

《資料1》NPOの資金ニーズ分析

NPO事業サポートローンの改革に取り組むためには、まずはNPOの資金ニーズの動向について把握をする必要がある。

この点について、中央労働金庫がシニアSOHO普及サロン・三鷹（注1）に委託して、「立ち上げ資金のニーズ調査」を行った。ここではその結果の概要を紹介するとともに若干の考察を加えておきたい。

（注1）シニアの地域ビジネス参加のプラットフォームとして、①IT習得、②ベンチャーをめざす交流・自己発見、③スキル情報発信・マッチングの3つの事業を行うNPO法人である。詳しくは、<http://www.svsoho.gr.jp/>を参照。

1. 調査概要

<目的>

地域のニーズによって立ち上がったNPO法人が、その機動性を迅速に発揮するためには、よりタイムリーな融資が必要であると考えられる。かねてより、事業立ち上げ時（特に、法人認証取得前後）に必要な資金の融資に関する要望や問い合わせも多い。

そこで、NPO法人における事業活動の展開と、それに伴う融資ニーズを、特に法人取得前後の活動・資金調達状況から把握し、「NPO事業サポートローン」を、よりニーズにあった商品にし、より有効に活用できる融資制度に実現に向けての改善提案を行う。

<調査対象>

中央ろうきん管内1都7県の特定非営利活動法人で、財政規模が500万円（／年間）以上、事業費100万円以上の事業活動を展開している法人

<サンプリング方法> 中間支援組織の推薦、及びNPOサポートローン融資先等から選定

<配布数> 99

<回答数> 53 (53.5%)

	茨城県	栃木県	群馬県	埼玉県	千葉県	東京都	神奈川県	山梨県
配布数	16	6	5	10	11	35	12	4
回答数	6	4	2	2	8	24	5	2

<実施時期> 2003年12月

<調査内容>

①事業活動（プロジェクト）ごとにみる事業展開と収支

- ・プロジェクト内容
- ・総事業費、活動人員
- ・財源・資金手当て方法（会費・寄付／自主事業収入／事業委託事業／補助金・助成事業／内部借入れ／金融機関借入れ／市民債券）
- ・実施時期（企画、実施、入金、支払い）

②初年度経費の内訳

③金融機関借入れを財源とする事業の今後の見通し

④ろうきんの社会貢献活動の認知度と期待

2. 調査結果（サマリー）

調査の結果、NPO法人認証前後6ヶ月（計1年）の間に、スタートする事業が33件（53件中）と多く、事業開始前に、施設整備や備品・設備購入等、資金がまとまって必要なケースが見られた。NPO法人の設立には、資本金等の多額の資金は必要ないものの、認証取得前後の事業展開に当たっての資金ニーズがあることがわかった。

必要資金の財源は、展開する事業費が当てられているが、事業展開前に必要な経費や突発的にまとまって必要な経費については、理事個人からの借入れを起しているケースが3割を超えている。これに対して、金融機関からの借入れは13%（一般よりも高い比率と推察される）に留まっている。市民債券の発行による資金手当ても見られる（3%）。

理事からの借入れの時期を見ると、法人認証時（3ヶ月以内）に実施されているケースが多く、本格的に事業を展開するに当たり、法人格を取得して法人の責任において、理事との契約関係を結ぶケースが多いものと思われる。

理事借入れの一回あたりの借入額の平均は267万円、3年間の累積の平均は499万円。金融機関からの借入れは5件あり、一回あたりの借入金額は、平均440万円。

今後「積極的に、あるいは、必要ならば、金融機関からの融資を受けたい」との回答は、あわせて68%に及んでおり、「新たに事業を始めるとき」（68%）や「これまでの事業を拡大するとき」（56%）等に融資を希望している。

また、融資用途は、管理費よりも事業費、人件費よりも物件費に手当てしたいとの意向が強い。

本調査の回答者は、それぞれの有償事業を展開して自主事業収入を得ているものの、会員の会費収入や、公民の補助金や助成金等を利用して、受益者の負担を抑える工夫が見られる。事業費の内訳では、人件費が7割と多いが、従事スタッフのボランティア意識の高い活動によるところも多く、一人当たりの収入は年平均58万円程度である。

NPO法人が、将来的に安定した事業基盤をもつためには、管理運営部門と適正な人件費の確保が必要な課題となる。今後、金融機関としてのNPO支援に当たっては、こういった経費の手当ても念頭において、事業計画、融資計画を支援していく必要がある。

（補足＝労働金庫について）

- ・ 労働金庫の認知度は100%。NPO支援についてもほぼ認知されている。（87%がある程度知っている）
- ・ 具体的な制度の認知度は、「融資」が81%、「助成」49%。その他はあまり知られていない。
- ・ 金融機関に期待するサポートは、「融資」「助成」が圧倒的に多いが、「会計・税務に関する相談・アドバイス」も55%と半数を超えている。
- ・ 中央ろうきんの支援活動への期待も、「融資」「助成」が圧倒的に多いが、「NPOセミナー」（38%）や、「ろうきんNPOサポーターズ」（34%）への期待も少なくない。

3. 考察

前ページでみる通り、「積極的に、あるいは、必要ならば、金融機関からの融資を受けたい」との回答は、あわせて68%に及んでおり、NPOの旺盛な資金ニーズがうかがえる。しかし、現実には金融機関からの借り入れは13%にとどまり、むしろ理事者からの借り入れや市民債券の発行（支持者からの借り入れ）が多くなっている。このギャップをどう考えるか。

この点、上記サマリーにはない『「NPO事業サポートローン」についての意見』（自由記入）を見ると、以下のような意見が目立った。

- ・ NPO法人の場合、担保となる資産も少なく、市中金融機関からの融資は難しいのが現状です。
- ・ 理念、ミッション、人材、企画を担保にして、融資をしていただきたい
- ・ 土地等のみを担保とするのではなく、プロジェクトファイナンスの手法も取り入れてほしい

これらから推察するに、やはり労働金庫を含む金融機関は、融資の面でNPOの資金ニーズに対して十分応え切れているとはいえない。しかし、前述のデータで見るとおり、労働金庫に対する期待は非常に高いものがある。また、自由記入欄でも以下のような期待が見られた。

- ・ NPO寄付システムに関連し、ろうきんは信頼できるNPOをリストアップしているそうですが、一步広げ、勤労者にNPO情報を提供し、勤労者→ろうきん→NPO活動への参加、という流れをつくれたらありがたいです。
- ・ 会計・税務が弱い団体が多いので、講習会や個別に相談できるシステムがほしい。
- ・ 働く人たちを支援する「ろうきん」は、市民による活動を、一般の金融機関とは違う視点、角度から応援してください。

ろうきんとしても、こうした期待にこたえ、より利用しやすい融資制度作り等に取り組む必要がある。また、NPO側の金融機関（あるいはろうきん）に対するニーズは融資のみに限らない。特に、「会計・税務に関する相談・アドバイス」に対するニーズや、寄付等による資金調達支援には、専門家と連携して応える必要がある。

もうひとつ重要な点は、将来的に安定した事業基盤を持つ上での管理運営部門および適正な人件費の確保である。こうした費用は設備資金やつなぎ資金のようにニーズが見えやすいものではないが、NPOの成長に伴って必要とされるものである。とすると、NPOのキャッシュフローを継続的に把握できていないと、このようなニーズに応じた資金供給は難しいことになる。

この問題に対応するため、ろうきんとしては、体制上の問題にも配慮しつつ、融資先NPOに対して途上管理を充実させることを検討する必要がある。