

NPOなど新たな事業・雇用の
担い手に関する研究会
第2回 資金面

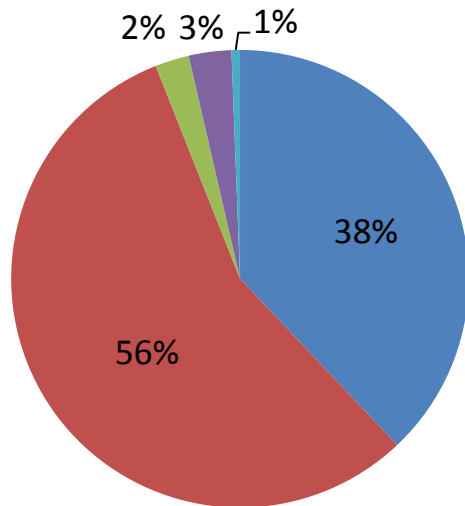
平成26年6月
中小企業庁

NPOの成長と事業性

- 半分以上のNPOが事業拡大を志向している。
- 事業性収入が大きい方が収入総額は増加傾向にあり、事業性を高めることが、成長に大きく寄与する。

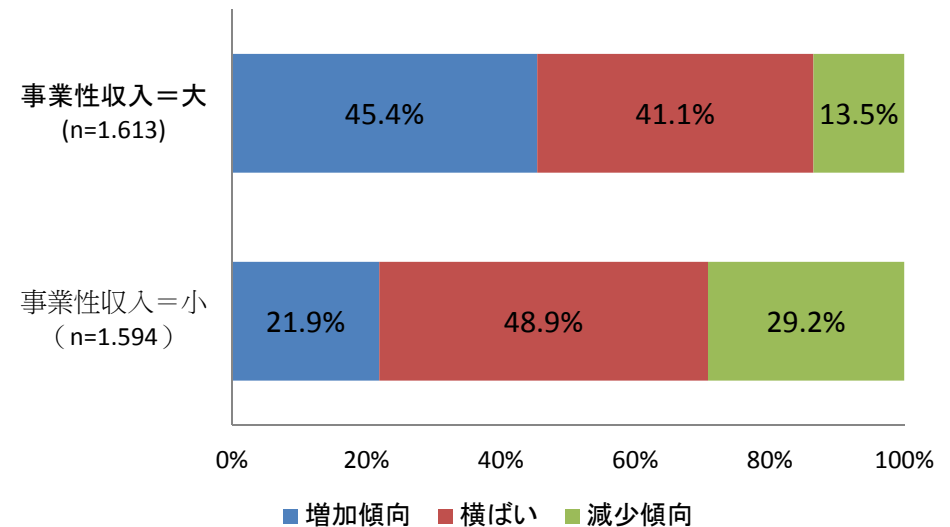
● 今後の活動内容 (n=2,516)

■ 現状維持 ■ 事業拡大 ■ 活動の縮小 ■ その他 ■ 無回答



(出典)独立行政法人中小企業基盤整備機構「事業型NPO法人・支援型NPO法人の現状と課題」平成21年3月

● 寄付等を含めた収入総額と事業性収入額の相関関係 (事業性収入規模別)



(出典)株式会社日本政策金融公庫総合研究所「NPO法人の経営状況に関する実態調査」(平成24年2月)

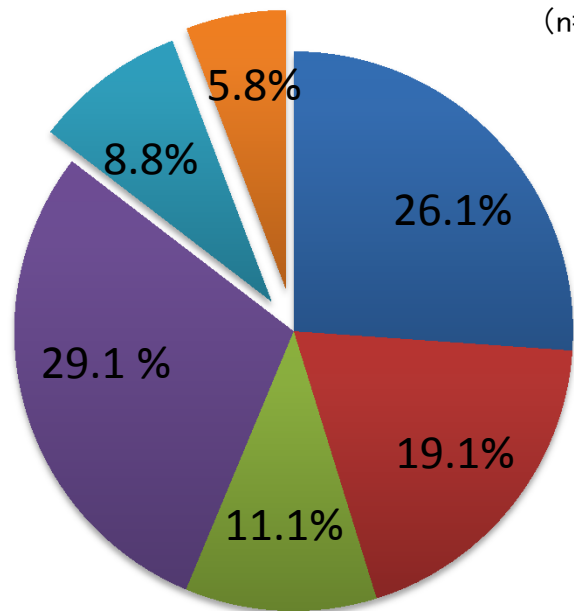
※最近3年間の収入総額の増減

※本調査では、約3200のNPO法人について、事業性収入の金額が中央値(1,118万円)以上のNPO法人を「事業性収入=大」、中央値未満のNPO法人を「事業性収入=小」と分類。

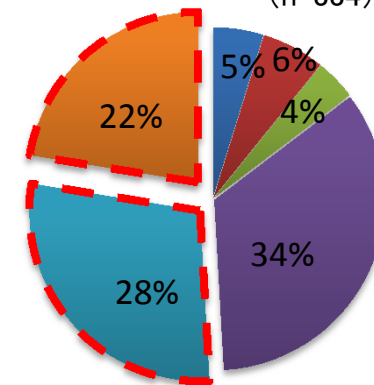
金融機関からの融資と事業規模

- 金融機関から借入れをするNPOは、比較的事業規模が大きい。事業規模を拡大していくには、金融機関からの融資が重要な役割を果たしていると考えられる。

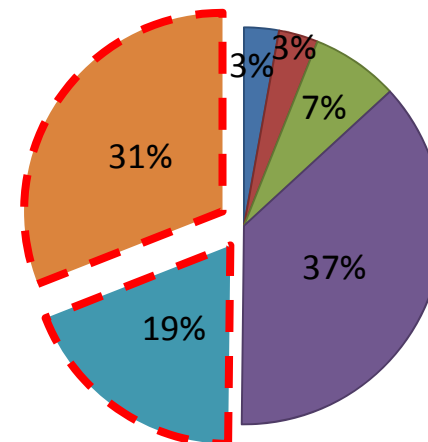
NPO法人の総収入の分布 (n=10,727)



政府系金融機関から借入をするNPOの総収入別分布 (n=334)



信用金庫から借入をするNPOの総収入別分布 (n=281)



(出典) 内閣府「平成25年度 特定非営利活動法人に関する実態調査」(平成25年12月)より作成

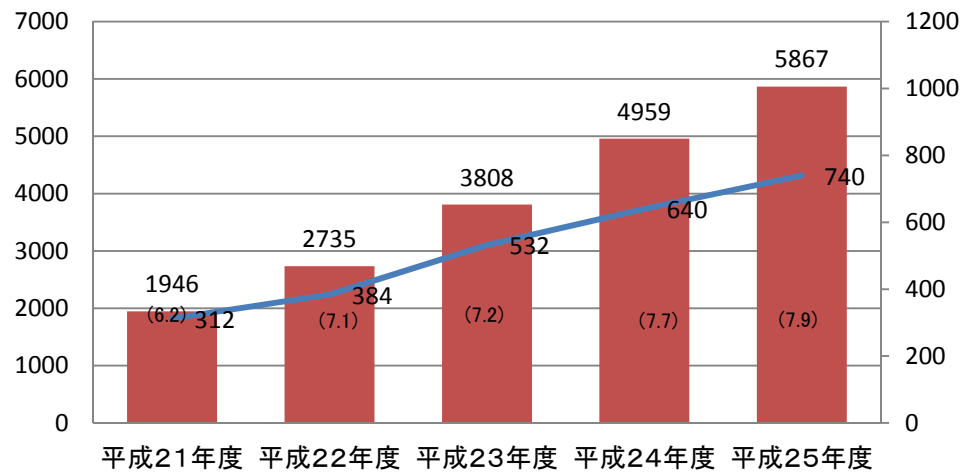
NPO向け融資

- 日本政策金融公庫、信金からの借入額は増加傾向にあり、今後も資金需要は伸びていくものと考えられる。

●NPO向け貸出実績の推移

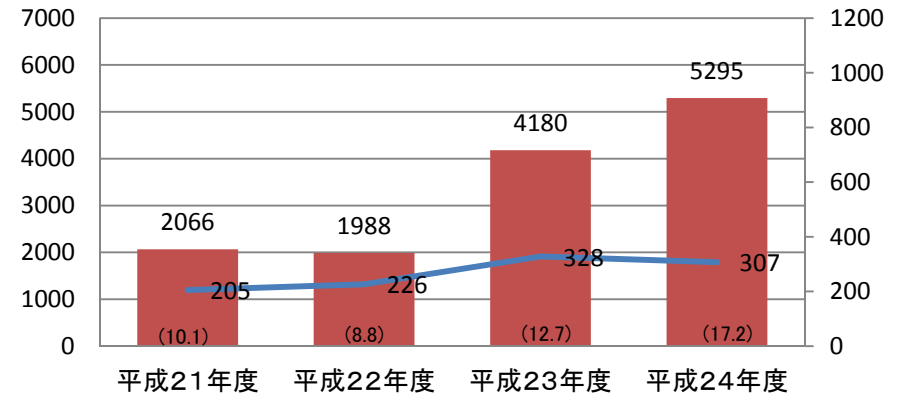
※()内は1件あたりの平均貸出額(百万円)

日本政策金融公庫



■ 貸出総額(百万円) — 貸出件数

信用金庫



■ 貸出総額(百万円) — 貸出件数

※株式会社日本政策金融公庫ニュースリリース(平成26年4月28日)より作成

※一般社団法人全国信用金庫協会「信用金庫における『地域密着型のとり組み』」より作成

NPOの課題

- NPO設立・運営時において、様々な課題があるものの、中でも資金調達については、苦勞することが多い。

● 設立時・運営時にうまくいったことと苦勞

	設立時うまくいったこと		設立時に苦勞したこと		運営うまくいっていること		運営で苦勞していること	
	男(N=1747)	女(N=1371)	男(N=1781)	女(N=1416)	男(N=1811)	女(N=1428)	男(N=1837)	女(N=1395)
事業シーズの発掘、市場開拓	41.9	45.5	40.7	38.7	42.7	46.5	41.4	38.6
資金調達	34.2	35.2	61.1	61.6	33.7	35.7	64.5	63.7
組織づくり、マネジメント	50.1	47.8	45.2	48.5	47.6	44.2	45.4	51.5
人材の発掘・確保	48.9	52.5	44.7	43.9	42.2	43.2	51.9	54.8
人材の育成	29.1	35.4	52.7	51.6	32.4	38.3	56.4	58.1
法務、会計など専門的手続き	38.4	35.9	56.4	63.8	49.3	51.4	43.6	46.1
地域内での理解、賛同、支援	49.8	53.4	38.8	39.9	57.5	65.3	31.4	28.5
社会的な認知	38.7	39.1	50.8	54.2	55.2	63.6	37.6	31.5
情報発信	32.8	39.5	49.1	47.5	44.9	50.8	42.5	39.1
情報収集	40.9	42.5	39.8	43.7	49.9	54.4	33.0	33.3
地域内外とのネットワークづくり	32.4	39.4	47.7	46.1	44.6	54.8	40.0	35.3
家族の理解、賛同、支援	61.6	75.1	21.2	18.8	66.2	77.9	17.0	13.0
家庭生活との両立	54.0	62.1	25.8	29.1	57.8	63.3	23.4	27.1
収入を得るための仕事との両立	35.3	33.0	37.3	38.3	39.4	37.7	35.2	34.5

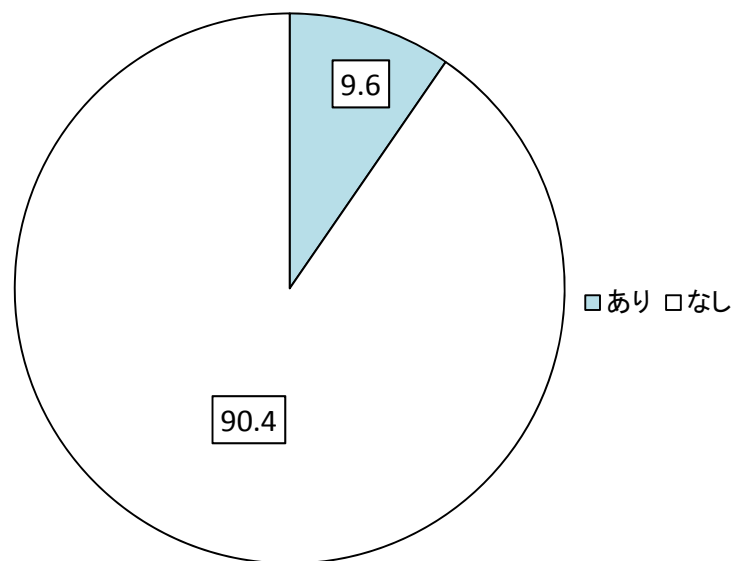
(出典) 内閣府 男女共同参画局推進課「女性のチャレンジとNPOについての調査報告書」(平成21年3月)

NPOにおける金融機関からの借入

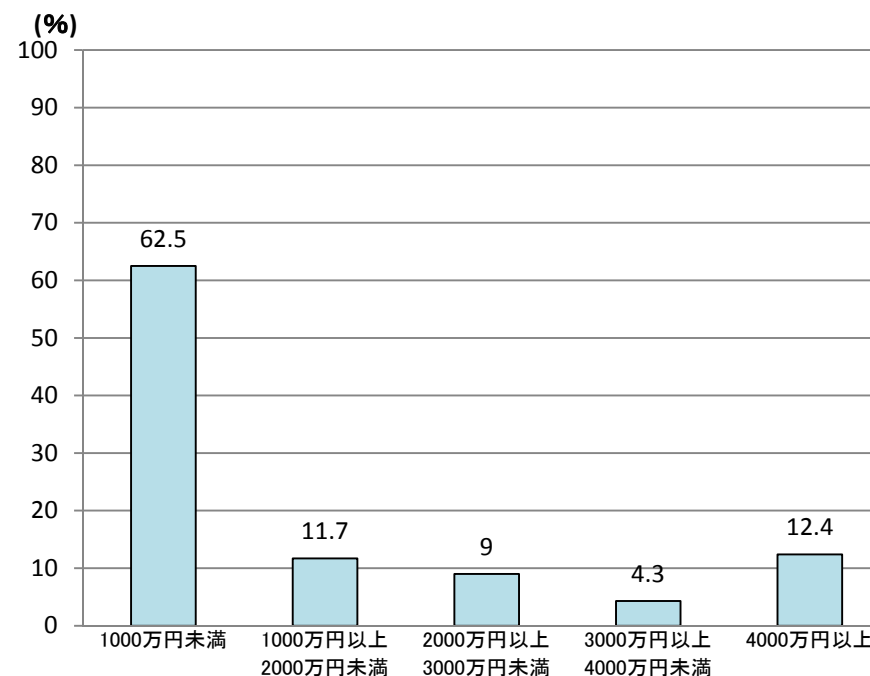
- また、金融機関から借入れをするNPOは少なく、借入をしていたとしても、借入額の規模について、過半数は1000万円未満にとどまる。

● NPOにおける金融機関からの借入残高の有無

※(単位%、n=3,367)



● 借入残高の分布

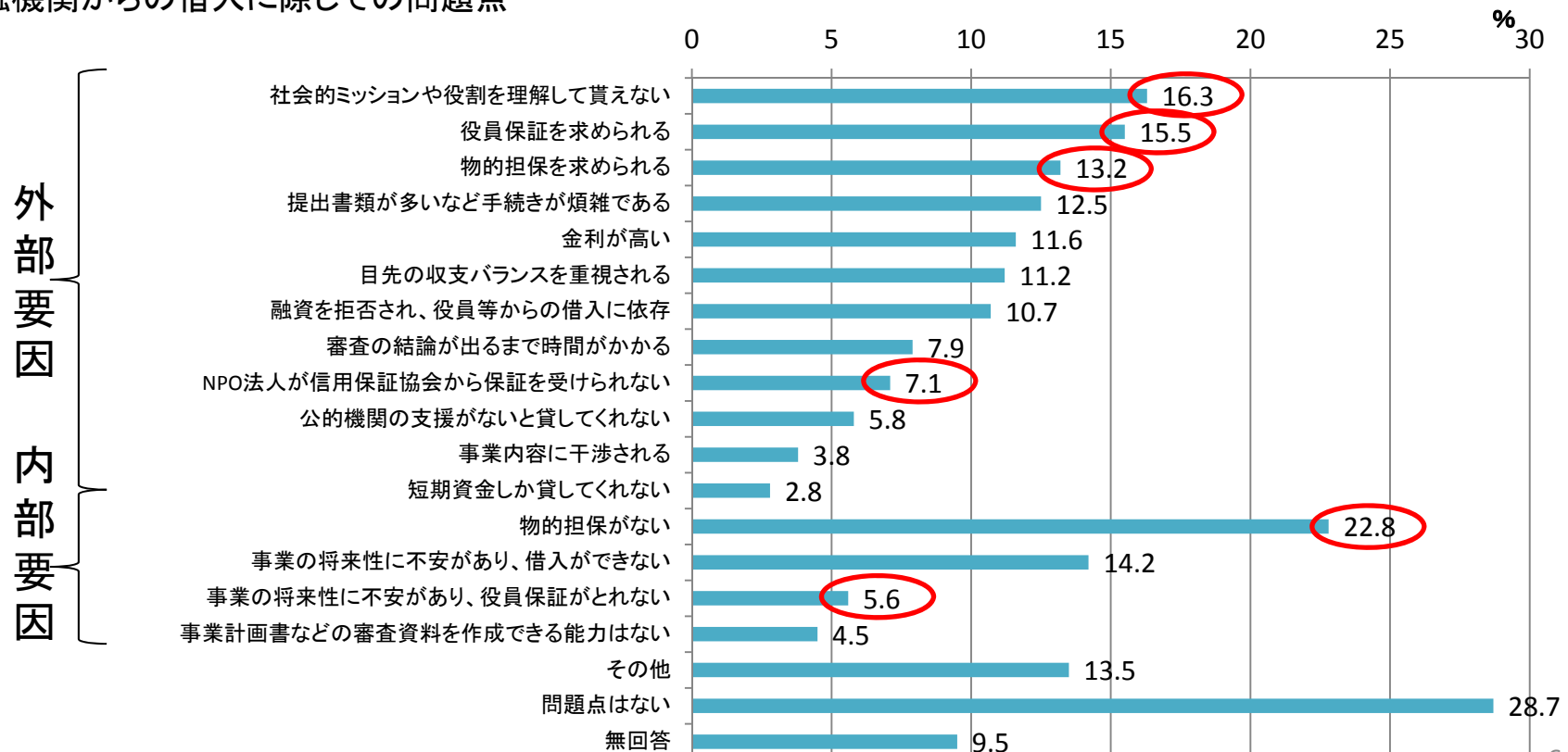


(出典)株式会社日本政策金融公庫総合研究所「NPO法人の経営状況に関する実態調査」平成24年2月

金融機関から融資を受ける際の課題

- 金融機関からの借入に際して、問題点がないという事業者が3割弱いるものの、残りの7割強の事業者は何らかの問題を抱えている。社会的ミッションを理解してもらえないことや、担保・保証を求められることが問題点としてあげられることが多い。
- 他方、金融機関側では、融資判断において、社会性も考慮するものの、基本的に企業に対する審査と同様、事業計画をまず判断することが多いとされている。融資を受ける際に必要と考えることについて、事業者との意識の差があるものと考えられる。

●金融機関からの借入に際しての問題点



(出典)独立行政法人中小企業基盤整備機構「事業型NPO法人・支援型NPO法人の現状と課題」平成21年3月
※複数回答可

検討課題①(融資を受ける側への支援)

- 金融機関から融資を受ける際の障害として社会的ミッションや役割を理解してもらえないことを挙げるNPOが多いが、金融機関から融資を受けるためには、事業性を高めつつ、また、その事業性を定量的かつ客観的に示す必要があるのではないか。
 - ① 専門家派遣事業や、よろず支援拠点・商工会・商工会議所、認定支援機関等の地域の支援ネットワーク等の中小企業支援施策をNPOに対しても活用することが効果的ではないか。
 - ② 中小企業と比較して、会費収入や行政からの委託収入が事業運営に寄与している面など、財務面・事業面においてNPOとしての特殊性があるとすれば、NPOに特化した“事業の見える化”を図るための基準を作成することが有効ではないか。
 - ③ 事業面だけでなく、社会性の側面についても、見える化を図ることで、NPOとしての信頼感を示しやすくなり、地域金融機関として安心して支援に取り組みやすくなったり、大企業CSR部門や地域住民として寄付・会費を出しやすくなるのではないか。

関係者のコメント

- 厚労省(社会保険適用)や内閣府の支援はNPOも対象となっているが、中小企業庁の施策は対象となっていない。中小企業庁施策も利用したいという声はよく聞く。(NPO支援機関)
- 各地域でNPOやソーシャルビジネスを増やしていく、広げていくためには、このような地域のネットワーク形成や、小口融資をこまめに伴走して行っていく人材の確保が必要。(NPO支援機関)
- 融資の担当者レベルでソーシャルビジネスへの理解があるかどうかポイント。(事業者)
- 事業性を評価し、見せ方・伝え方を工夫するような、中間支援のNPO・組織が必要ではないか。(NPO支援機関)
- 資金(寄附・助成・融資)の出しての判断基準となる、ソーシャルビジネスの評価基準の整備が必要。(有識者)

関連する取組(コミュニティ・ユース・バンクmomoの事例)

- ・「コミュニティ・ユース・バンクmomo」は、2005年10月23日に20～30代の若者が中心となって設立した東海地方初のNPOバンク。
- ・momoでは、NPOなど地域課題を解決する事業を行う個人・団体に対して、それぞれの地域に必要とされている事業に低利子・無担保で融資を実施。資金用途としては起業資金、設備資金、運転資金などを想定。
- ・**融資を行うに際しては、地域性や市民性、成長性等を審査。面談・訪問調査を踏まえた上で融資審査委員会にて審議を行い、理事会で決定。**
- ・「融資」という“資金的な支援”のほかにも、①メディア機能(momoのネットワークを生かし、融資先に関する情報発信を行う)、②場づくり機能(出資者と融資先との対話の場をつくる)という2つの機能を発揮して、融資後の“非資金的な支援”にも取り組んでいる。



<momoにおける融資審査のポイント>

- ① 地域性(地域の問題を解決する事業)
- ② 市民性(市民参加を促進する事業)
- ③ 独自性(他に先駆けて挑戦する事業)
- ④ 継続性(融資実行後も継続する事業)
- ⑤ 成長性(人や組織が成長する事業)
- ⑥ 発展性(他のモデルとなる事業)
- ⑦ 浸透性(人びとの暮らしに浸透する事業)

検討課題②(融資する側の環境整備)

- NPOでは融資を受ける際の問題点として担保や保証を理由としていることが多い。
- 日本政策金融公庫や全国の信用金庫においてNPO向けの融資が行われており、その実績は増加傾向にあるものの、事業拡大に必要な資金が円滑に供給されるよう、より多様な主体による資金供給が必要ではないか。
 - ① 資金供給ルートを多様化し、裾野を広げていくためには、民間金融機関からの融資が促進されるよう、信用保証制度の対象にNPOを追加することが一つの手段になるのではないか。
 - ② 他方、信用保証制度は、「新たな産業の創出」や「市場における競争の促進」を図るための中小企業施策の一環として運用しているものであるところ、一定の事業性を有する中小企業に限定して運用されるべきではないかとの意見もある。しかしながら、NPOの中でも一定の事業性を有し、新たな産業創出、競争促進に資するものも存在しており、そのようなNPOであれば信用保証制度の対象に含めてもよいのではないか。その場合、どのように事業性を確認すべきか。
 - ③ 保証の対象とすると、金融機関のモラルハザードを誘発し、適切なモニタリングや“目利き”が発揮されなくなるのではという懸念もある。特にNPOについてはこれまで保証の実績がないところ、このようなモラルハザードが生じないような仕組みが必要ではないか。

関係者のコメント

- ・ 民間の金融機関は信用保証協会の保証がつかないと相手にされないため、信用保険が利用できるようになるか、行政からの助成や、政府系金融機関からの低利融資が受けられるようにしてほしい。(事業者)
- ・ 信用保証の適用は良いと思うが、経営支援を行う、支援専門家と連携しているなど、しっかりやっている金融機関を選別するような仕組みにするべき。ゆるい仕組みにすると、金融機関がフリーライドし、貸し倒れが増え、全体の動きにマイナス。(金融機関)

関連する取組 西武信用金庫

- ・日本財団「わがまち基金」プロジェクトの第一号連携先として、西武信用金庫が平成25年6月から地域課題の解決に取り組むNPOに①助成、②融資、③経営支援を行う制度を開始。
- ・スタートアップ段階の資金支援として、「西武街づくり活動助成金」を実施。上記に加え、寄付金として預金者利息の一部を助成金の財源に充てている。
- ・さらに、スケールアウトに資するものとしては、低利・長期融資である「西武ソーシャルビジネス応援融資」と連動するかたちで、事業計画策定等の経営支援を行う「成長応援プログラム」を中間支援組織と連携して実施。

<具体的内容>

①「西武街づくり活動助成金」

西武信金の預金者から利息を一部寄付いただく仕組みの「街づくり定期預金」を新設。受取利息の一部、西武信金の自己資金、日本財団の助成金を合わせ、地域の課題解決に取り組む活動を助成。

②西武ソーシャルビジネス応援融資“CHANGE”

ソーシャルビジネス事業者に対して、「低金利、原則無担保、長期返済期間で利用しやすく借りやすい融資制度」を西武信金の新たな融資商品として販売。

③成長応援プログラム

上記“CHANGE”に連動するかたちで、融資前から融資後まで、事業計画の立案など、事業促進を応援。本プログラムは、多くの実績を持つNPO 法人ETIC.の協力により実施。

検討課題③(融資以外の資金支援手法)

- 持続的な運営、安定的な事業拡大を図るためには、返済の不要な会費・寄付金なども含めて、融資以外の多様な手法により資金調達をバランスよく活用していくことが重要ではないか。
 - ① 断続的な寄付金集めだけでなく、固定的な支持層を獲得し、定期的な会費収入を得ることで、安定した事業運営が可能となるのではないか。このためにも、地域のネットワークによる支援、社会性の“見える化”が有効なのではないか。
 - ② 出資形態での資金供給を可能とすることで、スタートアップ時や事業拡大時の資金供給が円滑化されるのではないか。
 - ③ 社会課題解決サービスが行政サービスを補完しているという観点から、例えば、地域行政がソーシャルインパクトボンドや、社会貢献型債券の発行といった手法を活用することで、地域財政を効率的に分配することができないか。
 - ④ クラウドファンディングや信託、私募債といった不特定多数からの資金調達を円滑にする環境整備が必要ではないか。

関係者のコメント

- 新しい資金調達手段として、ソーシャルインパクトボンドや休眠口座の活用があげられる。(有識者)
- NPO法人の新たな類型として、出資型をつくれぬか。出資型ができれば、創業時にお金を集めやすくなり、合併、合併会社、中小企業とNPOの子会社の設立といった選択肢も増える。(事業者)
- 地域にまとまった金を流すスキームとしては信託が良い。しかしながら、日本では信託がマイナー。もっと信託を使い、受益権を信金などで販売したら良いのではないか。(公益財団)

関連する取組(ソーシャルインパクトボンド)

- ソーシャルインパクトボンドは、2010年にイギリスで初めて実施され、それ以降、十数件程度現在でも行われている。
- 公共性の強い事業について、必要な資金を民間から募り、当該資金を元手として事業を行った結果、行政負担が軽減されれば、それに応じて行政から民間資金供給者に返済し、資金供給者にとっては、元本返済・金利収入が得られる形となっている。
- 例えば、受刑者再犯防止プログラムとして、釈放前後の受刑者やその家族に対する支援を行う事業に対して、行政と民間との間で組成された有限責任組合が民間から集めた資金を供給。これにより、再犯率が下がれば、それにより減少した行政負担に応じて、行政から当該組合を通じて、民間の資金供給者に対して、成果報酬を支払う。

