

ソーシャル・ビジネスと無尽・頼母子講

松 尾 順 介

はじめに

近年、ソーシャル・ビジネス（社会的企業）といわれる事業が注目されるようになってきている。また、これらの事業の創業者は、社会起業家とよばれ、各種のメディアで取り上げられることも多くなってきている。

ソーシャル・ビジネスとは、社会的課題・問題を市場としてとらえ、その解決を目的とする事業と定義されている。具体的には、環境問題、少子高齢化問題、地域再生・活性化、格差・貧困問題などが事業の対象となっている。つまり、従来は政府・行政機関やNPOが担っていた公共的役割を、新たに民間企業が担うものである。その際、ビジネスとしての視点が重視され、効率性が求められる。

この背景は、国や地域によって相違があるものの、世界的に共通の要因があると思われる。まず、政府・行政に対しては、その非効率性が指摘され、世界的に財政困難あるいは危機が懸念されている。また、大規模災害への対応なども十分なものでない場合が多い。いわば「政府の失敗」といえるような事態が多く見られる。次に、市場に対しては、「市場原理主義」が批判されるように、環境問題や格差・貧困問題を加速させるだけでなく、社会不安や金融危機を引き起こし、「市場の失敗」といえるような事態を引き起こしていると非難されている。さらに、先進国の国民については、労働意識や幸福感に変化が見られる。生きがいや幸福感が重視され、国民総幸福量（GNH）が注目されるのは、このような背景を象徴しているといえる。

したがって、ソーシャル・ビジネスは、経済的な動機よりも、生きがいや充実感を重視する人々によって担われ、政府・行政機関あるいは民間企業や市場による解決が困難な環境問題や社会的課題に取り組むビジネスとされ、従来見られなかった、新たなビジネスモデルと位置づけられる可能性がある。

ところで、このようなソーシャル・ビジネスの代表例として、よく取り上げられるのが、マイクロ・ファイナンスである。マイクロ・ファイナンスの特徴は、担保となるような資産を持たない貧困層に対して、小口融資など小規模な金融サービスを提供するなど、金融弱者

に対する少額の無担保貸付などを提供し、その資金で自立支援を促し、マクロ的な経済発展につなげようとしている点が特徴と思われる。2006年にノーベル平和賞を受賞し注目を浴びた、ムハマド・ユヌスのグラミン銀行は、世界のマイクロファイナンスの中心的な存在といえよう。また、マイクロファイナンスを提供する金融機関は、いまや世界的な広がりを見せており、貧困対策の有力な手法とみなされるようになってきている。

このようなマイクロファイナンスは、日本には存在しないといわれることがあるが、日本には庶民金融の長い歴史がある。つまり、鎌倉時代に起源を有する、無尽や頼母子などは、庶民に対して金融サービスを提供してきた歴史があり、その仕組みは今日のマイクロファイナンスと共通する点が多い。また、これらの庶民金融は、戦後金融システムの中に制度的に組み込まれ、中小企業や個人に対する金融サービスを提供し、戦後の成長の一端を担ったといえる。

したがって、日本における無尽・頼母子講の歴史的展開を考えると、わが国においてもマイクロ・ファイナンスの歴史的伝統を有しているとともに、ソーシャル・ビジネスの歴史的背景があると思われる。

そこで、本稿は、まずⅠにおいて、現在のソーシャル・ビジネスについて、現状と課題を考察し、事例研究を行う。ここで取り上げる事例は、アマタホールディングスの事例であり、この事例の特徴は、再資源化事業を本業とし、そこで安定的な収益基盤を有する同社が、ソーシャル・ビジネスを展開している点である。ソーシャル・ビジネスというと、個人の社会起業家がベンチャー企業として、ソーシャル・ビジネスを立ち上げる事例がよく紹介されているが、同社の場合、大企業の取り組みの一つとして、ソーシャル・ビジネスに取り組んでいる点に特徴がある。個人の社会起業家がソーシャル・ビジネスを立ち上げる場合、一般に資金や人材面の課題が指摘されるが、この事例のように、安定的な収益基盤を有する企業が取り組むことによって、これらの課題は克服されうる。さらに、Ⅱにおいては、日本の伝統的な庶民金融である無尽・頼母子講とは、どのようなものであり、どのような仕組みで運営されていたのかを概観し、今日のマイクロファイナンスとの共通点と相違点を考察する。前述のように、これらの庶民金融をソーシャル・ビジネスという観点から考察すると、その成立・発展過程において、興味深い特徴を見出すことができる。つまり、このような庶民金融は、社会的ニーズを背景として、自然発生的に成立したという側面が強いことである。つまり、これらの庶民金融は、今日世界的な広がりを見せているマイクロ・ファイナンスと共通する仕組みや特徴を有している反面、その成立の経緯や発展過程では、マイクロ・ファイナンスとは異なる点が観察できる。以上の考察を踏まえて、本稿は、ソーシャル・ビジネスの成立・展開は、単に個性的な社会起業家によるものだけでなく、むしろ多様な成立過程があることを提示することを試みる。

1. ソーシャル・ビジネスの現状と課題

1. ソーシャル・ビジネスとは

前述のように、ソーシャル・ビジネスとは、社会的課題を市場としてとらえ、その解決を目的とする事業と定義されており、その要件として①社会性（社会的課題に取り組むことを事業活動のミッションとする）、②事業性（そのミッションをビジネスの形に表し、継続的に事業活動を進める）、③革新性（新しい社会的商品・サービスやそれを提供するための仕組みを開発したり、活用したりすること。また、その活動が社会に広がることを通して、新しい社会的価値を創出すること）が挙げられている¹⁾。

このようなビジネスは、1970年代欧州において福祉国家財政が危機に瀕した結果、サッチャー政権に代表される民営化・「小さな政府」化が進展したことを背景としている。

日本では、2009年10月の鳩山首相の所信表明演説において、「人を支えるという役割を『官』と言われる人たちだけが担うのではなく（中略）地域で関わっておられる方々一人ひとりにも参加していただき、それを社会全体として応援しようという新しい価値観」を提唱したことが、内閣府「新しい公共」推進会議（2010年10月～）の発足につながり、行政による支援のひとつの背景となっている。同推進会議は、「官だけでなく、市民、NPO、企業などが積極的に公共的な財・サービスの提供主体となり、身近な分野において、共助の精神で活動する「新しい公共」の推進について、「新しい公共」を支える多様な担い手が検討を行う場として、「新しい公共」推進会議を開催する」と表明している²⁾。

また、経済産業省もソーシャル・ビジネスの推進を政策課題として取り上げ、その普及・啓発活動等に取り組んでいる³⁾。特に、東日本大震災の被災地復興に向けたソーシャル・ビジネスを紹介したケースブックを公表し、27のビジネスを紹介している。また、「ソーシャル・ビジネス研究会報告書」および「ソーシャル・ビジネス推進研究会報告書」を公表し、現状と課題を分析し、支援策に取り組んでいる。

その他の省庁においても、ソーシャル・ビジネス推進の取り組みが行われている。例えば、厚生労働省：雇用対策、文部科学省：学校と地域等の連携促進、廃校施設の活用促進や文化財の活用、国土交通省：まちづくり施策やファンド支援、農林水産省：バイオマス利活用の促進や農産品のブランド化・農山漁村の活性化、環境省：事業型環境NPO・社会的企業の支援に向けた取組などである⁴⁾。また、自治体や金融機関、協同組合、商工団体などにも支

1) 経済産業省『ソーシャル・ビジネス研究会報告書』2008年4月、
http://www.meti.go.jp/press/20080403005/03_SB_kenkyukai.pdf#search='経済産業省 ソーシャル・ビジネス研究会報告書'、3ページ、参照。
2) 内閣府「新しい公共」推進会議、<http://www5.cao.go.jp/npc/suishin.html>
3) 経済産業省、http://www.meti.go.jp/policy/local_economy/sbcb/index.html
4) 経済産業省『ソーシャル・ビジネス推進研究会報告書』2011年3月、8～9ページ、参照。
http://www.meti.go.jp/policy/local_economy/sbcb/sb%20suishin%20kenkyukai/sb%20suishin%20kenkyukai%20houkokusyo.pdf

援の動きがみられる⁵⁾。

このような行政による支援策が講じられていることは、各行政機関にとって、ソーシャル・ビジネスの普及・拡大が必要な政策課題であると位置づけられていることを示すと同時に、現在のソーシャル・ビジネスがなんらかの行政支援なしには、自立できていないことを示すものといえよう。

2. ソーシャル・ビジネスの現状と課題

経済産業省「ソーシャル・ビジネス研究会報告書」(2008年4月)によれば、ソーシャル・ビジネスの現状として、認知度が低いことが指摘されている。同報告書では、2007年11月～2008年1月にかけて、アンケート調査を実施した結果、「ソーシャル・ビジネスが具体的に想起できる」者は、全体の中の16.4%であった。また、「ソーシャル・ビジネスの商品・サービスを使ったことがある」者のうち「ほとんどない」で31%と最も高かった。ただし、この調査からすでに4年以上を経過しており、その間にマスコミ等でソーシャル・ビジネスが取り上げられることも多く、また社会起業家が新たなライフスタイルとして注目される⁶⁾こともあり、かなり事情は変化していると思われる。

また、同報告書では、ソーシャル・ビジネス事業展開上の主要課題として、「消費者・利用者へのPR不足」45.7%、「運転資金が十分に確保できていない」41.0%、「人材不足のために体制が確立できていない」36.2%、であり、ソーシャル・ビジネス等の普及・発展にあたっての問題点・課題として、「行政、公的機関における連携・協働の推進」42.5%、「担い手となろうとする人の絶対数の不足」42.3%、「社会的課題に取り組む主体としての認知度が低い」41.9%、「事業者に対する資金提供の仕組みの充実」37.2%、などとなっていた。

さらに、今後の事業展開に向けて必要だと思われる公的な支援として、「行政と民間の支援組織が連携した支援体制構築」55.0%、「公的な委託業務等の積極的な発注」42.1%、「SBやCBが融資等を受けやすくなる環境整備」34.2%、などであった。

いずれにせよ、この調査結果からは、人材不足と資金不足は主要な課題であることがわかる。ただし、人材不足の背景には、資金不足による人材確保・育成の困難さがあり、資金不足が要因となっているようである。2011年3月に公表された、同『ソーシャル・ビジネス推進研究会報告書』でも、ソーシャル・ビジネス事業者の成長に向けた環境整備として、最初に資金調達が挙げられていることから、現時点でもあまり変化していないように思われる。

さらに、同報告書は、資金の取り手と出し手との双方に課題があり、それが資金のミスマッチを生じさせていることを指摘している⁷⁾。具体的には、まず間接金融(融資)の場合、借

5) 同上、9ページ、参照。

6) 例えば、大島七々三『社会起業家になる方法』アスペクト、2009年、同『社会起業家の教科書』中経出版、2010年、駒崎弘樹『社会を変える仕事をする』英治出版、2007年、マーク・アルピオン『社会起業家の条件』(斎藤慎・赤羽誠訳)日経BP社、2009年、など。

7) 前出、経済産業省『ソーシャル・ビジネス推進研究会報告書』15～16ページ、参照。

り手（ソーシャル・ビジネス事業者）の課題は、①ビジネスモデルが確立されていない、②事業計画がしっかり立てられていない、③金融の知識と理解が不足している、④経営能力の不足（「思い」のみが先行しがち）などであり、貸し手（金融機関）の課題は、①非営利分野は事業性が低いということからくる偏見、②小口が多くコストパフォーマンスが悪い、③社会性評価が困難などである。次に、寄附・直接金融の場合、被寄附者（ソーシャル・ビジネス事業者）の課題は、①情報開示が不十分、②寄附者への直接のPRが不十分、③ファンドレイジングの意識が薄い、であり、寄附者（個人・法人等）の課題は、①寄附する意思があっても寄附先を選定できない、②そもそもの寄付を行うという文化がない場合が多い、などである。

次節では、このような調査結果を踏まえ、具体的な事例を検討する。

3. アミタホールディングスの取り組み

アミタホールディングス株式会社（本社：京都市上京区、資本金：4億7,300万円、代表取締役会長兼社長：熊野英介氏、設立：2010年1月）は、アミタ株式会社、株式会社アミタ持続可能経済研究所、株式会社アミタ環境認証研究所、アミタプロパティーズ株式会社を傘下に有する持ち株会社であり、ジャスダック上場会社である。

同持ち株会社の中核に位置づけられるアミタ株式会社の事業は、「地上資源事業」といわれるリサイクル（再資源化）事業であり、多種多様な廃棄物を再資源化する事業である。同社の長は、まず、「発生品⁸⁾」である廃棄物を調合によって100%再資源化する点である。発生品は多種多様であり、同社の取り扱い対象は約4000種類といわれている。さらに、その品質・成分も不安定で、供給量や時期も安定しない。しかし、同社はこれらを独自のノウハウとナレッジによって100%再資源化し、メーカーに供給している。同社が廃棄物処理業者と異なるのは、100%再生している点であり、そのためのノウハウないしナレッジは、廃棄物の成分を分子レベルで解析し、その成分価値をデータベース化していることである。このデータベースをもとに100%再生可能な発生品を仕入れている。次に、仕入れた発生品を成分別に分離・抽出し、同一成分を調合する技術を有している点である。これによって、安定的に同一成分の再資源化製品が供給可能となる。なお、食品残渣や廃飲料など食品由来の有機性廃棄物は、バイオガスを抽出し、エネルギーに変換するとともに肥料などに再資源化している。第三に、供給先は大手企業が大半を占めており、特にCSRの観点からリサイクル率を重視する企業が多いことも同社の強みとなっている。第四に、発生品の出し手企業と納入先企業に関する情報ネットワークを有し、納入先が要求する品質に成分調整し、廃棄物の受入停止リスク⁹⁾を削減するノウハウも大きな強みである。同社は国内外に300か所以上の

8) アミタグループでは、廃棄物を資源として捉えているため「発生品」と呼んでいる。

9) 廃棄物の受入停止リスク……受け入れた廃棄物は、廃掃法（廃棄物の処理および清掃に関する法律）によって受け入れ後120日以内に処理を完了することになっている。排出事業者が中間処分業者と契約する場合、その先の再資源化業者、あるいは最終処分業者に対する受入ルートを複数用意していな

再資源化ネットワークを有し、これをリサイクル事業に活用している。

同社の近年の生産実績の推移は、2008年128,198トン、2009年135,921トン、2010年141,273トンであり、実績を伸ばしている¹⁰⁾。現在、同社の生産体制は、創業時からの姫路循環資源製造所をはじめ、茨城、京丹後、川崎、北九州に製造所を有している。特に、姫路、川崎、北九州の製造所は、港湾近隣に立地しているため、海運による物流に適している¹¹⁾。

同社の沿革は、1977年4月に兵庫県姫路市にスミエイト興産株式会社の設立に始まり、創始者の親族であった現在の社長、熊野英介氏が不況後に苦しむ同社建て直しのため1979年に入社、地上資源事業を創業し、現在に至るまで経営者として、「持続可能社会の実現」をミッションとする、同社の個性的な経営に大きな影響を与えてきた¹²⁾。地上資源事業創業前の業務は、銅、亜鉛、鉛の地金商社であり、鉄スクラップから鉄を取り出す業務も手掛けていた。しかし、不況の最中に地金の取り扱ただけでは生き残りが困難な状況と判断された。そこで、創業者の熊野氏は顧客の課題をヒアリングする日々が続いた。姫路には、電炉メーカーが多く、顧客からは「御社が持ってきてくれる亜鉛の処分が困る」と言われた。熊野氏が分析したところ、その集塵ダストには20～25%（亜鉛鉱石は5～6%）の高水準な亜鉛が含まれており、ダストを収集し、亜鉛を取り出す業務を拡大していった。これが地上資源（再資源化）事業の発端となり、石油ショックによる省エネ・省資源への注目の高まりを追い風に、業務を拡大していった。1980年代には、環境リスクへの関心の高まりを受けて、同社は発生品の種目を拡大するとともに、その製造品目および販路を拡大していった。1990年代には海外への事業展開を進めた。さらに、1990年代後半以降は、1997年の地球温暖化防止京都会議（COP3）の開催と京都議定書の締結を契機に、環境リスク対策や環境ソリューションが重視されるようになり、同社の業務も再資源化だけでなく、環境コンプライアンス、CSR、ゼロエミッションなどに対するコンサルティングやセミナー、さらには環境認証や環境分野のマーケティング支援など、環境ソリューション業務へと拡大した。その時期、日本では自然資本を貨幣へ変えることに集中するあまりに環境破壊が進み、さらに都市部への人口集中と地域の過疎問題が深刻化した。そこで、環境認証の一つ、FSC認証事業を開始すると共に、本格的に地域資源の価値創出に取組み始めた。

2005年7月には持続可能経済研究所を設立した。また、2006年6月には大阪証券取引所へ

ければ、一時的にその先の業者が受入停止になった場合、中間処分業者も廃棄物を受け入れられなくなる。結果的に排出事業者は廃棄物の受入先が無くなり、生産に影響を及ぼす。アマタグループでは、多数の再資源化ネットワークを持っており、不安定な発生品の受入需給を安定化することで排出事業者の受入停止リスクを削減している。

10) 『AMITA TODAY アミタホールディングス第1期報告書 2010年1月4日～2010年12月31日』5ページ、参照。2010年4月に川崎循環資源製造所、6月に北九州循環資源製造所を開設しており、同年の実績値には両製造所の実績が含まれている。

11) 同社決算説明会（2010年12月期）資料p8によると、海運によるモーダルシフトの効果は、トラックによる陸運に比して、CO₂排出量を75%削減できるとされている。

(<http://www.amita-net.co.jp/ir/110221.pdf>) 参照。

12) 同氏の考え方は、その著書『思考するカンパニー——欲望の大量生産から利他的モデルへ』幻冬舎メディアコンサルティング、2008年、に示されている。

ラクレス市場（現在、ジャスダック市場）に上場している。近年は、地域再生や森林・林業のトータルマネジメントなど、自然産業創出に関する取り組みを展開している。また、森林・林業再生のためのファンド設立も手掛けている。

このような事業展開の結果、同社は様々な関連企業を持つようになった。

まず、株式会社アミタ持続可能経済研究所は、地域の自然資本を活用する『自然産業』について調査・研究し、地域再生・自然再生の事業プロデュースとコンサルティングを実施するとともに、企業の環境リスク低減や環境部門の業務支援、CSR活動支援を実施し、ソリューションを提供している¹³⁾。具体的には、①農林水産業の経営コンサルティング、②生物多様性に配慮した企業活動コンサルティング、③地域再生プロデュース、④環境リスクマネジメントサービス、⑤環境ビジネス新規参入コンサルティング、⑥CSR企業コンサルティング、⑦次世代産業・生活スタイル創出活動、である。現在、同研究所の主な業務は、コンサルティングであるが、その取り組みは多岐に及んでおり、興味深い内容を多数含んでいる¹⁴⁾。特に、次世代産業・生活スタイル創出活動として取り組んでいるのは、都市の人材と地域を結ぶ「田舎で働き隊」や「地域おこし協力隊」などの人材コーディネート事業である。これらは、農林水産省および総務省からの助成金事業であり、行政や地域側から業務委託を受けて全国各地の農山漁村に公募で集めた人材を派遣し、各地域の地域ビジネスの企画・運営などの業務を行うとともに、地域で活躍できる人材育成を目的としている。ここでの同研究所の役割は、各省庁が行っている補助金事業を整理し、各地域に適した運営を行うことにある。つまり、各省庁は各目的に応じて、地域政策を行い、人材派遣・育成事業を施策しているが、それぞれの施策の間で重複などがあるため、それを整理し、効果的な企画・運営を支援するためのプラットフォームとして、目的に沿った地域政策の実現に向けた機能を果たしている¹⁵⁾。

次に、株式会社アミタ環境認証研究所は、森林認証および水産認証などを行っている。まず、森林認証は、環境・社会・経済のすべての面で責任ある管理が行われていることを証明するものであり、同研究所では、FSC（Forest Stewardship Council: 森林管理協議会）森林認証¹⁶⁾を行っている。この認証を得た森林に由来する原材料を利用した商品は、FSC認証商品として消費者に利用されることになる。このような認証制度のメリットは、認証商品の差別化・ブランド化につながるだけでなく、環境・社会・経済の観点から持続可能な森林管理

13) 同社社案内資料、参照。

14) 詳しくは、同社HPおよびアミタ持続可能経済研究所編『自然産業の世紀』創森社、2006年、『地域ビジネス起業の教科書——地域で働きたい人がはじめに読む本』幻冬舎メディアコンサルティング、2010年、参照。

15) 「田舎で働き隊」や「地域おこし協力隊」の参加者の様子は「いなかのおと」というサイトに掲載されている。<http://aiselink.com/inakanote/>

16) FSC（Forest Stewardship Council: 森林管理協議会）については、<http://fscus.org/>、参照。森林認証に関して、FSCおよびPEFC認定認証機関であるソイル・アソシエーション・ウッドマーク（Soil Association Woodmark 社、およびサイエンティフィック・サーティフィケーション・システムズ（Scientific Certification Systems）社と提携して、FSC FM 認証、FSC COC 認証、PEFC COC 認証の審査業務を行っている。

を担保し、森林資源の維持・保全効果もあると考えられる。さらに、森林ファンドのように投資資金を導入する際、対象となる森林の適切な維持・管理を担保する仕組みが不可欠である。他方、水産認証は、資源の持続可能性、漁業が生態系に与える影響、漁業の管理システムの3つの原則に従って漁業が行われていることを審査・認証するものであり、同研究所では、MSC (Marine Stewardship Council: 海洋管理協議会) 漁業認証を行っている。この認証を得た水産物には、MSCエコラベルを付けることができ、消費者がこれを購入することで、持続可能で適切に管理された漁業が維持されることになる。なお、FSC 森林認証およびMSC 認証のいずれにおいても、2種類の認証スキームがある。まず、FSCには森林組合や林業の会社が、「環境」、「社会」、「経済」のバランスの取れた森林を適正に管理していることを認証する、FM (Forest Management) 森林認証があり、MSCには、「資源の持続可能性」、「漁業が生態系に与える影響」、「漁業の管理システム」の3つの原則に従って漁業が行われていることを審査・認証する、MSC 漁業認証がある。次に、FSC、MSC共に加工・流通業者が取得し、認証された財が、他の財と混ざらないように、また適切な識別管理を行っていることを認証する COC (Chain of Custody) 認証がある。同研究所はFSC、MSC両方のCOC認証とFM森林認証の認証審査を行っている。

以上のような取り組みをアマタホールディングスは展開しており、それらはソーシャル・ビジネスに分類されるものと考えられる。特に、地域・自然再生や地域人材育成に関する業務は、同社の公表資料やHPなどでは、ソーシャル・ビジネスとされているわけではないが、一般的な定義に従えば、ソーシャル・ビジネスの典型的な事例といえるだろう。

ただし、これらの取り組みは、現時点では本業の再資源化業務の収益基盤をもとに成立していると考えられる。同社のセグメント別売上高と営業利益は、以下の通りであり¹⁷⁾、環境

図表1 アミタホールディングスのセグメント別売上高 (単位: 百万円)

	2010年12月	2011年12月	前期差
地上資源事業	4,184	4,422	+237
環境ソリューション事業	363	356	▲7
自然産業創出事業	197	218	+21
セグメント間調整	▲10	▲9	+0
計	4,735	4,987	+252

(資料) アミタホールディングス株式会社決算説明会資料 (2011年12月期)
<http://www.amita-net.co.jp/ir/110221.pdf>

図表2 アミタホールディングスのセグメント別営業利益 (単位: 百万円)

	2010年12月	2011年12月	前期差
地上資源事業	164	383	+219
環境ソリューション事業	▲131	▲101	+29
自然産業創出事業	▲383	▲196	+186
セグメント間調整	▲0	▲0	▲0
計	▲350	84	+435

(資料) 同上

ソリューション事業および自然産業創出事業は赤字部門となっている。このことは、ソーシャル・ビジネスの収益基盤の確立が必ずしも容易でないことを示唆しているように思われる。

4. ソーシャル・ビジネスの成立パターン

ソーシャル・ビジネスを成立させるためには、単にビジネスモデルをプランニングするだけでなく、資金や人材面の課題を克服する必要がある。前述の経済産業省の報告書でも、これらの課題の克服が重要なカギであることが指摘されている。

前節で考察した、アマタホールディングスの事例は、ソーシャル・ビジネスが本業の再資源化業務の収益基盤をもとに成立している点が特徴的であり、「大企業（本業）派生型」ととらえることができる。つまり、本業のビジネスを遂行する過程で、社会・環境面の事業へと発展し、それがソーシャル・ビジネスにつながっていく事例である。ここでは、本業の収益基盤が確立しているため、資金や人材面の課題はそれによって解決されるものと考えられる。しかし、その反面、本業の戦略展開や収益動向などによって、ソーシャル・ビジネスのあり方に影響が出る可能性も否定できない。

このような事例に対し、一般にソーシャル・ビジネス関連の文献で紹介される事例は、いわば「ベンチャー起業型」であり、個人の社会起業家がビジネスモデルをプランニングし、ベンチャー企業としてビジネスを立ち上げる事例がほとんどである。そこでは、様々な個人的な個人のベンチャー起業家がビジネスを成功させた事例が紹介され、そのような個人の生き方が称賛されることも少なくない。しかし、このような「ベンチャー起業型」の場合、資金や人材面の課題に直面し、それを解決するのは容易ではない。

大企業（本業）派生型とベンチャー起業型とを比較すると、それぞれに長所・短所がある。

まず、大企業派生型の場合、資金力などの事業基盤は堅固である反面、本業との関係や株主に対する説明責任を意識する必要がある。意思決定において柔軟性や機動性に欠ける可能性がある。逆に、独立ベンチャーの場合、意思決定においては、柔軟性や機動性が高い反面、事業基盤が弱く、財務面の不安がある。どちらがソーシャル・ビジネスにとって適しているかは、単純に断定できない。さらに、これらの形態と、ビジネスの分野や内容には、どのような関係があるのか。つまり、両者は相いれないものなのか、それとも共存しうるのか、検討を要するだろう。

次に、独立したベンチャー企業の場合、資金面で補助金に依存したビジネスが多いといわれるが、補助金に依存したビジネスは、ソーシャル・ビジネスの普及・拡大にとって望ましいあり方なのか。行政の補助金とソーシャル・ビジネスの関係についても検討する必要がある。特に、ソーシャル・ビジネスが行政機能の代替的な側面を有する場合、ソーシャル・ビジネスの取り組みが、行政サービスの低コストのアウトソーシングに利用される可能性も考

17) ただし、2012年2月6日に発表された、同社2011年12月期の業績予想では、売上高4,987百万円、営業利益84百万円であり、かなり改善している。

えられる。

第三に、独立ベンチャー企業の場合、補助金依存から脱却しようとする、個人の資金を取り込むことが課題となるが、小口の個人マネーを取り込むスキームをどのように設計・構築するか。さらに、そこでの証券市場の役割についても検討する必要がある。

II. 庶民金融とマイクロファイナンス

1. マイクロファイナンス

近年、マイクロファイナンスが注目を集めている。マイクロファイナンスの定義は、必ずしも明確ではないが、担保となるような資産を持たない貧困層に対して、小口融資など小規模な金融サービスを提供するものとされる。いわゆる金融弱者に対して少額の無担保貸付などを提供し、その資金で自立支援を促し、マクロ的な経済発展につなげようとしている点が特徴と思われる。2006年にノーベル平和賞を受賞し注目を浴びた、ムハマド・ユヌスのグラミン銀行は、世界のマイクロファイナンスの中心的な存在といえよう。また、マイクロファイナンスを提供する金融機関は、いまや世界的な広がりを見せており、貧困対策の有力な手法とみなされるようになってきている。マイクロファイナンスが普及するのに伴い、それぞれの金融機関によって、様々なビジネスモデルが採用されており、必ずしも一概にいえませんが、ここでは、マイクロファイナンスのパイオニアであるグラミン銀行を例にとって、その概要を示しておこう¹⁸⁾。

- ① 貧困層による所有：グラミン銀行プロジェクトは、1976年にバングラデシュで開始され、1983年に特別法上の銀行に改組された。現在、その株主の95%は、借り手であり、その大半が貧困層の女性である。また、残り5%の株主は政府である。
- ② 融資：融資は、無担保で、連帯保証もない。借り手は5人のグループに属することになるが、グループのメンバーは、他のメンバーの債務保証や代位弁済を要求されることはない。つまり、返済義務は個々の借り手のみに課される。なお、借り手の総数は836万人で、うち97%は女性である。
- ③ 融資額：創業以来の融資額は、6,122億タカ(103.8億ドル)である。うち5,435.5億タカ(92億ドル)は、すでに返済済みである。したがって、現在の残高は、687.1億タカ(9.7億ドル)である。2010年3月から2011年2月までの1年間に、985.6億タカ(14.1億ドル)を融資した。
- ④ 返済率：融資の返済率は97.32%である。
- ⑤ 融資資金：融資の資金は100%銀行預金による調達である。なお、預金の55%超は、銀行の借り手からの調達であり、預金は融資残高の150%に達している。また、借り手の預金は増加しており、これが同行の重要な基盤となっている。

18) Grameen Bank At A Glance, February, 2011,

http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=175

- ⑥寄付金なし：1995年に同行はいかなる寄付金も受け取らないという決定を下し、それ以来寄付金を受け取っていない。最後に寄付金を受け取ったのは、1998年である。今後も同行は、寄付金や国内外からの融資を受け入れる必要性はないものと考えている。預金の累増は、信用供与に必要な金額を十分上回る見込みである。
- ⑦銀行の支店とスタッフ：支店数は2,565で、81,378の村々で活動し、22,277名のスタッフを有している。
- ⑧利益：1983年、1991年および1992年を除いて、創業以来、毎年同行は黒字を維持した。
- ⑨配当：2009年の配当利回り（現金ベース）は、30%であり、同年の他行の配当と比較して、最も高い利回りであった。同行の過去最高の配当は、2006年の100%であった。同行は配当額を確保し、毎年の配当額を平準化するためにファンドを設立している。
- ⑩融資金利：4種類の金利を設定しており、事業資金：20%、住宅ローン：8%、学費ローン：5%、窮境者向け：0%となっている。なお、同行の融資金利は、政府金利よりも低水準である。
- ⑪1件当たりの平均的な融資額：事業資金：28,303タカ（398.41ドル）、住宅ローン：13,061タカ（184.95ドル）などとなっている。また、事業資金の最高は160万タカ（23,209ドル）である。
- ⑫預金金利：同行の預金金利は、8.5%から12%と魅力的な水準を維持している。
- また、同行については、銀行の下部組織として地域本部を設立し、借り手に対して生活指導や返済についての指導を行っていることや、審査に際して将来の返済能力を重視していることが紹介されている¹⁹⁾。
- 以上のように、グラミン銀行によるマイクロファイナンスは、貧困層に対して、小額資金を融資することで、貧困層の自立を支援し、その生産活動を促し、経済成長に寄与したと評価されている。
- ただし、上記のように評価される一方、様々な課題があることも指摘されている²⁰⁾。
- ①高齢、障害、疾病などを抱えているため労働意欲があっても十分に働くことができない人々あるいは極貧層は、融資を受けにくい。
- ②融資規模が小さく、返済期間が短いため、事業資金としては使い勝手が悪い。
- ③5人一組のグループを形成し、融資を受けるためには、順番を待たねばならず、前のメンバーが返済した後、次のメンバーが融資を受ける仕組みであるため、融資の機動性に欠ける。
- ④貸付金利が高い。
- このような課題は、グラミン銀行だけでなく、マイクロファイナンスに共通する要素を持っていると思われる。また、日本の伝統的な庶民金融にも共通する点がある。したがって、次

19) 菅正広（2009），39～41ページ，参照。

20) 前掲，菅（2009），54～55ページ，参照。

に日本の伝統的な庶民金融である、無尽や頼母子講について見てみよう。

2. 無尽・頼母子の起源と成立

日本の伝統的な庶民金融として、無尽（講）または頼母子（講）を挙げることができる。いずれも長い歴史を有しており、概略は以下である²¹⁾。「無尽」とは、もともと仏教用語であり、鎌倉時代の「土倉」（一種の質屋）に関連する用語として使われたといわれる。この「土倉」が提供する有担保の利付融資資金は、「無尽銭」といわれた。また、「頼母子」とは、相互扶助のもとに発生し、無利息・無担保の貸付を行うものであり、土倉が融資しないときの代替手段として形成され、機能したとされる。その後、無尽は関東、頼母子は関西で発展した。また、頼母子も利付・担保付に変化し、同一視されるようになり、室町時代に基本形態が完成し、農民、商人から武家に至る各階層で利用された（以下、無尽とのみ記述する）。さらに、「講」とは、仏語起源で、経典の講義をなす団体を意味し、神社仏閣の維持資金を拠出する団体または参拝資金を積み立てる団体（宗教講）へと変化、さらに金融組織（金融講）へと変化したといわれる。つまり、庶民の金融ニーズを反映して、自然発生的に形成されたものであろう。この点は、現在のマイクロファイナンスが、グラミン銀行などの金融機関によって導入・普及している点とは明らかに異なっている。

次に、このような無尽の基本形態は、室町時代に完成したといわれるが、そのスキームは、おおむね以下のように説明されている²²⁾。

- ① 1名ないし数名の「親」が、発起人となり、十数名の会員を募集して「講」の組織を作る。これは、「講衆」または「衆中」などといわれる。その上で、会員は規約を締結する。
- ② 講衆は、定期的に会合を開催し、毎回特定の金穀を醸出する。これは、懸金、懸足、懸米などといわれる。
- ③ 毎回醸出した懸銭を抽選または入札で講衆のうちの1名に貸与する。これは「取足」などといわれる。
- ④ 一度当選した会員は2度目の抽選には加われないが、毎回の懸銭を醸出する義務があり、これが定期的な返済となる。その際、有利子となる場合、あるいは担保や保証人付きの場合があった。
- ⑤ 講衆全員が当選する段階を「満」といい、講は解散することとなっていた。

このスキームを見ると、グループを形成して融資を行う点やグループメンバー内で金融が行われている点など、グラミン銀行のスキームと類似していると思われる。

第三に、江戸時代の無尽は、多様化し、次のような種類の無尽が展開した²³⁾。

21) これらについては、相当な研究蓄積があるが、ここでは詳しくは立ち入らない。森（1982）は、その成立から明治前期までを研究対象としている。また、全国相互銀行協会（1971）は、戦後の展開まで対象としており、歴史的な展開を通観するのに便利である。本稿では、この記述に依拠して、庶民金融史を概観する。

22) 全国相互銀行協会（1971）、5～6ページ。

- ①寺院の無尽：富くじまがいの無尽が出現・流行した。当初、幕府もこれを認可したが、射幸心をあおるものとされ、天保の改革で禁止されたが、必ずしもこれらの禁令は有効ではなかった。
- ②農村の無尽：農民の消費金融として発展したが、徐々に農地や牛馬など、生産手段の購入資金の融通として利用されるようになった。特に、商品経済の進展とともに、資金需要が拡大したことから、入札方式が導入された。また、取金逦増方式や掛金逦減方式なども採用されるようになった。ただし、入札方式では、講元が差金を取得することになり、これが講元の利益となるが、この差金が拡大すると、その分だけ取金は減少し、これが弊害となることも指摘された。
- ③武士階級の無尽：下級武士の間で、消費金融として利用されるようになった。特に、江戸参勤費用を中心とした保険類似の無尽は、重要な役割を果たしたといわれている²⁴⁾。
- ④商人階級の無尽：町人階級の中で消費金融として利用されたが、商品経済の発展に伴って、商工資金調達に利用されるようになり、常時的金融機関形態をとるようになったといわれる。

3. 明治から戦前期にかけての無尽

明治になると近代的な銀行制度が採用されるようになるが、庶民は無尽などの金融手段を利用した。ただし、殖産興業の過程で、無尽のあり方は、旧来の組合的な無尽から永続的・営利的な無尽へと転換していった。特に、都市部の無尽は、重要な金融機関としての展開を目指した²⁵⁾。具体的には、明治34年3月、小林寅吉が「大和会」という営業無尽を設立したのが嚆矢とされ²⁶⁾、同34年7月には、山口仲蔵が「共栄合資会社」を設立し、その後各地に無尽会社が設立された。なお、前者は東京式無尽の創始者、後者は大阪式無尽会社の始祖とされる（東京式・大阪式については後述²⁷⁾）。

ところで、明治以降も富くじ類似の無尽は規制され、各府県の警察が取締を担当した。明治29年、警視庁は、無尽講の設立に際し、発起人は加入者の住所・氏名・立会場・年月日、会員間の契約証書の届出を義務付けた。さらに、明治31年以降、各県で講会取締規則が制定されていった。その結果、無尽に類する講会を組織する際には、警察署の認可を要することになり、発起人は講会の名称、目的、方法、地域、掛金ならびに掛戻金の収支計算などを届け出ることとなった。

他方、従来の無尽とは起源が異なるものの、無尽方式を取り入れた貯金会社が拡大・成長した。貯金会社は、講会取締規則に触れないだけでなく、小資本で設立可能であった（ただ

23) 前掲、全国相互銀行協会（1971）、6～10ページ、参照。

24) 森嘉兵衛（1982）、112ページ、参照。

25) 前掲、森（1982）、426ページ、参照。

26) 池田龍蔵（1918）、102ページ、参照。

27) 前掲、全国相互銀行協会（1971）、15～16ページ、参照。

し、当時の貯金会社は、商取引、不動産・船舶売買等、資金運用受託、保険代理業、建築請負、債権取立、有価証券の割賦販売など他業との兼業が多かったといわれる)。さらに、明治43年以降の公債の低利借り換えによって、貯蓄層の資金が流入したため、貯金会社は急速に発展した²⁸⁾。大正4年2月発表の大蔵省『無尽ニ関スル調査』では、貯金会社は営業無尽と定義されており、全国の無尽会社数：831、契約総額：1億3,764万円、契約中抽選・入札により貸付けた額：3,678万円となっている。また、無尽会社の長所として、①商工業資金調達手段、②細民の利便性、③貯蓄心の向上、④質屋・高利貸しより低利、⑤資金の長期性、⑥無担保貸付の場合があること、⑦共愛的道德方便、といった点が挙げられているが、その反面、次のような課題も指摘されている。①当せん時期によって金利計算上の得失不同、②極端な低額入札、③資金需要の緩急に対応できず、④貯金会社の経営基盤薄弱、⑤兼業のリスク、⑥会社社員の身元不確実、⑦帳簿整理不備、などである。このような課題を抱えていたために、営業無尽のあり方が、時に社会問題化した²⁹⁾が、適切な法規制がなかった。

そのため、政府は明治末年ごろから無尽に関する調査を行い、法規制の在り方を検討し、政府案として庶民銀行法案をとりまとめたが、農商務省や警視庁との折衝の過程で、庶民銀行の業務を信用組合として規制する方針であった農商務省の反対にあい、営業無尽を無尽業法で規制し、免許制とする案をとりまとめ、大正4年に発表した。しかし、この案は無尽業者にとって、厳しい内容であったため、全国的な反対運動が盛り上がったが、これら業者の反対にもかかわらず、大正4年に無尽業法が成立し、営業無尽は免許制に移行した。

無尽業法の概要は以下の通りである。①定義：典型無尽および類似無尽（ただし、賭博は排除）、②免許：大蔵大臣の免許、③資本金：株式会社等は最低3万円、④商号：無尽、⑤他業兼業禁止、⑥営業区域：1道府県、⑦運用制限：国債等、有価証券担保貸付、掛金者に対する貸付、銀行預金・郵貯、⑧取締役の責任：連帯責任、⑨経営者の加入禁止、⑩報告義務：主務大臣および公告、⑪検査、⑫細則：期間5年以内、給付金額1000円以内、口数100以内、などである。

これにより、営業無尽の業者数は、業法制定直後の大正4年、2363業者だったが、このうち業法による免許申請は、約200で、大正5年末時点で、免許を受けた業者は136であった。その後、免許申請は増加し、業者数は大正7年192、大正8年206と増加した²⁹⁾。また、免許制に移行したことで、その信用度が確立したとされる³⁰⁾。さらに、昭和に入って、金融恐慌が勃発したが、無尽業者は平常通り営業し、その評価を高めた。この間、無尽会社数は、昭和元年243から翌2年251、同3年258とむしろ増加している³¹⁾。

その後、戦時統制期には、無尽掛け金表が合理化・統一化（昭和11年）されるとともに、無尽簿記の改正が行われ、会社と加入者間の債権・債務関係が明確化された。また、無尽会

28) 前掲、全国相互銀行協会（1971）、18～19ページ、参照。

29) 前掲、全国相互銀行協会（1971）、30～31ページ、参照。

30) 前掲、全国相互銀行協会（1971）、37ページ、参照。

31) 前掲、全国相互銀行協会（1971）、39ページ、参照。

図表1 無尽予定収支計算表(東京式)

口数 42口
1口の給付金額100円
抽籤入札日 20日毎

回次	抽籤入札	給付未済口掛金			給付済口掛金			掛金合計	入札差金		収入金合計	給付高	毎回剰余金	備考
		口数	一口	小計	口数	一口	小計		落札高	収入				
1	入	42	250	10500				10500	7000	600	11100	10000	1100	
2	入	41	250	10250	1	286	286	10536	7090	582	11118	10000	1118	
3	入	40	250	10000	2	286	572	10572	7180	564	11136	10000	1136	
4	入	39	250	9750	3	286	858	10608	7270	546	11154	10000	1154	
5	抽	38	250	9500	4	286	1144	10644			10644	10000	644	
6	入	37	250	9250	5	286	1430	10680	6361	528	11208	10000	1208	
7	入	36	250	9000	6	286	1716	10716	7452	510	11226	10000	1226	
8	入	35	250	8750	7	286	2002	10752	7543	491	11243	10000	1243	
9	入	34	250	8500	8	286	2288	10788	7634	473	11261	10000	1261	
10	抽	33	250	8250	9	286	2574	10824			10824	10000	824	
11	入	32	250	8000	10	286	2860	10860	7725	455	11315	10000	1315	
12	入	31	250	7750	11	286	3146	10896	7816	430	11326	10000	1326	
13	入	30	250	7500	12	286	3432	10932	7907	419	11351	10000	1351	
14	入	29	250	7250	13	286	3718	10968	7998	400	11368	10000	1368	
15	抽	28	250	7000	14	286	4004	11004			11004	10000	1004	
16	入	27	250	6750	15	286	4290	11040	8089	328	11422	10000	1422	
17	入	26	250	6500	16	286	4576	11076	8180	364	11440	10000	1440	
18	入	25	250	6250	17	286	4862	11112	8271	346	11458	10000	1458	
19	入	24	250	6000	18	286	5148	11148	8361	328	11476	10000	1476	
20	抽	23	250	5750	19	286	5434	11184			11584	10000	1184	
21	入	22	250	5500	20	286	5720	11220	8453	309	11529	10000	1529	
22	入	21	250	5250	21	286	6006	11256	8544	291	11547	10000	1547	
23	入	20	250	5000	22	286	6292	11292	8635	273	11565	10000	1565	
24	入	19	250	4750	23	286	6578	11328	8726	255	11583	10000	1583	
25	抽	18	250	4500	24	286	6864	11364			11364	10000	1364	
26	入	17	250	4250	25	286	7150	11400	8817	237	11637	10000	1637	
27	入	16	250	4000	26	286	7436	11436	8908	218	11654	10000	1654	
28	入	15	250	3750	27	286	7722	11472	8999	300	11672	10000	1672	
29	入	14	250	3500	28	286	8008	11508	9090	182	11690	10000	1690	
30	抽	13	250	3250	29	286	8294	11544			11544	10000	1544	
31	入	12	250	3000	30	286	8580	11580	9181	164	11744	10000	1744	
32	入	11	250	2750	31	286	8866	11616	9272	146	11762	10000	1762	
33	入	10	250	2500	32	286	9152	11652	9363	127	11779	10000	1779	
34	入	9	250	2250	33	286	9438	11688	9454	109	11797	10000	1797	
35	抽	8	250	2000	34	286	9724	11724			11724	10000	1724	
36	入	7	250	1750	35	286	10010	11760	9545	91	11851	10000	1851	
37	入	6	250	1500	36	286	10296	11796	9638	73	11869	10000	1869	
38	入	5	250	1250	37	286	10582	11832	9727	55	11887	10000	1887	
39	入	4	250	1000	38	286	10868	11868	9818	36	11904	10000	1904	
40	抽	3	250	750	39	286	11154	11904			11904	10000	1904	
41	入	2	250	500	40	286	11440	11940	9905	18	11958	10000	1958	
42	入	1	250	250	41	286	11726	11976	10000		11976	10000	1976	
合計			10500	2,25750			2,46246	4,71996	2,88955	10209	4,82205	4,20000	62205	

(出所) 全国相互銀行協会(1971), 50ページ。

図表2 無尽予定収支計算表(大阪式)

1口の給付金額 100円
 口数 50
 抽籤入札日第2回及第3回は30日目毎
 その後は20日目毎

回数	抽籤入札	給付未済口掛金			給付済口掛金			掛金合計	給付金	差引過不足金(△)	差引累計 剰余金
		口数	一口	小計	口数	一口	小計				
1	抽籤	50	5.00	250.00	0	0	0	250.00	100.00	150.00	150.00
2	入札	49	5.00	245.00	1	2.30	2.30	247.30	100.00	147.30	297.30
3	入札	48	5.00	240.00	2	2.30	4.60	244.60	100.00	144.60	441.90
4	抽籤	47	2.50	117.50	3	2.30	6.90	124.40	100.00	24.40	466.30
5	入札	46	2.50	115.00	4	2.30	9.20	124.20	100.00	24.20	490.50
6	入札	45	2.50	112.50	5	2.30	11.50	124.00	100.00	24.00	514.50
7	抽籤	44	2.50	110.00	6	2.30	13.80	123.80	100.00	23.80	538.30
8	入札	43	2.50	107.50	7	2.30	16.10	123.60	100.00	23.60	561.90
9	入札	42	2.50	105.00	8	2.30	18.40	123.40	100.00	23.40	585.30
10	抽籤	41	2.50	102.50	9	2.30	20.70	123.20	100.00	23.20	608.50
11	入札	40	2.50	100.00	10	2.30	23.00	123.00	100.00	23.00	631.50
12	入札	39	2.50	97.50	11	2.30	25.30	122.80	100.00	22.80	654.30
13	抽籤	38	2.50	95.00	12	2.30	27.60	122.60	100.00	22.60	676.90
14	入札	37	2.00	74.00	13	2.30	29.90	103.90	100.00	3.90	680.80
15	入札	36	2.00	72.00	14	2.30	32.20	104.20	100.00	4.20	685.00
16	抽籤	35	2.00	70.00	15	2.30	34.50	104.50	100.00	4.50	689.50
17	入札	34	2.00	68.00	16	2.30	36.80	104.80	100.00	4.80	694.30
18	入札	33	2.00	66.00	17	2.30	39.10	105.10	100.00	5.10	699.40
19	抽籤	32	2.00	64.00	18	2.30	41.40	105.40	100.00	5.40	704.80
20	入札	31	2.00	62.00	19	2.30	43.70	105.70	100.00	5.70	710.50
21	入札	30	2.00	60.00	20	2.30	46.00	106.00	100.00	6.00	716.50
22	抽籤	29	2.00	58.00	21	2.30	48.30	106.30	100.00	6.30	722.80
23	入札	28	2.00	56.00	22	2.30	50.60	106.60	100.00	6.60	729.40
24	入札	27	1.50	40.50	23	2.30	52.90	93.40	100.00	△6.60	722.80
25	抽籤	26	1.50	39.00	24	2.30	55.20	94.20	100.00	△5.80	717.00
26	入札	25	1.50	37.50	25	2.30	57.50	95.00	100.00	△5.00	712.00
27	入札	24	1.50	36.00	26	2.30	59.80	95.80	100.00	△4.20	707.80
28	抽籤	23	1.50	34.50	27	2.30	62.10	96.60	100.00	△3.40	704.40
29	入札	22	1.50	33.00	28	2.30	64.40	97.40	100.00	△2.60	701.80
30	入札	21	1.50	31.50	29	2.30	66.70	98.20	100.00	△1.80	700.00
31	抽籤	20	1.50	30.00	30	2.30	69.00	99.00	100.00	△1.00	699.00
32	入札	19	1.50	28.50	31	2.30	71.30	99.80	100.00	△0.20	698.80
33	入札	18	1.50	27.00	32	2.30	73.60	100.60	100.00	0.60	699.40
34	抽籤	17	1.50	25.50	33	2.30	75.90	101.40	100.00	1.40	700.80
35	入札	16	1.00	16.00	34	2.30	78.20	94.20	100.00	△5.80	695.00
36	入札	15	1.00	15.00	35	2.30	80.50	95.50	100.00	△4.50	690.50
37	抽籤	14	1.00	14.00	36	2.30	82.80	96.80	100.00	△3.20	687.30
38	入札	13	1.00	13.00	37	2.30	85.10	98.10	100.00	△1.90	685.40
39	入札	12	1.00	12.00	38	2.30	87.40	99.40	100.00	△0.60	684.80
40	抽籤	11	1.00	11.00	39	2.30	89.70	100.70	100.00	0.70	685.50
41	入札	10	1.00	10.00	40	2.30	92.00	102.00	100.00	2.00	687.50
42	入札	9	1.00	9.00	41	2.30	94.30	103.30	100.00	3.30	690.80
43	抽籤	8	1.00	8.00	42	2.30	96.60	104.60	100.00	4.60	695.40
44	入札	7	1.00	7.00	43	2.30	98.90	105.90	100.00	5.90	701.30
45	入札	6	1.00	6.00	44	2.30	101.20	107.20	100.00	7.20	708.50
46	抽籤	5	0.50	2.50	45	2.30	103.50	106.00	100.00	6.00	714.50
47	入札	4	0.50	2.00	46	2.30	105.80	107.80	100.00	7.80	722.30
48	入札	3	0.50	1.50	47	2.30	108.10	109.60	100.00	9.60	731.90
49	抽籤	2	0.50	1.00	48	2.30	110.40	111.40	100.00	11.40	743.30
50	入札	1	0.50	0.50	49	2.30	112.70	113.20	100.00	13.20	756.50
計			90.00	2,939.00		112.70	2,817.50	5,756.50	5,000.00	756.50	

(出所) 全国相互銀行協会(1971), 51ページ。

社の合同が促進され、業者数は、昭和10年の262から昭和20年には59に減少した。さらに、中小企業が軍需企業へ再編されていたため、融資が縮小し、貯蓄金融機関として国債消化を担わされた。この過程の中で、無尽業者は業界団体を通じて、無尽業法の改正を要求する運動を続け、昭和6年には大幅な改正（いわゆる新無尽業法）を実現した³²⁾。

ところで、ここで無尽による掛金表を見ておこう。前述のように、無尽の掛け金表は、東京式と大阪式、さらに折衷式の3パターンに分類される。

まず、東京式は、未給付口の掛金および給付済み口の掛金ともに定額（給付前後の掛金は不変）であり、最終回に給付を受ける口の掛金総額が給付額を上回る方式である。これは、金融無尽とよばれる（図表1）。

次に、大阪式は、未給付口の掛金が低減し、給付済み口掛金は定額（給付前後で変化）である。最終回に給付を受ける口の掛金総額は、給付金額を下回る。これは、貯蓄無尽とよばれる（図表2）。

さらに、折衷式は、未給付口の掛金が低減、給付済み口掛金は、給付時期によって変化し、最終回に給付を受ける口の掛金総額と給付金額とが等しくなる方式である。

このような掛金表は、業者ごとに異なっており、昭和10年に統一されるまで、全国に三千数百種類が存在したといわれる。これが統一化され、大阪式が主流になった³³⁾。

4. 戦後の営業無尽と相互銀行

戦後の営業無尽における変化として、まず預金取り扱いが挙げられる。昭和20年10月、普通預金および定期預金の取り扱いが開始となり、24年から当座預金の取り扱いが開始となった。次に、新円切り替えに伴い、新円無尽の取り扱いが認められた。つまり、無尽掛け金も封鎖預金の対象となったことから、新円で給付する新円無尽が認められた。さらに、貯蓄増強を背景として、様々な新規無尽が導入された。割増無尽（賞金または賞品付き）、新福無尽（くじ付き折衷式）、宝来無尽（新福無尽の後継）などである³⁴⁾。

他方、戦後に誕生した殖産会社が無尽に参入した。殖産会社は、金融逼迫に苦しむ中小・零細企業に対して融資を行ったことで拡大し、その特徴は、随時加入、一定の掛込みによる融資、日掛け方式であった。これらの殖産会社は、看做無尽の免許を取得することで、無尽に参入した。平和相互、東京相互、福德相互などは、殖産会社に端を発する金融機関であ

32) 前掲、全国相互銀行協会（1971）、44ページ、参照。なお、無尽業法改正は、大正10年のから昭和24年まで7次の改正が行われた。主な内容は、以下の通りである。第1次改正：余裕資金の運用制限緩和により不動産担保貸付を認め、限度額を超えた貸金を認めた。第2次改正（昭和6年）：銀行法に做った全面的書き換え（新無尽業法）、監督規定の改正。第3次改正（昭和13年）：最低資本金の引き上げ（10万円）。第4次改正（昭和13年）：無尽簿記を期限到達式記帳法から現金収支記帳法へ改正。第5次改正（昭和16年）：無尽会社の合同具体化、物品無尽、営業区域の拡張。第6次改正（昭和18年）：営業年度の改正（暦年から会計年度）、信託認容。第7次改正（昭和24年）：見做無尽の容認。

33) 前掲、全国相互銀行協会（1971）、54～69ページ、参照。

34) 前掲、全国相互銀行協会（1971）、94～100ページ、参照。

る³⁵⁾。

なお、戦後の中小企業向け融資において、無尽の果たした役割は大きく、昭和26年には、16%を占めるにいたった（図表3）。

図表3 中小企業金融機関別融資残高（昭和26年3月末、百万円）

金融機関	融資残高	比率
銀行	327,286	58%
無尽	89,159	16%
信組	33,782	6%
農協	67,978	12%
農中	29,670	5%
商中	12,284	2%
国民金融公庫	6,115	1%

（出所）全国相互銀行協会（1971），130ページ。

このような無尽会社の拡大は、金融機関としての存在価値を高め、無尽業法改正の必要性も高まった。つまり、それまでの無尽業法は取締的な色彩が強く、業務規定を欠いており、付随業務規定も欠如していた。また、資金運用規定の制約が強く、柔軟な運用が制約されていた。さらに、取締役の責任が大きく、有力な人物を取締役に迎えることが難しかった。その上、営業区域の制限が厳しく、都道府県内に制約されていた³⁶⁾。

そこで、無尽業態の法整備が検討され、金融業法案や銀行法案などとの関連で議論された。このような議論は、GHQによる占領下において進められ、紆余曲折を経て、最終的には、無尽業態を単独法によって規制する方向が定まり、昭和26年に相互銀行法として成立・施行されるにいたった。相互銀行法が施行されたことで、無尽業態は、中小企業専門金融機関として、普通銀行の行き届かない中小企業金融で機能を発揮するとともに、普通銀行同様の金融機能を担うことになった。従来、手形割引、手形貸付、為替業務などは認められなかったが、これにより解禁された。

なお、相互銀行法によって業務は、次の通りとなった。①掛金、②預金、③貸付、④手形割引、⑤有価証券の保護預かり、⑥有価証券払込金の受け入れ、⑦元利金・配当金の支払いの取り扱い、である。また、融資については、大口信用供与の制限（10%規制）を受けることになった。これは小口分散を促すためである。

これにより、無尽会社は相互銀行へ転換（免許取得）することになり、昭和26年には無尽会社58社が相互銀行に転換した³⁷⁾。

35) 前掲、全国相互銀行協会（1971），119～122ページ，参照。

36) 前掲、全国相互銀行協会（1971），140ページ，参照。

37) 前掲、全国相互銀行協会（1971），164ページ，参照。

5. マイクロファイナンスと庶民金融との比較

以上のように無尽業態の歴史の変遷をたどることによって、マイクロファイナンスとの共通点と相違点が浮かび上がってくると思われる。

まず、共通点としては、①預金ないし掛金として調達された資金が貸付に回され、資金の出し手と取り手が重なり合うという点である。無尽の場合は、掛け金の出し手は、そのまま取り手となる。また、マイクロファイナンスの場合も、預金者と借り手は重なり合っている。②資金の取り手がグループを組む点である。グラミン銀行の場合、5人が一組となり、順次融資を受けることになる。また、無尽の場合も、抽選ないし入札で順次融資を受ける。③小額の融資額という点である。戦前の無尽の融資額の価値と現在のマイクロファイナンスの融資額のそれとを比較することは難しいが、基本的には小口融資という点で共通していると考えられる。④資金調達の柔軟性の低さという点である。無尽の場合、月1回の講会で融資が行われるので、機動性に欠けるといわれる一方、グラミン銀行も順番が回ってこないと融資を受けられず、機動的な資金調達が難しい。

次に、相違点としては、①自立支援や返済指導について、グラミン銀行は、これらの支援や指導を特徴としており、これが貧困削減につながっているといわれるが、無尽では、このような支援や指導が行われたとは考えにくい。②担保・保証について、グラミン銀行は、無担保・無保証を特徴としているが、無尽の場合、担保付あるいは保証付の場合があり、この点は相違があると思われる。③貸出審査について、グラミン銀行の貸し手の97%が女性であり、返済率が97.32%と高水準であることを考えると、独自の審査体制や基準を有し、それが奏功していると考えられる。その反面、無尽の場合、審査については、特別な審査体制や基準があったとは考えにくく、この点で両者には相違がある。ただし、無尽の場合、地域や階層、職種などの共同体を基礎にして、講会が形成されていたことを考えると、貸し手と借り手の間の情報の非対称性は、元々小さかったのではないだろうか。それが、無尽の歴史的発展に寄与していたのではないかと推測できる。

6. 小括

菅（2009）によると、マイクロファイナンスには、4つのビジネスモデルが存在するという³⁸⁾。①アップ・グレード型、②ダウン・グレード型、③リンケージ型、④グリーン・フィールド型である。①は、当初マイクロファイナンスを手掛けていたNPOなどが、銀行などの金融機関に成長していく場合である。②は、逆に既存の金融機関がマイクロファイナンスを手掛けるようになる場合である。③は、既存の金融機関が、マイクロファイナンスを手掛けるNPOなどと連携する場合である、④は、マイクロファイナンスに特化した金融機関を新設する場合である。

38) 前掲、菅正広（2009）、68～69ページ、参照。

日本の無尽は、このうち①のモデルに近いと思われる。自然発生的に生まれた講会が進歩・拡大し、金融機関に発展したからである。そして、このような発展の結果、金融機関化した無尽は、小口の互助的な金融スキームという特徴を徐々に失い、既存の銀行と同一化したと考えられる。

ま と め

本稿は、前半Ⅰにおいて、ソーシャル・ビジネスの現状と課題を概観した上で、「大企業（本業）派生型」ソーシャル・ビジネスとして、アマタホールディングスの事例を考察した。次に、後半Ⅱにおいては、日本の伝統的な庶民金融である無尽・頼母子講の歴史と仕組みを概観し、マイクロファイナンスとの共通点と相違点を考察した。

その結果、以下の点が指摘できる。

(1) ソーシャル・ビジネスの成立パターンとしては、ベンチャー起業型だけでなく、大企業ないし本業派生型があり、前述のようにそれぞれに長所と短所がある。特に、ベンチャー起業型の場合、起業リスクを個人が負担する可能性が高い。

(2) 伝統的な庶民金融である無尽・頼母子講の成立・発展過程を観察すると、その成立は、自然発生的な側面が強いように思われる。ただし、これらの庶民金融は、地域的、階層的あるいは宗教的結合関係を基盤として成立し、制度的な公共インフラとして発展した。つまり、個人の起業家的なイノベーションではなく、集団的な知恵と工夫の産物として成立・発展したと考えられる。これをソーシャル・ビジネスに当てはめると、その成立・発展において重要な要素は、個性的な起業家だけでなく、地域社会などを基盤とした集団的な知恵や工夫であると思われる。

(3) 現在の日本では、ベンチャー起業型により注目が集まっており、生き方として社会起業家を取り上げられることも多い。このような文脈では、起業家のイノベーションが必要とされ、それを資金や人材面で支援する制度的インフラ作りが強調される。しかし、重要なことは、ソーシャル・ビジネスを成立・発展させる社会的基盤であり、そこから生み出される集団的な知恵や工夫である。

*本稿を作成するに際し、アマタホールディングス株式会社・藤原仁志氏、猪又陽一氏、蛭名裕一郎氏、株式会社アマタ持続可能経済研究所・東田一馬氏から有益なご教示とコメントを賜りました。ここに厚く御礼申し上げます。また、本研究は、桃山学院大学特定個人研究費の成果です。ここに、感謝申し上げます。

参 考 文 献

*ソーシャルビジネス関連

アマタ持続可能経済研究所編『自然産業の世紀』創森社、2006年

同『地域ビジネス起業の教科書——地域で働きたい人がはじめに読む本』幻冬舎メディアコンサルティング、2010年

- 大島七々三『社会起業家になる方法』アスペクト, 2009年
 同『社会起業家の教科書』中経出版, 2010年
 熊野英介『思考するカンパニー——欲望の大量生産から利他的モデルへ』幻冬舎メディアコンサルティング, 2008年
 経済産業省『ソーシャル・ビジネス推進研究会報告書』2011年
 小暮真久『20代からはじめる社会貢献』P H P 研究所, 2011年
 駒崎弘樹『社会を変える仕事をする』英治出版, 2007年
 今一生『社会起業家に学べ』アスキー・メディアワークス, 2008年
 斎藤慎『社会起業家』岩波書店, 2004年
 町田洋次『社会起業家』P H P 研究所, 2000年
 Cohen, Ben, and Mal Warwick. *Values-Driven Business*. California: Berrett-Koehler Publishers. Inc., 2006
 (邦訳『社会起業家の条件』(斎藤慎・赤羽誠訳) 日経BP社, 2009年)
 OECD. *The Changing Boundaries of Social Enterprises*. 2009 (邦訳『社会的企業の主流化』明石書店, 2010年)

* マイクロ・ファイナンス及び無尽・頼母子講関連

- 池田龍蔵『稿本無尽の実際と学説』大鑑閣, 1918年
 来栖赳夫『無尽業法講話』啓明社, 1930年
 小坂珠城『改訂増補無尽業態の研究』文雅堂, 1930年
 菅正広『マイクロファイナンス』中央公論新社, 2009年
 菅正広『マイクロファイナンスのすすめ』東洋経済新報社, 2009年
 全国相互銀行協会『相互銀行史』全国相互銀行協会, 1971年
 フェルダー直子(森友環莉訳)『入門マイクロファイナンス』ダイヤモンド社, 2005年
 南弘道『無尽金融の社会的基礎』先進社, 1931年
 森嘉兵衛『無尽金融史論』法政大学出版局, 1982年
 由井健之助『頼母子講と其の法律関係』岩波書店, 1935年
 Armendáriz, B. and Morduch, J., (2005), *The economics of microfinance*. MIT Press
 Hulme, D. and Arun, T., ed, (2009), *Microfinance : a reader*. New York, Routledge
 Islam, T., (2007), *Microcredit and poverty alleviation*. Hampshire, Ashgate
 Lebossé, J. (1998), *Micro-financing and local development*, Canada, Organisation for Economic Co-operation and Development
 Schneider, H. ed., (1997), *Microfinance for the poor?* Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development

(2012年5月7日受理)

Social Business and Traditional Microfinance (Mujin and Tanomoshikou) in Japan

MATSUO Junsuke

In recent years, social businesses are getting publicity. They are defined as businesses for the purpose of the solution to social problems: environmental problems, local revitalization, poverty problems, income gaps and so on. Microfinance is also included in it.

This paper analyzes:

- 1) the case of Amita holding Co., Ltd. to consider present conditions and problems of the social businesses in Japan.
- 2) the historical development of “Mujin” and “Tanomoshikou” which were Japanese traditional mutual financing associations.

Through the above, this paper examines establishment and development process of social business in Japan.