

地方共助社会づくり懇談会in福岡 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福岡
議事次第

日 時：平成26年11月29日（土） 9：50～11：50
場 所：アクロス福岡セミナールーム 2

- 1 開会挨拶
- 2 報告「共助社会づくり懇談会における主な議論」
- 3 パネルディスカッション
「福岡からはじめよう 社会的投資の促進
～共助社会における資金の流れを考える 寄附・出資・融資～」
- 4 閉会挨拶

○司会 ただいまから「地方共助社会づくり懇談会in福岡」を開催いたします。それでは、まず初めに主催者を代表いたしまして、内閣府大臣官房審議官（経済社会システム担当）林崎理より開会の挨拶を申し述べます。

○林崎審議官 おはようございます。ただいまご紹介いただきました、内閣府の林崎と申します。

本日は大変お忙しい中、地方共助社会づくり懇談会in福岡にお越しいただきまして、心から感謝申し上げます。

私ども、難しい部局の名前が書いてあるわけでありませうけれども、経済社会システム担当というのはNPO、市民活動促進等を担当する部局でもありますし、お聞きになられたことがあると思いますが、経済財政諮問会議という、国の大きな予算や経済運営についての議論をしていく、審議会も私どもの担当でございます。そして、その中でこの1年間、「選択する未来」委員会という委員会を設置しまして、50年後の社会、2060年の日本というものを考えようとしたわけでございます。

最近よく耳にされるとおもいますが、このままいくと少子高齢化がどんどん進んで、2060年には今は1億2,000万人以上いる人口が、8,000万人台にまで落ちてしまうだろう。そうすると経済あるいは地域社会といったものを快適に維持していくのは難しくなってくる

るだろう。そういった中でどのようにすれば良いのか。やはり2060年に1億人ぐらいは人口を維持するような施策を進めていかなければいけないのではないか。そういう議論が行われたわけでございます。

また、地域の市町村が3分の1は消滅するというショッキングな話が出たのでございましたけれども、そういう中で本日の共助社会づくりも、今後の日本社会においては大変大事な取組だといった議論もされたわけでございます。

共助社会とは何かというしっかりとした定義があるわけではないのでございますけれども、様々な社会的課題、行政ではなかなか手が届かないようなところ、お互いの目が届く範囲でそういう社会的課題を助け合いながら解決していく。そして、皆が参加をして、皆が繋がっていく。そういうことで少しでも住みよい社会、困っている人がお互い助け合いながら生きていけるような社会を作っていこうではないか。こういうことだろうと理解しております。私ども内閣府では、昨年、経済財政政策担当大臣のもとに有識者による共助社会づくり懇談会を設置いたしましたので、今日は私からその内容などについても簡単に御報告をさせていただきたいと思っております。

国のほうで1年間議論をしてまいりましたけれども、東京で議論しているだけではだめだということで、地方でもそういった議論を共有して、また各地域で議論を進めていただきたいということもありまして、この地方共助社会づくり懇談会を行おうではないかということで始めたわけでございます。

この地方共助社会づくり懇談会には、東京で開催しております共助社会づくり懇談会で御活躍いただいている委員、本日は高橋委員にお越しいただいておりますけれども、そういった委員にも御参加いただいて、議論を深めていければということでございます。

今年、全国11カ所でこういった取組をやるということで、今日は8カ所目でございますけれども、本日の様々な意見交換を通じて、また私どもの方でもそれを活かしていければと思っております。

本日の会議でございますが、地元の福岡県に大変御協力をいただいております。内閣府は共催というかたちで開催させていただくことができました。福岡県の皆さん、本当にありがとうございました。

今日のテーマとしては寄附、出資、融資といった資金面にスポットライトを当てて議論を深めていこうということでございます。

ぜひ活発に御意見をいただいたり、意見交換をしたりして、意義深いものになっていければと願っております。

本日はよろしくお願いたします。

○司会 ありがとうございます。

それでは、引き続き、内閣府大臣官房審議官（経済社会システム担当）の林崎理から「共助社会づくり懇談会における主な議論」について御報告をさせていただきます。

○林崎審議官 それでは、今、御紹介申し上げましたけれども、共助社会づくりについて、

私からこの1年間やってきた議論の御紹介を中心に簡単にお話させていただきたいと思えます。

まず、共助社会づくりを国のレベルでどのぐらいの重みを持って取り上げているのか、本当にやる気があるのかといった部分も感じたりされていることともあろうかと思いますが、経済財政運営を進めていく上での基本的な方針というものを毎年定めておきまして、骨太と呼ばれているものがございますけれども、この骨太2013の中に、「地域における課題解決や地域活性化の上で重要な役割を果たしているNPOの活動、ソーシャルビジネスなどを人材、資金、信頼性向上の点から支援するため、中間支援組織の体制強化や地域における協力・連携体制の整備等を促進する」といった文言があり、これを受けて先ほど御紹介した懇談会を設置して議論を進めてきたところでございます。

また、国会でもやりとりをしておきまして、安倍総理からはここにございますように、「今後とも人材、信頼性の向上といった点からNPO等の活動を支援し、そして活力ある共助社会づくりを進めていきたいと思えます」といった答弁がなされております。

今年6月に決定しました骨太2014も、御覧のような形で、「重要な担い手であるNPOやソーシャルビジネス等の育成などを通じて、活力あふれる共助社会づくりを推進する」、あるいは「資金面から支えるよう関係府省が連携して寄附文化の醸成を推進していく」、このようなことが書かれているわけでありまして。

その懇談会でございますけれども、御覧のような形で1つは人材ワーキング、2つ目は資金ワーキング、後ほどまたお話いただきます高橋委員も、この資金ワーキングに入って議論に加わっていただいております。もう一つは信頼性ということで信頼性の向上ワーキングという、3つのワーキングを作りまして、議論を深めてまいりました。

そのワーキンググループの報告書をそれぞれ作っていただいたわけでありまして、簡単にその概要を御紹介申し上げます。現在、共助社会づくりに向けてどのような課題があって、どういった方向性でまず頑張っていこうかということ議論していただいたわけでありまして。

大きな課題としては、まず人材については、人材育成といった面で課題があるだろう。世論調査等によれば、NPO法人自身も人材不足であると認識していますし、市民サイドから見てもNPO法人には人材面の課題があるといった認識が見てとれるわけがございます。

特に2番目にありますが、明確で共感の得られるようなビジョンをわかりやすく提示をしていくという点が欠けているのではないか。あるいは現実的に事業を進めていくというのは、まずしっかりと計画を策定して、目標を立てて、そのための手立てをいろいろ考えてというふうにはいかないと、なかなかうまくいかないわけでありまして、そういった事業計画の策定といった点でも、なかなか難しいNPOが多いといったようなことが指摘されたわけがございます。専門的なノウハウを持つマネジメント人材、組織を組織として上手に運営していくようなマネジメントの人材が特に足りないといった御議論がありました。もちろん、それ以外のスタッフも人材育成していかなければいけないだろうということで、

右側のほうでNPO等のマネジメントを担う人材をしっかりと育成していくような取組を進めていこうではないかといったようなことがあります。

②として、ああすれば良い、こうすれば良いのではないかというアドバイスだけではなく、実際にその取組に深くコミットしていきながら支援をしていくという伴走型支援も大変大事だといったようなことが説かれたわけでございます。

人材面で言いますと、下のほう、人材の流動化というところで、人材不足という中で、企業をはじめとする様々なところから担い手が参画していくことも大事なのではないか。それが今、なかなか進んでいないのではないか。あるいは大学や行政とNPOとの人材の交流といったことも進まないのではないか。中小企業にとってもNPOと連携するというのは、目に見えていなかったいろいろな社会的課題を目にして、それを解決していく事業を自ら起こしていく上での大きなヒント、力も出せるような余地もあるわけでありまして、そういったところをしっかりとやっていくことが必要ではないかといった議論がありました。裏を返すと、今それがなかなか進んでいないということでございまして、人材交流について、企業にとっても人を出すということにメリットがあるということ、気づいてもらわないといけないということが随分議論されまして、NPOなどに企業から1年なり2年なり出向していただくと、NPOというのは多くがそんなに大きな組織ではありませんので、マネジメントにも責任を持ってしっかりやらなければならない。そうすると企業の側から見ても見違えるように立派になって帰ってくるといったような評価もあったりして、そういう意味で企業との人事交流なども企業側にメリットがわかるような形で訴えていくことが良いのではないかといった御議論があったわけです。

2点目は資金面でありますけれども、これはお集まりの皆様方も感じていらっしゃると思いますが、寄附が大事だと言っても寄附を集めるのは難しい、なかなか集まらないといったようなことが言われているわけでありまして、私どもの世論調査でも、また後ほど簡単に御紹介しますが、NPOは結構信頼できるという答えがどんどん増えてきております。信頼できるのだけれども、では寄附をしたいかという、2割ぐらいの方しか寄附したいと思わないといったような答えになっています。

ではどうすれば良いのだろう。現在、市民ファンドといったものも幾つか立ち上がってきており、中には非常に活発な活動をされているところも出てきていますけれども、まだまだ十分ではないといったような御議論もありまして、そういった点を克服していく。その上で例えば市民ファンドについてもしっかりと市民ファンドになるまでに、なかなか道のりは険しいといったような状況があるわけございまして、また、運営ノウハウといったものも当然必要になってまいりますので、そのような研修を実施することも大事だ。あるいは先ほど申し上げたような伴走型支援を、市民ファンドに関してもやっていくべきではないかといったような御議論もあります。

日本全国を見渡したときに、最低でも1つの県に1つぐらいは市民ファンドがしっかりとできていくようなことが望ましいので、こういった取組を進めようではないかといった

ことなどが議論されたわけでありませう。

その下に、融資の拡大といったところがございませうけれども、NPO法人の実態調査をしますと、個人からの借入が7割を超えていて、なかなか金融機関から借入をするといったところまで至っていないということが浮かび上がってまいります。そして、金融機関サイドも会社であればお金をお貸しするのでございませうけれども、NPOにはなかなかお貸ししないといった実態もあるわけがございませう。ただ、3番目にも書いてありますけれども、NPOへの融資について非常に積極的な取組をされている金融機関では、伴走型支援に近いような形も含めて実施されているものですから、実際は普通の貸出よりも不良債権が少なかったりするのです。無茶な借入もせませうし、そういった実態もあまり世の中では知られていないといったこともございませうして、それを乗り越えていくためには、今、言ったようなことを一般に広めていくことももちろん大事でございませうけれども、金融機関の方々に理解を深めていただくことがまず大事だということで、金融機関も含めて様々なセクターに参加いただいて、お互いに交流して情報交換することでいろいろな課題が見えてくるということもありますので、まさに「共助社会の場」というものをどんどん設置していくべきだといった御議論でございませう。

共助社会の場があったら良いと恐らく皆言おうと思おうのでございませうけれども、実際には自分以外の誰かがやってくれれば良いけれども、と思われることが多いのではないかと思います。そういった中では行政、あるいは地域の金融機関が主導するといったことでうまくいっているような事例もございませうので、そういった検討を進めていこうといったことも議論をされたわけがございませう。

3つ目、信頼性の向上ということでございませうけれども、これも先ほど寄附をなせしたくないのかという点に関して、どう使われているかわからないからとか、それが寄附者側から見えにくいといったことが言われておりませうして、寄附を受ける側も、寄附をしていただく方にわかりやすい事業の内容を積極的にアピールしていくことが大事ではないかといった御議論がなされたりしてございませう。

また、NPO法人の会計情報についてでございませうが、やはりお金を扱う話になりますと、会計基準をしっかりと守って、それを外にも説明していくことが大事だ。しかし、残念ながら例えば公認会計士や税理士の方々もあまりNPOについての御理解が深くないといったことがございませうして、そういった方々にもしっかりとNPO、そしてNPO法人会計基準というものを理解してもらおう取組が大事だといったようなお話がございませう。

一番下、NPO法人への指導監督ということでございませうが、これも本当に悩ましいのですが、一部に信頼を損なうような団体が出てきてしまうと、NPO法人が全部だめなのではないかと言われることが多いです。ここは行政があまり前面に出ていかないのが本当は美しい姿なのですが、そのようなスタンスで本当に良いのだろうかといった御議論がなされたりしたわけがございませう。

以上が報告書の主な内容でございませう。

あとは少し飛ばして御紹介しますが、例えばそういった議論とも重なるわけでありすけれども、実際にNPOと金融機関とで連携されてうまくいっているような先進的な事例ということで、御紹介しているようなきょうとNPO支援連携融資制度といったものもごございます。これは地元の4金融機関と連携して融資制度を作っており、NPO法人への利子の全額または一部を補助するといったような仕組みを作っているところもごございます。

こちらは米沢でございすけれども、共助社会の場というものを上手に作っている例でございまして、産・学・官・金・労・医と書いていますが、そういった方々が2週間に1回、朝食会をやって、お互いの様々な悩みや情報交換をしております。そこからまた様々な解決策が生まれているといった例もあるわけでごございます。

次に、世論調査の結果を少し御紹介しますと、やはりNPO法人については人と人との繋がりを作ることを期待しているといったお答えが多くごございます。

それから、先ほども御紹介しましたけれども、NPO法人は信頼できるかという質問に対して、これは平成25年の調査では「信頼できる」が64.3%です。8年前の平成17年は30%しか信頼できるという答えはなかったのです。ですから確実にNPO法人というのは信頼性を増している、市民権を得てきているということだろうと思います。

ただ、そうは言いながら寄附したいと思う人も2割にとどまっていて、寄附をした後の効果が見えにくいから寄附したくないのだ。逆に寄附をしたいというときは、集める目的にしっかりと共感できているといったようなお答えがあります。

では、寄附は2割ぐらいですけれども、自分自身が活動に参加したいかというアンケート結果ですが、これも残念ながら2割弱、17.5%。参加したいと思わない理由としては、時間がない、機会がないといったようなお答えでございす。

社会意識についてみますと、意外かもしれませんが、何か社会のために役立ちたいと思っている人は、調査の結果を見ますと、毎年増えてきている状況がございまして、こういった点も非常に心強い傾向だと思ふわけでごございます。

最後になりますけれども、どういう分野で役に立ちたいかといったことに関しては、社会福祉の関係でというお答えが多く、その次には町内会となっております。

なお、参考資料ということで後ろに「共助社会づくりとは」とか、また、わかりにくい図なのですけれども、共助の範囲、これまでのNPO法の歩み、全国のNPO法人の数、これを都道府県ごとに見たもの、といった資料もお付けしておりますので、後ほどでもお目通しいただければと思ひます。

私からの報告は以上でございす。本日はよろしくお願ひいたします。

○司会 林崎様、ありがとうございました。

それでは、引き続きパネルディスカッションを始めさせていただきます。準備が整うまで今しばらくお待ちくださいませ。

お待たせいたしました。それではただいまよりパネルディスカッション「福岡からはじめよう 社会的投資の促進～共助社会における資金の流れを考える 寄附・出資・融資～」

を始めさせていただきます。

まず初めに、パネリストの皆様方を御紹介いたします。

公益財団法人あいちコミュニティ財団代表理事、コミュニティ・ユース・バンクmomo代表理事、元内閣府・共助社会づくり懇談会資金面の課題に関するワーキンググループ専門委員、木村真樹様。

カナエール福岡実行委員長、NPO法人国際教育支援機構スマイリーフラワーズ理事長、窪田広信様。

西武信用金庫常勤理事／常務推進企画部長、内閣府・共助社会づくり懇談会委員、高橋一朗様。

NPO法人アカツキ代表理事、永田賢介様。

そして進行は、福岡地域戦略推進協議会スタッフ／NPO法人アカツキ理事、原口唯様をお願いいたします。

では、これ以降の進行につきましては、原口様をお願いしたいと思います。それでは、よろしくお願いいたします。

○原口氏 ありがとうございます。本日、司会を務めさせていただきます原口と申します。

まず最初に、少し皆様のお時間をいただきまして、少しでも質問に答えていただければと思っております。

本日、NPO関係者としてこの場にいらした方、挙手をお願いいたします。

ありがとうございます。

それでは、行政関係としていらした方、挙手をお願いいたします。

ありがとうございます。

それでは、金融機関の立場としていらした方、お願いいたします。

ありがとうございます。

今、見ていただいてわかったかと思うのですが、本日、金融機関様、NPO関係者様、行政関係者の方が大体1対1対1というような割合で参加いただいている会でございます。このような割合で参加いただいている会というのはかなり福岡でも珍しい、貴重な場だと考えております。ですので、参加者同士の意見交換という時間も設けたいと思っておりますので、皆様硬い雰囲気から少し柔らかい雰囲気で臨んでいただければと思います。

私の話が長くなりましたが、私は最初、NPOの立場としての挙手と、行政関係者として挙手させていただきました。と言いますのも、普段は産官学民の協議会であります福岡地域戦略推進協議会で、社会的投資の促進に関する事業に携わらせていただいております。同時にNPO法人の寄附集めのお手伝いをするNPOの理事として経営に携わっております。そういった立場で本日は社会的投資の促進をする立場とNPOの現場の方の橋渡しをするような立場で、司会を務めさせていただきます。よろしくお願いいたします。

先ほども申しましたとおり、いろいろな立場の方が参加されているので、今回少しテーマをシンプルにさせていただきました。社会的投資にもいろいろな定義がありますので、

今回こちらの定義にさせていただくというお断りです。

社会的投資というのは、経済的な投資基準に加えて環境や社会の取組も評価に入れた投資とさせていただきます。今回パネルディスカッションの副テーマが共助社会における資金の流れを考える寄附・出資・融資というテーマにさせていただいており、定義によっては寄附というのは社会的投資に扱わないという考え方もあるのですが、今回は資金を投下し、経済的価値と社会的価値が返ってくるものは全て社会的投資であり、寄附の方は経済的価値としてのリターンはないけれども、社会的価値として社会的投資の出し手に返ってくるという考え方で進めさせていただきたいと思っております。

このように考えましたときに、社会的投資のパターンを幾つか考えますと、社会的投資家として個人や企業の方がいらっしゃって、それを預金や出資、寄附、投資という形でお金を出しています。それを金融機関、NPOバンク、コミュニティ財団というところが一旦その思いとお金を受け取りまして、さらにNPO法人、社会的企業に出していくということで、社会的投資の出し手と受け手というシンプル過ぎる考え方ではありますけれども、今回パネルディスカッションを進めさせていただきたいと思っております。

前置きが長くなってしまったのですが、まずは受け手の立場として窪田さん、永田さんの話をいただきまして、その後、出し手の立場として木村さん、高橋さんのお話をいただきたいと思えます。

プレゼンテーションの後に、皆さんの気になるテーマとか、ここが社会的投資の肝なのではないかということや少し隣同士でシェアリングしていただく時間を設けますので、そのときにどういったことを話そうかなと心にとどめておいていただけたらと思えます。

それでは、窪田さん、お願いいたします。

○窪田氏 スクリーンを見ながら説明したいので、立って説明をさせていただきます。改めまして、よろしく申し上げます。

私はカナエール福岡実行委員会の実行委員長をさせていただきます。まず初めに、我々は昨年5月に事務局準備室を福岡で立ち上げまして、ファンドレイジングという資金調達に関しましては去年11月から開始いたしました。つい先日の11月上旬に、ちょうど1年で1,000万円をファンドレイズすることができました。

ただ、私も全くそういった経験があったわけではなく、いろいろ仲間と取り組みながら、いろいろ教えてもらいながら活動してきたということを、前提として聞いていただければと思えます。

では、これから具体的に私たちがどういう活動をしているのかということをお紹介させていただきます。

私たちは児童養護施設や里親家庭、いわゆる社会的養護にある子供たちがそのような施設を退所した後、大学や専門学校に進学を希望することを支える奨学金のプログラムになります。

児童養護施設は、いろいろな問題がありまして、今、全国で3万人、福岡県内では1,200

～1,300人のいわゆる親がいなかったり、いろいろな問題で家に帰れず施設で暮らしている、里親家庭で暮らしている子供がいると言われていています。今は虐待からの保護がかなり増えているのですが、我々が取り組んでいるのは、その施設にいる子供たちではなくて、その施設を出た後の子供たちの問題になります。施設を出た後、子供たちの多くは、今は8割が就職すると言われていています。うち2割が進学をするのですが、この数字は就職したい子が8割いるからというわけではなくて、なかなか進学をすることが現実的はないからこのようになっております。

当然ですが、施設を出ると1人で生きていかなければなりません。住居もそうですし、生活もそうですし、さらには大学に行くということになると学費もということになります。多くの子が学費は奨学金で何とかしますが、施設から大学等に進学する子たちは本当に優秀な子たちなのですが、それでも生活のバランスを崩して約3～4割が途中で挫折をしようと言われていています。

こういった仕組みを何とか我々の力で、市民の力で解決していけないかということが、取組のコンセプトになっております。

このカナエールは、そういった子供たちを卒業まで資金と意欲の両面でサポートをする奨学金のプログラムとなっております。

まず、具体的にお金の支援としてはこちらです。一時金として大学に入学するときに、そういった子供たちに30万円支給します。さらに、その後、卒業まで毎月3万円を返す必要のない給付型の奨学金として受給します。それが最初の特徴です。

これだけですと普通の奨学金となるのですが、このほかに幾つか特徴があります。まず、このお金は返ってこないわけですから、どこから集めているかということですが、これは全て市民の寄附と地域の企業から集めています。このほか、地域の企業から集めているのです。もちろんいろいろな寄附の受け付け方があるのですが、最も特徴的なのは1人1カ月2,000円を継続して御寄附をしてくださる方々を何百人と集めまして、その寄附によってこの事業を運営しています。先ほど1,000万円と申し上げましたが、そのうち1つだけ助成金をいただきましたが、その額は30万円です。つまり970万円以上が市民や地域の企業から集めたものとなります。

さらに、もう一つ大きな特徴があります。この奨学金を受ける児童にある条件が課せられます。それは1年に一度、その寄附をしてくださっている、資金を提供してくださっている皆様を大きな会場に集めまして、実際にその奨学金をこれから受けたい児童が、自分がなぜその奨学金が欲しいのか、その奨学金を受けて自分は大学や専門学校に行って何を勉強して、何になりたいのかという夢を語るスピーチコンテストを行います。これは3分間の紹介動画と5分間の夢スピーチというもので構成されるのですが、今年7月に福岡では初めて開催をしまして、300人の皆さんに集まっていただいて、その前で5名の児童がスピーチを行いました。このコンテストに出場した児童が奨学金を受給できるということになっております。

ただ、冒頭で申し上げましたように、いろいろな問題を抱えている子供たちです。そういった子供たちがいきなり300人の前で自分の夢や過去のことを語るというのは、非常に難しい問題があります。そこで、約3カ月前から、市民のボランティアを募集します。そして、市民のボランティア3名と児童1人、4人1組のチームをつくりまして、あらかじめ準備された合宿であるとか、さまざまな研修プログラムを、そのチームで大人と子供が一緒になってスピーチをつくり上げていくというプロジェクトになっております。

カナエールでは、実はコンテストよりも、このコンテストに至る過程こそが最も大切な部分でして、我々はこの部分を通して3つのことを作り出したいと考えています。

まず1つ目が、施設を出て社会に出る子どもたち自身が、自分たちは社会に出ても1人ではないのだ。社会に出てこれだけたくさんの方が自分たちに関心を持って、自分たちは見捨てられていないのだという気づきをつくる。社会との繋がりに気づいてもらう機会をつくり出したいと考えています。

さらに2つ目ですが、市民の方々の気づき、理解者を増やすという目的があります。今、我々の団体を約300名近くの方々が支えてくれているわけですが、実際にその方々の中で今まで直接的にそういった施設の子供たちとかかわったことがある方というのは、大体1割ぐらい。つまり9割ぐらいの方が、そういった子供がいるということは知りながら、でも実際にどうかかわったらいいのか、どこで支援ができるのか、どういう支援を求めているのかということを知らなかったということでした。我々はそういった方々にその児童たち本人の声を聞いていただく機会、直接かかわり合っていただく機会を通して、社会の中にその児童たちの理解者を増やしていけると考えています。

そして、最後になりますが、これから後に続く施設で暮らす3万人近くいる子供たちのロールモデルとなる若者を輩出していくことを目的としています。子供たちは外から人が来て、こうしなさい、ああしなさい、自分みたいになれるよと言ってもなかなかわかりません。やはり、その中から出た、自分たちのお兄ちゃん、お姉ちゃん、先輩などが本当にいろいろな人から助けられて成功していく。そういう姿を見ることで、自分も大学を目指してみようかな、自分も頑張ってみようかな、そういうロールモデル、希望の光をつくることができると考えております。

これが今年、2014年7月に開催したもののなのですけれども、来年は7月5日の日曜日と決定しているのですが、また新たな児童がスピーチする機会に向けて準備しています。

普段は20分、30分かけてお話する内容を5分ぐらいで話させていただきました。早口でしたがお許しください。ありがとうございます。

○原口氏 ありがとうございます。では続いてお願いします。

○永田氏 改めまして、NPO法人アカツキ代表理事と、今、北九州市立大学で非常勤講師をしております永田賢介と申します。よろしくお願ひいたします。

我々はNPO法人アカツキという団体でして、先ほど窪田さんがお話になった、例えば子供の問題に取り組むとか、環境とか、障害者福祉ということと少しジャンルが違う中間支援

という言葉を使ったりしますけれども、NPOを支援するNPOと御理解いただければと思います。先ほど内閣府のお話にもあったように、伴走型支援をメインとしております。

メンバーは結構若うございまして、スライド写真の最前列、これはアカツキの2周年記念パーティーのときなのですけれども、この前列1列におる者が経営陣プラス職員となります。職員は専従が2人、非常勤のパートが1人、経営者である理事は本日一緒に登壇している原口さん含めて6人となっています。

我々のミッション、果たすべき使命は、『参加と協力の仕組みを育てる』。それはどういうことかということとは後でお話の中でしょうと思うのですけれども、主な仕事の内容としては寄附集めのセミナーであったり、もちろんセミナーで聞いただけで出来るようになりませんので、その受講者の方などにコンサルティング、実際に中に入って行って、一緒に悩みながら考えて、苦しんで、ああでもない、こうでもないということをしていくような団体です。

財源は、まだこれは我々努力が必要だと思っているのですけれども、約半分ぐらいが行政からの受託事業となっていて、ファンドレイジング、NPOのコンサルティングという概念自体が今まであまり無かったものを最初は行政のお金でやりながら、次第にこれを事業収入や寄附というものにスライドさせていきたい。NPOが寄附を集めて、そこから我々にお金を払うというモデルにしていきたいと思っています。

今日のお話は、短い時間ですけれども、我々の事業というのも最後にあるのですけれども、まずは寄附という考え方そのものについて少し整理したいと思っています。

一番上の図から順番にお話しますけれども、一般的な企業と顧客の関係というのは、企業は何かサービスを提供し、顧客がそれに対して対価を払う。受益者負担でございすけれども、これが基本です。購買ということだと思います。

その次です。株主や投資家という形になりますと、株主がお金を出して、このお金を元手に事業、サービスを提供し、利益を得る。その得た利益からまた株主に配当するというお金の流れがあります。これが一般的な営利行為です。一番上の図は営利行為ではなくて、真ん中の図が営利行為と言っています。もちろん御存じかと思うのですけれども、NPOは非営利組織ということで、その非営利というのは資金拠出者に配当しないことだと一般的に言われています。ですので、右の顧客との関係から御説明しますと、NPOはサービスを提供して、もちろん対価が得られるようなものもあります。直接お客さんからお金をいただけるということもございすけれども、なかなか会社が手をつけない、お金になりにくい事業も多く、例えば先ほどの子供の支援をした後に、子供に向かって「では代金を頂戴」と言えないとか、環境の活動をして美しい海が帰ってきました。自然に対して「では代金を頂戴」とは言えません。ではこの右側の黄色の線がない場合にどうするかというと、寄附者、我々の言葉で言うと第2の顧客という言い方をしますけれども、その事業を進めてうれしい方を探してきて、その方にお支払いしていただくということを考えています。

今回の場合は、寄附者のピンク色のところ、これはお金のバックはありませんし、何か

物をプレゼントするというものもないのですけれども、ただいただくだけではだめで、寄附者を社会的な投資家だと位置づけて、その方に何かしら必ずリターンを返していただきたい。社会的なリターンです。それは面と向かってありがとう、あなたのおかげでということもあるでしょうし、そのおかげで寄附者の出した地域の暮らしがやりやすくなったとか、いじめ問題がこの学校ではほとんどありませんとなっていく。そういうことを求めていくようなものだとして理解しています。

次に、なぜ非営利かということが余り語られない部分があって、私が考えている価値なのですけれども、NPOの価値というのは多様性というのがよく語られます。横軸、図の①です。いろいろな活動、環境、国際協力なりいろいろあります。例えば子供という問題に関しても、子供の教育は幼稚園時代が大事だとか、小学校や中学校、キャリアを踏まえれば高校生や大学生だ。そうではなくて、お父さん、お母さんに働きかけるほうが良いのではないか。専門家の学校の先生に働きかけるほうが良いなどいろいろあります。どの部分からアプローチしてももちろん良いし、それぞれ正しいと思います。

ただ、余り語られないのは縦軸、図の②のほうで、かかわり方に多元性があることがすごく大事だと思っています。子供の問題に取り組みたい、児童養護施設の子供たちを助けたいというときに、そこの職員になる以外のかかわり方もありますということをご提案できるのです。それは年1万円の会員になっていただくことも出来る。年5,000円、単発の寄附者になっていただくことも出来る。場合によっては週末3時間のボランティアで来ていただく。そういうかかわり方も出来るということがあると思うのです。

最近たまに「寄附や会費に頼ってはいけません、NPOもしっかりとした事業収入で売り上げを上げることができる方が優れている」と仰る方がいます。事業収入自体はもちろん素晴らしいことだと思うのですけれども、少し考え方を考えるべきで、ないから頼むというだけではなくて、あえて皆さんに助けてください、一緒にやりませんかという手を差し伸べる。私たちだけがやれて、私たちにお任せくださいではなく、あなたも、あなたも、あなたも必要なのですよ、一緒にこの問題にかかわってくださいというお願いです。そうやって社会投資家、社会の当事者を増やしていく。これはNPOだからこそできる技だというふうに寄附を集めていることを捉えています。

よくお話をするのですけれども、例えばホームレスの問題に取り組む団体が100万円の調達をすることについて考えてみましょう。その問題にすごく知見のある大学の先生にお願いして、企業にお伺いして100万円の助成金をいただくということ。これは100×1です。それと1×100のほうは、普通の皆さんにお願いして頭を下げて、ホームレスのことでこういう問題が実はある。それは個人の自己責任ではなくて、実は構造的に一定の方がそういうことに陥る可能性があるのですという話をして、完全にわかったとは言わなくても、1万円くらいは君の熱意もあるし、出そうかという人を100人集めてくるという場合です。

ここで集めたお金はもちろん同じ100万円なのですけれども、そのプロセスの中、働きかけをしていく中で、相手の方のホームレスを見る目というか、大げさに言えば世界の見え

方が少し変わっていくことに非常に価値があると私は思っています。それまではホームレスの方を駅で見かけたときに、ちょっと汚いとか、俺はこんなに仕事頑張っているのに、あいつはサボっているからあんなふうになるのだともしかしたら思っていたかもしれない方が、直接寄って行って手を差し伸べるということはないかもしれませんが、それを見たときに少し想像力を働かせて、俺もあの転職のときにもし間違っていたらあんなっていたかもしれないとか、リーマンショックのときにこういうことが起きたとか、自分の甥っ子の就職が決まっていないうちで言っていたけれども大丈夫かな、最近、若年層のホームレスが増えていると聞いたぞとか、そういうことに思いを馳せられるようにして、そういうふうにして社会と繋がっている方が増えていくこと自体に100万円以上の価値がある。もちろん100万円ですべてを進めていくということが大事なのですから、そのように思っています。

我々、仕事はどんなことをしているかというところからコンサルティング。実際に仮説をつくってヒアリングをして、施策と一緒に考え、それが合っているかどうかという検証まで一緒にやっていきます。これはまだ未完成なものなので、お配りの資料の中には入れていないのですけれども、そういう組織がどういう状態にあるかを測るアセスメントシートです。我々は被支援力と言っていますが、たくさんの方から受け手になれる、資金をお預かりすることができる、期待されることができる組織になるために、どういう段階を経て成長していくべきかということも、こういうシートを使いながらやっております。この辺の話は後半でできればと思っています。

実際に寄附集めを我々と一緒にやった団体とか、私の団体でも理事に直接寄附集めの窓口を立ててもらったりすると感じてもらえるメリットをご紹介します。まずはもちろん自由なお金が手に入ることは非常に大事。助成金などのように、必ずこういうふうに使ってくださいという縛りが無いことです。この中で一番、私が大事だなというのは2番目と3番目のところ。まだやっていないこととか、直接その人に何か物を返さないことにもお金を出してくださる方がいると実感する。そうすると私たちが描いている夢や、問題になっている課題などは個人のわがままではなくて、皆さんも必要としてくれているのだと感じる。大きな責任感を負うわけです。私の師匠の言葉で言うと『健全な負債感』という言葉を使っているのですけれども、そのようにして活動にエネルギーをいただける。その1万円という資金だけではなくて、事業にドライブがかかるようなことが起きることが非常にポジティブだと思っていて、ぜひ寄附集めしましょうということから実際にやるまで、一緒にさせていただいております。

少し長くなりました。ありがとうございました。

○原口氏 木村さん、お願いいたします。

○木村氏 愛知、名古屋からまいりました木村真樹と申します。

私自身、色づけさせていただいたのですが、今回のテーマ、社会的投資、寄附・出資・融資と挙げられておりますが、全てにかかわっております。私はそのお金を総称して「志金」

と呼んでいます。私は2つの団体の代表者で、2つの説明を同じ8分でするには、非常に短いので、今日は3冊、本を紹介したいと思います。

これは印刷には入れていないのですが、1つ目、社会的投資ということをもし気になる方がいらっしゃれば、社会的投資市場と検索をすればこの本が出てきます。今月出したのですが、社会的投資市場というものをこの5年かけてつくっていかうということで、全国各地でこういう取組をやっている人たちと本を作りました。もし良かったら詳細は読んでみてください。私自身、このスライドの真ん中にある市民コミュニティ財団であるあいちコミュニティ財団です。NPOバンクmomo、2つの団体の代表をやっています。

NPOという存在に私たちがお金を回そうと思ったときに、知っていれば投じることができたり、サービスとして選んでいくことができるのですが、残念ながらNPOという存在は企業も行政も挑んでいない問題にチャレンジしているからこそ知られていなかったりするわけです。知らなければいけないのと一緒なので選びようがない。そこにお金を投じようとしても、税金で回っていくお金もあれば、金融機関に預けて回っていくお金もあるけれども、非常にか細い。そこをつなぐ役割が今、必要だということで真ん中の2つをやっています。

特徴は、今日の話に非常に繋がってくるのですが、お金の仲介業だけではなく伴走支援をしています。お金を地域で集めて地域で回しているわけですから、そのお金の出し手がお金を出して終わりではもったいない。自分もその問題の当事者であるということなら、お金を出したことがきっかけで、その問題の解決にかかわっていく。支援者として人を巻き込んでいく仕組みを、今、2つ設けています。その2つの団体で年間数千万円、3,000~4,000万円のお金を40団体ぐらいのNPOに年間支援しています。そこにかかわるボランティア350名ぐらいのコーディネートをさせていただいている。これを愛知で今やらせていただいています。

まず1つ目、momo、NPOバンクという選択肢を10年前に私もつくって始めているのですが、ここの原資は出資で集めています。出資金、この出資は配当がないのです。1万円出資をしても増えることはない。損することはあるので下手をしたらゼロになる。そういうお金なのですが、今、527名、総額5,300万円のお金を集めています。それを原資に私たちはこの10年足かけて52件、1億2,000万以上貸してきているのですが、貸し倒れはないのです。全て金融機関から実績がない、担保がないというということで借りられなくてうちに来られた方、そういった支援を今までしてきています。

これの特徴は真ん中にmomoレンジャーと書いているのですが、うちにかかわっている若者たち、ボランティアスタッフの総称でして、20代、30代の若者たちが30名ぐらいかかわってくれているのですが、出資者と融資先をつなげる、まさに社会的リターンは何ぞやということを出資者に情報としてお届けしたり、そういったことが実感できる場の提供をしたり、融資先の支援にかかわっていく。そういうことを若者たちがやっている組織です。

最近では、52件貸してくると事業のフェーズが上がってきて、金融機関からお金を借りた

いところもある。momoは上限500万円でやらせてもらっているのですが、最初のスタートアップは私たちから借りるといふのがあるのですけれども、次のステージ、例えば施設、2つ目、3つ目を投じていくときには、ゼロが1個ふえていくのです。そうすると金融機関の出番だろうということで、2つの信金と連携してプロボノプロジェクトをやっています。うちの融資先のNPOなどの経営支援に半年間、ボランティアでかかわっていただく取組をやっています。そこで、SROIというものを測定するのですが、この話をするに1時間で足りないのです。詳細は調べてみてもらえればと。要は社会的リターンを金銭換算するという取組を金融機関の皆さんと今やっています。

あと、取組としては最近だと日本政策金融公庫との連携です。ある事業者さんに協調融資と言いますが、それぞれの銀行、momo、金融機関、公庫が融資を単独でやろうとしてもなかなかできないところを、連携してお金を貸して、お互いに支援していきましょうということを実現したり、これも全国初なのですけれども、8つの金融機関が参加しておりますが、ソーシャルビジネスサポートあいちというネットワーク組織を先月立ち上げまして、どこの金庫に相談があっても、そこで難しくてもお互い連携したり、そちらでは貸せませんかと融通したり、NPOに対する融資をさらに促進していくプラットフォームを先月に立ち上げていたりします。

こういったことを、御紹介したい本の2つ目なのですけれども、昨日入稿したのでデータなので出せるのですが、私たちが金融機関の巻き込みを非常に熱心にやらせていただきました。全国に267信用金庫があると思うのですけれども、私たちが連携できているのはその2つなのです。これを3つ、4つとこれから全国各地に増やしていきたい。増やしていくときに口説いていく道具が要ると思って、これまでの取組や成果をこの本で紹介しています。この本を読む会みたいなものをこれから全国各地で手がけていきたいと思っているので、ぜひ福岡でも一緒にやりませんか。金融機関の職員向けにつくっています。

財団の方は寄附仲介なので、成果をお戻しするのが社会的リターンとなります。ここから何をお戻しできるのかというと、1つは課題がどうやって解決したかということです。

課題がどれだけ解決したかを紹介するためには、挑んでいる問題が何なのかということを感じではなく、要は数字でなるべくその問題を捉えないといけません。お金を通して解決を挑んだ結果、その数字がどれだけ減ったか増えたかということがわからないと、社会的リターンで戻せません。私たちは助成先なのですが、助成をしている寄附を仲介している団体の紹介は、活動紹介は余りしていなくて、それは団体さんが自分たちでやるので、その解決策、その活動が何の問題の解決に挑んでいるのかということを紹介するあいち「見える化」ウェブというサイトを運営しています。

その紹介がすぐ出来るところは良いのですけれども、なかなか全てのNPO、自分たちがこの人は困っているなと誰よりも早く気づいた存在であるのですが、そんな人が何人いるのか、これからこういう人はどう増えていくのかとか、これまでどうやって増えてきたのかといったことを、しっかりと問題として定量的に深めてお伝えする力をつけていかなければ

ばいけないということで、活動助成ではなくて調査に助成金を出すことをこのファンドでやっています。

このお金の支援だけではなくて、モグラコース、ブラザーコースというものがあります。要は公務員の方やブラザー工業という地元の企業が、従業員にプロボノ、ボランティアとしてかかわっていただいて、お金だけではなくて人も派遣して調査をお手伝いしていただくような取組をやっています。この調査結果をまとめたものが今日御紹介したい冊子3つ目でして、「あいちの課題深掘りBOOK」という、我々の年次報告です。

要は私たちも永田くんたちと一緒に、寄附を集める力をつける。自主財源額の増加ということが寄附の仲介は単に仲介するだけではなく、団体さんの自立を促すという意味で力強く、自分たちでお金を調達できる力をつけるというプログラム、見える化というものをやっています。

これは事業を旗に立てて寄附集めをするという、地域版クラウドファンディングのようなイメージなのですが、そこにも実はボランティアが参画してしまっていて、フレンドレイザーというボランティアなのですが、今年20名います。これは属性を紹介しているだけですが、NPOの方も参画していれば企業で働いている方も参画していて、団塊の世代といったリタイア後の方も今年はお手伝いしてくれています。そういった地域資源を集めて解決策を生むお手伝いをしていく。最近では住友理工が人材育成として従業員を寄附集めに送り込みたいということで、巻き込みを図っております。

最後に私たちの特徴は、ボランティアによる伴走支援だという話でHop、Step、Jumpと書いたのですが、これは団体が力をつけていくステップのイメージです。Hopは課題が何なのかということで見え化しましょう。Stepは、その問題に対する解決策をブラッシュアップする。ブラッシュアップして解決策として売れる状態になったらJump、寄附を集める。この3つのステップを私たちは応援をしていくプログラムを財団としてやらせていただいている、この3つを3カ年で応援しようという基金まで、単年度で縛られているNPOはたくさんあるので、民間の仲介する仕組みとして3か年計画で応援しますというプログラムでやらせていただいています。

駆け足ですが、こんな取組をやっているところです。よろしくお願ひします。

○原口氏 高橋さん、よろしくお願ひします。

○高橋氏 御紹介いただきました、西武信用金庫の高橋と申します。今日はよろしくお願ひいたします。

少し自己紹介から始めると、東京の中野区に本店がございまして、全国に約270ある信用金庫の中では会社として8番目ぐらい、比較的大きい方ですけれども、皆さんがよく御存じのメガバンクや大きな地方銀行などと比べると本当に小さな金融機関です。小さな金融機関でございしますが、こういった場所に呼んでいただけることは、今日御報告しようと思っておりますことを含めて、私は今、6つほど国の委員を引き受けております。

どうして西武信用金庫がこういった場に呼んでいただいたり、そういうことができている

るのかを少し御説明させていただくことと含めて、今日の本来のテーマでございませぬコミュニティビジネス、ソーシャルビジネス支援のところに話をさせていただこうと思っております。

釈迦に説法ですが、私たちは15年ぐらい前に日本の経済が厳しくなるだろうと思っておりました。それは人口が減っていくことや、世界から良いものがどんどん入ってきてしまえば、中小企業がそのままではやっていけない時代がいずれ来ってしまうだろうと思っておりました。私どもは信用金庫ですのでお客様の8割方はこの中小企業です。そのときに大企業でも厳しいような時代に中小企業1社で経営ができる時代も来ないだろうと思っておりました。

そこで我々が考えたのは、小さい中小企業を生かしていくために何ができるだろう。我々は、中小企業の経営と一緒にやっていくことにしました。そのかわり、様々な普通の金融機関がやるような仕事を随分やめました。それでもお客様の売り上げを上げたり、技術開発をしていく仕事を私たちの仕事にしようということで、15年ほどやってきました。

もう一つの特徴としては、私ども信用金庫は銀行とは違って協同組織です。特定の株主がおりません。いわゆる投資家のような方々のために働く必要がありません。もっと簡単に申し上げると、貸出先のお客様全部がうちの出資先です。ある意味、NPOの皆さんと組織はとても似ています。ですから、お金を持っている人が誰か助けてやろう。そんなふうにでき上がった金融機関ではなくて、少しずつのお金を皆さんが持ち寄って、それぞれ助け合おうと言ってでき上がったのが信用金庫のはずです。

ところが、今、冒頭に申し上げたような経済の悪化ですとか、中小企業の業界悪化の中で、実はこの信用金庫や地方銀行の地域金融も大変厳しい状況にあります。例えば信用金庫はこの20年間で今、約270と申し上げましたが、数は半分ぐらいになってしまいました。地方銀行はもっと数が減りました。あるいはここに書かせていただきましたが、預貸率という数字がございませぬ。これは地域で集めたお金をどれだけ地域に融資しているかという比率です。20年前に全国で600ぐらい信用金庫があった時代には、まだ景気もよかったせいもありますけれども、地方の信用金庫全部足しても70%ありました。ですから地域から預かったお金の7割を地域の中小企業や住民の皆様に御融資していたわけですが、現在はこれが50%を切ったり切らなかったりというところに落ち込んできました。

ところが、私ども西武信用金庫はおかげ様で預貸率は71.52%で、私どものクラスの信用金庫で申し上げればダントツナンバー1になりました。意識的にこの比率を高めています。また貸出金、これは中小企業だけでなくNPOに向けた融資金額も、毎年708億円で増加額と言うとこの5年間ぐらい全国で1番、2番をずっと続けています。

なぜ皆さん預貸率が下がっていくような時代、あるいは融資が伸びないで経営が厳しくなっている時代に西武信用金庫だけがと。とても生意気な言い方ですが、そういうことになっているかというところ、こういう3つの活動を15年前にすることにしました。それは先ほど少しお話したような中小企業の皆様の経営を我々がかかわってやる。少し生意気ですが、中小企業の社長にお任せすると極論ですけれども、全部つぶれてしまうような時

代になった。それを僕らが一緒にやるのだということです。

2つ目は、東京にありますので、地価が高いこともあって、今回の相続税の改正などで多くの方々が対象になってきます。そういったことも含めて資産のある方々の応援をしていこう。

3つ目が今日のテーマでありますまちづくり支援活動。これを3つのテーマとして活動してまいりました。

今日のテーマはまちづくり、コミュニティビジネスなのですが、少しだけこの事業支援の方も説明させていただきたいと思います。

申し上げたような中小企業の経営課題を解決する活動をしているのですが、それを全部説明するととても切りがなくて、ここに書き切れないぐらいやっています。もう少し簡単に申し上げると、年間、私のところだけで数億円ぐらいこういうお金を使います。それでも中小企業1社も潰さなければ良いのだというつもりでやっています。

例えば毎年、新宿のあるビルにお客様を集めて、こういった展示会をやりますが、会場を借りるだけでも数千万円かかってしまうので、これは毎年うちが人件費抜きで数千万円ぐらい持ち出しをしなければ、中小企業のこうした技術支援ができない。あるいは地域の和菓子屋さんとか、食品関連の方々の展示会を私たちが主催します。海外展開など、様々なこのようなことをたくさんやってきた結果、私どものお客様の中小企業の皆さんにも頑張ってもらって、良い決算をしていただくので、とても利益が回るようになりまして、潰さないでできるということを少し実証しつつあります。

もう一つが、そういう過程の中でNPOの支援というのも良くこういった場で言われてお話しすることがありますけれども、我々はそのさまざまなカテゴリの中の1つとされていて、NPO向けに融資だけをしているわけではないです。特に、こういったことも最近思いついたのではなくて、10年ぐらい前からこうしたNPO向けの支援をさせていただいています。

今日はお手元に私どものコミュニティビジネスの支援の一面、内容がわかるものと、具体的なチェンジという商品のパンフレットだけお届けしてございますので、それはまた後ほどご覧いただければと思います。

私どもがNPOへ支援をしていく基本的な考え方は、とにかく地域を私ども信用金庫は限定されていて、その地域が良くなる以外に我々の生きる道もないと思っています。ですから私どもが活動しやすい地域をつくっていただいている方々を応援していくのが、私たちの使命だと思っています。そういう方々がますます、例えば団塊の世代の方々が地域に帰っていらっしゃることや、若い方々が大学を卒業しないうちからソーシャルビジネスを始めることは地域にとってはとてもありがたいことだと思っているので支援をします。

また、その活動によって地域の課題を解決していただいているわけですから、我々が自分たちで活動はできませんので、それを代わりにやっていただいている皆さんの御支援をしようと思っております。

仕組みとしては、御融資をしたり、助成金、寄附をする仕組みをたくさんつくりました。

1つだけ御説明させていただきますが、エコ定期預金というものをつくってあります。これはエコ定期という名前で預金をただ集める。こういう金融機関は日本にたくさんありますけれども、我々はそうではなくて、地域のお客様が一番そういう環境NPOの活動によって恩恵を受けているのではないかと思ひまして、預金者のお客様にエコ定期預金をやっていただいたときに、預金の利息の20%を天引きさせていただきます。ですから、お客様の利息が減ります。でも恩恵を受けているのはお客様たち、地域の住民の方のはずなので、その方々から20%いただきます。その分と私どもの20%の合計額を足したもので地域のNPOに寄附をしていきます。そのNPOの皆さんに寄附をした後に助成金をこういうふうに使いましたという冊子をつくりまして、預金者に配ってまいります。これは1件も郵送してはだめだと指示をしてありますので、うちの職員が一件、一件預金者に説明してまいります。

一番やりたかったことは、普通は金融機関はキャンペーンをやると、預金の利息が得ですというキャンペーンはとてもやりやすいのですが、預金の利息が減りますというキャンペーンは7年前にやりましたら本当に苦戦しました。ところが、こういうことを7年やってまいりましたら、今は同じような金額を集めるのに3分の1ぐらいの期間でできますし、金額も一番最初のエコ定期預金が10億円でしたけれども、今は70億円ぐらい集まるようになりました。このため寄附の額も7倍になりました。こうしたことで様々なNPOに寄附をしたりしています。

また、ハード的にはこれもお手元にありますけれども、10年前に支店を改造しまして、NPOに部屋を貸すことを始めました。10年前はNPOと言っても誰もわからないような時代でしたが、絶対10年したらNPOが社会の中心になると思って10年前にこういう施設もつくりました。ローンもおかげ様で、この数が多分日本で一番多いと思いますが、昨年の数字ですが、213件で25億5,100万円これまで融資しました。今年、少し増えていますけれども、でもデフォルト1件だけです。先ほど内閣府から御報告がありました。私どもはNPOの融資はデフォルトのリスクが高いと全く思っておりません。

様々な活動をしてはいますが、時間がなくなりましたので割愛しますが、私どもだけでできないものを多くの皆様に協力いただきながらやっているということになると思います。

以上です。

○原口氏 ありがとうございます。

どの方の発表もすごく思うところが多過ぎて、なかなか消化できていないというのが現状ではないかと思ひます。5分程度、隣の方とシェアリングの時間とさせていただきます。その後に、ここはどうしてもパネルディスカッションの前に聞いておきたいというところも2~3件質問という形で受け付けまして、パネルディスカッションで回収できるようなものに関しては一旦置かせていただきまして、パネルディスカッション前の前提になるようなものは回答させていただきます。

では5分という短い時間ですが、お願いいたします。

(シェアリング)

○原口氏 それでは、この盛り上がったシェアリングの中で、ぜひディスカッションの前に聞いておきたいというか、確認しておきたいことがありましたら、あるいは盛り上がった中でこれは非常にキーワードだというようなことで、我々に提供していただけるような方がいらっしゃいましたらぜひ。

○参加者 質問は、先ほどのお話を聞いて10年ぐらい前からやっていたというお話。私も10年ぐらい前からやっていて、そして高齢化して1つのNPOを最近消滅させましたけれども、改めて継続、再興しようとしております。

お尋ねしたいのは、例えば信用保証協会的なバックアップする制度まではできているのでしょうか。その辺は今の段階でいかがでございましょうかというお尋ねです。

○原口氏 ありがとうございます。

ほかにも幾つかいただいてから、まとめて返答させていただこうかと思えます。どうぞ。

○参加者 大変勉強になりました。窪田さんと木村さんに御質問なのですが、窪田さんは1,000万お集めになった。そのうち事務手数料がどうしてもかかってくると思うのですが、何パーセント程度で、何人に支援されているのか。テーマ設定はとても良いと思ったのですが、今後ほかのテーマをお考えなのかというところを聞きたかったのと、木村さんには、金融機関が1桁増えるというのはすばらしいと思うのですが、団体が認定NPOを含めた寄附的な資金集めをされているのか、事業系なのか、このあたりをお話いただければと思います。

○原口氏 ありがとうございます。

ほかにかがでしょうか。割と具体的な質問になってしまいましたので、それぞれ御回答いただいて始めさせていただきますので、まず最初の問いをお願いいたします。

○高橋氏 もちろん保証協会の道が解禁された方が良いと思いますが、それにはそれ相応の例えば入口でハンズオン支援をしていく約束を金融機関がするだとか、融資した後に半年、1年ごとのフォローアップやモニタリングを義務づけるとか、そういうような少し金融機関の側に責任を負わせるようなことをしないと、双方に痛手が残ってしまって、二度とこの道がないというのは双方にとって不幸なような気がします。

○参加者 わかりました。ありがとうございます。

○原口氏 ありがとうございます。

木村さん、お願いします。

○木村氏 支援しているNPOはどんなビジネスモデルなのかという話に近いと思っているのですが、3つでして、まずmomoで支援しているところは、相手から対価回収可能なモデルです。それは、例えば自然体験プログラムを都市部の人に売る。参加費収入で賄うビジネスモデルです。それはNPOでやっているところがあります。

それから、有機野菜の流通とか販売業をやっている。それも相手から対価回収できる。

最近多いのは制度事業です。介護保険制度とか障害者とか若者の就労支援とか、制度に既になっていて、何人何時間受け入れたから後から行政が課金してくれるようなもの。どちらかと言うと、今の制度事業にニーズが見えたときに2つ目、3つ目と拠点的な話になっていくので、そこは金融機関に橋渡しをしているようなモデルかと思います。

そこだけでは全てのNPOを網羅的に支援できない。つまりmomoで融資の申し込みに来ても全てにお答えできているわけではなかったの、あいちコミュニティ財団をつくったのです。それは相手から対価回収できず、まだまだ制度にも乗っていない、ある意味、寄附的に皆で支援をしていかなければいけないモデルも大事だということと今やっている。それが愛知は3つそろって支援していく仕組みがあるということでしょうか。

○原口氏 ありがとうございます。

窪田さん、お願いします。

○窪田氏 まず、経費の割合について、人件費などのいわゆる事業費という部分なのですが、大体1,000万のうち350万ぐらいです。これは我々、9月が締めになっていまして、10月、先月その収支を出しまして、今、本部承認待ちです。実はカナエールは先ほどの説明で割愛させていただいたのですが、もともと4年前に東京で出来たプロジェクトで、それを福岡で私が受託して始めました。今その東京の本部承認を経て、年内には全てホームページでより詳細な報告書を公開させていただきます。先ほどの現時点で幾らの支援が集まっているのかというの、ホームページ上で全て公表させていただいております。

直接支援をしているのは何人なのかということなのですが、現時点では福岡では5名の児童に対して直接的に支援をしています。1,000万も全て使っているわけではなくて、今後の奨学金のために内部留保していることとなります。

次のテーマという御質問なのですが、まず我々としてはこのカナエールをきちんと継続していくことが大前提になっておりまして、ただ、やはりそれだけでは子供たちの自立というのは成し得ないので、我々が考えているのは就労支援、住居支援、生活支援、この3つは子供たちの自立にとって不可欠であると考えておりますので、いつ始められるかというのはまだわかりませんが、取り組んでいきたいと考えております。

○原口氏 ここからゆっくりとディスカッションというカリレートークに入っていきたいなと思っているのですが、最初の冒頭の林崎様から御挨拶いただいた中で、寄附したいというところに実際にアクションに繋がらないということが現状だというお話があったかと思うのですが、そのあたりは窪田さん、どういう働きかけをして1,000万という額を集めていったのでしょうか。

○窪田氏 私も実際、奨学金のプロジェクトなので初めにお金を集めないといけないと思って、お金お金というように初めはなりまして、実はいろいろな金融機関にも足を運んで出来ないかという話もしたのですが、何も保証がないところで、これからやるプロジェクトに対して支援できないと言われてきました。周りの知っている人にもこういうものをやるからお金を出してという話をしたのですが、やはり難しかったです。そこで、

考え方を変えまして、こういうものをやりたいから、どうやったらお金が集まるか一緒に考えてくれないかという形で、一緒に考えてくれる人をどんどん増やしていくというやり方でやっていったところ、支援してくださる方が少しずつ増えていって、初めは一緒に考えてくれた人がお金を自分も出すようになって、増えていったという実感があります。

○原口氏 最初にお金を出してくださいではなくて、一緒に考えてもらうということから関係性を強めていって、それが最終的にお金の提供に繋がっていったということです。今、窪田さん自身が変わられたということだったのですけれども、最初に一緒に考えるのは無償だから良いという立場の人が、お金を出すと変化していったところのその変化あるいは、窪田さんの働きかけというのはどのようなものがあったのでしょうか。

○窪田氏 本人たちがどう変わっていったのかというのは私も実感としてはよくわからないのですが、やはり一緒に考えていく。先ほど私たちのプレゼンの中で、我々の1つのテーマ、コンセプトとして多額少数ではなく、少額多勢ということコンセプトにしています。1口2,000円の人を何百人と集めるといった話をしたと思うのですが、100万円出してくれる人を少数集める方が手取り早いのですが、そうではなくて、より小さいお金を出してもらうことで、その人が当事者になって一緒に考えてもらう人になってもらうという考え方で、一緒に考えてくれる人が増えていくと、本当に大変な問題だ、本当に何とかしないといけない問題だと、その人たちが気づいて言ってくれる。そうすることで初めはお金の支援をしなかった人も、じゃあ少しだったらというようになってくれたり、出してくれる人を紹介してくれるようになったりというような動きに繋がっていくと思います。

○原口氏 プレゼンの中でも、課題というものを知らせるための資金を集めるということ意識しているという話でした。その点に関しては永田さんも共通するようなことでプレゼンテーションをいただいたかと思うのですが、特にアカツキという団体でやっていることから共通しているテーマとしてコメントいただいて良いですか。プレゼンの中でもまさに100×1ではなく1×100という話もありましたのでお願いします。

○永田氏 我々自身も寄附集めはしますのですが、収入の一部に寄附ということがあるのですが、少しわかりにくい活動で、そんなにそこが増えるのかなというところもあるのですが、どちらかと言うと現場にたくさん入って行って、いろいろなNPOの現場に触れていく中で、共通して見えてきた課題といいますか、そのあたりのことを少し共有させていただければと思うのですが、特にNPOのスタートアップ期なのですが、3点NPOがうまくいなくなる共通項があると思っています。こう言うとネガティブな言い方なのですが、逆に言えばそこさえ突破できれば素晴らしい事業を展開できる場所があると感じております。

それは何かといいますと、1つ目は代表者の覚悟感というか、私にまず託してくださいというぐらいの気持ちで言う人が1人いないと、なかなかまだ見えていない事業にお金を出そうという人は現れません。誰がリスクをとっているのか、顔が見えることが重要です。

例えば窪田さんという方がいて、その人を信じるから彼に出すよということがないと進んでいけないというところが1つ目です。

2つ目が、内部のコミュニケーションがなかなかうまくいかない。具体的なことを言うと、会議の始まる前に今日の会議の目的が設定されていないとか、年代がスタッフと理事の間で遠過ぎて、同じ言葉で会話が成立しないとかです。

最後のところが今日は強調して申し上げたいのですけれども、うまくいかないパターンの3つ目は、最初にたくさんのお金が入り過ぎたところです。安定して事業をこれでやっていきなさいと、例えば2,000万円ぐらいぼんと渡されて、この2,000万円を使っていくうちに、年間1,000万円を稼げるようになってくださいと言われてたところは大体駄目になっているのです。

本当に大事なことは、お金があること、ないことではないと非常に感じました。お金さえあればあとはうまくいくというのは、成長フェーズの後の段階です。その手前の段階でお金を出してうまくいくためには一工夫が必要です。これはぜひ行政の方や金融機関の方にも、お金を出すからという条件の中で一緒にセットで課していただきたいとか、渡していただきたいものが2つあって、1つは申請書のところで非常に工夫ができていると思っています。よくNPOであるのはリーフレットなどに自分の活動はこれこれですということをたくさん書いてあるのですけれども、何でその活動が必要なかがあまり書いていない。先ほどの課題を深掘りするという話もあったのですが、何でこの課題が大事なのかというところでは、その課題を解決するとこのように地域の課題が変わるとか、暮らしが変わるといふ、活動の前後の話が結構抜けていたりするので、例えば助成金の申請書、融資の審査書類のあなたの活動のことを教えてくださいという項目を3つに分けるだけで良いです。課題と、活動のソリューションと、展望。そうするとどうなるか。団体はお金をとるために頑張っているのですけれども、その結果、自分たちの中で非常に事業が整理されていくということが起きると思います。

もう一つは経営支援。経営支援と言うと大き過ぎるので絞って言えば、お金の使い方の勉強と言いますか、お金を稼ぐということについては結構いろいろなセミナーなどがあったり、いろいろなところで話されているのですけれども、ではその2,000万円を適切に使っていく力、収支を計算する力というのはまだまだだと、我々も含めて思っているのです。ぜひ金融機関の方には、中小企業とかを支援するものと同じように力を貸していただけたいと思います。ただし、NPOはコストが先に来ます。収入ありきの話ではなくて、こんな活動、こんな世の中が必要だ。そのためにはこんな活動をすべきである。では幾ら必要だとコストが先に出てきて、そのコストに対して幾ら集めてくるとか、売り上げを上げないといけないというように、ちょっと企業と順番が逆ですから、その辺を意識しながらお金の使い方や出し方を御支援くださる方がいらっしゃると、非常に効果的だと思っています。

○原口氏 福岡県様からの提供を受けて、今、県下の10のNPO法人に寄附集めの支援という形で入っている永田さんの実体験として、こういうことが必要だということの確認をいた

だいたと思います。

申請書の部分の、成果をしっかりと説明するという部分をもっと手伝ってあげてほしいというオーダーと、それから、お金を使うときにもっと経営と一緒に考えてくれるようなことを応援してほしいという2つのお話だったかと思うのですけれども、見える化という部分は木村さんに、使い方という部分の支援については高橋さんにコメントをいただきたいと思います。

NPO法人の活動をより良く伝えていくというところをもっと頑張るべきなのだけれども、なかなかNPO法人単独でそれができていないというのが永田さんの現場で支援している実感のようなのですが、木村さんの活動はどちらも成果をどう評価するか、それをどう伝えるかということに特化されていると思います。

○木村氏 結局、その問題の当事者の方は、私自身も気づけなかったり、知らなかった問題に気づいて先取りして挑んでくれている存在です。それは非常にこれからの世の中にとってはありがたい話で、問題の解決につき込む財源が限られていく中で、その人は放っておけなくて見過ごせなくてチャレンジしているわけです。そんな人がたくさんいる地域で過ごす暮らしたいと私は思っています。

一方でそうやって問題の当事者に立ち上がっていく人は知られていないし、問題の当事者だからこそ伝わらない言語を使ってしまったりして、こんなの知っていて当たり前なのという思いになっていく、タコツボ化していくというのもまた事実です。本当に社会を変えていきたいのであれば、特に地域の課題であれば地域のリソースとしていろいろな人からの借り物競走です。私はNPOの仕事というのは借り物競走だと思っているので、特に地域金融機関にそのアプローチをしているというのは、地域の中でお金を集めて、地域の中でそのお金を融通し、地元を育てていくという意味ではいろいろなお金を出している人を知っているし、お金持ちかどうかも含めて、経営者や事業体をたくさん知っているわけです。そのリソースを借りることが地域課題の解決に最速の道だと思ったからそれをやっているわけです。

だから我々では、審査の過程において地域の金融機関にオブザーバーで参加してもらおうようにしているのです。なるべく声をかけて。その事業がなかなか自分たちで融資できなかったときに、そこで面談した融資先、申込先なのですけれどもと相談ができたりとか、融資した後も先ほどのプロボノプロジェクトみたいな形で支援をしていく。だから自分たちがやっている事業にいかに関係する人を巻き込んでいくのかということが、実はそういう成果ややっていることを伝える機会になったりして、社会的に高めていくプロセスそのものかと思ってやっています。

○原口氏 ありがとうございます。つまりNPOの言語の翻訳を務めていらっしゃるって、他の金融機関との橋渡しということをやって、NPO単独では伝え切れない社会的価値を伝える役目も担っていらっしゃるということですね。

○木村氏 本当に地域の課題を解決したいのであればということですね。自分のやりた

いことではなくて、地域の中で無いとか、足りていないことに挑むということは、まさに当事者を増やしていくプロセスそのものだと思っていますので、そのお手伝いできれば良いと思っています。

○原口氏 ありがとうございます。

高橋さんのほうに、お金の使い方の支援というところで取り組まれていることがあれば少しお聞きしたいのですが、借りたお金を使うときの支援です。

○高橋氏 少しずれるかもしれませんが、先ほどの説明が足りなかったかもしれませんが、西武信用金庫がどうしてNPOの支援をしているかという、特に信用金庫のように地域の限定された免許しか持たない金融機関は、その地域が良くなる以外に自分たちの生き残りは無いはずで、そのときに地域のことを今日も何人か行政の方がいらっしゃるので失礼かもしれませんが、もう既に行政だけで全部できる時代ではなくなってきてしまっていて、その大半の部分を自立的、自発的に、ややボランティア的かもしれませんが、コミュニティビジネス、ソーシャルビジネスの方々が担っていく時代になったわけです。ですから、その活動を応援することは自分たちの地域を良くすることに必ず繋がると思います。

そういうことに繋がっていく資金であれば、我々は資金の出し手という立場ではなくて、自分たちが結果的には受け手のような立場にいるのだという理解、言い方が難しいのですが、資金を融資したり投資したりすることは、その地域が良くなるのであれば、自分たち金融機関自身は実はその投資による利益の享受者だという立場に立つと、どうしてNPOの支援をした方が良いかということがわかりやすいような気がします。

そうすると、お金の使い道についてアドバイスというよりは、一緒にNPOの方々と考えながら、木村さんもおっしゃいましたが、支援をしていくということよりも、一緒にハンズオンで伴走者として入り込んでいく。こういうことが必要になる。例えば具体的に言うと、大手企業や国家公務員だったような方々が地域に戻りつつあります。団塊の世代が。その方々は実は42年間、日本中、世界中を飛び回られて、素晴らしいノウハウや人脈や経験をお持ちなのです。その方々がNPOをつくって何かしたいと思っているのですが、何をしたら良いか。では中小企業の支援でもしようかといっても中小企業なんて行ったことがないわけ。地域にいなかったですから。でも中小企業の側もその方々のネットワークやアイデアやノウハウはきっと参考になるのです。

それを我々は結びつけて、NPOを組織していただいて、その方々のお知恵を中小企業に年間300件ぐらいビジネスマッチングしています。それであっと驚くような商品開発ができたようなことも幾つかありますけれども、余りないです。それでもそういうことを地道にやっていると、65歳、70歳の方々は駅前の商店街に行ったこともなかったところに行きやすくなったり、八百屋さんの旦那さんとはけんかしながらやっていますけれども、生きがいになったりしています。中小企業の社長は相談する人がいなくて誰にも相談できずに60年間経営してきています。誰にも相談できないのです。せいぜい奥さんに相談をするのです。

金融機関には相談してこないです。悪い話を金融機関に言ったらお金を貸してくれなくなるから言わないのです。しかし、そういう人が生活の仕方や生き方が違って、中小企業分野にいた人と大企業、国家公務員と立場は違ったかもしれないけれども、最後の局面で同じ地域にいて、最後5年間か10年間か一緒にやれることがあるのとないとでは、双方に価値が違うのではないか。そういうことを橋渡しするようなプラットフォームが、我々金融機関は比較的つくりやすい場所にはいると思います。以上です。

○原口氏 ありがとうございます。

そういう立場がまさに信用金庫のあり方であるという話だったと思います。ありがとうございます。

今話を受けまして、今後に向けての話をそれぞれの立場の方からいただきたいと思っております。

パネルディスカッションのテーマが福岡から始めよう社会的投資の促進ということでありまして、それに向けて高橋さん、木村さんのほうから、福岡はこういうところから始めてみてはどうですかということを一言いただきまして、永田さんと窪田さんからは、自分たちがこれからこういうことに取り組みたいという宣言のコメントをいただいて、パネルディスカッションを終わりにさせていただきたいと思います。

○高橋氏 ありがとうございます。本当に今日はここに呼んでいただいて、皆さんとこういう時間を共有できたこと、光栄に思います。

それで、もし申し上げられるとすれば、今までこうした金融機関の側の方々と、金融セクターの方とNPOの当事者の方々あるいは行政の方々、中間支援組織の方々が余り一堂に会すようなことがなかったとすれば、これはとても良い機会になったはずですが、これを今回は内閣府が仕掛けてこういう形になったわけですが、それは皆様当事者それぞれが仕掛け人になれると思います。そういうところで少しずつ、それは大勢でなくても3人でもいいのではないかと思います。そういうことを地道に続けていく地域あるいはそういうことが継続できた地域の中では、全国にこういう話をしにたまに呼ばれることがありますが、金融機関が積極的に融資しているという事例はやはりないです。

木村さんのところも4つですが、そう言ってもそんなものではないです。私が最後にもう一つ言わせていただくと、金融機関はどう貸すかとか、どう出資するかとか、そこが議論になるのですが、私はその前に、どうお金を集めているかが金融機関の寄って立つところだと思います。

皆さん、今日も信用金庫の方がいらっしゃいますが、皆さんが集めていらっしゃるお金はやはりやさしいお金であってほしいですし、そういうお金を集めていくのが我々地域金融機関であって、そのお金を一晩で倍にしてくれとか、投資信託でたくさん儲けさせてくれと、そんなお金を集めているのではなくて、そういうお金で地域の商店街やNPOや中小企業を残してくれないかと、そのように負託されているお金を集めているはずですが、だから金融がどう貸すかではなくて、どうお金を集めたかというのをよく考えていないと、地域

の方々や預金者の方々の負託に応えないということになってくると、結局地域を失い、自分たちがなくなってしまふような気がします。

冒頭申し上げたように、信用金庫もこの20年で数を半分にしてしまったわけです。そろそろこれをやめないと、もっと今、加速するような雰囲気もありますし、我々地域金融機関があと5年したときに今、200ありますが、あと5年したときに、あと70ですねという時代になっていなければ良いと思います。

そういう機会にも金融だけでなく、それぞれの方々が接点を持ち、日常的に出会うような場がある地域がすばらしいのではないか。それに福岡がぜひ見本になっていただければと思います。本日はどうもありがとうございました。

○木村氏 ありがとうございました。短い時間でしたが、なかなかお伝えできなかったこと、先ほど御紹介した3つの冊子、ぜひ読んでいただけると。深掘りBOOKに関しては、こういう冊子で36ページぐらいです。

私も実はもともと地域金融機関出身の人間でして、実際に貸し付けを既存の金融機関で担当していた原点があるからこそ、今こういう仕事に挑んでいるわけですが、やはり普通のビジネス、よくNPOは持続性がないと言われてしまう、寄附って本当にそういう収入源としてなり得るのですかといったことを言われるのですが、普通のビジネスが持続性が高いかということ、廃業しているところも多いです。全国平均6%です。愛知も一緒ぐらいです。創業率が2%ぐらいなので、数はどんどん減っていつているわけです。それぐらい地域では、お金は普通のことをやっていたら無くなっていきます。地域の元気が無くなっていきます。いかにチャレンジしやすい環境を、地域を支えるインフラであり、我々や地域の金融機関がアライアンスしてつくっていくのかというのが、生き残りがかかっている闘いと本当に思っています。

そういった中でいろいろな収入源が、寄附や会費や事業収入や受託事業や助成金がもらえるから、私は持続性が高まると逆に思っているのですけれども、そういった中で私はもう一個、お金の面ではないところを高橋さんも今、言われたので、これは永田さんのFacebookの書き込みで知ったのですけれども、『採用基準』という10万部以上売れているベストセラーの本がありますが、その中でNPOはリーダーシップを養成する機関として極めて優れた特徴を持っているということが紹介されています。

何が優れているのかという話ですが、つまりリーダーシップなくしてNPOは存在しないのです。立ち上がらないということです。しかも、そのリーダーシップの発揮のしどころは地域のことなのです。地域の問題解決に対して誰もやっていないからとか、見過ごせないからということで立ち上がっていくということのリーダーシップの源泉がそこにあるわけです。

人口減少社会とか、少子高齢社会と言われたときに、結局、生産労働人口が極めて減っていく中で支えられる側の人間が増えていく中で、もちろん外国人の登用とかあります。けれども、結局一人一人が少しずつ能力ややる気を地域に対して発揮しない限り、これか

らの社会は担っていけないという世の中になっていくわけです。そうしたときに、地域の金融機関が地域のことをやる、理念そのものなのですから、リーダーシップを既に地域の中で発揮しているNPOと出会い、繋がり、かかわっていくことが私は人材育成の現場、フィールドとしても非常に有効だと思っています。だから今、2年間で地域の信用金庫の職員100人以上にNPOと出会ってもらっているのですけれども、そういったことは別に特別なことでも何でもなくて、理念そのものなのです。地域とともに歩み、地域とともに栄えるという理念を持った地域の企業とも組んでいきたいという話を今日していますので、それは別に愛知だから特別なことではなくて、皆さんの地域でも言っていることです。それは良いものは採用し、ぶつかったところは惜しみなく私もお伝えをしたいと思っていますので、そういう媒体、先ほど白書というものをまとめてつくったという話もしましたが、来年度以降は本当にそういう横展開というか、愛知での今の取組を他地域展開させていきたいと思っていますので、もし私たちでお役立ちできることがあればお声がけをいただければと思っています。

御清聴ありがとうございました。

○永田氏 現場の話の続きで、もう一つ経験上から見えてきたことをご紹介します。先ほどのアセスメントの表には施策の段階があって、戦術の層と戦略の層と組織づくりの層に分かれています。我々が現場に入っていくと、大体最初にこういうことを支援してくださいと依頼されますのは、例えばクラウドファンディングのようなインターネットを使って資金調達をしたいですという内容です。それはもちろん技術的に可能なのですけれども、ちょっと待ってくださいと。ターゲットの方や、今までの既存の支援者はどんな方ですかと言うと、ご高齢の方が多いと言われる。その方々はクレジットカードやインターネットを使われますかと聞くと、いや使わないと言われる。そうですか、ではちょっとクラウドファンディングが適正かどうかわからないので、ターゲットの分析などをしましょうということになります。そうすると何でその方々は寄附されていたのですかと聞くと、何でだろう、私の友達だからじゃないかという感じになってきて実はよくわからない。そこで支援者にヒアリングをしてみると、こういうところが魅力で、すごく良いと思っていますのだという話が出てくる。そこから自分たちの強みを探るようになってくる。

更に話をしていく中で、誰が前に立ってお金をくださいと言うのですかと聞くと、何か顔を見合わせるような状況があったり、ここに寄附するとどんな良いことがあるのですかと聞くと、うまく言葉になっていないとか、実は理事2人の中でイメージしていたものが違ったということが後になってわかるとか、そういうことが起こってくる。つまり、戦術から話が始まるのですけれども、戦略の話になって、組織づくりの話になっていく。内部のコミュニケーションをきちんととって、自分たちはどういうことをしたいかということをやを非常によく研ぎ澄ませておかないと、外に発信できないですね。

ここで、先ほど申し上げました組織のコミュニケーションとか、代表のリーダーシップと言いますか覚悟感が非常に大事だということが起きてくる。10団体行くと大体7団体く

らいがいきなり戦術の話をしてどうこうなるということではなくて、我々は一旦組織の中、時には理事会とかにまで突っ込んでいって、『本当にそうなのでしょうか?』ということまで言わざるを得ない。我々の立場としてはかなり苦しい感じになるのですが、そういうことに勇気を持って向き合っていきたい。我々は支援という言葉を使ってはいませんが、支援者ではなくて当事者として一緒に。目の前で子供が虐待されているとか、障害者であるだけで生きていき難いというようなハードな現場のすぐ隣に行くことが我々の現場かなと思っています。

もう一個だけ、これは情報ですが、最近我々はもう一つ別のNPOと韓国に視察に行きました。今、韓国はたいへん地域活動などのスタートアップが盛り上がりまして、ソンミサン・マウルという、住民が勝手に次々と起業してコミュニティビジネスを70も80も生み出している地域があります。その地域の取組は非常に良いから、ではそれを吸い上げて、ソウル市全区におろそうということを市長が言って当選し、センターができました。そのセンターへの視察でお話を伺っておもしろかったのが、どういった成果指標を置いていますかと聞いたときに、これは地域のことは5年、10年かかるからわかりやすい指標は余り置いていない。置かないようにしている。でも実はKPIのようなものがあって、そこにかかわっている人がたくさんいる事業がすばらしい事業なのだと我々は考えていると仰ったのです。なので、その事業を立ち上げた人の周りにどれぐらいたくさんそれに共感している人がいるか。誰が公益的とか正しいとかを判断することはせずに、その事業、子供の問題が大事だといった提案に私もそう思うという人をたくさん増やした事業が、地域を元気にしていくというのが非常に印象的でした。もちろん成果などを数値的な目に見えることで出しながらですが、何かそういう人のかかわりを計っていくようなこともしていきたいと思っています。ありがとうございます。

○窪田氏 全体へのメッセージに対する自分の団体という、その決意表明ということで個人的で恐縮なのですが、まず先ほど御案内し忘れたのですが、お手元の資料の中にカナエール福岡、我々の1枚物のチラシを入れさせていただいておりますという宣伝から入らせていただいて、今、カナエール福岡という事業を福岡で立ち上げはしたのですが、私自身、このカナエール福岡では実行委員長をやらせていただいているのですが、ずっとやるつもりはありません。でも誰もやらなければ私がずっとやり続けます。しかし、できれば次の実行委員長が早く入ってほしいと思っています。それは先ほど御質問をいただいておりますように、もっとやりたいことがたくさんあるからです。就労支援、住居支援、まだまだやらないといけないことがたくさんあります。しかし、何をやるにしても私自身、この施設の子供たちに一生かかわり続けていく考えで、この事業に取り組みさせていただきます。

それは決して重荷でそう考えているわけではありません。これをやり始めたからやり続けないといけない。仕方なくやり続けないといけない。たまにしんどくて愚痴をこぼすことがあるのですが、でも本心では私には夢がありまして、今、この支援を通してか

かわっているたくさんの子供たち、そして施設にいる子供たちが本当に成長して行って、その中からたくさん成功者、幸せになる子供が出てきて、そしていつかその子たちと一緒にこの活動に取り組む。そういうことを実現していくというのが今、持っている夢です。

施設の中にも本当にたくさん良い子たちがたくさんいます。施設にいる子たち、小さいころからいろいろな問題を抱えて成長してきていますので、大変人の痛みがわかる子たちがたくさんいます。私は施設の子たちこそこれからの日本を支えていく本当に大きな人材になると思います。

3万人近くも今、日本で施設に子供たちが暮らしていると言いましたが、この話をするとき非常に暗い話になっていくのです。今年登壇してスピーチをした子供たちの中にも本当にひどい虐待を受けて育ってきた子供たちがいました。そういう話をするとき本当に何か暗くなっていくのですが、私はこの3万人の人的資源があるのだと思っています。この子たちにしっかりと教育と本当に素晴らしい環境を提供していく。そして人の関心を集めていくことで、この子たちは素晴らしい人材になると思っています。なので、そういった意味では大変わくわくした気持ちでこの活動にいつも携わっています。ぜひその思いを共感できる人をどんどん増やしていきたいと思っています。そして、今、支援を実際に我々にしてくださっている人にどれだけその共感を共有していけるかということが、我々の責任であると感じています。

最後に、全体のことと言えば、幾ら子供たちが本当に幸せになって行って、自分たちで成功していったとしても、やはり社会全体が、町が、日本が沈んでいってしまっただけではどうしようもないことなので、全体を底上げしていくためにはもっともっとNPO同士、企業とNPOそして行政とNPO、もっともっとそこが繋がっていかないといけないと痛感しています。

私はもともと3年前まではNPOではなく一般の企業の企業人としてやっていたので、さぞ横の繋がりが非常に強いのだろうと思ってこのNPO業界に入りました。ところが、なかなかNPOもそんなに横の繋がりが、きっと良い社会をつくるという目的は一緒のはずなのに、なかなか本当に横の繋がりが無いということをこの1年の中でも痛感しました。もっともっと繋がって、いろいろな方と手を取り合ってやっていけば、もっと良い社会がつかれると思いますので、ぜひ私も本当にまだまだ勉強中ですので、よろしく願いいたします。ありがとうございました。

○原口氏 本日司会を務めさせていただきまして、進行役というよりは皆様の、こちら側の一番の学び手として聞かせていただきました。

高橋さん、木村さんからは、社会を変える、地域を変えるということに本質的に立ち返ったときに、最近、社会的価値みたいなことが言われているから取り組むという姿勢ではなく、行動を考えたときに、そこに触れるのは当然であるだろうということに今まで取り組まれてきたということを教えていただいたと思いますし、永田さん、窪田さんからは関係性というものの重要性。それはたくさんの人とかかわるというボリュームの話であり、これからの時間の長さという関係性のこともありますし、それが日本だけではなくて他国

とも重要性を今、認識しているという段階であるということの提供だったかなと思います。

特別なことではなくて、本質的な取組としての社会的価値にこだわるというのは、共助社会づくりという単語を何年も取り組まれてこられた福岡県だからこそ、ここから始められるという気もしております。

私が本日登壇させていただきましたのは、まさに福岡から社会的投資を促進していきたいという思いで、その投資スキームの1つであるソーシャル・インパクト・ボンドという事業の検討をしております、そういった新しい流れを福岡から世界に発信していけたらというような取組が、今、このフォーラムだけではなくていろいろ取り組まれて活きているところだと思いますので、参加されているNPO法人それぞれ、金融機関様それぞれの熱い思いをこれから地域一体となってここから発信して、実行できていければ良いかと思っております。

本日は登壇者の皆様、本当にありがとうございました。

○司会 木村様、窪田様、高橋様、永田様、そして原口様、ありがとうございました。皆様いま一度大きな拍手をお願いいたします。

登壇者の皆様、ありがとうございました。

以上をもちまして、パネルディスカッションを終了とさせていただきます。

最後に、閉会に当たりまして福岡県新社会推進部長の大曲昭恵より御挨拶を申し上げます。

○大曲部長 皆さん、こんにちは。福岡県の新社会推進部の大曲でございます。

今日は共催の一端を担わせていただくということで、福岡県として御挨拶をさせていただきます。

本当に今日は皆さんお忙しいところ、この地方共助社会づくり懇談会 in 福岡ということで、熱い熱い思いを持って皆さん御参加いただきまして、本当にありがとうございました。そして、今日御報告をいただきました内閣府の林崎様、そしてパネリストの窪田様、永田様、木村様、高橋様、本当にありがとうございました。そして進行いただきました原口様もありがとうございました。皆さんの熱い熱い思いが、この会場いっぱい伝わったのではないかと思います。

この話の中でも出ましたように、まず県民の皆さん、そして熱い思いを持った皆さんから共感を得る、そして、そこできちんと資金を集める。そして事業を行ってきちんとした成果を見せる。そして効果を見せる。見える化というのが大事だということでお話もありました。そして、そういった効果、成果というものをきちんと評価をしていただいて、次につなげていく。そういったところで資金の流れができていくということだと思います。

今日は社会的投資を福岡からつくっていくということでございました。今日の話の参考にして、ぜひ皆さんと、そしてこの福岡県から熱いそういった流れをつくっていきたいと思います。

これから皆さんとまた繋がって、そして皆さんと一緒に元気にこの福岡を盛り上げていきたいと思っておりますので、ぜひこれからもよろしく願いいたします。本当にお忙しい中、今日はありがとうございました。

○司会 本日は長時間にわたり御清聴いただきまして、誠にありがとうございます。

以上をもちまして、本日のプログラムは全て終了とさせていただきます。