

共助社会づくり懇談会  
第2回議事録

内閣府政策統括官（経済社会システム担当）

## 第2回 共助社会づくり懇談会 議事次第

日 時：平成25年5月8日（水）17:00～19:10

場 所：中央合同庁舎第4号館12階1214特別会議室

### 1. 開 会

### 2. 議 事

- (1) 前回の意見の整理
- (2) ソーシャルビジネスによる事業収入の拡大の方策について
- (3) 特定非営利活動法人の信頼性向上について

### 3. 閉 会

○奥野座長 それでは、時間になりましたので、ただいまから「共助社会づくり懇談会」を開会いたします。

連休明けの大変お忙しいところお集まりいただきまして、ありがとうございます。

本日、副大臣は10分程度遅れて到着されるということでございますので、そのタイミングでカメラ撮りを行いますので、御了承いただきたいと思います。

なお、本日、深尾委員は御欠席でございます。岸本委員は6時半ぐらいでの御退席と承っております。

それでは、早速、次第に従って進めますが、次第の1、前回の意見の整理につきまして、事務局から説明をお願いいたします。

○金児参事官 資料1をご覧ください。

「『第1回共助社会づくり懇談会』における意見の整理（案）」でございます。

こちらで前回いただいた御意見について整理いたしました。【多様な主体への対応】【人材面の課題】【資金面の課題】【法人の信頼性向上】という四つの観点で整理しました。ご覧いただいて、もし漏れや、おかしいところがありましたら、また後日でも結構ですので、御連絡いただければと思います。

今日のテーマのソーシャルビジネスによる事業収入の拡大、NPO法人の信頼性の向上に関するところを御紹介させていただきます。

まず、【多様な主体への対応】ですけれども、多様な主体の参加は以下の二点から極めて

重要である。しなやかな強さをもつ安定した社会に寄与、成長戦略の観点から重要ではないかという御指摘がございました。

あと、データの把握が重要であるという御指摘がございました。

その下の五つの〇をまとめますと、様々な主体を体系化して整理し、支援の方法を区別して検討すべきだという御意見や、ワンストップで支援できるようにする、あるいは法人種別間で不公平にならないようにすべきだという御意見がありました。担い手のサポーター層をいかに育てていくかも重要という意見がございました。

次のページ、【人材面の課題】ということで、上の方から、企業で働く人の兼業を認め、プロボノを拡大していく、中間支援を行う場合にはスペシャリスト型の支援をできる人材育成が重要ではないか、起業家の育成が重要ではないか、NPOやボランティアの経験がキャリアパスとして評価される仕組みの検討が必要ではないかという御意見がございました。

次の【資金面の課題】につきましては、次回での御議論ですので、ここでは省略させていただきます。

その次のページ、【法人の信頼性向上】といたしまして、ブラックリストではなく、ホワイトリストを作成することが重要ではないか。その下の二つについては会計の話ですけれども、この辺につきましては、今日は横田委員から御紹介があるかと思えます。その下の被災地で活動するNPOにとっても、資金管理を適切に行い、自立を図ることが重要ではないかという意見がございました。

以上、簡単ですが、前回の意見の整理でございます。

○奥野座長 ありがとうございます。

大変簡潔にまとめていただいていると思います。さすがだなと思って感心しています。

もし何か不足等がございましたら、また後ほどでも結構ですが、事務局へお願いいたします。

ありがとうございました。

次に、前回御欠席でありました岸本委員、水谷委員、宮城委員に本日御出席いただいております。前回、各委員にこの懇談会における問題意識などにつきまして、3分程度で自己紹介を兼ねてお話をいただいておりますので、3名の委員にまず御発言をいただきたいと思えます。では、岸本委員、水谷委員、宮城委員の順番でお願いします。

では、岸本委員、お願いします。

○岸本委員 パブリックリソース財団の岸本と申します。どうぞよろしく願いいたします。前回欠席をいたしまして失礼いたしました。

私どもは、意志ある寄附で社会を変えるということをミッションに活動しております。寄附推進を行う財団でございます。

まず、この懇談会が開催されるということで、状況認識として共助社会が必要とされていることに大変共感いたします。しかしながら、同時に、もしこの懇談会が共助社会ということで続くのであれば、その場合のプレーヤー、担い手というものはNPO、社会起業に留

まるものではなく、非常に幅広いステークホルダーが要るのではないかと。地域社会における地縁団体、経済活動における企業あるいは学校といった様々なプレーヤーとともに共助社会を考えていくという枠組みが必要なのではないかと最初に感じたところでございます。

その上で、第2に、今回の懇談会で具体的に何を議論するべきか、ということで考えてみますと二点あると思っております。

一つは、今までどちらかというと、NPO、社会起業家そのものを育成することに焦点が当たっていたのではないかと。それに対して次のステップとして、それを支えるシチズンシップを盛り立てていくところに一つの焦点があるのではないかと考えております。NPO、社会起業家を支える様々な資金や寄附をどのように進めていくのか。それは政府からというのではなくて、幅広い市民から如何に集めるか。あるいは企業との共同で如何に集めるかといった活発なシチズンシップで支えるということ強化すべきではないか。例えば具体的には、各地ででき上がりつつある市民ファンドの育成支援とか、あるいは一時的に企業からNPOに出向するといった人材の還流を育成、促進する仕組みづくりといったもの。幅広いリソースモビリゼーションの仕組みが必要ではないかというのが私の感じているところです。

第2点目に社会的起業家を育成する場合のダイナミックな資金移動ということで、ある種の評価の仕組みが必要なのではないかと感じております。社会的起業家が生む社会的成果を評価して、特に社会の公共コストを如何に削減したかを評価して、その代わりに、例えば資金提供をした方に対するリターンとして、利息分になっていく仕組みを考えて、ダイナミックな資金移動を生み出していくべきではないかと感じております。具体的な仕組みについてはまたいずれかのところで御提案させていただければと思っております。

以上です。

○奥野座長 どうもありがとうございました。

続きまして、水谷委員、お願いいたします。

○水谷委員 こんにちは。

大阪ボランティア協会事務局長の水谷と申します。どうぞよろしくをお願いいたします。

共助社会づくりの懇談会に参画させていただけること、非常にうれしく思っております。

前回、参加できなかったのですが、第1回目の議事録なども読ませていただきました。まず、質問が一つございまして、今回の懇談会は非公開という形をとっているということですが、本来であればこの手の会議はもっと広く様々な方々の意見を吸収する意味では、公開の場であってもよいのではないかと。今回、非公開で本当に進めるべきなのかどうかを確認させていただきたいです。1回目の議論に参加できなかったものですから、この手の発言をお許してください。

懇談会に期待することですけれども、前回の議事録を拝見させていただいても、成長戦略や、雇用ということがかなり中心軸に置かれていることは理解しているのですが、一方で、今回の共助社会づくりを考えるに至っては、今の社会の閉塞感や辛さは、まさに生き

づらさを抱えている社会なのではないかと感じます。経済成長だけではない、成長によってもたらされている生きづらさに対してどう向き合うかという視点も必要なのではないかと思います。

私たちは消費型社会の中で生きています、贈与型社会、それはお金の面でいえば寄附だったり、人の面でいえばボランティアだったりという豊かさを私たちがどう実現するかという観点で今回の共助社会づくりというものを議論していかなければならないのではないかと思います。そのためには、先ほど岸本委員の御意見にもありましたリソースモビリゼーションという考え方を取り入れる必要があると思いますし、人材というをもう少し多様な側面から見つめる方向性が必要なのではないかと思っております。

あと一つは、中間支援という点です。1回目の議論の中でもゼネラリスト、スペシャリストという議論もあったようですが、次のステージの中間支援の育て方ということももう少し議論の俎上に上げてもいいのではないかと。例えば中間支援でいえば、単にスペシャライゼーションの話だけではなくて、どういう資金でもって中間支援を育てていく、どんな資金ミックスで組織を成長させていくかという観点も、NPOや他主体だけではなく、中間支援自体にも問われているのではないかと思っております。このような観点も含めて今回の懇談会の中で様々な議論ができればと考えております。

○奥野座長 ありがとうございます。

先ほどの公開、非公開の質問ですが、別に公開でも構わないと思います。ただ、あまりカメラ撮りがずっとあるというのも困ると思いますので、取材される分だけだったら構わないのではないかと。

これは皆様の御意見も伺わなければいけませんので、今日は非公開ということにしておりますので、次回までに事務局で御検討いただいて、御判断をまたここで報告していただければと思います。

そういうことで皆様、よろしいですか。

(「異議なし」と声あり)

○奥野座長 その次の部分につきましては、多分、皆様御異存はなくて、その二つの中でどうするかということのを頭に置きながら議論していると理解しております。

ありがとうございます。

それでは、続きまして、宮城委員、お願いいたします。

○宮城委員 ETIC.の宮城と申します。よろしくお願いたします。

震災が起きて、大幅に寄附税制も変革された上でも、なかなか爆発的に担い手が増えるわけではない。あるいは認定NPOも思ったほど急速に動きが出ているわけではないということも認識としてあると思うのです。

今、実際に顕在化しているソーシャルビジネスとか、NPOの動きというのは、まだ潜在的でしかない社会の変化に対して貢献していきたい、役に立っていきたいという人たちのモ

チベーションの変化に比すると、まだ氷山の一角でしかないと思っています。特に震災が起きて、何らかのこうした動きに関わっていきたいという思いへのスイッチが入った人というのは、非常に実は潜在的にはたくさんいると思っています。それをどのようにつなげていくかが今回の一つのテーマになると思っていますので、そんなに非常に馬力の要る話ということよりも、様々な工夫次第で十分につなぎ得るのではないかということを考えています。

前日も多分議論されたと思いますが、例えば起爆剤としての休眠口座とかの資金を活用していくこと。今回どうやって今、絶対的に人材面でも資金面でも不足している、力が弱いと思われる状況を加速させていくかというときに、呼び水として資金をうまく流していくことがとても大事ななと思っています。先ほど岸本委員等の御発言のように、民間の力をうまく活用していく形で、例えば今回の休眠口座の資金活用の面白さは、そもそも、民間のお金であるという資金のポジショニングというか、性質にあるとも思っています、例えば休眠口座の議論をしたときに、これをどの分野に使うかという議論があるのですが、どの領域に使うかというよりはどういう使い方の工夫をするか。例えば民間の資金を引き出していく呼び水として使っていくという形で、マッチングファンドという形をうまく活用するとかの工夫した運用の仕方をすることによって非常に面白い資金となっていくと思っています。

潜在的なニーズを資金的な面でも人材の面でも、もっとこの分野に生かしてほしいという動きがあるのですけれども、それをつないでいく部分として、先ほどからも出ています事業のパフォーマンスの評価であったり、今日も議論されることになっていると思います会計基準の話であったり、そういう部分のキャパシティをどのように高めていくかも本当に大事になってくると思います。先ほどの休眠口座の資金のようなものが提供されるときに、そのキャパシティが高まっていくというプロデュースをして、その努力をしたところに対して提供されるというメカニズムをうまく働かせる工夫をしたら良いのではないかと考えています。

いずれにしても、今回の懇談会の中で出てきたテーマを実現していくことには非常に細部にわたっての仕組みづくりやプロデュースが必要だなということを考えています。この懇談会で出た結論としての、大目的なものだけではなくて、実際にそれを実行に移していくための、できればタスクフォースのような形で、より議論を詳細にしていく場を設計されることを検討するべきではないかと考えています。要するに、方向性が出ただけで終わりでは、結果的には実際に生きた政策にはならないと思っています、決定的にそれがうまく民間の力を育んでいく使われ方をする、そのような施策になっていくことを細部まで議論して、プロデュースする必要があります。更には、その上で大胆に民間の力に任せていくという形で活用していくべきと考えているのですが、そのようなところをこの場を通して、また皆様とも議論できればと思っています。

○奥野座長 どうもありがとうございました。

今、3名の委員にお話いただきました。何かここで御意見がありましたら御感想などをどうぞ。

○宮城委員 ちなみに、今後のここで検討された議論を更に詰めていく場作りの設計のようなものは、現時点で何か議論があるのでしょうか。

○奥野座長 では、青木審議官、お願いします。

○青木審議官 現時点でタスクフォースをいつ作ってということまでの議論は内部でまだしていませんが、日程的なことを申し上げますと、お忙しい中、5月は3回ほど懇談会の予定をしています。その中では、本日も3名の委員からプレゼンテーションをいただきますけれども、全体の重要な論点について御指摘をいただきながら、5月中に基本的な考え方の整理をさせていただきたい。これは骨太の方針なり、先ほどの資料1にもありますように、第1回の懇談会で座長から成長戦略という点でもそれなりに大事な要素もあるという御指摘もありました。それらについて6月中に政府として一定程度の方向を示していくこともあるので、大きな議論をまずはさせていただきたいということでございます。

その上で、それ以降、制度の変更なり改善なり、そういうことに結びつく議論を具体的にさせていただく必要があるということは前回の懇談会でも座長から御紹介をいただいております。その際に、どういう体制でどのように議論をしていくかというところまではまだ御相談申し上げておりませんが、宮城委員が言われるように、少しパーツごとに、委員の誰かに加わっていただいて議論していくという方法もあるかもしれません。そういうことも含めて、6月以降、どんな進め方をするか少し考えさせていただければと思います。

このメンバーでも相当詰めた議論を具体的にできるのではないかと考えているのですが、今日の御指摘も踏まえて、次回までにどんなやり方を考えていくべきかということをご提案できるように準備したいと思っております。

○奥野座長 よろしいでしょうか。

副大臣が到着されるまでの間を利用して、連絡事項を先に申し上げます。

まだ今日の議論が終わらないうちに次回の話で恐縮ですが、次回は5月22日水曜日、本日も同じ17時から19時で開催いたします。場所は追って事務局から連絡いたします。

次回の会議では、高橋委員と深尾委員から資金調達環境の改善のための方策についてプレゼンテーションをいただきます。それで意見交換をするということが予定されております。もう一つは、今日の議論までを踏まえ、論点の整理案を事務局から次回、提示させていただくという予定が立てられております。御承知おきください。

追加して御発言がございましたらどうぞ。

○宮城委員 先ほど遠慮して最後に申し上げなかったのですが、私はずっと人材育成や教育に携わってきたこともあり、教育の面でこのテーマをどう扱っていくかということも今、寄与しております。例えば今、大学生の秋入学のこととかが話題になってはいますが、大学に入る前の半年間とか、あるいは入ってからの間、半年、1年という間にソーシャルビジネスの現場でインターンシップをすることを国内外問わず希望する学生たちに提

供する仕組みを作ることを今、計画していきまして、経営者の方々から資金を募って、基盤を作るという話をしているのですが、そのような未来の人材を育成していくことに対してのテーマもまた機会があれば議論させていただければと思っています。

○奥野座長 ありがとうございます。

人材育成については前回も幾つかの側面から、山内委員からも御発言がございました。大学は学位を出してきちんとキャリアパスを作る必要があるのではないかと。副大臣からもキャリアパスを作っていくということは大事ではないかと自分も思っているという御発言がございまして、それはいろいろな観点からまとめていかなければいけないことだと私も認識しております。

他にございましたらどうぞ。

○横田委員 今の話に関する思いつき程度のことですが、我々NPOで働いている人が何かアンケートに答えるとか契約をするときに、プロフィールを書くときに職業欄があるのです。そこで、公務員でもないし、企業人でもないし、団体職員があれば書けるのですけれども、それもないとその他になってしまいます。あるいはサービス業。その辺が世の中でのキャリアとしての位置付けにも関係する感じがして、山内先生は人口がまだ少ないとおっしゃるかもしれませんが、小さなことですが、社会的な選択肢にNPOと一言入るようなことがつながるかと思って発言しました。

○奥野座長 山内先生、今の点は何か御発言ございますか。

○山内委員 どの範囲にするかということだと、NPOというとかかなり狭いニュアンスになるので、もう少し広く捉えて何か、例えば今は職業に丸をつけるときに団体職員しかありませんが、もうちょっと何かいい名前を工夫できたらいいかもしれませんね。

○奥野座長 ありがとうございます。

他に、前回発言されなかったことでも結構ですが、御発言をいただければと思います。

山内委員、どうぞ。

○山内委員 今の発言に関連して、政府の公式統計でも、例えば産業分類とか職業分類とかで、やはりNPOは埋もれがちなので、前回データを整備しろと言ったのですけれども、何も新しい統計を作らなくても、既存の統計の分類分けを少しこのセクターに光が当たるように工夫するだけでもかなり実態は分かるのではないかという気がしましたので、少し補足したいと思います。

○奥野座長 ありがとうございます。

他はいかがでしょうか。

どうぞ、岸本委員。

○岸本委員 今日の信頼性向上のところに出てくるかもしれませんが、NPO法人に限らなくてもいいと思うのですが、非営利法人の、公益法人とNPO法人を合体させたようなデータベースの作成と、それをファンドレイジングとつなげるような仕組みづくりも必要ではないかと思っています。

クラウドファンディングということも前回の御意見にあったようですが、今、NPO法人は資金調達をしたいと思うと、皆、様々なところに自分のデータを登録するわけです。その手間たるや大変なものがございまして、ここで更新されても別のところでは更新されていないということがあります。それよりは、中心となるデータベースに全てそれを開示する。それが様々なオンライン寄附サイト、クラウドファンディングも含めて共有される仕組みができますと、非常に信頼性、透明性の向上にもなり、資金調達にもつながるのかなと思ひまして、今の統計整備とデータベース作成、資金調達は一つのつながりとして議論することもできるのではないかと考えています。

○奥野座長 副大臣が玄関に到着されたそうでございます。ここでメディアの方々、カメラの方々に入っていただきますので、御了解いただきたいと思ひます。しばらくお待ちください。

(報道関係者入室)

○奥野座長 どうぞ。

○田尻委員 今、岸本委員から出たデータベースの話ですが、実は、旧政権になりますけれども、「新しい公共」の中でもその議論はされて、議事録も全て残っていますが、政府が民間に対してその情報を提供するというわけにいかないというところで、頓挫したという経緯があります。たくさんのデータベースがあるにもかかわらず、情報の共通化ができないというハードルが今、内閣府、政府にあるという部分に関しては、私も引き続き議論をしていただくと、使う側のNPOの人、寄附をしようと思う人たちの混乱をかなり避けられるのではないかと考えています。民間サイドではそれぞれ連携しようという心づもりはあるのですが、それをどの軸にして議論するかが、まだ政府で停滞している状況ですので、是非そこは御検討いただければと思ひます。

○奥野座長 今回の議論でその点も整理できるといいですね。ありがとうございます。

それでは、副大臣が到着されました。早速で恐縮でございますが、御挨拶をお願いいたします。

○西村副大臣 皆様、お疲れさまです。

内閣府の担当副大臣の西村でございます。

本日もお忙しいところお集まりをいただきまして、ありがとうございます。

前回少し御挨拶をさせていただいた方もおられますけれども、初めての方もおられますので、改めて御挨拶申し上げたいと思ひます。

私は、経済政策全般を担当しておりまして、今、安倍内閣の下、アベノミクスといわれる成長戦略をまとめているところでありますが、ともすれば、何となく大都市、大企業、富裕層を対象にいろいろ考えているのではないかと誤解をされているわけですが、私たちの政権は、地方にもしっかりと光を当て、地方で一生懸命、額に汗して頑張っている皆様方に光を当てながら、地域の雇用、地域の活性化も成長戦略の大きなテーマの一つと考えておりますので、その中でNPOという法人の形態や、あるいはコミュニティビジネ

スという形態など、様々な形態がありますが、いろいろ御縁のある御活躍されている、御支援されている皆様方の御意見をいただきながら、地域の活性化に是非、大きな1つのテーマとしてこの共助社会づくり社会の担い手をどう育てていくかを考えていきたい。そのために皆様方にお集まりいただいた次第であります。

我々は自助・共助・公助という言い方をしますけれども、公助の部分は財政的な制約もあって、これ以上あまり大きくできない。その中で、自立を目指しながらも、共助の精神を生かしていただく。形態は先ほど申し上げたように、いろいろな形態がありますけれども、そのためにどんな政策が必要なのかをぜひ御議論いただきたいということです。

特に、前回の御議論の中でも、幾つか縦割りであり、ワンストップでなかなか支援ができない。事業をやるにしてもいろいろなところを回らなければいけないとか、そのようなすぐに改善できる点もあり、事業の形態に応じて支援策を充実させてほしいという声もあり、あるいは中小企業施策をもう少しNPOの皆様方も使えるようにできないかとか、様々な御意見もいただきました。

一方で、財務基準もこれまで作っていただいて、我々も支援しながら広げようとしていますけれども、それを満たそうと頑張っているところもあれば、そうではないところもある。なかなかしっかりとした財政基盤を持たずに、いいかげんな運用をしているところも中にはあって、これはそういう存在があるが故に良いところもそういう目で見られてしまうところもあります。そういった財政、財務基盤、財務基準などをしっかりとしてもらい、守っていただくことも含めて取り組んでいかなければいけない。そのような面もあると思っております。

いずれにしても、地域において今後とも一定の雇用、そして地域が活性化、地域が発展していく上で、重要な役割を果たすことはもう間違いないと思いますので、成長戦略の中で是非大きく取り上げていきたいということです。

日程があまりないのですけれども、できましたら今月中を目途に一定の方向性、一定の取りまとめをお願いして、成長戦略あるいは骨太の方針の中に盛り込んでいきたいと考えておりますので、是非今日の御議論も含めて、活発な議論をお願いしたいと思っておりますので、よろしく願い申し上げます。

座長におかれましては大変難しい取りまとめになるとは思いますけれども、是非よろしく願いいたします。

ありがとうございます。

(報道関係者退室)

○奥野座長 副大臣、どうもありがとうございました。

それでは、本日はソーシャルビジネスによる事業収入の拡大の方策、特定非営利活動法人の信頼性の向上について。前者については永沢委員と曾根原委員、後者については横田委員にプレゼンテーションをいただくことになっています。副大臣の御都合で、プレゼンテーションを三つ続けて行っていただきたいと思っております。その後、三つを対象にして意見

交換をしたい。その中でまた副大臣に時間の許す限り意見交換に参加していただければと思います。

それでは最初に、永沢委員、お願いいたします。

○永沢委員 改めまして、永沢でございます。

本日は、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスにおける共助社会づくりということでお話をさせていただきます。

前日も発言させていただいたのですが、今回、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスに特化してお話をさせていただきますが、前提としては、ボランティア、サークル活動、地縁団体の活動、起業活動、様々なセグメントの中で、それぞれに存在意義、価値があるという中で、特に今回はS B・C Bに特化して少し御説明をさせていただきたいと思っております。

お手元の資料2に従って御説明したいと思うのですが、まず、1枚めくっていただきますと、少し振り返りということで、これまでのソーシャルビジネス、コミュニティビジネスに関連した主な経過ということで、幾つかの省庁または東京都に関連して御紹介をしていきたいのですが、細かい部分は割愛させていただきます。

二番目に記載しています厚生労働省、2002年になりますけれども、このときには大幅な雇用創出の一環としてコミュニティビジネスという観点がかなり議論されました。その中で少し特出しでお話させていただくと、当時は、こうした分野ではなかなかまだ十分な対価が得られていない。実際、当時の雇用創出会議のアンケートによると、常勤有給労働者の平均でも大体、250～260万円の年収しか得られていないということで、果たしてこのような雇用の増やしていくのが国として適正かという議論もありました。

ただ一方では、今後、福祉分野とかまちづくり分野、様々な分野でこうした担い手の人たちが就労する環境が整っていくだろうという10年計画の中では約120万人、そこからこうした分野が広がることによって、約30万人の公務員の削減が進んでいくであろう。プラスマイナスで約90万人の新規雇用が生まれると、これは10年間ですけれども、算出されました。ただ、問題はこの90万人は平均年収が300万円程度という条件付きであるということ。

それに加えてもう一点、社会保障制度について議論が出ました。と申しますのは、こうした分野に就労されている方は大企業や公務員に比べると十分な社会保障や福利厚生が受けられていない。国としてこのような就労を進めるということを考えた場合には、どうやってこのような就労をされている方々の社会保障や福利厚生を賄っていくのか。ここの充実をセットで考えるべきだという話が出てきました。

幾つか下に進めさせていただいて、2006年の新経済成長戦略の中で議論されたのが、会議の中でよく出てきた言葉で、実は、いろいろな意見も喧々諤々あったのですが、こんな言葉が結構出ていました。若者、高齢者、女性等の安価な労働力を有効活用していくことによって無駄な予算を削減していくためにコミュニティビジネスの推進をして行こう。つまり、新たな経済成長戦略という観点よりは、2006年の当時議論されたのは、どちらかと

いうと、公的な無駄を無くす引き受け手、担い手としてこの分野が広がっていくべき、または広がっていくであろうという表現もされていました。そこからおよそ、考え方もこの分野は変わってきました、それ以降は経済的な担い手、雇用創出の担い手という形に変わってきた形で、各省庁でもいろいろな観点で議論されてきた背景がこの中に含まれているということをまず前段で御紹介いたします。

ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスはまず、どういう位置付けで今まで整理されてきたかは、次のページからです。

これは経済産業省の会議の中で実際に使った資料ですが、事業性と社会性、革新性という三つの要素が伴っている事業者ということで、単なる営利企業とボランティア活動とは異なるという位置付けをまず明確にしているのと、このページの右下に白黒で二重丸が重なっている図がありますけれども、コミュニティビジネスというのは国内、例えば生活課題、地域課題ということで、かなりフィールドの狭い範囲の中での課題を事業型で解決するもの。ソーシャルビジネスはそれを含めた全国的または海外のフェアトレードであるとか、国際支援といったものも含めようということで、ここを平成20年から経済産業省でもCBに関しては、経済産業省マターでいくと、経済産業局以下、都道府県、市町村が担って、国はソーシャルビジネスという言葉を使っていこうという整理がこの図をもとに整理されたということでございます。

次のページが、前回もちょっと補足させていただきましたソーシャルビジネスやコミュニティビジネスのマーケットということでございます。ちょうど平成20年当時のデータによると、事業者数が8,000、市場規模が2,400億円、雇用者数が3.2万人という数字を実際に挙げておりますけれども、これは大雑把な、算出基礎が非常に稚拙というか、かなりアバウトな数字から拾っているのですが、どのような数字の拾い方をしているかといいますと、実は、厚生労働省の先ほどの雇用創出もまさにそうなのですが、ベースとしているのがNPO法人で一定以上規模の事業収益を持っているところをまずは母数として残します。それで、どのアンケートを取っても、NPO法人とそれ以外の法人格または非法人が大体、50%ずつアンケートで出てきているのです。

何故かという、NPO法人に関してはそもそもミッション性が明確になっているのは事業規模で拾えば、多くの人たちがアンケート対象、ソーシャルビジネス的な対象として位置付けられるのですが、株式会社や個人事業は拾えないのです。要するにデータベースが拾えない。そうすると、NPO法人をまず、母数として多くしながら、アンケートを取っている、どのソーシャルビジネス、コミュニティビジネスのアンケートでも、NPO法人格でやっていますというのが回答でいくと約50%です。それを基にとって、当時、経済産業省でNPO法人の中でもそれなりの事業規模を持っているものが約4,000と拾って、それ以外は約4,000あるので、8,000事業所だと。それらの平均の売り上げが大体、3,000万円程度なので、市場規模が2,400億円。アンケートを取ったら、1団体当たり平均4名ほど雇用しているので、単純に8,000事業所掛ける1団体4名で3.2万人という数字ですから、そもそもこの数

字を鵜呑みにして良いかどうかということがあります。

厚生労働省が120万人という数字を出しているのは、マーケットの市場規模から割り出しているという数字になっております。これはどういうことかといいますと、当時、厚生労働省では、今後、行政の担っている福祉分野やまちづくり分野等で民間に特出しされていくだろう予算と、新たなマーケットの市場規模を算出して、これらのマーケットを全部、コミュニティビジネス、ソーシャルビジネスが担った場合にはこれぐらいの団体が増えて、雇用が生まれるであろうという数字の出し方をしているのです。

よって、前回、白書というお話をさせていただいたのが、もう少ししっかりした算出基礎から拾っていかないと、このままこれを特出ししていった場合には少し不十分なデータになってしまうのではないかとということです。

前回も、現在、この数字の約5～6倍ぐらい増えているのではないかとのお話をしたのが、同じような規模感のNPO法人をもう一回、拾い直しして、掛ける2の事業所数から市場規模、雇用者数を拾っていくと、この当時の出している数字と同じ計算式からいけば、大体、5倍程度ぐらいまで増えているという数字になっているというのがまずは算出基礎です。

続けて、次のページ、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスの新しい経済の担い手という観点からすると、何が一般企業であるとか、ボランティアなNPOと財源確保の方法が違うかというところです。

「SB・CBの整理」と書いてあるページに書かれております。まず、左側に①市場と書いてあります。ここのマーケットの部分が実は、様々な多様化している問題、課題というものが山積してしまっていて、例えばそこには困っている人たちがいる。分かりやすく申し上げると、例えば待機児童の問題ということで考えていった場合に、そこには子供を預けたいけれども、預かってくれる保育園がない。そういった困りごとがあるという課題を抱えているマーケットが存在している。そこにニーズに応えるような適正なサービスや場ができれば、そのマーケットを拾って事業として成り立つ要素がそこにでき上がるという観点でございます。

つまり、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスというのは、自分がこういう商品を買いたいというスタートではなくて、マーケットインの考え方、ここにこのような困りごとのマーケットがあって、そこに必要とされているサービスや商品はこういうものがある。それらを適正に提供することによって事業として成り立つ市場が存在しているという組み立て方から成り立つというのが一般的な考え方で、③の役割の中には、前回お話したように、担い手だけではなくて、中間支援のようなコーディネーター、応援、協力するサポーターのような役割と、役割分担をすることによってこれが効果的に事業として成り立つという形が組み立てられていく。そういう意味では、点である起業の支援という形よりは、どうやってこのようなチームプレーというか、面を構成していくかという支援体制も非常に重要ではないかとこのところでございます。

次のページに進めさせていただくと、多様化した環境の整理が必要というところですが、ここは前回お話をさせていただいたように、主にA、B、C、D、Eと分けていますが、少しセグメントを分ける上では、法人格だけではなくて、考え方の違いであるとか、資金調達の方法であるとか、活動範囲、フィールドの違いであるとか、活動分野の違い、これらを少し整理していくことによってそれぞれに必要なとされる支援策が異なってくるのではないかと。一つの整理するための分け方ということで書かせていただきました。

次のページがそれらをかかなり咀嚼して三つに分けると、例えば今回、SB・CB・事業型と書いていますが、これらは全て非常に重要な役割を担っているものではございませんけれども、特出して③についてお話をさせていただくと、特に事業、経済成長戦略という観点から、SB・CBが何をもって事業型ということで生産性を生み出すかということ、大きく分けると、二つ考え方があるのかなど。一つが先ほどのマーケットインという形で、誰も手を出さないようなニッチな困りごとに対してサービスインをしていくことによってお金を稼ごうという考え方。もう一つが、③のSB・CB・事業型の中にも財源確保としては寄附金であるとか、会費であるとか、事業では稼がない。その代り、得たお金を事業費として投資しながら新しいビジネスモデルを構築する。つまり、収入と支出によって事業という捉え方を分けて考えていったほうが良いと思っております。いずれもある意味、事業型ではあるのですけれども、何をもって事業型かということ捉えていくかということも少し整理が必要ではないかと思えます。

次のページが、今度はSB・CBにはバランスシートを整理するという必要性がありまして、先般もさいたま市のほうでCSR活動の評価ということで、約600社の企業を約90項目で評価するということお手伝いをしてきたのですけれども、単純にソーシャルビジネス、コミュニティビジネスを推進していく上では、一般的な企業のように、資本金や従業員数、売り上げ、利益率という評価だけではなくて、ある意味、こういった四つの大きな項目をもう少し細分化して、総合的に評価していくことも必要ではないかということでございます。

一つが、Aの部分ですが、行っている人たちがどれだけ充足しているか。例えば生きがいにもつながるといふ表現になるのですけれども、ここの要素もどう評価していくか。今度はそれ自体がワンマンプレーになっているのではなくて、本当に地域や社会に求められているものなのか。または経済的な評価も必要で、これがCの部分です。もう一つ、四番目、この一つの取り組み自体が点で成り立つのではなくて、サポーターを含めて地域の賛同、応援、協力を含めて、それがお金という形で集まったり、利用者として集まったり、様々な形で面として成り立つという要素、このような部分も含めて多面的にしっかりと評価をしていく必要性があるかと思っております。

この中で、特にCの経済的な収支がしっかりとプラスになっていくという上で、SB・CBの中で今、一番重要なポイントの一つとしては、プロフェッショナルリティかと思っております。前回もスペシャリスト、ゼネラリストというお話がございましたが、得てして

こういった取り組みをすると、良いことをやっているからということで、サービスのプロフェッショナル리티の質が下がってしまう可能性もありますので、しっかりとそのプロフェッショナル리티については、逆に良いことをやっていて、さらに質の高いサービスや商品を提供するという部分が伴っていくことも非常に重要な観点ではないかと思えます。

続いて、次のページになりますが、グリーンの丸で書いてある3点について少し補足をさせていただきますが、支援策や推進策についてのポイント整理で書かせていただいております。

一つ目ですが、SB・CBの事業者については、今までの過去のデータについてはかなり抽象的なバックデータであるなど、フレームづくりが明確になっておりません。例えば、どういう分野でやっているのか、売り上げがどうなのか、収入の比率がどうなのか、または職員の体制がどうなのか、色々な項目を明確にしながらフレームを作って、まずはSB・CB事業者がどこを目指していくべきなのか。または現在、どれぐらいのマーケットがあって、どれぐらいの事業所があるのか。ある程度のデータとして抽出する上では、しっかりとした整理、水準を作る必要があるのかなと思っております。

これに関しては、例えばイギリスのCIC、コミュニティ利益会社と呼ばれたり、地域利益会社と言われているのですが、こういった仕組みなどが1つの案かなと思っております。CICは、例えばNPO法人の場合は、日本の場合も認証制度を採っておりますが、イギリスのCICは、あるフレームに基づいて当てはまった事業者については、法人格ということよりも、しっかりと水準を作った中にフレームが当てはまれば、CICという形できちんと認証される形を採っております、例えばそういったフレームなども含めて日本版で作られると良いのかなということです。

二つ目、課題解決型モデル事業の提示でございますが、例えば、昨年辺りは、買い物難民問題で、農水省や経産省を含めて色々な補助金も出されておりましたけれども、正直申し上げると、成功例もあるのですが、失敗例もものすごく多くありました。何が課題かという、買い物難民の問題又は農商工連携など、様々な取り組みを見ていると、大体、共通する失敗点や改善点が明確になってきます。こういったSB・CBのビジネスモデルを作る場合に、例えば100団体が全て同じつまずきをして、同じ乗り越え方をする形よりは、ある程度のビジネスモデルで、ここをこうクリアしながら、こういう方法論で行っていくというパッケージ型を提示していくような支援策も一つの案ではないかと思っております。

例えば、今年で6年目ですか、経産省で、ソーシャルビジネス・コミュニティビジネスノウハウ移転・支援事業を実施してまして、審査員で色々な事業者を見てきましたところ、やはりこういった分野に関してはビジネスモデルの完成度だけではなくて、実は、地域性、担い手団体の個性や考え方、つまり、誰がどこで何をやるかという三つのファクターの重要度がほぼ等分に感じられるのがほとんどの事業の共通点でした。

つまり、ビジネスモデルをまとめながら、それがどういう地域であるのか。例えば都市部なのか、地方部なのか、何県の何市なのかということを含めて、どういう考え方やミッ

ションを持っている団体がやるのか。それによってしっかりとマニュアルチェンジをすることも支援をしながら、なるべく失敗の少ない効率的な事業モデルを各地域で展開していくことによって、より成功率の高いビジネスモデルを構築するための支援策も一案ではないかと思っております。

最後の成果報酬型は、今までの補助金はどちらかというところ、成果よりも、何に幾ら使ったかにより精算されるという要素も多かったのですが、事業型を目指すということでは、達成度を明確にして、例えば7割達成したら、実際には幾らですよという形で、達成目標を明確にするお金の出し方、ないしは、ある程度の少額のお金を出しながら、その分、その事業によって得た収益については自由にSB・CB事業者が活用できる形で、利益をもっともっと目指していけるような支援策も一案ではないかなと思っております。

最後のページ、「まとめ」をお話させていただいて終わりにしたいのですが、繰り返すことになりますが、1のところ、先ほど申し上げたように、セグメントをまず明確にすることで、2番目にあります、それぞれのセグメントに合った支援策・推進策を実施することが非常に重要ではないか。それに伴い、白書というお話もさせていただいたような、少し情報を整理していく。

目標達成度を推進することによって5年後、10年後どれぐらいの雇用創出があるのか、市場規模を創出していくのかということも明確にしていくべきではないか。

4番目は、担い手のプレーヤーだけではなく、サポーターやコーディネーターをどうやって育成支援していくのか。その中で特に既存の中間支援機関をどう機能強化するか。例えばNPOセンターのようなどころ、ないしは、商工会議所、社会福祉協議会、観光協会など、様々な目的を持っている中間支援機関ともタイアップしながら既存の中間支援機関の機能をどう強化していくか。

最後、NPO法人にも少し触れさせていただきたいのですが、後ほど横田委員からもお話があるかと思いますが、会計基準も含めまして、NPO法人に関しては様々な法律の中でもまだ明確な定義づけがされていない部分があったり、あとは休眠法人も問題になってきておりますので、しっかりとしたNPO法人を残しながら、法律整備、会計基準もしっかりとしていくことも含めて、多面的な整理をしていくことによりガバナンスが利く分野。イコールガバナンスが利くことにより信頼性の向上につなげていきながら、より充実したNPO法人をもっともっと社会的に排出していくことも必要ではないかというところがございます。

大分割愛しながらのお話ですが、以上で終わりにしたいと思います。

○奥野座長 ありがとうございます。

意見交換は後ほどにさせていただきます、曾根原委員、お願いいたします。

○曾根原委員 こんにちは。曾根原と申します。

私からは、「日本の田舎は宝の山」と書いたパワーポイントの他、4種類ほどお配りさせていただいております。それを見ながらお話しをさせていただきます。

前回も御紹介申し上げましたが、私ども、えがおつなげては、山梨県の限界集落地域を

基盤に地域の活性化を行っている団体です。また、この懇談会の中での私の位置づけですが、私は個人的には事業者であります。ですから、事業者の視点としてこの分野をどう活性化させていくか、成長させていくかという視点で御提案申し上げたいと思います。

我々の団体は、先ほど申し上げましたように、限界集落地域を基盤に活性化をしていこうという活動を行っているわけですが、よく日本の農村を表す言葉として、枕詞のように「過疎」「高齢化」「耕作放棄地」「森林資源が活用されていない」と言われます。

確かにそうかもしれませんが、それを言ってもらちが明かないので、我々の発想は、つぶさに農村の資源を見てみれば、豊かな資源が実は非常にたくさんあるという点に着目して、日本の田舎は宝の山であるという視点で、その地域の資源を活用していく事業を起こしていこうという活動を行っております。

また、そのような活動をする中で、活動が分かりやすい明確な形にするため、農村資源を都市のマーケットニーズとつなげて事業化していくことを行っております。

資料の1枚目が、我々の活動の端的な写真でございます。左の写真が山梨県の森林から発生しております間伐材の山の写真です。これらが活用されておられません。

一方、右の写真が、我々と5年前から事業連携協定を結んでいただきました三菱地所グループの保有する新丸ビルです。こちらの企業とタイアップして、現在、山梨県の間伐材などを使って、三菱地所グループの製品開発をしております。この写真で、私の隣にいらっしゃる方が山梨県の横内知事、その隣の方が三菱地所の杉山社長。こういった方々と正式に協定を結び、事業化も数年来行ってきております。それにより、間伐材などが今では約1万立方メートル規模で流通するようになってきております。このような活動を様々な企業と連携して行っております。

また、そのような活動を行う中で、もしこんな活動が日本全体の農村で展開されていたならば、10兆円ぐらいの産業が動き出すという本を日本経済新聞出版社から2年ほど前に出版させていただきました。

次のページは、我々が活動している場所です。

まず、データを御覧いただきます。我々の活動しているエリアは山梨県北杜市増富地区。

高齢化率は62%。

耕作放棄地62%。

一時期は生産農家がゼロになりました。生産農家がゼロになると、おのずと何が起きるかというJAが撤退します。売り物としての農業生産物を作る人がいなくなりますので、そうするとJAが撤退するというところでございます。こういったところを基盤に活動しております。

ここで若干、私のバックボーンをお話しさせていただきます。

私は、現在山梨県に住んでおりますが、元々は山梨県民ではありません。1995年に東京から山梨に移住をしました。東京にいる頃は、銀行のコンサルタントをしておりました。バブル絶頂期から、バブル崩壊局面の日本で銀行のコンサルタントをして過ごしました。

バブル崩壊局面の中で、日本は今後経済的に非常に危険な状態、もっと言えば雇用が危険だろうと思いました。そのような中で、農村の開発は今後非常に重要になるだろうと考えました。

そういった中で山梨県に移住をし、自ら耕作放棄地を2ヘクタール開墾して農業を始め、使われていない森林を買い取って、林業も開始しました。その後色々な方々の賛同を得て、2001年にえがおつなげてが設立されました。

その2年後、今日御紹介します増富という限界集落地域での活動が特区第1号の認定を受けて、活動を開始しました。

限界集落になってしまうということは、マンパワー不足です。ですから、マンパワー不足を補うためには、都市側から人材を補うことが必要です。都会の若者達に協力していただいて、62%になってしまった耕作放棄地を開墾する。その写真が色々出ております。外国からも20カ国以上から賛同者が来てくれたこともありました。

ただ、都会の若者も農村のマンパワー不足を補う意味では非常に有効なのですが、経済的パワーにはなかなかつながりません。ですから、経済パワーにつなげるために、皆様のお手元にお配りしましたけれども、都市部の企業との連携によって農村を活性化する活動を2004年から展開しました。緑のパンフレットを御覧ください。

まずは、企業との連携によってどのような成果が生まれたかということをお覧いただきたいと思えます。20年以上放棄された棚田の写真です。荒れ果てています。凄まじい状態ですが、これをある企業との連携によって、5年間でこのような形にまで再生されてきました。

そこで今、酒米の生産が始まりました。今日もお持ちしましたが、できた酒米で「純米酒 丸の内」というお酒を開発しました。これが人気商品になりました。、現在では、東京丸の内のレストランやショップで、商標登録も取って販売されております。

また、先ほど御紹介しましたように間伐材の山も非常に資源としては有用なものでございますので、三菱地所グループの2×4住宅の製品開発をし、それを使ったモデルハウスも東京にオープンしました。このような活動が三菱地所との活動で始まったわけです。

その後、様々な活動が紹介されておりますので、写真を御覧いただきたいと思えます。

また、この製品開発のみならず、農村のマンパワー不足を補うときにはツーリズムという活動が非常に有効です。ですから、空と土プロジェクトツアーという名称で様々なツアーを展開しております。社員の皆様に参加いただくCSRツアー、三菱地所のマンション居住者の方に参加いただくツアー、さらに三菱地所の拠点の丸の内、有楽町、大手町の居住者専用のツアー等々といったものを年間通じて行っております。

このような活動の成果が生まれてきておまして、間伐材による2×4住宅の開発が「森林・林業白書」に取り上げられたり、さらに農水省の表彰事業として、このプロジェクトが表彰されたりする形にまで展開してきております。

また、三菱地所との提携事業は、これからどのような形にしていこうかということをお

菱地所の杉山社長自らおっしゃっていただいておりますのが「本業に生かすCSR」。自分のところの事業にもプラスになるし、地域活性化にもプラスになるような事業を一緒にやってみましょうと言っていただいています。それは、アメリカの経営学者のマイケル・ポーター氏がCSVと唱えられましたが、そのような活動を一緒にやってみましょうということで行っております。

さらに、大手広告代理店の博報堂との提携も行いまして、博報堂の社員による耕作放棄地の開墾、開墾された農地への社員による田植え、草取り、稲刈りといったプロジェクトも行っております。できたお米は、全量、博報堂の社員食堂で社員が自ら食べるといったプロジェクトを展開中です。

このプロジェクトは、単なる社員食堂の食材を確保するために行っているのではありません。その目的が新聞記事に取り上げられました。人事局長がそのインタビューに答えられました。

この活動は、ベースは研修プログラムとして行っております。社員のチームワークの醸成や、コミュニケーションの活性化といった目的を持ってプログラムを展開しております。

時間がありませんので飛ばしますが、さらに講談社の発行する漫画とコラボレーションしながら日本酒の開発をしたり、山梨県内の地元優良企業、信玄餅のお土産を作っております金精軒とタイアップして、耕作放棄地を使った金精軒の畑といったプロジェクトを行うなど、様々な事業を行っております。

ところで、先月『週刊ダイヤモンド』で農業特集が組まれましたが、我々の企業との連携の活動がトップで紹介されたということもございました。

さらに、アメリカのメディア、韓国のメディア等にも取り上げられたりと、最近、海外のメディアに取り上げられてきております。

このような活動を行っておりますけれども、ここから私の伝えたいことに入らせていただきたいと思います。

常々、私が感じていることです。日本の農村、森林は未活用のもものが山ほどあります。日本の森林率は先進国中第2位と、世界全体としても非常に有数の森林資源国家だと思います。これがうまく活用されていない現状があります。

またもう皆様御存じのとおり、耕作放棄地の面積は40万ヘクタールです。実際、私はもっと多いのではないかと思っておりますが、さらに農業用水路の全延長距離は地球10周分、40万kmあるというデータもございます。こういったものも今後、再生可能エネルギー分野での活用というのも有効だろうと思っております。

一方で、これは内閣府が2005年に調査をされたものですが、日本国民の農村に対して、田舎で暮らしてみたい、交流をしてみたいといったニーズ調査があったわけですが、それによると何と30%ぐらいのニーズがあると言われております。ですから、農村で使われていない資源を都会のマーケットニーズとうまく結びつけてあげると、このような形の産

業が私はポテンシャルがあるのではないかというビジョン、目標を置いて、今、活動をしております。

また、そのような活動の一方で、我々は実際に事業を行うのみならず、色々な地域の支援活動をこの5年来ほどやってきました。その活動を行うに当たって重要な点は、起業家を育てることだろうと私は考えています。泥臭くてもいいので、地域できちんとした事業を起こさないことには始まりません。評論家では進まないと思います。ですから、起業家を育てるという1点に集中して、我々は支援活動を行っております。

そのような中で、それを育てるに当たってマニュアルも作りました。皆様のお手元にもマニュアルを配らせていただきました。「都市と農村をつなぐ起業家育成マニュアル」を作りました。さらに、日本経済新聞出版社からも『農村起業家になる』という本を出版し、6つの起業のステップについて書きました。

このような考え方をもとに、今、様々な起業家を育成してきましたが、一昨年、内閣府の事業も活用させていただいて、全国45名の起業の支援が終了したところです。

その中で3名ほど御紹介をさせていただきます。まだ設立1、2年の段階ですが、優良な3人として、この3団体を御紹介させていただきます。

国立の農家の農産物を国立の駅前で販売する事業を立ち上げた若者がおります。非常にビジネスセンスがありまして、設立1年経った段階で1億3,000万円の事業を売り上げるに至っております。

さらに、福島県等々、さまざまな事業が今、立ち上がっております。

たべるとくらしの研究所という会社名で一番下に35歳の若者が出ておりますけれども、彼は元々、福島県の桃農家だったのですが、御案内のとおり原発事故が起き、桃農家を存続することができなくなりました。元々彼は桃を使った6次産業化事業を福島県でやろうと考えておったのですが、それを断念し、北海道という場所を我々がサポートし、そこで今、このような店舗を構えて事業を始めており、非常に着目をされておる事業かと思えます。

また、我々が作り上げましたが、企業とコラボレーションをしながら農村資源を活用する事業を「企業ファーム」と呼んでおりますが、東北の復興支援も絡めつつ、「企業ファームみちのく」という事業を立ち上げております。現在、宮城県、福島県、青森県の団体で、企業ファームの仕組みを導入しております。東京のあるIT企業で、社員数は2,500人おりますが、その企業が被災地域である宮城県松島町とコラボレーションして、新しく農業部門を作り、そこで事業を開始したところです。

その背景は、今年4月から障害者雇用の比率が2%から2.5%に上昇したことにあります。それにより、ある一定の社員を雇用している企業ですと、その縛りがあるわけです。それをクリアすることも背景にあり、新しく農業部門を作り、障害者を雇用する枠組みの中で今、進めております。

このようなことを行う中で、我々事業者の立場から、このような事業を各地域で立ち上

げるにはどうしたらいいかということも考えつつやってきたのですが、ここから提案をさせていただきます。

私は地域で事業を立ち上げるには、ゼネラリスト型中間支援の仕組みからスペシャリスト型中間支援の仕組みが今後は必要とされているだろうと考えています。

スペシャリスト型というのは、福祉、環境、農業、まちづくりなど、専門的な分野があり、もっと狭い細分化された分野もあると思いますが、そういった専門分野で分野ごとの中間支援の仕組みが必要だろうと思います。

また、スペシャリスト型中間支援の要件には、五つの要素が必要だろうと考えています。

一つ目として、専門分野の事業実績があること。この実績がないと移転すらできないと思います。あるいは事業実績はビジネスモデルとも言い換えることができるかと思います。

また、事業実績があるだけでは移転ができませんので、事業のノウハウの標準化がされていることが重要だろうと思います。ある意味でマニュアル化ということだと思います。

移転する先の事業者の経営上の分析ができること、客観的な分析ができることが重要だろうと思います。

さらに、教える技術、経験があること。ある意味では、これは育てる技術と言いかえることもできるかと思います。

あと、非常に定性的なことですが、熱意があること。

もう一つ加えるならば、ビジョンがあることではないかと思います。

こういった要件を満たしたスペシャリスト型中間支援機関が分野ごとの地域で活躍する起業家を育て、事業を育てていく仕組みが、今後、成長させていく上においては必要だろうと考えております。

もちろん、スペシャリスト型中間支援機関が1団体の活動だけではできないこともあると思います。そういう場合には、複数の団体がコンソーシアムのようなことを行うことによって、例えば、ある分野の専門的な事業実績があるところとノウハウ移転の実績があるところとコラボレーションしながら、事業分野を移転していくことも可能だろうと思います。

いずれにしても、こういった五つの機能があることはスペシャリスト型の中間支援機関には必要だろうと思っています。我々の分野でいいますと、農業や農村資源活用であれば、我々が今取り組んでおりますけれども、今のビジョンは、農村資源の都市のニーズと結び10兆円産業が動き出すというビジョンを掲げまして行っております。他分野でもこのような動きが随所で動いておるかと思いますが、この形をもっと整備することを御提案申し上げたいと思います。

最後1点だけ付け加えます。私自身、日本の経済において一番の課題は、潜在成長力がないことだと思っています。端的に表れるデータでよく言われますが、廃業数が起業数を上回るということがずっと続いていることがやはり非常に問題なんだと思います。やはり起業家を育成することが、ソーシャルビジネスの分野に限らず、非常に重要だと思っています。

ます。ここをいかに育てるかということなのではないかと思っています。

この懇談会では、起業家育成の仕組み、この1点を私は提案を申し上げたいと思っています。

以上でございます。ありがとうございました。

○奥野座長 ありがとうございました。

続きまして、法人の信頼性の向上についてであります。横田委員、お願いいたします。

○横田委員 お手元の資料4で御説明させていただきます。

今日御出席の田尻委員、大久保委員、水谷委員も同じ協議会のメンバーなのですが、会計の強化を通じて信頼性を高め、快適な支援を受けて、より自由闊達な事業が広がるようにという思いで活動している協議会の事務局長をしている立場で御報告いたします。

これまでの経緯ですが、制度はできましたけれども、会計に関するルールは、法律に基づくものは存在していない中で、それぞれ、会社経験のある方は損益計算書で作る、公益法人をバックにしている方は公益法人会計に沿って作る、小遣い帳を家庭で作るなど、色々な形で収支計算書がばらばらな形で所轄庁を通じて情報公開されていて、これではやはり比較ができない。さらには深刻な問題として、1取引2仕訳という発生主義で収支計算書をつくる場合に、貸借対照表と合わせるのにはかなりの知識が必要で、ここがなかなかできない。B/Sと収支が合わないような決算を作っているようでは信頼性は得られないという危機感を前々から感じておりましたし、特に支出欄が定款の事業ごとに勘定科目で並べていたり、私たちもNPO法人が情報公開しているものを全部拾ってエクセルにするときに、借入金が入っているものと入っていないもの、繰越金が入っているものと入っていないものでは、そのまま比較できないのです。そういうものを早く比較できるようにしたいという思いを持っておりました。

実際の会計の状況は、肌感覚ですが、最初は数百万円から、今は数億円近くなっている障害者系のところでも、税務申告しないのであれば、複式簿記までいかないところも実際にあります。ここに書いてあるようなところは、複式簿記にして全く問題はないのですが、そうっていないところがあります。

3ページ目は、1取引2仕訳のことが書いてありますが、従来これが非常にハードルが高くありました。企業会計であれば、何か備品を買った場合には、1個の現金と備品だけで済むわけですが、この仕訳だけですと、収支計算書に収入、支出が表示できないので、あわせてここに書いてあるような仕訳を入れる。これが企業会計になれている方や税理士の方にとってもハードルが高く、NPOの会計は説明がしづらい、支援者が近づきにくいネットにもなっていたかと思います。

そういった中で、タイトルは収支計算書といいながら、実際は企業会計のソフトを使って、損益計算書で作って、タイトルを収支計算書にというものもいまだにあると思います。また、収支計算書の資金の範囲もそれぞれということがあり、やはり比べられない。このような問題を何とかすべきではないかと全国のNPO支援、会計相談に乗っている税理士の方

や会計士の方が統一性を持たせるためのものを作るべきだと思います。

その際には、今日は事業性という話もありますが、より一般的に普及している損益計算型のもので会計基準を作ってはどうかというところから出発をしていった経緯がございます。

その前に、NPOの現場で見たときに、会社を最初から起こすという感じでNPOを作っている方も中にはいますが、目の前の課題から始まって、ボランティアからやって、いつの間にか膨らんで、後からマネジメントしなければいけないところが結構あるわけです。有給スタッフがいたとしても、総務、経理専門の人を最初から置くことは非常に現実的に難しいところが多いです。たまたまパソコンを使えるから、あなた会計ソフトで経理つけてね、みたいところが実際のところあります。

専門家、税理士の方を我々が紹介したとしても、この値段でそこまでやるのですかと、税理士の方もなかなか付き合いにくいというところが現実にはありましたので、紹介するだけでは無理だということも分かってきました。

それから、頑張っていることが報われることが非常に重要なことでして、最近、内閣府のデータベース等を通じて、財務報告をネットで出せば、それに評価が得られるという条件が徐々に近づいているのですが、それが見られない件もつい最近までありました。出しても誰も見ないではないかという状況を一方で変えていくことが非常に重要で、頑張っただけで丁寧に分かりやすく作ったら支援者が増えたよという循環を作る。そのときに、比べられるということがとても重要で、そのための会計基準です。法人税を申告する、しないに関係なく、できるだけ簿記に近づけていこうということです。

会計をどうやっていいのかわからないという方がたくさんいて、必ずしも企業会計と同じでもない。そのときの目安、ガイドラインがあったほうがいいねというところから、この基準づくりが始まっています、目的はこちらに書いてあるようなことです。

第1の目的は、やはり信頼性向上につなげるということです。

さらに、会計基準を誰が作ったかというところですが、会計基準協議会は、主たるメンバーは全国の民間の支援センターの組織にかかわる会計支援専門家の方々が入って協議会を2009年に結成して、民間の助成金や色々な支援をいただきながら、ステークホルダーの財団の方、お金を出す側からも意見をたくさん言っていただいて、公開の議論をたくさん重ねて、2010年7月20日に公表いたしました。民間の作った基準ですので、もちろん強制力等があるわけではないのですが、これを使って、分かりやすいアカウンタビリティ向上に使ってくださいという普及にも責任を持って取り組んでいこうという意味で、この協議会は皆様で会費を出し合いながら活動を継続しております。

また、今回のNPO法改正の中で、収支計算書から活動計算書に変わり、会計の手引の部分についても、現状において最も望ましいものであるという位置づけをいただいておりますし、多くのNPO法人がこれからこの基準を使いながら活動計算書をどう作っていくかという状況になって、この決算時期にどれぐらい出てくるかというのを我々も注目しているところ

ろです。

その下にある図は、色々な団体とかかわって作ったものですよというものが書いており、所轄庁の方にも御参加、御意見をいただきながら、作っております。

策定時に重視した点は、先ほど言いましたような支援者の視点、正確性の確保、1取引2仕訳ということを入れられなくても、比較的貸借と合わせやすくする。あるいはNPOは、分野、業種、規模によって実情が異なります。そこが非常に難しかったのですけれども、四つのパターンの中で合ったものを選べばいいのですよとか、重要性の原則でこれが重要だと思ったら使えばいいですよとか、必ずしもこのとおりにやりなさいというものではないように思います。この辺は、やはり現場に近い我々と、会計とはこうあるべきという専門家の方が何度も何度も議論をして作り込んだということが生かされているかと思いません。

その象徴が、ただで場所を貸しましたとか、本来だったら幾らぐらいかかる労力をボランティアで提供いただいたとかということも通じて反映できることも盛り込んでおります。

基準自体は、次のページのとおり、本文、注解、様式等で構成されておまして、ホームページ上で全部ダウンロードもできますし、書店でも販売しております。

大きなポイントとして、5点ございます。

一番大きな部分が、先ほどなかなか作り方が多様で比べにくいと言われていた収支計算書から発生主義型の活動計算書、原則簿記、ここでハードルが上がる団体も多いわけですが、これを何とか進めようという部分。

それから、支出の欄が事業別ではなく、勘定科目で人件費、家賃、通信費に幾らということが比較可能な状況で見られる。では、事業ごとの使い道はどうかというのは、注記で内訳も見られるという形でフォーマットを作っております。

この注記で借入金がどうなっている、資産がどうなっている、寄附金はどのようなルールで使われているのかをきちんと説明できるように、非常に注記を重要視しております。

ボランティアが扱えるということは、先ほど言ったとおりです。

規模についても配慮して、自分たちに合った様式を使えばいいとしております。

このようなものを、使う側、あるいは会計専門家、お金を支援する側、それぞれの視点で議論をしながら一緒に作ってきましたし、まだ実際、これからここが分かりづらい、実態と合わないという声を踏まえて、少しずつ改定をしていき、良いものにして育てていきたいと考えております。

その際、作ってから3年近く経つ中で、現在どれぐらい取り上げてもらっているのかを把握する必要があるのではないかと私たちも思いまして、昨年、調査を行いました。

それを含めて、協議会の状況は次のページを御覧ください。

現在、57団体で構成しておまして、日々、協議会のホームページに、これはどうすればいいのでしょうかという質問が送られてきていまして、専門家の方々が、基準によるとこうですよ丁寧に回答したり、ハンドブックを作ったり、関係する資金提供の方々や所

轄庁の方々とも地道に連携をとらせていただいで、改定基準を使っていますかということに触れていただくだけでも、やはり大事なのだとNPO側に伝わりますので、そういったことを助成財団の皆様にも今お願いをして、どのように浸透してきているかであると思います。

次に、現状の課題を把握しようということで、全国の会員がいるというスケールメリットを生かして、昨年度、普及調査を行って、それぞれ所轄庁で公開されているものをインターネットで見たり、あるいは見られないところは所轄庁まで行って、その場で決算書を見ながら確認しまして、約半分の1万8,000法人の2011年度決算について調査をすることができました。

そのポイントについては、基準に沿ってどれぐらいタイトルがどうなっているかとか、注記がついているかとか、規模別にはどうなのか、所轄庁によって差はあるのか、そういう仮説を立てながら、次のページにある調査項目に沿って、外部の人間が見たときにチェックをしていきました。特に大きな部分、1番のタイトルが「収支」ではなく「活動計算書」になっているか、勘定科目が「会費収入」ではなく「受取会費」になっているか、「人件費」「その他経費」という形で分かれているかなど、この辺は非常に重要な部分です。

9番の「財務諸表の注記」がきちんとついているかというところを手分けして見て、とりまとめて分かったことが次のページに書いてございます。

1万8,000法人を見た限りでは、活動計算書となっているものが全体の17%でした。ただし、活動計算書だけれども、中身は収支計算書。基準に沿っているとは言いがたいものが、残念ながらまだ多く、初めの頃の段階ですから仕方がないかもしれませんが、特に我々がまずいなと思っているのは、注記の重要性が伝わっていないところで、勘定科目の書き方を変えて、タイトルを変えればいいのかなぐらいのところはまだありますので、そこを所轄庁の皆様と一緒に伝えていきたいと思っています。

また、意外と規模の大きいところ、歴史のあるところほど、ゆっくり対応するというお考えなのか、やや対応が遅れ気味という傾向がありました。事業規模による違いは、あまり普及度合いについて影響はなかったですが、はっきり分かったことは、所轄庁が昨年度の支援事業のところから会計相談、会計セミナーをNPOセンターとたくさんやったところとか、分かりやすい会計手引を作った県は、次の棒線グラフでもかなり差があることが御覧いただけるかと思いますが、やはりこの数値が高いところは、きめ細かい会計支援をやっていることがかなり影響していることが分かりました。つまり、支援事業は非常に有効であり、やはり続ける必要があると私たちは改めて思いました。

円グラフは、全体調査対象の中で、先ほどの項目が満たされているか、基準が普及していると言えるのは2%ぐらい、タイトルだけというのは17%。17%の活動計算書になっているところで最低限のことを満たしている、準拠しているものがまだまだで、多くが注記がついていないところがネックになっておりました。これが現状です。

それを受けまして、我々として、どう普及していくかというのが最後の2枚にございます。

永沢委員もおっしゃいましたけれども、やはりNPO法人はひと括りにする状況は終わっているのではないかと。規模別なり分野別で変えて支援についても考えるべきで、数的にも100万円未満ぐらいのグループと、100万円～1,000万円ぐらいの中規模のところと、主に福祉系のところが多いのですが、1,000万円を超えているようなところに分かれるのですけれども、小規模のところは会計ソフトを数万円かけて入れなくても、エクセル等簡易版のものでも十分基準に沿ったものは作れるので、そのやり方を普及していったらいいのではないかと。

大規模法人になりますと、顧問税理士の方がついているケースが結構ありますので、税理士会と税理士の方々、専門家の方々により会計基準についての浸透を進めていくことが効果的ではないかと思えます。

最もその間、必死に何とか有給スタッフを抱えながら、毎年数百万円の事業をやっているところが、税理士の方を顧問につけられないし、ただ、発生主義的なやり方は大変だということについては、やはりソフトをうまく使ってもらいながら、身近なところで相談が受けられる体制を作って普及をしていくことではないかと思えます。こういう方策が見えてきている段階です。

そのようなことを地道につなげながら、白書を取りまとめておりますので、その状況を多くの方々にお伝えしながら、地域地域で会計支援の相談体制づくりを進めていきたいですし、やはり今年の5月、6月の決算でどれぐらいまた普及しているかということについて、継続して調査もしていきたいと思っております。それでまた見えてきた部分については、改定についての議論の体制づくりを始めたいと思っておりますし、やはり会計を今いる人たちだけというよりは、外から企業経験や金融機関の経験のある方などに入っていたようなマッチングの仕組みを是非作っていきたくと思っております。

以上でございます。

○奥野座長 ありがとうございます。大変興味深いお話を伺いました。

今から30分弱でありますので、意見交換、御質問等々に移りたいと思えます。

副大臣は時間の制約がございますので、最初に副大臣から御質問あるいは御意見がございましたらお願いします。

○西村副大臣 ありがとうございます。

私も自民党のNPO特別委員会の事務局長をずっとやっておりましたけれども、この3年間、最新の情報をフォローできていなくて、今の会計基準の詳しいお話とか、またその分類などをお伺いして、それなりに整理ができ、それなりに会計基準もできているので、これは内閣府も応援しながらやってきていると改めて認識をいたしました。

その上で、永沢委員の市場規模のお話について、非常に粗っぽい計算でありますので、これは6月の取りまとめにどこまでできるかが課題ですけれども、事務局でも今、検討を始めておりますので、もう少し丁寧な試算ができないかと考えております。最終的には、それをやりたいと思えますし、中期的には、6月までは無理にしても、調査も含めて、も

う少し丁寧なものをやっていきたいと思います。やはり現状認識が大事だと思いますので、それは是非進めたいと思います。

それから、事業タイプもよく整理をしていただいて、まさにこういう分類なのかと思います。曾根原委員のお話は、まさに事業型で実践をしておられ、プラス中間支援もやっておられるということで、大変現場の声としてありがたい話です。10兆円が生まれてくるなら、何をやってもいいというぐらいの感じですけども、それが実現できるように、農業分野だけでそれだけの可能性があるということですから、応援の仕方、整理をしていきたいと思います。

その上で、曾根原委員が言っておられる中間支援的な形、永沢委員も言われた既存の中間支援機関の機能強化、NPOを応援するNPOを応援する、支援する人を支援する。これはよくあるのですが、私はフリーターの問題などもずっと取り組んできたのですが、フリーターの人たちを支援する人を支援してやらないと、とてもたくさんの人材を育てなければいけないのですが、それを育てる人をまず育てないと広がっていかないので、そういう意味で、中間支援機関、皆様もそういう役割を果たしておられると思いますけれども、そこをどういう形で応援するかということをも整理していきたいと思います。

会計基準も、まさに会計基準を入れてもらうために、中間的な支援機関を応援して、その方々が個別に支援をしてもらう。全部が全部できないわけでありますので、やはり中間支援機関をしっかり位置づけて応援していくということだと思いますし、会計基準は整理が一応できているようでありますので、これをどういう形で展開していくかという幾つかの御提案を横田委員からいただきましたけれども、県、市で相当ばらつきがある。岡山、福岡、静岡などが高く、私の地元の兵庫県あるいは神戸市は、NPOセンターがあり、彼らも頑張っているのですが、なかなか低いなという感じもしますし、北海道、青森とかも頑張っているということでもあります。成長戦略の議論をしているときによく言われる話が、先端的なことをやっているモデル都市、モデル県を代表として、トップランナー方式のように、それを横展開していく。その事例を他の県、市に流して、それと同じようなやり方をとってもらおうということ。一例を挙げると、横浜市は市長がかわって、待機児童を一気に1,000人単位で減らしたのです。これは民間のサービスも含めて活用しました。これと同じようなことを各市でやってもらおうということで、今、それも既に着手してやっていますけれども、同じように先進的な応援をしているところのモデルケースを横展開、他の県、市でもやってもらおうということも考えたらどうかと思います。普及率は、活動計算書が17%ぐらい、会計基準が2%ということですけども、しっかりと会計基準で開示しているところは、ここはきちんと会計はやっていますよ、皆様からいただいた寄附もこういう形で処理してきちんとやっていますということが分かれば、また次も寄附したいという人が出てくると思います。

前回も話しましたがけれども、寄附をしたいという人は結構いるのですが、どこのNPOがきちんとしているのか分からない。京都での事例で相互認証みたいな仕組みがありました

が、ある程度評価、中身がどうかはともかく、それはどういう活動をやっているかは、また分野ごとで違うわけですが、少なくとも会計基準はしっかりやって、皆様のお金を変な形では使っていません、これだけ見せますという、最低限それがあれば安心してそこに寄附できるのではないかという印象を持ちました。

その辺りをこの後、御議論いただいて、今日だけではなくて、また何回かにわたって、是非整理をしていただいて、一定の方向性を出していただければと思います。

遅れてきて、早く帰るのは申し訳ないのですが、議事録はきちんと読ませていただいておりますので、またこの後も御議論をいただいて、一定の方向性を出すべく、座長にも取りまとめをお願いしたいと思います。

色々ありがとうございます。

○奥野座長 どうもお忙しいところ、ありがとうございました。

(西村副大臣退室)

○奥野座長 それでは、引き続き、意見交換に入りたいと思います。

どなたからでも結構ですが、私、話し始めに永沢委員にお聞きしたいのだけれども、今、副大臣から、市場規模についてさらに精査をこれからやっていきたいという話がありました。これはなかなか横の比較が難しく、実際にどれぐらいの規模があるのかというのは、どのぐらいの範囲を考えるかで全然違ってきますし、難しいのですが、それぞれの時系列的に考えた場合に、急速にソーシャルビジネスの市場とか、雇用規模を拡大している。そういう大ざっぱな認識はいいわけですね。

○永沢委員 そもそもフレームをどこに落ち着かせるかによって、全く母数も変わってくるし、広がりも変わってくるのですけれども、例えば2006年に新経済成長戦略をつくったときの1つのマーケットの拡大としては、特区であるとか、指定管理者制度であるとか、ある程度パブリックな業務の一定数が民間の担い手に移管する。それだけの市場規模を見ていくと相当な金額になってきて、その金額のある一部分が、こういったSB/CB事業者が担うというだけでも、大きなマーケットが出てくるわけです。

では、公的な資金が流入するという数字の出し方をSBCBに組み入れるかどうかによって、またその市場規模であるとか、マーケット量というのは変わってくるので、そこはどう精査していくかによって相当変わってくるのではないかと思います。

○奥野委員 そういうものを時系列的に見ておくと、やはり期待される分野だというのは実感できますね。ありがとうございました。

山内委員、どうぞ。

○山内委員 多少、今の点と関係するのですが、永沢委員の報告をお伺いして、改めて数字が結構粗い仮定で作られていて、かなり過小推計なのかと思ったのですが、ただ、事業性とか社会性というのは、どこで見たらいいのかというのはなかなか難しく、営利、非営利というのは、ある程度見切り発車でやれると思うのですが、事業性、社会性はなかなか難しいので、もし何か数字を作るのだったら、上限、下限みたいな、つまりピンポイント

ントで何万人とかというのではなくて、一番広く取られたらどう、一番多く取られたらどうというプレゼンの仕方をするか、あるいはマネーサプライみたいに、コアの部分と外縁部分とか幾つか複数の定義を作るのか、そういう工夫をしないと、なかなか統計水準が作れないのかという印象を持ちました。

OECDがソーシャルビジネスとかソーシャルネットワークというレポートを出しているのですけれども、定義はこういう定義を満たすものがソーシャルビジネスだというのは一応レポートに書いてあるのですが、なかなかそれを統計に落とし込むことができないような定義なのです。ですので、せっかくやるのであれば、少し日本が主導して、こういう国際比較が可能なソーシャルビジネスとかをつくらうとかというのを提案してもいいのではないかと思います。

○奥野座長 ありがとうございます。

田尻委員、どうぞ。

○田尻委員 ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスは重要なものだと思いますが、今ここに御発表があったように、1つの手法論ではないかと思うのです。今回のこの懇談会自体が、経済成長戦略という話になるので、どうしてもお金とサービスの交換による市場の拡大というところが中心になっていくと思うのですが、このような議論は、従来のビジネス手法と根本的には変わらない。対象であったり、それがコミュニティベースの課題解決であったりといったような点を除いては、手法としては、それほど私は変わらないのではないかと思います。

そういう意味では、今後の社会、共助という生活視点に近いところでの経済というものを考えていくときには、もう一つ、「寄附市場」みたいなものをどう大きくしていくかという議論をもう少し考えていかなければならないのではないだろうかと思います。

と言いますのは、今回の東日本大震災において、莫大な寄附が動いた。18年前の阪神・淡路大震災でも1,700億円の義援金が集まった。それを優に超えるお金が、今回は民間から出ているという事実ももちろんございますし、一方で、今、経済の問題の話をした時に、個人の一定の裕福な家庭の人がお金を使わない、社会に対してお金を出さないということも1つの問題点になっている。加えて、先ほどの休眠口座の話もありましたけれども、そういった社会の経済状況においては、新たなコミュニティビジネスとか、ソーシャルビジネスのやり方の議論のほかに「寄附市場」を育てていくための議論が非常に重要だと思うのです。

もう一つ、新たな経済循環の仕組みとしての「寄附市場」とか、先ほど水谷さんが言われた「贈与社会」みたいなものを少し考えていくということも、この共助の部分では非常に重要ではないか。特にローカル型の共助の仕組みというのは、必ずしもサービスがイコール対価にはならない部分がある。地域の助け合いみたいな話になると、やりたくてやっているというよりは、地域のコミュニティの中でやらなければならないとやっているというところに支えられているような地域社会も多々ありますから、必ずしもそれが将来のビ

ビジネス手法では成り立たない。そういった点からも寄附による新たな経済循環の仕組みを考えていくようなことも少し検討できれば良いと思います。

○奥野座長 ありがとうございます。

大久保委員、どうぞ。

○大久保委員 宮城のようにローカルのところでは、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスがどこからどこまでの範囲として指すのか。それは非営利も営利もあるし、あるいは事業の内容によって違うのかという、そういった定義みたいなものが余り浸透していないということもありますので、きょうここで何年か前に示されたという話を聞いて、そういう分け方があるのか、でもちょっと違うような気がするという感じがあるのです。その言葉の定義、範囲というものは、やはりきちんと押さえていただきたいです。

特にNPO支援をしている私にとっては、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスが全てNPOとは思っていません。ですので、その辺がまず1つ、地域では誤解があるということもあります。

それと、中間支援組織という範囲も、地元ではいろいろなとられ方をしています。我々のようにNPOを支援するNPOを中間支援組織と言っている人もおりますし、そうではなくて、コミュニティ組織との中間もある。何と何の中間なのか、中間支援組織という共通認識が、共通していないときもありますので。

例えば先ほど専門性で分野別の中間支援組織とおっしゃっていましたがけれども、その中間はどこどこの中なのかという、言葉一つ一つの範囲を決めた形でお話をさせていただくと、すごく漠然としているものがもう少しわかってくるのではないかと感じております。

○奥野座長 ありがとうございます。

その定義の問題なのですが、こういう成長段階にあるものについて、何か政策を打っていかうと思うと、やはりある程度範囲を限定しなければいけないし、定義もしっかりしなければいけないということがあるのだけれども、成長段階にあるものについて、あまり定義をがちがちに固めますと、今度は大事なものをみんな切ってしまうような危険もありまして、そこをどうというふうに回していくのかというのを我々が考えていくのはとても大事なことだと思いますね。

定義を狭くして余り切ってもいけないし、そこところは難しいというところを議論したのですが、大きなテーマだと思います。

○大久保委員 非営利か営利か、というだけでも、すごく大きな違いがあって、その軸足かどこになるのかという判断も非常に難しくなってくるなと感じています。

○奥野座長 ありがとうございます。

曾根原委員、お願いします。

○曾根原委員 会計の件で今、横田さんからお話がありましたけれども、実際、私もNPO法人を2001年に設立して、13年間運営をしてきた者として、感じたことを申し上げたいと思います。もともと私は、バックボーンとして営利分野から来た者としての意見なのです

けれども、まず3つ感じたのです。

1つ目は、この分野は会計上グレーな部分が多い。例えば、収益、非収益とどこで基準を分けるのだと。ただ、最近解釈とかで、明確になってきましたが、2001年に法人を設立して、2004年、2005年ぐらいまでは本当によくわからなかったのです。ただ、最近はかなり解釈の形で明確になってきたのではないかと思います。それと、そのようなグレーでわかりにくい点を聞くときに、専門家がいなかったですね。当時、専門家は本当に少ないと思いました。グレーの部分が多いにもかかわらず、そのあたりの明確な専門家というのは、少なかったと思います。今は随分変わってきたのではないかと思います。

そのような結果としてかもしれませんけれども、営利事業よりも、事務量が多い。結果として、事務量が多いと思います。事務量が多くなった1つの例として申し上げますと、例えば我々が以前融資を受けたことがあったのですが、そのときに融資を申し込むときに、当然審査資料を出しますね。そのときに決算書も出しますね。通常、行政機関に報告する決算書がありますけれども、それにプラスα、金融機関専用の決算書類も別途作ることが実際ありました。その金融機関では補助金の扱いが通常の入金の考え方と異なっていたのです。

その他ですが、私は山梨県のコミュニティビジネス協議会の会長をやっておいて、山梨県内の団体のサポートなどをやっていますけれども、その中で感じることもありますが、会計教育だけをやっても、なかなか事業成長に結びつかない。事業のマネジメントの教育と会計の教育を連動させてやらないと、実効性が出ない。これをどう作っていくか。ですから、事業を成長させるためのマネジメントを教えるのと、会計の原則をセットで教えていくことが必要なのではないかと思っております。

以上です。

○奥野座長 ありがとうございます。

高橋委員、どうぞ。

○高橋委員 西武信用金庫の高橋です。

今回のときに金融の分野から少し話をするように言われておりますので、今日はどうしようかと思ったのですが、今、お話に出たので、そういうわけではないのですが、先ほど田尻さんも仰ったところは私もすごく賛成で、今日の議事にございます事業収入の拡大の分野と非営利法人の信頼性の向上というのが大きく2つに分かれるのではないかと考えています。

1つは、寄附を拡大していくのであれば、大切なのは決算書類があるかないか。要は、その書類の会計後の決算の信頼性や公共性が寄附した方々にとってきちんと担保されているかというのはとても大事だと思うのですが、事業性のNPOをもし成長分野として育てていくとすると、それは事業をされて、事業をされると借入れが発生する要因は、赤字になるとお金が足りなくなりますし、もう一つは、時期のずれによってお金が足りなくなる。

この2つしかお金が足りなくならないので、それを埋め合わせるのが融資という仕組み

なのですが、そのときに大事なのは、実はでき上がった決算書と呼ばれるものではなくて、事業計画というのがとても大事で、本当に返済ができる計画が作れるかどうか、この事業性を見るときポイントになる。そここのところが大きく、私は寄附を広めていくのは、志あるお金が世の中に増えているのであれば、そういうお金を集中していくことはとても大事だと思います。ただ一方で、そういうことに頼らずに、世の中に不足することを事業としてやっていくのだと。前回も申し上げましたが、中小企業でさえ、もう利益率が1%という業種はたくさんありますので、ぎりぎりですべてやっております。それほど変わらないような気がしますけれども、それでも事業性の世の中に不足するところをシルバーの方々がやっていくようなことが本当に増えているので、そこにはやはり事業計画みたいなものが必要になるのではないかと思います。それが1つ申し上げたかったことです。

次回のときにもう少し整理してお話をしたいと思っています。

もう一つは、我々金融機関でさえ、実はそういう目にそろそろさらされ始めているというのも実感があります。それは今まで、多くの消費者の方々、一般の方々が金融機関を選ぶ視点は、よくテレビでコマーシャルをしていたり、目立つ銀行であったかもしれませんが、最近、かつてアメリカでムーブ・ユア・マネーという動きが起きたように、今、少しずつですけれども、自分たちの預金が例えばどういう分野に融資をされているとか、兵器の開発に使っているかいないかを調べた上で預金をするという方々も増えています。そういったときに、例えば金融機関がこうしたソーシャルコミュニティの分野にどれほどの取引をきちんとやっているかというのも、いずれ私は金融機関を選択する選択肢に入ってくるべきだし、入ってこなければいけないのではないかと思います。

そういう意味でも、公共性、社会性がどの分野でも大事になってくるので、基本的にはこの会計基準のものをしっかりつくっていくことはとても大事だと思っています。

以上です。

○奥野座長 大久保委員、どうぞ。

○大久保委員 会計基準について補足させていただきたいと思っています。

私も会計基準策定のための専門委員会の委員をやっておりましたので、少し話したいと思います。

基本的にこの会計基準というのは、一般の市民の人たちが、その団体がどのような活動にどれだけのお金が使われているかという、活動に対してのお金の使われ方を明確にしていくという市民に対しての説明を色濃く出しているものなのです。先ほど仰った収益か非収益かという捉え方は、税法での捉え方でして、今回の会計基準には税法の考え方は一切入れておりません。ですので、どれだけ入ってきて、どれだけ出ていったかを事業にあわせて使われた内容を公開していくというものになっているのです。

確かに今まで以上に、事業ごとにきちんと数値を出していくという明細が注記に書かれることが望まれているわけなのですけれども、小さな団体にとって、それが大変なのであればという簡易版もつくるなど、非常に気配りをした会計基準になっています。

お金を借りたりする場合などの会計書類というのは、かなり厳しく問われることだろうとは思いますが、今回の会計基準に沿ったものに関して言えば、その団体の収支がはっきりわかって、きっと受け入れられていただけなのではないかと思います。

ただ、それ以外の部分でのプラスのものというのは当然出てくるわけで、会計基準で作られた会計報告が全てではなく、例えば税金の申請をする時には、別の税金の申告の書き方を申告書に沿って書きますし、それから介護保険事業などの報告については、その様式に沿って書かなければならないというプラスαのものも当然出てくるわけです。しかし、何よりも会計基準は、市民にとってどれだけ活動とお金の流れがわかるか、ということの目線がとても重視されているので、これは本当に普及していくしかないと考えています。

ちなみに、私どもがこの1年間やってきた支援は、過去に損益型で会計の仕事をしてきた方々をお願いして、そういった目線でNPO法人会計基準を学んでもらって、実際にサポートに行くという個別サポートの支援を新しい公共支援事業を使って実施しました。それでサポートに行った後の結果としては、NPO法人の所轄から非常に良くなったという声は何件もあったので、効果はあると言われております。やはり一斉型の講座も必要なのですけれども、個別サポートも必要なのだということが認識されました。

ただ、これが大きな団体ですと、税理士に依頼する。これは我々NPOは顧客として対象になってくるわけですが、その金額を払えない団体にとっては、それなりのボランティアなサポートが必要なのではないかという判断をしております。

ですから、先ほど横田委員が、小規模、中規模、大規模という分け方をしていますけれども、規模に合わせた会計基準のサポートをする、あるいは代わりにしてもらって専門家を雇う可能性が高い団体に対しての支援と、先ほどは1,000万ということでしたけれども、5,000万規模でも自前でやっている団体はたくさんあります。そういった団体への個別サポートの支援、といった複数の選択肢を持ちながら、支援していく方向が有効なのではないかこの1年を見て感じました。

○奥野座長 ありがとうございます。

そろそろ時間が来ておりますので、永沢委員、水谷委員の順番で手短にお願いできますでしょうか。

○永沢委員 すみません、手短に。

今回、ソーシャルビジネスをまとめる的に3点だけ申し上げたいと思っています。

1点目なのですが先ほどフレームづくりのお話が出ましたが、確かに各省庁の議論でも、あまりフレームを明確にし合うということよりは、過去にスモールオフィス、ホームオフィスやベンチャーのように、ある意味、運動的に広げていくことによって、新しい産業づくりという観点からすると、あまりがっちりとしたフレームを作らない方がなくて、逆に非常に魅力的な1つの取り組みなのだよという運動的な広がりが非常に必要なのではないかという議論もよくありました。

とはいえども、ある程度フレームがないと、市場性であるとか、今後の広がりが見えて

こないで、少し緩やかな形でフレームを作りながら、少し調査ができるの良いのではないかと思います。 2点目なのですが、先ほどから支援というお話も出ましたけれども、一方では、このソーシャルビジネスに関しては、支援という言い方よりは、自立支援と言うほうが適正なのかと思っております。地域社会雇用創造事業という制度の中で、創業すると300万、200万というお金がもらえます。あれは結果論としては良かったのかというところが、正直私の中にはあります。お金をもらって創業した時点で、足腰が非常に弱くなってしまう事業者が多くて、どちらかというところと自己責任で起業して、ある程度の成果が上がったら報酬でもらえる方が、やはりインセンティブとしてお金を出していった方が、足腰の強い事業者ができるのではないかと。そういったことも含めて、あくまでソーシャルビジネスは、弱者であるから支援が必要という観点よりは、成長分野を広げていくという前提の中で、それらが自立していくための支援策はどこにあるのかという観点が必要ではないかと思います。

最後の3点目は、このビジネスという観点は、お金を稼ぐということももちろん重要なのですけれども、もう一つが、無駄なものをなくすコスト削減という意味での経済的な効果という意味と、もう一つが、経済循環をさせるセクターであるという観点です。例えばSBの1つの取り組みがあることによって、待機児童の問題が解決されるだけでなく、そこで雇用が生まれて、お金が地域で巡るといような、この稼ぐということと、コストダウンするということと、お金が循環するという3つの経済的な要素がこの中に含まれているということも前提に置きながら、自立支援策ということを考えていくことができると、非常に魅力的な要素というものも見えてくるのではないかと思います。

以上です。

○奥野座長 ありがとうございます。

水谷委員、お願いします。

○水谷委員 ありがとうございます。

今回の懇談会においては、短期的視点と中期的視点で整理して、ある程度物事の施策づくりというものを考えたほうがいいのではないかと思います。例えば前回も出てきたような中小企業支援の施策をNPOに活用できないかという話が出てくるとすれば、先ほど触れられたフレームというものも、ある程度、一定整理をしておく必要があるでしょう。ただ、それに長期的に捉われずに、短期的にはこのフレームでやると。この制度を活用するためには、このフレームで応援していくという整理がある程度しておくことで促進剤になると思います。ただし、中期的、長期的にはそれに縛られず、成長戦略を見据えた形で取り組める二段構え的な発想法で議論していくことも大事なのではないかと思います。

あと一点。これまでの、あと一つの寄附税制の話とつながる部分もあるのですが、お金や人材の話も出ていますけれども、場の活用であるとか、ストックを生かしていく点もあれば良いと思います。これまで私たちの社会が作り上げてきたさまざまなストックを生かすこそ。例えば民間の場であるとか、会場の提供に何かしら優遇的な措置ができる策を講

ずるということも考えていくべきではないかと思えます。

実は、私たち大阪ボランティア協会も、昨年度までは府の施設を借りて受けて、それをNPOに提供していくという拠点施設の運営を官の設備を借りて、民営の形で運営してきたわけなのですが、実はその施策が去年終了しました。行政の建物を処分し財政改善を図ろうとする動きが背景にあるわけですが、あらゆる行政的な場も縮小の兆しが出てきている。要は、行政が縮小せざるを得ないというときに、民間の場や力どういうふうを活用していくかという施策づくりまで視野に入れていってほしいです。当協会は歴史や多くの支援者による寄附もあったので、次の新しい場を自分たちの手で作りましたが、各種NPOや中間支援が同じ状況に追い込まれた時にこういった変化に耐えられるかということ、なかなか難しいのではないかと思います。ですからこれまで培ってきたストックをどう生かすかという方策も今回の場においても少し盛り込んでいただけたらと思っております。

○奥野座長 ありがとうございます。

宮城委員、どうぞ。

○宮城委員 簡単に申し上げます。

私は、田尻さんや高橋さんが仰られた金融市場の創造という視点に大変共感するのですが、今回の共助社会づくりということと、経済成長戦略ということの位置づけということは整理をしていただいた方が良いのかと思うのです。共助社会づくりという、これまでの経済成長戦略という側の物差しから見たときに、共助社会づくりということはどう位置づけるかということ、偏った見方をしてしまうと、すごくビジネスモデルという視点に対しての視点が強くなってしまい過ぎるのかということも思えます。そこは多少の言葉の矛盾があるかもしれないところがあると思っております、御検討いただけたらと思えました。

もう一方で、今回の本論とは外れるかもしれないのですが、中小企業ですとか、場合によっては大企業がソーシャルな領域に対して、彼らに変化をしていく。要するに、線引きをするという部分と、むしろそれを融合していくという視点があり得るかと思うのですが、経済成長戦略と考えたときに、むしろ中小企業だとかがソーシャルな領域に対して新しい事業を立ち上げていくという、先ほどの曾根原さんの農業の話も、そういう点があるのかもしれませんが、その融合を促して行って、企業が変革をしていくということを支えていくということ、この懇談会でどう捉えるや否やということもひとつ論点になってくるかということ、私には思いました。私は、地域の中小企業のソーシャルビジネス化ということ、地域の方々たちと運動していく面があるのですが、そういうことによって、立ち行かなくなっていく中小企業の中に未来のビジョンが見えてくるという点もあります、そういうことをこういう場で議論すべきかどうかということは、また皆さんと話せればと思っております。

○奥野座長 ありがとうございます。

私も一言だけ。今、宮城委員が仰ったことは、私も気になったことなのですが、私はソ

ーシャルビジネスとか中間支援を重点的に行うべきだと思いますけれども、その根っこには人の繋がりというのを置いています。

国土政策の基本は、もう四半世紀前からであります、多様な主体が参加して、繋がって地域、国を作るのだということ。もう一つは、社会情勢。もちろんハードはあるわけです。この2つです。

人の繋がりというのは、日本でかつてあったのだけれども、成長の過程で大都市とか地方でも壊れてしまいました。それを再構築するのだと。日本の弱いところに光を当てると。これが基本的な問題認識でありまして、それがしなやかに強い国をつくるのではないか、地域をつくるのではないかということです。

内容として、1つは3.11の後、被災地で「絆」という言葉を言っておりますが、そういうお互いに繋がりができた社会というのは強い社会なのだという事。

それから、ソーシャルビジネスも、人の繋がりの中から生まれてくるものだと思っております、それが雇用機会等々になるということでありまして、それが私は矛盾するものだと初めから思っていないと考えております。ただ、それがどんどん成長していくと、共助社会だったはずが、強力な株式会社になったとか、そういうことも過去の例から見るとあり得るわけでありまして、そういうことはあろうかと思いますが、私は根っこのところではソーシャルビジネス、中間支援機関の人の繋がりというところで、私の中では繋がっているということを一言だけ。

ありがとうございました。

ちょっと延長してしましまして、申し訳ございませんでした。

それでは、本日はこれぐらいにさせていただきます、次回は5月21日17時～19時まで。場所は後ほど連絡させていただきます。

高橋委員と深尾委員より、資金調達環境の改善のための方策についてプレゼンテーションをいただきます。

どうも本日はありがとうございました。