

「日本における NPO 融資の現状と課題」

明治大学経営学部 小関 隆志

koseki@kisc.meiji.ac.jp

【問題の所在】

近年、事業型 NPO や社会的企業の台頭、自治体のアウトソーシングの進展に伴い、日本においても NPO や社会的企業への融資が新たな資金調達手段の一つとして注目されるようになり、融資を行う金融機関も増えてきた。1994 年設立の未来バンク事業組合をはじめとした NPO バンクは現在 9 つ設立され、今後も増える見込みである。また、NPO 融資に関する調査結果や事例紹介も公刊され始めた(労働金庫研究所 2004、経済産業研究所 2006、鈴木 2006 など)。

このように NPO や社会的企業への融資に対する期待・注目は高まっているが、経済産業研究所(2006)の調査によれば NPO 法人のうち借入金があると答えたのは 24.4%にとどまり、しかも金融機関からの融資はごくわずかである。NPO 融資を始めた金融機関でも、融資件数が大幅に伸びているわけではない。他方、NPO 関係者の中には融資に対して消極的な見解をもつ者も少なくない。

そもそも、NPO や社会的企業などの組織はどの程度融資需要をもち、その需要はどれほど満たされているのか。潜在的な需要が大きい場合、実際の融資に結びついていない障害がどこにあるのか。また、NPO 等が融資を受けるに際して、いかなる経営課題に直面し、具体的にどのような経営支援を必要としているのか。

上記の点を解明することにより、融資が NPO や社会的企業の発展にとっていかなる意義を持ち、役割を果たしうるのかを探るのが、本報告の課題である。

【研究方法】

文部科学省の科学研究費による研究「NPO 融資によるコミュニティ投資の可能性」の一部として、日本における NPO 融資の調査結果をまとめた。

- 1) NPO 融資に関連する著書・論文、新聞記事、ウェブサイトなどを収集した(2007 年 4~7 月)。
- 2) 中間支援組織、金融機関、NPO/社会的企業に聞き取りを行った(同年 7 月~2008 年 1 月)。
- 3) NPO 法人を対象に、融資に関する質問票調査を行った(同年 11~12 月)。

1. NPO 融資に関する先行研究

(1) 日本

日本で NPO や社会的企業への融資について調査報告や研究が出されるようになったのは 2001 年以降のことである。その嚆矢は東京ボランティア・市民活動センター(2001)および日本政策投資銀行(2001)と思われる。この当時は融資を行う金融機関の数は極めて限られていたし、注目する人も少なかったが、日本政策投資銀行(2001)は早い段階で主要な論点をまとめており、注目に値する。以下、紙面の都合で全ての論文・報告書を紹介することはできないが、主要なものを取り上げる。

アリスセンター(2004)は NPO や社会的企業への融資制度をもつ金融機関(労働金庫、信用金庫など)をリストアップするとともに、NPO バンクの事例、融資を受けた NPO・社会的企業の事例を詳しく紹介した。多賀俊二(2004)は労働金庫による NPO 法人融資制度「NPO 事業サポートローン」の概況を明らか

にし、「ソーシャルファンド預金担保融資」を提唱した。「ソーシャルファンド預金担保融資」とは、創業融資など金融機関にとってリスクの高い融資案件の場合に市民の預金を担保とすることで、融資しやすくするという案である。鈴木正明(2006)は NPO バンクを正面からテーマに据えた論文で、NPO バンクの意義と課題、分類・概況・融資実績、法的枠組みの問題を論じ、澤山弘(2005)や多賀俊二(2007)は NPO バンクと金融機関との協働を進めるべきだと論じた。また藤井良広(2007a,2007b)は NPO バンクや多重債務者救済生協、市民ファンドの事例を網羅して紹介している。

このように 2000 年以降、NPO 融資に関する研究は増えているが、その多くは金融機関の取り組みや融資制度、法的枠組みを紹介し論じているものであり、資金を借りる側の NPO・社会的企業の視点から、融資について論じたものはほとんどない。例えば、アリスセンター(2004,2006)が NPO の事例を紹介し、経済産業研究所(2006,2007)が質問票調査で NPO 法人の借入状況を調べているが、他には見当たらない。個々の金融機関がマーケティング調査の一環としてニーズ分析をしていると推測されるが、研究レベルでは NPO・社会的企業の側から融資の現状を明らかにしたものはない。

(2) 欧米諸国

足達英一郎(2006)は社会的責任投資の観点から、イギリス・ドイツ・オランダなどヨーロッパ諸国におけるソーシャル・ファイナンス(NPO や社会的企業への投資や融資を行う)を調査し、地域振興や倫理性などを基準に投融資している銀行の事例を紹介した。藤井良広(2007a,2007b)はアメリカとイギリスの CDFI(コミュニティ開発金融機関)を中心に、NPO やコミュニティ組織、マイノリティなどに融資する金融機関を紹介している。

小関隆志(2004,2005a,2005b,2007a,2007b)は社会的責任投資(特にコミュニティ投資)およびマイクロファイナンスの観点から、イギリスとアメリカの CDFI(コミュニティ開発金融機関)を対象として、政策動向や事例研究も含めてその歴史と現状を述べ、金融機関が NPO やコミュニティ組織に融資する意義とともにその課題を明らかにした。

2. 日本における NPO 融資の現状

(1) NPO 融資をめぐる動向

事業型 NPO が増加するに伴い、NPO の資金調達のあるり方として、従来言われてきた寄付金や会費などの資金調達だけではなく、融資にも次第に注目が集まるようになってきた。特に、2000 年に始まった公的介護保険事業に多数の NPO 法人が参入し、介護報酬支払いに伴うつなぎ資金の需要が発生すると、NPO の融資需要が高まっているといった趣旨の新聞記事が 2001 年頃から多数掲載されるようになり、また日光市や流山市など一部の地方自治体や、労働金庫・信用金庫などの金融機関が NPO 法人への融資制度を新設する動きもみられるようになった。

他方、民営化・アウトソーシングの流れを受けて、地方自治体の多くが業務を NPO 法人や住民組織等に委託したり、2003 年に公布・施行された指定管理者制度でも、NPO 法人の一部が指定管理者として施設管理などの業務を受託するようになった。こうした業務委託の機会が増えるに及んで、委託料が支払われるまでのつなぎ資金の需要が急増した。さらには、2006 年障害者自立支援法の公布・施行に伴い、障害者福祉においても公的介護保険と同様のシステムが適用され、人件費のつなぎ資金需要が発生した。

上記のような制度的要因とは別に、地域経済活性化の有効な手段としてコミュニティビジネス(CB)

への期待が高まり、コミュニティビジネスに対する資金供給手段として融資に注目が集まるようになってきている。地方自治体のなかには、地域経済活性化策の一環として、コミュニティビジネス（NPO 法人を含む）を対象とした小規模融資制度を設立したところも少なくない。

（2）融資している金融機関・自治体

NPO・社会的企業に対して融資をしている金融機関や公的機関は、近年増えてきた。

例えば労働金庫は、東京・群馬・近畿で 2000 年 4 月に NPO 法人を対象とした融資制度「NPO 事業サポートローン」を開始し、現在は全国 13 全ての労働金庫でこのローンを扱っている。信用金庫では、2000 年に奈良中央信用金庫が県内の NPO 向けに融資制度を開始したのを皮切りに、全国各地の信用金庫が NPO 向けの融資制度を始めるようになった。

このほか、信用組合や地方銀行の一部でも NPO 法人やコミュニティビジネスを対象とした融資制度を設けるようになった。また、地方自治体のなかでも、北海道や福島県、群馬県、栃木県、神奈川県、長野県などが、従来の補助金・助成金とは別に融資制度や利子補給、融資保証などの制度を相次いで新設するようになった。北海道や宮城県、横浜市、長野県などの自治体は、直接貸付に加えて、労働金庫や信用金庫、NPO バンクと提携して制度融資や利子補給、融資保証を行っている。このような融資制度の出現が目立ってきたのは 2000 年以降である（NPO・社会的企業向けの融資制度は巻末の表 1 を参照）。

ただし、NPO やコミュニティビジネスを対象とした融資制度は、それが実際にどの程度機能しているかは必ずしも明らかではない。また、金融機関はこうした特別の制度によらず一般枠で NPO 等に融資をしている可能性も小さくない。NPO への融資制度を格別に持っていない銀行や信用金庫も、実際には NPO に融資をしていると推測されるので、必ずしも融資制度が全てではない。しかし、NPO 向けの融資制度ができたこと自体、重要な変化を示す現象として注目される。

（3）NPO バンクの動向

NPO バンクの登場した背景や意義については鈴木正明(2006)に詳しいが、一般に NPO バンクと呼ばれる金融機関は、銀行や信用金庫など既存の金融機関に対するアンチテーゼとして誕生した。NPO バンクは、既存の金融機関が営利追求のために、軍需産業や環境破壊につながる融資を行い、他方で中小零細業者や市民事業などに融資しないことを問題視している。そして、融資を通して NPO などの市民事業を支援し、“地域で必要なお金を循環させる”ことを目的として、市民から出資金を集め、NPO などに融資を行っている。1994 年の未来バンク事業組合設立を嚆矢として、現在日本には 9 つの NPO バンクが存在している（北海道、いわて、未来、ap、CPB、WCC、新潟、長野、momo）。また、これら以外に多重債務者救済のために貸付事業を行っている生協が 3 つあり（岩手、東京、福岡）広義の NPO バンクと捉えることもできる。いずれも財政規模は小さいが、新聞・テレビ等のマスコミに注目され、今後も各地で NPO バンクが設立されるとみられている。NPO バンクの動向については藤井良広(2007a,2007b)に詳しい。

NPO バンクは銀行法上の銀行ではなく、法律上は貸金業にあたるため預金を扱えない。融資額は既存の金融機関に比べて小さく、しかも 1~3%(単利)と極めて低利のため、収益はほとんど上がらない状態で、NPO バンクの関係者は無報酬で事業を進めていることが多い。

NPO バンクに対しては金融商品取引法（2006 年公布・施行）と貸金業法（2006 年公布・2007 年以降施行）の改正が大きな影響を与えた。金融商品取引法は一般投資家の保護を目的とし、金融機関が投資

家に対して情報開示を求める法律だが、収益のほとんどない NPO バンクにとっては会計監査費用を捻出する余裕がなかった。そのため NPO バンク関係者が集まって NPO バンク連絡会を結成し、金融庁や国会議員等に働きかけて、NPO バンクを法の適用除外となるよう運動した。さらに、貸金業法改正では、借り手の保護を目的に、貸金業者の財産を 5000 万円以上に引き上げることとなり、小規模な NPO バンクは再び存続の危機に立たされた。そのため NPO バンク関係者は再び運動を起し、NPO バンクを適用除外とするよう働きかけた。その結果、NPO バンクは財産要件の適用除外となった。国会質問にも取り上げられ、法律でも適用除外の対象になるなど、徐々にではあるが市民権を得つつある。

なお、NPO バンクではないが、自然エネルギー事業が設備投資のために一般市民から資金を借りるといふ事例も増えている。本報告の範囲外なので詳述を避けるが(詳しくは藤井良広 2007 を参照)、北海道グリーンファンドをはじめとして、風力発電や太陽光発電などの自然エネルギー事業が発電設備を建設する費用を集めており、これらは(NPO バンクとは異なり)直接金融に位置づけられる。

(4) NPO の融資需要

このように、NPO や社会的企業に対する融資は近年注目され、金融機関や地方自治体によって融資制度も相次いで作られてはいるが、はたして NPO 自身の融資需要はそれほど大きいものなのだろうか。特に金融機関からの融資は需要が大きいのだろうか。日経新聞では、NPO 向けの融資制度の利用状況が低迷していると報じている(2003.8.25 日経金融、2004.2.23 日経朝刊など)。

経済産業研究所(2007)によれば、2006 年 11 月現在借入残高がある団体は 23.0%と、4 分の 1 弱にとどまる。前年度(平成 17 年度)調査で借入残高がある団体は 24.4%だったので、増加傾向にあるとも言えない。また、借入残高は 100 万円未満が 28.7%、100 万円以上 500 万円未満が 32.2%で、約 6 割は 500 万円未満の少額である。しかも、借入先の 68.5%は「個人」であり、金融機関からの借入は 31.5%、地方自治体からの借入は 0.7%にとどまっている。

NPO への融資が注目されている割には、実際に融資を受けている NPO 法人は少なく、金融機関からの融資も少ない。このギャップはどこに原因があるのだろうか。中間支援組織や金融機関の職員からは「NPO はマネジメントが不十分なので融資を受けられない」という声をしばしば聞く。確かにそうした理由も否定できないが、それだけが理由なのか。

金融機関の側にのみ着目しては原因を解明できないので、資金を借りる側である NPO に着目して、NPO や社会的企業などの組織はどの程度融資需要をもち、その需要はどれほど満たされているのか、潜在的な需要が大きい場合、実際の融資に結びついていない障害がどこにあるのか、を解明したい。

NPO 融資に関しては、融資の障害として経営力の不足等の課題があり、融資に際しては経営面の(非財務的な)支援も併せて行うのが望ましい、といった指摘もある。その場合、NPO 等が融資を受けるに際して、いかなる経営課題に直面し、具体的にどのような経営支援を必要としているのかといった点も解明する必要がある。単に会計・経理の知識が不足しているだけなのか、事業計画書等の書類作成能力が欠けているのか、あるいは経営戦略の策定に問題があるのか、課題のレベルによって必要な経営支援の内容もおのずから異なってくる。

そこで、科学研究費補助金を得て、NPO・社会的企業などに対して聞き取り調査を行うとともに、NPO 法人を対象とした質問票調査を行い、実態の解明に努めた。

3. NPO 融資に関する質問票調査・聞き取り調査

(1) 調査の概要

① 聞き取り調査の概要

聞き取り調査は 2007 年 7 月から 2008 年 1 月にかけて、NPO 法人、社会的企業、中間支援組織、金融機関を対象に行った。NPO 法人は 19、社会的企業 (NPO 法人以外) は 7、中間支援組織は 7、金融機関は 5、計 38 団体である。このうち、ワーカーズ・コレクティブおよびその連合会 17 が含まれている。(詳細は巻末の表 2 を参照)

NPO 法人 19 のうち、融資を受けた経験のある団体が 11、融資を受けた経験のない団体が 8 あり、社会的企業 7 はいずれも融資を受けた経験がある。なお、ここでいう「融資」のなかには、金融機関からの融資に加えて、私募債 (自主債券) や、自組織の理事・職員・会員等からの借入もすべて含んでいる。

② 質問票調査の概要

質問票調査の概要は以下のとおりである。

4~7 月に行った文献調査と、7~9 月に行った聞き取り調査結果を参考にして質問票の構成・内容を作成し、NPO 法人データベースから調査対象を抽出して送付した。NPO 法人に限らず、企業組合や有限会社など多様な法人格を持つ社会的企業に範囲を広げることも不可能ではなかったが、法人格の違いによって条件が変わり、比較分析が複雑になることが予想されたため、質問票調査においてはあえて NPO 法人に限定した。

NPO サポートセンターの NPO 総合情報サイト「NPORT」及び日本 NPO センターの NPO 法人検索サイト「NPO 広場」から抽出した 2000 の NPO 法人を調査対象とした。

そのうち、所在地等の変更により、宛先不明や転居先不明で返送されてきた調査票が 108 票あったため、実質的な発送数は 1,892 法人であった。

調査期間は 2007 年 11 月 20 日~12 月 7 日。ただし、12 月 7 日以降に届いた回答について、2007 年 12 月末日までに届いた回答は全て集計・分析の対象とした。

調査方法は全て郵送による配布・回収としたが、調査票を紛失した場合はウェブサイトから調査票をダウンロードして記入できるようにした。

回収数は 611 票あったが、回収した調査票のうち記入内容の不備や、理由があり回答できない調査票が 12 票あったため、有効回答数は 599 票であった。

① 発送数	2,000	④ 回収率	32.3%
② 有効発送数	1,892	⑤ 有効回収数	599
③ 回収数	611	⑥ 有効回収率	31.2%

以下では、聞き取り調査と質問票調査の結果を総合して、NPO 融資の現状を分析する。

なお、質問票調査の集計結果および質問票は以下のサイトに公表している。

<http://www.kisc.meiji.ac.jp/~koseki/result/>

(2) 借入の経験

質問票調査によれば、資金を借りた経験のある NPO 法人は約 3 分の 1 (33.4%) で、そのうち 1 割強 (11.4%) の法人は 5 回以上と、頻繁に借り入れていることが分かった。

ただし、本調査は「融資」にテーマを限定したことから、全体として収入額の大きい法人から回答が寄せられたため、経済産業研究所(2007)の調査(有効回収数 2,636)とは開きがある(詳しくは巻末の表 3 を参照)。

収入規模が大きくなるに従って、借入の経験が増える傾向にある(特に年収 1000 万円を超えると急増する)。小規模な団体は資金を借りていないことが多く、本調査には「関係ない」と判断して回答を控えた可能性が大きい。

NPO 法人のなかでも、事業分野によって借入の経験に大きな開きがあることが分かった。保健医療、中間支援は借入の経験が多く、積極的な姿勢がみられる。また、認可事業による収入が多い場合は借入の経験が多い。保健医療分野は、公的介護保険事業や障害者自立支援事業、保育園事業などの認可事業の割合が特に大きいため、報酬が支払われるまでのつなぎ資金や、施設の購入・改装などの設備資金が必要になると考えられる。聞き取り調査においても、デイサービス施設の改装・設備費用に充てるために借りた事例が複数あり、比較的安定した収入が見込めることから多額の融資を受けている。

他方、中間支援組織は、行政からの委託事業が大きな収入割合を占め、委託事業は精算払い(事業終了後の支払い)が多いため、つなぎ資金として融資を受けている。

これに対し、国際協力分野では借入が非常に少ない。国際協力 NGO は会費・寄付金、委託事業や補助金が収入のなかで比較的大きな割合だが、委託事業は概算払い(事業開始前の支払い)が多いため、つなぎ資金の必要が弱いのである。

同じ委託事業でも、事業分野によって支払の時期に違いが起きているのはなぜか。国際協力 NGO によれば、かつては外務省補助金も精算払いが多かったが、NGO は外務省との定期協議のなかで概算払い化を要求し続け、実現をみたという。また、ジャンププラットフォーム(JPF)ができて緊急支援にも 48 時間以内に資金が出されるようになった。

保健医療分野と国際協力分野はきわめて対照的だが、他の事業分野も含めて考えると、借入の経験に影響を与える主要な要因(説明変数)としては収入規模、収入割合、支払方法の 3 つが挙げられる。収入規模が大きい、収入割合で認可事業が多い、支払い方法が精算払い中心であるという場合は、実際の借入の回数も多いという傾向がみられる(詳細は巻末の表 4 を参照)。NPO のマネジメント能力といった要因だけではなく、むしろ事業の収入構造に大きな原因があることが分かる。

それでは、借入をしていない NPO・社会的企業の資金調達はどうなっているのか。前述の国際協力分野の場合は、会費・寄付金の割合が高く、委託事業で概算払いの割合が大きいという点を指摘したが、事業の収入構造で、事業型と非事業型によってまず大きな違いがあると考えられる。介護事業や物品販売のように事業型(対価性のある事業が中心)の場合には、事業のための投資が必要であり、また事業収入を返済財源として借り入れをすることが可能だが、国際協力のように非事業型(対価性のない事業が中心)の場合には対価性のない収入(会費・寄付金・助成金等)を財源とするため、返済財源としては不確実性が高く、借り入れが難しくなる。非事業型の場合は会費・寄付金・助成金・補助金等を中心とした資金調達にならざるを得ない。

他方、事業型の場合は①初期投資がほとんど不要で、少額の運営費があれば済む場合と、②主な初期投資が既に済んでおり、後は従来の内部留保や出資金で済む場合とがあるようだ。特に①については、親組織や関連団体の施設を利用したり、イベントごとに利用者から参加費を集めたり、助成金に応募したりして、その時々に必要な費用を賄っている。また②については、特にワーカーズ・コレクティブの

場合、メンバーから出資金（融資ではなく）を集めて資金調達することがしばしば見られる。

(3) 借入金の使途

①設備投資とつなぎ資金

借入金の使途は NPO の場合、一般的に介護保険事業や委託事業・補助金等のつなぎ資金だと言われているが、実際にそうなのだろうか。

借入金の使途は①創業（組織の立ち上げ）、②事業拡大・事業開始、③設備資金（事業所購入・設備購入等）、④委託事業・認可事業等のつなぎ資金、⑤日常の資金繰りに大別される（実際には相互に重なることも多く、厳密には区分できない）。

質問票および聞き取り調査によれば、借入金は主に事業所の購入・賃貸、設備投資など、まとまった資金を必要とする際に利用されており、委託事業・補助金等のつなぎ資金はその次に多い。資金を借りようとして実際に借りられなかった場合でも、その目的の 6 割が事業所や設備のための資金であり、こうしたまとまった投資に必要な内部留保の欠如が、借入に向かわせる大きな要因となっている。

他方、組織の立ち上げでは設立者による負担や寄付・会費が主であり、借入金への依存は比較的少ない。事業の拡大や新規事業の開始では、事業収入による内部留保を

充てる傾向にあり、借入金の割合も多い。同様に委託事業や認可事業では事業収入と借入金が多く利用されている。認可事業（介護保険事業など）の収入割合が大きいと、借入金の利用も増える傾向にある。日常の運転資金では、寄付・会費や事業収入を充てる傾向にあり、借入金はあまり使われていない。

NPO・社会的企業への聞き取り調査では、事業所の改装費や自動車・機器類の購入などの設備資金として借りたケースが比較的多かったが、例えばデイサービス事業所の改装・建設、高齢者住宅の建設、厨房の移転・建設、リサイクル店の改装、保健室の改装、食品配送用の自動車購入などの事例があった。創業資金として、あるいは日常の運転資金として借りるケースもみられたが、少数にとどまる。

認可事業や委託事業といっても、借入金の使途は介護報酬や委託費が支払われるまでのつなぎ資金とは限らない。デイサービス事業所の改装や移送用自動車の購入など、設備資金の必要性がむしろ高いことが分かる。

他方、金融機関では認可事業や委託事業へのつなぎ資金を融資している割合が大きく、質問票調査結果との差異が見られる。ある信用金庫は、融資案件のほとんどが介護保険事業のつなぎ融資であり、また別の信用金庫では融資案件の約 6 割が委託事業や介護保険事業の短期つなぎ融資で、またある労働金庫では約 9 割が委託・認可事業などのつなぎ融資だという。金融機関にとって、つなぎ資金の融資は返済財源が確実にあり、融資期間も短期間（多くは 1 年以内）なのでリスクが低く、貸しやすいというの

借入金の使途

	集計値	構成比
全体	195	100.0%
組織の立ち上げ、事業の開始	28	14.4%
事業所の購入等	40	20.5%
設備の購入	21	10.8%
委託事業のつなぎ資金	22	11.3%
認可事業のつなぎ資金	15	7.7%
その他のつなぎ資金	16	8.3%
日常の運転資金	25	12.8%
その他	11	5.6%
無回答	17	8.7%

が背景にあるのではないかと。ただ、金融機関にとっての貸しやすさと、NPO・社会的企業の必要性・利便性は必ずしも一致しない。NPO・社会的企業の必要性に応えるにはどのような工夫が必要なのか、検討が求められよう。

②立ち上げ期の資金調達

NPO では一般的に、創業(組織の立ち上げ)の時期にはなるべく初期投資を抑えるか、会費・寄付金ないし助成金をもって活動資金に充てる傾向にある。アリスセンター(まちづくり情報センターかながわ)は「初期の活動」「展開期」「事業拡大」の3段階に分けて市民活動団体の資金調達方法の変容を分析し(『たあと通信』21号)、事業の立ち上げ期には「空き店舗を安く賃借したり、地区センターを使うなど、既存資源を活用することで融資を受けずに事業を立ち上げた例」や「活動経費については、市や県の補助金などを活用するケース」が見られたと述べている。

NPO やコミュニティビジネスに融資を行う金融機関のなかには、創業資金として融資するものと融資しないものがあるが、融資しない主な理由は事業としての継続性を判断し難いというリスクの高さである。創業資金に融資する金融機関においても、実際の融資事例はほとんどないと聞く。

NPO・社会的企業への聞き取り調査では、立ち上げ期の資金・資源調達方法は大きく3パターンに分かれた。第1は当初から多額の資金を要して借り入れたもの、第2は親組織の施設や公的施設の利用で初期投資を避けたもの、第3は有償ボランティアや在宅介護など初期投資不要の事業から始めたものである。第1のパターンは量的には少ないが、社会的企業の増加とともに今後増えていくことも予想される。金融機関にとって創業資金への融資はリスクが高すぎるとすれば、どのような方法が有効なのか、検討の必要があろう。

(4) 融資に対する考え方

NPO や社会的企業が資金の借入を判断する要因は、客観的な資金需要だけではない。NPO や社会的企業の関係者が「融資」「借金」に対していかなる認識を持っているかという主観的要素もまた、借入の有無に大きな影響を与えている。

“お金を借りる”ことに対する庶民的な感覚としては「借りてもきちんと返せるのか心配だ」「プレッシャーを感じる」といった重圧感や、「借金」という言葉の持つマイナスイメージから、「わざわざお金を借りてまで事業をやらなければならないのか」といった疑問や不安が生じるのはある程度自然なことと推測される。

さらに、NPO の関係者には、「融資」や「金融」というのは営利主義の象徴であり、非営利組織にはもともとなじまないものだという不信感も根強い。

融資や借入に対する否定的な認識が強ければ、その認識が正しいか否かはさておき、仮に借入の客観的な必要性が高くても、借入の行動にはつながりにくいと考えられる。

質問票調査によれば、借入に対して積極的な考え方が28.1%、消極的な考え方が37.0%、中立的な考え方が27.4%で、消極論がやや多いとはいえ大差がなく、ほぼ3分されている。また、消極的な考え方の理由としては、「NPO にとって融資はそぐわない」「NPO は会費・寄付金で運営すべきだ」などの理念的な理由と、「借りても返すあてがない」「リスクが大きい」などの技術的な理由の両者がほぼ同程度の割合で併存している。また、借入れに対して積極的か否かを問わず、借入に関する問題点(返せなく

なったら組織の存続が危うくなる、など)の認識は広く共有されている。(「積極的にお金を借りた方が良い」と「やむを得ない場合に限りお金を借りるべきだ」を合わせて「積極的な考え方」に分類し、「できるだけお金を借りない方が良い」と「いかなる場合でもお金を借りるべきではない」を合わせて「消極的な考え方」に分類した。)

借入に対して積極的な組織と、消極的な組織には、どのような背景の違いがあるのか。この背景は、事業分野と深く関連している。質問票調査によれば、認可事業の収入割合が半分以上を占めると、借入には積極的な姿勢が目立つようになる、という傾向がみられる(具体的には巻末の表 5 を参照)。

公的介護保険や障害者自立支援、保育園などの認可事業は報酬が入ってくるのが確実で、経営が安定していることから、資金を借りることにそれほど抵抗を感じないのではないかと。また、公的介護保険は在宅介護からデイサービスや小規模多機能施設等の施設介護にシフトしていることもあって、施設をもつための投資が必要との認識が広がっているのではないかとと思われる。

聞き取り調査によれば、借入に対して積極的、肯定的な NPO・社会的企業のなかには「自分たちはボランティアではなく社会的企業なので、資金は個人が出すのではなく公的な金融機関から借りるべきだ」という認識もみられた。ワーカーズ・コレクティブ連合会の役員によれば、こうした認識を持つワーカーズ組織は、全体からみれば少数にとどまるというが、企業としてのアイデンティティの強さが資金調達方法の規範意識にも影響を与えていると思われる。これとは対照的に、国際協力をはじめ非事業型の NPO/NGO を中心に、借入に対して消極的、否定的な認識が見られた。借り入れや融資というのはビジネス的で、NPO/NGO にはふさわしくないとか、NPO/NGO は市民からの寄付・会費を中心に資金調達するのが本来の姿だといった認識、あるいは借入によって NPO のミッションが変質するのではないかとといった懐疑も根強くある。借入に対するこうした認識の差異は、NPO の収入構造と深く関連していると思われる。

(5) 借入先の選択

銀行や信用金庫などの金融機関から資金を借りることは、自組織のメンバーや知人・友人から借りることに比べてハードルが高い。金融機関から資金を借りようとするれば、事業計画書や資金繰り表を提出しなければならないし、会計もきちんとなさなければ融資審査に通らないが、知人・友人は個人的な信頼関係だけで貸してくれるからである。加えて、NPO や社会的企業に対して理解を示さず、融資しない金融機関が多いため、金融機関から借りることを初めからあきらめてしまうケースも多くあるようだ。前述のように経済産業研究所(2007)の調査では個人からの借入が 68.5%を占めている(金融機関からの借入は 32.2%)。

ただし、本調査では経済産業研究所(2007)の調査に比べて金融機関からの借入が比較的多い傾向にある。銀行や信用金庫などの金融機関・自治体等からの借入は 74.3%、個人や自組織理事・職員からの借入は 80.5%で、あまり差がない。この違いの理由は、本調査では結果的に、規模が大きく、金融機関から借り入れている組織が比較的多かったためと推測される。

資金を借りる際の最初の選択肢は、外部から資金を借りるのか、それとも自組織内で資金を調達するのかという選択である。組織内部と外部を分けている分岐点は何か。組織内部から資金を借りる際には「他の借入先がない」という消極的な理由が多く、外部からの資金調達に対する姿勢の違いが分岐点になっていると推測される。

NPO やコミュニティビジネスを対象にした融資制度を設けている金融機関は多数出現したが、NPO の側はどのような基準で金融機関に関する情報を得て、実際の借入先を選択するのか。これは、金融機関の性格やネットワークに規定されるところが大きい。

NPO に理解のある金融機関(労働金庫、NPO バンク)は NPO や中間支援組織とのネットワークができていたため認知度が高く、NPO は関連団体や中間支援組織からの紹介で借入を申し込む場合が多い。労働金庫の場合は中間支援組織を通して NPO への広報活動をしており、融資案件も中間支援組織を通して紹介されることが多いという。労働金庫や NPO バンクを選ぶのは、非営利という理念や、既に信頼関係があることが主な理由である。聞き取り調査においても、NPO バンクを選んだ理由としては信頼関係・仲間意識が多く挙げられていた。だが認知度の高さやネットワークとは裏腹に、実際の借入件数や借入金額は低い。融資限度額や融資条件が NPO のニーズに合っていないことも理由の一つに挙げられるのではないかと。

これに対し、銀行や信用金庫、政府系金融機関は NPO に対して理解があると信頼関係があるといったことよりも、もともと認知度が高く、たまたま近隣にあったとか、融資条件が有利だったという理由で、NPO は直接その金融機関にアプローチするという場合が多い。一部の信用金庫を除いて、NPO への融資制度を積極的に広報宣伝していないため認知度は低いが、実際の借入件数・金額ともに高いという逆転現象が起きている。

(6) 借入の障害要因

NPO や社会的企業の融資が社会的に注目されつつも、金融機関における実際の融資件数として低調な状況が続いているのは、一つには収入構造の面で融資の必要性がない(概算払い、寄付・会費中心など)という理由が挙げられるが、もう一つは融資の必要性があっても実際に借りられなかったという理由、すなわち需給のミスマッチが挙げられる。なぜ NPO は必要な資金を金融機関から借りられないのだろうか。

要因は①貸し手側の要因と②借り手側の要因に大別される。一般に、NPO は担保がない・書類作成能力がないとか、金融機関側に NPO への理解が足りないといった指摘はあるが、要因はそれだけなのだろうか。

労働金庫の担当者によれば、労働金庫でも営業店の職員は NPO への理解がまだ十分ではなく、また制度上、創業資金にも融資できないなどの課題があるという。NPO や社会的企業への融資は、金融機関にとって PR 効果を発揮できるという間接的・長期的な利益はあっても、直接的・短期的な利益にならない。NPO が借りやすいよう 1~3%の低金利に抑え、多くの場合は融資額も 300~500 万円程度と低く、物的担保も徴求しないからだ。そのためか、NPO 対象の融資制度を持つ金融機関は、個別の NPO に対して積極的な営業や宣伝をしていない。NPO や社会的企業の関係者からも、銀行や信用金庫などから融資を断られて残念な思いをした、という話が数多く聞かれた。

質問票調査によれば、金融機関に融資を申請したことがある NPO 法人は 26.3%と、4 分の 1 強あったが、そのなかで現在も融資を断られることがあるという団体は 34.1%に対して、現在は融資を断られていないという団体は 65.8%で、ほぼ 1:2 の割合である。以前は融資を断られたことがあっても、現在は断られないという団体も 13.3%あり、以前に比べて金融機関から断られることは減ってきている。NPO/コミュニティビジネス対象の融資制度創設の動きと併せて、金融機関の姿勢には少しずつだが着実に変

化が見られる。

それでも、金融機関は NPO への融資を受け付けない、あるいは金融機関は NPO にとって敷居が高いといった認識は NPO の間に根強くあり、全体の半数近くの NPO 法人は最初から金融機関にアプローチしていない。これらの法人の一部は知人・友人や自組織からの借入を最初から選択したのではないか。

借り入れを検討しながら結局は借り入れをしなかった団体も 1 割弱 (8%) あり、その主な理由は、融資を断られた・金利の条件が高すぎたなどの外的要因 (42%) と、情報・能力不足や不安、合意なしといった内的要因 (82%) に大別される。金融機関から融資を断られるといった単純な理由だけでなく、組織内部の問題のほうがむしろ借入に対する制約要因となっているのかもしれない。

金融機関の担当者は、借り手側の問題点として事業計画書や返済計画書の作成ができないこと、会計ができていないこと、ビジネスモデルができていないことなどを挙げる。

確かに、事業計画書の書き方とか、財務諸表の作り方といったテクニックが不足しているケースもあるが、NPO や社会的企業に行った聞き取りによれば、他企業との激しい競合や介護報酬の切り下げなどにより経営環境が厳しく、先の見通しが立たないため、資金の借入が難しいという現状がある。現状維持に安住せず、新たな事業を展開することで組織の生き残りや発展を図る必要性は多くの NPO・社会的企業が実感しているが、新たな事業展開には組織の長期的な経営戦略を構想し、計画を立ててメンバーを統率できる優れたリーダーを必要とする。しかし、リーダーに適した人材は少なく、優れたリーダーに恵まれない組織は、日々の事業運営に精いっぱい先の見通しを持つことが難しい。

このように、長期的な経営戦略を立てられるか、経営戦略を立てて融資などの資金調達を行うリーダーがいるか否かが、借入に至るか否かを分けるもう一つの分岐点であるように思われる。経営戦略やリーダーの欠如は組織内的な融資障害要因の一つであり、この問題点をどう克服するかが重要な論点となり得る。

(7) 経営支援

NPO や社会的企業はマネジメント不足のため、融資と並んで経営支援が必要だ、との指摘がある (例えば多賀俊二 2004 など)。上記のように経営戦略や会計スキルが不足していれば融資は困難であり、NPO 自身で改善できなければ外部からの支援が必要となる。ある労働金庫の担当者は、金融機関として NPO への経営支援はできないので、中間支援組織が助言・コンサルティングや会計セミナーを行う必要があると指摘している。

それでは、実際に NPO は誰から、具体的にどのような種類の支援を受けているのか。

質問票調査によれば、ほとんどの NPO は経営支援を受けていない。比較的多いのは組織内部の理事や顧問などの専門家から指導を受けているが、中間支援組織などはほとんど経営支援を行っていない。経営スキルは各 NPO の自助努力と専門家ボランティアの個々の協力に任されている部分が多いが、組織的な対応が未整備であると言える。

聞き取り調査でも同様の傾向がみられる。聞き取り調査では①外部の経営支援不要、②組織内部の人材を主に活用、③同業者・関連団体 (中間支援組織) からの助言指導、④専門家に個別に協力を依頼、の 4 パターンに大別できる。

①の場合は、経営者や理事のなかに経理や税務・法律などの専門家がそろっており、また事業経験も積んでいるので、外部からの支援は必要ないというものである。③の場合は、特にワーカーズ・コレク

タイプが各県の連合会や企業組合中央会による指導・助言・専門家派遣を受け、同業者どうしの交流や情報交換を行うというものである。ワーカーズ・コレクティブなどの一部では中間支援組織が経営支援を行っているが、各団体が個別に税理士や弁護士などの専門家を招いて支援・指導を求める④のケースが多いようだ。

金融機関と中間支援組織の連携、あるいは金融機関と専門家の連携によって NPO を支援する枠組みも考えられる。必要に応じて金融機関が中間支援組織や専門家に次いで紹介し、派遣する支援体制があれば、借り手の NPO が自ら専門家を探す必要はなくなるし、融資と経営支援の有機的な統合も可能となるからである。しかし、現状では中間支援組織や専門家との連携は、実践例がまだ一部にとどまっている。

NPO への支援内容で最も多いのは会計・経理、次いで事業計画作成、税務、財務管理であり、いずれも組織内部の専門家に相談する割合が高い。ただ、専門家をきちんと揃えている NPO とそうでない NPO とがあるため、特に後者の NPO については中間支援組織や自治体、金融機関などの支援が求められる。

こうした現状を踏まえ、誰がいかなる支援を提供するのか。経営支援する社会資源の所在を NPO に対してどう情報提供するのか。中間支援組織はいかなる役割を担うべきか。金融機関との連携のあり方はどうあるべきか。といった問題が問われることになる。

【結論】

NPO や社会的企業の資金需要は大きい、融資需要は現段階では部分的であり、事業分野や資金用途には偏りがみられる。

質問票調査によれば、融資経験のある NPO は約 3 分の 1 で、そのうち 1 割強は 5 回以上融資を受けており、比較的多くの NPO は融資を受けた経験がある。ただし融資を受けられるのは、収益事業で利益を生み出し確実に返済の見通しを立てられる事業分野が主である。事業分野では公的介護保険など福祉の割合が大きく、事業の拡大や新規事業の開始、事業所の購入等、設備投資、委託事業の実施など、まとまった資金を必要とする際に借入れが行われている。

短期的なつなぎ融資の需要は金融機関によってある程度満たされているものの、事業規模拡大・組織開発に向けての設備投資などの需要に対しては、金融機関の融資は充分に対応できていない。これは返済可能性に対して金融機関・NPO の双方が確信を持っていないためである。

経理・税務、財務管理で専門知識が不足していることも、NPO が融資を受けにくい一因と指摘されているが、専門家をきちんと揃えている NPO とそうでない NPO とがあるため、特に後者の NPO については中間支援組織や自治体、金融機関などの支援が求められる。

事業型 NPO や社会的企業の場合、融資は事業の運営・拡大に積極的な役割を果たしうるが、潜在的な融資需要に充分応えられる態勢を築くのは今後の課題であろう。

【参考文献】

- 足達英一郎(2006)財団法人トラスト 60 編『ソーシャル・ファイナンス——ヨーロッパの事例に学ぶ“草の根金融”の挑戦』金融財政事情研究会
- アリスセンター(2004)『たあとる通信』No.16
- アリスセンター(2006)『たあとる通信』No.21

- 経済産業研究所(2006)『2005 年 NPO 法人アンケート調査結果報告』
 経済産業研究所(2007)『平成 18 年度 NPO 法人の活動に関する調査研究 (NPO 法人調査)』報告書
 小関隆志(2004)「社会的責任投資 (SRI) と非営利・協同セクターの役割・課題——コミュニティ投資を中心として」『いのちとくらし』No.9
 小関隆志(2005a)「コミュニティ投資と非営利組織の役割——アメリカ・イギリス・日本の現状」『経営論集』(明治大学経営学研究所) 52(3/4)
 小関隆志(2005b)「イギリスにおける非営利組織融資システム——コミュニティ開発金融機関 (CDFI) の現状と課題」『経営論集』(明治大学経営学研究所) 53(1/2)
 小関隆志(2007a)「アメリカ・イギリスのコミュニティ開発金融機関 (CDFI) によるマイクロファイナンス」社会政策学会編『格差社会への視座——貧困と教育機会』法律文化社
 小関隆志(2007b)「コミュニティ金融の基盤整備——ボランティア・コミュニティ組織 (VCO)・社会的企業への融資促進策」塚本一郎・柳沢敏勝・山岸秀雄編著『イギリス非営利セクターの挑戦——NPO・政府の戦略的パートナーシップ』ミネルヴァ書房
 澤山弘(2005)「NPO・コミュニティビジネスに対する創業融資——行政や『市民金融』(「NPO バンク」)との協働も有益」『信金中金月報』9 月号
 鈴木正明(2006)「NPO バンクの現状と課題」『国民生活金融公庫調査月報』2006 年 10 月号
 多賀俊二(2004)「NPO 施策と労働金庫」労働金庫研究所『RESEARCH』15 号
 藤井良広(2007a)「地域に対する社会的な金融」谷本寛治編著『SRI と新しい企業・金融』東洋経済新報社
 藤井良広(2007b)『金融 NPO——新しいお金の流れをつくる』(岩波新書) 岩波書店

表 1 NPO・社会的企業への融資制度 (グリーンファンド系列は除く)

金融機関	融資制度	開始年	融資対象・限度額など
北海道労働金庫	NPO 事業サポートローン		NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)
東北労働金庫	NPO 事業サポートローン		NPO 法人を対象。
中央労働金庫	NPO 事業サポートローン	2000 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)、5000 万円(有担保)
新潟県労働金庫	NPO 事業サポートローン	2005 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)、3000 万円(有担保)
北陸労働金庫	NPO 事業サポートローン	2003 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)、3000 万円(有担保)
長野県労働金庫	NPO 事業サポートローン	2007 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)、3000 万円(有担保)
静岡県労働金庫	NPO 事業サポートローン	2001 年	NPO 法人を対象。限度額 1000 万円(無担保)、5000 万円(有担保)
東海労働金庫	NPO 事業サポートローン	2005 年	NPO 法人を対象。
近畿労働金庫	NPO 事業サポートローン	2000 年	NPO 法人を対象。限度額 1000 万円(無担保)、3000 万円(有担保)

日本 NPO 学会第 10 回年次大会報告 2008 年 3 月 16 日(日)
「日本における NPO 融資の現状と課題」(明治大学 小関隆志)

中国労働金庫	NPO 事業サポートローン	2000 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)、3000 万円(有担保)
四国労働金庫	NPO 事業サポートローン	2006 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)、3000 万円(有担保)
九州労働金庫	NPO 事業サポートローン		NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)、2000 万円(有担保)
沖縄労働金庫	NPO 事業サポートローン		NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)、担保評価額以内(有担保)
稚内信用金庫	今がチャンス	2006 年	NPO 法人も対象。保証人・担保不要。限度額なし
苫小牧信用金庫	NPO 融資制度	2005 年	詳細不明
大地みらい信用金庫	起業資金・夢みらい	2004 年	非営利組織も対象。限度額 500 万円
渡島信用金庫	KITAI	2003 年	NPO 法人も対象。保証人・担保原則不要。限度額 2000 万円
新庄信用金庫	しんきん NPO ローン		NPO 法人を対象。限度額 300 万円
福島信用金庫	コミュニティビジネス支援ローンわくわく・SHOP	2004 年	NPO 法人、社福などを対象。限度額 1000 万円(無担保、保証人必要)
佐野信用金庫	さのしん NPO サポートプラン	2004 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)、5000 万円(有担保)
水戸信用金庫	みとしん NPO 事業サポートローン	2004 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)
西武信用金庫	西武コミュニティローン		NPO 法人、社福、医療法人、認証保育所等 を対象。限度額 1000 万円(無担保)、担保 評価額以内(有担保)
さわやか信用金庫	NPO サポート	2003 年	NPO 法人を対象。無担保
多摩信用金庫	たましん NPO 事業支援ローン	2003 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円(無担保)
青梅信用金庫	NPO 法人支援基金		NPO 法人を対象。限度額 500/600 万円(無担保)
横浜信用金庫	横浜こみゆにていろん		NPO 法人、社福、株式会社等 を対象。限度額 500 万円(無担保)
村上信用金庫	しんきん都岐沙羅起業家 応援ローン		「岩船地域ニューにいがた里創プランの元 気づくり支援事業」助成対象の起業家 を対象、限度額 500 万円
富山信用金庫	とみしん NPO ローン	2006 年	限度額 300 万円

	とみしん創業支援基金	2006 年	限度額 500 万円
金沢信用金庫	きんしん NPO 支援ローン	2000 年	NPO を対象。限度額 300 万円 (無担保)
北陸信用金庫	NPO 活動支援融資	2003 年	NPO 法人を対象。限度額 300 万円 (無担保)
長野信用金庫	しんきん NPO ローン	2006 年	NPO を対象。限度額 300 万円
岐阜信用金庫	ぎふしん NPO ローン	2001 年	NPO 法人を対象。限度額 300 万円 (無担保)
東濃信用金庫	とうしん NPO 応援ローン		NPO 法人を対象。限度額 300 万円 (無担保)
沼津信用金庫	ベンチャー・NPO 起業融資支援制度	2004 年	NPO 法人も対象。限度額 500 万円 (無担保)
永和信用金庫	えいわ NPO ローン		NPO 法人を対象。限度額 300 万円 (無担保)
奈良中央信用金庫	ちゅうしん NPO ローン	2000 年	NPO 法人を対象。限度額 300 万円 (無担保)
きのくに信用金庫	きのくに NPO 支援ローン	2007 年	NPO 法人を対象。限度額 300 万円 (無担保)
米子信用金庫	地域活性化ファンド・チャレンジ 21	2006 年	NPO 法人、有限会社、個人事業主を対象。限度額 500 万円 (無担保)
東京都信用組合協会	市民バンク	1996 年	市民事業を対象。限度額 1000 万円 (無担保) プレス・オールターナティブとの提携融資。 現在は江東信用組合、青和信用組合が参加
大分県信用組合	やさしさライフビジネス資金	1994 年	コミュニティビジネスを対象。限度額 1000 万円 (無担保)
福島銀行	創業・新事業応援ローン	2003 年	NPO も対象に含む。限度額 500 万円 (無担保)、1000 万円 (有担保)
埼玉りそな銀行	埼玉りそな NPO 応援ローン	2006 年	NPO 法人を対象。つなぎ資金に限定。限度額 500 万円 (無担保)、3000 万円 (有担保)
山梨中央銀行	山梨中銀 NPO サポートローン	2005 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円 (無担保)
スルガ銀行	スルガ プロジェクトアシストローン	2004 年	NPO 法人、社団法人等含む。補助金等のつなぎ融資に限定。限度額 500 万円 (無担保)
三重銀行	みえぎん NPO ローン	2005 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円 (無担保)
西京銀行	しあわせ市民バンク	2001 年	市民事業を対象。限度額 500 万円 (無担保) プレス・オールターナティブとの提携融資
宮崎太陽銀行	NPO 支援貸付「ボランティア」	2003 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円 (無担保)
北海道 NPO バンク	一般融資	2002 年	NPO 法人を対象。限度額 200 万円 (無担保)
	三ヶ月ローン	2005 年	NPO 法人を対象。限度額 50 万円
	支払猶予型ローン	2007 年	NPO 法人を対象。限度額 200 万円

	人材育成ローン	2007 年	NPO 法人を対象。限度額 50 万円
いわて NPO バンク		—	融資事業は未実施
ちば市民活動・ 市民事業サポー トクラブ (NPO クラブ)	市民活動支援基金「融資」 (旧:生活クラブ生協によ る同名の事業;1998 年~)	2000 年	NPO (NPO クラブ会員) を対象。中央労働 金庫との提携で、NPO クラブは融資担保を 提供。限度額 300 万円
未来バンク事業組合		1994 年	NPO、環境事業等を対象。限度額は出資額 の 10 倍 (つなぎ融資は 100 倍) (無担保)
東京コミュニティパワーバンク (東京 CPB)		2003 年	個人・団体を対象。限度額 1000 万円
ap bank		2004 年	自然エネルギー・環境事業を対象。限度額 500 万円
女性・市民信用組合(WCC)設立準備会		1998 年	市民事業、個人を対象。限度額 1000 万円 (無 担保)
新潟コミュニティバンク		—	融資事業は未実施
NPO 夢バンク		2004 年	NPO を対象。限度額 300 万円 (無担保)
コミュニティ・ユース・バンク momo		2006 年	地域づくり事業を対象 (法人格は不問)。限 度額 300 万円
北海道	たんぽぽ資金 (新生ほっか いどう資金)	2006 年	NPO 法人、公益法人、社福等を対象。限度 額 8000 万円 (信用保証)
札幌市	さっぽろ元気 NPO サポー トローン	2004 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円 (無担保)、 5000 万円 (有担保)
旭川市	小規模企業特別対策資金		NPO 法人も含む。限度額 500 万円 (無担保)
青森県	コミュニティビジネスサ ポート基金	2004 年	コミュニティビジネスを対象。限度額 400 万円 (無担保)
宮城県	NPO 活動支援融資制度		委託費・補助金・助成金交付でのつなぎ資金。 限度額は 6000 万円 (委託費・補助金・助成 金の範囲内、無担保)。東北労働金庫と提携
山形県	雇用創出 NPO 支援基金		NPO 法人を対象。限度額 500 万円 (無担保) 東北労働金庫と提携
福島県	起業家支援保証	2004 年	コミュニティビジネスを対象。限度額 2000 万円 (有担保も)
	小規模企業資金融資制度・	2004 年	NPO 法人、コミュニティビジネスも対象。 限度額 2000 万円 (有担保も)
群馬県	NPO 活動支援整備資金貸 付制度	1999 年	NPO 法人、コミュニティビジネスを対象。 500 万円 (小口資金)、2000 万円 (設備資金)
栃木県	NPO 活動基盤サポート資 金融資制度	2004 年	NPO 法人を対象。限度額 300 万円 (運転資 金)、2000 万円 (事業拡大資金)

日光市 (旧今市市)	高齢者福祉施設整備資金貸付事業・介護サービス事業者運営資金貸付事業	2006 年	NPO 法人等を対象。限度額 100 万円
流山市	市民福祉活動事業運営資金貸付制度	2003 年	市民福祉活動を対象。限度額 (無担保)
東京都	NPO 法人向け保証付融資	2007 年	NPO 法人を対象とした保証料補助制度。限度額 1000 万円 (無担保)
板橋区	コミュニティビジネス支援融資	2005 年	コミュニティビジネス、環境・健康・福祉事業を対象 (NPO 法人も対象)。限度額 400 万円。利子補給制度も
杉並区	NPO 等介護保険事業者資金貸付事業	2000 年	社福等を対象。限度額 300 万円 (設立資金)、700 万円 (運転資金)
三鷹市	NPO 事業資金貸付金利子補給事業	2004 年	NPO 法人を対象とした利子補給制度 ※多摩信用金庫「NPO 事業支援ローン」との提携
国立市	国立市融資制度 (特定金融機関への融資斡旋)	2004 年	NPO 法人も対象に含む。限度額 500 万円 (運転資金)、700 万円 (設備資金)、100 万円 (緊急事業資金) 利子補給制度もある 無担保
神奈川県	コミュニティビジネス支援 NPO 法人融資制度	2005 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円 (無担保)
横浜市	コミュニティビジネス支援融資事業	2005 年	NPO 法人も対象に含む。限度額 500 万円 (無担保) ※横浜信用金庫と提携
	NPO 福祉保健サービス拠点支援事業	2005 年	福祉保健サービスの NPO 法人を対象。限度額 2000 万円。
川崎市	コミュニティビジネス支援融資	2005 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円 (運転・設備資金)、1000 万円 (つなぎ資金) 無担保
糸魚川市	地域活性化対策支援資金融資	2005 年	コミュニティビジネスを対象。
富山県	新産業・ベンチャー創出支援基金	2004 年	コミュニティビジネスを対象。限度額 2000 万円
福井県	地域助け合いビジネス起業化支援事業		NPO 法人も対象に含む。限度額 3000 万円
長野県	NPO 活動振興資金融資		NPO 法人を対象。限度額 500 万円
	NPO バンク支援事業	2004 年	NPO 夢バンクへの資金貸付 (1000 万円)
岐阜県	公益信託ぎふ NPO はつらつファンド (短期借入に対するつなぎ資金利子補給)		NPO 法人を対象。補助金・委託金のつなぎ資金限定。借入金の利子を助成。ぎふ NPO センターが事務局

豊橋市	豊橋市コミュニティビジネス創出支援資金		NPO 法人を対象。限度額 300 万円(有担保)
兵庫県	NPO 活動応援貸付(旧:被災地 NPO 活動応援貸付制度)	2003 年 (旧:2001 年)	NPO 法人または NPO 法人に準ずる団体を対象。限度額 300 万円(無担保)
広島市	広島市 NPO 活動支援融資制度	2004 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円 中国労働金庫と提携
倉吉市	NPO 等市民まちづくり団体活動支援融資制度	2005 年	NPO 法人等を対象。限度額 500 万円
山口県	山口県特定非営利活動法人サポート融資	2000 年	NPO 法人を対象。限度額 500 万円
大分県	やさしさライフビジネス支援基金	1995 年	NPO 法人等を対象。限度額 500 万円(設備・運転資金)、1000 万円(つなぎ資金) 無担保

※これらのデータは、新聞記事(朝日新聞・日本経済新聞)、ウェブサイト(各地方自治体・金融機関・シーズ=市民活動を支える制度をつくる会ほか)を主な情報源としている。

表 2 聞き取り調査対象 ※NPO・社会的企業は固有名詞を伏せてある。

団体	法人格	事業分野	融資使途	金額	資金調達方法
A	NPO 法人	保健医療	設備投資	350 万円	NPO バンク
B	NPO 法人	保健医療	設備投資	1000 万円	私募債
				100 万円	NPO バンク
C	NPO 法人	保健医療	設備投資	600 万円	NPO バンク
D	NPO 法人	保健医療	設備投資	12000 万円	私募債・信用金庫・NPO バンク
E	NPO 法人	保健医療	設備投資	1000 万円	私募債・労働金庫
F	NPO 法人	保健医療	設備投資	1100 万円	NPO バンク・私募債・助成金
G	NPO 法人	保健医療	つなぎ資金	1900 万円	自組織の理事
H	NPO 法人	保健医療	運営資金	100 万円	自組織の実行委員
I	NPO 法人	保健医療	融資なし		
J	NPO 法人	保健医療	融資なし		
K	NPO 法人	環境保全	設備投資	800 万円	関連団体
				440 万円	NPO バンク
L	NPO 法人	環境保全	融資なし		
M	NPO 法人	子ども	設備投資	600 万円	NPO バンク
				500 万円	信用金庫
				1000 万円	信用金庫
N	NPO 法人	子ども	融資なし		
O	NPO 法人	国際協力	つなぎ資金	1600 万円	私募債

P	NPO 法人	国際協力	融資なし		
Q	NPO 法人	国際協力	融資なし		
R	NPO 法人	国際協力	融資なし		
S	NPO 法人	国際協力	融資なし		
T	企業組合	食品配送	設備投資	3800 万円	NPO バンク・関連団体
U	企業組合	食事提供	設備投資	200 万円	メンバー融資
				83 万円	国民生活金融公庫
V	企業組合	食事提供	設備投資	350 万円	国民生活金融公庫
W	企業組合	店舗経営	設備投資	1200 万円	商工中金・助成金・メンバー増資
X	企業組合	店舗経営	設備投資	1000 万円	NPO バンク・メンバー増資・助成金
Y	企業組合	保育	設備投資	400 万円	労働金庫
Z	任意団体	食事提供	創業資金	250 万円	労働金庫
NPO 事業 SC		中間支援	一 般		
国際協力 NGO センター		中間支援	国際協力系		
埼玉 W.Co 連合会		中間支援	ワーカーズ系		
東京 W.Co 協同組合		中間支援	ワーカーズ系		
W.Co 千葉県連合会		中間支援	ワーカーズ系		
神奈川 W.Co 連合会		中間支援	ワーカーズ系		
ACT		中間支援	ワーカーズ系		

表 3 本調査と経済産業研究所(2007)との比較

NPO 法人の収入規模	本調査 N=599	本調査 (無回答除 く) N=588	経済産業研究所 (2007) N=2153
500 万円未満	38.4%	39.1%	51.2%
500 万円以上 1000 万円未満	14.7%	15.0%	13.0%
1000 万円以上 3000 万円未満	23.2%	23.6%	21.0%
3000 万円以上 5000 万円未満	8.3%	8.5%	6.1%
5000 万円以上 1 億円未満	7.2%	7.3%	4.5%
1 億円以上	6.3%	6.5%	4.2%
無回答	1.8%	** (無回答除く)	** (無回答除く)

表 3~5 の出所は小関による質問票調査。<http://www.kisc.meiji.ac.jp/~koseki/result/> にデータの詳細を掲載してある。

表 4 融資を受けた回数とその諸要因

4-1 収入規模

	全体	お金を借りた ことはない	1 回以上借りた ことがある	分からない・無回 答
全体	599(100.0%)	376(62.8%)	195(32.6%)	28(4.6%)
500 万円未満	230(100.0%)	180(78.3%)	38(16.5%)	12(5.2%)
500 万円以上 1000 万円未満	88(100.0%)	63(71.6%)	20(22.7%)	5(5.7%)
1000 万円以上 3000 万円未満	139(100.0%)	69(49.6%)	63(45.3%)	7(5.0%)
3000 万円以上 5000 万円未満	50(100.0%)	24(48.0%)	25(50.0%)	1(2.0%)
5000 万円以上 1 億円未満	43(100.0%)	19(44.2%)	23(53.5%)	1(2.3%)
1 億円以上	38(100.0%)	13(34.2%)	23(60.5%)	2(5.2%)
無回答	11(100.0%)	8(72.7%)	3(27.3%)	0(0.0%)

4-2 支払方法 (概算払い/精算払い) 《行政の委託事業の場合》

	全体	お金を借りた ことはない	1 回以上借りた ことがある	分からない・無回 答
全体	314(100.0%)	185(58.9%)	121(38.5%)	8(2.5%)
概算払い	66(100.0%)	47(71.2%)	18(27.3%)	1(1.5%)
精算払い	150(100.0%)	81(54.0%)	65(43.3%)	4(2.7%)
概算と精算がほぼ半々ずつ	39(100.0%)	19(48.7%)	18(46.2%)	2(5.1%)
その他	42(100.0%)	26(61.9%)	15(35.7%)	1(2.4%)
分からない	17(100.0%)	12(70.6%)	5(41.6%)	0(0.0%)

表 5 借入に対する姿勢と、認可事業の割合

収入全体に占める 認可事業の割合	全体	積極的に お金を借 りた方が 良い	やむを得な い場合に限 りお金を借 りるべきだ	できるだけ お金を借り ない方が良 い	いかなる 場合でも お金を借 りるべき ではない	一概にどち らとも決め られない
全体	599(100.0%)	34(5.7%)	134(22.4%)	168(28.0%)	54(9.0%)	164(27.4%)
20%未満	134(100.0%)	11(8.2%)	33(24.6%)	34(25.4%)	8(6.0%)	36(26.9%)
20%以上 40%未満	16(100.0%)	2(12.5%)	2(12.5%)	7(43.8%)	1(6.3%)	2(12.5%)
40%以上 60%未満	13(100.0%)	1(7.7%)	4(30.8%)	5(38.5%)	1(7.7%)	1(7.7%)
60%以上 80%未満	20(100.0%)	2(10.0%)	7(35.0%)	4(20.0%)	2(10.0%)	5(25.0%)
80%以上	75(100.0%)	5(6.7%)	26(34.7%)	18(24.0%)	1(1.3%)	20(26.7%)
無回答	341(100.0%)	13(3.8%)	62(18.2%)	100(29.3%)	41(12.0%)	100(29.3%)