

第一回 資金面の課題に関するワーキング・グループ議事要旨

日時：平成 25 年 7 月 2 日（火）10:00～12:00

場所：中央合同庁舎 4 号館 8 階 822 会議室

議 事

(1) 専門委員紹介

(2) 意見交換

(1) 運営要領の確認を行い、全委員より了承を得た後、専門委員から自己紹介。主な内容は以下のとおり。

人口減少社会において、税収が減っていく中で、地域の資源として存在する民間の資金を課題解決に振り向ける仕組みが必要だと考え、コミュニティ・ユース・バンク momo (momo) を設立。momo は、配当のない出資を 500 人以上から計 5,200 万円受け入れ、7 月 1 日時点で 42 件の融資を実行。累計 9 千万円超の融資を実施してきたが、貸し倒れなし。1 件当たり上限は原則 500 万として、平均すると 200 万～300 万程度の融資規模。momo では、大切な取組であっても現時点で回収可能性の低い融資申請は断らざるを得ないため、そういったステージの団体を支援するため、あいちコミュニティ財団を設立。

momo では設備資金のような規模の大きな融資は困難であり、地域金融機関との連携が必要。昨年来、新しい公共支援事業を活用し、15 の信用金庫に労働金庫を加えた 16 の金庫と毎月、勉強会を開催するとともに、東海労働金庫、中日信用金庫の職員 20 名程度の方に全 5 回、定時後の 2 時間いただき、momo の融資先の課題解決に関する意見交換を行った。その結果、1 億円規模の事業へと成長した momo の融資先が、既存の金融機関からの融資が実現している例も出てきている。今年度は、瀬戸信用金庫、東濃信用金庫の職員の方に半年間、プロボノとして参加していただくこととなっている。そういった 1 つの団体に長期的にかかわり続ける仕組み、仕掛けが必要ではないかと考えている。

今年度のプロボノ活動では、SROI (Social Return on Investment) を算出してもらう予定。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定量的に示すことが、地域金融機関や地域住民などを巻き込んでいく上で重要な役割を果たすのではないかと考えている。

日本政策金融公庫の国民生活事業部においては、2011 年度の実績では、

融資残高が約7兆円であり、その大半は小規模事業者に対する事業資金の融資。2012年度現在、融資残高のある融資先は約96万企業、平均融資残高額は約660万円。信用金庫では、271金庫の取引先企業数は約116万、平均融資残高は約3,500万円と聞いている。融資先の構成は、7割弱が4人以下となっており、そのうち約4分の3を無担保での貸し付けとしている。

NPO向け融資は昨年度640件、金額で50億円。

個人的な感触として、民間金融機関によるNPO向け融資が進まない理由は、保証制度の受け皿がないこと、平均単価小さい融資（NPO向けは1件当たり平均約700万円に対し、一般事業体は約900万円）が多いため、利幅が小さいこと、創業1年以内の法人からの申請が多く（NPOでは約25%に対し、一般事業体では約10%）、リスクが高いこと、代表が兼業で事業を行っているケースが多く、その経営へのコミットの割合を把握することが難しいこと、経理や税務などの外部の専門家の活用に遅れが見られること、身の丈経営を目指しており、あえて資金をリスクを負って調達してまで規模を拡大する意思がないこと、が挙げられるのではないかと。

融資を拡大していく際に、NPO側の資金需要がどの程度あるのか、現在は貸し倒れしている割合は低いが、拡大していった時にどの程度貸し倒れのリスクが拡大するのか、という点について疑問を持っている。

日本政策金融公庫国民生活事業部の大きな4つの柱の中に、ソーシャルビジネスの推進が挙げられているので進めていきたい。

- (2) 内閣府から資料4に沿って、共助社会づくり懇談会において提起された資金面に関する議論の整理及び今後議論を進めて行く上での論点等について説明後、議論。委員からの主な意見は以下のとおり。

資金調達人材については、民間でノウハウの開発が進んでいるので様子を見た方がよいのではないかと。

寄附者の視点からの論点については、フォーラムでよいのではないかと。例えば、ギブ・ワン・キャンペーンのように、所得の1%を寄付するとキャンペーンを開催してはどうか。その際、各地で活動するNPOの活動や寄附がどう世の中の役に立っているか発信することが必要。

市民ファンドについては、1県1つを目標に、創業期3～5年程度の人件費や活動経費の支援が必要ではないかと。

フォトレポートのような形で情報発信をしてくれる第三者を巻き込む仕

組みがあるといいのではないか。そうした第3者は地域の事業者や地域に愛着を持った人、また、地元の大学生などが担う可能性がある。

マッチングファンドのようなものがあるといいのではないか。

市民ファンド・コミュニティファンドのビジネスモデルを確立させていくような議論や展開についての蓄積が重要。

地域の支援者、資源を巻き込むことが市民ファンドに期待されている役割である。ハードルがあがっても、地域の支援者や共感の輪を広げられる事業提案ができる市民ファンドに対して、国なり地域なりが支援していくべき。単純な人件費補助だとよくない。

地域での資金循環という意味では、共同募金も改革の動きがあるので、そちらの動きをフォローした方がよい。連携の可能性なども考慮すべきだろう。

NPO側も正しいことをやっているのだから寄附をもらえて当たり前ではなく、世の中に賛同してもらえるPRの仕方があるのではないか。少子高齢化社会において、地域で課題が出てきている中で、経済成長で埋められない部分が地域の疲弊などに表れている。そこを埋めるための活動を行っているということ、そのメリットは地域に住んでいる人や活動している企業が受けていることをきちんと説明していくべき。

- 資金支援 = ファンドレイザー育成だけでは弱い。プロボノのようなボランティアな支援者の関わりの広がりも重要である一方、多様なボランティアの関わりをコーディネートする共感の輪を広げる人材育成も重要。支援策も「2.0」化しないといけない。

多くの企業が兼業禁止となっており、ここをもう少し緩やかにできると企業の人材が入りやすくなって変わるのではないか。

クラウド・ファンディングによる資金調達に頼ったモデルを作ると限界がある。ウェブの中で目立つように事業を常にバージョンアップしていくというのは難しい。顔が見える関係で賛同者を募ることで、継続性が生まれるのではないか。

金融機関の職員が小口化されたNPOファンドを売るなどつなぎ手になれるといいのではないか。資金とネットワークを持っているので、役割を担えると思う。ただし、免許の関係で金融庁と調整が必要。

地域の法人会に出席してもNPOの出席がない。目標はいずれも地域の活性化なのでもっと連携していけるとよい。

中小企業庁では“小さな企業”未来会議、文部科学省では産学連携、内閣府では共助社会づくりとやっており、いずれも地域の活性化のために何ができるのか、ということなので、連携してトータルにできるとよい。

融資だけでなく、出資についても議論した方がよいのではないか。
融資には、つなぎ融資、対価回収ができる事業、制度事業の3パターンあるのではないか。

NPOのビジネスモデルとして、補助金、助成金からスタートすることに違和感を覚える。これらの資金は依存する構造、自立を奪うリスクを持った資金であり、助成する際には人の関わりを深くつける必要があるのではないか。

NPOバンクの増加を妨げている要因として、貸金業登録をしなければならぬ点、貸金業取扱主任という国家資格を取得しなければならぬこと、伴走型支援を実施する際のコストがNPO向け低利融資では捻出できないこと、の3点である。

地域金融機関もBIS規制の下にあり、4%の自己資本比率の維持が求められることから、リスクを取った融資をすることが困難であるが、地域のお金を地域で活用するという、地域金融機関の本来の役割に立ち返って、再認識していく必要があるのではないか。

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公庫が、低いところを地域金融機関で担っていくという仕組みができるといいのではないか。

各委員、今日の議論を踏まえ、次回の会議ではより具体的に政策提案をしてもらえるとありがたい。

(以 上)