

地方共助社会づくり懇談会 in 浜松 議事録

内閣府政策統括官（経済社会システム担当）

地方共助社会づくり懇談会 in 浜松
議事次第

日 時：平成27年12月14日（月）13:30～16:00

場 所：クリエート浜松 ホール

1 開会

2 市長あいさつ

3 基調報告

①「共助社会づくりの推進について～新たな『つながり』の構築を目指して～」

②「地域における資金循環のあり方について」

4 パネルディスカッション

『社会的投資が浜松を変える！～市民活動を支える「新たな資金循環の仕組みづくり～」』

5 閉会あいさつ

6 閉会

○司会 お時間となりましたので、ただいまから「地方共助社会づくり懇談会 in 浜松」を開催いたします。

本日はお忙しい中、本懇談会にお越しいただき、誠にありがとうございます。

さて、この地方共助社会づくり懇談会でございますが、全ての方が自分の持つ能力を社会の中で発揮し、地域の絆を生かした共助社会をつくっていくため、平成25年度より内閣府で共助社会づくり懇談会を開催しております。そして、その懇談会の委員が全国各地に出向き、意見交換をする中で、地方から理想とする共助社会を築き、広めていこうとするものがこの地方共助社会づくり懇談会です。

昨年度から全国各地で開催されておりますが、静岡県内での開催は今回が初めてとなります。市民活動や協働事業に関する国の動向や全国の情報をいち早く知ることができる機会でもございます。今回の懇談会が皆様の今後の活動の一助となれば幸いです。

それでは、開会に当たりまして、鈴木康友浜松市長より御挨拶を申し上げます。

○鈴木市長 皆さん、こんにちは。本日は「地方共助社会づくり懇談会 in 浜松」へ多くの皆様に御参加を賜りまして、誠にありがとうございます。

今、御紹介がありましたように、この共助社会づくりというのは、行政だけではなくて、住民組織でありますとか、あるいはNPO団体、企業など、様々な主体が一緒になって地域社会をつくっていきこうという趣旨のことをごさいます、浜松が今、行っております、まさに市民協働のまちづくりに相通ずるところがございます。

今回のテーマは、『社会的投資が浜松を変える！～市民活動を支える「新たな資金循環」の仕組みづくり～』ということで、大変興味深いテーマでございます。寄附でありますとか、投資でありますとか、そうしたものによって市民活動団体が活動しやすくなる、そういった土壌をどうつくっていくかということでありまして、大変有益なテーマではないかと思えます。

皆様も既に御承知のとおり、寄附ということであると、一条工務店さんが何と300億も寄附をいただきまして、それによりまして、今、標高13メートルの防潮堤をつくと、こんな取組もされておりますし、また、それに並行して、一条さんだけに頼ってはいけないということで、商工会議所さんが中心となって、広く今、寄附の募集をしているということもございます。

また、浜松市では、やらまいかミュージックフェスティバルとか、家康楽市のようにそれぞれが様々な資金集めをして、行政に頼ることなく行っている大きなイベントもたくさんございます。もともとこの地域はやらまいか精神ですね。とにかくやってみようという進取の精神に大変溢れた地域でございまして、自治会の組織率も日本有数でございまして、様々な活動も非常に活発に行われているという地域でございまして。

今日、こうした新たな資金循環の仕組みづくりということで、様々な知見が皆様のところに更新していただけることによって、さらに資金活動というものに大いに活発に活動できる、そんなきっかけとなることを大いに期待をしたいと思います。

今年から始まりました浜松市の総合計画の将来の都市ビジョンは、「市民協働で築く『未来へかがやく創造都市・浜松』」であります。この都市ビジョンを目指して、これから一丸となって総合計画に基づいた市政をしてまいりますけれども、こうした理想の浜松市に向けた本日が第一歩となることを大いに期待をして、御挨拶とさせていただきます。本日は御参加を誠にありがとうございました。（拍手）

○司会 ありがとうございました。

なお、市長は公務のため、ここで退席をさせていただきます。

続きまして、本日のプログラムの方を確認させていただきます。本懇談会は前後半の2部構成で進めてまいります。前半の部は、内閣府の福田紘一郎と内閣府共助社会づくり懇談会委員の深尾昌峰様による基調講演を行います。

内閣府からは、共助社会づくり懇談会において、平成27年3月に取りまとめられた報告

書について御報告をさせていただき、深尾様からは、地域における資金循環のあり方などについて、実例を交えながら実践的なお話をさせていただくこととなっております。

そして、その後、10分間程度の休憩を挟みまして、後半の部は「社会的投資が浜松を変える！～市民活動を支える「新たな資金循環の仕組みづくり～」をテーマにパネルディスカッションを行います。終了時間は16時を予定しております。最後までお付き合いのほど、よろしくお願いいたします。

それでは、早速ですけれども、基調講演に入ります。

最初の講演は、内閣府政策統括官（経済社会システム担当）付参事官（共助社会づくり推進担当）付政策企画専門職福田紘一郎による講演です。テーマは「共助社会づくりの推進について～新たな『つながり』の構築を目指して～」です。よろしくお願いいたします。

○福田政策企画専門職 皆さん、こんにちは。内閣府の福田と申します。

内閣府では、27年3月に有識者懇談会、共助社会づくり懇談会という場でまとめられた報告書について、本日は説明させていただきます。8つの主体と24の課題という部分と、共助社会を目指すに当たっての目指すべき姿、3つの姿と27の道筋と大きく2つに分けて説明をします。

まず、共助という部分についてのイメージを簡単に御説明させていただきます。内閣府の共助社会づくり懇談会の中での共助のイメージは、公助は、国や自治体や独立行政法人など、一番左側の部分がそもそもの公助の担い手ですけれども、そういったところから例えば補助金や、保険制度などで手当てされている部分、そこまでを公助ということで定義して、一番右側に自助、こちらはビジネスベースで供給されているようなサービスなど、そういったところを自助と位置付けています。その間で例えば、寄附型の事業者が取り組んでいるような部分など、社会的課題をビジネス手法で解決するようなソーシャルビジネス事業者の皆さん、そういったところの部分共助と定義して議論を進めていただいております。

次は、政府として共助社会づくりをどのように位置付けているかということについて簡単に御説明します。骨太の方針というものを毎年、政府で決めておりますけれども、その中で2013、2014、2015年と3カ年にわたって、地域活性化における重要な施策の一部として、共助社会づくりを位置付けております。

次に共助社会づくり懇談会について説明をしますけれども、25年4月から内閣府の経済財政政策担当大臣のもとで開催しています。委員は11名で、中京大学の奥野先生に座長を務めていただき議論を進めていただいております。本日はこの後、基調講演、パネルディスカッションに共助社会づくり懇談会委員として京都地域創造基金の深尾委員に御参加いただきます。

25年については、NPOについての問題点や課題について議論を重ねて報告書を取りまとめております。

26年度については、共助社会づくりの課題、目指すべき共助社会の姿について検討を行

って、共助社会とはどういうものなのかについて報告書をまとめました。

報告書の本体について説明に入らせていただきます。まず、共助社会といったものがどういったものなのか。その目指すべき姿というものが、委員の皆さんからも余り明確でないとかいうお話がありまして、共助社会とはどういったものか、この報告書で定義をしております。「個人の多様な価値観や意思が尊重されながら、新たな『つながり』が構築され、全員で作りに上げていく社会」、このような社会を目指すべき共助社会であると報告書の中で定義をして、課題等を整理しております。

次に主体ごとの課題について、簡単に御紹介をしていきます。8つの主体としていますが、まず1番目の主体としては、地域住民。地域住民は地域社会を構成する最小単位で、年齢・職業は多様であり、地域で最も貴重な資源と整理して位置付けておりまして、課題としては2つございます。地域の課題を他人事だと思わずに自分のこととして捉えていくというところを課題としております。

地縁組織を2番目の主体として挙げております。地域の課題解決を行ったり、地域住民の生活を充実させるなど、公共サービスを担う役割を果たしてきております。

そこで課題といたしまして、3番と4番ですけれども、若者や新規の参画者が得られるように地縁組織の活動内容等を情報発信していく、地縁組織以外でも、他の学校だとか、そういったところと連携して地縁組織等の活動を活発化していくということが課題として挙げられております。

3番目の主体として、NPO等を挙げております。NPO等は様々な課題を抱える人達に寄り添いながら、機動的・多面的に活動して、課題解決に取り組んでいらっしゃいます。課題でございますけれども、ボランティアや寄附の受け入れ状況についての情報発信。中間支援組織の人材育成や財政基盤の強化、これも課題として整理をしております。

寄附やボランティアの情報発信を課題としましたが、なかなかうまくいっていない妨げの要因について御紹介したいと思います。内閣府が実施した調査では、寄附の妨げとなる要因は、最も多いのが「寄附をしても、実際に役に立っているとは思えないこと」、2番目は「寄附先の団体・NPO等に対する不信感があり、信頼度に欠けること」、こういったところが寄附の妨げの大きな要因となっております。

寄附を行う場合に必要と考える情報としては、1番目がやはり「法人の活動内容」、2番目が「寄附により期待される効果」で、こういったところを情報発信していく必要が寄附を集めるためには必要であると考えております。

次はボランティアですが、ボランティアの参加の妨げとなる要因を調査した結果がございますが、1番目と2番目は時間がない、経済負担が大きいということですが、3番目にボランティアに関する情報がないとか、手続きがわかりにくくなっております。寄附、ボランティアともにそういう情報発信が必要であるということです。

次でございますけれども、NPOの課題は、社会からのNPO等への期待に応えるためにも、自ら地域課題の発掘・共有を行うことが必要だということです。

次に4番目の主体としては、企業を掲げております。企業は生産活動やサービスの提供、雇用などを通じて社会経済の発展を支える主体であると同時に、地域や社会に様々な影響を与える存在でございます。

8番目と9番目の課題でございますけれども、人口減少や少子高齢化など、地域で様々な課題に直面してございますけれども、企業もそういった自分が成長を存続していくためには、そういった地域の課題やニーズに応えなければ生き残っていけないということで、地域を支える担い手としての企業の役割が高まっているということが課題の8番目。

9番目としては、CSRなどの社会貢献活動を通じた企業の持続的発展が課題としてあります。

次に企業の課題について、もう2つ挙げています。自社の企業の社会貢献活動について積極的に情報発信をしていくことが必要。あとは社会貢献活動を通じて従業員の士気向上や、企業としてのソーシャルブランドを確立していくことが課題として整理しております。

5番目の主体としては、ソーシャルビジネスを行う事業者。ソーシャルビジネスですけれども、営利を目的とする企業や社会貢献活動だけではなくて、ソーシャルビジネスに取り組む事例やNPO等がソーシャルビジネスに取り組む事例が多く見られてきております。

ここで課題の12番目でございますけれども、なかなかビジネスで手が入ってきていない分野ということもありまして、価格設定が難しかったり、需要量が低いということで、ソーシャルビジネスを展開して経済的に自立していくというのは、そもそも難しいということで、課題として整理しております。

次に、関連がありますけれども、ソーシャルビジネス事業者の経営ノウハウを向上していくことを課題と整理しております。

ソーシャルビジネスの3番目の課題といたしまして、先程は企業の話をお話ししましたがけれども、地域の中小企業がソーシャルビジネスに参入していくことが今後必要になってくるのではないかとということで、課題として整理しております。

6番目の主体として、地域金融機関を挙げております。地方銀行や信用金庫などの地域金融機関は融資の促進や活動支援を通じて、地域の活性化や経済成長を実現させる際には、大きな期待がなされております。

課題の15番と16番でございますけれども、地域内の資金循環的な役割のほかに、金融機関が持っている今までのノウハウとかネットワークを使ったアドバイザーとしての地域金融機関の果たす役割が高まってきている。

16番目ですけれども、地域によっては金融機関とNPO等の相互理解が十分にできていないとか、金融機関側が地域と向き合っていないとの指摘もありまして、まずは金融機関やNPO等との情報交換、相互理解の促進が課題であると整理しております。

次は3つ目の地域金融機関の課題ですけれども、資金や情報などの地域金融機関の強みを活かして、地域金融機関が中心となった地域の連携プラットフォームの構築。そういったものが課題であると整理しております。

7番目の主体として、教育機関でございます。大人も子供もそれぞれの立場で皆で力を出し合いながら、それぞれにできることを行って、地域社会に貢献していくという、共助社会づくりを進めるに当たっては、教育機関に期待される役割は大変大きい。

18番と19番の課題でございますけれども、共助社会づくりを担う人材の育成だとか、学校教育における社会貢献活動の機会の増加ということで、大人になってもなかなかそういう地域活動とか社会貢献活動に余り参加しようという意欲がないとか、そういったところは、子供の時や若い時にそういったことを真面目に考える機会が余り教育の過程で経験していないのではないかとということで、こういうことを課題として挙げております。

次に教育機関の課題は、今、大学は産学官民連携とか、生涯学習の拠点となっておりますけれども、そういった観点から、大学における社会貢献活動の促進というところを課題として挙げております。

次に、行政を8番目の主体として挙げております。住民ニーズや課題の多様化・複雑化などによって、行政単独であらゆる問題、要望にきめ細かく対応することが現在は非常に困難な状況になっております。行政と地域住民等との自主的な取組を通じた課題解決の重要性と、あとは行政内部で連携したり、近隣の自治体とで広域連携をしていく必要性があるのではないかとということが課題として挙げております。

次に、NPOに助成をされていることもあると思いますけれども、そういった助成の効果等について調査していく必要があるのではないかと。24番目の課題といたしましては、地域課題解決のコーディネーター役として期待される行政職員ということも課題として挙げております。

次に、共助社会の目指すべき姿について、3つの姿と27の道筋ということで御説明をします。

まず、1つ目の目指すべき姿は、「つながりの構築」を目指していくと整理しております。それに関連する道筋が書いてあるのですが、9つほどございます。1番目～5番目に関係しているのですが、地域の特性に応じた「共助社会の場」の構築。これは1人で問題解決ができるわけではございませんので、地縁組織、地域住民、金融機関、企業も含めて集まって、地域の課題などを議論していく場をつくっていくことがまずは大事だろうということでございます。

次に6～9はNPOが、そのつながりを構築していくに当たって、果たしていく道筋、役割をまとめております。

次に、地域の活性化が2つ目の目指すべき姿ということで整理しております。先程、課題を挙げましたけれども、そういった課題を解決していったら、それぞれの基盤強化を図ることによって地域活性化に繋がるということ。道筋は9つあるのですが、例えば12番ですと、地域の実情をよく把握している地域金融機関が地域に定年退職などで戻ってきた退職者の皆さんのノウハウを活用するような仕組みを構築したり、地域との共存共栄を目指した地域金融機関の活動が活発化していったら、あとは16番目、防災訓練等を契機と

して、近くで助け合う近助という関係性、昔はあったのでしょけれども、今は地域によっては希薄化していますので、そういった関係性の復活など、そういった道筋を提示しております。

最後に、共助社会づくりに当たって、様々な主体の参加が促進されているのが3つ目の目指すべき姿ということで、共助社会づくりを進めるに当たっては、その活動への参画手段の中で一番身近なボランティアと寄附、こういったものが促進されていくということが道筋を提示しております。

例えば、19番目だと、企業のCSR活動としてNPOを補助していたりしますが、そういう補助だけではなく、企業の方達がプロボノとして入って、そういう補助とボランティアを有機的に連携させていく、20番目ですと、NPOや行政が情報発信をしてボランティアに参加しやすい環境づくりをしていく、24番の道筋ですと、行政やNPO等が連携をして情報発信を行って、コミュニティ財団や市民ファンドなどが地域に広く認知されていく、そういったところを目指していくというところで、合計9つの道筋を提示しております。

報告書の概要について説明をさせていただきましたが、報告書本体は内閣府のNPOホームページにも掲載されております。事例なども入っておりますので、そういったものも含めて後でご覧になって参考にさせていただければと思います。

以上でございます。御清聴ありがとうございました。(拍手)

○司会 ありがとうございます。

続きまして、基調講演の2つ目です。「地域における資金循環のあり方について」と題しまして、内閣府共助社会づくり懇談会委員の深尾昌峰様に御講演をいただきます。講演に入ります前に、深尾様のプロフィールにつきまして、御紹介をさせていただきます。

深尾様は1998年、京都NPOセンターの設立と同時に事務局長に就任され、以来、京都を中心に市民活動の基盤整備に奔走されてきました。2001年には日本で初めてのNPO法人放送局「京都コミュニティ放送」を立ち上げ、さらに2003年から2007年までは京都市市民活動総合センターの初代センター長を務められました。また、2009年からは、公益財団法人京都地域創造基金の理事長に就任し、市民性を引き出す仕組みづくりについて興味をお持ちです。2010年4月からは龍谷大学政策学部准教授に就任され、忙しく活動をする中で教壇にも立たれております。

それでは、深尾様、御講演をよろしく願いいたします。

○深尾氏 皆さん、こんにちは。ただいま御紹介をいただきました京都地域創造基金の深尾と申します。

今日は皆さん方の貴重なお時間をいただいて、私自身は市民社会を支えるお金の流れということで、先程、福田さんから共助社会ということがありました。先程、道筋の中で後半の部分で触れられていたお金の話を少しさせていただきたいと思います。

今、御紹介いただいたように、私自身は阪神・淡路大震災の時に学生でした。京都に住んでいましたので、非常に神戸が近かったということで、そこからNPOや市民活動という領

域に引き込まれていきました。中間支援や仕組みをつくるというような仕事をずっとやってきました。

特に2009年に、京都地域創造基金という市民財団をつくらせていただいて、寄附を仲介する仕事をやり始めました。最初は寄附なんか集まりっこない。日本は寄附文化が無いのだから、そんなものをやったって無駄だと、特に業界人からは様々なことを言われまして、そんなものを扱えるわけがないだろうと言われて、少し折れそうになりましたが、やってみようということで、広く市民の皆さん方に寄附を呼びかけて、それをNPOや市民活動団体などの様々な活動を助成する、超自転車操業型の財団であります。お陰さまで6年何とかやってこられました。今まで市民の皆さん方からいただいた寄附は2億6,000万円を超えて、もうすぐ2億7,000万円に到達します。これはほとんどが1,000円、2,000円、3,000円という御寄附が積み上がったものです。

今日、私自身も皆さん方と一緒に考えたいのは、寄附というのは集まらないと良く言われますが、これは違うと思いました。この仕事をやらせていただいてから、ああ、寄附したい人はたくさんいるのだなとか、さりげなく寄附する仕組みがあれば、皆、参加したいのだなと思うようになりました。寄附させてくれてありがたいというお手紙やお電話をいただくことがままあります。これは何なのだろうと思うわけですね。私達はこれまで、私自身も色々な事業をつくってきましたので、寄附をお願いしてもなかなかうまくいかないということも同時に経験をしてきました。

ただ、一方で、寄附がしたいという方々もたくさんおられるというのも事実だと思いました。6年間で2億数千万というのは、まだまだ私はいけると思っていますが、そういったことをやりながら、同時に例えば京都のNPOを調査してみると、寄附の総額で、平均額でいくと、60万円ぐらいになります。1団体60万円ぐらい寄附を集めているという調査結果が出ます。

だけれども、トップ100で、1割ぐらいの団体が、その中の70%ぐらいを集めている。京都は1,000団体ぐらいなのですが、1,000団体の真ん中、500番目、寄附が多い額でずっと並べて、500番目をとると、いわゆる中央値と言われる値ですが、皆さん幾らだと思いませんか。平均だと60万円で、中央の値です。寄附が多い額でずっと並べると、中央値はびっくりします。0円です。要は半分以上の団体は寄附が0なのです。寄附を集めるということは、心理的にも負担があるでしょうし、しんどいということもあるのですが、0なのです。

動きをなかなか起こせていないのではないかということで、京都地域創造基金をつくって、一つ一つの団体だとしんどいけれども、皆で寄附を掘り起こしていこうということで、やらせていただきました。

なぜ私達が、こういったお金の流れが必要かという問題認識を持ったのか、お話をしたいと思います。先程、市長のお話にもありましたが、右上に書いていますが、地域が地域であり続けることが、非常に困難な時代に入ってきました。それは、皆さん方、色んな局面で感じておられると思います。例えば子供の貧困の問題1つとっても、地域でどうやっ

て包摂していくのかということ、地域が主体的に考えなければいけない時代になってきました。これは国と私達の地域社会との関係が大きく変わろうとしているのだと思います。

そういう意味で、今日は、時間がないので飛ばしますが、私自身は、少し大げさですが、共助社会というのは、近代のつくり直しだと言ってもいいのではないかと考えています。私達が今まで慣れている社会のシステムというのは、ある意味で、人口増加期の仕組みです。もっと言えば、高度経済成長期以降の私達の社会の仕組みだと捉えると、これまでの中心とか、周辺という関係性の中で、地方と置かれてきたところは、ある意味で、収奪されている。中心が周辺を収奪することで成り立ってきている仕組みを変えていかないとはいけません。これは人口移動もそうです。大都市に人口が移動してくる。今、それを地方創生という形で議論しているわけですが、近代のつくり直しである。

これは何かというと、人口減少とか、人口構造が変わっていく中で、こういう話をする、お前は日本の社会が低成長で良いのかと、二分論で突きつけてこられる方がおられますが、私はそうではないと思っています。私達の社会は、成長しながら、経済的にも循環をしていかなければいけません。資本主義の新しい形の模索、特に地域の社会の中でいくと、そういうことを皆で考えていかないと、もう一つの形を提示していかないと、このままもつということは、誰も思っていない。借金による公共サービスがこのまま持続可能だということは、多くの人が思っていない。

もっと言えば、これだけ二酸化炭素を排出しながら、地球が壊れていく社会の中で、このままの形が良いのか。もっと言えば、自殺者がこれだけ日本社会の中にいる、鬱の方がこれだけ苦しんでいる社会という構造自体を、変えていかなければいけないということは、この中で、NPOに取り組んでおられる方々は、それぞれの課題の中で、それぞれに取り組んでおられる。要はそういう構造自体を疑う時期に来ているのだらうと思います。

それは、もう少し進めると、人口減少みたいなものをチャンスとして捉えるということだと思います。今の国の地方の形こそ、共助社会という議論もそうですが、暮らし方とか、生き方とか、もっと言えば、地域は誰が支えるのかという議論です。

先程の議論にもありました。企業というものの立ち位置みたいなものも、現場では大きく変わってきています。そういうものを公共性の維持と書いていますが、私達が自治の形とか、社会の形をどのように見据えていくのかということが、問われていると思います。その中で、NPOやボランティア活動というのは、かなり重要な意味を持ち始めていますし、それがきちんと支えられる社会が重要だと思います。

それは何かというと、私はこの図で色んなことを説明しています。私達の社会の課題というのは、移ろっていると思っています。例えばドメスティックバイオレンスなどは、わかりやすい例です。DVというのは、今、私達の社会認知をある意味で越えています。誰もが知っている課題です。誰もが知っています。今、私も大学で教えていますから、学生に聞けば、DVを知らない人と聞くと、ほとんどいません。ただ、私が大学生だったころに、DVというのは、聞いたことがありませんでした。皆さん方も30年前にDVという言葉を知り

たことがありますかと言われても、何だろうという話です。そういうふうには、私達の社会の課題というのは、移ろっています。

それでは、DVという概念や取組がない時代というのは、どういうふうに社会的に取り扱われてきたかという、夫婦げんかです。単なる痴話げんかや夫婦げんかとして扱われていました。ひきこもりも、不登校もそうです。変わった子とか、怠け者という形で扱われてきたのです。社会全体がその時に、ひきこもりの子達に支援をしようとか、DVの夫婦げんかに支援をしようということは、不可能なのです。

もっと言えば、行政というのは、そういった課題が成熟したり、社会的認知を越えている、政治学的に言うと、正当性を得ていかないと、税金というのは、そもそも出せません。要は夫婦げんかの仲裁、相談に税金を使用するということは、起こらないわけです。それは皆さん納得できる。社会の課題というのは、人権もそうですけれども、移ろっています。

行政がやれる部分の取組は、ここだけなのです。ここというのは、行政が手を出せない領域です。課題として、まだ成熟していないし、多くの人達が知らない、社会で課題化されていない問題というのは、私達の社会にいっぱいあるのだと思います。そういうものに手を出したり、放っておけないと思ったり、これは大事だと直感的に行動ができるのは、市民一人一人だったり、市民社会だったりします。

私が寄附を集める仕事をしだして気付いたのは、ここを支える社会技術が、日本の社会は余りにも少ないということでした。だから、行政の資源、公共性みたいなものが、全体だとすると、ここに税金という資源が集まっていて、どうしても行政に対して、委託がほしいとか、補助金をくれみたいなことになってしまうわけです。だけれども、現実的にこの領域を行政に言ったところで、理解してもらえないし、支援ができない。そもそもこういう構図だということを、私達も理解をする必要があると思います。要は行政が手を出せない領域があるということです。

それでは、放っておいて良いのかということではなくて、ここからここに上げていくというのが、運動でもありますし、NPOがやれる素晴らしい点なわけです。ゆえに、ここを支える社会技術を考えていかなければいけないと思います。

今日のお金という側面で行くと、寄附とか、社会的投資みたいな領域が、私はそれに当たるのではないかと思って、京都地域創造基金で幾つかの取組をして、頑張っってここを支えよう、皆で豊かな共助社会をつくっていきましょうというのが、私自身の問題意識であります。ここを支える社会技術だと捉えていただければと思います。

今が当たり前ということですが、ひきこもりになったとか、不登校という社会の課題というのは、誰かが放っておけないと思って手を出したから、始まっているわけです。

今、私もNPOの立場で、きょうとNPOセンターでやっていることは、ベテランのひきこもりの支援です。これは結構深刻な問題でして、今の青年期のひきこもりというのは、かなり多様なサポートの支援があります。なぜならば、課題が右上だからです。行政も官民を挙げていろんな取組をしています。かなりのお金を使い始めています。それは今という時

代性です。

30年前にひきこもった人達も、今、現実的にいます。どうなっているか。当時は支援策がありませんでした。だから、ずっとひきこもっておられます。いまだにひきこもっておられます。時代性もあるのですけれども、今、その方々のバランスが崩れ始めています。そういう人達というのは、何人いるかもわかっていません。隠されています。だから、そういう問題もあるわけです。

だけれども、そういう取組、声を挙げた人達があることによって、今、ひきこもりが社会の課題になっていますし、貧困の問題もそうです。色んな問題は、市民の放っておけないというところから、当たり前が形成されていくと、私自身は思っています。

ハーバマスという人も、そういうふうに言っています。問題の感受性みたいなものは、政治システムよりも優位に立っている。私達市民の社会の方が、優位に立っている。だから、政策の決め方、あり方も実は変わっていかなければいけないのです。協働型の社会だと言うのであれば、偉い学識経験者みたいな人ばかりを審議会に並べて、意見を聞いても、本当の社会の課題なんてわかりません。要はそこら辺に歩いているおじさんの声は、私達の社会は聞き取れないのです。そういったことも含めて、変えていく必要があると思っています。

共助社会というものは、私自身は、自立分散型の持続可能な地域社会だと思っています。持続可能な地域社会をつくっていくためには、地域にあるものを使って、豊かにしていくことが大事ですし、先程、福田さんの報告にもあったように、多様な主体を生かしていくことが大事だと思います。

例えば企業の力をどう生かすか。今まで私達は、NPOの立場でいると、企業の力というと、企業に寄附をもらいに行こうしかありませんでした。ある企業の経営者の方が、私のところに愛を込めて忠告しに来てくれたのは、NPOがやっていることはよくわかる、大事なのはわかる、ただ、たかりなのだと言いました。金をくれと言って、CSRをやっているのでしょうか、私達はこんなに良いことをやっている、あなた達は金を出さないのか、私達に出さなくて、どこに出すのかと言って、すごい勢いでたかられる。それぞれポリシーがあったりして、断ったりすると、あそこはやっているなんて嘘だと言われる。愛を持って、たかりだとおっしゃって、忠告をしていただいた企業の方もおられます。

例えば企業の力というのは、寄附も当然そうなのですから、もっと違う使い方があったりすると思います。例えば今、CSVみたいなことも言われています。価値を一緒に創造していくということです。

詳しくは、今日は、時間が無いので、お話できませんが、例えばキリンさんなども、CSVという考え方を、今、企業活動の中軸に置き始めています。マーケティング戦略の中軸に、社会との関わりとか、社会と共通の良い価値をつくり出していくということを、中軸に置き始めています。例えばそういう中で出たのがノンアルコール飲料です。その軸から商品が生まれています。キリンさんは、どうやってノンアルコール飲料という市場を開拓できた

かという、素朴に飲酒運転を無くしたい、自分達がつくっている商品で、犯罪が起こっていく、人の尊い命が亡くなっていくという事実をどうにかしたい、そういう社会の課題を解決したいというところから、こういう動きをし始めたのです。

何が言いたいかという、企業のあり方というのが、かなり変わってきているということです。儲ければ良いということから、もうそういう時代は終わっていきます。先程の成熟してきた資本主義というのは、例えば公害をまき散らしてでも、安くて、良い物をつくれればいいのかと言うと、もうそういう時代ではないわけです。そういう中で、企業自体も変わり始めている。

もっと言うと、地域の中小企業さんというのは、地域との関係の中で、商売をされていますから、地域が良くなないと、自分達の商売も良くなれないということは、わかっておられるわけです。だから、皆さん方も御存知のように、地域で商売をされている中小企業さんの方々は、どれだけ地域のことを考えて、自分の時間やお金を使っておられるか。そういった力を、どうやって、NPOの人達とパートナーシップを組んでいくかということは、かなり重要なことです。あなた達は金を儲ける人達、私達は社会の良いことをする人達という線引きは、余り意味のないことで、もっと一緒にやれることはいっぱいあるのだと思います。そういう意味では、企業の力をどうやって私達の社会に生かすか。逆に言えば、そういう力をどうやって引き出すかということが、NPOにとってもかなり重要なことになるのではないかと思います。

京都などでも、そういう取組をやっているのですけれども、それを第2、第3の創業として捉えておられる中小企業さんも出てきました。社会的企業と言われるようなもの、コミュニティビジネスやソーシャルビジネスと言われるようなものは、何もNPOの特権ではなくて、中小企業の皆さん方が、そういう領域にシフトしていてもいいわけです。営業やマーケティングの経験を持っている人達が、そういう領域で、積極的に一緒にやって、取り組んでもらうようなことが、起こり始めている。そういうものを地域社会として、もっと認めていってあげたり、一緒にやろうという空気をつくっていくことは、非常に大事だと思います。

共助社会というのは、明らかに総力戦です。待ったなしです。私達の社会の課題というのは、内閣府の皆さん方を目の前にして言うのも恐縮ですが、皆さんが思っておられるように、国が何とかしてくれるという話ではないのです。そういう意味でいくと、自分達で、様々な人達と、円卓会議みたいなことをやり始めている方々も出てきましたし、皆で考えよう、解決を考えようということです。

先程の寄附が集まらないというのも、良いことをしている感じなのだけれども、本当に課題解決に結びつくのかが、良くわからないという指摘もかなりあるわけです。1つのNPOだと弱いから、皆でそういう課題を解決していくようなプラットフォームをつくっていきましょう。また、共助社会のホームページを見ていただければと思いますが、共助の場づくりみたいなことを、私達が地域でやっているということは、非常に大事だろうと思います。

そういう中で、後半はお金の話をしたいと思います。地域のお金の問題を直視しようということですが、今日は、NPOとか、市民活動のお金の話ですが、一方で、地域をどうつくっていくかという観点でいくと、地域経済との関わり合いというのは、無視できないわけです。

これは、環境省が主導して、水俣で地域経済循環の分析をやったのですが、それを図解したものです。域内経済というのは、どれだけお金が入ってきて、どれだけ出ていっているかということを表した図です。私達の今までの地域政策というのは、余りこういうことを意識せずにやってきたのです。

例えば水俣だと、お金は稼いでいるのだけれども、資金が外に出てしまっている。せっかく自分達の町にあるものが出てしまっている。例えば消費の流出です。ファミレスなどで、皆、御飯を食べてしまうから、消費の50%は域外に出てしまっているのです。地域の飲食店が潤わなくなっている。

投資の流出もごさいます。これは後でも議論になるかもしれませんが、地域の金融機関に預けられているお金は、7割から8割も域外に出ている。これは、本来、地域にあるものをみすみす外に逃がしてしまっていて、地域が疲弊しているとか、地域にお金が無いということを使うわけでは

お金の流れでいくと、信用金庫さんというのは、地域にとって物すごく重要な存在だと思っています。特にお金の問題を考える中では、私も信用金庫さんと一緒に仕事することがかなり多くて、それはなぜかという、信用金庫さんというのは、営業エリアを決められた存在です。逃れられない存在です。その地域の人にしか、お金は貸せません。そうすると、地域の金融機関の代表格になっていくわけです。

これは信用金庫さんの預貸率をあらわしたグラフです。預貸率というのは、信用金庫に100万円預けたお金が、例えば70万円貸し出しされていけば、70%と見ます。98年ぐらいまで、70%を超えていた預貸率が、ずっと落ちてきています。今、日本の信用金庫の平均でいくと、50%台になっています。ここら辺を行ったり来たりしています。

預金量が上がっているということもあるのですが、同時にこのお金はどこにいつているかという、ずっと伸びているのは、信用金庫の全体のデータでいくと、国債購入金額です。要は地域で循環せずに、国債に流れてしまっているわけです。これも地域の皆で知恵を絞ったりする必要があります。

とはいえ、預貸率も70%台をキープしている信用金庫さんもあります。一方で、30%台に落ち込んでいる信用金庫さんもあります。これも地域にあるものなのです。こういうお金をどういうふう循環させるかということも、非常に大事です。

これは今からの予測です。NTTデータ経営研究所とか、三井住友信託銀行などが予測しているデータでいくと、地方から首都圏へ、今から30兆円ぐらい移転していくと言われていきます。これから先です。これから10年先、20年先で、30兆です。これは何かというと、相続です。相続によって、都会に住んでいる人達が、もともと預けられていたお金をどんど

ん引き剥がしていく。地域がこのまま何もしないでいくと、また中央にお金が集まる構造が加速してしまう、放っておいて良いのかどうかということです。そういうことを考えていかなければいけない。

そういう意味でいくと、地域に無いのではなくて、私なども、最近、中山間地域とか、田舎の限界集落と言われている地域の地域づくりをサポートすることが多いのですが、俺の町には何も無いとおっしゃるのです。だけれども、いっぱいあるのです。今みたいに、例えばお金の話もそうですし、あるのです。魅力もそうですし、自然の資本もそうなのですが、あるものを繋いだり、引き出したり、生かしたりする発想が非常に大事なのだろうと思います。

今日のキーは、社会的投資だと思っています。これはまた後のディスカッションでも深めていきたいと思いますが、今までの投資というのは、利回りを追求する投資がほとんどでした。ブラジルのREITだとか、不動産投資をするとか、そんな話が投資信託の冊子を開くと、いっぱい載っています。投資というのは、ハイリスク・ハイリターンだと扱われてきたわけですが、最近、普通の利回りを軸にするものだけではなくて、社会的な収益、要は社会が良くなっていくとか、課題が解決していくということを、1つの収益軸として見る社会的投資というものも、現場では大分広がってきています。こういう仕組みを地域の中でどうつくれるかということが、非常に重要なのではないかとと思っています。

1つの事例は、私は3年前に非営利型の株式会社をつくりました。皆さん方に社会的投資の時代が来ると言っても、そんなものは来るわけがないとおっしゃる方が多かったので、1つつくろうということで、株式会社PLUS SOCIALという会社をつくりました。この会社は、私が社長をしています、資本金300万円の超零細企業です。ただ、特徴的なのは、この会社が稼ぎ出した金は、全部地域社会に寄附しますと、定款上、書いてある会社です。ですので、株主は私なのですが、私へ1円も配当をしてくれない、株主からすると、変な会社です。非営利型の株式会社です。

私の会社でやっているのは、メガソーラーみたいな、発電所を地域の皆さん方と一緒につくっていく。これも地域貢献型ですから、再生可能エネルギーで得た収益は、財団などを通じて、NPOの皆さん方に助成をするというプログラムをやっています。発電所の収益は、ほぼ全てそこにいきます。

これは最初の案件ですが、この事業費だけで7億円かかったのです。私はここまで大きな規模のものをやるつもりはなかったのですが、あれよあれよという間に、7億円の事業になりました。そのうちの半分のお金は、このミッションを気に入った、面白いと言ってくれたところが、3億5,000万円出資をしてくれました。利回りということ言うと、先程言ったように、他の投資より低い額です。だけれども、このお金で、地域にこういうお金が循環して、エネルギーの循環が起こるのだったら、投資したいと言ってくれたところが出てきました。

今、私共の再生可能エネルギーの事業は、合計で20億円の資金を社会的投資などで調達

させていただいて、信用金庫さんなどからも融資をいただいています。信用金庫さんなども、本当は貸せないのです。300万の私がやっている会社なんて、信用力も何もないですから、貸せないのだけれども、このミッションは地域にとって物すごく大事だとか、こういうことをやるのは大事だと思って、一緒になってスキームを考えたり、仕組みを考えて、壁を乗り越えようとしている。それは社会的収益みたいなものが、繋ぎ目になっているわけです。

他にもあって、こちらの話は時間がないのであれですが、例えばリノベーションをやっています。これも地域にある古い建物、今の空き家の問題などに通じる話なのですが、昭和40年ぐらいにできたこれは、誰も住んでいません。だけれども、この地域では、こういう建物が潰されると、100円パーキングになっていくのです。100円パーキングになっていて、町が空洞化してしまう。それに対して、町の人達もどうにかならないかと思っている。ちょっとノスタルジックな建物なので、こういう建物で創作活動をしたいと思っているアーティストなどもいたのです。だけれども、その人達にとっては、やれば良いという薄い期待を持っていたけれども、そんなに現実的ではない。

それではということで、皆でこの建物をリノベーションしてやってみないかと言ったら、ここも、今、社会的投資でリノベーションをして、若い建築家達が、部屋単位で自分達の思い思いにリノベーションをして、ここを再生させようという取組が動き始めています。これも利回りなんて、ほとんどありません。だけれども、すぐに出資が集まりました。

ワインをつくろうという生業、地域の地場産業をつくっていこうということも、億単位でお金を出しても良いという方々が、どんどん現れています。

私達の社会は、先程言いましたように、社会技術としての寄附や社会的投資を呼び込む方法がなかったのではないかと、最近、私などはこういうことをやり始めて、思うようになりました。寄附もそうです。

これは京都地域創造基金でやっているのですが、地域の課題を皆で解決して、それに対して、皆でお金を集めて、プロジェクトをつくって、実行していこうというプログラムを持っています。

最初にやったのは、祇園祭をごみゼロにしようというプロジェクトです。要は環境問題を多くの人達に啓発したいと思っているNPOはいっぱいあるし、祇園祭というのは、たくさんの観光客の方に来ていただきますが、ごみの山になります。ごみのパッカー車が詰め込んで、次の日を迎えるということを繰り返しているのです。その現状を社会システムとして変えていけないかということで、NPOの皆さんで一生懸命知恵を絞りました。お金もない中で、皆でお金を集めてやろうとあって、私達の財団でお金を集めました。1,000万円以上のお金が集まって、去年からやり始めました。

どういうことをやるかというと、屋台の食器を全部リユース食器にシフトしてもらおう。テキ屋さんの焼きそばの食器を全部シフトしてもらおうということで、やり始めました。テキ屋さんとお話をするのも非常に大変でした。本当に難しかったです。だけれども、やろ

うとなったのです。

最初、行政に話をしたら、そんなものはできるわけがないと、あしらわれました。けれども、最終的にはいろいろな協力をしてもらおうのですが、お金がありません。だから、皆で集めました。こういうふうに、何か課題を解決する、こんなことは無理だろうと言われるようなことは、皆で課題を集約しながら集めていく。そういうことも実際に起こり始めています。

これは後段のところ、また触れていきたいと思いますが、今、私達の社会は、社会的投資と言われるようなもの、色んな仕組みやシステムが紹介され始めていますし、私共が紹介したような、幾つかの事例も生まれ始めてきています。

今、私がやろうとしていることですが、補助金みたいなものは、もらうことが目的になっています。かなり無駄な補助金があります。行政も正しく執行することを目的としています。領収書はチェックするのだけれども、成果は余りチェックしないのです。こういうものは、本当は無駄なのです。成果志向型の補助金みたいなものです。

これまでは、例えば若者が起業するというときには、直接500万円をここに支援していたのだけれども、これを応援したい人、50万円が10人集まって、この人に投資する。若者起業支援というのは、例えば3年後に売上高2,000万円以上を超えていれば、この事業は成功だとすると、3年後にこの人が2,000万円の売り上げを超えていて、持続的にビジネスをやっているならば、初めてこの人達に500万円の補助金が交付されて、この人達の原資が返っていくという仕組みです。要は成果型にシフトさせるということです。成果に対して補助金が支払われるということ、後出しじゃんけん型の補助金になるのです。

リスクをとるのは、応援したい人達なのです。応援したい人達は、この人にお金を出すと、必死になります。例えば若者が自分達の地域の野菜を使った農園レストランをやりたいと言って、やった。この50万を出した人達は必死です。まずければ、まずいと言うでしょう。接客がなくなれば、なくなっていくでしょう。もっとおいしくしろと言うでしょう。ある意味で、非資金的な支援も含めて、この人達が皆で、必死になってこの人を支えていくという構造もできてくる。何よりも成果型にシフトしていくことが、できてくるのではないかと思います。

本来、補助金というのは、政策目標に対して、それを実現するために応援するお金ですから、正しく使えば良いというお金ではないのです。そういうものの仕組みも変えていきながら、皆にとって生きるお金に変えていくような努力、仕組みを地域でどうやってつくっていくかということに、取り組めた地域が生き残っていくのだらうと思います。皆が生き生きするのだらうと思います。お金の出し方も、共助型というか、皆で支え合っていくような、皆で楽しみながら、地域の公共・公益を成り立たせていくことは、非常に大事だらうと思います。

少し駆け足になりますが、そういう中で、私共の財団などお問い合わせが多いのは、遺産です。遺産をどうするかという御相談が財団には多いのです。これは何かというと、

社会のために残したいと思っておられる方々、使ってほしいと思っておられる方々、NPOにこの寄附を届けたい、自分の遺産を届けたいと思っておられる方々は、それなりにはおられるのですが、そこが繋がっていないのです。どこにやったら良いかわからないし、どういう成果を出してくれるのかも良くわからないし、何よりもやり方がわからないという御相談などもあります。そういうものも、地域の中で繋いでいくような仕組みや仕掛けをきちんと置いておけば、非常に良いと思います。

この前、私もある方からお電話をいただきました。今すぐ病院に来いとおっしゃいました。もうすぐ90歳になるおばあちゃんです。見ず知らずの方です。倒れられて、病院に運ばれてしまって、色んな人に聞いて、うちの財団にたどり着いた方がおられました。私はもう死ぬから、遺言も何も書いていないから、緊急で病院に来てほしい、遺産を寄附したいというお電話でした。色んな気持ちが交錯しながらも、病院にお伺いしました。そうすると、この口座にこれだけあるから、私に何かあったときには、これを寄附したい。何かあった時でなくていい、今すぐこれをあなたの財団に寄附して、NPOのために使ってとっていただきました。子供の貧困対策に使って欲しいということでした。1,000万円の御寄附を頂戴しました。

その方は、そういうことを思いながら、ずっと生活されておられたのだと思いますが、そういう方は、たくさんおられるのだと思います。遺産は子供に残すものだと思いますけれども、そうではなくて、色んな御相談を受けていると、子供に残すのはこれだけ、これは社会に使って欲しいという方々がたくさんおられることに、私自身も驚いています。そういうものを地域の中で循環させていく仕組みや仕掛け、要は一般の方々に、こうすればこうなるという旗を上げていくことが、非常に大事なのだらうと思っています。そういう意味では、地域のお金の流れを変える社会的投資という考え方を、皆さん方と一緒に作り上げていかなければいけません。

最後に、そういうものを私はローカルファイナンスと呼んでいます。今、申し上げたように、社会的投資のローカルフレームづくりをしていかなければいけませんし、何よりも地銀・信金さんとの協働事業がいっぱいできると思います。

私共の財団も、地域の金融機関さんと一緒に協調融資の仕組みを持たせていただいています。私達のフレームを使って、ソーシャルビジネスなどの枠で、既に5億円近いお金を融資させていただいています。

今すぐやれることはいっぱいあって、先程放っておいたら、国債で出ていってしまう地域のお金を、どうやって地域の中で循環させていくのかということを、皆で知恵を絞っていく。地銀さんや信金さんは、先程申し上げたように、地域が元気になるような事業を考えて提案すると、どうやったら実現するかということを、必死になって考えてくださいます。なぜならば、信金さんも、地域の金融機関として、地域が元気でないと、自分達の存在価値もないですし、何よりも自分達の存続が危ぶまれるということ、一番身に染みて感じておられるわけです。

そういう意味でいくと、官民ファンドみたいなものも、国の政策でいっぱいできています。こういうものを地域に引きつけるような動きをどうやってつくってあげればいいのか。国の政策を地域にどんどん取り込んでいく、今までと逆です。取り込まれていくのではなくて、取り込んでいく仕組みづくりや知恵が必要になっていく。これはどこかに成功事例があるわけではなくて、それぞれの地域で、皆で知恵を絞りながらつくっていく、今、そんな時期だと思います。

今、議員連盟もできて、休眠預金というものも、法案が動き出そうとしています。与野党の超党派の議員連盟ができて、休眠預金という、10年間出し入れがない預金は、今は金融機関の利益になっていますが、それをNPOやコミュニティビジネスに使おう、ソーシャルビジネスに使おうという法案が、次の通常国会で出されると思います。出されたら、通るのではないかと個人的には思っています。

NPOや市民活動団体の人達は、金が来たと言って、今までの助成金や補助金のように、成果志向ではない方に消費してしまう、要はばらまきに変えてしまうのか、それとも、そのお金をもって、地域の中でのお金の流れをつくり出そうとするのかということ、その後の展開がその地域でかなり変わってくると思います。

そういうことも含めて、私達も京都の中とか、関西で、今、こういったフレームづくりを一生懸命頑張ろうとしています。何もできているわけではありません。一つ一つ積み上げながら、全国の仲間達と取組を進めています。静岡にも非常に優秀な中核支援の皆さん方がおられますので、色々な情報を共有しながら、こういった仕組みづくりを皆さんでやっていく、そんな時代に入ってきたのではないかと思います。

お金の流れを変えることで、社会変革を促すためには、どうしたらいいのか。そういう中で、ローカル経済みたいなものを取り戻して、大げさですけれども、新しい資本主義の形を提示していく、皆がハッピーになっていく。カジノ型の資本主義ではなくて、共生型の資本主義を地域の中でつくり上げていくためには、ちょっとした工夫で、お金の流れが変えられるのではないかと、私自身は思って、日々頑張っています。そういう意味では、皆さん方と一緒に社会的投資を軸にしたローカルファイナンスの流れを考えることによって、今までできなかったことができるのではないかと考えているわけであります。

私の話はこれで終わらせていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

(拍手)

○司会 深尾様、ありがとうございました。

それでは、これで前半は終了となります。

後半の開始は、14時45分からにさせていただきますので、お時間までに席に戻るよう、お願いいたします。

(休 憩)

○司会 それでは、定刻となりましたので、後半の部を開始いたします。

ここからは「社会的投資が浜松を変える！～市民活動を支える『新たな資金循環』の仕組みづくり～」をテーマにパネルディスカッションを行います。

パネルディスカッションのファシリテーターは、静岡大学人文社会科学部法学科教授の日詰一幸様にお願いしております。

日詰先生は、静岡大学で日々教壇に立たれながら、NPO法人フードバンクふじのくにの理事長としても御活躍されております。

日詰先生には、学識経験者と市民活動実践者という両面の立場から、今回のテーマであります社会的投資や市民活動を支える資金循環の仕組みについて御意見をいただきながら進行していただきたいと思っております。

それでは、日詰先生、よろしくお願ひいたします。

○日詰氏 皆さん、こんにちは。今日、このパネルディスカッションを進行させていただきます日詰と申します。どうぞよろしくお願ひいたします。

今日は、内閣府の福田様から非常に有益な内容の基調講演をいただきましたし、また、今、深尾さんからは、市民社会を支えるお金の流れということで非常に興味深いお話をいただきました。

今日は、そのお二方のお話をベースにしながらこのパネルディスカッションを進めていければと思っております。

今日のパネルディスカッションの大きなテーマといたしましては、資金循環のあり方、社会的投資といったあたりが一つのテーマになろうかと思っております。

そこで、最初に、この社会的投資というものに対してのイメージをあらかじめ少し話しておければと思っております。

先程の深尾さんのお話の中にもございましたように、社会課題を解決するためにはやはりお金が必要になります。そのお金の集め方といたしましては、寄附というのが一つの形としてはありますが、もう一方で、先程、後半部分で深尾さんから御紹介いただきましたように、社会的投資という考え方があろうかと思っております。

寄附の場合は、当然、寄附したお金が社会のためにどのように役立ったのかといったことでお金が寄附されるということになるわけですが、もう一方で、社会的投資と言った場合には、投資されたお金がどのような社会的な成果を生み出したのかということに大きな関心が寄せられることになろうかと思っております。

したがって、投資ということになりますので、社会的なリターンは社会的な課題が解決されていくということになるわけですが、もう一方で、経済的なリターンというものも当然必要になってくるだろうと思うのです。

その経済的なリターンといった話のところで、先程、深尾さんの場合には非営利株式会社であるということでありまして、ほとんど投資家の方には投資の部分が返ってこない。むしろそれが返っていくのは地域であるということになるのではないかと思います。

そのような資金調達の寄附であるとか、あるいは社会的投資といった側面を、これから

この浜松という地域社会の中にどのように埋め込んでいくことができるのか。そのあたりを今日はディスカッションできればと思っております。

とりわけそういう社会的投資と、そういったものの仕組みをどうやってこの地域の中でつくっていくのか。恐らくそれが資金循環ということになっていくのではないかと思うのですけれども、一応、このようなイメージで今日のお話を進めさせていただければと思っております。

最初に自己紹介をしていただきまして、それぞれの立場からの思いを少しお伝えいただければと思っております。

それでは、最初に、申しわけございませんけれども、私のお隣の深尾さんから自己紹介ということでお願いいたします。

○深尾氏 自己紹介は先程お話をさせていただきましたので、今、日詰先生がおっしゃっていただいた観点で、静岡には今からお話しいただく優秀な皆様方もおられますので、一緒にわくわくしたいなと思っております。どうぞよろしくをお願いいたします。(拍手)

○千野氏 こんにちは。ふじのくに未来財団の千野と申します。

うちの財団は去年の5月に一般財団として立ち上げて、この4月から公益財団法人化しております。この立ち上げのために、3年ぐらい前に深尾さんのところにお伺いしたり、地元にも来ていただいて講演会をしていただいて、色々勉強させていただきました。先程お話を伺って、この3年間に物すごく進化をしたことにとっても驚いております。

今日は、私の方がたくさん勉強させていただきたいと思っています。どうぞよろしくをお願いいたします。(拍手)

○小林氏 浜松NPOネットワークセンターの事務局長の小林芽里です。

私も深尾さんと同じく、大学生時代に市民活動を始めまして、自然保護とか環境系の活動をしておりました。浜松に来てから、今、トータルで13年目になるのですけれども、NPOネットワークセンターの立ち上げにもかかわりまして、その他の法人や任意団体でも色々活動しております。よろしく申し上げます。(拍手)

○大隅氏 こんにちは。浜松信用金庫法人営業部地域活性課の大隅と申します。

私は法人営業部で、普段は事業承継ですとか、M&A、補助金の申請のお手伝い、それから、毎年7月にビジネスマッチングフェアという大きな展示会の運営など、主に事業者様の経営の御相談に携わる部門にあります。

今日はお金の話だということで私が引っ張り出されたと思うのですが、実はNPO法人との接点というのは少ないのかなと思っているとところもございまして、今日、皆さんと一緒に勉強させていただければと思っております。よろしく申し上げます。(拍手)

○日詰氏 どうもありがとうございました。

今日は、この4人の皆様とパネルディスカッションを進めていければと思っております。

皆様は、今、それぞれ色々な活動の中で活躍しておられますが、皆様の立場から見て、浜松市ですとか、あるいは静岡県全体の市民活動がどういう状況なのかということで、そ

れぞれお感じになっておられるところをお聞きできればと思います。

それでは、最初に、千野さんの方から、浜松市もそうですけれども、県全体を見通した形での市民活動の状況等について、コメントしていただければと思います。よろしく願いいたします。

○千野氏 公益財団ふじのくに未来財団として、この4月より静岡県NPO活動センター、ふじのくにNPO活動センターの運営管理を受託しております。中間支援組織としての機能でありまして、受注地区は静岡市から牧之原市までをターゲットとして中間支援をしております。

市民活動というのは、社会課題を解決する団体を対象にということなので、最近では任意団体、NPO法人、NPO法人だけではなく、一般社団法人であったり、公益財団、また、企業様にもCSRのことでお話をさせていただくことも多くあります。

今年度は、静岡県においては、ふじのくにNPO活動に関する基本指針の改定の時期だということで、今、その改定のために委員が集まって、パブリックコメントなど、来年からの新しい方針を決める時期でもあります。

現在、静岡県には1,260のNPO法人がございます。所轄庁は静岡県と浜松市、静岡市の3つになっておりますが、NPO法人を対象に定期的に調査をしているのですけれども、その調査結果から静岡県の傾向を御紹介したいと思います。

去年、2014年の調査結果からですが、NPO法人に関してですけれども、収入が500万円以下の団体が55%ぐらい、半分強ということになります。1,000万円以上の団体が30%弱です。2011年にも同じような調査があったのですけれども、この数字に関してはほとんど変わりありません。

団体が持っている課題としましても、大きく3つありまして、後継者が育たない。特定のスタッフに責任や作業が集中してしまう。財源確保が難しい。この大きな3つの課題も、この何年間、前回ともほとんど変わりありません。

こういった課題をどうして解決していくかということでセンターも色々と頭を悩ませているのですが、資金調達という別の事業でやっているのですけれども、今、財団として色々と寄附を集めているのですが、ただ、社会課題を解決できる団体がどれだけあるのだろうかというのを最近とてもよく感じて、その寄附に値する活動で応えられる団体がもっと増えなくてはいけないなど、静岡県のNPO、色々伺っておりますけれども、その辺は最近はとても強く感じております。

○日詰氏 ありがとうございます。

今、1,260程のNPO法人が県内にあるわけですけれども、やはりその中でも財源、資金調達が非常に難しいといった課題を抱えていたりとか、あと、社会課題の解決に向かうというNPO法人の数が余り多くないのではないかという印象をお持ちのようです。

それでは、次に、小林さん、いかがでしょうか。

○小林氏 今、浜松市のNPO法人は県の約5分の1、251あります。他にも、NPOのような社

会貢献活動や非営利活動を行う一般社団も6～7団体、それから、法人格のない任意団体や市民活動グループが大体200～300ぐらい、今のところ揃っております。

3年前に詳しく調査した時に、その時はNPOの数は約170でしたが、全ての法人の事業費をトータルしますと年間30億円を超えるという状況で、それだけのお金が動く事業を行っているという存在でもあります。

収入の内訳は、事業収入が全収入の8割を超えていて、助成金、補助金が8%、寄附金や会費が6%前後でした。この数字は、寄附金収入が全国的なデータで10%前後であるということに比べると、浜松の寄附金収入は少ないです。また、法人の約6割は全く寄附金収入がありません。これは先程、深尾さんも言われていましたが、寄附金が集まらないというよりも、NPO法人自体が集めていないという実態があるのではないかと思います。

N-Pocketが行った認定NPO法人のセミナーの参加団体でも、寄附金を集める努力をしているか聞いたところ、全くしていない、寄附の実績がないという団体が大半でした。

○日詰氏 どうもありがとうございました。

浜松でも251のNPO法人があるのですけれども、その6割の法人は寄附金が無いということで、むしろ小林さんの印象では、そもそも寄附金を集めるという取組がちょっと薄いのではないかという印象でございました。

どうもありがとうございます。

それでは、続いて、金融機関から見た市民活動団体ということで、大隅さん、よろしくお願いたします。

○大隅氏 地域が抱える課題を解決することを事業の目的としている、こういった活動団体あるいはNPO法人というのは、地域内での存在感を日々増しているというのを感じています。特に介護、子育て、健康増進、環境保全、こういった事業というのは、今日のニーズを反映して大きく伸びていると思っています。

浜松市は、皆さん御存じのとおり、輸送用機器産業を中心にした製造業の町なのですけれども、最近では生産拠点の海外移転が非常に進んでおりまして、製造品出荷額は大幅に減少しています。

私個人の考えになってしまうのですが、今後、雇用の受け皿としても、こうした市民活動団体に取り組む社会問題解決型の事業、いわゆるソーシャルビジネスとか言われるものがそうだと思うのですが、こういった需要、重要性というのは高まっていくのではないのかと思います。

また、財政面から見ても、公助に依存し過ぎない社会というのが求められておりますので、先程来、お話があります共助の分野でのビジネス需要というのは高まるのではないかと考えております。

貸し出し先としてのNPO法人というのをどう見ていくかというのは、信用金庫にとっても大きな課題であると思っていますところですが、今日のこのお話をお受けした時に色々と資料を調べまして、内閣府で出している資料をもとに、信金中金という私共の上部団体が作

成した資料を見ると、NPO法人のうち、借り入れをしている法人は約30%。資金の借り入れ先として、65%は個人から、20%が日本政策金融公庫から、信用金庫から借りているという方は約14%ということでした。

では、どのぐらいの件数、金額なのかと思って調べましたところ、ソーシャルビジネス事業者向けの貸し出しということで、この中にはNPO法人も含んでいるという解釈でよろしいかと思うのですが、全国で約600件、100億円程度という数字でした。

貸し出し先として金融機関側が捉えにくい、関係が持ちにくい要因としては、事業目的に対する私共、金融機関側の理解の不足、それから、件数がやはり少ないということで融資審査ノウハウが不足している点、それから、保証の問題、こういったことがあって積極的な姿勢を示せずにいるのではないかと考えています。

また、一方、NPO法人の側としても、金融機関との付き合いの仕方、ノウハウというものが不足しているのかなど。成功事例を集めて徐々に金融機関とNPO法人、お互いの溝を埋めていく必要があると思います。

その中で、平成27年10月1日、先日、中小企業信用保険法が改正されまして、NPO法人の事業資金調達の保証が信用保証協会から受けられるということになりまして、こうしたものも、一つ、私共のお互いの溝を埋めていく契機になるのではないかと思います。

それから、NPO法人の成功事例ということでちょっとお話をさせていただきますと、浜松外国人医療援助会という団体があります。これは健康に不安を抱える定住外国人のための無料健康相談とか、児童・生徒の健診を実施している団体なのですが、ここの団体に対して株式会社マストレメディカル、株式会社メディック、しるく印刷、遠州総合病院、浜松医科大学、それから、後程お話をさせていただきますけれども、はましん地域振興財団というところから、非常にたくさんの寄附とか、そういったサポートが得られているようです。

これはなぜかと言うと、やはりその目的が明確で皆さんの共感を得られたからかなと思っています。

それから、私共、浜松信用金庫とNPO法人との関係でお話を少しさせていただきますと、お金の話ではないのですが、オールしずおかベストコミュニティというNPO法人がございます。

こちらは障がい者施設あるいは福祉施設の支援をしているNPO法人なのですが、この12月から授産の商品開発、マーケティング、こういったもののセミナーを展開しています、1月からは個別の施設に対して経営サポートを実施していくということなのですが、この事業を実施するに際しまして、このNPO法人、施設、地域の税理士グループ、私共浜信の4者が協働してこの事業に取り組んでいます。

これはお金の話ではないのですが、経営ノウハウをつけてもらって、収入増加を図ってもらうという取組でして、非常に良い事例ではないかなと思います。

○日詰氏 ありがとうございます。

大隅さんからは、地域の金融機関としてNPO法人等の活動に非常に御関心をいただいでい

るということではないかと思えます。どうもありがとうございました。

それでは、続いて、深尾さんの方から、今のお話を伺った中で、全国的な市民活動の動向ですとか、あるいは静岡県内の動きについて、何かコメントをいただければと思います。

○深尾氏 今おっしゃっていただいたことは、多分、全国どこの地域でも抱えている課題だと思います。私なんかもこういう仕事をさせていただいていて、例えば、全国規模で助成をされている財団の皆さん方とも最近色々な話をさせていただくのですけれども、今のお話に繋がる話はたくさんあって、要は、僕なんかがよく突き付けられるのは、もうそろそろNPOの助成をやめようかなと思っているようなことをおっしゃるのですね。

それは何かと言うと、やはり成果がちゃんと出ているのかどうかはわからなくて、アウトプット型の評価にしかなってなくて、先程、千野さんがおっしゃったように、本当に課題解決できているのかとか、寄附とか、助成もそうですけれども、そういうお金を渡して本当に社会の役に立っているのかどうか少しざわざわと問われ始めているというか、そういう空気感を感じるのです。

この前も少し国会議員の人達と話していると、今の寄附税制、認定になるとほぼ半額ぐらゐの税額控除ができる、世界でも類を見ない制度を日本は持っていますが、それも財務省の方からすると取り上げたいわけです。

そうすると、利用自体、ほとんどないとまでは言いませんけれども、少ないというデータがあるので「要らないのではないか？」みたいなことを言い出しているというところがあって、そういうのを見ていくと、市民社会が問われ始めているというか、良いことをやっているから良いでしょうというようなロジックではなくて、それぞれ私達がやっている活動がどう社会に繋がっているのか、社会利益に繋がっているのかということ色々な形で社会に伝えていく努力をもっとやらないと、多分、寄附も集まらないし、今おっしゃったような話に繋がっていく。

これは融資とか、投資とか、社会的投資もそうなのですが、そこら辺はやはり今のお話にも繋がる共通の悩みですし、社会的投資みたいなものを促していこうとすると、そこは避けて通れないというところがあって、皆でもう少し社会的収益みたいなものを、言葉もそうですし、数字もそうなのですけれども「あなた達が楽しいからやっているのでしょうか？」ということをもう少し超えていく、多くの社会の人達にわかってもらえるような術は非常に大事だなと、お話を聞いていて思いました。

○日詰氏 ありがとうございました。

大変示唆的なお話だったと思います。

それで、いよいよこの後、社会的投資の仕組みあるいは環境をこの浜松あるいは静岡県内の中にどのように構築していけば良いのかという話を進めていきたいと思えます。ただいま深尾さんからもお話がありましたように、市民活動団体あるいはNPO法人でお仕事をされる、あるいは活動されて、その成果、要するに、社会に対して何らかの影響を及ぼすような結果、あるいはもう一步踏み込んで言えば、地域が抱えている課題がある程度解消で

きそうだ、あるいはできた、そのような目に見えるような形が生み出されてくるということが大事ではないかと思うのですけれども、そういうことがあって初めてお金が回っていくという話に繋がっていくのではないかと思います。そのような環境をつくり出していくために、それぞれ市民や企業、あるいは市民活動団体、NPO法人が色々な取組をしていかなければいけないのではないかと思いますのですけれども、そういうお金をうまく調達できる、あるいはお金を回していけるような仕組みをつくっていくためには何が必要なのかといったあたりで、率先的な活動をしておられます深尾さんと千野さんに少しお話をお伺いできればと思います。

そこで、まず、深尾さんの方から、日本で最初にこういう市民財団をおつくりになったということなのですけれども、そのあたりの経緯とか、あるいは課題とか、あるいは御苦労な点などを御紹介いただけますでしょうか。

○深尾氏 ありがとうございます。

2009年に、先程、申し上げたように、僕らは「市民コミュニティ財団」とか「コミュニティ財団」と呼んでいます、誰か大金持ちがつくる財団ではなくて、市民の皆でつくりよと言って基本財産を皆で出し合ってつくった財団です。

先程も申し上げたように、最初は「そんな寄附なんて集まりっこないよ」とおっしゃったのですけれども、当然、最初はかなり苦戦をしていたのですが、寄附者の人達は、先程申し上げたように「ありがとう」と言って寄附してくださるのです。普通は私達が「寄附をありがとうございます」と言うのだけれども「寄附させてくれてありがとう」といった話がいっぱいできていくのです。

これはやはり先程申し上げましたように、潜在的な寄附者とコミュニケーションをとっていると、寄附というのは権利だなと思うようになったのです。

要は、寄附する権利のようなものがうまく保障されていないと捉えると、ある意味で、寄附したい人とか、寄附という形で社会課題の解決に参加したい人達の参画する権利がうまくデザインできていないということを実感しました。

そういう意味で、私達の財団みたいなのは、さりげなくいかに寄附の機会をつくっていくか、それぞれの団体さんの活動をいかに伝えていくか、これが大事だと思います。

先程の裏返しですけれども、NPOの皆さん方も活動が忙しいので、なかなかそこを言語化したりとか、自分達の活動をわかりやすく伝えるとか、意味を広く伝えるみたいな言葉を選ぶところが苦手だったりするのです。私達もそれは得意なわけではないですけれども、団体さんと一緒に悩みながら、こうやったらうまく伝えられるかなみたいなことを、ある意味で、寄附を集めるために一緒に努力するというようなことをこの間やらせていただきました。

まだまだ成果は出ていませんし、京都地域創造基金のことを京都の皆さん方がどれだけ知っているかという、ほとんどの方が知らない状態だと思います。

ただ、少しずつそういう輪が広がっていくということと、あと、一つ、先程の話にも関

連しますが、同じ仕組みを使ってやっても、寄附が集まる団体と集まらない団体が出てくるのです。

それは何が違うのかと言うと、やはりその団体の方が動かれるかどうかにかかっています。私達も色々な形で広報したりしますが、最後はやはりその人達が色々なメッセージを発信しているか、活動の様子をブログで発信しているかみたいなのに関わってきていて、「あなた達の財団は金を集めてくる場所だろう、自分達は待っているから、ちゃんと集めてこいよ」と言うような団体は実は集まらないのですね。一緒に集めようと。私達ができるのは情報発信だから、こういう発信をブログで欠かさずやりますと努力をされる団体には、おのずと集まってくるので、やはりそういうことを寄附者の方は見ているのだと思います。

これは私達が寄附する時もそうですよね。何か物を買う時もそうですよね。例えば、ウェブ上で物を買う時も、通販の業者でほとんど更新がなくて大丈夫かなというところでは、やはり買い物しようというのは躊躇してしまうわけです。そういう動きがきちんと伝えられているとか、やっていることがちゃんとその人達の言葉で語られているとか、顔が見えるとか、ある意味、クラウドファンディングと違うところとして、寄附を集める場合は、関係性を寄附者の方もかなり重要視しているのだということを痛切に感じます。

○日詰氏 ありがとうございます。

とても参考になるお話をいただきました。ありがとうございます。

それでは、千野さん、いかがでしょうか。

○千野氏 私のところの財団はまだできたばかりで、よちよち歩きの赤ちゃんという感じなのですけれども、去年6月に174の個人と団体様から寄附を集めて、一般財団をつくるには基本財産が300万円必要で、それを色々な方に御寄附をいただいてつくりました。

今、お伺いしたら、市民コミュニティ財団というものは全国で20~30団体ぐらいあるそうなのです。それは新しい公共支援事業の時に立ち上がったものが多いのですけれども、私達、静岡県の場合は、新しい公共支援事業が始まるのと同じ時に、行政ではふじのくにNPO活動基金というものが始まったのです。

これは初めから5年の期限付きですが、NPO活動支援の基金で、今の財団とほとんど同じテーマで始まったのですが、これは行政の基金であり、かつ、ふるさと納税を活用したものです。私はこの基金の事務局もやってきましたけれども、行政の基金の方が期限は決まっているものの、先にスタートしてしまったということもありまして、私達のコミュニティ財団は少し出遅れてしまって、ふじのくにNPO活動基金が終わってから立ち上がったというものになっています。

その5年間は来年の3月で終わるのですが、ふじのくにNPO活動基金の中はやはり同じような仕組みで企業や個人から寄附をいただいて、NPO活動に助成をするというものですけれども、一旦、税金と同じような公金になる。寄附はふるさと納税なので公金となるので、普通の補助金と近い部分もありまして、かなり厳しいチェックもありますし、申請の公平

性、公共性をとても担保しないといけないものでありました。

ただ、その基金は最初から5年の期限付きということであったので、将来的にどうするかという話は、その基金の運営委員会の中でもずっとどうするのだということで話し合っ
て、当初から将来的には民間がやるべきものだ、こういったものはいつまでも行政がやる
ものではなく、民間に移行するべきものだということを前提に、運営委員会と民間と一緒
に検討してきました。

その結果、去年ふじのくに未来財団として立ち上がったのですけれども、ある意味、行
政の基金と民間のファンドが共存している状態。そういった形での立ち上げとなったもの
ですから、なかなか寄附集めも大変なところもありました。将来的に引き継ぐのだという
説明をしながらも、でも、行政ファンドではないので、その辺の違いや、今あるのにどう
してとまたつくるのかいうような、普通のコミュニティ財団の立ち上げとはちょっと違っ
た大変なところもありました。

県の基金の方はもう終わっていますので、今まで寄附して下さった方には今度はこちら
にお願いしますという形で、県の方と一緒に企業とかにお伺いしているのですけれども、
中にはやはりもう行政の枠を外れるからどんなものかわからない。ただの民間にはという
ことで御辞退される方もありますし、継続して企業様でも御寄附をいただくところもあ
ります。

今日も寄附付き商品の寄附締結式が静岡でちょうど終わったころだと思うのですが、そ
れは継続した企業さんでもすけれども、新しい寄附付き商品として、ホテルで連泊する場
合に、シーツを替えないかわりにその部分の一部を寄附して下さるといふ新しい形の関
係も生まれつつあります。

基礎財産というのは私達財団が主になって集めてきたのですけれども、これから助成を
していくに当たっては、やはり色々な団体さんが一緒になって寄附集めをしていかなけれ
ばならないなというのは強く感じています。

今、ちょうど第1次の助成企業を公募中です。それは地元の信用金庫様の御寄附でいた
だいたものなのですけれども、それをまず今年度は1年生としてそれを無事に終わらせて、
来年度から本格的に始まります。まだちょっと基盤整備のところまで苦労している部分もあ
るものですから、これから本格的に取り組みたいと思っています。

○日詰氏 ありがとうございます。

深尾さんと千野さんから、いわゆる基金あるいは財団、そういったものの立ち上げに関
していろいろな苦労話ですとか、あるいはその時の状況などをお伺いできました。どうも
ありがとうございます。

それで、深尾さんの中でもお話があったのですけれども、やはり寄附をする人というの
は意外と多いのではないかと。我々はどうも日本には寄附文化は定着していないのではな
いかなという先入観を持っているのですけれども、実際にやってみるとそうでもないのだ
はないか。むしろ、働きかける側に問題があったのではないかという御指摘がありました

が、これから色々なレベルで社会課題を解決するためのお金を市民社会から集めていくということが大事になっていくのではないかと思うのですけれども、そういう仕組みや仕掛けをつくっていくために、例えば深尾さんのところですか、あるいは千野さんのところは、これから何をやっていかなければいけないのか、あるいはやるべきなのかということについて、少し教えていただけますでしょうか。

では、深尾さんからお願いします。

○深尾氏 これからというよりも、僕らが今までやってきて思ったのは、力というのは借りた方が良くないかと思ったのです。自前主義を脱却しているということが非常に大事だなと思うのです。

例えば、僕らは、居酒屋さんと組んで乾杯チャリティーみたいなことをやってきました。1杯300円で売っている生中を350円で売ってもらって、その50円が寄附に回るというような仕組みを居酒屋でやるのです。そのかわり居酒屋さんも乾杯セットみたいに何か小鉢を1個つけて、その分ちょっとサービスです。だけれども、皆でこの課題を解決しましょうみたいなことをあらかじめ明示して、当然、300円の生中も売っておられて、350円の寄附付き商品みたいな形でやる。

これをやり始めたら、居酒屋の人達にも寄附金を最初は頼んでいたのです。そうすると、居酒屋のある大将が涙を流しながら喜んでくれた。「俺の店でこんなことができるのか」と。ふだん水商売ということで少し色々と言われたりする中で、客商売をずっとたたき上げて続けてこられたその大将は「こんな形で地域の役に立てるのか、俺の店は」と言って涙を流してくださいました。

その方は京都で5店舗ぐらいやっておられるけれども、感動していただいて、ある日、一斉休業日をつくっていただいて、バイトまで全部バイト代を払って研修をしてくださって、こういうことをやるから皆やろうと。

その店へ行くと、バイトの女の子が注文をとる時に「お客さん、こういうのをやっているんですよ」とPOPを見ながら言ってくれて「4人で来てもらったから200円になって、200円あれば貧困の子供達の御飯代が1食分できるんですよ」と言ってくれているのですね。

これはその瞬間に、注文をとりに来てくれているバイトの女の子がファンドレイザーになっているわけです。その団体の200円寄附くださいということを代わりに言ってくれていて、私も理事長ですからサクラで見に行って、それで客が増えたみたいな、居酒屋に持っていけばもっと広がるなと思って見に行ったら、皆さん笑顔で「じゃあ、もうしようがない、今日は飲みたくないけれども、俺は社会のために飲むんだ」と。「母ちゃんにもそう言う」と。「社会のために俺は飲んでいるんだ」と言って「かんぱーい」とやってくれているのですね。非常に健全だと思いました。

さりげなくそういう寄附の機会をつくると、そういう人達が参加してくれるわけです。これはやはり地域の中でそういうところに寄附というものをつけていくことによって、そういう場が変わって行って、皆が喜んでくれる。

そうすると、居酒屋に通っている常連の人達は気になるのです。俺が寄附したあの50円、あの団体は元気にやっているのかとか、あれからどうなったかなみたいなことがあるわけです。団体の人がそこへ行って活動報告みたいなものを張っておくと、またそこに寄附が集まるという循環が生まれたりする。

例えば、私達が自分達で木箱を持って集めるのも大事なだけけれども、それ以外に私達の社会の中にある、地域の中にある色々な仕組みや仕掛けを使っていくということが非常に大事だなと感じています。

○日詰氏 ありがとうございます。

地域の中にある色々な仕組み、仕掛けをうまく使っていくというのは非常に印象に残りました。

千野さん、いかがでしょうか。

○千野氏 寄附も社会貢献の一つだと思うのですけれども、そういったハードルを下げたげる。色々な形で選択肢を広げてあげるといえることがとても大切かなと思っています。寄附付き商品もそうですし、寄附が無理な場合は何かの形で、ボランティアだったり、プロボノで参加できるような社会貢献の仕組みをたくさんつくってあげて、自分のできる範囲で社会の課題を解決することに参加させてあげるといえることを提供するのが私達がやらなくてはならないことだなと思っています。

企業さんにおいては、最近、本当に社会貢献、地域のことを考えてくださっている企業さんは本当に多いなと感じます。でも、やはり企業さんによっては色々違うし、大企業のようにそういった部門や部署がない会社もございますので、企業様ごとの御意向をきちんと承って、そういうことに対応できるようなメニューをそろえてあげていくというののもとても大切だと思っています。

○日詰氏 ありがとうございます。

選択肢を広げていくということですね。寄附であったり、プロボノであったり、色々な形の社会貢献の仕組みや機会がありますので、そういったものをうまく社会に知らせていくということが大事だというお話かと思えます。どうもありがとうございました。

市民社会の側でそういう仕組みや仕掛けをつくっていくという取組と同時に、もう一方では、実際に地域の皆様からお預かりしたお金を融資する。それも先程、大隅さんのお話にありましたけれども、地域的な課題を解決するような、そういうソーシャルビジネスにお金をかけていくということがあり方として一つあるのではないかと思うのですが、そういった観点で大隅さんにちょっとお話をお伺いしたいのですけれども、とりわけNPO法人等が融資を受けたいとなった場合に、やはり貸す側として色々なチェックポイントがあるのではないかと思うのですが、逆に顧客としてどのような点がポイントとなるのか、そのあたりを少しお話いただけますでしょうか。

○大隅氏 先程、深尾さんからもお話があったように、信用金庫の預貸率というのは50%近いということで、今ちょっと手元で計算したところ、私共の貸出金が約8,500億円、預金

が約1兆5,000億円ですので、計算すると約56%ということで、他のお金は国債などへ投資されていると考えて良いと思うのですけれども、そのお金はできれば地域の皆様に還元したいと考えているのはもちろんでございます。地域に貢献しながら、私共もその一部を収益としていただきながら、資金を地域の中で循環させたいのです。

ただ、浜松信用金庫が貸し出し先に御用立てするお金の原資というのは、地域の皆様からの預金でして、資金を融資させていただく場合にも、私共を信頼してお金を預けていただいた預金者様の信頼というのを裏切ることはできないわけです。ですから、御用立てさせていただいた資金が計画どおりに返済していただけるかどうかというところが、やはり一番大切なポイントになると思います。

したがって、市民活動団体としてどういった事業に取り組まれるのか。また、その活動をする事でどのぐらいの収入が見込まれるのか。また、その活動をするために必要な経費はどのぐらいなのか。また、事業を継続的にしていただくということもやはり重要なことですので、その点はどうか。そういう具体的な説明はしていただきたいと思います。

わからないところは私共職員と一緒に不足なところを補っていくということも必要なことだと思っていますので、ぜひ営業店の窓口の職員にお気軽に声をかけていただきたいと思います。

それから、資金面のお話だけではなくて、その活動の必要性ですとか、その活動にかける思いとか情熱、こういうものを一緒に伝えていただきたいと思います。市民活動ですとか、ソーシャルビジネスの場合は、その活動によって生み出される経済的な価値というのも重要だと思いますが、それだけではなくて社会的な価値というところについても共感を得られるように、職員にも一緒に説明をしていただきたいと思います。

○日詰氏 ありがとうございます。

今日は会場にもNPO法人の皆様がたくさんお越しになっていらっしゃるという聞いておりますけれども、融資する方のポイントということでお聞きいただければと思います。

今、非常に心強かったのは、経済的な価値だけではなくて、社会的な価値も非常に融資の際のポイントになるというお話を聞きまして、私も非常にうれしく思いました。ありがとうございます。

もう一つ大隅さんにお伺いしたいのですが、やはり融資という形で地域貢献されるということがあると思うのですけれども、もう一方では、融資という形以外のもので地域社会、地域の活性化にどんな形で貢献されるのか、あるいはしていこうとお考えなのか、そのあたりを御紹介いただけますでしょうか。

○大隅氏 実は平成13年度から財団法人はましん地域振興財団という財団を結成しまして、市民活動をしている皆さんに助成を実施しているところです。この財団は、静岡県西部の地域産業の振興・発展を図るとともに、地域コミュニティ活動を支援することで地域社会の活性化に寄与するということを目的としています。

対象となりますのは、静岡県西部地域の地方公共団体または公共的な団体と主催、協賛、

後援する事業活動とかコミュニティ活動でして、営利を目的とする事業はしないという法人、団体もしくは個人の方を対象にした助成金となっています。

より多くの方に御利用していただきたいということで、一事業者について2年間は連続して受けていただくことが可能なのですけれども、3年目は遠慮していただくというような仕組みになっています。

平成26年度、昨年度の助成の実績ですけれども、地域産業の振興に対しまして32件、400万円、文化・芸術・スポーツに関しては42件で250万円、国際交流に対しましては13件で100万円、健康・福祉に対しては27件、150万円ということで、合計しますと114件に対しまして900万円の助成をさせていただきました。平成13年からのトータルですと、これまで1,451の団体に1億3,800万円の助成をさせていただいているところです。

○日詰氏 ありがとうございます。

融資だけではなく、はましん地域振興財団という形を通じまして地域振興にも積極的に乗り出しておられるというお話をいただきました。ありがとうございます。

それでは、小林さん、お待たせいたしました。市民活動団体あるいはNPO法人が資金を獲得するためのツールということで、寄附という形ですとか、あるいは地域の金融機関から融資を受けるというような話を今伺ってきたわけなのですけれども、特に小林さんの場合には、この浜松の地で認定NPO法人の事務局長という立場でもありますし、また、准認定ファンドレイザーの資格もお持ちでいらっしゃるということですので、今までの資金調達のお話を受けて、御自身の経験も踏まえ、寄附あるいは融資、また、それ以外の資金調達のことについて、お考えのことをお伺いできればと思います。

では、よろしくお願いたします。

○小林氏 NPOの資金調達は主に3種類あって、1つは、市場性のあるもの。サービスの受益者から対価を得られるようなもの。例えば子供のスポーツクラブなど、保護者の方からお金をいただけるというようなものです。

2つ目は制度で保障されているもの。これは介護保険法と自立支援法で、サービスの受益者である高齢者や障がいのある方からお金はいただけないのですが、その分、国からお金がいただけるもの。

3つ目は、そういった市場性も無く、制度でも保証されていない分野で、例えば外国人労働者の支援や、シングルマザーの支援、アドボカシー活動といったようなものが当たります。こういった活動はその受益者、サービスの対象者から直接お金をいただくことがなかなかできないので、慢性的に資金不足に悩んでいます。

うちのセンターもそうですが、直接の受益者ではないところから、一般市民なり、企業や財団からお金をとってこないと事業が行えない状況があります。

こういった市場性のないところは、行政も企業も手を出せない難しい分野で、だからこそNPOがやるのだという熱意を持ってやっている方がいますし、それがNPOの役割でもある。セーフティーネットをつくっていくことは非常に大事だと思います。

こういった事業は、やっている当事者は良く見えていると思いますが、一般の市民はそういった社会課題についてほとんど知りません。なので、「良いことをやっていれば、黙っていてもきっと伝わるだろう」というのは通用しなくて、積極的にPRしていく、そういった課題があるということをもっと知らせていく、社会に声を上げていくということがNPOの役割でもあります。こういった事業を行えば、その課題が解決するのか、お金をどこに投資するのか、わかりやすいストーリーにして語っていくことも必要です。

うちのセンターでも障がい者のIT事業をやっていますが、寝たきりの障がいのある方がITを使うことによってコミュニケーションができる。外部と接触するツールにもなっていくし、ITを使って仕事をすることができる。そうすると、自分で稼ぐことができる。寝たきりの重たい障がいのある人でも、そういったことができるということを事業化して、そのために寄附金を集める講座を毎月行って、その講座で集めたお金を障がい者のIT支援に投資しましたというのをブログやホームページでアピールしています。

寄附を集めるとき大事なキーワードは2つあって、1つは「共感」、1つは「信頼」です。社会のニーズを明らかにして、それに共感する人からお金を預かって事業に投資していくというところの「共感」を集める仕掛けが非常に重要です。

もう一つは事業報告です。寄附やイベントの募集は皆さん積極的にされるのですが、実際、お金がどこに使われたのかという成果について、きちんと出ることが少なく、肝心の事業をどのように行ってどんな成果があったのか、報告についても力を入れて信頼を得てほしいと思います。

○日詰氏 ありがとうございます。

資金調達に向けて「共感」と「信頼」をいかに勝ち得るのかということと、いただいたお金をどのように使って、どんな成果を出してきたのかという観点での事業報告の重要性について御指摘いただきまして、ありがとうございます。

時間はたくさんあると思っていたのですが、4時に終わらなければいけないということで、あとわずかになってしまいましたけれども、そろそろまとめに入らせていただければと思います。

特に今日は市民社会のお金をどのように集めて、それを地域社会課題の解決に向けていくのかという、その循環だったり、どのように作り上げることができるのかという点で、とりわけこれまで寄附であるとか、あるいは融資といった点に焦点を当てながらディスカッションを進めてまいりましたが、この資金の循環をうまくつくることことができる。これが一番大事ではないかと思うのですけれども、京都地域創造基金でそういった資金循環がどのような形でうまく回っているのか、深尾さんからそのあたりを最初に御紹介いただければと思います。よろしく願いいたします。

○深尾氏 決してうまくいっているわけではなくて、試行錯誤しながら本当に自転車操業で、スタートも含めて本当に皆が努力をしてくれています。けれども、まだまだ発展途上というか、まだまだうまくいっていない中で感じるのは、今のこの議論でもありました

けれども、やはり可視化、見える化するということが物すごく大事なのだなと思いました。

NPOの人達が語っていることは当たり前ではなくて、これはいつも言うのですけれども「変人の意識を持つこと」、自分達を変人だと思うということが大事だなと思うのですね。これは僕的には最大限の賛辞なのですけれども「変人」というのは「変える人」なのですよね。「変える人」というのはやはり最初は変だと思われるのですよ。

だって、さっきの僕のグラフでもそうですけれども、世の中に対して違うことを言ったり、未来の当たり前のことを先んじて言っているわけですから、やはり変だとか、変わっていると思われることはまああるわけです。だから、そういう部分がある意味で誇りだと思いつつも、では、変わっているから社会に聞き取られないことをどのように伝えていくかということはかなり重要だと思います。そういう意味では、見える化は非常に大事です。

その延長線上には、僕らの資金循環というのは非常に難しいことがあるのは、公益財団として公平性や、平等性のようなものを若干意識せざるを得ないですが、一方で、今お話したような、ある意味、例えば権力と戦わなければいけない局面に置かれているマイノリティーの人達を支援しなければいけないかもしれないし、そういった世の中の常識に抗おうとしている人達を応援することが当事者の人達の権利をつくることに繋がるかもしれない。ある意味で戦ったり、そういう理不尽な状況に追いやられている人達と一緒にその課題解決をするということは、実はエネルギーの要ることですし、そこへある意味での世の中に対する疑いの目や、マイノリティーの皆さん方と一緒に議論をしていくという眼差しのようなものがないと、ただ単なる補助金の配り手の変わった感じというものになってしまうという側面もあると思うのですね。

なので、その辺は市民性だと思うのですけれども、何でこういう財団が必要なのか、何でこういうお金の流れの循環が必要なのかということを見ると、やはりその市民性みたいなものがきちんと収奪されない仕組み、どこかに収奪されるのではなくて、その地域の中できちんとそういう市民の人達の動きというものがある。

それによって自分達の社会や自治が回っていくということにもう少し皆で成功体験を持っていかないと、何でも役所に投げれば良い、役所を批判していれば良いではなく、役所に文句を言っても課題解決は決してしないわけですから、そういう意味では、そういった部門を地域の中でつくっていくことは、僕らもチャレンジはしていますけれども、まだなかなかうまくいかないで、引き続きチャレンジをしていきたいなと思っています。
○日詰氏 ありがとうございます。

活動そのものが見える化あるいは可視化して、多くの人々の共感を得たりすることと同時に、今、くしくもおっしゃいましたが、そのベースにあるのは市民性であると。

先程レジュメの中で浜松の議論は余りされませんでした。まさにその部分ではないかなと思うのですけれども、改めてそういう組織としての哲学的なものも大事にしなければいけないと思いますし、それから、ある面では平等性、公平性も保たなければいけないが、

もう一方では、場合によっては弱者の前に立って権力とも戦わなければいけない部分もある。それを担保するのはやはり市民性なのだというお話は非常に共感を持ってました。ありがとうございます。

では、千野さん、いかがでしょうか。市民ファンドのこれからの可能性について、一言お願いできますでしょうか。

○千野氏 そんな大それたことは言えないですが、今までの行政ファンドから市民ファンドに変わった部分に当たってなのですけれども、やはり行政は特に公平性、公益性というものを重んじるわけで、その中で、今度、民間になっていく中で自由だというのを一番実感するのですが、その自由というのはやはり責任が求められるものであり、かつ、必要なのは、コミュニティのニーズを的確に私達がこれから判断していかなくてははいけないし、コミュニティに住む人が自分達でやらなくてははいけないなという当事者意識を皆さんに伝えていくことは、今まで以上に求められると思っています。

ただ、それは資金の循環もそうですけれども、誰もが参加できる寄附を受けるという受け皿として、資金循環を促進させる機能として将来は市民ファンドが必要だと非常に強く感じています。

○日詰氏 ありがとうございます。

コミュニティの当事者意識といったものを深めると同時に、そういったものをお金という形で寄附できるような受け皿といったものをきちんとつくっていくということで、市民ファンドがうまく機能できるのではないかというお話だったと思います。ありがとうございました。

では、続きまして、大隅さん、申し訳ございませんけれども、地域で活躍する金融機関には、資金の回し手としてどんな役割があるとお考えでしょうか。また、本日のこの議論を受けまして、今後、浜信さんとしてNPO法人や市民活動団体にどのような形でかかわっていきたいとお考えなのか、そのあたりもお聞かせいただけますでしょうか。

○大隅氏 金融と言いますか、資金提供を通じて、あるいは資金循環といった役割の中で、地域の産業の振興ですとか、経済活性化に寄与するということは、地域金融機関である浜松信用金庫にしかできないことであると思います。

NPO法人ですとか、こういったソーシャルビジネスというのは、有力な新しい貸し出し先の対象になり得ると考えます。なり得るということは、当然ですけれども、必ずなるのではなくて、なるものもあるし、ならないものもあるということだと理解していただきたいと思います。

社会貢献としての地域活動と、金融機関が行う社会的責任としての資金供給というのはやはり別物であって、相互の責任領域というのは明確にしておく必要があるだろうと、このように考えます。

ちょっと余談になるのですが、昨年からは創業希望者の方を集めて、創業スクールの実施をしています。大半の方が介護、福祉、不登校といった教育問題の解決など、ソーシャル

ビジネスに取り組みたいと考えている方が非常に多いのです。創業者の多くの方というのは事業経験というのがほとんどないものですから、創業したときのリスクというのは非常に高いのです。

こうした創業者への支援、こういったものにかかるコストですとか、創業融資にかかる信用リスク、こういったものをいかに低くしていくかということが実は課題になっていまして、そういったところについては、浜松市が取り組んでいる起業家カフェとか、産業支援機関と連携してコストをシェアしていきたいと考えています。

それから、先程ファンドの話がありましたけれども、自分達でお金を持ち寄って、自分達で社会性などを重視した貸し出しをしていくという市民金融というのが全国各地で生まれていると聞いています。今はまだ私共のところでは研究・調査している段階ですが、こうした市民金融とも将来的には協働していくということも重要だと考えています。

実は今年の8月11日に浜松市と遠州信用金庫と「地方創生に係る包括連携協定書」を締結しています。この活動を通じまして、社会的投資のローカルフレームづくりといったものにも協力をしていきたいと考えております。

○日詰氏 ありがとうございます。

浜松信金さんがいわゆるローカル金融のフレームづくりということで、非常に積極的に関わっていかれるということをお聞きしまして、大変心強く思っています。ありがとうございます。

それでは、最後に、小林さん、申し訳ございませんけれども、とりわけ今の資金循環の話の中で、市民活動団体やNPO法人の役割について、少し触れていただければと思います。先程少し事業報告書のことについても触れていただきましたけれども、それらも含めてもう一度お願いできますでしょうか。

○小林氏 NPOの役割と言いますと、世間のイメージからすると、NPOをやっている人は清貧でなければいけない、ボランティアでやっているといった偏見がちょっとあるかなと感じます。

というのは、補助金、助成金を資金調達で一生懸命申請するのですが、人件費や事務局管理費には使えないというところが結構あるのです。人件費が出ても、800円で最低賃金ぎりぎりします。前に、日本ユニセフが寄附金で事務局経費を2割取っていることが、私腹を肥やしているとか、ピンはねしているとネット上で話題になったことがありました。人が動いてこそ事業が回る、拠点、場所があってこそ事業が安定するのだということで、どうして人件費や事務局の管理費が必要なのかということもNPO側からきちんとアピールしていかないといけないし、その理解を図るためにこそ、会計報告や事業報告で信頼を得ていくことが必要だと痛感しております。そこはNPOの皆さんも良くわかっていらっしゃると思うので、一緒に頑張っていきたいと思います。

○日詰氏 ありがとうございます。

NPOはやはり社会課題解決の重要な担い手としての役割を果たしてくれているわけです

から、そのあたりがうまく地域社会の方々に御理解いただけるような、そういう取組が必要だということだと思います。

もうあと僅かになってまいりましたけれども、今日は行政職員の皆様だけではなくて、NPOの皆様も、金融機関の方もお越しですし、また、地域の皆さんもお越しでいらっしゃるかと思います。

今、パネリストの皆様からは、行政やNPO法人の皆様、あるいは市民の皆様への要望、あるいはアドバイスも含めて御意見をいただいているように思うのですが、最後に、それぞれお一方ずつ、本当に1分少々しかございませんけれども、今後、こういうことにもう少し力を入れていくべきではないかということで、色々なアドバイスとか、そういうコメントなり、御指摘なりをいただけるとありがたいと思います。

それでは、深尾さんから順番にお願いできますでしょうか。

○深尾氏 今日ありがとうございます。

やはり成果というものの見せ方だと思います。きちんと伝えること。それも今まではアウトプット型というか、講演会に何人来ましたみたいなことを成果として事業報告書に書いていたりするのですけれども、多分そうではないのです。

社会が求めているのは、それによって社会がどう変わったのか、当事者の人達の状況がどう変化したのかという、アウトカムと端的に言いますが、そういう姿をきちんと知りたい。自分が寄附したお金が市民によって、ボランティアの人達もそうだと思うのですが、そういうことをきちんと伝えていくということ、成果志向になっていくということがNPO自身にもかなり求められてくると思います。

同時に、これは先程補助金の話もしましたが、行革ですね。地域の中で、NPOは寄附などを取り込んでいながら成長して行って、社会変革や自治を担う存在に本当になっていく。今やっている過程ですけれども、同時に、行政も税金を使ってどうやってアウトプット型からアウトカム型になっていくのか。どういうインパクトを社会に与えられているのか、社会課題が解決できているのかという行政のインパクト評価みたいなものも重要になってくると思うのです。

そういう意味では、やはり自治のあり方みたいなものがそういう文脈の中で大きく変わっていくと思いますし、今、私なんかも寄附者の皆さん方とコミュニケーションをとっていると、今までは活動を応援したい。NPOを応援したいという人達も、そういう言い方だったのですが、今はどう考えても、課題解決を応援したいのだということで寄附される方が多くなってきているのですね。

だから、そういう意味では、NPOを応援しますということではなくて、こういう課題を解決したいのだということが、寄附者や、色々な支援者の人達や社会の要請だとすると、それにNPOや私達はどうかというところも大事ですし、それはとりもなおさず行政の職員の皆さん方の働き方や、あり方にも繋がってくるのではないかと思います。

○日詰氏 ありがとうございます。

それでは、次に、千野さん、お願いできますでしょうか。

○千野氏 NPOは特に助成金を一生懸命探したり、どうしても何か貰えるものなら貰おうというところですが、そうではなくて、やはり多様な財源確保をしなくてはいけない。自分で資金を集めていくという意識をまず持って、助成金もその一つである。寄附も集める。

そのためには、やはり自分達が何をするのか。したいのかではなくて、何かをしてその成果を言って、それを周りに共感してもらって助けてもらう。そういった仕組みと言うか、自分の団体に対してもそうなのですけれども、NPO一般について、そういう力を皆さんと一緒につけていきたいと思っています。

○日詰氏 ありがとうございます。

それでは、小林さん、お願いいたします。

○小林氏 NPOは社会の課題を解決する主体であって、そういった事業をきちんと行っているのだということを、NPO単体ではなくてNPOセクター全体で声を上げていきたいと思えます。そういう点では、皆さん、一緒に頑張っていきましょう。

○日詰氏 ありがとうございます。

それでは、最後に、大隅さん、お願いいたします。

○大隅氏 先程申し上げたような地域内で資金循環をしていくというようなところで、金融機関としての役割を果たしていくというのはもちろんですが、ベストコミュニティ様の例でちょっと申し上げたように、運営の御相談、あるいは経営の御相談、販路開拓の御相談、商品開発、あるいは事業計画の作成のお手伝いなども実は金融機関が非常に得意としているところですので、そうした場面でコーディネーターであり、あるいはアドバイザーと言っても良いかもしれませんけれども、そういった役割を地域金融機関としては果たしていきたいと考えています。

○日詰氏 ありがとうございます。

今日は、このパネルディスカッション「社会的投資が浜松を変える！～市民活動を支える『新たな資金循環』の仕組みづくり～」ということで、4人のパネリストの皆様から御意見をいただきました。

非常に有意義な御意見をいただきまして、心からお礼を申し上げたいと思います。

先程、深尾さんが基調講演をなさったレジュメの中に、これからの地域の仕組みづくり、あるいは地域づくりというのは総力戦だというお話がありました。私もそのように思っております。

これからこの地域で色々な地域づくりに関わっていらっしゃる方々が横に繋がって行って、そこで一つのプラットフォームができ上がっていくということが大事ではないかと思えますし、それから、最後のところで共生型の資本主義というものをつくり直していく必要性があるのではないかということが指摘されました。

そのためには、やはりお金がこの地域でうまく回っていくような仕組みを皆さんでつくり上げていく必要性があるのではないかと思います。その意味では、今日、パネリストの

皆様からの一つ一つのアドバイスあるいは指摘、あるいはコメントが非常に有益に、また、役に立つのではないかと考えております。

ぜひ今日いただきました御意見を参考にさせていただきまして、これからより一層この浜松、そして、静岡県全体のより良い地域づくりの方向へ向かって行けるように頑張っていければと思います。先程申し上げましたように、総力戦だということですので、ぜひ皆さんとの協働に繋がっていければと考えています。

それでは、以上をもちまして、このパネルディスカッションを終了させていただきます。今日はどうもありがとうございました。（拍手）

○司会 どうもありがとうございました。

それでは、ファシリテーターをお務めいただきました日詰様、また、前半に続きましてパネリストをお務めいただきました深尾様、また、パネリストをお務めいただきました千野様、小林様、大隅様に今一度盛大な拍手をお願いいたします。（拍手）

それでは、最後となりますが、内閣府政策統括官（経済社会システム担当）付参事官（共助社会づくり推進担当）付参事官補佐、赤井久宜より閉会の挨拶を申し上げます。

○赤井参事官補佐 皆様、本日はお忙しい中「地方共助社会づくり懇談会 in 浜松」に御出席いただきまして、誠にありがとうございます。

この地方共助社会づくり懇談会ですけれども、平成25年に私どもの経済財政政策担当大臣の下に懇談会をつくりまして、これからの人口減少、高齢化の中で社会的課題をどのように解決していくかということについて、議論を重ねて報告書をつくってまいりましたが、本日の議論にもありましたとおり、深尾先生から、地域が地域であり続けるためには、地域が主体的に考えなくてはならないというようなお話もございましたけれども、その意味では、この共助社会づくり懇談会というのは、中央だけで議論するのではなくて、現場ですとか、地方でこそ開催をして意義のあるものなのではないかなということ、昨年各地で「地方共助社会づくり懇談会」というものを開催させていただいているところでございます。

本日の貴重な御講演や、パネルディスカッションで御議論いただきましたけれども、これから社会的課題の解決をしていくためには、色々な主体が連携していかなければならない。そんな中で、本日、深尾先生からも、たくさんの御自身の体験に基づいた事例ですとか、市民社会のあり方なども御提言をいただいたかと思えます。

また、パネルディスカッションでは、皆様からそれぞれ御自身の立場でお話をいただいて、例えば、千野様からは、社会貢献のシステムをつくっていかなければならないということ、それから、大隅様からは、融資の際には丁寧に事業などの説明をしていく必要があるということ、小林様からは、成果をもっと示していかなければならないというお話もいただきました。

それぞれに共通するのは、NPOを始め組織のミッションを明らかにして、成果を示していくということが、今日のパネルディスカッションで共通したテーマだったのではないかと

感じました。

そのために我々の方も、今後、ソーシャルな活動を行っている方がどのように成果を示していった、どのように評価をしていくか。こういった評価のあり方というものを我々も勉強していきたいと感じましたし、今日出席させていただいて大変勉強になりました。まさに今日の社会的投資を推進していく、資金の循環をつくっていくというテーマにふさわしい議論であったかと思っております。

本日の開催に当たりまして、浜松市役所の皆様、大変御尽力いただきまして誠にありがとうございます。この場をお借りして御礼を申し上げたいと思います。

最後になりましたけれども、本日の議論を契機に浜松市において社会的課題の解決に向けた議論が活性化していくことを祈念いたしまして、私の御挨拶とさせていただきます。

本日はどうもありがとうございました。(拍手)

○司会 ありがとうございました。

最後に、会場の皆様にお願いがございます。

今回、資料の中にアンケート用紙のほうを入れさせていただきました。簡単なアンケートになっておりますので、ぜひ御協力をお願いします。

お帰り際には、出口付近に回収箱を置いてありますので、そちらの方に入れていただきたいと思います。

それでは、以上をもちまして「地方共助社会づくり懇談会 in 浜松」を終了いたします。

皆様、本日は誠にありがとうございました。(拍手)