

第二回 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 25 日（木）18:00～20:00

場所：中央合同庁舎 4 号館 8 階 822 会議室

議 事

- (1) 資金面の課題に関するこれまでの議論の整理
- (2) 資金面の課題への対応について

(1) 事務局から前回の議論の論点整理を資料 1 により説明。また、不動産寄附に関する事項である空き家の発生状況と、共同募金改革の取組みに関して、それぞれ机上配付資料により説明。

(2) 資金面の課題について、各委員から具体的な提案を説明後、議論。委員からの主な意見は以下のとおり。

社会課題を解決していく上で民間資金、民間寄附の開拓を行うため、市民ファンド創設助成事業で基金を設置し、持続可能な寄附推進組織を 1 県に 1 つ程度創設。当該組織によって、市民ファンドの設立と事業推進のためのインフラ組織として 2 つの事業、助成金事業と寄附インフラ形成推進事業（詳細は資料 2 参照）を実施してはどうか。

日本個人寄附約 5,000 億円のうち、自治体、政治献金、宗教、中央共募、学校、Unicef を除くと 790 億円しか残らない。1 県にひとつ 5000 万円程度の助成を行う市民ファンドを設立できれば年間 23 億 5000 万円意志ある寄附が増加するのでインパクトは大きい。

民間寄附の全国推進キャンペーンを全国レベルと地域レベルで行い、全国レベルに関してはコンテンツ共有する。

租税特別措置法第 40 条第 1 項の規定の見直し等、不動産寄附、資産寄附を容易にするための仕組みづくりを行う。

公益法人と NPO 法人が一緒に検索できるように、寄附者のほうが寄附先データを容易に入手できるという視点での非営利組織共通データベース（日本版ガイドスター）を構築する。

新しい公共支援事業でも既に市民ファンド支援を行ってきた中で、今回支援を行う場合、持続可能なファンドを選定して支援する必要があるが、どのような指標で評価するかが非常に困難。

評価する上で、きちんと計画策定費をとり、準備を進めることがひとつの

ポイントになってくると考えられるが、議論が必要。

共助社会づくりの一助として、地域の課題解決で雇用や仕事を生み出すことであり、そのための資金循環を各地の民間ベースでつくっていくことが必要。その主体には資金の出し手、受け手、生かし手があり、それぞれ課題がある。

資金の出し手について、個人から寄附を募るのはまだハードルが高く、配当のない出資という形をとることで、個人の社会参加を促すという意味でNPOバンクは受け皿の役割を果たしている。

受け手について、持続可能という意味でのお金の循環の目指すところは融資。NPOの現状では融資という手段が資金調達の選択肢の1つになっていない。今のNPOの状況で借入れが選択肢の1つとなるためには、小さい金額でも借入れの成功体験を持つことが大事。成功体験を積み上げるような事業を支援できると良い。

生かし手について、融資、助成をする前後に非資金的な支援を実施する組織体が少なく、そうした支援があって初めて、地域金融機関につなげていけるのではないか。その意味でもNPOバンクは重要な役割を担っている。地域金融機関との連携では、大きく共同学習期、社会実験期、事業展開期という3つのステージがあり、勉強会から始めてきた。コミュニティビジネスの起業と同じプロセスであり、志ある地域金融機関職員が集まって、融資すべき分野や人材育成を研究し、実際に融資先の戦略会議のようなものにアドバイザーとしても関わってもらった。そうした機会でもNPOの現状を理解、把握してもらった取組が、プロボノプロジェクトの立上げにつながり、地域金融機関を巻き込んでいくことにつながっている。

金融機関はルールで動いているので、組織的に動くことが必要。今後、地域金融機関が本当にNPO向けの融資をやるとしたら、本体でNPO向けの融資をつくり、査定の基準までルールをつくることが必要であり、経営層の強い意志が必要となってくる。

企業の脆弱さ、開業する方の情報量の偏り、資金調達の困難性など、NPOに対する支援は創業支援に非常によく似ているというイメージがある。

NPO法人とソーシャルビジネス事業者に対するネットワークの構築が必要である。創業支援も非常に縦割りになっており、金融機関、地公体、創業支援する民間、中小企業診断士、コンサルタントは、個別につながったり、開業者はそれぞれに個別にアクセスしていたりしており、いわゆるコンシェルジュの役割をする組織がないので、非常に手間がかかっている。

神戸では、コンシェルジュという形でのネットワークが地方公共団体、外郭団体、公庫等で構築しており、奈良でも取り組もうとしている。

創業支援は、創業支援計画の策定等のセミナーの開催が圧倒的に多い。税理士、社会保険労務士、中小企業診断士等と連携してセミナーを実施。NPO支援でも中間支援等と連携し、開催できないかと考えている。

ネットワーク構築もセミナー開催もNPO等が情報を得るツールであり、更に間口を広げて民間の知見を利用するような取り組みができるような場が必要ではないか。

例えば、法人会に加盟しているNPO法人もいるが、営利企業の社長とはイメージが一致しないところがあり、現実的には積極的に関わっているところまではまだ聞いていないと聞いている。なお、法人会では資本金で会費が決まるが、一番低い資本金のカテゴリで会費を払うことで認められている例があると聞く。

NPO向け、コミュニティビジネス、ソーシャルビジネス向け融資のリスクが高いという議論があるが、リスクはむしろ低い。西武信金ではデフォルトは200件のうち1件のみであり、議論の出発点が間違っているのではないか。

リスクが低いのは、利益目的の事業ではなく、社会課題の解決が目的であり、その事業が社会に支持されているからではないかと考えている。

BIS規制により4%の自己資本比率の維持について、自己資本比率規制というのは分子が利益で分母が資産であるため、少ない資産で利益をあげることが最も効率的である。資産を持たず利益を上げていく方法は、中小企業や地域に貸さないで、集めたお金を運用していく側に回ると、資産を増やさずに利益が上がるので、自己資本比率を上げられる。そこが変わるとよい。

地域のNPOバンクの役目は、元々地域金融機関が担っていたものであるが、信用金庫の預金約125兆円のうち、約63兆が運用資金となってしまっており、地域の企業の状況よりもダウ平均等を注視している。これでは地域はよくなるのではないか。

寄附中心の事業と融資中心の事業どちらがあってもよい。寄附は大勢の理解や賛同を得て、報告をし、地域を巻き込んでいくことができるので、非常に不安定ながらも強い面もある。一方で、借り入れをしていく場合、かなり事業性に近いので、ハンズオン支援や税務の支援等、中小企業と同様の仕組みが必要。

今回、日本財団と共同した融資を実施するが、そこでは寄附だけで決算ができて法人も融資対象とする新たな取組を始めた。

3分の2助成という方式をやめて、100%融資に変えて10年返済で、5年間は据え置きとする方法はどうか？少額でも全額、融資で受けられ

ることで、新しい分野、技術、アイデアにお金が行く。返済された資金は次の融資につながって循環型となる。

例えば、国が補助や助成をするお金を、共助社会という名目で中小企業やNPO、ソーシャルビジネスを入れて100%融資にする。その資金を地域金融機関が代理貸し付けのように行い、国が保証する。そうすると今と同じ形態となる。3分の2以上デフォルトしなければ助成金で提供しても同じである。これにより地域金融機関にある資金が少しずつ回り始めて、金融機関自身でも動き始めるのではないか。

3分の2助成という方式をやめて、100%融資に変えて10年返済で、5年間は据え置きとする提言をしている。少額でも全額、融資で受けられることで、新しい分野、技術、アイデアにお金が行く。返済された資金は次の融資につながって循環型となる。これは中小企業庁の“ちいさな企業”未来会議でも提案している。

全国にある地域金融機関の経営層を納得させるのは大変高いハードルであるが、そこを変えることで地域の金融機関にある資金を動かすことができる。例えば、国が補助や助成をするお金を、共助社会という名目で中小企業やNPO、ソーシャルビジネスを入れて100%融資にする。その資金を地域金融機関が代理貸し付けのように行い、国が保証する。そうすると今と同じ形態となる。3分の2以上デフォルトしなければ助成金で提供しても同じである。これにより地域金融機関にある資金が少しずつ回り始めて、金融機関自身でも動き始めるのではないか。

リスクは低いということ定説化していくための方策が大事である。それを具体的にどうしたらそれが定説化していくかということ考える必要がある。

支援的財源等の拡充を考えたときに、その2.0化を換言すると、支援者拡大若しくは支援総量が増えるためのキャパシティビルディングの拡大が必要。

支援総量拡大のためには、一律的な施策ではなく、発展段階別に分けるなどの方策が必要。例えば、以下のような3段階に分けるなどの工夫を盛り込みたい。

市民ファンドがまだ未設置の地域でそういった機関が必要な場合は、ファンドづくりの前の支援者の掘り起し、機会づくりを導くため、ファンドありきではなく、支援者の総量を拡大するため、支援者を掘り起こす、つながりを作る取り組みに対して補助等を出す。

次に、市民ファンドを創設して間もない、1年目から3年目ぐらいのところに対しては、ハンズオン支援等を推進。基盤強化したいNPO側を助

成金を出して、具体的なキャパシティビルディングのメニューを市民ファンドや中間支援が提供する。そこで、市民ファンドも事業収入を得てファンドも新たな基盤を高めるといった1年目から3年目ぐらいの組織が少しずつ力をつけていく取り組みを行う。

3つ目として、ファンドとしてある程度実績を積んでいるところは、次はノウハウ移転。の事業を推進していただく。ファンドづくりのマニュアルや地域の連携モデルづくりによる、1年目から3年目の市民ファンドに対するサポートに対して財源を提供する。

市民ファンド未設置地域に対して、共助社会において助け合う資金量が増えればよいという目的設定もひとつの考え方。他方で寄附者が寄附について相談、自分が考えたことを実現するための相談窓口としての市民ファンドという役割も考えられる。

市民ファンドのビジネスモデルを成り立たせるのは非常に困難。特に自律的に資金が回るまでの期間は苦しく、その間のキャパビル支援としても、事務局経費をサポートすることは必要ではないか。

国が金融機関に対してNPO支援、コミュニティビジネス支援、ソーシャルビジネス支援の事業委託を行ってはどうか。受託した金融機関が地域のNPO等のハンズオン支援をしていく。プラットフォームのようなものは金融機関が作ることができ、融資するノウハウはあり、中間支援組織等が集えば、その委託費をそれぞれの事務局経費で支払うことができる。

地域の中である資源をどう生かしていくかという観点でいくと、一つの方法であるが、そこで市民活動が大事にしているような価値の共有をいかにするか、どういう軸でハンズオンしていくかのパートナーや視線を合わせていくというようなところは何らかの仕組みが必要。

金融機関が委託事業に申請をする段階でNPO向け融資することとし、それを実施するためのプラットフォームをつくったり、専門家を用意したり、さまざまな連携機関する費用だとかいう委託費で賄う。地域の中間支援が連携し、一つ一つのソーシャルビジネス、NPOビジネスの信用リスクを高めることで、デフォルト率を下げていくことができる。それが幾つかの金融機関がしっかり手を挙げて、1年の実施結果が国の報告書で上がってくれば、他の金融機関を誘発させることになる。

金融機関に対する業務委託に中間支援もタイアップして、中間支援による与信機能のようなこととセットでできれば良い。

これまで金融機関と連携する事業はあったが、地域金融機関が手を挙げるというよりも、NPO側が巻き込んでいく協力先として地域金融機関がいる。金融機関そのものが手を挙げるというのが非常に斬新。

まずはモデル的にという要素はある。地方公共団体に手を挙げさせて、その地方公共団体が地域金融機関を選択し、そこに委託する。また、直接、全国から金融機関を選び、公募の委員会をつくって委託するのもありかもしれない。

内閣府受託金融機関という看板も委託費の多寡にかかわらず金融機関が手を挙げる価値があると考えられるのではないかと。大臣表彰なども、それでモチベーションが高くなる例を見ており、そういった取組も考えられる。NPO だけと言うと、とてもハードルがあり、社会を創っているのはNPO だけではなく、他の省庁でもかなり議論が深まっているので、うまく連携することが大切。

持続可能性というのは寄附量と信用力。長期的には経営を安定化させるためには遺贈を受けることができるだけの信用力が必要。

コミュニティ財団はフローの財団であり、出口（助成）は出続けるため、入口（寄付）は集め続けなければいけないというモデルだとしたとき、可能性を今、感じているのは、やはり融資の機能を持つことで地域金融機関と連携していく仕組みを構築することではないか。将来的に公益財団化した際、コミュニティ財団も融資という機能を持てる。その方が金融機関との連携や、顧客のお互いの融通等、シェアできるものが広がるのではないかと。

市民ファンドは市民の側を動かす窓口をつくるために必要。今、動いていないお金を寄附という形で動かすという部分である。その窓口はどのような形になるのかはまだ分からないにしても、金融機関も絡むのかもしれないということにしても、窓口をつくることは必要なのではないかと。

次回は支援者の掘り起こし、今の寄附の更なる活性化、市民がお金を寄せる仕組み、仕掛け、空気をどう作っていくか。キャンペーンもあり、制度的には土地の利活用のようなことも具体的に提案をいただいているので、次回はそこから議論を進める。

キャパシティビルディングのための財源等がどのような形で、どのような構成をすればいいのか。これが税金なのかどうか。幾つかの新しい公共支援事業が地域によっては全く生きなかった地域というのはあるなかで、そうならないための具体的な展開ができるのか。かつ、それが持続可能性を持つということがどういうことなのか。そこにつながる支援もしくは施策とは何なのかということ等について議論を深めていきたい。

（以 上）