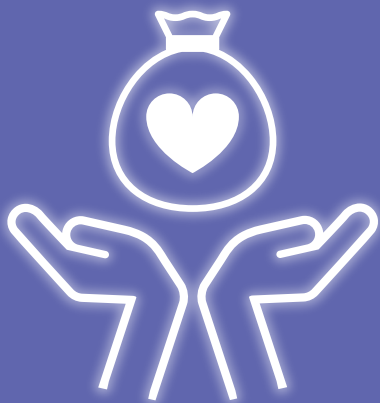


平成30年度内閣府委託調査

我が国の社会的事業に対する 資金的及び非資金的支援の実態に関する調査報告書

概要版

Grants



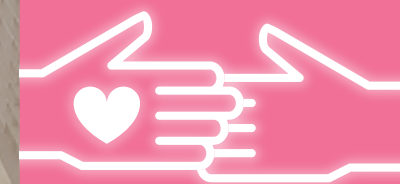
Debt



Equity



*Non-
financial
Support*



目次

I 本調査（アンケート調査及びインタビュー調査等）の目的及び対象	2
II アンケート調査	3
① アンケート調査結果の総括	3
② 我が国の社会的事業に対する資金的支援の方法（助成、貸付、出資）ごとに見た特徴	4
(1) 年間提供金額及び年間提供件数の推移（平成 27 年度から平成 29 年度）.....	4
(2) 1 件あたり提供金額	5
(3) 俯瞰図	6
① 成長ステージごとに見た資金的支援の俯瞰図	6
② 組織形態ごとに見た資金的支援の俯瞰図	7
(4) 我が国の社会的事業に対する資金の流れ図	8
(5) 資金的支援の社会的な成果の優先度	9
(6) 資金的支援の提供条件	11
(7) 資金的支援の対象分野	12
(8) 資金的支援の成長ステージ	13
(9) 資金的支援の期間	14
③ 我が国の社会的事業に対する非資金的支援の特徴	15
④ 我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援を充実させるにあたっての課題	16
III インタビュー調査	17
IV 考察	18
① 我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の現状と特徴	18
② 我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の充実に向けて	20

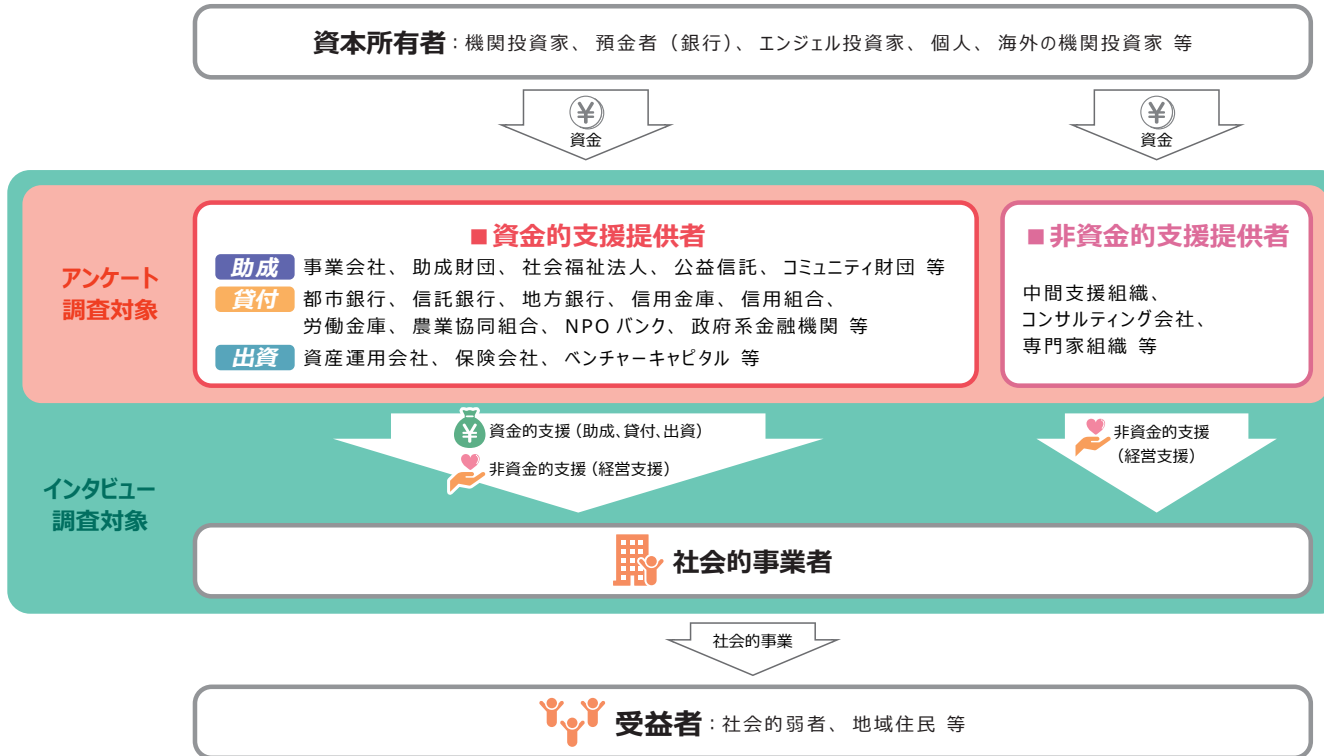
I

本調査（アンケート調査及びインタビュー調査等）の目的及び対象

■本調査は、我が国における社会的事業に対する資金的・非資金的支援の実態を明らかにし、その特徴を分析及び考察することを目的とする。本調査においては、「社会的事業」を「民間の団体等が行う、社会的な課題を解決することを目的とした取組や活動^{注1}」と定義する。

- 本調査はアンケート調査とインタビュー調査等から構成され、それぞれの調査対象^{注2}は下図のとおりである。
- アンケート調査は、569 団体から社会的事業に対する支援を実施していると回答を得た。
- インタビュー調査は、30 団体に実施し、インタビューの詳細を「事例集」にまとめた。

アンケート調査対象及びインタビュー調査対象



アンケート調査分析対象の団体内訳 （支援を実施していると回答した団体）

組織形態	団体数	割合
事業会社	53	9.3%
財団法人、社団法人	243	42.7%
特定非営利活動法人	41	7.2%
社会福祉法人	10	1.8%
都市銀行、信託銀行、ネット銀行	6	1.1%
政府系金融機関	2	0.4%
地方銀行	13	2.3%
信用金庫、信用組合、協同組合、労働金庫	159	27.9%
投資会社、ベンチャーキャピタル、投資顧問会社	16	2.8%
証券会社	5	0.9%
生命保険会社、損害保険会社	1	0.2%
クラウドファンディング運営会社	2	0.4%
その他	18	3.2%
合計	569	100.0%

注1：社会的事業は営利・非営利を問わないこととした。また、社会的事業を行う団体の法人格は問わないこととした。

注2：個人に支給する奨学金・研究活動助成金、宗教活動・政治活動を主たる目的とする団体に対する支援、社会的事業の社会的な成果を考慮せず専ら収益性（財務リターン）を目的とする資金的支援は本調査の対象外とした。また、社会的事業の活動地域が海外に限定されたものは本調査の分析対象外とした。

II. アンケート調査

1. アンケート調査結果の総括

【データの取扱】

アンケート調査は、平成 27 年度から平成 29 年度の実績について回答を求めた。また、本調査は、アンケートの回答結果として得られた実績値を集計して資金的支援の提供規模を示すこととし、アンケートの回答結果として得られた資金的支援提供金額等を使って我が国全体の支援規模を推計処理しているものではない。

	資金的支援		
	助成	貸付	出資
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・年間提供件数が最多 ・1件あたり提供金額は100万円未満で7割弱、1,000万円未満で9割超 	<ul style="list-style-type: none"> ・年間提供金額が最大 ・1件あたり提供金額は100万円以上5,000万円未満が7割超 	<ul style="list-style-type: none"> ・創業期における提供金額の比率が高い ・1件あたり提供金額は1,000万円以上1億円未満が7割弱
主な資金的支援提供者	<ul style="list-style-type: none"> ・財団法人、社団法人 	<ul style="list-style-type: none"> ・政府系金融機関 ・信用金庫、信用組合、協同組合、労働金庫 	<ul style="list-style-type: none"> ・投資会社、ベンチャーキャピタル、投資顧問会社
年間提供金額（平成 29 年度）	590 億円	2,545 億円	24 億円
年間提供件数（平成 29 年度）	32,858 件	14,160 件	77 件
プログラム・商品数	556 プログラム・商品	148 プログラム・商品	71 プログラム・商品
1 件あたり提供金額の上位	100 万円未満 (69.0%) 100 万円以上 1,000 万円未満 (26.4%)	100 万円以上 5,000 万円未満 (72.6%)	1,000 万円以上 1 億円未満 (67.8%)
1 件あたり提供金額の中央値	40 万円	1,858 万円	1,940 万円
社会的な成果を優先する割合 【金額比率】	-	67.9%	40.8%
提供条件（上位 2 項目） 【プログラム・商品比率】	<ul style="list-style-type: none"> ・支援対象分野を明確に特定している (67.4%) ・申請書類や審査書類等の書面で確認している (63.3%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・申請書類や審査書類等の書面で確認している (59.5%) ・支援対象分野を明確に特定している (37.8%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・支援対象分野を明確に特定している (53.5%) ・申請書類や審査書類等の書面で確認している (39.4%)
対象分野（上位 1 項目） 【金額比率】	限定していない (67.6%)	限定していない (33.7%)	産業・商業の育成 (32.1%)
【プログラム・商品比率】	文化・芸術・スポーツの振興 (18.3%)	医療・介護・保健衛生・福祉の充実 (33.6%)	地域の活性化・まちづくり、安全・安心な生活の実現 (39.1%)
成長ステージ（上位 1 項目） 【金額比率】	限定していない (82.2%)	限定していない (91.4%)	創業期 (40.4%)
【プログラム・商品比率】	限定していない (71.0%)	限定していない (61.2%)	限定していない (37.7%)
期間（上位 2 項目） 【金額比率】	<ul style="list-style-type: none"> ・1年以上5年未満 (61.7%) ・1年未満 (18.4%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・限定していない (46.9%) ・10年以上 (36.6%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・5年以上10年未満 (44.0%) ・限定していない (27.0%)
【プログラム・商品比率】	<ul style="list-style-type: none"> ・1年未満 (43.1%) ・限定していない (29.7%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・限定していない (36.1%) ・5年以上10年未満 (28.6%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・限定していない (47.8%) ・5年以上10年未満 (21.7%)
非資金的支援の提供割合 【プログラム・商品比率】	18.1%	29.5%	50.7%
課題（上位 2 項目）	<ul style="list-style-type: none"> ・成果評価が不十分 (38.3%) ・専門スキル人材不足 (32.2%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・専門スキル人材不足 (76.4%) ・成果評価が不十分 (43.1%) 	<ul style="list-style-type: none"> ・専門スキル人材不足 (48.4%) ・成果評価が不十分 (45.2%)

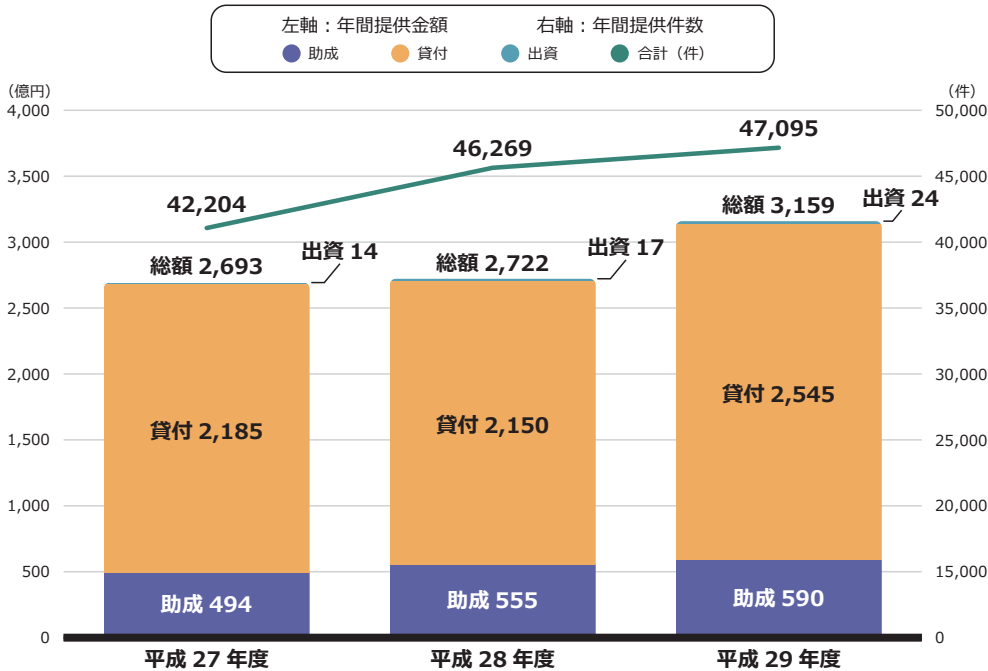
注：金額は単位未満四捨五入、百分率は小数点第二位を四捨五入している。以下、同様の処理を行っている。

(1) 年間提供金額及び年間提供件数の推移（平成 27 年度から平成 29 年度）

■ 年間提供金額及び年間提供件数は、平成 27 年度から平成 29 年度にかけて緩やかに増加した

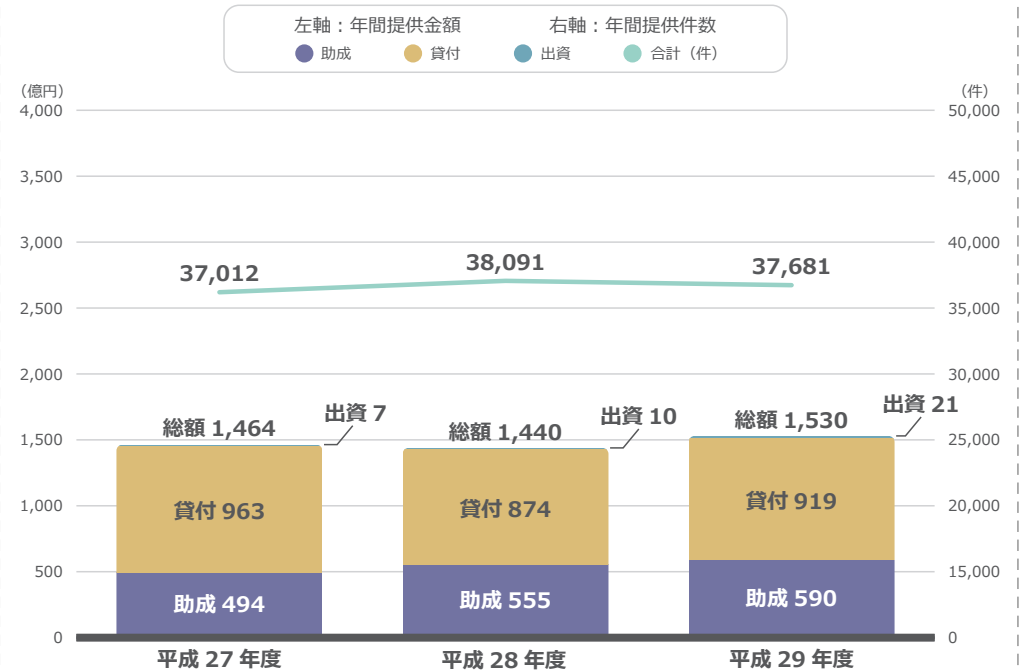
- 助成、貸付、出資の提供金額合計は、平成 27 年度総額 2,693 億円、平成 28 年度総額 2,722 億円、平成 29 年度総額 3,159 億円で推移し、増加率は平成 28 年度 1.1%、平成 29 年度 16.0%であった。
- 平成 29 年度における資金的支援の方法の金額構成比は、助成 18.7%、貸付 80.6%、出資 0.8%であった。平成 29 年度の前年度比増加率は、助成 6.2%、貸付 18.4%、出資 43.1%であった。
- 平成 29 年度の提供金額の変動要因は、公益財団法人による助成金の増加、政府系金融機関による貸付の増加、投資事業有限責任組合を運営するベンチャーキャピタル、事業会社による出資の増加である。平成 29 年度に新規参入した主なプログラム・商品は、グリーンボンド、事業会社や農協が設置した助成基金、信用金庫やベンチャーキャピタルが組成した各種ファンドであった。
- また、助成、貸付、出資の提供件数合計は、平成 27 年度 42,204 件、平成 28 年度 46,269 件、平成 29 年度 47,095 件で推移した。

資金的支援の方法ごとの年間提供金額及び年間提供件数の推移



【回答団体数】 金額：助成 375、貸付 103、出資 41
件数：助成 371、貸付 101、出資 38

<参考> 資金的支援の方法ごとの年間提供金額及び年間提供件数の推移（政府系金融機関を除く）



【回答団体数】 金額：助成 375、貸付 101、出資 40
件数：助成 371、貸付 99、出資 37

注 1：我が国全体の資金的支援の規模は推計処理せず、アンケートの回答結果として得られた提供金額を単純合計した提供規模を示すこととした。

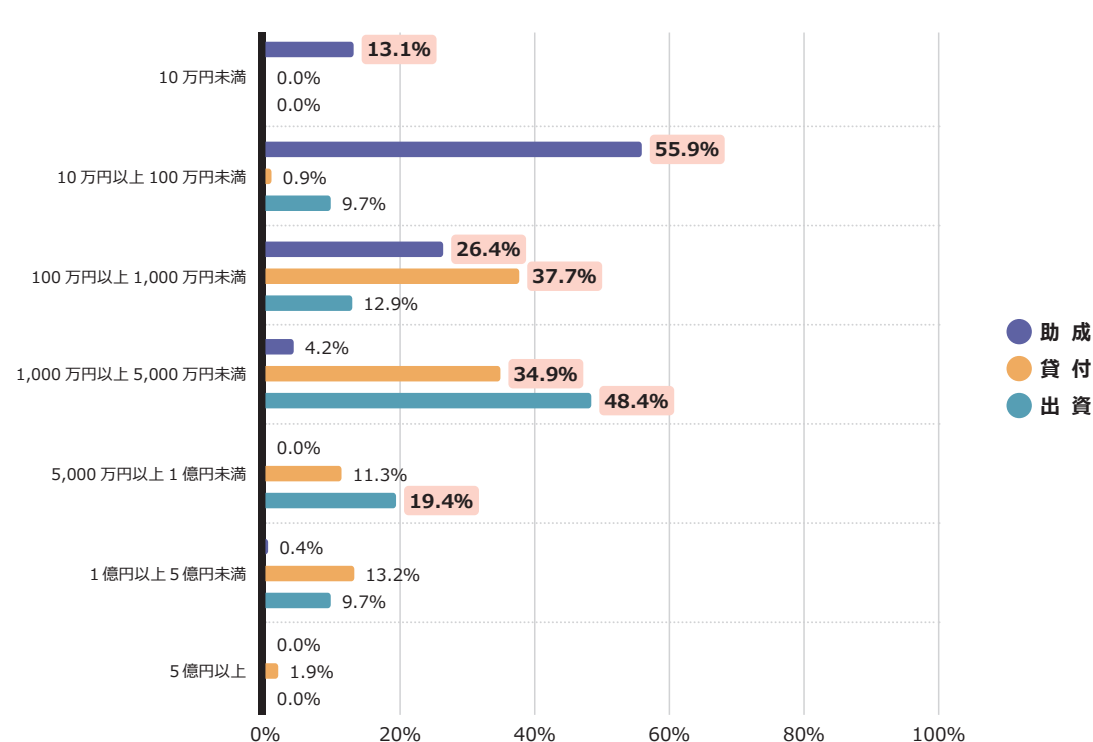
注 2：左図は政府系金融機関による提供金額（平成 27 年度から平成 29 年度まで、貸付は 1,223 億円、1,275 億円、1,625 億円、出資は 6 億円、7 億円、3 億円）を含む。右図は政府系金融機関を除いたものを参考に示した。

Ⅱ. アンケート調査
2. 我が国の社会的事業に対する資金的支援の方法（助成、貸付、出資）ごとに見た特徴
(2) 1件あたり提供金額

■プログラム・商品の1件あたり提供金額は、助成は100万円未満の金額帯で約7割、1,000万円未満の金額帯で9割超、貸付は100万円以上5,000万円未満、出資は1,000万円以上1億円未満の金額帯でそれぞれ約7割を占めた

- 資金的支援の方法ごとにプログラム・商品の1件あたり提供金額の金額帯を見ると、助成は10万円以上100万円未満（55.9%）の構成比が最も高く、100万円以上1,000万円未満（26.4%）、10万円未満（13.1%）が続いた。貸付は100万円以上1,000万円未満（37.7%）と1,000万円以上5,000万円未満（34.9%）の構成比が高い。出資は1,000万円以上5,000万円未満（48.4%）の構成比が最も高く、5,000万円以上1億円未満（19.4%）が続いた。
- 1件あたり提供金額が1億円以上のものは、貸付は15.1%、出資は9.7%であった。
- 1件あたり提供金額の中央値を見ると、助成は40万円、貸付は1,858万円、出資は1,940万円であった。

資金的支援の方法から見た1件あたり提供金額（平成29年度）



上段：プログラム・商品数（個） 下段：構成比

	助成	貸付	出資	合計
10万円未満*	63	0	0	63
	13.1%	0.0%	0.0%	10.2%
10万円以上100万円未満	269	1	3	273
	55.9%	0.9%	9.7%	44.2%
100万円以上1,000万円未満	127	40	4	171
	26.4%	37.7%	12.9%	27.7%
1,000万円以上5,000万円未満	20	37	15	72
	4.2%	34.9%	48.4%	11.7%
5,000万円以上1億円未満	0	12	6	18
	0.0%	11.3%	19.4%	2.9%
1億円以上5億円未満	2	14	3	19
	0.4%	13.2%	9.7%	3.1%
5億円以上	0	2	0	2
	0.0%	1.9%	0.0%	0.3%
合計	481	106	31	618
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

* 0円を除く。

(万円)

	助成	貸付	出資
平均値	309	6,126	3,647
中央値	40	1,858	1,940
最頻値	100	300	1,000
最小値	0.2	50	10
最大値	48,600	105,392	27,900

【回答団体数】助成 366、貸付 92、出資 28

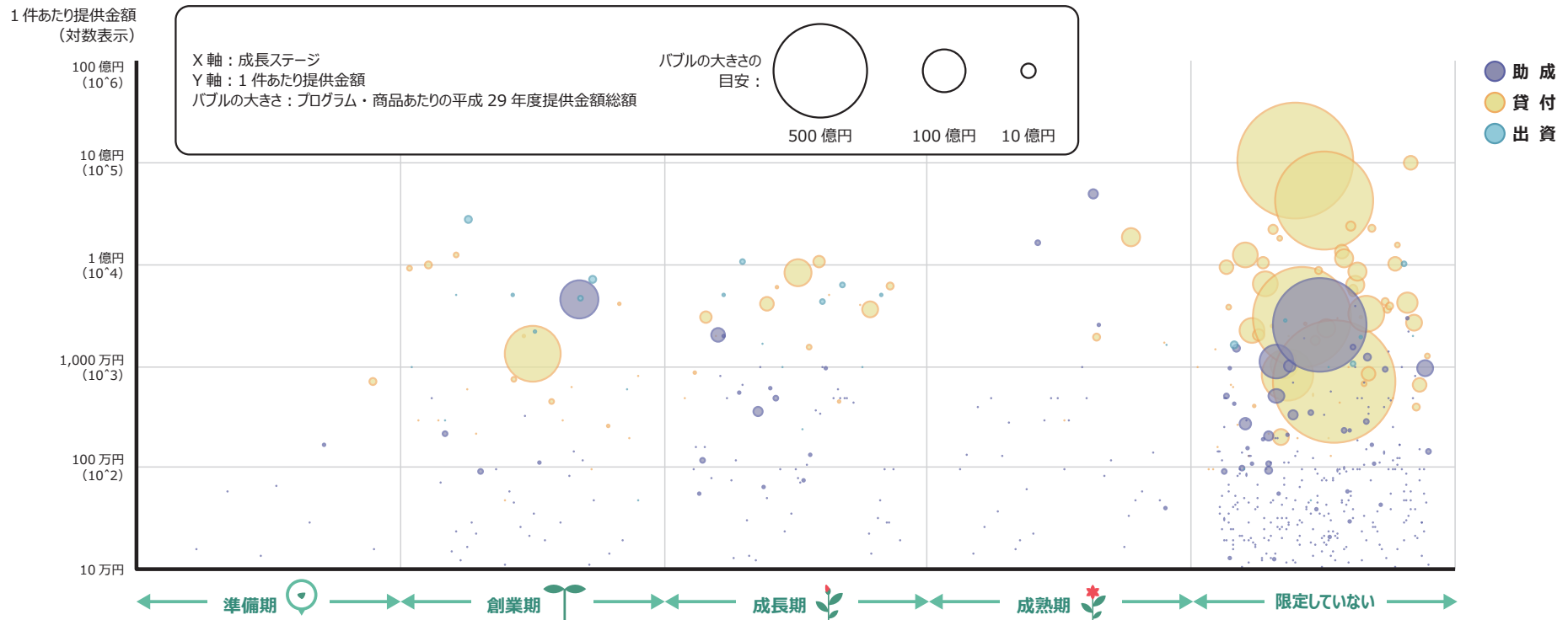
Ⅱ-2 (3)

Ⅱ. アンケート調査 2. 我が国の社会的事業に対する資金的支援の方法（助成、貸付、出資）ごとに見た特徴 (3) 俯瞰図

① 成長ステージごとに見た資金的支援の俯瞰図

- 平成 29 年度の資金的支援の提供実績から、成長ステージごとに見たプログラム・商品の俯瞰図を示す。
- この俯瞰図において、年間提供金額の大きなプログラム・商品は、成長ステージを「限定していない」ものが多かった。
- 成長ステージが進んでも 1 件あたり提供金額及び年間提供金額総額が大きくなるような分布は見られなかった。

成長ステージごとに見た資金的支援の俯瞰図（平成 29 年度）



【回答団体数】 助成 366、貸付 92、出資 28

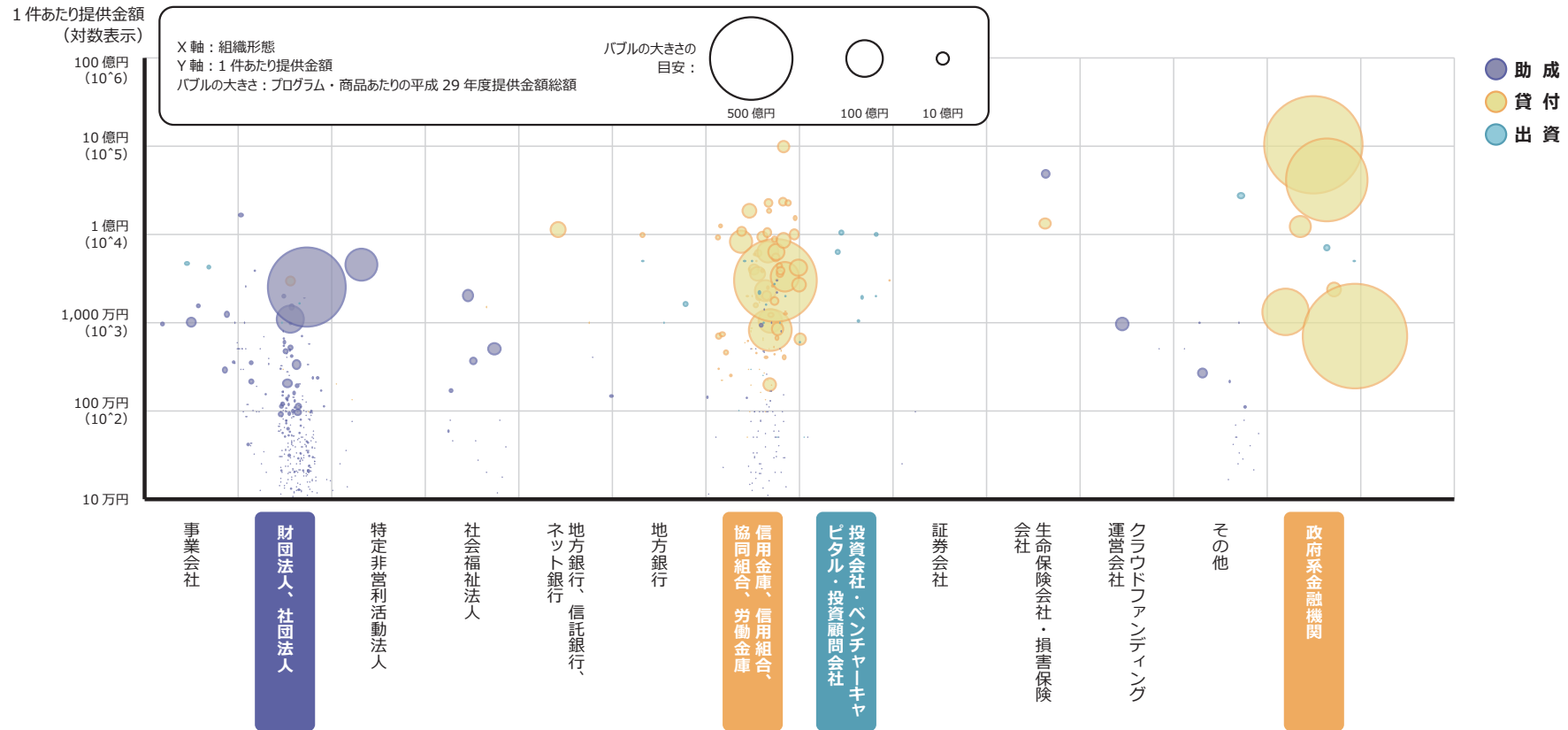
* アンケート回答団体の平成 29 年度の提供実績をもとに作成しており、国内のすべてのデータを網羅していない点、一時点でのデータである点に留意が必要。
* 1 件あたり提供金額が 10 万円以上をバブルで表示した。
* 同一期内的 X 軸の位置はバブルの重複を避けるための任意の割り付けであり、成長ステージ内での差異を意味するものではない。

Ⅱ. アンケート調査
2. 我が国の社会的事業に対する資金的支援の方法（助成、貸付、出資）ごとに見た特徴
(3) 俯瞰図

②組織形態ごとに見た資金的支援の俯瞰図

- 平成 29 年度の資金的支援の提供実績から、組織形態ごとに見たプログラム・商品の俯瞰図を示す。
- この俯瞰図において、組織形態と資金的支援の方法との結びつきが確認できた。助成は「財団法人、社団法人」に、貸付は「信用金庫、信用組合、協同組合、労働金庫」、「政府系金融機関」に、出資は「投資会社、ベンチャーキャピタル、投資顧問会社」によって主に提供されていた。

組織形態ごとに見た資金的支援の俯瞰図（平成 29 年度）



【回答団体数】助成 363、貸付 91、出資 27

* アンケート回答団体の平成 29 年度の提供実績をもとに作成しており、国内のすべてのデータを網羅していない点、一時点でのデータである点に留意が必要。
* 1 件あたり提供金額が 10 万円以上をバブルで表示した。
* 同一組織形態内での X 軸の位置はバブルの重複を避けるための任意の割り付けであり、組織形態内での差異を意味するものではない。

Ⅱ-2 (4)

Ⅱ. アンケート調査 2. 我が国の社会的事業に対する資金的支援の方法（助成、貸付、出資）ごとに見た特徴 (4) 我が国の社会的事業に対する資金の流れ図

●どのように資金を調達し（提供原資）、誰が（組織形態）、どのようなプログラム・商品（提供手法）を通じて、どこに（対象分野、成長ステージ）提供していたかを見ると、次の2つの資金の流れが確認できた。

A 公的機関からの資金が「政府系金融機関」、「信用金庫、信用組合、協同組合、労働金庫」、「財団法人、社団法人」を通じた資金の流れ

B 「信用金庫、信用組合、協同組合、労働金庫」を通じた「借入」（預金者の預金）と「自己資本」の資金の流れ

●上記 A の流れは、主に3つに分かれた。

A1 「政府系金融機関」の担保融資（885億円のすべてが観光振興、国土保全融資）と「無担保融資」（740億円のうち約8割がソーシャルビジネス支援融資）

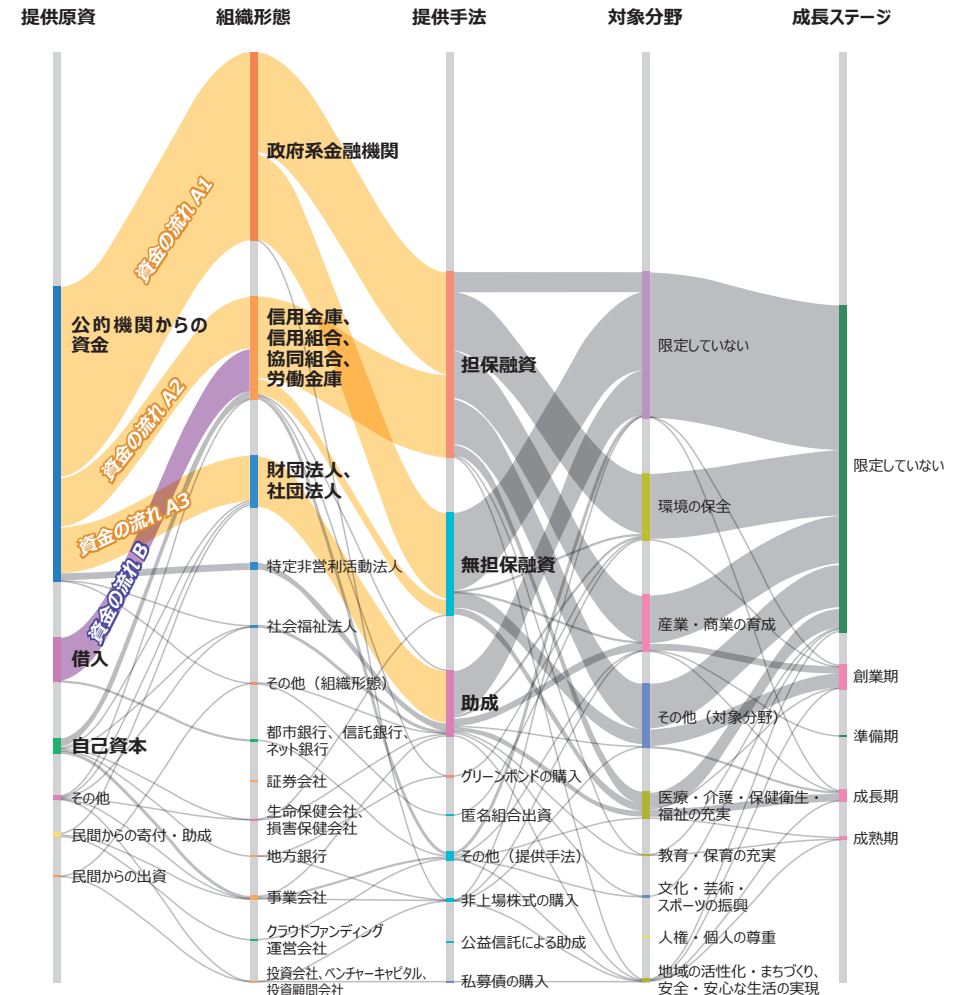
A2 「信用金庫、信用組合、協同組合、労働金庫」による「担保融資」（公的機関からの資金441億円うち約8割が漁業振興や災害対応の担保制度融資）

A3 「財団法人、社団法人」による「助成」（公的機関からの資金395億円のうち9割超が公営競技の収益金）

●上記 B の流れは、「信用金庫、信用組合、協同組合、労働金庫」の主として「担保融資」により提供されていた。

●いずれも対象分野を限定していない、あるいは環境の保全、産業・商業の育成等の幅広い対象分野に対して、さまざまな成長ステージの社会的事業への流れが確認できた。

我が国の社会的事業に対する資金の流れ図（平成29年度）



【回答団体数】助成 369、貸付 113、出資 36

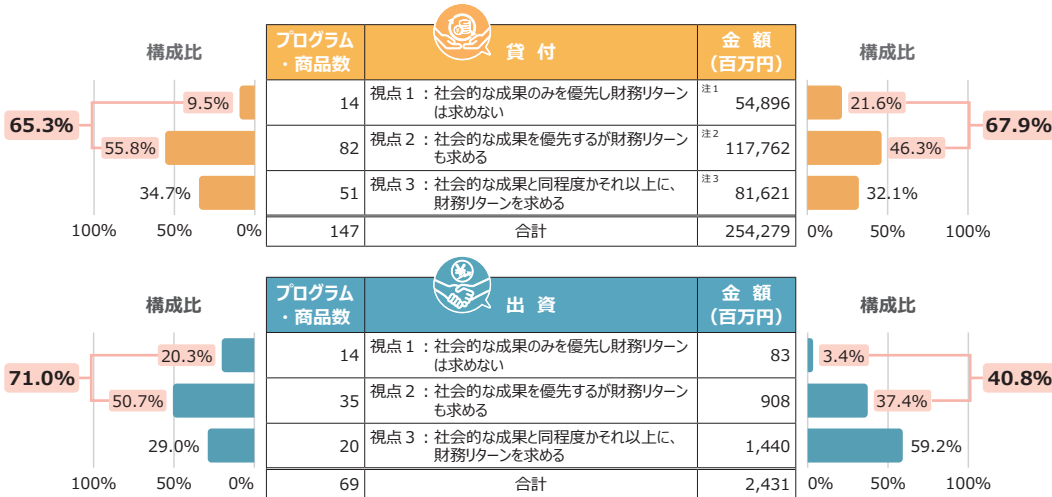
II. アンケート調査
2. 我が国の社会的事業に対する資金的支援の方法（助成、貸付、出資）ごとに見た特徴
(5) 資金的支援の社会的な成果の優先度

■プログラム・商品数から見ると、貸付、出資ともに約7割が社会的な成果を優先していた
■提供金額から見ると、貸付の約7割、出資の約4割が社会的な成果を優先していた

- 社会的な成果を優先する貸付（視点1、2の計）の構成比は、プログラム・商品数で65.3%、金額で67.9%であった。
- 「視点1：社会的な成果のみを優先し財務リターンは求めない」と回答のあった主な貸付は、政府系金融機関による雇用促進貸付、農業協同組合連合会、信用組合による貸付が金額の上位を占めた。なお、プログラム・商品数に比べて金額構成比が高いのは、沖縄振興開発金融公庫の1プログラム・商品あたりの提供規模が大きいことが影響している。また、「視点2：社会的な成果を優先するが財務リターンも求める」と回答のあった貸付では、漁業協同組合連合会、政府系金融機関、信用金庫の貸付が金額の上位を占めた。
- 社会的な成果を優先する出資（視点1、2の計）の構成比は、プログラム・商品数で71.0%、金額で40.8%であった。
- 「視点1：社会的な成果のみを優先し財務リターンは求めない」と回答のあった主な出資は、農業協同組合連合会や信用金庫によるものであった。また、「視点2：社会的な成果を優先するが財務リターンも求める」と回答のあった出資では、地方銀行、信用組合、ベンチャーキャピタルが組成したファンドが金額の上位を占めた。

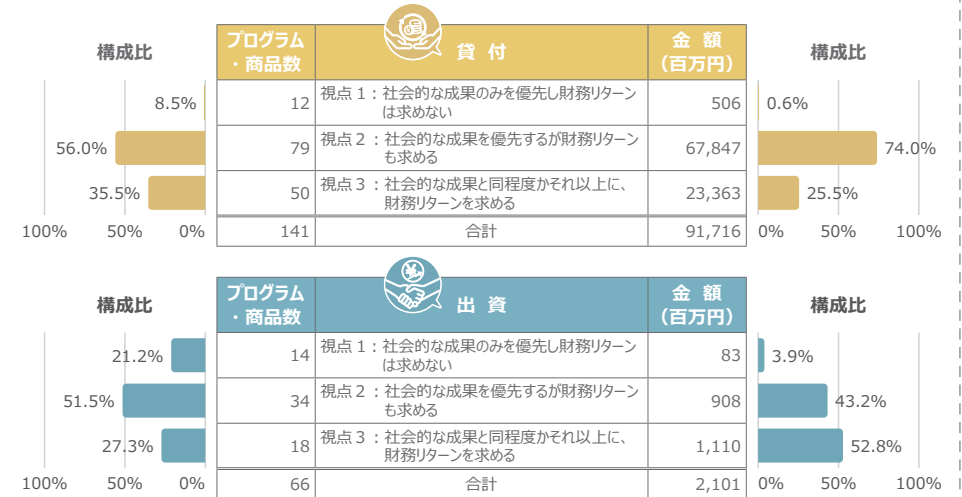
社会的な成果の優先度の内訳（平成29年度）

社会的な成果の優先度（政府系金融機関を含む）



【回答団体数】貸付 115、出資 57

<参考> 社会的な成果の優先度（政府系金融機関を除く）



【回答団体数】貸付 113、出資 56

注1：代表的なプログラム・商品として、沖縄振興開発金融公庫「沖縄ひとり親雇用等促進貸付利率特例制度（27億円）」、「赤土等流出防止特別低利（516億円）」などがあった。

注2：代表的なプログラム・商品として、沖縄振興開発金融公庫「沖縄創業者等支援貸付（118億円）」、「沖縄観光リゾート産業振興貸付（369億円）」などがあった。

注3：代表的なプログラム・商品として、株式会社日本政策金融公庫「ソーシャルビジネス支援資金（企業活力強化貸付）（583億円）」などがあった。

注4：「助成」は社会的な成果のみを優先するとの前提に基づき、社会的な成果の優先度について回答を求めなかった。

注5：本調査において「社会的な成果」には、アウトカムだけでなくアウトプットも含むものとして回答を得た。

Ⅱ. アンケート調査
2. 我が国の社会的事業に対する資金的支援の方法（助成、貸付、出資）ごとに見た特徴
(5) 資金的支援の社会的な成果の優先度

(参考) 社会的な成果の優先度について

アンケート調査において、資金的支援提供者（貸付、出資）に対し、プログラム・商品ごとに社会的な成果と財務リターンとの優先度の位置付けを把握した。

アンケート調査の分析にあたり、社会的な成果と財務リターンとの優先度の位置付け（以下、社会的な成果の優先度）に着目し、社会的な成果を財務リターンと同程度またはそれ以上に求めると回答のあった資金的支援（下図【視点1】、【視点2】及び【視点3】）を分析対象とした。

		社会的な成果優先 ←			→ 財務リターン優先
社会的な 成果の優先度	【視点1】 社会的な成果のみを優先し、 財務リターンは求めない	【視点2】 社会的な成果を優先するが、 財務リターンも求める	【視点3】 社会的な成果と同程度が それ以上に、財務リターンを求める	【視点4】 財務リターンを優先するが、 環境・社会・ガバナンス面も配慮する	
考え方	社会面、環境面、ガバナンス面のスクリーニングを実施している資金提供				
	資金提供の実施前後に、測定可能な社会的な成果を求めている				
	社会課題解決の意図を持った 寄付や助成が該当	期待財務リターンは、 市場金利以下となることも想定し、 社会的な成果をより重視	市場競争力のある財務リターンを 求めると同時に、 社会的な成果も求める	環境・社会・ガバナンス（ESG）、 リスク緩和を念頭においた投資スタイル	
例	慈善活動としてのCSR、 無利子貸付等	ベンチャーファイランソロピー等	社会的インパクト投資、 マイクロファイナンス等	ESG投資、サステナブル投資、 責任投資等	

アンケート調査の分析対象は、【視点1】～【視点3】

Ⅱ. アンケート調査
2. 我が国の社会的事業に対する資金的支援の方法（助成、貸付、出資）ごとに見た特徴
(6) 資金的支援の提供条件

■ いずれの資金的支援の方法においても、支援対象分野を特定しているもの、課題を書面で確認しているものが上位に挙がった

- プログラム・商品のうち「支援先の支援対象分野を明確に特定している」ものが占める割合は、助成（67.4%）、貸付（37.8%）、出資（53.5%）であった。また、「支援先が解決しようとする課題を、申請書類や審査書類等の書面で確認している」ものが占める割合は、助成（63.3%）、貸付（59.5%）、出資（39.4%）であった。
- 一方、プログラム・商品のうち「支援先の社会的な成果の評価が可能であることを条件としている」ものが占める割合は、助成（11.9%）、貸付（4.7%）、出資（9.9%）といずれも低かった。前出の社会的な成果を優先するプログラム・商品の構成比が、貸付（65.3%）、出資（71.0%）といずれも高いことと併せると、社会的な成果を優先するプログラム・商品が必ずしも社会的な成果の評価を条件としているものではないことが確認できた。
- 「支援先の社会的な成果の評価が可能であることを条件としている」プログラム・商品のうち、アウトカムの報告を求めるものとして、NPO 法人による市民活動向け助成（受益者や地域社会の変化について報告を求めるもの）、事業会社によるソーシャルビジネス向け貸付（定期的に成果測定を求めるもの）、投資会社による子育て関連事業向け出資（ロジック・モデルからアウトカムを設定、計測するもの）等があった。

資金的支援の方法ごとに見た提供条件の内訳（複数回答）

上段：延プログラム・商品数 下段：プログラム・商品数に占める割合

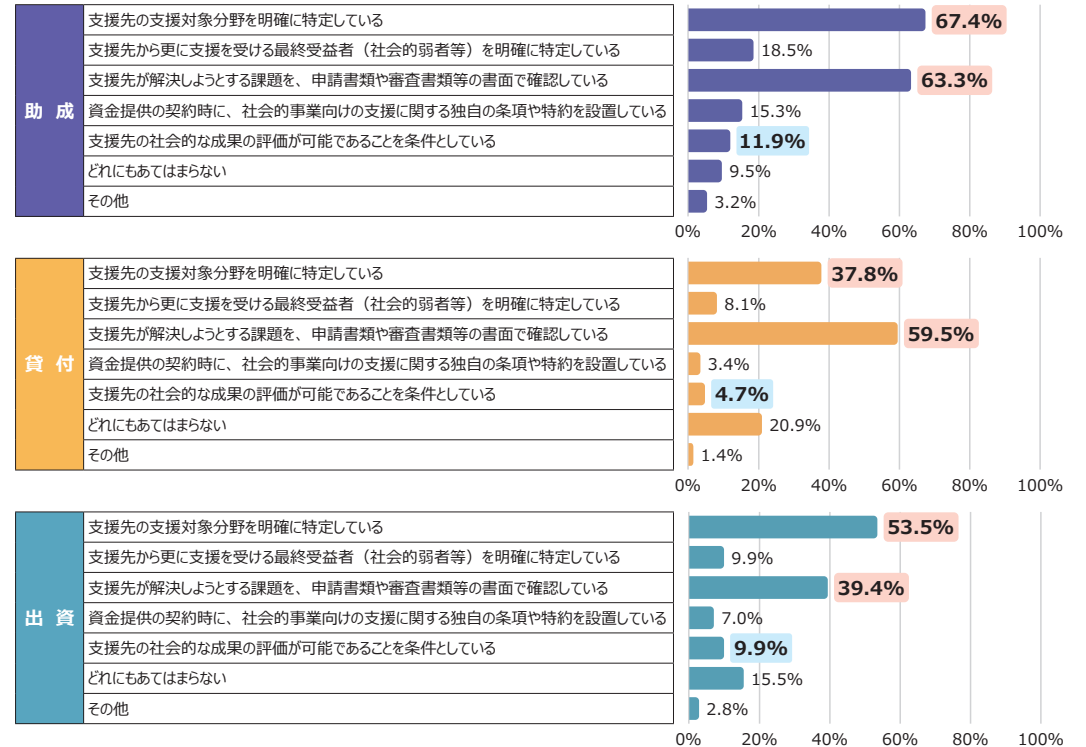
	支援先の支援対象分野を明確に特定している	支援先から更に支援を受ける最終受益者（社会的弱者等）を明確に特定している	支援先が解決しようとする課題を、申請書類や審査書類等の書面で確認している	資金提供の契約時に、社会的事業向けの支援に関する独自の条項や特約を設置している	支援先の社会的な成果の評価が可能であることを条件としている	どれもあてはまらない	その他	プログラム・商品数
助成	375	103	352	85	66	53	18	556
	67.4%	18.5%	63.3%	15.3%	11.9%	9.5%	3.2%	
貸付	56	12	88	5	7	31	2	148
	37.8%	8.1%	59.5%	3.4%	4.7%	20.9%	1.4%	
出資	38	7	28	5	7	11	2	71
	53.5%	9.9%	39.4%	7.0%	9.9%	15.5%	2.8%	
合計	469	122	468	95	80	95	22	775
	60.5%	15.7%	60.4%	12.3%	10.3%	12.3%	2.8%	

【回答団体数】助成 394、貸付 116、出資 57

「支援先の社会的な成果の評価が可能であることを条件としている」と回答のあった80プログラム・商品における、社会的な成果の評価内容は下表のとおり。（複数回答）

	アウトプット	アウトカム	うち、報告
プログラム・商品数	57	34	20
プログラム・商品数に占める割合	71.3%	42.5%	25.0%

【回答団体数】助成 50、貸付 5、出資 7

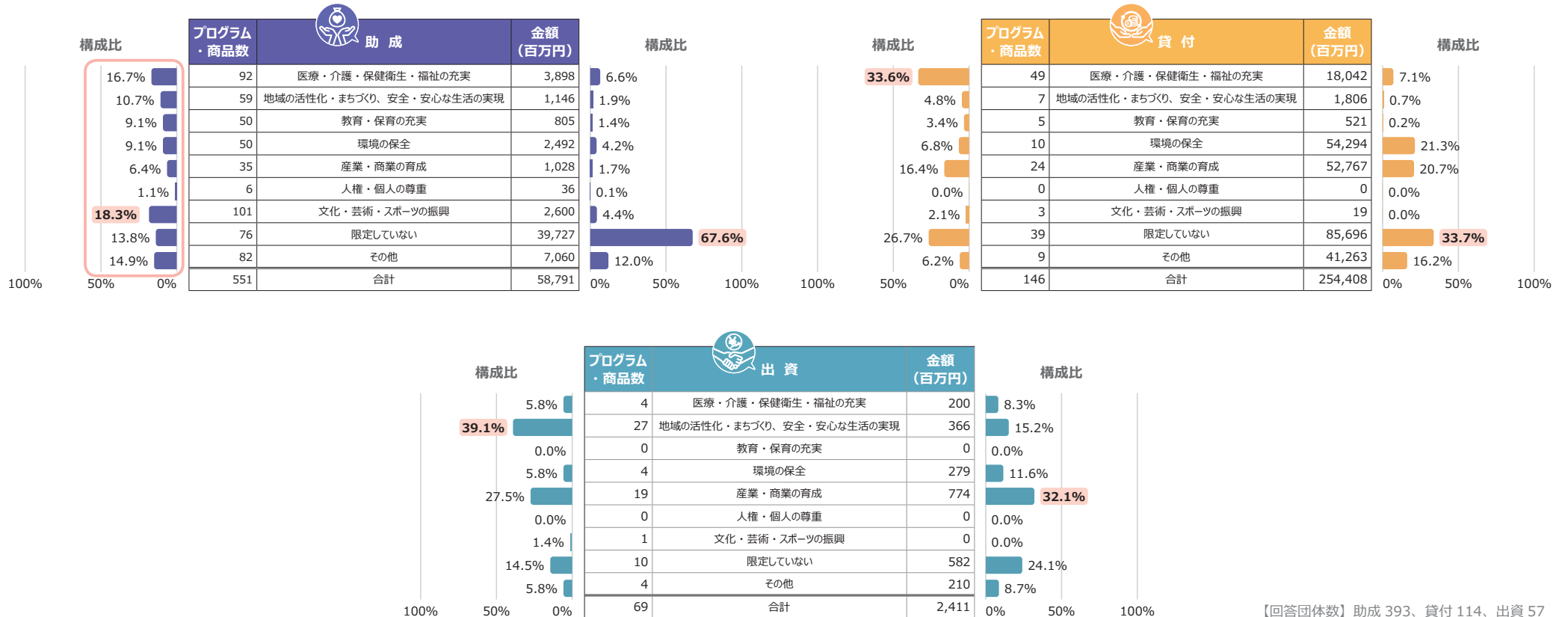


Ⅱ. アンケート調査
2. 我が国の社会的事業に対する資金的支援の方法（助成、貸付、出資）ごとに見た特徴
(7) 資金的支援の対象分野

- プログラム・商品数から見ると、助成は幅広い分野に、貸付は医療・介護福祉分野に、出資は地域活性化・まちづくり分野に特徴があった
- 提供金額から見ると、助成、貸付は分野の限定なく、出資は産業・商業の育成分野に特徴があった

- プログラム・商品数から見ると、助成は「文化・芸術・スポーツの振興」(18.3%)をはじめ、幅広い分野にわたり提供されていた。貸付は「医療・介護・保健衛生・福祉の充実」(33.6%)、出資は「地域の活性化・まちづくり、安全・安心な生活の実現」(39.1%)が最も高かった。
- 提供金額から見ると、助成、貸付は「限定していない」(各 67.6%、33.7%)、出資は「産業・商業の育成」(32.1%)が最も高かった。

資金的支援の方法ごとに見た対象分野の内訳（平成 29 年度）



【回答団体数】助成 393、貸付 114、出資 57

Ⅱ-2 (8)

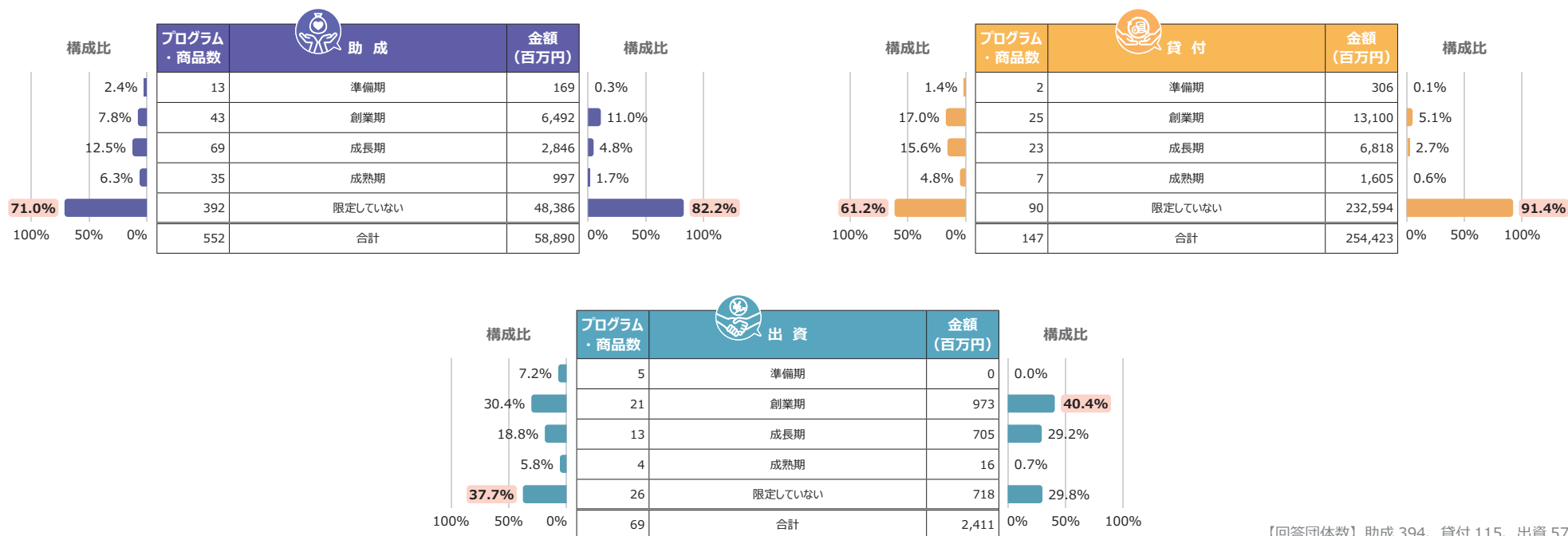
Ⅱ. アンケート調査 2. 我が国の社会的事業に対する資金的支援の方法（助成、貸付、出資）ごとに見た特徴

(8) 資金的支援の成長ステージ

- プログラム・商品数から見ると、いずれの資金的支援の方法も成長ステージを限定していないものが多かった
- 提供金額から見ると、助成、貸付は成長ステージを限定していないものが多く、出資は創業期の支援が多かった

- プログラム・商品数から見ると、「限定していない」割合が助成は71.0%、貸付は61.2%、出資は37.7%であった。
- 提供金額から見ると、「限定していない」（助成（82.2%）、貸付（91.4%））が多くを占めた。出資は「創業期」が40.4%と最も割合が高く、同成長ステージに焦点を当てた支援が行われていた。
- いずれの資金的支援の方法においても、「創業期」に比べて「成長期」の提供金額が少なかった。
- 「創業期」の主なプログラム・商品は、助成は人道支援や地域中小企業支援、貸付は起業家支援、出資はヘルスクエア向けや地域振興に関するものであった。
- 「成長期」の主なプログラム・商品は、助成は福祉やNPO支援、貸付は地域活性化やNPO支援、出資は子育て支援や地域活性化支援に関するものであった。

資金的支援の方法ごとに見た成長ステージの内訳（平成29年度）



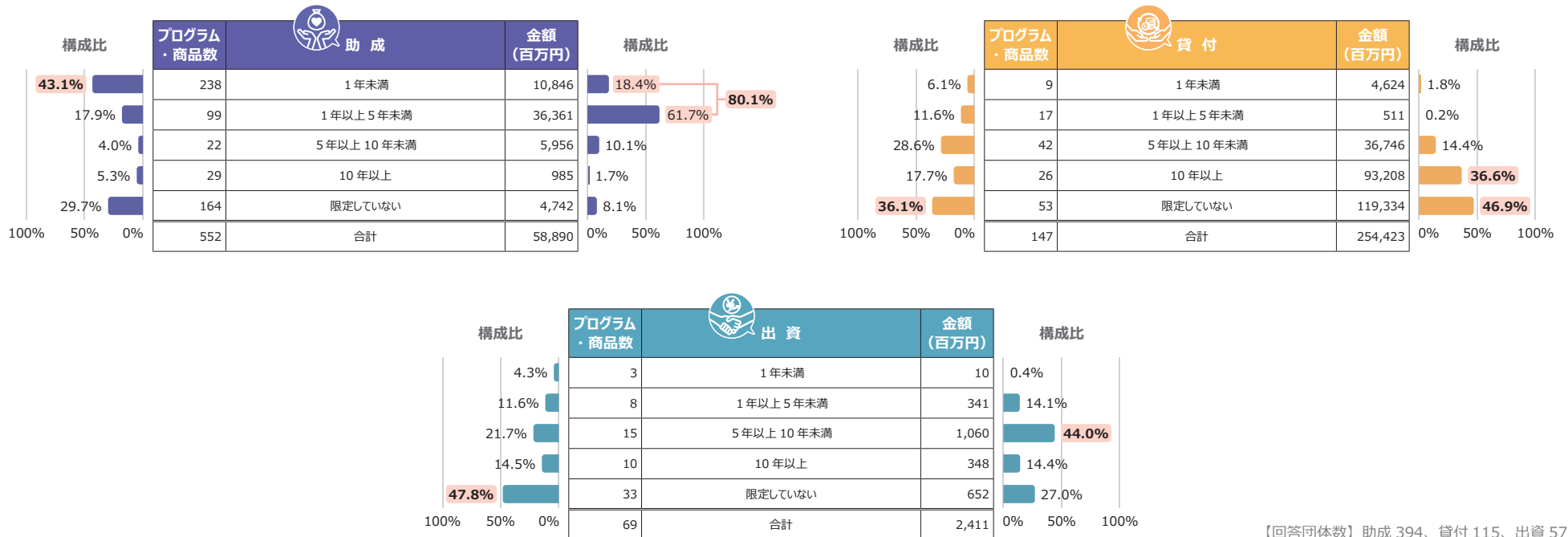
【回答団体数】助成 394、貸付 115、出資 57

Ⅱ. アンケート調査
2. 我が国の社会的事業に対する資金的支援の方法（助成、貸付、出資）ごとに見た特徴
(9) 資金的支援の期間

- プログラム・商品数から見ると、助成は1年未満、貸付、出資は限定していないものが多かった
- 提供金額から見ると、助成は5年未満、貸付は限定していない、または10年以上、出資は5年以上10年未満が多かった

- プログラム・商品数から見ると、助成は「1年未満」(43.1%)、貸付は「限定していない」(36.1%)、出資は「限定していない」(47.8%)の構成比が最も高かった。
- 提供金額から見ると、助成は「1年未満」と「1年以上5年未満」(計80.1%)に集中し、貸付は「限定していない」(46.9%)のほか「10年以上」(36.6%)が多く、出資は「5年以上10年未満」(44.0%)が多かった。
- 提供金額とプログラム・商品数の対比から、助成は「1年未満」に提供規模の小さなプログラム・商品が多く提供されていた。貸付は他の資金的支援の方法に比べて期間が長く、加えて「10年以上」の提供規模が大きかった。出資は「限定していない」が多かったが、「5年以上10年未満」に資金規模の大きなプログラム・商品が提供されていた。
- なお、「10年以上」の主なものは、貸付では政府系金融機関による大規模プロジェクト融資、出資では投資事業有限責任組合を運営するベンチャーキャピタルによるバイオマス発電ファンドであった。

資金的支援の方法ごとに見た期間の内訳（平成29年度）



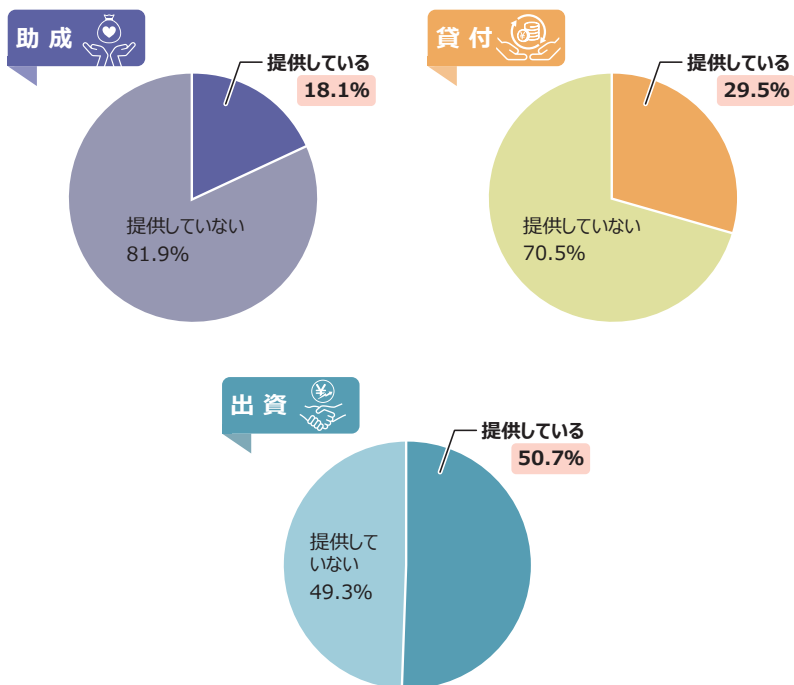
【回答団体数】助成 394、貸付 115、出資 57

3. 我が国の社会的事業に対する非資金的支援の特徴

■ 出資や貸付の方が助成よりも非資金的支援を併せて行うプログラム・商品数が多かった

- 非資金的支援の実施状況を資金的支援の方法ごとに見ると、「出資」が 50.7% と最も高く、次いで、「貸付」が 29.5%、「助成」が 18.1% であった。
- 助成と併せて提供される非資金的支援は、「社会的な成果拡大のための戦略支援」が 44 プログラム・商品 (45.8%)、「人材支援」が 33 プログラム・商品 (34.4%)、の順で多かった。
- 貸付と併せて提供される非資金的支援は、「収益戦略支援」が 26 プログラム・商品 (70.3%)、「財務管理支援」が 21 プログラム・商品 (56.8%) の順で多かった。
- 出資と併せて提供される非資金的支援は、「資金調達支援」、「財務管理支援」が 21 プログラム・商品 (60.0%) と最も多かった。
- 非資金的支援のみ提供するプログラム・商品では、「社会的な成果拡大のための戦略支援」が 36 プログラム・商品 (52.9%)、「資金調達支援」が 31 プログラム・商品 (45.6%) の順で多かった。
- いずれの資金的支援の方法においても、「社会的な成果の測定支援」、「ガバナンス支援」が少なかった。

資金的支援の方法ごとに見た非資金的支援の実施有無



【回答団体数】助成 395、貸付 114、出資 57、非資金的支援 72

非資金的支援の実施状況（複数回答）

上段：プログラム・商品数 下段：プログラム・商品数に占める割合

		助成と併せて提供	貸付と併せて提供	出資と併せて提供	非資金的支援のみ提供	合計
社会的な成果に関する支援	社会的な成果拡大のための戦略支援	44 45.8%	9 24.3%	18 51.4%	36 52.9%	107 45.3%
	社会的な成果の測定支援	14 14.6%	4 10.8%	10 28.6%	18 26.5%	46 19.5%
財務上の持続可能性に関する支援	資金調達支援	28 29.2%	19 51.4%	21 60.0%	31 45.6%	99 41.9%
	収益戦略支援	18 18.8%	26 70.3%	18 51.4%	14 20.6%	76 32.2%
	財務管理支援	16 16.7%	21 56.8%	21 60.0%	15 22.1%	73 30.9%
組織の強靱性に関する支援	人材支援	33 34.4%	10 27.0%	13 37.1%	28 41.2%	84 35.6%
	ガバナンス支援	11 11.5%	5 13.5%	11 31.4%	15 22.1%	42 17.8%
一般業務に関する支援	戦略面の支援	28 29.2%	19 51.4%	18 51.4%	25 36.8%	90 38.1%
	業務処理面の支援	29 30.2%	10 27.0%	11 31.4%	22 32.4%	72 30.5%
その他支援	その他	32 33.3%	3 8.1%	6 17.1%	17 25.0%	58 24.6%
	プログラム・商品数	96	37	35	68	236

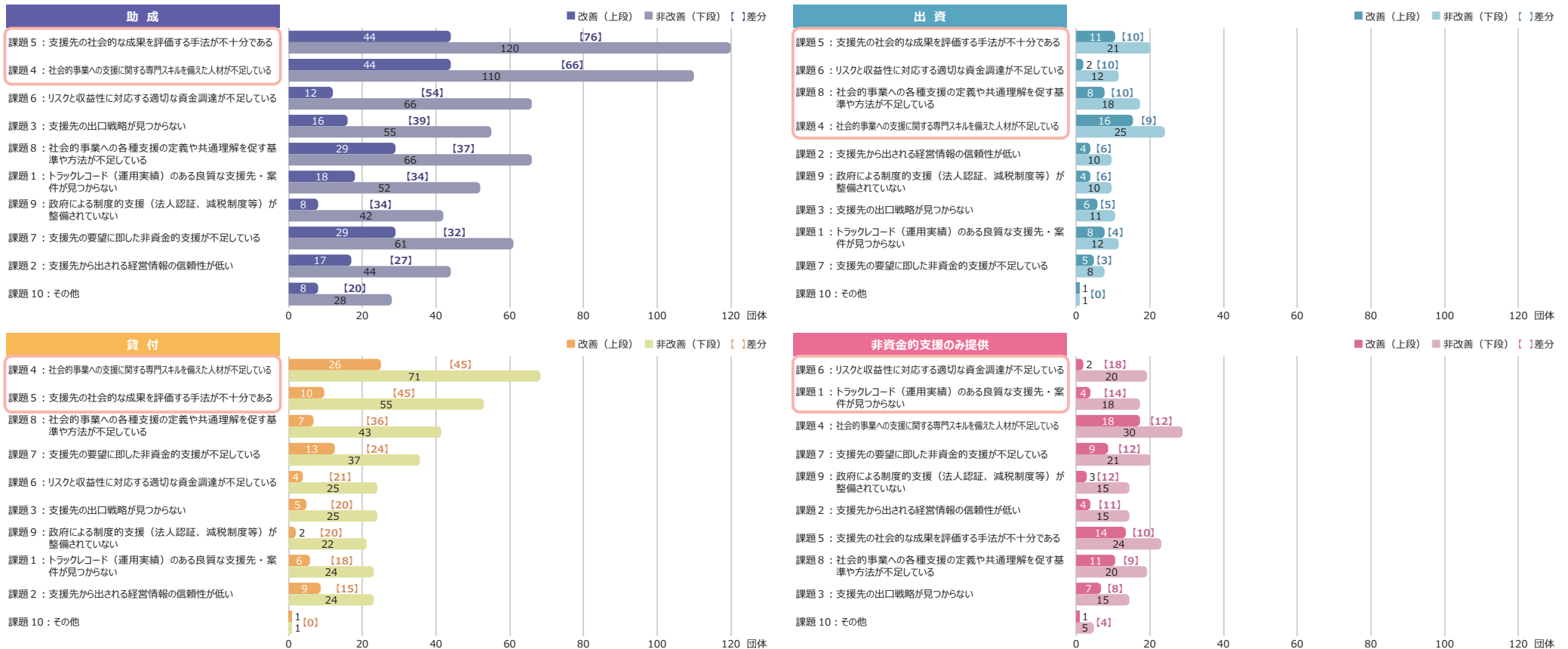
【回答団体数】助成 79、貸付 28、出資 30、非資金的支援 64

4. 我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援を充実させるにあたっての課題

■ 重要課題として認識されながらも改善されていない課題として、人材や評価手法の課題が多く挙げられた

- 資金的及び非資金的支援を充実させるにあたっての課題について回答を求め、それらの課題の重要性と改善度を把握した。
- 各課題の重要性について「極めて重要」または「重要」と回答した団体に関し、昨年度と比べた改善度（改善と非改善の団体数の差）を下図に示した。いずれの支援方法においても、専門人材（課題4）、社会的な成果の評価手法（課題5）の項目は、重要かつ改善が見られないとして課題に挙げられた。
- 助成、貸付では、すべての課題について「改善」と認識する団体数が「非改善」と認識する団体数の半数に満たないが、出資ではトラックレコード（課題1）、出口戦略（課題3）、専門人材（課題4）、社会的な成果の評価手法（課題5）、非資金的支援（課題7）について、「改善」と認識する団体数が「非改善」と認識する団体数の半数を超えており、一定の改善を認識している団体もあった。

資金的及び非資金的支援の方法ごとに見た重要課題の改善度



【回答団体数】助成 235、貸付 97、出資 52、非資金的支援 57

注：当該課題の重要性について「極めて重要」、「重要」と回答した団体数のうち、上段は、改善（「著しく改善」、「やや改善」）、下段は非改善（「改善なし」、「悪化」）と回答した団体数である。課題の選択は複数回答、各課題における重要性及び改善度の選択は単一回答である。

Ⅲ

インタビュー調査

- 社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の中から特徴のある事例を収集し、支援の出し手と受け手にインタビュー調査を実施した。
- インタビュー調査の結果、支援の受け手（社会的事業者）と支援の出し手（資金的支援提供者等）の特徴的な取組を把握した。
- 次表のとおり、インタビュー調査で把握した12の事例を9つの事例と3つのコラムに整理し、「事例集」にまとめた。

インタビュー実施時期：平成31年1月から3月
インタビュー実施団体：30団体

本調査で取り上げた事例



	タイトル	支援の受け手 (社会的事業者)	支援の出し手 (資金的支援提供者等)	助成	貸付	出資	非資金
事例1	受益者から適正な対価を得ることが難しい事業に対する柔軟な助成	(一社) コレクティブ・フォー・チルドレン	(公財) 日本財団	○			
事例2	NPO 法人に対するベンチャーフィランソピー、アクセラレータープログラムによる専門性を活かした支援	NPO 法人 放課後 NPO アフタースクール	(一社) ソーシャル・インベストメント・パートナーズ 楽天 (株)	○			○
事例3	CSR による助成金、社会的成果の可視化支援、経営管理体制構築支援	認定 NPO 法人 カタリバ	NPO 法人 ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京 サッポロホールディングス (株)、(株) マクロミル	○			○
事例4	グループ経営による社会的事業の創出と育成支援	ピープルポート (株)	(株) ボーダレス・ジャパン		○	○	○
事例5	創業期の政府系金融機関の貸付と成長期の特徴あるファンド出資の組み合わせによる事業拡大支援	スターフードジャパン (株)	(株) 日本政策金融公庫、大阪信用金庫 フューチャーベンチャーキャピタル (株)		○	○	○
事例6	成長期への他地域展開を後押しする貸付やインパクト投資	(株) ポラリス	(株) 池田泉州銀行 (一財) KIBOW	○	○	○	○
事例7	子育て支援分野で事業展開を図る社会的事業に対するインパクト投資	(株) ママスクエア	新生企業投資 (株)			○	○
事例8	創業期における法務支援	Coaido (株) (一社) ファストエイド	小野田高砂法律事務所				○
事例9	株式会社と特定非営利活動法人のハイブリッド型経営に対する適時な支援	(株) フェアスタート NPO 法人 フェアスタートサポート	関内イノベーションイニシアティブ (株) NPO 法人 エティック				○
コラム1	社会的事業の株式公開に向けた資金調達	ライフイズテック (株)	—			○	
コラム2	SDGs ソーシャルローン	—	(株) 三井住友銀行		○		○
コラム3	SDGs ビジネスデスクの取組	—	(株) みずほ銀行	○	○	○	○

1. 我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の現状と特徴

● アンケート調査の結果及び海外文献調査^注との比較から、我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の現状と特徴は次のとおりと考えられる。

我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の現状と特徴（1 / 2）

項目	我が国の特徴  	現状（アンケート結果の要約）	海外文献調査
① 資金的支援の年間提供金額及び提供方法	<ul style="list-style-type: none"> 資金的支援の提供金額は平成 27 年度から平成 29 年度にかけて緩やかに増加した。 資金的支援の方法ごとの金額構成比を見ると、貸付が約 8 割を占め、欧州と比べて高かった。 貸付の主たる資金的支援提供者は、「政府系金融機関」及び「信用金庫、信用組合、協同組合、労働金庫」であった。 	<ul style="list-style-type: none"> 資金的支援の提供金額は、平成 27 年度 2,693 億円、平成 28 年度 2,722 億円、平成 29 年度 3,159 億円（対前年度増加率：平成 28 年度 1.1%、平成 29 年度 16.0%）であり、緩やかに増加した。 <p style="text-align: right;">P.4 参照</p>	-
	<ul style="list-style-type: none"> 資金的支援の方法ごとの金額構成比は、平成 29 年度において、助成 18.7%、貸付 80.6%、出資 0.8%であった。 <p style="text-align: right;">P.4 参照</p>	<ul style="list-style-type: none"> 欧州では、資金的支援の方法ごとの金額構成比は、貸付 49% が最も多く、次いで、助成 29%、出資 16%、複合金融商品 5%、その他 1%であった。 	
② 資金的支援の 1 件あたり提供金額	<ul style="list-style-type: none"> 1 件あたり提供金額を資金的支援の方法ごとに見ると、助成は 100 万円未満が約 7 割、貸付は 100 万円以上 5,000 万円未満が約 7 割、出資は 1,000 万円以上 1 億円未満が約 7 割であった。 1 件あたりの提供金額は欧州と比べると少額であったが、1 件あたり提供金額が 1 億円以上のものも貸付の約 15%、出資の約 10% あった。 	<ul style="list-style-type: none"> 1 件あたり提供金額を資金的支援の方法ごとに見ると、助成は 100 万円未満（69.0%）、貸付は 100 万円以上 5,000 万円未満（72.6%）、出資は 1,000 万円以上 1 億円未満（67.8%）の構成比が最も高かった。 1 件あたり提供金額が 1 億円以上のものは、貸付は 15.1%、出資は 9.7% であった。 <p style="text-align: right;">P.5 参照</p>	<ul style="list-style-type: none"> 欧州では、1 件あたり提供金額が 660 万円未満 18%、660 万円以上 1,320 万円未満 17%、1,320 万円以上 1,980 万円未満 10%、1,980 万円以上 3,960 万円未満 13%、3,960 万円以上 6,600 万円未満 12%、6,600 万円以上 7,260 万円未満 9%、7,260 万円以上 21% と、広い範囲に分布していた。
③ 資金的支援の提供条件	<ul style="list-style-type: none"> 提供条件として、「支援先の支援対象分野の特定」及び「解決しようとする課題の書面確認」が多かった。 提供条件に「アウトカム」を求める割合が欧州と比べると低かった。 	<ul style="list-style-type: none"> 提供条件として、約 6 割の資金的支援提供者が、「支援先の支援対象分野の特定」（60.5%）と「解決しようとする課題の書面確認」（60.4%）を挙げた。 <p style="text-align: right;">P.11 参照</p>	-
		<ul style="list-style-type: none"> 「支援先の社会的な成果の評価が可能であることを条件」としているプログラム・商品において、社会的成果の評価内容の各項目の割合は、「アウトプット」（71.3%）が最も高く、「アウトカム」（42.5%）、「報告（アウトカムの報告）」（25.0%）であった。 <p style="text-align: right;">P.11 参照</p>	<ul style="list-style-type: none"> 欧州では、「アウトカム」（92%）が最も高く、「アウトプット」（86%）、「インパクト」（71%）の順で高かった。

注：比較対象文献は、欧州が EVPA (2018) “The EVPA Survey 2017/2018 - Investing for Impact”、米国等が GIIN (2018) “Annual Impact Investor Survey 2018” である。

1. 我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の現状と特徴




我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の現状と特徴（2 / 2）

項目	我が国の特徴  	現状（アンケート結果の要約）	海外文献調査
④ 資金的支援の提供期間	<ul style="list-style-type: none"> 助成プログラムの約4割は1年未満であり、貸付は10年以上のものも多かった。 	<ul style="list-style-type: none"> 助成プログラムの43.1%は、「1年未満」であった。 貸付は、「限定していない」が最も多いが、他の資金的支援の方法に比べて期間が長く、「10年以上」のものも多かった。 出資は、「限定していない」が多いが、「5年以上10年未満」のものが多かった。 <p>P.14 参照</p>	<ul style="list-style-type: none"> 欧州では、資金的支援の期間で最も高い割合は、助成2年から4年、貸付2年から4年、出資8年から10年であった。
⑤ 非資金的支援	<ul style="list-style-type: none"> 出資や貸付の方が助成よりも非資金的支援を併せて行うプログラム・商品数が多かった。 「資金調達支援」の割合が上位で、欧州と比較すると「ガバナンス支援」の割合が低かった。 	<ul style="list-style-type: none"> 資金的支援と併せて非資金的支援を行っている割合は、出資（50.7%）、貸付（29.5%）、助成（18.1%）であった。 資金的支援と併せて提供される非資金的支援は、助成は「社会的な成果拡大のための戦略支援」、貸付は「収益戦略支援」、出資は「資金調達支援」及び「財務管理支援」が多い。また、非資金的支援のみ提供するプログラム・商品では、「社会的な成果拡大のための戦略支援」が多かった。 <p>P.15 参照</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none"> 「社会的な成果拡大のための戦略支援」（45.3%）、「資金調達支援」（41.9%）、「戦略面の支援」（38.1%）、「人材支援」（35.6%）が上位である。一方、「ガバナンス支援」の割合は17.8%であった。 <p>P.15 参照</p>	<ul style="list-style-type: none"> 欧州では、「戦略面の支援」（81%）、「社会的な成果拡大のための戦略支援」（72%）、「収益戦略支援」（70%）、「人材支援」（70%）、「ガバナンス支援」（69%）が上位であった。
⑥ 資金的及び非資金的支援を充実させるにあたっての課題等	<ul style="list-style-type: none"> 重要課題として認識されながらも改善されていない課題として、人材や評価手法の課題が多く挙げられた。 	<ul style="list-style-type: none"> 課題として認識している回答団体数が多く、重要性の高い課題は、「社会的事業への支援に関する専門スキルを備えた人材が不足している」、「支援先の社会的な成果を評価する手法が不十分である」が上位を占めた。 課題として認識している回答団体数が多く、改善が求められる課題は、「支援先の社会的な成果を評価する手法が不十分である」、「社会的事業への支援に関する専門スキルを備えた人材が不足している」、「リスクと収益性に対応する適切な資金調達が不足している」が上位を占めた。 <p>P.16 参照</p>	<ul style="list-style-type: none"> 米国等では、重要性の高い課題は、「リスクと収益性に対応する適切な資金調達が不足している」、「社会的事業への各種支援の定義や共通理解を促す基準や方法が不足している」が上位を占め、他方で「社会的事業への支援に関する専門スキルを備えた人材が不足している」の重要性は最も低かった。 改善が求められる課題は、「政府による制度的支援が整備されていない」、「支援先の出口戦略が見つからない」が上位を占め、他方で「社会的事業への支援に関する専門スキルを備えた人材が不足している」は改善度が最も高かった。

2. 我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の充実に向けて

- アンケート調査の結果等から考察した我が国の特徴とインタビュー調査から得られた気づきを踏まえると、社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の充実に向け、以下の方向性が考えられる。休眠預金等活用制度の開始により、人材、評価手法、非資金的支援等の拡充が図られ、我が国の社会課題解決能力が飛躍的に向上していくことが期待される。

我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の充実に向けた今後の検討の方向性（1 / 2）

項目	我が国の特徴（再掲）  	（参考）インタビュー調査から得られた気づき	支援の充実に向けた今後の検討の方向性 
① 資金的支援の年間提供金額及び提供方法	<ul style="list-style-type: none"> ● 提供金額は平成 27 年度から平成 29 年度にかけて緩やかに増加した。 ● 資金的支援の方法ごとの金額構成比を見ると、貸付が約 8 割を占め、欧州と比べて高かった。 ● 貸付の主たる資金的支援提供者は、「政府系金融機関」及び「信用金庫、信用組合、協同組合、労働金庫」であった。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 成長ステージや事業の属性に応じた資金的支援を実施 ● 成長期の支援が不足しているとの意見があった ● 多様な出口支援のあり方 	<ul style="list-style-type: none"> ● 社会的事業者の成長ステージや事業の属性に応じたさまざまな資金的支援の方法の組み合わせ事例を共有 ● 社会的事業の出口支援として、財務的な持続可能性の確保とともに、スケールアップ（規模の拡大）、スケールアウト（他地域への複製展開）等への支援の拡充
② 資金的支援の1件あたり提供金額	<ul style="list-style-type: none"> ● 1 件あたり提供金額を資金的支援の方法ごとに見ると、助成は 100 万円未満が約 7 割、貸付は 100 万円以上 5,000 万円未満が約 7 割、出資は 1,000 万円以上 1 億円未満が約 7 割であった。 ● 1 件あたりの提供金額は欧州と比べると少額であったが、1 件あたり提供金額が 1 億円以上のものも貸付の約 15%、出資の約 10% あった。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 1 件あたり提供金額の異なる複数の資金的支援提供者（民間金融機関、政府系金融機関、ベンチャーキャピタル）や自治体が連携し、地域課題の解決に取り組む例もあった 	<ul style="list-style-type: none"> ● 資金的支援提供者間等の相互理解を促すため、定期的な対話によるネットワーキングの機会を設定 ● 社会的事業者に関する支援情報を集約したプラットフォームの整備
③ 資金的支援の提供条件	<ul style="list-style-type: none"> ● 提供条件として、「支援先の支援対象分野の特定」及び「解決しようとする課題の書面確認」が多かった。 ● 提供条件に「アウトカム」を求める割合が欧州と比べると低かった。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 社会的な成果に関する認識の共有が重要 ● 資金的支援だけではなく、戦略策定や事業実施に積極的に参画し、中長期の伴走を行い、事業進捗と社会的な成果（アウトカム）の評価・モニタリングを実施している例もあった 	<ul style="list-style-type: none"> ● 資金的支援提供者と社会的事業者の間で社会的な成果（アウトカム）を共通言語化 ● 社会的な成果（アウトカム）の評価に関する情報提供やツール開発

2. 我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の充実に向けて

我が国の社会的事業に対する資金的及び非資金的支援の充実に向けた今後の検討の方向性（2 / 2）

項目	我が国の特徴（再掲）  	（参考）インタビュー調査から得られた気づき	支援の充実に向けた今後の検討の方向性 
④ 資金的支援の提供期間	<ul style="list-style-type: none"> 助成プログラムの約4割は1年未満であり、貸付は10年以上のものも多かった。 	<ul style="list-style-type: none"> 複数年度助成など柔軟性の高い助成プログラムの必要性 短期的な利益を求めないファンドの活用 理念を共有した投資家の必要性 	<ul style="list-style-type: none"> 社会的事業者のニーズに応じた柔軟性の高い助成プログラムの開発
⑤ 非資金的支援	<ul style="list-style-type: none"> 出資や貸付の方が助成よりも非資金的支援を併せて行うプログラム・商品数が多かった。 「資金調達支援」の割合が上位で、欧州と比較すると「ガバナンス支援」の割合が低かった。 	<ul style="list-style-type: none"> 戦略と組織基盤強化の基本方針を共有するデューデリジェンス（事業精査）を実施する例もあった ガバナンス支援に関しては、弁護士や公認会計士など専門家による創業期から成長期にかけての支援や、資金的支援提供者等が支援先団体の役員・理事に就任し、経営に対するガバナンス支援を実施する例もあった 助成規模は少額であるものの、社会的事業の成長を促す非資金的支援を併せて実施する例もあった 	<ul style="list-style-type: none"> 社会的事業に対する非資金的支援提供者の支援内容の見える化、情報発信 弁護士や公認会計士など専門家によるガバナンス支援のロールモデルの紹介、普及 社会的事業の能力開発に資する非資金的支援を資金的支援と組み合わせる実施。効果的な支援事例を収集し、関係者間で共有
⑥ 資金的及び非資金的支援を充実させるにあたっての課題等	<ul style="list-style-type: none"> 重要課題として認識されながらも改善されていない課題として、人材や評価手法の課題が多く挙がった。 	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関や自治体での経験者を活用するなど、スキルある専門人材による支援の仕組みが必要といった意見があった （社会的事業者に対する表彰制度はあるが）資金的支援提供者等に対する表彰により、社会課題解決に関する支援の認知度向上や支援方法の多様化が期待される 	<ul style="list-style-type: none"> 専門人材による支援の仕組みの構築 社会的事業の特性を理解した人材の育成・配置 社会的事業に対する資金的支援の規模拡大や多様化に貢献した資金的支援提供者等の表彰など認知度向上のための方策の検討