

協働取組促進のための資金調達等に関するヒアリング調査とりまとめ結果概要

環境省中部地方環境事務所 環境対策課

1 はじめに

地域における持続可能な地域・社会づくりのための協働取組の促進に当たっては、協働取組を行う地域の協議会やNPO等市民活動団体（以下「NPO等」という。）の財政的な基盤が形成されることが肝要である。

本資料は、NPO等の基盤形成の支援に取り組む金融機関及び有識者に実施したヒアリング調査をとりまとめたものであり、第5期（平成30年度から32年度まで）中部環境パートナーシップオフィス（EPO中部）運営業務の実施における参考資料として提示するものである。

2 ヒアリング実施状況

実施期間：平成30年1月10日（水）～23日（火）までの期間

対象：

金融機関等 地方銀行(1)、信用金庫(2)、政策金融機関(1)

有識者 大学教授（現代社会学）(1)、税理士(1)

括弧内の数字は実施数

実施方法；原則対面により実施（一部書面調査含む）

聞き手：調査業務運営スタッフ

中部地方環境事務所職員（一部）

3 ヒアリング調査結果概要

今回実施したヒアリング調査結果について、以下の3つの観点で分類し、整理する。なお、文末の（金融機関）は地方銀行、政策金融機関又は信用金庫を、（有識者）は税理士又は大学教授を示す。

NPO等を含むソーシャルビジネスの資金調達に関連する取組・所感等

NPO等に対する期待や課題等

中間支援機能に対する期待や課題等

NPO等を含むソーシャルビジネスの資金調達に関連する取組・所感等

地域社会の活性化のため、公共的な取組を行う団体を対象に助成金を交付。団体の活動を支援し、地域社会の活性化・振興発展に寄与することがねらい。助成金の応募・申請窓口を各市町村にお願いしている。（金融機関）

創業支援に関してNPOの法人化も含め創業前の「基礎スキル習得・事業計

画策定・資金調達・開業準備」から創業後までをワンストップでサポートする仕組みをとっている。新しい地域の起業家を育てながら、地域の課題を解決していくソーシャルビジネスもサポート。事業計画策定に当たっては、事業計画書への助言・コメントなど具体的なサポートを心がけている。(金融機関)

中小企業支援、創業支援などに取り組んでいる。中小企業が単独ではできないことを支援したい。行政の補助メニュー等のワンストップ窓口としての役割も持っている。(金融機関)

創業支援は大きな意味ではCSRの一環として取り組んでおり、将来的な顧客の発掘という要素は大きくはないが、CSRだけの視点で創業支援をしても、その会社が持続していかないなので、バランス感を持って取り組んでいる。(金融機関)

ソーシャルビジネス向けの融資は介護・福祉関連が多い。初期の設備投資が必要となる一方で、事業型のため採算性が見込みやすく、これら分野については融資との相性が良いと言えるのではないかと。一方で自然・環境分野に関する融資は全体の約1割に留まっている。(金融機関)

「協働」は重視しているが、各者の立場で思いが異なるため、調整が難しい場合もある。金融機関の強みは地域と企業をつなぐときの「信頼感」。行政を巻き込みやすくなる。(金融機関)

融資の審査において、マッチングしなかった場合は、その理由などを伝えブラッシュアップを行う機会を提供している。(金融機関)

融資については、メニューは用意しているものの、実績として特筆できる状況にはない。NPO法人側に融資による資金調達を求めている状況もあるのではないかと。(金融機関)

民間の金融機関の多くは、NPO法人の絶対数が少ないことや融資金額としても少額であることから、主要な顧客とはなり得ないという認識があるのでは。NPO法人は採算性・事業性も不透明というイメージを持っている場合もあり、返済可能性についての数字的な指標も無いことから、金融機関として優先度は低くなる傾向になってしまうのではないかと。(有識者)

NPO等に対する期待や課題等

NPO等は地域を活性化する大きな力を持っていると認識しており、今後も寄付や融資を継続していくことで、地域活性化に貢献していきたいと考えている。(金融機関)

NPO 等に対する理解が自治体や担当部局でもまだまだ温度差があるため、行政と NPO 等の連携強化も必要である。NPO 等と企業のマッチングについて妙案は浮かばないが、マッチングのニーズは間違いなくある。(金融機関)

地域を良くしたいという思いを、もっと「見える化」する必要がある。地域課題を一緒に解決したいという「仲間」と対話しながら活動できると良い。団体・企業・行政が協働し、基盤を形成していく、その過程では必ず資金調達が必要ではなく、そこに融資の役割も期待される。(金融機関)

法改正により NPO 法人も信用保証制度の対象となったことから、世の中の NPO に対する期待感が高まっていると思料。一方で、NPO 等には営利を追求せず、こころざしや強い思いで活動している団体も多いと思う。NPO 等の活動が、地域の課題解決とマッチングするよう、地域ニーズの把握をいかに進めるかが肝要である。(金融機関)

NPO 法人が信用保証の対象となるなど、NPO 法人への融資については門戸が広がっているのではないかと。NPO 等においては、それに対応できる収益構造にしなければならない。返済が可能な事業計画の策定、経済性を考慮した取組をやっていかないと長続きしない。(金融機関)

地域社会が抱える課題の解決のためには、我々の目の届かないところへの支援が肝要であり、そのためには NPO 等・企業・行政・金融の協働が大切である。NPO 等に対する期待感は大いなので、今後、自分たちで課題を解決し資金を得ることに積極的に取り組み、助成金に頼らない持続可能なものとしていく仕掛け作りが必要である。(金融機関)

NPO 等には、地域の課題解決につながるような活動の企画・実施(公共性・社会性)、斬新な視点・手法により他の主体に好影響を及ぼすような活動の実施(先進性・伝播性)を期待したい。(金融機関)

企業の助成制度には企業の意図があり、申請する NPO 等はそれを十分理解するよう心がけるべき。助成側も「申請してお金がもらえるなら」という団体ではなく、「地域を良くする活動を行うためにはこれだけの資金が必要」と明確な考えを持った NPO 等をサポートしたいはず。(金融機関)

NPO 等の特性として、個人の強い思いから組織が始まっているため、次に続く人がおらず、組織・団体の継続性が課題となっている NPO 等が多いのではないかと。事業承継のマッチングに取り組む商工会議所もあり、企業においても喫緊の課題となっている。(金融機関)

事業承継については、組織がなくなってしまうことで、地域課題が解決され

ずに放置されていく状況に陥らないかという面から捉えられる。NPO 法人の解散件数も増加傾向にある現状を踏まえると、「組織」ではなく、「思い」を継承する別団体に、ノウハウなどを含めて継承させていくという方法もあるのではないか。(有識者)

中間支援機能に対する期待や課題等

NPO 等や団体のミッションをクリアするための最適なアプローチの仕方についての助言や伴走支援が求められているのではないか。

ソーシャルビジネス、特に事業性が低い環境分野での活動などは、活動に「値段」を付けることへの抵抗感、不安感が強いが、ここを明確にしなければ活動が回っていかない。ミッションをクリアするために、活動を事業化していくべきなのか、別のアプローチをするべきなのか、こういったステークホルダーとつながればよいのかなどの助言も求められる。(有識者)

支援のイメージをどう描くか。ソーシャルビジネスの中でも、例えば福祉やエシカル分野は収益性が見込めるが、環境分野は収益性が見込めないものが多いといった特性があるので、まず、支援対象となるターゲットがどのような事業形態であるのかを分類し、その上でそれぞれに応じて支援のアプローチを変えていくことが必要である。その取組を事業として発展・展開させていくべきなのか、現状の中で動いていくべきなのか、その団体のミッションに合わせた伴走支援が必要。(有識者)

「NPO を企業とつなげる」という視点でのアプローチではなく「企業が NPO とつなげる」という視点で仕掛けていくほうがよい。企業を主役に捉えて、地域や NPO 等とつなげていくこと。SDGs を取り入れることにより、これまでの環境の範囲を大きく広げることができるので、こうしたツールをうまく活用していく方策があるとよい。(有識者)

- 企業主体のコーディネートによって、企業・NPO 等どちらにも利となる地域社会貢献・地域課題解決につながる支援がされることに期待する。企業にとっては、自身のビジネスの中で回していける仕組み、CSV としての取組になることが継続のポイントである。(有識者)

NPO 等やその活動を理解する企業をいかにして探し出し、マッチングできるか。企業のノウハウを入れることで融資が受けやすくなる可能性もある。

マッチングによりネットワークが生まれ、協働・対話により活動が広がり、さらに地域が活性化するというサイクルが生まれれば理想である。(金融機関)

NPO 等の資金調達の特徴は、資金獲得の種類が複合的であること。会費、寄附、助成、融資など、その団体が活動を効率的に行うための活動資金のベストミックスについての助言をしてくれる機能が求められているのではないか。

経済性のある活動に押し上げていくばかりではなく、コンセプトや問題意識の共有などを理解して相談に乗っていく。ビジネス化を視野に入れている団体に対するフォローや事業化の支援は既に色々行われている。(有識者)

中間支援に関しては、事業計画への助言や創業支援などについて、ソーシャルビジネス支援ネットワークの活用や、得意とする税理士の相談窓口の活用など、融資前のサポートについては幅広く行われていると感じる。

一方で、融資後のフォローに十分に手が回っていないため、融資後のビジネスサポートという観点からの伴走支援を期待したい。地域におけるニーズも多岐にわたる。(金融機関)

NPO等に対する助成や表彰制度があるが、それきりで終わることが多いと感じている。そのあとのフォローや伴走支援のほうに焦点を当てるのが、活動の定着化や基盤強化の近道ではないか。(金融機関)

NPO等の「思い」を地域にも共有できれば良いと思っている。多様なセクター、行政、自治体と協働し、活動を外に出していくことで、思いやミッションの重要性が共有される。中間支援や伴走支援の役割として重要ではないか。(金融機関)

思いだけでなく経済性を考慮した取組をやっていかないと、長続きしない。こうしたノウハウを第三者の視点からインプット、伴走支援を行う役割としての中間支援機能というのは十分に想定されるのではないか。(金融機関)

NPO等の事業承継の支援という取組みも期待されるのではないか。この場合、団体の承継という観点ではなく、地域課題解決のノウハウの承継という観点が重要。今後、NPO等の「終活」サポートのニーズは増加するだろう。(有識者)

補助金や助成金等の申請において、採択に至らなかった案件をフォローする仕組みの必要性を感じていた。行政や審査側では直接手が回らないそうした取組を担う役割があるとよい。団体の活動のブラッシュアップにつながることも、行政においても申請案件の質の向上というメリットがある。(有識者)

5 総括

協働取組促進のためのNPO等の資金調達・基盤形成に向けて中間支援に求められる役割・機能等をヒアリング調査結果に基づき総括する。

金融機関においては、NPOを含むソーシャルビジネスに関する様々な支援が行われており、そのほかにも意欲的な活動に対するサポートの体制は一定程度整備されている状況がうかがえる。

一方で、融資においては事業性の高さが求められる傾向にあること、NPO等の資金調達の方策は多様であることから、環境を主体とする活動において、融資が有力な資金調達的手段であるとは必ずしも限らない。

NPO等が地域課題解決及び地域活性化のための重要なステークホルダーであることは共通的な認識となっている。NPO等のミッションをフォローし、活動のバックアップに取り組む必要性も共有されており、NPO等への期待値も高い。

中間支援に求められる機能・役割としては、

- ・ 創業前や活動の基盤が安定していないNPO等に対しての、ミッションクリアのために最適なアプローチの仕方を可視化できる機能
- ・ NPO等の強みを活かし、活動を継続的に行うための資金調達のベストミックスを提示する役割 などが挙げられている。

企業とのマッチング機能も期待されており、NPO等を主体とするのではなく、企業を主体とすることがポイントとして指摘されている。

EPOに求められる役割としては、上記を踏まえた、地域における持続可能な地域・社会の構築に向けた中間支援機能との連携強化であると言える。そのプロセスにおいては、「広域」ネットワークの活用や、多分野・異分野を巻き込んだ協働のコーディネート（環境+ ）による事業性の強化など、EPOだからこその強みやノウハウを積極的に取り入れることが期待される。

以上