

資金面の課題に関するWGにおけるこれまでの議論について

平成 25 年 8 月 29 日

資金WG主査 深尾昌峰

共助社会づくりの推進の下で開催されている資金面の課題に関するワーキング・グループは、本年7月2日以降、これまで3回に渡って、共助社会づくりを推進する際に欠かせない資金面の充実を図るための方策について議論。これまでの主な議論の内容と方向性を整理すると以下のとおり。

資金面への課題を検討していく上での前提となる視点

- ・ 資金面の課題を検討していく上で、NPO等の主となる収入として、寄附金収入が中心となるNPO等、事業収入が中心となるNPO等、寄附と事業の両方からバランスよく収入を得ているNPO等があり、課題を検討していく上で、NPO等の活動分野や事業の態様に応じて資金源が多様であることを前提として検討していくことが重要である。
- ・ 本WGにおいては、NPO等の経済的な自立を目指した議論を行うが、経済的な自立とは、事業収入による運営のみを指すのではなく、継続的な寄附・会費収入による運営も指している。

寄附・会費が供給されやすい仕組みの構築

寄附・会費が供給されやすい仕組み構築に当たっての視点

- ・ NPO等が自立して活動していく上で、寄附・会費を自ら獲得できることが望ましいが、特にスタートアップ期や小規模の団体においては、資金調達の担当者において市民に寄附等を訴えていくことは困難である。そのため、市民から寄附を集め、助成を行ういわゆる市民ファンドが一定の役割を果たすことが期待される。
- ・ 市民ファンド創設の目的は、助成機能だけでなく、地域を巻き込む窓口機能を作ることによる支援者の参加を容易にすることで、支援総量を拡大することである。市民ファンドを効果的に機能させるためには、支援対象の団体の発展段階別に支援方法を変えるなどの工夫が必要である。
- ・ ただし、NPO等に対する補助金、助成金はある種、依存する構造、自立を奪うリスクを持った資金であることから、NPO等に助成する際には、伴走型支援も並行して丁寧に行うことが必要である。
- ・ なお、市民ファンドという呼称がふさわしいかについても検討が必要である。

市民ファンドを取り巻く課題及び支援策

- ・ 市民ファンドを取り巻く課題として、市民ファンドのビジネスモデルが確立されていないこと、また、市民ファンド設立後しばらくの間、赤字が続くケースが多く、その間の運営に課題があることなどが挙げられる。
- ・ 地域の支援者、資源を巻き込むためにも、1県1つ程度市民ファンドを設置する、若しくは、地域の主体性を発揮しつつ支援者の掘り起しをすることで支援の総量を拡大するためのつながりを作る取組を支援していくことが重要である。
- ・ 市民ファンドへの支援としては、市民ファンドの運営に要する基礎的な知識や地域からの支援を得るためのノウハウ等に関する研修を行い、中長期的なビジョンの策定や当面の事業計画の策定を支援する。また、そうしたビジョン等を既に有している団体に対しては、団体運営に係る伴走型支援を実施していく。その際、NPO等だけでなく、地元企業や金融機関と協働することも検討する。

寄附者にとってのNPO等に関する情報不足への対策

- ・ 寄附などの社会的投資を評価する手法を研究する必要がある。例えば、NPO等の活動による社会課題の解決がもたらす定性的な価値を金銭価値に換算して定量的に示すSROI（Social Return on Investment：社会的投資収益率）の活用が挙げられる。
- ・ 公益法人とNPO法人が一緒に検索することを可能とすることで、寄附者の方が寄附先データを容易に入手できるような非営利組織共通データベース（日本版ガイドスター）を構築できると効果的である。

民間寄附推進フォーラムの開催

- ・ 寄附文化を醸成するためには、より広い一般市民の巻き込みが必要である。市民に寄附やNPO等の情報を届けるための「要」となる企業、経営者、金融機関、専門家、マスコミ等に対して寄附やNPO等への理解を深めるためのフォーラム「共助社会と寄附の役割（仮称）」を開催することが効果的である。全国規模で実施したコンテンツを共有し、地域でも開催していく。

みなし譲渡所得課税の特例措置

- ・ 公益社団・財団法人、認定NPO法人等に対するみなし譲渡所得課税の非課税特例措置の適用に当たり、国税庁長官の承認を不要とするとともに一定の要件を緩和することについて、その寄附促進の効果等を含め、中長期的な課題として検討していく。

融資が供給されやすい仕組みの構築

NPO等への融資の実情及び増加に向けた課題

- ・地域のNPOバンクの役目は、元々地域金融機関が担うべきものであるが、信用金庫の預金約 125 兆円のうち、約 63 兆円が株式・債権などの運用資金となっており、地域に資金が循環していない。
- ・NPO等への融資が促進されない主な要因として、一般企業の場合にはリスクが高いとされる創業1年以内の法人からの申請が多いこと、信用保証制度が活用できないこと、融資の平均単価が小さいため利幅が小さいこと、身の丈経営によりあえて融資を受けるリスクを負って規模を拡大する意思がないこと、などが挙げられる。
- ・NPOやソーシャルビジネス等に向けた融資は、一般にリスクが高いと誤解されている。営利企業であれば、利益のためにリスクを負った事業拡大に向けて融資を受けるが、NPO等の中には既にある社会課題の解決のために融資を受けて事業を実施することから、社会に必要とされている活動であり、確実な需要が見込め、リスクが低いと考えられるものも多い。例えば、ある信用金庫では、デフォルトは200件のうち1件のみであり、NPO等向け融資のリスクが高いという認識を変えることが、融資が供給されやすい仕組み構築への出発点となる。

NPO法人への信用保証制度の活用

- ・NPO法人の実態に関する理解や、NPO等向け融資の審査に係るノウハウが不十分な金融機関が多い中、適切な融資先の判断基準等が蓄積されていない。信用保証制度のNPO等への活用が認められることとなれば、融資の促進効果が見込まれるものの、適切な融資判断を担保する方法等も含め、信用保証制度のNPO等への拡充に当たっては、慎重な検討が必要である。

NPO等へ融資が供給されやすい仕組みの構築に向けた支援策

- ・現状では、NPO等への支援が縦割りになっており、金融機関、自治体、民間のコンサルタント等が個別のつながりによる支援を行っているのみであり、非効率な支援となっている。このため、NPO等に対する融資を強化するためのネットワークの構築が必要である。
- ・ネットワークの構築の例としては、
日本政策金融公庫と地域金融機関でリスクシェアをして、比較的リスクの高いところを日本政策金融公庫が、リスクが低いところを地域金融機関で担っていく、

設備資金のような金額の大きな融資はNPOバンク単体では困難であり、地域金融機関と連携していく、

NPOバンクと信用金庫・労働金庫等との間で、信用金庫・労働金庫等が地域のNPO等の取組や、NPO等への融資のあり方等について学ぶ勉強会を開催し、両金庫等からNPOバンクへのプロボノ支援等も実施する、などが挙げられる。

- ・上記のような取組の場として、行政等のコーディネートのもと、地域金融機関、商工会議所・商工会、大学・専門学校等学術機関、NPO等、市民ファンドなどが相互交流及び連携することで地域の課題の共有及び解決の実現を図る「共助社会の場(仮称)」を設けることを検討する。「共助社会の場(仮称)」については、より地域の課題解決を効果的に実現できるように開催単位を市町村単位とするとともに、地域とのネットワークを既に有している地域金融機関がプラットフォームの役割を担うことが望ましい。