは普通の資本主義的な法人と変わらない。唯一、ひとつだけ例外があります。それはどこが違うかといいますと、社員が株式を所有していることです。彼ら自身のアイデンティティとしましては、ワーカーズキャピタリスト、労働者資本主義的、労働者でありながら資本主義的であるという位置づけです。しかし、彼らは労働資本家として働くことによって富を形成しています。

ここまではCDFIがサポートするプロジェクトをご紹介してきました。なぜ長々と話をしたかといいますと、我々が銀行家になろうとしているのではなくて、より良い社会を作ろうとしているからです。そのためには銀行的な業務、ファイナンスをやらないといけないということです。アメリカには大規模な金融機関が存在しています。かなりの歴史を持っているものもあります。クレジット・ユニオン、信用組合もその中に入っています。クレジット・ユニオンは20世紀全体を通じて存在が認められてきたものです。しかし、

70年代後半から 80年代の頭にかけて新しいコミュニティ開発金融機関が出現しました。CDFI です。CDFI に関連する考え方には大きく 3 つあります。

まず、説明のしやすい 2 つから紹介します。まず強力なコミュニティ金融機関を作りたい。スキルを持ち可能な経営陣を育てたい。また、ファイナンス上も良い形で運営をするという形です。彼らには、私の大学のウォートンスクール(MBA) で学ぶようなことを身に付けてほしい。J・P・モルガン、ゴールドマンサックス、無くなってしまいましたけど、リーマンといったようなところで仕事ができるような知識を身につけてほしい。そこで強力なコミュニティ金融機関を仕立て上げたとしても、国の政策をどう変えるのかということが残ります。77年に CRA、地域再投資法というものが成立しました。これを可能にした学生たち、若い大人たちは経済を勉強した人ではない。これを実現した人たちはコミュニティや組合、教会活動に従事していた進歩的な人たちでした。そうした人たちが街中に出て、そうした考え方をどんどん推奨していくことによって生まれた法律です。

(地図) これは私が住んでいる町です。これが私の家です。フィラデルフィア市内の裕福な人たちが住むとされている地区です。革新的な考え方をしていいる裕福な地区で、マウント・エリー地区と呼ばれています。地理的に言いましても、丘の上に位置づけられている地区です。マウント・エリーならず、ソサイエティー・ヒル、チェスナット・ヒル、そういった名前がついている地区です。ペンシルバニア大学はこちらです。旧市街、リバティー・ベルがあるのはここです。ここで赤いペンを使って線を引きました。1948年、まさに我が市では銀行や保険会社がこのような作業をしました。これはレッドライニングという言葉で呼ばれています。この赤い線で線引きされた中に住んでいる人は、例えば自動車保険や、家の火災保険において高い料金を払わなければなりません。70年代後半になりますと、レッドライニングがもっと厳しく銀行によって使われることになり、この中に住んでいる人たちに対する住宅融資や事業融資には厳しい制限が加えられることになりました。

この赤い線引きによる融資差別に反対する動きと

して出てきたのが CRA、地域再投資法でした。CRA という法律は、銀行に対して衰退地域で融資を行うことを義務付けました。この法律があるために各地域で、各銀行がこの法律に従って経営しているかを厳しく精査しています。スコアリングで判断しています。特定の銀行が低いスコアであるというのがこの CRA という法律に照らしてわかると、M& A活動や支店開設を規制されます。したがって、銀行としても協力する動機があるわけです。ただ、実際問題としては、それらの銀行は、その近隣住区に対しての知識が乏しい。本当はそこで融資活動をしたいとは思っていない。ではどうするか。まず CDFIの活動は赤い線で引いた中から始まります。ただ、その CDFIのリーダーたちは、その外の住宅地に住んでいます。銀行としてはそういうところで積極的に貸し出しをしたくないという姿勢は変わりません。なぜかというと、500件もの小規模融資をするという場合、そのコストたるや非常に大きいものになってしまいます。銀行側としては採算ベースにのる形でそのような事業融資を行うコスト体系にはなっていません。ただ、しなければならないという義務があるわけです。問題をどう解決するのか。大手の銀行、中小の銀行は CDFIに対して融資の貸し出しをいたします。

私はこの場で皆さんの前に立って、私がいかに優れた形で起業をし、そして起業家として CDFIを成功裏に立ち上げたのかという話をすることが出来ます。ただ、実際どうだったのかという状況を考えてみましょう。何が我々にとって優れていたのかということを考えてみましょう。それは起業家としての活動ではなかったわけです。むしろ優れていた点があったとすれば、政治的な戦略が優れていたということ。銀行が低所得地域においても金を貸していかなければいけないようなマーケットの仕組み、枠組みを作りだすような形で国の政策を変えたことが優れていたというところ。銀行がコミュニティ参加を義務付けられたということに加えて、裕福な個人、法人というものが CDFIに投資をした場合に税の優遇措置が得られるという仕組みが生まれたことが大切です。70年代、80年代から今日まで CDFIには銀行から、そしてまた裕福な個人から、また大手の企業からお金が流れ込む仕組みが出来ているわけです。最大規模の CDFIというのは、やはり経営をし

ている側もとてもしっかりしている最高レベルの経営陣を備え、そして、その業務に携わっている人間もきっちりと訓練と教育を受けたものが携わっています。もちろん初期資本は、そのような形で強制的に資金を供出させられるようなところから出た資金が使われたのではありません。初期資本を出したのは、進歩的な考え方を持つ宗教団体でした。また、裕福な人、あるいはあまり資力のない人たち、また財団や社会的な責任を強く感じている組織でした。現在、1千を超えるCDFIが存在しています。いろいろなカテゴリーに分けることが出来ます。

その中で特筆すべきものは、コミュニティ開発ローンファンドと呼ばれる貸付基金です。そこには、個人、法人から資金が入ってきます。出来れば低利でそれを受けてローンファンドは主に住宅に焦点を当てて貸付をしていきます。もちろん、それだけでなくいろいろなプロジェクトに資金が貸し付けられていきます。コミュニティ・ランド・トラスト、資源トラスト、あるいは環境土地トラストもそうですし、いろいろな地場の小さな地域密着型企業にも流れていきます。ここで投資対象とならないのはメーカーの企業、特定の事業でゆくゆくは中国に行ってしまう企業や、衰退地域から撤退してしまうような、いなくなってしまう企業です。ですから、たとえば環境関連の事業の太陽光発電パネルを屋根に付けるとか、スーパーマーケット、医療関係、育児保育に関連するもの、学校、チャータースクールのようなものです。コミュニティに重要な事業ということで、その地域に根を下ろした事業が対象になってきます。

また、もうひとつ興味深い側面があります。例えば、ベンチャーキャピタルの場合は、通常であるならばオルタナティブ経済というのを思い浮かべることはない。しかし、特定の事業は、エクイティも必要とします。ご存知のとおり、米国においては多くのハイテク企業が社会的な意識の高い若い人たちによって起業され、多くの利益を上げてきました。最終的にはこういったところは、グーグルやマイクロソフトに自分が作ったものを売ることになるのですが、何百万ドルという利益を上げていきます。そういった人たちが財団を作って、自分たちが生み出した利益をほかの人たちに使ってもらうことで満足するというわけではないわけです。むしろ、新しい企業を作るのに参

加したいという風に考える。そうした人たちの中には自分がもうけたお金の一部をコミュニティ開発のベンチャーキャピタルファンドの中に投資を投じる人もいます。例えば、オルタナティブ経済の目標を満たすような可能性のある事業に投資をしてもらうためです。

コミュニティ開発クレジット・ユニオンというものがあります。これは通常の信用組合とは異なります。いわゆる信用組合的な組織は何千とありますが、コミュニティ開発クレジット・ユニオンと呼ばれるものは、300くらいです。アメリカ最大の信用組合というのは米国海軍の組合です。その信用組合の使命は比較的絞られています。それに対してコミュニティ開発クレジット・ユニオンというのは、私が説明したような住宅地区というものを発展させていく役割を担っていきます。最後のカテゴリー、これはコミュニティ開発銀行です。法的な観点から言うならば、コミュニティ開発銀行は通常の銀行と変わることがない。それは赤で線引きをした地域の人たちに対してサービスを提供したい、しかしそれを非営利という形態をとってやりたくないということです。いわば、コミュニティ開発にコミットメントを持つリベラルな資本家の考えということです。この業界はしたがって非常に幅が広い。私は幸運にも、最大手と呼ばれるCDFIを2つ創設することに関わることが出来ました。1つがノースカロライナ州のセルフヘルプと呼ばれるものです。ここに書いた金額は非常に多額だと思われるかもしれない。大雑把に計算しますと5千億円くらいになります。しかし、ニューヨーク市の5番街に行けばたぶんシティバンクの2つの支店がそこで、これくらいのお金を持っています。80年の7月に初めて募金活動をして87ドルをようやく集めることが出来たという観点で考えますと、そのころからは非常に大きな金額にまで成長しました。しかし、アメリカの経済全体に位置付けると、まだまだ小さな運動に過ぎない。組織としても力強く成長しないといけなければいけません、同時に国の政策を変える働きかけをしなければならぬ。

ノースカロライナ州には、住宅所有者を手助けする、あるいは小規模な事業を手助けする、あるいは環境土地トラストに対する資金提供をする、あるいは育児、保健、医療といったような形で金融サービス

を提供するところがあります。働いている人は 250 人います。それと同時に、ワシントン DC に建物を所有しています。60 人の専門職—金融—法律—経済の専門職です。その人たちが中心になって、ワシントン DC で毎週のように政治家、政府に働きかけて法律を変える運動をしています。これはとても複雑な取り組みです。この組織は、ゴールドマンサックス、J・P・モルガン、あるいはその他の銀行から資金を求めると同時に、政府には税額控除を求めています。それぞれのコミュニティにおいて貧しい人たちがより良い生活を送れるようにするためです。それと同時に、我々はゴールドマンサックス、そして連邦政府に、彼らの行動を改めてもらうように働きかけをするわけです。これはアメリカでは良い警官、悪い警官といいます。アメリカの警官ものの映画やドラマを見たことがあると思います。2 人の警官を犯罪人の収監先の房に送り込みます。1 人はこの椅子は座り心地は良いか、コカコーラでも要るか、と優しく対応します。そこできちんと対応しないと、もう 1 人の怖い警官がその人を壁に押し付けて殴ったりします。

もう 1 つフィラデルフィアに組織がありますけど、それは詳しい話はここではいたしません。ただ、形や、構造、目的とするところは似通っています。全国をカバーするアンブレラ組織として、米国でももっとも優秀な CDFI からなるネットワークが形成されています。拠点はフィラデルフィアにあります。6 年前にオポチュニティ・ファイナンス・ネットワーク、OFN というところからの契約に従って、それを受注しまして、私は CDFI 業界にとっての今後の戦略計画について共著で本を書きました。

2004 年における我々が出した 2 つの大きな意見は、第 1 点としていくつもの CDFI には合併をしてもらい、より強力な金融機関となってほしいと勧告をしました。例えば、ある州の CDFI が優れた金融商品売り出し、それで成功裏に州ベースでスーパーマーケットや環境ビジネスのファイナンスに漕ぎ着けたならば、そのネットワークを、全国ネットワークを使って、それを全米的に拡げるということを是非成し遂げてほしい。ローカルで生まれたイノベーションを全米規模で展開してほしいのです。同時に、小さな CDFI が多々乱立するのではなくて、それらが集まることによってより大きな強い組織にしてほしいの

です。現在、次なる 15 年をターゲットとして、新しい戦略作りをしています。今、その本やその戦略を書いている段階です。30 年前に始まった動きから今日までさまざまな変化がありました。こういった形でコミュニティ金融機関として大きくなっていく中で、大きな金融機関で仕事をしてきた人が積極的に CDFI で仕事をしてくれるようになりました。また、構造的にお分かりいただけるでしょうが、我々が銀行と非常に良い関係を結ぶことが出来るようになってきました。ですから、私のような古くから運動に携わってきた人間は、これは経済的な正義を実現する運動であると捉えがちですけど、やはり元々はそれは金融サービス業界であるという捉え方が出来るということです。我々に突きつけられた問題は、本当に大きな意味での金融サービス業界の中に組み込まれていく、あるいは統合されていくべきか、ということだと思います。そうすることによって効率は大きく上がることも間違いありません。もし、全てが上手くいけば、我々がサービスを提供したいと思っているコミュニティ、地域社会に対してより多くの資金を提供することが出来るようになるでしょう。また、より大きなインパクトを持つことも出来ると思います。しかし、そうではないのだと、そういう大きな流れの中に取り込まれるのではなくて、むしろ選択的に取り組みを進めていこうとする人たちもいます。

最後にクリントン、オバマ大統領の話です。77 年に重要な法律が成立したと先ほどいたしました。さらに 94 年に新しい重要な法律が生まれました。名前だけ言いますと皆さんの頭が混乱するかもしれませんが、ちょっとここで説明をさせていただきたいと思います。コミュニティ開発金融機関、CDFI というのを中心にここで話をしました。いろんな種類があると話しました。それはローンファンドであり、クレジット・ユニオンであり、銀行であると。今、アメリカの財務省の中には新たな部門として CDFI を担当している部門が出来ています。それは CDFI ファンドを担当している。民間部門でやってきたことが今や政府の中で 1 つの部門として取り込まれるようになってきているということです。このファンドからいわば認定を受けると、その CDFI はファイナンスをしたり、あるいはグラントを出したり、あるいはエクイティを供与するということが可能になります。クリントン大

統領がそうであったのと同じように、オバマ政権もこの CDFIを非常に熱心にサポートしています。オバマ外交がいかにがっかり、失望するものかについて私は一晩中話することが出来ますが、彼は CDFI基金というものをベースにして、そのファンドを 2倍以上にするというような措置も取ってくれている非常に大きなサポーターです。時間通りに終わったのは今回が初めてのことです。ありがとうございました。

明石： 大阪市立大学の明石と申します。それでは時間も限られていますので、ラマス先生に質問ということで、通訳の方を通してお答えいただくというスタイルをとります。

まず CDFIは営利か、非営利団体かということ。その事業でデフォルトの率はどれくらいかというご質問があります。



明石 芳彦氏
大阪市立大学大学院
創造都市研究科 教授

ラマス： 大半の CDFIは非営利です。ただ、ちょっと物事が複雑になるのはコミュニティ開発、ベンチャーキャピタルファンドに話が及ぶ場合です。これは健全な動きだと思いますけど、いわばハイブリッド的なものが生まれつつあるということです。もっと皆さんが知っていることで話をさせてもらおうと、大阪のミュージアムをひとつ例に取りましょう。ミュージアムに行きますと、ギフトショップがあります。あれは営利活動の要素が強い。フィラデルフィアは世界有数のミュージアムを擁する都市ですが、私の息子がガールフレンドとミュージアムに行くときに、まず最初にやるのはコーヒーとデザートを食べること、その後ギフトショップに行って、そこにある絵を見ること。その後ミュージアムを出てしまうかもしれない。アメリカにおきましてはそんな意味で多くの NPOが、これは CDFIに限ったことではありませんけども、数多くの NPOが営利事業として事業を行う子会社を作る動きが多々見られます。

デフォルトに関しましてはデータがありませんが、ウォールストリート的なレベル、あるいは通常の銀行と比較しましても非常にデフォルト率は低い。ただ、

そのデフォルト率が低いという裏側にはリターンも低いという側面があるということです。ひとつの例ですけれども、CDFIが貧しい人たちにも手ごろな住宅を提供したいという事業に取り組む場合、我々が活用するのは非常に退屈な、安全かつ確実な商品です。すなわち、我々のところに低所得の借り手がやってきたとき、我々が提示するのは 30年間の利子固定のローンです。すなわち我々が目的とするところは長期間にわたっての自宅保有をその人に提供したいということです。それに対して、例えば、質の悪い貸し手という表現でいいかと思いますが、利益を貪ってやろうという貸し手の場合は、固定利息で 6ヶ月のローンを組ませるでしょう。そこでさらに利息が上がるというような形にする。どんどん段階的に 6ヶ月ごとに上がっていく形にすると思います。しかも、その間手数料だとか、あるいはペナルティ的な料金がかかるような設定にするでしょう。その結果としてデフォルトになって、それをまた再販売して、また稼ぐということになると思います。まさにこれはデフォルトに必ずつながるようなビジネスモデルです。また、デフォルトから稼ぐビジネスモデルです。

明石： 似たような質問ですが、CDFIにおけるガバナンスの仕組みを教えてください。

ラマス： 他の NPOと同じように CDFIにも役員会があります。理事会、役員会のメンバー構成は時間とともに変わってまいりました。例えば、その構成メンバーは昔であればロースクールやビジネススクールを出た私のようなものが中心であったと思います。ただ、ご覧いただきますようにさまざまな形での組織があります。例えばローンファンドが関わるような組織から代表が出て、理事会や役員会のメンバーになっているということも多々あります。家にしばしば招待する人のほうが、良いバースデープレゼントをくれるという原則と同じです。ガバナンスのあり方としましては、一人一票という形になっています。議決権は、近隣住区を代表する人も、組合の代表者も、J・P・モルガンのような金融サービス業の代表も等しく持っている。基本的に、全会一致のコンセンサスベースで物事が決められていきま



す。他の法人と同様多くのガバナンス関係の仕事は、委員会という形式を取って行われております。その中で最も重要な役割を果たすのが貸し付け委員会。そこが重要なポートフォリオをモニターしています。

明石： CDFIは貸付以外の機能を持っているかということ、貸付の際に担保を取るのか。担保を取る場合一般の銀行と同じか、について教えてください。

ラマス： CDFIの主たる役割は貸付、融資です。それ以外にもいろいろやっています。住宅所有者、小規模事業者を対象にですが、そのコミュニティの中で技術的な援助を行ったり、あるいはコンサルティングを行ったり、能力開発(キャパシティ・ビルディング)のお手伝いをしています。

ファイナンスの仕方は2通りあります。第一に、投資資金を提供してくれる人たちには、そのグラントを供与してもらうように説得をすることです。そして、我々の側で、我々が支払わなければならない利息と、借り手に対して我々が請求する利息のスプレッドを指定する能力を与えてもらいます。

担保に関してですが、一般的にはイエスです。ひとつ例外的なことがあります。CDFIの中にはマイクロファイナンスに参加しているところがあります。ご存知のようにマイクロファイナンスでの貸付は通常の担保に代わる形態の貸付として、ある借り手のグループに対して貸付をするというやり方をしています。

さらに関心がある方は、私自身もそのトピックに関心を持っていますので、また別の機会にお話できればと思います。

明石： CDFIを世間に周知してもらうには、どのような活動をしていますか？

ラマス： 正直に言いますと、アメリカの大半の国民は CDFIなんて聞いたことないと思います。しかし、我々からお金を借りる人、また我々に資金を供給してくれる人たち、そういう人たちは良くわかっているとは思いますが。

明石： コミュニティとはどういう関係を持っているか簡単に教えてほしい。

ラマス： 初期の段階では、コミュニティとの関係は非常に緊密なものでした。ただ、従来型の金融機関からも資金を提供してもらうようになってからの CDFIは、先ほど赤で線引きした地区から外の青で線引きした地区に出て行ってしまふ CDFIが増えてきました。例えば、500万円の預金をすぐしてくれる人とランチをしたい。その代わり逆に、今度はあなたがごっつてあげなければいけない人かという判断が働くようになってきました。こういう動きに対して反発を覚える人たちも居ましたが、しかしやはり運動そのものを大きくしていくためには致し方ないかなという考え方があ

ります。ある意味で我々は新卒者の若い人たちに対して同時に 2つの世界で生きていくことを求めているようなものです。金融の知識に長けていると同時に一般の市民としての知識にも長けていることを求めているわけです。

明石： 赤い線引きの話が出ましたが、レッドライニングがなされていたときに伝統的なクレジット・ユニオンは何をしていたのでしょうか？

ラマス： 従来のクレジット・ユニオン、信用組合は組合員の言うことを聞いていたということです。ほとんどの組合員は白人です。ホワイトフライトという言い方がアメリカではよく使われます。ざっとお話ししますと第 2次世界大戦が終了した時、兵士が復員して帰ってきました。アメリカでは連邦政府が資金を出して彼らが大学に通えるようにしました。市から郊外へとハイウェイをどんどん作りました。彼らが郊外で生活できるように、その住宅などにも低利のファイナンスの供給をしました。そのレッドライニングというのは、今お話したような条件というのがアフリカ系アメリカ人には適応されていなかったというやり方です。彼らだけでなく多くのマイノリティも含まれていなかった。皆さんは覚えていらっしゃるかもしれませんが、日系アメリカ人も抑留キャンプに送られました。日系アメリカ人の多くも、このプログラムの恩恵を受けることが出来なかったのです。したがって、クレジット・ユニオンも組合員のいるところに付いていった。すなわち郊外に移っていったのです。すばらしい例外というものもありましたので、それを忘れてはいけないのですが…。

明石： 1994年に CDFIファンドが出来ましたが、なぜ連邦政府がそれを認定しなければならなかったのか？

ラマス： 別に連邦政府がその措置を取らなくても良かったと言えますが、しかし、やはり国家たるものは何を期待されるかについて常に議論はありました。非常に温かいおもてなしをいただいているゲスト、客人としては日本がどうであるのかについて直接触れませんが、例えば英国であるとか、アメリカにおいて 80

年代に新しい国家像が生まれてきたのはご承知のとおりです。それがクリントン政権になってちょっと戻ったという時期がありました。忘れてはならないのはクリントン政権も貧しい人たちに対する社会福祉支出を削減しました。しかし、これと同時に CDFIの基金を創設したわけです。当時はリベラルな大統領と共和党という議会という構成でした。したがって、相矛盾するような政策が多々取られた時代でした。もしかすると、今日我々はまたその方向に行きつつあるのかもわかりません。

明石： 1250もの CDFIが存在するけども、それは全て認定されたものかどうか、自称組織が含まれていないのか。それから CDFIのデータは入手できるのか？

ラマス： CDFIに関しましては認定を受けている数は本当に数少ないと思います。我々がさっきの戦略計画の中で打ち出した提言でも、なぜそういった細々とした小さな CDFIに合併をして大きくなってほしいかと言えば、やはりより発言力が大きくなるということもありますし、また、資本力が高まるからです。

明石： 最後に、CDFIの合併を提案しましたが、銀行とクレジット・ユニオンの間にある免税問題が大きくなるのではないかと？

ラマス： 私の大学はご存知のとおり 1700年代に創設された非営利団体です。そこに運用されている基金の規模とは、寄付基金を換算しますと 4千億円規模に致します。しかし、我々はあくまでもノンプロフィットという組織であります。したがって、アメリカでは、NPOの位置付けで規模的な制約は一切ないのです。

明石： ウォルマートなどの大規模小売業がもし銀行に参入したとすれば、地域金融システムにどのような影響があるのでしょうか。

ラマス： ウォルマートはアメリカで現時点では銀行業務をやっています。彼らが重きを置いているのは信用供与であります。何かを購入する人に対して信用供与をするというのが主体となっている業務です。

今のご質問にありましたように、今後他の業務に進出するという事もあるかもしれません。ただ、彼らがより本格的な金融機関となっていく場合、より厳しく CRA という法律で規制されることとなります。そうしますと、我々はウォルマートとランチを食べなければならないということになります。

明石： 少し長くなりましたけど、以上で終わります。

ラマス： ありがとうございます。ひとつだけ。やはりこういった公の場で話すにあたって、ハイチを襲った大地震の被害に触れることもなく終えることはとても出来ません。それはまさに今週阪神大震災 15 周年という契機を我々が迎えようとしているそのときだからです。やはり、我々はこういったことを契機といたしまして、世界がこのような災害、悲劇というものを単に神の采配、あるいは自然の災害であると決め付けるだけで終わってはならないと思います。すなわち、神あるいは自然というものが我々にどのようなものを科そうとも、コミュニティとして、強いコミュニティであることこそがそのような悲劇を乗り越える、それに耐え抜くというひとつの手段になると考えます。したがって、我々の取り組みというのは経済的な正義を実現したいというだけでなく、本当にコミュニティに住む人々の生活というものを大事にしているということです。

【参考資料】

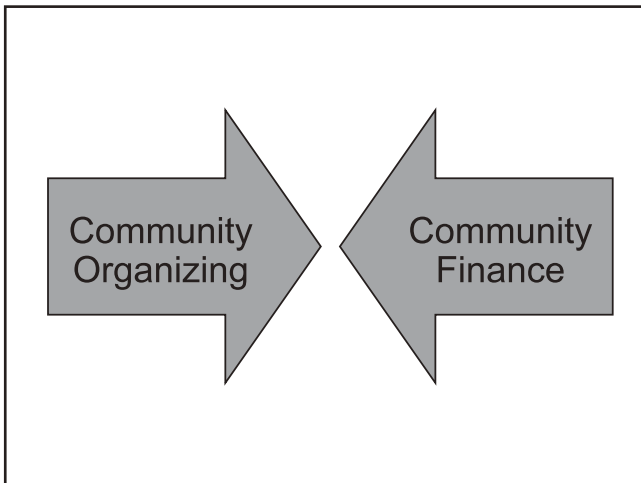
Community Development Financial Institutions

1

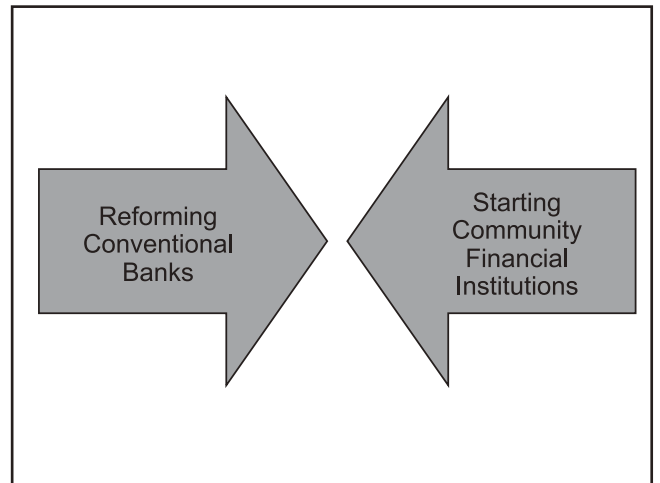
CDFI Industry Statistics

- 1250 CDFIs and other opportunity finance institutions currently operating in the United States, including:
 - More than 500 community development loan funds
 - More than 80 venture capital funds
 - More than 290 community development credit unions
 - More than 350 community development banks
- Total financing closed in FY 2006: \$4.75 billion
- Housing units financed: 69,893
- Businesses financed: 8,185
- Jobs created or retained: 35,609
- Community service organizations financed: 750

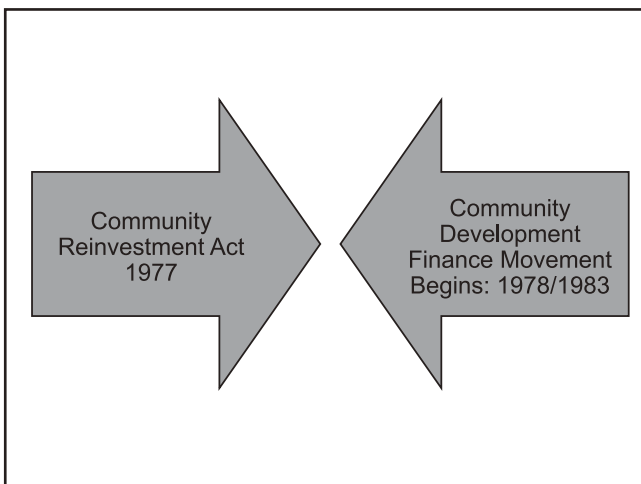
2



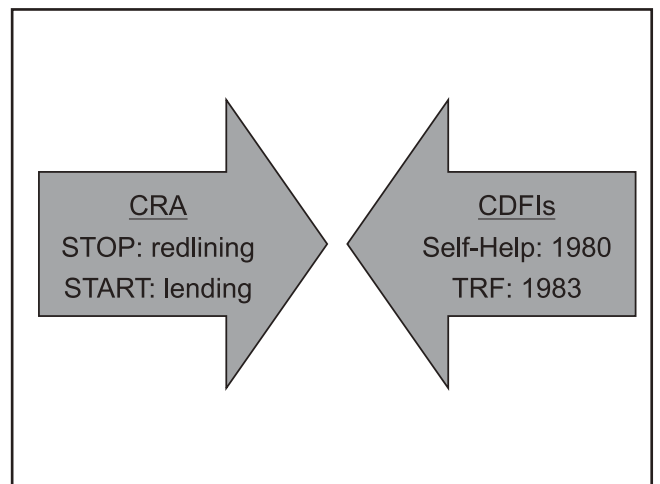
3



4



5



6

Creating Ownership & Economic Opportunity



Capital at the point of impact.®

7

Center for Community Self-Help

SELF HELP 1980- to date:

- \$5.57 billion in financing

- 62,000 small businesses, nonprofits, and homebuyers

8

A diagram consisting of two large, grey, arrow-shaped boxes pointing towards each other. The left arrow points right and contains text about the Center for Responsible Lending. The right arrow points left and contains text about the Center for Community Self-Help.

Center for
Responsible Lending
Research
Advocacy / Lobbying

Center for
Community Self-Help
Financial Services

9

The Reinvestment Fund -- TRF



Capital at the point of impact.®

1983 to date:

- \$865.6 million in financing

- leveraging \$2.9 billion in total development capital

- Today: \$545 million of capital under management

- Philadelphia region

<http://www.trfund.com/>

10

Opportunity Finance Network – OFN

- National network of CDFIs in the U.S.A.
- Philadelphia
- Originated more than \$19.8 billion in financing through 2007.

<http://www.opportunityfinance.net/>

11

Community Development Financial Institutions

-- CDFIs: 4 Sectors --

1. C. D. Banks
2. C.D. Credit Unions
3. C.D. Loan Funds (Revolving Loan Funds)
4. C.D. Venture Capital Funds

5. Note: Some also include Microfinance

12

Community Development Banks

- Community development banks provide capital to rebuild economically distressed communities through targeted lending and investing. They are for-profit corporations with community representation on their boards of directors. Depending on their individual charter, such banks are regulated by some combination of the Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), the Federal Reserve, the Office of the Comptroller of the Currency, the Office of Thrift Supervision, and state banking agencies. Their deposits are insured by FDIC.

13

Community Development Credit Unions

- Community development credit unions (CDCUs) promote ownership of assets and savings and provide affordable credit and retail financial services to low-income people, often with special outreach to minority communities. They are nonprofit financial cooperatives owned by their members. Credit unions are regulated by the National Credit Union Administration (NCUA), an independent federal agency, by state agencies, or both. In most institutions, deposits are also insured by NCUA.

14

Community Development Loan Funds

- Community development loan funds (CDLFs) provide financing and development services to businesses, organizations, and individuals in low-income communities. There are four main types of loan funds: microenterprise, small business, housing, and community service organizations. Each is defined by the client served, though many loan funds serve more than one type of client in a single institution. CDLFs tend to be nonprofit and governed by boards of directors with community representation.

15

Community Development Venture Capital Funds

- Community development venture capital (CDVC) funds provide equity and debt-with-equity-features for small and medium-sized businesses in distressed communities. They can be either for-profit or nonprofit and include community representation.

16

Founded in 1994



Mission

The CDFI Fund's mission is to expand the capacity of financial institutions to provide credit, capital, and financial services to underserved populations and communities in the United States.

17

CDFI Fund

The CDFI Fund achieves its purpose by promoting access to capital and local economic growth:

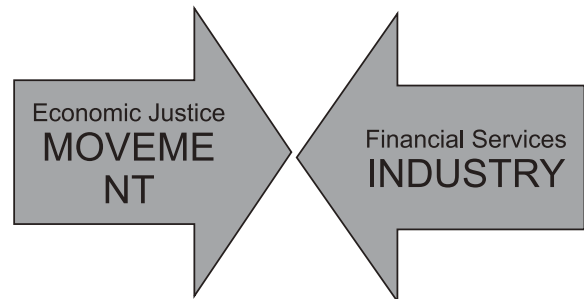
- through its CDFI Program by directly investing in, supporting and training CDFIs that provide loans, investments, financial services and technical assistance to underserved populations and communities;
- through its New Markets Tax Credit (NMTC) Program by providing an allocation of tax credits to community development entities (CDEs) which enable them to attract investment from the private-sector and reinvest these amounts in low-income communities;
- through its Bank Enterprise Award (BEA) Program by providing an incentive to banks to invest in their communities and in other CDFIs; and
- through its Native Initiatives, by taking action to provide financial assistance, technical assistance, and training to Native CDFIs and other Native entities proposing to become or create Native CDFIs.

18

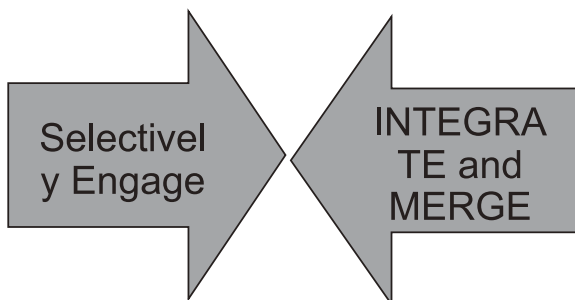
CDFI Fund

- awarded \$1.11 billion to community development organizations and financial institutions;
- awarded allocations of New Markets Tax Credits which will attract private-sector investments totaling \$26 billion, including \$1 billion of special allocation authority to be used for the recovery and redevelopment of the Gulf Opportunity Zone.

19

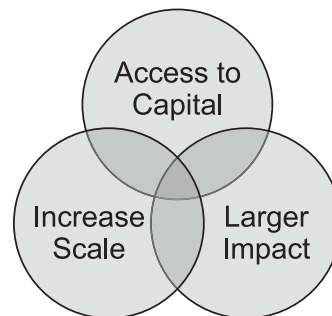


20



21

Integrate and Merge?



22

Regulation?

–Seek Federal Regulation of the industry

-- OR --

–Continue to Self-Regulate through standardization, monitoring, and ratings

23

U.S. President Barack Obama

- Major Supporter of CDFIs / CDFI Fund
- American Recovery and Reinvestment Act February 17, 2009.
 - CDFI Fund :
 - additional \$3 billion of New Markets Tax Credit
 - additional \$100 million for CDFI loans
- 2010 Budget: 130% increase (>\$244 M)

24