

社会的事業に対する資金提供実態に関する調査

概要

平成30年3月30日

株式会社インテージリサーチ

調査の前提と留意点

資金提供団体に対してアンケート調査を実施し、社会的事業に対し資金提供を実施していると回答の得られた内容を取りまとめた。調査の前提及び留意点は次のとおり。

調査の前提

- 本調査では、「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、社会的事業に対する資金提供（助成、貸付け、出資等）の実施の有無や資金提供金額、提供内容を調査した。
- 資金提供団体に対し、具体的な資金提供の制度・商品等の名称の記載を求めたが、複数ある場合はそれらの名称ごとではなく、複数の制度・商品等を一括にまとめることも可とした。
- 資金提供金額は、平成26年度から平成28年度までの直近3か年度の年間提供金額（フロー）等の回答を求めた。

留意点

①社会的事業に対する資金提供の解釈

社会的事業又は社会的課題について、資金提供団体の解釈は様々である。例えば、地域中小企業への資金提供は地域課題の解決に繋がるため、全て社会的事業に対する資金提供と解釈した団体がある。一方、同種の資金提供であっても、社会的事業に対する資金提供であるとは厳密には判断できないとし、回答を控えるとした団体もある。

調査票の記入内容等をもとに内容の精査に努めたが、**資金提供団体の回答をベースとした広義の社会的事業に対する資金提供**であると捉える必要がある。

②調査対象とした資金提供団体

先行研究との関係図（イメージ）

先行研究※を参考とし、幅広く調査対象を選定し回答を得た。

先行研究との相違点としては、先行研究は海外向けの資金提供を対象に含むが、本調査は対象範囲外としている。

また、先行研究は社会的インパクト投資（主に貸付け・出資等）の残高（ストック）を示すのに対し、本調査では貸付け、出資等に加えて助成（寄付含む）も含めた年間資金提供金額（フロー）を示す点で異なる。

※「日本における社会的インパクト投資の現状2016」（G8社会的インパクト投資タスクフォース国内諮問委員会、平成28年9月）

※「日本における社会的インパクト投資の現状2017」（GSG国内諮問委員会、平成30年2月）

先行研究

- ・実績額又は残高（ストック）
- ・海外及び国内向け
- ・社会的インパクト投資（貸付け・出資等）

- ・実績額（フロー）
- ・国内向け
- ・社会的事業への資金提供（助成・貸付け・出資等）

本調査

③資金提供規模の示し方

上記を踏まえ、我が国全体の資金提供の規模は推計処理せず、調査結果の回答結果として得られた資金提供金額を単純合計した資金提供の規模を示すこととした。

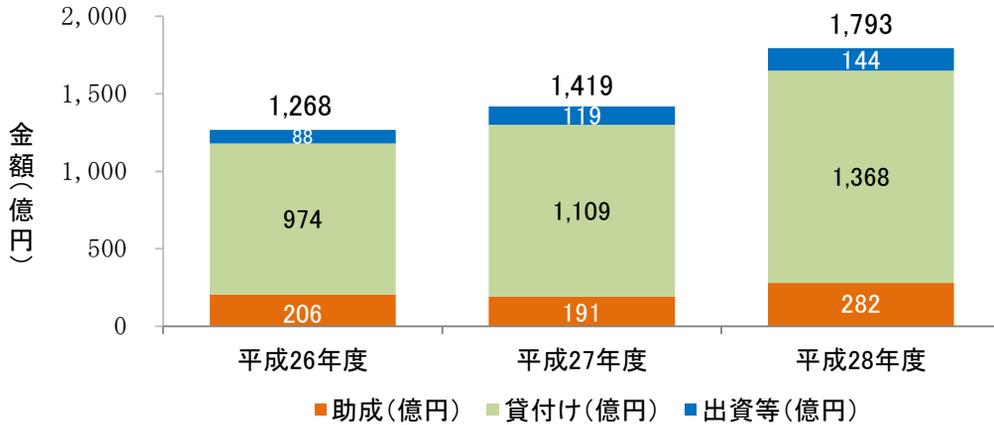
考え方のまとめ

- ✓ 社会的事業に対する資金提供は、資金提供団体ごとに多様な解釈
- ✓ 助成（寄付も含む）、貸付け、出資等の3手法を把握
- ✓ 推計等の処理は実施せず、回答のあった年間資金提供金額（フロー）を単純合計

社会的事業に対する資金提供金額（単純合計）

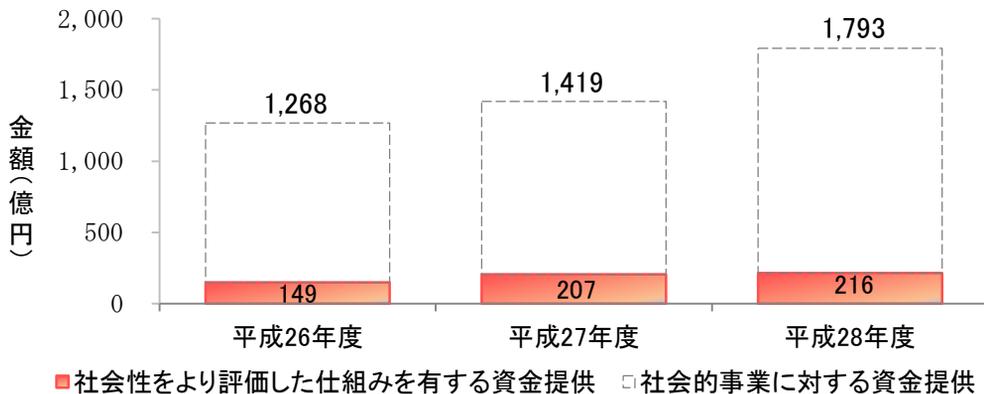
- 社会的事業に対する年間資金提供金額（フロー）の単純合計は、平成26年度が1,268億円、平成27年度が1,419億円、平成28年度が1,793億円で推移している。
- 増減を手法別に見ると、助成は平成28年度に増加、貸付けは前年度比10～20%程度の増加、出資等は前年度比20～30%程度の増加で推移している。

社会的事業に対する年間資金提供金額の推移（単純合計）

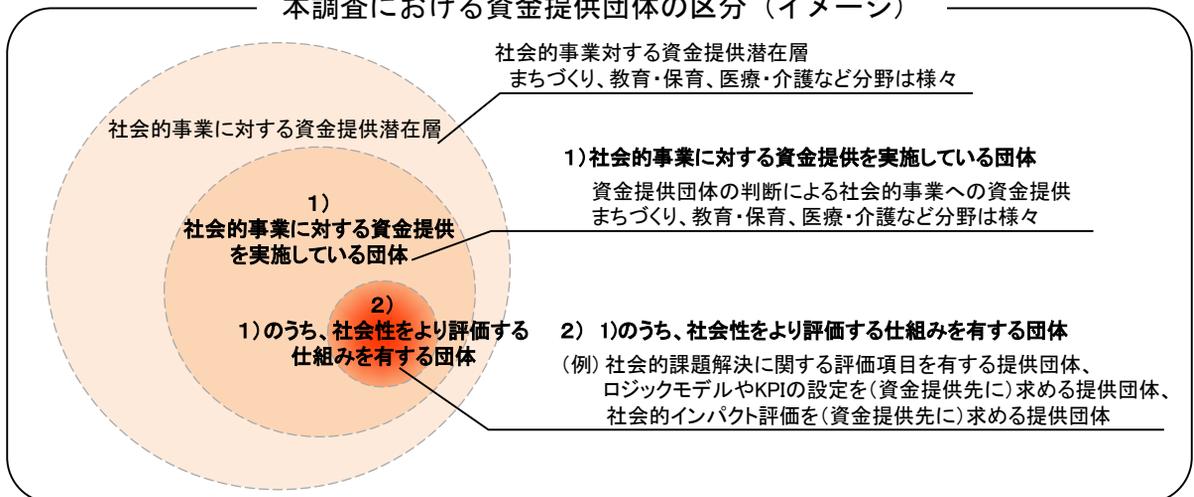


- 上記金額のうち、「社会性をより評価する仕組みを有する」資金提供金額（単純合計）を把握したところ、平成26年度が149億円、平成27年度が207億円（前年度比38.8%増）、平成28年度が216億円（前年度比4.3%増）と徐々に増加している。

社会性をより評価する仕組みを有する年間資金提供金額の推移（単純合計）



本調査における資金提供団体の区分（イメージ）



社会的事業に対する資金提供の特徴

アンケート調査で得た618事業（617団体）の結果を用いて、資金提供手法別に、社会的事業に対する資金提供の傾向をまとめた。

	助成	貸付け	出資
対象ステージ ※	全体的に「創業期」「成長期」が高いが、「特に想定していない」も高い。「特に想定していない」は、全ステージを対象としていると考えられる。		
	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 ※	全体的に「地域の活性化・まちづくり、安全・安心な生活の実現」が高い。		
	教育・保育 医療・介護・保健衛生・福祉 文化・芸術・スポーツ	医療・介護・保健衛生・福祉 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
資金提供時の工夫 ※	<ul style="list-style-type: none"> 資金提供時に何らかの工夫を行っている割合は、79%である。 具体的には、「審査時に社会性の評価を実施」が最も高く、次いで、「複数年度にわたり資金を提供」、「社会的成果の評価（社会的インパクト評価）を実施」となっている。 「社会的成果の評価（社会的インパクト評価）を実施」と回答した団体には、社会的インパクト評価を実施している団体以外にも、何らかの社会的成果を測定しようと試みている団体も含まれている。 		
	「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 ※	<ul style="list-style-type: none"> 非資金的支援の実施率は、59%である。 非資金的支援の内容は、財務面での支援である「資金調達支援」「事業計画策定」が30%前後と高く、次いで、一般的業務支援の「事業戦略支援」が25%で続く。 助成では財務面に関する支援がやや低く、出資等では組織体制に対する支援や財務面に対する支援が高い。 助成や貸付けに共通して、組織体制や社会的インパクトに関する支援の実施率は低い傾向にある。 		
	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

図表は、次頁参照

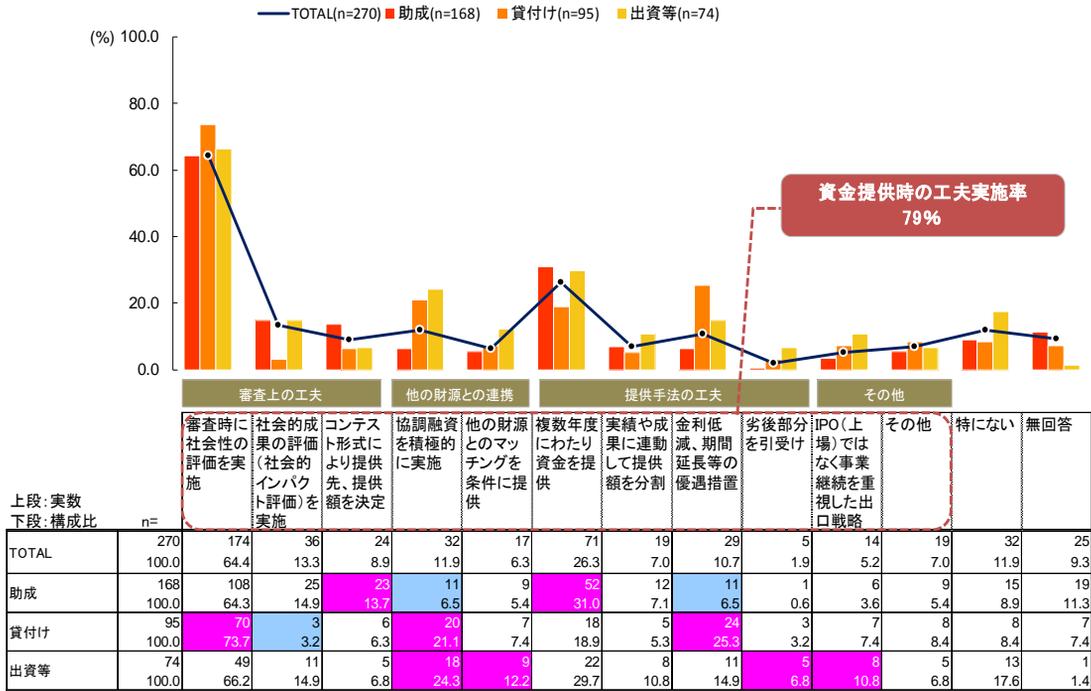
図表は、次頁参照

※助成、貸付け、出資等の3手法で比較した特徴

社会的事業に対する資金提供の特徴

<資金提供時の工夫>

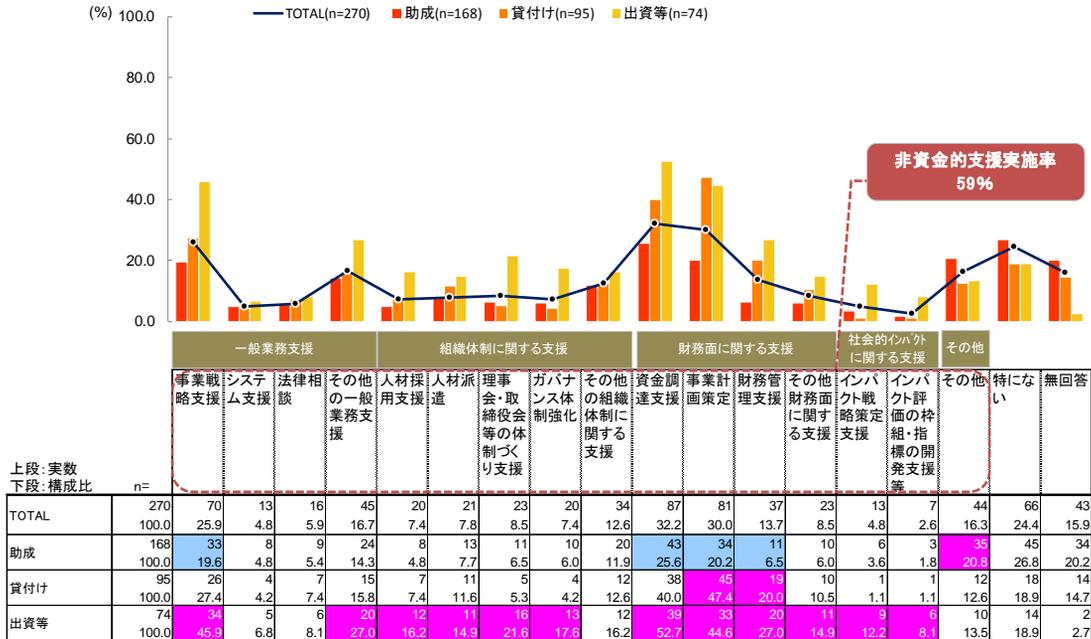
資金提供面の工夫内容（複数回答）



注) 複数回答のため構成比の合計は100%にならない。

<非資金的支援（資金提供以外の経営・技術面での支援）の実施状況>

非資金的支援の実施内容（複数回答）

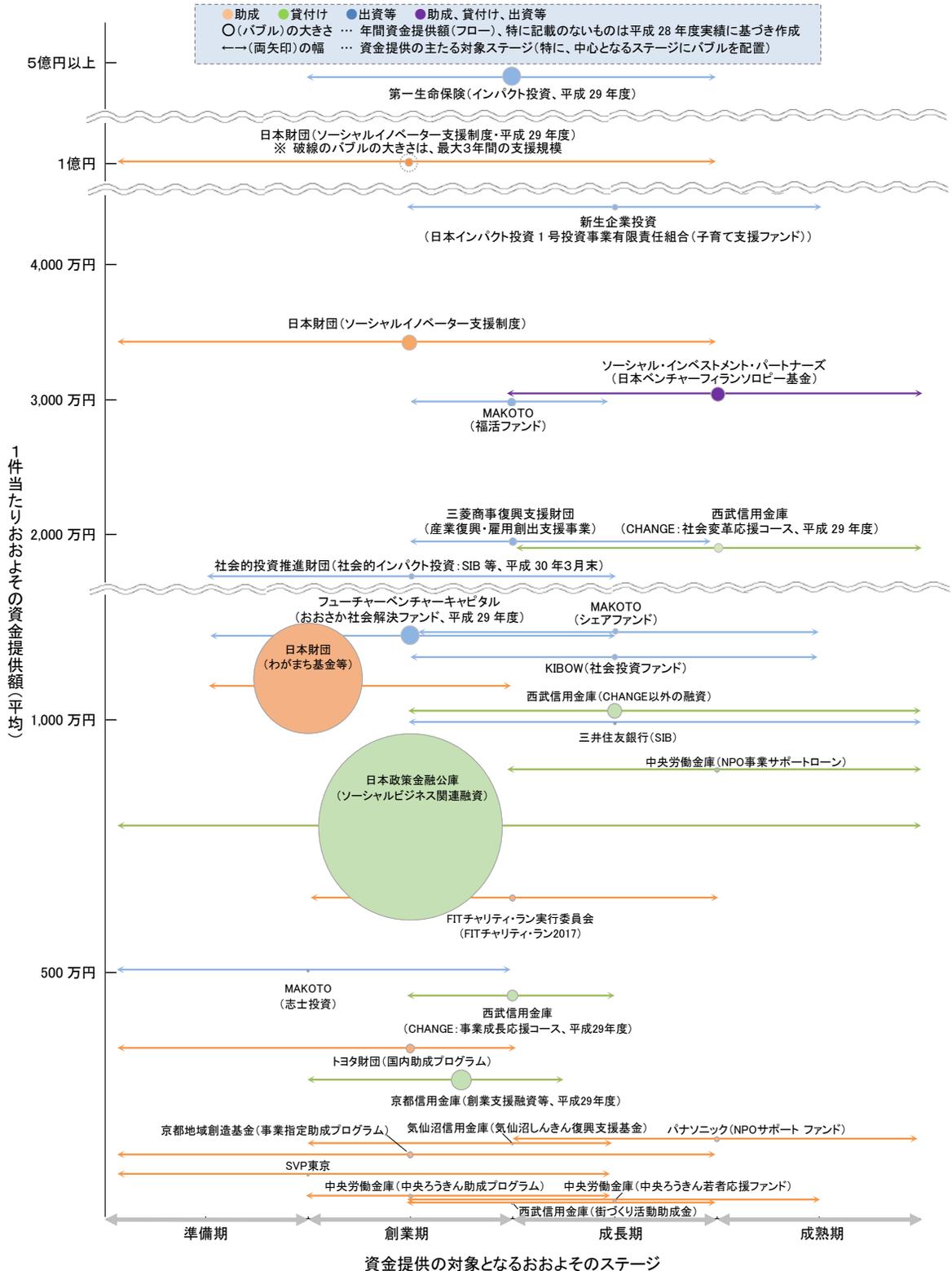


注) 複数回答のため構成比の合計は100%にならない。

インタビュー団体の資金提供分布

- ・インタビュー調査結果を基に、資金提供の分布図を作成した。
- ・1団体の1件当たり資金提供額（平均）が500万円以下の範囲には助成、500万円以上では貸付け、1,000万円以上では出資等による資金提供を実施する団体が存在する。

インタビュー調査結果をもとにした資金提供の分布（イメージ）



インタビュー調査による資金提供手法別の実態

助成	<ul style="list-style-type: none">・ 案件形成前のニーズ調査に活用可能な助成や条件を満たせば複数年助成するもの等、資金提供先の段階的発展を促す工夫が見られる（(公財) トヨタ財団、中央労働金庫）。・ 1件当たり助成額が突出して大きなものとして、社会変革を狙って年間5,000万円から1億円を提供すると共に非資金的支援も行う事業が登場している（(公財) 日本財団）。・ プロジェクト助成が主流の中、組織基盤強化へ資金提供をする団体があり、外部の専門家組織による別プログラムの研修と連携させた経営支援ほか（パナソニック(株)）、専門家派遣を通じた経営支援等を行う団体もある（SIP ※）。このほか、ロジックモデル作成やKPI設定等による社会的成果を志向した支援や社会的インパクト評価による成果の可視化を図る団体も存在する（(公財) トヨタ財団、SIP ※）。・ 行政、企業、他のNPO等との連携が必要との認識を持つ団体も多く、地域の様々なプレーヤーと連携したプロジェクトを組成している例も見られる（(公財) 京都地域創造基金）。 <p>※ SIP：（一社）ソーシャル・インベストメント・パートナーズ</p>
貸付け	<ul style="list-style-type: none">・ 社会的課題解決の担い手として特定非営利活動法人、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスを切り出し、これらを対象に特化した融資制度を有している。・ 社会的事業の社会性については、各資金提供団体が独自の基準で評価している。一方、資金提供先の事業の課題解決に対する社会的インパクト評価を要求する資金提供団体は、ごく一部に留まる。・ 非資金的支援では、地域の産業支援等で培ったネットワークを活かした外部専門家の派遣や、ソーシャルビジネスの担い手が抱える経営課題の解決を支援するため、専門性の異なる複数の機関によるネットワーク構築を推進している例が見られる（西武信用金庫、(株)日本政策金融公庫）。・ 社会的事業の準備期に対応した助成制度をCSRの一環として設けてきたが、今後は、本業として融資につながる助成や融資による支援を目指す方針の団体もある（中央労働金庫）。
出資等	<ul style="list-style-type: none">・ 自己資金からの投資（(一社) MAKOTO、(一財) KIBOW、新生企業投資(株)、第一生命(株)）や匿名組合出資（(公財) 三菱商事復興財団、(株)デジサーチアンドアドバタイジング、プラスソーシャルインベストメント(株)）等、様々な形態での資金提供が進んでいる。・ ベンチャーキャピタルでは、準備期（シード期）のスタートアップに特化して、比較的短い期間でM&AやIPOによる経済的リターンを狙うものもあるが、IPO等の出口戦略を前提としない出資もある（フューチャーベンチャーキャピタル(株)、(株)デジサーチアンドアドバタイジング、(一社) MAKOTO）。・ 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設計することで、社会的インパクト投資に関心ある個人投資家の呼び込みに成功した団体もある（(株)三井住友銀行）。・ 非資金的支援では、社会的課題の解決に向け徹底して必要な経営・技術支援を行う団体もある（SIP、(一社) MAKOTO、(一財) KIBOW）。・ 社会的インパクト投資を始める団体が増えつつあり（新生企業投資(株)、第一生命保険(株)）、社会的成果を明確に志向し、資金提供を通じて社会的課題の解決を加速しようとする動きが広がりつつある。