

## 資金WGにおけるこれまでの議論について

### 寄附・会費が供給されやすい仕組みの構築に向けた論点

#### (NPO等、寄附を受ける側からの論点)

- ・NPO側は、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ようにPRすることが必要。地域課題を解決するための活動を行っていること、そのメリットは地域住民や企業が享受していることをきちんと説明していくべき。
- ・資金調達のノウハウを持つ人材だけでなく、プロボノも含めた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。

#### (中間支援組織からの論点)

- ・市民ファンドについては、1県1つ程度を目標として、法人立ち上げの間(創業3～5年)の人件費や活動経費について行政による支援が必要ではないか。
- ・地域の支援者、資源を巻き込むことも市民ファンドに期待されている役割であり、そのような事業提案ができる市民ファンドに対して支援していくべきではないか。
- ・市民ファンドがどのように地域に根差していくのかという、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。
- ・資金とネットワークを持っている金融機関の職員が、小口化されたNPOファンドを売るなど、NPO等と地域のつなぎ手になれるといいのではないか。
- ・NPOに対する補助金、助成金は依存する構造、自立を奪うリスクを持った資金であり、助成する際にはハンズオン支援を丁寧に行うことが必要ではないか。

#### (寄附者の視点からの論点)

- ・NPO等の活動や寄附がどう世の中の役に立っているか、フォーラム等で発信してはどうか。
- ・フォトレポートのような形で情報発信をしてくれる地域の事業者や地域に愛着を持った人、また、地元の大学生などの第三者を巻き込む仕組みがあることが望ましい。
- ・SROI(Social Return on Investment:社会的投資収益率)を活用し、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市民を巻き込んでいく上で重要。

## 融資が供給されやすい仕組みの構築に向けた論点

### ( N P O への融資増加に向けた課題 )

- ・ N P O への融資が進みにくい要因として、以下の 6 点が考えられるのではないか

保証制度の受け皿がない

融資の平均単価が小さいため、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、融資のリスクが高いこと

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が遅れが見られること

身の丈経営により、あえて資金調達してまでリスクを負って規模を拡大する意思がないこと

### ( N P O への融資に係る規制 )

- ・ N P O バンクの増加を妨げている要因は、以下 3 点

貸金業登録をしなければならないこと

貸金業取扱主任という国家資格を取得しなければならないこと

伴走型支援を実施する際のコストが N P O 向け低利融資では捻出できないこと

- ・ 金融機関は B I S 規制により、4 % の自己資本比率の維持が求められるため、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。

### ( 金融機関間の連携 )

- ・ 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。
- ・ N P O バンクでは困難な設備資金のような規模の大きな融資は地域金融機関との連携が必要。
- ・ 信金・労金との意見交換、信金・労金による N P O バンクへのプロボノ支援のコミットが必要。