

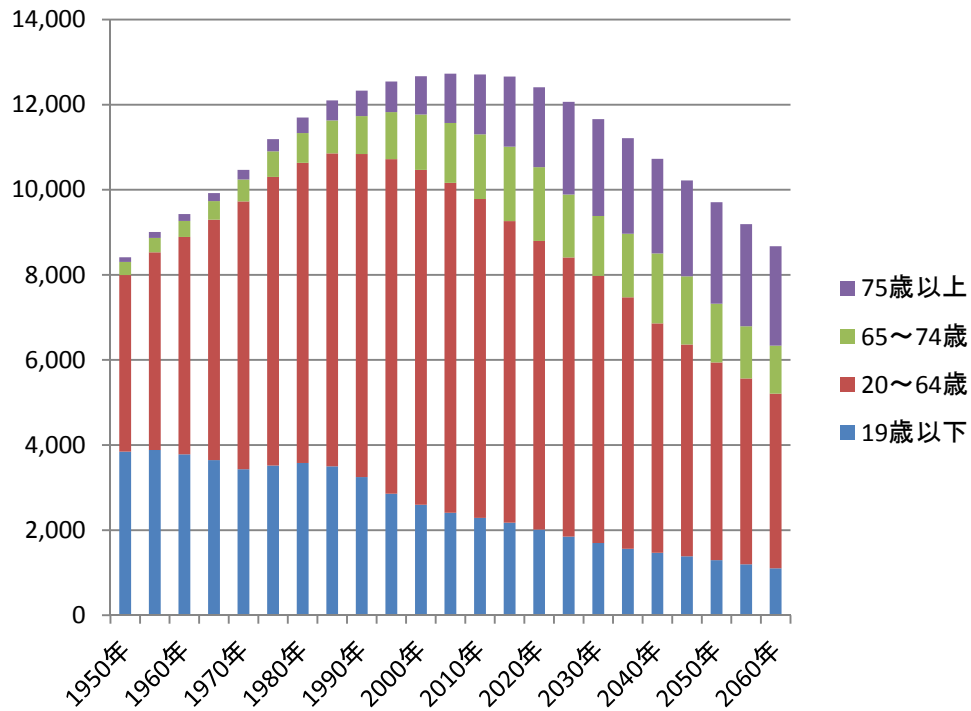
NPOなど新たな事業・雇用の 担い手をめぐる現状と課題

平成26年6月
中小企業庁

我が国を取り巻く経済状況の変化

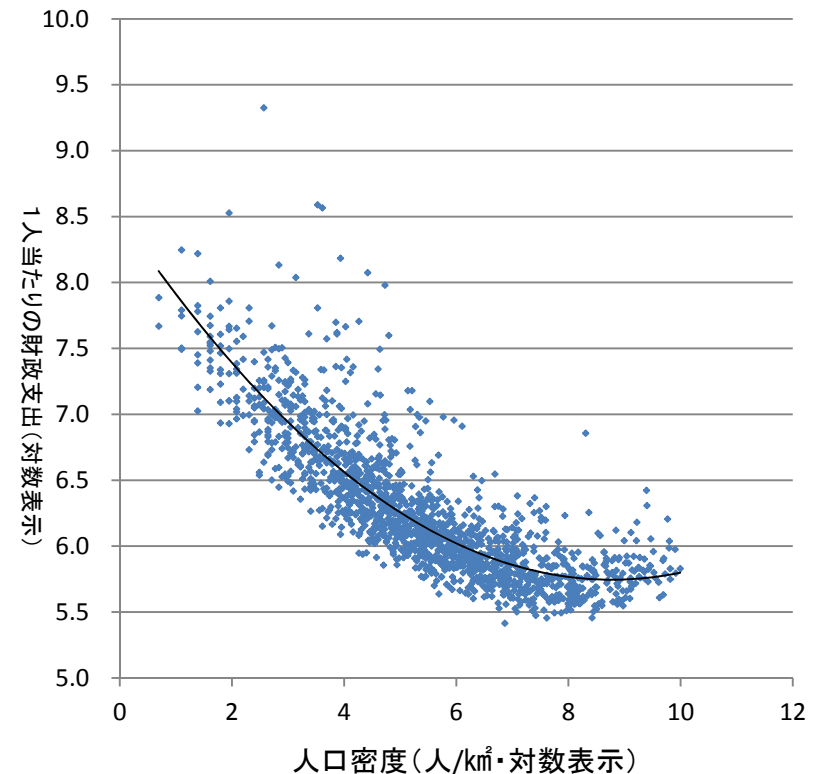
- 人口減少、高齢化といった社会構造の変化に伴い、我が国経済、特に地域経済をとりまく環境は大きく変化してきている。
- 例えば、人口密度が低い地域が増加すると1人当たりの行政コストが高まるため、行政が提供できるサービスも今後縮減していくことが見込まれる。

●人口推移・推計



資料：2010年までは総務省「国勢調査」、2015年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」の出生中位・死亡中位仮定による推計結果

●一人当たりの財政支出と人口密度の関係

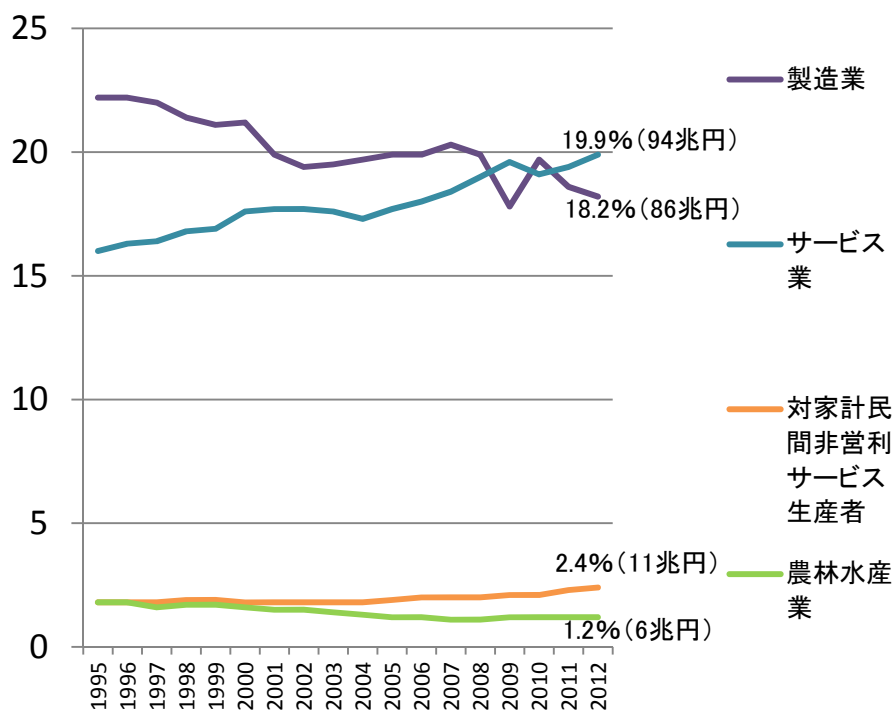


出所：総務省「市町村別決算状況調」(2010年)、総務省「国勢調査」(2010年)より作成。¹

サービス提供の必要性

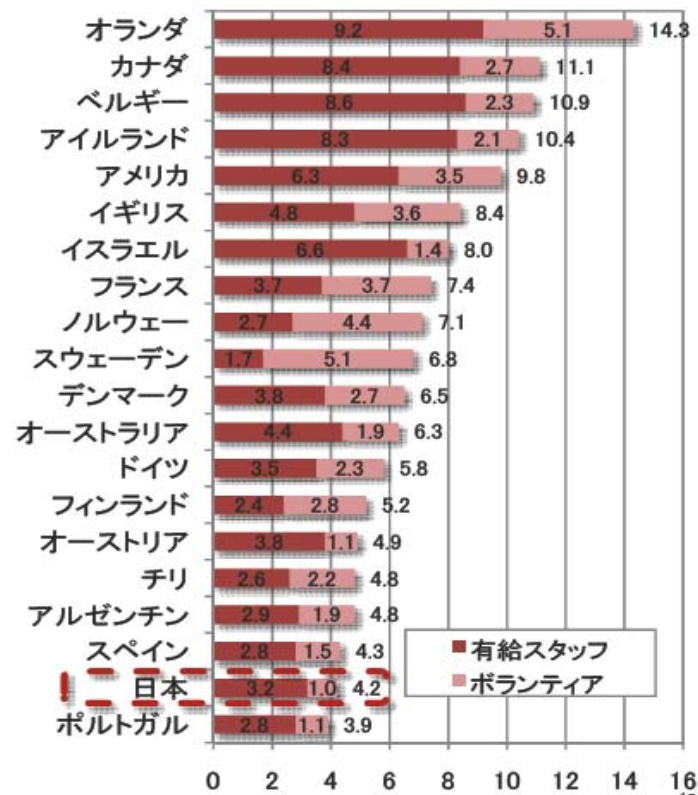
- 同時に、サービス業・非営利サービス生産者の市場規模は拡大しているという側面もある。ライフスタイルの変化等により多様化するニーズに対応していくためには、多様な担い手が必要となっている。
- 諸外国における非営利セクターの就業者数を見ても、今後我が国においてこの領域が果たし得る役割は大きい。

●非営利サービスの名目GDP及び全体に占める割合



※平成24年度国民経済計算確報(内閣府経済社会総合研究所)より作成
 ※介護保険事業や社会保険事業団体は対家計民間非営利サービス生産者ではなく、サービス業等に計上されている。

●各国生産年齢人口に占める非営利セクター就業者の割合

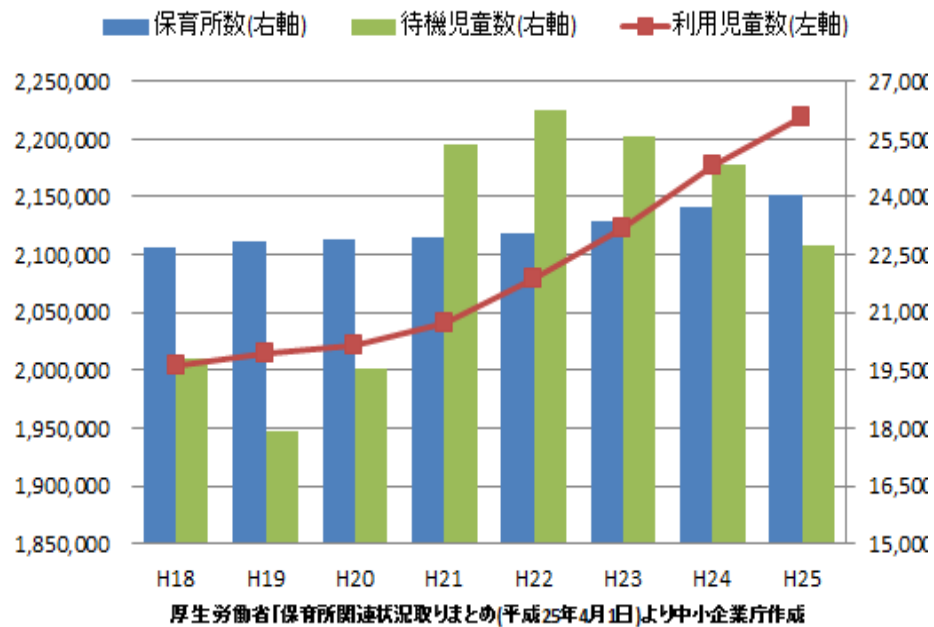


出典:国土審議会政策部会長期展望委員会「国土の長期展望」中間とりまとめ(平成23年2月)

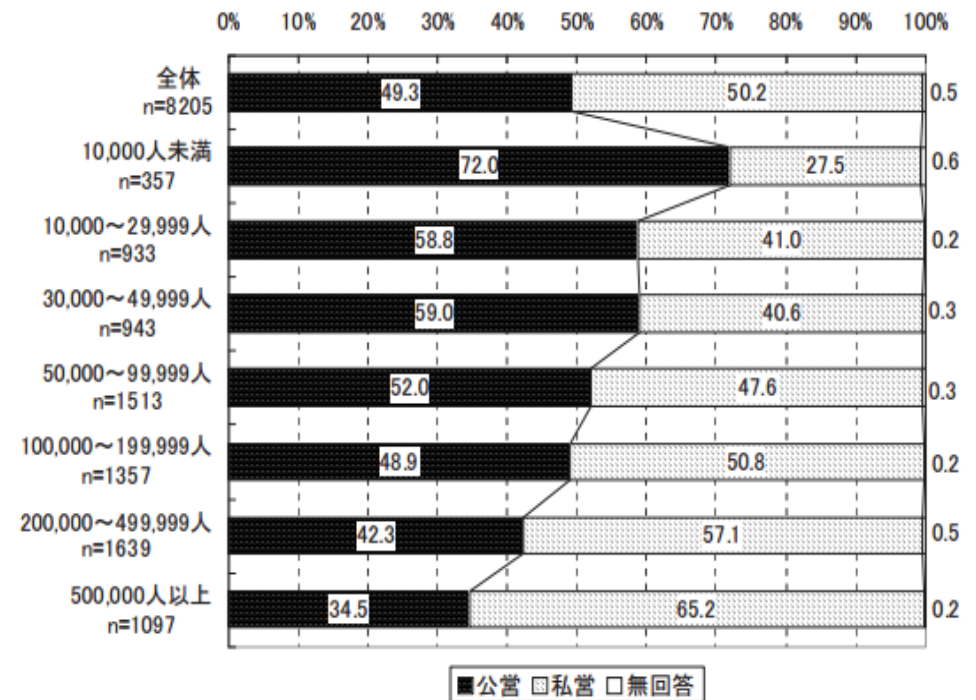
保育分野における例

- 例えば保育分野において、利用児童数は増加傾向にあり、待機児童数が多い。
- 特に人口規模の小さい地域では公営によるサービスの割合が高いため、財政状況が厳しくなる中で、新たな担い手が求められている。

● 利用児童数・保育所数・待機児童数の推移



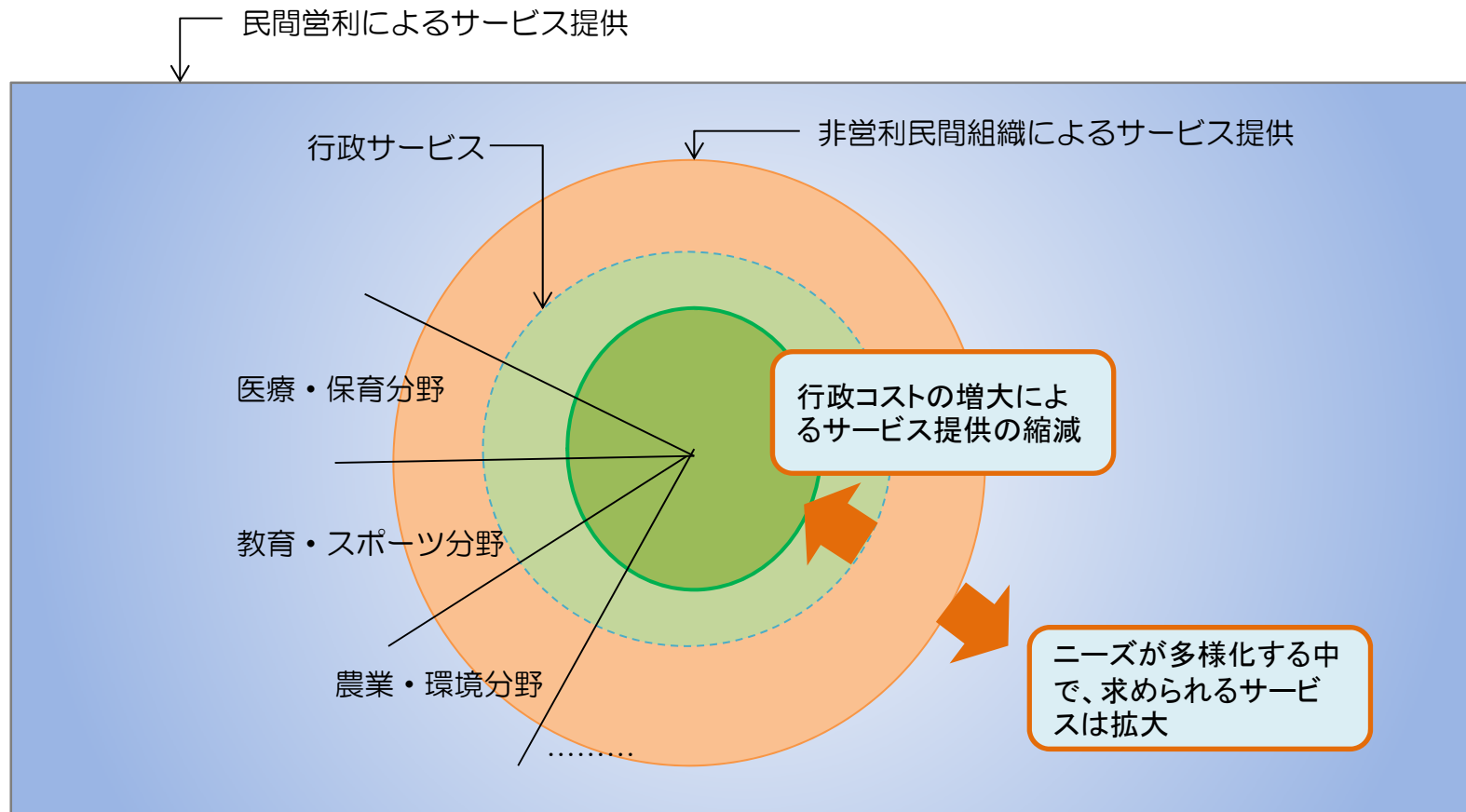
● 人口規模別にみた保育所の運営主体の状況



出所: 社会福祉法人全国社会福祉協議会 全国保育協議会
「全国の保育所実態調査報告書2011」

社会課題解決が必要な領域

- 人口減少に伴って官民ともに事業の担い手が縮小すると同時に、ニーズが多様化し新たな需要が広がる中で、非営利民間組織の活躍が期待される領域が拡大している。



NPO法人による新たな事業の例

●事例1（子育て・女性参画）NPO法人ママの働き方応援隊

設立：平成19年設立

経常収益：22百万円（平成24年度）従業員数：5名（非常勤3名含む）

- 子連れで学べる無料の「ママの職業訓練校」を開講するなど、子連れの母親の就職機会を拡大する取組を行っている。
- 教育機関や高齢者施設に赤ちゃんとその母親が出向く「いのちの授業」、企業の販促等をママがPRする事業等を通じて、教育機関や企業からのコラボレーション費用を受け取り、事業を継続。

●事例2（スポーツ振興）NPO法人ツネイシ・スポーツアクト

設立：平成6年創立、平成23年設立

経常収益：185百万円（平成25年）、従業員数：7名

- サッカー・カッターボートを中心に、様々なスポーツの振興をつうじた青少年の健全育成を進める。広島県のプロサッカーチーム「サンフレッチェ広島」や、地元上場企業である常石造船(株)の支援もあり、広島を代表するサッカークラブとしても有名。
- (公財)日本サッカー協会公認のサッカー場を運営し、サッカー・スクール等の事業収益は62百万円を計上。寄附等に頼らない運営を実現。

●事例3（環境保全）NPO法人霧多布湿原ナショナルトラスト

設立：昭和61年創立、平成12年設立

経常収益：76百万円（平成25年）従業員数：8名（臨時1名含む）

- 北海道厚岸郡浜中町の霧多布湿原を保全するため、市民が主体となりナショナルトラスト運動により、民有地の買い取りを進めている。
- 観光客向けにアンテナショップとレストランを開設。「昆布とバター」を材料に商品開発した飴・地場製品の販売や、エコツアーの開催により湿原買取資金・湿原の保全活動資金を確保し自立化。
- 主婦が代表を務めるとともに、実務経験のある方が事務局長を担い、協力して運営している。

●事例4（教育）NPO法人 カタリバ

設立：平成13年設立

経常収益：271百万円（平成25年度）従業員数：51名

- 高校生向けに、学生ボランティアを活用した動機付けキャリア教育を実施(カタリ場)。また、被災地における放課後学校も実施。
- ベネッセ等の大企業との連携しつつ、北海道、兵庫等の他の都道府県における地元NPOがパートナーとなり、ノウハウ移転・連携。
- 寄付、イベント参加費、学校負担などを組み合わせることで、持続的・安定的事業運営を実現。

※小規模事業者(製造業20人以下、サービス業5人以下)の平均売上高:7,500万円(2012年度、法人企業統計再編加工)

※経常収益:NPO法人の通常の活動から生じる収益。受取会費、受取寄付金、受取助成金等、事業収益及びその他収益等に区分して表示する。

これまでの議論（ソーシャルビジネス研究会）

- ソーシャルビジネス研究会[H19.9～H20.3 計6回]の取組
 - ① ソーシャルビジネス(以下、「SB」)の実態調査
 - ② 実態調査を踏まえ今後SBの自立的発展するための課題抽出
 - ③ 抽出された課題解決策の整理、期待される政策的取組の検討
- 研究会における「ソーシャルビジネス」の定義

① 社会性

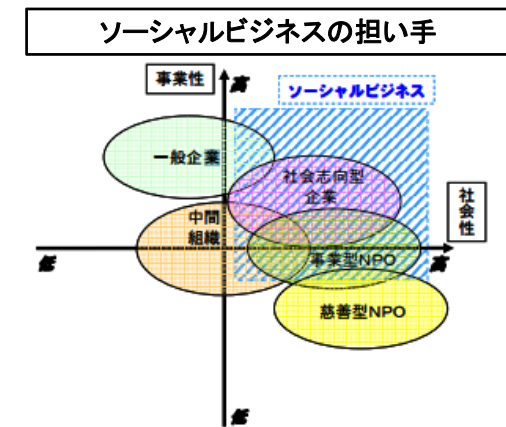
解決が求められる社会的課題への取組を事業活動のミッションとしていること(※社会的課題により、活動範囲に地域性が生じる場合もあるが、地域性の有無はSBの基準に含めない。)

② 事業性

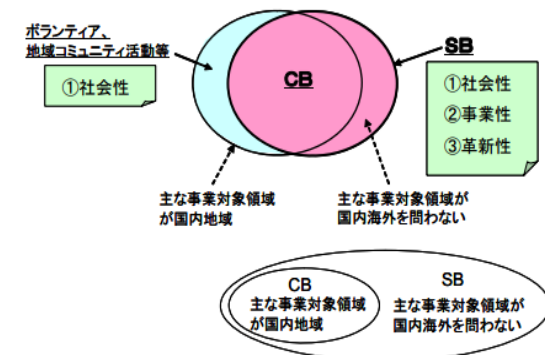
①のミッションをビジネスの形に表し、継続的に事業活動を進めていくこと。

③ 革新性

新しい社会的商品・サービスや、それを提供するための仕組みの開発・活用。また、その活動が社会への広がりを通じて、新しい社会的価値を創出すること。



ソーシャルビジネスとコミュニティビジネスの関係



これまでの議論（ソーシャルビジネス推進研究会）

- ソーシャルビジネス推進研究会[H22.10～H23.4 計4回])において、先の研究会で提示された解決策に対する次の取組が行われた。
 - 経営支援: 中間支援機能強化事業、ノウハウ移転・支援事業
 - 人材育成: 村おこしに燃える若者創出事業、地域社会雇用創造事業(内閣府)
 - 資金調達: 日本政策金融公庫に融資制度創設
 - 普及・啓発: SB55選の公表、SBフォーラム／メッセの開催
 - ネットワーク: SB推進イニシアティブ、地域SB／CBブロック協議会 etc
- 東日本大震災を受けて、全国的なソーシャルビジネスの推進から、復興支援に特化した事業の実施に取組を変更。

→第一弾として実施した上記のモデル事業を踏まえ、第二弾としてこれを横展開して数を増やし、また事業規模を拡大・展開するための制度的対応が必要。

中小企業政策におけるNPO法人の位置づけ

- これまで中小企業政策においては、「成長発展」を目指す「新たな産業の創出」や「市場における競争の促進」の担い手として、営利を目的とする事業者を施策対象としてきた。
- NPO法人については、中小企業者の支援主体として捉え、
 - 中小企業と連携して事業を行うNPO法人
 - 中小企業者の支援を行うために中小企業者が主体となって設立したNPO法人を施策の対象としてきたところ。

＜中小企業基本法(抜粋)＞

第三条 中小企業については、(中略)、特に、多数の中小企業者が創意工夫を生かして経営の向上を図るための事業活動を行うことを通じて、新たな産業を創出し、就業の機会を増大させ、市場における競争を促進し、地域における経済の活性化を促進する等我が国経済の活力の維持及び強化に果たすべき重要な使命を有するものであることにかんがみ、(中略)、その多様で活力ある成長発展が図られなければならない。

＜中小企業と連携して事業を行うNPO法人の例＞ NPO法人 地域福祉を支える会 そよかぜ

- 商店街区の空き店舗を活用して、多世代の地域住民を対象としたコミュニティ施設を整備。
- 同施設において、高齢者や主婦への健康相談、地域の小学生が集まって勉強できる寺子屋などを実施し、商店街の活性化に貢献。



＜中小企業者が主体となって設立したNPO法人の例＞ NPO法人農商工連携サポートセンター

- 「農商工等連携促進法」に基づく支援機関として2011年に認定。農商工連携研究会、農商工連携プランニング講習会、食農サービス起業塾などを実施。

中小企業政策におけるNPO法人の位置づけ

- 他方、今国会に提出している「小規模企業振興基本法案」においては、「持続的発展」を目指す「個性豊かな地域社会の形成」の担い手として小規模事業者を評価。
 - この延長線上として、NPO法人も中小企業と同様の事業主体として捉え、
 - ①新たな市場の創出を通じ、中小企業の市場拡大にも資する事業活動を行うNPO法人
 - ②有給職員を雇用するNPO法人
- について、まずは平成26年度3月以降、創業補助金の対象に追加した。

<小規模企業振興基本法案(抜粋)>

第三条 小規模企業の振興は、(中略)顧客との信頼関係に基づく国内外の需要の開拓、創業等を通じた個人の能力の発揮又は自立的で個性豊かな地域社会の形成において小規模企業の活力が最大限に発揮されることの必要性が増大していることに鑑み、(中略)我が国の小規模企業について、多様な主体との連携及び協働を推進することによりその事業の持続的な発展が図られることを旨として、行われなければならない。

【創業補助金のNPO法人採択事例】

<事例1>

働く女性を応援する交流イベント及びウェブサイトの運営

<事例2>

図書館で地域情報を収集・発信・交換するコミュニティカフェの経営

➡ 地域の雇用や経済の担い手として、NPO法人を中小企業・小規模事業者施策の延長線上に捉え、より広い中小企業関連制度の対象にNPO法人を加えることを検討する。

なぜ中小企業政策の対象とするのか

- 「中小企業対策予算等を投入するだけの、国民に説明できる意味があるのか」との意見に答えていく必要がある。
- 少なくとも中小企業施策の対象とする上では事業性が必要であり、慈善型NPOのようなものは対象外と言われているが、どのようにその対象を画していくのか。対象外となるNPOは何か。

【論点】

(1)なぜ中小企業施策の対象とするのか？

(考え方)

- ①NPO法人は、新たな市場の創出を通じ、中小企業の市場拡大にも資する事業活動を行うため。
- ②NPO法人も、有給職員を雇用するような場合、継続的な雇用を生んでいるため。

(2)どのようにその対象を画するのか？どういったNPO法人は対象とならないのか？

(考え方)

- 社会課題解決を図る事業者を特に支援するという観点から、産業分野や活動分野を特定することは考えられるが、新たな分野での様々な取組を後押しするためには、あらかじめ活動分野を特定して対象を限定することは望ましくないとの考え方もある。
- 例えば、収益事業を行っており法人税を納付しているかどうか、といった形式的な基準で対象を画することができるか。
- もしくは、例えば「事業性」及び「社会貢献性」の双方について第三者の評価を受けるなど、一定のプロセスを経た事業者を振興の対象とするという考え方もあるか。

なぜ担い手が増えないのか？

- NPO法人の担い手は多様であり、それぞれの背景により、課題が異なる。

【NPO法人、支援機関からのご意見】 ※◇は事業者共通の課題、☆はNPO固有の課題

<資金面>

☆これまで事業化されていない分野で、地銀、信金の融資が受けられるようになるには実績が必要。

<人材の質>

☆職業欄にNPOと書くと住宅ローンも借りられなければ、家も借りられない。また、「ボランティア」の延長とされて正当な対価を受け取れない。

☆NPOに入る際には、その後のキャリアパスが不安。

◇人材については、主婦に可能性があるが、事業を実施していく自信がないため、前に進む覚悟、ビジネスプランの交通整理を支援する必要がある。

<支援面>

☆担い手とコーディネーターを育てるために、セミナーやイベントでは不十分。訓練を受けさせてフェローのような制度をつくり、キャリアパスとして広めることが重要。

◇ベンチャービジネスの起業家の思考(プロダクトアウト)と、社会課題解決を目指す起業家の思考(マーケットイン)は違うが、現在の起業家育成支援機関は、ベンチャービジネスの起業家向けがほとんどであり、マーケットインの発想の支援機関は少ない。

なぜ事業拡大が難しいのか？

- 大規模なNPO法人が少ないのは、資金調達や意思決定に関する組織的な制約によるものか、あるいは今後増えていく可能性があるのか。フランチャイズ等で横展開していくという選択肢についてはどうか。

【NPO法人、支援機関からのご意見】 ※◇は事業者共通の課題、☆はNPO固有の課題

＜資金面＞

◇施設の開設の投資に約1000万円（設備投資500万円＋人件費500万円）かかるが、金融機関は保証協会の保証がないと相手にしない。

☆NPO法人は出捐を受けにくい。

＜人材面＞

☆これまで事業化されていない領域のビジネス拡大のノウハウをもった人材がいない。

☆地域に拡大していくためには、その地域で受け手となる人材が必要。

＜支援面＞

☆各自治体にNPOの支援機関はあるが、支援機関自身の存続が大変であり、専門性の高いサポートが提供できない。

＜組織面＞

☆内部留保で資金を残し再投資するという発想が少ない。

◇それぞれのNPO法人の規模が小さいものが多い。

資金面

<課題>

☆これまで事業化されていない分野で、地銀、信金の融資が受けられるようになるには実績が必要。

◇設備投資等必要だが、金融機関は保証協会の保証がないと相手にしない。



<方向性>

☆スタートアップ資金

- ✓ 融資に至るまでの、伴走型の支援ができないか。
- ✓ 事業性や社会貢献度を「見える化」することにより、資金供給しやすい環境が整備できないか。

◇大規模な資金調達

- ✓ 信用保証の対象とすることにより、民間金融機関から、より多くの資金を引き出すことができないか。
- ✓ CSRや社会課題達成を新たな資金調達的手段として活用できないか。

資金面

<検討論点>

【スタートアップ資金】

- ✓ 創業のごく初期段階において、計画策定や組織マネジメント・ガバナンス体制の整備等、伴走型で支援していくことはどのような主体で行うべきか。
- ✓ クラウドファンディング仲介業者等と地銀・信金との連携強化を図る必要があるのではないか。

【大規模な資金調達】

- ✓ 事業性や社会貢献度の「見える化」について、日本公庫やNPOバンクによる審査手法を参考とし、NPO審査ガイドラインを策定できないか（NPOの事業性・社会貢献性を評価できる中間支援的な主体が、評価する形も一案）。もしくは連携先・支援元である大企業や地銀・信金からの「ロコミ」などを活用して、様々な主体による評価を「見える化」することはできないか。
- ✓ 保証・担保を理由に民間金融機関から借入れが困難であったNPOについて、信用を補完することで、民間金融機関からの資金を引き出すことができないか。
- ✓ CSRや社会課題達成を新たな資金調達的手段として活用できないか。

人材面

<課題>

- ☆職業欄にNPOと書くと住宅ローンも借りられなければ、家も借りられない。また、「ボランティア」の延長とされて正当な対価を受け取れない。
- ☆NPOに入る際には、その後のキャリアパスが不安。
- ☆これまで事業化されていない領域のビジネス拡大のノウハウをもった人材がいない。
- ☆地域に拡大していくためには、その地域で受け手となる人材が必要。
- ◇人材については、主婦に可能性があるが、事業を実施していく自信がないため、前に進む覚悟、ビジネスプランの交通整理を支援する必要がある。



<方向性>

☆本業としてのキャリアパスの確立

- ✓ 大企業や教育機関等とも連携し、インターンシップ等も通じて、優秀な人材のキャリアパスの一部として位置づけられないか。
- ✓ 会社員と同様の制度的な身分保障(退職金等)が適用できないか。

◇経営ノウハウの補完

- ✓ 様々なノウハウを持つ学生・主婦・シニア、社会人のプロボノ(知識・スキルや経験を活かして社会貢献する専門家)等を寄せ集めて知見を活用できるようなプラットフォームを推進できないか。

人材面

< 検討論点 >

【本業としてのキャリアパスの確立】

- 既に、ソーシャルアントレプレナーシップを支援する企業のネットワークが一部で見られるが、こういった連携を核としつつ、情報発信を強化できないか。
- 本業を実施しながら社会貢献活動を実施するため、出産・育児のみならず、休職や時短就労を可能とする環境を整備できないか（一部企業では優秀な人材の流出を防ぐために休職制度を整えている例あり）。
- 優秀な人材が参加するようにするためには、その他にどのような仕掛けが必要か。

【経営ノウハウの補完】

- 学生、主婦、シニア、プロボノ等が集まり、ネットワーク化できるような場として、現在どのようなプラットフォームがあるか。

支援面

<課題>

- ☆各自治体にNPOの支援機関はあるが、支援機関自身の存続が大変であり、専門性の高いサポートが提供できない。
- ☆担い手とコーディネーターを育てるために、セミナーやイベントでは不十分。訓練を受けさせてフェローのような制度をつくり、キャリアパスとして広めることが重要。
- ◇ベンチャービジネスの起業家の思考(プロダクトアウト)と、社会課題解決を目指す起業家の思考(マーケットイン)は違うが、マーケットインの発想の支援機関は少ない。



<方向性>

☆支援機関の能力向上

- ✓ 既存の中小企業支援機関も含め、事業性や社会性の評価指標等、ソーシャルアントレプレナーシップに対する支援ノウハウを共有していけないか。

◇支援機関の規模拡大

- ✓ 全国各地の事業型NPOを支援する支援機関の成長を支援していくべきではないか。
- ✓ 既存の支援機関(e.g. 地銀・信金等の認定支援機関、商工会・商工会議所、中堅企業、大企業)にもマーケットインの発想を広げていくことが必要ではないか。

支援面

<検討論点>

【支援機関の能力向上】

- 例えば中小企業支援機関も含めた「見える化」の指標を共有化し、事業性・社会性の評価と資金支援を絡ませた評価の枠組みを浸透させていくことで、支援機関側の「目利き能力」を磨いていけないか。
- これまでノウハウ共有に関する類似の取組はなぜ浸透していないのか。

【支援機関の規模拡大】

- そもそもNPO支援に求められるノウハウはどのようなものであり、通常の中小企業者支援と何が異なるのか。
- 各地で活躍しているNPO支援組織が拡大していくには何が必要か。
- 潜在的な支援主体としてどのような主体が考えられるか。それらの主体が、NPOの支援に乗り出す上では、ノウハウをどのように転換させていく必要があるのか。

組織面

<課題>

- ☆内部留保で資金を残し再投資するという発想が少ない。
- ◇それぞれのNPO法人の規模が小さいものが多い。



<方向性>

☆NPOの会計手続

- ✓ フランチャイズ展開をする場合に受け取るロイヤリティ収入や、内部留保の扱いについて、会計基準、税務処理の観点から、阻害要因はないか。

◇事業体としての信頼性の確保・組織化

- ✓ 様々なNPO法人の統合や、会社法人との事業面での統合を図ったりする上で制度的な阻害要因はないか。

◇法人形態を横断した施策の実施

- ✓ NPO法人に限定せず、広く様々な法人を対象とすべきではないか。

組織面

< 検討論点 >

【会計面】

- ✓ ロイヤリティ収入の扱い、内部留保の仕方等、NPOが事業拡大を図る上で必要な資金確保をしていく観点で、会計上の問題はあるか。

【事業体としての組織化・連携】

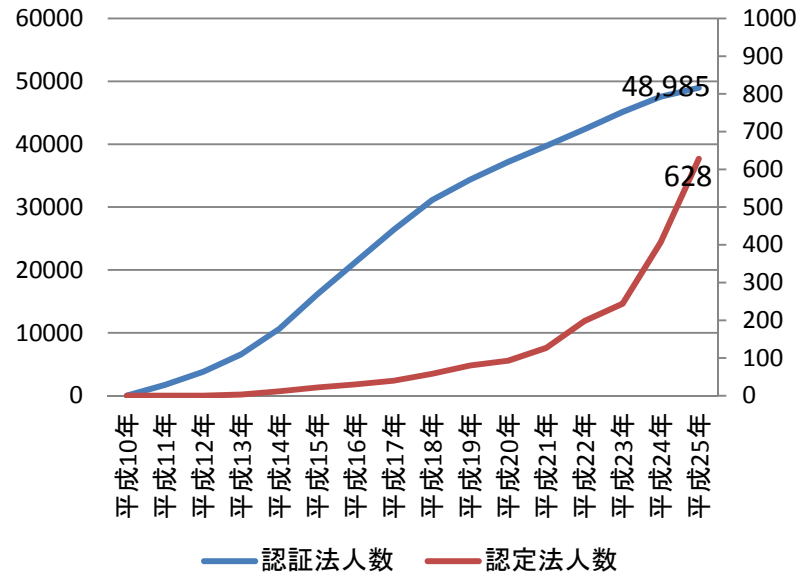
- ✓ NPO法人同士、もしくはNPO法人を中小企業等と統合することにより効率化や相乗効果が見込まれる領域はあるか。会計制度や法人形態の規制等、現行制度の下で、これらを進める上で障害となっている事項はあるか。

【組織面】

- ✓ NPO法人以外に、どこまで対象とする法人組織を広げていくべきか。

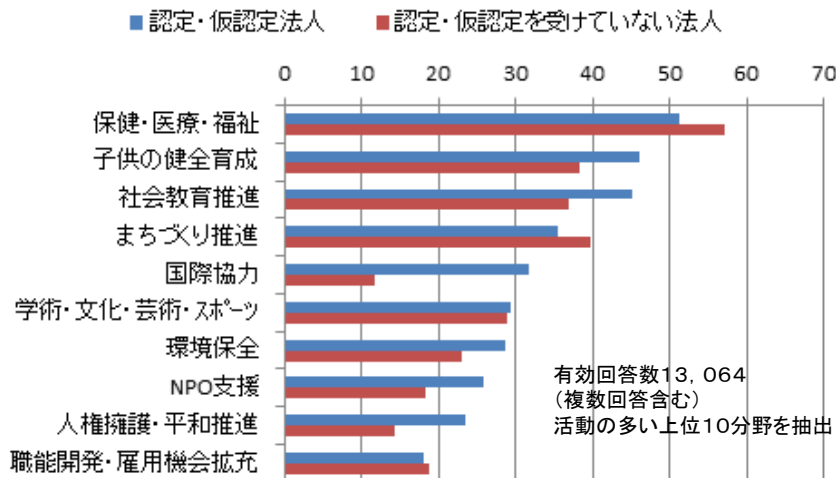
【参考】NPO法人をとりまく現状

●NPO法人数の推移



※内閣府NPOホームページから作成

●NPO法人の活動分野



※「平成25年度 特定非営利活動法人に関する実態調査」より中小企業庁作成

●活動分野・認定制度・税制優遇

■ NPO法人の活動分野

- ①保健・医療・福祉の増進
- ②社会教育の推進
- ③まちづくりの推進
- ④観光の振興
- ⑤農山漁村又は中山間地の振興
- ⑥学術・文化・芸術・スポーツの振興
- ⑦環境の保全
- ⑧災害救援
- ⑨地域安全
- ⑩人権の擁護・平和の推進
- ⑪国際協力
- ⑫男女共同参画社会の形成の促進
- ⑬子どもの健全育成
- ⑭情報化社会の発展
- ⑮科学技術の振興
- ⑯経済活動の活性化
- ⑰職業能力の開発・雇用機会の拡充支援
- ⑱消費者の保護
- ⑲NPO活動支援
- ⑳都道府県又は指定都市の条例で定める活動

■ NPO法人の認定制度

NPO法人への寄附を促すことを目的とした制度。一定要件を満たす法人は、所轄庁(都道府県又は政令指定都市)から認定されることで、税制上の優遇措置を受けることができる。

認定を受けるためには、事業活動において共益的な活動の占める割合が50%未満であること、運営組織及び経理が適切であること、情報公開を適切に行っていること、事業報告書等を所轄庁に提出していること等といった、基準をクリアする必要がある。

■ 税制優遇措置

認定NPO法人が、収益事業に属する資産のうちから、その収益事業以外の事業で特定非営利活動に係る事業に支出した金額は、その収益事業にかかる寄付金とみなされ、一定の範囲内で損金参入が認められる。

個人が寄付した場合は、所得控除又税額控除が受けられる。また、法人が寄付した場合は、一般寄附金の損金算入限度額とは別に、特定公益増進法人に対する寄附金の額と合わせて、特別損金算入限度額の範囲内で損金算入が認められる。