

共助社会づくり懇談会
第3回議事録

内閣府政策統括官（経済社会システム担当）

第3回 共助社会づくり懇談会 議事次第

日 時：平成25年5月22日（水）17:00～19:08

場 所：中央合同庁舎第4号館11階第1特別会議室

1. 開 会

2. 議 事

- (1) NPO等の資金調達環境改善のための方針について
- (2) これまでの論点の整理等について

3. 閉 会

○奥野座長 それでは、ただいまから「第3回共助社会づくり懇談会」を開会いたします。
大変お忙しいところ、また遠路、遅い時間からお集まりいただき、ありがとうございます。

本日、曾根原委員は御欠席、岸本委員は6時半を目途に退席されると伺っております。
また、副大臣におかれましては、公務により17時45分ごろに御退席と伺っております。
それではまず、副大臣から御挨拶をいただきます。

○西村副大臣 皆さん、お疲れさまでございます。

本日もお忙しいところお集まりいただきまして、本当にありがとうございます。
前回も途中までしか聞けなかったのですが、今日御欠席の曾根原委員からスペシャリスト型の中間支援機関の御提案、各地で起業家を育てるお話もいただきました。永沢委員から現状データの整理の重要性、またプレーヤーだけではなく、中間支援のサポーター、コーディネーター育成の重要性といった御議論をいただきました。横田委員からもNPO法人会計基準の普及の現状、普及促進策についても御議論いただきました。その後の意見交換についても議事録で拝見いたしておりますが、非常に熱心な御議論、御提案ありがとうございます。

今日は、資金面での課題について高橋委員、深尾委員からプレゼンをいただけると伺っておりますけれども、民間の資金をうまく活用していくということは、自立していく上でも非常に大事な要素でありますので、ぜひ今日はまた活発な御議論をお願いしたいと思います。

資金面の課題については、本日の議論を踏まえまして追記をしますけれども、27日の取りまとめに向けた論点整理と今後の進め方についても後ほど御議論いただきたいと思っております。

この懇談会の議論は6月中ごろに取りまとめる骨太方針や成長戦略の中に生かしていきたいと思っておりますので、限られた回数ですが、今日を含めてぜひ活発な御議論をいただきたいと思います。地域の自立、NPO、コミュニティビジネスの活性化、健全な発展に向けて果たす役割は大きく、そうした面をぜひ書き込みたいと思っておりますので、ぜひよろしくお願いいたします。

ありがとうございます。

○奥野座長 どうもありがとうございました。

議事に入ります前に、前回の会合におきまして、水谷委員から御提案がございました会議の公開について確認をさせていただきたいと思っております。

前回の会議で御提案をいただきました際に、私からは事務局を通じて皆さんの御意見を伺った上で、今回の会議に報告させていただくということにさせていただいております。会議終了後、事務局を通じまして皆さんに公開の是非について御相談をさせていただきましたが、その中で、非公開のほうがやはり話しやすいという意見が強く出てまいりました。

そういうことで、水谷委員がおっしゃるとおりでございますが、会議の透明性は非常に大事なことだと私も考えておりますが、非公開のほうが自由闊達な議論をいただけるという面もございます。

本懇談会におきましては、会議終了後、私から記者の皆さんに、前回もかなり詳細な記者ブリーフィングを行わせていただきましたし、今後もそうさせていただきたい。議事録の掲載はできるだけ速やかに行うということで透明性には対応させていただきたい。これにより、会議自体は非公開とするということをお願いできないかと思っております。こういう議論があったということ自体は議事録には記録されるということでございます。

いかがでございましょうか。

(「異議なし」と声あり)

○奥野座長 ありがとうございます。

それでは、そのようにさせていただきます。

それでは、議事次第に従いまして、議事に入ります。

これまで提示されました論点のうち、人材面の課題と信頼性の向上につきましては、前回御議論いただきました。本日は、資金面の課題につきまして、高橋委員、深尾委員のプレゼンテーションをいただきまして、それをもとに議論してまいります。資金面の課題につきましては、これまで事業の実施に当たって、寄附の拡大、融資の拡大という2つの観点から議論することが重要ではないかという指摘がございます。

まず、NPO等向けの融資を行っていらっしゃる、西武信用金庫の高橋委員からNPO等向けの融資の現状と課題及び融資促進のための対応策についてプレゼンテーションをいた

できます。

よろしく願いいたします。

○高橋委員 西武信用金庫の高橋と申します。

本日はこのような時間をいただき、ありがとうございます。

今、奥野座長から御紹介いただいたのですが、そこまで皆さんのお役に立つような御説明ができるかどうかわかりませんが、私も何度かこういう場に呼んでいただきまして、これまでも同じような説明をしてまいりましたが、御説明させていただこうと思っておりますのは、3つございます。1点目は、そもそも私ども西武信用金庫が地域金融機関としてどういう融資行動をとっているか、あるいは地域に対するコミットをどう考えているかということが1つ。2点目は、皆様、御案内とは思いますが、今の地域金融の全体のところを少し私どもなりに考えているところがありますので、その俯瞰した状況。3点目には、本日のテーマでございます、私どもが具体的にNPOの皆さんにどのような形で融資を申し上げているか実績を含めて御説明、御報告をさせていただきたいと思っております。

まず、1点目ですけれども、現在の地域金融の状況でございますが、信用金庫で申し上げれば、全国に今、約270ございますが、大分厳しい状況が続いているのではないかと思います。これは例えば融資残高の状況は、前年比マイナスになっている信用金庫が恐らく大半でしょうし、まだ3月の数字が全部まとまっておりますけれども、なかなか厳しい状況にある。これは申し上げるまでもなく、中小企業等を始め、業況がなかなか回復しない中で、資金需要が旺盛になっているということがなかなかないものですから、融資残高が減っているということでございます。

今日御報告する中で、まず、お手元に私どもの昨年9月の半期のディスクロージャーを用意しましたが、これの3ページをお開きいただきますと、今日ここに呼んでいただいた1つの理由かもしれませんが、実は、私ども西武信用金庫は、この5年間ほど、全国の信用金庫の中で常に1番ないし、今期は3位でしたが、融資残高を伸ばさせていただいています。中小企業向け融資を中心に融資を増やしていくという活動を強めております。東京も厳しい中ですので、簡単ではないのですが、さまざまな策を使っております。

その結果、私どものような地域金融機関は、地域でお預かりしたお金を地域に御融資するという比率で、預貸率という指標がございまして、おかげさまでこの指標が、私どもは今、この9月時点では7割を割っておりますが、3月は70%を回復いたしました。これも私どものような比較的大きな信用金庫の中ではトップでございまして、全国でも2位になるかなと思っております。

これも私どもの地域とのリレーションの取り方として、地域でお預かりしたお金は地域の皆様のために使っていただく。一回一回お預かりするたびにお客様から言われているわけではありませんけれども、私どものような都市型の信用金庫でも、7割近くは65歳以上の方々のお金、一生かかって貯めたお金を預かっていますので、そういった方々が高齢になったときに歩いて行ける商店街があった方がいいとか、お孫さんが遠くまで行かなくて

もアルバイトができる会社があったほうが良いと、きっとそういう負託があるのだろうと思ひまして、地域に融資をする。これを旨としております。

私どもは70%ですが、実は、全国平均が恐らくことしは40%台になってしまったのではないか。いよいよ50%を割って、20年前は信用金庫も70%ありましたので、この間、20%減っております。

申し上げたいのは、私が業界全体を語ることもできませんし、個別の信用金庫の批判をするわけにもまいりませんけれども、信用金庫によっては預貸率が10%ですとか、20%のところも出てきている。そうしますと、何が違うかといいますと、私どもは地域に7割融資していますので、地域がだめになりますと、私ども7割の融資額は全て不良債権になってしまいます。そうしないために御融資申し上げている中小企業一社一社、お客様お一人お一人の、例えば中小企業であれば決算書をよくしていただいて、前向きな資金を御提供することで企業自体がよくなり、その合計である地域がよくなる。私どもからすると、中小企業一社一社の決算書の合計が西武信用金庫の決算書になるとも思っております。

したがいまして、一社一社に対する御支援をかなり手厚くさせていただいております。15年ほど前より、従来の地域金融機関、信用金庫がとっておりました集金という、いわゆる物流的なお仕事は少し御遠慮させていただいて、中小企業の課題解決のために相当な経営資源に集中してございます。私どもで解決できない課題については多くの専門家の方々のお力を借りながら中小企業の課題を解決する。

この結果、おかげさまで、ページで申し上げますと7ページになりますが、不良債権は、融資を伸ばしても不良債権になってしまえば意味がないのですが、業界平均の半分あるいは今年の3分の1ぐらいになってきたかなというところもございます。これは、一社一社の売り上げを上げる、一社一社の経費、新しい技術開発を私どもが企業と一緒にやり、あるいは時には変わってお手伝いするというのをさせていただいた結果になっているのであればありがたいと思っております。

そういう中で、2点目でございますけれども、では、なぜ我々がそうした中小企業の支援をしているかということですが、先ほど申し上げましたように、我々は地域から離れることができませんので、特に信用金庫は法人組織が協同組合の形式をとっております、特定の株主がいるわけではございません。したがいまして、株式会社の形態のような銀行さんですと、地域にいらっしやらない株主の方も大勢いらっしやるのだと思ひますけれども、私どもは融資先が会員、出資者でございますので、そういった方々のために多少、手厚い支援をさせていただくことが本来、私どもの協同組織性の発揮にもなるかということで、力を強めているところでございます。

3点目が、そうした中で、私どもが地域をよくする、よくなつていただく以外に我々も生き残れないということで、中小企業の支援もするわけですが、同時に、地域でさまざまな局面でNPOの皆さんが地域の一員として活動されていることも地域を大事にすると見えてまいります。また、我々はどんな機会を通じましても、とにかく地域の融資を増やして

いきたい。70%を維持するためでもありますし、地域の資金管理の役目を果たすためにもお話があればお答えしていきたい。NPOの方々からお話があったものも、中小企業からお話があったものも、個人のお客様から住宅ローンの話があったものも、全て同じ範疇で考えてございます。逆を申し上げれば、NPOだからといって特別な審査基準を持っているわけではございません。NPOもきちっとした返済財源をお願いするとか、事業が健全に継続いただけるNPOになっていただくことを応援させていただきたいと思っております。

今日お持ちいたしましたもう一つのレジュメで、2ページ目をご覧くださいますと、これが私どものコミュニティローン、NPO向けローンの実績でございます。ちょうど10年前の8月より取り扱いを開始させていただいております。これまでにこのコミュニティローンといたしましては298件、65億円の実行がありますけれども、これには社会福祉法人とかも含めておりますので、厳密にNPOだけになりますと、これまで203件の23億9,500万円ちょっとという実績がございます。ここに書きましたとおり、これまで203件のNPO向けの融資をさせていただきましたが、おかげさまで、貸し倒れ件数はゼロに留まっております。1件も発生しておりません。多くの皆様に健全にお使いいただき、最後まで完済をいただいているということでございます。

また、私どもは、NPOの皆さんが融資を申し上げる際に、それだけではなかなか事業がうまくいかない。さまざまな御相談をいただくものですから、3ページ目をお開きいただきますと、その2年後には、もう8年になりますけれども、西武コミュニティオフィスというものを支店を改造いたしましたして開設させていただきました。これはJR荻窪の駅前の支店が少し大きかったものですから、その3階部分を改造いたしましたして、NPOの皆様に事務所としてお使いいただくスペースを8年前から作っております。まだ8年前はそれほどNPOとかコミュニティビジネスということが騒がれておりませんでした。私どもは、いずれこういう時期が来るのだろう。いずれ地域の皆さんと接点を持つ際にNPOとの関係がなくてはならないものになるのではないかと思います。8年前からこのオフィスも開設させていただいております。2年後ごとにNPOの皆様に順番にお使いいただくことをお願いしておりますが、今、おかげさまで、4回転、部屋によっては5回転目に入りまして、NPOの卒業生の皆さん同士の連携をさせていただくような、例えば集まってお話の場を作ったり、中小企業と入居者の皆様との連携を図っていただくセミナーの場を作ったり、さまざまこのオフィスをハブにしながら地域の皆さんに活用いただいているところでございます。

また、特に環境系のNPOの皆さんとの接点もさまざまな機会が多くなってまいりまして、これは資金の支援という意味では、融資だけではないのだろうということで、4ページ目には、助成金の仕組みを作らせていただきました。これは、特に環境NPOへの皆様への資金がなかなか回りにくい。お役所の仕事を受託する機会も余らないと伺ったものですから、こうした皆さんが、ただ、実際には地域の環境問題を、日常、見ていただいている方々は多く、こういう方々が実際には活動、活躍していただいておりますので、私どもが直接できないところをこうした方々にやっていただいているという意味も含めまして、定期預金

をお預けいただいたお客様の利息を天引きする仕組みも日本の金融機関では恐らく初めてだったと思いますけれども、造らせていただきました。

NPOの方々に環境の活動をしていただいて、その利益を享受しているのは住民の方々も一緒なのだろうということで、住民の方々にも幾分かの負担をお願いしようということで、利息を20%天引きさせていただきます。その天引きさせていただいた利息の合計額と私ども西武信用金庫が同じ額を拠出させていただきます、「西武環境保全活動助成金」という基金的な仕組みを作らせていただき、NPOの皆さんにこの助成金を寄附していくという活動をしております。

ごらんいただきますとおり、これは5年前になりますけれども、第1回目には、お客様に御説明するにも、私どもの職員さえも、これまでキャンペーンといいますと、金利がいいです、余計金利が付きますというキャンペーンは慣れているのですけれども、金利が減りますというキャンペーンはなかなか難しく、11億5,000万円を集めるのは本当に苦労しましたが、今年の6回目になりますと、74億円ぐらい、60億円ずつぐらい集めようと思っ

ているのですが、予定よりもオーバーして集まるようになってまいりまして、ようやく職員もこういったことをお客様に御説明するやり方が少しわかってきたのかなど。また、お客様のほうも御理解が深まり、こうした金額が集まってきたのであればありがたいなと思っております。

1枚めくっていただきますと、実際には、5ページにありますように、これまで6回の合計で53の団体の皆さんに約1,000万円の助成をさせていただきました。これはあくまでも助成でございますので、御返済いただく必要のない資金を環境NPOの方々に助成させていただいたということです。

NPOの方々に1点だけお願いをしております、その助成金で1年後に、例えば名前のない川がきれいになりましたとか、子供たちの教育がこうできましたという報告だけくださいとお願いをしております。その報告を、1ページめくっていただきますと、6ページに、「eco.レポート」とさせていただきますが、こういった冊子にさせていただきますと、これも実は、物すごく手間がかかりまして、こういった費用を含めますと、先ほどの拠出金額以上に私ども実は、負担をしておりますけれども、こういったものを本にさせていただきますと、1ページに1つのNPOの活動を御紹介させていただきます、先ほど預かりました、預金を預けていただいた、1年前に預けていただいたお客様お一人お一人に、私はかなり厳しく全職員に、営業店に、郵送は厳禁にしてありますので、全て手で配りなさいと。お客様に、あのときに天引きさせていただきました、20%ですが、金利が今、安いですから、お一つの定期預金で10万円でも500円ぐらいにしかありませんけれども、それを活用させていただきます、こういう活動になりましたということで、手渡しで御説明させていただく。私からすると、そういう活動一つ一つがNPOに対する職員の理解を深めることだとか、環境について自分の口で職員に語らせることが職員の教育にはなるのだろうと思ひまして、これは少し負担もかかりますが、現場に徹底しておるところでございます。

さらに、この冊子の中には、そうしたNPOに、では、私もそのNPOに加わりたいとおっしゃっていただければ、連絡先が書いてございますし、そうではないと。地域にお帰りになったシルバーの方でNPOをおつくりになりたい、同じような活動をしたいのだということであれば、NPOをおつくりになる段階から、私どもはこういった支援ができますということをお説明申し上げて、多くの方々に我々がそのつなぎ役になることができれば、少しは西武信用金庫が地域にとって必要だよとおっしゃっていただけたら、あるいはまた普段なかなか出会うことのない、同じ地域にいても企業同士が出会わなかったり、企業とNPOが出会わなかったり、地域に帰っていらした停年退職された方々が何か始めたいといっても、よいきっかけが見つからないときに我々がそういったプラットフォームを御提供できれば、少しは地域金融機関としての役目が果たせるのではないかと考えております。

そうしたことの積み上げで、何とか70%の貸出金を維持し、さまざまな地域のプレーヤーの方々の、私ども自身ができることは本当にごくわずかですので、つなぎ役に徹することで、地域が少しでもよくなり、その結果、我々が生き残ることができれば、ありがたいなと思ひまして、活動しているところでございます。

大変雑駁な御説明ですけれども、お約束の15分になりましたので、以上で終わらせていただきます。

ありがとうございました。

○奥野座長 どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、深尾委員からNPOの資金調達にかかる課題、市民ファンドの現状と課題、今後寄附を拡大していくための方策等についてお願いいたします。

○深尾委員 京都地域創造基金の深尾です。

お手元に資料を印刷していただいております、ちょっと調子に乗って作り過ぎまして、63ページもありまして、適当に割愛をさせていただきながら御説明をさせていただきます。

まず、2ページに図を載せさせていただいております。いつも私はこれで説明をしてしまうのですが、私たちの社会の課題は移ろっているということです。ここにおられる皆さん方には当たり前のことですが、今、ドメスティックバイオレンスは社会の課題として社会的認知を得て、課題として右上のゾーンにあります。しかし、20年前、30年前にドメスティックバイオレンスといっても、誰も私たちの社会では知りませんでした。ただ、その中で誰かが気づいて放っておけないと思って取り組みを初め、そこから運動的に社会の多くの人にこういう課題があるのを知ってほしいということで、私たち社会全体が知ると初めて右上のゾーンに行くわけですが、右上のゾーンは、とりもなおさず、公金が使え。社会全体の正当性が付与されるわけですから、税金を使って施策が展開できる。ただ、左下のゾーンは、20年前、30年前のドメスティックバイオレンスのように、ただ単なる夫婦喧嘩ではないかという扱いをせざるを得ない。そうすると、税金は出動できないわけです。多くのNPOは右上のゾーンもやっていますが、多くは左下のゾーンのところで一生懸命頑張

っているわけです。こういった左下のゾーンは幾ら行政が協働だとか、パートナーシップだといっても、そもそもゾーンの的になかなかそこにお金を拠出することができないのであろうと思います。

今、そういう意味では、行政、自治体、特に地方自治体がパートナーシップとか、住民との協働というのは、ある意味での限界があって、右上のゾーンを市民参加型でやっていく。これはこれで重要だと思います。

とはいえ、一方で左下のゾーン、今まさに社会で課題として浮かび上がろうとしている問題に気づいて放っておけないと思って取り組んでいる人たちをどう支えるかが私たち京都地域創造基金のチャレンジです。こういうところにお金を回したい。お金を循環させたいというのがそもそも私たちが取り組みを始めたきっかけです。

私たちが2009年に取り組みを始めて以降、次の3ページのところに、日本地図で、私たちが情報として把握している分だけを落とさせていただきましたが、今、40以上のこういった同様の取り組みが全国に広がりつつあります。非常に心強いことだなと思っております。

5ページに私どもの2009年以降の流れを書かせていただいています。この3年ちょっとの間で約1億6,000万円の寄附をいただいています。これは基本財産を含んでいませんので、まさしくこのお金が全て基本的にはNPOの支援に使われたお金です。

内訳を少しつくってまいりました。いつも団体や企業のほうが多いのでしょうと言われるのですが、実は、個人の件数のほうが3倍近くあります。ただ、金額からすると少し少額になりますが、これはどういうことかということ、2,000円、3,000円を毎月寄附する方々がたくさんおられるということです。個人で少ないけれども、とって寄附をしてくださる方々が、私たちできて間もない、信用もまだない財団ですが、託していただける方々がたくさんおられるということは非常に励みになると思っています。

6ページ、私たちは、そういった先ほどの図でいう、左下を中心とした市民社会自体が支えていかなければいけない共助のエリアというものを民民の関係の中で支えていけるだろうというチャレンジです。それはもう少し言うと、決して行政と同質化してしまってはNPOとしての意味合いがないわけです。行政と違うゾーンにチャレンジができるということがある意味での市民活動の大事な魂の部分でもありますので、そういったものをどう支えていくか。それは適度な緊張関係と距離感と独自の財源が必要だと思います。

そういった意味で、社会システムの再構築。もう少し言えば、新しい共助ですし、新しい自治の形としてどう市民自体が汗をかいてこういう仕組みをつくっていくかが非常に大事だろうと思っています。

あとは少し飛ばさせていただいて、私たち市民で、みんなでお金を出し合ってつくったということです。

あと一つ、非常に大事だと思っているのは、11ページ、公益財団ですので、税制優遇という権利を負託いただいて、私どもに寄附をいただいたら、寄附税制で税制優遇が得られ

るわけですが、私たちは、先ほどのお話もそうでしたが、NPO側の責任も多分にあるだろうと思っています。

今、NPOの不祥事が、一部の心ないNPOを語る人たちの不祥事で、社会全体の信用力が落ちてきています。大多数の人たちは真面目にコツコツと活動をしているわけですが、一部のそういった目立つ不祥事によってNPO全体の信頼感みたいなものが損なわれつつある。

我々はそういった観点からも、最初はブラックリストをつくらうと思ったのですが、それはどう考えても無理だ。逆に、ホワイトリストをつくらうということで、徹底した情報開示の仕組みをつくることで、安心して活動に参加したり、寄附ができる環境をつくらうということで、「きょうえん」というポータルサイトをつくって、NPOの皆さん方と一緒に徹底的に情報開示をしようという取り組みを4年ぐらい前から始めました。

最初はNPOの皆さんも、忙しいからそんなことやってられないという反応が大多数でした。ただ、今は比較的積極的に情報開示に取り組んでいただいています。それは何かというと、情報開示をしたら手ごたえがあったからです。きちんと寄附や資源がつながるようになったという反応も声としてはいただいています。

こういった基礎的な情報開示とともに、京都の中では、もう少し歩を進めた社会的認証という取り組みを進めています。第三者評価によるNPOの認証を進めるということで、社会的認証開発推進機構という組織をつくって、第三者のまなざしでチェックをしましょう。それをきちんと認証を受けられたら、それが1つの信用の証としてやりましょう。これをNPOの仲間たちでそういう認証をつくることで信用を流通させたいということです。これと信用金庫の融資なども連動させていただきながら、地域の中でこういう信用流通をさせていこうということで、ホワイトリストという観点でこういったことを展開させていただいています。

私たちはこういった弱小の財団ですので、お金を集めるのはなかなか大変です。私たち自身は、14ページにありますように、基本的には、私たちだけで何かができるという幻想は持っていません。地元の企業さんや金融機関さんと連携をすることで地域の資源を掘り起こしていこうという観点で取り組みを進めさせていただいています。まさしくアライアンスを組むことで乗り越えていきたいと考えています。

わかりやすい例を持ってまいりました。

15ページ以降からは、カンパイチャリティという居酒屋さんと組むプログラムです。居酒屋さんにチャリティメニューを用意していただく。わかりやすく言うと、400円の生中を450円で売っていただく。50円分が寄附ですよと明示をして、この寄附はどこに行くのかということをきちんと店にポップで張り出していただいて、お客様に勧めていただくという取り組みです。今、京都で第3弾まで展開をしています。

19ページ以降が少しそのまとめになっていますが、非常におもしろいことが起こりました。何かというと、19ページのまとめのところで、これは地域の経済の活性化とリンクをさせています。非常に申しわけないのですが、大手の東京資本の居酒屋さんはお断わりを

して、地元の経営者の皆さん方と組んでやらせていただいています。

3番目のところですが、私もさくらで行きました。カンパイチャリティをやっていて客が増えたという店のテンションが上がるかなと思ひまして、理事長という身分を隠して、「カンパイチャリティをやっているのだから」といって見に行きました。そうすると、すごいことが起こっていました。それは何かというと、飲食店のアルバイトのスタッフ一人一人の人たちが、自分のお店が応援する活動を説明し、お客さんたちにカンパイチャリティを頼んでくださいよ。そうしたら50円で子供の貧困の問題がこうやって解決するのですということをお客さんに短い時間でプレゼンテーションをしてきていました。そうやってプレゼンテーションをされたお客さんたちは誰も断っていませんでした。飲む口実にさえしながら、俺は社会のために飲むのだといってそのビールを注文してくれる。そういうことが起こっていました。これはすそ野を広げていくということでは非常に大事なことだなと思ひました。

そういう地域の中での仕掛け、仕組みをつくることによって、実は、今、私たちが一緒にいっているのは、今まで企業に対して私たちはお金をくださいと言ってきました。非営利組織は支援をしてくださいと言ってきましたが、今、実は、私たちが言っているのは、一緒にお金をつくらうということです。そういうお店の機能、先ほどの居酒屋さんのような機能を使わせてもらって、そういう場を提供していただくことでそのお店も売り上げが伸びて、かつ一緒にお金をつくることで社会の活動を応援しようという言い方をしていくと、かなりの企業さんが協力をしてくださいます。

例えば21ページもそうですが、ワインでチャリティ型のワインをつくらう、日本酒をつくらう、ソーセージをつくらうとか、自分たちの商品をチャリティ商品にするということで、一緒にお金をつくらうという言い方をさせていただいています。

加えて、私たちも運営していく財政的な基盤が大事ですので、22ページにあるのは、非営利型の株式会社をつくって、今、メガソーラーの建設に着手しています。こういった仕組みを使いながら、7億円ぐらいの投資をいただきながら、年間3,000万円ぐらいが売電収入として地域のNPOの活動に寄附がされる。そういう仕組みを今、つくっています。これもこの夏に稼働し始めます。そうすると、こういう仕組みを地域の中でインストールしたいというお話がいっぱい舞い込んでくるようになりました。

今、私たちもいろいろな方と協力しながら、例えば淡路島の洲本市というところと一緒に連携をしながら、洲本市役所さんなどこういう取り組みを進めていたり、そういう展開が横にできてきました。

23ページがそのスキームです。一緒にお金をつくる仕組みを動かしていくことによって、ある意味でこういう財団のインフラ的なコストを支えていこうということにも展開として取り組んでいます。

細かいことはいろいろとやっておりますが、あと少しお時間もありますので、まとめをさせていただきたいと思ひます。

資料でいくと、38ページ、「革新的なNPOへの寄付のしくみ」ということで、『事業指定寄付』という制度をつくらせていただいています。

これは一つ一つの草の根のNPOは認定をとるのがなかなか難しく、認定をとった後もなかなか1つの団体ではリーチが伸びない。要は、寄付をお願いする先が拡大していきませんから、東になってみんなで誘い合いながら寄付の市場を開拓し、寄付をお願いすることを今、展開しています。

今、我々でやっているのは、例えば子供のシェルターをつくりたいという弁護士の人たちがいます。子供のシェルターをつくりたいという弁護士の人たちは、シェルターなんかあるじゃないか、児童養護施設があるじゃないかという話もあるのですが、弁護士の人たちは裁判や調停の最前線で何を感じたかという、いわゆる思春期の女の子のケアをする施設がないということなのです。要は、親がDVや児童虐待を働いて家出をした少女が公園で寝ている。そこから実は、いろいろな犯罪に巻き込まれたり、風俗労働を強いられたりするような環境になりながら裁判の現場に来る女の子たちが多いということを弁護士の人たちはそういう事件の現場で感じて、これをどうにかしなければいけないということで取り組みを始めている。

そういう取り組みを、実はまだ、日本全体の動きとしては、先ほどの図でいくと左下のゾーンです。まだ一般的に右上に上がってっていない。そういうようなものをこういう事業をするのですということを宣言していただいて、我々が助成の審査をさせていただいて、一緒に寄付を募集するというのがこの『事業指定寄付』のフレームになります。

今まで、2010年6月から開始をして、39ページに成果がありますが、約1,000件の寄付のお申し込みをいただきまして、こういった事業を指定した形での寄付に5,500万円の助成をすることができました。

43ページのところをお話させていただきたいと思います。

先ほど融資のお話もありましたが、我々も京都信用金庫さんや京都北都信用金庫さんと組ませていただいて融資制度を運用させていただいています。数としてはこれぐらいの件数の融資をさせていただいています。協調型の融資をさせていただくことで、信用金庫さんの融資を引き出していくということで一緒に取り組みを進めさせていただいています。

44ページ、今からというところで、私たちが可能性を感じているところを少しお話させていただきたいと思います。

我々も今、「遺産・相続地域活用センター」というセンターを財団の中につくりながら、いろいろな相続の御相談に応じています。そうすると、自分の財産を亡くなる時には社会のために残したいと言われる方が比較的たくさんアクセスをしてくださっています。その中で1つ多いのは土地です。不動産の利活用という問題です。土地を、自分は財産はないけれども、家だけはあるのだ。この家を何とか地域のために使ってもらえないかという御相談があります。そういった遺産相続による不動産の利活用を進めていくと、新たな形での福祉の拠点や地域の拠点が想像できるのではないかと考えています。

そういうある意味で、今後、世代間の資産移転という問題は私たちの社会の今からの構造にとっては非常に大事なポイントになりますので、こういった遺産をきちんと次の公益、共益につなげていく。共助の社会につなげていくことは非常に大事だろうと思っています。

45ページのところで、3年間で何が変わったのかということで行くと、今、お話したようなことです。1億6,000万円ぐらいの寄附をいただきましたが、これは決して多いとも少ないとも思っていません。まだまだやれるという実感を持っています。

これは何かというと、やはりどれだけ私たちが今まで寄附を頼んでいなかったかということが、ああいったカンパイチャリティの現場などを見てみるとよくわかります。もっともっとこれは可能性がある数字になっていくだろうと思います。

そういった意味では、寄附する権利が今まで守られていなかったのではないか。これはNPO側の情報開示も含めてそういったことを私自身は感じています。

(PP)

これから必要なこととしては、私たちは地域の金融機関、信用金庫などを中心とした信用金庫さんやNPOバンク、市民コミュニティ財団と言われる我々のような存在の連携みたいなものを通じて資金循環の仕組みをつくっていかねばいけないと思っています。こういう仕組みのインフラづくりにある意味で税金を投入して、成果を生み出す仕組みづくりをしていかねばいけないと思いますし、そこにはただ単に、お金をあげれば良いということではなくて、併走型のハンズオン支援、要は、課題を見つけながら、左下の課題をいかに右上に上げていくかということも含めて支援をしていくということが大事だろうと思っています。

これは非資金的支援を展開している中間支援が資金的支援に挑める環境の整備。これはまさにノウハウの移転みたいなものを含めて展開をしていく必要があるだろうと思っています。

あと、「地域公共人材」としてのファンドレイザー、自治体や金融機関、中小企業と連動した地域の中で地域の共助ということを考える人材というのは、実は、中小企業も求めています。こういった人材を地域の中で一緒につくっていくような、まさにこういった、例えば信用金庫でもこういった眼差し感を持って事業を組み立てていくとか、中小企業もソーシャルな領域が第二、第三の創業の領域になりつつあります。そういったときに、そういう人材を地域中で共有し、作り出していく。そういう共助型社会に必要な人材育成みたいなものも、「地域公共人材」というキーワードの中で共通して育成をしたり、育てたり、そういうことができるのではないかと考えています。

今、こういったある意味で新しい自治の仕組みをいろいろな自治体や市民社会、企業と協力をしながらこういった資金循環の取り組みを進めています。

資料もたくさんつけております。封筒の中にアニュアルレポートもまとめさせていただいておりますので、またご覧いただければと思います。

我々も今、「遺産・相続地域活用センター」というセンターを財団の中につくりながら、

いろいろな相続の御相談に応じています。そうすると、自分の財産を亡くなるときには社会のために残したいと言われる方が比較的たくさんアクセスをしてきてくださっています。その中で1つ多いのは土地です。不動産の利活用という問題です。土地を、自分は財産はないけれども、家だけはあるのだ。この家を何とか地域のために使ってもらえないかという御相談があります。そういった遺産相続による不動産の利活用を進めていくと、新たな形での福祉の拠点や地域の拠点が想像できるのではないかとということも考えています。

そういうある意味で、今後、世代間の資産移転という問題は私たちの社会の今からの構造にとっては非常に大事なポイントになりますので、こういった遺産をきちんと次の公益、共益につなげていく。共助の社会につなげていくことは非常に大事だろうと思っています。

45ページのところで、3年間で何が変わったのかということで行くと、今、お話ししたようなことです。1億6,000万円ぐらいの寄附をいただきましたが、これは決して多いとも少ないとも思っていません。まだまだやれるという実感を持っています。

これは何かというと、やはりどれだけ私たちが今まで寄附を頼んでいなかったかということが、ああいったカンパイヤリティの現場などを見てみるとよくわかります。もっともっとこれは可能性がある数字になっていくだろうと思います。

そういった意味では、寄附する権利が今まで守られていなかったのではないか。これはNPO側の情報開示も含めてそういったことを私自身は感じています。

これから必要なこととしては、私たちは地域の金融機関、信用金庫などを中心とした信用金庫さんやNPOバンク、市民コミュニティ財団と言われる我々のような存在の連携みたいなものを通じて資金循環の仕組みをつくっていかねばいけないと思っています。こういう仕組みのインフラづくりにある意味で税金を投入して、成果を生み出す仕組みづくりをしていかねばいけないと思いますし、そこにはただ単に、お金をあげれば良いということではなくて、併走型のハンズオン支援、要は、課題を見つけながら、左下の課題をいかに右上に上げていくかということも含めて支援をしていくということが大事だろうと思っています。

これは非資金的支援を展開している中間支援が資金的支援に挑める環境の整備。これはまさしくノウハウの移転みたいなものを含めて展開をしていく必要があるだろうと思っています。

あと、「地域公共人材」としてのファンドレイザー、自治体や金融機関、中小企業と連動した地域の中で地域の共助ということを考える人材というのは、実は、中小企業も求めています。こういった人材を地域の中で一緒につくっていくような、まさしくこういった、例えば信用金庫でもこういった眼差し感を持って事業を組み立てていくとか、中小企業もソーシャルな領域が第二、第三の創業の領域になりつつあります。そういったときに、そういう人材を地域中で共有し、作り出していく。そういう共助型社会に必要な人材育成のようなものも、「地域公共人材」というキーワードの中で共通して育成をすることができないのではないかと考えています。

今、このようなある意味で新しい自治の仕組みをいろいろな自治体や市民社会、企業と協力をしながら資金循環の取り組みを進めています。

資料もたくさんつけております。封筒の中にアニュアルレポートもまとめさせていただいておりますので、またご覧いただければと思います。

お時間を頂戴いたしまして、ありがとうございました。

○奥野座長 どうもありがとうございました。

それでは、意見交換に入りますが、副大臣、退出の時間が迫っていますので、ここでコメントをいただければと思います。

○西村副大臣 高橋委員、深尾委員、ありがとうございました。

大変いいお話で、日本も捨てたものではないかと改めて思います。

幾つか教えてもらえるとありがたいのですが、西武信金では1,000万円をローンを行っている。このような助成は、1団体当たり20万円前後ぐらいずつ行っていますが、どのような団体に支援するか、NPOを初め、どのような地域事業、コミュニティビジネスといったところに無担保で融資するのか、この目利き難しいと思うのです。よく知った地域できちんと活動している、みんなが知っている団体だったら信頼感はあるのでしょうかけれども、新しい団体ができて、チャレンジしたいと言って来たときに、それをどう判断していくのかというところをぜひ教えていただきたいと思います。

深尾委員もある意味、同じことなのですからけれども、Table for Twoのような仕組み、あるいは私の地元、淡路島の洲本市でこの仕組みをやっていただいて、私も再生可能エネルギーの法律をつくるのに中心的な役割を果たしましたので、非常にうれしく思っているのですが、このような仕組みを取り上げていただいたのはすばらしいことだと思います。同じように信金と組んで協調融資を行う、あるいはいろいろな形で同時に支援もされているわけですから、目利き能力があるからできるのだと思います。同じことを繰り返すようですが、NPOを支援する人を支援しなければなりません。皆様のような人々を世の中にたくさん生み出せば、もっと支援が広がっていくということだと思いますので、まさに中間支援組織をどう育てるかが大事なのです。その育て方や目利き力というところが常に悩むところです。世の中にはたくさんの方が寄附をしたいと思っているにも関わらず、どの団体に寄附して良いのかわからないということが、たくさんあります。ある意味、ファイナンスをつなぐコーディネーションの役割をお二人は果たしていると思うのですが、そのあたりのノウハウや、今後支援を育てていくためにどうすれば良いかという点で、何か参考になるお話があればぜひお願いいたします。

○奥野座長 ありがとうございました。

それでは、最初に高橋委員、お願いできますか。

○高橋委員 まず、私どものコミュニティローンのチラシを副大臣にご覧いただきまして、1,000万円というお話をいただきました。原則、無担保は1,000万円まで、大型の場合には、億単位でNPOに融資している例もたくさんあります。

どういう形でNPOを見極める目利きという話がありましたけれども、冒頭に御説明したとおり、私ども共はそもそも中小企業に対する融資をどうしていくかというところで、全体の貸出金は約1兆円ありますけれども、NPOの金額は先ほどのような金額ですので、実は、全体からすればそれほど大きな金額ではない。この金額は、日本の金融機関の中では一番多いとあちこちで言われますが、全体の1兆円からするとそうでもない。

同じ理屈ですけれども、とにかく私どもが御融資したことで、その御融資先が返済できずに逆に苦しんでしまうようなことをやはり最もやってはいけない。そのために一つ一つの内容をよく伺い、お手伝いをしながら、返済ができるということがわかれば、地域の方ならどのような方でも御融資しようと、なるべく断らないでいこうと思っています。

特に目利きというのは様々なところで言われるのですが、誤解を恐れずに言えば、多少比喩的ですが、私は金融機関の職員に目利きはできないと思っています。にわか勉強でそれぞれの、特に中小企業などでいえば、NPOもそうですが、それぞれの分野は奥が深かったり、工夫をされていたりします。それをにわか勉強の金融機関の職員が分かったような顔をして、インターネットで調べただけでこの事業はこんな計画で、これは返せるのだなど行ったものほどデフォルトしているような気がします。そうではなく、その分野は誰が詳しいのか。どの大学の先生にこのことを一緒にやっていただけるのか。時には大企業の時もあります、どの企業が一緒にやっていただけるのか。私どもの考え方に賛同いただいて、中小企業のために誰が汗をかいてくれるのかを我々が何人知っているか。それをどのようにつなげるのか、目利きではなく口利きができればいいと思っています。

ただ、決算書は多少読めます。私どもは決算書を読むことができますので、それはしっかり見ていく。これも比喩になってしまいますが、鼻はきかせようと思っています。そういう意味で申し上げれば、我々ができることをお手伝いいただく多くの専門家の方々には本当にありがたいと思います。

特に、NPOについて申し上げれば、先ほどの助成の仕組みに組み入れてあるのですが、地域の中間支援組織の方々に一次審査をお願いしています。私どもではなかなか行き届かないところがありますので、地域の中間支援組織の方々に一次審査をしていただく。これは支援組織の方々に後で叱られるかもしれませんが、支援組織の支援でもあります。そのことをしていただくことによって一定の金額を私どもがその方々にお支払いをすることで、その支援組織の事業資金にも多少ですけれども、役立てていただくことができます。また、支援組織が一次審査をしますので、彼らのステータスとしても、自分たちが審査をしたものは西武信用金庫に持ち込めばほぼ通りますと。そこまで言ってしまうと良くないですが、実際にはそうなると思うので、二次審査は少し建前にもなっています。そのようにして、私どもからすると、彼らと連携していくために、非常に連携が深まる方式になっているのではないかと思います。

○奥野座長 深尾委員、お願いします。

○深尾委員 今の高橋委員と全く構造は同じです。我々は金融機関が苦手なことをさせて

いただく。逆に言えば、私たちは決算書を読むのが苦手ですから、餅は餅屋でお願いをしているというのが事実です。

ただ、その中で、非常に分かりやすいのは、比較的制度に乗ったような話。例えば介護保険の事業所をつくるとか、そういうもので資金需要があって融資を受けるというのは、非常にある意味でビジネスモデルとして分かりやすいので、そのような融資が実質的にはほとんどです。ただ、そういうチャレンジングな事業というところで行くと、我々もこの事業はこのような社会的な意味合いがあるということをサポートします。あとは、例えばこれは金融機関としてはやはり貸せない、社会的な意味があるのはよくわかったけれども貸せないという話も現実的にはあります。そのような場合は、先ほど言いましたように、併走型のハンズオン支援のようなものを通じて、それではどうすればもう少しビジネスモデルとして成熟していくか等を我々としては一緒に走りながら考える。その中で、例えば資金ミックスのようなことを考えながら、事業ミックスを考えながら、こういうスポンサーを少し連れてくるから、足りない分はこれで3年間どうですかのような話も含めて、融資に関してはそういった併走型の支援ができるであろうと思っています。

あと、副大臣の御発言にあった寄附に関して、実は、寄附をする人たちの評価軸はまさしく多様です。例えば決算書などは見ずに寄附をする人もたくさんいます。この課題に取り組んでくれるのならもうそれで良いという方も当然います。決算書を繁々と見て、成果が出ないと嫌だ、成果ができるところを紹介しろという方もいます。そのような、寄附をする方々の評価軸にどれだけ多様に応えるところができるかということの準備が、我々、このような間を取り持つ人間としても大事であり、NPOとしても大事であろうと思っています。

いろいろな評価の仕方がある。だから、ここは活動がきちんとできているから良いという紹介の仕方ではなく、我々は多様な活動がある中で、支援者が支援をしたいNPOを如何に結びつけていけるようなアイデアを出せるか、そういう多様な情報開示や情報共有をできる情報を届けられるか、そういう言葉を選べるかということだと思っています。

○奥野座長 どうもありがとうございました。

それでは、副大臣はここで退室されます。

どうも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、今、プレゼンテーションをいただきましたNPOの資金調達環境改善のための方策について、御質問あるいは御意見がございましたら、お願いいたします。

永沢委員、どうぞ。

○永沢委員 高橋委員と深尾委員、ありがとうございました。

高橋委員も同じ金融機関の立場で申し上げにくいところもあろうかと思えます。少しざっくりばらんに地域金融機関の現状について補足を兼ねてお話したいと思います。

まず、西武信金で行っているコミュニティオフィスを含め、融資、助成金などを受けて

いる団体とも良く接点があってお話を伺うのですが、まさに地域金融機関さんがこのようなことをやっていただけると非常にありがたいという声が非常に多いです。理由としては、オフィスが利用できて、さらに専門的なアドバイスや支援、事業計画の作成等が受けられる。一部補助金、助成金の制度も持ち、更に地元の様々なネットワークを紹介していただき、ひいてはお金も貸していただく可能性があるということから、NPOからすると可能性を広げる上では非常に有益だというお話があります。

ただ、一方では、先ほど高橋委員からお話が出ましたように、多くの信金、信組を中心とした地域金融機関はほとんどNPOやCBSB分野に対する融資ないしは支援をしていません。他の信金、信組で西武信金と同じようにNPO支援をしているところで、共通して大体言われる点としては、実は、NPO向けの支援は、融資の顧客としてあまり魅力がないということです。あまりメリットがないというのは、多くの場合は短期のつなぎ資金で少額のお金を借りるという程度であって、あまり大きなお金を長期で借りないので、金利で稼げるメリットがあるわけではないということです。その割には目利きに大変な労力とマンパワーが必要になります。では、なぜNPOに融資をするのかというと、1つが、市民セクターとつながっていることが結果的には地域の活性化、底上げにつながる。地元の市民とのコミュニティづくり、顔の見える関係性を作るきっかけの中では、NPO団体とつき合っていると、非常に地域とのつながりが深くなる。NPOのような取り組みが地域で空き店舗を使っているいろいろな取り組みをすることにより、間接直接的に取引先である商店や企業が元気になるということも附帯的な効果として期待されているところもあります。

さらに地域金融機関もやはり共通して言われるのが、デフォルト（債務不履行）がほとんど無い。つまり、融資先としては結構健全度が高いということもあり、一方では、日本政策金融公庫等は、昨年度、融資したNPO法人が640件の約49億円。これは平成20年の269件の約16億円に比べるとかなり毎年飛躍的に増えているということから、ニーズもあろうかと思えます。

その中で、実際に平成15年のリレバン以降、かなり地域金融機関も地域密着型金融を進めましょうという金融庁の指導があるにもかかわらず、預貸率も少なく、国債とか外貨で稼ぎ、それで給料を払える金融機関が増えている中で、NPO分野でどれだけ親身になってつき合っていけるかということは、実は非常に大きな可能性として考えられます。地域金融機関がNPO分野を介して地域密着度を高めることによって、NPOバンクやコミュニティバンクのようなところとのタイアップも、更に広がるのではないかと思います。

是非そういう意味では、西武信金が取り組まれているようなことを、全国の信金、信組も更に活用していただけると、この共助社会づくりの普及につながっていく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。

では、岸本委員、お願いします。

○岸本委員 済みません、途中で退室する関係で、後ほどのコメントも併せてお話させて

いただきたいと思います。

私どもは寄附の推進をミッションとしている団体ですから、今日の深尾委員のプレゼンテーションに大変共感し、感銘を受けた次第です。非常に感じるのは、今、フィランソロピーというか、寄附というものの圧倒的な民主化が起きている状況だと思います。かつて財団といえば、企業が作る、大金持ちが作るというところだったわけですが、今、全国で一般の人が寄附をして、こういう財団を作るということが生まれているわけで、非常に寄附の民主化が行われている状況であろうと思います。かつそれに企業と、そして、ITが絡んでいるというのが現状ではないかと思い、私は、寄附市場をきちんと育てていくときに、何か証券市場をある種、メタファーというのでしょうか、思い浮かべながらいろいろなものを作っていく仕組みとして整備していくことがあり得るのではないかと考えています。

したがって、そう考えると、一つはやはり前回も出ましたけれども、NPOあるいは非営利組織に関する情報を如何に一般の寄附者の方が見て、かつ比較できるように持っていくかがあるだろう。

第二点として、深尾委員のところのような、私どももそうですが、寄附の推進組織とか仲介組織を育成していく政策が必要であろうと考えています。深尾委員はあまり率直に発言されなかったけれども、大層ビジネスモデルに苦勞されて、この地域貢献型メガソーラーのスキームなどを構築しているのだと思うのです。全国50ぐらいある団体は全部ここで苦しんでいるわけです。

つまり、普通、寄附をいただいて、管理手数料が私どもの収入になりますが、その比率は、皆様、何%だったら納得するかということです。寄附する、しかし、それが現場の団体に行く前に幾らか差し引かれる。それがこういう団体の収入源になるわけですが、それが何%だったら許されるか。アメリカだと25%という数字が出ていたり、最初のうちなら50%を取っても良いと言われたりしているが、日本だと10数%、約10%だという中で、一体どうやって市民ファンドが立ち上がっていくのかが非常に大きな課題になっています。

したがって、これは深尾委員の御意見も伺いたいところですが、少なくとも、立ち上げ時における支援が必要なのではないかと私は考えていて、市民ファンドの支援、育成をひとつ今後の検討課題に置くべきなのではないかと考えています。

三点目に、深尾委員のお話にも出てきましたが、遺贈と不動産ということ念頭に置いて、如何にそれが推進できるようになるかという法律改正を今後検討していくべきではないかと考えています。少なくとも、これからどれぐらい地域に遊休の不動産というリソースが生まれるのか。それは都市部もあれば、耕作放棄地という場合もあるでしょう。日本全国にそのようなものが生まれることに関しての調査なども必要ではないかと考えています。

最後ですが、先ほどビジネスモデルが大変だというお話を申し上げたのですが、同時に、基金を最初に立ち上げる時のイニシャルの寄附者を獲得するのが非常に難しいわけです。最初の寄附者です。それがあれば非常にファンドに寄附が集めやすくなるというのが私の

感じているところで、イニシャルの寄附者をどうやって求めるかという点で、以前から出ている休眠口座の議論があったかと思いますが、是非今後、懇談会に引き続く会合で、休眠口座の活用について具体的に審議するということをつなげていただければと思います。休眠口座の活用が単なる行政資金の代替というわけではなく、社会的事業を応援するとか、あるいはそこに続く寄附を求めていくためのレバレッジ効果を生むような、最初の資金として投下される仕組みを検討すべきではないかと思っています。

以上です。

○奥野座長 ありがとうございます。

岸本委員にもう一つコメントをいただきたいのですが、市民ファンドの育成ということについて、まず政策として実行する場合、どういうことが大事であるとお考えですか。

○岸本委員 政策としてというのは非常に難しいものがあるのですが、一つは、今、この約五十の多くの部分が、従前の新しい公共支援事業の中で立ち上がってきたのではないかと見ています。私どもは違いますが、多くのところはそれで立ち上がってきている。

したがって、行政庁の協働ということを持ち上げる数年間、もう少しつなげていくという仕組みがあるのではないかと考えており、一つは例えば行政あるいは地元企業からの人材の派遣のような形等があるのではないかと。あるいは各自治体がたくさん持っていて、投資的に使われていない、十分に回っていないような助成制度等があり、そのようなものを委託で出していくという初期の段階で、それで実績づくりにつなげるということもあるのではないかと思います。それから、法律、税等の専門人材を派遣するというやり方もあるのではないかと。やはり寄附に関する専門人材は非常に必要とされてくるので、そのようなことがあると思います。

最後に、深尾委員のところのような先進事例をシェアする、特にビジネスモデルの観点からシェアをするという機会の応援も必要なのではないかと。これはもしかすると、田尻委員や深尾委員が既に行っていることかもしれませんが、そのようなことが必要ではないかと考えます。

○奥野座長 ありがとうございます。

まだ御質問はあると思いますが、後の議論にも関係いたしますので、次に進めさせていただきます、その中でまた深尾委員、高橋委員に対する御質問があれば続けていただければと思います。どうもありがとうございました。

これまでの議論を踏まえまして、27日月曜日に予定している次回会合で、論点整理と今後の進め方について取りまとめを予定しております。日程がタイトなこともありまして、第2回までの議論を踏まえて取りまとめに向けたイメージを共有するため、事務局が資料3、資料4を用意していますので、まずその説明をお願いいたします。

○金児参事官 それでは、まず資料3「論点の整理と今後の議論の進め方について（案）」をご覧ください。今月27日の中間的な取りまとめの現段階の案として、今回提示させていただきます。

「1. 共助社会づくり懇談会開催の意義」ということで、共助社会づくりの重要性について記載しています。

最初に「成長戦略」の鍵ということですが、これは4月19日に安倍総理が成長戦略スピーチで発言されたことを引用しています。

次のパラグラフですが、こういった共助社会の形成に当たっては、事業収入の拡大も含め、費用としても調達して、自立して活動できることが求められております。そのために議論を行ったということで、別紙の委員による議論を行ったと書いていますが、別紙はこの3枚後に添付し、これまでの論点整理ということで御発言をまとめています。これはまた後ほどご覧いただいて、修正、追加がありましたら、事務局の方に御連絡ください。

また1ページに戻りまして、「2. 多様な主体の参加」ですが、これは総論的に議論されたことをまとめております。

(1)として、共助社会づくりの主体と重要性についてです。

NPO法人、ソーシャルビジネスに留まらず、地縁団体や企業等、さまざまな担い手が必要である。

それから、その下について、検討していくことは以下の二点から極めて重要であるということに記載しています。

(2)として、多様な主体の全体像の把握ということですが。

これはデータが必要ではないかという御議論があったかと思いますが、最初のパラグラフでは、共助社会づくりの主たる担い手は、非営利団体のうち、公的な制度によって事業の成立が担保されていない事業者、例えば介護保険のような制度で事業が成り立っているような事業者以外の事業者、営利法人形態であっても社会課題の解決を主たる目的として事業を実施しているソーシャルビジネス事業者、こういったところが今回の検討の対象となる主体の担い手ではないかということです。

こういった分野について施策を検討する上で、市場の規模や雇用の規模を把握されることが望ましいが、なかなか統計は存在していないということです。しかし、こうした事業者は相当な規模に成長しているのではないかと推測できるという指摘がありました。

2ページ、(3)として、施策の在り方です。

一つは、多様な主体の参加と連携を促しながら、そういった主体の能力が最大限生かされるということが大事で、そのように施策を設計することが大事である。そのためにそれぞれの主体の活動実績に応じて、体系化して整理した上で施策を講じる必要がある。

三番目のパラグラフでは、いろいろな法人形態がありますので、その間で不公平な扱いにならないように配慮する必要があるという意見がありました。

それから、基礎自治体までこういったところで議論していることが伝わるようにする必要がありますという御指摘もありました。

3. 以下については、個々の現状、課題について整理いたしました。大きく分けて、人材、資金、信頼性の3つに分けています。

「(1) 人材面の課題」の最初のパラグラフでは、ノウハウを持った人材の必要性について記載しています。

その次のパラグラフでは、人材が不足している理由について記載しています。先ほども少しお話がありましたが、そういったファンドベースのノウハウを提供できる支援機関が大変不足しているということも記載しています。

その上で、その下のところに、こうした点からNPO等の活動が多様化している中で、それぞれの分野に応じた専門性を持ったマネジメント支援、社会起業家の育成などを検討することが大事との指摘があったということです。

3 ページ「(2) 資金面の課題」については、本日の議論を踏まえまして案をつくりまして、また次回、提示させていただきたいと考えています。

「(3) 信頼性の向上」ですが、最初のパラグラフでは、前回議論があった会計基準が十分に普及していない、なかなかそれに沿って作成されていないという話。

先ほど副大臣からもありましたが、NPOの活動内容の評価が困難であって、寄附をするときに判断することが難しいという話。

そのようなことを受けまして、これらの課題についてNPO法人会計基準を普及あるいは改善、相互認証、評価手法の検討についての重要性について指摘があったということを記載しています。

「(4) その他の課題」ですが、第1回で議論されたワンストップで事業者の相談に対応できるような体制を構築できないかという指摘。

コーディネーター、サポーター層を育てることも重要であるという御指摘について記載しています。

「4. 対応の方向性」ですが、これについては今日記載していませんが、次の資料4で御提案させていただきたいと思います。

資料4「今後の検討のあり方について」ですが、この懇談会においていろいろな意見をいただきましたが、今後検討を深めていく上で短期的な課題と中長期的な課題に整理して議論すべきという御指摘もありました。このような指摘も踏まえて、一定の整理を試みるならば、多様な主体が参加していることに留意しつつ、先ほど申し上げました人材、資金、信頼性といった大きく三つの課題に分けることができるのではないかと思います。

それぞれの三つの課題ごとに、当面重点的に取り組むテーマを定めて、ワーキング・グループを設けて対応策を検討したらどうか。これは前回、宮城委員から、タスクフォースを設けて具体的な設計についてまで議論していく必要があるのではないかと御提案をいただいたところです。

その際、ワーキング・グループの議論では総花的にならないよう留意して、個別のテーマごとに施策のあり方を具体化していく。そのための議論をする。

そのワーキング・グループで検討するテーマについて、下に例示していますが、人材についてのワーキング・グループでは、例えばスペシャリスト型中間支援の育成、以下、そ

ちらに記載しています。

資金についてのワーキング・グループは、まだ漠然としており、今日の御議論を踏まえてと思っていますので、とりあえずの漠然と寄附の拡大や市民ファンドの育成と記載しています。

信頼性の向上については、前回御議論いただいたような会計基準の普及、相互認証の仕組み、評価手法の開発等、ここは例示ですので、もし本日このようなワーキング・グループを作るということでよろしければ、どういったことを重点的に検討するかということの意見をいただければと思っています。

私どものこれからの作業といたしましては、夏に向けて概算要求、予算要求をしていくということも念頭に置きながら、本ワーキング・グループの予算要求が必要なものについては、ここで議論していきたいと思っています。

説明は以上です。

○奥野座長 ありがとうございます。

資料3につきましては、最後の「4. 対応の方向性」はまた別ですが、今、説明がありましたように、これまでのここでの議論を手際よくまとめているということでございます。

資金面のところは、まだ今日の議題なので、次回までにまとめていただく。

これをご覧になりまして、もしこういう視点が抜けているのではないかとという点がありしたら、事務局の方にまた御連絡をいただければと思います。それで充実させていきたいと思っています。

資料3で、最後の「対応の方向性」なのですが、資料4のところを少し御議論していただけないかと思います。特に人材、資金、信頼性の向上の3つのワーキングを作って、これからワーキングの方で議論をしていきたいということ、この点についてどうか。

それから、今、事務局から説明がありましたが、どういったことを中心にテーマとするか。予算要求のこともありますので、あまり総花的になってもいけない。総花的なことはもちろん背後に持たなければならないが、その中でどこにポイントを置くのかということ为先ほどから出てきていますが、御意見をいただければと思います。

まず、この三つについてワーキングを作るという点については、如何ですか。特に異論はありませんか。山内委員、よろしいですか。

○山内委員 はい。

○奥野座長 では、特に異論がありませんので、この三つのワーキングを作ることにさせていただきますと思います。

それから、このテーマですが、どういうところにポイントを置いてまず議論するのか。これはワーキングが始まって、多少の修正はあるかと思いますが、やはりここでイメージを持っておいた方が良いのではないかと思います。

これはなかなか難しいのですが、やりやすいところから、一番下の信頼性の向上のところを読みますと、私が理解しやすいということなのですが、NPO法人会計基準の普及・改善、

NPO等の相互認証の仕組み、これは先ほど京都のケースでもお話をいただきました。それから、事業評価書の開発。この三つが出ていますが、この辺は横田委員、少々コメントをいただけませんか。

○横田委員 まず、本日は遅れまして、大変申しわけありませんでした。

もちろん、基準について必要な部分の改定はあってもいいと思うのですが、まだ本当にできたばかりで、中身が十分に、これから伝えていこうという段階なので、あまり改定を前提にするというよりは、これを使うとどういう支援者が得られるのか。そのメリット、成功事例が増えるようにすることが非常に重要だと思っています。

これは前も発言したかもしれませんが、やはり企業とNPOの違いは、資本金を集めるとか、お金を借りるというところをあまりしないで、手弁当等の感覚で行うので、つい数字は後回しのような感覚があり、私は特にこれから若い人材に投資をして、育てる、借金してでも人をきちんと雇って、労務環境を良くしていくという動きをしていかないと、きちんとした数字を作るようにはならないと思います。ただ基準があるといても、浸透しづらいかと思っています。それを評価する人が実際上いないからです。

もう一つは、寄附を求めよう、支援を求めようというムーブメントというか、そちらを増やしていかないとインセンティブが起きない。市民ファンドを作っても、そこに登録して寄附を集めたいという団体がその地域でたくさん生まれこなければ、魅力的な寄附市場は作れないわけです。

したがって、寄附を集めて何をするかということを考えられる人材、総務の人材を各団体がどうやって増やしていくのが大事なことであって、そこが抜きになっては、会計基準がどうかなれば信頼性が上がるということではないので、基準の改定があまり前に出過ぎるのはどうかと思います。

○奥野座長 ありがとうございます。

やはり同時並行的に進んでいかなければなりません。会計がそれぞれ杜撰でも、乱雑でも良くないということがあり、あまり会計が出過ぎて、皆様の腰が引けても良くない。

高橋委員、どうぞ。

○高橋委員 資金についてのワーキング・グループとも関連するかもしれませんが、会計基準はもちろんあったほうがいいのですが、作っていくとしても、それは結局、結果の分析にしかならなくて、融資をしていこうとか、事業の中身を見ていこうとすると、やはり大切なのは計画ですし、どういうことをやろうとしているかということですので、結果である、例えばB/S的なものを分析したからといって、実はなかなか本来、NPOや企業がやろうとしていることが浮き彫りになるわけではないので、会計基準をしっかりとやっていただくことはありがたいですが、同時に、事業計画や返済計画といったものはしっかりとできるというところにもウエートを置くほうが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。

大久保委員、どうぞ。

○大久保委員 会計のことはもちろんですけども、信頼に値するかどうかという判断をするときの材料として、やはり組織のあり方がどのようになっているのかを見る人たちも多いです。

現在の情報公開のあり方の中で、NPO法人は必ず事業報告書と決算書を提出することになっているわけですけども、事業だけではないのではないかと。いわゆる組織がきちんと運営されているか。例えば会議がきちんと開かれているとか、どこの時点でどのような決議が行われたのかという部分の報告が、実は多くのNPO法人が手本にしている所轄が示す「手引」の中の事業報告書のモデルの中には盛り込まれていないところが多いのです。そうすると、NPO法人がそれに倣って書くと、事業報告書が、活動の部分だけの報告で終わってしまっている。ですから、その団体がどのように運営されているかという組織の情報があまり表に出されていない団体が多いのは事実です。

これまで私共の所轄である宮城県に言ってまいりまして、やっと昨年公開された運営の手引には、組織の会議のあり方などが盛り込まれた「事例」が出されました。やはり事業だけでは、団体が信頼できるかどうかを判断するには少し足りないのではないかと思います。ですので、そういった情報が揃って、きちんと公開されて、そして会計報告がきちんと分かるようになっていけば信頼に繋がっていくと感ずるのです。この点はやはり欠かせないのではないかと考えます。

○奥野座長 ありがとうございます。

そうすると、NPO法人会計基準の普及・改善と書いていますが、これは1つとしては非常に大事なだけでも、組織の運営そのものがきちんと行われているかどうか。

○大久保委員 情報が公開されているかどうかですね。

○奥野座長 田尻委員、どうぞ。

○田尻委員 その部分は、このワーキングで議論しましょうということですが、どうしても会計基準が前面に出るのですが、これは皆様がおっしゃるように、これだけでは組織の信頼は判断しにくいのではないだろうかと思えます。

先ほど深尾委員からも御報告があったように、会計を非常に気にする寄附者もいれば、そういうのは一切気にしないけれども寄附するよ、活動が面白いから応援するよという寄附者もいらっしゃるんで、多様な団体の情報が公開されていくべきであろうと思えます。

ただ、これを制度で縛った場合に、現在のNPO法人の報告書類もそうですが、年間の事業報告書をA4のこの形に納めなさいという様式が主流になっていて、それを幾ら読んでも、この団体がこういう活動をしていて、具体的にどういう楽しいことが起こっているのか。もしくはどういうことが起きているのかということが全く判断できない。それで我々が独自に作っている事業報告書を持って行くと、それは様式と違うと言われるようなことを、今後どう考えていくのか。

制度として情報開示の仕組み、ルールを作るのか、やはり情報開示をしている団体に寄附が集まったり、支援者が集まる仕組みをどう推進していくかというところにとどめてお

かないと、様式をつくってしまえば公開評価ができるというやり方は大きな間違いではないかと思えます。

○奥野座長 ありがとうございます。

その点は、後で事務局で御検討いただければと思いますけれども、情報開示と仕組み。

それから、2番目のNPO等の相互認証の仕組みは、やはり議論する必要はありますね。

次のNPO等の事業評価手法の開発は、信頼性の問題で最初から問題になっているところですね。これはよろしゅうございますか。

田尻委員、どうぞ。

○田尻委員 「相互認証の仕組み」というキーワードは、何から拾われたのですか。私はそれが認識できていなくてすみません。

○奥野座長 金児参事官、お願いします。

○金児参事官 深尾委員から先ほど御説明いただいたNPOの活動を認証するという仕組みです。

○田尻委員 NPOがNPOを認証するということですか。

○金児参事官 そういうことです。

○奥野座長 1つの方法ということだろうと思います。そういう認証の仕組みを考えなければいけないという意味ですね。

深尾委員、どうぞ。

○深尾委員 非常に大事なことなのですが、やっても非常に悩み深いです。

先ほどの会計基準とか評価の問題もそうなのですが、例えばガバナンスの問題にしても、あまりルールが先行してしまったりすると、実は非常に形骸化して、官僚的な、ビューロクラシー化が起ってしまって、非常に形式主義に流れてしまって、形式はしっかりしているのだけれども、活動がないとか、そういうことは今までの伝統的な色々な組織を見てきてもそうなるので、あまりそういう力を強めてもいけない。

一方で、ただ社会的な信用、信頼をどうバランスとらせるかというところは非常に奥深い、悩ましい問題もあるので、このワーキンググループで議論をしていただけたらいいと思うのですが、地域の中でどう信用創造をしていくか。それは相互認証だけではないと思うので、相互認証に限らずに、少し幅広な議論をしていただけると、そういうものが何となく大事だという前提は共有できている気はしますので、どういう形、バリエーションがあるか、それが地域によって選択ができたりとか、少し幅広な議論をしておいていただくとありがたいかと思えます。

○奥野座長 田尻委員、どうぞ。

○田尻委員 すみません。併せて相互認証に関連しては、すでに日本にもたくさんあります。例えば国際協力団体に関しては、国際協力NGOセンターがアカウントビリティチェックをやる仕組みがあったり、また一方では、エクセレントNPOという組織評価の指標を作ったりしています。ですので一度相互に症などの全体像をはっきりさせることが、このワー

キンググループでは非常に重要なことではないかということが1点目。

2点目は、それを全部我々は受けますよという団体があってもいいし、会計のアカウンタビリティだけをきちんと公開したいと考える団体がそれを受けるとか、全てでなく選択が団体でできるようにし、それを元にあとは支援者が選ぶというふうに自由度を増したほうが私は良いのではないかと思っています。他にもISO26000をはじめ、国際基準となっているものも含めてたくさんありますので、そういう指標を出すのは1つの方法だと思います。

○奥野座長 ありがとうございます。

最後の事業評価手法の開発は、今お話しがあったように最初の2つと密接に関連してくるということですね。

山内委員、どうぞ。

○山内委員 すみません、個別の検討項目に関してではないのですが、ワーキンググループで議論する例示を見ると、何となくNPO法人を中心に考えておられるように感じるのですが、一方で資料3を見ると、共助社会づくりの担い手は色々な主体が想定されていますよと言っておきながら、資料4のところではNPO法人が中心になっていて、そのあたりが少しずれているという感じがして、共助社会づくりの担い手とは改めてどの範囲なのかというのをきちんと確認しておく必要があるのではないかと思います。

特に資料3で微妙な書き方をされているのですけれども、公的な制度によって事業の成立が担保されていない事業者と言っているのですが、その辺りはなぜこういう限定をつけるかがよく分からないのです。例えば地域の介護事業者で、公的な制度は法人格をイメージしていて、ある法人格は除くけれども、ある法人格は入るとかということが想定されているのかどうかですね。その辺りも確認しておく必要があるし、もしソーシャルビジネス等にかなり光を当てるのであれば、寄附だけではなくて、社会投資みたいなものも検討項目に入れるべきだと思いますし、共助社会の担い手とは一体誰なのか。本当にこの委員会でコンセンサスがとれているのかどうかということをお教えください。

○奥野座長 ありがとうございます。

その辺、ではお願いします。

○青木官房審議官 共助社会づくりの担い手の範囲は、もちろん今まで御説明申し上げているように、NPOに限らず、幅広い範囲です。既に1回目の資料に出させていただいたものということです。

そういう考えからするならば、資料4がいかがかという御指摘は、確かにそうかもしれません。しかし、そうは言っても、信頼性の向上について、全ての法人をターゲットにして用意するのはなかなか難しそうな感じがし、現実の問題としては、特定非営利活動法人の信頼性の向上は多分一番重要な課題ではあるので、一番下のテーマについては、特定非営利活動法人の信頼性の向上を中心に位置づけて御議論いただくのがいいのかと思っておりますけれども、それも含めて御議論いただければありがたいと思います。

上の2つについては、特定非営利活動法人を主たるターゲットとして考えなければいけない話でもないかと思うので、山内委員が言われるように、もう少し広めの感覚があってもいいのではないかという御指摘はそうかもしれません。

○山内委員 私が伺いしたかったのは、例えば社会福祉法人とか学校法人とかを入れているのかどうかということです。そういうものは伝統的に昔からある活動だから今回は対象にしないのか、それとも、そういうものも含めて共助社会づくりの担い手と考えるのか。

恐らく経済規模とか雇用者数とかから言えば、そういう伝統的な法人のほうはるかに雇用吸収力とかも高いし、あるいは資料3の中では地縁組織も言及されているのですけれども、恐らくワーキング・グループの論点の中には入ってきていないと思うのです。その辺りも、新しいところだけに光を当てるのかどうか。

○奥野座長 今、青木審議官から説明があったように、私が信頼性の向上のところから議論を始めたものだから、そういう印象が強くあったのだと思うのですけれども、最初の人材についてのワーキンググループなどは、やはり各地域の地縁組織に対して色々なサポーターを派遣するとか、今までずっとそういうことはやられたことなのですが、そういったことが大事になってくるのだらうと思っております。

資料3の2の(1)の①人のつながりがしなやかな強さを持つ安定した社会の構築すること。そのところだと思っております。

資金についてのワーキンググループですが、テーマが3つ挙がっておりますけれども、先ほどの話を聞くと、3つを分けることは非常に難しいような気がしますが、これは深尾委員、高橋委員、どう整理するのがいいのか、コメントをいただけますか。

先ほど岸本委員からは、特に市民ファンドの育成について、立ち上げの人材派遣等についての行政、あるいは地元企業からの支援が必要なのではないかと。あるいはターゲットになるようなファンドが要るのではないかと。それから、成功事例等々をシェアするといったバックアップが必要なのではないかと。という話がございましたけれども、その辺について何かございませんか。

○高橋委員 入口のところでも申し上げれば、こういった場で議論を深めていただいて、共助社会を担う方々に融資が回る仕組みをうまく作っていくのは凄く良いと思うのですが、一方で、そもそも金融機関の側にもそうなったとしても目を向けるかどうかの問題は残ってしまう気がしまして、NPO向け融資の拡大を本当に実現するには、金融機関側の振る舞いというか、考え方をもう少しきちんとしなければいけない時期にも来ているのではないかと思います。それはこの場では少し議論はしにくいのかと思いました。

○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 今のファンドと融資の関係に非常に関係することだと思っておりますけれども、先ほどの高橋委員の話の中で、地元のNPOに融資するに当たって、地元のNPO支援組織との協働、連携で信頼性を確保しているとおっしゃっていて、そのところにある意味で委託金

のような形で活動の資金も支払われているというお話があったと思うのですが、そのとおりでしょうか。

○高橋委員 少しです。

○大久保委員 そのように、ファンドを運営する団体としても、やはりNPO支援組織との連携は欠かせないと思うのです。実際、私たちが被災したときに、県外からたくさんのファンドを持った方々がいらっしゃって、地元の団体が分からないので、中間支援組織である我々に地元の情報、団体の詳細を質問されたことが多数ありました。でも、その質問されたことに対して答えるに当たっての情報収集とか、それに対する人材の派遣とかに対してはなかなか評価されずに、そのままボランティアにかかわってきたというのがあるのです。

ですから、市民ファンド、融資といったところに中間支援組織も絡んで、地元の団体もしっかり育てながら繋いでいく役割も出てくるかと思いますので、そこもしっかり支援していく必要があるのではないかと考えます。

○奥野座長 ありがとうございます。

ここについては、今日お二方や岸本委員から色々お話をいただきました。

田尻委員、どうぞ。

○田尻委員 今、融資という話を高橋委員がお話しされたので、一般の銀行、信用組合の融資というお話でしたけれども、実はNPOの仲間には、民間でNPOが実施している小さいパイの融資の仕組みがあるのです。ここをどうするのかというのも少し検討に入れておかないと、市民ファンドと同じようになかなか銀行で借りることができないので、自分たちでお金を集めて、自分たちで民間の融資をしようという仕組みを一方では育てていかないといけない。でも、実際には金利をそれほど取れないので、回していくのが大変という意味では、市民ファンドと同じようなしんどさを抱えているので、場合によっては、企業が実施されている資本がたくさんある融資のお話と、民間で実施されている融資のお話と分けて議論しないと、そういうものがあるから助かっている団体も実は各地にたくさんあるのです。

西武信金のように、御理解のある銀行がそばにあればそこに駆け込むのですけれども、それがないところは、実はNPOで実施している融資の仕組みにお金を借りて事業を立ち上げたという例もたくさんありますから、ここも少し考えておく必要があるかと思います。

○奥野座長 ありがとうございます。

それでは、資金についてはそういったことを参考にさせていただいて、おまとめいただければと思います。

人材についてのワーキンググループであります。そこにスペシャリスト型中間支援の育成、マネジメント・コーディネーター人材の育成、企業とNPO等との人材交流の促進と書いていますが、これも資金とか、下の2つにも実は関係してきまして、場合によっては合同でやるのかという気もしないわけではないのですが。水谷委員、どうぞ。

○水谷委員 ありがとうございます。

先ほどの信頼性評価のところ、外に出すもの、要は外部から見えるや見えやすさを考慮すると、評価できる基盤を作ろうに中心が置かれがちです。ただ、先ほど高橋委員がおっしゃっていたように、実際、本当に信頼性を上げようと思うと、初期段階、計画を立てる段階から、実際の運営の中で、最後結果としての書類が出てくるときに、ボードメンバー、つまり、理事や監事という経営者層がどういう意識でもってやるかという点が重要になりますこの点の人材育成的な視点や施策も必要です。

それがなければ、どんなに専門家を多く派遣しても、効果がありません。経営者層が自分たちの組織の自立観や育成計画を持たなければ、結局のところ、本当の自立はない。人材育成という領域において、そういう経営者層をどういうふうに創造、育成していくかという観点も入れ込みたいですね。

結果的には、例えば企業とNPOの人材交流の促進をする中で、企業人材がNPOのボードメンバーになる可能性もあるでしょうし、今の視点のことも視野に入れながら、企業とNPOとの人材交流であるとか、マネジメント人材の育成というものを盛り込まれたほうがいいとお思います。

もう一つは、今回、企業とNPOとの人材交流となっていますが、私は先ほど深尾委員が触れられた地域公共人材という点からも、「行政」という大将もこの議論の枠組みの中に入れていただきたいとお思います。必ずしも民・民だけではなくて、官・民との関係のあり方と経験共有という点も押えていただけたらとお思います。

○奥野座長 ありがとうございます。

永沢委員、どうぞ。

○永沢委員 今回の共助社会づくりを前提にしているということからしますと、人材については、後ほど御説明いただくとお思います。参考資料にもありますように、共助社会づくりを実現するためにどれぐらいの人材が必要で、どれぐらいのマーケットを作っていくのかということと連動します。それぞれのワーキンググループの中でもやはりある程度の目標設定があって、それを達成するためにはこのテーマについてどういう議論が必要かということが、まず1点目の整理として必要ではないかということです。

2点目ですが、例えば人材については「育成」という言葉が書かれており、市民ファンでも「育成」と書いてあるのですが、育成だけではなくて、既存にある団体の活用、利活用という部分ももう少し考えていく必要があって、新たに育成して作るよりは、市民ファンもまだまだ資金調達力も弱く、事業支援も弱い点などをもっと活性化をしていくという観点も必要なので、新たに「育成」という観点と既存の組織、機能の「利活用」という観点も必要ではないかとお思います。

○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 このワーキング・グループの件は、早速御検討いただきましてありがとうございます。

ただ、私がワーキング・グループというイメージで思っていたのは、どちらかというところ、各テーマに関してより網羅的に深く議論するよりは、実際の政策を設計していくところまで考えるという意味でもワークするというイメージが大事かと思っています。そういう意味では、例えば3つに分かれるのも良いと思うのですが、いわゆるこの3つは島みたいなもので、それぞれ得意、関心領域について分かれるのですが、実際には同じ政策の提案が出てくるとかということが起こると思うのです。

どちらかというところ、議論そのものよりは、政策として何をすべきなのかということのアイデアとか、その設計をどう進めていくのかをそれぞれ議論できたらいいのではないかと考えています。

例えば岸本委員から、前回は今回もお話があった休眠口座の話がありますけれども、休眠口座の話を有効に活用することは、当然、事業評価みたいな話であったり、資金活用についても、あるいは人材育成ということも、結局そういうマーケットができると、おのずとそこに合わせて、各担い手が変革していく構造が生まれるわけです。そういう意味では、実はああいうことがキラコンテンツになって、事が進んでいくということはある程度思っていて、例えば3つのワーキング・グループがそれぞれ休眠口座の仕組みを活用して突破口を開きましょうというアイデアが出てきてもいいのではないかと考えています。

そういう意味では、これは深く、広く、網羅的に議論をしようとするのと、とても時間がなく、やり出したら、その話だけで終わってしまう気がするのと、鋭く何を具体的に政策として実現すべきかをフォーカスした話し合いが行われたらいいのではないかと考えています。

それと、私の視点として加えたほうがいいのではないかと考えているのは、先ほど共助社会の範囲という話で、中小企業の存在が非常に大事だなと。要するに、パイを広げべきだということを思っていて、線引きして、どこがソーシャルビジネスでどこが中小企業という話よりは、どうやって中小企業が新しいソーシャルビジネスの担い手になるとか、ある種、第二創業的な形で、彼ら自身が未来が見出せなくてあえいでいるところに対して、実はソーシャルビジネスという切り口が新しい光を作ってくれるということはあると思います。実際に例えば自然エネルギーの話であったり、積極的に障害者雇用を推進したりという変化を始めた中小企業に対して、非常に人材、リソースが集まってきているという実態もあるわけです。

それはどちらかというところ、今回のメインのフォーカスではないと考えているのですが、ある意味、中小企業支援施策寄りの話なのですからけれども、そういうテーマも、強いてこの3つの中で分ければ人材の中に入ってくるのかもしれませんが、この論点整理の中に入れていただくことを検討いただけたらと思います。

○奥野座長 高橋委員、どうぞ。

○高橋委員 今の宮城委員の御意見は、私もそう思っていたのですが、どこまで議論を戻していいかと思って控えようと思っていたのですが、今日、私が冒頭に御説明したのも、実はそういう意味も含めてお話をしたつもりでいるのですが、実際、私どもは地域

で中小企業やNPOや個人の方々、色々な方と毎日接していますと、本当に地域にいながらすれ違っているというのでしょうか、出会わないのです。例えば私は他のところで、大学のこれからみたいなことを議論する会議に出ていますと、大学地域でどうしようかと今、議論になっています。

一方で、例えば買い物難民をどうしようかと個人が悩んで困っていたり、商工会議所に出ると、これから支援機関はどうやって生き残っていくかと今凄く悩んでいたりと、もちろん企業は企業で、どうやってこれからの人口減少社会を乗り切っていくのか、皆様それぞれ悩みがある。その方々は同じ地域にいて、同じところで活動をしているのに、その方たち自身が出会わないことが、共助社会とすれば、そういう方々が出会っていく場をどう作れるかが大きなポイントになっていて、そういうことができた地域が次のステップに行けるのではないかと。そういう役割にきっと行政の方も当然あるだろうし、NPOも加わっていると思います。

ですから、この議論のように、NPOだけを議論していくと、あちこちでもやられてきた気がするのですが、それをあちこちで議論されているものが共助社会というところになれば1つになって出会う場がここでは議論されていて、誰がプラットフォームの役割をするのか。私が冒頭に申し上げたように、地域の金融機関がそういうプラットフォームの役割をある程度担えるのではないかと。それは融資ができるからです。行政の委託事業などをしなくても、融資をする機能を金融機関は持っているのです。元々信用金庫は地域のお金を集めているわけですから、ファンド的な要素があるのだとあっていて、地域にしか融資ができないという仕組みを持っている限り、自分たちの責任としてやっていく。私は「新しい公共」と言われたときに、金融機関自身が「新しい公共」になるのではないかと考えたほどです。

以上です。

○奥野座長 ありがとうございます。

最初の山内委員が御指摘になられた共助の話は、これをどう扱っていったらいいのか。ここ6～7年、そういう活動に対する地域団体、地域住民の皆様の活動に対する支援制度は、随分色々な形で作られてきたという経緯がございますね。地域づくり伝道師の皆様であるとか、そういう方を雇用する制度、大学に先生を雇用して地域に入ってもらおうとか、色々な制度がそのときの状況やら地域の違いで作られてきたケースがあります。その辺がどう動いているのか。その辺のところは1回チェックをしていかなければいけない段階なのかと思います。もう数年たっておりますので、そういうことを踏まえて、今、ソーシャルビジネスに来ているのだらうという気がしております。差し当たりの行政のお立場に立ったときの予算要求という話がございますが、そちらにすぐに結びつくかどうか、私はまだ十分に具体的には思い浮かばないのでございます。

恐縮ですが、今日の議論を踏まえて、この3つのワーキングを作ることについては御同意いただいていると思いますので、その内容については、もう一度事務局で今日の議論を踏まえて御検討いただくことでお願いします。

○青木官房審議官 御指摘ありがとうございました。

今、奥野座長から御指示がありましたように、ワーキンググループを詰めたと思いますが、宮城委員からお話があったように、この3つは島ですねと。そのとおりでありまして、この紙にも総花的な議論はワーキンググループの中でもしたくない。島の中でポイントの議論をしていただいて、実現できる政策について早めに実現するということを跛行的にやっていくということでないと、うまくいかないのかと思います。やっているうちに島の点が少しずつ面になっていく。中で段々融合していく中で正確な答えを見出していくのがいいのかと思っておるのですが、この3つのワーキンググループも一緒に走らせなければいけないこともないので、直感的に人材を先に議論することが大事かなと思ったりもしておるのですが、その考えも含めて、27日にもう少し整理した提案をまとめられるようにさせていただいて、そこでまた御議論をいただけるように準備したいと思います。

○奥野座長 ありがとうございました。

最後に、5月15日に平成25年度の予算が成立したことを受けまして、内閣府が予定しているNPO等の運営力強化を通じた復興支援事業について、事務局から説明をお願いします。

○沓澤参事官 この制度を担当しております沓澤と申します。

それでは、私からは資料5に則しまして御説明をさせていただきます。

平成25年度の予算で2億6,000万円を計上いたしております。これは東日本大震災の被災地におきまして、復興支援や被災者の方への支援が依然として大きな役割を果たしている一方で、こういった事業を運営する上でまだまだ経営基盤が脆弱であるなどの課題を抱えているNPOの方々に対しまして、運営力の強化に向けた支援を行うという趣旨で設けられる制度でございます。

このポンチ絵にもございますとおり、内閣府から補助率3分の2で岩手、宮城、福島3県に対しまして交付金を交付させていただきまして、この図にもございますように、大きく2つの事業を実施します。

1つ目は、中間支援組織等を通じまして、個別のNPOの方々の基礎的な能力向上を目的とした講習会等の事業。

もう一つは、3県で実施しております復興被災地支援、あるいはNPOの運営力強化を図ることを目的にします、例えば人材の育成やネットワークの形成といったような内容に伴います精力的な取り組みに対しまして、必要な支援を行う運営力強化実践事業。

この2つの事業から構成されておまして、こういった取り組みを通じまして、NPO等により高い運営力を身につけていただき、究極的には、中長期的な復興被災地支援を継続してまいりたいという事業でございます。この事業の内容につきましては、ホームページ等におきまして、制度の細かい内容につきまして広く周知をさせていただきたいと思っております。

以上でございます。

○奥野座長 ありがとうございました。

時間が過ぎておりますので、大変申し訳ございませんが本日はこれぐらいにさせていただきます。

次回は5月27日17時からでございますが、この建物の12階1214会議室で開催いたします。本日の議論を踏まえまして、次回また事務局から資料が提出されます。御議論をよろしくお願い申し上げます。

どうも長時間ありがとうございました。