

山口省蔵が訊く

# 金融業界の課題を読み解く

## 熱い!! 金融対談



### 第24回 温かいお金をつなぐお母さん

清水菜保子 (ゲスト) × 山口省蔵 (聞き手)

#### ◎ テーマと概要

本連載は、金融業界における課題をテーマに、「熱い金融マシオン協会」を主催する山口省蔵氏による識者との対談をお伝えするものである。

今回は、熊本でクラウドファンディング等、温かいお金事業を行う「一般社団法人ゆずり葉」代表の清水菜保子氏を迎えて、地域でつなぐ温かいお金の意味についての対談を行った。

#### ● 死と公害を身近に感じた幼少時代

山口 清水さんの生い立ちを教えてください。

清水 熊本県の益城町ましきまちで生まれ、育ちました。自然豊かな場所で、植物や動物が好きな女の子でした。小学1年生のときに、川崎病という体内の血管が炎症を起こす、現在でも原因不明の病気になりました。1カ月入院をして、心臓に後遺症が残りました。同じ病室の子が亡くなっ

たのを知り、自分も長く生きられないと思ったこともありました。熊本県では、小学5年生になると、校外学習で水俣病を勉強することになります。持病があったことも影響して、公害に関心をもちました。猫が魚を食べて狂い死にするなどの記録をみて、大好きだった自然や動物がたやすく壊されてしまうことにショックを受けました。その後、私は環境問題に関心を深めていくようになるのですが、今振り返ると、この頃が現在の活動の原体験になっていると思います。

外国語を習うのが好きで、中学生の頃からラジオを聞いて英語を勉強し、高校に入ってアメリカにホームステイ(留学)しました。高校時代から朝鮮語を学んでいたこともあって、大学は、大阪外国語大学(現 大阪大学)の朝鮮語学科に入ります。大学生のときに、総務省の主催する「世界青年の船」という国際交流事業に参加しました。それは2カ月間、つぼん丸というクルーズ船で、20代の13カ国の若者たち約300人が船上で共同生活をしながら太平洋を一

#### ● 環境関連会社への就職と留学

山口 大学卒業後は、どうされたのですか？

清水 産業廃棄物のリサイクルを提案するアマタアミタ(当時・スミエイトスミエイト株)に就職しました。アマタは、ソウルに営業所があったので、韓国語や英語を使う機会もあるかもしれないと思いました。また、一人ひとりの個性を大事にする会社と感じました。

山口 そこで結婚されたのですよね。結婚を機に変化はありましたか？

清水 3年目に同期の夫と結婚しました。夫は英語の教員になりたいということで、会社を辞



めて、大学に社会人入学をしたのですが、その大学の交換留学制度を使ってオーストラリアの大学へ行くことが決まりました。それを契機に、私も会社を辞めて、オーストラリアで環境教育の大学院に行くことにしました。

アマタにいた頃は、企業による数千トンの副産品（廃棄物は価値がないのでこの言葉を使います）の再資源化に関わっていたので、「市民によるアルミ缶やペットボトルのリサイクルなど、意味がない」と正直思っていました。しかし、オーストラリアの大学院で、市民活動に携わっている教授が「グリーンコンシューマー」という考え方を提唱していました。「企業はお客さまのために商品を作ってい

る。消費者が何を選ぶかで社会は変わっていく」ということです。「市民に対する環境教育をどのように仕掛けていくか」という話を知って、そうした草の根的なグリーンコンシューマーの活動が何かできたら、と思うようになりました。

### ●熊本での環境活動と子育て

**山口** 留学後に熊本へ戻ってきたのですか？

**清水** 留学を終えた夫が、教員採用試験を受けたら、熊本県のみが受かったというので、思いがけず十数年ぶりに熊本に帰ってくることになりました。熊本に帰ってきた私は環境教育やグリーンコンシューマーの活動をしたいと考えていました。幸運なことにちょうど私が熊本に帰った年、熊本市で「国際環境都市会議」が催されました。市民・NPO・行政・

●幼少期に感じた故郷の記憶や学生時代の海外経験が、今の活動につながっている。清水氏。

やグリーンコンシューマーの活動をしたいと考えていました。幸運なことにちょうど私が熊本に帰った年、熊本市で「国際環境都市会議」が催されました。市民・NPO・行政・

企業のパートナーシップを目指した会議でした。その会議への参加を契機に熊本での環境活動に関わるようになりました。

**山口** 清水さんには、娘さんが3人いらっしゃるようですが、子育てをしながら、そうした活動をされてきたのですか？

**清水** その国際会議の後、オーストラリアの大学に熊本から論文提出をし終えた年に長女を授かりました。子育て中は、熊本県環境センターのエコ村伝承館の事務局を務めたり、小学校での環境教育のイベントに出向いていたりしました。子供会などでマイ箸作りのイベントがあると、箸を作るだけではなくて、「今、森林はこんな状況になっていますよ」ということを遊びやクイズを組み合わせて伝えるような取組みをしていました。娘をおんぶしていったこともあります。

私の中で、環境活動は、「プライベート」と「仕事」みたいに切り離されるものではなくて、一体のものです。目の前の子供たちを見ていると、大人と

してできることをやっていきたい、と思っています。周りの特別にお母さんたちは、そうした思いが強いのです。

**山口** 娘さんも3人に増えたら、大変だったのではないですか？

**清水** そうですね。私もそう思っていました。しかし、上の子が下の子と遊んでくれたりします。娘たちが育つにつれ、私の講演会のときに受付をしてくれたり、写真を撮ってくれたりします。核家族で子育てしているお母さんたちが多いですが、「1人で子育てしなきゃ駄目だな」と思います。いろんな価値観の大人と出会うことは、子供にとっても財産になります。もちろん、家に帰ったら、夕食作りとか、子供の送迎などいろいろあるので、無理をしながらやってきたところもありますが、今は助けられていますね。

### ●ゆずり葉の立上げ

**山口** 一般社団法人ゆずり葉

で、クラウドファンディング事業を始めた経緯について教えてください。

**清水** ゆずり葉の前に、市民が少しずつお金を出し合って、くまもとソーシャルバンクというNPOバンクを立ち上げようとの動きがありました。既存の金融機関は、教育・福祉などといった儲からない分野にはお金を貸しません。そこにお金が回るようにするために、こちらの対談にも出ていた木村真樹さん（合同会社めぐる代表。連載第21回（本誌888号44頁）参照）の取組みをお手本に、NPOバンクを立ち上げようとしたのです。しかし、県からの許可取得が困難で、結局解散することになってしまいました。私が合流したのは、ちょうど解散するときでした。そこで、「クラウドファンディングだったら、自分たちの思いを形にするお手伝いができるのではないか」との話になりました。クラウドファンディングを行う団体の名前をどうしようかとの話し合いの中で、私が「ゆずり葉はどうですか？」と提案をしたら、「それ

にしよう」ということで、その流れで私が代表になりました。

**山口** ゆずり葉の意味は何ですか？

**清水** 木の名前で、鏡餅などに使われる葉っぱです。ゆずり葉は、新芽が出る春先に親葉が全部落ちて入れ替わる、命の継承のシンボルであり縁起物です。自分たちがいなくなる次世代に幸せの幹や枝を残していきたいとの思いを、この名前に込めました。

**山口** ゆずり葉は何名で運営されているのですか？

**清水** 理事、監査役も入れて8人です。ただ、皆さんそれぞれ会社を経営したり、熊本にいないメンバーもいるので、月に1回の定例会のほかは、イベント時に参加したり応援したりという形ではあります。

**山口** クラウドファンディング事業の立ち上がりは、どのような感じだったのですか？

**清水** ゆずり葉が設立されたのは2013年です。その時期に熊本でクラウドファンディングについて知っている人はほとんどいませんでした。怪しい投資勧誘ではないことから説明しなければなりません。最初のプロジェクトは、一般社団法人オルタナという精神疾患者の就労支援団体が行う、熊本の湯島という島で農業体験や地域の人と交流することで元気を取り戻しましょう、という事業の応援でした。

私たちは元々お金を集めるだけが目的ではなくて、クラウドファンディングを通じて活動を知ってもらおうことで、コミュニティを作る、人をつなげることを目的としていました。どのプロジェクトも必ず参加型のお返しを入れてもらっています。例えば、オルタナのときには、精神疾患の方々のパーベキュー交流会をお返しに入れました。「僕はずっと引きこもっていて、外になかなか出られなかったけど、今回、出てこられました」と、ニコニコして子供たちとサッカーをしているキャンプ参加者を実際に見た

支援者の方から、「これがきっかけになって、少しでも外に出て過ごしてもらえるのだったら本当によかった」という生の声を聞けたりしました。そうした体験が私たちの活動の原動力にもなっています。

### ●事業者の気持ちに寄り添うクラウドファンディング

**山口** クラウドファンディングで事業者を支援する方は、どういった方々ですか？

**清水** 事業者の知り合いの方が7〜8割です。あとは、フェイスブックを見てとか、新聞で見たとかをきっかけに、応援しようという方が2〜3割です。例えば、オルタナのときには、「オルタナに直接関係はないけれども、自分の娘が発達障害で苦しんでいるので、こういった活動を応援したい」という方がいらっしやいました。ただ、ほとんどが熊本の方です。オルタナの代表の方は、90万円のお金が集まったときに、「この

い」とおっしゃっていました。このとき88人の方に応援いただきました。応援してくれた人たちの顔が浮かぶと、早々には事業をやめられないですよ。どこからともなく舞い込んできたお金とは質が違います。オルタナは、クラウドファンディングで実施したキャンペーンを契機に色々な事業を拡げています。

**山口** クラウドファンディングで、苦労される部分はどんなところですか？

**清水** クラウドファンディングは単発のイベントにもかかわらず、すごい労力がかかります。そして、事業者の皆さんは傷つきます。傷つくというのは、例えば、「お金をください」と言うのは、言うこと自体に勇気がいられます。「やつとくよ。入れとくね」と言ってくれても、すぐには対応してもらえないこともあります。そんなとき、「自分では駄目なのか」とか、「この活動は認められていないのかな」とか、そういう気持ちになります。落ち込む時期があります。もともと価値があると思う事業

をクラウドファンディングに載せています。でも、多くの人が、「お金で自分の価値を測られている」と思っています。

クラウドファンディングの募集期間におけるお金の集まり方をみると、募集期間の最初にある程度集まって、途中停滞期があつて、期限間近になつて駆け上がる、というのが典型的なパターンです。「最後の3日間が勝負。最後の1分まで諦めない」という感じですが、その間に必要な事業者の揺れる心に寄り添う必要があります。「価値はありますから」、「皆さん忙しいのですよ」と言つて、挫けないように応援し続けます。

クラウドファンディングに載せたからには「必ず達成させたい」と思つて応援してきました。実際、ゆずり葉では、案件の95%ぐらいは成立しています。ほかの大手のクラウドファンディングでは、そこまではしないので、達成率が5%くらいで終わっているプロジェクトがあつたりします。たぶん事業者の方が途中で諦めたのでしよう。「もったいないな」と思っています。諦めないためには、1

人でやってはだめです。必ず「チームでしましょうね」と言っています。仲間を作りながら取り組んでいくのが大事だと思います。ゆずり葉は、世界で一番小さいクラウドファンディングかもしれないけれども、達成率だけは高いと思っています。

**山口** ゆずり葉のクラウドファンディングでは、目標金額に達しない場合は全部なしですか？

**清水** そうです。All or Nothing方式というやり方です。もう一つ、All in方式という例えば100万円の募集額のうち60万円集まったら、それだけの金額で成立させる方法もありますが、ゆずり葉ではAll or Nothing方式でやりました。

**山口** なぜAll or Nothing方式を取ったのですか？

**清水** クラウドファンディングでは、「募集金額が集まったら、これをやります」ということを明示してお金を集めています。目標額に達しなかったら、最初に示したことは実施できなくな

ります。応援した方から見たと、応援したものと実現されることにズレが生じる。それはおかしいな、と思つて、全案件All or Nothing方式で突き進みました。

ただ、現在は、システムの改修にかなりの資金が必要になつたことを契機に、肥後銀行さんと連携して、グローバルクラウドファンディング（肥後銀行が参加する九州FGのクラウドファンディング会社が運営）に案件を載せるようになりました。グローバルさんになつてからはAll in方式になりました。

**山口** クラウドファンディングを行う事業者の気持ち揺れる話を伺つて、ネットに載せておくとお金が集まるくらいにしかクラウドファンディングを捉えていなかった自分が恥ずかしいです。クラウドファンディングを行う人の内面について考えるうえで、印象的な事例があれば、教えてください。

**清水** 自然療法によつて自分の乳がんが治った写真等の記録を本にしたい、という「乳がんか



らのプレゼント」というプロジェクトがあります。その彼女が持ってきたカラーコピーの原稿を見たときに、「これは絶対、世に出したほうがいい」と思いました。「一緒にクラウドファンディングをしよう」となったのですが、彼女は本を出すことをとても怖がったのです。「こんなの出しても誰も買ってくれないかもしれない。見て気持ち悪いって言うかもしれない」と否定的になったりしました。現代の西洋医学で認められた一般的な療法ではないものを伝えることへの躊躇や、患部の写真を載せていることもあります。

本にしようとの動機は、同じ病気で悩んでいて、自分の記録を欲しいという人に、自分でコピーしたものを渡していたら、受け取った人たちから「本にしたほうがいいよ。こういう情報を欲しいがっている人がいるから」と言われたからでした。彼女自身には、他の人にお願いで、お金をもらうことに罪悪感がありました。そこで、お金をお米に例えて、「誰かにご飯と温かい空間を提供するときに、お米を出してくれる役割の人も

いれば、美味しく炊く役割の人もいる。今回のクラウドファンディングによる出版は、社会に価値を提供する役割の一端を担うこと」と説明して、納得してもらいました。

この件でもそうですが、人には、お金に対する根深い思い込みがあります。「お金がないからこの夢は叶わない」とか、「お金が集まらないから自分は価値がない」とか、お金が私たちの気持ちを支配しているときがあります。そうではなくて、お金は世の中を良くするエネルギーの一つと捉えていきたいと思っています。

### ●温かいお金

**山口** 私は「熱い金融マン協会」というコミュニティを主宰していますが、ゆずり葉は「温かいお金」というコンセプトを提示していますね。

**清水** ゆずり葉の理念のベースには、哲学者である内山節先生（1901-1978）の考え方があります。内山先生の話の中に、「温かいお金」と

「冷たいお金」というものがあります。冷たいお金は、額面だけのお金で、人々の関係性を切っても儲けを最大化するというお金です。温かいお金は、額面だけでは見えない人と人との関係性や感謝の気持ちを大切にするお金です。社会課題の背景に人々の分断があるなか、関係性を再構築していくことが私たちの目指したことです。クラウドファンディングも、一人ひとりがどんな思いで立ち上げたか、それを応援してくれる人かどうかという関係を結んでいくかが大切だと思っています。人々がつながる温かいお金を循環させていきたい、と思っています。

**山口** 私は、昨日から熊本に来て、午後開催された、ゆずり葉主催の「温かいお金のお話会」に参加させていただきました。昨日は、「お金の不安と恐れから自由になる！」という由佐美加子さんの本の読書会兼対話会でした。

**清水** 温かいお金のお話し会は、今回初のリアル開催でした。「お金って何だろうね」という

ことと、「こんな思い込みあるよね。でもうまく付き合ってきたいよね」ということを考える機会になったと思います。

**山口** お金は、見えている部分は紙や金属や数字の羅列にすぎず、人々の心の中での捉え方が本質的な価値を作っています。昨日のお話会で私が入ったグループでは、最後はそれぞれが心の中に抱えてきた大切な人の過去からのわだかまりについて話す展開になりました。お金の話を突き詰めると、人間の内面の問題に行きつくのだな、と思えました。この会が始まった経緯を教えてください。

**清水** お金についての話というのは、なかなかしにくかったりします。温かいお金というのも概念的なものです。「なんとなくわかるけど、なんだろう？」というところを、毎回、テーマを変えて話し合うことにしました。当初は、ウェブ会議で、GABV (The Global Alliance for Banking on Values / 「利益」よりも持続可能な社会や環境の維持という「価値」に重きを置く銀



●地域でつなぐ温かいお金について、熱い対談が行われた。

行による国際組織)のウェブサイトにある登録金融機関の事例を取り上げることから始めました。初回は、イギリスの Charity Bankを取り上げました。

**山口** 私は、京都信用金庫のソーシャル・グッド預金を取り上げた回に、オンラインで参加しました。

**清水** ドイツのGLS銀行などは、環境への貢献といったサステナブルな分野への融資しかない決めて、兵器などに関わる事業には貸さないとし、すべての融資先を公表しています。京都信用金庫のソーシャル・

グッド預金は、そうした考え方に則したもので、ソーシャル企業の認証を受けた先等に限定して運用する預金です。

**山口** あの回には、京都信用金庫のソーシャル・グッド預金の担当の方々のほかに、肥後銀行の職員の方も何人か参加していましたね。

**清水** 肥後銀行も、ウェブサイトで、クラスター爆弾を製造する企業へは投融資をしない、といったことを書いていたりしています。私たちが預けているお金を金融機関がどこに融資するかで世の中は変わっていきます。預金者が自分たちの思いを大切に

にするように行動すれば、世の中を変えられる。それが温かいお金だと思っています。

●肥後銀行との連携

**山口** 先ほどお話があったように、ゆずり葉のクラウドファンディング事業は、今は肥後銀行と連携して、グローバルクラウドファンディング

に載せるようになったのですね。

**清水** そうですね。私たちに相談があつて組成した案件をサイトに載せていただいて、支払等のはグローバルさんにやつてもらっています。肥後銀行さんが相談を受けた案件は、肥後銀行さんが組成して載せています。入口は別々だけれども、出口を一緒にしている感じですよ。

**山口** 肥後銀行で熱い金融マンと思う人は誰ですか？

**清水** 頭取の笠原さんは、環境問題への意識が高いと感じます。肥後銀行は、JPBV(一般社団法人価値を大切に作る金融実践者の会)にも加盟していて、SDGsに熱心な銀行ですが、そうした取組みには笠原さん個人の想いも反映されていると思います。

**山口** 次回の対談を笠原さんにお願ひしています。笠原さんとは、ネットのイベントでお話をしたことはあるのですが、リアルでお話を聞くのは初めてで

す。杓子定規な話になったら、どうしようかな、と思つていいます。

**清水** 大丈夫ですよ。きっと熱いと思います(笑)。

プロフィール  
(ゲスト)

しみず・なほこ ●一般社団法人ゆずり葉代表理事。大阪外国語大学卒業後、産業廃棄物のリサイクル提案をするアマタ株式会社(現スミエイト株式会社)に入社。パートナーの海外留学を機に退社し、海外の大学院に留学。帰国後、環境教育やグリーンコンシューマーの活動を目指し、くまもとソーシャルバンクに参画するも、立ち上げに至らず、クラウドファンディングでの起業を模索し、一般社団法人ゆずり葉を設立、現在に至る。未来バックワーク事業、ソーシャルファンディング事業、まちづくり応援事業を軸に、『共に生きる』を未来へつなぐ』をスロガンに社会を動かす。  
(聞き手)

やまぐち・しょうぞう ●1987年日本銀行入行後、金融機関の調査・モニタリング部署を中心に担当し、金融高度化センター副センター長を経て、2018年に株式会社金融経営研究所を設立。金融を通じた社会の発展を目的に「熱い金融マン協会」を運営。