

第6章 実務者検討会における検討と提案

I. 調査概要

市民出資・市民金融が発展するために、CF、金融機関、及びCB事業者の実務者が感じている課題及び地域連携や社会制度に対するニーズを把握し、それらの課題解決やニーズの充足のための方策の検討を行うため、間接金融実務者検討会及び直接金融実務者検討会を各々4回開催した。委員及び議題については、第1章II. 2. に示した通りである。

本章では、各実務者検討会におけるディスカッションポイント及び意見を整理した上で、間接金融実務者検討会については、CB支援のための地域連携のポイント及び各主体が果たすべき役割について主体別に検討した結果を掲載しており、直接金融実務者検討会については、CBの立ち上げ・資金調達における法人形態別の制度比較、及びCBの起業／発展期における資金調達の決意プロセスについて委員の意見を元に事例を掲載している。

さらに、各実務者検討会の成果として、市民出資・市民金融発展のために必要な施策に関する提言をとりまとめている。

II. 間接金融実務者検討会について

1. ディスカッションポイント及び主な意見

1.1 CB支援における現状と課題

第1回間接金融実務者検討会での意見を元に、CB支援における現状と課題と、それに対応する解決方策の方向性について整理したものを以下に示す。課題については、その課題を主に抱えている主体別の整理を行い、CBについては、CB自体が現状抱えている課題を整理している。

なお、現状と課題については、委員より出された意見に加えて、事務局より補足的に整理している項目もある。また、CB支援の現状については、主に各委員の所属する団体の現状が反映されているため、必ずしも一般的なものではないことに留意する必要がある。

主体	CB 支援の現状	CB 支援における課題 (CB についてはCB 自体が抱える課題)	課題解決の方向性 (事務局案)
コミュニティ・ファンド (CF)	<p>ap バンクをはじめとする多くの CF はつなぎ融資や運転資金の融資が中心であるが、momo は立ち上げ期の融資に重点を置いている。</p> <p>○立ち上げ期の融資においては、代表者が有する社会的なつながり (ソーシャル・キャピタル) を重視している。</p> <p>○事業者のネットワークを見て融資をしており、通常の金融機能と異なる役割 (密着型のハンズオン支援機能、メディア機能) を発揮している</p> <p>○金融機関が融資していても、CF から融資しなかった事例もあり、事業者が CF の機能を十分に理解しているかという点も重要なポイントとなる。</p>	<p>①法制度</p> <p>NPO バンクは法人格を持たないところが多いため、代表が究極的な責任を負う形となっている。出資を集め融資するという点に、組織として責任が持てる法人制度が必要である。</p> <p>○改正貸金業法の影響 (信用情報機関への登録等) から、NPO バンクの運営が立ち行かなくなる可能性がある。全国 NPO バンク連絡会として金融庁と交渉を続ける必要がある。</p> <p>CF の運営資金</p> <p>○海外事例に見られるように、CF の運営資金を支える仕組みが必要である。</p> <p>CF としての付加価値の発揮</p> <p>○立ち上げ期にそもそも「融資」は適さないという感覚がある。融資でやることに加えてなんらかの付加価値 (中山間地から都市部へ情報を伝えるメディア機能等) を生み出さないといけないと考えている。</p>	<p>①法制度</p> <p>■現行の法制度でも有限責任で事業が行える工夫の検討 (一般社団法人による CF 運営の可能性の検討等)</p> <p>NPO バンク等の CF に適した法人制度の設計</p> <p>CF の運営資金</p> <p>■行政あるいは既存金融機関が CF の運営資金を支援する可能性の検討 (米英の CDFI 支援制度等を海外調査により整理し、反映)</p> <p>CF としての付加価値の発揮</p> <p>CF が行うべき支援の種類 (メディア機能による普及啓発支援、ハンズオン支援機能による事業計画策定や運営支援) を整理し、他の中間支援組織との適切な役割分担等を検討</p>
信用金庫	<p>○西武信金の場合は、集金業務の廃止に伴い、本業の支援に力点を置くことになった。新しい地域のマーケットに対応することや、地域とのリレーションを深めることを目的とし、CB 支援を始めた。</p> <p>CB 向け融資制度を取り扱っている。本融資では設立資金としても利用が可能である。これまでの融資実績は 99 件、約 10 億円で、デフォルトも延滞もない。</p> <p>○支店の空きスペースにコミュニティオフィスを開設、CB に貸し出しをしている。金融機関には不動産に関しては厳しい制限があり、余剰スペースを安易に賃貸できない。オフィスとして貸し出すと 3 倍以上の利益が上がるが、それは認められていないので、コミュニティオフィスにすることで特例的に貸出が可能となった。現在満室状態である。</p> <p>○信金にとって、NPO や CB を「リスクのある貸し出し先」ではなく、将来の地域を支える優良な事業者としてみる見方もある。</p> <p>○中小企業と NPO とで融資の目線は変わらない。一般の中小企業でも運転資金として長期貸し出しをすることがある。5 年間無目的に借りておいて、5 年たったら、返してまた同じように借りるといったもの。これは融資ではなく「資本金を貸し出している」という感覚である。</p>	<p>CB に対する理解度の向上と貸し出しのハードルを下げる環境づくり</p> <p>○信金の多くは、NPO や CB についてリスクが大きいとみなしているが、実態を必ずしも捉えているものではないため、金融機関に正確な実態について情報提供することが必要である。</p> <p>○全国に 279 ある信用金庫の中で、CB への融資を行っている信金は 20 機関程度であるとのことだが、この割合が反転するくらいの状況にまでならなければいけない。団塊世代の地域回帰が始まる中で、新しい地域のマーケットができていくことに対応する必要がある。</p> <p>②環境事業に対するハードル</p> <p>○「環境」をテーマとする融資に対して、金融機関のハードルが高い。例えば、「コジェネレーションの事業にほとんど担保なしに 5 億融資してもらいたい」という相談があっても、過去にうまくいかなかった経験もあり、融資は厳しい状況である。環境に対する目利きが必要である。</p> <p>○「環境保全活動」に対する支援と、「環境技術」に対する融資等による支援とは明確にわけて考えるべきである。環境技術に対する支援が失敗することは、ある意味新しいことへの挑戦なので仕方ない面もある。</p> <p>※この課題は CF 及び他業態の金融機関とも共通と考えられる。</p>	<p>CB に対する理解度の向上と貸し出しのハードルを下げる環境づくり</p> <p>地域における CB の実態や CB マーケットの規模等の実態情報の提供、重要性等に関する共通認識の醸成</p> <p>CB に対する適切な信用保証制度の検討</p> <p>②環境事業に対するハードル</p> <p>■環境事業のリスク・リターンに関する情報の整理</p> <p>■行政 (国、自治体) が環境事業の事業性・収益性向上に資する政策を打つことにより、金融機関が支援しやすい土壌を作る。(再生可能エネルギーの固定価格買取制度等)</p> <p>■地銀と都道府県、信用金庫と市区町村の連携を一層進め、社会制度の変化による環境事業の収益性向上を金融機関が理解しやすい環境を作る</p> <p>CB へのインフラ提供に係る法規制</p> <p>CB に対するオフィス提供等については、特例的に規制の対象としないことを検討</p>
地方銀行	<p>○ (直接的な CB 支援ではないが) 地域社会における課題解決のための社会貢献活動として、2006 年 4 月から森林保全の活動に取り組んでいる。島根・鳥取の森林の 4 箇所を借りて、行員が 10 年間その清掃に入る。それと同時に、島根、鳥取両県の環境ボランティアや NPO37 団体を集めた「森林を守ろう! 山陰ネットワーク会議」の事務局を担っている。約 2 億円の資金をすべて山陰合同銀行の負担で取りまとめている。</p> <p>○「CSR 型銀行保証付私募債」を発行し、企業の CSR (企業の社会的責任) への取り組みを、社債発行適格性として積極的に評価している。</p>	<p>①幅広いクラスターの形成の必要性</p> <p>・ (CB 事業の) 川下から川上に向けて様々な段階がある。その中で CF を含む様々な金融機関が支援していけばよい。こうしたクラスターを形成するには、ありとあらゆる選択肢を持ちながら、検討するべきである。</p> <p>※その他の課題については信金の項目とほぼ共通していると考えられる</p>	<p>①幅広いクラスターの形成の必要性</p> <p>■地域毎に各金融機関、CF 及び行政等の関係主体が連携する仕組みを検討</p>
コミュニティ・ビジネス (CB) 事業者		<p>①資金ニーズの発掘</p> <p>資金ニーズの発掘はまだ途上であり、今後、地域の主体等とのつながりを含めていく中で開拓する必要がある。</p> <p>CB のインシヤルコストの回収</p> <p>1 億円規模の社会的事業を支える仕組みの構築が必要である。</p> <p>多くの社会的事業では、インシヤルコストを回収できるような事業を計画することが困難。逆にインシヤルコストが何とかなれば、ランニングコストは賄える。但し、インシヤルコストに融資が向かないから投資で、という考えではなく、個人からの長期的な借入れやマッチングファンド等金融手法の組み合わせも含めて検討する必要がある。</p> <p>インシヤルコストに融資を行うことは、大きな事業リスクをとることになる。</p> <p>CB のリスクの分散化</p> <p>○立ち上げ期の個人のリスク負担が大きい。目的が環境といった公的なものであれば、行政や金融機関がリスクを負担する必要がある。</p>	<p>①資金ニーズの発掘</p> <p>CB 自身の資金ニーズの明確化と、各種資金支援制度を選択できる環境づくり。</p> <p>CB のインシヤルコストの回収</p> <p>CB の特性や規模に応じたインシヤルコストの回収の仕組みの検討と可視化 (風力発電等については類型化できていると考えられるが、その他の事業についても一定の整理が必要か)</p> <p>CB のリスクの分散化</p> <p>■行政や地域金融機関によるリスク分散の検討</p>

1.2 間接金融における既存金融機関・CFの意味や役割

第2回の間接金融実務者検討会では、既存金融機関・CFの意味や役割について、それぞれの強みと弱み、及び既存金融機関とCFの協働のための条件等について議論した。そこで展開された意見について以下のように整理した。

項目	主要な意見
CFの強みと弱み	<p>【強み】</p> <p>機動性：(既存金融機関に比べて)小規模で小回りが利く。</p> <p>CBの段階別の支援機能：黎明期のCBに、審査等を通じて関係を持つことで、支援が可能である。</p> <p>「共同学習期」「社会実験期」といった段階に応じて、資金的な支援のみならず、非資金的な支援も可能である。</p> <p>CBの成長期間の短縮：こうした支援を通じて、通常は非常に成長に時間がかかるCBについて、成長のための期間を縮めることができる。</p> <p>支援資源の特殊性：既存金融機関にはない、支援の資源(NPOとのネットワーク等)を持っている。</p> <p>【弱み】</p> <p>①収益性・規模のメリットのなさ：融資だけで生計を立てるような収益性(またはビジネスモデル)をもつことができない。また、融資金額が小額、短期返済とならざるをえない。</p> <p>②黎明期からのステップアップのイメージに対する認識の共有が不足：(現状の日本のCBはまだ黎明期であるが)、今後、黎明期から次のステップに行くときにCF側もCB側もどう発展するのか、という問題がある。</p>
既存金融機関の強みと弱み	<p>【強み】</p> <p>創業支援・資金計画作成支援のノウハウの蓄積：西武信金では、年間に100程度の創業融資を実施しており、資金計画においてもどのタイミングで融資を受ければよいか、といった点を丁寧にアドバイスすることができる。</p> <p>融資後のフォロー体制の充実：300人程度の職員が外を回っており、どのような仕事をしていて、どのような場所で働いているかをみながら相談を受けており、融資後のフォローも丁寧にできる。</p> <p>(スケール・メリットを活かした)インターネット・バンキング等のインフラ提供：NPOの方々にもインターネット・バンキングを利用していただいている。</p> <p>【弱み】</p> <p>採算性の確保の困難さ：(CBの資金的支援においては)金融機関の融資ビジネスとしての採算性確保が前提となる。</p> <p>CBに関する情報不足：金融機関はCB事業者に関する情報が著しく不足している。</p> <p>この点については、CB側からの融資実績や活動実績に関する情報開示が必要ではないか。現状では西武信金は地元の間接支援組織から各種情報を得ている。</p>

項目	主要な意見
既存金融機関と CF との協働の条件	<p>【協働の前提条件】</p> <p>ビジョン・目的の共有：（既存金融機関の）経営には、短期ビジョンと長期ビジョンがある。収益性は短期の話であるが、「地域」という共通言語は長期ビジョンにおいて考えるものである。この長期的なビジョンにヒントがあり、（既存金融機関や CF が）つながれるポイントがあるのではないかな。</p> <p>ステークホルダーの全体像の共有：最初のステップとして、ステークホルダーの全体像をどうつくるかが課題である。CF 側が期待するのは、地域の生活や環境がよくなるということ。金融機関側としては、そうした点を満たしつつ、自分たちにもメリットが生まれることを望む。こうしたイメージを共有できれば、何かが創られるのではないかな。</p> <p>「非営利性」等の共通項の存在：労働金庫は非営利組織なので、労金自身が「なぜ自分たちは NPO バンクといわれぬのか」と言うほどである。こうした非営利という共通項があるから協働できている点があるのだと思う。</p> <p>事業の継続性に対する視点の違い：信用金庫と CF とでは事業のキャッシュフローに対する見方が違う。CF ならば「役員報酬を支払わない状態でキャッシュフローを回している」事業でも融資するかもしれないが、信用金庫では難しい。こうした点で融資対象のすみ分けはできる可能性はある。</p> <p>CB の市場の拡大：CB 自体が増えないといけない。現状でも活動しているところはある、また、活動したいという人は多いが、実際の事業体にならないものが数多く存在する。CF と金融機関が協働して CB の立ち上げを支援できればよい。その際に、とても手間がかかるものは CF で、逆に規模が少し大きかったり、長期的な支援が必要なところは信用金庫で、というすみ分けもありうる。</p> <p>【具体的な協働の方法について】</p> <p>具体的な協働のメリット：地域に人口を増やしたり、商売を増やしたりすることであれば何でもやろうと考えている。その点でメリットがあれば、CF との協働も拒むものではない。</p> <p>地域の金融機関にとっても、CF と連携することは自分たちのマーケットを形成するというメリットを生む。そうした（CF と繋がることの）価値は、むしろ CF 自身が見出して、提案していかななくてはならないかと思う。今はまだそれができていない状況ではある。</p> <p>具体的な協働の形態：CF と既存金融機関の協調融資、CF が金融機関の融資先の保証人になる、等アイディアはあるが、まだすぐにはできる状況ではない。</p>
その他（既存金融機関にとっての CB 支援のインセンティブ等）	<p>【既存金融機関にとっての CB 支援のインセンティブ】</p> <p>預貸率の向上：現状、信用金庫も預貸率が非常に低下しており、500 万円規模でも融資をしたいという状況だろう。</p> <p>地域のファンの獲得：地域で資金が循環するような仕組みを構築すれば、お年寄り等の地域のファンがつくのではないかな。</p> <p>地域の持続性への貢献：地域の活性化や持続性のポテンシャルが高まるようなケースであれば CB を支援できるが、そのように考えることができる既存金融機関は少数ではないか。但し、もはや CB 支援はリスクが高いといっている状況ではないのではないかな、と考えている。</p> <p>CB 支援の目標設定について：NPO と取引することを目標にしては</p>

項目	主要な意見
	<p>いけない。そうすると、数を積み上げたり、規模の大きいものを優先する等無理が出てきてしまうので、西武信金では目標は一切与えていない。</p> <p>【行政支援の必要性】</p> <p>初期投資への行政支援：営利、非営利に関係なく、社会的なビジネスの中で初期投資が必要なビジネスは多い。それは、本来的には行政等の別のセクターからのお金で賄うものと考えられる。</p> <p>環境事業への融資のインセンティブ付け：「環境 CB」への融資を考えるとときに、CB というだけでなく「環境」というハードルも高い。環境事業への融資を活性化するには、(CF との協働ではなく)別の方法がよい。例えば最近、東京都が 15 億円の預託金を出して環境ビジネスへ融資する金融機関を募る、という政策を実施している。こうしたある種のファンドで支援するのがよい。</p> <p>資金面以外の行政支援：行政支援としては、直接資金を提供するだけでなく、法律を変えることでもよい。建物がなければできない福祉関係であると福祉団体が無理して借りるというケースも多いし、福祉系のパン屋等も設備費負担が大きい。その部分を、CB 自体が無理して借金するものか、疑問である。方法としては、減税もあるし、トラストも使えるだろう。行政が直接お金を出さなくても、結局、仕組みを変えることで、そこを彼らが負担しなくてもいいようにしないと、社会的でかつ初期投資が必要な事業は育たないと思う。</p> <p>行政の役割として、これまでは(助成・補助等による)資金供給が大きかったが、他にも信用創造、つまり保証をつけるという方法がある。これからの構築する仕組みの中で、CF、金融機関、行政の適切な役割分担を図っていく必要がある。</p>

2. CB 支援のための地域連携のポイント及び各主体が果たしうる役割

2.1 既存金融機関と CF との連携について

2.1.1 外部条件の整備 ~CB の市場の拡大

間接金融型市民出資・市民金融と既存金融機関との連携を検討する前提として、担い手育成を含む CB の市場拡大が重要だという指摘が出された。

潜在的には地域で CB を行おうとしている事業者がいるが、情報共有や発掘の面から地域によって取り組みに差があり、CB 市場の拡大や活動の条件整備等を引き続き進めていくことが重要である。

2.1.2 既存金融機関と CF の共通事項の存在

共通項1:ビジョン・目的について

間接金融型市民出資・市民金融の持つビジョン（特に地域をベースに活動する CF）と、地方銀行や信用金庫・信用組合等との間には、「地域に立脚して経営を行う」「地域の生活環境の向上に努める」等の共通項があることが指摘された。また特に金融機関の経営においては、短期的な収益と同時に長期的な地域内の経済循環の円滑化に資する取り組みが重要との意見があり、融資等の本業としての貢献と、地域貢献・社会貢献活動の両者を組み合わせることで、こうしたビジョンの実現に取り組んでいることが示された。

共通項2:非営利性や相互扶助的側面について

わが国における間接金融型市民出資・市民金融は、改正貸金業法下において「配当なし」として運営されている。また、融資を受ける場合においては出資者としての参加が必要なケースが多く、相互扶助的側面も強い。

一方既存金融機関、特に信用組合・信用金庫等においては、「国民大衆のための金融の円滑化」（信用金庫）「組合員の相互扶助を目的とし、組合員の経済的地位の向上を図る」（信用金庫）、等の記述が見られ、出資配当についても出資額の年一割以下とされる等の法規定も見られる。労働金庫は労働組合や生活協同組合等が会員となり、第5条においては営利目的の事業が禁止されている。このように個別の法人組織において法規定や運営の考え方に違いはあるものの、非営利性・相互扶助的側面には一定の共通項が見られることがわかる。

間接金融型市民出資・市民金融と既存金融機関には、ビジョン・目的といった面からの共通項、あるいは非営利性や相互扶助的側面等の共通項がある。CB 支援に向けた地域連携においては、地域内の生活環境の向上等の長期的なビジョンが共有化できることを CF・金融機関の両者が十分に認識した上で、CF と金融機関が得意分野を組み合わせることで新産業の育成や地域内サービス需要を満たす試みを行うことが重要であると考えられる。

2.1.3 具体的な協働のメリットを見出すこと

実務者検討会では、CB 支援における具体的な協働のメリットが必要だとの意見が出された。

金融機関との CF との間で既に連携が見られる例については、マーケットの拡大や形成に繋がる、人口増等地域の底上げにつながる等のことから取り組みを行っているとの意見が聞かれた。

間接金融型市民出資・市民金融と金融機関との地域連携促進にあたっては、両者が相互の特性を理解した上で協働すること、協働における具体的なメリットが実感できることが必要である。また協働におけるメリットは互いが見出して提案することが求められる。

2.1.4 既存金融機関と CF の特性を踏まえたすみ分け

間接金融型市民出資・市民金融は、事業者の地域内のネットワークや協力者の有無等、通常の金融機能と異なる視点から融資の可否を判断するケースがある。事業のキャッシュフローに対する見方も異なり、環境 CB の立ち上げ後のサポート機能についても果たす役割に相違がある。こうした特性を踏まえて既存金融機関と CF のよりよい連携を指向する必要がある。

2.2 既存金融機関・CF と他主体との連携

2.2.1 資金的な条件整備

検討会では、環境 CB はそもそも利潤追求型ではないこと、事業者のレベルもボランティアなレベルからビジネスとして取り組むレベルまで様々であることから、事業者の自立や育成を促す何らかのサポートが必要だとの意見が聞かれた。

但しサポートにおいては、コスト負担の問題が発生するため、多様な主体がサポートに取り組むことでコストを低減させる仕組みや、発生したコストを吸収する仕組みが必要であると考えられる。

2.2.2 地域の総合力を発揮する仕組みづくりとコーディネーター人材の育成

CB 支援にあたっては、CF、中間支援組織、専門家による様々なノウハウやサポートが重要となる。但し、CB によって必要な支援は異なるため、CB の性質に合わせて状況に応じた支援を実施することが必要になると思われる。

また、コーディネーター的人材には、全体像を俯瞰し、専門領域を横断してコーディネートする力量のある人材が非常に重要であるとの指摘がなされた。

2.2.3 CB に対する認知度の向上

CB については、まだ認知度が低く、支援においては認知度向上に向けた取り組みが極めて重要であると考えられる。

図表 6-1 CB 支援のための地域連携のポイントと役割

分類	連携を進めるためのポイントと検討会における関連意見	連携における各主体が果たしうる役割
1. 既存金融機関と CF との連携	<p>1.1 外部条件の整備 ～CB の市場の拡大 CB を支援することが連携の目的であり、まずは CB 市場の拡大が前提となる。CF と金融機関が協働して CB の立ち上げを支援できればよい。</p> <p>1.2 既存金融機関と CF の共通事項の存在: ビジョン・目的の共有: 既存金融機関の長期的な経営ビジョンにおいて、「地域」は必要不可欠なものである。これは CF と共有できるビジョン・目的であり、地域をきっかけとして既存金融機関と CF がつながることはできる。 CF 側が期待するのは、地域の生活や環境がよくなるということ。金融機関側としては、そうした点を満たしつつ、自分たちにもメリットが生まれることを望む。こうしたイメージを共有できれば、何かを創れるのではないか。</p> <p>1.3 具体的な協働のメリットを見出すこと: 地域の金融機関は地域に人口を増やしたり、商売を増やしたりすることであれば前向きになれる。自分たちのマーケットを形成するというメリットを見出すことができれば CF との協働も拒むものではない。そうした (CF と繋がること) の価値は、むしろ CF 自身が見出して、提案していかななくてはならない。</p> <p>1.4 既存金融機関と CF の特性を踏まえたすみ分け 信用金庫と CF とでは事業のキャッシュフローに対する見方が違う。キャッシュフローや収益性の観点から融資対象のすみ分けはできるかもしれない。 また、とても手間がかかるものは CF で、逆に規模が少し大きかったり、長期的な支援が必要なところは信用金庫で、というすみ分けもありうる。</p>	<p>【既存金融機関】 CF の各種取引の手数料免除、CF ・CB へのインフラ・施設の提供 (インターネットバンキング、インキュベーションオフィス等) CF との人材交流 CF との協調融資 融資後のフォロー 一定規模以上の CB に対するハンズオンの経営支援 NPO ・行政等とのネットワークのハブ機能の発揮</p> <p>【CF】 CB に関する情報の蓄積・既存金融機関への提供 既存金融機関との人材交流 既存金融機関との協調融資 融資後のフォロー CB の立ち上げ時等におけるハンズオン支援</p>
2. 既存金融機関・CF と他主体との連携	<p>2.1 資金的な条件整備 連携主体への資金的支援の仕組みづくり 環境 CB のように事業性がそれほど高くない場合、融資によって資金を供給するためには、環境 CB あるいは他のステークホルダー (CF、既存金融機関、中間支援組織、専門家等) へ何らかの資金的支援が必要となるのではないか。</p> <p>排出量取引等のキャッシュを生み出す仕組みづくり カーボンオフセット等により「通貨的なしくみ」を、環境 CB の事業の中に導入できれば、ミッショ</p>	<p>【行政】 連携する各主体への資金的支援 (ハンズオン支援に対する補助等)</p> <p>【中間支援組織】 既存金融機関・CF への助言 CB に対する評価や事業性の</p>

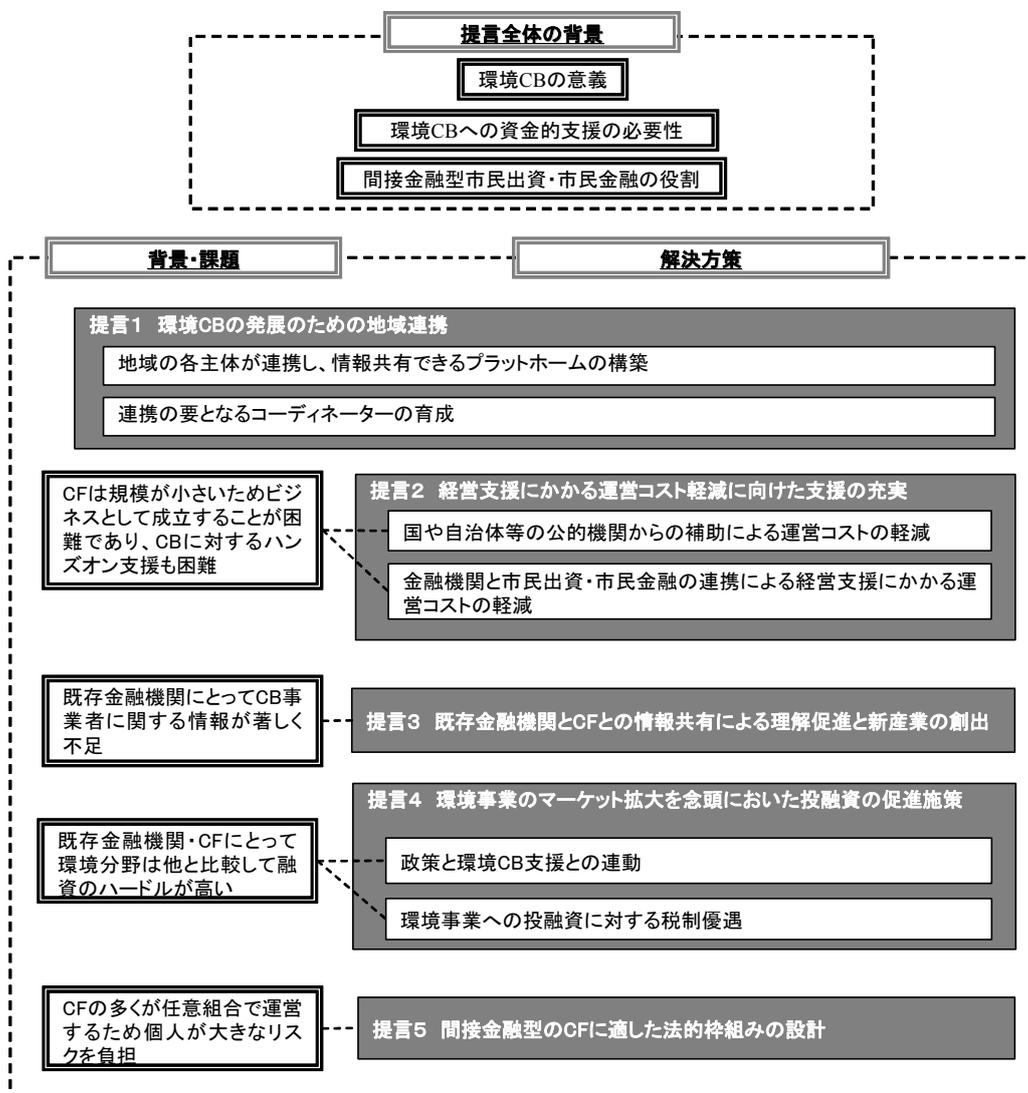
分類	連携を進めるためのポイントと検討会における関連意見	連携における各主体が果たしうる役割
	<p>ンと事業性のバランスを取ることができるのではないかと。</p> <p>2.2 地域の総合力を発揮する仕組みづくりとコーディネーター人材育成 地域の総合力によるCB支援の仕組みづくり 事業性が特に低いCBの場合は、支援の対価をCBから直接得る場合が難しく、地域の総合力で成立させる必要がある。この場合、CF、中間支援組織、専門家による支援の領域は様々であることが予想でき、<u>CBの性質に合わせて状況に応じた支援が必要である。</u></p> <p>コーディネーター的人材の育成 連携をスムーズに進めるためには、<u>専門領域を横断してコーディネートする力量のある人材が非常に重要。</u>また、コーディネーターには、<u>高いコミュニケーション能力、情熱、ビジネスセンスが必要となる。</u> こうした人材の募集については、<u>単なる中間支援ではなく、「地域再生の担い手」として募集すれば、このテーマに人生をかけたと思っ</u>て集まってくる人は存在すると考えられる（稲取温泉の事例が参考となる）。また、<u>コーディネートのノウハウは、一緒に仕事をする</u>ことでOJT的に引き継がれる部分が多い。</p> <p>2.3 CBに対する認知度の向上 メディアとの連携による情報発信 <u>日経新聞等のメジャーなメディアによって情報発信できると（CB等に対して）仕事も舞い込んでくる。</u>こうした形で提示をしていかないと、地域の人の印象は変わらず、弱きもの、ボランティア、だからリスクイとなってしまふ。メディアの人とのつながりを作り、記者の性格まで把握することで、記事として掲載される可能性は高くなる。</p>	<p>あるCBのフィルタリング 融資後等の事業のフォロー メディアとの連携 コーディネーター的人材の確保・育成 コーディネータは必ずしも中間支援組織に属する必要はないが便宜上ここに整理した</p> <p>【専門家】 CBのもつ個別具体的な課題の解決 CBに対する評価 CBに対する専門的な助言</p> <p>【市民】 CBの直接/間接支援（ボランティア、会員、寄付等） CBの提供するサービスの利用</p>

3. 間接金融実務者検討会からの提言

実務者検討会では、市民出資・市民金融が発展するために、CF、金融機関、及びCB事業者の実務者が感じている課題及び地域連携や社会制度に対するニーズを把握し、それらの課題解決やニーズの充足のための方策の検討を行った。

本提言ペーパーでは、間接金融実務者検討会の4回分の議論を踏まえ、また本調査で実施した海外調査で得られた知見等も加味し、間接金融型の市民出資・市民金融を担う既存金融機関・CFの視点から、市民出資・市民金融発展のために必要な施策を整理している。

図表 6-2 間接金融型市民出資・市民金融の課題とその解決方策



【提言全体の背景1】環境 CB の意義

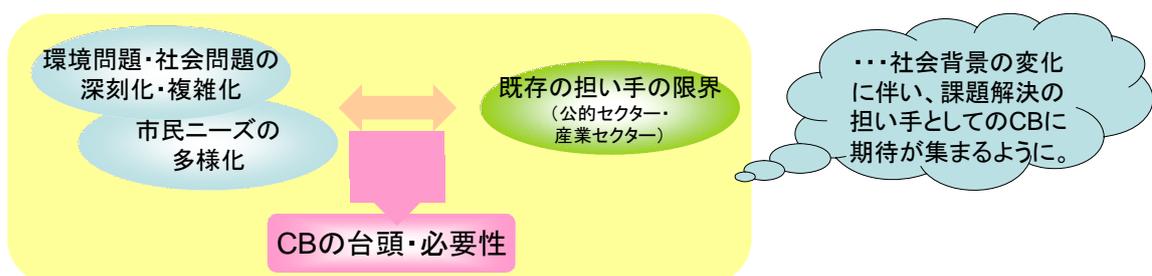
環境問題や少子高齢化をはじめとする社会問題が深刻化・複雑化する一方、市民のニーズは多様化する傾向にある。これまでは、社会問題の解決や市民ニーズの充足において、国・自治体等の公共セクターがその役割を果たしてきた。しかし、わが国の経済状況の変化や国民意識の変化、成熟社会におけるニーズの多様化への対応を踏まえると、全ての社会問題解決を公共セクターが果たすことには限界がある。

こうした中、問題の解決やニーズの充足のための活動（サービス）の新たな担い手として、市民が自ら主体的に社会的な事業（コミュニティ・ビジネス（以下 CB）等）に取り組むことの必要性が認識されている。市民が主体となることの意義には、市民が市民目線で事業に取り組むことにより、多様化する市民ニーズに効果的・効率的に応えることができることが挙げられる。また、CB 等の社会的事業は、地域課題・社会課題解決のために地域資源を有効活用することに特徴があり、その中で環境問題を多様な視点から効率的に解決していく可能性を有している。

また、市民が主体となる活動は、自発性に基づく取り組みが多く、ボランティア活動からビジネスとしての関わりまで、その関わり方は様々である。その中で、社会課題の解決と事業採算性の確保の両立を目指す CB は、活動や事業の継続性が確保されるため、社会的にも高い成果が期待できる。

なお、ひとくちに環境 CB といっても、中小企業に比較的近くビジネス性が高いもの、ベンチャー的要素が強いもの、社会性・運動性が高いもの、ボランティアを活用することにより成立しているもの等といくつかのタイプが存在する。こうした特色を認識した上で、CB に対する支援を行っていく必要がある。

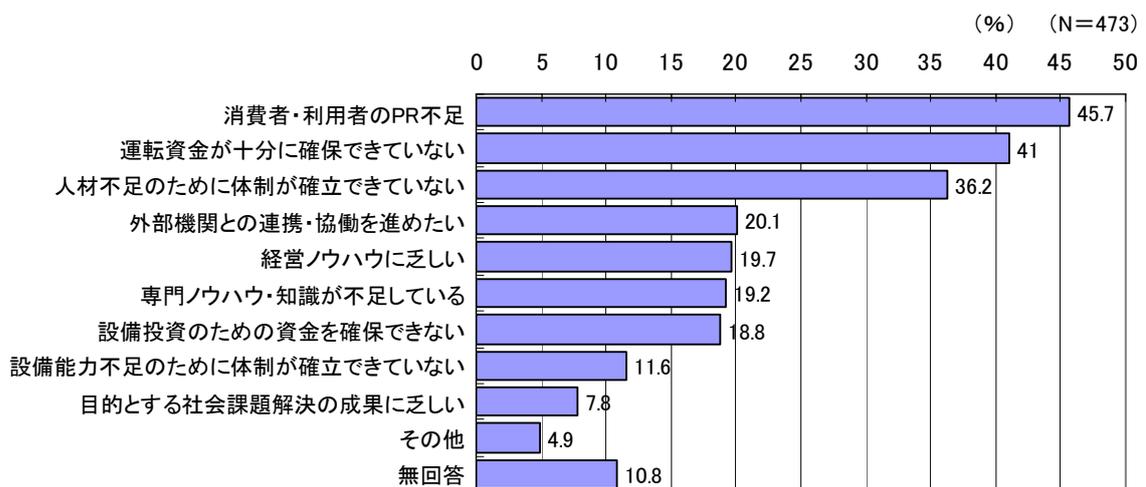
図表 6-3 環境 CB の意義



【提言全体の背景2】環境 CB への資金的支援の必要性

環境分野に限らず、CB 事業者は事業展開上、人、カネ、情報、ネットワーク等の確保等の様々な課題に直面しているのも事実である。CB 事業者が直面する最大の課題のひとつに、資金調達がある。例えば下図において、事業展開上の主要課題のひとつとして、運転資金の不足を挙げる CB 事業者が41.0%、設備資金の不足を挙げる事業者が18.8%に上っている。また、特に環境 CB については、初期に多額の設備資金が必要なケース（自然エネルギー事業等）も多く、また専門的な助言を得るためのコストもかかること等から、資金調達面での課題により直面しやすい分野とも考えられる。本実務者検討会におけるこれまでの議論において、環境 CB にとって資金面での支援制度の整備が現状では不十分であることが指摘された。今後、環境 CB のよりよい成長を促すためには、資金面での課題解決を含めた、基盤整備と支援の充実が重要であると考えられる。

図表 6-4 CB/SB の事業展開上の課題



(資料) ソーシャルビジネス研究会報告書（経済産業省、2008）P9

【提言全体の背景3】間接金融型市民出資・市民金融の役割

間接金融型市民出資・市民金融は、銀行等の金融機関ではなく、任意の団体が市民・住民からお金を集めて、地域社会貢献を目的とする地域に根ざした事業性・収益性のある事業(CB)に対して、融資を行う仕組みである。

間接金融型市民出資・市民金融は図表 6-5のように、複数の組織により既に実施されているが、CBを支える資金調達手段のひとつとしての位置づけが明確でなく、個人に過大なリスクを負わせる状況になっていることから、CBを支えるひとつの有効な資金調達手段としての制度整備や位置づけの明確化が待たれるところである。

また、実務者検討会においては、事業の担い手である環境CBの立場から、資金循環の円滑化を図る観点から、既存金融機関と間接金融型市民出資・市民金融の連携が重要であるとの指摘が複数にわたり示された。

以上の背景を踏まえ、環境CBへの資金的支援の円滑化に向け、既存金融機関からの資金的支援の充実を図ると同時に、間接金融型市民出資・市民金融が発展する上で重要だと考えられる事項を、間接金融実務者検討会の提言として取りまとめ、次ページ以下に整理する。

図表 6-5 NPOバンクの事業規模（融資実績のあるバンクに限定）

組織名	設立	活動地域	活動内容	出資総額	融資累計
未来バンク事業組合	1994	東京都	環境・福祉等の事業に融資	1億6,142万円	7億3,000万円
女性・市民コミュニティバンク	1998	神奈川県	女性起業家、個人等融資。信用組合転換が目標	1億3,484万円	3億6,478万円
北海道NPOバンク	2002	北海道	北海道内のNPO等へ融資。北海道、札幌市も出資	4,900万円	1億8,377万円
東京コミュニティパワーバンク	2003	東京都	東京のNPO、小規模事業者向け。「ともだち融資団」方式も	9,285万円	3,860万円
NPO夢バンク	2003	長野県	長野県のNPO向け融資。長野県から無償融資	1,835万円	8,419万円
ap bank	2003	東京都(全国)	人気音楽家3人が出資。環境・エネルギー事業へ融資	約1億円	2億846万円
コミュニティ・ユース・バンク momo	2005	愛知、岐阜、三重	地域の起業等支援	1,645万円	550万円

(資料) 各団体のHP他、「NPOバンクを活用して起業家になろう」昭和堂2007、「SRIと新しい企業・金融」東洋経済2006等を参照し、三菱UFJリサーチ&コンサルティングが作成。
出資総額、融資累計額は第3回NPOバンクフォーラム当日プログラムより転記。

【提言1】環境 CB の発展のための地域連携

＜背景＞

環境 CB を地域の各主体が効率的・効果的に支援し、発展させていくためには、CF や既存金融機関がそれぞれ有する強み・弱み（下表参照）を補完しながら、関係主体が協働して環境 CB を支援していく仕組みを構築することが必要と考えられる。また、環境 CB の多様性や専門性、設備投資コストやリスク負担の大きさといった特性を鑑みると、CF や金融機関による支援だけでなく、CB の中間支援組織、大学教員等の環境分野の専門家、環境問題に関心を寄せる市民等、地域の関係主体が環境 CB の重要性を十分に認識した上で、連携して総合的に支援する仕組みを構築することが望ましい。また、環境 CB の公益性や負担するコスト・リスクの特性から考えれば、国や自治体等の行政主体も、環境 CB の自主性を損なわない形で、環境 CB あるいは CF・中間支援組織等に対して資金的・制度的な支援を行っていくことも必要である。

図表 6-6 既存金融機関・CF の強み・弱み（実務者検討会での意見の整理）

主体	強み	弱み
CF	<p>①機動性：（既存金融機関に比べて）小規模で小回りが利く。</p> <p>CB の段階別の支援機能：黎明期の CB に、審査等を通じて関係をもつことで、支援が可能である。「共同学習期」「社会実験期」といった段階に応じて、資金的な支援のみならず、非資金的な支援も可能である。</p> <p>CB の成長期間の短縮：支援を通じて、通常は非常に成長に時間がかかる CB について、成長のための期間を縮めることができる。</p> <p>④支援資源の特殊性：既存金融機関にはない、支援の資源（NPO とのネットワーク等）をもっている。</p>	<p>①収益性・規模のメリットのなさ：融資だけで生計を立てるような収益性（またはビジネスモデル）をもつことができない。また、融資金額が小額、短期返済とならざるをえない。</p> <p>②黎明期からのステップアップのイメージに対する認識の共有が不足：（現状の日本の CB はまだ黎明期であるが）今後、黎明期から次のステップに行くときに CF 側も CB 側もどう発展するのか、という問題がある。</p>
既存金融機関	<p>①創業支援・資金計画作成支援のノウハウの蓄積：創業や資金計画について、これまでの支援実績に基づき具体的にアドバイスすることができる。</p> <p>②融資後のフォロー体制の充実：地域のネットワークを活用した融資後の丁寧なフォローが可能である。</p> <p>③（スケール・メリットを活かした）インターネット・バンキング等のインフラ提供</p>	<p>①採算性の確保の困難さ：（CB の資金的支援においては）金融機関の融資ビジネスとしての採算性確保が前提となる。</p> <p>CB に関する情報不足：金融機関は CB 事業者に関する情報が著しく不足している。</p>

<提言>

環境 CB の発展のための地域連携

1. 地域の各主体が連携し、情報共有できるプラットフォームの構築

環境 CB を効率的・効果的に支援するためには、CF、金融機関、中間支援組織、専門家等 CB を支える各種主体が、互いの得意を組み合わせ、フェイス to フェイスで意見交換ができる仕組みが必要である。

特に、後述する「既存金融機関の CB に対する理解の促進」(提言 4) 等においては、こうした地域に根ざした情報共有の場が極めて重要になる。

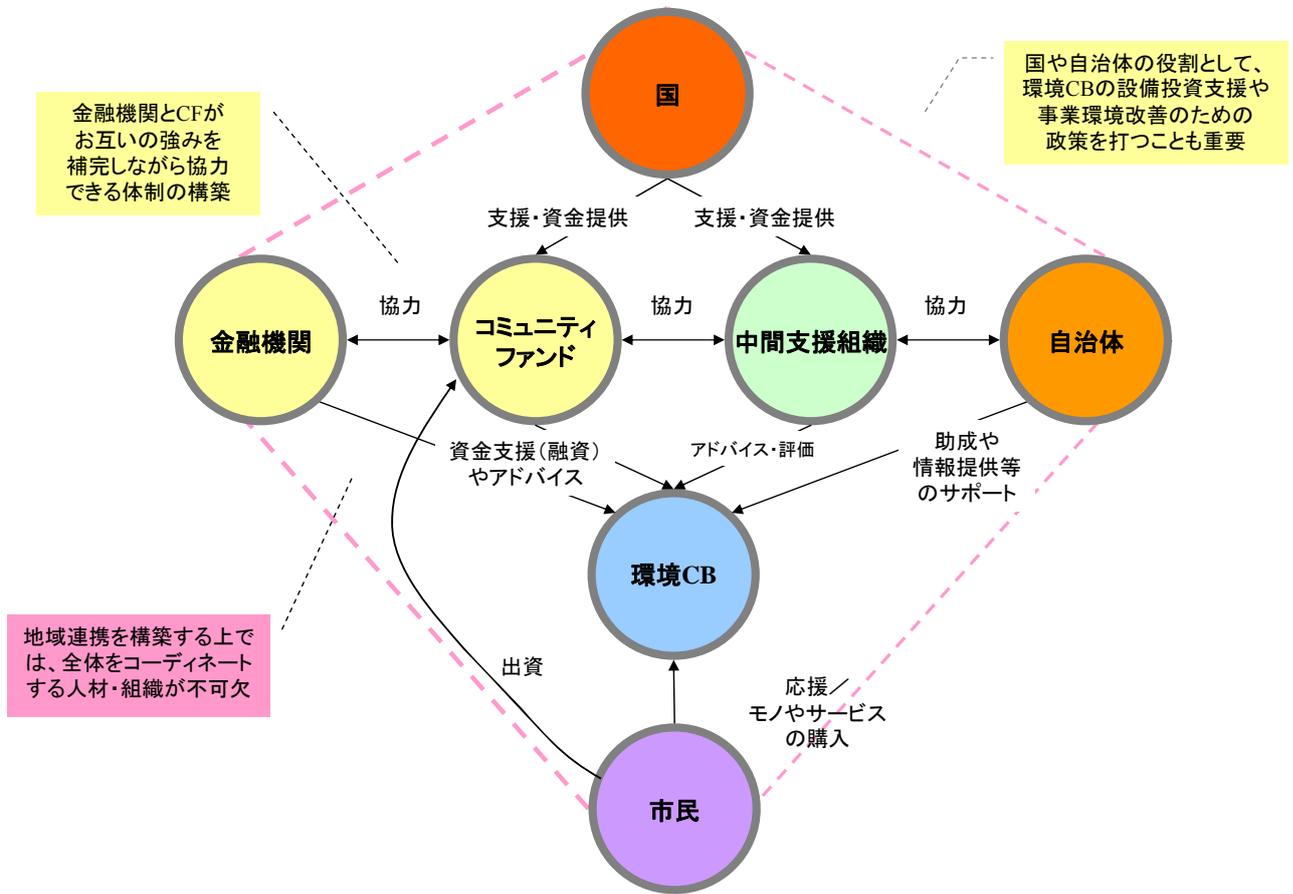
こうした場においては、背景に記載した市民出資・市民金融と金融機関のそれぞれの強み・弱みを補完し、それぞれの情報やノウハウを組み合わせた支援を行うこと、中間支援組織の情報や支援スキルの提供等を行うこと、行政による環境 CB の設備投資コストの支援や事業性向上のための政策の実施が求められる。こうしたプラットフォームの上で、必要となればその地域にあった形で CB 支援のためのファンドを形成することが考えられる。

こうした仕組みの中で、例えば「CB の創業段階 (スタートアップ) については、主に国や自治体等の行政が助成等により資金的支援を行い、そうした段階を経て一定の力量を見つけた CB に対して金融機関や CF が投融資の形で支援を行う」といった CB の事業段階に応じた支援が行われる必要がある。

2. 連携の要となるコーディネーターの育成

地域連携においては、既存の産業支援や創業支援等の取り組みと、コミュニティ・ビジネスの社会性や地域性を鑑みた支援の両者を認識し、主体間をつなぐ役割を果たすコーディネーターの存在が重要である。高いコミュニケーション能力・ビジネスセンス・CB の環境面等の社会性や志に対する理解を兼ね備え、地域の中で資金や資源を循環させる仕組みを構築できる環境 CB 支援人材の育成が必要である。また、間接金融型の CF は、こうした連携のコーディネーター機能を、資金調達支援とあわせて担うことができる可能性がある。

図表 6-7 環境CB支援のための地域連携イメージ（間接金融型CFの場合）



- ※これらの連携は、個々のコミュニティ・ビジネスのニーズに立脚して多様に形作られる必要がある。
- ※いずれの場合においても、地域内の資源を適切に把握し、全体をコーディネートする人材や、連携のプロセスをマネジメントする人材が重要である。
- ※プロセスをマネジメントする担い手についても様々なパターンが考えられるが、そのひとつとして、中間支援組織やコミュニティファンドなどが、連携のプロセス全体をマネジメントすることも考えられる。

【提言2】経営支援にかかる運営コスト軽減にむけた支援の充実

<背景>

現在、わが国に存在する間接金融型市民出資・市民金融の多くは保有資産額（出資総額）が2,000万～2億円程度であり、既存金融機関と比べ現状では規模が小さい。したがって、間接金融型市民出資・市民金融自体に収益性やスケール・メリットがなく、融資事業だけで生計を立てるようなビジネスモデルを有していない。

また、わが国のCBの現状としては、事業計画の策定や資金調達の見通し、スタッフの能力向上や販路拡大といった基礎的経営面での力量の向上が待たれるところである。しかしながら現状ではCBに対するこうした支援を行う組織やその他の環境が十分でないことから、今後、経営支援等のハンズオン支援の充実が必要不可欠である。

しかし、採算性の観点から間接型市民出資・市民金融において、CBに対するハンズオンの経営支援を行う財源が捻出できないとの課題がある。

図表 6-5に掲げたNPOバンクのうち、北海道NPOバンク、長野夢バンクでは自治体からの出資あるいは寄付により間接金融型市民出資・市民金融の運営をサポートしている現状にある。

<提言>

間接金融型市民出資・市民金融に関しては、CBに対する経営支援にかかるコストも勘案した上で、CF運営に対する行政等多様な主体からの支援の充実が今後望まれる。こうしたことから、間接金融実務者検討会においては、市民出資・市民金融（特に間接型）の経営支援にかかる運営コスト軽減に向けて、次ページのような取り組みを検討することが重要であるとして提案する。

経営支援にかかる運営コスト軽減にむけた支援の充実

1. 国や自治体等の公的機関からの補助による運営コストの軽減

欧米のコミュニティ開発金融機関（CDFI）に対する各種政策支援に倣い、公的セクターがCFの運営資金を支援する仕組みについて検討する必要がある。具体的には以下のような政策を参考とすることが考えられる。

但し、下記に示した例については、いずれの場合においても、支援対象とするCFの認定プロセスが必要となることに留意が必要である。

参考例(1) CDFI 基金による支援(米)

CDFI 基金とは、アメリカ財務省が管轄する基金で、融資・補助・出資等の形態で、認定CDFIに資金支援を行っている。CDFI 基金の規模は、2006年度が6,040万ドル(約57億9,840万円)、2007年度が5,450万ドル(約52億3,200万円)となっており、日本円にして、毎年約52億から58億円程度がCDFI支援に使われている。

参考例(2) フェニックス・ファンドによる支援(英)

フェニックス・ファンド(Phoenix Fund)は、貧困地域や社会的に不利な階層の人々が事業を興したり、金融サービスにアクセスすることを目的に設置された基金である。資金供給額は3年程度で終了する各期間ごとに20億~40億円程度であり、この一部がCDFIの支援に充当されている。

2. 金融機関と市民出資・市民金融の連携による経営支援にかかる運営コストの軽減

欧米のコミュニティ開発金融機関（CDFI）に対する各種政策支援に倣い、既存金融機関がCFの運営資金を支援する仕組みについて検討する必要がある。具体的には以下のような政策を参考とすることが考えられる。

参考例(1) ステップ・チェンジ・プログラム

ステップ・チェンジ・プログラムは、イギリス大手金融機関パークレイズ銀行のCSRの一環として資金提供され実施されているプログラムで、CDFIの専門性強化を目的とした研修等が実施されている。このプログラムによりパークレイズ銀行からは2年間で約3,000万円程度の資金提供が行われており、CDFIのスタッフの力量向上による運営コスト負担の軽減が目指されている。

【提言3】既存金融機関とCFとの情報共有による理解促進と新産業の創出

<背景>

既存金融機関のCBに対する理解について、実務者検討会の議論では、NPO法人向けローンの実績から「一般の中小事業者にもリスクはあり、CBはデフォルトが多いということはない。CBを特別視すべきでない」との意見、また「CB事業者に関する情報が著しく不足しており、CB側から融資実績や活動実績に関するより積極的な情報開示が必要」との指摘、「CBや市民事業ということが強調されすぎると、一般の金融機関はそれだけで敬遠してしまう場合もある。中小事業者と同様に、地域の重要なプレイヤーとして認識してもらうために、コミュニティや市民という言葉を殊更に強調しないようにすべき」等、様々な意見が出された。

現状においても、既存金融機関、特に地域の産業と切り離すことができない地方銀行、あるいは信用金庫・信用組合のうち職域・業域以外の地域に根ざした協同組織金融機関、労働金庫等においては、CBの社会的役割について理解が進みつつあり、CB支援に向けた諸施策の萌芽が見られる。

但し、既存金融機関のCBに対する理解度や有している情報量には格差があり、必ずしもCBがハイリスクの事業者ではないとの見解をもつ金融機関も存在する一方で、CB事業について融資対象として認識するに至っていない金融機関も存在する。

一方で既存金融機関が持つ地域情報には豊富なものがあり、こうした情報を上手く繋ぎ合わせることで、地域ニーズに応じた従来の枠に囚われない新たなビジネスを創出する機会も生まれるものと考えられる。

<提言>

既存金融機関によるCBへの資金的支援を充実させるために、まずはCBに対する理解度向上に向けた諸施策が重要であると考えられ、その後に関接金融型市民出資・市民金融等との連携に向けた具体策を検討すべきものと考えられる。

また、既存金融機関の持つ情報には、間接金融型市民出資・市民金融の担い手が持つ情報とは異なった側面からの充実が見られることから、双方を繋ぎ合わせる場が重要だと考えられる。

こうしたことから、本実務者検討会においては、既存金融機関とCFとの情報共有を通じて、CBに対する理解度の向上に向けた次ページ施策の実施を提案する。

既存金融機関とCFとの情報共有による理解促進と新産業の創出

地域における CB のマーケット規模、リスク等の実態情報、また地域における CB 育成の重要性等に関する共通認識を醸成するために、既存金融機関が CB に関する情報を得る機会を積極的に創出する必要がある。

そのためには、公的機関の役割が重要であり、国や自治体といった公的機関の普及啓発や、金融庁等の金融機関に対する指導等の文脈において、CB に関する基礎的な情報を提供すべきである。

また、NPO バンクを初めとする間接金融型の CF は、CB に対する融資を通じてこれまで多くの情報を蓄積してきている。また、各地の CB/NPO の中間支援組織も、CB に対するハンズオン支援等の経験から、情報やノウハウを蓄積している。

一方で既存金融機関においても、地域の情報は豊富に有していることから、こうした CB を支える様々な主体が有している情報を繋ぐ機会を創出することが重要である。

このため、国や自治体等が情報の共有化に向けた基盤整備を積極的に行うとともに、民間ベースでの交流（特に人的交流）を通じた情報共有の促進についても、併せて行う必要がある。

その際に、CB や市民事業と呼ばれるビジネスが、他の中小事業者と大きく異なるものではなく、地域における重要なプレイヤーでありビジネスパートナーであることを認識してもらえよう、CB 事業者側も工夫する必要がある。

以上のような取り組みにより、既存金融機関と CF/中間支援組織が、適切な協働の関係を構築することで、CB に対する理解度を相互に高めていくことが可能と考えられる。

【提言4】環境事業のマーケット拡大を念頭においた投融資の促進施策

<背景>

既存金融機関・CFの中には、今後の成長産業分野としての期待やCSR等の観点から、環境分野は魅力的な融資対象ではあるが、他分野に比べて融資のハードルが高いと認識している組織もある。実務者検討会においても、「『環境』をテーマとする融資に対して、金融機関が越えるべきハードルは高い。例えば、『コジェネレーションの事業にほとんど担保なしに5億融資してもらいたい』という相談があっても、過去にうまくいかなかった経験もあり、融資は厳しい状況である。」といったこれまでの経験に基づく意見が提示された。

このように、社会全体に目を向ければ、温暖化防止等の環境問題に関する関心は次第に高まりを見せており、営利目的であるか否かに係らず、事業の環境配慮的側面への注目は徐々に高まっている。

今後、いわゆる環境ビジネスのみならず、環境配慮型の事業（以下、これらを統合して「環境事業」という。）をいっそう広げるためには、金融機能を活用した政策により、環境事業のマーケットを拡大・成熟させることが不可欠である。

一方、環境事業については、初期に多額の設備資金が必要なケース（自然エネルギー事業等）も多く、また専門的な助言を得るためのコストもかかること、事業性の判断や環境面での効果の検証を行うノウハウが既存金融機関やCF側に乏しいケースもしばしば見られる。

このような課題を解決するためには、事業への投融資を促すための行政（国、自治体）による支援、特に環境事業のマーケット拡大を念頭においた諸施策が重要である。具体的には以下のような取り組みが求められる。

<提言>

環境事業のマーケット拡大を念頭においた投融資の促進施策

1. 政策と環境 CB 支援との連動

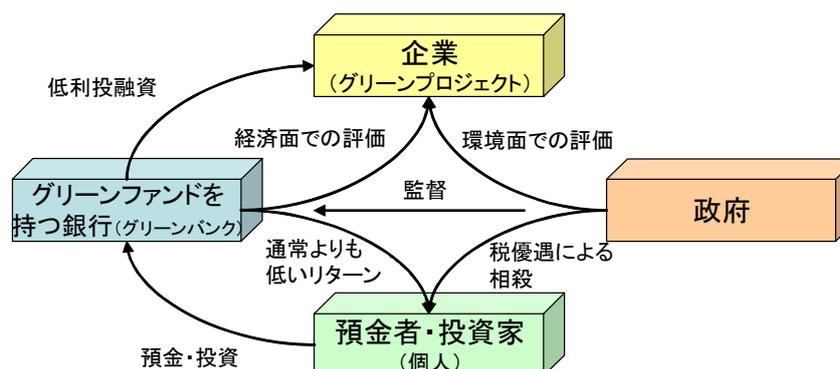
行政（国、自治体）が、自らの環境政策の目標の達成のために、環境 CB を活用することが有効と判断される場合は、政策と連動した形で環境 CB を支援していくことが重要である。

例えば、行政が環境事業の収益性向上に資する政策を打つことにより、金融機関が環境 CB を支援しやすい土壌を作ることも有効な方策である。具体的には、自然エネルギー事業に対する補助制度の拡充や、現在環境省及び経済産業省で検討されている自然エネルギーにより発電された電力の固定価格買取制度の確立等が考えられる。

2. 環境事業への投融資に対する税制優遇

オランダでは、環境事業に対して環境面からの効果認定を政府が行い、それらの事業への投融資について税制優遇を行い民間資金流入を促す「グリーンファンド・スキーム」という政策が 1995 年から実施されている。最新の実績ではこのスキームにおける預金額・融資額の合計額は 67 億 6,600 万ユーロ（約 8,186 億 8,600 万円）、預金者・投資家数は 24 万人にのぼる。このような税制優遇制度の導入は、環境事業に対する投融資の促進に大きく貢献するものと考えられる。

図表 6-8 グリーンファンド・スキームの全体像（再掲）



（資料）The green funds scheme success story in the making（発行年不明）を参照し、三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング作成

【提言5】 間接金融型の CF に適した法的枠組みの設計

<背景>

市民出資・市民金融のうち、特に間接金融型の CF（主に NPO バンク）は法人格を持たず、任意組合で運営する団体が多いため、その CF の代表者や出資者が法的には無限責任を負う立場にあり、個人に大きなリスクを負担させる状況となっている。今後は、個人に過剰なリスクを負わせないために、CF が有限責任で運営可能な法的位置づけが必要と考えられる。こうした法制度の確立により、これまで市民が草の根的に設立してきた CF に対して、社会的な位置づけを付与することができる。さらに、地域経済の新たな担い手である CB を支援する CF の法的位置づけが明確になることで、今後の CB 発展に向けて大きな契機となると期待される。

また、直近の課題として、2008 年の改正貸金業法の影響（信用情報機関への登録等）による運営コスト増等、CF 運営に関する様々な課題が顕在化してきており、各 CF の運営自体が困難となる可能性が出てきている。これを受けて、現在は全国 NPO バンク連絡会が金融庁と交渉しながら貸金業等の一部適用除外を求めている状況である。上述の法制度が確立すれば、このような問題の一部は解決すると思われるが、それまでの期間の経過措置としての特例が必要と考えられる。

<提言>

間接金融型の CF に適した法的枠組みの設計

環境 CB を育てる資金調達手法の多様化の観点から、間接金融型の市民出資・市民金融に適した法人制度や法的枠組みを設計する必要がある。その際には、所管の金融庁だけではなく、CB の発展・育成により環境問題・社会問題解決を進めようとする環境省や経済産業省も協働して取り組む必要がある。

また、この法制度が施行されるまでの期間、既存の市民出資・市民金融の活動が阻害されないよう配慮する必要がある。具体的には、平成 18 年度改正貸金業法施行にあたっての付帯決議（特に特例措置として貸金業における「指定信用情報機関の利用の義務付け」等の適用除外）について配慮する必要がある。

以下には、提言 1～5 にまとめた提言の内容に従い、環境 CB 支援において担うべき役割について、各主体別に記載を行った。また記述した役割を果たすためにそれぞれが行うべきと想定できるアクションプランについても、3～5 年程度を目安に記述を行った。

図表 6-9 環境CBの支援において担うべき役割

主体	環境CBの支援において担うべき役割	役割を果たすためのアクションプラン (今後3～5年を想定)
行政	<p>環境政策目標の達成のための環境CB支援 行政(国、自治体)が、自らの環境政策の目標の達成のために、環境CBを活用することが有効と判断される場合は、政策と連動した形で環境CBを支援していくことが重要である。環境CB支援の具体的方策としては以下のようなものが考えられる。</p> <p>環境事業の収益性向上政策の実行 環境事業の収益性向上に資する政策を打つことにより、金融機関やCFが環境CBを支援しやすい土壌を作る(欧州の再生可能エネルギーの固定価格買取制度、東京都の環境ビジネスへの制度融資等が参考となる)。また環境CBの初期段階のコスト・リスクを負担するための各種制度(信用保証制度等)を推進する。</p> <p>CFに適した法制度の構築 現状では任意組合によるCFが多く、無限責任のリスクをとって運営しているケースが多いが、よりCFに適し、かつ有限責任で運営できる法制度を確立する。</p> <p>CF運営に対する資金的支援 英米のCDFIに対する支援と同様に、行政からCFの運営に対する資金的支援を推進する。</p> <p>CF・CBに関する情報発信 CF・CBに関する社会的認知度(特に金融機関や市民からの認知)を広めるために各種広報活動を実施する。またCFについては運営のガイドラインを作成し、その運営ノウハウの情報共有を図る。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○CF運営のガイドラインの作成(本調査最終年度の成果) ○本提言を踏まえた各種政策・制度の設計と、省庁を超えた関連政策のパッケージ化(特に環境省・経済産業省・金融庁の連携が必要) ○ウェブサイトやフォーラム等によるCF・CB認知度の向上 ○CB支援が金融機関にとっても長期的にメリットとなることの明確化(リレーションシップバンキングにおける位置づけの明確化等)
自治体	<p>地域にある既存金融機関・CFとの連携 地域にある既存金融機関やCFとの連携(CFに対する出資、クラスターの形成等)を、関係主体との十分な協議のもと検討・推進する。</p> <p>地域の各主体が連携し、情報共有できるプラットフォームの構築 各主体が情報共有を行う場を設定し、フェイス to フェイスの関係構築を進める。</p> <p>地域のCBの実態把握と共通認識の醸成 地域におけるCBの実態やCBマーケットの規模等の実態情報の提供、重要性等に関する共通認</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○既存金融機関・CF・CB・中間支援組織との交流・連携 ○自治体間の連携(都市部と地方部との連携等)も視野に入れた環境CBのマーケット形成政策の立案 ○本提言を踏まえた各種政策・制度の設計

主体		環境 CB の支援において担うべき役割	役割を果たすためのアクションプラン (今後3～5年を想定)
		識を醸成する。 他は国の ②、④、 と同様	
資金仲介機関	CF	<u>CF 自身の強み・弱み（機動性や有する資源の特殊性）を踏まえた環境 CB 支援</u> CF が有する NPO ネットワーク等の資源を活用し、行うべき支援の種類（メディア機能による普及啓発支援、ハンズオン支援機能による事業計画策定や運営支援）を整理した上で、既存金融機関や他の中間支援組織との適切な役割分担のもとで環境 CB 支援を実施する。	○既存金融機関・中間支援組織・行政との連携 ○現状の事業の継続・見直し
	既存金融機関	<u>既存金融機関自身の強み・弱み（創業支援ノウハウの蓄積やネットワーク）を踏まえた環境 CB 支援</u> 既存金融機関が有する支援ノウハウや地域でのネットワーク、インフラを活用し、長期的視点での環境 CB 支援を実施する。 <u>CF 運営に対する資金的支援</u> 英米の CDFI に対する支援と同様に、既存金融機関から CF の運営に対する資金的支援を推進する。	○CB 融資に関するスキル・ノウハウの蓄積 ○経営計画における CB 支援の位置づけの明確化 ○CF・中間支援組織・行政との連携
中間支援組織		<u>CF・既存金融機関との連携による環境 CB 支援の促進</u> 地域の CB の情報を集積する中間支援組織として、CF・既存金融機関・市民への CB に関する情報の提供、さらには CF・既存金融機関による CB 向け融資の支援（社会性の審査やコンサルティング等）を実施する。 <u>CB 支援のコーディネーターとしての役割の発揮</u> CB の効果的支援に向けて、CF や金融機関、専門家等の各主体をつなぐ役割を果たす	○地域の CB に関する情報の蓄積（支援ニーズ、資金ニーズの把握等）、市民への情報発信 ○CF・既存金融機関・行政との連携
資金の受け手	CB	<u>CB 自身の資金ニーズの明確化</u> 支援を受ける CB 自体が自身の事業計画・資金計画を精査し、どのタイミングでどのような資金ニーズがあるかを明確化する。また、特にリスクの大きいイニシャルコストの回収の仕組みについて明確化する。 <u>CB の事業内容の情報公開</u> CF や金融機関からの融資を活用できるように、CB 自身の事業内容を的確に情報公開する。	○今後3～5年の中期的な事業計画・資金計画の明確化 ○資金調達ノウハウの習得 ○CF・既存金融機関・中間支援組織、市民等の地域の各主体に対する情報発信
資金の出し手	市民	<u>CB に対する市民参加</u> CB に対して、多様なチャネルを使って積極的に関与する。例えば、CB 事業自体にボランティア	○既存金融機関や CF による CB 支援の取り組みの把握

主体	環境 CB の支援において担うべき役割	役割を果たすためのアクションプラン (今後 3～5 年を想定)
	<p>アとして参加する、自らの資産を CB 支援に積極的な既存金融機関や CF に対して積極的に預金・出資することにより、環境 CB 支援に必要な資金を供給する、CB が提供するサービスへの認知を深め、自身に必要なものであれば積極的に利用すること、等の形の参加が考えられる。</p>	<p>○CB の取り組みやサービスの把握と利用</p>

III. 直接金融実務者検討会について

1. ディスカッションポイント及び主な意見

1.1 市民からの資金集めに関する課題

項目	主要な意見
匿名組合契約	<p>①出資者の意識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今までの出資者の様子からは、参加意欲、風力発電に対する共感が強い方が多い。 ・但し、本当に事業を理解して、共感したという人だけが出すというものでもない。金銭的リターン目的の人もある。 ・環境という理念だけでは十分に資金調達はできない。こうした事業にお金を出すことが、カッコいいと思われるように市民側の意識に働きかける必要がある。 <p>②メリット・デメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・組成コスト（有価証券の届出）は比較的安く、1口あたり金額等の設計の自由度がある。 ・毎年の決算と分配の事務作業がある。また、「みなし有価証券」に該当するので、金融商品取引法上の体制構築、登録をしなければならず、コストが発生する。 ・ローンやファイナンスと比較して、募集期間内に満額集まらない可能性もあり、必要額の調達が担保されない。 ・CB事業者がデフォルトするというリスクも抱える。 <p>③課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出資者開拓に関する課題がある（将来、事業規模が拡大し、資金規模が大きくなった場合、どのような資金調達方法が適しているのか検討が必要）。 ・貸付先の評価（デューディリジエンス）、つまり、将来的に自然エネルギー全般に拡大していった場合、各事業に関するエキスパートによる評価が課題となる。
非営利型株式会社	<p>①出資者の意識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出資者のリターンには、社会的リターンと経済的リターンがあり、出資者はそれを総合評価して、自分が納得すればお金を出す。そういう人たちは一定層いる。 <p>②メリット・デメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・調達コストが低い順に融資、普通株式、優先株式（ファンド組成）。また、利息には課税がないが、配当は課税されるので、課税負担は優先株が一番高い。 ・普通株及び優先株は資本としての資金調達なので、経営リスクは相対的には低い。 ・出資者にとって、普通株式はリスクがあり、融資の方が安定している。リターンについては、普通株式は金銭的なリターンはなく、優先株は相対的に大きい。
擬似私募債	<p>①出資者の意識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業内容に理解がないとお金は出してくれない。 ・但し、明らかに金銭的リターン目的の人もある。 <p>CB事業者の意識</p> <ul style="list-style-type: none"> ・賛同者が増えることで、後に引けなくなり決意が固まった。 ・成功事例をよくみれば、事業計画はしっかりしているが、それよりも、やむにやまれぬという事情があって擬似私募債を発行している。銀行から借りられない時点であきらめるのが普通だが、個人や組織の意志力によって突破してきた。 <p>③メリット・デメリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・金融機関よりも低い金利で資金調達をすることが可能。 ・資金協力者は事業のサポーターとして、継続的に関わってもらえる可能性がある。 ・この手の市民事業を展開するポイントは、様々なネットワークをつくることであるが、広くお金を借りることで、ネットワークができて、巻き込むことができた。 ・募集人数に限りがある。お金を借りるにも勇気がいる。返済手続に手間がかかる。 ・事業の採算性やリスク等についての客観的な評価よりも、志や思いによって、融資の協力を依頼することになる。ビジネスとしての評価は甘くなりがちである。

項目	主要な意見
	<p>④課題</p> <ul style="list-style-type: none"> ・声をかければ市民の善意のお金は集まるが、本当に市民のお金が有効に利用されているかという監視の目が必要。 ・縁故者等からの借入れは広がりには限界がある。出資者を保護しつつ直接資金調達が可能な制度の検討が必要。

1.2 制度的な要件、課題

手法	主要な意見
匿名組合契約	<ul style="list-style-type: none"> ・金融商品取引法に基づき取引業者としての体制を確保することが求められる。 ・貸金業登録に伴う負担（例：純資産 5,000 万円（NPO 法人は例外）、貸金業取扱主任等の人員確保） ・匿名組合の出資契約は譲渡が条件付であり、仲介役はできない。償還期間が長いにも係らず、資産の流動性が低いことにより資産価値が下がる。但し、流動性をもつ仕組みであっても市場が存在しないという問題もある。
擬似私募債	<ul style="list-style-type: none"> ・擬似私募債として 50 名以上に勧誘することについては、グレーゾーンといわれる。実際には、50 名以上から資金を借り入れている団体も多い。擬似私募債という手法を明確なシステムとして利用できるようにすべき。 ・個人間の貸借の場合、返済期間（利子の支払い期間）の短縮や途中返済への対応等が契約上定められず臨機応変に進められているのが現状であり、法的にグレーな部分もある。

1.3 他の金融機関との組み合わせにおける課題

手法	主要な意見
匿名組合契約	<ul style="list-style-type: none"> ・CB への貸付にあたり、返済時のキャッシュフロー充当順位（返済の優先順位）を設定する。金融機関等、他のベンダーと並行して融資する場合、金融機関としては、リスクを下げるため優先順位を上げようとし、市民金融は返済順位として下にならざるを得ない。こうした状況は、金融機関にとってはレピュテーションリスクにつながる。一方、市民金融を上にとすると、必要な調達額が調達できないというリスクも増えてしまう。

1.4 各手法が適用可能な CB とは

手法	主要な意見
全般	<ul style="list-style-type: none"> ・事業者がどういう感覚でどういう手法の選択をするかが重要。事業リスクの高低と事業リターンとの関係、資金調達コストと経営リスクの関係から、借入か資本かを選択すべき。
匿名組合契約	<ul style="list-style-type: none"> ・政府からの補助金をイニシャルコストの 1/2 に充てている。下支えとしてこのようなものがあれば、この事業スキームで数億円は集められる。しかし、限界もあり、100 億は厳しいだろう。 ・風車による売電は長期契約なので、その間は安定したキャッシュフローが見込まれる。よって返済リスクも低く、出資への分配もできるため、長期に設定が可能である。規模が大きく、返済期間が長い、キャッシュフローが安定している事業に適している。
非営利型株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ・非営利型株式会社は、事業規模やリスクの大小に関わらず、色々な CB の資本調達に適用できる。但し、初期投資が必要でない事業については資本を用意する必要もないので NPO 法人等の方が適しているが、一定の収益が認められて初期投資が必要な場合にうまく活用できる。 ・定款自治による運営がなされるため、事業者と出資者または出資者間の意志の共有、持続的な信頼関係の構築、経営の透明性や説明責任等が経営リスクを左右する。よって、地域的な課題解決や社会的に関心の高い分野等、ステイクホルダー間の共通の関心事に事業領域を限定することが賢明。

手法	主要な意見
擬似 私募債	・擬似私募債は、起業時も運転時にも利用でき、柔軟に活用しやすい。但し、過去の成功事例は相当な覚悟で借入を行っており、安易に利用すべきものではない。

1.5 その他、CB 事業者の組織運営について

項目	主要な意見
初動資金の確保に関する課題	<ul style="list-style-type: none"> ・初動資金を早く獲得することが事業の立ち上げには重要。 ・様々な手法でお金を集めた結果、人的ネットワークができてプラスになるということもある。 ・固定資産を持つと、長期にわたって維持しなくてはならず、継承するような資金調達が必要となる。また、金融機関からの借り入れにあたっては、理事が連帯保証人となるが、それによって理事の交代が難しくなっている。
繰越金の課税について	<ul style="list-style-type: none"> ・収益を内部留保できれば運転資金も確保でき、投資もできる。NPO が税金を払いたくないからといって繰越金を使い果たすことは再投資を妨げることにもなる。 ・協働組合の場合には、利益があっても、それを来年度組合の役に立つことに利用にすれば、課税対象からはずれる。 ・一定の縛りがあるが、社会問題解決型貢献型積立金のようなものをうまく活用していけばよいのではないか。
SPC（特別目的会社）によるCBの運営について	<ul style="list-style-type: none"> ・非営利組織が利益を分配するためには、NPO が主体となり、SPC を介した事業構造をつくるのがふさわしい。事業者としては身軽にしておいたほうがよい。その方が経営的にも安定するのではないか。

図表 6-10 CBの立ち上げ・資金調達における法人形態別の制度比較

	NPO 法人	株式会社	LLP (有限責任事業組合)	LLC (合同会社)	企業組合	事業協同組合	一般社団法人
根拠法	特定非営利活動促進法	会社法	有限責任事業組合契約に関する法律	会社法	中小企業等協同組合法	中小企業等協同組合法	一般社団法人及び一般財団法人に関する法律
組織の目的・性格	特定非営利活動を行うことを主たる目的として、特定非営利活動促進法の定めるところにより設立された法人(2条)	会社法の定めにより株式を発行して資本金を集め、それを元手に商行為を行う法人(25条他)	協同で営利を目的とする事業を営むために、有限責任事業組合契約によって成立する組合(2条)	有限責任社員の出資により設立され、商行為を行う法人(576条)	中小規模の商業、工業、鉱業、運送業、サービス業その他の事業を行う者、勤労者その他の者が相互扶助の精神に基き協同して事業を行うために必要な組織(1条)	中小規模の商業、工業、鉱業、運送業、サービス業その他の事業を行う者、勤労者その他の者が相互扶助の精神に基き協同して事業を行うために必要な組織(1条)	規定なし
法人格の有無	あり(2条2)	あり(3条)	なし(2条)	あり(3条)	あり(4条)	あり(4条)	あり(3条)
営利区分	非営利(2条2)	営利性の規定なし(但し、52、53条において株主の剰余金配当請求権及び残余財産分配請求権が明文化されており、これをもって営利性があると解釈される)	営利(1条)	営利性の規定なし	組合員の相互扶助(5条)	組合員の相互扶助(5条)	営利/非営利性の規定なし(但し、131条において社員は剰余金又は残余財産の分配を受ける権利がないことが明文化されており、これをもって非営利性があると解釈される)
事業の範囲	福祉の増進、まちづくり推進、環境保全等法律で規定する17の活動(2条1) 収益事業も可(5条3)但し、特定非営利活動に係る事業に支障がない場合に限る(6条)	商行為(5条)	商行為(10条)	商行為(5条)	商業、工業、鉱業、運送業、サービス業その他の事業(9条10) 特定の組合員の利益のみを目的とした事業を行ってはならない。(5条2)、特定の政党のために利用してはならない(5条3)	生産・加工・販売、組合員に対する事業資金の貸付、組合員の福利厚生等、法律に定める事業(9条2) 特定の組合員の利益のみを目的とした事業を行ってはならない。(5条2)、特定の政党のために利用してはならない(5条3)	規定なし
設立要件	10人以上の社員(12条1)、行政庁の認証(10条1)、登記(13条1) <認証主義>	公証人の定款認証(30条)、定款等の登記(49条)、1人以上の取締役(526条) <準則主義>	2名以上の組合員(37条)、有限責任事業組合契約等の登記(8条、57条) <準則主義>	1人以上の社員(641条)、定款等の登記(579条) <準則主義>	4人以上の組合員(特定組合員以外)(24条)、行政庁による認可(27条)、登記 <認可主義>	4人以上の組合員(24条) 行政庁による認可(27条)、登記 <認可主義>	2人以上の社員 公証人の定款認証(13条) 定款等の登記(22条) <準則主義>
出資の可否	不可(2条他)	可能	可能(1条他)	可能(578条)	組合員のみ可能(一組合員の出資口数は、出資総口数の百分の二十五以下であること)(10条)	可能(一組合員の出資口数は、出資総口数の百分の二十五以下であること)(10条)	基金(返還義務あり)の募集は可能(131条)であるが出資は不可
配当の実施	不可	株主は剰余金の配当を受ける権利を有する	分配可(33条)	分配可(621条)	剰余金の配当(59条)	剰余金の配当(59条)	不可(社員に剰余金又は残余財産の分配を受ける権利を与える旨の定款の定めはその効力を有しない(11条))
解散時の残余財産の取扱	分配不可 (定款で定めた者に帰属/国・地方自治体に譲渡可能/国庫に帰属)	株主は残余財産の分配を受ける権利を有する。株式数に応じた分配。	分配可(49条)	分配可(664条)	分配可(5条、68条3)	分配可(5条、68条3)	不可(11条)
構成員の利益分配の割合	——	保有株式の数(109条)	出資価額に応じた分配。別段の定め可(33条)	出資価額に応じた分配。定款による定めに従う(622条)	主として組合事業の利用分量(出資額に応じて配当をすることは、その限度を定めること)(5条)	主として組合事業の利用分量(出資額に応じて配当をすることは、その限度を定めること)(5条)	——
出資持分の譲渡	——	原則自由(127条)	原則不可(組合契約書で別段の定め可)(25条)	他の社員全員の承諾が必要(585条)	組合の承諾が必要(17条)	組合の承諾が必要(17条)	——
構成員(出資者等)の責任範囲	規定なし	株式の引受価額を限度とする有限責任(104条)	出資価額を限度とする有限責任(15条)	出資価額を限度とする有限責任(580条)	出資価額を限度とする有限責任(10条5)	出資価額を限度とする有限責任(10条5)	基金抛出者の義務は規定なし
運営主体の責任範囲	規定なし	役員等の過失による株式会社に対する損害賠償責任(423条)	組合の過失による業務に関する第三者への損害賠償責任(17条) 組合員等の過失による第三者に対する損害賠償責任(18条)	業務を執行する社員が任務を怠った場合の合同会社に対する損害賠償責任(596条) 業務を執行する有限責任社員の過失による第三者に対する損害賠償責任(597条)	役員等の過失による組合に対する損害賠償責任(38条2) 役員等の過失による第三者に対する損害賠償責任(38条3)	役員等の過失による組合に対する損害賠償責任(38条2) 役員等の過失による第三者に対する損害賠償責任(38条3)	代表者の行為により第三者に損害を加えた場合の一般社団法人の損害賠償責任(78条) 役員等が任務を怠った場合の一般社団法人に対する損害賠償責任(111条)
運営機関等の規定	社員総会(30条)、理事3人以上(15条)、監事1人以上(15条)	株主総会(296条1)、取締役1人以上(326条1)	規定なし	規定なし	理事会(36条5)、3人以上の理事1人以上の監事(35条)、総会(46条)	理事会(36条5)、3人以上の理事1人以上の監事(35条)、総会(46条)	社員総会(35条)、1人以上の理事(60条)

注：網掛け部分は、他の法人形態と比較して、資金調達を考えるにあたっての留意が必要な項目

(資料) 各法律条文、法務省「一般社団法人及び一般財団法人制度Q&A」、価値総研「Best Value vol.12 2006.7」、内閣府「平成19年豊かな公を支える資金循環システムに関する実態調査報告書」、内閣府公益法人有識者ヒアリング配布資料(平成14年5月)等を元にMURC作成

2. CBの起業/発展期における資金調達の決意プロセスについて

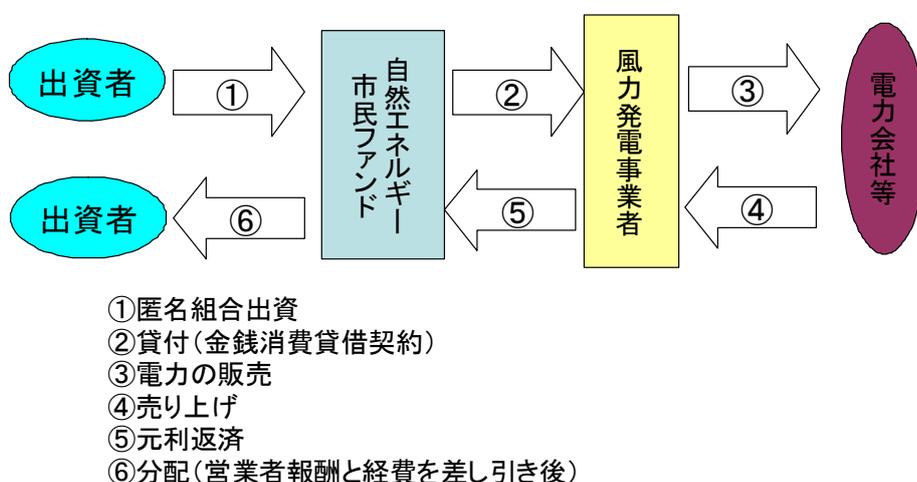
2.1 株式会社自然エネルギー市民ファンド

2.1.1 事業の概要

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、同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、出資金の返還金と損益の分配金が分配される。また、売上はファンド運営による一定の管理報酬である。

図表 6-11 匿名組合契約による市民出資のお金の流れ



(資料) 直接金融実務者検討会加藤委員提供

2.1.2 資金調達のプロセス

(1) 2001年 『「はまかぜ」ちゃん』プロジェクト

(株)北海道市民風力発電(当時:HCWP)を事業主体として、補助金は受けず、自己資金調達を行った。当初は金融機関からのプロジェクト融資を想定していたが、プロジェクト規模、与信の点で実現せず、調達方法を模索した。この時、同社代表の鈴木氏が他社の匿名組合契約の活用事例を偶然に目にし、匿名組合契約に関する情報を収集した。匿名組合契約のスキームを使えば、幅広く出資者を募集することができ、一口あたりの出資額の設定も自由に可能であることから、自然エネルギー事業に適していると判断し、このスキームでの資金調達を検討、実行した。この後、資金調達の実績を背景にして地銀からのコーポレート融資が実現した。

(2) 2003年 白神山地プロジェクト<青森県鯉ヶ沢町・秋田県天王町(現:潟上市)>

本事業以降、国庫補助による事業費の確保が可能となった。本事業では、総事業費の1/2の調達ができた。事業主体は、二つのNPOであり、各々のプロジェクトとして計画し、二つの地域会社

(市民自然エネルギー(株)、(株)ウイネット秋田)を各々設立して、地元での資金調達を行った。これと同時に、「はまかぜ」の匿名組合契約の資金調達モデルをベースに、広範な出資募集を目的として(有)自然エネルギー市民ファンドを設立(2003年2月に、株式会社に組織変更)し、地元募集と全国募集の2本立てでの資金調達を行った。これら二つのプロジェクトは補助金交付決定時期が同時だったことから白神山地プロジェクトとして同時並行で進捗したという経緯がある。また、天王町の案件では、一部リース会社からの融資を受けた。

(3) 2004年～2005年 市民風車ファンドいしかり

風車2基の建設のための資金として補助金(計2億円)を除き4億7千万円を必要とすることから、地元での募集は行わず、募集窓口を一本化して体制を強化した。この頃から市民風車建設に対して積極的に理解を示す企業との接点が増え、出資者の募集時の情報発信等、様々な協力を得られるようになった。

(4) 2005年～2006年 市民風車ファンド2006匿名組合<改正証券取引法対応>

証券取引法の改正に伴い、本資金調達方法がみなし有価証券とされたことから、届出書、報告書、半期報告書を運用期間中に亘り継続開示が必要となった。

(5) 2007年～2008年 市民風車ファンド2008いしかり匿名組合<金融商品取引法対応>

金融商品取引法の施行に伴い、第二種金融商品取引業者登録が必須となった。

2.1.3 資金調達の概要

図表 6-12 自然エネルギー市民ファンドの実績

風車名	事業主体	設置場所	風車機器	運転開始	総事業費	NEDO補助金	出資総額	出資者数	
「はまかせ」ちゃん	株式会社市民風力発電	北海道 浜頓別町	Bonus社 990kW 1基	2001年9月	約2億円	なし	1億4,150万円	217人	
市民風車わんず	特定非営利活動法人 グリーンエネルギー青森	青森県 鯉ヶ沢町	GE Wind Energy社 1,500 kW 1基	2003年2月	約3億8千万円	約1億8千7百万円	1億7,820万円	776人	
天風丸	特定非営利活動法人 北海道グリーンファンド	秋田県 湯上市	Repower社 1,500 kW 1基	2003年3月	約3億8千万円	約1億7千4百万円	1億940万円	443人	
かりんぼう	有限責任中間法人 いしかり市民風力発電	北海道 石狩市	Vestas社 1,650 kW 1基	2005年2月	約3億2千万円	1億円	2億3,500万円	330人	
かぜるちゃん	有限責任中間法人 グリーンファンド石狩	北海道 石狩市	Vestas社 1,500kW 1基	2005年2月	約3億2千万円	1億円	2億3,500万円	266人	
「まぐるん」ちゃん	有限責任中間法人 市民風力発電おおま	青森県 大間町	三菱重工業(株) 1,000 kW 1基	2006年3月	約2億4千万円	(いずれも補助対象経費 の45%)	8億6,000万円	1,043人	
風こまち	有限責任中間法人 秋田未来エネルギー	秋田県 秋田市	Repower社 1,500 kW 1基	2006年3月	約3億2千万円				
竿太郎	有限責任中間法人 あきた市民風力発電	秋田県 秋田市	Repower社 1,500 kW 1基	2006年3月	約3億5千万円				
かざみ	有限責任中間法人 うなかみ市民風力発電	千葉県 旭市	GE Wind Energy社 1,500 kW 1基	2006年9月	約3億3千万円				
なみまる	有限責任中間法人 波崎未来エネルギー	茨城県 神栖市	GE Wind Energy社 1,500 kW 1基	2007年7月	約3億4千万円				
未定	能登コミュニティウインド パワー株式会社	石川県 輪島市	Repower社 2,000kW × 10基(予定)	2009年(予定)	約47億円				(補助対象経費の1/3)
かなみちゃん	特定非営利活動法人 北海道グリーンファンド	北海道 石狩市	Ecotecnia社 1,650kW 1基	2007年12月	約4億2千万円	(補助対象経費の45%)	2億3,500万円	319人	
合計(予定含む)			35,790kW			総出資額/出資者数	20億8,410万円	3623人	
							稼働中の市民風車の 総出資額/出資者人数	19億9,410万円	3394人

(資料) 直接金融実務者検討会加藤委員提供

* 市民風車建設応援ファンド

2.2 NPO 法人地域たすけあいネットワーク（新潟県三条市）

2.2.1 事業概要

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 650 円を受け取り、差額の 200 円が事務局収入となる。後者の介護保険事業へは 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。

2003 年 8 月にデイサービスの拠点である「かじまちの家」を取得し、2004 年 2 月に開所した。

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 750 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。

2.2.2 資金調達のプロセス

(1) 土地・建物の取得まで

設立当初より「下駄履きで寄れるみんなの居場所」の開催を週一回の割合で行っていた。そこに集まる人たちの高齢化で、介護保険の認定を受ける人が増え、デイサービスとして利用したいという声の高まりがあった。また、事業を行うに必要な人材の確保ができたため、「かじまちの家」の取得に踏み切った。

かじまちの家は現状渡しで土地・建物を合わせ約 2 千万円であり、この全額を自己調達することとなった。この時、臨時総会にて土地・建物の購入と、2,500 万円までを限度に借入を行う旨の定款変更について議決した。

(2) 擬似私募債の選択

資金調達の過程では、金融機関にも相談を持ちかけたが、NPO に対する理解や信頼が得られず、担保がないことから融資を断られた（この金融機関からは、自己資金調達ができただけで、信用が得られ、融資の打診を受けたが、現在までに金融機関からの借入を行ったことはない）。

同団体では、介護保険事業（訪問介護）をはじめめる際に、パソコン購入費と請求のソフト購入費用として、会員を対象に 120 万円の擬似私募債を発行した。資金調達方法として擬似私募債を選択した背景には、会社経営の経験を持つスタッフの提案があったが、擬似私募債の法的な位置づけやそれに伴う責任等についてはあまり知識がない中で、知人からお金を借りるという気軽な感覚で始めた。この返済にあたっては、介護保険開始による収入増という要因により、予定よりも短い 1 年半で返済を完了した。

こうした背景から、自分達の活動と、出資者からの信用に対する自信を持つことができ、「かじまちの家」の取得を目的として二度目の擬似私募債発行（2,500 万円）を決定するに至った。

(3) 組織内での議論と意思決定

事業については、既に開始していた介護保険制度に基づく事業経験から収益の確保が見込まれていた。また、会員が夢をそこに託そうとしていることが感じられ、みんなの思いがひとつ

の方向に向いていることの確認ができたため、2,500 万円の擬似私募債発行に踏み切ることができた。

但し、この借入の際には、理事の間でも、NPO が土地等の資産を持つことの危険性、呼びかける対象、スタッフや理事の私物化に対する懸念、収入と返済の見通し、スタッフの待遇改善と合わせて擬似私募債の返済が可能か、等様々な憂慮事項も指摘された。この議論の過程では、団体が大幅な借入を行うことにより、待遇の改善は考えられなくなると予想される、という理由により、スタッフのひとりとは他の事業所へ転職した。

しかしそれ以外に理事の交代はなく、理事会メンバー及び会員の協力が事業拡大の原動力となった。

(4) 短期間での資金調達

当時、会員 700 名を中心に声をかけ、サービス提供会員（ヘルパー）が中心となって資金調達の声かけを行ったところ、1ヶ月で2,000 万円程度の資金が集まった。銀行と比較すると利率も良いため、中には金銭的リターン目的の人もいたし、口コミによって広がった結果、会員以外の市民からもお金を出したいという声もあがった。

借入後、事業は順調に推移し、10 年間での返済予定を繰り上げ、予定期間の半分の5年後に完済している。繰上げ返済については、金銭的リターンを期待していた人の反応が心配されたが、個別に説明したことで、柔軟な対応をすることができた。

2.2.3 資金調達の概要

資金調達の概要は以下の通りである。

調達時期	目的	調達金額	金利・返済方式等
2001 年	管理ソフトの購入資金	120 万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 一口 2 万円 ・ 金利 3% (年) ・ 3 年で一括返済 (実際は 1 年半で完済)
2003 年	「かじまちの家」取得	2500 万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 一口 1,000 円 (出資者は 173 名) ・ 上限 50 万円 ・ 金利前期 5 年間: 1.5%、後期 5 年間: 3% ・ 10 年で一括返済 (実際は 5 年で完済)

(資料) 直接金融実務者検討会吉川委員提供資料より三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

2.3 NPO 法人ほっとコミュニティえどがわ

2.3.1 事業概要

2004年12月に高齢者グループ・ハウスほっと館を開設し、その運営を行っている。ほっと館は、土地の使用貸借権を得て、建物を新設したもの。入居者の暮らしは生活コーディネーターがサポートする。10室の個室及び共同の居住スペースの他、コミュニティレストラン「ほっとマンマ」、小児科診療所(テナント)を併設設置している。

さらに、小学校の空き教室を利用し、区内居住の高齢者を対象にコミュニティづくりの場所として「ほっとサロン」のサービスを提供。ほっとサロンは毎週土曜日に開設しており利用登録者数は約50名。

2.3.2 資金調達のプロセス

(1) 建物の取得まで

ほっと館は地権者の所有建物として建ててもらうつもりだったが、抵当権をつけるのが難しい等の問題があり、また、将来のことを考えると、建物は運営団体が権利をもっている方が良いという考えもあり、建設費約1億3,000万円を自力で調達して建てることになった。

当初はほっと館の建設については、銀行からの借入を前提に事業計画を検討しており、この他に、コミュニティレストランの設備費に充てる目的で「ほっと債」による個人からの借り入れ(一口5万円)を合わせて検討していた。

理事の一人が高齢者住宅や施設建設運営のコンサルタントを専門としていたこともあり、事業計画については、かなり緻密なものを用意していた。

(2) 資金調達のための奔走

この土地が見つかった後に、複数の金融機関と交渉を開始したが、NPO 法人への融資は先例がないこと等から融資が受けられなかった。一方、個人からの借り入れが当初の予定よりも大きくできる可能性が広がったため、追加的に個人からの建設資金の借り入れ(一口100万円)を行った。

同じ頃、NPOバンクのひとつである東京コミュニティパワーバンク(以下東京CPB)の融資の情報を得て、すぐに理事会で融資申込みを検討・合意、審査を経て融資(900万円)を受けることとなった。東京CPBによる公開審査は、自分たちの事業を客観的に見直す機会になった。また、東京CPBからの借入は資金面での支援に加え、人材面、情報面でのネットワークの拡大にもつながった。

その後、ほっと債への協力者が多く集まり、必要としていた資金の半分を自己調達できる見込みがついたことを受けて、信用力が高まり、金融機関(小松川信用金庫)からも融資の応諾を得た。これにより、小松川信用金庫から4,910万円を借り入れることになった。この金融機関からの借り入れの際、理事全員の連帯保証が条件になり、それを理由に一人の理事が辞任した。

(3) 多様な資金調達方法の組み合わせ

金融機関からの融資が受けられなかったため、資金調達が難航し、土地の確保から竣工までに予定外の約3年を要した。一方、多種多様な資金調達方法を組み合わせたことで、結果的にはネットワークが広がり、事業への賛同者を拡大することにつながった。

資金調達の方法と額については、基本的に理事会で判断してきた。当時の理事会での議論では、借入によるリスクの心配よりも、事業を始めたいという思いが強く、どうしたら早期に建設資金を確保することができるかという点に重きがおかれていた。

2.3.3 資金調達の概要

ほっと館の建設費1億3千万円のうち約9,000万円を借入れており、残りは自己資金によって集めた。資金調達の概要は以下の通り。

区分	金額	金利・返済方式等	備考
ほっと債	1,000万円	<ul style="list-style-type: none"> 一口5万円 金利1%(年) 10年で一括返済 	<ul style="list-style-type: none"> ・年利1%をコミュニティレストランほっとマンマの食事券で支払う。 ・当初はレストランの設備費を集めるためのものだったが、ほっと館本体の建設費に充てることになった。 ・平成20年3月末の残高約1,270万円。
ほっとゆうし	2,200万円	<ul style="list-style-type: none"> ・一口100万円 ・金利2%(年) ・6か月ごと元利均等払い。15年返済 	<ul style="list-style-type: none"> ・ほっと館建設費を集めることを目的にした借入金。 ・平成20年3月末の残高約2,600万円。
東京CPB	900万円	<ul style="list-style-type: none"> ・金利1%(年) 	<ul style="list-style-type: none"> ・市民審査員等による審査過程を経て実施。 ・東京CPBの初年度の貸付のひとつである。 ・予定通り完済。
小松川信用金庫	4,910万円	<ul style="list-style-type: none"> ・金利2.375%(当初) ・15年返済 	<ul style="list-style-type: none"> ・小松川金融公庫からは貸借の条件として以下が示された。 <ul style="list-style-type: none"> ・理事全員が連帯保証人になること ・当初入居者が6名以上いること ・建設費のうち半分は自分達で集めること等 ・団体ではほっと債、ほっとゆうしへの協力者が多数いたことが、ほっとコミュニティえどがわの信用度を高め金融機関からの融資につながったと考えている。

※借入額のうち「ほっと債」、「ほっとゆうし」についてはほっと館竣工以降にも増減がある。

(資料) 直接金融実務者検討会露木委員提供資料より三菱UFJリサーチ&コンサルティング作成

2.4 プラットフォームサービス株式会社

2.4.1 事業概要

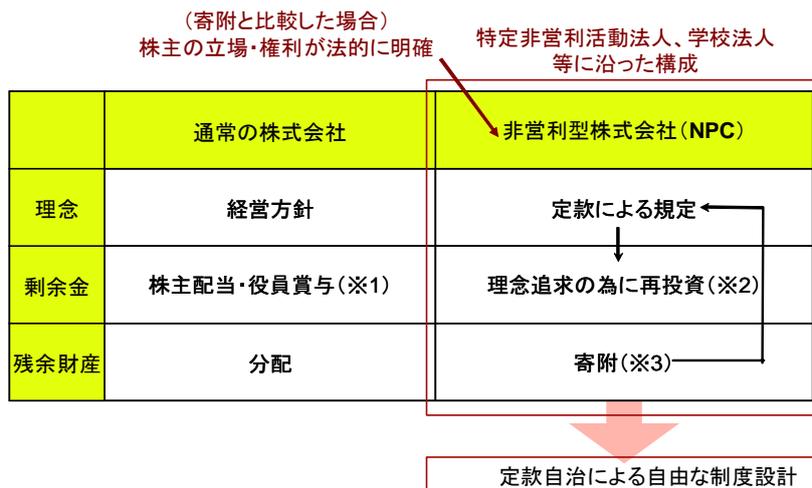
プラットフォームサービス株式会社では、従来からあった公的施設（産業振興施設）を公民の連携により「総合的なまちづくりの拠点施設」として再生・活性化することを目的として、千代田区との契約に基づき、ちよだプラットフォームスクエアの管理運営を行っている。

同社では、都市型新産業の振興（コミュニティ・ビジネスやソーシャル・ベンチャーの集積・育成）に取り組んだ結果、約 200 社の創業・ベンチャー企業等を集積することに成功した。また、まちの賑わいの再生と空ビル・空床対策（2003 年問題への対応）として、コア-サテライト型の「中小ビル連携モデル」の開発と「SOHO まちづくり」の推進を展開している。

同社は、定款自治による非営利型株式会社（下図参照）という形態を選択している。

ちよだプラットフォームスクエアでは、これまでの外郭団体による運営（予算：1 億 7 千万円/年、収入：2～3 千万円）に代わり、「非営利型株式会社」によるマネジメントをした結果、年間 4～5 千万円の賃料収入及び社会的・経済的な波及効果が得られた。

図表 6-13 非営利型株式会社の特徴



(※1) 役員報酬は本来PLベースで処理されるものであるが、当社では剰余金分配に準ずるものとしてこれを制限している。

(※2) 但し、優先株への配当分(5%程度)を除く。

(※3) 但し、出資額を超える部分

(資料) 直接金融実務者検討会藤倉委員提供

2.4.2 資金調達のプロセス

(1) 事業共同組合の設立検討

同社の設立前、藤倉社長は、全国デジタル・オープン・ネットワーク事業協同組合（ディーンワン）の設立経験があり、オンラインでのプラットフォームを国・公的機関からの共同受注事業を運営していた。この執行体制を同社にも活かし、まずは事業協同組合における共同事業（共同施設事業）の実施を検討していた。

しかし、事業協同組合の場合、共同事業の利用者以外からの出資の受け入れについて法律に

よる制限がある。また出資者から見た場合、議決権が出資応分ではなく一人一票である為、出資者にとってのメリットが少なく資金調達が困難と判断した。また、共同事業では入居者の確保や施設運営等ノウハウの不足を乗り越えることが難しいとの判断もあった。

(2) 非営利型株式会社の選択

2003年問題を契機とした空ビル・空床の増加の顕在化やSOHO事業者の集積に対する期待の高まりを背景に、千代田区による公募が開始された。同社は、財団法人日本SOHO協会を母体（調査研究事業の拠点）として、20社のコンソーシアムを組成しこの公募に参加した。また同時に、資金調達の見通しをつけるため、金融機関（政策投資銀行、家守ファンド）との予備調整を進めていた。

組織体制について検討する中で、知人の会計士を経由して、地元企業経営者という新たな協力者（現会長）とめぐり合った。この協力者の意向もあり、まちづくりの視点を強化した事業として非営利事業とすることとなった。これを受けて、NPO法人による事業化も模索したが、NPO法人では出資を受けることはできないため断念。その折、出資者である公設の創業支援施設代表者より非営利型株式会社に関する情報提供を受け、本事業の理念と合致することから、株式会社を新設することに決定した。

2.4.3 資金調達の概要

ちよだプラットフォームスクエアの事業全体にかかる費用は約4億円であり、そのうち建物の改修費用の一部にあたる約2億4,000万円は千代田区が負担することになった⁵¹。同社は残りの1億6千万円を同社が負担している。資金調達は、創業メンバーの出資、志ある投資（市民出資）、ファンド組成及び融資という段階的な手法（図表 6-15）をとることとした。

まず、役員4名が株式会社を設立するための資本金として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。これらの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3,500万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）。市民出資については、会長の関係筋を中心にした募集することができ、異なる世代、異なる起業経験をもつ出資者によって創業することができた。

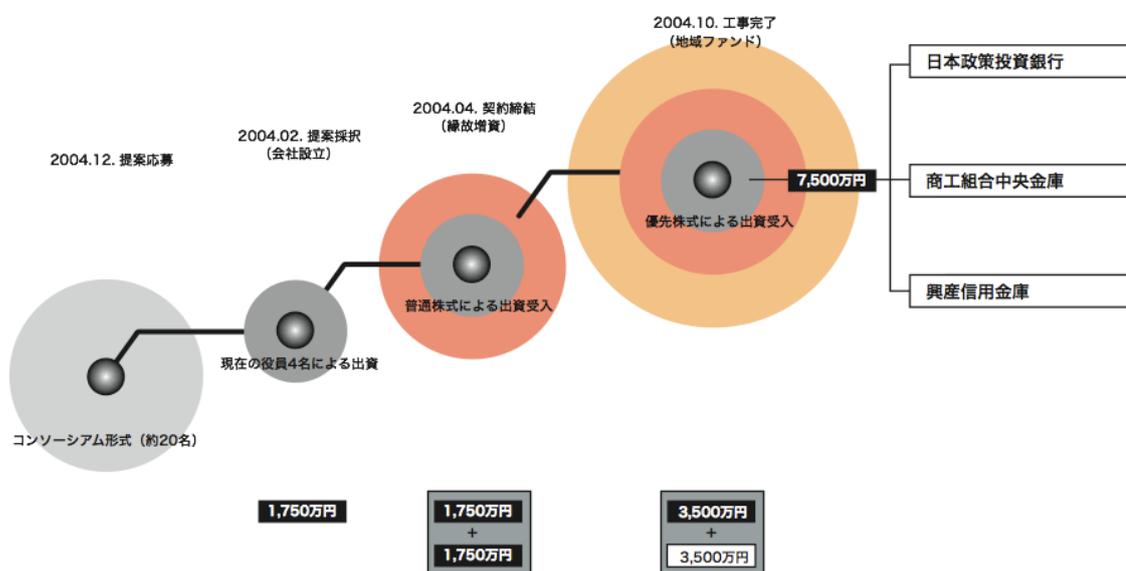
⁵¹ 「非営利型株式会社が地域を変えるーちよだプラットフォームスクエアの挑戦」株式会社ぎょうせい（2006）

図表 6-14 資金調達概要 (ちよだプラットフォームサービス株式会社)

区分	金額	金利・返済方式等	備考
役員による会社設立資本の出資	1,750 万円		・役員 4 名が会社設立のための資本として、1,750 万円を出資
縁故増資	1,750 万円		・16 人の出資者により普通株式による縁故増資を実施 ・合計で 1,750 万円を増資
投資事業有限責任組合 (優先株式)	3,500 万円	・一口 50 万円 ・70 口	・投資事業有限責任組合により、一口 50 万円、70 口の優先株を発行 (LPS の法規により役員 1 名は無限責任。この場合はプラットフォームサービス株式会社社長が引受)
金融機関からの融資 (日本政策投資銀行 / 商工組合中央金庫 / 興産信用金庫)	7,500 万円	・金融機関により条件が異なる	・地元金融機関、日本政策投資銀行等により融資

(資料) 直接金融実務者検討会藤倉委員提供資料他各種資料より三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング作成

図表 6-15 改修費用の資金調達方法



(資料) 直接金融実務者検討会藤倉委員提供

2.5 まとめ

本直接金融実務者検討会において、4団体のCBにおける資金調達のプロセスを掘り下げることができた。これらの事例から得られる示唆として、以下の点が挙げられる。

▶ 金融機関におけるCBへの理解促進の必要性

4事例ともに、事業計画を検討した初期段階には金融機関からの融資等を念頭においていたが、いずれも信用力の欠如により理解が得られなかった等の理由で条件が折り合わず、金融機関からの融資を断られている。一方、市民出資等によってある程度の資金規模を確保できた後には、金融機関側からの融資の引き合いを受けたという事例もみられ、CBが一定の資金調達の実績をあげ、信用力を上げられれば、金融機関との取引の可能性は十分にあることが分かる。

このように、資金調達の初期段階において金融機関からの借入に行き詰るCBの事例が複数確認できたことから、今後は、市民出資等の活用による金融機関以外からの資金調達の円滑化を進めることが必要といえる。また、個別のCBが資金調達実績をもって結果的に金融機関からの信用力を高めることを目指すだけでなく、第三者評価等を通じてCB自体の社会的信用力を高めるような仕組みが必要であり、こうした仕組みに基づく金融機関におけるCBへの理解の促進を進めることが必要といえる。

▶ 資金調達手法に関するタイムリーな情報・アイデアの入手

4事例ともに、資金調達方法や法人形態を検討している過程において、組織内外の協力者から資金調達手法に関する情報やアイデアをタイムリーに入手し、その結果、金融機関からの借入以外の資金調達が具体的に進んだという経験をもつ。CBの起業にあたっては、CB事業者側が十分な事業計画を作成することと並行して、資金調達に関する情報収集の間口を広げるとともに、得られた情報の中からCBにとって有用な情報やアイデアを活用することが重要であることがわかる。

▶ 資金調達のタイミングと資金拠出者の事業への理解

本検討会で紹介された擬似私募債による資金調達は、対照的な2つの事例がみられた。一つは、身近な知人に対して地道で丁寧な説明を重ねることで資金調達を試みたNPO法人ほっとコミュニティえどがわの例である。この例では、必要額に達するまでに約3年を要することとなった。

もう一つのNPO法人地域たすけあいネットワークの例では、過去の返済実績を背景に、既存の会員ネットワークの活用やヘルパー会員による勧誘によって約1ヶ月で必要額を満たした例である。但し、この例では、資金調達のスピードが早かった一方で、資金拠出者の中にはCBの事業内容や資金調達の条件等について必ずしも十分に理解していない人が含まれるという課題が残った。

起業時におけるCBの資金調達において、必要とする資金規模を達成することは第一の目

標である。その上で、事業計画のスムーズな遂行のために時宜を得た資金調達を行うことは重要な要素である。さらに、CB という組織の特性を考えると、初期の資金拠出者は、事業実施後にも事業のよき理解者・協力者として欠かせない存在であり、資金拠出時に CB の事業内容や理念を理解してもらうためのコミュニケーションを十分にとることが CB 事業者自身の成長のためにも持続的な発展のためにも重要である。

これらを踏まえると CB の資金調達においては、資金調達のタイミングと資金拠出者の理解向上のバランスに配慮しつつ、両者をできる限り最大化するように取り組むことが必要といえる。

➤ **CB 事業と資金拠出者との関係性に応じた段階的な資金調達方法の選択**

プラットフォームサービスの事例に見られるように、資金調達に当たっては、一つの方法だけで一度に調達することを目指すだけでなく、CB 事業と資金拠出者の関係性に応じて、資金拠出の条件を設定し、段階的・計画的な資金調達を実現することも有益である。その際、CB のガバナンスにどこまでの主体が参画し、誰がどこまでのリスクを得、資金拠出によってどの程度のメリットを提供すべきかといった点について配慮することが重要といえる。

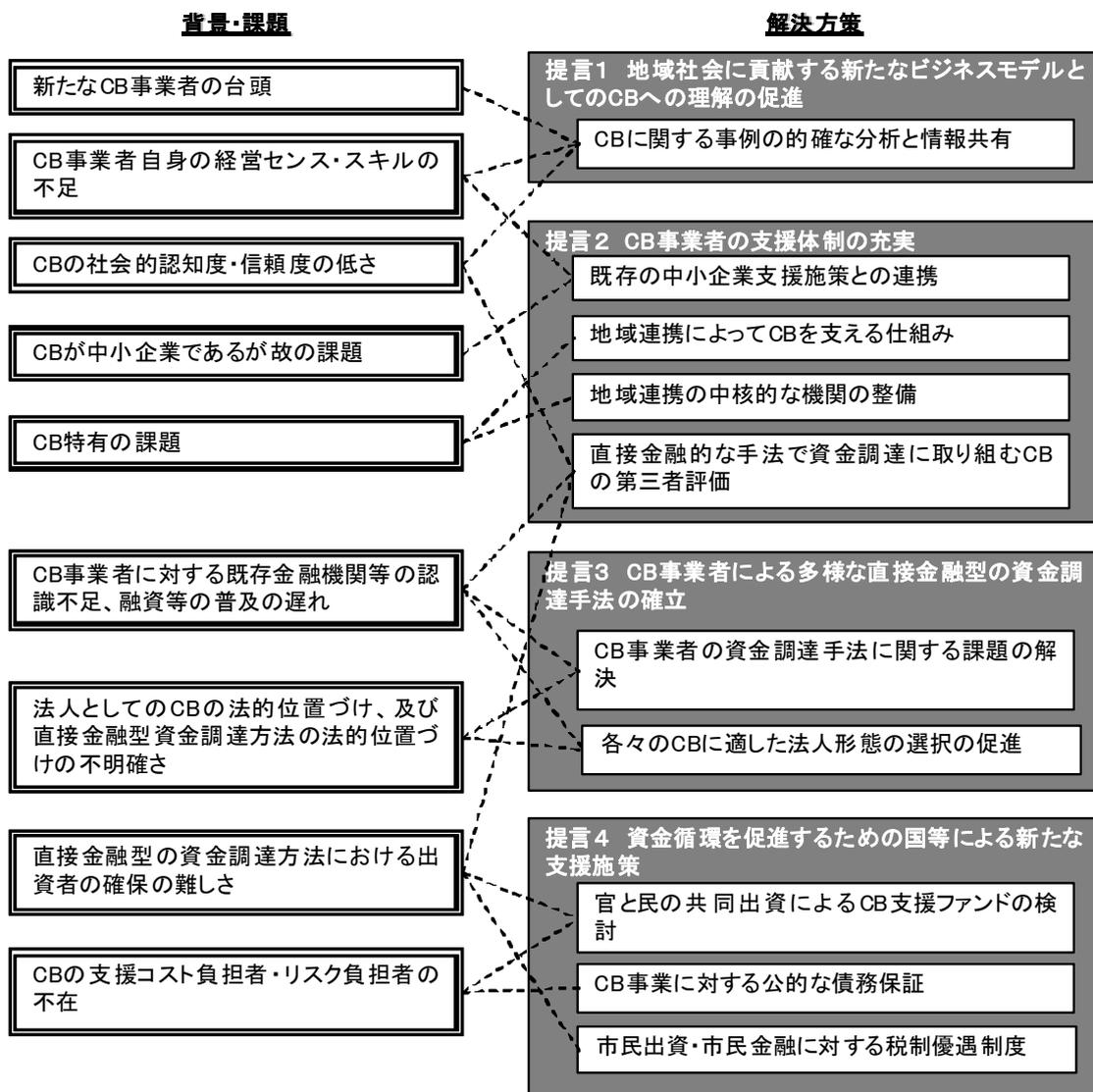
なお、同社は株式会社という法人形態であったため、個人からの出資を含めた柔軟な資金調達方法の選択が可能となったが、現行制度では NPO 法人等ではこうした手法は用いることができない。今後、CB が事業特性に応じた段階的・計画的な資金調達方法を選択するためにも、こうした事例を参考に、CB に適した法人形態のあり方について検討が必要といえる。

3. 直接金融実務者検討会からの提言

実務者検討会では、市民出資・市民金融が発展するために、CF、金融機関、及びCB事業者の実務者が感じている課題及び地域連携や社会制度に対するニーズを把握し、それらの課題解決やニーズの充足のための方策の検討を行った。

本提言ペーパーでは、直接金融実務者検討会の4回分の議論を踏まえ、直接金融型の市民出資の経験のあるCB事業者の視点から、市民出資・市民金融発展のために必要な施策を整理している。

図表 6-16 直接金融型市民出資・市民金融の課題とその解決方策



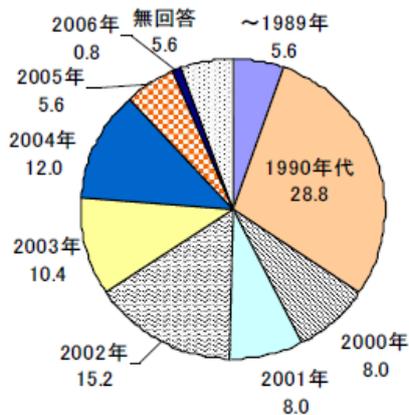
【提言 1】 地域社会に貢献する新たなビジネスモデルとしての CB への理解の促進

<背景>

環境問題の解決や地域における多様なニーズ充足のための活動（サービス）の新たな担い手として、市民が自ら主体的に、ボランティアな活動、あるいは社会的な事業（コミュニティ・ビジネス等）に取り組むことの必要性が認識されている。こうした中で、社会課題の解決と事業性の確保の両立を目指すコミュニティ・ビジネス（CB）は、社会性と収益性の両輪が適切に機能した場合、社会サービスが継続的に提供され、地域社会に対する持続的効果が期待できる。

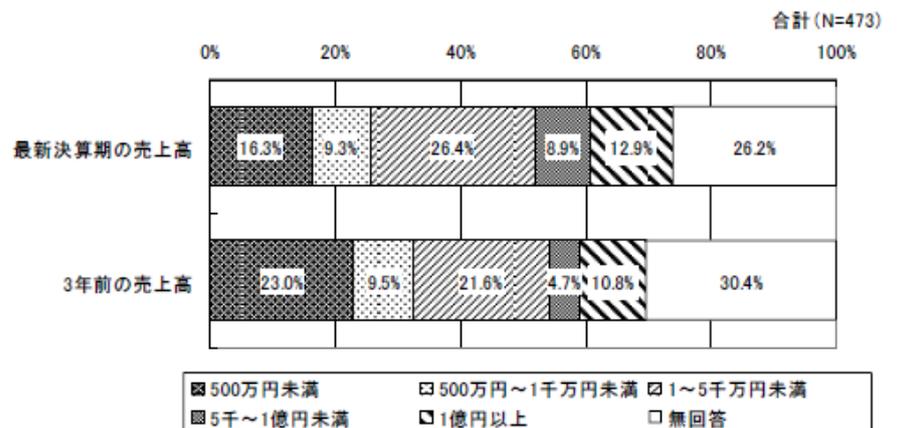
下記の調査でも、近年、CB の起業を志す事業者が現れ、事業を拡大している様子が伺われる（関東経済産業局による全国の CB 事業者向け調査では、2000 年以降に設立された CB 事業者が全体の 6 割。経済産業省による調査では、3 年前と比較して売上高が増加傾向。）。

図表 6-17 コミュニティ・ビジネスの設立年 (n=125)



(資料) コミュニティ・ビジネス経営力向上
マニュアル (関東経済産業局、2007) P108

図表 6-18 事業全体の売上高 (最新決算期・3年前)



(資料) ソーシャルビジネス研究会報告書
(経済産業省、2008) P37

<事業者自身の CB に対する理解の必要性>

個々の CB には様々な設立の背景や特性があり、これらを大別すると、草の根的な市民活動から端を発した団体による社会貢献のための事業、及び一般の企業経営感覚をもった団体による社会貢献のための事業があるといえる。いずれのケースにおいても、事業に携わる限りは、経営者がビジネス的なセンスやスキルを備えることが重要であるといえる。ここでいう、経営者のセンスやスキルには、以下の要素が考えられる。

図表 6-19 CBに必要な経営センス・スキル

周囲の協力や共感が得られる事業のビジョンを描くこと
事業に必要なお金・人材・その他の経営資源を把握し、事業のキャッシュフローを生み出すビジネスモデルを構築すること（事業計画、収支計画づくり）
事業に伴うリスクの内容とその大きさを把握すること
組織特性や事業内容に応じた適切な資金調達方法を選択し、事業に必要な資金を調達すること
事業を運営し、様々な経営資源を活用すること

(資料)直接金融実務者検討会における意見を元に作成

<社会全体におけるCBに対する理解の必要性>

今後、CBが一層活躍するためには、CBに必要な経営センス・スキルをCB事業者自身が獲得できるよう、CBを取り巻く様々な主体との連携の中でCBを支えていくことが必要である。このためには、CBが社会的に認知され、様々な主体がCBに協力できるような環境の整備を進めていく必要があると考えられる。

CBへの理解の促進に向けた具体策

1. CBに関する事例の的確な分析と情報共有

CBの起業を志す人材や組織等、及びそれを支える地域の各主体がCBに対する理解を深めるためには、CBの社会的役割や意義、さらには図表6-19に示したようなCBに求められる資質について、適切な情報発信が望まれる。

既に、様々なCBの成功事例が各省庁、自治体、及び関連機関の調査によってとりまとめられ、情報発信されている。しかし、各団体の事業立ち上げ時の資金調達の過程では、様々な苦労の経験があり、また、関係者の相当な努力によって事業が成り立っているという現実がある。

このため、本調査の対象となったCB事業者の資金調達の手法だけでなく、様々なCBにおける資金調達のプロセスや事業を成立させている重要な要素（ビジネスモデル、事業リスク、経営資源、事業目的の実現に向けた想い、協力者等）にも着目して分析・取りまとめ、広く発信することが望まれる。

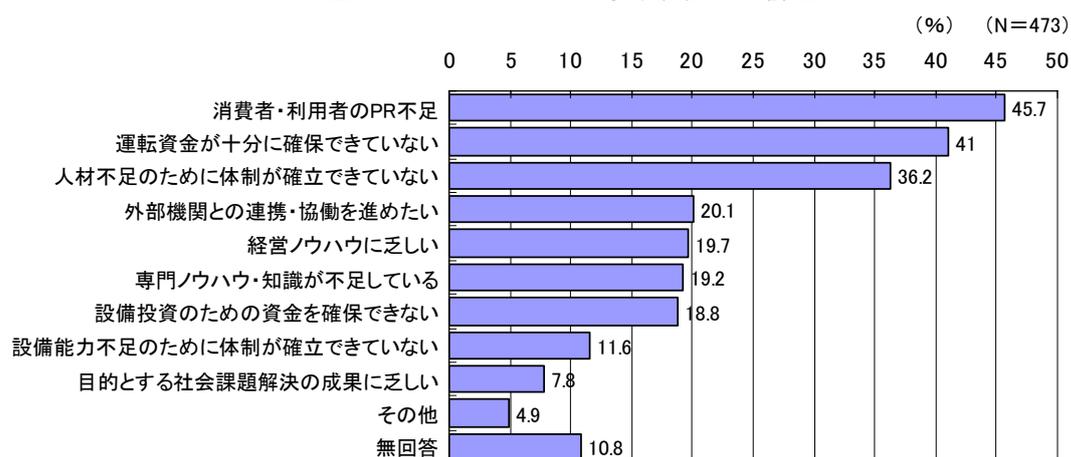
（本実務者検討会の成果として、別途「CBの起業/発展期における資金調達のプロセスについて」をとりまとめた。）

【提言2】CB事業者の支援体制の充実

<背景>

様々な社会課題の解決やニーズの充足のためにCB事業者の活躍が期待される一方で、多くのCB事業者は、人、カネ、情報、ネットワーク等の確保等、事業展開上の様々な課題に直面している。例えば図表6-20の調査では、事業展開上の課題として消費者・利用者のPR不足を挙げるCBが45%、運転資金の不足は41.0%、人材不足は36%となっている。

図表 6-20 CB/SBの事業展開上の課題



(資料) ソーシャルビジネス研究会報告書 (経済産業省、2008) P9

こうした課題は、①CB事業者が中小事業者であるが故の課題 (例えば、人材・資金等の経営資源が乏しい、信用力が低い等)、②CB特有の課題 (例えば、社会問題に対処するためのサービス提供の対価を安定的に得られるようなビジネスモデルを構築しづらい等) の2つに整理できる。

まず、①の課題は、一般の中小企業やベンチャー企業を対象とした支援施策と連携することによって、解決の糸口が見えると考えられる。中小企業支援法に基づく国、地方自治体、及び中小企業基盤整備機構等の中小企業支援事業との連携により、既存の支援体制をCBの支援に有効に活用できるような仕組みの検討が期待される。

一方、②の課題は、そのCBがビジネスとして成立しうるかという根本的な問題と深く関係している。この問題の解決には、その事業におけるコスト負担のあり方を見直し、地域社会における連携によってCBを支える仕組みが不可欠となると考えられる。また、CB事業者が様々な地域の経営資源を有効につなぎ合わせ、活用するためのコンサルティング等を行う中間支援組織等の体制整備が望まれる。これらの中間支援組織の整備においては、経済産業省において進められているCBの中間支援機能強化に向けた施策との連携も含め、他省庁の支援施策との連携が必要と考えられる。

なお、CB事業者に対するコンサルティング等の活動を維持するためには、支援にかかるコストを誰がどのように負担するかが問題となる。現状では、中間支援組織やコミュニティ・ファン

ドが必要なコストを持ち出す形で CB 事業者の支援を行っているケースが多く、CB 事業者への支援を継続的に提供できる体制が整っているとは言えない。CB 事業者の支援を持続可能な形にするためには、それにかかるコスト負担のあり方を検討することが求められる。

さらに、現状では、CB の財務的及び社会的な成果やその見通しを客観的に評価する仕組みはないが、CB の社会的認知度が低い現状を踏まえると、CB の第三者的な評価の仕組みを整備することも重要といえる。特に擬似私募債や匿名組合、非営利型株式会社等の直接金融的な手法により資金調達を行う CB 事業者の場合、事業の信頼性を客観的に担保することや、事業の透明度を向上させることが鍵となるといえる。

CB 事業者の支援体制の充実に向けた具体策

1. 既存の中小企業支援施策との連携

CB が中小企業であるが故の課題については、中小企業の支援を行う商工関連機関等を有効に活用することが求められる。なお、地域によっては、既存の支援機関が全ての CB 事業者を対象としない場合もあることから、CB の立場からみた既存の支援情報の整理、及び CB 事業者が利用可能な支援の情報を適切なタイミングで入手できるような情報発信の工夫が求められる。

2. CB 特有の課題解決のための支援体制の整備

2-1 地域連携によって CB を支える仕組み

地域の中で様々な CB を輩出し、各々の社会貢献目的を達成すべく事業を成功させるためには、地域内の金融機関、企業、CF 等の様々な主体が CB 支援に向けて相互に連携できるような仕組みを地域に根付かせることが必要である。また、地域内の異なる業種の経験や年齢層の人々が各自の資質を活かしながら CB に携わることにより、CB の更なる発展が期待される。

2-2 地域連携の中核的な機関の整備

上記の地域連携の中核として、CB 支援のできる中間支援組織の設立又は位置づけの明確化が望まれる。この中間支援組織においては、様々な地域資源のマッチング機能、CB の発展段階に応じた事業全体のマネジメント機能、及び資金調達・事業計画に関するハンズオン型のコンサルティング機能を備えることが期待される。

また、こうした地域連携を持続可能とするために、これにかかるコストを適正に評価した上で、公的資金も含めた適切なコスト負担のあり方を検討することが望まれる。

2. 直接金融的な手法で資金調達に取り組む CB の第三者評価

CB 事業者の財務的な状況（資金調達方法、事業計画、市場の見通し等の妥当性）や社会的価値（地域貢献の効果や環境保全効果等）について、CB の自主性を尊重した上で、第三者が評価し、その結果をステークホルダーに公表する仕組みを作ることで、CB 事業者が直接金融的な資金調達を行う際のアカウンタビリティが向上し、円滑な資金調達が可能になるとともに、非資金的な支援も享受しやすくなると考えられる。

この第三者評価には、国や地方自治体が関与することによって社会的な信用を付与するとともに、その評価手法の検討の際は金融機関や地域内の支援機関等の評価結果を実際に活用する主体が関与した上で、透明性のある事業評価プロセスを運用することが望まれる。

【提言3】多様な直接金融型の資金調達手法の確立

<背景>

CB事業者のうち、NPO法人の収入内訳は、事業収入43.6%、会費28.0%、補助金16.9%、寄付金7.5%となっている（2004年内閣府調べ、母数はNPO法人832団体）。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（2006年経済産業研究所。母数はNPO法人2,636団体）。

このように、現状では、CB事業者、特にNPO法人に対する金融機関からの融資は、十分に行われているとは言えない。特に環境CBについては、初期に多額の設備資金が必要なケース（自然エネルギー事業等）も多く、また専門的な助言を得るためのコストもかかること、事業性の判断や環境面での効果の検証を行うノウハウが金融機関側に乏しいこと等から、金融機関からの資金調達が比較的容易になりつつある福祉事業等と比べ、資金調達面での課題により直面しやすい分野とも考えられる。

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、市民出資・市民金融の活用が考えられる。

この市民出資・市民金融のうち、「直接金融型」の手法には、匿名組合契約による出資、擬似私募債、非営利型株式会社等の類型が見られるが、これらの手法は、営利事業を営む企業等を念頭にした法制度が元になっており、CB事業者が活用する上では様々な課題がある。

具体的には、匿名組合契約では金融商品取引法の改正に伴い、新たな自己資金の確保や体制面の充実等が求められている。市民から多額の資金を調達する以上、一定程度の体制整備やアカウントビリティの確保が必要であり、それによるコストの発生は避けられず、CB事業者が一定程度のコストを負担することはやむを得ない。しかし、現行制度は非営利の社会貢献を目的としたCB事業者の資金調達を想定したものではないため、CB事業者の実態に即しておらず、事業規模に比べて過大なコスト負担を強いられている場合がある。

また、擬似私募債は、法制度上の解釈や位置づけがあいまいな点がある他、その具体的な手法がCB事業者に一般に理解されていない状況にあるといえる。擬似私募債は、匿名組合契約による出資等と比較すると資金調達の際のコストを低く抑えられるが、発行に際して公的機関への届出等が不要であることから、安易な利用には注意が必要である。

CBの起業や事業拡大を進める上では、CB事業者が必要とする資金の規模や目的に応じて、多様な資金調達方法を選択できる環境の整備が必要といえる。CB事業者の資金調達方法の多様化に向けて、以下のような施策の推進が期待される。

1. CB事業者の資金調達手法に関する課題の解決

1) 匿名組合契約

金融商品取引法における、匿名組合契約を用いた出資について、CB事業者による市民出資の募集に適した法制度の整備が望まれる。

また、今後、規模の大きなCB事業が登場することを想定すると、現在の匿名組合契約による資金調達のみでは資金規模の限界に達することが想定される。金融機関からの借入等と市民出資を組み合わせる資金調達を行う場合、その返済の際の優先順位をどのように設定するかの判断が困難である場合がある。こうした課題について、金融機関側の理解や具体的な協力の促進に向けて、国等が匿名組合契約によるCBへの出資に関する適切な情報発信や金融機関に対する普及啓発を進めることが期待される。

2) 擬似私募債

擬似私募債の法的位置付けを明確にし、CB事業者に適した資金調達方法のあり方を示す等、一定のルールづくりを進めることが、より多様な資金調達方法の普及を促進すると考えられる。

CB事業者が自身の返済能力を超えた借入をしたり、協力者に対するアカウントビリティの欠如等によるトラブルを起こさないためにも、本手法をCB事業者が適切に活用するための考え方の整理が必要である。

2. 各々のCBに適した法人形態の選択の促進

CBの特徴は、地域の社会貢献を目的としつつ、ビジネスの手法を用いて事業を行う点にあるが、現在の会社法及びNPO法等の法制度では、直接金融型の出資が可能な非営利事業を行うための法人形態は明確には位置づけられていない。

非営利型株式会社の考え方はその一つの解であり、これを含め、今後のCBを起業する事業者がその事業内容や必要な資金規模に応じて、適切な法人形態を選択できるような分かりやすい情報発信が必要である。

【提言4】資金循環を促進するための国等による新たな支援施策

<背景>

金融機関からの借り入れ等と比較すると、直接金融型の資金調達方法は、必要な資金規模を確実に調達することができるか、募集終了時点まで常にあいまいさを伴う。実務者検討会においても、これまでの資金調達方法において協力者を集めることは必ずしも容易ではなかったとの意見や、出資者等の開拓は今後の課題であるといった意見が出された。今後、市民出資・市民金融による資金循環を促進するためには、その呼び水となる施策が求められる。

さらに、これまでに示した課題やそれを解決するための具体策を実行するためには、CB事業を行うためのコスト及び多様なリスクにどのように対応するかという問題が伴う。こうしたことを踏まえると、CB支援を継続的に行う仕組みや、市民を含む多様な主体からの出資を一層促進させる手法が求められる。

資金循環を促進するための国等による新たな支援施策

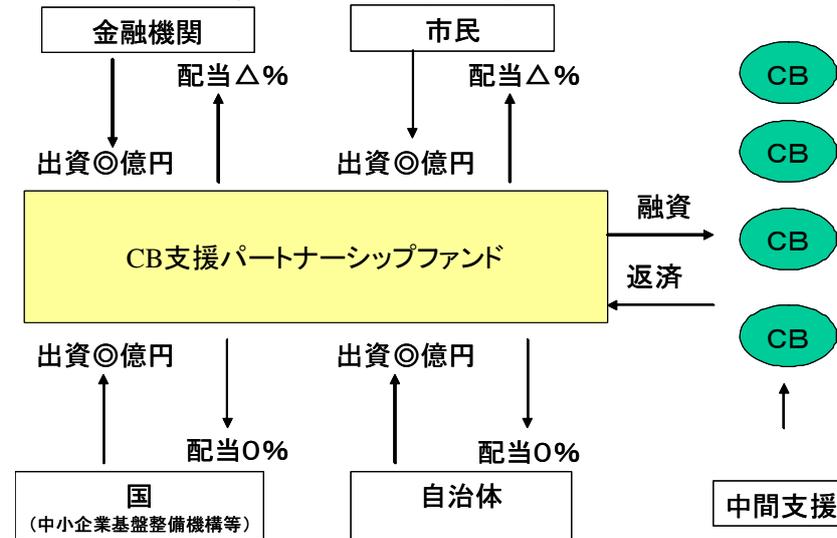
1. 官と民の共同出資によるCB支援ファンドの検討

市民出資・市民金融を促進し、CB事業者の支援体制を確保していくためには、民間の資金流入を促すことを念頭に、公的な資金を呼び水とする基金等を設立する方法が考えられる。

例えば、下図の「CB支援パートナーシップファンド構想」は、国及び自治体から、CB事業の支援の原資となる資金を提供することによりファンドの社会的信用力を付与し、さらに金融機関・市民からの出資を誘引させることを想定したものである。公的セクターへの配当をゼロとすることで、また、ファンドの収益（利子収入－配当）を確保し、CBへの融資及び支援コストのフィーに充てることによって、CBの資金的・非資金的支援のコスト負担の問題の解決につなげることを想定した。

このファンドについては現段階で実現可能性を深く議論したのではなく、またこれ以外にも様々な手法が想定されるが、CB支援においては行政・金融機関・広く一般市民からのサポートが必要であることから、ひとつの問題提起として提示したものである。

図表 6-21 CB 支援パートナーシップファンド構想 (イメージ)



(資料) 第3回直接金融実務者検討会 資料

2. CB 事業に対する公的な債務保証

各 CB は、それぞれ固有の事業リスクの特徴 (例えば、自然エネルギー事業は安定的な売電収入が見込まれる一方で、初期投資額が大きく返済に時間を要する) を有している。このため、例えば、CB に融資を行う CF や金融機関に代わって国等が一部の債務保証をすることにより、民間の主体 (市民、CB 事業者、金融機関等を含む) が過度なリスクを負わなければならない状況を改善することができるとともに、CB の社会的信用力を高めることにつながる。このように、CB に対する民間からの投融資を呼び込む仕組みとして、公的な債務保証の実施が望まれる。

3. 市民出資・市民金融に対する税制優遇制度

CB を取り巻く資金循環の促進において、出資に際する税制面での優遇措置は一つの有効な施策と考えられる。出資者に対する税制優遇としては、出資時に投資額に応じた税控除を受けられるような仕組み、又は、配当金の受け取りに伴う税の控除が考えられ、促進策としての効果の大きさを勘案して具体的な制度を検討することが望ましい。

また、直接金融型の資金調達方法の中でも、CB の法人形態や出資先のコミュニティ・ファンドの形態によって課税方法が異なるため (例えば、株式会社や事業協同組合等は法人に対する課税があるが、匿名組合契約、有限責任事業組合 (LLP) 等は法人ではないために課税の対象外)、各手法間での公平性が維持されるような仕組みの検討が必要といえる。