

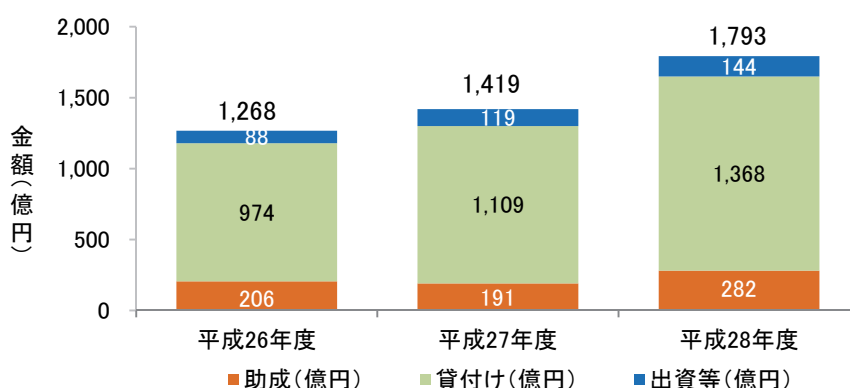
第3章 社会的事業に対する資金提供に関する考察

1 本調査で把握した資金提供規模

我が国の社会的事業に対する資金提供金額を把握するため、一定の前提（14～16頁参照）のもと本調査を試行した。まず、回答団体の各年度の資金提供金額を単純合計したところ、平成26年度は1,268億円、平成27年度は1,419億円、平成28年度は1,793億円であった。また、資金提供手法別に見ると、平成28年度では「助成」が282億円、「貸付け」が1,368億円、「出資等」が144億円であった（図表2.2.2参照）。

我が国の社会的事業に対する資金提供規模は、一定の前提に留意すべき数値ではあるが、直近3年間を通じて増加傾向にあることがわかった。

【再掲】図表2.2.2 社会的事業に対する年間資金提供金額の推移(単純合計)

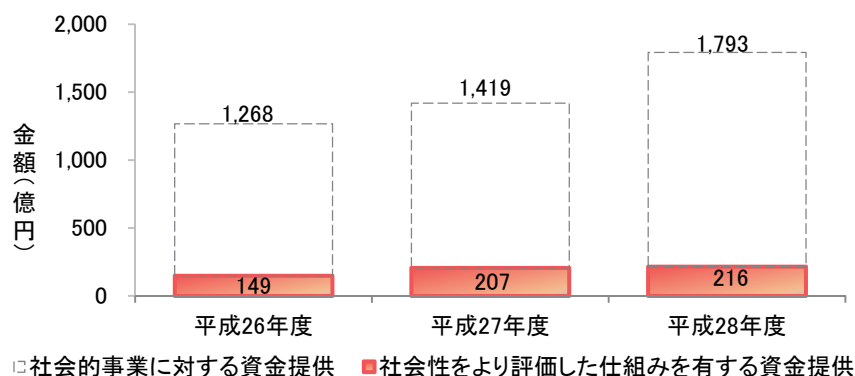


注) 手法別内訳は億円未満を四捨五入しているため、単純合計と内訳金額の合計は一致していない。

次に、社会的事業に対する資金提供金額のうち、「社会性をより評価する仕組みを有する」資金提供金額を単純合計した。これによると、平成26年度が149億円、平成27年度が207億円、平成28年度が216億円であり、平成27年度は前年度比38%増、平成28年度は前年度比4%増であった（23、24頁参照）。社会性をより評価する仕組みを有する資金提供金額も、上記と同様に増加傾向にあることがわかった。

なお、本数値には表れていないが、平成29年度以降、新たな動き¹⁰として、我が国初の本格的なソーシャル・インパクト・ボンド（SIB）¹¹の導入や、生命保険会社、銀行、ベンチャーキャピタル等によるインパクト投資への参入が見られており、社会的事業に対する資金提供は、今後も増加傾向が続くことが推察される。

【再掲】図表2.2.5 社会性をより評価する仕組みを有する資金提供金額の推移(単純合計)



¹⁰ GSG 国内諮問委員会「日本における社会的インパクト投資の現状2017」（平成30年）

¹¹ 社会的インパクト投資における投資手法の一つであり、社会的アウトカム（成果）を向上させるような予防的活動に対する資金提供の拡大をねらいに設計された官民連携スキームのこと。塚本一郎／金子郁容「ソーシャルインパクト・ボンドとは何か」（平成28年）ミネルヴァ書房：p.1より引用

2 資金提供手法別にみた資金提供の傾向

(1) 資金提供の傾向

アンケート調査の結果を次表にまとめると共に、インタビュー調査結果も含め、資金提供の傾向について資金提供手法別に考察する。

図表3. 2. 1 アンケート調査結果のまとめ

		助成	貸付け	出資
資金提供金額 (平成28年度)	総額 (平成28年度)	282 億円	1,368 億円	144 億円
	うち、社会性をより評価する仕組みを有する資金提供金額	24 億円	182 億円	10 億円
	1 団体当たりの資金提供額 (中央値)	503 万円	1,080 万円	5,000 万円
	1 件当たりの資金提供金額 (中央値)	53 万円	824 万円	3,158 万円
今後の方向性 (増減)		増加 19%	増加 23%	増加 31%
対象ステージ ※		準備期 24%	成熟期 41%	創業期 51%
資金提供先 ※		任意団体 特定非営利活動法人 財団・社団	特定非営利活動法人 非上場企業 個人事業主	非上場企業
対象分野 ※		教育・保育の充実 医療・介護・保健衛生・福祉の充実 文化・芸術・スポーツの振興	医療・介護・保健衛生・福祉の充実 環境の保全 地域の活性化・まちづくり等	地域の活性化・まちづくり等 産業・商業の育成 環境の保全
資金提供に要する期間		(申請～決定) 3か月以内 58%	(申請～決定) 1か月以内 55%	6か月以内 69%
		(決定～提供) 3か月以内 63%	(決定～提供) 1か月以内 66%	
資金提供時の工夫 ※		「コンテスト形式による決定」 「複数年度助成」	「審査時社会性評価」 「協調融資積極実施」 「融資条件優遇」	「協調融資積極実施」 「IPOでなく事業継続を重視の出口戦略」
非資金的支援の実施状況 ※		実施率 53% 「その他(ネットワーク支援等)」	実施率 66% 「事業計画策定」、「財務管理支援」などの財務面	実施率 78% 「資金調達支援」「事業戦略支援」などの全般
最近の動向や特徴		増加傾向 提供先の成長を促すプログラムや金額規模の大きな助成も登場	増加傾向 環境や介護・福祉分野中心。中間支援組織との連携や協調融資を志向	増加傾向 社会的成果を志向する出資、SIB等新しいスキームにより拡大傾向

※ 助成、貸付け、出資等の3手法で比較した特徴

(2) 助成による社会的事業への資金提供の傾向

○少額や単年の助成が主流だが、高額や複数年にわたる助成も見られる

- ・ 助成は財団・社団から多く提供されている。他の資金提供手法と比べて、1団体当たりの年間助成額及び1件当たりの助成額が共に小さい。助成期間は、1年以内が半数以上を占めるが、2年間や3年間など複数年にわたる助成も2割存在する。
- ・ 一方、少額・単年の支援に留まらない取組も存在する。例えば、(一社) ソーシャル・インベストメント・パートナーズ (以下、「SIP」) では、日本ベンチャー・フィランソロピー基金 (JVFP) を通じ、3年から5年にわたり 3,000 万円～5,000 万円規模の資金を、資金提供先の持続的な成長を支える基盤 (人材、システム等) にも活用できるようにしている。
- ・ (公財) 日本財団 (以下、「日本財団」) が平成 28 年度にスタートした「ソーシャルイノベーター支援制度 (ソーシャルイノベーションアワード)」 (以下、「SI 制度」) は、1件当たり最高 1 億円と大規模であり、助成期間も 3 年間にわたる。社会的なイノベーションの創出及び従来とは異なる社会的事業の担い手の参画を期待した制度である。
- ・ パナソニック㈱の「Panasonic NPO サポート ファンド」は、助成期間は基本 1 年間であるものの、毎年度の審査を経て最大 3 年間まで支援している。また、一般的な助成金や補助金の多くが人件費等の組織基盤に使えないのに対し、非営利組織の組織基盤強化に焦点を当てている。
- ・ 中央労働金庫の「中央ろうきん助成プログラム」の助成期間は、最長 4 年間である。毎年継続的に応募する過程で、活動の定着や事業の発展を求める仕組みとなっている。

○ステージは「準備期」の割合が高いが、成長段階に応じた制度・商品等も見られる

- ・ 資金提供ステージを特に対象としていない団体が多いが、他の資金提供手法と比べると「準備期」の割合が高い。また、資金提供先の成長段階に応じた助成を行う資金提供団体もある。
- ・ (公財) トヨタ財団では、過去の支援において課題の把握や原因を理解しないままに活動を始める団体が多かったことを踏まえ、「しらべる助成」、「そだてる助成」の二段階に分けた助成を行っている。「しらべる助成」で、事業の実現可能性から必要な資源とつながる準備を行い、事業を展開させるための「そだてる助成」へ挑戦する仕組みとなっている。
- ・ パナソニック㈱の「Panasonic NPO サポート ファンド」では、環境分野、子ども分野、において、組織全体を俯瞰して課題の優先度を考えてもらう「組織診断」と「組織基盤強化」の二段階に分けた助成を行っている。

○コンテスト形式での選考や社会的インパクトの可視化を求める団体も見られる

- ・ 資金提供時に何らかの工夫を凝らしていると回答した団体は 79%で、「コンテスト形式による提供先、提供額を決定」や「複数年にわたる資金提供」に特徴が見られる。
- ・ 前述の日本財団の SI 制度では、ソーシャルイノベーターを選出し、チャレンジ資金として 500 万円の助成と共に、約 5 か月間にわたる同財団職員による伴走支援を行う。最終選考に向けては、クラウドファンディングを活用するなどソーシャルイノベーター自らが資金調達を行うことも必要で、第三者から共感を得る努力も重視している。そして、その後の最終選考で最優秀賞に選ばれると、最大 1 億円の助成を受けることができる。
- ・ このほか、「社会的成果の評価 (社会的インパクト評価) を実施」については、(公財) トヨタ財団において、申請企画書にロジックモデルの作成を義務付けているほか、採択候補決定後・事業実施前に、集合研修として専門家によるワークショップを行い、助成候補団体のロジックモデルを見直す機会を設けている。ロジックモデル等のフレームワークを用いて活動のアウトプット、アウトカムを可視化する作業経験の少ない助成先が多く、助成

先へのトレーニングも意図した支援といえる。

- ・ また、前述の SIP では、綿密なデューデリジェンスにより社会的インパクトの可視化を行い、組織の成長と社会的インパクト拡大を目指した成果、経営支援の内容及び提供価値等をアニュアルレポートや支援成果レポートで公表している。

○非資金的支援の実施率は他の手法に比べて低いものの、特徴ある支援も見られる

- ・ 非資金的支援を実施していると回答した団体は 53%で、他の資金提供手法と比べて一般的に支援の実施率は低い。これは、助成は経済的リターンを求めないことに起因している可能性がある。ただし、充実した経営支援やネットワーク支援など特徴的な取組を行うところも見られる。
- ・ 前述の日本財団の SI 制度では財団職員による伴走支援が、SIP ではプロボノパートナー企業による法務、経営戦略、会計等の手厚い経営支援が行われている。
- ・ NPO 法人ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京では、パートナー会員が支援したい助成先に対し、専門的な経営サポートを行っている。
- ・ (公財) 助成財団センターによると、我が国では人材の流動性が低く、経営・技術支援を通じて、資金提供先の課題を解決できる専門性の高いプログラムオフィサー等が少ないことが課題だという。社会的課題の解決を図るためには、非資金的支援に関わる多様な人材の育成が望まれる。

○集合的インパクト¹²を志向する取組も見られる

- ・ インタビュー調査を行った資金提供団体の中には、「地域の課題解決を面的に広げていく上でも行政、企業、他の NPO 等との連携が必要」との認識を持つところが多く見られた。資金提供先が重要なステークホルダーを巻き込み、組織の成長を果たすため、助成による集合的インパクトを促進する取組は重要な視点のひとつだろう。
- ・ 例えば、(一社) 全国コミュニティ財団協会では、まず、地域の課題を深く調査し、その課題解決に必要なリソースを集め、担い手を巻き込み、集合的に活動するプラットフォームを運営していく新しいコミュニティ財団の仕組みの実践・普及を目指している。また、各地域での枠組づくりを後押しするため、(株)日本政策金融公庫との協定締結やコミュニティ財団運営のガイドライン策定、年次総会や合宿を通じたトレーニング等を進めている。
- ・ (公財) 京都地域創造基金においては、社会的課題の解決や地域活性化等の公益活動を支援したい人々(寄付者)と公益活動を推進する団体とのマッチングを促進するほか、自治体、地域の中小企業や大学等と連携して、社会や地域の課題解決につながるプロジェクトを組成している。
- ・ 助成は、経済的リターンを求めないため、挑戦的な取組や先駆性のある事業にも踏み込んで資金提供ができる点に特徴がある。社会的課題の解決を促進するという観点からは、今後、社会変革や大きな社会的インパクトを志向する助成プログラムが増える可能性があるだろう。

¹² セクターの垣根を超えて様々な立場の関係者が、目標・成果を共有した上で、共通の評価システムの下で、お互いの強みを生かした取組を集中的に、効果的に行うことで、より迅速により大きな社会的インパクトの創出を目指すアプローチ。内閣府 休眠預金等活用審議会 調査アドバイザーグループ「調査アドバイザーグループ 報告書」(平成 29 年) : p20 より引用 (http://www5.cao.go.jp/kyumin_yokin/shingikai/20171110/shiryoku_1.pdf)

(3) 貸付けによる社会的事業への資金提供の傾向

○貸付け金額は助成より大きく出資等より小さい。迅速な資金提供に特徴

- ・ 1団体当たりの年間貸付け金額及び1件当たり貸付け金額は、助成よりも大きく、出資等より小さい傾向にある。また、今後3年間の資金提供の件数や金額は増加傾向にある。
- ・ 資金提供までの平均的な期間は、申込から決定まで「1か月以内」、決定から提供まで「1か月以内」が大半であり、他の資金提供手法に比べて迅速に行われているのが特徴である。

○環境分野、地域活性化の分野で資金提供額が大きい

- ・ 資金提供先の分野は、「医療・介護・保健衛生・福祉の充実」、「環境の保全」、「地域の活性化・まちづくり、安全・安心な生活の実現」、「教育・保育の充実」等が多い。
- ・ 資金提供団体の1件当たり資金提供金額と分野との関係では、太陽光発電事業等の再生可能エネルギー事業をはじめとする環境分野、地域活性化に関連した観光、まちづくり分野等において資金提供額が大きくなっている。

○資金提供先の成長を促す制度・商品等も見られる

- ・ 資金提供先の成長を意図した制度・商品等として、西武信用金庫の「西武ソーシャルビジネス成長応援融資 CHANGE」（以下、「CHANGE」）がある。地元地域を支える担い手としてNPO等の社会的企業を育てることも、地域に密着した金融機関としての使命であるとして、平成25年から取組を始めている。事業の性質上多くの利益を上げづらいソーシャルビジネス固有の課題に合わせた金利優遇だけではなく、成長段階に応じた経営支援を専門家等と連携して実施している。
- ・ 資金提供先の選考は、書類審査に加えて、ソーシャルビジネスの支援を専門的に行っている外部専門家等も参画する事業評価委員会での審査と面談を経て決定している。事業の社会的な意義や、実施された場合の課題解決に関する成果等の社会性の評価は、こうした外部専門家が担っている。また、資金提供先には、ETIC. が伴走する形での経営支援を行っている。このような経営支援とセットになった制度を地域の金融機関が持つ意義は大きい。資金提供先における融資返済可能な収益モデルの確立や、社会的課題の解決に向けた成果（社会的インパクト）の創出が期待できる。
- ・ 気仙沼信用金庫では、日本財団「わがまち基金」プロジェクトからの5億円の助成と三菱商事復興支援財団からの資金支援も受けて、(一財)気仙沼しんきん復興支援基金を設立した。この基金は、3事業（ソーシャルビジネス等支援、産業復興支援、利子補給）を実施している。気仙沼信用金庫と同基金が意図する理想的な流れは、助成金でスタートアップを行い、その後の成長を経営支援で支え、利子補給を伴う融資により事業者の成長につなげることである。社会的事業の成長を支える地域活性化のモデルとなるよう、今後の展開が期待される。

○資金提供時の工夫は資金提供団体ごとに多様である

- ・ 資金提供時に何らかの工夫が行われているのは84%で、「審査時に社会性の評価を実施」、「金利低減、期間延長等の優遇措置」、「協調融資を積極的に実施」等が高い傾向にある。
- ・ 審査時に社会性を評価している例としては、法人格を融資の対象要件としているものから、案件ごとに資金提供先がどのように社会課題を解決しようと取り組んでいるのかを判断しているもの、外部の専門機関（有識者や中間支援組織等）の協力のもとで社会性の審査を行っているものなど様々である。
- ・ 金利低減、期間延長等の優遇措置の例としては、日本財団の「わがまち基金」プロジェクトが行っている利子補給を活用した支援が複数見られる。
- ・ 協調融資を積極的に実施している例としては、民間金融機関の融資商品に、(株)日本政策金融公庫（以下、「日本公庫」）のソーシャルビジネス支援を組み合わせた商品を開発するなどの動きもある。
- ・ ただし、社会的事業に特化した制度・商品等が十分認知されていない可能性があるとの声もあり、必要な支援の充実と共にその支援を社会的事業に周知していくことも重要だろう。

○非資金的支援として、財務面での支援は多いがその他の支援は少ない

- ・ 非資金的支援の実施率は66%であり、助成より高く、出資等より低い。具体的には、「事業計画策定」、「資金調達支援」等の財務面での支援は高いが、その他の面では実施率は低い傾向にある。
- ・ ただし、日本公庫が自治体、中間支援組織、民間金融機関等に参加を呼びかけ、各地で「ソーシャルビジネス支援ネットワーク」を構築している例もある。同ネットワークでは、支援機関の施策やサービスをワンストップで提供すると共に、資金提供先の経営課題解決に向けた支援を行っている。
- ・ 一方、貸付けを実施している資金提供団体全体の傾向として「社会的インパクトに関する支援」（インパクト戦略策定やインパクト評価に関する支援）はほとんど行われていないことがわかった。助成や出資等においては、資金提供先に対し社会的成果（社会的インパクト）の評価を求める資金提供団体が増えつつあるが、貸付けにおいても、今後、社会的インパクト評価に関する支援の試行や、ノウハウの共有等の取組が期待される。

(4) 出資等による社会的事業への資金提供の傾向

○社会的事業に対する出資等は、件数は少ないものの資金提供規模は大きい

- ・ 出資等はベンチャーキャピタル、投資会社、地方銀行や信用金庫・信用組合等で実施されている。他の資金提供手法と比べ、年間提供件数は少なく、1件当たりの資金提供額は数千万円規模と大きい。
- ・ 今後3年間の資金提供件数や金額の動向は、金融機関等による社会的インパクト投資や、ソーシャル・インパクト・ボンド(SIB)等、社会的成果を志向する新しい資金提供スキーム等が出てきていることから、最も拡大する見込みとなっている。

○非上場株式投資が最多。特徴ある仕組みの資金提供も見られる

- ・ 出資等の具体的手法では、「非上場株式投資」が73%と最も多い。
- ・ デューデリジェンス(事業精査)から出資までの平均的な期間は、「6か月以内」が約7割を占めており、貸付けより時間を要する傾向にある。
- ・ (一財)KIBOWでは、ベンチャーキャピタルの投資手法を土台にして、社会的インパクトと経済的リターンを両立し得る投資手法を構築している。VC投資のプロフェッショナルで構成されたインパクト投資運用チームが、投資先候補の経営者や事業の目利きや、投資先の事業成長を促すための経営支援を行っている。一般的なVCと異なり、社会的インパクトの創出を主目的として、財務的リターンの期待値を比較的低く、投資回収期間を比較的長く設定している。そのため、一般的なVCでは出資が難しい資金提供先にも出資が可能となっている。
- ・ 「匿名組合出資」による資金提供も行われている。これは、社会的事業に対する資金提供手法としては出資と融資の利点を兼ね備えた手法であり、資金提供団体と資金提供先との双方に利点がある。
- ・ この匿名組合出資を利用した出資等としては、(公財)三菱商事復興支援財団の「産業復興・雇用創出支援事業」があげられる。この事業の特徴は、地元の金融機関から融資が得られることを前提として資金提供する点にある。こうした手法を取ることで、同財団の資金が地元金融機関の資金を引き出す呼び水になるだけでなく、財団の支援が終了した後も、地元金融機関との取引継続によって資金提供先の事業の持続可能性を高めることができる。
- ・ (株)デジサーチアンドアドバイジングは、社会的な理念に共感し応援する手法として「共感型出資」を提案している。具体的には、匿名組合出資の手法を用いて、上場することを前提としない社会的事業、伝統・文化事業、地方の中小企業等への資金提供の仕組みを構築している。
- ・ また、同社は、クラウドファンディングのプラットフォーム「宙とぶペンギン」も運営している。資金提供先に対し、資金提供者の権利が強すぎるのではないかという問題意識から、クラウドファンディングにより資金を小口化することで、個人が投資、購買、寄付、又はその組み合わせにより資金提供先への共感に基づく「温かい」資金の流れを生み出す仕組みを提供している。特に、投資型クラウドファンディングのプラットフォームは国内でも事業者が少なく、個人の資金提供に対する潜在的なニーズの掘り起こしも期待される。

○非上場企業向け、創業期への資金提供が多いが、準備期に特化した事例も見られる

- ・ 資金提供先は「非上場企業」が多い。ステージは「創業期」が半数以上と最も高く、他の資金提供手法と異なっている。

○資金提供に関する工夫では、ベンチャーキャピタル間又はベンチャーキャピタルと金融機関等との連携事例も見られる

- ・ 資金提供時に何らかの工夫がある割合は 81%であった。他の資金提供手法と比べ、「協調融資を積極的に実施」（出資等においては他の団体との連携と読みかえ）や「IPO でなく事業継続を重視の出口戦略」等が高い傾向にある。
- ・ 他の団体との連携事例としては、フューチャーベンチャーキャピタル(株)が、地域活性化等の分野に地域金融機関と連携して出資を行っている。
- ・ 「IPO でなく事業継続を重視の出口戦略」については、(一社) MAKOTO と(株)デジサーチアンドアドバタイジングが共同で設立した、日本初の売上連動支払い型ファンド「シェアファンド」があげられる。「出世払いで成長資金を獲得できる仕組み」として、匿名組合出資を行い、投資家に売上連動で分配金を支払う仕組みである。事業者にとっては、担保や個人保証を必要としないうえに事業失敗時の返済義務もなく、経営者側のリスクが非常に低く抑えられる。また、資金ニーズや事業の成長に応じた支援が受けられる。従来のベンチャーキャピタルでは支援が難しかった出資先への成長支援が期待できるファンドである。
- ・ フューチャーベンチャーキャピタル(株)の「おおさか社会課題解決ファンド」は、大阪信用金庫が総額 5 億円の大半を出資すると共に大阪府とも連携したファンドである。「必ずしも上場を目指さない企業への投資」を掲げると共に、地方企業が持っている社会性を可視化し、具体的な指標を作成して社会的インパクトを測ろうとしており、社会的インパクト評価の視点でも注目すべき取組である。

○非資金的支援の実施率は高く、手厚い支援も見られる

- ・ 非資金的支援の実施率は78%で、3つの資金提供手法では最も高い。具体的には「資金調達支援」「事業戦略支援」をはじめ、多くの非資金的支援の項目で他の資金提供手法より実施率が高い。
- ・ 社会的インパクト投資を専門に行う（一財）KIBOW や（一社）MAKOTO、日本ベンチャー・フランソロピー基金を運営するSIP等においても、様々な非資金的支援が行われている。
- ・ SIPでは、メンバーが理事・取締役として参画して直接的に経営に関与することで、きめ細かい経営支援を行っている。また、プロボノによる支援終了後も支援先が自立して事業を遂行できるよう、ノウハウ移転も心がけている。また、支援開始前のデューデリジェンスにおいては、その過程でセオリー・オブ・チェンジ¹³の手法やロジックモデルを活用して支援先の社会的インパクトを可視化している。
- ・ プラスソーシャルインベストメント(株)は、地域に貢献する社会的投資の仕組みづくりを行う金融会社である。地域金融機関と業務提携等を進めているほか、地域金融機関が社会的投資の案件組成から販売までできるよう、社会的投資に関する意識の醸成、ノウハウの蓄積、人材育成等を支援している。

○大手機関による社会的インパクト投資事例も見られる

- ・ 新生企業投資(株)や第一生命保険(株)、(株)三井住友銀行などの大手機関が事業の一部として社会的インパクト投資に参入してきている。
- ・ 新生企業投資(株)は、経済的リターンと社会的リターンの両立を目指す日本におけるインパクト投資の先進事例である。同社では、子育て関連事業におけるミドルリスク・ミドルリターンの投資と位置づけ、投資リスクを低減するために、通常のベンチャー投資よりも投資先の経営支援を厚く行っている。
- ・ 第一生命保険(株)では、本業と親和性の高いヘルスケア、フィンテック等、保険事業に関連ある分野を中心にインパクト投資を行っている。また、ESG投資への取組の一環として位置づけており、インパクト投資とは、社会的課題解決につながる事業への投資後、投資先がどのような社会的成果を出したのかをモニタリングし、責任を持つ投資手法であるとの認識のもと、社会的インパクト評価を重視している。
- ・ (株)三井住友銀行では、ソーシャル・インパクト・ボンド（以下、「SIB」）を活用した神戸市の糖尿病性腎症等重症化予防事業について、信託機能の活用により優先劣後構造を有するファイナンススキームを構築し、社会的課題の解決に取り組む社会的事業に資金を提供すると共に、社会的課題へ関心が高い個人投資家の呼び込みに成功した。SIBへの取組は拡大基調にあり、SIB案件への投資家呼込のためには、大型投資家等のニーズに合う商品として工夫するのみならず、1つ1つの案件規模やインパクトの大きさをより考慮していくことも重要である。
- ・ 今後も、こうした社会的課題の解決や社会的インパクトに着目した資金提供団体が登場することによって、社会的事業に対する資金提供規模の拡大が期待される。

¹³ セオリー・オブ・チェンジとは、事業を通じて解決すべき課題や問題について、その課題や問題が引き起こされている構造・原因と、それを解決するための変化の法則を図示化したものである。図の形式は決まっておらず、課題や問題の全体図と事業により変化を起こすための戦略のみを示した図もあれば、事業内容や指標まで入っている図もある。
内閣府「社会的インパクト評価に関する調査研究」（平成28年）：p.36

あとがき 調査の振り返り

本調査を振り返り、今後の調査において社会的事業に対する資金提供実態をより正確に把握するための方策を記載する。

<社会的事業に対する資金提供の多様さを考慮した調査に工夫の余地>

本調査は、一定の前提条件（14～16 頁参照）のもと、社会的事業に対する資金提供規模や非資金的支援等の実態把握を試行したものである。

社会的事業に対する資金提供に該当すると回答のあった助成制度、融資商品又はファンド等は、資金提供団体ごとに多様な考え方のもとで設計されていることがわかった。

○「社会的事業に対する資金提供」の考え方

調査票では、「社会的事業」を「ビジネスを通じて社会的課題を解決・改善する事業」としたが、「ビジネス」や「社会的課題」の解釈は多様であった。

- ・「ビジネス」については、営利や非営利、組織形態を問わず、その事業目的を実現するための活動を想定していたが、収益を見込みづらい事業の該当性について回答団体の解釈にばらつきが生じた可能性がある。
- ・「社会的課題」については、資金提供団体自らが設定した社会的課題に沿って対象分野や法人格等を特定したもの、社会的課題を設定せず選考・審査の過程で個別案件ごとに社会的課題を捉えているものなどがあった。

○「審査時に社会性を評価」、「社会的成果の評価（社会的インパクト評価）」の考え方

調査票（問 38）で「審査時に社会性を評価」の有無、「社会的成果の評価（社会的インパクト評価）を実施」の有無について選択式で回答を求めた。調査票回収後に、追加で回答内容の電話照会を行ったところ、次の例のとおり多様な観点で回答されていることがわかった。

<審査時に社会性を評価の考え方>

- ・資金提供団体独自の観点（独創性や公共性等）をもって社会性を判断している。
- ・担当職員が現場で経営者と面談を行い、定性面も含めて社会性を判断している。
- ・助成先審査の際に社会性評価の項目はないが、前提条件として公益事業を対象としている。
- ・地域の課題解決につながる活動を行う NPO 法人は、社会性があるとみなした。
- ・福祉施設は、社会的事業であると認識しており、社会性があると判断した。 等

<社会的成果の評価（社会的インパクト評価）の考え方>

- ・震災復興への寄与度として、事業が生み出す雇用者数を測定。これを成果と捉えた。
- ・事業者が策定する計画書にアウトカムやアウトプット等の記載を求め、成果評価している。
- ・「社会的成果を出すためのロジックモデル構築講習」（任意参加）を実施し、資金提供先の社会的成果の評価を支援している。
- ・外部の基金と連携しており、評価等を依頼している（このため詳細は不明）。 等

今後の調査においては、資金提供団体には多様な考え方があることを前提とした上で、用語や設問の意図について設問者と回答者との共通理解ができるよう、詳細に解説を付ける、又は理解度確認の設問として設定するなどの工夫を行うことで、社会的事業に対する資金提供実態をより正確に把握できると考えられる。

<調査票の設問に工夫の余地>

また、本調査は、回収率向上のため調査票を簡素化したことから、資金提供実態を把握するための十分な回答を得られなかった可能性がある。

○資金提供の対象、実施有無に関する設問

調査票では、社会的事業に対して直接資金提供を行っているものを対象にしたため、次の資金提供について十分に回答を得られなかった可能性がある。

- ・クラウドファンディング
- ・金融機関が運営する公益信託、基金を通じた資金提供
- ・複数の機関が資金拠出しているファンドを通じた資金提供

○資金提供手法の詳細に関する設問

調査票では、詳細を記載できるように設計していなかったため、次の内容について厳密に把握できなかった可能性がある。

- ・資金提供団体が社会的事業に対する複数の制度・商品等を有している場合の、制度・商品ごとの資金提供金額や対象ステージ
- ・金利や期待リターン、提供条件等について、社会的事業に対する資金提供とそれ以外との差異
- ・資金提供団体が解決したい社会的課題の分野や対象を設定した戦略的資金提供、社会的インパクトを求めているなど、社会的成果を考慮した資金提供

今後の調査においては、個別の制度・商品等に応じた資金提供規模や対象ステージ等について回答を求めることで、より精緻な情報収集が可能となるだろう。回答者の疑義を減らすことで、調査に対する回答率も高まると考えられる。

このほか、本調査では、資金提供団体からの回答結果は原則非公表とした。しかし、有識者からは、回答結果を公表し、資金提供の工夫点、社会性や社会的インパクトの評価、非資金的支援等について団体間の学び合いを促し、共通理解の醸成につなげてはどうかとの意見があった。社会的事業に対する資金提供実態を広く情報収集する観点からも、回答結果の公表を前提とした調査を検討する余地があると考えられる。