

社会的銀行における特殊な運営方法 GLS 銀行を参考に

都留文科大学非常勤講師
林公則

1. 本稿の対象と目的

GLS (Gemeinschaft für Leihen und Schenken : 貸すことと贈ることのための共同体) 銀行は、1961年に設立された GLS 信託財団 (Treuhand) を基盤としながら、1974年にドイツで創設され、現代的な社会的銀行のはしりだとされている銀行である。その後、現代的な社会的銀行は1980~90年代にかけて欧州各地で新設されていくことになるが、GLS 銀行は、オランダのトリオドス (Triodos) 銀行をはじめとするそれらの現代的な社会的銀行に、多かれ少なかれ一定の影響を与えてきた。そして、2008年9月のリーマン・ショックを契機に発生した世界金融危機以後、投資銀行を中心に従前の銀行に対する不信感が広がるなかで GLS 銀行を含む社会的銀行はますます存在感を高めている。たとえば、2014年末現在における GLS 銀行の顧客の預金総額は31億3800万ユーロであるが、そのうち19億1900万ユーロが貸し出されており (預貸率は約61%) (GLS Bank 2015a)、約2万2000あまりのプロジェクトや企業を資金的に支援している (GLS 銀行の HP)。

林 (2015) で示したように、現代的な社会的銀行の最大の課題は、利潤最大化ではなく、経済活動に社会的理念や倫理を取り戻すことである。社会的銀行は多様であり重点的に取り組んでいる事項などで違いがあるが、従前の銀行と比べて、①倫理的・社会的な活動にだけ融資する (社会性)、②融資先を最大限公開する (透明性) という特徴を備えている点では共通しており、本稿で取り上げる GLS 銀行をはじめとするルドルフ・シュタイナー (人智学) の影響を受けた社会的銀行に関しては、③精神生活に関わる分野 (教育や芸術) や採算をとるのが困難な社会的分野への贈与を重視している (贈与性) という点が加わる¹。

さて、社会的銀行の多くは、借入金利と貸出金利との利ザヤが利益の中心となっており、伝統的なやり方で銀行業を営んでいる。この点で従前の商業銀行と社会的銀行との業務内容にそれほど違いがないことから、融資の一部ではあるが、CSR の一環などとして、商業銀行のなかにも積極的に倫理的・社会的な活動への融資 (たとえば NPO などに対する融資) を始める動きが出てきている。

一方で、近年の銀行業界における環境の変化 (きわめて低い利子率、IT 化、規制の強化) によって、伝統的な銀行業及び GLS 銀行が長年にわたって続けてきた運営方法を持続していくことが困難になっている (GLS Bank 2015b pp.10-14)。投資銀行だけでなく

¹ シュタイナーは 1861 年から 1925 年まで生きた人物で、人智学 (アントロポゾフィ) を樹立した。また人智学を基礎としながら哲学、教育学のほか、芸術学、医学、農業の分野で独自の業績を残した。人智学とは自然科学の方法で精神世界を探究する学問である。人智学の内容は、人間の分析、精神世界諸領域の探究、死生観、宇宙進化論、修行論からなる (西川 2008)。

商業銀行の多くも、利子率の低下に起因する利ザヤの縮小に対応するために、集められた預金を企業などに（実体経済で）貸し出すのではなく、金融市場で運用することによって利益を維持・増大させようとした。その結果、金融市場に資金が大量に流れ込み、バブルを生じさせ、リーマン・ショックの一因となった。GLS 銀行は社会的銀行としてこのような対応をとらなかつたのであるが、それでは GLS 銀行は銀行業界における環境の変化にどのように対応していこうと考えているのだろうか。

以上を踏まえたうえで、本稿では、現代的な社会的銀行のはしりである GLS 銀行がどのような理念を重視しながら銀行業を行おうとしてきたのかをみたうえで、過去及び現在の実際の運営方法を検討する。以上を通じて、CSR の一環としてだけでは整理しきれない重要な理念が GLS 銀行の運営方法に含まれていることを明らかにする。また、従前の商業銀行が担えない独自の役割を社会的銀行がもっており、それを今後も持ち続けていこうとしていることを示す。

本稿の執筆にあたって、GLS 銀行や GLS 信託財団の HP・資料や GLS 銀行関係者の諸著作を利用したほか、情報収集や不明な点の確認などのために、二度にわたって GLS 銀行と GLS 信託財団を訪れた（2014年3月と2015年5月）。

2. GLS 銀行の理念

シュタイナーは、彼の行った唯一の経済学講座（1922年）で銀行の意義について述べている。シュタイナーによれば、貨幣や銀行が登場したことによって資本形成の可能性が拓け、貨幣を持つ者が投資をすることが可能になり、逆に経済的な価値を生み出す「才知」（Geist）以外には何も持たない者が資本金を得る可能性が生まれたという²

（Steiner 1996 p.59）。人間には様々な素質があるので、経済的な価値を生み出す才知が乏しい人が貨幣を持っているとき、経済プロセスが健全であれば、貨幣は人間の素質の落差を通して才知豊かな人のところに流れ込む（Steiner 1996 pp.60-61）。融資を受けた者は元本に加えて利子を返済するが、新たに生み出された経済的な価値の一部が利子になる（Mees 1991 p.24）。経済全体のプロセスからみると、貨幣の融資的性質は新たな経済的価値の源泉（同時に贈与の源泉）であるというのがシュタイナーの考え方である。ゆえに、銀行は貨幣を持つ者と才知を持つ者とを仲介することによって、新たな経済的な価値（贈与される貨幣）の創造を手助けするための機関ということになる。

しかし一方で、現代において貨幣や銀行は大きな問題を抱えているとシュタイナーは述べている。シュタイナーは、19世紀末から貨幣の循環が客体化され、「非個人的」、「非自然的」になったと指摘している。すなわち、まず、抵当をとって（人ではなく財産をみて）融資するという銀行制度（抵当貸し）が発展するにつれて、貨幣の流通プロセスが「非個人的」に行われるようになった（Steiner 1996 pp.137-139）。さらに、貨幣が現実の商品（たとえば、穀物や家畜やタバコなど）から転化して生じたものだということが忘れられるようになると（Steiner 1996 pp.142-143）、貨幣の流通プロセスは単に「非個人

² 人智学において Geist（精神もしくは霊）は、重要な中心的概念であるが、明快な説明が難しい。経済学講座の邦訳書では「才知」と訳されており、ここでの文脈ではこの訳がもっともわかりやすいと思われる。

的」なだけでなく、「非自然的」になった。かつては人間や自然と貨幣との関連が意識されていたが、その意識が薄れもはや貨幣自身が際限なく自己増殖することが不自然だとはみなされないようになった³。そして、銀行もこのことに加担するようになっていった。このような状況は正されるべきだとシュタイナーは考えていた。

GLS 銀行の理念は、上記のシュタイナーの指摘に対応する形で生じている⁴。第一に、GLS 銀行は、個人の才知を重視する。すなわち、抵当をとるのではなく人（才知）への信用で融資することを重視した。この点は、抵当貸しを主とする従前の銀行と大きく異なる点である。GLS 銀行は、利潤を第一としない代わりに貸倒れリスクを負わないようにすることで、適度な規模で、組織ではなく人間に融資することを目指してきた（Fink 2014 pp.66-67）。

第二に、貨幣を実体経済で有意義にいかすことを GLS 銀行は目指している。貨幣が際限なく自己増殖するような（非自然的な）金融市場での投機は行わない⁵。投資銀行とは異なり、GLS 銀行の業務の基本は、預金を集めてそれを社会的に意義のある事業に融資することである。

GLS 銀行の理念の三つ目は、貨幣に対する人々の意識を高めようとしていることである。通常の銀行制度は、預金者と融資先との間に直接の社会的関係が成立しないように構築されている。銀行まで自分の預金を運んできた人々の意識は、銀行に預けた時点で断ち切られる。これに対して、GLS 銀行は、銀行が預金者と融資先との橋渡しになり、自身

³ 詳しくは、林（2015）を参照されたい。

⁴ GLS 信託財団や GLS 銀行は、シュタイナーの理念を実現するために設立されたのではない点には注意を払っておく必要がある。GLS 信託財団や GLS 銀行は、シュタイナー学校をつくりたい、もしくはバイオダイナミック農業を行いたいというような試みに対する資金需要が存在したからこそ設立され、また、これらのような実践的な状況のなかで発展させられてきた。しかしその一方で、シュタイナーの理念がなければ、GLS 銀行の運営方法が現在のような形でなかったのも間違いない（Dohmen 2011 pp.38-39）。

⁵ 国際金融活動のカジノ化、マネーゲーム化の構造を、小西は、①1974年、1975年の恐慌を画期として、先進資本主義国で現実資本蓄積のテンポが鈍化し、その結果、大量の資金が実体経済から引き上げられ続けることになったこと、②1971年の金ドル交換停止以降アメリカの対外赤字が拡大しドル残高が増大し、このドルがグローバルに運動するための条件になったこと、③金ドル交換停止以降の為替・金利リスクの増大がデリバティブにみられるリスク回避の技法と取引量を増加させ、かつ証券化によるキャピタルゲイン獲得のチャンスを広げたこと、④IT技術の発展によって金融取引技法が「発展」させられたこと、⑤規制緩和がなされたことだと説明している（小西 2014 p.174）。デリバティブ取引はレバレッジ（槌子）効果がきわめて高い取引である。つまり、従来の取引であれば巨額の元本が必要な取引規模を相対的にわずかな元手で実現することができる。そのため、実体経済から引き上げられた資金が金融市場に流れ込むと、マネー経済の規模が急速に増大してしまう。結果、マネー経済が実体経済の10倍にも及ぶというような状況が生じてしまった。このような現状を踏まえて、GLS 銀行は、マネー経済の膨張を避けるべく金融市場での投機を避け、実体経済に融資を行っている。また、現在は世界全体で融資のためのお金（Leihgeld）が多すぎる状況なので、それらができるときに贈与（Schenk geld）にまわることが重要だと考えている（Kerler 2014 p.47）。

の預金の投入についての意識的な関係と意識的な責任感が生まれるようになることを目指している（Kerler 2011 pp.87-88）。

第四に、GLS 銀行の母体である GLS 信託財団が自分の財産と離れて有意義な方法でそれを使いたいと望む資産家に視線を向けていたのに対し、GLS 銀行は大きな財産を持たない人々が何かを変革しようと手を携えて出発する社会的な場所になろうとした（Kerler 2011 p.63）。資産家だけではなく、一般の人々が貨幣と向き合える場を、そして自身の預金を意義ある事業に使うことができるようになる場を GLS 銀行は提供しようとした。

GLS 銀行の第五の理念は、公益事業体を支えるための公益銀行を目指したことである。GLS 銀行を創立した人々は、人間が貨幣を使う時、利己的な衝動と同様に利他的な衝動も働くと考えた。現代の銀行制度は利己主義的な力を強化する一方で、利他的な心を抑え込み、締めだす方向に寄与しているという。これに対し、GLS 銀行は、利他的な心を強め、そこに発展の可能性を開かせることを目指した⁶（Kerler 2011 pp.88-89）。GLS 信託財団は、贈与・融資先のすべてが税法上の公益法人であり（Kerler 2011 p.16）、GLS 銀行が設立されるまでの10年余ですでにさまざまな公益事業体に資金を提供してきた。GLS 銀行は GLS 信託財団が支援してきた教育・文化・環境保全型農業などの公益事業を融資の分野で支える銀行として誕生した（GLS 銀行の場合には、税法上の公益法人ではなくても公益的と GLS 銀行が認める事業であれば融資する）。GLS 銀行が倫理的・社会的な活動にだけにしか融資しないのは、公益銀行を目指していたからであり、このことは同時に利潤最大化を目的とするのではなく、3つの基準（3P：Profit、People、Planet）をバランスさせるという GLS 銀行の現在の基本方針につながることとなった。

3. GLS 銀行の特殊な運営方法

3節では、2節で示した5つの理念を考慮しながら GLS 銀行が実際にどのような銀行運営をしてきたのかをみていく。具体的には、GLS 銀行は試行錯誤しながら以下の4つの方法を行ってきた。なお、GLS 銀行もケースによっては融資の際に物的担保をとるようになっていくが、ここでは GLS 銀行が始めた特殊な運営方法だけを紹介する⁷。

3-1. ダイレクトクレジット（Direkt-Kredite）

ダイレクトクレジット（直接的な信用貸し）とは、GLS 銀行創設後のしばらくの間にだけ行われたもので、預金者が自身の GLS 銀行の口座からある融資先に資金を信用貸し

⁶ 利己心と利他心については、以下の考え方もある。すなわち、必要なのは利他的に生きようとすることや利己心を無くそうとすることではなく、社会や世界を含むように利己心を広げることである。自身が社会の一部であることを認識できれば、拡張された利己心は狭い意味での自己利益の追求を克服しようとする（Fink 2014 p.134）。表現の仕方は異なるが、社会全体を考慮する必要があるという点で、両者は同様である。

⁷ GLS 銀行による物的担保をとる方法については、寺林（2014）を参照されたい。寺林（2014）では、近年急激に拡大を続けている再生可能エネルギー融資の具体的な方法が示されている（動産担保融資という方法をとっており、抵当貸しに比べて融資先と銀行との関係性を重視した方法である）。なお、GLS 銀行の再生可能エネルギーへの融資額は、2008 年末時点の 8510 万ユーロ（貸出金全体に占める割合は 13.9%）から、2012 年末時点の 4 億 4413 万ユーロ（31.3%）へと急増している。

で直接供与する方法である。GLS 銀行が手紙 (Bankbrief) やバンクシュピーゲル (銀行の鏡: Bankspiegel) に現在融資を必要としているさまざまなプロジェクトを掲載し⁸、預金者はそのなかから好みのプロジェクトを選択し直接融資することができた (Dohmen 2011 p.11)。

ダイレクトクレジットの事例を一つあげよう。A氏は、GLS 銀行からの手紙もしくはバンクシュピーゲルに掲載されていたあるバイオダイナミック農場を融資先として選んだ⁹。A氏はこの農場の畜舎を改築するための資金の一部として、利子なしで、4万5000マルクを彼の預金口座から信用貸しすることにした。預金を下ろすためなどの理由で融資した資金を途中で引き上げるためには、1年前に告知しなければならないと定められた。A氏はこの農場に対して融資者として直接に影響を与えることになるが、彼は自分の名前が融資先の農場に知られることを望まなかった。GLSは仲介者として、A氏の希望を考慮したうえで、ふさわしい契約の形を実現させた (Bockemühl & Kerler 1984 p.33)。

ダイレクトクレジットの第一の特徴は、融資された資金のすべてが預金者によって選択された事業にだけ使われることである。このことは、ダイレクトクレジットを通して、預金者と融資を受けた者がより密接に互いにつながることを意味する。信用貸しをする預金者は、事業が失敗したときのリスクを融資先と分かち合うことになる。第二の特徴として、預金者は、資金の受け手が支払うと約束した利子だけを受け取ることができる点があげられる。上記の事例では、農場側が利子なしを望んでいたため、A氏は本来受け取ることができたはずの利子の受け取りを放棄したうえで融資をした。第三の特徴として、ダイレクトクレジットは、貸し手と借り手の間に生じうる望ましくない従属関係を避けられる点があげられる¹⁰。貸し手と借り手の間で資金を直接やりとりするだけが目的であれば、銀行が仲介する必要性はない。しかし、この場合、貸し手と借り手は同等の立場に立つことができなくなる。GLS 銀行が仲介することで、貸し手と借り手両者の要望を可能な限り反映したオーダーメイドの、そのうえ透明性がある関係性が構築できる。通常、融資先が必要とする資金の全額が一人の預金者によって融資されることはなく、多数の預金者が当該事業に信用貸しすることになる。この場合、銀行の仲介が特に重要になる (Bockemühl & Kerler 1984 pp.34-35)。

ダイレクトクレジットは、初めはうまく動き出したが、すぐに問題に直面することになった。運営側としての主要な問題の一つは、融資先が必要とする資金の全額が集まらず、融資がなかなか実現しないという事態が多々生じたということだった。ゆえに、GLS 銀行の大部分の信用貸しは、その後、個々人の選択 (ダイレクトクレジット) によってでは

⁸ 1980年から銀行からの手紙の代わりにバンクシュピーゲルという定期刊行物 (1995年までは年に8~10回、2005年までは年4回、現在は年3回。2015年末現在までに224回分が発刊されている) が発行されるようになった。

⁹ バイオダイナミック農業とは、シュタイナーによって提唱された有機農業の一種である。宇宙からの諸形成力について意識的に考え、それらの力とともに取り組み、その知識を応用して調剤を作り、用いるという点で、バイオダイナミック農業は、ほかの有機農業と異なっている (プロクター 2012 p.12)。

¹⁰ なお、望ましくない従属関係を避けるという取り組みは、GLS 信託財団が主に扱っている贈与の分野でも行われている (Treuhand e.V. 2011 p.97)。

なく、銀行の選択（一般的な銀行業の方法）によって行われるようになっていった（Kerler 2011 p.101）。

ダイレクトクレジットは、預金者が融資先に対して直接的に責任をもつことと透明性とを重視した方法であったが、必要とする資金の全額が集まらないことのほかに非常に手間（運営コスト）がかかることもあって、現在は行われていない。しかし、GLS 銀行が従前の銀行業のどの点が問題であると考え、どのような価値観を重視したのかをみていくうえでダイレクトクレジットの考え方は非常に重要であり、積極的に行われたのは短期間であったが、GLS 銀行の運営方法の原則を純粹に体現したものだと言える。

3-2. 銀行の選択による信用貸し

公益事業に対する銀行の選択による信用貸しは、ダイレクトクレジットと比べて、利子の取り扱いと費用補填（Kostendeckung）とバンクシュピーゲルの位置づけとの3点で違いが生じた。ダイレクトクレジットの場合、返済の際の利子率を決めていたのは融資の受け手であった。費用補填は GLS 銀行の運営費の集め方に関する事柄であるが、ダイレクトクレジットの際には GLS 銀行は貸し手と借り手を仲介するだけであったので、そもそも利ザヤから運営費を稼ぐという方法ではなかった。バンクシュピーゲルは、預金者が信用貸しをする相手を見つけ出すための手段であった。

公益事業の多くは、営利事業に比べて利益を出すことが困難である。そのため、公益事業の多くは低利での融資を求めた。公益事業への低利での融資を実現するために GLS 銀行が預金者に求めたのが、利子の放棄である。具体的には、預金口座を作成する際に、他の銀行と同等の利子率から0%の利子率までの間で、預金者が自分の預金に適用される利子率を決めるという方法をとった。この方法は、利子率が高く、なおかつ銀行の理念を理解している預金者が多い場合には特に効果的な方法であり、GLS 銀行に続いて設立された社会的銀行の多くでも同様の方法が導入された。しかし、市中の利子率が低くなっていくにつれて、また、銀行の理念を必ずしも理解していない預金者が多くなるにつれて、利子の放棄という方法は徐々に魅力を失っていった。実際、利子を放棄する預金者の割合は、GLS 銀行が大きくなるにつれて一貫して低下していった。最初の頃の預金者の約20%は無利子を選択したが（Kerler 2011 p.99）、現在は5%ほどだという¹¹（2014年3月のヒアリングによる）。なお、預金者は、預金に際して利子率の決定とともに、自分の預金をどの分野の公益事業に使ってほしいかを選択することができる。分野を選択しない人もいたので、預金者に分野を選択させても、特定の分野に資金がまったく回らないといった事態や、ダイレクトクレジットのように事業に必要な資金の全額を融資できないといった

¹¹ GLS 銀行では、利子を人と人との間、預金者と融資先との間の距離を表現するものと考えた。ゆえに、銀行が発展し、人間相互の親密さが増せば、利子も次第に少なくしていくことが可能と考えていた。利子への取り組みの一つとして、貨幣を急速に膨張させる複利を避けることが考えられた。預金から発生する利子を再び同じ口座に戻すのではなく、無利子の口座に移すことを提案したが、預金者からの反響は大きくなかった。また、預金を他の商品と同様に減価させようとしたが、これは預金者の反対にあい実行できなかった。利子に関する取り組みで唯一残ったのが、預金者に利子率を決定させるという方法だった（Kerler 2011 pp.99-100、Dohmen 2011 p.13）。

ことは生じない。ダイレクトクレジットのように直接的な関係ではないが、預金者が自分の貨幣と意識的に向き合える方法は残されている。

当初、GLS 銀行は、公益事業に対しては利子をとらずに融資を行っていた。とはいえ利ザヤが稼げず赤字が出ては GLS 銀行自体が存続できなくなるので、利子をとらずに融資をした融資先に、公益事業への融資の運営（人件費など）に必要な最低限の費用を割り当てて年度末に回収した。GLS 銀行では、この方法を費用補填と呼んだ。預金者のなかには受け取るべき利子をあきらめてくれる人がいたので、その分を運営費に回せたが、それでも足りない分に関しては、費用補填をした（Bockemühl & Kerler 1984 p.67）。費用補填のやり方を利用した公益事業で当初課された金利は、0.3%であった。その後は増大する費用のために徐々に金利が上昇していったが、借り手が十数パーセントの金利を支払うのが一般的だった1970年代においても、3%以下の金利しかとらなかった。利益の獲得を目指さない GLS 銀行にとって費用補填という方法が好都合だったのは、費用補填という方法であれば、GLS 銀行は実質上貸倒れリスクをまったく負わなくて済むからであった。それゆえ赤字になった場合の措置を考える必要がなかったため、GLS 銀行は長い間、準備金を用意してこなかった（Dohmen 2011 p.25）。無利子（及び減利子）の預金、無配当（通常の協同組合銀行とは異なる GLS 銀行の大きな特徴）、及びスリムな運営体制は、公益事業に対して可能な限り経済的負担の少ない形での融資を可能にした（Kerler 2011 pp.101-102）。

なお、現在では、費用補填は特に公益性が高いと GLS 銀行が判断した公益事業に対してだけ適用されている。また、公益事業への融資の運営に必要な最低限の費用を割り当てて年度末に公益事業体から回収するのではなく、預金者によって放棄される利子の量と運営費とを GLS 銀行が勘案して、公益事業体に対して事前に貸出利率を提示するようになっている。費用補填の方法で2015年に公益事業体に提示された貸出金利は、2.30%であった（GLS 銀行の HP）。

バンクシュピーゲルは、ダイレクトクレジットがなされなくなったあとも定期的に発行され続けており、GLS 銀行の大きな特徴となっている。ダイレクトクレジットの際には、貸し手と借手をつなげる手段として主に利用されたが、その後は、預金者が融資したい分野を選択するためのほか、どのような社会的事業が存在しどんな努力がなされているのかを示したり、預金者が自分の預金がどのような事業に使用されているのかを知ったりするために主に利用されている。バンクシュピーゲルには代表的な事業の紹介などにくわえて、新規の融資先の名称、融資の使用目的、融資額が掲載されている。預金者に貨幣との付き合い方を意識させるという目的にくわえて、預金がどのような事業に使用されたのかが明らかにされているという点で、透明性を高めるという重要な役割をバンクシュピーゲルは果たしている。融資先、融資目的、融資額がすべて公開されている点は、従前の銀行と大きく異なる点である。

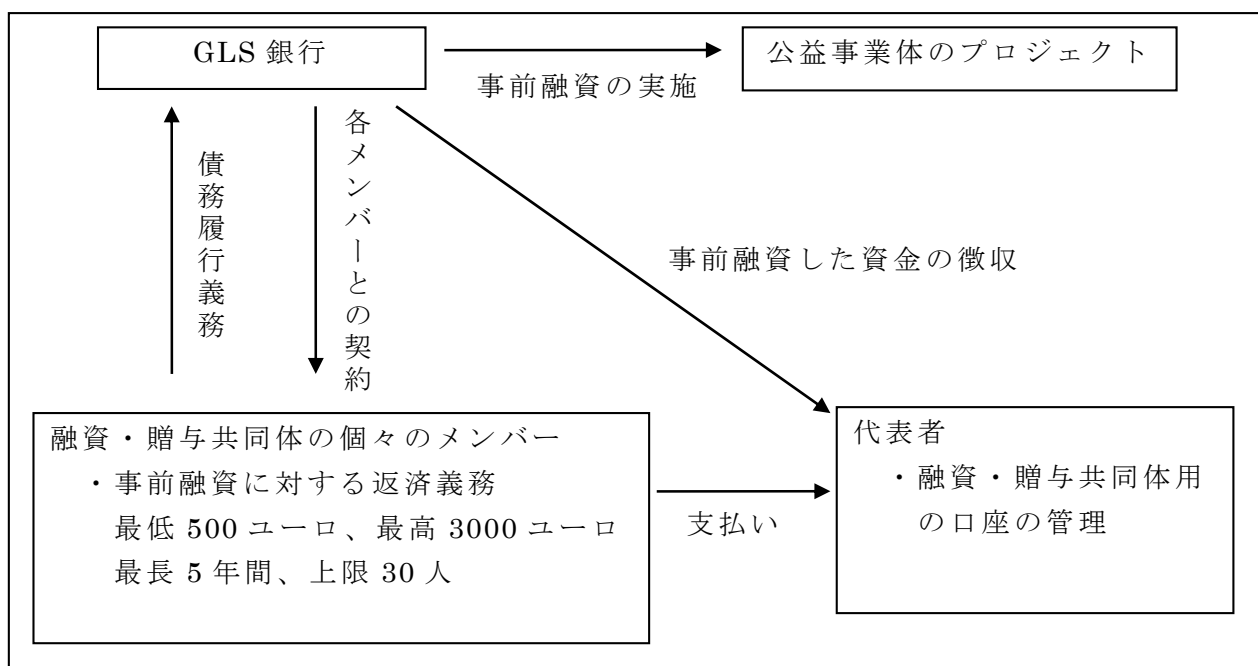
3-3. 融資・贈与共同体（Leih- und Schenkgemeinschaft）

ダイレクトクレジットと並んで、GLS 銀行に特有の融資方法に、融資・贈与共同体がある。公益事業のなかには、事業自体からでは採算がとれず、会員や支援者からの贈与によって支えられなければならないものもある。そのような公益事業で一度に多額の資金が

必要になったときに効力を発揮するのが融資・贈与共同体であり、この共同体をつくることによって、建物の建設費など、通常の寄付ではなかなか集まらない額の資金を直ちに調達することが可能になる。なお、公益事業体は共同体を通じて GLS 銀行から融資を受けるが、返済するのは共同体の個々のメンバーであり、メンバーによる返済は事実上、公益事業体への贈与となるので、この方法は、融資・贈与共同体と呼ばれる。具体的には、以下の事例のようなことが行われる。

あるシュタイナー学校で、新しく体育館が必要とされた。しかし学校では10万マルク分の資金が賅えない。そのとき、シュタイナー学校に関わる100人の親たちが、4年間かけて10万マルクを負担することを決めた。融資・贈与共同体がつくられ、すぐに学校は資金（事前融資）を得ることができた。同時に、融資・贈与共同体の各メンバーは、GLS 銀行に対して1000マルク（1年間に250マルク）ずつの返済義務を負うことになった。束ねられた100人の小さな信用が、10万マルクという体育館の建設に必要な巨額の資金を生み出した¹²（Bockemühl & Kerler 1984 pp.43-44）。

図 1. 融資・贈与共同体の仕組み



出所) GLS 銀行の HP をもとに筆者作成。

融資・贈与共同体の最大のメリットは、個々人に過大な負担を強いることなく、公益事業に必要な多額の資金を調達できることにある。また、GLS 銀行にとっては、多くの人々を関わるることによって多額の資金であっても貸し倒れる可能性がきわめて低くな

¹² 4年間の返済期間中に、メンバーの中には返済が滞る人が出てくる可能性がある。この場合、融資・贈与共同体に新たにメンバーを加える方法と、残りの99人で返済金を分割し直す方法（一人あたりの年の返済額が250マルクから253マルクに変わる）とがある。

るので、貸出の際に個々人の信用状態を審査したり、抵当をとったりする必要がなくなるというメリットがある（Fink 2014 p.129）。一人あたりの返済限度額は個別のケースによって変わってくるが、できるだけ多くの関係者が参加できるように、低い額に抑えられている必要がある。また、メンバー間の信頼を強くしたり保ったりするために、融資・贈与共同体のメンバーが多くなりすぎないようにしなければならない。自由意志と相互の信頼とが欠けている場合、融資・贈与共同体の意義は多分に失われる（Bockemühl & Kerler 1984 p.45）。現在では、一人あたりの返済限度額は3000ユーロ、メンバーの上限は30人、最長返済期間5年、総額の上限は5万ユーロに設定されている¹³。もし5万ユーロを超える額のプロジェクトを実施したければ、同じプロジェクトのために2個以上の融資・贈与共同体をつくる必要がある（図1）（GLS銀行のHP）。

従前の銀行業の方法では、施設の所有者に融資がなされ、その場合、所有者は自分で保証や他の担保を調達しなければならない。一方、融資・贈与共同体の方法では、抵当を用意する代わりに、GLS銀行が融資・贈与共同体の各メンバーの信用を背景に、全額の信用貸しを認める。手段としての融資・贈与共同体は、大口信用に多人数の小口信用を分散させ、このことによって可能な限り貸倒れリスクを遠ざけるといふ試みだった。この方法は、不動産などの抵当で保護されている大口信用とは異なり、自覚に基づく意識的な信頼の上に成立している（Kerler 2011 pp.103-104）。この点で、融資・贈与共同体は、公益事業に参加する人々と当該プロジェクトとを密接に結び付ける融資の形である。

融資・贈与共同体が積極的に利用されるようになった結果、1980年代にはシュタイナー学校の設立が相次いだ（Fink 2014 p.61）。1987年末には394個の融資・贈与共同体が存在していて、約1万人の人々が連帯しながら共通の課題に取り組んでいた（Fink 2014 p.77）。一方で、融資・贈与共同体は個人信用の領域にあったため、上限額が制限されるという限界もあった。また、多数の小さな個人信用の管理に関してだけでなく、関わっている人々との多くの話し合いも骨の折れる仕事であったため（コストが非常にかかったため）、現在でも独自の役割を持ち続けているものの、融資・贈与共同体は、割合的にはGLS銀行の中心的な業務ではなくなりつつある。

なお、融資・贈与共同体とは方法が異なるが、同じく共同体をつくる方法に、農業共同体（Landwirtschaftsgemeinschaft）がある。融資・贈与共同体が、多くの人々が関わっている学校や病院などのプロジェクトを実現するために可能な限り一緒に行動することを促すための方法だったとすると、農業共同体は、一個人のイニシアティブを実現するために信用共同体をつくる方法だった（Kerler 2011 p.105）。

たとえば、100人の人々が農家とともに農業共同体をつくり、ある農場に対して責任を負うことを決める。ここで、100人は、農場が有する経済的なリスクを一緒に分け合う。この農場に対してGLS銀行が運転資金を融資する。融資された資金は農業の売り上げで返済される。各年度の終わりに、農業共同体は黒字もしくは赤字をメンバー全員に分配する（Bockemühl & Kerler 1984 p.55）。

¹³ 融資・贈与共同体の試みが始められた頃は、メンバーが数人だったり200～300人だったりしたこともあった。一人あたりの返済限度額は数千マルクに制限されていた（Dohmen 2011 p.24）

通常の農業では、農業が有する経済的なリスクはすべて農家が負っている。リスクをすべて農家が負う場合、天候不順などで採算がとれなくなった場合、農家が借金を負うことになるなどして、農業を持続的に続けていくことが難しくなる。しかし、農家を支援者が支える農業共同体の方法であれば、農家は経済的な事柄だけに縛られることなく農業を安心して持続的に行っていくことができる。この方法は、特にバイオダイナミック農業をはじめとする環境配慮型農業に向いており、この考え方がアメリカに伝わり、地域が支える農業（Community Supported Agriculture : CSA）として広まることになった。

3-4. 贈与を扱う GLS 信託財団との連携

GLS 銀行は、1961年に設立された GLS 信託財団の活動から生まれた組織である。利子の放棄や融資・贈与共同体での返済のような形で GLS 銀行でも贈与を扱っているが、贈与に関する業務を中心的に行っているのは GLS 信託財団であり、GLS 銀行は GLS 信託財団と密接に連携しながら運営されてきた。現在では資金的な規模では GLS 銀行に遠く及ばなくなっているが、GLS 信託財団は約1億ユーロの資産を扱っており、そのうちの80%で95個の基金を運営しており、毎年約100個のプロジェクトを支援している（GLS Bank 2015b p.40）。

公益性を有するあるプロジェクトが持ち込まれたとき、まず GLS 銀行で事業の採算性を審査したうえで、返済能力によって GLS 信託財団がどの程度関与するのかを決定する。この方法によって、どうしても採算がとれないが社会的に意義のあるプロジェクトなどが実施可能になる。また、不慮の事態が生じてどうしても GLS 銀行への返済が不可能になったときには、事業をやめさせたり、担保を取り上げてしまったりするのではなく、贈与を追加で受けるようにすすめることもある¹⁴。贈与を扱う信託財団と銀行が連携している点は、GLS 銀行の大きな特徴である（2015年5月のヒアリング）。

GLS 銀行と連携することで GLS 信託財団がメリットを受けるのは、特に基金の運用の際にである。GLS 信託財団は、基金の運用のほとんどを GLS 銀行に委託している。このことによって、倫理的・社会的な活動だけを支援しながら、贈与の源となる基金が運用される（GLS Treuhand e.V. 2014 p.17）。財団によっては基金の運用益を最大化するために、必ずしも倫理的・社会的ではない事業に投資する場合もあるが、GLS 信託財団の場合にはそのようなことはない。再生可能エネルギー促進のための基金であれば、基金の運用先も再生可能エネルギー関係にされることが多く、ここにおいて、融資と贈与が一体化して社会に影響を与えている¹⁵。

¹⁴ たとえば、水害によってほとんど収入がなくなった融資先の農場に対し、融資を取り消して贈与を入れることがあったという。このようなことができるのは、GLS 銀行及び GLS 信託財団の目的がバイオダイナミック農業を含む有機農業を広めることであって、利潤追求ではないからだという（2015年5月のヒアリング）。

¹⁵ 預金時の利子率の低下や利回りの低下に伴って基金の運用益が減少し、以前と同様の事業が実施できなくなるという問題が多く、財団で生じている。これに対し GLS 信託財団は、場合によってであるが、意義ある事業の規模を縮小させるのではなく基金の元金を取り崩すことを勧めている（GLS Bank 2015b pp.40-41）。そのような意見の背景には、一世代分の時（約 30～50 年）が流れれば、社会の変化にともなって資金を必要

GLS 信託財団は当初、財産を多く持っているがその有益な使い方を見いだせない人々を主な相手としていた。設立から長らくの間、GLS 信託財団の主な業務は、基金の設立に関する相談を受け最も適切な方法と一緒に見つけ出すことであった。そのため、GLS 信託財団と連携し、公益事業体を支えることができるのは、大口の寄付者だけであった¹⁶。

GLS 信託財団が比較的小口の寄付を集めるきっかけとなったのが、シェーナウ電力会社 (Elektrizitätswerke Schönau) による送電線の買い取りキャンペーンである¹⁷。市民によって新たにつくられたシェーナウ電力会社に対し、それまで市に電気を供給していた電力会社が送電線を不当に高い価格で売ろうとした。送電線を買い取ることが自身の資力では不可能だったシェーナウ電力会社に GLS 銀行の役員が協力して行ったのが、1997年のこのキャンペーンである。送電線の買い取りキャンペーンはドイツ全土に向けて実施され、原発に反対し市民による再生可能エネルギーの供給を支持するさまざまな人々から、大口、小口あわせて200万マルクの寄付が集まった。

このときの経験を参考にして GLS 信託財団に誕生したのが未来基金

(Zukunftsstiftung) である。2000年から2001年にかけて、GLS 信託財団は、教育、途上国支援、農業、再生可能エネルギー、社会生活、健康の6分野で未来基金をつくった (Masssmann 2011 p.90)。未来基金は従来までは受け付けていなかった小口の寄付 (ただし最低3000ユーロ) にも対応しており、集められた寄付金は、GLS 信託財団が選んだ各分野の公益事業体に贈与される。寄付者は6分野のなかから自分が支援したい分野を選択できる。

さらに小口の寄付者でも贈与のプロセスに参加しやすくするために2015年6月に始められたのがクラウドファンディングで、GLS 信託財団は自身の HP で共同体クラウド

(Gemeinschaftscrowd) と名付けたプラットフォームを運営している。GLS 信託財団のプラットフォームの特徴は、第一に GLS 信託財団の価値観に合う公益法人の個別事業を支援するためのものであること、第二に寄付者が支援するプロジェクトを直接選べること、第三にプロジェクトに財政的な支援を得るためには一定の支援者 (ファン) を集める必要があることである¹⁸。クラウドファンディングはインターネットが普及したことによって可能になった方法であるが (慎 2012 pp.131-153)、このことによって運営コストが

とする事業分野も変わっていくはずだという考えがある (Toennis 2011 p.133)。

¹⁶ 現在 GLS 信託財団が提示している基準では、GLS 信託財団に管理を任せる基金を設立する場合には最低 30 万ユーロ、完全に自立した基金を設立する場合には最低 300 万ユーロが必要とされている。多くの小さな基金を集めて一つの基金をつくるという方法 (GLS 信託財団は、家基金 (Dachstiftung) と呼んでいる。同様の仕組みを公益財団法人大阪コミュニティ財団は、「マンション型の財団」と呼んでいる) でも、最低 3 万ユーロが必要とされている (GLS 信託財団の HP、Toennis 2011 pp.129-131)。

¹⁷ 詳しくは、田口 (2012) pp.67-73 や映像作品「シェーナウの想い」(2012 年) (Das Schönauer Gefühl, 2008 年) を参照されたい。

¹⁸ 1000 ユーロまでのプロジェクトでは最低 20 人、2500 ユーロまででは最低 25 人、5000 ユーロまででは最低 50 人、7500 ユーロまででは最低 75 人、7500 ユーロを超えるプロジェクトでは最低 100 人のファンを集められなければ、実際に資金を集める段階に進むことができない。

格段に低下し、小額の寄付であっても寄付者が支援したいプロジェクトを直接選ぶことが可能になった。またファン制度を取り入れることで事業に多くの人に関わることを条件としている点は、非常に GLS 信託財団や GLS 銀行らしい点である。

4. GLS 銀行の今後について

GLS 銀行を含む社会的銀行は、世界金融危機をきっかけに大きく注目されることになり、同時に預金者も大幅に増えた。GLS 銀行では、2007年末に約6億6000万ユーロだった顧客の預金総額が、わずか5年後の2012年末には約23億3700万ユーロに急増した（GLS Bank 2009、GLS Bank 2013）。世界金融危機は、人々に貨幣や銀行との付き合い方を再考させ、社会的銀行の地位を高めた。しかし一方で、このことにより社会的銀行は逆に大きな制約を受けることになった。

制約の一つは、世界金融危機によって銀行業に対する規制が強まったことである。自己資本規制が強化されたことと預金者が急増したことにより GLS 銀行は、自己資本を増やさなければならなくなった。しかし、協同組合方式で無配当の銀行である GLS 銀行が自己資本となる組合員からの出資金を急増させることは困難である。このことに対応するために、GLS 銀行は世界金融危機後の2012年になって初めて2~4%（2014年は3%）の配当金を出すことにした。利潤追求を目的とするようになったわけではないが、配当金が必要になった分、公益事業体への貸出金利も上げざるを得なくなっている。急増した預金者の多くが利子をあきらめてくれれば貸出金利を下げることができるが、新しい預金者の多くは GLS 銀行の理念を深く理解しているわけではないので利子を放棄する預金者の率も年々低下している。またそもそも利子率がきわめて低いこともあり¹⁹、費用補填の方法も以前ほど魅力的ではなくなっている。

配当金が必要になったことは、手間（運営コスト）を要する融資・贈与共同体の方法の割合を減らす方向にも働いている。このこととも関連して、以前に比べ GLS 銀行が重視してきた信用貸しが減り、物的担保をとる融資の割合が増えているという。ダイレクトクレジットも費用補償も融資・贈与共同体も、GLS 銀行が貸倒れリスクをとらないことで人々への信用貸しを実現させる方法だった。銀行業界の環境の変化に伴ってこれらの特殊な運営方法の割合が減ることで、GLS 銀行が一般の銀行に近づいてきたとみられることもできる。

しかし、全体からみた割合が低下したとしても、需要がある限り費用補填、融資・贈与共同体という方法が GLS 銀行からなくなることはないだろうし、また GLS 銀行も社会的銀行として今後これらの方法を維持・発展させていこうとしている。たとえば、GLS 銀行は、長年実施してこなかったダイレクトクレジットを、信託貸付

（Treuhanddarlehen）という名称で現代的によみがえらせようとしている。信託貸付を実施するにはまず、企業やプロジェクトに直接資金を供給したい出資者に信託者となってもらい、GLS 銀行が出資者の資金管理を行う。信託者は年度末の決算書や企業の企画案を GLS 銀行による評価とともに閲覧し、場合によっては資金の支援を受けたい人と個人

¹⁹ 2015年12月現在、GLS 銀行への貯蓄預金（3年）の利子率は0.20%、貯蓄預金（7年）の利子率は0.40%である（GLS 銀行の HP）。

的に話すことを通じて、自分の判断で融資先を選ぶというものである。貸倒れリスクは、GLS 銀行と出資者が共に負う。法律の規定のため（消費者保護のため）、信託貸付を利用するための最低額を20万ユーロ（最高額は2000万ユーロ）に設定せざるをえないため、一般の人々が利用するのは難しいが、資産家や機関投資家に対して、透明性が高い直接的な融資を提供することができる（GLS Bank 2015b p.29）。

GLS 銀行が社会的銀行としての存在感を高めていくためにもう一つ必要となるであろうことは、利率の低下や利子放棄の減少などによって GLS 銀行に入ってくる贈与が減少した分を、贈与を扱う GLS 信託財団との一層の連携で補っていくことであろう。

本稿で紹介した運営方法のなかで現在最も可能性を有しているのがクラウドファンディングである。クラウドファンディングには、寄付型、投資型、貸付型、ファンド投資型、株式投資型の5つのタイプがあるが（佐々木 2014 pp.42-43）、金銭のモチベーションではない共感や熱意への共鳴、人を助けたいという想いで資金が動くことがクラウドファンディングの特徴であることから（佐々木 2014 p.183）、GLS 信託財団が取り組み始めた寄付型のクラウドファンディングが特に有望だとみられる。くわえて、クラウドファンディングは、支援したいプロジェクトを直接選択できることで自分の資金が最も見えやすい形で使われること、財産を持たない人々が集まって支援する形である点などから、GLS 銀行の理念に最も近い形式であると言える。インターネットの普及によって可能になったクラウドファンディングが GLS 銀行及び GLS 信託財団にどのような可能性をもたらすのかが注目される。

通常、銀行サービスを選択する際に考慮に入れられていたのは、利率、安全性、流動性であった。これらのなかでも特に利率は重要であったが、市場の利子率が極めて低くなったことでこれまでみてきたように GLS 銀行が長年行ってきた運営方法をそのままの形で続けにくくなってきた反面、人々にとって利率が銀行サービスを選択する際の重要な要素でなくなってきた。このことは GLS 銀行にとってはチャンスでもあるという。すなわち、銀行サービスを選択する際に、融資先が社会的・倫理的であるなどの「価値」を人々は今まで以上に考慮に入れるようになるはずだというのである（GLS Bank 2015b p.14）。多くの銀行と同様に、GLS 銀行も激変する銀行業界の環境変化に苦慮しているものの、そのなかでも当初からの理念を大切にしつつ、またそれらの理念を GLS 銀行の「価値」として打ち出そうとしている。

GLS 銀行は社会性・倫理性の重視だけでなく、預金に対する責任、透明性、人への信用などの理念を大切にしつつ、40年以上にわたって、現実社会に適合しうる方法を探ってきた。そのなかでも GLS 銀行が最も重視してきたことは、多くの人々が意識を変えることで、集まって連帯することで、贈与することで、公益事業体に資金が意味ある形で流れこみ個人が社会にインパクトを与えられることを示すことだったと言える。GLS 銀行は「環境銀行」を目指してきたのではなく、「人々とともにある銀行、もしくは人々のための銀行」を目指してきた（Dohmen 2011 p.24）。このことは、運営方法が変わりつつある現在も変わらない。そしてこのことこそ、従前の商業銀行が担いえない社会的銀行の独自の役割である。

*本研究は、トヨタ財団 2013 年度研究助成プログラムの個人研究 (D13-R-0292)「資金供給システムにおける新たな思想と実践－GLS 銀行を中心に」と、JSPS 科研費(15K16160)「社会的金融における贈与の役割－GLS グループを中心に」との助成を受けたものである。

【主な参考文献】

- 小西一雄 (2014)『資本主義の成熟と転換』桜井書店。
- 佐々木敦也 (2014)『クラウドファンディングで世界を変えよう!』ジャムハウス。
- 慎泰俊 (2012)『ソーシャルファイナンス革命』技術評論社。
- 田口理穂 (2012)『市民がつくった電力会社』大月書店。
- 寺林暁良 (2014)「エネルギー転換を支える金融機関－GLS 銀行の取組みと日本での展開可能性－」『環境と公害』第 43 巻第 4 号、pp.29-35。
- 西川隆範 (2008)『シュタイナー用語辞典』風涛社。
- 林公則 (2015)「定常経済における社会的金融機関の役割－贈与の役割について－」幸せ経済社会研究所、pp.1-15 (<http://ishes.org/project/sse/news/docs/hayashi.pdf>)。
- プロクター、ピーター (2012) 宮嶋望監訳『イラクサをつかめ』ホメオパシー出版 (*Grasp the Nettle*, 2004)。
- Bockemühl, Michael & Kerler, Rolf (1984) *GLS Gemeinschaftsbank – Neue Formen im Umgang mit Geld*, Verlag freies Geistesleben.
- Dohmen, Caspar (2011) *Good Bank. Das Modell der GLS Bank*, orange-press.
- Fink, Albert (2014) *Bank als Schulungsweg*, Mayer INF03.
- GLS 銀行の HP (<https://www.gls.de/privatkunden/>)、最終閲覧日 2015 年 12 月 18 日。
- GLS Bank (2009) *Jahresbericht 2008*, GLS Bank.
- GLS Bank (2013) *Jahresbericht 2012*, GLS Bank.
- GLS Bank (2015a) *Jahresbericht 2014*, GLS Bank.
- GLS Bank (2015b) *Bankspiegel (Bank im Wandel)*, Heft 224, Ausgabe 2/2015.
- GLS 信託財団の HP (<http://www.gls-treuhand.de/besucherinnen/>)、最終閲覧日 2015 年 12 月 18 日。
- GLS Treuhand e.V. (2011) *Da hilft nur Schenken*.
- GLS Treuhand e.V. (2014) *Geld verwandeln – Sinn stiften*.
- Kerler, Rolf (2011) *Eine Bank für den Menschen*, Verlag am Goetheanum (『人間のための銀行』、2014 年)。
- Kerler, Rolf (2014) *Was macht Geld?*, Verlag am Goetheanum.
- Masssmann, Annette (2011) ‘Aus der Fülle des Lebens handeln’, Edited by GLS Treuhand e.V., *Da hilft nur Schenken*, pp.86-92.
- Mees, Rudolf (1991) *Money for a Better World* (English translation by John Wood), Hawthorn Press (*Een andere kijk op geld*, 1985)。
- Steiner, Rudolf (1996) *Nationalökonomischer Kurs, Nationalökonomisches Seminar*, Rudolf Steiner Verlage (『シュタイナー経済学講座』、1998 年)。

Toennis, Antje (2011) 'Financing change through giving and donations', Edited by Olaf Weber and Sven Remer, *Social Banks and the Future of Sustainable Finance*, pp.123-135.