

環境省中部地方環境事務所
環境対策課 御中

コミュニティ・ファンドへの支援事業

実施報告書

平成 20 年 3 月 31 日

環境省中部環境パートナーシップオフィス

運営受託団体 特定非営利活動法人ボランタリーネイバーズ

本編

事業概要 3

事業報告1 「出資者へのアンケート調査事業」 4

事業報告2 「融資先の現状把握とヒアリング事業
（冬の石徹白醍醐味満点の旅への参加）」 12

事業報告3 「環境コミュニティ・ビジネスに投融資したファンドのしくみのあり方の
検証・評価ワークショップ事業」 15

事業を実施しての総括 22

参考資料編

出資者へのアンケート調査事業 24

融資先の現状把握とヒアリング事業
（冬の石徹白醍醐味満点の旅への参加） 46

環境コミュニティ・ビジネスに投融資したファンドのしくみのあり方の
検証・評価ワークショップ事業 52

事業概要

実施目的

コミュニティ・ファンドならびにコミュニティ・ファンドが投融資先として選定した環境コミュニティ・ビジネスに関する支援として、環境コミュニティ・ビジネスに投融資したコミュニティ・ファンドのあり方の検証・評価（投融資先選定力・エンゲージメントによる地域影響力など）を目的として、アンケート・ヒアリング調査、ワークショップ等を実施し、検証する。

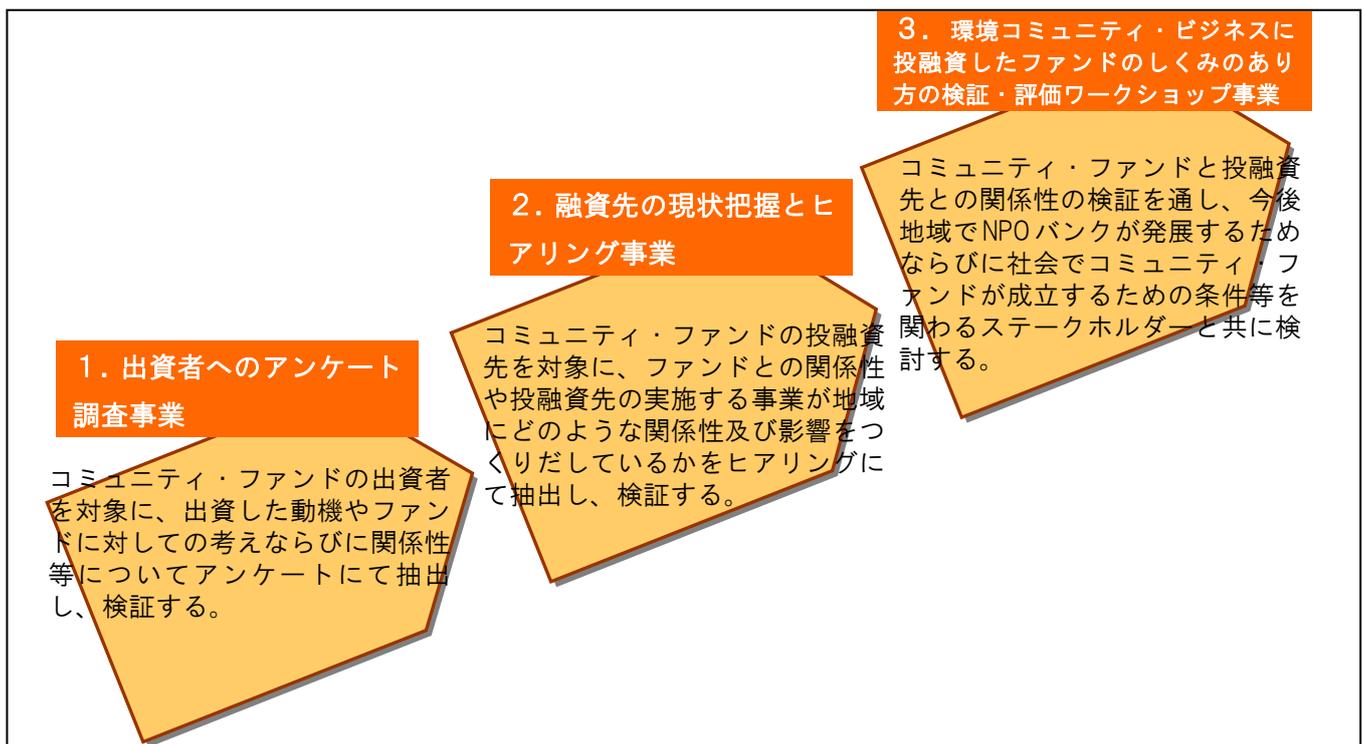
本事業（全3事業）を通して、コミュニティ・ファンドとその投融資先に選定した環境コミュニティ・ビジネスに対して、今年度の「コミュニティ・ファンド等における先進取組事業調査業務」の成果・課題も踏まえ、今後の展開を整理するとともに下記の点でコミュニティ・ファンドと投融資先をサポートする。

- 1) 本事業を実施することで、コミュニティ・ファンドとその投融資先との関係性の発展ならびに出資先との関係性の強化に寄与する。
- 2) 今後、地域にコミュニティ・ファンドが増えていくための一つの検討の場とする。
- 3) 地域の間支援団体との連携のあり方について検討の場とする。
- 4) 社会的基盤の整備（法体制など）について検討の場とする。

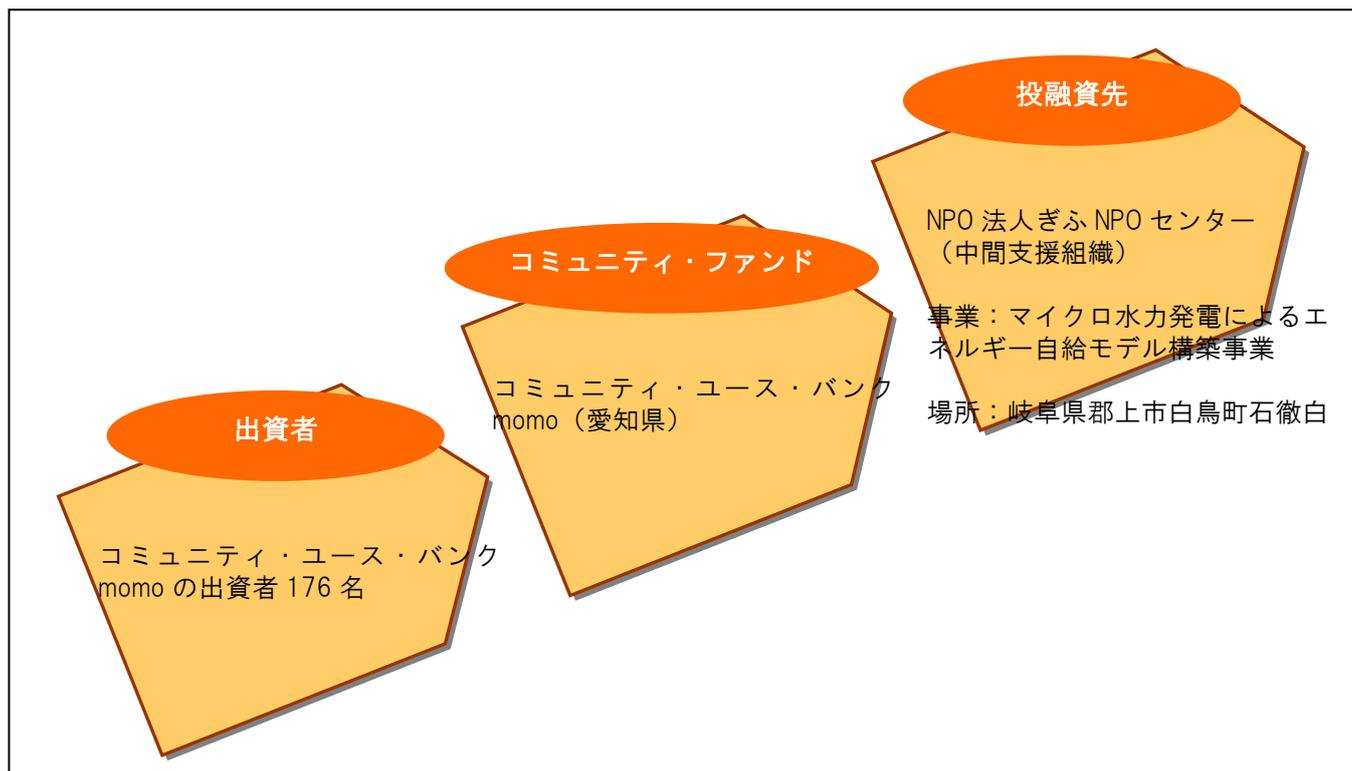
事業構成

1. 出資者へのアンケート調査事業
2. 融資先の現状把握とヒアリング事業（冬の石徹白醍醐味満点の旅への参加）
3. 環境コミュニティ・ビジネスに投融資したファンドのしくみのあり方の検証・評価ワークショップ事業

事業内容



事業対象者



事業報告1 出資者へのアンケート調査事業

調査目的

コミュニティ・ユース・バンク momo に出資をされている方々に、一般金融機関の利用状況や、コミュニティ・ユース・バンク momo への出資動機、また、コミュニティ・ユース・バンク momo のような新しい金融機関に対する期待などの思いやご意見をお聞きし、コミュニティ・ユース・バンク momo ひいては非営利活動団体等が展開している「新しい金融のしくみ」の価値を検証した。

概要

調査対象：コミュニティ・ユース・バンク momo (環境省事業受託団体) に出資されている 176 名

調査期間：2008 年 3 月 15 日～20 日

調査方法：メールにて一斉送信 ※一部郵送で送付

回答者：32 人 (回収率 18.1%) *詳細は参考資料

主催：環境省中部環境パートナーシップオフィス (EPO 中部)

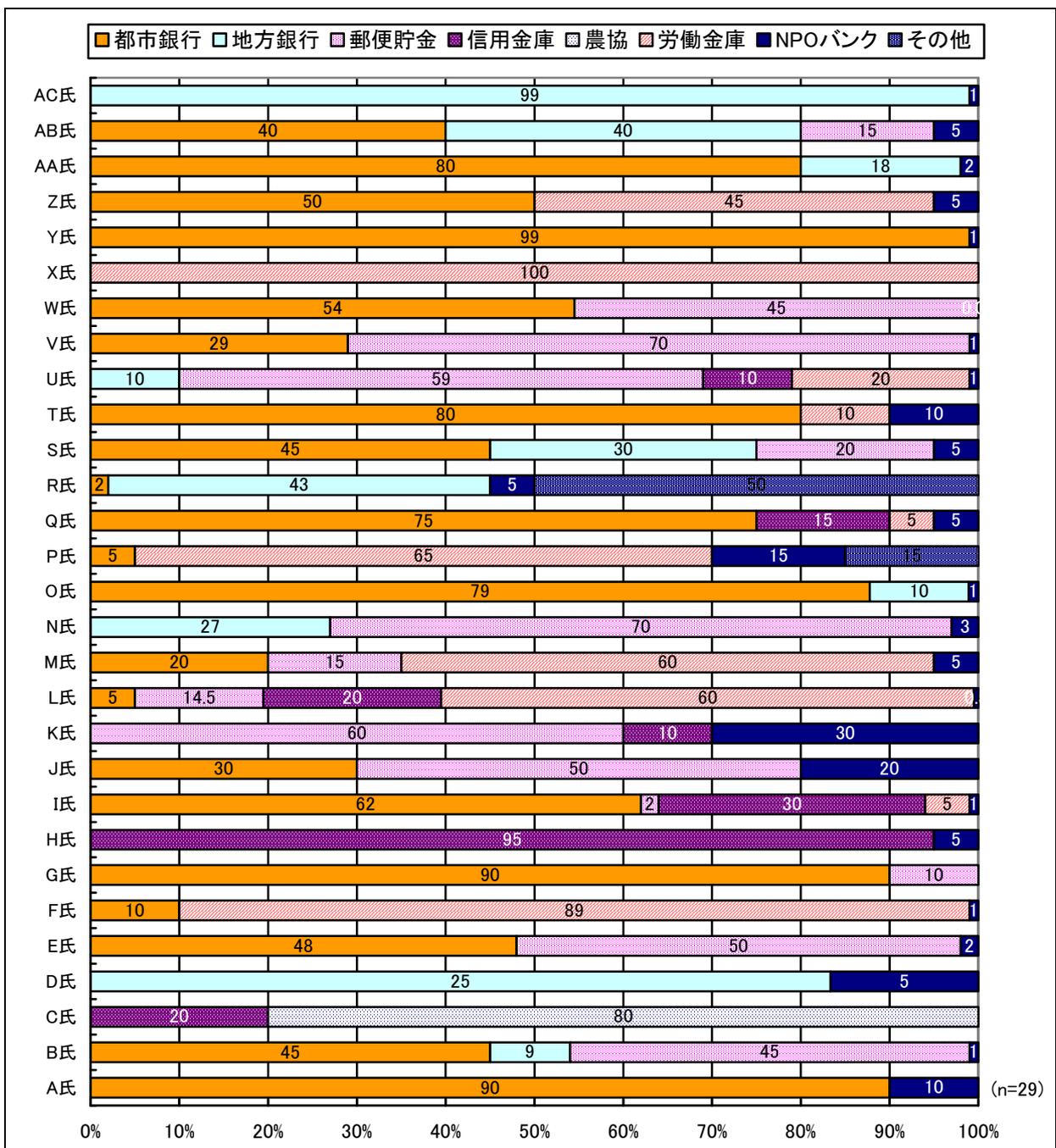
協力：コミュニティ・ユース・バンク momo

調査結果

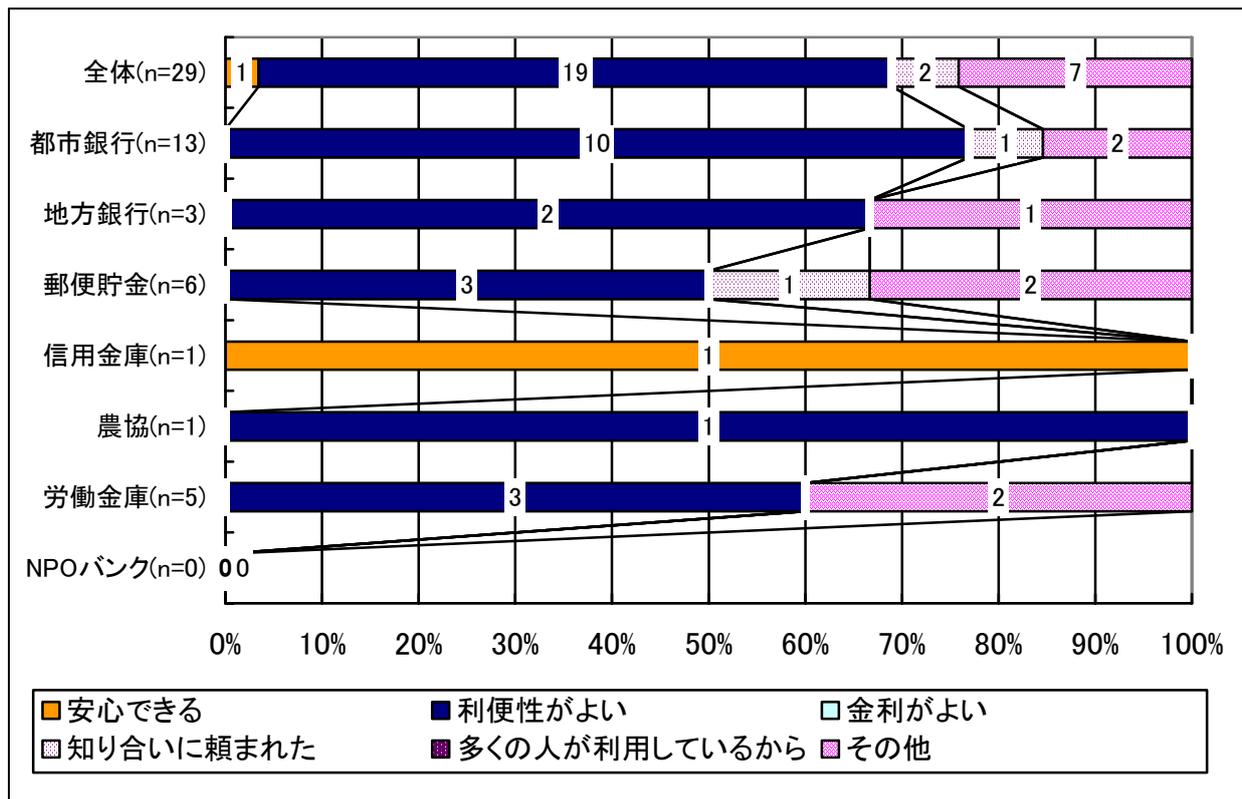
1. 出資者の預貯金について

回答総数 29 人。その内 89.6%の方々が NPO 銀行を利用している（預貯金割合が 1%以上の出資者のみ算出）。次に都市銀行の利用が 72.4%、郵便貯金が 48.3%であった。また、出資者の預貯金率では、都市銀行の割合が高いものの、NPO 銀行ではほとんどの出資者が 10%を満たさない。その理由に、一般金融機関では必要な際に必要分の金額を引き出せることが関係していると言える。しかし、出資者の中からは不透明さの声も挙がっている。一方、NPO 銀行では、小さな案件に対応できる利点や預けるという感覚より、寄付的な位置づけでの利用者が多いことが見受けられる。配当なども期待しておらず、一般金融機関との役割や位置づけが違うことが把握できる。

2. 各出資者が利用している金融機関の割合

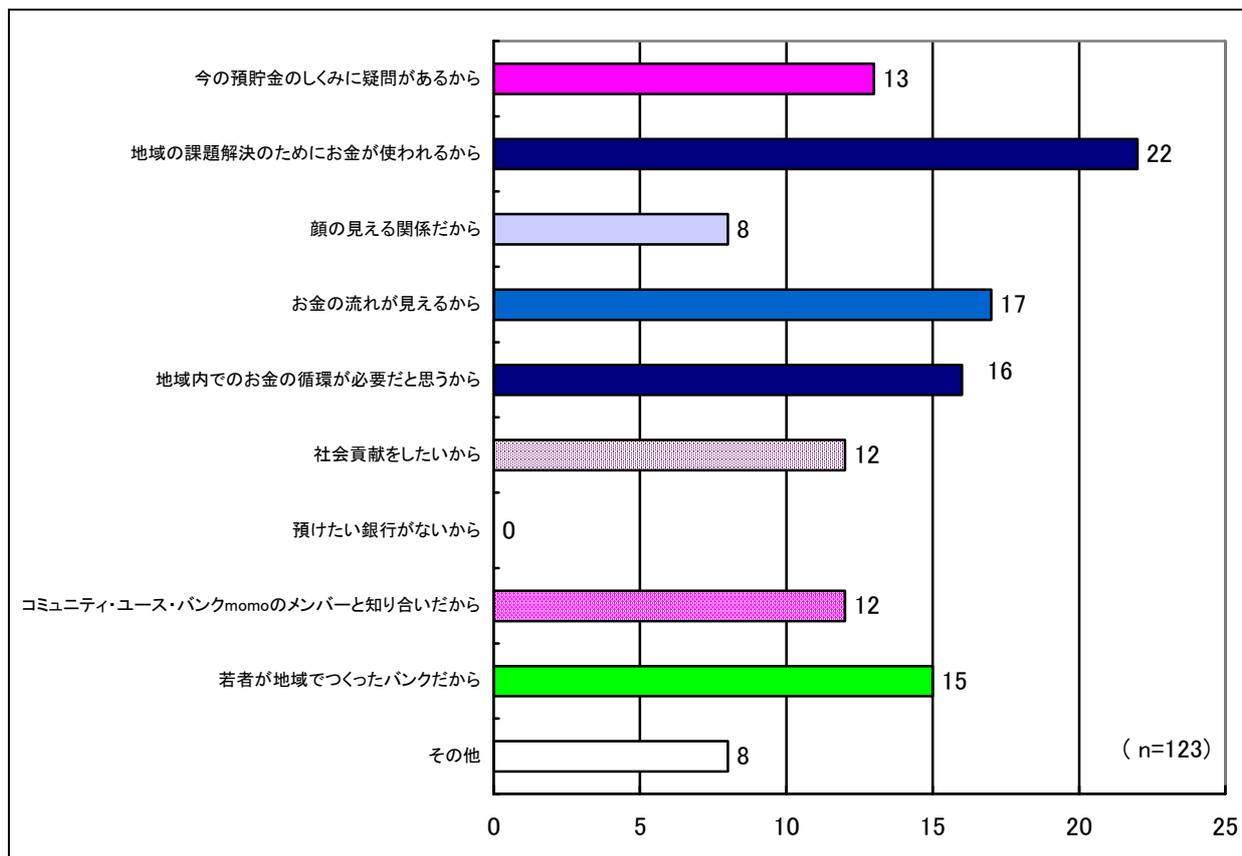


3. 出資者最も利用している預貯金先・投資先を選んだ理由



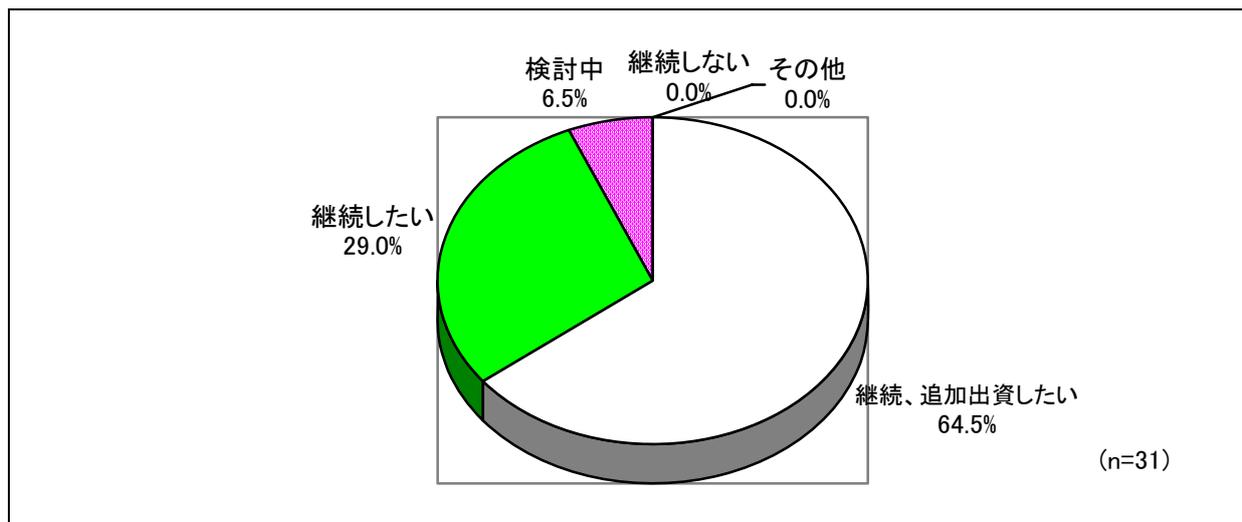
回答総数 29 人。その内 65%の人々が「利便性がよい」を理由に預貯金先・投資先を選択している。前項にもあげたように、日常の生活資金での利用の際は、やはり利便性が優先されるようである。また、「安心できる」、「その他：サービスが良い」なども判断基準の一つとなっている。しかしながら、「金利がよい」は回答数 0 であり、経済性を考慮しての利用は皆無に等しい。

4. コミュニティ・ユース・バンク momo に出資しようと思われた理由



回答総数 123 回答。出資理由について「預けたい銀行がないから」を除きある程度回答数が分かれた。その中でも「地域の課題解決のためにお金が使われているから」が 17.8%を占めており、地域を重視し、地域課題の改善を希望する出資者が多いことが見受けられる。さらに、「お金の流れが見えるから」(13.8%)、「地域内でのお金の循環が必要だと思うから」(13%)となり、前項3であがった一般金融機関等に比べ、利用用途が違うことが分かる。よって、コミュニティ・ユース・バンク momo の特有性、意義等が出資者に評価されており、コミュニティ・ファンドの必要性があるといえる。

5. コミュニティ・ユース・バンク momo への出資の継続について



回答総数 31 人。その内 93.5%の人々が継続したいと考えており、内 64.5%の人々が「継続、追加出資をしたい」であり、「継続しない」との回答数は 0 であった。「継続していきたい」という方々からは、コミュニティ・ユース・バンク momo に強い信頼を寄せており、地域社会のお金の循環の変化やコミュニティ・ユース・バンク momo の基盤強化として応援していきたいという声が多い。出資者との関係性は深く信頼性もあり、大多数の方が今後の取り組みを期待していることが分かる。

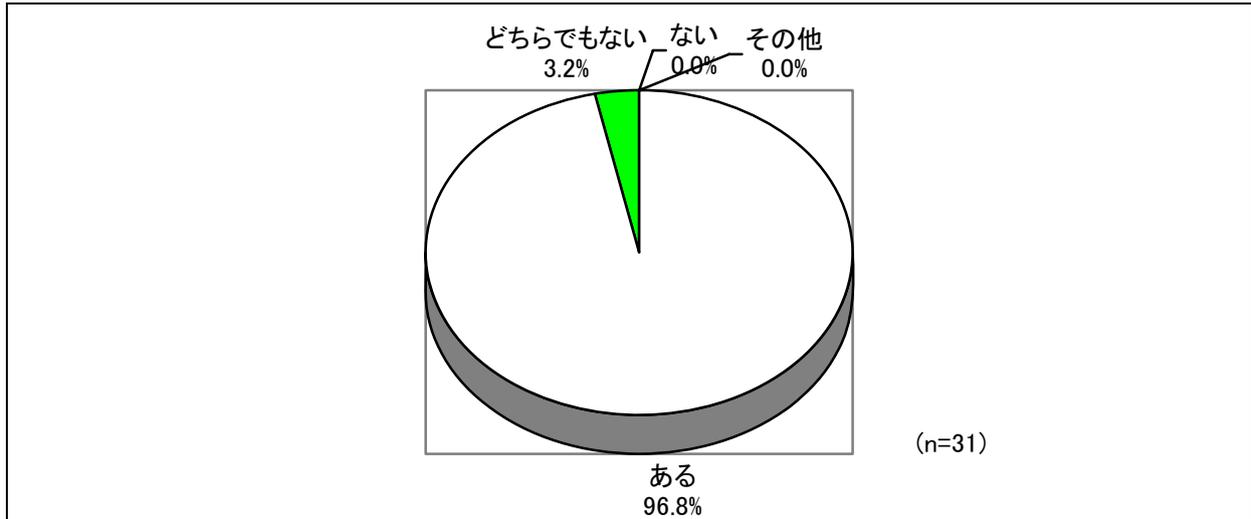
6. コミュニティ・ユース・バンク momo の金融のしくみへの期待

カテゴリー ※回収後設定	アンケート回答内容 (n=28)
社会全体 (6)	世の中を変えていくこと。
	お金の地産地消、経済の地産地消を実現することで、地域経済が生き返るきっかけを作り、自立と自治を可能にする新しい社会を作っていって欲しい。
	弱い所や、本当に必要としている所にお金が行き、全体が良くなる事。
	NPO バンクの必要性を多くの方に知らせて欲しい。冷蔵庫の買い替え程度の額を低金利で簡単に借りられるシステムがあればいいと思います。既にあったらゴメンナサイ。
	地域をよくしていくための活動に対する社会的な認知度を上げること。
	投資行為が金銭的利益ではない、社会的な利益として返ってくること。

お金 (3)	地域の中でのお金の循環。お金の持つ本来の役割を取り戻す事。
	未来のお金の使い方（地域の活性化、社会の為に役立っている等）にマッチしているので、理念を失わずがんばって欲しい。
	今までの銀行にない新しいお金の流れ。
金融のしくみ (5)	金融のしくみ事体くわしくないので、アレなんです、とにかく momo には即効性のある「お金」を武器に、社会を少しでもいい方向へむける活動を支えて欲しい。
	地球のため・地域のために役立つ事業を育て応援していくこと。さらには、大手銀行も momo に影響され、変革していくこと。
	若者が自分達で金融の仕組みをつくり、それによって地域の NPO などの仕組みを変えていってほしい。
	純粋な価値観に基づく融資。金銭や資産を超えた融「資」の仕組みを生み出すこと。「資」の本質的概念を追求した最善性を担保にした真の金融システムの構築。
	顔の見える関係のままにそれなりに大きく安定したビジネスになって欲しい。他の銀行が地域のお金の循環に力を入れざるを得なくなるようなムーブメントを起こして欲しい。
地域づくり (4)	地域づくりに参画する若者を輩出し、東海3県下の各地域に NPO バンクが設立されること。その結果、持続可能な社会をなること。
	地域の課題解決。
	地域の雇用創出と地域に根ざした自然環境の整備。
	故郷喪失者にとって、新しいコミュニティの創出による安心感。
人をつなぐ (2)	沢山の人が、お金の流れによって知り合い、関わりあうこと。実現が難しいことへの挑戦！知恵を絞り、諦めずにやり遂げて欲しい。それより、他の人や地域を励ますことができたなら、なお良い。
	繋がりを深める事。出資者と融資先、出資者と momo、momo と融資先。体験ツアーの開催。金融に関する勉強会。
融資先 (5)	融資先の事業育成までを期待します。
	社会をよくする事業や志がある事業者への金融支援・投資活動。
	現在よりももっと活動が広がること。融資先を開拓すること。
	独自の視点での融資。融資先との継続的なかわり方。
	地域で活動し、地域のためになる組織の活動支援。資金面での支援とともに、経営の支援（どうすれば、資金繰りが成立する組織になるためのアドバイザー）もして欲しい。
NPO について (1)	現在 NPO への寄付が免税されたり、1%条項のように自治体の税金を NPO へ流す仕組みがない。どの NPO もファンドレイジングに悩んでいる。少しでも役立てて欲しい。
momo のしくみ (2)	不勉強かもしれませんが、毎月今解約したらいくら戻るかをすぐ知る事が出来るシステム。
	次の世代を担う若い人たちにも感動してもらえるような、わかりやすいしくみと説明と、その機会。

回答総数 28 人。回答内容については、社会全体、お金、金融のしくみ、地域づくり、人をつなぐ、融資先、NPO について、momo のしくみ等に関する内容が挙がった。コミュニティ・ユース・バンク momo の機能にはいくつもの顔がある。地域の中でのお金の循環をつくることを行うと共に、地域課題の解決や雇用創出といった地域づくりから出資者と融資先等の人の繋がりづくり、そして融資先事業の経営支援等のコンサルテーション業務も担ってほしいという出資者の多岐にわたる期待が挙がった。出資者が期待していることが一般金融機関等に比べ、まるで別の切り口であることが分かる。

7. コミュニティ・ユース・バンク momo の融資先への関心



回答総数 31 人。その内 96.8%の人々が「関心がある」と回答しており、多数が融資先を踏まえての預貯金・投資を行っていることが分かる。また、その理由から、「融資先を見ることが momo に出資した目的」、「自分のお金が有効に使われたか知りたい」、「融資先の返済にもできることなら支援したい」などの出資者の強いコミットメントが多く見られた。よって、出資者の強い主体性が伺え、出資者の大半の方がお金を「預ける」という感覚より、「投資する」という位置づけが強いことが見受けられた。即ち、出資者各々の意志がお金に強く入っていることが言える。

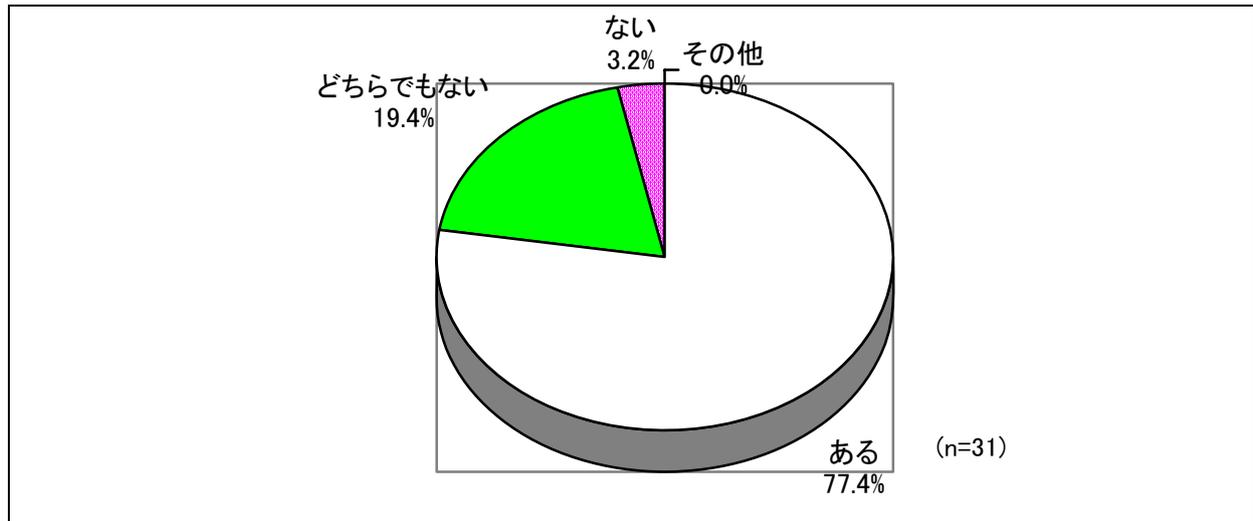
8. 現在コミュニティ・ユース・バンク momo の融資先の情報の入手方法

回答総数 61 回答。その内「ニュースレター」(36%)、「メーリングリスト」(32.8%)が多数を占める。しかし、前項7にあるように、出資者の意識が非常に高い上に融資先に興味がある方々が多いにも関わらず、「ニュースレター」・「メーリングリスト」からの情報取得が4割代に達していないのは検討の余地があると言える。

9. 融資先の情報提供方法について

回答総数 52 回答。その内「定期的な情報提供」が40.3%を占めている。前項8と同様に、やはり定期的な情報の提供が必要とされている。「事業内容などを知るためのツアーの実施」、「融資先との関係性を深めるためのコミュニケーションの場」が共に30.7%であり、定期的な情報提供以外にも効果的な手段と言える。

10. コミュニティ・ユース・バンク momo の運営への関心



回答総数 31 人。その内 77.4%の人々が運営に関心があると回答した。その理由に「多くの若者がボランティアで参加している金融のしくみである」等の金融の新しい取り組みに対する注目が多数を占めた。また、言い換えれば、常に運営が評価されていることでもあり、透明性のある運用が求められる。それが、信頼性にもつながっていると言える。

11. 現在、コミュニティ・ユース・バンク momo の運営についての情報収集について

回答総数 64 回答。その内で最も多い 34.3%の方々が「メーリングリスト」にて情報を得ている。その次に、31.2%で「ニュースレター」となった。融資先の事業内容と同様に「メーリングリスト」・「ニュースレター」にて情報を取得している出資者がほとんどである。

12. 今後のコミュニティ・ユース・バンク momo の運営についての情報提供について

回答総数 68 回答。その内「定期的な情報提供」が 27.9%、「融資先との関係性を深めるためのコミュニケーションの場」が 26.5%となり、出資者の多くが積極的に情報を得ようとしている傾向が伺える。その中でも、前項 11 と同様に融資先の情報を求めている出資者が多いと言える。

13. 出資以外での関わり方について

回答総数 48 回答。その内「イベントへの参加」が 33.3%を占めた。次に「定期的な情報交換の場への参加」が 22.9%となった。「その他」(20.8%)のコメントからも、出資者の時間や都合次第で何らかの関わりを求めている出資者がほとんどであることが言える。

1 4. NPO バンクが社会に根付くために必要なこと

カテゴリー ※回収後設定	アンケート回答内容 (n=31)
法律・制度 (3)	法律の改正。法律に負けないしたたかさとしらさ。謙虚な気持ち（社会に良いことを訴えすぎると評判が悪くなる一方）。地域に根付く覚悟（momo が“屋号”として地域に認められること）。 出資について税金などでの優遇。 社会全体の制度に関する方策。 ボランティアのみで運営を行うことの課題はとても大きいと思うので、将来何らかの形で社会的にサポートする仕組みがあったら良いと思う。
金融のしくみ (2)	高金利！…と言ってしまおうと三もフタもありません。でも配当金は人がお金を預ける際いちばん気にする大事な点。どうせなら NPO バンクらしく地域通貨で配当を出してみたら？オーガニックショップで割引になるとか。 ほんとうの金融教育。
運営面 (1)	行政・企業からの運営面での支援。しっかりとした運営基盤（理事の世代交代、新しい世代の巻き込み）。
認知・広報 (13)	宣伝して多くの人に知られること。参加した人自身が「よかった」、「自分にとってプラスになった」と思って仲間を広げること。 より多くの人達の活動内容を知っていただく事と行事参加の PR が必要と思います。 NPO バンクの存在の認知度を高めること。 知らせること。 社会問題と成功事例を可視化すること。それにバンクがどんな風に貢献したかを PR する。 ベストプラクティスを広報して、活動への共感や信頼を作る。そもそも応募内容の質が低い場合も少なくない。社会的企業家が生まれやすい地域文化も作る必要を感じる。 如何に多くの人に NPO バンクの存在意義を伝えるか。如何にメディアをうまく使うか。高齢者で、身寄りのない人達等お金に余裕のある人にアピールし運営の資金基盤を安定させる。 NHK のニュースで紹介されるまで（H20.1 頃？）NPO バンクの存在を知りませんでした。もっと PR が必要ではないでしょうか。 実際に「変わっていく」プロセスを公開すること、そこへ市民が関われること。 広報…ですかね。。あとは、実績ですかね。あとは、経営・運営状況の情報公開。 新しく社会を担う、若い世代への理解を広げていくこと。 ①自らの広報活動。②地元の様々なセクターとの連帯。③学校での教育。（企業、NGO、大学、商店街、行政等） momo 自信の発信力を高めること。
関係性・信頼性 (3)	融資した事業が、良い結果を出していくこと。NPO バンクと出資者と融資先が顔の見える関係があること。

	今は継続して融資を行っていくことだと思う。まずは続けることにより、社会に信頼してもらうことが必要。
	これからも融資を行っていくこと、融資先と出資者の間の架け橋として企画、運営を行っていく。融資先からではなく、出資者側からのアプローチ企画があってもいいのでは。momo 自身が目立っていくためにも、収入源をつくること。
意識 (6)	お金が変われば地域が変わると本気で思えること。
	公共心とか、自分達のまちをみんなで作る意識、お互い様の心。
	行政や地域の理解。
	一人ひとりの心の裡から湧き出る善なるものへの思いと、その活動。経験、寛容とバランス。広報、持続力。徐々にその方向へ、世の中は、行っていると思う。
	世の中の人のお金に対する意識改革。自分が儲ける、得をするというところにフォーカスが当たりすぎている気がします。
	多くの市民の発想転換。
その他 (3)	市民の主体性を引き出すこと。自ら始める、自分が変わるということはまだまだみんなはどんな意味なのか本当のところ知らない。
	融資先の成熟、momo の維持、発展。
	どんどん田中優さんの講演会を開く！

回答総数 31 人。その内、認知や広報に関わる回答内容が 41.9%を占めた。NPO バンク自体の存在が多数の一般社会においてまだまだ知られていない状況で、認知度を高めていきたい出資者の思いが伺える。また、それだけコミュニティ・ユース・バンク momo を自分事と捉え、内容についても自信の有りようが見受けられる。その他に、法律・制度、金融のしくみ、運営面、関係性、意識の面等に関わる回答内容が挙げられた。

事業報告2 融資先の現状とヒアリング事業（冬の石徹白醍醐味満点の旅への参加）

実施目的

環境省委託事業の対象先であるコミュニティ・ユース・バンク momo が投融資先としている特定非営利活動法人ぎふ NPO センターのマイクロ水力発電によるエネルギー自給モデル構築事業の現状を見学し、融資返済のための収入を見込むエコツアーの体験をしコミュニティ・ユース・バンク momo と融資先との関係性やコミュニティビジネスとしての可能性を把握した。

概要

日時：2008年2月24日（日）

※事業自体は23日（土）—24日（日）の2日間実施され、1日めはエコツアー体験、2日めはツアーに参加しての気づきや学び、良かった点、改善点の共有、さらにこれからのアクションプランについて話し合われた。

場所：岐阜県郡上市白鳥町石徹白公民館

参加者：24名（コミュニティ・ユース・バンク momo14名、ぎふNPOセンター8名、EPO中部2名）

■エコツアー「冬の石徹白醍醐味満点の旅」企画メニュー

- メニュー1 講演1：マイクロ水力発電事業とは
- メニュー2 マイクロ水力発電機の視察 質疑応答
- メニュー3 夕食 石徹白の名物料理と踊り
- メニュー4 講演2：石徹白の歴史を聞く 質疑応答（4名×6グループ）
- メニュー5 かんじき体験
- メニュー6 参拝@白山中居神社
- メニュー7 雪かき

参加者の主な評価

- 外部からの視点が地元の見えないリソースを掘り起こしている。
- いとしろの歴史・信仰・人柄・生活スタイル・風土などの良さ悪さを前面に出したプログラム内容であり、地元を勇気付けた。
- いとしろでしか味わえない強みを活かしたプログラムである。
- 歴史に触れられ、信仰を感じ、体験もあり、マイクロ水力発電などの勉強もできる。さらに専門的な情報があるとよい。
- 参加対象者に応じたプログラム提供ができるとよい。
- いとしろのことやツアー内容等がより参加者に分かるような工夫と事業自体の広報及び媒体の改善が必要
- いとしろの活性化のための融資事業の促進とファンドメンバーも各自の得意分野に応じてサポートする体制を築く。

マイクロ水力発電を設置しエコツアーの受け入れを行いたいとしろ住民の評価

●地元にいると気付かないことを外部のしかも今回は非常に若い人たちに気付かされた。第三者の目を通して気付かされたことは素直に捉えることができる。我々は先人の苦勞のすえ残してくれた資源を次の世代に気付いてもらい引き次いでもらうことが大事だと考えている。10—15年かけて精一杯やっていきたい。いとしろはそういう思いのある人が集まる場にしたい。

●いとしろのよさが地元ではあたりまえになっている。外部の人からほめられると当たり前ではないことに気づき非常に元気になった。いとしろの歴史や文化、マイクロ水力発電などの新しい部分を精査してエコツアーを企画していきたい。ストーリー性のある内容にし、多くの人を受け入れていきたい。今回の意見を参考にしながら分かり易いガイドができるように多くの人々に来ていただけるような企画にする。限界集落の問題、危機感をもってなんとかやっていきたい。いとしろに住んでいることに誇りをもってみなさんを受け入れていきたい。

●受け入れ側としていろいろと反省点はあるが、地域の活性化につながるよう、いとしろに居る以上は来ていただける方に満足してもらえもてなしをしたい。農作業の際の素朴な盆踊りなどの民芸や自然の素晴らしい景観があり、色々なメニューを考えられると思う。今後も貴重な意見、本音の意見を聞きたい。

●住んでいるとあたりまえになっていて本当に大切なものが見えなくなってしまう。よそから来たほうが、そのよさを見つけていただける。実感である。見つけていただいた大切なものを伝えていきたい。こういう地域なので人口が減っていくが、ふるさとがなくなるのはやっぱり淋しい。息子のふるさとを消さないように頑張っていく。いとしろに興味をもたれた方ぜひ広めてください。足を運んでください。

●このようなまちづくりのような企画は何十年間から出ており、くすぶりは消えている。今回はどうなのか。炎がちょろちょろ見えてはいるが、今回参加していただいた方は意欲があり感銘を受けた。集まった人のくささがある。いいかわるいはわからないが、長続きするかが心配だ。ここが日干しになって出て行く時代がくるのか心配である。いとしろのいいところをほめてくれたけど、いまひとつというところを助けていただきたい。今回参加したおかげで少し勇気づけられた。

融資事業の現場や携わる人々に出会い、コミュニティビジネスというきれいな言葉ではなく、「自分の地域の存続をかけて産業をつくる」という逼迫感を感じた。大手銀行や企業、行政が手をつけない部分に、小さなお金かもしれないが投入し、人と人の関係性、人と地域資源を組み合わせながら産業や人材を残していくことを可能にするのがNPOバンクである。地域に小さなお金の循環、人と人との関係性をつくる機能であることを目の当たりにした。わが町のことなのにわが町の資源・お金・人材だけではどうにもできなくなっている地域が日本にはたくさんある。巨大開発ではなく、大きなお金を投入することではなく、地域の人たちとコミュニケーションを交わし必要なものを必要な人と必要な分だけつくり持続させていく循環づくり。NPOバンクはそれを可能にし、お金の新しい使い方を提示する機能をもっている。

実施風景



意見交換の様子（全体）



いとしろの方々



NPO 法人ぎふ NPO センターの担当者



マイクロ水力発電

事業報告3 環境コミュニティ・ビジネスに投融資したファンドのしくみのあり方の検証・評価 ワークショップ事業

企画趣旨

持続可能なコミュニティを形成するために、コミュニティが必要とする事業に金融機関が融資し資金循環をつくるのが急務である。さらに、単にお金を融資するだけでなく、融資先の応募・審査・選定・実施・返済のプロセスにおいても、地域を形成する主体としてコミュニケーションをいかにとり関係性をつくるか、といった点も重要だと考える。又出資者への情報提供、融資先の事業効果をいかに地域社会に提示していくかといった点も重要である。

このワークショップでは、コミュニティ・ファンドと投融資先との関係性の検証を通し、今後地域で NPO バンクが発展するためならびに社会でコミュニティ・ファンドが成立するための条件等を関わるステークホルダーと共に検討する。

企画概要

日時 2008年3月3日(月) 10:00-18:00

場所 ウィングインターナショナル丸の内店 2階A会議室 <http://hotelwingnagoya.seesaa.net/>

参加者 15人

参加者

NO	名前	所属	グループ分け
1	木村真樹氏	コミュニティ・ユース・バンク momo	1
2	坂本竜児氏	コミュニティ・ユース・バンク momo	2
3	駒宮博男氏	NPO 法人ぎふNPOセンター	2
4	奥田裕之氏	NPO 法人ローカルアクション・シンクポッツ・まち未来	1
5	水野馨生里氏	NPO 法人ぎふNPOセンター	1
6	傘木宏夫氏	NPO 法人地域づくり工房	2
7	水谷衣里氏	三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)	2
8	土谷和之氏	A SEED JAPAN	1
9	吉村暢彦氏	環境省 北海道環境パートナーシップオフィス	1
10	伊藤博隆氏	地球環境パートナーシッププラザ	2
11	馬場恭子氏	NPO 法人地域の未来・支援センター	2
12	道林亜矢子	環境省 総合環境政策局 環境計画課 地域政策係	1
13	石井真人	環境省 総合環境政策局 環境計画課 地域政策係	2
14	新海洋子	環境省 中部環境パートナーシップオフィス	1
15	鵜飼哲	環境省 中部環境パートナーシップオフィス	2

シナリオ及び成果**セッション1 ワークショップ**

テーマ：コミュニティバンクが地域に根づくために、発展するための弊害とは

～それぞれのNPOバンクへの関わりの中から【弊害】【課題】を抽出。

■抽出された課題・阻害要因**〈お金というツールの理解〉**

本来のお金のもつ価値や使い方が歪んできていること、お金と自分の生活がリンクしていないこと、地域のお金を地域で回すことになかなかならないこと、お金の使われ方に関する教育がない、お金中心の社会の枠組みに疑念を抱いていないこと、などがあげられた。また、お金がたまると貯金するという発想のみで、貯金したお金がどう使われているのかなど金融のしくみや社会の中でのお金の流れを知らなすぎる。

〈借り手がない〉

借りる勇気・責任力がない、自分のお金がどう使われているか興味がない、などコミュニティビジネスを立ち上げようとする人があえてコミュニティファンドを活用するかというハードルが高い。

〈制度の限界〉

法の規制、NPOバンクの受け皿となる法人形態がないこと、金融庁や金融機関の理解がないこと、少額の資金提供には手間とコストがかかること、公的支援とコミュニティ支援が両輪となるしくみがなないこと、など。地域にまだ残っている講というしくみをどう考えるか、信金や地銀がもっと関るべきであり、営利金融と非営利金融の融合、顔の見える範囲での資金循環をどうつくるのか、といった課題である。

〈コミュニティファンドの機能とマネジメント力〉

誰が担うべきか、マッチング機能の強化、お金ではないメリットをどうつくるのか、融資先との顔が見える関係が必要、設立・運営に関するノウハウがマニュアル化されていない、ビジネスモデルが成立していない、立ち上げようにも専門的で難しい、借り手の発掘、融資先のPRなど。また、ファンド運営にあたり人材の確保や資金の調達、支援ノウハウの調達、地域づくりの全体見ながら実践するリーダーの確保などコミュニティファンドを動かす人材・ノウハウ・資金面が課題である。

〈中間支援組織の関わり方〉

フォローアップをどこまでするか、など融資先に対してどこまで関っていくか。

〈他〉

お金以外のつながりをどうつくるのか。

民間公益の未発達。

基礎自治体が徴税権を持つ構造をいかにつくるか。

これからはお金余り社会であり地域の金融資産があるという中、地域にあるお金をいかに必要なところに使うか、使えるしくみをつくるか。

セッションⅡ プレゼンテーション

テーマ：NPOバンクの実態～コミュニティ・ユース・バンク momo の事例より

コミュニティ・ユース・バンク momo 代表理事 木村真樹氏

■2つの特徴

1) 審査

申請書類が他の金融機関のものより簡易であること。審査内容も既存の金融機関は過去の実績や財務処理を見るが、NPOバンクは過去よりも未来や公益性、社会性を重点に審査をする。審査方法も面談や訪問調査など現場を見て信頼性の確認をプロセスに入れている。審査をするメンバーも金融に関する専門家や暮らしに繋がる部分ではNPOやコミュニティビジネスの実践者、主婦などいろいろな方が関わっている。

2) 融資先とのつながり

融資先とはお金を貸したら終わりという関係ではなく、融資先の動きを出資先に見せたり、電話連絡・見回り相談など融資先とつながりあっていくことが特徴である。

■NPOバンクの投融資以外の価値

寄付ではなく出資、助成金ではなく融資なので、返す・返済という行為の中でずっとつながっていくしくみであることが価値である。そのつながりを作っていく場所としてNPOバンクが有効な手段となる。そのための情報交換、momoのミッションの説明責任、顔の見える関係づくりを重要視している。現状ではお金を貸す額や回数に限度があるため、お金を貸すことよりも地域のつながりをつくることを重視している。地域が自立し、その小地域のつながりが持続可能な社会とするならば、地域だけで自立しろといっても無理がある。中山間地域で事業を起こし都市部から人が流れる、支える人が生まれる、都市部の人には中山間部からエネルギーや水を供給されていることを実感する、つながっていることに気づく。地域間のつながりをつくるのがmomoの役割である。地域から離れている人で地

域を応援していきたい人がお金を通して取り組みに関わっている。そのつながりをつくっていきける価値がNPOバンクのお金ではない部分の価値である。

■制度における3つの弊害

1) 法人制度

NPOバンクのほとんどが民法上の任意組合という形態をとって、法人格がない形で出資を集めている。NPO法人では出資を集めるという行為が営利行為になるとされるため、NPO法人にはなれない。北海道と長野県は、融資をする組織はNPOで、出資は組合です、という別組織で動いている。岩手にあるNPOバンクは有限責任投資事業組合という受け皿で有限責任をとるという形をとっているが選んでいないNPOバンクが多い。出資を集めて非営利事業に出資することが可能な法人制度が絶対に必要である。

2) 公的支援

本業で、出資を集めて融資を行うという形で飯を食っていかうとすると、ボリュームを課して収入をあげていくか、金利を上げるか、基本的な考え方はどちらかである。海外にはNPOバンクのような金融機関に公的支援が入っているが、日本にはそういうしくみがそもそもない。金融庁は大きいのをよしとする傾向が強く、信金や地銀の合併をさせ、地方では一つの銀行に融資を断られると他では借りることができないという状況も生まれてくる。小さいからこそできることがある、という考えでNPOバンクは動いている。

よってNPOバンクにとって、運営資金と担い手の確保は最重要課題である。

3) 非営利の金融の仕組み

日本には営利の金融の仕組みしかない。いろいろな法規制の中で営利の仕組みにのっとして非営利の活動をしていることが難しくなっている。金融商品取引法というのは投資家保護の観点で簡単に融資されないように規制がかかっており、改正後の貸金業法も多重債務者を生み出さないための規制がかかっている。

：：：

【参考情報】海外事例の紹介：金融が社会的資金を還元するしくみをサポートする仕組み

■ソーシャルファイナンスの5つの特徴

- 1) 金融という手段を使っている
- 2) ソーシャルキャピタルを発達させる
- 3) アイデンティティが一貫している
- 4) 担い手として財務と活動の両方のタイプの専門家が関わっている
- 5) 金融アクセスが難しい人のための機関である

■営利と非営利のお金の流れ橋渡し～CRA法（アメリカ）

貧困地域には融資をしないという金融排除がなされ金融サービスにアクセスすることさえ難しい状況の人たちがいるなかで、金融は生活に不可欠なサービスであるという考え方からCRA法が制定された。お金を儲けた金融機関は地域へ再投資しないと営業できない、と義務付けられている。

■公共と民間の橋渡し～CDFIファンド（アメリカ）・フェニックスファンド（イギリス）

アメリカには民間の CDFI の支援をする政府のファンド「CDFI ファンド」があり、毎年 60—70 億円の公的資金が使われている。下記の 3 つのことをしている。

- 1) CDFI プログラム：資金提供と能力開発のサポート
- 2) NMTC プログラム：税控除
- 3) バンクエンタープライズアワード：優秀サービスを展開した営利の金融機関を表彰制度

：：

テーマ：融資先の実態～特定非営利活動法人ぎふ NPO センター
特定非営利活動法人ぎふ NPO センター 水野馨生里氏 駒宮博男氏

■融資事業内容

福井県と岐阜県の県境にある岐阜県郡上市白鳥町石徹白という中産間地域に 3 種類のマイクロ水力発電機を設置し、ビジネスモデルになるかどうかの検証を目的とした事業である。

石徹白の人口は現在 350 人で限界集落である。石徹白に住み続けるためには地域に産業を起こし、地域再生を実現させなければならない。この事業は地域再生モデルでもある。幸い石徹白には NPO 法人やすらぎの里いとしろという組織があり、何度も足を運び対話を重ね、事業の目的を理解していただいている。この事業はぎふ NPO センターが主体ではあるが、地域の土建屋、電気工事会社などが全て担っている。

この地域は九頭竜川の水源地でもあり水量が多いのでマイクロ水力発電に非常に適している。逆にこの集落から撤退をしたとしたら九頭竜川全域が大変なことになるという非常に重要な地域でもある。

事業総額は 750 万円でその内の自己資金分 150 万円が今回の融資となっている。マイクロ水力発電の視察やエコツアー受け入れを返済事業とし 3 年間で毎月 5 万円返すという返済計画をたてている。

将来的には 300 キロワットくらいのもを入れたいと考えており、設備投資に 1—2 億円費用がかかるが、試算すると、地域で自給するエネルギーを北陸電力に売電すると 2500 万円くらいになり、投資に 1 億円かかったとしても 4 年でペイできる計算になっている。この事業の余ったお金を水力発電の水源を守る活動に使い、森林資源を活用したビジネスを起こすことも可能だと考えている。地域の人とは「やろう」という話にはなっているが、現在イニシャルコストをどのようにするのか等の課題を抱えている。

■融資先団体

特定非営利活動法人ぎふ NPO センターは中間支援団体であり、重要なミッションは、「地域再生」である。地域に持続可能なコミュニティビジネスを作ることが重要だと考えており、地産地消にこだわり、地域内の経済効果がかなり生まれると想定されるエネルギー自給の実験を地域でおこそうとしていた。

■重要なポイント

〈中間支援のあり方〉

しゃしゃりでて何かしようというやり方は絶対によくないし、エネルギーが蓄えられた地域でないと話しにならない。一方地域は外部の人を必要としているのも確かである。外部の人間が十分気をつけないといけないのは、地域を人のやりたいことから一步でも出てはいけないということ。その範囲内でじわじわとやっていくしかない。そのことを守れば中間支援はそれなりに役にたつ。

〈若者の存在〉

石徹白の若者のキーパーソンの抽出をしている。家庭の事情で大学に行けなくて高校をでて戻ってきて専業農家になって米をつくっている若者など探せばいる。またぎふ NPO センター側にもこの事業に

参加する岐阜の若者がいる。若者の力がないとできないし持続可能にならない。

〈地元の出資〉

地元の人からの出資についてはこれからの課題である。すごく時間がかかるだろうしあるレベルまで理解していないとむずかしい。将来的には地元の人が出資するのが一番である。

〈NPOバンクの存在価値〉

現段階ではお金の持っているそのもの価値よりもメディアしての価値のほうが圧倒的に高い。momoの場合は東海地区の若者がNPOバンクを作ったということ、APバンクはアーティストが出資して作ったということ、その動きがこれからの自分のお金の使い道としてこういうのがあるんだと気づきを与え、社会に浸透させていくことになる。アメリカ・イギリスには到達しないが、今一歩手前で周知を徹底することが重要である。

セッション3 ワークショップ

テーマ：NPOバンクの機能が持続可能に運営されるためにはどうすべきか

■NPOバンクとは

日本においては、1994年に未来バンクが日本発NPOバンクとして設立され、現在は全国9つのNPOバンクがある。それぞれ形態が違い、大きくは下記の2パターンがある。

- 1) 中間支援団体が一つの機能としてファンドを持ち合わせている。
- 2) 単独のNPOがボランティアで担っている。

NPOバンクの社会的基盤はまだ弱く、運動体からいかに社会事業化させていくかが課題となっている。

コミュニティ・ユース・バンク momo の特徴は下記の5点があげられ、ミッションは出資者と融資先とNPOファンドが一体となった共同組合のような関係性をつくり、顔の見える関係の中で、地域のお金を地域に必要な事業に投入し、地域に影響力を及ぼしていくことである。NPOバンクの新しいスタイルとして非常にユニークである。

- 1) つながるためのツールとしてお金を捉えていること
- 2) 金融機能を使った運動であること
- 3) 融資先の成果を見せる機能をもっていること
- 4) 環境ビジネスの実践者（融資先）を支援すること
- 5) 若者が主体となって運営していること

■NPOバンクが社会に根づくための課題

〈法人形態をもっていない〉

社会においてNPOバンクが当てはまる法制度が整っていない。活動がスムーズに行えるよう一刻も早く法の制定が必要である。

〈環境をビジネスという発想力〉

環境分野のNPOにおいて事業化、環境ビジネスを起こすという発想がまだまだ弱い。いかに実態をつくっていくかが問われる。また、起こそうとしている環境ビジネスが社会ニーズにマッチしているかどうかの判断能力も求められる。

〈社会的意義を伝える〉

出資者を増やすという側面においても、さらに事業のPRをし、NPOバンクの社会的意義を提示していく役割も必要であろう。お金の流れを変える、というミッションにおいてまだまだ一般市民への啓発、変革機能が届いていない。と同時に信頼される機能として公共性や透明性をアピールすることも不可欠である。

〈NPOバンク自体が力をつける〉

NPOバンクマネジメントの基本である、人・モノ・カネ・情報が十分ではない現状の中、コミュニティ・ユース・バンク momo は、基本的には走りながら地域ニーズを把握し、実態を作りながら変容し、さらに地域ニーズに合うしくみづくりをしていくスタンスである。が、適正規模を見極めること、返済のリスクをいかに回避するかを明確にしておくこと、は最低限持続可能な運営基盤のために必要なことである。

〈ロビーイング活動の実施〉

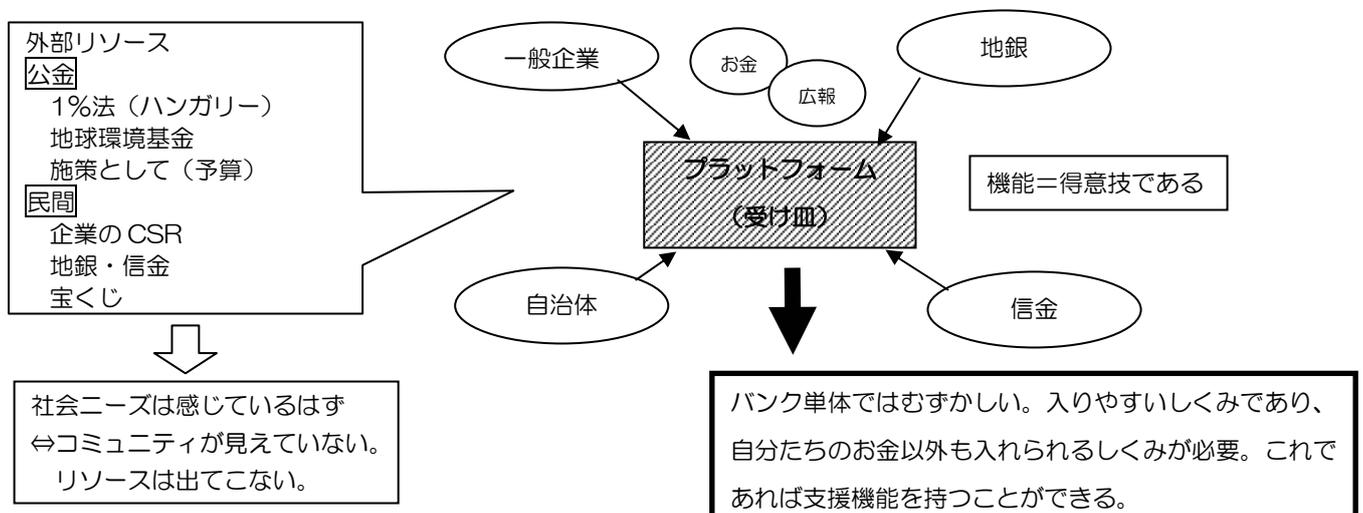
環境省以外にも経済産業省・国交省など、コミュニティファンドに関するマッチング事業などが実施されているが、協働でガイドラインを早急に作成することが必要であり、対話を重ね要求していくことがあげられる。

まだまだ、日本において持続可能な運営基盤をつくるには課題が多いという状況の中、下記のような提案が出された。

■地域ごとにプラットフォームをつくる

NPOバンクが単体で金貸し機能と支援機能をもつのではなく、地域にプラットフォームをつくり、その中に、信用金庫や地銀、公金、民間資金を入れる機能を持たせ、NPOバンクは得意とする機能（支援）をより充実させて展開してはどうか、という提案である。リスク回避、公共性や社会的評価の担保が得られるが、反面、柔軟に動く・支援する機能を失うのではないかという危惧もある。

*インセンティブは税控除・公共性・社会的評価



事業を実施しての総括

■NPOバンクは社会状況の必然性により生まれるべきして生まれた。

預けたい銀行がないから、地域の課題解決のためにお金が使われているから、お金の流れが見えるから、地域内でのお金の循環が必要だと思うから、といった回答があった。自分のお金によって社会にどのような影響を与えているか、与えることができるかを考える人々が増えている。

(出資者アンケートより)

地域課題の解決や雇用創出といった地域づくり、出資者と融資先とのつながりづくり、融資先事業の経営支援コンサルティング業務など NPO バンクへの期待は高い。

(出資者アンケートより)

地域に小さなお金の循環をつくることにより、人と人の関係性が広がり深まり、地域資源を活用し、必要な人が必要な産業をおこし、持続性を担保したものの流れ、雇用の創出を作り出すことができる。

(融資先のヒアリングより)

■NPOバンクの弊害と課題

〈法人格をもたないため社会的信用を得にくい〉

現在日本には出資を集めて非営利事業に出資することが可能な法人形態がない。

〈公的支援がない〉

NPOバンクが社会事業化するためには、専従職員および安定した運営資金が必要となる。が金利が低いこと、多くの融資事業を展開できないこと、から収入を上げることは見込めない。欧米のような公的支援が必要であるが日本にはまだその枠組みがない。

〈非営利の金融のしくみがない〉

営利を目的とした金融の枠組み、例えば金融商品取引法、改正化資金業法などに沿った事業展開は NPOバンクには負荷がかかりすぎる。

上記の弊害の裏返しをいうとするならば、

NPOバンクは社会的信用が得られず、専従職員や運営資金もなく、NPOバンクの特徴を生かした事業展開ができない状況にある。ある意味、ボランティアで志のある人が地域の中で信頼を得て、地道な積み重ねの中で実績・実態を作っている状況にある。

つまり、NPOバンクへの地域社会でのニーズはあるものの、日本社会においてはメガバンク化の方向にあり、NPOバンクの拡大を想定した枠組みは一切ない。今後早急に議論を重ね、日本型のコミュニティファンド基盤をどうつくっていくかがポイントである。

■地域連携型コミュニティファンドのしくみをつくる

NPOバンクのような機能が社会に求められているのは事実である、しかし一方では、NPOバンクやコミュニティファンドについて政府を動かすには時間がかかる。地域には、信用金庫、信用組合、地銀、さらには企業の助成金や CSR 費用がある。行政においても、地域の環境ビジネスを支援するファンドを施策に位置づけることができるであろう。多様な主体がそれぞれの強みを持ち寄り地域主導型のコ

コミュニティファンドをつくることができないだろうか。NPOバンクもその主体のひとつとなり、強みを活かす。多様な主体が合わさり地域のニーズに合わせて多様なメニューをつくる、地域連携型（パートナーシップ型）のファンドである。コーディネーションや審査をする第三機関などを設けないといけないが、

社会的信用が高まり出資者が増え、融資先との関係作りなどはNPOバンクのノウハウを活用し、出資者、融資先が一体となって地域課題を解決する事業・ビジネスを生み出すことができるのではないかと考える。

コミュニティ・ファンドへの支援事業

「出資者へのアンケート調査事業」

調査報告書

【参考資料編】

平成 20 年 3 月 31 日

環境省中部環境パートナーシップオフィス

運営受託団体 特定非営利活動法人ボランタリーネイバーズ

コミュニティ・ファンドへの支援事業
「出資者へのアンケート事業」

調査報告書

概要

調査対象：コミュニティ・ユース・バンク momo（環境省事業受託団体）に出資されている 176 名

調査期間：2008 年 3 月 15 日～20 日

調査方法：メールにて一斉送信 ※一部郵送で送付

調査目的：コミュニティ・ユース・バンク momo に出資をされている方々に、一般金融機関の利用状況や、コミュニティ・ユース・バンク momo への出資動機、また、コミュニティ・ユース・バンク momo のような新しい金融機関に対する期待などの思いやご意見をお聞きし、コミュニティ・ユース・バンク momo ひいては非営利活動団体等が展開している「新しい金融のしくみ」の価値を検証する。

回答者：32 人（回収率 18.1%）

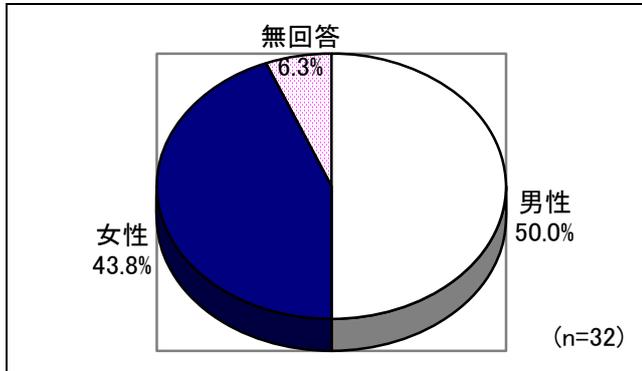
主催：環境省中部環境パートナーシップオフィス（EPO 中部）

協力：コミュニティ・ユース・バンク momo

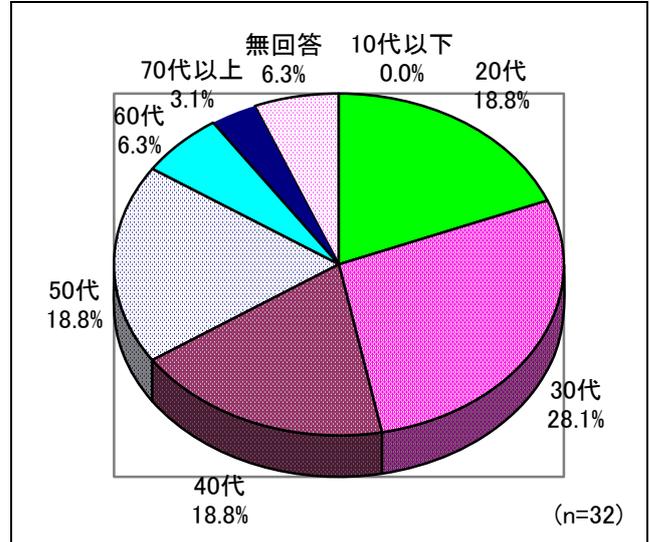
アンケート調査結果

1. 出資者について

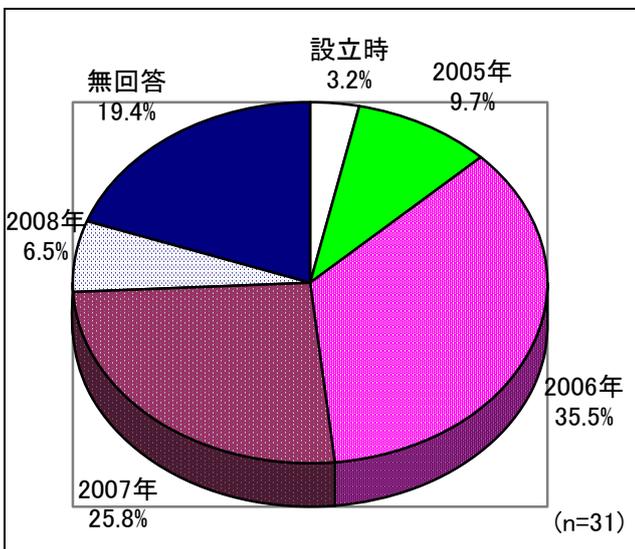
(1) 性別



(2) 年代



(3) 出資開始時期

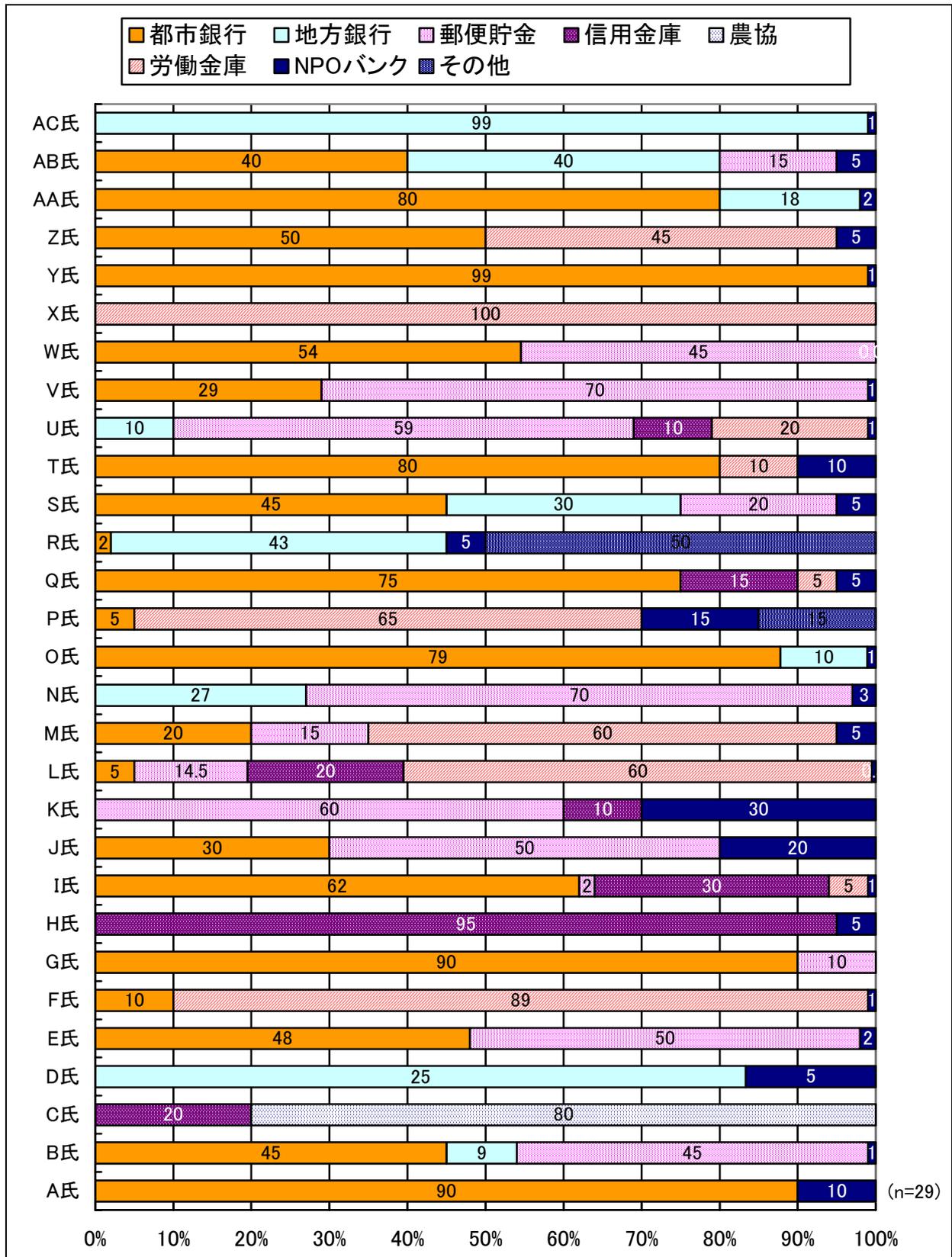


性別・年代・出資開始時期の3項目で回答者の基礎情報を把握した。いずれもおおよそ均等的な層からデータを抽出し、分析を行った。

2. 預貯金について

(1) お金をどこに預けていますか。また、そのパーセンテージもお聞かせ下さい。

【各出資者の金融機関の割合（全体）】



(その他)

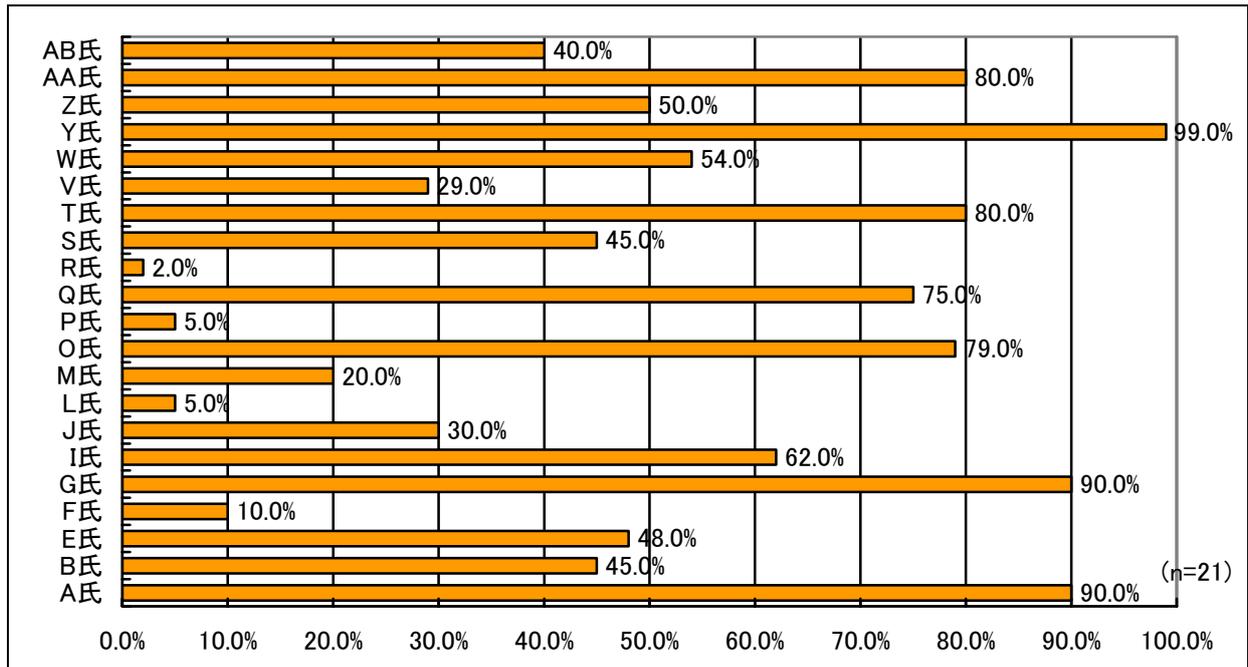
○社内預金 50%

○証券会社

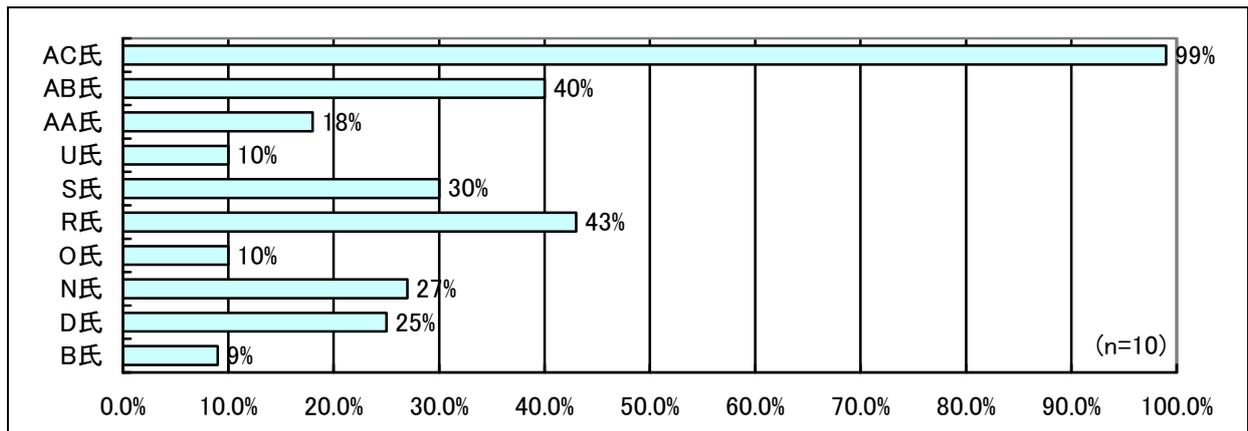
○海外銀行

【各出資者の金融機関の割合（金融機関別）】

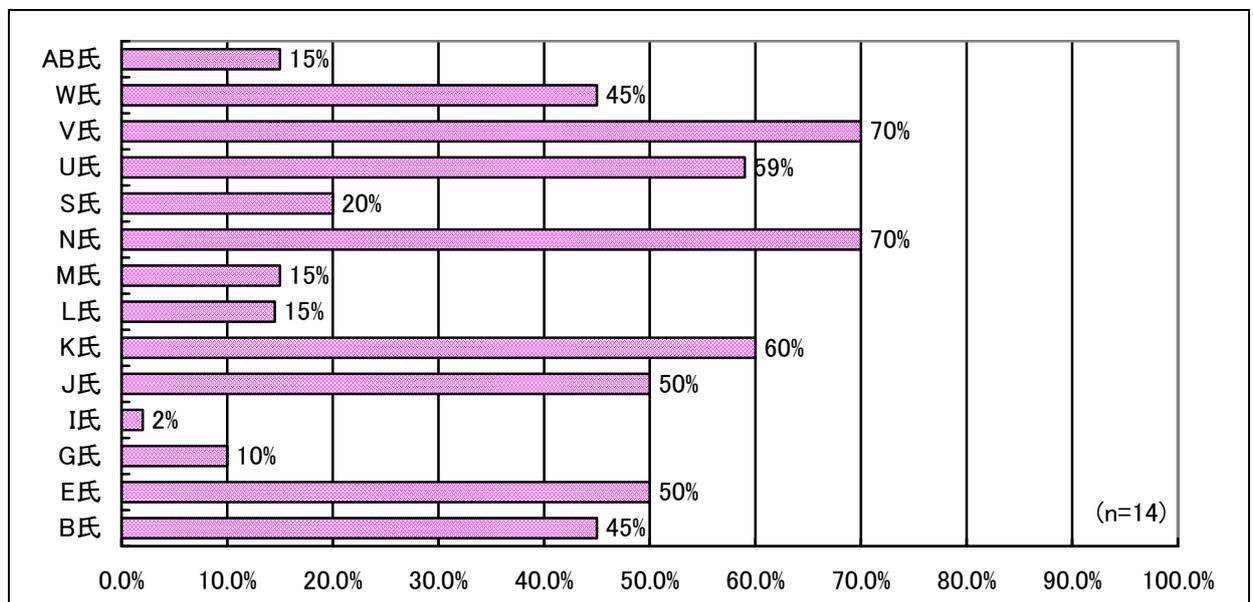
(都市銀行)



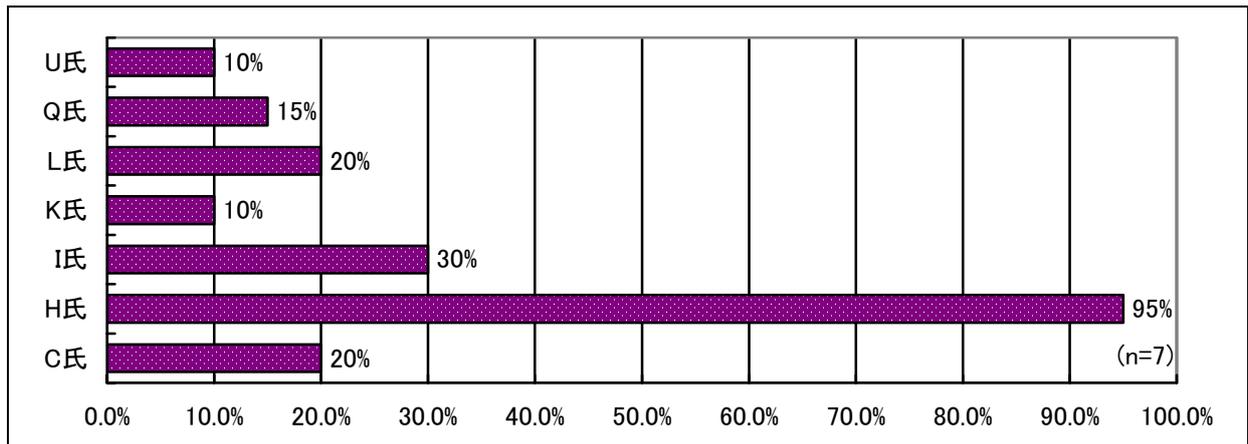
(地方銀行)



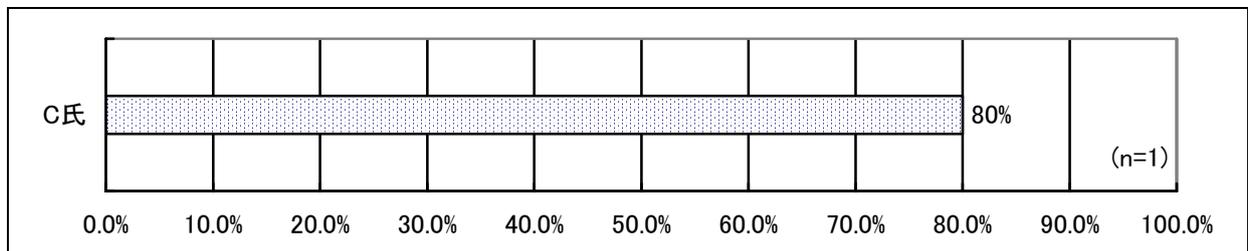
(郵便貯金)



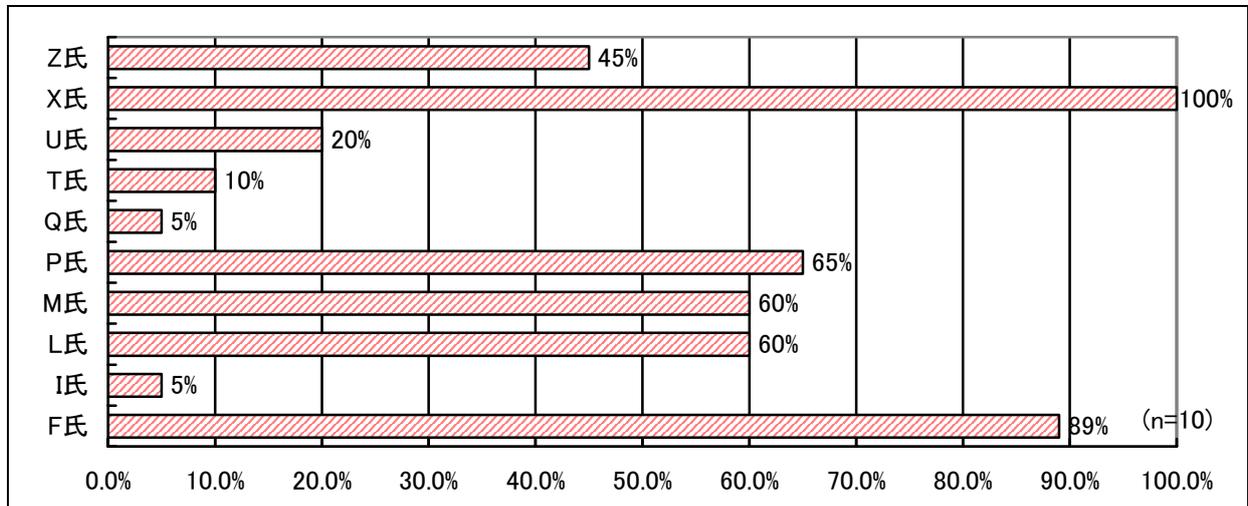
(信用金庫)



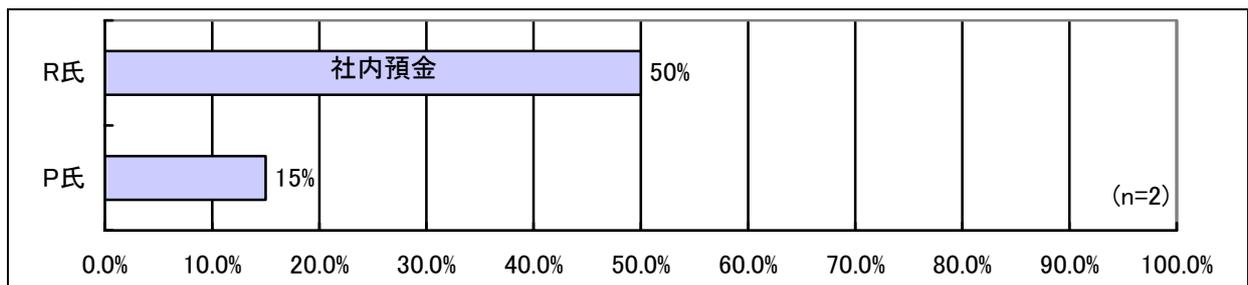
(農協)



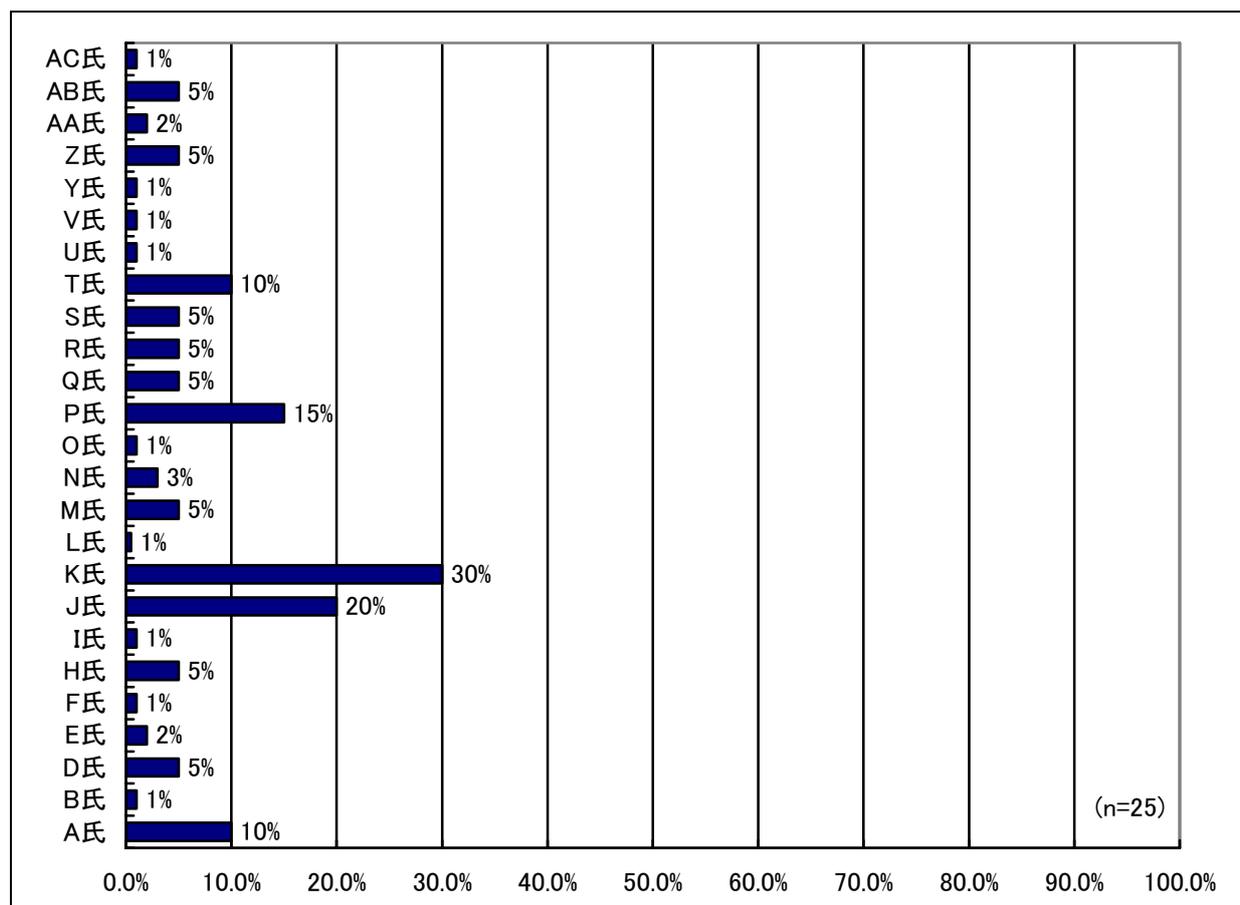
(労働金庫)



(その他)



(NPOバンク)



(よろしければお聞かせ下さい。NPOバンクと一般金融機関との違いをどう捉えていますか)

ONPOバンクは金の使われ方が明らかで、安心できる。また、融資条件を厳しく設定しているが、確実に必要なところで金を使ってもらえる。一方、一般金融機関は、金の使われ方に不透明があっても、メディア等では預ける側の利便性に注目され、それを疑問に思うきっかけが無い。また、融資条件にも不透明性がありそうで、信用に欠ける。

ONPOバンクは、寄付のようなもの。預けた金を出し入れすることは考えていない。一般金融機関は、貯金箱のようなもの。預けた金が別のところに使われていることは認識していますが、使わない金を取りあえず保管してもらい、使うときに引き出すイメージが強い。

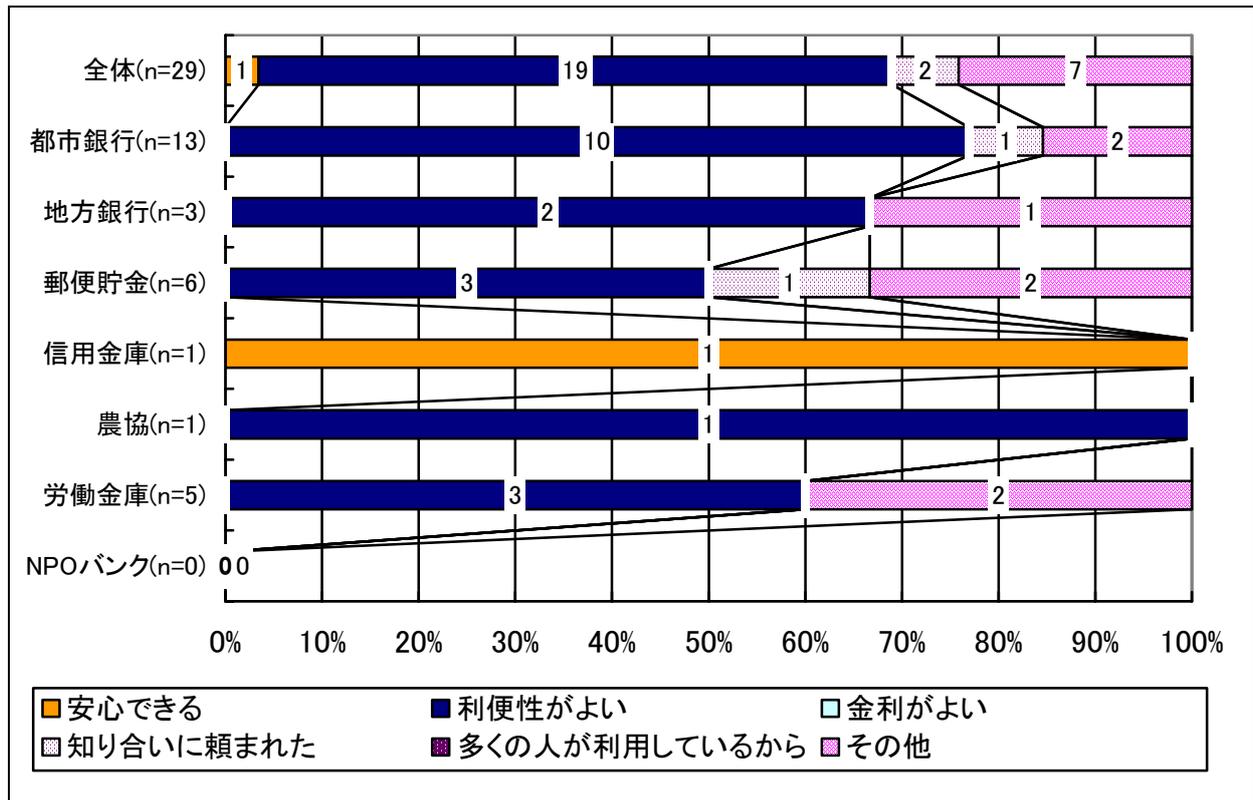
ONPOバンクは未来志向と顔の見える関係が大前提。一般金融機関は現状維持と拡大再生産が大前提。

- 一般金融機関に預けるのはいつでも引き出せる金、リスクを背負いたくない金。
- 自己資産を運用したり、保護する目的ではNPOバンクは利用できないと考えている。
- 生活するため、子どもを育てるための貯金は信用金庫、少し余裕がある分は、NPOバンク、という位置づけです。
- 地域に密着した事業や活動で、雇用を生み出す・自然の破壊を防ぐ・男女平等を促進するなどを目的としたものに、事業の将来性や異議を重視して融資する点。
- 自分のお金が有効に使われていると実感されるバンク。
- 個人では無く、全体の利益を考えているので、目先の儲けがなくても、良い事業に融資できる点。
- ONPOバンクへは「預貯金」という感覚ではなく、リターンや回収不能があってもいい「寄付」感覚に近い。

- NPO バンクは、一般の基準では融資されない所にも他の基準で融資出来、利益を出すことを第一の目的としていない。
- NPO バンクは、本来あるべき姿を目指すためにお金を活かす場所。一般金融機関は、今ある社会の中で生きていくために必要なお金を回すための場所。
- 目的が違う。
- 機能等がない、NPO バンクだと出資者の想い・属性・融資先がわかる、また申込時には担保を必要としない等
- 道を正しく進むか、誤ったまま進むか。未来を最善的に創造できるか、できないか。
- 自分の中で社会的投資に回せるお金はNPO バンクへ。日々の生活や将来の貯蓄は銀行へ。
- お金が地域で循環しているかしていないか。預けるだけのお金と活かすお金。原本保証の信頼性のあるなし。
- NPO バンクは同じ土地に生きる仲間がつながる仕組み。一般金融機関はビジネス。
- 融資先がはっきりとしていて、自分のお金の使われ方がわかるかどうか。
- 融資目的と出資目的が明示されています。
- NPO バンクは融資先がハッキリとわかる。お金がどこへどのようなカタチで生かされているのかわかる点。融資先に「こだわり」がある所に。
- NPO バンクは、地域の小さな案件にも、きちんと目配りしてサポートしようとしている。金融機関は効率がスケール優先に感じる。
- NPO バンクの割合をもっと増やしたいが、NPO バンクの方が慎重でゆっくり少しずつでないと受け付けない。
- NPO バンクの方が預けたお金を社会を改善することに活用してもらえる。
- 都市銀行は利息を期待する。NPO バンクは利息や配当を期待しない。その代わり少額。

回答総数 29 人。その内 89.6%の方々がNPO バンクを利用している（預貯金割合が1%以上の出資者のみ算出）。次に都市銀行の利用が72.4%、郵便貯金が48.3%であった。また、出資者の預貯金率では、都市銀行の割合が高いものの、NPO バンクではほとんどの出資者が10%を満たないのが分かる。その理由に、一般金融機関では必要な際に必要分の金額を引き出せることが関係していると言える。しかし、出資者の中からは不透明さの声も挙がっている。一方、NPO バンクでは、小さな案件に対応できる利点や預けるという感覚より、寄付的な位置づけでの利用者が多いことが見受けられる。配当なども期待しておらず、一般金融機関との役割や位置づけが違うことが把握できる。

(2) (1) の内、最も利用している預貯金先・投資先を選んだ理由をお聞かせ下さい。



(その他)

<都市銀行>

- 勤め先の給料振込みの指定銀行だから
- 会社の給与指定先

<地方銀行>

- 地元の銀行だから

<郵便貯金>

- 銀行では自分のお金なのに一々、お金を引き出す時に用途等をチェックしようなどという煩わしさがある為。郵貯銀行になってしまって同じ傾向なら預け先を考えるかも分からない。
- 郵貯は金利が良かった時代に預けて、そのままになっている。

<労働金庫>

- 数年前のアースデイで預貯金の使われ方を知り、それならせめてと労金に口座をつくり、それまでの都市銀行や郵便貯金から移動した。
- 理念への共感、預けたお金がどこに使われているかに加え、利便性や健全性を考慮。

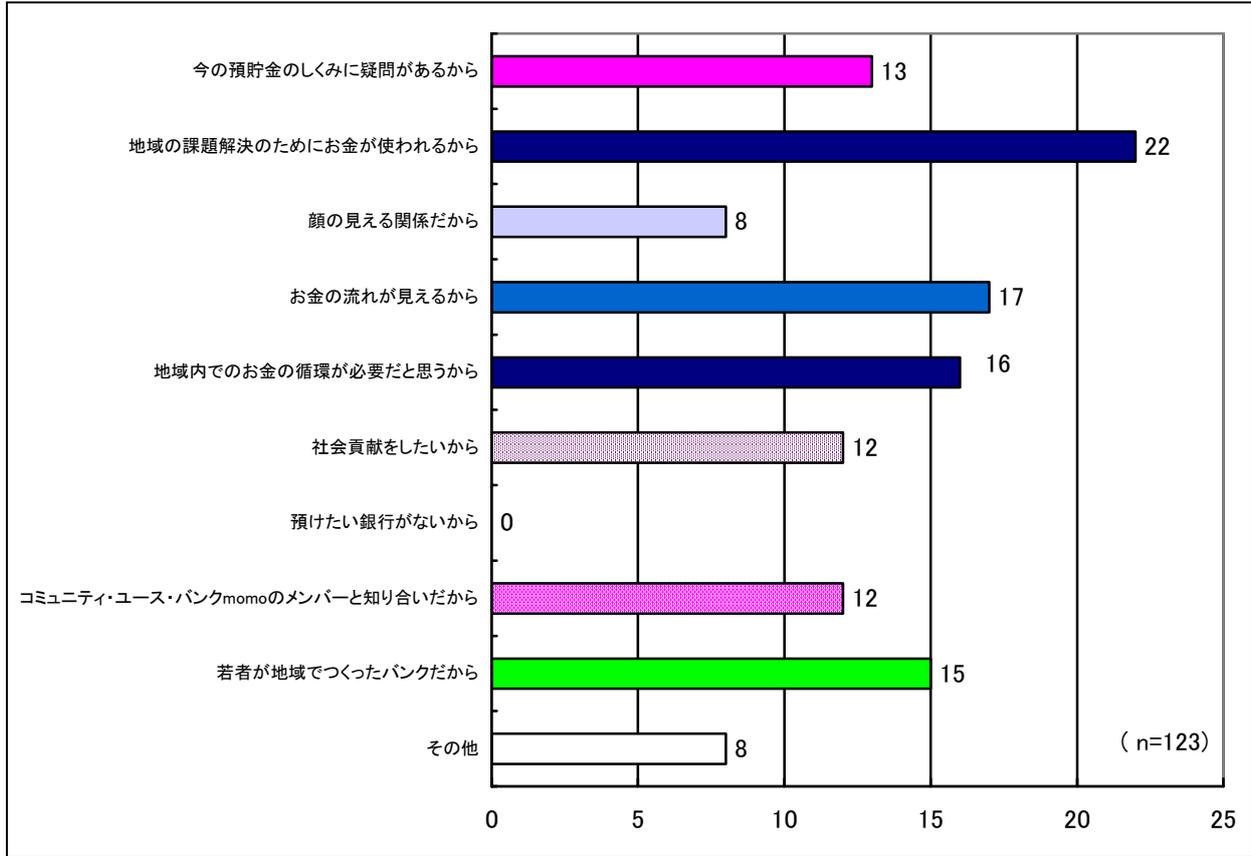
<その他 社内貯金>

- サービスが良い。システム開発に力を入れており、近年中に紙での ATM 記録の保存をやめるそう。何トンにも及ぶ紙が使用されなくなるので、環境によい。

回答総数 29 人。その内 65%の人々が「利便性がよい」を理由に預貯金先・投資先を選択している。前項にもあげたように、日常の生活資金での利用の際は、やはり利便性が優先されるようである。また、「安心できる」、「その他：サービスが良い」なども判断基準の一つとなっている。しかしながら、「金利がよい」は回答数 0 であり、経済性を考慮しての利用は皆無に等しい。

3. コミュニティ・ユース・バンク momo について

(1) コミュニティ・ユース・バンク momo に出資しようと思われた理由をお聞かせ下さい。(複数回答可)

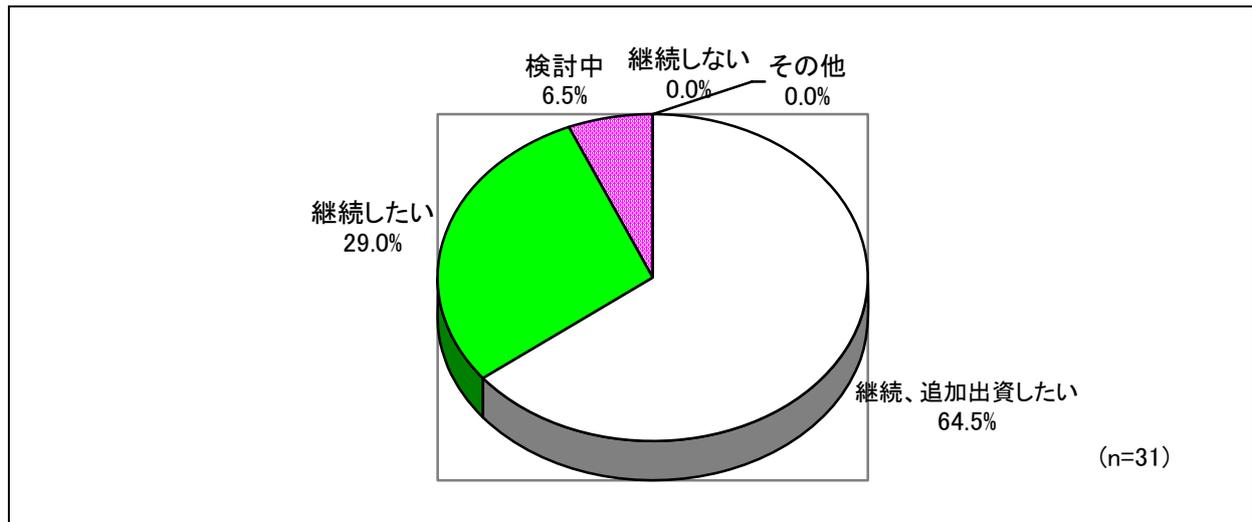


(その他)

- momo のメンバーが魅力的だから。
- 運営上の責任。
- 金融の常識的概念を破る可能性があるから。
- 自分が携わっている NPO バンクだから。
- 社会を良くする方法のひとつとして、有効じゃないかと思ったので。
- momo の役職についているから。
- 融資を受けることになったから。
- 自分も設立準備段階で関わっていたから。

回答総数 123 回答。出資理由について「預けたい銀行がないから」を除きある程度回答数が分かれた。その中でも「地域の課題解決のためにお金が使われているから」が 17.8%を占めており、地域を重視し、地域課題の改善を希望する出資者が多いことが見受けられる。さらに、「お金の流れが見えるから」(13.8%)、「地域内でお金の循環が必要だと思うから」(13%)となり、2-(1)、(2)であがった一般金融機関等に比べ、利用用途が違ってくる。よって、コミュニティ・ユース・バンク momo の特有性、意義等が出資者に評価されており、コミュニティ・ファンドの必要性があるといえる。

(2) コミュニティ・ユース・バンク momo に出資をしてみて、今後も出資を継続したいと思われませんか。その理由もお聞かせ下さい。



(継続、追加出資したい)

- momo のしくみに強く賛同するために、協力者として追加出資という手段も使います。
- 地域でのお金を循環させたい。
- できる限り自分のお金を有効に使いたい。
- 基盤を強化して、この NPO バンクという仕組みが継続することを応援したいから。
- 若者がどのように展開していくのか興味と期待をもっているから。
- 会社をよくするために使われるお金だと思うし、希望の持てる新しい社会をつくるために必要なお金だと思います。
- 経営者としてできる限りのリスクを担いたいから
- 良い仕組みがきちんと動くには、応援する人が必要、自分もそうでありたい。地域のお金の流れが変化していくのを見届けたい。
- 法律の壁が厚いだろうが、コミュニティバンクが正当な金融のあり方なんだと思うが故に、momo の利便性が高まればどんどん預けたいと思う。
- いよいよ金融が始まり、志の詰まったお金を循環させられると期待できるから。
- 出資者と地域の金融先との繋がりを深めたいから。このままお金を一般金融機関に預けてもそれが身の回りに循環しているように思えないから。
- まだまだ momo の挑戦は始まったばかり。真価を問われるのはこれからだから、一緒にがんばりたい。
- リスクがあるので余裕分しかできないが、引き続き出資したい。
- momo の思いに共感するので。
- まだ始まったばかりの momo ですが、今後だんだん規模も拡大するでしょうし、運営ぶりをみまもりながら、ポツポツ出資していきたいです。
- さらに地域に根ざした取り組みとしたいから。
- 自分が所有している貯金を有意義なことに役立てたいから。
- 継続し、追加で少額を出資したい。

(継続したい)

- 融資実績を重ね、東海地方へ根付くのを見届けたいという願いから。
- つながりに助けていただきたいので、また別の人へとつなぎたい。
- 出資したお金が地元へ貢献しているのを感じられるから。

- momo の融資先とその活動を見た事や、また全体から真摯さを感じているため。
- 必要なことだと思うので。
- 小額しか出資していないが、そのお金がどういう使われ方をされるのか、お金の流れが楽しみだから。
- 皆さんの活動に共感を感じる為。
- NPO バンクの仕組みでなければ、融資できない事業への融資実績をつんで欲しい。
- 新しいことに試行錯誤はつきものだから、これから成長を見ていきたい。

(検討中)

- まだ、出資してから日が浅いので、まだよくわかりません。
- 定年を迎え、まず自分と家族の生活の安定を最優先する。その上で次のステップとして検討する。

回答総数 31 人。その内 93.5%の人々が継続したいと考えており、内 64.5%の人々が「継続、追加出資をしたい」であり、「継続しない」との回答数は 0 であった。「継続していきたい」という方々からは、コミュニティ・ユース・バンク momo に強い信頼を寄せており、地域社会のお金の循環の変化やコミュニティ・ユース・バンク momo の基盤強化として応援していきたいという声が多い。出資者との関係性は深く信頼性もあり、大多数の方が今後の取り組みを期待していることが分かる。

(3) コミュニティ・ユース・バンク momo が展開している金融のしくみに何を期待していますか。具体的にお聞かせ下さい。

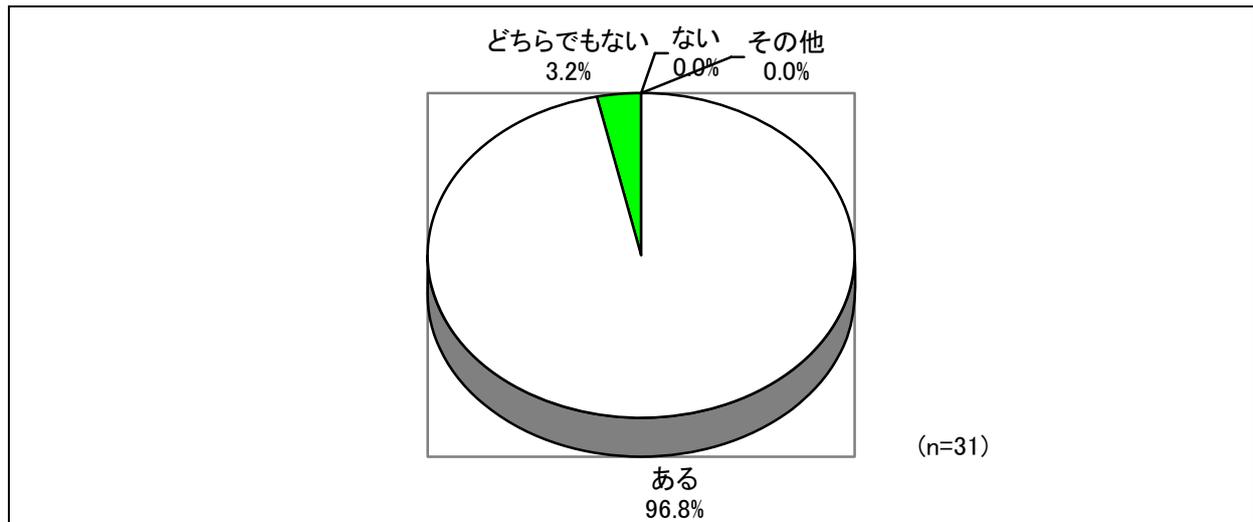
カテゴリー ※回収後設定	アンケート回答内容 (n=28)
社会全体 (6)	世の中を変えていくこと。
	お金の地産地消、経済の地産地消を実現することで、地域経済が生き返るきっかけを作り、自立と自治を可能にする新しい社会を作っていって欲しい。
	弱い所や、本当に必要としている所にお金が行き、全体が良くなる事。
	NPO バンクの必要性を多くの方に知らせて欲しい。冷蔵庫の買い替え程度の額を低金利で簡単に借りられるシステムがあればいいと思います。既にあったらゴメンナサイ。
	地域をよくしていくための活動に対する社会的な認知度を上げること。
	投資行為が金銭的利益ではない、社会的な利益として返ってくること。
お金 (3)	地域の中でのお金の循環。お金の持つ本来の役割を取り戻す事。
	未来のお金の使い方（地域の活性化、社会の為に役立っている等）にマッチしているので、理念を失わずがんばって欲しい。
	今までの銀行にない新しいお金の流れ。
金融のしくみ (5)	金融のしくみ事体くわしくないの、アレなんです、とにかく momo には即効性のある「お金」を武器に、社会を少しでもいい方向へむける活動を支えて欲しい。
	地球のため・地域のために役立つ事業を育て応援していくこと。さらには、大手銀行も momo に影響され、変革していくこと。

	<p>若者が自分達で金融の仕組みをつくり、それによって地域の NPO などの仕組みを変えていってほしい。</p> <p>純粋な価値観に基づく融資。金銭や資産を超えた融「資」の仕組みを生み出すこと。「資」の本質的概念を追求した最善性を担保にした真の金融システムの構築。</p> <p>顔の見える関係のままでそれなりに大きく安定したビジネスになって欲しい。他の銀行が地域のお金の循環に力を入れざるを得なくなるようなムーブメントを起こして欲しい。</p>
<p>地域づくり (4)</p>	<p>地域づくりに参画する若者を輩出し、東海 3 県下の各地域に NPO バンクが設立されること。その結果、持続可能な社会をなること。</p> <p>地域の課題解決。</p> <p>地域の雇用創出と地域に根ざした自然環境の整備。</p> <p>故郷喪失者にとって、新しいコミュニティの創出による安心感。</p>
<p>人をつなぐ (2)</p>	<p>沢山の人が、お金の流れによって知り合い、関わりあうこと。実現が難しいことへの挑戦！知恵を絞り、諦めずにやり遂げて欲しい。それより、他の人や地域を励ますことができれば、なお良い。</p> <p>繋がりを深める事。出資者と融資先、出資者と momo、momo と融資先。体験ツアーの開催。金融に関する勉強会。</p>
<p>融資先 (5)</p>	<p>融資先の事業育成までを期待します。</p> <p>社会をよくする事業や志がある事業者への金融支援・投資活動。</p> <p>現在よりももっと活動が広がること。融資先を開拓すること。</p> <p>独自の視点での融資。融資先との継続的なかわり方。</p> <p>地域で活動し、地域のためになる組織の活動支援。資金面での支援とともに、経営の支援（どうすれば、資金繰りが成立する組織になるためのアドバイザー）もして欲しい。</p>
<p>NPO について (1)</p>	<p>現在 NPO への寄付が免税されたり、1%条項のように自治体の税金を NPO へ流す仕組みがない。どの NPO もファンドレイジングに悩んでいる。少しでも役立てて欲しい。</p>
<p>momo のしくみ (2)</p>	<p>不勉強かもしれませんが、毎月今解約したらいくら戻るかをすぐ知る事が出来るシステム。</p> <p>次の世代を担う若い人たちにも感動してもらえるような、わかりやすいしくみと説明と、その機会。</p>

回答総数 28 人。回答内容については、社会全体、お金、金融のしくみ、地域づくり、人をつなぐ、融資先、NPO について、momo のしくみ等に関する内容が挙げた。コミュニティ・ユース・バンク momo の機能はいくつもの顔がある。地域の中でのお金の循環をつくることを行うと共に、地域課題の解決や雇用創出といった地域づくりから出資者と融資先等の人の繋がりづくり、そして融資先事業の経営支援等のコンサルテーション業務も担ってほしいという出資者の多岐にわたる期待が挙げた。出資者が期待していることが一般金融機関等に比べ、まるで別の切り口であることが分かる。

(4) コミュニティ・ユース・バンク momo の融資先に関心がありますか。

その理由もお聞かせ下さい。



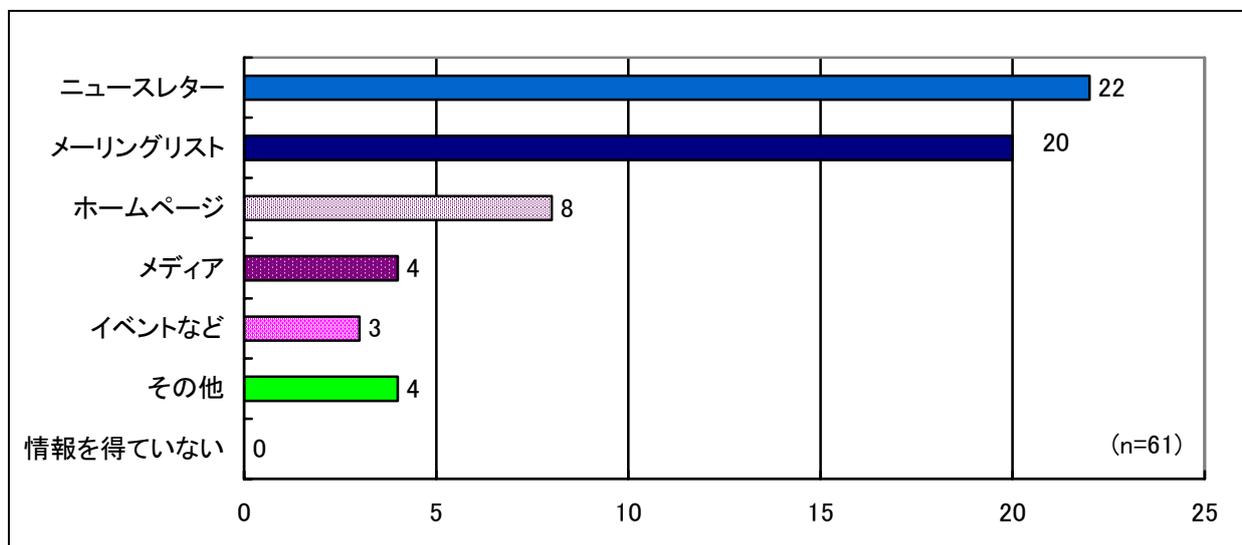
(ある)

- 自然に触れ合うことのできる場所を応援したいことが、出資の動機だったため。
- 社会を変えていくための着実な実践例を知りたいので。
- 元々融資先が見えることを期待して出資しているから。
- 預けるだけなら既存の金融機関と変わらない。融資先を見ることが、momoに出資した目的でもあるから。
- 勿論出資者として、事業内容が自分の判断基準で適切かをチェックする。自分が無理をせずに協力できるのであれば、支援をしたいから。
- 融資を受けている人や団体はきっと素敵な人、素敵な活動が多いと思うから。
- 自分のお金が有効に使われたか、そのお金で地域が元気になったかを知りたい。
- 良い所に行っているかどうか、出資の理由になるため。
- 融資先を利用したりすることで、融資先の返済にもできることなら支援したい。何に使われているかどうかというのが解かるのが「間接金融」の銀行と違う魅力のはず。
- どんな風にお金が生まれ変わって、新しい価値をつくっていつているのか知りたいから。
- やはり応援したい気持ちになるので。
- momoの真の意義は融資後から始まると思っているから。
- 自分の出資したお金が有効に地域でまわっていることを確認したいから。
- まだmomoを手放しで信用できないから。最善性が担保できているとは、まだまだ言い難い。
- momoは融資をして始めて、お金を流すことができたことになるから。地域支援などの融資基準を明記しているmomoがどこに融資するかは重要。
- どういうところが融資を受けるのか興味があるから。
- 融資先（これからの可能性）に関心があるから出資をしている。
- 自分達が出資したお金が、ちゃんと地域や環境に役立つ事業に使われているかどうか確認したいし、かつ、応援したいので。
- 理念（融資先の）と事業体としてmomoとしての先例をつくり、ぜひとも見本となって下さい。
- 事業目標達成にどこまでmomoが力になれるか期待しています。
- どれくらいその先が実現されたか、そのために資金がどういう役に立ったかを知りたい。
- 微力でも自分が間接的に誰のために役立っているかを知りたいから。

○地域に社会の発展に役立ち、人々の活動を促すどのような事業があるか知りたいから。本当は、私自身も多少なりとも関わりたい希望があったが、現在は高齢となり、その上より高齢の夫が重病となってしまったので、その介護が必要の為、実行は不可能となり、残念です。

回答総数 31 人。その内 96.8%の人々が「関心がある」と回答しており、多数が融資先を踏まえての預貯金・投資を行っていることが分かる。また、その理由から、「融資先を見ることが momo に出資した目的」、「自分のお金が有効に使われたか知りたい」、「融資先の返済にもできることなら支援したい」などの出資者の強いコミットメントが挙げられた。よって、出資者の強い主体性が伺え、出資者の大半の方がお金を「預ける」という感覚より、「投資する」という位置づけが強いことが見受けられた。即ち、出資者各々の意志がお金に強く入っていることが言える。

(5) 現在コミュニティ・ユース・バンク momo の融資先の事業内容などの情報をどのような手段で得ていますか。(複数回答可)

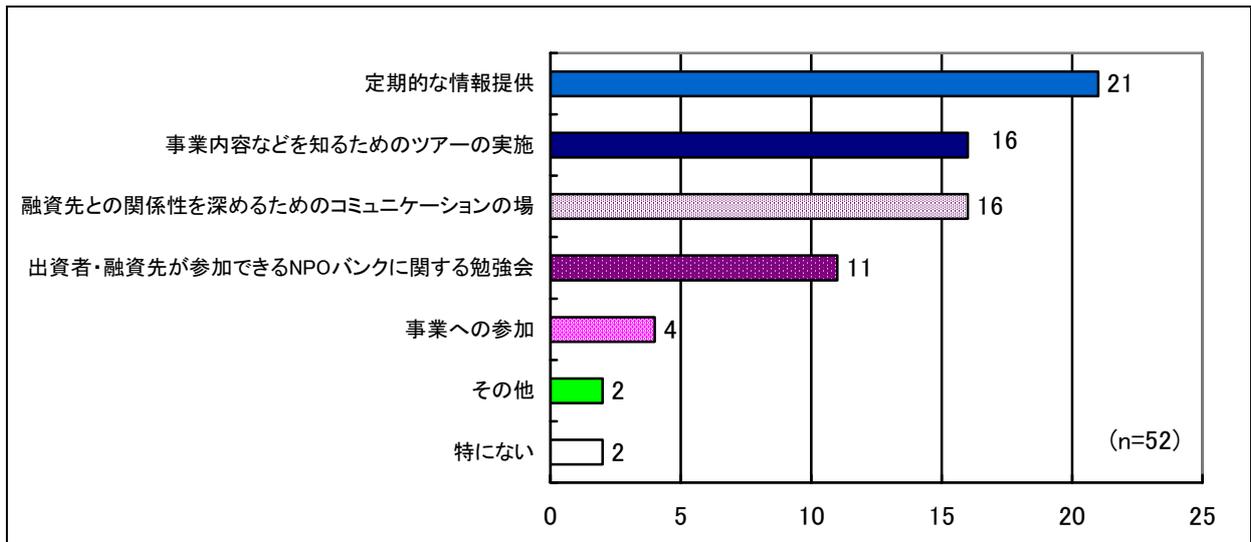


(その他)

- 何か送ってもらっているが…覚えていない。
- 理事や momo レンジャーから直接ヒアリングする。
- 融資先への訪問やヒアリングなど。
- 直接。

回答総数 61 回答。その内「ニュースレター」(36%)、「メーリングリスト」(32.8%)が多数を占める。しかし、前項にあるように、出資者の意識が非常に高い上に融資先に興味がある方々が多いにも関わらず、「ニュースレター」・「メーリングリスト」からの情報取得が 4 割代に達していないのは検討の余地があると言える。

(6) 今後融資先の事業内容などを知るために実施してほしいことは何ですか。(複数回答可)



(その他)

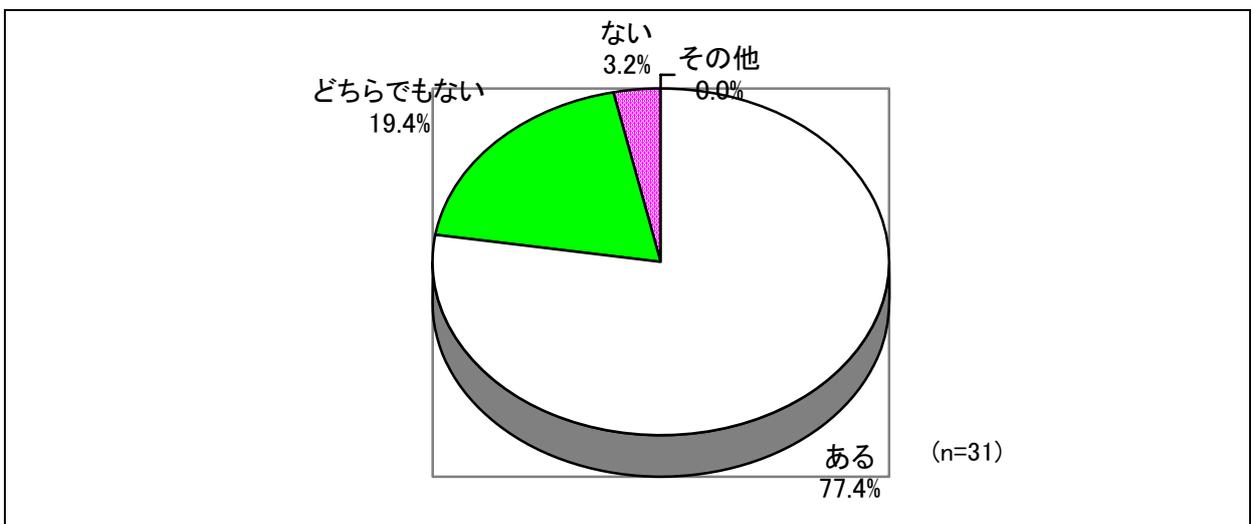
○直接。

○様々なツールはすべて魅力的ですが、現在の私には実行不可能。但し、他日、実行できる日がくるかもしれない。

回答総数 52 回答。その内「定期的な情報提供」が 40.3%を占めている。前項と同様に、やはり定期的な情報の提供が必要とされている。「事業内容などを知るためのツアーの実施」、「融資先との関係性を深めるためのコミュニケーションの場」が共に 30.7%であり、定期的な情報提供以外にも効果的な手段と言える。

(7) コミュニティ・ユース・バンク momo の運営に関心がありますか。

その理由もお聞かせ下さい。



(ある)

- momo そのものに関心があるから。
- 会員、出資者として主体的に関わっていたいから。
- 若さと志がビジネスを推進できるか見守りたい。
- 融資先のカテゴリーごとに事業、ノウハウを組み立てる構想力に期待しています。
- 理念（融資先の）と事業体として momo としての先例をつくり、ぜひとも見本となって下さい。
- momo が経営難になってほしくないから。また、運営方法の勉強になるので。
- 「多くの若者がボランティアで参加している金融のしくみ」を運営することは、とても価値があると思う。
- momo の運営が順調にいったらいいなと思うから。
- momo の運営とお金の流れは切り離せないものだから。新しいお金の流れがどのように作られようとしているのかは気になる。
- 持続可能な地域をつくるために NPO バンクが広がっていく上で、momo は重要なカギのひとつを握っていると思うから。
- momo の取り組み自体が、新しい試みだと思うから。
- ちゃんとやっていけるかどうか、気になる程度。
- 当事者だから。
- 知り合いが深く関わっているから。また、自分に余裕が出来れば参加したので。
- 金融というフィルターを通して一市民でもこの地域の支援業が行える、簡易な場だと思うため。
- NPO バンクがもっと世の中に広がるためのモデルケースとなってほしいから。
- 10 年前にはなかった仕組み・組織が、今、どのように動いているか「実践知」を知りたい。
- 他の地域にも新たな「momo」を作るための参考になるから。

(どちらでもない)

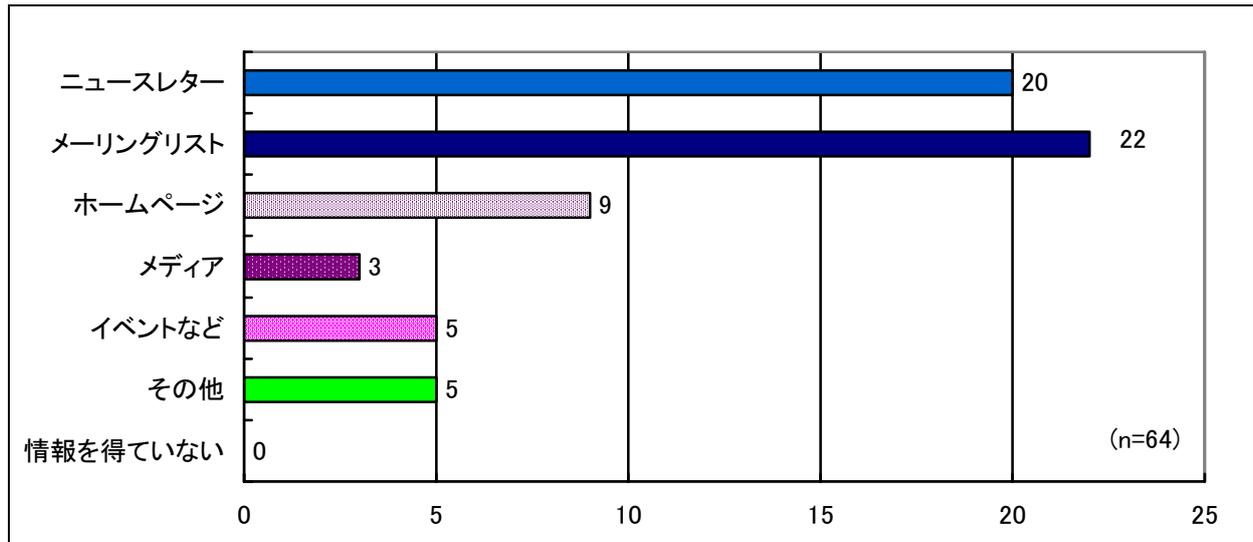
- 上手にやってほしい。
- 時間が確保できるのか不明。金融そのものへの専門的な知識や経験が不足しているため、何が貢献できるのか自信がない。若い人が活動しているならば、その機会を潰すだけではないか。
- 運営に関心がありますが、時間的余裕がなく関わることはできません。涙。

(ない)

- 雑務が苦手。ボランティアでいることが若手。

回答総数 31 人。その内 77.4%の人々が運営に関心があると回答した。その理由に「多くの若者がボランティアで参加している金融のしくみである」等の金融の新しい取り組みに対する注目が多数を占めた。また、言い換えれば、常に運営が評価されていることでもあり、透明性のある運用が求められる。それが、信頼性にもつながっていると言える。

(8) 現在、コミュニティ・ユース・バンク momo の運営の内容などの情報をどのような手段で得ていますか。(複数回答可)

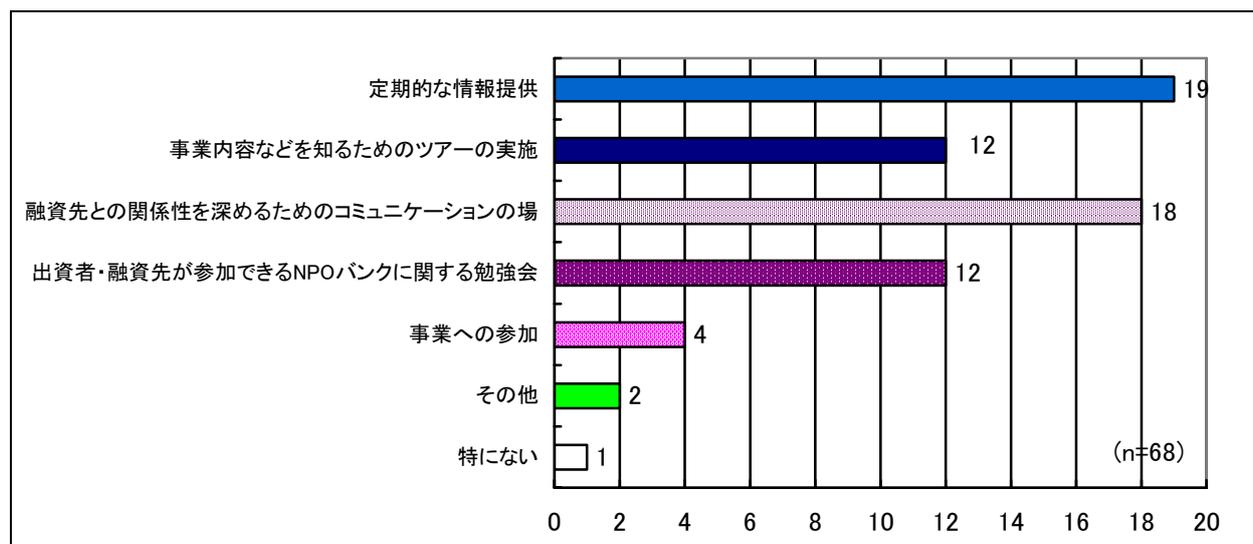


(その他)

- 理事・momo レンジャーから直接。
- 定時総会。
- 覚えていない。

回答総数 64 回答。その内で最も多い 34.3%の方々が「メーリングリスト」にて情報を得ている。その次に、31.2%で「ニュースレター」となった。3-(5)の融資先の事業内容と同様に「メーリングリスト」・「ニュースレター」にて情報を取得している出資者がほとんどである。

(9) 今後コミュニティ・ユース・バンク momo の運営内容などを知るために実施してほしいことは何ですか。(複数回答可)

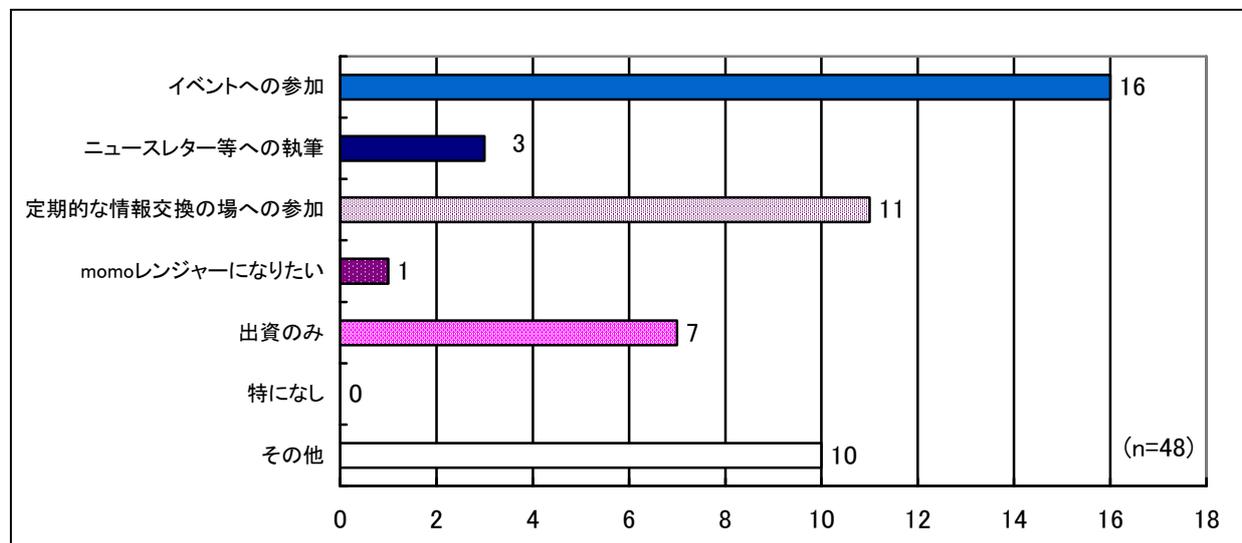


(その他)

- 支店の開設、Web コミュニティの充実。
- 総会や定例会に出られる時があれば出たい。

回答総数 68 回答。その内「定期的な情報提供」が 27.9%、「融資先との関係性を深めるためのコミュニケーションの場」が 26.5%となり、出資者の多くが積極的に情報を得ようとしている傾向が伺える。その中でも、前項と同様に融資先の情報を求めている出資者が多いと言える。

(10) 出資以外で今後コミュニティ・ユース・バンク momo にどのように関わりたいとお考えですか。
(複数回答可)



(その他)

- 融資を受けて動いていくプロセスを共有、公開。
- 未定。
- 時間があればmomo barにも参加してみたいのですが。なんせ子どもがいて名古屋まで行けません。残念。「momo bar at 豊田」を企画してくれたら行きたいなー。チラシの配布などのお手伝いでしたら、できます！
- 活動が忙しいので、信じるのみです。
- 東京で参加できることがあれば参加してみたい。
- 遠く離れた場所にて、出資以外に、何ができるのかな？今は、知り合い等への情報提供など、PRくらいでしょうか。
- たまに口出す。
- 模索中。
- momo から融資を受けられるような事業を興せれたらそれは最高です！
- 不明。

回答総数 48 回答。その内「イベントへの参加」が 33.3%を占めた。次に「定期的な情報交換の場への参加」が 22.9%となった。「その他」(20.8%)のコメントからも、出資者の時間や都合次第で何らかの関わりを求めている出資者がほとんどであることが言える。

(11) コミュニティ・ユース・バンク momo のような NPO バンクが社会に根付くために必要なことは何だと思われますか。

カテゴリー ※回収後設定	アンケート回答内容 (n=31)
法律・制度 (3)	法律の改正。法律に負けないしたたかさと利口さ。謙虚な気持ち（社会に良いことを訴えすぎると評判が悪くなる一方）。地域に根付く覚悟（momo が“屋号”として地域に認められること）。
	出資について税金などでの優遇。
	社会全体の制度に関する方策。
	ボランティアのみで運営を行うことの課題はとても大きいと思うので、将来何らかの形で社会的にサポートする仕組みがあったら良いと思う。
金融のしくみ (2)	高金利！…と言ってしまうと三もフタもありません。でも配当金は人がお金を預ける際いちばん気にする大事な点。どうせなら NPO バンクらしく地域通貨で配当を出してみたら？オーガニックショップで割引になるとか。
	ほんとうの金融教育。
運営面 (1)	行政・企業からの運営面での支援。しっかりとした運営基盤（理事の世代交代、新しい世代の巻き込み）。
認知・広報 (13)	宣伝して多くの人に知られること。参加した人自身が「よかった」、「自分にとってプラスになった」と思っけて仲間を広げること。
	より多くの人達の活動内容を知っていただく事と行事参加の PR が必要と思います。
	NPO バンクの存在の認知度を高めること。
	知らせること。
	社会問題と成功事例を可視化すること。それにバンクがどんな風に貢献したかを PR する。
	ベストプラクティスを広報して、活動への共感や信頼を作る。そもそも応募内容の質が低い場合も少なくない。社会的企業家が生まれやすい地域文化も作る必要を感じる。
	如何に多くの人に NPO バンクの存在意義を伝えるか。如何にメディアをうまく使うか。高齢者で、身寄りのない人達等お金に余裕のある人にアピールし運営の資金基盤を安定させる。
	NHK のニュースで紹介されるまで（H20.1 頃？）NPO バンクの存在を知りませんでした。もっと PR が必要ではないでしょうか。
	実際に「変わっていく」プロセスを公開すること、そこへ市民が関れること。
	広報…ですかね。。あとは、実績ですかね。あとは、経営・運営状況の情報公開。
	新しく社会を担う、若い世代への理解を広げていくこと。
①自らの広報活動。②地元の様々なセクターとの連帯。③学校での教育。（企業、NGO、大学、商店街、行政等）	
momo 自信の発信力を高めること。	
関係性・信頼性	融資した事業が、良い結果を出していくこと。NPO バンクと出資者と融資先

(3)	が顔の見える関係があること。
	今は継続して融資を行っていくことだと思う。まずは続けることにより、社会に信頼してもらうことが必要。
	これからも融資を行っていくこと、融資先と出資者の間の架け橋として企画、運営を行っていく。融資先からではなく、出資者側からのアプローチ企画があってもいいのでは。momo 自身が目立っていくためにも、収入源をつくること。
意識 (6)	お金が変われば地域が変わると本気で思えること。
	公共心とか、自分達のまちをみんなで作る意識、お互い様の心。
	行政や地域の理解。
	一人ひとりの心の裡から湧き出る善なるものへの思いと、その活動。経験、寛容とバランス。広報、持続力。徐々にその方向へ、世の中は、行っていると思う。
	世の中の人のお金に対する意識改革。自分が儲ける、得をするというところにフォーカスが当たりすぎている気がします。
	多くの市民の発想転換。
その他 (3)	市民の主体性を引き出すこと。自ら始める、自分が変わるということはまだまだみんなはどんな意味なのか本当のところ知らない。
	融資先の成熟、momo の維持、発展。
	どんどん田中優さんの講演会を開く！

回答総数 31 人。その内、認知や広報に関わる回答内容が 41.9%を占めた。NPO バンク自体の存在が多数の一般社会においてまだまだ知られていない状況で、認知度を高めていきたい出資者の思いが伺える。また、それだけコミュニティ・ユース・バンク momo を自分事と捉え、内容についても自信の有りようが見受けられる。その他に、法律・制度、金融のしくみ、運営面、関係性、意識の面等に関わる回答内容が挙がった。

(12) コミュニティ・ユース・バンク momo の魅力を一言で。そしてぜひエールを！また、ご提案・ご要望があれば…。

Momo がやっていることはものづくり先見性があり、これからの社会をきり開き創ってゆくことです。自信を持って前進しましょう。
手づくり。
若い発想が地域を変える。
とにかく、若い方たちが地道に勉強しながら運営しているという姿勢に意気を感じました。
たいへんでしょうがチャレンジして下さい。
課題は多いが「若さ」でがんばって下さい。
momo のメンバーが魅力的！色々なイベントで一緒に学びかつ楽しみたいと思います♪
将来の地域作りを考えている若者が名古屋にたくさんいて、金融を使った新しい仕組みで社会を良くしようとしていることは、とてもすばらしいと思います。この仕組みが地域に定着し、10年後も続いていることを期待しています。
若い方達がんばっておられること（たぶん）。ますますのご発展をお祈りします。
難しいことだとは思いますが、応援しています！
momo を通してお金が循環しているのではなく、笑顔が循環していると思います。これからのご活躍を期待と応援しております。
アウトプットの強化。融資先と出資先をつなげること。以上にも力を入れて、来年度のやってほしい。
若者がやっているから、可能性だけはある。10年後には、相当期待できると思う。ただ、このような奇跡を成し遂げることをミッションにした事業体としては、人材力が弱い、かな。まずは皆さんが能力アップして欲しいところ（代表含め）。最善性に基づく問題解決力が圧倒的に足りないと思われます。エンデを理解するならこのくらいはできるはず。
若い人たちの力で、地域活動を活性化する地域金融という良質な潤滑材を育て上げてもらいたい。
お金を増やすために使われるお金より、つながりや信頼を増やすために使われるお金の方に魅力を感じます。人はパンのみで生きるわけではないといわれますが、パンなしでは生きられないのも事実です。お金のためのお金ではなく、本来の人が幸せに生きるための仕組みの一部としてのお金のあり方を、モモの活動を通じて社会に提案していつてもらえればと感じています。ますますの活躍を期待しています。
趣旨に合っているかどうかわかりませんが、電気を買うとか、風力発電に出資できるとか、お金のまつわる「私にできること」の情報や提案、実際に気軽にやれるきっかけなどを提示していただけたら、もっといろいろな角度で関ることが可能になるのかな…などと思ったりします。でも、まずは趣旨にとっても賛同していますので、これがあたりまえになっていくようにこれからもよろしく願いいたします。
若者の祖点での活動に期待しています。融資先にも魅力を感じます。
NPO が活動しやすい財政的基盤を非営利の市民自身の力で作り上げることに期待しています。従来とは異なる事業型 NPO や社会的影響の強い自営業関係者や従来の金融機関のあり方にも影響がありますように。Momo で多くの若者が経験を積み、NPO 活動を発展継承する次世代の担い手になるように、従来にない「出会い」とインキュベーターの場になって欲しい。
みんな一緒、がんばろう！

<p>誰もやらなかった領域（活動）をよくやった！とエールを送りつつ、若者の運営の課題にはこれからも紳士的に議論することを心がけます。</p>
<p>若者が立ち上がったこと。急がなくてよいから、一つの流れとなるような地道で確実に広がっていくような活動をされることを期待します。</p>
<p>ただ「社会に良いこと」をしているだけでなく、センスを感じます。センスが良いからカッコ良いです。これからも頑張ってください☆名古屋にこんな素敵な市民バンクがあることを愛知県民として誇りに思います。</p>
<p>若い人達のパワー、行動力、日本の将来に対する明るい希望…これから高齢者の仲間入りをする日本人として。</p>
<p>少ない金額ではありますが、地球環境のため、福祉のため、少しでも役立てばいいと思います。</p>
<p>NPOバンクの新しい可能性を世の中の人にアピールできるような組織になってほしいです。</p>
<p>若さ、しなやかさ、希望を見つけて見せようとする姿勢。</p>
<p>先日、こうじびらの家の方からのメールを転送していただいたのには感動しました。お金を預けて良かった、と思いました。これからも、出資者と融資を受ける方々をつないで、動かして行って下さい。応援しています。</p>
<p>金融という言葉に感じる、暗いイメージをきれいさっぱり払拭してくれる、光り輝く存在です。東京では私は、世間話で新銀行東京の話題が出るたびに、NPOバンクの話をし、暗い場を盛り上げています（笑）これからの一緒にがんばりましょう！！</p>

以上

コミュニティ・ファンドへの支援事業

「融資先の現状把握とヒアリング事業（冬の石徹白醍醐味満点の旅への参加）」

実施報告書

【参考資料編】

平成 20 年 3 月 31 日

環境省中部環境パートナーシップオフィス

運営受託団体 特定非営利活動法人ボランタリーネイバーズ

コミュニティ・ファンドへの支援事業
「融資先の現状把握とヒアリング（冬の石徹白醍醐味満点の旅への参加）」

報告書

目的

環境省委託事業の対象先であるコミュニティ・ユース・バンク momo が融資先としている特定非営利活動法人ぎふ NPO センターのマイクロ水力発電によるエネルギー自給モデル構築事業の現状を見学し、融資返済のための収入を見込むエコツアーの体験をしコミュニティ・ユース・バンク momo と融資先との関係性やコミュニティビジネスとしての可能性を把握する。

概要

日時：2008年2月24日（日）

※事業自体は23日（土）—24日（日）の2日間実施され、1日めはエコツアー体験、2日めはツアーに参加しての気づきや学び、良かった点、改善点の共有、さらにこれからのアクションプランについて話し合われた。

場所：岐阜県郡上市白鳥町石徹白公民館

参加者：24名（コミュニティ・ユース・バンク momo14名、ぎふ NPO センター8名、EPO 中部2名）

【エコツアー「冬の石徹白醍醐味満点の旅」企画メニュー】

- メニュー1 講演1：マイクロ水力発電事業とは
- メニュー2 マイクロ水力発電機の視察 質疑応答
- メニュー3 夕食 石徹白の名物料理と踊り
- メニュー4 講演2：石徹白の歴史を聞く 質疑応答（4名×6グループ）
- メニュー5 かんじき体験
- メニュー6 参拝@白山中居神社
- メニュー7 雪かき

エコツアーに参加しての気づきや学び

ポイント

- 外部からの視点が地元の見えないリソースを掘り起こしている。
- いとしろの歴史・信仰・人柄・生活スタイル・風土などの良さ悪さを前面に出したプログラム内容と告知を活かす。

参加者の意見

- 外部で気づくことがたくさんあった。外部の方からの視点で、地元で気づかないことが捉えられた。歴史を掘り起こす地道な活動が次につながると感じる。
- いとしろの盆踊りはとても魅力的であった。
- 久々の冬山の体験や道具などに触れられた。
- 自然の驚異に圧巻した。道路整備が進んでいることに驚いた。
- もっと楽に考え、楽に生きることの大切さを改めて学んだ。

- 日々の除雪がとても大変である。いとしろの方々は常に前向きである。生でかんじき体験をしたのは初めてだった。
- 冬国の人・暮らしを初めて知った。
- とても資源が多い地域だと感じた。外と中との交流を活かせればいい。
- 外部の方々との触れ合いの中で、いとしろの良さが当たり前ではないことを確かにし、実感することができた。
- 限界集落の危機感が募る。
- 歴史の面からもPRしていく。
- 参拝をした白山中居神社のプログラムがとても良い。
- いとしろには役者が多いので、それを前面に押し出したほうが良い。
- 地元の人とのコミュニケーションがとれて良かった。
- 個人と個人との付き合いが大切だ。
- 地元の方々が地域に根ざす気持ちがいとしろと伝わった。
- 分かりやすく地域をPRしていく方法を探したい。
- 住んでいると見えないことを外から来た方々が見つけてくれる。
- 人口が減っていくのは確実であり、ふるさとがなくなっていくのはさみしい。
- 息子にも、自分にも頑張れと言わないといけない。
- 目的の同一化を図るべき。何をなぜ行うのかを明確にしていく。今回集まった人達にあるくせがあり、一般の人々がどのように捉えるのか。勇気付けてくれた。

エコツアーの良かった点

ポイント

- いとしろでしか味わえない強みを活かしたプログラムがある。
- 歴史に触れられ、信仰を感じ、体験もあり、マイクロ水力発電などの勉強もできるなどいくつもプログラム内容がある。

参加者の意見

- おもてなしのリゾートである。
- 地元の方々がとても親切であり、また訪れたいと思った。
- この地域には自由の翼がある。
- サバイバル感がある。
- 神社などの地域の信仰に触れられるのは本質の部分を伝えられる。
- 雪かきは初めて体験した。
- 食事量は多いのではないか。
- 水力発電の3つはかなり精度が良く、今後も期待大。
- ホスピタリティを前面に出していく。
- いとしろの地域や事業の基本的な情報が分かるものがほしい。

ツアーの改善点

ポイント

- 参加対象者に応じたプログラム提供ができるとよい。

- いとしろのことやツアー内容等が参加者に分かるような工夫と事業自体の広報内容とその方法を改善していく。

参加者の意見

- 参加者の対象によってメニューを変えていくのはどうか。
- 地元の方々のスポットをまわる。
- どんな人にツアーに来てもらいたいかを設定していく。
- 普通の一般の方々にはプログラムが盛りだくさんではないか。
- 実施回数とプログラム内容の設定をする。
- ツアーにこだわりやいとしろらしさをどのように入れ込んでいくか。
- マイクロ水力発電と一般の暮らしの接点が見えづらい。
- 話が難しい。
- 発電量がどのくらいの電気がまかなえているかを調べておいて見せていく。
- マイクロ水力発電とどのプログラムを組み込ませていくか。
- 参加者もツアーをつくれるようにしていく。
- 参加者の案内人の名札をつくる。
- 発電の説明やいとしろ・限界集落の紹介、ツアーの説明などを写真パネル（英語版も）として分かるようにしていく。
- ツアー内に自由時間もほしい。
- リピート率をどう継続していくか

これからのアクションプラン

ポイント

- いとしろの活性化を行うための融資事業の促進とファンドメンバーも各自の得意分野に応じてサポートしてく体制を築いていく。

参加者の意見

- 畑の仕事を入れ込む。
- 旧道を歩くことや山に入るようなプログラムを入れていくのはどうか。
- いとしろやこのツアーの情報を売り込む。宣伝次第である。
- 学生の発電コンテストなども盛り込めるのではないか。
- 下流の地域とのつながりをもってはどうか。
- 文化を大事にした地域づくりをこのツアーを使ってやっていく。
- 歴史の圧倒的な力を入れ込んでいく。
- ていねいにメニュー
- 若い人のフィールドワークで活用していく。
- 中間支援として、現場を盛り上げて欲しい。

マイクロ水力発電を設置しエコツアーの受け入れをしたいいとしろの人たちの声

- 地元にいると気付かないことを外部のしかも今回は非常に若い人たちに気付かされた。第3者の目を通して気付かされたことは素直に捉えることができる。我々が大事だと考えていることが先人の苦勞、残してくれた資源を次の世代に気付いてもらい引き次いでもらうこと。10-15年かけて精一杯やっていきたい。いとしろ

はそういう思いのある人が集まる場にしたい。歴史を掘り起こすことは非常に難しく逆なでする弊害もあるが、素直に捉えて先人の残した遺産を、その当時は世情の中で埋もれてきたことを掘り起こし、長い積み重ねを引き継いでいきたい。

●いとしろのよさが地元ではあたりまえになっている。外部の人からほめられると当たり前ではないことに気づき非常に元気になった。いとしろの歴史や文化、マイクロ水力発電などの新しい部分を精査してエコツアーを企画していきたい。ストーリー性のある内容にし、多くの人を受け入れていきたい。今回の意見を参考にしながら分かり易いガイドができるように多くの人々に来ていただけるような企画にしていきます。限界集落の問題、危機感をもってなんとかやっていきたい。いとしろに住んでいることに誇りをもってみなさんを受け入れていきたい。

●接待する側としていろいろと反省点はあるが、地域の活性化につながるよう、いとしろに居る以上は来ていただける方に満足してもらえるもてなしをしたい。農作業の際の素朴な盆踊りなどの民芸や自然の素晴らしい景観があり、色々なメニューを考えられると思う。今後も貴重な意見、本音の意見を聞きたい。

●住んでいるとあたりまえになっていて本当に大切なものが見えなくなってしまう。よそから来た方のほうが、そのよさを見つけていただける。実感である。見つけていただいた大切なものを伝えていきたい。こういう地域なので人口が減っていくが、ふるさとがなくなるのはやっぱり淋しい。息子のふるさとを消さないように頑張っていく。いとしろに興味をもたれた方ぜひ広めてください。足を運んでください。

●こういうまちづくりのような企画は何十年間から出ており、くすぶりは消えている。今回はどうか。炎がちょろちょろ見えてはいるが。今回参加していただいた方は意欲があり感銘を受けた。集まった人のくささがある。いいかわるいはわからないが、長続きするかが心配だ。ここは日干しになって出て行く時代がくるのか心配である。いとしろのいいところをほめてくれたけど、いまひとつというところを助けていただきたい。今回参加しあおかげで少しは勇気づけられた。

〈参加しての所感〉

今回の融資事業の現場や携わる人々に出会い、コミュニティビジネスというきれいな言葉ではなく、「自分の地域の存続をかけて産業をつくる」という逼迫感を感じた。大手銀行や企業、行政が手をつけない部分に、小さなお金かもしれないが投入し、人と人の関係性、人と地域資源を組み合わせながら産業や人材を残していくことを可能にするのがNPOバンクである。地域に小さなお金の循環、人と人の関係性をつくる機能であることを目の当たりにした。わが町のことなのにわが町の資源・お金・人材だけではどうにもできなくなっている地域が日本にはたくさんある。巨大開発ではなく、大きなお金を投入することではなく、地域の人たちとコミュニケーションを交わし必要なものを必要な人と必要な分だけつくり持続させていく循環づくり。NPOバンクはそれを可能にし、お金の新しい使い方を提示する機能をもっている。

実施風景



意見交換の様子（全体）



いとしろの方々



ぎふ NPO センターの担当者



いとしろの元教員の方



マイクロ水力発電の設置の様子



コミュニティ・ファンドへの支援事業
「環境コミュニティ・ビジネスに投融資したファンドのしくみの
あり方の検証・評価ワークショップ事業」

実施報告書

【参考資料編】

平成 20 年 3 月 31 日

環境省中部環境パートナーシップオフィス

運営受託団体 特定非営利活動法人ボランタリーネイバーズ

実施報告書

企画趣旨

持続可能なコミュニティを形成するために、コミュニティが必要とする事業に金融機関が融資し資金循環をつくるのが急務である。さらに、単にお金を融資するだけでなく、融資先の応募・審査・選定・実施・返済のプロセスにおいても、地域を形成する主体としてコミュニケーションをいかにとり関係性をつくるか、といった点も重要だと考える。又出資者への情報提供、融資先の事業効果をいかに地域社会に提示していくかといった点も重要である。このワークショップでは、コミュニティ・ファンドと投融資先との関係性の検証を通し、今後地域でNPOバンクが発展するためならびに社会でコミュニティ・ファンドが成立するための条件等に関わるステークホルダーと共に検討する。

企画概要

環境コミュニティ・ビジネスに投融資したファンドのしくみのありかたの検証・評価ワークショップ

日時 2008年3月3日(月) 10:00-18:00

場所 ウィングインターナショナル丸の内店 2階A会議室 <http://hotelwingnagoya.seesaa.net/>

参加者 15人

参加者

NO.	名前	所属	グループ分け
1	木村真樹氏	コミュニティ・ユース・バンク momo	1
2	坂本竜児氏	コミュニティ・ユース・バンク momo	2
3	駒宮博男氏	NPO 法人ぎふNPOセンター	2
4	奥田裕之氏	NPO 法人ローカルアクション・シンクポッツ・まち未来	1
5	水野馨生里氏	NPO 法人ぎふNPOセンター	1
6	傘木宏夫氏	NPO 法人地域づくり工房	2
7	水谷衣里氏	三菱UFJ リサーチ&コンサルティング(株)	2
8	土谷和之氏	A SEED JAPAN	1
9	吉村暢彦氏	環境省 北海道環境パートナーシップオフィス	1
10	伊藤博隆氏	地球環境パートナーシッププラザ	2
11	馬場恭子氏	NPO 法人地域の未来・志援センター	2
12	道林亜矢子	環境省 総合環境政策局 環境計画課 地域政策係	1
13	石井真人	環境省 総合環境政策局 環境計画課 地域政策係	2
14	新海洋子	環境省 中部環境パートナーシップオフィス	1
15	鶴飼哲	環境省 中部環境パートナーシップオフィス	2

シナリオ

持続可能なコミュニティづくりに寄与するコミュニティ・ファンドのあり方とは

～コミュニティ・ユース・バンク momo が実施したモデル事業における検証

I 【ワークショップ】

コミュニティバンクが地域に根づくために、発展するために弊害となっていることは？

～それぞれのコミュニティバンクへの関わりの中から【弊害】【課題】を抽出する。

II 【プレゼンテーション】

コミュニティ・ユース・バンク momo にとっての弊害とは？

コミュニティ・ファンドのもつ投融資以外の価値とは？

コミュニティ・ユース・バンク momo 代表理事 木村真樹氏

コミュニティ・ユース・バンク momo の融資先として思うこと

NPO 法人ぎふ NPO センター 水野馨生里氏 駒宮博男氏

III 【グループセッション】

「持続可能なコミュニティをつくる、事業と金融のあり方とは

コミュニティ・ユース・バンク momo にとっての弊害・課題を解決するためには？」



企画スケジュール

10:00-11:00 (60分) 開催主旨説明 参加自己紹介

11:00-12:30 (90分) 【セッションⅠ ワークショップ】

コミュニティバンク（NPOバンク）の抱える課題・阻害要因とは？

～それぞれのコミュニティバンクへの関わりの中から【弊害】【課題】を抽出する。

13:30-15:00 (90分) 【セッションⅡ プレゼンテーション】

コミュニティ・ユース・バンク momo 代表理事 木村真樹氏 (45分)

コミュニティ・ユース・バンク momo にとっての弊害とは？

コミュニティファンドのもつ投融資以外の価値とは？ (30分)

ぎふ NPO センター 水野馨生里氏 駒宮博男氏

コミュニティ・ユース・バンク momo の融資先として思うこと

15:15-17:00 (105分) 【セッションⅢ グループセッション】

「持続可能なコミュニティをつくる、事業と金融のあり方とは

コミュニティ・ユース・バンク momo にとっての弊害・課題を解決するためには？」

○地域で事業が自立し経済活動が循環するために

○必要な事業に必要な資金を投入するために

○コミュニティ・ファンドが自律するために

17:00-18:00

成果の共有 まとめ

開催主旨

今回のワークショップでは、コミュニティ・ファンド（コミュニティ・ユース・バンク momo）とその融資先に選定した環境コミュニティ・ビジネス（主にはぎふNPOセンター）による今年度モデル事業の成果・課題のプレゼンテーションを受け、今後コミュニティ・ファンドが地域に根付くための課題・阻害要因を抽出し、その解決法を検討する。特に下記の点について意見交換する。

- 1) コミュニティ・ファンド（コミュニティ・ユース・バンク momo）とその融資先（ぎふNPOセンター）との関係性の発展、ならびに出資先との関係性の強化に寄与する
- 2) 今後地域にコミュニティ・ファンドが増えるための一つの検討の場とする
- 3) 地域の中間支援団体との連携のあり方について
- 4) 社会的基盤の整備（法体制など）
- 5) 出資者がどのように増やすか。

コミュニティ・ファンドサポート事業

～環境コミュニティ・ビジネスに投資したファンドのしぐみのあり方の検証・評価ワークショップ～

日時:2007年3月3日(月)
10:00-18:00

場所:ウイングインターナショナル丸の内店

主催 環境省中部環境パートナーシップオフィス

事業内容(全3部)

出資者	NPOバンク	融資先
176名	コミュニティ・ユース・バンク momo	NPO法人ぎふNPOセンター (マイケル水方代表によるエネルギー自立モデル事業等)

- I 環境コミュニティ・ビジネスに投資したファンドのしぐみのあり方の検証・評価ワークショップ**
コミュニティ・ユース・バンク momo がもつファンド機能と今回の融資先（ぎふNPOセンター）の関係性について検証する。そして、今後地域での広がりが期待されるために、地域の中間支援団体などを通じて、地域におけるNPOのレベルの機能や価値を高めて社会・政策に還元していく方法を検討する。
- II 出資者へのアンケート**
お金を出す側を対象に、地域の主体としてファンドの機能にどう関わり、機能をいかに高めていくかをアンケート抽出する。
- III 融資先へのヒアリング**
お金を使う側を対象に、地域の主体としてファンドを運用した成果についてヒアリングする。

コミュニティ・ファンド機能のあり方検討会
コミュニティ・ユース・バンク momo と協働で、1)2)で抽出された素材をもとに、コミュニティ・ファンド機能について、またあり方について検討し、報告書にする。

参加者

NO.	グループ	名前	所属
1		木村 真樹氏	コミュニティ・ユース・バンク momo
2		水野 善生氏	NPO法人ぎふNPOセンター
3		奥田 祐之氏	NPO法人ローカルアクション・シンクボック まち未来
4	1	土谷 和之氏	A SEED JAPAN
5		吉村 暢彦氏	環境省北海道環境パートナーシップオフィス
6		遠藤 亜矢子氏	環境省総合環境政策局環境計画課
7		挨拶 博久氏	環境省中部地方環境事務所環境対策課
8		新海 洋子氏	環境省中部環境パートナーシップオフィス(EPO中部)
9		坂本 竜児氏	コミュニティ・ユース・バンク momo
10		駒宮 博男氏	NPO法人ぎふNPOセンター
11		熊博 啓子氏	NPO法人地域の未来・支援センター
12	2	榎木 宏夫氏	NPO法人地域づくり工房
13		水谷 衣里氏	三菱UFJリサーチ&コンサルティング
14		伊藤 博隆氏	環境省地球環境パートナーシッププラザ
15		石井 真人氏	環境省総合環境政策局環境計画課
16		駒岡 哲	環境省中部環境パートナーシップオフィス(EPO中部)

本日の事業について

環境コミュニティ・ビジネスに投資したファンドのしぐみのあり方の検証・評価ワークショップ

～コミュニティ・ユース・バンク momo が実施したモデル事業における検証～

10:00-11:00 (60分)	開会、開催主旨説明 参加者自己紹介
11:00-12:30 (90分)	セッションⅠ ワークショップ 「コミュニティ・ファンドが地域に根づくために、発展するために融資先とつながることは？」 →それぞれのコミュニティ・ファンドへの関わりの中から(出席者意見)課題を抽出する。
12:30-13:30 (60分)	休憩・昼食
13:30-15:00 (90分)	セッションⅡ プレゼンテーション 「コミュニティ・ユース・バンク momo にとっての課題、融資先とは？」 「コミュニティ・ファンドのもつ投資先以外の価値とは？」 「コミュニティ・ユース・バンク momo (代表理事 水野善生氏 (45分))」 「コミュニティ・ユース・バンク momo の融資先の成長と課題」 NPO法人ぎふNPOセンター 事業担当 水野善生氏 理事 駒宮博男氏 (30分)
15:15-17:00 (105分)	セッションⅢ グループセッション 「持続可能なコミュニティをつくる、コミュニティ・ファンドのあり方は？」 「環境コミュニティ・ビジネスの発展と課題を解決するためには？」 ■ 融資先が成長し続けるための条件 ■ 必要な事業に必要な資金を投入するために ■ コミュニティ・ファンドが制度化・認知化するための 成果の共有 まとめ 閉会
17:00-18:00 (60分)	

環境省事業(H19-H21)が目指すもの

119年度 モデル事業の発展による、CF網のノウハウ強化
120年度 モデル事業の発展による、CF網のノウハウ強化
121年度 コミュニティ・ファンド運営が円滑化する体制

▼モデル事業を通じて、CF網のノウハウを蓄積するとともに、その結果を通じて見えてきた課題(足りぬリソース)をどのようにして補えるか、(CFの成立要件)を検討する。

コミュニティ・ユース・バンク momo をどのようにとらえるか

<NPOバンク&民間金融機関&法的規制>

それぞれの役割、機能があるが...

民間金融機関
都市銀行 信用組合 地方銀行
信用金庫 第二地方銀行 労働金庫
etc...

融資先
NPOバンク
企業型NPOバンク
未来バンク
女性・若者雇用創出
産業コミュニティパーク
etc...

法的規制
金融商品取引法の制定
資金運用規程の改正
NPO法の改正
etc...

求められる法的枠組みの整備、NPOバンクの今後...

EPO中部 コミュニティ・ファンド支援事業(全3部)の目的

本事業(全3部)を通して、コミュニティ・ファンド(主にはコミュニティ・ユース・バンク momo)とその融資先に選定した環境コミュニティ・ビジネス(主にはぎふNPOセンター)に対して、今年度のモデル事業の成果・課題を踏まえ、今後の展開を整理するとともに下記の点で応援する。

- 1) コミュニティ・ファンド(コミュニティ・ユース・バンク momo)とその融資先(ぎふNPOセンター)との関係性の発展、ならびに出資先との関係性の強化に寄与する
- 2) 今後地域にコミュニティ・ファンドが増えていくための一つの検討の場とする
- 3) 地域の中間支援団体との連携のあり方について
- 4) 社会的基盤の整備(法体制など)

そして、出資者が増えればなおよ

コミュニティ・ユース・バンク momo と融資先

<コミュニティ・ユース・バンク momo と融資先とのプロセスにおけるフロー>

出資者 地域

融資先 地域

出資申込書を提出
審査申込委員会
審査審査
第1回融資審査委員会
第1回外部委員会
訪問調査
訪問調査
理事会
契約
融資実行
訪問や支援
連絡報告や相談、連携

セッションⅠ ワークショップ

コミュニティバンクが地域に根づくために、発展するための課題・阻害要因とは？

～それぞれのNPOバンクへの関わりの中から【弊害】【課題】を抽出する。

セッション1では、「コミュニティバンク（NPOバンク）の抱える課題・阻害要因とは？～それぞれのコミュニティバンクへの関わりの中から【課題】【阻害要因】を抽出する」をテーマに2つのグループに分かれて課題・弊害を抽出し、セッション3で話し合うべき課題を絞った。

各グループで出された課題・阻害要因

グループ1

〈お金そもそも論〉

本来のお金のもつ価値や使い方が歪んできていること、お金と自分の生活がリンクしていないこと、地域のお金を地域で回すことになかなかならないこと、お金の使われ方に関する教育がない、お金中心の社会の枠組みに疑念を抱いていないこと、などがあげられた。また、お金がたまと貯金するという発想のみで、貯金したお金がどう使われているのかなど金融のしくみや社会の中でのお金の流れを知らなすぎるという課題が出された。

〈制度〉

法規制、NPOバンクの受け皿となる法人形態がないこと、金融庁や金融機関の理解がないこと。少額の資金提供には手間とコストがかかること、公的支援とコミュニティ支援が両輪となるしくみがないこと、などがあげられた。

〈コミュニティファンド〉

コミュニティバンクを誰が担うべきか、マッチング機能の強化、お金じゃないメリットをどうつくるのか、融資先との顔が見える関係が必要、設立・運営に関するノウハウがマニュアル化されていない、投融資以外でのビジネスモデルが成立していない、立ち上げようにも専門的で難しい、借りることができる人の発掘、融資先へのPRなどがあげられた。

〈中間支援〉

フォローアップをどこまでするか、など融資先に対してどこまで関わっていくかという課題が出された。

グループ2

〈実践者〉

借りる勇気・責任力がない、お金の使い方やお金の認識ない、自分のお金がどう使われているか興味がない、などがあげられ、コミュニティビジネスを立ち上げようとする人がコミュニティファンドを活用するかというハードルが高い、といった意見が出された。

〈コミュニティファンド〉

しくみの課題として、人材の確保やファンドの運営資金の調達、支援ノウハウの調達、地域づくりの全体どうを見ながら実践するリーダーの確保といった、コミュニティファンドを動かす人材・ノウハウ・資金面での課題が抽出された。

〈制度〉

地域にまだ残っている講というしくみをどう考えるか、信金や地銀がもっと関るべきだ、営利金融と非営利金融の融合、顔の見える範囲での資金循環をどうつくるのか、といった課題が挙げられた。

〈他〉

お金以外のつながりはどうつくるのか、民間公益の未発達、基礎自治体が徴税権を持つ構造の必要性、などが出された。一方で、これからはお金余り社会である、地域の金融資産はある、といった意見もあり、地域にあるお金をいかに必要とところに使うか、使えるしくみをつくるか、といったことも意見交換した。

〈グループ1 抽出した成果〉



〈グループ2 抽出した成果〉



2つのグループから出された課題・阻害要因を受け、下記のように共有した。

〈コミュニティバンク（NPOバンク）の抱える課題・阻害要因〉

- I コミュニティファンドを根付かせる社会制度のあり方
 - 1) 新たな金融のしくみに関する枠組みをどうつくるか
 - 2) お金に関する価値感をどう育むか～教育という観点から
- II コミュニティビジネス（融資先）との関係性

融資先が利用しやすいコミュニティファンドのあり方
- III 社会の中でのコミュニティファンドの社会的意義・必要性・機能

コミュニティファンド機能が持続可能に運営されるためにはどうすべきか
- IV お金そもそも論～お金を出す側（出資先）のインセンティブを高めるために

出資をしたくなるようなコミュニティファンドのあり方や社会のしくみ
- V 中間支援のあり方～伴走のしかた

出資先と融資先との関係性や地域におけるコミュニティファンドの価値を高める伴走のしかた



上記5つの課題・阻害要因からセッション3では、IIIを取り上げ、「コミュニティファンドの機能が持続可能に運営されるためにはどうすべきか」をテーマに意見交換することとした。



お 金 そ も そ も 論	<ul style="list-style-type: none"> * 今のお金を中心とした社会の枠組みに対する疑念を抱かない * 私のくらし・地域・社会・環境をつなぐ道具としての認識がない * 今の金融のありかたの問題点が知られていない * 必要な事業に必要なお金を使う意志決定のあり方の見通しが無い * お金の流れを変えることが問題の解決につながることを伝えられていない * お金の教育ができていない * 地域間の地域どうしのつながりがない * お金で分担⇒CF 労働で分担⇒理事になる スキルで分担 * ハイリスク・ローリターン<社会性が強い 半公的) * 「お金」の本来もつ意味は？ * お金をどうしたらいいのか？ * 自分が使っている銀行のしくみを知る * 自分のお金が自分たちの問題の解決に使われた実感がない * お金の使われ方に関する教育 * 気づいている人の政策提言ネットワークがない * みなで思いを共有する＝リスク分担 * お金⇔自分の生活とのリンク * 地域のお金を地域でまわそうという発想になかなかならない * 本当に必要と思う人にお金がまわらない * ファンド・出資者が考えているエリアが地域？
制 度	<ul style="list-style-type: none"> * 改正貸金業法、金融商品取引法などの法規制 * どんないシューにもやわらかく対応できる社会 * やっぱり出資型の NPO が欲しい * 貸金業からの脱却+αの価値 * 金融庁・金融機関の理解がない * 少額の資金提供は手間とコストがかかる。 * しくみとして、社会化するには？ * NPO バンクの受け皿となる法人形態 * CDFI のような公的支援 * 民間＝コミュニティで支える、公的な部分で支える⇒両方が必要 * ファンドの個性を尊重する制度 * 省庁間 ONE STOP になれば OK * 貸金法の広告？ * 資金提供機能を地域の間支援組織が持つことの必要性（縦割りでない） * 新規事業に貸しにくい⇒貸したい人が貸す
コ ミ ュ ニ テ ィ フ ァ ン ド	<ul style="list-style-type: none"> * 審査員がいない * コミュニティバンクを誰が担うべきか * 特に若い人が関っていく受け皿がない * 信金・労金等の状況、コミュニティ・ファンドは何が違う？ * CF が何を指しどういう社会を目指そうとしているか社会に PR * マッチング機能を強化する * お金じゃないメリット（ファンドがもっている） * ハード面の投資ができるもの、できないものがある⇒それぞれに応じた資金 * ファンドが何を指しているか。伴走の可否。 * 融資先との顔が見える関係 * 設立・運営に関するノウハウがマニュアル化されていない * 投融資以外でのビジネスモデルが成立していない * 立ち上げようにも専門的で難しい * 借りることができる人の発掘⇒できレース化しやすい * 融資先への PR * ステークホルダーがみえるみえない * 知る⇒動く人の人材育成 * イシューの解決が見える⇒ヨコ展開 * 補助金慣れした NPO * 手段と目的の逆転 * コミュニティビジネス内の社会的事業性とは？ * 多様なイシュー（高齢化など）⇒チャレンジング！だと気づく
中 間 支 援	<ul style="list-style-type: none"> * 伴走はオーダーメイドでニーズに合わせて（いらんもんはいらん。自己満足にならないように） * 事前のフォロー * フォローアップをどこまでするか * 支援いらぬ場合がある（新規は必要）

<2チーム>

		<ul style="list-style-type: none"> *コミュニティバンクのニーズはお金か？ *お金以外のつながり
公共サービスのあり方		<ul style="list-style-type: none"> *公共サービスの担い手が行政⇒公金（TAX）“民間公益”の未発達 *基礎自治が最大の徴税権をもつTAX構造が必要
制度		<ul style="list-style-type: none"> *間接資金調達が主流になってしまったことが問題（1940年体制） *「環境」で小金がまわることが持続可能な地域社会 *地域に今でも残る“講”というシステムをどう考えるか *これからはお金余り社会 *既存の地域主体（企業・農協・JC）などうまくやれるのか *地域の金融資産は実はある（気付いていない） *そもそも信金・地金がもっと関るべきだ *金は利率の高いほうに“数学的”に流れる（グローバル金融経済の問題） *営利金融と非営利金融の融合 *顔の見える範囲での資金循環が本筋（地域の自立心が必要） *循環しているのか？
コミュニティファンド	中間支援	<ul style="list-style-type: none"> *中間搾取 *中間支援がパンクしないか？ *中間支援もいろいろある（サポセン、EPO、社協・・・） *中間支援組織にどこまでスキルがあるのか？*
	お金	<ul style="list-style-type: none"> *中間支援の運営経費はどこがまかなうのか？ *NPOバンクの運営経費をだれがまかなうのか？ *公益性・信頼性。実績を重ねるしかないか。
	しくみ	<ul style="list-style-type: none"> *人材の確保 コミュニティファンドの運営資金 *専従者がいたところに必要ではないか（CF・事業者） *地域を歩けない（CF自身の余力がない） *サポート機能の役割意識と俯瞰的視点が見えない *成果⇒支援のサイクルが見えにくい *支援ノウハウをどこから調達する？支援する主体となるべきか *地域づくりの全体像をみながら実践するリーダー（バランス感覚と志） *経営ノウハウ *momoはメディア⇒成果 *支援者同士のネットワーク
法律		<ul style="list-style-type: none"> *会計監査を受けないといけない *貸金業開始 個人1000万円 法人5000万円
実践者		<ul style="list-style-type: none"> *（有限の地球で無限の成長）お金の循環と成長性のバランス *非営利でやることで既存のビジネスの市場を壊さないか *借りる勇気・責任力がない *融資先がそもそも経営サポートを望んでいるのか？ *中間支援団体にとやかく言われたくない *地域での応援団づくり *独自でやれるのであればmomoはとやかくいう必要はない *自立心こそが資金調達の源 *預けている？投資？ *出資者にゆだねるのではなく引き寄せる *まずは実践者を支えること *できれば借りたくない *コミュニティビジネスたりえない？ *必要な「かね」を得るのにバンク、助成、寄付、収益…の整理が必要かな *志（使命） *お金の必要性が見えない。必要となるシステム。コミュニティ・ファンドから出さなければならぬ。 *人のお金の使い方・お金の認識。お金の教育？ *自分のお金がどう使われているか、興味なし。

セッションⅡ プレゼンテーション

■コミュニティ・ユース・バンク momo にとっての弊害とは？コミュニティファンドのもつ投融資以外の価値とは？

コミュニティ・ユース・バンク momo 代表理事 木村真樹氏

コミュニティ・ユース・バンク momo（以下 momo）のプレゼンテーションをしたいと思います。頂いているお題は、「momo にとっての弊害とは？」「コミュニティバンクのもつ投融資以外の価値とは？」。

まずは momo がどういう組織で何をしているかを話したい。先般 NHK「クローズアップ現代」の取材を受け、放映されたものを見ていただきたい。〈DVD15分〉



momo の融資先第一号は「こうじびら山の家」という中山間地域にある農業体験拠点である。今でも人がいなくなる傾向にあり、このままいくと 10-20 年後にはまちがなくなってしまう。若者が働ける場所を作ることを目的に地域の人から古い民家を安く借り入れてリフォームしている。リフォームに 3 年間 150 万円の融資をしている。

momo というか NPO バンクの仕組み的な法制度的な弊害を 3 点と、出資先も融資先も思いを感じて繋がっているという momo の価値についての説明。

まずは信金や地銀と何が違うのかという点で、NPO バンクの特徴を 2 つだけを紹介。

1 つは審査方法が違う。申請書類が他の金融機関のものよりもずっと敷居が低い、簡易なところが多い。審査内容も既存の金融機関は過去の実績や財務処理を見るが、NPO バンクは過去よりも未来や公益性、社会性を重点に審査をする。審査方法も面談や訪問調査など現場を見て信頼性の確認をプロセスに入れている。審査をするメンバーも金融に関する専門家や暮らしに繋がる部分では NPO やコミュニティビジネスの実践者、主婦などいろいろな方に関わっていただいている。そんな中、貸し倒れは今のところ起こっていない。全国で 9 つある NPO バンクの中で総額 16~17 億円は貸しているが、貸し倒れは 1-2 ケースである。

2 つめは、融資先の支援、つながりといった関わり方も特徴である。融資先とはお金を貸したら終わりという関係ではなく、融資先の動きを出資先に見せながら、つながりあっていくことが特徴だと考えている。AP バンクというアーティストが中心となって作っている NPO バンクがあるが、説明責任を果たすという意味で WEB に載せたりもして、それだけではなくて野外の音楽イベントへの出展をほぼ義務付けにしている。イベントにくる 75000 人の目に晒される機会もある。そういう情報公開もある。運営のサポートとしては、神奈川の NPO バンクでは電話連絡をするなどケアをしている。延滞をしても 5 日くらいと聞いている。また半年に 1 回見回り相談などをしたり、他の関連団体と支援をしようとする取り組みがあったり、融資先と関わりあうというのがポイントである。

そういう中での課題は制度的な部分で 3 点ある。

一つめは法人形態。NPO バンクはほとんどが民法上の任意組合という形態をとって、法人格がない形で出資を集めている。NPO 法人では出資を集めるという行為が営利行為になるとされるため、NPO 法人にはなれない。北海道と長野県は、融資をする組織は NPO で、出資は組合です、という別組織で動いている。岩手にある NPO バンクのように有限責任投資事業組合というひとつの受け皿で有限責任をとるといった形もあるが、村上ファンドなどと同じ仕組みに見えてしまうので選んでいない NPO バンクが多いです。出資を集めて非営利事業に出資することが可能な法人制度が今後広がるときには絶対に必要である。

二つめは公的支援について。NPO バンクの本業である出資を集めて融資を行うという形で飯を食っていかうとすると、ボリュームを課して収入をあげていくか、金利を上げるか、どちらかしか基本的な考え方としてはない。海外には NPO バンクのような金融機関に公的支援が入っているが、日本にはそういうしくみがそもそもない。金融庁

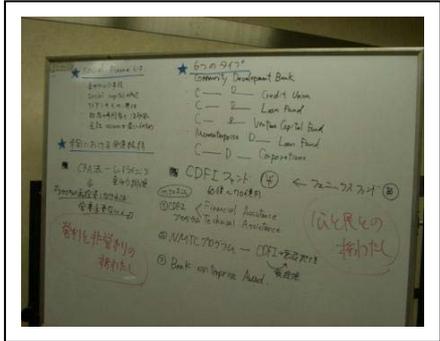
は大きいのをよしとする傾向が強く、信金や地銀の合併をさせ、地方では一つの銀行に融資を断られると他に借りるところないという状況も生まれてくる。小さいからこそできることがある、という考えで NPO バンクは動いている。

：：：

【情報提供】海外の CDFI について 水谷衣里氏（三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング(株)）

日本においてどうしたらいいのかを考える素材として提供する。外にはいくつかパターンの NPO バンクの機能のある機関がある。「ソーシャルファイナンス」と総称した社会的課題の解決に取り組む社会的事業に対して資金を流す取り組みである。整理をすると 5 つの特徴を持っている。

- 1) 金融という手段を使っている
- 2) ソーシャルキャピタルを発達させる
- 3) アイデンティティが一貫している
- 4) 担い手として財務と活動の両方のタイプの専門家が関わっている
- 5) 金融アクセスが難しい人のための機関である



いくつかのタイプがあるが、6 つのタイプに分かれる。

- 1) コミュニティデベロップメントバンク：融資間接金融型のもの
- 2) コミュニティデベロップメントクレジットユニオン：組合員がお金を出し合って組合員に対して貸し出す
- 3) コミュニティデベロップメントローン・ファンド
 - ：非営利の地域組織や社会的サービスを供給する主体に資金供給
- 4) コミュニティデベロップメントベンチャーキャピタルファンド
- 5) マイクロエンタープライズデベロップメントローンファンド
- 6) コミュニティデベロップメントコーポレーションズ：自分で事業をするタイプ

アメリカを例にして話すと、アメリカでは貧困地域に対しての融資に関する差別があり、貧困地域には融資をしないという金融排除、レッドライニングという行動がされてきた。金融サービスにアクセスすることさえ難しい状況の人たちがいるなかで、金融は生活に不可欠なサービスであるという考え方から CRA 法が制定された。お金を儲けた金融機関は地域へ再投資しないと営業できない、と義務付けられている。そうしないと銀行免許がもらえない、支店が開設できない、ということが起きてくる。営利と非営利のお金の流れ橋渡しをしている機能と言える。

民間の CDFI の支援をする政府のファンド「CDFI ファンド」という基金がある。毎年 60-70 億円の公的資金が使われており、下記の 3 つのことをしている。

- 1) CDFI プログラム：CDFI のサポート
 - ファイナンシャルアシスタント（財政的支援）：資金提供
 - テクニカルアシスタント（技術的支援）：働いている人の能力開発のサポート
- 2) NMTC プログラム：税控除→CDFI ファンドが認定した衰退地域への投資の税控除
- 3) バンクエンタープライズアワード：表彰→優秀サービスを展開した営利の金融機関を表彰制度

イギリスではアメリカの CRF 法の考え方を輸入し、「フェニックスファンド」という支援策が展開されている。これらは、公と民の橋わたしの機能である。

このように、営利と非営利のお金橋渡しや公共と民間の橋渡しという機能によって、民間のお金を非営利につなぎ、公共のお金を民間の非営利につなぎといった両方の側面、さらにはキャパシティビルディング、税控除などの支援を加えて、金融が社会的資金を還元するしくみをサポートする仕組みを作っている。

：：

今のままでは NPO バンクには運営資金と担い手の確保という重要課題があり、飯を食っていくのはかなり難しい状況にある。

三つめは、先ほど営利と非営利の橋渡しという話が出ましたが、日本には営利の金融の枠組みしかない。いろいろな法規制の中で営利の仕組みにのっとって非営利の活動をしていることが難しくなっている。金融商品取引法というのは投資家保護の観点で簡単に融資されないように規制がかかっているし、改正化資金業法も施行されつつあるのですが、多重債務者を生み出さないための規制がかかっている。

例えば、金融商品取引法では半年間 5000 万円以上の融資を集めると証券業界と同じステージになってしまい、公認会計士の監査が毎年必要となる。また貸金業法が改正になり 5000 万円以上ないと参入できないことになっている。また信用情報機関への登録があり（担保はとらないのですが連帯保証人をとるので借り入れしすぎていないかのチェックする機関に登録すること）、その年会費、紹介に関する費用などがかかり、非営利のバンクには非常に負担がかかる。そういった中で金融庁と対話を重ねてくる。また、全国 NPO バンク連絡会でロビー活動を進めている。

もう一つのテーマである「NPO バンクの投融資以外、お金以外の価値ってどんなものがあるの？」という点で、最近思うのは、寄付ではなく融資、助成金ではなく融資なので、返す・返済という行為の中でずっとつながっていくしくみであることが価値だと考える。そのつながりを作っていく場所として NPO バンクが有効な手段になる。

momo としてステークホルダーにどのように働きかけをしてきたのかというと、アカウントビリティという観点で WEB に掲載したり、どういう人が担っているのかを見せていたり、ある意味融資先の人に求めていることなので自分達が出来ていない人には言えないということでもあり、きちり毎月の事業の報告をしている。むやみやたらに出資して欲しいと思っているわけでもないのだから、出資希望者にはインターネット利用者でないと情報にタイムラグがあるとか、全く見ず知らずの人から融資の申し込みが来た場合や多額の場合は必ずお会いしたり電話で話しをしたりして、momo の説明をするなど、入り方に慎重に丁寧に行っている。出資額を減額することになってもつながりは変わりません。メーリングリストで情報の発信や、運営資金がないのでニュースレターにより詳細な情報を掲載して出資者の方に購読と言う形でお金をつけていただいて発信している。momo バー、momo カフェという出資者と融資先が集まって momo のことだけでなく情報交換する場を随時つくり、融資の関係だけではないつながりを作っていく努力もしている。

おもしろいことが幾つかおきてきている。出資者から事務局が巻き込まれていく事例ですが、貸金業登録する際に電話がなく携帯電話だと信用がないかも、ということで固定電話を設置することにしたのですが、お金がない。出資者の方に電話機が余っていないか情報を流したら応えてくださる方がいた。またいつもお金が無いといっているのだから寄付をしていただいたり、議決権の回収率がとても良かったり、運営にコミットしたいという意識が表れているように感じる。先日 momo バーを開催した時も、出資者で建築の仕事をしている方が「融資先のこうじびら山の家のリフォームのために事業計画を作っている」と話され、つながりたい、かかわっていきたい人が現れている。次回の momo バーではその方の話をお聞きすることになっている。

また、融資先の報告をしたところ、出資先の方から「融資先が実施している事業を応援したい。出資先から返済があったときに融資した分だけ返済していただき、返済利息分を momo に寄付したい」という申し出があった。個人と個人の寄付は難しいとのことで、momo を経由して寄付を発生するというつながりが生まれている。

momo としては、3 年間上限 300 万円を年間を区切って融資の申込を受付しているので、貸せる量や回数に限度がある。でも結局お金が必要だったということより、地域のつながりをつくっていくことのほうが重要だった。中山間地域の事例に関わって、地域が自立する、その小地域のつながりが持続可能な社会とするならば、地域だけで自立しろといっても無理がある。ステップがあると思う。例えば、「こうじびら山の家」を例にすると、農業体験ツアーをして都市部から人が流れる、支える人が生まれる、都市部からは中山間部からエネルギーや水を供給されていることを実感する、つながっていることに気づく。地域間のつながりをつくるのが momo の役割である。長期的には、例えばいとしろでマイクロ水力発電でお金がまわるようにしたいが、今はまだ地域の中でお金を回して事

業ができるんだということを見せていく段階です。東京にいる名古屋出身の人、名古屋に住んでいる岐阜出身の人、岐阜に住んでいる郡上出身の人、地域から離れている人が応援していきたい人をお金を通して取り組みに関わっている。そのつながりをつくっていきける価値がNPOバンクのお金ではない部分の価値だと考える。

【補足】

3年間300万円と先ほど言ったが、今は3年間で150万円くらいである。毎月の返済額は割ると月3-5万円になる。究極的にいうとなんとかすれば返せる金額である。結局立ち上げにリスクのある案件に融資をしていくことは現状では難しく、そういうレベルの応援しかできない。ぎふNPOセンターの融資に関して、ぎふNPOセンター本体が担保として返済できる形のプロジェクトに融資をしたとことで、今後は金額や返済年数などのキャパシティを増やす努力が必要だと考える。究極的には限度があるので、既存の金融機関が受けていく領域があると思っている。

【質問】

人件費とか事務局費は？

Momo の中では誰にも支払われていない。今回の環境省の事業については、人件費はでている。立ち上げ期からすべて報酬はなしですべて持ち出しのボランティアで活動している。未来バンクも専従スタッフがなくて10数年回ってきて、自分達の持続可能性を自分たちでできることで設定し、つなぎ融資という形で年中受け、全国で実施している。momo はつなぎの部分は金融機関が行っており、期間を区切って手づくりで一つひとつという感じで持続可能性を担保しようとしている。

コミュニティ・ユース・バンク momo の融資先として思うこと

特定非営利活動法人ぎふNPOセンター 水野馨生里氏 駒宮博男氏

岐阜県郡上市白鳥町石徹白で実施しているマイクロ水力発電実験事業について。この事業はぎふNPOセンターが主体として実施していますが、まずは経緯から。

ぎふNPOセンターの重要なミッションは、地域をいかに再生していくかである。地域再生と一言と言っても多岐にわたっているが、最終型として何を目標しているかと言うと、そこに持続可能な職場がないと実現できないであろうということである。地域に持続可能なコミュニティビジネスをどれだけ作るのかということである。ビジネスにもいろいろあるが、地産地消である。地産地消というと食べ物の話になってしまうが、食べ物で地産地消が本当にできるかという△マークをつけてしまう。なぜならビジネスとして成立できるくらいの量がないと思う。量的に可能なのはエネルギーの自給だと考える。エネルギーはどんなに山奥でも、1世帯あたり100万くらい使っている。現実的に愛知県の豊根村で行った調査では、年間500世帯が500億円費やしている。エネルギーは悲しいが外の人を作って地域の中の人を使うだけの仕組みになっている。つまり毎年お金だけが外に出てしまっている。これをなんとかすると、地域内の経済効果がかなり生まれるのではないかとという大前提があって、エネルギー自給の実験をしようということになった。



もう一つのポイントは、どの自然エネルギーを使うとコストベースで実現可能になるかということである。地域

のお金だけでできるかぎりコストパフォーマンスの高いエネルギー源を考えた時に、一番近かったのが水力、地域の水力だった。そして小さな水力について10年前くらいから情報を入手して自宅に設置しようと検討していたら、地域づくり工房の水車にぶちあたった。さらに調べていくと、戦前は富山県の砺波平野を中心に水力発電機が1万機あったそうだ。また日本と比べて圧倒的に降水量が少ないドイツの平原を流れる川で水力発電がビジネス化されている。

今回はたまたま万博で余ったお金のファンドが始まるということで出してみようと総額750万円を得、自己資金150万円が必要と言うことで、momoから融資をいただいた。

石徹白には3種類の水力発電機を設置した。この目的はビジネスモデルになるかどうかの検証で、まず関心をもってもらうために設置した。全国広いが、3種類の水力発電機を一気に歩いていける範囲で見られる場所はここしかない。エコツアーのたまになるのではないかと考えている。本当の目的は、地域の方全員に大きな興味をもっていただくということだ。自治会やNPOの方々がこの事業に大いに賛同してくださっていて熱心になっている。そういう状態になってきている。なぜそういう状態ができたのかというと、石徹白は最盛期で1200数十人の人口だったのですが、今は350人くらいになる。このまま放っておくとあと5-10年以内に人がいなくなる。数学的にはただらかに減るように思われるが、ある程度人口が減ると公共サービスなどがなくなり、「下におりなさい」ということになる。限界集落から勇気ある撤退をするにはどうしたらいいのか、それを食い止めるためには5-10年の間に何ができるのか、という問題に迫られる。地域エネルギーを貯めて自発的に何かをやるという状態を待つられない状況である。「やすらぎの里いとしろ」というNPO法人が数年前にできたが、そういう組織ができるというのは危機感が抱えているからできるし、外部の力を借りたいという思いを持たれている。数年前から接触を重ね現在の関係性になっているが、思いつきではなく、選びに選び抜かれた地域で実験をすることになった。石徹白のような地域で再生モデルをきちんと作っているいろいろなところに広めていきたいと思っている。

石徹白の場所だが、福井県と岐阜県の県境にあってももとは福井県だった場所である。豪雪地帯で冬になると福井県において行けないので、岐阜側にいい道を作り合併したという経緯がある。九頭竜川の水源地でもあり、水が豊富で九頭竜川の水源を整えているのが石徹白の人たちである。この集落から勇気ある撤退をしたとしたら九頭竜川全域が大変なことになるという非常に重要な地域でもある。水量が多いのでマイクロ水力発電に非常に適しているという背景がある。マイクロ水力発電というのはNEDOの定義では、1000キロワットのダムを持たない水力発電である。石徹白に設置しているのはもっと小さな1000キロワットなど届かないものだが定義の中でやっている。

設置している3つの発電機のうち、螺旋型の水力発電機は岐阜の篠田製作所という岐阜の地元の中小企業が製作している。開発は名古屋大学大学院の環境学研究科と富山県立大学と地球の未来である。富山県の砺波平野にも普及していた高低さが不要なく平地でも発電ができることとゴミや落ち葉がつかまらないということがメリットだ。砺波平野では発電機ではなく農具として普及していたという歴史がある。農業をするときの動力として畑の横に設置して使った。石徹白には水力発電機があつてかつて村の中で使用したが、戦後大規模な発電所ができ小規模なものは不安定ということで、今では北陸電力に電気をまかなってもらっているという状況になった。

今回は用水路にはめ込めるというメリットがあるので、迂回をさせた用水路をもう一つ作り、そこに水力発電機を設置している。500-700ワット発電するかと想定しているが、開発中のため最大出力がまだ140ワットしかない。これからあげていけないといけないという問題がある。

2つめは縦軸型のカワーパルというカナダの会社が開発しているものである。ベトナムで作っており、中国やベトナムの無電化地域に導入され、とても普及している。これも落差は1.5メートル程度あれば発電でき、傾斜がなくても大丈夫ですが、落ち葉が詰まったら電気がとまってしまうというアナログなしくみなので、そこをクリアしないといけないという問題がある。

3つめは落差を利用して発電するというもの。これもカナダの会社のものである。こちらのほうが比較的水量が

少なくとも落差があれば発電できるという特徴がある。

この事業はぎふ NPO センターが主体ではあるが、地域の手を借りないといけない事業である。電気工事も石徹白全体の電気を管理している人が NPO の中におり、その方々が全てやってくさっている。

事業規模は 750 万円であり、万博のファンドからお金を得るために自己資金 150 万円を調達しなくてはいけなく、その部分を今回融資していただいたが、今後どう返済していくかが課題であり、エコツアーや視察の受け入れを返済事業にできないかと考えている。3 年間で毎月 5 万円返すという返済計画である。

質問：確認ですが、マイクロ水力発電事業の主体はぎふ NPO センターですか？

そうです。視察の受け入れはぎふ NPO センターが行い、案内は現地の人が行う。視察費用はぎふ NPO センターに入り、返済に充てていく予定である。

質問：NPO センターというのは全国それぞれ運営形態が違うと思いますがどういう形態になっているのか。

ぎふ NPO センターは、厳密にいうと公設備・民設置民営の支援センターである。簡単にいうと民設民営である。地方なので、誰が金をくれるかという県となる。これまであまりに県にべったりしていたので、このままではいけないということでセンターをいかに改革するかも重要なミッションになっている。これからの県レベルの支援センターは自分の足で地域に入る人を作らないとだめだと考えている。他の事業としては、指定管理者ではないが、ぎふ NPO センターの委託事業を受けている。厚生労働省の緊急サポート事業や県の巨大ファンドを運用する事務経費を三菱 UFJ 信託銀行からいただいている。

質問：momo とぎふ NPO センターと石徹白の NPO があるが、石徹白の NPO は momo からお金を借りている、お金を返さないといけないという認識はあるか。地域再生というモチベーションや戦略をもっているか。

momo のことは一部の方には認識されている。地域全体としてはまだ認識されていない。ぎふ NPO センターも石徹白に入るときにはとても慎重だった。momo も入り方に気をつけている。先日実施したツアーでは momo レンジャーが参加し、個別に石徹白地元の人たちと話しをすることができた。石徹白の人たちは、都会の変わった若者が 20 名くらいきて何を考えているのかなという反応だった。

今後地元の人たちが地域再生をどう考えるか。水力発電の工事をしている段階でもっと大きなことをしようという声が出てきている。最終的には 300 キロワットくらいのもを入れたいと考えているが、設備投資に 1-2 億円費用がかかる。試算すると、地域で自給するエネルギーを北陸電力に売電すると 2500 万円くらいになり、投資に 1 億円かかったとしても 4 年でペイすることができる。私はういたお金を水力発電の水源を守る活動に使いたい。森林を守るためのお金に当てたい。石徹白に石徹白スギという銘木がある。他のスギの 3 倍もの比重がある。もう一度必ずビジネス化できるはず。製材所も数年前まではあり、たくさんの人が働いていた。世界遺産に登録できるくらいのブナ林もあった。材木の価格が落ちてしまいは衰退していた、ほんの数十年前まですごい量の森林資源を出した。記憶に残っている人たちがまだ石徹白にはいる。もう一度一気に開発するのではなく、持続可能な状態で、例えば 100 年スギを出すのであれば 1% ずつ出していくということをするればビジネスモデルになる。地域の人とは「やろう」という話にはなっているが、イニシャルコストをどうするのかという課題を抱えている。

質問：地元の人々の当事者意識はどうか。誰が一番損をするかということと真ん中に入った人が損をするような気がするが。お役所の補助金がきれたらやめるといふカタチにならないか。

地域を選定する際はかなり厳選した。候補に上がった地域がいくつかあるが、県がストップしたり、下流すぎたり、条件が合わず、前々からやりたかった石徹白になった。名古屋大学の高野先生が坂内町という場所でもう 1 機のマイクロ水力発電機で実験している。なぜこの場所かという旧坂内町の村長さんに電力で再生したいという思いが

あり、お会いして話をしたら即やろうということになった。

大切なポイントは中間支援のあり方だと思う。しゃしゃりでて何かしようというやり方は絶対によくない。エネルギーが蓄えられた地域でないと話しにならない。一方地域は外部の人を必要としているのも確かです。外部の人間が十分気をつけないといけないのは、地域の人やりたいことから一歩でも出てはいけないということ。その範囲内でじわじわとやっていくしかない。そのことを守れば中間支援はそれなりに役に立つ。

質問：暮らしていこうとする若い人はいるのか。

若い人も結構いる。実はすでに若者のキーパーソンの抽出もやっている。家庭の事情で大学に行けなくて高校をでて戻ってきて専業農家になって米をつくっている若者など探せばいる。石徹白には探すと大変個性の強い有能な人がたくさんいらして、そういう人が関わってくるとすごいことになると思う。また NPO 法人だけでなく自治体の OK ももらっているのでやりやすい関係ができつつある。

質問：コミュニティビジネスの事業実施者として新しいことを起こそうとしているわけですが、どう受け止めているか。

個人的にはずっと暖めていたことの第一歩が踏み込めたのでよかったという感想だ。ぎふ NPO センターとして理事会は通っているが完全に納得しているかというか中身が分かっていない状況である。センター的にはやりだしたら外部が注目してくれたのですすごいことやってくれているなというレベルである。

質問：暖めていたのはプロジェクトの中身か、仕組みか。

圧倒的に地域再生である。何でできたかというか、参加している岐阜の若者はみんなものすごいエリートである。東京に出て戻ってきてやるんだ、という人間が数人でできた。その周辺には何十人もいる。若者をだましてしまったという点では責任重大である。若者の力がないとできない。事務局の力だけではできないことである。

質問：地元の方々に出資をもとめるやり方は考えなかったのか。

地元の人からの出資についてはこれからやろうと思っているが、すごく時間がかかる。あるレベルまで理解していただかないと難しい。理想的な流れもあるが、世の中の流れも別にあって、万博のファンドも今年度初めてできたということで即応募した。将来的には地元の人が出資するのが一番である。

質問：いろんなお金のしくみをその時々必要性にあわせて使われているが、AP バンクで借りた経験、momo で

借りたという経験、公益信託の運営者側の知見経験などいろいろ考えて NPO バンクの意味は何であるか。

これからのワークショップでやる課題である。現段階ではお金の持っているそのもの価値よりもメディアしての価値のほうが圧倒的に高い。momo の場合は東海地区の若者が NPO バンクを作ったということ、AP バンクはアーティストが出資して作ったということ、その動きがこれからの自分のお金の使い道としてこういうのがあると気づきを与え、社会に浸透させていくことになる。この価値が圧倒的である。アメリカ・イギリスには到達しないが、今一歩手前で周知を徹底しないとどうしようもないと考えている。

質問：700 ワット出力するためには後どれくらいかかるのでしょうか。雪にどれくらい強いのか。

最大量物理的な水量と落差を計算すると 700 ワット出力が可能である。が、大分実験を重ねてわかったことがあり、篠田製作所は鉄の加工に慣れており、重いものを作りすぎている。軸受けのベアリングなど 400 ワット弱が発電機だけで失われている。その部分を解決すると 500 ワットくらいまではいくと。戦前砺波平野で使われていたものは何社が競合してすごい技術開発をしている。雪は大丈夫。全く問題ない。水路がながれていれば凍ることもない。

セッションⅢ コミュニティファンドの機能が持続可能に運営されるためにはどうすべきか

〈グループ1〉

グループ1では、まずコミュニティ・ユース・バンク momo のプレゼンテーションを受け、NPOバンクに絞り、その現状と momo の特徴及び課題を再度整理した。

NPOバンクの歴史をふりかえると1994年未来バンクが日本発NPOバンクとして設立され、現在は全国9つのバンクがある。それぞれ形態が違い、大きくは下記の2パターンがある。

- 1) 支援団体が一つの機能としてファンドを持ち合わせている
- 2) 単独のNPOがボランティアで担っている

NPOバンクの社会的基盤はまだ弱く、運動体からいかに社会化させていくかが課題となっている。

コミュニティ・ユース・バンク momo の特徴は、下記の5点があげられ、出資者と融資先とNPOファンドが一体となった共同組合のような関係性をつくり、顔の見える関係の中で、地域のお金を地域に必要な事業に投入し、地域に影響力を及ぼしていくことである。

- ① つながるためのツールとしてお金を捉えていること
- ② 金融機能を使った運動であること
- ③ 融資先の成果を見せる機能をもっていること
- ④ 環境ビジネスの実践者（融資先）を支援すること
- ⑤ 若者が主体となって運営していること

NPOバンクの新しいスタイルとして非常におもしろみがあり、一方で環境分野においては環境ビジネス、事業化という発想が弱いのでいかに実態をつくっていくかが問われる。また、起こそうとしている環境ビジネスが社会ニーズにマッチしているかどうかの判断能力も求められる。

NPOバンクマネジメントの基本である、人・モノ・カネ・情報が十分ではない現状の中、コミュニティ・ユース・バンク momo は、基本的には走りながら地域ニーズを把握し、実態を作りながら変容し、さらに地域ニーズのあうしくみづくりをしていくスタンスである。が、適正規模を見極めること、地域再生の機運に乗っていくこと、返済のリスクをいかに回避するかを明確にしておくこと、は最低限持続可能な運営基盤のために必要なことであると指摘があった。また環境省以外にも経済産業省・国交省など、コミュニティファンドに関するマッチング事業などが実施されているが、協働でガイドラインを早急に作成することが必要であることも話された。まだまだ、日本において持続可能な運営基盤をつくるには課題が多い。

それ以外の参加者からの提案は以下の通りである。

人	モノ
<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関からの人材受け入れ ・評価できる人材の参画 ・分野の専門家（知見の投入） ・汗をかく学生を巻き込む ・ボランティアの確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業からの寄付受け入れ ・借入希望者への対応サポート ・ポリシーをもつ
カネ	情報
<ul style="list-style-type: none"> ・信用保証のしくみをもつ（公民両方） ・一定のお金の確保（公的資金） ・債務保証をする基準をつくる ・リスク保証を確保する 	<ul style="list-style-type: none"> ・出資者の情報提供 ・政府との対話 ・ポリシーを情報提供すること ・ビジネスプランを提案すること

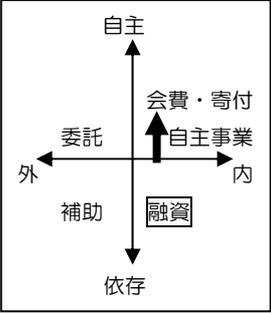


<グループ2>

グループ2では、セッションテーマである「コミュニティファンドの機能が持続可能に運営されるためにはどうすべきか」に対して各自の解決案を考え共有した。

コミュニティ	<p>活動団体 機能・つなぐ・ビジネス化・変革・信頼</p> <p>支える</p> <p>*コーディネータ・コーチング・コンサルタント・信用保証</p>									
ファンド	<ul style="list-style-type: none"> ・寄付控除の団体になる ・行政 ・市川市、ハンガリーの1%制度 ・地球環境基金のファンド化 ・企業のCSR ・信用組合・信用均衡・地銀のミッションにする ・宝くじ ・助成団体 ・私募債化 									
機能	<ul style="list-style-type: none"> ・活動の阻害要因がお金かそれ以外かを見極める。 例) 地域を巻き込むために若者が必要 知得も人も足りない 成長したい。一体感 ・事例を見つける (共通メリット) *活動者がCFをどう使うか *CFが活動者をどう使うか 									
持続可能	<ul style="list-style-type: none"> ・メディア機能 ここにこんな○○○という課題を○○して解決しようとしている人がいる。「みんな金だせー」と呼びかける機能。*当事者でなく、外部がその必要性を訴えることに意味がある。 ・つながりを作る 一般の人がNPO活動に関わる時に労力を提供できないときお金のしくみでつながりを作る。 									
運営されるため	<table border="0"> <tr> <td>NPOバンク</td> <td>顔の見える範囲</td> <td>→ 地域の人をつなぐメディア</td> </tr> <tr> <td>一般金融</td> <td>コミュニティビジネス(継続) 2年目事業の金(継続)</td> <td>→ 事業のコンサルテーション(担保とCSR)</td> </tr> <tr> <td>行政</td> <td>MPOバンクの運営費補助</td> <td>→ 法制度とトップダウン</td> </tr> </table>	NPOバンク	顔の見える範囲	→ 地域の人をつなぐメディア	一般金融	コミュニティビジネス(継続) 2年目事業の金(継続)	→ 事業のコンサルテーション(担保とCSR)	行政	MPOバンクの運営費補助	→ 法制度とトップダウン
NPOバンク	顔の見える範囲	→ 地域の人をつなぐメディア								
一般金融	コミュニティビジネス(継続) 2年目事業の金(継続)	→ 事業のコンサルテーション(担保とCSR)								
行政	MPOバンクの運営費補助	→ 法制度とトップダウン								
には										
うす	<ul style="list-style-type: none"> ・お金の流れで団体の問題をチェックする。 ・ビジネスモデルへの気づきを与えてくれる。 									
べき	<ul style="list-style-type: none"> ・公共性アピール 									
か	<ul style="list-style-type: none"> ・エコビジネスで地域を担う起業家に起業するチャンスを与えるための融資(地域での人材育成資金) 									
	<ul style="list-style-type: none"> ・融資先の取り組みを出資者と地域にフィードバックすることで“地域のお金”“個人のお金”の使い方方を問う、啓発する役割。それがコミュニティビジネスの支援になる。 									

各自が出した提案をまとめたものが以下である。

<p>つなぐ機能</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 出資者⇔コミュニティビジネス ・ コミュニティビジネス⇒マス ⇒外部を本当につなげているのか ⇒水平展開する力がない ⇒広がり不足 * 力量とネットワーク 	<p>変革機能</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 「思い」をビジネスに ⇒コンサルテーション ⇒金融機関よりよはよい ⇒今のところコミュニティファンドにはできていない ⇒ネットワーク力・リソースがあれば ・ チャンスを与える ・ ビジネスモデルへのブラッシュアップ ・ 失敗要因・阻害要因の分析 ・ スキル向上
<p>変革機能</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 出資者づくり ・ 一般市民の意識啓発 ・ お金の流れを変える ⇒地域に変革機能が届いていない 	<p>信頼される存在にする機能</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 公共性のアピール⇒基準信頼へ ・ 透明性アップ

意見交換内容

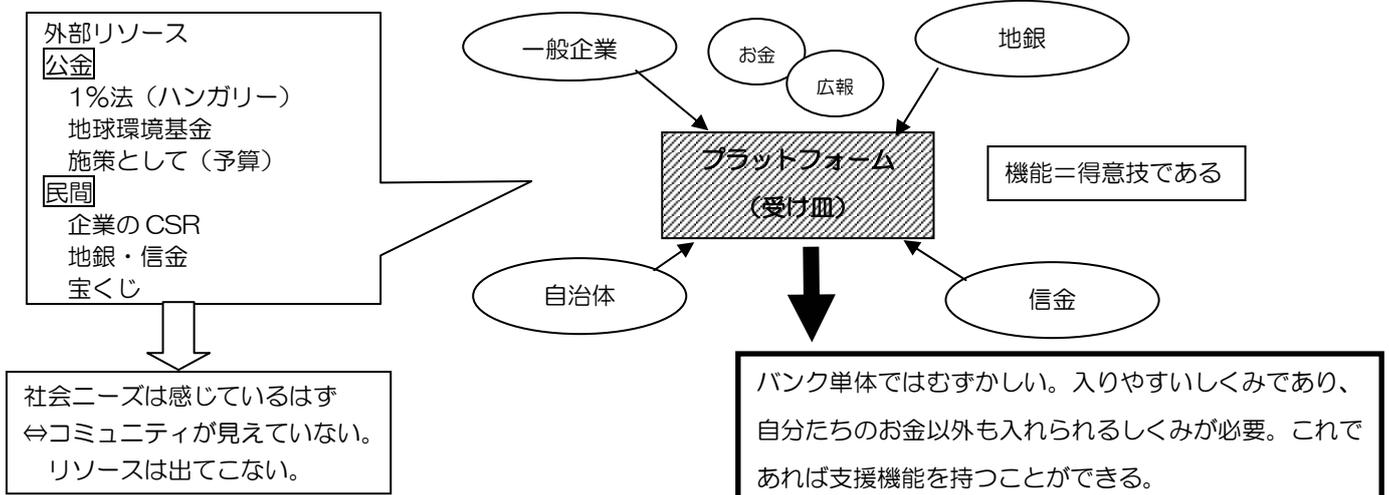
- * 一般の金融機関が果たすべき機能もあるのではないか⇒コミュニティビジネス支援をやりたい意志はある
- * 違いはどこにあるのか⇒担保主義との違い⇒審査基準に表れるはず(←本当にそうか)⇒質的な違いもあるはず
- * 若者が社会に触れる機会。
- * 「借りにくる勇氣」⇔「本気度」という担保⇒事業者自身にある？どれくらいリスクを取れるか？
- ⇒事業化するスキルの不足
- ★コミュニティファンド自身の力量形成
- ★必要とされる存在になる
- ★支援機能と金貸し機能

具体的提案

地域ごとに受け皿：プラットフォームをつくる

*インセンティブ 例) 税控除 公共性

社会的評価



グループ2の提案は、単体でNPOバンクが金貸し機能と支援機能をもつのではなく、地域にプラットフォームをつくり、その中に、信用金庫や地銀、公金、民間資金を入れる機能を持たせ、NPOバンクの得意とする機能（支援）より展開できるようにしてはどうか、というものである。その方が、リスク回避、公共性や社会的評価の担保が得られるだろうということであった。が反面、単体で柔軟に動く・支援する機能を失うのではないかという危惧もあった。

以上。