

分析レポート

国内経済金融

環境金融をリードする住友信託銀行の取組み

～お客様へのソリューションの提供が新たな市場を開拓する～

安藤 範親・寺林 暁良

に CSR の推進体制を置くことで、CSR はビジネスであるとの明確な位置付けを行っている。

はじめに

人権や環境問題などから、世界中で「企業の社会的責任（CSR）」に対する社会の関心が高まっている。

今までに、日本の金融業界では、CSR として財団・基金の設立、寄付や奉仕など多様な活動が行われてきたが、近年は、金融機関自体の活動にとどまらず、金融市場を通じて個人の環境活動や取引先の CSR 活動を促す、「環境金融」と呼ばれる金融サービスが広がりを見せている。例えば、環境保全活動に取り組む企業への融資金利の優遇や、社会的責任投資（SRI）ファンドといった金融商品の出現である。

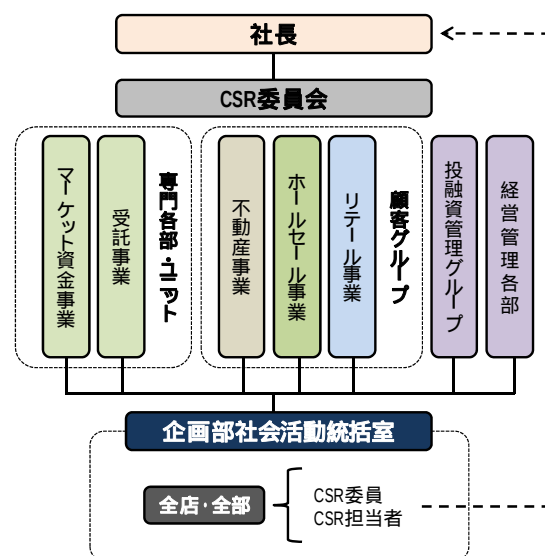
本レポートでは、金融機関の CSR 活動の進展において、リーディングカンパニーとして活躍してきた住友信託銀行（以下、「同行」とする）の活動を紹介したい。

トップコミットメントから始まる CSR

同行は、CSR 活動として、環境配慮型開発・建築コンサルティングや環境格付融資など先進的な取組みを行っているが、これらの取組みを進展させた背景には、企業トップ自らが率先して CSR に取り組む姿勢を内外に表明し、同行の経営戦略の中核に位置づけてきた経緯がある。

具体的には、03 年 6 月に社長を委員長とした執行役員以下経営会議メンバーで構成する「CSR 委員会」を新設、また、実務専任担当部署として「企画部社会活動統括室」を設置した（図表 1）。企画部

図表1 住友信託銀行のCSR推進体制



CSR 委員会は、全体戦略や関連商品の開発、販売戦略や人材育成、予算に至るまで CSR 活動のすべてをカバーし、決議された CSR 関連商品については、各事業の事業計画において目標を設置している。一方、全店・全部に配置された CSR 委員、CSR 担当者は部署単位に個別の取組みを実施している。

これらを半年度ごとに PDCA サイクルで回し、全社的な CSR の取組みを統括している。

明文化された推進姿勢

同行は CSR を推進するにあたり、図表

2に示すように「パス1:事業革新の実現」、「パス2:信頼の醸成」、「パス3:人材マネジメントの強化」、「パス4:コスト管理・削減」、「パス5:リスク管理の強化」の5つを同行自身の企業価値の向上へのパス(経路)と位置づけ、それぞれの取組みを日々強化している。

以下では、お客様や取引先企業などのステークホルダーとの関係構築において特に重要な「パス1:事業革新の実現」と「パス2:信頼の醸成」について、その活動の一部を紹介する。

図表2 住友信託銀行のCSRの5つのパス

パス1: 事業革新の実現

地球温暖化問題や生物多様性問題などのさまざまな社会的課題の解決に資する新しい金融事業の創造に取り組みます。

パス2: 信頼の醸成

お客様、市民・地域社会などステークホルダーからの信頼を醸成することで、ブランド力を向上させ企業価値を高めます。

パス3: 人材マネジメントの強化

従業員が安心して働ける職場環境をつくり、一人ひとりの可能性を最大限に引き出すことで競争力を高めます。

パス4: コスト管理・削減

業務上生じる環境負荷の低減に取り組みながら、その過程でのコスト管理、その成果としてのコスト削減を重視しています。

パス5: リスク管理の強化

リスク管理を徹底して、本業を健全に営むことが、金融機関の最大の社会的責任と考えています。

1 事業革新の実現

a) エコ・トラステーション

「パス1:事業革新の実現」では、環境金融事業をさらに発展させるため、環境(エコ)の問題に対し、信託(トラスト)機能を活用して解決(ソリューション)に貢献していくという趣旨から、当該業務を「エコ・トラステーション(Eco Trustution)」と名付けて問題解決型の商品・サービスを開発・提供している。

このような問題解決型の商品・サービスの提供は、目先の利益ではなく、顧客

との関係をつくるという立場を取るために、どうしても中長期的な活動にならざるを得ない。

何らかの環境・社会の問題に貢献していくためには、直接金融、間接金融というインフラを縦横に使って、イノベティブな商品開発が必要であり、おのずと商品が拡大していく。そのため同行は、商品開発を目的とせず、商品を用いて何を行うのかを非常に大きなテーマとしている。

特に、環境問題で重視しているのが、気候変動問題と生物多様性問題という2大テーマである。同行は、温室効果ガス排出削減や生物多様性保全活動への参加、金融機能を活用した商品・サービスの提供、取り組みの情報公開などについて、08年7月に「地球温暖化問題対応基本ポリシー」と「生物多様性問題対応基本ポリシー」の2つの指針を制定し、その取り組みに注力している。

b) 国際的な活動への参加

世界的な流れとして、環境金融はマーケットになり得ると見られている。なぜなら、排出量取引で二酸化炭素に価値が生まれたように、金融業界には新たな価値基準を作る力があるからだ。

このように市場価値を生み出すためには、マーケットを作る必要があるが、そのマーケットを作るためには、産業が団結して新たな価値を創っていかなくてはならない。

そこで、同行は、金融機関の環境および持続可能性に配慮した事業のあり方を追求し、その普及を目指す「国連環境計画・金融イニシアティブ(UNEP FI)」に加入し、国際的金融組織との連携を深め、

市場創生にチャレンジしている。

例えば、環境配慮された不動産は付加価値を持つという考え方を広めるために、建築環境性能の評価システムを不動産評価に結び付ける独自の理論を打ち出し、建設業界を含め広く発信している。

2 信頼の醸成

「パス 2：信頼の醸成」では、お客様からの信頼を得ることが企業活動の基本であるとの考え方にに基づき、全社的な「CS（お客様満足）推進活動」に取り組んでおり、消費者教育や生物多様性への取組みなど、地域に根差した社会貢献活動を行っている。

また、CS 評価 No1 ブランドの構築を目指したその活動は、絶えずお客様の声に耳を傾け、お客様の満足度を向上させるよう努めている。例えば、お客様の声は、全国の営業店または営業担当窓口のほか、「お客様サービス推進室」「お客様の声はがき」「CS モニター調査」「お客様アンケート」「コールセンター」などを通じて本部に届けられ、各事業で調査・原因分析・

問題点の明確化、改善プランの策定が行われている。09 年度のお客様の声の総数は 21 万件にも及ぶ。

多彩な環境金融商品

環境問題と一口に言っても、具体的には地球温暖化、生物多様性、廃棄物、土壌汚染など、様々な問題であるし、それらを解決するための方法も一様ではない。

こうしたことから、「パス 1：事業革新の実現」で示したように、同行は多種多様な環境金融商品を扱うことでソリューション手段の選択肢を増やし、顧客のニーズを広く汲み取ることを可能にしている。

以下では同行の環境金融に関する商品群（図表 3）の一部を紹介する。

1 地球温暖化問題に対応する商品

地球温暖化問題は、環境問題に対する取り組みとしては最も注目度が高く、多様な取り組みが求められる分野である。同行は、04 年に CO₂（二酸化炭素）排出量削減を支援するための「太陽光発電搭載住

図表3 住友信託銀行の環境金融商品

	個人向け金融商品	法人向け金融商品
地球温暖化への対応	環境配慮型住宅ローン 太陽光ローン	プロジェクトファイナンス（再生可能エネルギー） 環境配慮型建築コンサルティング（省エネ規制対応、CASBEE対応） （中国国内）省エネコンサルティング 排出権信託（排出権小口化商品） 排出権決済資金保管信託 省エネ関連機器リース カーボン・オフセット・リース 国内クレジット
廃棄物問題への対応		プロジェクトファイナンス（産業処理・リサイクル施設）
生物多様性の保全	生物多様性SRIファンド	環境配慮型建築コンサルティング（JHEP対応）
土壌汚染への対応		汚染土地買収・再生ファンド組成
その他	中国株SRIファンド 環境バランスファンド	日本株SRIファンド 環境格付融資 CSR配慮型売掛債権一括信託

宅向け金利優遇ローン」を販売、08年には、排出権を小口化した商品である「排出権信託」を開始するなど、さまざまな商品を取りそろえ始めている。

2 生物多様性保全に貢献する商品

同行は、他の金融機関に先駆けて生物多様性問題に取り組んできた。生物多様性に対応する商品として、公益信託「日本経団連自然保護基金」を00年4月に受託し、10年8月より生物多様性に取り組む企業を投資対象としたSRIファンド「生きものがたり」を扱っている。

特に、生物多様性に対応するファンドはこれまで世界的に例がなく、新たな市場を開拓する役割を果たしている点でも大きな注目を集めている。

3 環境不動産の推進

不動産業務は同行の主要業務の一つであるが、10年4月に、不動産営業開発部内に環境不動産推進課を新設し、環境不動産への取組みを進めている。

環境不動産コンサルティング業務は、省エネの促進による地球温暖化問題対策や、緑化や地域生態系の配慮による生物多様性問題への対策など、2大環境問題への対応につながる取組みである。またそれだけではなく、顧客にとってもエネルギーコストの削減や生産性の向上、ブランド価値向上など、さまざまな付加価値を生むというメリットがある。

同行は、こうしたコンサルティング業務と銀行・信託、リースなどの金融機能を融合させながら、環境不動産市場の形成をリードしている。

4 環境格付融資

同行は、10年2月に環境格付融資の取り扱いを開始した。環境格付融資は、融資を通じて事業者に関環境問題に関する「気づき」を提供する商品として多くの金融機関が導入を始めているため、特に注目されている。

同行の環境格付融資では、評価項目のなかでも「生物多様性」と「環境配慮型不動産」の評価に力点が置かれており、同項目に対して関心の高い企業を訴求する特徴を持っている。

また、同行は環境格付融資もさまざまな商品のなかの一つとしてとらえており、実際に環境問題をソリューションするためには、トータルソリューションの提案が必要であり、他の商品の活用が不可欠だと捉えている。

おわりに

同行は銀行業務だけでなく、信託・不動産も取り扱っているため、どの事業も推進していかなければならず、お客様に対して、トータルでのご提案を日頃からのベースにしている。

その中、「環境をビジネスの柱にする」と決めたことで、全社員がCSRは経営方針であるということを認識し、お客様へのご提案には環境金融を含んだ幅広いソリューションの提供をすることとなった。

以上のように、同行はCSRを一貫して金融の中のビジネスと捉えた結果、お客様の課題解決のための一手段として、環境金融商品を生み出すこととなり、新たな市場を開拓するリーディングカンパニーとして、その地位を確立している。