

## 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

(仕組み構築に当たっての視点)

- ・ N P O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。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。
- ・ 助成機能だけでなく、寄附者を含む地域の支援者、資源を巻き込むための相談窓口等として機能することを市民ファンドに期待。
- ・ 市民ファンドの創設は、地域を巻き込む窓口機能の創設により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が目標。効果的に実施するためには、発展段階別に分けるなどの工夫が必要ではないか。

(市民ファンド未設置の地域への支援)

- ・ 1県1つ程度、市民ファンドの設置若しくは支援者を掘り起し、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することで、地域の支援者、資源を巻き込めるようにしてはどうか。

(市民ファンド設置後モデル確立までの期間にある地域への支援)

- ・ 創設後1～3年程度の市民ファンドに対してハンズオン支援等を実施。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組織が提供することで、市民ファンドが事業収入を得て、ファンド自体が基盤強化していく取組を支援してはどうか。
- ・ また、市民ファンドの支援に関しては、法人立ち上げ後、自立した資金調達が可能となるまでの3～5年間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。

(市民ファンドとしての事業モデルを確立している地域への支援)

- ・ 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してはどうか。

(市民ファンドのビジネスモデル等を普及するための支援)

- ・ 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等を蓄積。

## **融資が供給されやすい仕組みの構築に向けた論点**

( NPO への融資の実情及び増加に向けた課題 )

- ・ NPO への融資が進みにくい主な要因として、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、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、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、などが考えられる。
- ・ NPO 向け融資のリスクに関し、西武信用金庫では、デフォルトは 200 件のうち 1 件のみであり、NPO、ソーシャルビジネス等に向けた融資のリスクはむしろ低く、NPO 向け融資のリスクが高いという認識を変えるところが出発点ではないか。
- ・ 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。

( 金融機関等との連携 )

- ・ 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。
- ・ NPOバンクでは融資が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ではないか。
- ・ 信用金庫・労働金庫との意見交換、両金庫によるNPOバンクへのプロボノ支援等のコミットがあると地域の資金循環が活性化されるのではないか。
- ・ NPO、ソーシャルビジネス等を交えた地域ネットワークの構築が必要である。創業支援が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、個別のつながりでしかなく非効率。いわゆるコンシェルジュの役割をする組織を作れると変わるのではないか。
- ・ 例えば、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。

( NPO 法人への融資強化に向けた支援策 )

- ・ 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。
- ・ 国が金融機関に対して NPO、ソーシャルビジネス等への支援に関する事業委託を行ってはどうか。例えば、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。地域金融機関は既にネットワークを持っているため、プラット

フォームのような役割を果たすことができ、融資するノウハウはあるものの、NPO 等に関する審査能力が不十分であるため、中間支援組織を審査委託等の形で活用する。当該委託費は事務局経費で支払うことができる。

- ・ 3分の2助成という方式をやめて、共助社会という名目で100%融資に変えて10年返済で、5年間は据え置きとするのはどうか。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。これにより少額でも全額、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。また、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。

### その他の論点

(キャンペーンの開催に向けた論点)

- ・ 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を共有する。

(SROI についての論点)

- ・ 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。

(公益法人とNPO法人に関する横断的な情報提供の充実に向けた論点)

- ・ 公益法人と NPO 法人と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。