

第3章 環境CBを促進する市民出資・市民金融の意義・位置づけ

I. 調査概要

本章では市民出資・市民金融について、既存の支援制度の現状を踏まえ、CB支援における既存の支援制度と市民出資・市民金融を相対化させることで、その意義を明らかにする。

本章では、まず、既存の資金支援制度と市民出資・市民金融とを比較した(II. 参照)。整理にあたっては、図表3-1の有識者に対してヒアリング調査を実施した。また労働金庫の支援状況については、労働金庫協会からデータの提供及び協力を得た。

次に市民出資・市民金融の各手法の法的位置づけについて、間接金融型・直接金融型のそれぞれについて、現行法上の整理を行った(III. 参照)。

さらには、市民出資・市民金融の複数の手法においての傾向を分析するために、インタビューによる事例調査を実施した(IV. 参照)。なお、この調査では、実務者検討会委員が所属する組織の事例も含まれており、第6章での記載と重なる部分もあるが、整理に必要なとの認識から、報告書では重複内容もそのまま取りまとめた。

最後に、現状から考えられる市民出資・市民金融の意義・位置づけを整理した(V. 参照)。

図表 3-1 既存の資金支援制度と市民出資・市民金融の比較に当たっての有識者ヒアリング対象者

比較対象とする制度		ヒアリング対象者
金融機関による融資	金融機関全般	藤井 良広氏 (上智大学地球環境学研究科 教授)
		藤田 寛氏 (日本政策投資銀行公共ソリューション部 審議役)
	信金・信組が行う CB向け融資制度	澤山 弘氏 (信金中央金庫総合研究所 主任研究員)
	労働金庫が行う NPO 向け融資制度	山口 郁子氏 (中央労働金庫)
助成・寄付	自治体や企業・財団の助成	山岡 義典氏 (特定非営利活動法人日本 NPO センター代表理事、 法政大学 現代福祉学部教授)
	寄付	鶴尾 雅隆氏 (独立行政法人 国際協力機構)

(注) ヒアリング調査の結果は、事務局にて整理を行うものとした。(従って、分析結果は事務局にての取りまとめ及び認識を表し、ヒアリング対象となった有識者の総意を表すものではない)。なおヒアリング対象者のご所属は、ヒアリング実施時点のものを示している。

II. 既存の資金支援制度と市民出資・市民金融

1. 金融的手法による CB への資金調達

1.1 金融機関における CB 事業者への融資について

前述の通り、CB 事業者の主な担い手である NPO 法人の総収入に占める主な収入源は、事業収入 50.2%、会費・入会費 16.9%、補助金 15.4%となっている（第 2 章 III. 1.3.2）。一方、NPO 法人で借入残高のあるのは 23%、うち借入先は「個人」68.5%、「政府系金融機関」10.1%、「銀行」9.7%、「信用金庫」7.9%、「労働金庫」2.5%となっている（第 2 章 III. 1.5.2）。金融機関からの融資の割合が低い要因として、(1) 融資を希望しないケース、(2) 融資を希望するにも関わらず、融資を受けられないケース、の 2 つが考えられる。

1.1.1 融資を希望しないケース

融資を希望しないケースには、CB 事業者の必要とする資金需要が、融資を必要とする程度まで育っていないケースと、事業者側が借入金（＝負債）を抱えてまで CB に取り組む覚悟ができていないケースの 2 つが考えられる。

1.1.2 融資を希望するにも関わらず、融資を受けられないケース

有識者ヒアリングでは、CB 事業者に対する融資が拡大しない原因として、金融機関にとっての①審査のコストの問題、②支援のコストの問題、③融資リスクの問題の 3 つが挙げられる。また、有識者ヒアリングでは、その他の課題として金融機関の認識不足を指摘する意見もあった。

図表 3-2 金融機関における CB 事業者への融資上の課題

①審査コスト	▶ CB 事業者の資金需要は一般的に規模が小さい割には、融資の手間がかかるため、金融機関にとってビジネスとして成立しない。 ▶ CB 事業者が融資審査に必要な書類を準備できず、手間がかかる。
②支援コスト	▶ 融資後に CB 事業者が事業を安定して進めるためのノウハウが足りず、手間がかかる。 ▶ 中小企業と比べて制度的な支援が薄いため、金融機関が手間をかける必要がある。
③融資リスク	▶ 信用保証協会による信用保証の対象外であり、引当金を他の法人に比べて高く積む必要がある。
その他	▶ 金融機関の CB 全般に対する理解不足、マーケットとしての認識不足

（資料）各種資料より三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

このように、金融機関による CB 事業者への融資には解決すべき課題があり、現状では資金循環が十分とは言えない。そこで、CB 事業者が事業の段階や需要に合った資金調達を行うための一つの方策として、寄付・助成等の他に市民出資・市民金融という手法の活用が考えられる。こうした多様な資金調達方法を選択できる環境を整備することにより、CB 事業者の必要とする資金の規模や目的に応じた資金調達の組み合わせが可能となる。

1.2 金融的手法による資金支援制度の現状

1.2.1 信用金庫

(1) NPO・CB 向け融資制度の概要

信用金庫では、2000年5月に奈良中央信金がNPO向け融資制度を開始したのを皮切りに、20弱の信用金庫が融資制度を実施している。信用金庫による融資制度の傾向は図表3-3の通りである。

図表 3-3 信用金庫によるNPO・CB向け融資の傾向

対象	特定非営利活動法人として明示しているケースが多い。 (一部の信用金庫で企業組合や任意団体に対象を広げているケースもある。 ¹⁹⁾
資金使途	運転資金・設備資金・つなぎ資金が多い。 創業時の融資を対象としないケースが多いが、一部対応例がある ²⁰⁾
融資額	無担保融資の場合、300万円～500万円が多い
金利	2%台が多い。つなぎ資金、あるいは短期資金の場合は1%前後と低金利で提供している事例もある ²¹⁾ 。
返済期間	無担保融資の場合、5年以内が多い。
保証	無担保融資の場合、代表者を含む2名以上の保証人を要求している場合が多い。

(資料) 各種資料より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

融資基準は、通常の融資審査と同じであり、たとえ市民事業であっても事業リスクの高い事業者を支援することはない。但し、自治体により債務保証がつけられているケースでは、普段金融機関が融資を行うことが難しい事業者に対して融資が可能となるケースがあると考えられる。

有識者ヒアリングでは、今後の動向として、地域密着型金融機関としての差別化の観点から、地域のCB発掘を今後の重要な経営課題として認識する信用金庫も出てくるのではないかという意見があった。

(2) NPO・CB 向け融資制度の現状

全国の信用金庫(279金庫)のうち、「NPO向け」あるいは「CB向け」融資制度の取扱いを行っているものは26事例確認できた。但し調査にあたっては、WEBによる公開情報から該当商品を抜き出したものであり、実際の融資実績の有無を表すものではない。また商品を有していてもWEBには掲載していないケースも考えられることから、全てを網羅したものではない。

¹⁹ 福島信用金庫「わくわく・SHOP」コミュニティビジネス支援ローンは、企業組合や任意団体・グループに対しても融資を実施。

²⁰ 西武信用金庫では「コミュニティ・ビジネスの創出資金、充実資金」として創業時の対応可能性を明記している。また、自治体による制度融資に取扱金融機関として参加し、創業時の融資に対応するケースがある。例えば、神奈川県が行う「コミュニティ・ビジネス支援NPO法人融資」が挙げられる。

²¹ 多摩信用金庫では、地方自治体からの受託業務に関するつなぎ資金の場合に限り、固定金利を年1%としている(その他の場合は固定金利3%)。

図表 3-4 信用金庫における NPO 又はコミュニティ・ビジネス向け融資制度の状況

機関名	都道府県	ローン名称	機関名	都道府県	ローン名称
渡島信用金庫	北海道	ベンチャー企業支援資金(KITAI)	上田信用金庫	長野県	上田しんきんNPOローン取扱中
新庄信用金庫	山形県	しんきん NPO ローン	金沢信用金庫	石川県	NPO 支援ローン
気仙沼信用金庫	宮城県	気仙沼しんきん NPO 支援ローン	北陸信用金庫	石川県	NPO 活動支援資金
那須川信用金庫	福島県	新事業育成資金	沼津信用金庫	静岡県	ベンチャー/NPO 企業融資支援制度
福島信用金庫	福島県	わくわく・SHOP	岐阜信用金庫	岐阜県	ぎふしん NPO 法人支援ローン ぎふしん地域活性化支援ローン
佐野信用金庫	栃木県	さのしん NPO サポートプラン	東濃信用金庫	岐阜県	とうしんNPO応援ローン
水戸信用金庫	茨城県	NPO 事業サポートローン	知多信用金庫	愛知県	NPO支援ローン
さわやか信用金庫	東京都	名称不明	碧海信用金庫	愛知県	へきしんNPO支援ローン
西武信用金庫	東京都	西武コミュニティローン(コミュニティビジネス支援ローン)	京都北都信用金庫	京都府	ほくと NPO 事業支援ローン
青梅信用金庫	東京都	NPO 法人支援資金	永和信用金庫	大阪府	えいわ NPO ローン
多摩信用金庫	東京都	NPO 事業支援ローン	奈良中央信用金庫	奈良県	ちゅうしん NPO ローン
横浜信用金庫	神奈川県	横浜こみゆにていろん	きのくに信用金庫	和歌山県	きのくに NPO 支援ローン
長野信用金庫	長野県	しんきん NPO ローン	大分みらい信用金庫	大分県	創業サポートローン

(資料) 各種資料より三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

1.2.2 労働金庫

(1) NPO 向け融資制度の概要

労働金庫では、2000 年より金融機関としては初めて NPO 法人向け融資制度「NPO 事業サポートローン」の取り扱いを旧東京、旧群馬、近畿の 3 金庫で開始した。本制度の概要は以下の通り。

図表 3-5 NPO 事業サポートローン（中央労働金庫）の商品概要

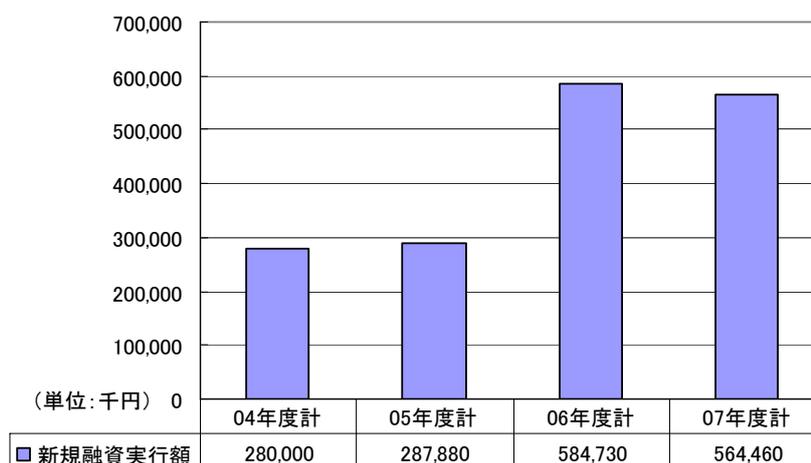
対象	原則として、貸出を受けようとする事業を法人格取得前も含めて 3 事業年度以上継続して行っており、かつ法人格取得後最低 1 事業年度の決算が確定していること。 営業エリア内に主たる事務所を有する特定非営利活動法人
資金使途	(1) つなぎ資金 (2) 運転資金 (3) 設備資金
融資額	(1) 無担保 原則 500 万円以内 (2) 有担保 原則 5,000 万円以内で、担保評価額の範囲内
金利	無担保 年 2.875% (変動金利) 有担保 年 2.375% (変動金利)
返済期間	(1) つなぎ資金・運転資金 原則 1 年以内 (2) 設備資金 原則 10 年以内
保証	(1) (社)東京労働者共同保証協会の保証 及び 個人連帯保証人 1 名 (代表者等) (2) 個人連帯保証人 3 名以上 (代表者等)

(資料) 中央労働金庫ホームページより三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

(2) NPO・CB 向け融資の実績

直近 4 年間の傾向を見ると、2004 年度の新規融資実行額は 2 千 8 百万円だったのに対し、2006 年度・2007 年度は 2 倍程度の金額が融資されている (図表 3-6)。

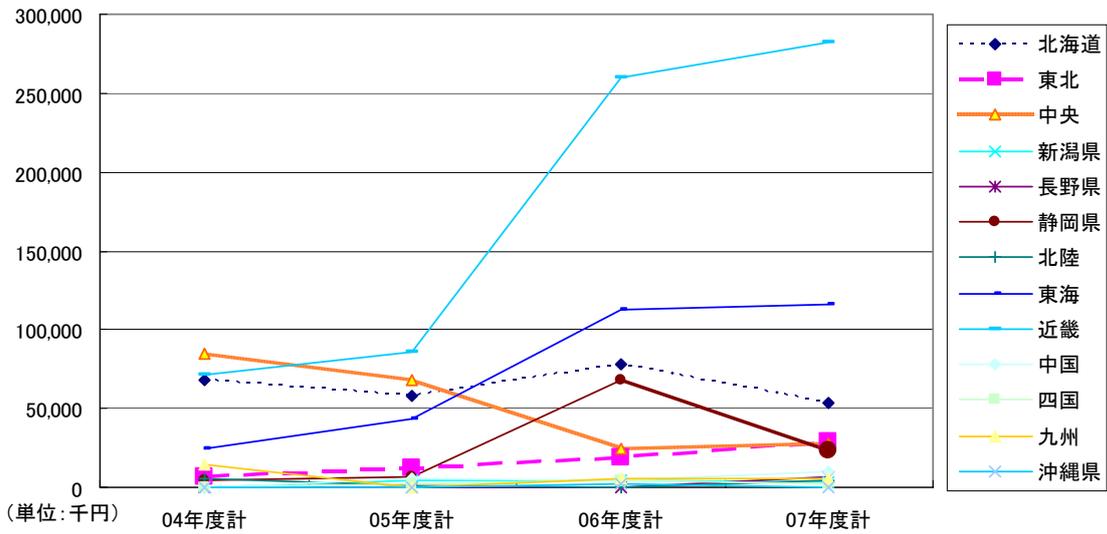
図表 3-6 労働金庫による NPO 向け融資実績 (全国計・新規融資実行金額)



(資料) 労働金庫協会提供資料より三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

融資の実行件数は金庫ごとにばらつきが見られる。制度発足当初、商品の取扱いが先行したのは中央労働金庫・近畿労働金庫の2行であった。このうち近畿労働金庫は、2006年度、2007年度の新規融資実行金額はそれぞれ2億6千万円、2億8千万円と突出しており、金額ベースで当該年度の金庫全体の融資実行金額の約半分を占める。2006年度・2007年度を通じて次に融資実行金額が多いのは東海労働金庫で、それぞれ1億1千万円程度の実績を有する。

図表 3-7 労働金庫による NPO 向け融資実績（各金庫別・新規融資実行金額）



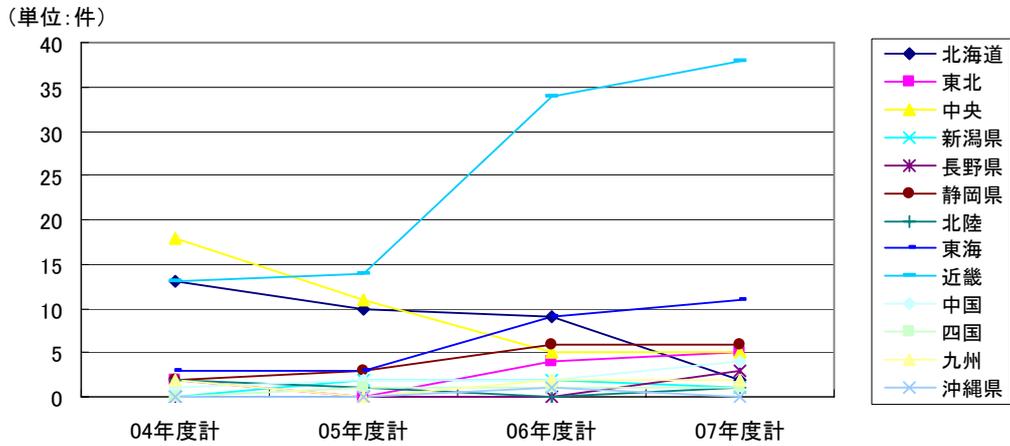
金庫名	04 年度	05 年度	06 年度	07 年度
北海道	68,000	58,000	78,600	53,800
東北	7,000	12,000	19,000	28,590
中央	84,600	68,500	25,000	27,500
新潟県	-	4,000	5,000	3,000
長野県	-	-	-	6,550
静岡県	5,000	6,730	68,000	23,300
北陸	6,000	1,000	-	5,000
東海	24,000	44,000	112,330	116,200
近畿	71,200	86,150	260,300	282,070
中国	-	5,500	4,000	10,450
四国	-	2,000	5,000	2,000
九州	14,200	-	5,500	6,000
沖縄県	-	-	2,000	-
計	280,000	287,880	584,730	564,460

(単位：千円)

(資料) 労働金庫協会提供資料より三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

また融資の実行件数を見ると、2004年度～2007年度の4年間で264件の融資が実施されている。このうち融資実施件数が比較的多いのは、順に近畿（99件）、中央（39件）、北海道（34件）、東海（26件）の各金庫であった。

図表 3-8 労働金庫によるNPO向け融資実績（各金庫別及び合計件数）



金庫名	04年度	05年度	06年度	07年度	04年～07年度計
北海道	13	10	9	9	34
東北	2		4	5	11
中央	18	11	5	5	39
新潟県		2	2	1	5
長野県				3	3
静岡県	2	3	6	6	17
北陸	2	1		1	4
東海	3	3	9	11	26
近畿	13	14	34	38	99
中国	1	2	2	4	9
四国		1	1	1	3
九州	2		2	2	6
沖縄県			1		1
計	56	47	75	86	264

(単位:件)

(資料) 労働金庫協会提供資料より三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

続いて融資の相談件数を見てみる。各金庫への融資の相談件数は、04年度から07年度にかけて順次増加しており、04年度に164件だった相談件数は、07年度に入ると232件へと増加している。

また、04年度から07年度までの相談件数の合計を見ると、近畿労働金庫が346件と突出して多く、全体の43%を占める。次いで中央労働金庫の191件、北海道・九州の56件が続く。

図表 3-9 労働金庫によるNPO向け融資相談件数（各金庫別及び合計件数）

金庫名	04年度	05年度	06年度	07年度	04年～07年度計
北海道	17	13	12	14	56
東北	2			4	6
中央	53	54	37	47	191
新潟県		5	4	3	12
長野県				10	10
静岡県	3	3	5	7	18
北陸	4	5	7	5	21
東海		7	11	16	34
近畿	53	80	116	97	346
中国	8	11		14	33
四国	3	2	1	1	7
九州	20	12	11	13	56
沖縄県	1	1	1	1	4
計	164	193	205	232	794

(単位：件)

(資料) 労働金庫協会提供資料より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

2. その他の手法による CB への資金調達

2.1 助成

2.1.1 NPO・CB 向け助成制度の概要

助成については、①国や自治体等が条例等により自ら助成を行う例、②国や自治体が公益法人や公益信託等を設立して実施する例、③民間企業が自ら助成を行う例、④民間企業が公益法人や公益信託等を設立して実施する例、⑤民間非営利団体が自ら資金を集め助成を行う例等が考えられる。

また、助成を行う際の資金源についても、多額の金融資産を原資とする例や、その都度得られる寄付金収入を原資とする例、その両方を組み合わせる例等、様々な形式がある²²。

わが国における助成の全体像については、政府統計等で明らかにはなっておらず、その実数を明らかにすることは難しい。

NPO・CB 向け助成制度の概要を知る上では、財団法人 助成財団センターが発行している「NPO・市民活動団体のための助成金応募ガイド」が理解の一助となる。「助成財団」とは法律上の用語や何らかの制度により定義づけられた用語ではないため、助成財団センターでは、助成財団の定義を下記のとおり独自に定めている²³。

図表 3-10 財団法人 助成財団センターによる助成財団の定義

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">・個人や団体が行う研究や事業に対する資金の提供・学生・留学生等に対する奨学金の支給・個人や団体の優れた業績の表彰と、賞金等の贈呈 のいずれかを行うことを主としている財団法人 |
|--|

(資料) 財団法人 助成財団センター「日本の助成財団の現状」

財団法人助成財団センターでは、この定義に基づき、1987 年以来独自にアンケート調査を行ってきた。2007 年度調査においては、総務省の公益法人データベースより、事業種類が「助成・給付」「貸与」「表彰」等事業に助成に類する活動が含まれている団体、あわせて約 2,700 団体にアンケート調査を実施、1,238 団体から回答を得ている。

ここではこの記載に基づき、NPO・CB 向け助成制度の概要を取りまとめる。

2.1.2 NPO・CB 向け助成制度の現状

助成財団センターによる統計によれば、現在わが国には、1,257 の助成財団が存在している。図表 3-11に助成財団の年次別設立数推移と累積数の推移を表した。これによれば、1980 年代に多くの助成財団が設立されたこと、91 年以降は財団設立数が減少していること、特に 95 年以降はその減少が顕著になっていることがわかる。

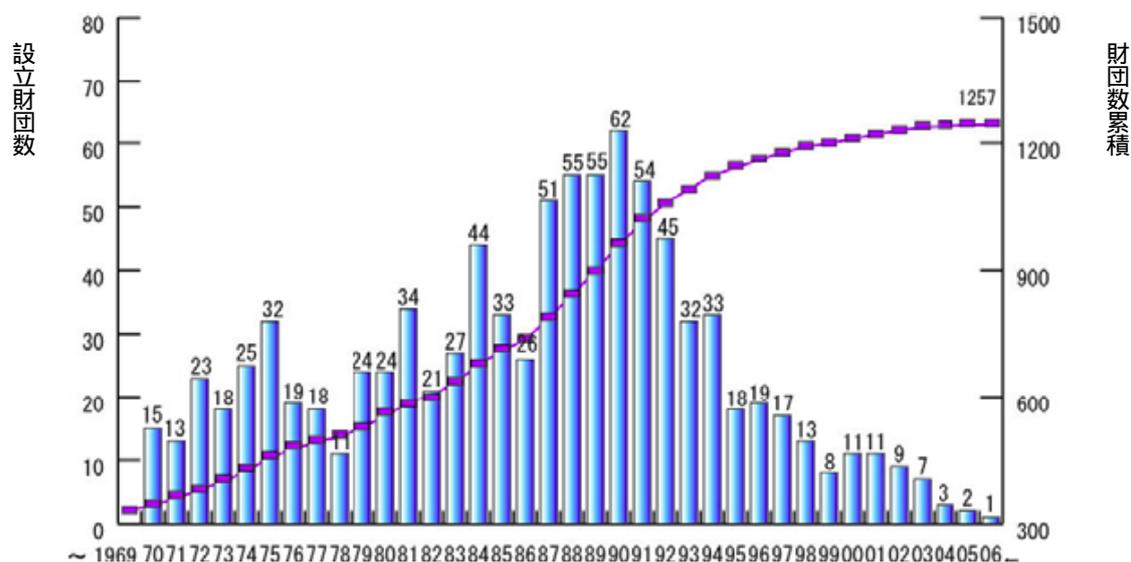
助成財団センターでは、この理由を①バブル崩壊後威光の日本の景気低迷により、企業・個人共に新しい財団を設立するだけの経済的余裕がなくなったこと、②（助成財団は基金の運用益により助成原資を確保しているため）政府の超低金利政策により、仮に財団を設立した場合においても助

²² 詳細は山岡義典 「特別寄稿 助成財団は新しい時代をどう迎えるか」 (財) 助成財団センター 民間助成イノベーション、2007 を参照。

²³ 詳細は、財団法人 助成財団センター「日本の助成財団の現状」を参照。 (<http://www.jfc.or.jp/>)

成事業を維持するだけの十分な資産運用益が期待できないこと、③2008 年度に公益法人制度が大きく変更になるため、主務官庁側も設立許可を控えていること、の3つに分け解説している。

図表 3-11 助成財団の年次別設立数の推移と累積数の推移



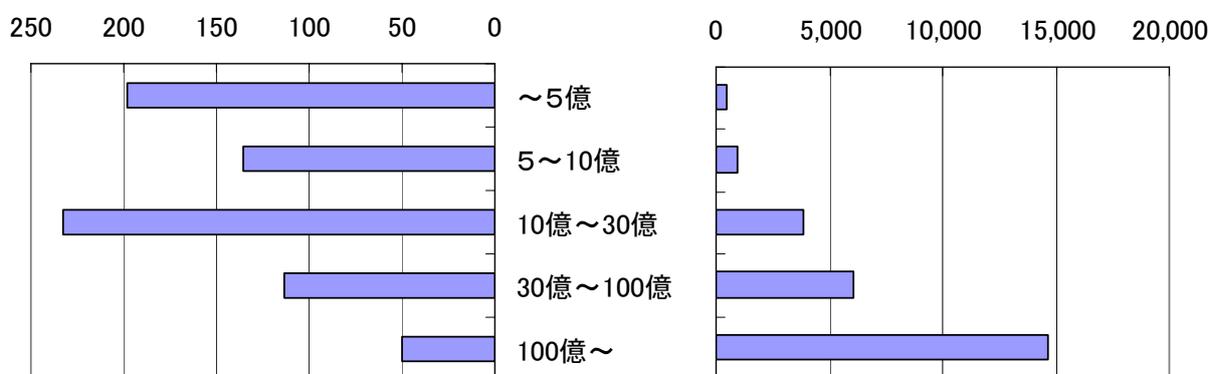
(資料) 財団法人 助成財団センター「日本の助成財団の現状」

次いで、助成財団センターでは、2007 年度のアンケート調査に回答し、2006 年度決算を提供したもののうち、正味財産（資産総額）の記載があり、かつ年間 500 万円を超える助成を実施している 730 団体の助成財団の年間の助成規模について統計をとっている。

これによれば、730 団体の助成金額合計はおよそ 575 億円程度となる。

また図表 3-12に助成財団の年間助成金額の合計を5階層に分けて記載した。これで見ると、日本の助成財団の約半数が資産規模 2,500 万円以下であること、年間助成金額が 5,000 万円未満の団体数は 544 団体、74%を占めることがわかる。一方で助成金額 5 億円の団体は 13 団体、2%に過ぎないが、助成金額の合計は 44%を占めている。

図表 3-12 助成財団の年間助成金額（5階層別）



(資料) 財団法人 助成財団センター「日本の助成財団の現状」から三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

有識者ヒアリングでは、企業が直接行う助成の場合、助成の成果が目に見えやすい（タイムラグがない、社内の理解が得やすい／等）事業に助成が集中するケースが多いとの意見が聞かれた。

また自治体等行政による助成の場合、多くの人に公平に利益が及ぶ事業に助成が集中するケースが多いとの意見が聞かれた。

さらに、選定の際の問題点として、本来であれば自治体や企業が直接行う助成ではカバーできない領域に助成すべきだが、実際には既存分野や過去に助成実績のある団体への助成に偏りがちであり、長期的な取り組みが必要な活動や先駆的な活動分野に対して資金が行き渡らないという意見があった。（主な要因としては、主務官庁制度による助成事業の平準化や助成財団の人材不足＜プログラム・オフィサー等の専門人材の不足＞等が挙げられた。）

2.2 寄付

2.2.1 NPO・CB 向け寄付の概要

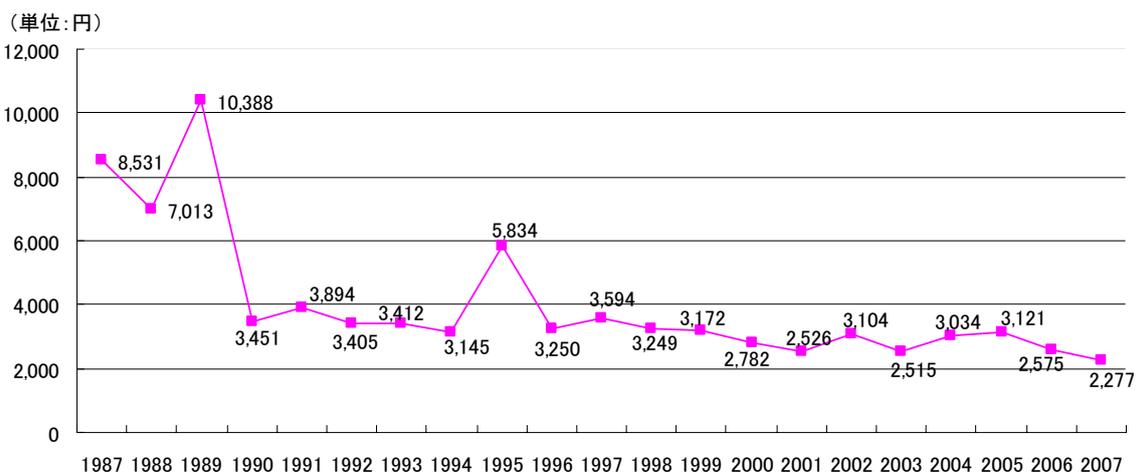
NPO・CBにとって重要な資金源のひとつに寄付がある。わが国においては、国、地方公共団体に
対する寄付金、公益法人（平成 20 年 12 月 1 日以後は、公益社団法人、公益財団法人）その他公益
を目的とする事業を行う法人又は団体、特定公益信託の信託財産とするための支出のうち、一定の
もの、政治活動に関する寄付金、認定 NPO 法人²⁴に対する寄付金等、寄付先によって税制上の優遇
措置がある場合が特定されている。

2.2.2 NPO・CB 向け寄付の現状

寄付に関する現状を、大きく個人からの寄付と企業からの寄付にわけて概観する。

個人からの寄付について、総務省「家計調査」をもとに、1世帯あたりの年間の「寄付」に対す
る支出金額を見る。これによれば、2007 年度の 1 世帯あたりの年間寄付額は、2,277 円である。1990
年代はおおむね 3,000 円台で推移している。但し、阪神・淡路大震災のあった 1995 年には、支出額
が 5,834 円と突出して高くなっている。なお、家計調査では、寄付に分類される支出内容の例示とし
て、「世帯以外の団体等への寄付金、祝儀等の移転支出」とされており、一般的寄付金・共同募金・
バザー現金寄付等が例示されている。

図表 3-13 わが国の一世帯あたりの寄付支出の推移（総世帯を対象としたもの）



(資料) 総務省統計局「家計調査年報」平成 11 年版、平成 19 年版から三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

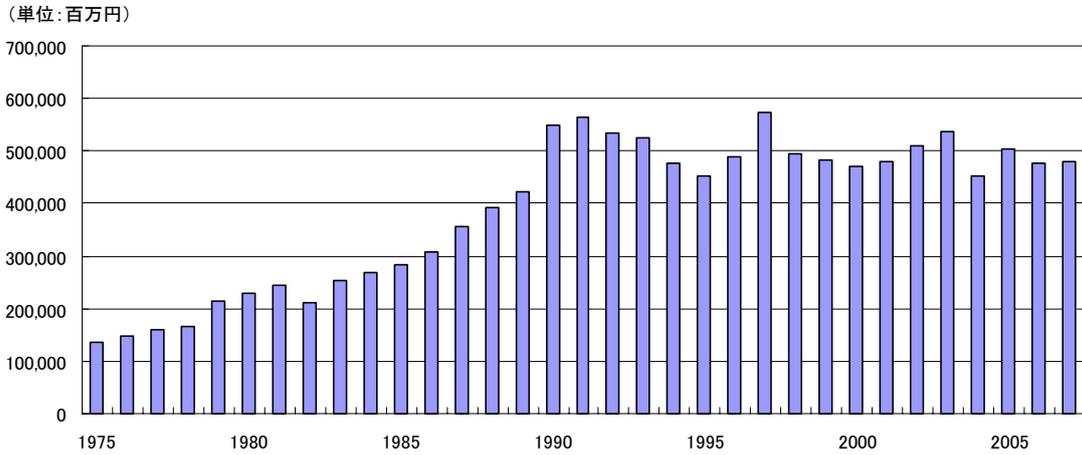
(1) 企業からの寄付

企業からの寄付については、国税庁「税務統計からみた法人所得税の実態」をもとに、その推移
について、大まかな傾向を把握することができる。まず、寄付額の総額を見ると、調査開始の 1975
年から 1991 年まで、1982 年を除けば一貫して上昇傾向にあることがわかる。90 年代に入ると、日
本経済全体の不況からか寄付金額は減少するも、やはり 95 年・96 年には大きく増加を見せている。

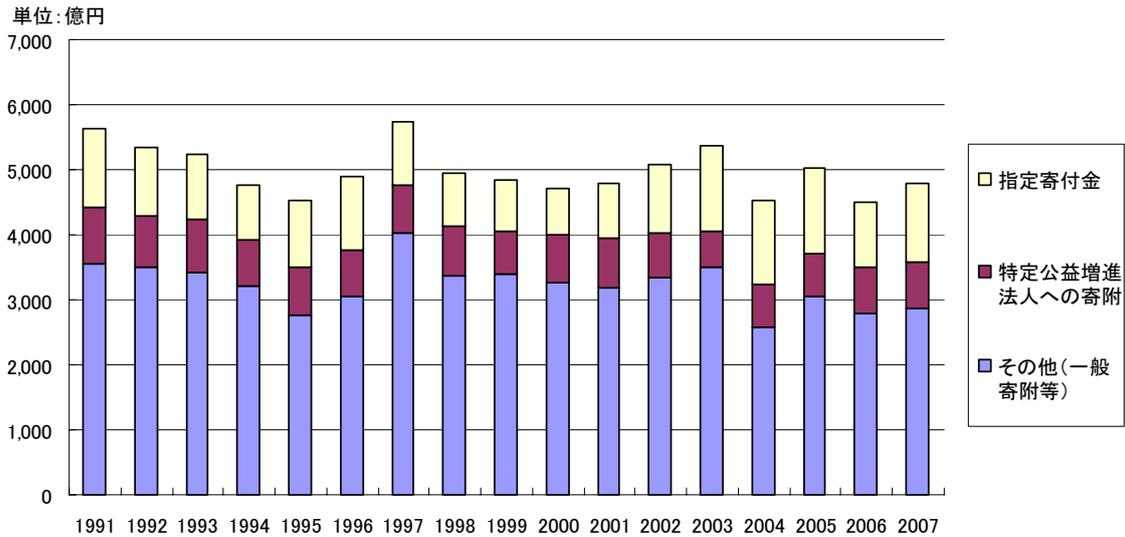
²⁴認定 NPO 法人とは、NPO 法人のうち、一定の要件を満たすものとして、国税庁長官の認定を受けたものを指す。認
定の期間は 5 年間で、平成 21 年 4 月 1 日時点 (見込み) 認定の有効期間内にある法人はわが国全体で 93 法人である。

但し、企業からの寄付には、政治団体や関連会社への資金供与といった公益性の乏しいものも含まれることから、国税庁データベースで寄付先が確認できる1991年以降については、指定寄付金・特定公益増進法人・その他一般寄付を区別したグラフを記載した。

図表 3-14 わが国の企業の寄付金額の推移（総額）



図表 3-15 わが国の企業の寄付金額の推移（分類別）



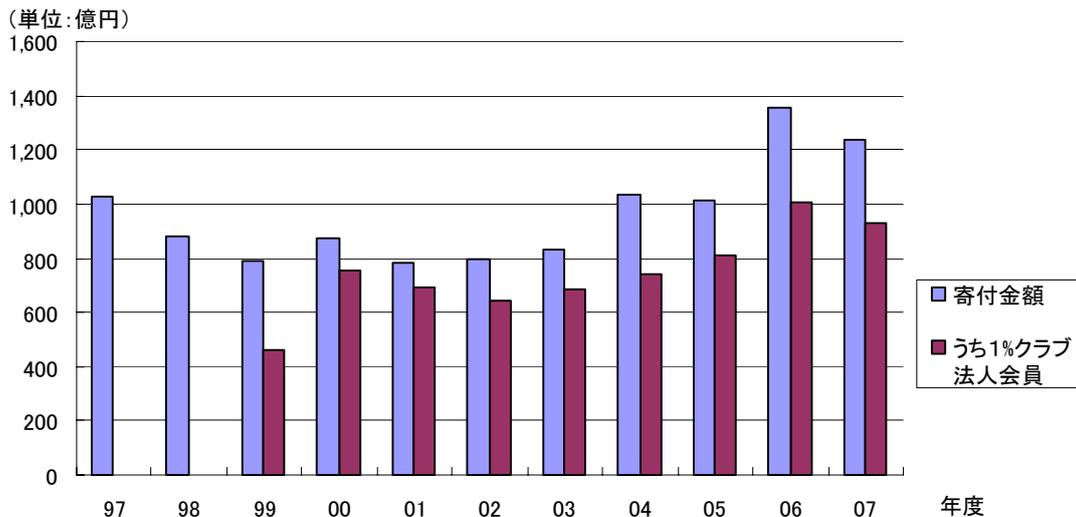
(資料) とともに国税庁「税務統計から見た法人所得税の実態」から三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成²⁵

²⁵1991年～1996年 会社標本調査結果（税務統計から見た法人企業の実態）
<http://www.nta.go.jp/kohyo/tokei/kokuzeicho/kaishahyohon2001/menu/07.htm#a-02>
 1997年～2007年 会社標本調査結果（税務統計から見た法人企業の実態）
<http://www.nta.go.jp/kohyo/tokei/kokuzeicho/kaishahyohon2007/03.pdf> P.18

次に、社団法人日本経済団体連合会が実施した「社会貢献活動実績調査」をもとに実態を確認する。同調査は、1991年から会員企業と1%クラブ法人会員を対象に実施されているもので、2007年度調査では、424社が回答、回答率は31.0%であった。なお1%クラブとは、経常利益の1%以上（法人会員）、可処分所得の1%以上（個人会員）を目安に社会貢献活動のために拠出することに努める企業及び個人を支援するための組織で、2009年1月現在の法人会員数は267社である。

同調査によれば、2007年度に回答のあった378社の寄付金額の合計は1,236億円であった。これは1,353億円と過去最高だった06年度に次ぎ2番目の金額となる。またこのうち1%クラブ法人会員142社の合計額は928億円であった（図表3-16）。

図表 3-16 寄付金額の推移（日本経済団体連合会）



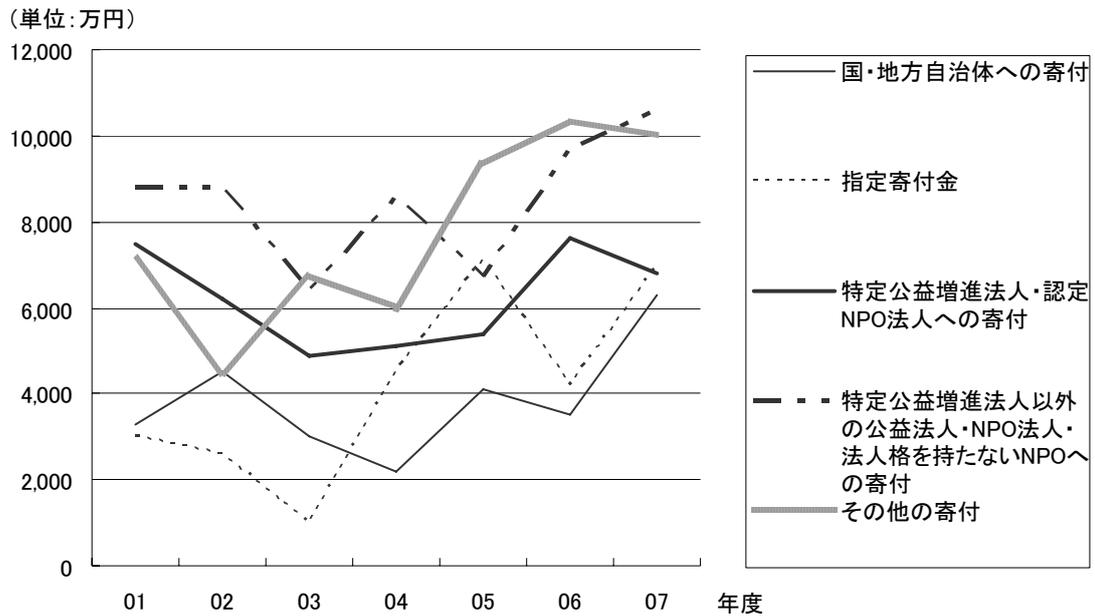
(資料) 社団法人日本経済団体連合会 社会貢献推進委員会・1%クラブ「2007年度社会貢献活動実績調査結果（支出／制度調査編）」をもとに、三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成。なお、2007年度調査報告書に記載されていなかった99年度以前のデータについては、2003年、2005年の同調査を参照した。

さらに、寄付の件数・金額について1社あたりの平均額をしてみる。2007年度実績では、「特定公益増進法人²⁶・法人格を持たないNPO/NGOへの寄付」が1億600万円と最も多い。次いで多いのが、「その他の寄付」で、1億円である。3番目に多いのが「指定寄付金²⁷」で、7,000万円、さらに「特定公益増進法人及び認定NPO法人」の6,800万円が続く。また2006年度の実績を見ると、最も多いのが「その他の寄付」で1億300万円、次が「特定公益増進法人・法人格を持たないNPO/NGOへの寄付」で9,700万円、さらに「特定公益増進法人及び認定NPO法人」の7,600万円であった。なお、これには政治寄付を含まない。

²⁶特定公益増進法人とは、公共法人、公益法人等のうち、教育又は科学の振興、文化の向上、社会福祉への貢献その他公益の増進に著しく寄与するものと認められたものを指す。

²⁷指定寄付金とは、民法第34条の規定により設立された法人その他公益を目的とする事業を行う法人又は団体に対する寄付金で、広く一般に募集され、かつ公益性及び緊急性が高いものとして、財務大臣が指定したものを指す。

図表 3-17 寄付先別の1社平均寄付件数・金額（日本経済団体連合会）



(資料) 社団法人日本経済団体連合会 社会貢献推進委員会・1%クラブ「2007年度社会貢献活動実績調査結果(支出/制度調査編)」をもとに、三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成。

有識者ヒアリングでは、寄付市場に関する現状に加えて、個別のNPO・NGOまたは資金仲介組織の現状について意見を得ることができた。この中で、日本のNPO・NGOの現状として、寄付を集めるための工夫が不十分であるという意見があった。一方で、海外では、寄付者のマーケティング活動や事業者支援機能（キャパシティデブロップメント、NPO間の連携コーディネート、ネットワーク提供）において優れた例がみられ、またファンドレイジングを専門的に担う人材も見られる。

日本の個人からの寄付はアメリカの約1%に留まっているが、団塊の世代には社会的活動への関心が高く、自分の金融資産がそのような活動分野に使われることを望む人も相当おり、今後、日本の高齢化に伴い寄付が増加する可能性もあるとの意見があった。また2009年2月には日本ファンドレイジング協会が設立される等、寄付文化の浸透に向けた動きが活性化している。

III. 市民出資・市民金融の各手法の法的位置づけ

1. 間接金融型市民出資・市民金融

間接金融型の市民出資・市民金融に関連する法規制について、主要なものを以下のように整理した。ここに挙げた各法律はすべての内容が間接金融型の市民出資・市民金融に関連するが、ここでは特に重要な点及び間接金融型市民出資・市民金融の発展にとって阻害要因となりうる点を中心に整理している。「現状の対応状況及び課題」のうち特に制約となっている課題については波下線を引いている。

図表 3-18 間接金融型市民出資・市民金融に関連する法規制等の整理

法律名	間接金融型市民出資・市民金融の設立・運営に特に関連する内容	現在の対応状況及び課題
金融商品取引法	<p>①情報開示の義務付け</p> <p>以下の2つの要件いずれかに該当する民法上の組合に対して、出資を「みなし有価証券」とし、会計監査や官庁への届け出等、継続的な情報開示を義務付ける。</p> <p>イ 50人以上に出資を募集しており、かつ1年間に1億円以上の出資を受けた</p> <p>ロ 2004年12月1日以前に結成された組合について2006年6月1日時点で組合員数が500人以上いる</p> <p>コミュニティ・ファンドは主に「イ」の条件に適合するため、情報開示の必要があるが、そのための会計監査に数百万円の費用を要するため、コミュニティ・ファンドの継続的運営が困難になる。</p>	<p>出資への配当をしないこと、解散時に出資額以上の払い戻しをしないこと、譲渡をしないことを条件として、NPOバンクを適用除外にすることが認められている。現状では各コミュニティ・ファンドとも配当を行わないこと、解散時に出資額以上の払い戻しをしないこと、他人へ譲渡しないことを定款で明示することにより、適用除外を受ける形で対応している。</p>
貸金業法(旧・貸金業の規制等に関する法律)	<p>①貸金業登録</p> <p>内閣府あるいは都道府県から貸金業の登録を受けて、3年ごとに更新しなければならない。また登録及び更新料として1回15万円を要する。(第3条)</p> <p>②財産的基礎要件(参入規制)</p> <p>最低5,000万円の純財産がなければ貸金業登録を受けることができない。</p> <p>但し、内閣府令の例外規定により、以下の要件を満たせば、純財産500万円(改正前の基準)でも設立可能である。(第6条)</p> <p>イ 目的の非営利</p> <p>ロ 純財産500万円以上</p> <p>ハ (i)NPO法17分野の事業への貸付か(ii)生活困窮者支援融資を主たる目的とすること(定款等への規定化が必要)</p> <p>ニ 実質非営利(金商法と実質同じ:定款等への規定化が必要)</p> <p>ホ (1)金利年7.5%以下 (2)ハに規定した活動への融資が金利収入の半分以上 (3)一定の情報開示</p>	<p>法律に従い内閣府あるいは都道府県に登録を行い、3年ごとに更新しているが、更新料の15万円は非営利のコミュニティ・ファンドにとって大きな負担となっている。</p> <p>各ファンドにより対応は異なるが、新規設立のファンドは5,000万円の純財産要件を満たすことは厳しいので、まずはイ～ホの条件を満たした上で、純財産500万円以上で設立するケースが多くなるものと考えられる。</p> <p>但し、個人向け貸付が中心となるコミュニティ・ファンドはこの条件に相当しないため、純資産5,000万円以上という要件を満たす必要がある。</p>

法律名	間接金融型市民出資・市民金融の設立・運営に特に関連する内容	現在の対応状況及び課題
貸金業法 (旧・貸金業の規制等に関する法律)	<u>③貸金業協会への加入(参入規制)</u> 貸金業へ加入し、社内規則等の各種体制を整備する必要がある。加入しない場合でも、内閣府あるいは都道府県の命令により社内規則を作成しなければならない。(第24条)	各コミュニティ・ファンドが社内規則を作成して対応している。
	<u>④過剰貸付規制と指定信用情報機関の利用の義務付け</u> 貸金業者に対し、顧客等の返済能力を超える貸付けの契約の締結を禁止する。具体的には貸金業者に対し、自らの貸付けの金額と他の貸金業者の貸付けの残高の合計額が年収等の3分の1を超えることとなる貸付けを原則禁止する。そのため、個人である顧客等と貸付けの契約を締結しようとする場合には、指定信用情報機関が保有する信用情報を使用した調査を義務づける。なお、事業者への融資であっても連帯保証人については信用情報を入手する必要がある(第13条)。	信用情報機関へ加入については、以下のような負担及び懸念があり、全国 NPO バンク連絡会が適用除外等を求めている。 ・「 <u>入会時 50 万円、月 2,500 円、使用料平均 45 円/件</u> 」といった費用が発生すること ・ <u>NPO バンクが個人あるいは個人事業者向けの融資を行う際には指定信用情報機関への信用情報提供が必要となり、融資先の個人が他の金融機関から借り入れを行うことが困難になる懸念がある</u> 等
	<u>⑤貸金業務取扱主任者の配置及び貸付業務経験者の配置</u> 営業所または事業所ごとに、貸金業務取扱主任者を配置する必要がある。また、常務に従事する役員に貸付業務3年以上の経験者、営業所に貸付業務1年以上の経験者を配置する必要がある。(第12条の3)	貸金業務取扱主任者については、各コミュニティ・ファンドで資格取得者を増強して対応する方向性で検討している。但し、今後(平成19年12月19日から1年半以内)の <u>貸金業務取扱主任者資格試験制度(国家資格)の導入により、資格取得のハードルが高くなり、事実上の参入規制となることが懸念されている。</u> また、 <u>貸付業務経験者については、金融機関や既存のファンドとの連携等が事実上必要条件になる可能性がある。</u>
利息制限法	<u>①上限利息の設定</u> 金利の上限は年率 15～20%である(第1条)	上限金利以下での融資を行っている。
出資法 (出資の受入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律)	<u>①元本保証の禁止</u> 出資金の元本保証はできず、預金を取り扱うこともできない。また利率の確約もできない。(第1条、第2条)	元本保証がない旨を十分に説明した上で出資金を集めている。また、利率の確約も行わない。
	<u>②上限利息の設定</u> 金利の上限は年率 29.2%である(第5条2)	上限金利以下での融資を行っている。

(資料) 各法律の条文及び金融庁資料「貸金業の規制等に関する法律等の一部を改正する法律案要綱」等を元に、全国 NPO バンク連絡会の協力を得て三菱 UFJ リサーチ&コンサルティングが作成。

(注) 本表の内容は 2008 年 9 月末現在の情報に基づいており、今後、変更・修正がなされる可能性がある。

2. 直接金融型市民出資・市民金融

2.1 匿名組合契約による出資

2.1.1 法律上の位置づけ

匿名組合契約については、商法第3編第4章第535条～542条に規定されている。これによると、匿名組合契約とは、当事者の一方が相手方の営業のために出資し、その営業から生ずる利益を配分すべきことを約束することによって効力を生ずるものとされる（商法第535条）。

2.1.2 規制

匿名組合契約による出資に関連する主な規制は以下の通りである。

図表 3-19 匿名組合契約による出資に関連する主な法規制の整理

募集に際する営業者の義務に関するもの	<ul style="list-style-type: none"> 元本の保証をしなければならない（出資法第1条）。 （以下、みなし有価証券に該当する場合（市民風車は規制対象）） 金融商品取引業の登録について内閣総理大臣に対し申請しなければならない（金融商品取引法第29条）。 50名以上を対象に1億円以上の出資を募る場合、官公庁への有価証券届出書の提出等、情報開示の手続きが必要となる（金融商品取引法第5条）。
出資者の権利に関するもの	<ul style="list-style-type: none"> 営業者のみが第三者（主に債権者）に対して権利・義務を有する（商法第536条）ため、出資者は投資額以上の責任を負わない（有限責任）（商法第538条） 出資者は事業者の営業内容に対する議決権をもたない（商法第542条） 出資金は営業者の財産となり（商法第536条第1項）、資金の分業管理が行われなため、出資者が倒産リスクを負う（但し、出資者は出資価額返還請求権が認められている）。
事業者への貸付に関するもの	<p><貸金業法関連></p> <ul style="list-style-type: none"> 内閣府あるいは都道府県から貸金業の登録を受けて、3年ごとに更新しなければならない。また登録及び更新料として1回15万円を要する（貸金業法第3条）。 財産的基礎要件として、最低5,000万円の純財産がなければ貸金業登録を受けることができない（貸金業法第6条）。 貸金業会へ加入し、社内規則等の各種体制を整備する必要がある。加入しない場合でも、内閣府あるいは都道府県の命令により社内規則を作成しなければならない（貸金業法第24条）。 （個人である顧客等に貸付する場合）過剰貸付規制と指定信用情報機関の利用の義務付け（貸金業法第13条） 営業所または事業所ごとに、貸金業務取扱主任者を配置する必要がある。また、常勤役員に貸付業務3年以上の経験者、営業所に貸付業務1年以上の経験者を配置する必要がある。（貸金業法第12条） <p><その他></p> <ul style="list-style-type: none"> 上限利息の制限（利息制限法第1条、出資法第5条）
その他	<ul style="list-style-type: none"> NPO法人は出資金による利益分配を行うことはできないため、SPC（特別目的会社）を別途設立する必要がある。このため、登記のコスト等がかかる。

2.2 擬似私募債

2.2.1 法律上の位置づけ

商法上、少人数私募債の発行は、株式会社だけに認められているため、擬似私募債は社債の発行ではなく、民法上の消費貸借契約＝借主が金銭その他の代替物を借りて、後にこれと同種・同等・同量のモノを返還する契約（民法第 587 条）として位置づけられる。

2.2.2 規制

擬似私募債に関連する主な規制は以下の通りである。

図表 3-20 擬似私募債に関連する主な法規制の整理

	擬似私募債	(参考) 少人数私募債
発行主体	特に規定なし	株式会社
証拠証券	(社債の名称は使用不可)	社債
対象人数	私募＝勧誘対象者が 50 名未満であるが、社債ではないため特に規制なし	勧誘対象者が 50 名未満であること。但し、適格機関投資家 250 名の追加は可
募集総額	特に規制なし	1 億円未満であること
担保	不要	不要
利息	利息制限法及び出資法に基づく規制あり	但し、利息制限法及び出資法に基づく規制あり
発行の要件	特に制限はないが、各団体の定款に基づき理事会又は総会で決議することが一般的	取締役会にて少数私募債発行の決議が必要（商法 296 条）
譲渡	特に規制なし	譲渡が制限付きであることを発行時及び期中の勧誘時に相手方に告知する義務があり、券面上に記載されていることが必要（証券取引法第 23 条）

2.3 非営利型株式会社

2.3.1 法律上の位置づけ

民法では、非営利法人（第34条）と営利法人（第35条）に区分され、株式会社は営利法人として位置づけられる。また、会社法においても、非営利組織は位置づけられていない。

2.3.2 規制

非営利型株式会社に関連する主な規制は以下の通りである。

図表 3-21 非営利型株式会社に関連する主な規制の整理

	株式会社	NPO 法人
設立	商業法人としての登記が求められる。定款の「目的」は基本的に営利を目的としなければならない（商業登記法）。	登記は不要
出資者の責任	株主は引受価格を限度とする有限責任を負う（会社法104条）。 投資事業有限責任組合への出資の場合、出資者のうち最低一人は無 限責任社員にならなければならない。他は有限責任（投資事業有限 責任組合契約法1条）。 (プラットフォームスクエアの場合) 同社会長が無限責任社員となった。	出資は認められていない (NPO 法人法)
議決権	(メリット) 出資者比率に応じた機関決定 (株保有率の51%以上) が可能 (会社法)。	—
配当	株主は、剰余金の配当を受ける権利、残余財産の分配を受ける権利、 株主総会における議決権があり、これらの権利の全部を与えない旨 の定款の定めはその効力を有しない（会社法105条）。 (プラットフォームスクエアの場合) 株主総会の決議に基づき、定款において、剰余金は再投資する 旨及び残余財産は出資金額までは返還した上で残りを寄付する 旨を定めた。(但し、投資事業有限責任組合の出資者には配当あり)	—
意思決定	(メリット) 株主によって選出された経営者に意思決定が委ねられ るため、迅速な意思決定が可能	議決権は会員 一人につき一 票が原則であ り、総会等の開 催が必要

IV. 市民出資・市民金融の複数の手法の中での傾向分析（事例調査）

1. 調査概要

本稿では、市民出資・市民金融の複数の手法に係る事例ヒアリング調査を通じて、手法ごとの傾向分析を実施する。

抽出した手法・事例は図表 3-22に示す通りである（4手法・9例）。

図表 3-22 事例ヒアリング対象一覧

手法名	組織名	事例抽出の視点	対象事例名・概要
間接金融	NPO バンク	NPO バンクの傾向特性に考慮し、特定のステークホルダーとの関係の深い団体（CPB）と、地域型の団体（北海道）の2事例を抽出した。	①東京コミュニティパワーバンク：主に生活クラブ会員の活動支援を目的とし、生活クラブ会員らから出資を募り(9,500名 9,355万円)、東京都内の非営利型活動（14件 4,510万円）に融資。
			②北海道 NPO バンク：北海道庁・札幌市及び道民らから出資を募り、(寄付も合わせて 114 団体、144 名 5.2 千万円)、道内の非営利型活動に融資。(129 件 2 億円)
直接金融	匿名 組合 契約	匿名組合契約を活用した資金調達事例として、自然エネルギー系事業に着目した。 対象事業による手法や課題の違いに留意し、風車と太陽光の2例を抽出した。	①グリーンエネルギー青森：鱒ヶ沢町での市民風車事業に係る建設費調達のため、県民枠、町民枠（全国枠別*）に計 775 名から 1 億 7,820 万円を調達。（風力/特定地域） ②(株)自然エネルギー市民ファンド：市民風車事業に係る全国展開に向け、地域別等に市民風車に係るファンドを組成し、主には建設費・調査費等として各 1 億円～8 億円程度を調達。（風力/全国） ③おひさまエネルギーファンド：飯田市における太陽光発電事業に係る設備導入費調達を目的として全国 474 名より 2 億 150 万円を調達（太陽光/特定地域・全国）。
	擬似 私募債	新たな事業展開に際して、擬似私募債を発行した事例に着目した。	①まえばら子育てネットワーク：保育室の移転・新設に伴う用地取得・施設建設費として、卒園生やその親族等 69 名から 4,040 万円を調達。 ②地域たすけあいネットワーク：介護保険事業の本格展開に向けた事務所移転・新設に伴う用地・施設取得費・改修費として、会員ら 173 名から 2,461 万円を調達。
	非営利型 株式会社	非営利型株式会社の提唱者とも協力関係にある典型的な事例として右記の2つを抽出した。	①ちよだプラットフォームサービス：千代田区のインキュベーション施設の運営に向け、区内企業（一般企業・金融機関）、区民を株主とする株式会社を設立、加えて地域ファンドを組成し計 7,500 万円を調達。 ②秋葉原タウンマネジメント(株)：秋葉原地区 6.4ha の再開発事業を睨んだ新たなタウンマネジメント組織の設立に向け、株式会社を設立（資本金 6,490 万円、出資者は、千代田区、9 企業、4 関連団体、14 個人）

(資料)各団体HP等より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成。なお団体名称等は全て調査時点のものを表す。

2. 事例調査結果²⁸

2.1 東京コミュニティパワーバンク（東京都新宿区）

2.1.1 組織概要

(1) 設立の経緯

東京コミュニティパワーバンク（以下東京 CPB）は、女性が代表を勤める団体や、法人格のない団体の資金調達（銀行からの借り入れ）が困難な現状を打開するため、①市民事業に市民のお金を融資し、地域を豊かにする仕組みをつくること、②自分のお金の行き先を自分が決める仕組みをつくることを目的として、生活クラブ生協・東京生活者ネットワーク・東京ワーカーズコレクティブ協同組合・NPO 法人アビリティクラブたすけあいの4団体を母体とし、2003年9月に設立された組織である。

(2) 活動概要

東京 CPB の主たる活動は、市民から出資金を集め、市民事業へ融資するものである。

出資・融資の概要は下記の通りであるが、同組織の融資の特徴的な仕組みとして「ともだち融資団制度」があげられる。これは、グラミンバンクの理念に倣ったもので、5人の賛同者と「ともだち融資団」を組んで申請を行うと一般融資より低利かつ融資上限額が増額する仕組みである。

図表 3-23 融資・出資の概要

出資	募集対象	東京コミュニティパワーバンク（東京 CPB）の活動内容に賛同する法人その他の団体、18歳以上の個人（後見人の同意があれば18歳未満の個人も可）
	出資金額	個人：1口55万円（1口以上） 団体：1口5万円 3口以上
融資	対象	東京 CPB の出資者であり下記を満たすこと（個人1口以上、団体3口以上）。 ①東京都内に住居を有し生活する市民、東京都内一円に住居を有し生活する市民 ②東京都内一円にて事業を行う小規模事業者、ワーカーズコレクティブ、非営利事業者 ③東京都内一円にある協同事業体及び勤労に従事するもの ④②に準ずると認められる事業体
	資金使途	設備資金・つなぎ資金（※2007年度より導入）・起業資金等
	融資額	出資金の10倍まで、1,000万円を上限とする
	金利	つなぎ融資（1.5%）、通常融資（2.5%）※金利は2008.3現在ともだち融資団の場合、通常融資より0.5%低く設定
	返済期間	つなぎ融資1年以内、通常融資5年以内
	保証／担保	無担保、連帯保証人2名以上

²⁸ 以降、第2章II.と内容が一部重複する。融資や出資の実績等の数値について、第3章ではヒアリング時の数値をもとに作成した。最新の実績や正確な数値については前章を参照のこと。

(3) 事業規模

融資の原資となる出資金は、約 585 人の市民より 9,370 万円を集めている（2009 年 3 月現在）。一方、融資残高は 2,929 万円（10 件）と、貸出余力がある状態である。また、出資金のうち 1300 万円は、社会的投資として多重債務者救済に係る組織へ出資している。

また、運営に係る主な収入は、会費収入や金利収入である。会費収入は、585 名中 100 名のサポート会員の会費収入として年間約 20 万円を得ており（2009 年 3 月現在）、金利は平均 1.7%と超低金利のため、ごくわずかな収入となっている。一方、支出面として、常駐スタッフ（1 名分）は、生活クラブ生協の出向者で対応している他、東京生活者ネットワークの取り計らいにより家賃は無償である。家賃以外についても、生活クラブ生協等の支援団体の協力を得ながら活動している。

2.1.2 資金調達の特徴

(1) 融資先の選定経緯

融資対象団体は、東京都内の事業者で東京 CPB に出資している団体に限定している。融資事業の募集に際しては、ホームページ上に告知する他、東京生活者ネットワーク事務所にて情報収集をする等、協力団体のネットワークを活用して、案件発掘に努めている。

また、融資の受付は随時行っている。問い合わせは多いが、実際に申請する団体はその 10 分の 1 程度で、2008 年度の申請件数は 6 件である。

審査プロセスは、市民審査委員による書類審査、訪問審査、面接審査である。面接審査後、理事会にて最終的な融資の可否を決定し、申請から結果までの所要期間は約 1 ヶ月半である。市民審査委員は、東京 CPB 理事 2 名、金融専門家 3 名、出資者 5 名の計 10 名で、全てボランティアである。

審査のポイントとして①ミッション性：社会的使命の明確性、②財務：収支バランス・返済能力、③リーダーの資質、合意形成を基本にする民主的運営、④情報公開：公開性の有無、⑤ネットワーク：地域・NPO のネットワーク力を重視する。特にネットワーク力が非常に重要である。融資後は、半年後に一度見回り相談を行う他、総会への出席、活動に係る資料提供（ニュースレター）等で情報共有を図る。

(2) 融資実績

融資実績は 18 件、6,210 万円であり（2004.8～2009.3 現在）、平均融資額は 300 万円である。主たる用途は、起業資金 3 件、設備投資 6 件、運転資金 4 件、つなぎ融資 5 件である。

融資先の半数が東京 CPB とのネットワークを有する団体である。貸し倒れ件数は 1 件である。

図表 3-24 東京 CPB の融資実績

No	ともだち融資	融資先	融資年	融資額 (千円)	期間	利率
1		NPO 法人 ACT たすけあいワーカーズあやとり	2004.8	2,000	3年	2.2%
2		NPO 法人キッス	2004.11	3,000	3年	2.5%
3		NPO 法人ほっとコミュニティえどがわ	2004.12	9,000	1年	1.0%
4		NPO 法人ひまわり	2005.1	4,000	3年	2.2%
5		NPO 法人杉並アヤックスサッカークラブ	2005.10	1,200	7ヶ月	2.5%
6		NPO 法人エコメッセ	2006.3	4,400	44ヶ月	2.0%
7		NPO 法人麻の葉	2006.5	3,500	5年	2.0%
8		八ッ場のいのちと共生を考える実行委員会	2006.6	1,500	4ヶ月	2.0%
9		杉並・地域エネルギー協議会	2007.8	1,000	10ヶ月	1.5%
10		NPO 法人コレクティブハウジング社	2007.9	2,500	3年	2.0%
11		“まちの力”世田谷まちネットワーク研究会	2007.11	2,000	6ヶ月	1.5%
12		くにたち・まちづくり∞自転車倶楽部	2007.12	4,500	5ヶ月	1.5%
13		NPO 法人こすもす	2008.5	5,000	5ヶ月	1.5%
14		NPO 法人高齢者の食と職を考えるチャプルーの会	2008.7	1,500	3年	2.0%

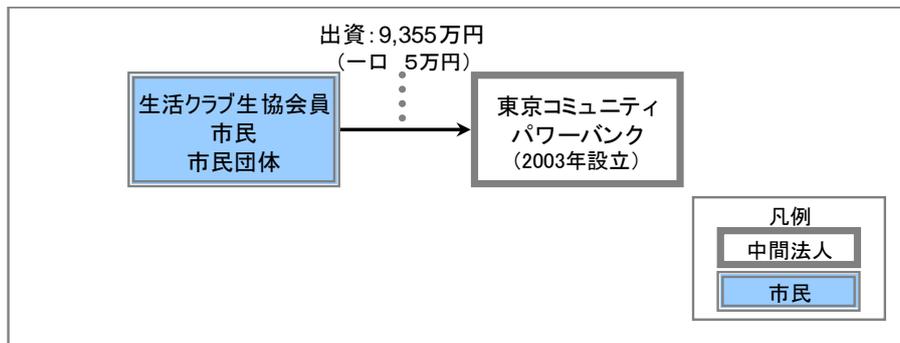
(資料) 東京コミュニティパワーバンク提供資料より三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

(3) 広がりの特徴

出資者の6割は1口（5万円）である。

また、出資者は生活クラブ生協の会員が中心のため、9割は女性で、主婦が5割を占める。年齢は40代から50代が多い。出資の理由として、8割が東京 CPB の設立主旨に賛同したことをあげている。また、他の市民団体への寄付経験者が多い点も特徴である。

図表 3-25 東京 CPB の融資業務に係る資金調達構造



(資料) ヒアリング内容をもとに、三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

(4) 広がり維持する仕組み

毎年、全ての会員に議案書を発行し、総会を行っている。設立当初は、配当を予定していたが、金融商品取引法の改正に伴い、金銭での配当が不可能となったため、出資者へは金銭ではなく「自分たちのまちが豊かになること」で還元することとし、理解を得ている。

2.1.3 課題と展望

(1) 活動面での課題

NPOバンクは、指定信用情報機関制度等の貸金業の問題を抱えている。全国NPOバンク連合会で結束し請願した結果、一部適用除外となったが、今後もそのような運動を続ける必要がある。

(2) 資金調達面での課題

中間支援組織形態といえるNPOバンクは、公的な助成金を受けにくいこと等から、活動に係る運営資金の調達が極めて困難な状況にある。主たる支出項目である人件費についても、生協の支援を得て対応している状況にあることから、事業の継続性を確保する仕組みを構築する必要がある。

(3) 事業や資金調達面等での関連機関との連携可能性

行政は市民団体への助成を行っているが、貸金団体への助成を立案するのは難しいと考えられるので、行政との協働は実現性が低い。

(4) 今後の展望

出資金に対し、融資案件数・額が少ない。また、1千万円以上の融資ニーズもあるので、1件あたりの融資額の増額についても検討課題となっている。但し、先述したとおり、NPOバンクに係る事業採算性の確保が困難な状況にあるため、融資額の増額に先立ち、融資案件の発掘や融資後のフォロー等を含めた十分な体制構築を検討する必要がある。

2.2 北海道 NPO バンク（北海道札幌市）

2.2.1 組織概要

(1) 設立の経緯

北海道 NPO バンクは、増加する市民事業型への資金供給を目的に、2002年10月に北海道と NPO 推進北海道会議・北海道 NPO サポートセンターとの協働により設立された。設立時に、未来バンク及び市民バンクの例を参考にし、政策投資銀行等の力を借りて、NPO バンクのスキームを構築している。

また、NPO 等への融資は、北海道と NPO 推進北海道会議・北海道 NPO センターとの協働からの3,000万円の出資を元本に行っている。

(2) 活動概要

年に4回一般融資を行っている他、短期小口融資サービスの3ヶ月ローン、2年間据え置きの支払い猶予型ローン、1年間据え置きの人づくりローンを行っている。なお、3ヶ月ローンは、年4回の融資以外の緊急対応用として設けた仕組みである。利用ニーズの一例として、介護保険事業の事業者が、レセプト申請が遅れてしまった際の翌月までの運転資金等があげられる。

(3) 事業規模

融資の原資は、NPO や市民、企業等からの出資金及び寄付金である。

なお、北海道 NPO バンクは、NPO 法の制約で出資を受け付けることができない。このため、NPO バンク事業組合が出資を受け付け、全額を北海道 NPO バンクに融資する形態をとっている。

2008年9月現在、活動財源は、出資金と寄付金を合わせた約5,200万円となっている。このうち北海道庁からの出資金として1,500万円、札幌市からの補助として500万円を受けている。

また、運営資金は、原則として事業収入等で賄うこととしており、主たる事業収入は金利収入である。金利収入はごく僅かで、融資開始から現在までの貸出金利の合計は180万円である。メインスタッフ2名の人件費は北海道サポートセンターが負担し、オフィス賃料やパソコン使用料等も同センターから低額で提供されている。

2.2.2 資金調達の特徴

(1) 融資先の選定経緯

融資対象事業の条件は、事業目的に社会性があることと、NPO バンク事業組合に出資していることである。

融資事業募集は、ホームページ上に情報を公開するだけでなく、北海道 NPO サポートセンターが行う事業の中で広告する等、同センターのネットワークを最大限活用している。この他、北海道 NPO サポートセンター・NPO 推進北海道会議・北海道 NPO 越智基金と共同で情報誌を発行する等、他の団体とのネットワークも活用して情報収集、情報発信を行っている。

北海道 NPO サポートセンターが文部科学省や北海道社会福祉協議会から受注している業務や、定期的実施している会計講座においても、起業資金や事業資金を必要とする団体に関する情報を

収集している。

融資時には、申請者からの申込書・決算書・事業計画書・定款を提出し、その後、審査委員による書類審査、面接審査が行われる。面接審査後に、理事会の最終判断がなされ、融資が決定される。審査項目は、目的の社会性、経営体制、組織体制等複数あるが、目的の社会性と事業計画及び実施体制の配点が高い。

なお、審査委員は、金融機関（北海道労働公庫）1名、大学教授1名、公認会計士1人、税理士3人、自治体職員1人で構成されており、全てボランティアである。

(2) 融資実績

金利は一律2%固定で、融資限度額は200万円である。

2008年9月現在までの累積融資件数は129件で、累計融資総額は約2億円である。融資額の5割はつなぎ融資で、4割が運転資金向けの融資である。北海道NPOサポートセンターと協働しているため、融資先が不足することはない。

貸し倒れ件数は1件で、2007年4月に融資実行となった障害福祉サービス実施団体である。最終的には、訴訟を起こし口座を差し押さえたものの163万円が貸し倒れた。また、当初の審査体制として、審査委員と理事が重なっており、審査委員会での融資決定について、理事会で覆しにくい状況となっていたことから、本件を経て審査委員と理事との重なりあいを解消している。

なお、融資後の当該団体に対するフォローについては、現在も手が行き届いていない状況である。

(3) 広がりの特徴

2008年9月現在の出資金の内訳は下表の通りである。自らの資金調達を目的としたNPO等の出資金より個人が多く、最多で1人100万円出資している。1口あたりの金額は1円である。

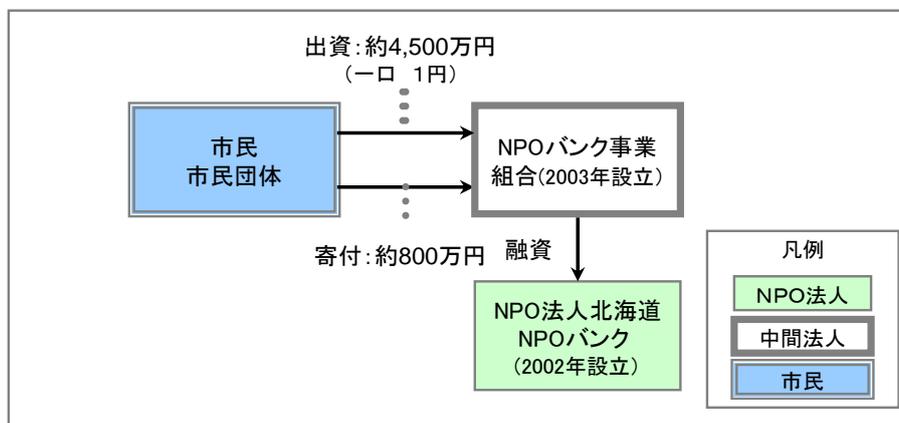
出資金引き出し者数は、個人・団体合わせて10数件程度である。

図表 3-26 北海道NPOバンクの資金調達構造

	NPO	企業	行政	個人
件数(件)	109	6	2	144
金額(円)	9,575,000	5,270,000	20,000,000	15,234,500

(資料) ヒアリング内容をもとに、三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

図表 3-27 北海道NPOバンクの融資業務に係る資金調達構造



(資料) ヒアリング内容をもとに、三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

(4) 広がり維持する仕組み

総会や情報誌にて活動報告を行っている。

2.2.3 課題と展望

(1) 活動面での課題

北海道 NPO バンクの活動は、北海道 NPO サポートセンターとの連携により行っており、経営面でも同センターに支えられている部分も少なくない。当バンクの継続性には、同センターの基盤が強固であることが不可欠といえるが、センター側も人手・資金不足の問題をかかえている。かつて、同センターへ、行政職員（地方公務員）が研修生として派遣されていたが、こうした人的支援は非常に有用である。

(2) 資金調達面での課題

出資金は引き出される可能性があるため、バンク本体の事業収入拡大が課題である。

(3) 事業や資金調達面等での関連機関との連携可能性

金融機関との連携可能性として、国民生活金融公庫が行う「女性、若者／シニア起業家資金（新企業育成貸付）」や、損保ジャパン記念財団の公募事業「社会福祉助成（2004 年度～）」等と連携した支援等を行うことで、事業特性や調達時期・規模等に応じて NPO バンクと金融機関が補い合い、融資先が必要とする支援をフォローすることが可能といえる。

また、他地域の地域金融機関では、支店長決済によって、NPO に対しても、中小企業等と同様に融資する例もある。北海道内・札幌市内においても、支店で十分可能な支援ができるような意志決定が求められる。

(4) 今後の展望

NPO バンクからの融資・返済実績を持つ NPO に対しては、金融機関の融資を受けやすい支援体制を構築する等によって、NPO と金融機関が地域内でリレー融資に近い支援スキームを構築すると、様々な資金調達ニーズに対応できると考えられる。

2.3 NPO 法人グリーンエネルギー青森（青森県青森市）

2.3.1 組織概要

(1) 設立の経緯

グリーンエネルギー青森は、1999年に設立された「21世紀のエネルギーを考える会」を母体とした組織である。グリーンエネルギー青森は、同会が開催していた自然エネルギーに関する勉強会（2001年5月まで開催）に講師として招いた北海道グリーンファンド（全国初の市民出資の風車「はまかぜちゃん」の建設主体）から、2001年6月に北海道に続く市民風車を建設する誘いを受けたことをきっかけに、2002年2月、学習する組織から実践を目指す組織として設立された。

なお、設立を急いだ理由は、市民風車事業の実施環境が、RPS制度（電気事業者による新エネルギー等の利用に関する特別措置法）（2003年4月）の施行前後で大きく変わったためである。

(2) 活動概要

循環型社会の実現と地域の自立をミッションとし、市民風車事業、自然エネルギー・省エネに関する普及啓発及び調査研究活動、社会制度の研究及び政策提言事業、地域活性化に関する事業を行っている。また、一部の事業においては、グリーン電力証書も販売している。

団体設立の契機となった市民風車事業については、2002年9月には東北電力との間で電力の売買契約の合意がなされ（全発電量を17年間の固定価格（11円50銭）買い取り）、2003年2月に風車が完成した。

(3) 事業規模

市民風車事業は立ち上げ期に人を要したが、現在は2人で運営している。

市民風力発電所の建設費は3.8億円で、そのうち1.9億円をNEDOによる補助金で賄った。市民風車事業の年間発電量は約370万kWh（約1,100世帯分）、年間売電額計は約5,000万円である。

2.3.2 資金調達の特徴

(1) 資金調達の目的・資金調達方法の選定経緯

市民出資による風車建設を目的として資金調達を行った。また、調達手法については、北海道グリーンファンドの実績をふまえ、匿名組合による資金調達を選択した。当初は、補助金を除いた建設資金1.9億円の全額を市民出資で調達することは困難と判断し、都銀や地銀に融資を打診した。契約手前まで話が進んだところもあったものの結局は断られたため、1.9億円は市民からの出資金と自己資金で賄った。

(2) 調達実績

募集枠については、予定利率の異なる地元枠（鯉ヶ沢町枠、青森県枠）・全国枠とし、地元枠は市民自然エネルギー株式会社、全国枠は㈱自然エネルギー市民ファンドが募集した。

1口あたりの金額は10万円（契約期間は、地元枠15年、全国枠10年）とし、2003年2月から9月にかけて、地元枠・全国枠合計で775人から1億7,820万円を集めた。なお、青森県枠として

は、青森県にゆかりのある人という条件で集めたため、青森県枠の3～4割は県外からの出資となっている。

市民からの出資の他、国民生活金融公庫からは1,000万円（貸出期間5年間）の融資があったため、運転資金として利用した。

図表 3-28 グリーンエネルギー青森の市民風車建設に係る資金調達結果

調達枠	出資者数（人）		契約額（万円）		平均的出資額 （万円/人）	予定利率
鱒ヶ沢町枠	135	17.4%	4,000	22.4%	29.63	3.00%
青森県枠	353	45.5%	8,000	44.9%	22.66	2.00%
全国枠	287	37.0%	5,820	32.7%	20.28	1.50%
合計	775	100.0%	17,820	100.0%	22.99	-

（資料）NPO 法人グリーンエネルギー青森「鱒ヶ沢町における市民風力発電事業」より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

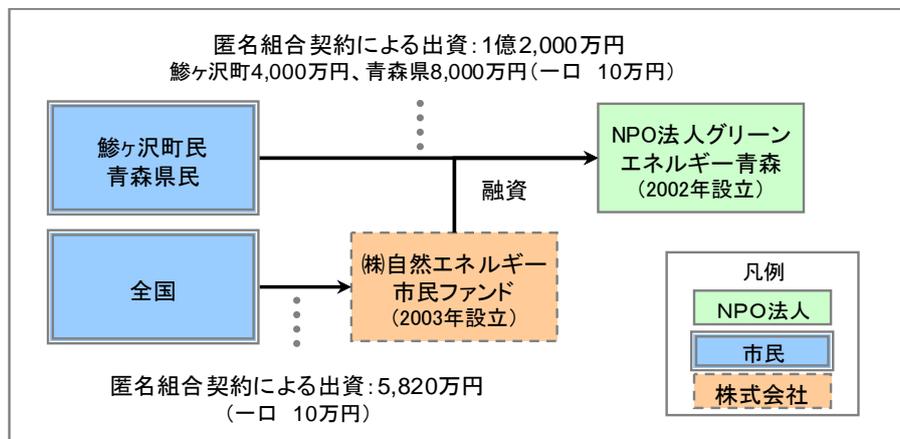
(3) 広がりの特徴

出資者は中高年層が中心である。そのため、相続手続きが毎年数件発生している。

最高出資額は500万円で、100万円出資者は複数名いる。

出資者の募集に際しては、青森市、八戸市、弘前市、むつ市、鱒ヶ沢町の各地で説明会を開催した。地元以外の出資者の募集PRは、ラジオやテレビ等のマスコミを利用した。

図表 3-29 グリーンエネルギー青森の市民風車建設に係る資金調達構造



（資料）ヒアリング内容をもとに、三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

(4) 広がり維持する仕組み

ホームページやニュースレターを活用し、発電状況や売電状況を随時報告している。

元本と配当金の支払いは、地元枠は毎年、全国枠は2007年6月と2013年6月の2回を予定している。配当の予定額は総額で、4,112万円となっている。

(5) 資金調達手段の特徴

匿名組合契約による資金調達の利点は、金融機関からのみの融資等と比べ、支援者に広がりを持つことができる点があげられる。

2.3.3 課題と展望

(1) 活動面での課題

自然エネルギー事業の普及には、固定価格買取制度への移行が不可欠である。再生可能エネルギーを普及するための制度は、一般に、固定価格買取制度と RPS 制度（電気事業者による新エネルギー等の利用に関する特別措置法）があるが、日本では、後者が導入された。

しかし、2003 年に本制度が導入され、それまで新エネルギー発電事業者からの買電価格は、各電力会社が自主的に長期購入メニューとして行っていた固定価格買い取り（東北電力の場合、17 年間 11 円 50 銭/kWh）だったものが、買電価格は「電気価値」と「環境価値」に分類された。この結果、前者の「電気価値」部分のみの買い取り（東北電力の場合、約 3 円 60 銭/kWh）では、供給者にとっては、むしろ固定価格買取制度の方が優位な状況が生み出され、RPS 制度導入下での採算確保が極めて難しい現状となっている。例えば、電力会社が環境価値分の目標値を達成している場合、「環境価値」が高まるインセンティブが働かず、電力会社の義務量を増やさなければ、自然エネルギー事業を続けるため採算性の確保が難しい状況になる。

(2) 事業や資金調達面等での関連機関との連携可能性

事業面では、自治体と連携している。特に鱒ヶ沢町は協力的で、ちらし配布や説明会開催に際して全面的な協力を得た。

資金調達については、今後、金融機関との連携可能性もありうる。例えば、北海道グリーンファンドは、金融機関からの融資を受けており、このような連携は想定されうる。

2.4 (株)自然エネルギー市民ファンド（東京都中野区）

2.4.1 組織概要

(1) 設立の経緯

2001年にわが国初の市民風車事業として、NPO法人北海道グリーンファンドが「はまかぜちゃん」を建設、運転を開始し、次に青森県鱒ヶ沢町、秋田県天王町（現鴻上市）での導入に向けた活動を進めていたところ、事業主体がNPO法人であることや、設立間もなく与信がないことが明らかとなり、市民出資と自己資金により全額調達することが必要となった。

一方、北海道における市民風車の活動を通じ、全国には、自分達の地域で、自らがコントロールできるエネルギーを市民出資で整備するための活動に対して、沢山の賛同者がいることがわかった。

このため、市民風車事業に対して、市民出資による資金調達を全国展開することを目的に、市民風車事業の実績を持つNPO法人北海道グリーンファンドと、NPO法人環境エネルギー政策研究所（1990年に設立された新エネルギー分野を中心とした非営利型のシンクタンク）の全額出資により、有限責任中間法人自然エネルギー市民基金が設立された。そして、同基金が全額出資し、基金の受け皿団体である当社が設立された。

(2) 活動概要

匿名組合契約に基づく市民からの出資金を原資として、風車発電事業者等自然エネルギー事業者へ貸し付けを行うことで、地域特性にあった自然エネルギーの導入を進めるための資金的側面からのサポートを行っている。

市民風車事業に賛同した出資者は、当社と匿名組合契約を結び出資を行う。また、事業者への貸し付け、返済は金消契約（金銭消費貸借契約）に基づき行われ、出資者には出資金と損益が分配される。また、売上はファンド運営による一定の管理報酬である。

(3) 事業規模

NPO法人北海道グリーンファンド、(株)市民風力発電等の関係組織で約22名程度が活動しており、当社の常勤は3名である。ファンドの募集期以外は業務も少ないことから、管理コスト削減の目的等からも極力専任を減らす方針としている。

また、ファンドの合計は20億程度であるが、市民出資の思想をふまえ、利息収入は年1千万円程度に抑えている。

2.4.2 資金調達の特徴

(1) 資金調達の目的・資金調達方法の選定経緯

匿名組合契約は、北海道グリーンファンドが市民風車事業に挑戦する際に導入した仕組みで、特定不動産共同事業「サーフ」シリーズ（住友不動産ファンド）²⁹から、市民風車事業への適用に着

²⁹ 同シリーズは、一口500万円で投資を募り、マンションを建設し、リースして、利益を投資者へ分配するスキームをとる。

想を得て実現したものである。

(2) 調達実績

下表に示す通りである。

図表 3-30 自然エネルギー市民ファンドの実績

風車名	ファンド名	募集期間	運用期間	募集の総額	申込単位 (1口あたり)	目標利回り	契約口数
わんず	市民風力発電所・青森1号機匿名組合	2003年3月3日～9月16日	-2013.6.30	1億円 (1,000口)	10万円	1.5%	5,820万円 (582口)
天風丸	市民風力発電所・秋田1号機匿名組合	2003年3月3日～9月16日	-2013.6.30	1億円 (1,000口)	10万円	1.5%	4,180万円 (418口)
かぜる・かりんぷう	市民風車ファンド 市民風力発電所・石狩 市民風車ファンド いしかり市民風力発電所	2004年10月15日～2005年1月31日	-2020.6.30	2億3,500万円(470口)	50万円	2.4%	470口 (満了)
まぐるん、風こまち・竿太朗、なみまる、かざみ	市民風車ファンド2006(大間・秋田・波崎・海上)匿名組合	2005年11月25日～2006年2月14日	2006.2.15 -2020.2.14	8億6,000万円(1,720口)	50万円	2.3%	1,720口 (満了)
かなみちゃん	市民風車ファンド2008 石狩匿名組合	2007年11月1日～2008年1月15日	2008.1.16 -2023.3.31	2億3,500万円(470口)	50万円	2.3%	470口 (満了)
門前ウインドファーム	市民風車建設応援ファンド(門前ウインドファーム)匿名組合	2007年1月15日～2007年2月19日	2007.2.20 -2010.6.3	9,000万円(900口)	10万円	3.4%	900口 (満了)

(資料) 自然エネルギー市民ファンドHP等より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

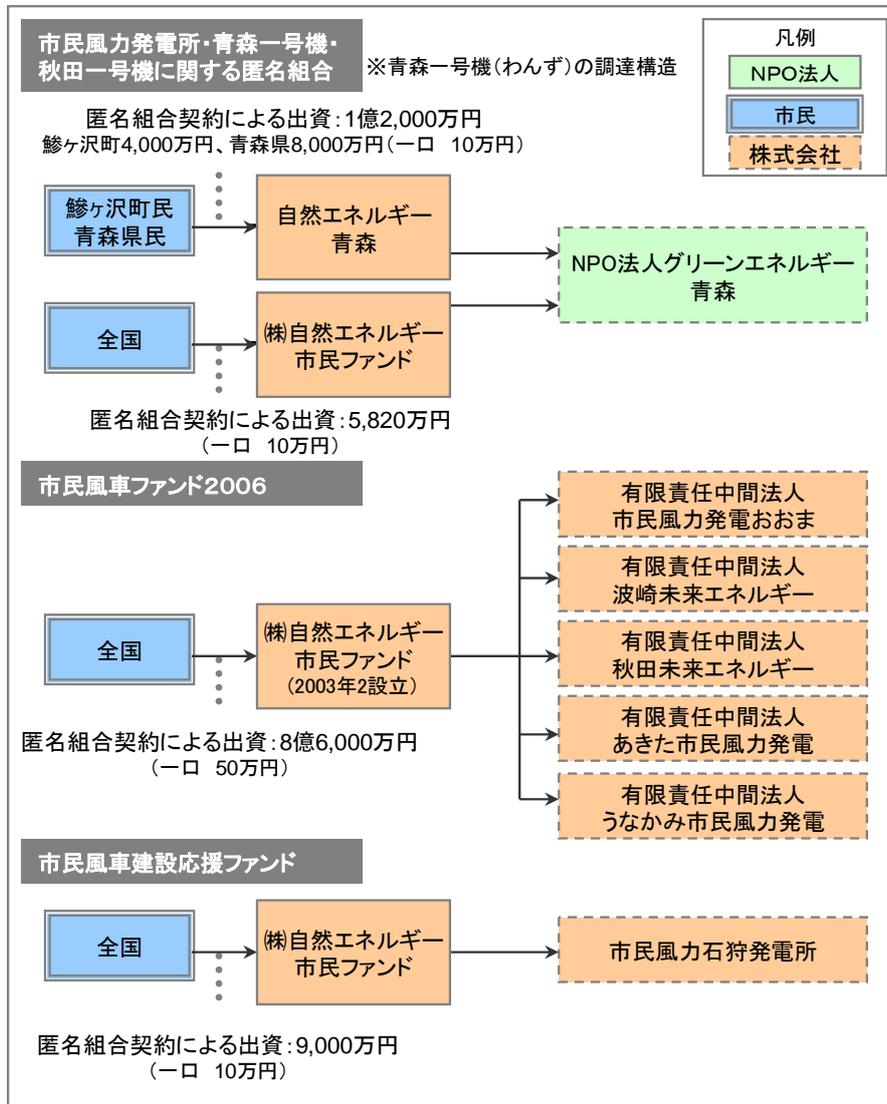
(3) 広がりの特徴

わんず(青森県)・天風丸(秋田県)の導入では、北海道グリーンファンドの仕組みを参考に、地元枠(町民枠・県民枠)と全国枠を設けた。地元枠は地域の方々が参加しやすいよう金利を高め設定し、全国枠は環境問題に対する意識の高い方々の参加を求めた。当時の主要購入層は、地域振興に理解のある地元の方や、風車事業や環境活動に強い関心を持つ方が中心であった。

その後、日本の風車事業は拡大基調にあることを追い風として、設立主旨である市民風車事業の全国拡大を積極的に図るため、全国枠に統一した。また、全国枠への統一には、当時全国で100万人とされる顧客層を持つ通販雑誌の協力を得られた影響が大きい。かぜる・かりんぷう以降は、全国枠に統一し、従来の説明会や既出資者の他、同通販雑誌のパブリシティ等の協力を得て募集を行っている。現在の主要購入層の特徴は、40代～50代後半の女性が4割前後、首都圏が4分の3と圧倒的多数を占めている。また、長期運用利回りは、一般的な金融商品と比べても高めとは言い

難しいにも関わらず、環境問題等に関心のある方々を中心に、主旨や、出資金の運用が明確である点等を評価頂いている。定期預金とは異なる出資リスクも理解した上で契約頂いている状況である。

図表 3-31 自然エネルギー市民ファンド(株)の風力発電事業に係る資金調達構造



(資料) ヒアリング内容をもとに、三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

(4) 広がりを持する仕組み

分配実績として、かぜるちゃん(運転開始:2005年2月)は、2007年度分から2008年度までの累計で一口50万円の出資に対し、元本と利益分配金を合わせて76,472円を、また、かりんぷう(運転開始:2005年2月)も同期間で同じく一口50万円の出資に対し、元本と利益分配金を合わせて76,431円の分配を行っている。

(5) 資金調達手段の特徴

当初、匿名組合契約方式については、手間やコストが比較的にかからない資金調達手法であったが、関連法令が証券取引法から金融商品取引法へと改正されたことに伴い、ファンドの組成と募集行為には金融商品取引業としての登録が必須となった(詳細は後述)。

2.4.3 課題と展望

(1) 活動面での課題

市民風車事業へ匿名組合契約方式を導入した当初は、本方式は多額の調達費用を要さない手軽な手法と言えた。

ところが、金融商品取引法（旧証券取引法）の施行をはじめとする近年の制度改変により周辺環境が激変し、事務的な手間が増加している。また、同法施行後は、一部の例外を除き金商取引業者以外のファンド募集が認められないため、匿名組合方式は、導入のハードルが高くなった。

課題解決の一手法として、固定買取価格制度が導入されれば自然エネルギー業界は大きく変わる。この他、RPS 法に基づく買取量が 1.35%から底上げされれば、購入量そのものを増える機会が拡大する。また、環境価値を証書化して流通するグリーン電力証書についても、取得費の損金算入化が実現すれば、商社等の事業参入も期待できる。

また、貸金業登録についても、純財産要件の下限引き上げ等規制強化を受けざるを得ないことから、今後の対応が課題となっている。。

(2) 資金調達面での課題

風力発電業界全般を通し、資材高騰等により風車建設コストが急騰しているため、事業採算性の確保は難しくなりつつある。そのため、業界の趨勢としては、ウインドファーム等の開発により事業を大規模化し、高効率化が目指されている。こうした状況の中で、草の根ベースのみの市民風車事業も大規模開発は検討の対象となりつつある。

今後の市民風車事業の方向性・あり方として、ウインドファーム等の大型開発はプロジェクトファイナンスで数十億円の資金調達を行い、他方単体の事業は草の根ベースの小さな風車として市民出資を行う等のすみ分けや、大小ともに市民出資のスキームを一部取り入れる方法等が想定される。

この他、全国的に風車事業の規模拡大が進む中で、倒産リスクの回避の側面から、今後は、ファンド単位で SPC を設立することも検討の余地がある。

(3) 事業や資金調達面等での関連機関との連携可能性

非営利型の活動主体への融資がいわゆる営利型の企業への融資活動を実施する規制の適用除外とされる仕組みがあれば、NPO 事業の活性化について民間企業の資金提供も進み、また、一般の金融機関による融資が進むきっかけともなりうる。近年は公的助成が得にくい上、事業規模の拡大が進み経営環境が悪化しているため、金融機関等の連携は重要である。

(4) 今後の展望・環境 CB への適用可能性について

匿名組合という仕組み自体は、割と小回りが利く方法である。一定規模の範囲内での資金調達がしやすく、プロも利用している仕組みでもある。CB の分野や内容、調達額に応じては適用可能といえる。

2.5 おひさまエネルギーファンド(株) (東京都中野区)

2.5.1 組織概要

(1) 設立の経緯

おひさまエネルギーファンド(株)は、2004年12月に設立されたおひさま進歩エネルギー(有)を前身とする。おひさま進歩エネルギー(有)は、環境省の「環境と経済の好循環のまちモデル事業」(以下、まほろば事業)を実施するため、対象地である飯田市で太陽光に関する活動をしていたNPO法人南信州おひさま進歩を母体に設立された組織である。

おひさまエネルギーファンド(株)は、おひさま進歩エネルギー(有)が実施していた「南信州おひさまファンド」の取り組みを全国展開することを目的として、資本金の増資と社名及び運営体制の変更を行い、新設分割により2007年11月に設立された会社である。

(2) 活動概要

おひさまエネルギーファンド(株)は、NPO法人環境エネルギー研究所(以下ISEP)、エナジーグリーン(株)、おひさま進歩エネルギー(株)、備前グリーンエネルギー(株)の4つの団体と共に自然エネルギー発電所普及事業を進めている。エナジーグリーン(株)以下はISEPに関心を持つ人が集まって、プロジェクトごとに派生的に設立された団体であり、スタッフも組織間で流動的に動いている。

主な業務は、太陽光、バイオマス等の自然エネルギーを利用して発電・発熱し、電力・熱・燃料を販売する太陽光発電業務と、施設の省エネルギー診断を行い、高効率の照明や空調の省エネルギー機器をリースする省エネルギー事業の2つである。加えて、日本各地の自然エネルギー及び省エネルギー事業に係わる匿名組合出資の募集・運営及び管理を行っている。

省エネ事業を実施する理由は、太陽光発電事業単体では採算が取れないためである。太陽光発電は、設備費や売電価格が規定されているため、収益性の向上には、日照量の多い場所にパネルを設置する程度の方法しかないが、省エネルギー事業は改善次第で十分に省エネ率が向上する。コンサルティングフィーについても、省エネ率の改善結果に連動するため、工夫の仕様がある。

現在進行中のプロジェクトは、おひさま進歩エネルギー(有)から事業を継承した「南信州おひさまファンド・プロジェクト」(2004～)と、パートナー企業との協同プロジェクト「温暖化防止おひさまファンド・プロジェクト」(2007～)がある。

(3) 事業規模

「南信州おひさまファンド・プロジェクト」の事業費は、太陽光発電事業費(飯田市内38施設へ計208kWhの太陽光発電機を導入、発電電力を販売)1.4億円、省エネルギー事業費(飯田市内12箇所の施設へ省エネ機器を導入)2.2億円である。本プロジェクトで発電された電気は、施設(飯田市)が1kWhあたり約22円で買い取り、余剰電力は中部電力に販売できる仕組みになっている。

「温暖化防止おひさまファンド・プロジェクト(2005年～)」の事業費は、太陽光発電事業費(89施設、740kWh)5.1億円、省エネルギー事業費(7箇所)及びグリーン熱供給事業費(太陽熱温水システム1件、ペレットストーブ11件導入)3.6億円、他の自然エネルギー事業者への投資運用額が約1億円である。

なお、おひさまエネルギーファンド(株)の社員は1名で、基本的な実務は外部委託している。

「温暖化防止おひさまファンド・プロジェクト」は、総勢20名のスタッフで運営されている。

2.5.2 資金調達の特徴

(1) 資金調達の目的・資金調達方法の選定経緯

おひさまエネルギーファンド(株)では、「南信州おひさまファンド」と「温暖化防止おひさまファンド」の2つのファンドを組成し、匿名組合契約による資金調達を行っている。

「南信州おひさまファンド」は、まほろば事業に必要な資金を調達するためのファンドで、「温暖化防止おひさまファンド」は、備前グリーンエネルギー(株)、(株)自然エネルギー市民ファンドと協同した、複数地域での自然エネルギー事業に必要な資金を同時調達するためのファンドである。

資金調達方法は、北海道グリーンファンド等の先例にならって、匿名組合方式を選択した。

(2) 調達実績

「南信州おひさまファンド」では、2005年3月から同年5月までの2ヶ月間で474名より2億150万円を集めた。1口あたりの金額は10万円(契約期間10年)と50万円(契約期間15年)の二種類で、目標年間分配利回りはそれぞれ2%、3.3%である。

「温暖化防止おひさまファンド」は、2007年11月から2008年12月の1年1ヶ月で653名から4億3,430万円の出資が寄せられた。1口あたりの金額は10万(契約期間10年)と50万円(契約期間15年)で、目標年間分配利回りは、それぞれ2.1%、2.6%である。

匿名組合による資金調達に加え、2008年4月からはネット上のワンクリック募金をスタートさせており、同年8月からは、西友と提携して「温暖化おひさま募金」を開始している。募金による資金調達は、年間で600万円程度を想定している。2007年6月より西友店頭にて実施されてきた「温暖化防止おひさま募金」約3,400万円についても、おひさまエネルギーファンド(株)に寄付される。

(3) 広がりの特徴

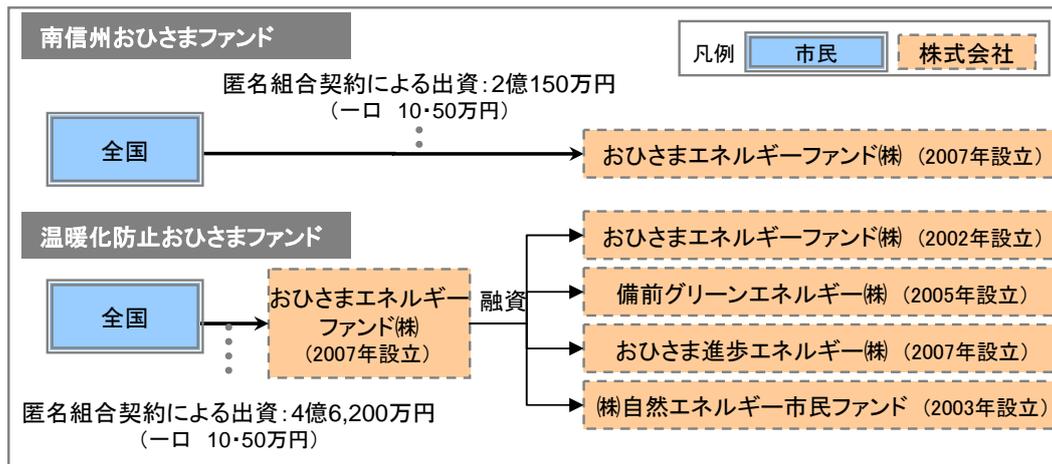
「南信州おひさまファンド」の出資者474名中、飯田市民は60名で、大半の出資者が首都圏在住者である。

また、「温暖化防止ファンド」の出資者のうち、「南信州おひさまファンド」にも出資した者はごく一部である。両ファンドとも、出資者の年齢は30代から60代が多い。

投機的な目的で出資している人は少なく、おひさまエネルギーファンド(株)の理念的に共感して出資する人が多い。

出資者の募集に際しては、ホームページやメールリストを利用した。また、新聞やテレビ等マスメディアでも報じられた。

図表 3-32 おひさまエネルギーファンド(株)の太陽光発電事業に係る資金調達構造



(資料) ヒアリング内容をもとに、三菱UFJ リサーチ&コンサルティング作成

(4) 広がり維持する仕組み

出資者へは、事業報告書の送付、ファンド募集終了時等の出資者ツアー等を通じて情報を開示している。また、資料請求者に対しては、週に1度の頻度でメールマガジンを送信している。

「南信州おひさまファンド」は、これまでに2回の分配を行っている。2007年6月に実施した第1回目の現金分配では、合計2,333万円を分配した。

2.5.3 課題と展望

(1) 活動面での課題

太陽光発電事業は、補助金がなくては成立しない事業であるという点が課題といえる。固定価格買取制度が進み、発電電力が1kWhあたり約70円で売れるようになれば、採算は取れる。

太陽光パネルにかかる固定資産税も収益構造を圧迫している。自然エネルギー設備に対する減税措置があれば、現在よりも採算性のある事業となる。

(2) 資金調達面での課題

制度上、出資者への還元率が低くなってしまうことが課題である。2%の利回りでは、リスクに比べて還元率が低い。固定価格買い取り制度により事業の安全性が担保されているデンマークの還元率は、12%である。加えて、匿名組合契約というなじみの薄い仕組みや、中途解約ができない仕組みも、資金調達をするにあたり不利に働いている。さらに、管理コストの大きさも課題である。匿名組合契約による資金調達は、契約時や長期間の顧客管理に手間やコストがかかる。

(3) 事業や資金調達面等での関連機関との連携可能性

資金調達面については、金融機関との連携可能性がある。金融機関からは短期の融資を受けており、市民出資が満額に達しなかった場合の融資についても検討されている。融資という話にならないとしても、金融機関からの信用保証を受けることにより、出資者のリスクを軽減できる。

また、販売手数料の負担は難しいが、金融機関の店頭窓口でファンドを紹介してもらえれば、営業活動が促進される。本社地域の証券会社や首都圏の金融機関に提案を検討中である。

2.6 NPO 法人まえはら子育てネットワーク（千葉県船橋市）

2.6.1 組織概要

(1) 設立の経緯

まえはら子育てネットワークは、1960年に設立された「前原団地保育の会」を前身とする。「前原団地保育の会」は、千葉県船橋市に整備された前原団地（日本住宅公団）における保育施設不足の解消を目的として団地内の母親らにより設立された組織で、1964年より幼稚園に準じる保育事業が開始された。2002年に同会が法人格を取得し「まえはら子育てネットワーク」となった。

(2) 活動概要

年齢別等で4事業を実施している。幼児教室（年少、年中、年長の保育）、つくしんぼ（児童デイサービス）、めだかサークル（2才児対象の親子教室）、豆の木（地域の子育て応援）事業である。

利用者数は現在80名で、累計利用者数は、幼児教室で約2,600名、めだかサークルは約1,000組、豆の木では約10,000名となっている。

(3) 事業規模

収入源は、会員収入、各事業の収入、及び寄付金や私募債発行による借入金等である。2007年度の収入額は約9,400万円で、このうち会費収入が約90万円、事業収入が約3,200万、寄付金や私募債等その他収入が約6,100万円となっている。事業収入の6割は幼児教室の収入である。

会員数は、正会員が約210名・賛助会員が約110名で、その他、豆の木事業を応援するボランティアが約20名いる。利用者のうち、幼児教室の利用者は正会員に、めだかサークルの利用者は賛助会員になっており、つくしんぼ利用者は任意で会員になっている。スタッフ数は21名である。

2.6.2 資金調達の特徴

(1) 資金調達の目的・資金調達方法の選定経緯

資金調達の目的は、園庭の取得と園舎建設にある。

同ネットワークの保育事業は、児童ホームや公団の集会所の一面等を利用しながら、40年余り継続してきた。2001年、児童ホームの建て替えに伴い、園庭が無くなることが明らかとなったため、保育所の建設用地の確保に向けた活動を進め、自治会や市の協力を得て現在の建設地である都市再生機構（UR）用地を賃借し、園舎建設を決定した。URがNPO法人と用地の賃借契約を締結する仕組みは、UR初の試みと聞く。

園舎建設の資金調達方法は、県主催のNPOコミュニティ・ビジネスの講師として知り合ったコンサルタントと、施設取得に向けた資金調達を含むアドバイスを得るための契約を結び（06年8月－08年3月）、擬似私募債の仕組みの紹介を受けた。

資金調達の過程では、金融機関にも相談を持ちかけたが、担保がないこと等から電話口で融資を断られている。

その後、会員への出資を呼びかける過程で、小額であれば園舎設立に協力したいという会員が現れたため、債権に加えて基金という形態でも資金を調達した。

(2) 調達実績

「まえはらすくすく夢債」として、2006年6月より1ヶ月弱で69名から4,040万円の資金調達を行った。募集に際しては、1口あたり30万円の5年債（利率0.5%）と、1口あたり50万円の7年債（利率0.6%）の2種類を設け、出資額の上限は400万円とした。

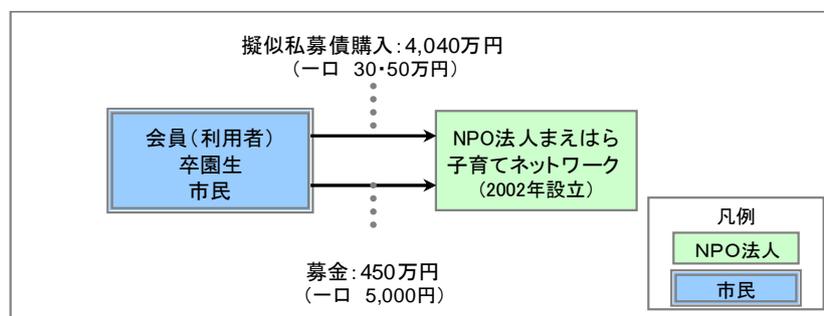
「まえはらすくすく夢基金」として、同期間に1口5,000円で約180名から440万円を調達した。

(3) 広がりの特徴

出資者の大半は、園児の保護者あるいはスタッフで、会員以外の出資者は8名のみである。出資者を募る際は、総会の場や説明会2回、船橋記者クラブにて報道発表（新聞掲載3紙）、ウェブサイトを利用した。

1人あたりの平均的な出資額は、1～2口である。

図表 3-33 まえはら子育てネットワークの保育所建設・整備に係る資金調達構造



(資料) ヒアリング内容をもとに、三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

(4) 広がり維持する仕組み

出資者の理解を得るため、毎年、総会で事業報告と返済計画を説明する。返済原資の確保に向け、新事業を立ち上げる等しており、返済の見通しはついている。なお、また途中解約者については、現時点ではない。

(5) 資金調達手段の特徴

擬似私募債の利点は、①低利である点、②事業者の都合にあわせて返済期間を設定できる点、③出資者の顔が見えることで支援者の広がりを感じられる点、④出資者に事業収支を公開したり、事業計画を説明したりすることにより、事業計画を見直す機会になる点である。

2.6.3 課題と展望

(1) 資金調達面での課題

前例が少なく、知見のある人材が不足しているため、仕組みを調べるのに手間を要したことがあげられる。

(2) 事業や資金調達面等での関連機関との連携可能性

子育て分野へのNPOに対する行政の支援方針によっては、県のNPO相談窓口は相談や連携の対象になる。

2.7 NPO 法人地域たすけあいネットワーク（新潟県三条市）

2.7.1 組織概要

(1) 設立の経緯

地域たすけあいネットワークは、親の介護をしていた主婦らが「困った時はお互い様、できる事をできる時間で支えあおう」という理念のもと集結し、1999年に設立された地域の相互扶助組織である。

(2) 活動概要

主な活動は、たすけあい事業と介護保険事業である。

たすけあい事業とは、会員同士の有償の相互扶助事業で、利用者は時間あたり850円を事務局である当ネットワークに支払い、サービス提供者が時給750円を受け取り、差額の100円が事務局収入となる。

介護保険事業へは2001年に参入し、訪問介護事業、通所介護事業、障害者自立支援事業を行っている。

(3) 事業規模

主な収入源は、会員収入（年会費2,000円）と介護保険事業の事業収入である。

会員数は約663名で、うちスタッフが約60名、利用者が約200名で、残りの大半はサポーターである。会員の約8割は三条市在住者で、ほとんどが50歳以上である。

2.7.2 資金調達の特徴

(1) 資金調達の目的・資金調達方法の選定経緯

地域たすけあいネットワークでは、2001年と2003年の2度に渡り擬似私募債を発行している。

1回目の発行目的は、介護保険事業を開始するための管理ソフトの購入資金120万円を調達するため、2回目は、組織の活動拠点「かじまちの家」を取得するためである。

資金調達方法として擬似私募債を選択した背景には、もともと会員制の会であり、その延長線上で、一人ではできないことはみんなに声をかけていく会の姿勢にある。資金調達の過程では、金融機関にも相談を持ちかけたが、担保がないことから融資を断られた。

(2) 調達実績

2001年の募集では、1口あたりの金額を2万円（利率3%）、上限を3口に設定し、120万円を調達した。

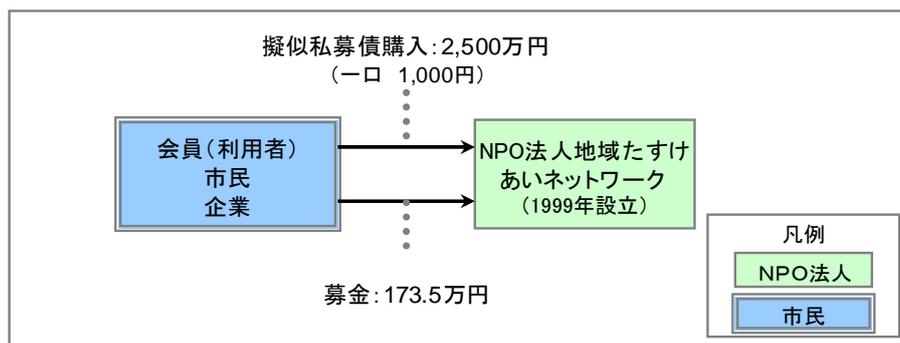
2003年の募集では、1口あたりの金額を1,000円、（利率 前期5年間:1.5%、後期5年間:3%）、上限を50万円に設定し、1.5ヶ月で173名より2,500万円を調達した。これに加えて、36名より総額17万5,000円の寄付があった。1口あたりの金額を低く設定した理由は、できるかぎり大勢の会員から調達したいと考えたためである。

(3) 広がりの特徴

1回目の募集では、会員の他、スタッフと個人的なつながりのあるロータリークラブや企業の関係者等からも出資金が集まった。

2回目の募集においては、出資者の多くは利用会員であった。1回目の擬似私募債に出資した人が、再度協力するケースも見受けられた。1口出資者も多いが、173名の出資者のうち26名が出資上限額の50万円を出資している。出資の呼びかけは、ニュースレター等を利用した。

図表 3-34 地域たすけあいネットワークの活動拠点場所取得に係る資金調達構造



(資料) ヒアリング内容をもとに、三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

(4) 広がり維持する仕組み

2001年の出資金は、介護保険事業参入による事業収入拡大の影響で、1年半で完済した。

2003年の出資金は、当初、借入期間を10年に設定していたが、**2008年の8月に金利1.7%で返済できる予定である**。このように、短期間で返済することにより、会員からの厚い信頼を得ている。なお、173名中10名からは中途解約の申し出があった。

出資者には、総会等の会員向けのイベントの開催、ニュースレター等により返済に関する情報発信の他、施設の一般公開等を行っている。

2.7.3 資金調達手段の特徴

擬似私募債は、組織の支援者から資金を調達する方法である。このため、組織の信頼を損なわないため、発行にあたっては、利息をつけて返済する、目的を明示する等に注意を払う必要がある。

2.7.4 課題と展望

(1) 活動面での課題

事業規模の拡大に伴い、地域貢献の思いを共有する素人の集まりから、プロ集団が集まる雇用の場となっている。このため、当初の目的意識を会員が共有し、たすけあい活動を上げていくことと、新しい担い手を育てることが課題である。

(2) 事業や資金調達面等での関連機関との連携可能性

行政の支援体制によっては、連携できる分野はある。

2.8 ちよだプラットフォームサービス（東京都千代田区）

2.8.1 組織概要

(1) 設立の経緯

2003年12月に、千代田区により、ちよだプラットフォームスクエアの利活用に係る公募がなされ、後にちよだプラットフォームサービスの主要メンバーとなる藤倉氏らを中心としてコンソーシアム形式で提案を行った結果、採択された。これを受け、提案内容を実施する事業会社として「ちよだプラットフォームサービス株式会社」が設立された。

(2) 活動概要

千代田区との契約に基づき、ちよだプラットフォームスクエアの管理運営を中心に、同施設を拠点としたまちづくりを展開している。

(3) 事業規模

主な収入源は、プロジェクトインキュベーター事業（2・3階フロアの提供）、会議室の貸し出し、カフェ・ビジネスセンターの売り上げであり、前期売上合計はおよそ2億4000万である。また今期より自治体向け公民連携事業のコンサルティングサービスを開始しており、売り上げが増加する見込みである。

役員は4名である。また、「コンシェルジュ」と呼ばれる受付関係のスタッフとして、正社員とアルバイトをあわせて10名程度（うち正社員2名）が勤務している。この他、経理・施設管理スタッフがそれぞれ1名が常駐している。また、館内の連携事業として、「エージェント事業者」と呼ばれる13社が「現代版家守事業」を実施し、入居者の困りごとや相談について、横の連携組織である「運営協議会」を通じ間接・直接的に支援している。13社中11社は当スクエアを拠点としている事業者で、残り2名は当館外の事業者である。

2.8.2 資金調達の特徴

(1) 資金調達の目的・資金調達方法の選定経緯

ちよだプラットフォームスクエアを拠点としたまちづくりの実施するための組織形態のあり方として、主要メンバーでは出資者の志を活かした法人形態を模索した。事業協同組合については、共同事業の利用者以外からの出資の受け入れに制限があることや、出資者にとって議決権が出資応分ではなく一人一票であること、また、NPO法人には出資が認められないこと等から、株式会社の設立が適切と判断し、千代田区への企画提案を行った20社のコンソーシアムメンバーを株主とするモデルを検討した。さらに、施設単体としての活性化を周辺へ広げたいとの考えを持っていたため、これらに賛同していただける区民等を広く受け入れる手法として、2004年10月に投資事業組合を組成し、出資を受け入れ優先株式として繰り入れることとした。

当初は非営利型株式会社ではなく、設立後に研究論文等を通じて同会社形態を知り、設立の主旨に合致すると二期目に定款変更を行った。また、役員報酬についても制限を別途設けている。

さらに、主旨に賛同する政策投資銀行や地元金融機関等からの融資も受けている。

(2) 調達実績

役員4名が1,750万円を出資した。

次に普通株式により、コンソーシアムメンバーを中心に、16名から1,750万円の出資を受け入れ、役員4名とあわせて計20名が株主となった。計20名は無配当である。

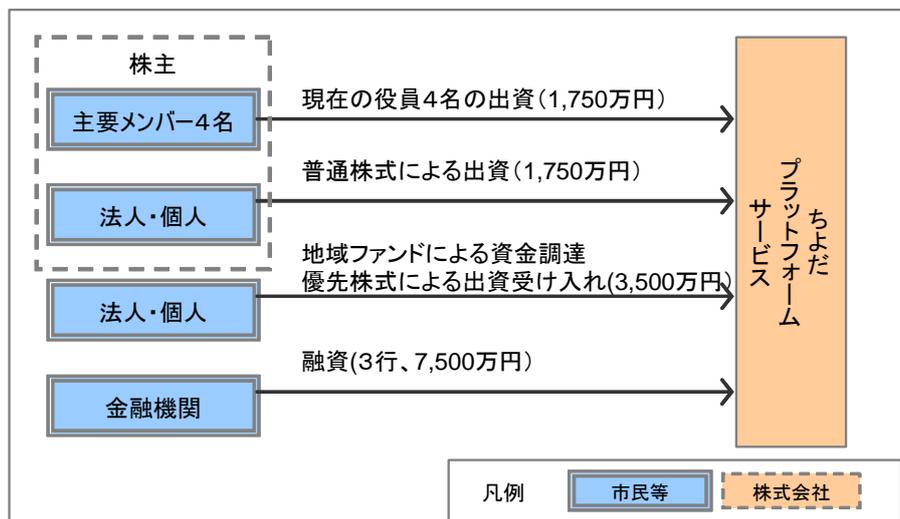
さらに、2004年10月に投資事業組合により地域ファンドを組成し、30名7,500万円の出資を受け入れ優先株式として繰り入れた（5%程度の配当）。

(3) 広がりの特徴

資金調達は、段階的な仕組みを導入した点が特徴で、まず株主は、いわゆるエンジェルと称される大口の出資者、当社の設立を理解した企業経営者、個人出資等顔の見える関係を構築した方々が中心である。出資にあたり、個別に主要メンバーが訪問して説明を行っている。

また、投資ファンドの購入者も、何らかの面識のある方々を中心とし、半年をかけて個別に声をかけて賛同を得た（千代田区17名、区外13名）。

図表 3-35 ちよだプラットフォームサービス株式会社設立に係る資金調達構造



(資料) ヒアリング内容をもとに、三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

(4) 広がり維持する仕組み

株主には、株主総会で基本資料を提示している他、施設利用者で構成されるメーリングリストの参加を自主的に行っており（2名を除き参加）、館内のリアルタイムの情報の流れを把握することが可能な環境を提供している。

(5) 資金調達手段の特徴

資金調達手段を段階的にしている点が特徴である。議決権を持つ株主は、顔がみえる方で、非営利型の活動の主旨を理解している。また、経営者や個人が中心のため、外部要因に左右されない意志決定が可能なため、安定的かつ円滑な組織経営が可能となる。

2.8.3 課題と展望

(1) 活動面での課題

千代田区とは、10年の定借方式での契約であり、同施設の管理運営等を実施することとされている。不活性な施設の活性化を図り、一定の収入が得られることが主たる目的となっている。他方、当地を拠点としたまちづくりについては、特に協定や契約を設けていない状況であったため、自治体向けのコンサルティングサービス等を開始している。今後、まちづくりや地域活性化のスキームを主軸に据えた活動を、他区市等へさらなる展開を進める場合、一定のリスクをとって事業となる可能性がある。

(2) 資金調達面での課題

非営利型株式会社は、大規模ではないが初期投資が必要な事業について、自律的に動くことが可能な仕組みを新設する必要がある場合に適する。

また、株主が本来的な事業の主旨を理解する必要があるため、そのためには顔がみえる関係性を確保することが必要不可欠となることから、事業規模は10億円程度が限界と考えられる。

但し、資金調達方法については、既往組織が存在する場合は指定管理者制度等も利用可能な他、不特定多数からの資金調達等も適用可能といえる。

(3) 事業や資金調達面等での関連機関との連携可能性

区は、第三セクター的ではない自律的な仕組みでの活性化を希望していたことから、当社に対しては資金提供や職員提供等の連携を行っていない。

また、金融機関との連携については、今後の非営利型株式会社のモデルを作るという社会的必要性も含めて、あえて3行との連携方法を採択した。政策投資銀行については、このモデルを他地域へ展開するときに欠かせない存在であること、また、実際の区内をはじめ、事業を展開する上では地方銀行が必要で、ソーシャルビジネスインキュベーションの視点から地銀を加えた2行との連携を図った。

(4) 今後の展望

一定のリスクを採った上で、ハードを拠点としたまちづくりの展開を行う際には、新たなる組織を設立する必要がある。

(5) 環境CBへの適用可能性について

顔の分かる関係を前提とすると事業規模に限界があるが、例えば、公民館や地区センターを自律型で運営する場合には適する仕組みであるため、十分に環境分野においても適用可能といえる。

2.9 秋葉原タウンマネジメント（東京都千代田区）

2.9.1 組織概要

(1) 設立の経緯

千代田区では、秋葉原駅の駅前再開発後のまちづくりを検討するため、2002年に地元住民、商工業者、開発事業者、千代田区らによる「秋葉原駅付近地区まちづくり推進協議会」を設立し、その中で、開発後の地域経営についてタウンマネジメント手法を導入すべきという提案が出された。また、当初、このための受け皿となる組織もなかったことから、2005年に地域でタウンマネジメントの本格的な勉強会を開始し、2006年には設立準備会、2007年には株式会社発起人準備会を経て、同年12月10日に当社が設立された。

(2) 活動概要

主要事業は美観推進事業、交通治安維持事業、施設・地区整備事業、観光促進・産業創出事業の4事業である。現在は、これらの事業の一環として「Akiba Smile プロジェクト」を立ち上げ、秋葉原地域の安全・安心の向上に向け、毎週日曜日にボランティアを募り、清掃とパトロールを実施している。この他、世界への情報発信を行うタウンメディア・観光事業として、「秋葉原エリアマネジメント広告事業」を実施し、駅前広場空間への広告サービスを提供している。その他として、事業者同士を仲介する「よろず相談所」や、駐車場空き情報の提供サービス等を実施している。

(3) 事業規模

現在は、広告収入が主たる収入源となっている。広告への協力者は、出資者でなく、秋葉原に拠点をもつ電気メーカーやゲームメーカー、コンテンツメーカー等である。

スタッフは4人で、経理・IT・都市計画・営業分野に強いメンバーを採用した。区が民間での運営を強く希望していたため、自治体からの出向者はいない。

この他、一部は外部委託を行っている。

2.9.2 資金調達の特徴

(1) 資金調達の目的・資金調達方法の選定経緯

現在のわが国における非営利法人の資金調達についてみると、「財団法人」という形態では、基本財産を持つことができるが、これを取り崩して事業に必要な資金に充当することが認められていない。また、「社団法人」という形態は、組合等いわゆる相互扶助母体にすぎない。「NPO法人」は非営利法人だが、会費で運営し、財産が寄付により成り立つという状況である。

このように、現行の法制度では、非営利で資本金を持つ“非営利型株式会社”が規定されていなかった。資本金を持つ非営利型の法人を設立するには、会社法に基づき営利法人としての法人を設立し、利益を株主に配分するか否かという点について、定款で配当をしない点を明示する手法を取らざるを得なかった。

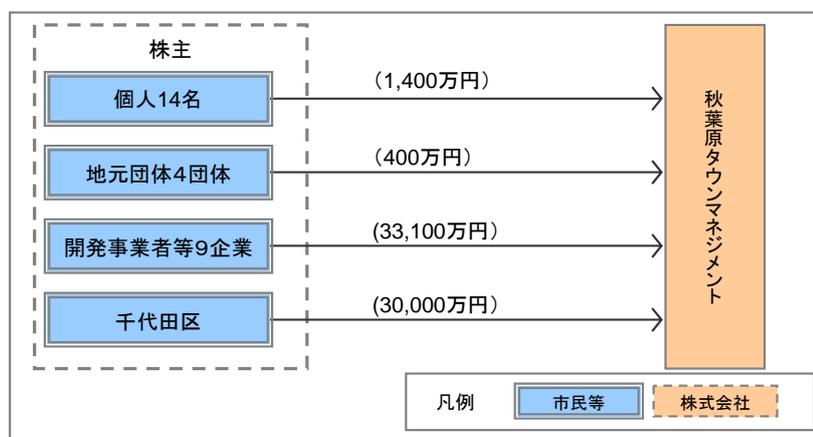
(2) 調達実績

株主構成には戦略性を持たせた。資本金は 6,490 万円、千代田区 3,000 万円、企業 9 社 3,310 万円、電気街振興会、商店街等地元関係団体 4 団体 40 万円、個人 14 人が 140 万円を出資した。これらは、「秋葉原駅付近地区まちづくり推進協議会」や勉強会等の参加メンバーである。

(3) 広がりの特徴

株主は、先述した推進協議会のメンバーであり、設立の趣旨を十分理解した者のみであることが特徴である。当初、協議会は株主の公募を考えたが、過去の会社設立経験から、不特定多数に対する公募は、体力が必要な作業であり、時間がない中では困難と考えられた。また、オーナーである株主について、顔の見える関係で小規模に組織し、創業期の安定的な組織運営を目指した。

図表 3-36 秋葉原タウンマネジメント設立に係る資金調達構造



(資料) ヒアリング内容をもとに、三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

(4) 広がり維持する仕組み

株主は、利益とはお金だけではないという点で合意が得られている。先述したように、会社にとってのメリットは、地域の治安向上やブランド価値の上昇等である。これらは、将来的に当該地域の立地企業のネームバリューの向上へとつながり、また、地域の治安向上は不動産価値の向上に資する。この点を、株主も十分に理解している。

(5) 資金調達手段の特徴

非営利型株式会社と株式会社の違いは、株主への配当の有無、或いは配当方法である。会社法での利益は売り上げにあたるが、非営利型株式会社の利益とは、地域の安全・安心や活性化等、“地域が良くなること”をもたらすことであり、定性的な、質を問うものといえる。また、目に見えないものの、地域の安全・安心やブランド力を高めイメージを作ることが、地域の人々のプライドをもたらすこともできる。

また、NPO法人と会社法との最大の違いは、資本金の有無である。NPO法人の資金調達は寄付が多いが、寄付行為は、当該法人に対して発言権を持つことができないが、会社法は出資と経営を分離させている。つまり、株主が会社の持ち主で、執行役員らは会社の運営を任された者である。したがって、出資という行為により、金を出した人が当該組織との連携を図り、監視をすることが

可能なため、透明性が確保され、かつこのつながりが非営利型の活動にきわめて重要である。

また、NPO は、出資額によらず、一人一票の影響力しか行使できないが、株式会社は、資本で資金を受け取る仕組みは、出資者が責任を取るという明確な理論構築・組織構築ができています。

この他、オーナーチェンジが可能な点も株式会社のメリットといえる。つまり、資本を戻したいと考えた株主は、株式の売却を通じて同じ志の人に手渡すことができるため、会社側も資本が減らず、安定的な運営ができる。寄付と資本の大きな違いである。

資本をきちんと預かり、経営と所有を分離させ、社会的意義を持つ会社に最も重要とされる透明性が確保される。地域に、ガラス張りの経営を通じて地域のどこに投資されているのかをきちんと見てもらうことができる、これが、非営利型法人の最大のメリットである。

2.9.3 課題と展望

(1) 活動面での課題

わが国において、早急に“非営利型株式会社”という法的な枠組みを整えることが必要である。昨今は CSR 活動や SRI（社会的責任投資）が注目され、大企業であっても、目に見えない感覚を利益と考える時代となりつつある。また、金利や配当だけで投資先を選択するのではなく、多少リスクがあっても風力発電や太陽光発電等に対して市民が出資する動きも出てきている。自分の提供した 100 万円が、どのような社会貢献に使われているのかを知った上で投資先を自分で決めたい、という意志が生まれており、その結果、社会性の意義にお金が集まる時代となっている。

また、寄付ではなくファンドという配当がある形での投資が望まれている。このようなニーズがあるにも関わらず、受け皿となる制度がない点が問題といえる。

(2) 資金調達面での課題

非営利型株式会社の仕組みや事業活動について、地域及び社会的認知度を高めることが必要である。

(3) 事業や資金調達面等での関連機関との連携可能性

自治体が半分経営権を持っている意義は大きい。土台を公である千代田区が支えてくれることが、企業の信頼に結びついている。また、経営陣には、大山副区長が代表取締役に就任している他、開発事業者、地元企業、町会、住民等の各代表が取締役に就任し、各機関との調整と情報を共有し、意思決定できる体制を整えた。

(4) 今後の展望

設立後 1 年に満たないため、今後、本格的に秋葉原の多様なビジネスチャンスを活かし、様々な仕掛けを開始したいと考えている。また、もともと秋葉原は各分野の競合が切磋琢磨して成長してきたまちであるという土地柄をふまえ、「一緒に何かに取り組む」ために、地域の人への働きかけ、人を動かしていこうと活動している。

2.10 調査結果にみる市民出資・市民金融の手法別特性と課題

調査結果にみる市民出資・市民金融の手法別特性と課題は以下に示す通りである。

図表 3-37 調査結果にみる市民出資・市民金融の手法別特性と課題

調達手法 組織名	資金調達の特徴				
	目的	手法選択	条件 (1.口数・2.期間・3.率)	出資者・融資先特性 (出資、融資)	
間接金融	NPOバンク	地域の NPO 活動活性化のための融資金調達		金融商品取引法の改正により、金銭での配当が不可能となったため、無配当。1口あたりの金額は低く設定。貸出金利は、約2%	出資者は、母体団体の会員や関係者中心。出資団体のみ融資を受けられる
	①東京 CPB	・主に生活クラブ会員の活動支援を目的とし、生活クラブ会員らから出資を募り(9,500名9,355万円)、東京都内の非営利型活動(14件4,510万円)に融資。		■出資：1.1口5万円/2契約期間 なし/3.配当なし ■融資：1.融資限度額 1,000万円/2.契約期間 なし/3.金利約2%/※貸し倒れ件数；1件	■出資者：9割が女性で、5割が主婦、40・50代が多い。8割は融資を目的としない出資者。1口出資者は6割。 ■融資先：東京都内CB事業者が対象。
	②北海道 NPOバンク	・北海道庁・札幌市及び道民らから出資を募り、(寄付も合わせて114団体、144名5.2千万円)、道内の非営利型活動に融資。(129件2億円)		■出資：1.1口1円/2契約期間 なし/3.配当なし(※中途引き出し件数は10数件) ■融資：1.融資限度額 200万円/2.契約期間 なし/3.金利2%(固定)(※貸し倒れ件数；1件)	■出資者：融資目的のNPOより個人が多い。最高額で100万円出資。 ■融資先：事業目的に社会性があり、北海道 NPOバンク出資団体が対象。5割がつなぎ融資で利用。
直接金融	匿名組合契約	新エネルギー導入に向けた風車・太陽光発電装置等の設置を目的とした数億円の資金調達。	住宅分野での導入実績に着想を得、北海道の市民風車事業で成功したことを契機に他地域で普及	市民風車事業については、資金調達額との関係性に配慮し10万円～50万円程度に設定	当初は地域活性化を願う地域住民中心。環境への意識が高く経済的リターンも望む中高年層へと拡大。
	①グリーンエネルギー青森	・青森県鯉ヶ沢町での市民風車事業に係る建設費調達のため、県民枠、町民枠(全国枠別*)に計775名から1億7,820円を調達。	・市民風車第一号を建設した北海道グリーンファンドと交流があったため、導入経緯や成功実績等を参考に、同手法での普及可能性を見いだした。	1.1口10万円 2.契約期間10年間 3.金利は県民枠2.0%、町民枠3.0%、全国枠1.5%	・出資者の中心は中高年層 ・最高額は500万円。100万円出資者が複数名。
	②自然エネルギー市民ファンド	・市民風車事業に係る全国展開に向け、6ファンドの組成実績有り。建設費・調査費として、約1億円～8億円程度を調達。	・市民風車第一号は、金融機関からの資金調達が困難だったため、住宅分野での匿名組合契約による導入実績に可能性を見いだし実施。 ・その後、事業の全国展開に向け同社を設立、同手法での資金調達を全国展開	1.少規模(1億円前後)の場合1口10万円、大規模(2-8億円)の場合1口50万円 2.風車事業の助成金スケジュールをふまえ、1か月前に募集を終了(募集期間約2ヶ月) 3.利回りは2.0～2.5%前後、毎年分配	・初期は地元枠を設定し、配当率も地元を高めとし、出資者の63%(額で3%)は地元調達。 ・風車事業の資金調達規模拡大と共に、全国から出資者を募る。 ・環境問題等への意識が高く経済リターンを伴う50-60代女性が出資主要層
	③おひさまエネルギーファンド	・飯田市における太陽光発電事業に係る設備導入費調達を目的として全国474名より2億150万円を調達	・北海道グリーンファンドによる市民風車事業の実績に倣い、太陽光発電についても同様の手法での普及可能性を	1.1口10万円、50万円 2.契約期間10年間、15年間 3.金利は約2%、約3%(中途解約不可)	・大半の出資者が首都圏在住者。30代から60代が多い。 ・リピーターは僅か ・投機的な目的で出資

		見いだした。		している人は少なく、理念共感者が多い。
--	--	--------	--	---------------------

調達手法 組織名	資金調達の特性			
	目的	手法選択	条件 (1.口数・2.期間・3.率)	出資者・融資先特性 (出資、融資)
直接金融 擬似私募債	活動のための設備投資を目的とした数千万円の資金調達。	金融機関からの資金調達が困難なため自らの経営経験や NPO 勉強会を通じ情報収集。	出資者の参加しやすいよう 1,000 円単位の設定から債権管理の手間削減等を考え 10～50 万程度が上限	会員や利用者等、範囲限定的な出資者が中心。
①まえばら子育てネットワーク	・旧公団の前原団地内の保育サービス提供のための、園庭確保・園舎建設に向け、園舎建設費 5,300 万円で 4,040 万円を調達。	・担保がないため金融機関からの調達が困難な中、県の NPO 講座の講師をつとめたコンサルタント経由で「わたらせしあわせ基金」の事例と擬似私募債の手法を知る。	1.事務手続きの簡略化のため 30 万円と 50 万円の 2 区分設定 (上限 400 万円)、約 1 ヶ月間で調達。 2.30 万円 (5 年債) と、50 万円 (7 年債) の 2 種を設定。 3.金利は 0.5、0.6% と低率設定。 ※中途解約者なし	・同組織や前身となる組織の保育サービスの卒園生や在卒生の保護者 6,900 名が中心 ・180 名が出資 (非会員は 16 名)。
②地域たすけあいネットワーク	・介護福祉事業や助け合い事業の地域密着型の福祉拠点として、元金物問屋の豪商の屋敷を取得・改装するため、購入代金(1,970 万円)・修繕費等を含む 2,500 万円を擬似私募債で調達。	・無担保であるため金融機関からの調達が困難な状況だったが、運営メンバーに会社経営経験者があり、私募債を参考に 01 年介護保険事業管理ソフトの購入費として 120 万円を擬似私募債で調達し実績蓄積。	1.障害者をはじめ、できる限り多数 (の会員) が参加しやすいよう一口千円と割安に設定(上限 50 万円)し、約 1.5 ヶ月間で調達。 2.2003.07 当初 10 年間で設定したが 2008.07 に完済。 3.金融機関とほぼ同率 (年 1.7%) ※中途解約 10 名/173 名	・同組織の会員・地元経済会等から計 173 人が出資。 ・1 口 1,000 円が過半 (50 万以上も 26 名)。 ・1 度目の資金調達の成功実績(120 万)が出資者の信頼・実績を高めた
非営利型株式会社	多額の設備投資等を必要とする事業に新たな組織が参入する際の仕組みとして適する	目的の受け皿となる既往組織が無く、新組織が必要な中、非営利型株式会社は、透明性確保と資金調達を両立する唯一の組織形態	株主としての出資は議決権を伴うため、不特定多数の市民向けのファンドを組成し、優先株式として繰り入れる手法を採択する等で広がり確保	議決権を持つ株主は組織の活動主旨を理解した企業・地域関係者らが中心
①ちよだプラットフォームサービス	・千代田区のインキュベーション施設の運営を通じた地域活性化に対し、企業コンソーシアム方式での提案を実施、提案採択後に受け皿となる組織を設立し、かつ、施設改修費等を調達する必要があった。	・提案採択後、事業特性 (不動産管理センター) をふまえて調達規模を決定 ・役員 4 名他、コンソーシアム方式の組織設立を提案したメンバーらを株主とした株式会社を設立。2 度目の決算で定款を非営利型に変更。 ・スキームは現行役員の 4 名で検討。	1.役員(4) : 1,750 万円出資 2.普通株式による 16 名からの出資 (株主として議決権を持つ) 3.地域ファンドを組成し、30 名 3,500 万円の出資を受け入れ優先株主として繰り入れ。口数は 5 万円 (上限設定なし)、年 5% の配当。 4.金融機関 3 行 : 7,500 万円出資	・株主は議決権を持つため設立主旨を理解した企業関係者が中心でガバナンスを効かせ、地域「アント」により市民参加を広く募る (議決権無し) 2 段階の資金調達スキームを構築 ・株主と意志疎通を図る為組織規模としては資本金で 1 億円程度が上限。
②秋葉原 TMO	・秋葉原の再開発事業後のタウンマネジメント組織として、非営利型の受け皿が必要との認識から、区の勉強会等による 4 年の討議を経て、活動趣旨に賛同した 9 社 14 人を株主とし	・秋葉原地区の民間主導の TMO としての新たな受け皿組織が必要であり、非営利型の活動の透明性を確保し、外部の監視機能を持たせる上で、株主からの出資を受け入れる株式会	・資本金は 6,490 万円、千代田区 3,000 万円、企業 9 社 3,310 万円、電気街振興会、商店街等地元関係団体 4 団体 40 万円、個人 14 人が 140 万円を出資した。 ・株主としての議決権行使に配慮し、団体と個人で原則	・株主は「秋葉原駅付近地区まちづくり推進協議会」等で数年にわたり議論を重ね設立主旨を十分に理解したメンバー ・議決権等に配慮し企

	て設立。	社設立が適切と判断。	として一定額を設定している。	業と個人の株式保有バランスに留意。
--	------	------------	----------------	-------------------

調達手法 組織名	②課題や展望			
	活動の課題(環境CBの導入に向けて)	資金調達の課題	地域連携の可能性	
間接金融	NPOバンク	低金利事業であるため、事業の採算性が確保できず、単体としての自律性確保が課題	中間支援組織であるため助成を受けられない	NPO 団体への融資制度を持つ団体との連携可能性あり
	①東京 CPB	・低金利事業のため、生活クラブの支援なしでは活動維持が困難。 ・資金難指定信用情報機関制度や貸金業規制法改正への対応。	・中間支援組織であるため助成金を受けるのが難しい。	・左の理由で、行政との協働は実現性が低い。
	②北海道 NPOバンク	・融資先の発掘等北海道 NPO サポートセンターとの連携が不可欠。この基盤が市民金融の活動の継続性に結びついている。	・出資金は引き出される可能性があるため、バンク本体の事業収入拡大が課題。	・国民生活金融公庫の女性・若者向けの起業家資金ローンや、損保ジャパン記念財団の福祉 NPO 創業時用の助成等と連携したリレー融資の可能性はある
直接金融	匿名組合契約	固定価格買取制度の導入 RPS 制度活用に向けた環境整備	法制度改編による事務手続きの増加、事業規模の拡大等による SPC の設立ニーズ	市民風車事業に対する金融機関との連携によるプロジェクトファイナンスの導入の検討
	①グリーンエネルギー青森	・事業の普及には、固定価格買取制への移行が必要 ・RPS 制のもと事業採算性を確保するためには、①事業者の義務量の増加②電力を売りやすい仕組みに変更等が必要	・相続等、契約の事務的手続きに係るコストが高まる可能性大 ・銀行でプロジェクトファイナンスを組成するには小規模で、手数料を考えると割に合わない。	・自治体とは既に連携済みであり資金調達時のチャリ配布や説明会開催等全面的な協力を得た。 ・資金調達面については、HGF が実践している通り金融機関との連携可能性(融資)がある。
	②自然エネルギー市民ファンド	・風車事業の成立は、風車建設等に係る公的支援と売電先との固定価格による長期契約の確保が前提となっている。	・証券取引法の改正に伴い(みなし有価証券としての取り扱いが求められ)事務コスト増加 ・風車事業の規模拡大の全国的な潮流等を受け、倒産リスクの回避の側面から、ファンド単位で SPC 設立を模索(各 SPC の純資産は5千万程度・貸金業登録必要)	・風車事業の事業規模の拡大の潮流や、ファンド単位での SPC 設立ニーズの高まりを受け、プロジェクトファイナンス手法の導入を検討した場合、金融機関への委託を検討する余地あり
	③おひさまエネルギーファンド	・固定価格買取制度が導入され、長期・安定的な売電契約が必要 ・太陽光パネルにかかる固定資産税も収益構造を圧迫している。	・理念上出資者への還元率が低い。 ・手法のなじみが薄く中途解約不可のため、資金調達上不利。 ・契約手続きや長期の顧客管理が高コスト	・信用保証等の面で金融機関との連携可能性はある。 ・金融機関での販売手数料負担は困難だが、店頭窓口での紹介等営業活動面での支援を期待。
	擬似私募債		新たな仕組みによる資金調達のための情報収集に対する支援	
	①まえばら子育てネットワーク	・教育・子育て支援分野への公的支援が不足しており、関連 NPO に対する勉強会等による情報提供も十分でない。	・新たな仕組みによる資金調達について、一般に情報を得る仕組みが十分でない。	・自治会と市の尽力により NPO と UR との土地賃借契約が実現 ・自治体主催の勉強会講師と契約し、資金調達方法の助言を得た。
	②地域たすけあいネットワーク	・介護保険事業参入に伴い、増強等、専門性・技術が高度化し、事業・雇用も拡大した。地域の互助という設立精神を再認識する必要性が高まっている。		・擬似私募債による資金調達により担保を持ったため金融機関等からの資金調達が容易となった ・行政等による連携の可能性も今後検討の余地がある状況。
	非営利型株式会社	非営利型株式会社としての法的位置づけ・設立メリットの検討	出資を受けることが可能な非営利型株式会社の法的不備	
①ちよだプラットフォームサービス	・株式会社の枠内で非営利型の定款を持たば非営利型を外部へ明示することができ有効である。 ・社会貢献活動の対外的発信の側面から関係活動の損金参入、事業所税や固定資産税の減免措置等の検討の余地がある。	・指定管理者等目的にあった組織として可能だが、初期投資が必要な場合に適する。 ・非営利型活動の活発化に向けて、非営利型組織に対する設備投資に係る減免等も併せて検討する必要がある。	・不動産管理業は安定的な収益が確保可能なため、設立時から金融機関の協力を得やすい。 ・地域活性化を目指す組織であれば、行政との契約に不動産管理等以外に地域活性化等に係る項目を盛り込むことが必要	

	② 秋葉原 TMO	・日本には非営利型で“出資”を受け入れる組織形態が法的に存在しないため、現行の株式会社の定款変更等にとどまっている	・同左	
--	--------------	---	-----	--

V. 現状から考えられる市民出資・市民金融の意義・位置づけ

1. 既存の資金支援制度と市民出資・市民金融との比較

1.1 市民出資・市民金融が支援の対象とする事業の特性からの比較

1.1.1 法人の種別による比較

市民出資・市民金融が対象とする事業と既存金融機関による融資、また助成・寄付とを法人の種別によりすみ分けることは難しい。なぜならば、非営利法人であっても、収益を生む見込みのある事業の場合には既存金融機関が投融資を行うことが考えられること、また営利を目的とする法人形態であっても、社会性の高い事業であった場合、寄付・助成を受ける可能性があるからである。

1.1.2 事業採算性の高低による比較

事業採算性の低い事業については、民間金融機関には融資の制限があり、市民出資・市民金融にはこうした既存制度の穴を補完する役割が期待される。但し、一方で、金融機関が受け皿となれないような事業をターゲットとすることは、市民出資・市民金融が金融機関以上に高いリスクを引き受ける可能性があることを意味し、安易に事業採算性の高低によって金融機関と市民出資・市民金融の役割分担を行うことには留意が必要である。

社会性のある事業であっても、融資や出資という金融的な手法である以上、返済の見込みが極めて低いような事業はターゲットとすべきではなく、こうした事業には、寄付・助成といった資金支援手法を選択すべきであるといえる。

1.1.3 資金用途による比較

現状の金融機関からの融資は、事業実績のあるものに限定されていることも多く、起業時や事業の初期段階における資金支援が手薄いといえる。よって、起業時や事業の初期段階における支援は市民出資・市民金融の活躍が期待される分野であると考えられる。また、今後より規模の大きい設備投資等の資金確保が必要になった場合には、寄付・助成金及び市民出資・市民金融により一定程度の資金を確保した上で、不足分については金融機関による融資で補う等、市民出資・市民金融と既存の金融制度との組み合わせによる支援が有用と考えられる³⁰。

一方、いわゆるつなぎ資金については、運転資金、特に行政からの委託業務等による報酬のタイムラグを埋めるためのものであるため、本来は契約内容の改善（報酬の一部を前払いにする等）により融資に頼らない方法が望ましいが、既存金融機関や間接金融型の市民出資・市民金融が応えやすい領域であるといえる。

1.1.4 資金規模

市民出資・市民金融の中でも手法毎に資金支援の規模は多様であり、資金規模によって一概に既存支援制度との役割分担をすることは難しい。但し、金融機関が取り組む場合には、一定の規模がなければコストに見合わないため、例えば 300 万円程度以下の比較的小さい規模の資金ニーズに対

しては、低コストに取り組むことが可能な市民出資・市民金融の活躍が期待されるといえる。

1.1.5 その他

金融機関にはない市民出資・市民金融の特徴として、事業採算性の評価だけでなくミッション性（事業者の思いや事業の成果）の評価を行えること、短期のキャッシュフローに捕らわれず長期的にCBの支援を行えることが挙げられる。

1.2 CB事業者への非資金的支援の担い手としての他制度との比較

資金的支援の担い手が、資金的支援に伴うCB事業者とのコミュニケーションを通して非資金的支援を行うことは、CB事業者の発展において有効な機能であるといえる。この非資金的支援については、現状では特にNPOバンク等の市民出資・市民金融の担い手がきめ細やかなフォローを行っているケースがみられる。今後、市民出資・市民金融が得意とするCB事業者のミッション性の評価や専門性を活用した非資金的支援の普及が期待される。一方で、金融機関においても、財務・税務面でのアドバイスに適した人材を有しており、市民出資・市民金融との連携によってより有効なCB事業者の支援の可能性があるといえる。

但し、CB事業者への非資金的支援は本来ハンズオン型で実施すべきであり、そのコストについては、金融機関・CF・CB事業者等の中で負担することは難しく、何らかの行政等による助成が必要と考えられる。

1.3 お金の出し手（出資者・預金者・寄付者）からみた他制度との比較

1.3.1 金融機関による投融資との比較

既存金融機関と市民出資・市民金融の大きな相違点は、お金の出し手に対しお金の使われ方（支援先の事業内容）を見せることができるかという点である。社会的な事業を支援したいと考える市民にとっては、市民出資・市民金融の方が「意志あるお金」をより具体的な事業に活かしたという達成感を感じることができるといえる。

1.3.2 寄付・助成との比較

CFを介した出資の場合、お金の出し手にとって重要なのは、出資による経済的リターンではなく、支援先の活動によって地域社会がどのように改善されたかという成果に重点が置かれており、この点では寄付と同じといえる。但し、寄付・助成であってもお金の使われ方は見えるものの、出資金が「自分に戻ってくる」、「事業の成果に貢献した」等の印象がもたれるという点で市民出資・市民金融の方が達成感を感じられるといえる。

³⁰ 但し、第6章III.1.3に述べた通り、現状では、金融機関からの融資と市民出資・市民金融（特に直接金融型）を組み合わせることは難しく、金融機関側の理解の促進等による課題解決が必要である。

2. 市民出資の手法間での比較—お金の出し手及び受け手にとっての各手法の特徴

お金の出し手によって期待する内容は様々であり、元本を保証したいのか否か、金銭的リターンを求めているのか、それよりも社会的な成果を求めているのかといった観点で整理した上で、間接金融・直接金融という手法の適切性を検討することが必要である。以下は、お金の出し手及び受け手にとっての資金の位置づけを整理したものである。

お金の出し手にとっては、擬似私募債を除く全ての手法が出資であり、元本保証がなく事業リスクを出資者が負うものである。配当については、匿名組合契約及び擬似私募債の場合、通常の銀行の金利よりも高い水準で金銭的リターンが得られるケースがある。反対に、NPOバンクや非営利型株式会社への出資は、金銭的リターンも期待できないため、明らかに社会性を重視した出資であることが分かる。なお、本調査では、お金の出し手の動機や意向、条件等について実際に把握していないため、以上は制度の概要から推測できる特徴である。

お金の受け手にとっては、非営利型株式会社を除く全ての手法が負債（数年度に返済する必要がある資金）である。非営利型株式会社は、調達した資金を資本として保有でき（一定期間内の返済が不要）、配当の代わりに事業への再投資が可能という点でメリットがある。また、NPOバンクを介した融資や匿名組合契約の調達コストは、CFにとっては高いが、CB事業者の調達コストは比較的低く、NPOバンクがこうしたコストの吸収源となっていることが伺える。

図表 3-38 お金の出し手（市民）にとっての資金の位置づけ

手法		資金の位置づけ	元本保証	期間	利子又は配当	その他
間接	NPOバンク	出資	なし	期限なし	配当はないことが多い	—
直接	匿名組合契約	出資	なし	10～15年	CBの利潤に応じた配当あり。通常の銀行金利より高いことが多い	途中解約が認められない
	非営利型株式会社	出資	なし	期限なし	普通株式の場合、配当なし。（但し、投資有限責任組合等を介した出資の場合は配当あり）	—
	擬似私募債	貸借	あり	10数年	無利子の場合から銀行金利より高い場合まで様々	途中解約、譲渡、繰上返済等は個別の契約で設定でき、自由度が高い

（資料）調査結果をもとに、三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

図表 3-39 お金の受け手（CB 事業者）にとっての資金の位置づけ

手法		資金の位置づけ	返済期間	資金調達に係るコスト (手法間比較)	利息又は配当	その他
間接	NPO バンク	負債	数ヶ月 ～数年	CB 事業者:低 CF:高	2%程度(銀行並み)	—
直接	匿名組合 契約	負債*	10～15 年	CB 事業者:低 CF:高	2～3%程度	途中解約が認め られないため、 安定性がある
	非営利型 株式会社	資本	—	高	普通株式には配当なし (但し、投資有限責任組合等を 介した出資の場合は配当あり)	—
	擬似 私募債	負債	10 数年	低	無利子の場合から銀行金利より 高い場合まで様々であり、状況 に応じた柔軟な設定が可能	繰り上げ返済等 は個別契約で 設定でき、自由 度が高い

(資料) 調査結果をもとに、三菱UFJ リサーチ&コンサルティング作成

匿名組合契約の一部の事例では、CB 事業者が直接匿名組合契約ファンドを組成するものがある。

3. 各手法の特徴を活かした CB の資金活用

3.1 NPO バンクを介した融資

3.1.1 適した CB 事業者

全ての手法に共通するが、まずは採算性のある事業であることが前提条件となる。その上で、NPO バンクは、集めた出資金を元に複数の CB 事業者への融資が行われるため、そのうち1つの CB 事業者のデフォルトが NPO バンク事業全体に大きなダメージを与えることとなる。よって、NPO バンクからの融資を受ける CB としては、キャッシュフローが見込まれ、返済リスクが比較的低い事業が適しているといえる。また、NPO バンクからの非資金的支援（事業へのアドバイスやネットワークの活用）の効果が見込める事業に適している。

3.1.2 資金調達額

これまでの NPO バンクの融資実績より、数 10 万から数 100 万円の間で、CB 事業者のニーズに応じて比較的柔軟に資金調達額を選択できるといえる。

3.1.3 資金用途

事業の立ち上げ資金として活用可能であるが、返済期間及び規模の観点から返済リスクの比較的高い初期の設備資金等には不向きといえる。

また、つなぎ資金については、運転資金、特に行政からの委託業務等による報酬のタイムラグを埋めるためのものであるため、本来は契約内容の改善（報酬の一部を前払いにする等）により融資に頼らない方法が望ましいが、本手法が応えやすい領域である。

3.2 匿名組合契約による出資

3.2.1 適したCB事業者

匿名組合契約による出資は、一時に比較的多くの市民から出資を集めることが可能である。よって、初期投資が大きく、返済に一定の期間を要するが、事業の開始後は安定的な収入が見込まれ、長期の事業計画及びキャッシュフロー計画が立てやすい事業に適しているといえる。また、個別の事業に対する出資者を募ることから、出資者の共感を得やすい（分かりやすい）事業に適しているといえ、また事業に対する多くの協力者が得られるという点で、付随事業等による相乗効果を狙う場合等にも適している。

3.2.2 資金調達額

匿名組合による出資の場合、みなし有価証券の発行主体としての体制整備等、資金調達及び運営のためのコストが比較的高い。一方で多くの人から比較的多額の資金が集められるというメリットがある。これまでの調達実績より、数億～数十億円程度の資金ニーズに対応できるといえる。

3.2.3 資金使途

起業期及び事業拡大期における装置の建設等の設備投資の資金ニーズに対応できる。

3.3 非営利型株式会社

3.3.1 適したCB事業者

立ち上げ期に一定程度の資本を必要とする事業であり、継続的に一定の収益を見込める事業に適しているといえる。また、定款自治によって社会的事業への再投資を定めているため、株主からは社会性の観点からのガバナンス機能が働くというメリットがある。よって、株主としての事業への参加による相乗効果が見込める場合等に適している。

3.3.2 資金調達額

これまでの調達実績をみると、身近な支援者からの出資であり、匿名組合契約等の公募による資金調達と比較すると出資者の広がりには限定されるといえる。これまでの調達実績より、数千万円程度の資金ニーズに対応できるといえる。

3.3.3 資金使途

起業時における建物等の建設や補修等、資本を必要とする場合に適している。

3.4 擬似私募債

3.4.1 適したCB事業者

会員等の身近な人から資金集めをするという点で、事業実施後の身近な理解者・協力者を得られるというメリットがあり、サービスの供給主体や受益者を中心に、地域内の理解や協力を必要とする事業に適している。なお、身近な人からの借入がデフォルトした場合には、事業者に対する地域からの信頼を大きく損ねることとなり、キャッシュフロー計画が未熟な状況における安易な発行は不適である。

3.4.2 資金調達額

これまでの調達実績より、数百から数千万円程度の資金ニーズに対応できるといえる。

3.4.3 資金使途

起業時の設備資金の他、運転資金等、CB事業者のニーズに応じて柔軟に設定することが可能である。