

NPO 法人への融資に関する調査

報 告 書

2008 年 2 月 22 日

明治大学経営学部
准教授 小関隆志

koseki@kisc.meiji.ac.jp

目 次

I 質問票調査の仮説と概要 p.1

1. 調査仮説
2. 調査概要

II 調査結果 p.4

1. NPO 法人の収入規模 (Q1-2)
2. 資金調達方法 (Q2-1)
3. 融資を受けた回数 (Q2-3)
4. 借入金額 (Q2-5)
5. 経営支援 (Q2-9)
6. 借入に代わる対処 (Q3-1~Q3-3)
7. 融資に対する考え方 (Q4-1~Q4-3)
8. 金融機関・中間支援組織・行政機関の役割 (Q5-1~5-3)
9. 各事業分野の特徴
10. 借入先の選択 (Q2-4~Q2-8)
11. 借入先の特徴

III まとめ p.32

1. 借入の経験と相関関係
2. 各事業分野の特徴
3. 資金調達・借入金の使途
4. 借入先の選択
5. 借入の障害要因
6. 経営支援
7. 融資に対する考え方

(注記：本調査は平成 19 年度文部科学省科学研究費を得て行われた。)

I 質問票調査の仮説と概要

1. 調査仮説

NPO 法人の資金調達の一手段として融資が注目されている。NPO や社会的企業に対して融資を行う金融機関や融資制度については各種の研究・調査で紹介されているものの、資金を借りる NPO の側から実態を分析した調査研究は、経済産業研究所の質問票調査などを除き、ほとんどない。そこで、2007 年度科学研究費を得て NPO 法人を対象とした質問票調査を行い、融資の実態を解明することとした。

質問票調査にあたっての主な仮説は以下の 7 点である。

1) NPO 法人の資金調達手段は多様だが、組織の成長段階に応じて、あるいは場面に応じて手段を使い分けているのではないかと。借入金もそうした資金調達手段の一つとして、特定の段階あるいは場面で選択されている可能性がある。

2) NPO 法人が資金を借りる主な理由として、公的介護保険や障害者自立支援などの認可事業、地方自治体などからの委託事業、指定管理者事業、補助金事業を行うに際して、介護報酬や委託料・補助金等が支払われるまでのつなぎ資金が大きな割合を占めていると言われる。しかし、代金が概算払い（前払い）であればつなぎ資金の需要は発生しない。代金の支払時期と融資には因果関係がみられるのではないかと。

3) NPO 法人のなかでも、事業分野や収入規模によって、資金の借入の有無や頻度に違いがあるのではないかと。一般に、収入規模の小さな組織は借入をしない傾向にあると言われる。また、その NPO 法人がどのような事業から主な収入を得ているかによっても、借入の有無や頻度に違いが出るのではないかと。例えば公的介護保険などの認可事業を中心に行っている組織は借入が多いなどの特徴が分かるのではないかと。

4) NPO 法人がどこから資金を借りるかを選択する際には、何らかの理由・基準があるのではないかと。例えば NPO バンクなどはもともと NPO やワーカーズコレクティブなどとの強い信頼関係で結ばれているが、こうした特徴は他の金融機関には見られない。

5) NPO 法人に対する融資制度が新設されてきているとはいえ、金融機関には NPO に対する理解が不足しており、NPO が融資を断られていると言われるが、仮に多くの NPO が必要な融資を受けられない場合、満たされない融資需要が潜在していることになる。実際の融資件数には現れてこない、NPO 法人の潜在的な融資需要はかなり大きいのではないかと。

6) NPO 法人が資金を借りるかどうかを判断する際に、客観的な資金需要の多寡だけでなく、そもそも「融資」「借金」に対する当事者の価値観が大きく影響しているのではないかと。例えば、「NPO は非営利だから、融資はなじまない」「NPO は今ある資金の範囲内で活動すべき」という信念を持っていると、借入を避けるような事業のやり方を選択するだろ

うし、その逆もまた然りである。

7) NPO への融資に際して、経営支援の必要性は指摘されながらも、多くの NPO 法人は個別に専門家の支援を探している状態で、体系的な支援体制は必ずしも整備されておらず、中間支援組織の果たしている役割も限定的なのではないか。

2. 調査概要

本質問票調査の概要は以下のとおりである。

2007 年 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。

質問票作成にあたり、主に参考にした文献は下記の 7 点である。

- ・「豊かな公」を支える資金循環システムに関する実態調査（2006 年）
- ・経済産業研究所「2005 年 NPO 法人アンケート調査結果報告」（2005 年）
- ・中央労働金庫による NPO の立ち上げ資金ニーズ調査（2003 年）
- ・シーズによる自治体 NPO 支援策に関する調査（2003 年）
- ・北海道 NPO センター等による資金需要の調査（2002 年）
- ・日本政策投資銀行「NPO の資金調達と金融機関の役割」（2001 年）
- ・横浜市市民活動団体への経済的課題解決のための支援の方策検討調査（2005 年）

調査対象の範囲に関して、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」から無差別に抽出した 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、質問票を紛失した場合はウェブサイトから質問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、回収した質問票のうち記入内容の不備や、理由があり回答できない質問票が 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%

なお、質問票の印刷・発送・回収・集計の業務は、有限会社 地域情報設計研究所に委託して実施した。

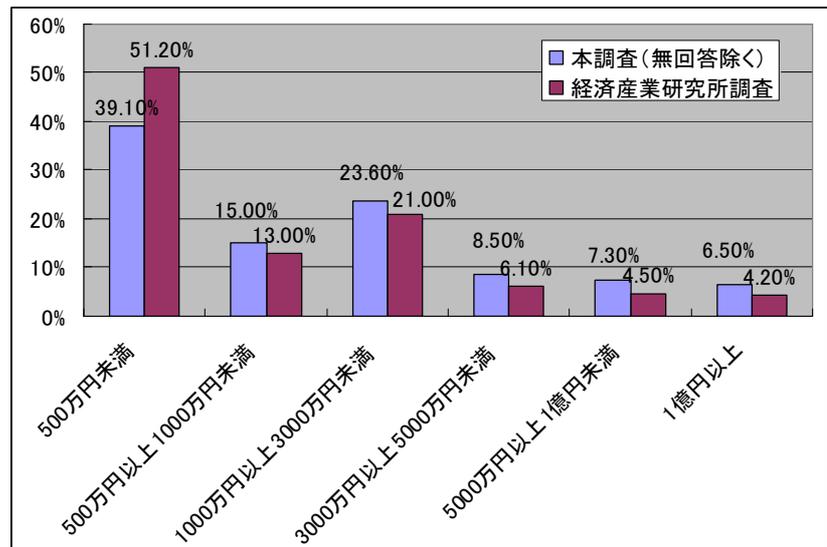
II 調査結果

1. NPO 法人の収入規模 (Q1-2)

NPO 法人全体の 44 割近く (38.4%) が 500 万円未満であった (図表 1)。ただし、経済産業研究所 (2007) によれば、平成 17 年度特定非営利事業活動の全収支規模はもっと小さい (経済産業研究所 (2007) は「特定非営利事業活動」に限定しており、単純比較はできない)。

本調査では、全体として収入額の大きい団体から回答が寄せられた。小規模な団体は融資を受けていないことがおおく、本調査には「関係ない」と判断して回答しなかった可能性が大きい。

図表 1 収入規模



2. 資金調達方法 (Q2-1)

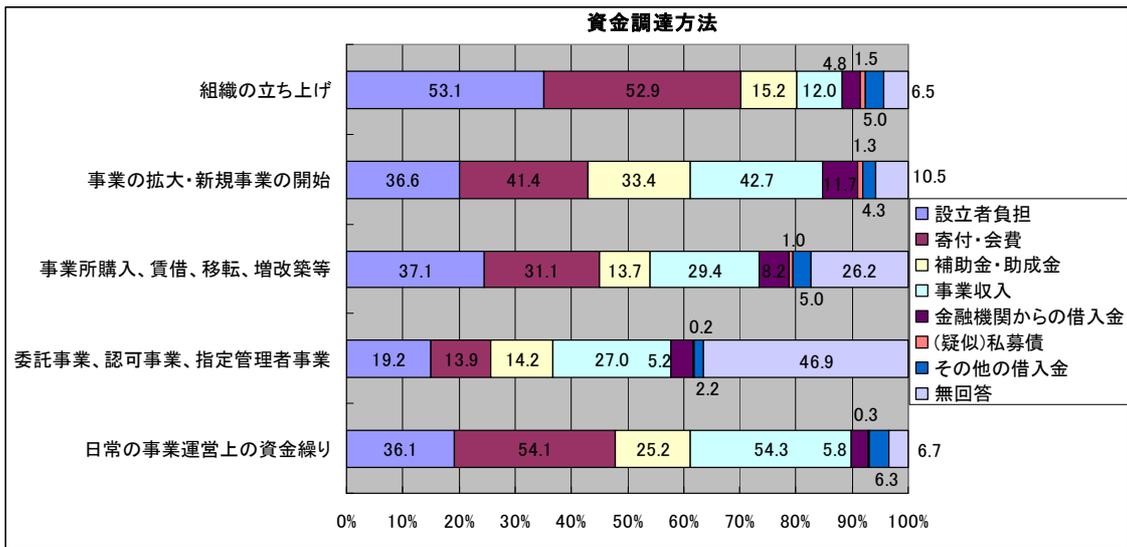
NPO 法人は組織の成長段階あるいは場面に応じて、借入金を含めて多様な資金調達の方法・手段を選択しているのではないかと。ここでは、「組織の立ち上げ」「事業の拡大・新規事業の開始」「事業所購入、賃借、移転、増改築等」「委託事業、認可事業 (介護保険等)、指定管理者事業」「日常の事業運営上の資金繰り」の 5 種類に分けて、それぞれの資金調達方法を尋ねた。

資金調達方法としては、「設立者負担」「寄付・会費」「補助金・助成金」「事業収入」「金融機関からの借入金」「(疑似) 私募債」「その他の借入金」の 7 種類に分類した (図表 2)。

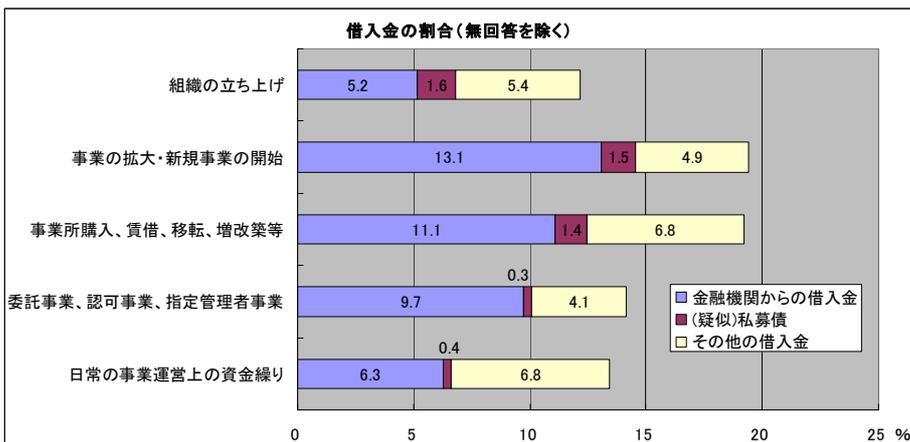
「組織の立ち上げ」においては、設立者負担 (53.1%) や 寄付・会費 (52.9%) といった資金が主に使われ、借入金への依存は比較的少ない (金融機関 4.8%、疑似私募債 1.5%、その他の借入 5.0%、計 11.3%) (図表 3)。

これに対し、「事業の拡大・新規事業の開始」では、事業収入の割合が最も大きく (42.7%)、借入金も多い (金融機関 11.7%、疑似私募債 1.3%、その他の借入 4.3%、計 17.3%)。補助金・助成金の活用も多い (33.4%)。

図表 2 資金調達方法



図表 3 借入金の割合（無回答を除く）



委託事業・認可事業などについては、無回答が 46.9%と大きいですが、これは該当しない団体が多いのであろう。無回答を除いた割合を算出すると、事業収入および金融機関からの借入が比較的大きい。

日常の資金繰りでは、寄付・会費（54.1%）と事業収入（54.3%）の割合が大きい。

借入金は、事業の拡大・新規事業の開始（17.3%）や事業所購入等（14.2%）を中心に、まとまった資金を必要とする際に借りていることが分かった。

3. 融資を受けた回数（Q2-3）

経済産業省（2007）の調査は現在の借入残高を問うているが、借入金額や、過去に借りたことがあるか否か、どの程度の頻度で借りているかについては分からない。例えば現在の借入残高が 100 万円だとしても、当初の借入金額は 1000 万円で、そのうち 900 万円は既に返し終えているかもしれない。また、たまたま現在の借入残高が 0 円でも、過去に全く借りたことがない団体と、過去に 5 回以上借りている団体とは質的に異なるので、区別

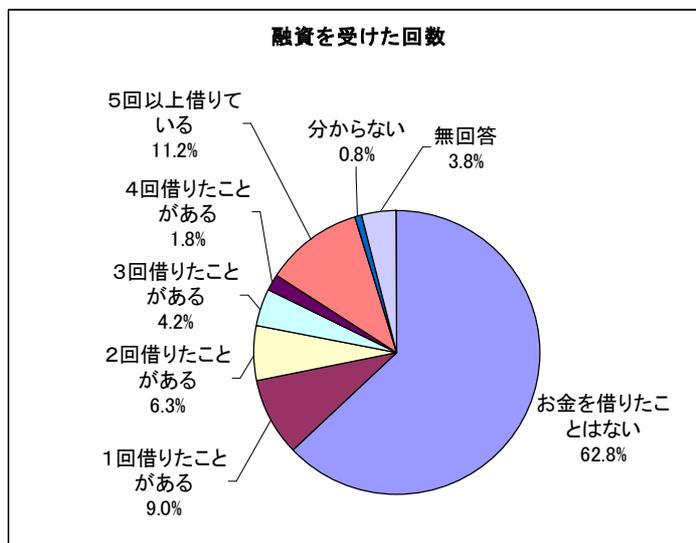
すべきであろう。聞き取り調査によれば、全く借入れをしたことがない団体と、特殊事情（例えば事業所の移転など）により1回だけ借入れたことがある団体、頻繁に借入をする団体（例えばつなぎ資金や運転資金等）とに大別され、借入の性質も異なってくるのではないかと推測される。そこで本調査は、融資を受けた回数と借入金額を尋ねた（図表4）。

資金を借りたことがない団体は62.8%。**融資経験のある団体は33.4%で、3分の1に達している。**

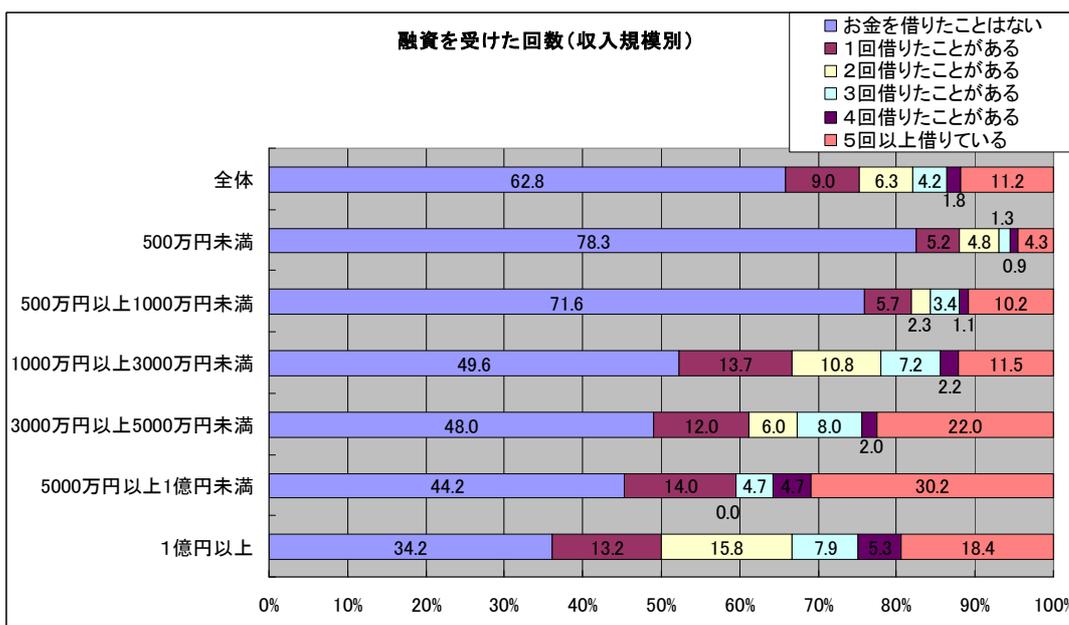
さらに、5回以上借りている団体は11.2%で、1割以上の団体は頻繁に融資を受けていることも分かった。特に注目すべきは、借りたことがない団体と、5回以上頻繁に借りている団体とに分かれているという点である。

経済産業研究所（2007）によれば、2006年11月末現在、借入残高がある団体は23.0%、残高がない団体は71.7%となっている。前述のように本調査の対象は経済産業研究所（2007）に比べて収入規模がやや大きい傾向にある、ということも影響しているが、本調査では「過去に借りたことはあるが、現在は借入残高がない」という団体も少なからずあると推測される。

図表4 融資を受けた回数



図表5 融資を受けた回数（収入規模別）

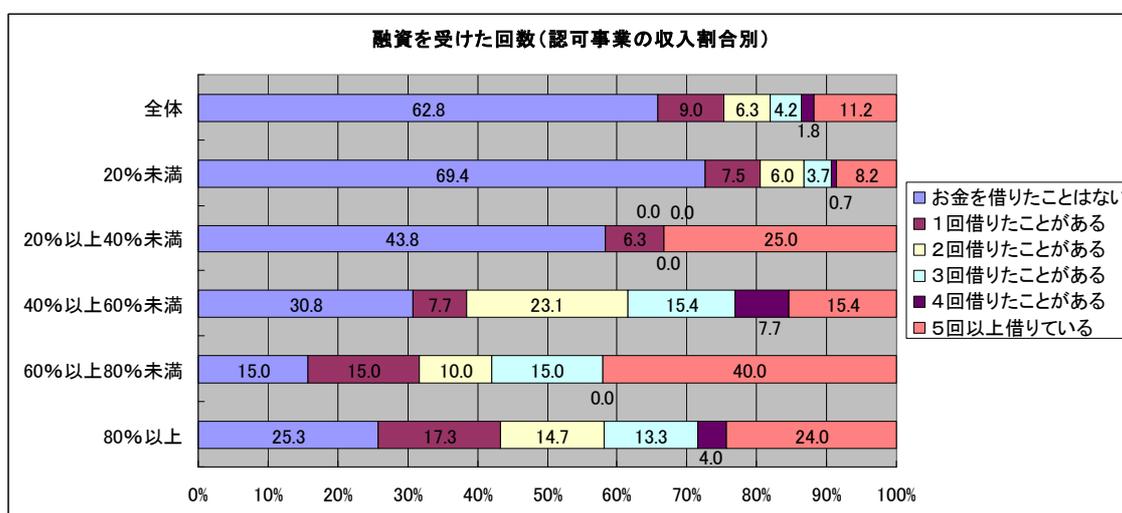


収入規模によって融資を受ける、受けないといった特徴・傾向が分かる。収入規模と融資の回数は相関関係にある（図表 5）。

収入規模が大きくなるに従って、融資を受けた経験および回数が増える傾向にある。1000万円を超えると、借りた経験のある NPO が急増する。ごく少額の収入規模であれば、外から資金を借りてくる必要性に乏しく、また資金を借りるだけの体力を備えていない可能性が大きいと推測される。

融資の有無・回数は、その団体がどのような種類の収入を主に得ているかによっても異なる。委託事業や認可事業、補助金・助成金による収入が大きな割合を占める団体は、つなぎ資金のために資金を借りる必要が生じやすいと思われるからである。調査結果によれば、認可事業の収入割合と融資回数に相関関係が高いことが分かった。認可事業による収入の割合が増えるに従い、資金を借りた経験も増える傾向にある（図表 6）。

図表 6 融資を受けた回数（認可事業の収入割合別）



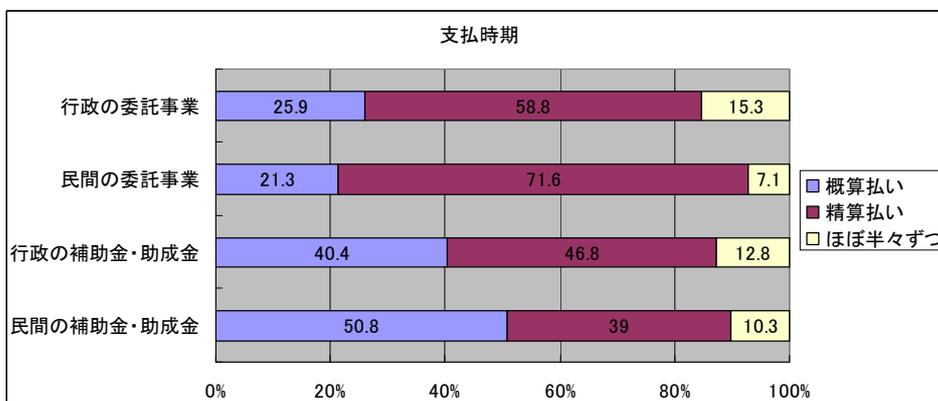
他方、委託事業や補助金・助成金に関しては、団体の収入全体に占める委託費・補助金・助成金の割合と、融資の回数には特に相関関係が見られなかった。この点からも、委託事業のつなぎ融資が必ずしも NPO 法人の融資需要の多数を占めるとは言えない。

支払方法の違いによって、融資の回数も変わってくる。委託事業で概算払いなら融資が不要になる可能性が大きいからである。ちなみに概算払いとは、必要な費用を事前に概算して支払い、事後に過不足分を清算する支払方法であり、精算払いとは、必要な費用を受託団体が立て替えて事業を遂行し、事後に費用を請求して支払いを受ける方法である。言い換えれば概算払いは前払い、精算払いは後払いということになる。近年では財政力の弱い NPO 法人への事業委託に際して、概算払いに切り替えたり、支払時期を事後一括精算ではなく数回に分けて清算したりと、配慮する省庁・地方自治体も現れてきている。

委託料や補助金の支払方法については全体として精算払いが多く、後払いのためにつなぎ資金が必要になっているという状況が分かった（図表 7）。

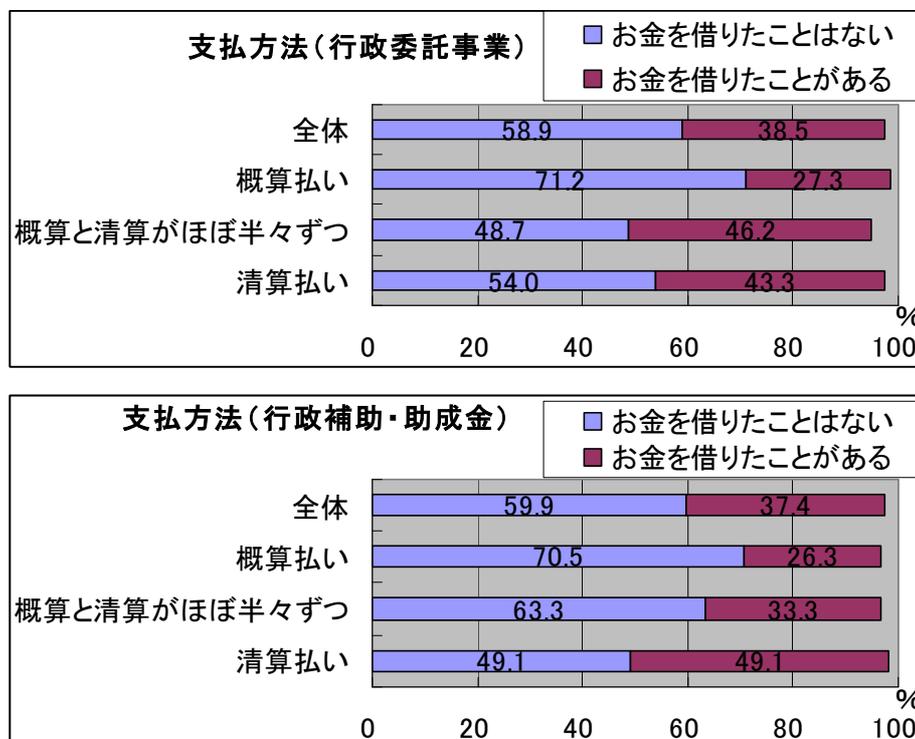
事業の種類によって支払方法は異なる。金額の大きい委託事業では半分以上が精算払いであるのに対し、金額の小さい補助金・助成金では概算払いが多いので、特に委託事業を受ける NPO にとって資金繰りが困難になり、借り入れの必要性が大きくなる。

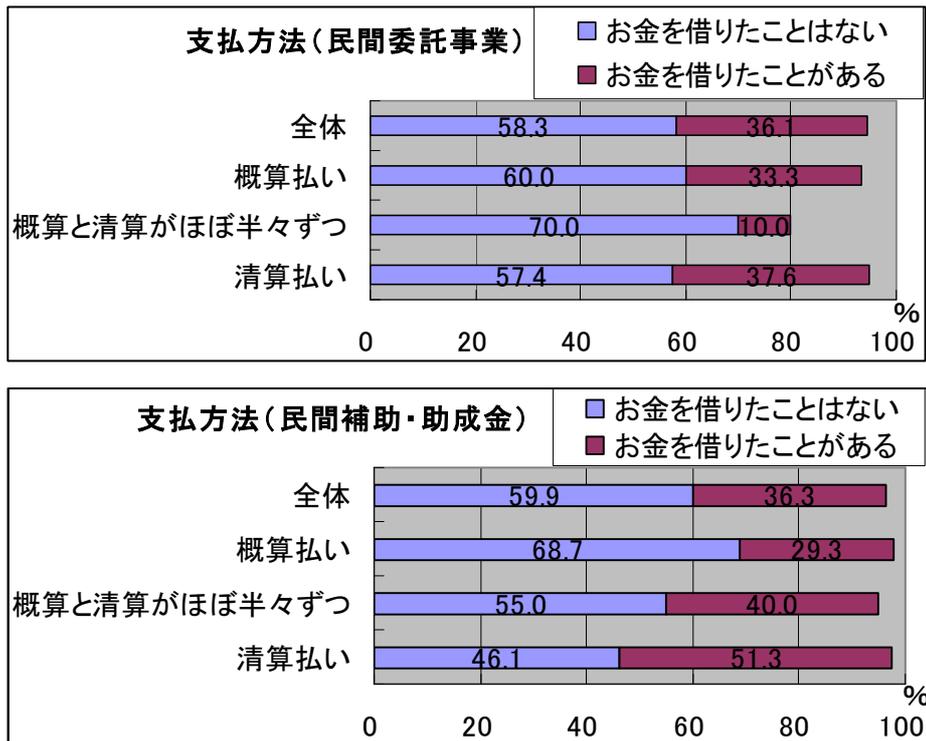
図表 7 支払方法



全体的に（民間委託事業の場合を除いて）、概算払いにおいては借りた経験が少なく、精算払いにおいては借りた経験が多いという傾向がみられる（図表 8）。

図表 8 支払方法（収入種類別）





なお、民間委託事業については、委託料が団体の収入全体に占める割合が相対的に低く、委託を受けていない団体が約 6 割にのぼることから、相関関係がはっきりと認められないのではないかと推測される。

4. 借入金額 (Q2-5)

経済産業研究所 (2007) によれば、NPO 法人の借入残高は 100 万円未満が 28.7%、100 万円以上 500 万円未満が 32.2%で、500 万円未満が合わせて約 6 割を占めているが、残高の平均額は 1015.4 万円で、ごく一部の高額融資が平均額を押し上げている。ただし、経済産業研究所 (2007) の場合は現在の借入残高であり、当然のことながら既に返済した分は数字に表れてこないため、借入額の全体像が不分明である。また、複数の借入をしている場合、それらの借入金額の合算となるため、個別案件の金額も明らかにできない。

そのため、本調査では借入残高ではなく、借入金額を質問した。ただし、複数の借入をしている場合もあるため、これまでで最も金額の大きな借入の事例に限定した。現在の借入残高に比べて、金額は大きくなる。

借入金額に加えて、金融機関からの借入金額、借入期間、金利、担保・保証の種類も尋ねた。担保・保証については、NPO・社会的企業は財政的に弱く物的担保を提供できないので、理事や経営者の個人保証に依存する傾向にあることがよく指摘されているため、実態を知るために質問項目に入れた。

借入金額は平均 1346 万円だが、中央値が 300 万円なので、多くは 500 万円以下の少額であり、ごく一部の高額融資が平均を押し上げていると思われる。最大値は 10 億円で、(こ

れが数字の桁記入ミスでなければ) 大型施設の建設などに対する融資だったのではないか。

借入金額のうち金融機関からの借入は平均 2410 万円と大きく、全体の平均より 1000 万円以上上回っている。ただし中央値は 600 万円なので、ごく一部の高額融資が平均を押し上げていると思われる。NPO・コミュニティビジネスを対象とした融資制度の多くは無担保による融資限度額を 300~500 万円程度に設定しているが、この金額では事業所の改装や当面の運転資金、つなぎ資金等が主な用途として想定される。最大値は 9.6 億円である。

借入期間は平均で 51 か月 (= 4 年強)、中央値は 36 か月 (= 3 年) である。つなぎ資金・運転資金であれば一般的に短期 (お

おおよそ 1 年以内) であり、3~5 年という中長期は事業所の改装・購入や設備・機器類の購入などの設備資金投資が想定される。

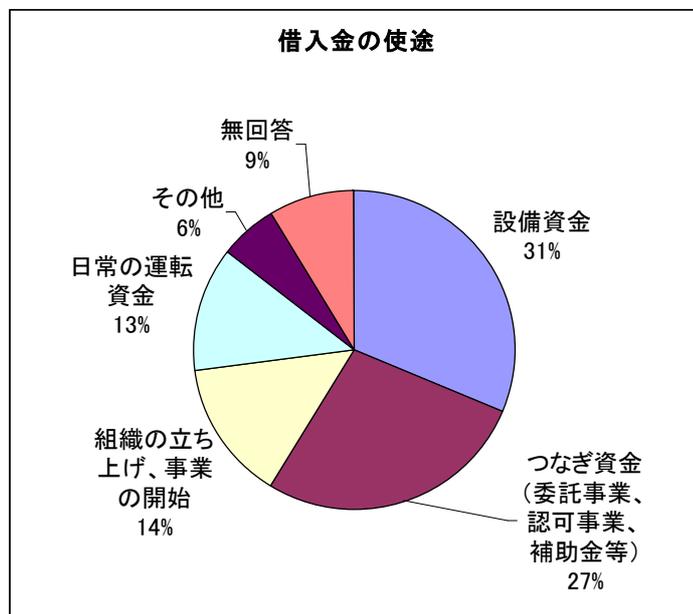
借入金の用途 (Q2-6) についてみると、最も多いのはやはり **事務所や設備への投資 (31.3%)** で、委託事業などのつなぎ資金 (27.7%) を上回っている。資金調達方法 (Q2-1) と傾向が一致している。

NPO の資金需要の大半が委託事業のつなぎ資金だと言われているが、これらの点からも、委託事業のつなぎ融資が必ずしも NPO 法人の融資需要の多数を占めるとは言えない。

金利 (年間) については、平均 2.2% であり、中央値も 2% なので、あまり偏りがなく多くの場合が低金利に抑えられていると考えられる。なお経済産業研究所 (2007) によれば金利水準は平均 1.1% で、「1% 未満」が半数近く (49.2%) を占めている。同じく低金利であるとはいえ、本調査とは平均値で 2 倍の開きがある。後述のように、経済産業研究所 (2007) では個人からの借入が圧倒的多数を占めるのに対し、本調査では金融機関からの借入が比較的多いので、借入先の違いが金利にも影響しているのではないかとと思われる。

担保・保証については、**個人保証が 61.0% と 6 割に達しており**、物的担保を提供しているのは 7.1% とごくわずかにとどまる。NPO は担保に提供できる資産がないため、**代表者や理事の負担が大きい**。金融機関にとって、無担保で少額の低利融資はほとんど収益にならず、しかも NPO への融資は高リスクだという認識が強ければ、NPO への融資にはあまり積極的になりにくいのではないか。

図表 9 借入金の用途



5. 経営支援 (Q2-9)

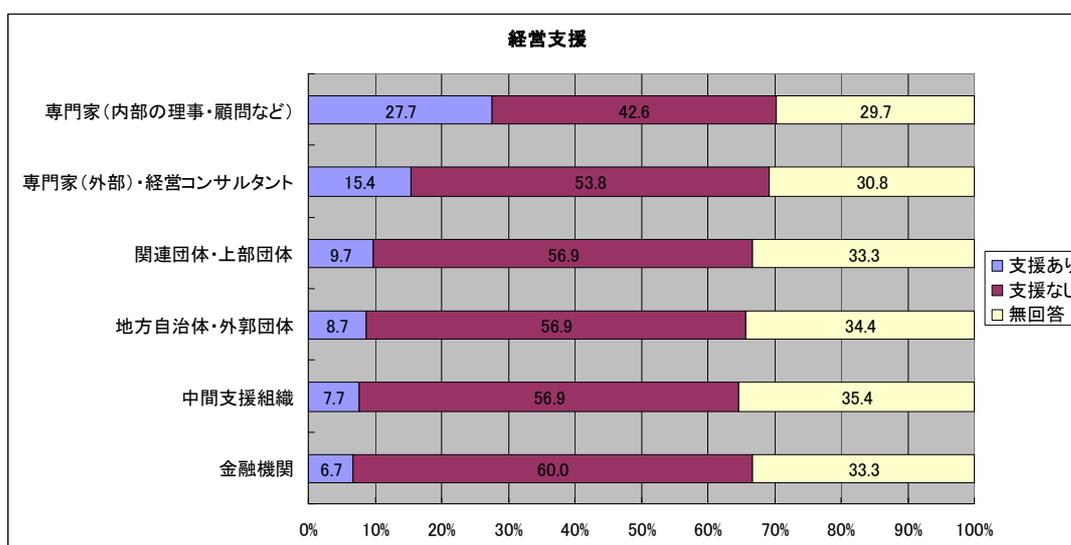
NPO の融資に際しては経営面での支援（非財務的な支援）も併せて必要だとの指摘もあるが、実際には誰がどのような支援を行っているのか。

経営支援の提供主体としては、NPO の団体内部にいる専門家と、団体外部にいる専門家や経営コンサルタント、中間支援組織、金融機関、地方自治体、外郭団体、NPO の関連団体・上部団体が想定される。また、経営支援の具体的な内容としては、会計・経理、税務、法律、事業計画作成、財務管理、組織運営などが想定される。

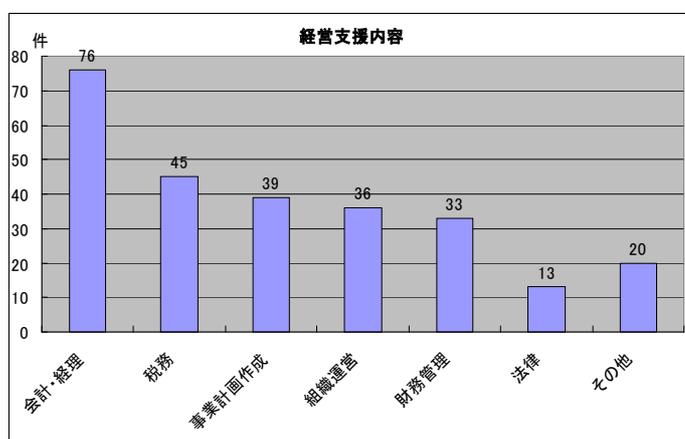
調査結果によれば、多くの NPO は、どこからも経営支援を受けていない (図表 10)。比較的多いのは、組織内部の理事や顧問などの専門家(27.7%)で、次いで外部の専門家や経営コンサルタント(15.4%)となる。関連団体・上部団体、地方自治体・外郭団体、中間支援組織、金融機関はいずれも 1 割以下と少ない。

支援内容で最も多いのは会計・経理、次いで税務、事業計画作成が続く (図表 11)、会計・税務のニーズが強い。いずれも、組織内部の専門家に相談する割合が最も大きい。

図表 10 経営支援



図表 11 経営支援内容



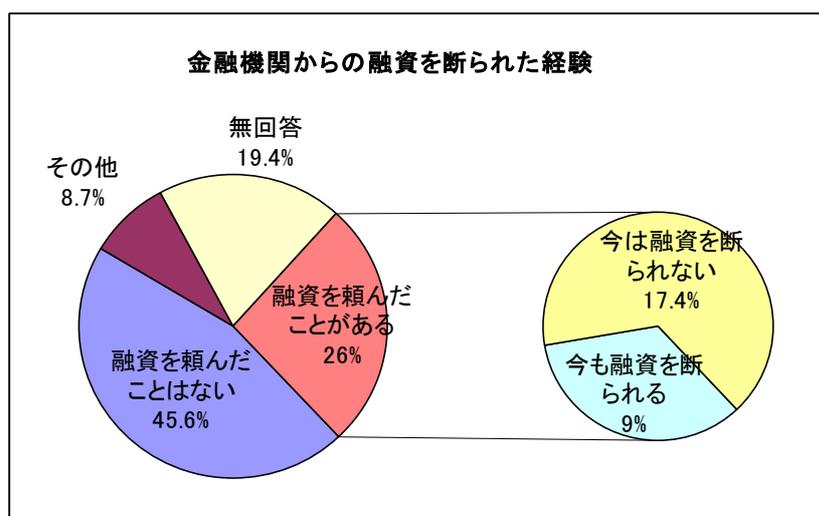
経営スキルは、各 NPO の自助努力と専門家ボランティアの個々の協力に任されている部分が非常に大きく、中間支援組織などによる組織的な対応がほとんど未整備である。

6. 借入に代わる対処 (Q3-1~Q3-3)

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。

調査結果によれば、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と、現在は融資を断られていないという団体は、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少なくない。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。

図表 12 金融機関からの融資を断られた経験



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と推察される。

借入を検討しながら結局は借入をしなかった団体も 1 割強 (13.3%) あり、借入を検討した動機としては、事務所や設備への投資が 60.0%で最も多く、次いで委託事業等のつなぎ資金 42.0%、事業開始 34.0%の順となっている。

借入を結局行わなかった理由は、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たからという理由も 36.0%と大きいですが、それだけの単純な理由ではなく、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。

借り入れを検討しながら、結局資金を借りなかった場合、代わりの資金調達方法は何だったのか。借入に代わる対処としては、費用の節減が40%で最も多く、次いで「寄付金など他の収入を確保した」(32%)となっている。

7. 融資に対する考え方 (Q4-1~Q4-3)

融資に対して積極的・肯定的な考え方をもっている NPO と、消極的・否定的な考え方をもっている NPO とでは、資金調達方法におのずと違いが生じると考えられる。

とくに NPO の関係者のなかには融資や金融を営利主義の象徴とみなし、NPO にはなじまないものだという考えや、借金などをせずに自前の資金で活動すべきだという信念を堅持する人も少なくない。融資に対して否定的な姿勢の NPO が多ければ、客観的な資金需要の多寡にかかわらず、融資需要は伸びないだろう。

調査結果によれば、借入に対して積極的な考え方 (28.1%)、消極的な考え方 (37.0%)、中立的な考え方 (27.4%) が、やや消極論が多いとはいえ、大差が

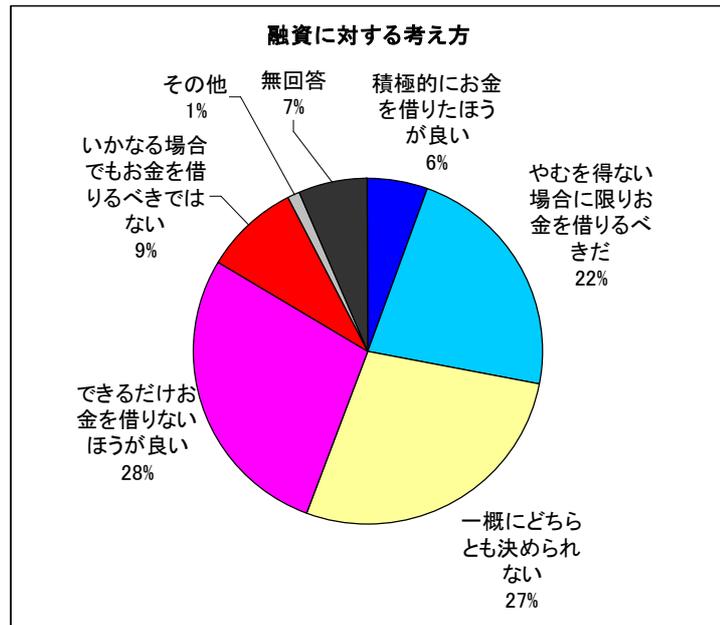
なく、ほぼ3分されている (図表 13)。(「積極的にお金を借りた方がよい」と「やむを得ない場合に限りお金を借りるべきだ」を合わせて「積極的な考え方」に分類し、「できるだけお金を借りない方がよい」と「いかなる場合でもお金を借りるべきではない」を合わせて「消極的な考え方」に分類し、「一概にどちらとも決められない」を中立的な考え方に分類した。)

資金を借りない方がよい、借りるべきではないという消極論の根拠としては、「NPO にとって融資はなじまない」「自前の資金で活動すべきだ」といった、NPO の理念に基づく理由と、「返せなくなったら存続が危ぶまれる」など借入の危険性に基づく理由とに大別できる (現実には両者が併存していると思われるが)。

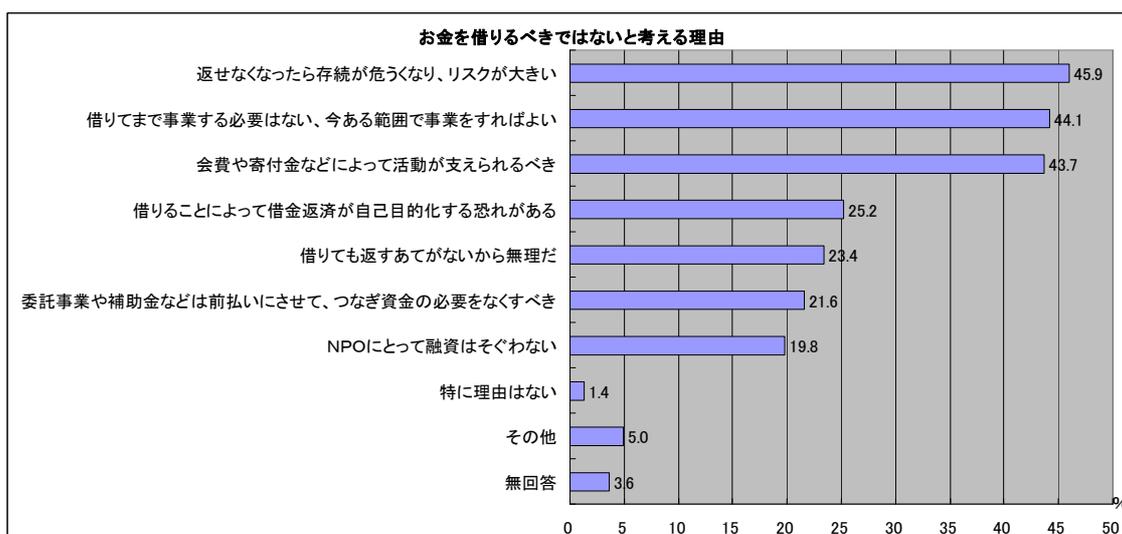
主な理由としては、リスクが大きいこと (45.9%)、現状で事業すべき (44.1%)、会費・寄付金で事業すべき (43.7%) といったものである (図表 14)。

NPO としての理念に基づく理由 (会費・寄付金で事業すべき、など) と、借り入れの危険性に基づく理由 (リスクが大きい、など) の両者はほぼ並立している。

図表 13 融資に対する考え方



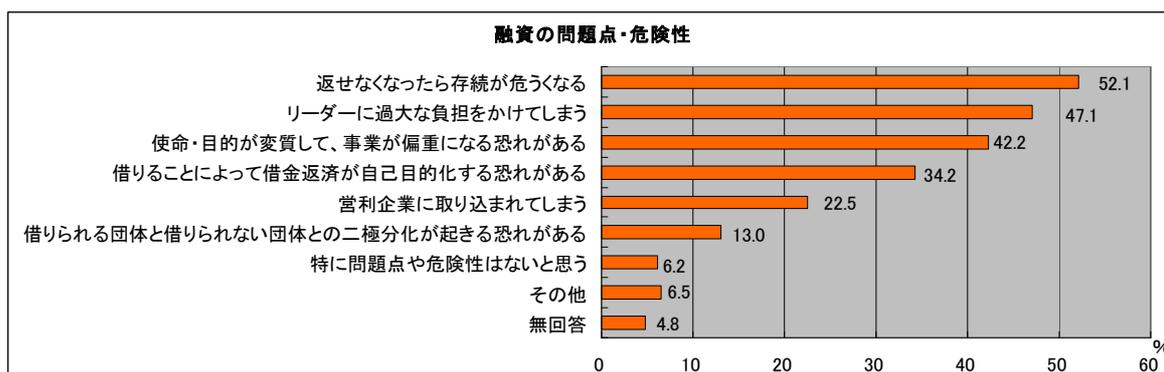
図表 14 お金を借りるべきではないと考える理由



融資に対して積極的か否かを問わず、融資の持つ問題点や危険性に関しては、どのような認識をもっているのか。融資を受けている団体でも、その危険性については承知の上であろうし、危険回避の対策も検討しなければならない。

調査結果によれば、融資の問題点としては、返せなくなったら存続が危うくなること、リーダーに過大な負担になること、事業偏重になる恐れがあること、などが主に挙げられている（図表 15）。借入の問題点や危険性に関する認識は広く共有されているが、単に「借金を返せない」というだけではなく、リーダーの負担や組織の変質などへの悪影響を懸念している点が注目される。

図表 15 融資の問題点・危険性

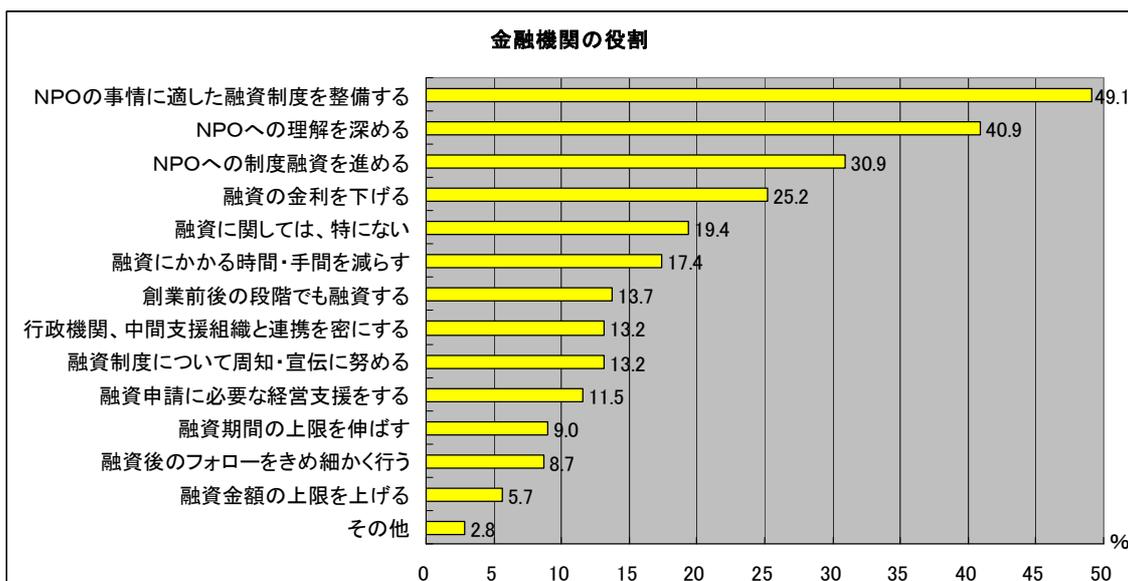


8. 金融機関・中間支援組織・行政機関の役割 (Q5-1~5-3)

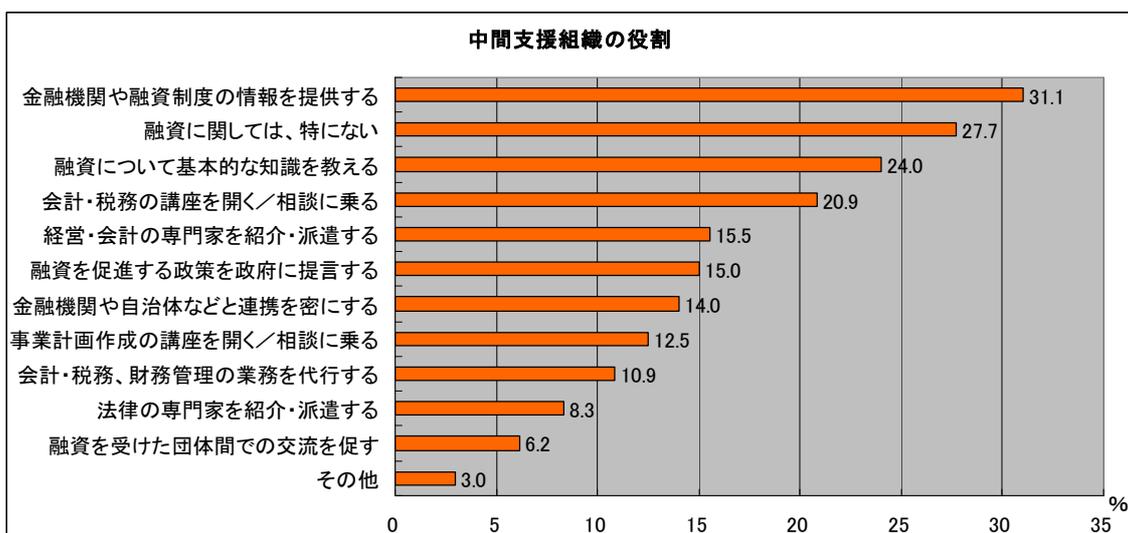
前述のように、金融機関等による NPO 法人への経営支援はあまり行われていない。借入先を探すにしても、初めから金融機関に頼まないという NPO が半数近くにのぼる。融資に対して消極的・否定的な見方も根強い。こうしたなかで、金融機関、中間支援組織、行政機関に対して、NPO はどのような問題意識や要望をもっているのか。

まず、金融機関に対して求めたいこととしては、NPOに適した融資制度が49.1%で最も多い（図表16）。NPOへの制度融資も30.9%で多く、NPO融資を促進する環境を求めていることが分かる。ただし、「NPOの事情に適した融資制度」「NPOへの理解を深める」というのが具体的にどのような改善を望んでいるのか、あまり明確ではない。多くのNPOにとって、金融機関の役割に対する要望はまだ漠然としているが、それでも、融資に関する何らかの障害を取り除けば、前向きに検討してもよいという意識の表れではないか。

図表16 金融機関の役割（無回答を除く）



図表17 中間支援組織の役割（無回答を除く）

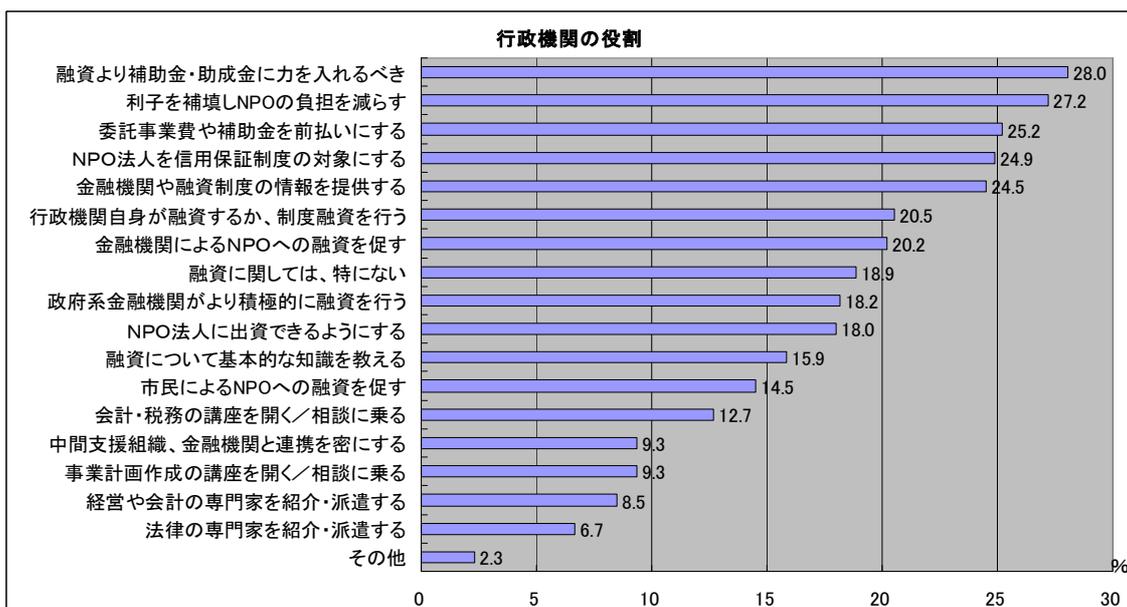


他方、中間支援組織の役割に対する要望としては、情報提供（31.2%）や基本的な知識の提供（24.2%）が多い（図表17）。実際に融資を受けていない、まだよく分かっていないというレベルの組織が多いものと考えられる。実際には中間支援組織への依頼がほとんどな

かったことを併せて考えると、潜在的な要望は大きい。特に、今現在融資を受けている組織だけでなく、まだこれからという組織に対する情報提供や啓発活動が大きな位置を占めると考えられる。

行政に対しては、融資より補助金・助成金への要望（28.1%）が最も大きい。融資に関しては経営支援や相談よりも、利子補填（27.3%）や事業費の前払い（25.1%）、融資制度の情報提供（24.6%）などの要望が多い（図表 18）。

図表 18 行政機関の役割



9. 各事業分野の特徴

NPO 法人の事業分野によって、融資行動にも違いが生じるのではないかと。

事業分野ごとに、委託事業等の収入割合、支払方法、資金調達方法、収入規模、融資に対する考え方の特徴を調べ、融資回数との相関関係を明らかにする。

保健・医療・福祉：認可事業の割合が大きく、規模も大きく、借入れが多い

・保健医療福祉は、認可事業（介護保険事業など）の収入割合が高く、収入が安定していることと、収入規模が他の団体に比べて相対的に大きいことから、組織の立ち上げから全ての場面で、借入金を導入することが多い。借りたことのある団体が多い。

収入割合：認可事業の割合が高い

支払方法：特徴なし

資金調達：組織の立ち上げ、事業の拡大・新規事業の開始、委託事業・認可事業等で、借入金の割合が多い。事業所購入等、日常の資金繰りで、事業収入および借入金の割合が多い。

融資回数：借りたことはない＝少ない 借りたことがある＝多い

*経済産業研究所調査：収入規模がかなり大きい

社会教育の推進：収入規模が小さく、借入は少ない

・社会教育は、認可事業や補助金事業が少なく、自主事業の割合が大きいが、収入規模は小さい。借入金はあまり利用しておらず、借入に対して消極的な姿勢。

収入割合：認可事業および行政補助金の割合が低い、自主事業の割合が高い

支払方法：特徴なし

資金調達：組織の立ち上げで、借入金の割合が少ない。事業所購入等で、設立者負担及び借入金の割合が少ない。

融資回数：借りたことはない＝多い 借りたことがある＝少ない

考え方：借入に対して消極的

*経済産業研究所調査：収入規模がやや小さい

まちづくりの推進：寄付・会費が大きく、借入は少ない

・まちづくりは寄付・会費の割合が大きく、収入規模が小さい。借入金は少ない。

収入割合：特徴なし

支払方法：特徴なし

資金調達：組織の立ち上げで、設立者負担の割合が少なく、寄付・会費が多い。日常の資金繰りで、借入金が少ない

融資回数：特徴なし

考え方：特徴なし

経済産業研究所調査：収入規模が小さい

学術、文化、芸術、スポーツの振興：精算払い少なく、借入は少ない

・民間委託事業の割合が高いが、精算払いが少ないため、借り入れの必要性が弱い。実際に借入金はあまり利用せず、委託事業でも借入金は少ない。借入に対しては消極的な姿勢。

収入割合：認可事業の割合が低い、民間委託事業の割合が高い

支払方法：行政委託事業および行政補助金では、精算払いが少ない

資金調達：組織の立ち上げ、事業所購入等では補助金および借入金が少ない。事業拡大・新規事業の開始、日常の資金繰りでは借入金が少ない。委託事業等では設立者負担および借入金が少ない

融資回数：借りたことはない＝多い 借りたことがある＝少ない

考え方：借入に対して消極的

*経済産業研究所調査：収入規模は平均的

環境の保全：平均的

・補助金の収入が比較的多いが、全体の収入規模は小さい。際立った特徴が見られない。

収入割合：民間補助金の割合が高い

支払方法：特徴なし

資金調達：事業所購入等で設立者負担および事業収入の割合が少ない。日常の資金繰りでは事業収入が少ない

融資回数：特徴なし

考え方：特徴なし

*経済産業研究所調査：収入規模が小さい

災害救援：規模が小さく、補助金は概算払い、寄付・会費もあり、借入は少ない

・行政補助金・民間補助金が多いが、これらは概算払いが多い。委託事業も精算払いが少なく、資金繰りの必要性は低い。収入規模は極めて小さい。事業収入はあまりないが、設立者負担・寄付・会費・補助金で資金調達しており、借入金は少ない。借入には消極的。

収入割合：認可事業、民間委託事業、行政委託事業の割合が低い。行政補助金、民間補助金の割合が高い

支払方法：行政委託事業は精算払いが少ない。民間委託事業、行政補助金、民間補助金は概算払いが多い。

資金調達：組織の立ち上げでは設立者負担の割合が多い。事業拡大・新規事業設立では寄付・会費および補助金が多く、事業収入が少ない。事業所購入等では設立者負担および補助金が多い。委託事業等では寄付・会費、事業収入、借入金が少ない。日常の資金繰りでは設立者負担、寄付・会費、補助金が多く、事業収入が少ない

融資回数：特徴なし

考え方：借入に対して消極的

*経済産業研究所調査：収入規模が極めて低い

地域安全：委託・補助が少なく、借入は少ない

・収入規模はやや大きく、自主事業の割合が高いが、借入金はあまり利用されていない。件数が7件と少ないので内訳の分析はやや困難。

収入割合：認可事業、民間委託事業、行政委託事業、行政補助金、民間補助金の割合が低く、自主事業の割合が高い

支払方法：特徴なし

資金調達：事業拡大・新規事業開始では設立者負担、補助金、事業収入、借入金が少ない。事業所購入等では借入金が少ない。日常の資金繰りでは設立者負担、補助金、事業収入、借入金が少ない。

融資回数：借りたことはない=多い 借りたことがある=少ない

考え方：借入に対して中間的

*経済産業研究所調査：収入規模がやや大きい

人権の擁護、平和の推進：補助金は概算払い、寄付・会費・補助金を中心、借入は少ない

・自主事業と民間補助金の割合が高いが、民間補助金は概算払いが多く、資金繰りで借り入れの必要性は弱い。収入規模はやや小さく、事業においては寄付・会費や補助金を主に利用しており、借入金が少ない。

収入割合：行政委託事業の割合が低く、自主事業および民間補助金の割合が高い

支払方法：民間委託事業では精算払いが多い。民間補助金では概算払いが多い。

資金調達：組織の立ち上げでは寄付・会費の割合が多く、借入金が少ない。事業拡大・新規事業開始、事業所購入等では寄付・会費および補助金が多く、借入金が少ない。委託事業等では補助金が多く、事業収入が少ない。日常の資金繰りでは寄付・会費および補助金が多い。

融資回数：借りたことはない＝少ない 借りたことがある＝多い

考え方：特徴なし

*経済産業研究所調査：収入規模がやや小さい

国際協力：精算払いが少なく、寄付・会費が中心で、借入が少ない

・委託事業・補助金はいずれも精算払いが少なく、資金繰りから借り入れの必要は弱い。

寄付・会費が多く、借入金が少ない。借入に対しては消極的。

収入割合：行政の委託事業の割合が少ない、行政補助金・民間補助金が多い。

支払方法：行政委託事業、民間委託事業、行政補助金では精算払いが少ない。民間補助金では概算払いが多く、精算払いが少ない。

資金調達：組織の立ち上げでは寄付・会費の割合が多く、借入金少ない。事業拡大・新規事業開始では寄付・会費および補助金が多く、借入金少ない。事業所購入等では設立者負担および寄付・会費が多く、借入金少ない。委託事業等では設立者負担が少なく、補助金や事業収入、借入金は少ない。日常の資金繰りでは設立者負担および寄付・会費が多く、事業収入や借入金は少ない。

融資回数：借りたことはない＝多い 借りたことがある＝少ない

考え方：借入に対して消極的

*経済産業研究所調査：収入規模は平均的

男女共同参画社会の形成：補助金は精算払い少なく、借入は少ない

・行政補助金は精算払いが少なく、借入の必要が弱い。収入規模は小さい。事業収入が多いが、借入金の利用は少ない。

収入割合：特徴なし

支払方法：行政補助金で精算払いが少ない

資金調達：事業拡大・新規事業開始では設立者負担や事業収入の割合が多く、補助金や借入金が少ない。事業所購入等では寄付・会費が少なく、事業収入が多い。委託事業等では補助金が少なく、事業収入が多い。日常の資金繰りでは寄付・会費や事業収入が多く、補助金は少ない。

融資回数：借りたことはない＝多い 借りたことがある＝少ない

考え方：特徴なし

*経済産業研究所調査：収入規模がやや少ない

子どもの健全育成：平均的

・あまり特徴が見られない。

収入割合：特徴なし

支払方法：行政委託事業および民間補助金では概算払いが多い。

資金調達：特徴なし

融資回数：特徴なし

考え方：特徴なし

*経済産業研究所調査：収入規模は平均的

情報化社会の発展：委託事業では借入金、他は事業収入や寄付・会費

・委託事業の割合が大きく、しかも精算払いが多いので、委託事業等では借入金の利用が多い。それ以外では事業収入や寄付・会費を主に利用し、借入金は少ない。全体として借入金は少ない。

収入割合：民間委託事業、行政委託事業の割合が多い。行政補助金の割合が低い

支払方法：行政委託事業、民間委託事業では精算払いが多い。民間補助金は概算払いが少ない

資金調達：組織の立ち上げでは寄付・会費が多く、事業収入や借入金は少ない。事業の拡大・新規事業の開始では、事業収入が多く、補助金の割合は少ない。事業所購入等では事業収入が多く、寄付・会費や借入金は少ない。委託事業等では事業収入や借入金が多く、設立者負担や補助金は少ない。日常の資金繰りでは寄付・会費や事業収入が多く、設立者負担や補助金、借入金は少ない

融資回数：借りたことはない=多い

考え方：積極的

*経済産業研究所調査：収入規模が小さい

科学技術の振興：委託事業では借入金、他は寄付・会費

・民間委託事業の割合が多く、しかも精算払いが多いため、ある程度の借入金を利用して。それ以外では借入金の利用は少ない。全体として借入金は少なく、寄付・会費を主に充てている。

収入割合：民間委託事業の割合が多い。

支払方法：民間委託事業、行政補助金、民間補助金では精算払いが多い。

資金調達：組織の立ち上げでは寄付・会費が多く、借入金の割合は少ない。事業拡大・新規事業開始では寄付・会費が多く、設立者負担や補助金、借入金は少ない。事業所購入等では借入金が少ない。委託事業等では寄付・会費が多く、設立者負担は少ない。日常の資金繰りでは寄付・会費が多く、設立者負担や事業収入、借入金は少ない。

融資回数：借りたことはない=多い

考え方：積極的

*経済産業研究所調査：収入規模が平均的

経済活動の活性化：委託・補助は清算払いのため借り入れるが、それ以外は寄付・会費

・委託事業・補助金の割合が多く、しかも精算払いが多いため、資金繰りで借り入れの必要は高い。借入金の利用は平均的。補助金以外には寄付・会費を多く利用している。収入規模はやや小さく、融資に対しては消極的。

収入割合：民間委託事業、行政補助金の割合が多い。自主事業の割合が少ない。

支払方法：民間委託事業、行政補助金では精算払いが多い。

資金調達：組織の立ち上げでは設立者負担および借入金が少ない。事業拡大・新規事業開始では補助金が多く、設立者の負担は少ない。事業所購入等では寄付・会費が多く、設立者負担は少ない。委託事業等では寄付・会費および補助金が多い。日常の資金繰りでは寄付・会費が多く、設立者負担は少ない。

融資回数：特徴なし

考え方：消極的

*経済産業研究所調査：収入規模がやや低い

職業能力の開発または雇用機会の拡充：委託事業や事業所購入、運転資金も借入金を利用

・委託事業の割合が高く、しかも精算払いが多いので、資金繰りで借り入れの必要性は高い。日常の資金繰りでは借入金が多い。他には事業所購入でも借入金が多い。

収入割合：認可事業、民間委託事業、行政委託事業の割合が高い。自主事業、行政補助金は少ない。

支払方法：行政委託事業、民間委託事業、行政補助金では精算払いが多い。

資金調達：組織の立ち上げでは設立者負担や事業収入が多く、借入金少ない。事業拡大・新規事業開始では事業収入が多い。事業所購入等では事業収入および借入金が多く、補助金が少ない。委託事業等は事業収入が多い。日常の資金繰りでは補助金および借入金の割合が多い。

融資回数：特徴なし

考え方：中間的

*経済産業研究所調査：収入規模がやや少ない

消費者の保護：平均的

・特徴が見られない。件数が7件と少なく分析が困難。

収入割合：行政委託事業、民間補助金、自主事業の割合が低い。

支払方法：民間委託事業では精算払いが多い。

資金調達：事業拡大・新規事業開始では、借入金の割合が多く、寄付・会費や事業収入は少ない。事業所購入等では、借入金が多く、事業収入が少ない。委託事業等では、設立者

負担が多く、事業収入、寄付・会費、借入金が少ない。日常の資金繰りでは、事業収入、寄付・会費、補助金の割合が少ない。

融資回数：特徴なし

考え方：特徴なし

*経済産業研究所調査：収入規模がやや少ない

NPO への助言・援助など中間支援：清算払いが多く、規模も大きく借りに積極的

・委託事業等では精算払いが多く、借入金も多くなっている。収入規模が大きく、借入に対しては積極的。

収入割合：特徴なし

支払方法：民間補助金では概算払いが多い

資金調達：組織の立ち上げでは借入金が少ない。委託事業等では設立者負担、事業収入、借入金が多い。

融資回数：特徴なし

考え方：積極的

*経済産業研究所調査：収入規模が大きい

図表 19 各事業分野の特徴

	収入割合	支払方法	資金調達	規模	考え方	融資回数
保健・医療・福祉	認可事業大	—	借入金多	大	積極的	多
社会教育の推進	補助金小	—	借入金少	小	消極的	少
まちづくりの推進	—	—	寄付・会費多・借入金少	小	—	少
学術、文化、芸術、スポーツの振興	民間委託事業大	精算払い小	借入金小	—	消極的	少
環境の保全	民間補助金大	—	事業収入小	小	—	—
災害救援	補助金大	概算払い大	寄付・会費、補助金大、借入金小	小	消極的	—
地域安全	委託・補助金小、自主事業大	—	事業収入大、借入金小	やや大	中間的	少
人権の擁護、平和の推進	自主事業・民間補助金大	概算払い大	寄付・会費・補助金大、借入金小	やや小	—	—
国際協力	補助金大	精算払い小	寄付・会費大、借	—	消極的	少

			入金小			
男女共同参画社会の形成	—	精算払い小	寄付・会費、事業収入大	やや小	—	少
子どもの健全育成	—	概算払い大	—	—	—	—
情報化社会の発展	委託事業大	委託事業は精算払い大	委託事業は借入金、他は事業収入や寄付・会費	小	積極的	少
科学技術の振興	民間委託事業大	精算払い大	委託事業は借入金、他は寄付会費	—	積極的	少
経済活動の活性化	委託事業・補助金大	精算払い大	委託事業は借入金、他は寄付・会費や補助金	やや小	消極的	—
職業能力の開発または雇用機会の拡充	委託事業大	精算払い大	委託事業や事業所購入、運転資金などに借入金	やや小	中間的	—
消費者の保護	—	—	—	やや小	—	—
NPOへの助言・援助など中間支援	—	委託事業は精算払い大	委託事業は事業収入と借入金	大	積極的	—

10. 借入先の選択 (Q2-4~Q2-8)

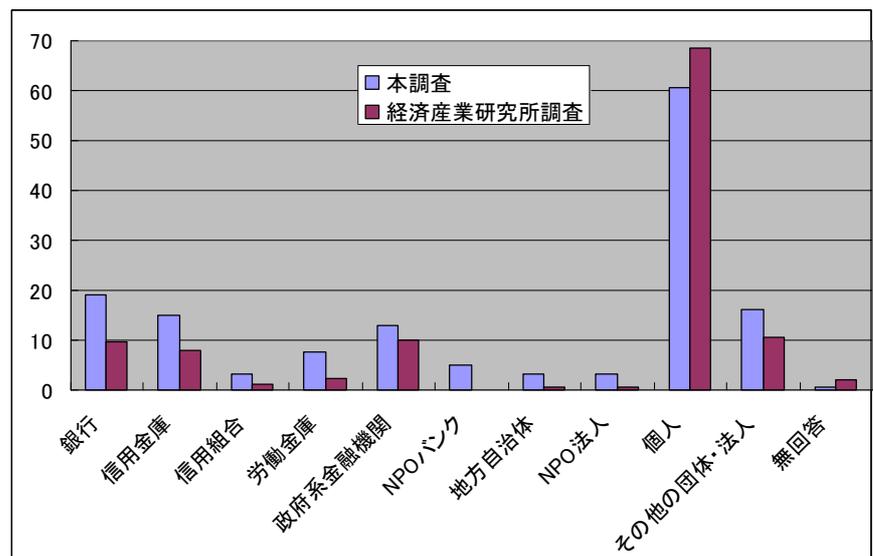
NPOは借入先をどのように選んでいるのだろうか。

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%であるのに対し、個人や自組織などからの借入は80.5%で、インフォーマルな融資が比較的大きいが、金融機関からの融資も決して少なく

はない。※本調査では規模が比較的大きく、金融機関から借り入れている団体が比較的多く含まれていると考えられる。

*経済産業研究所調査：
借入残高がある団体の借入先は個人が68.5%で圧倒的に多く、次いでその他の団体・法人(10.7%)
政府系金融機関(10.1%)

図表20 借入先の選択



銀行（9.7%）信用金庫（7.9%）労働金庫（2.5%）信用組合（1.3%）地方自治体（0.7%）他のNPO法人（0.7%）

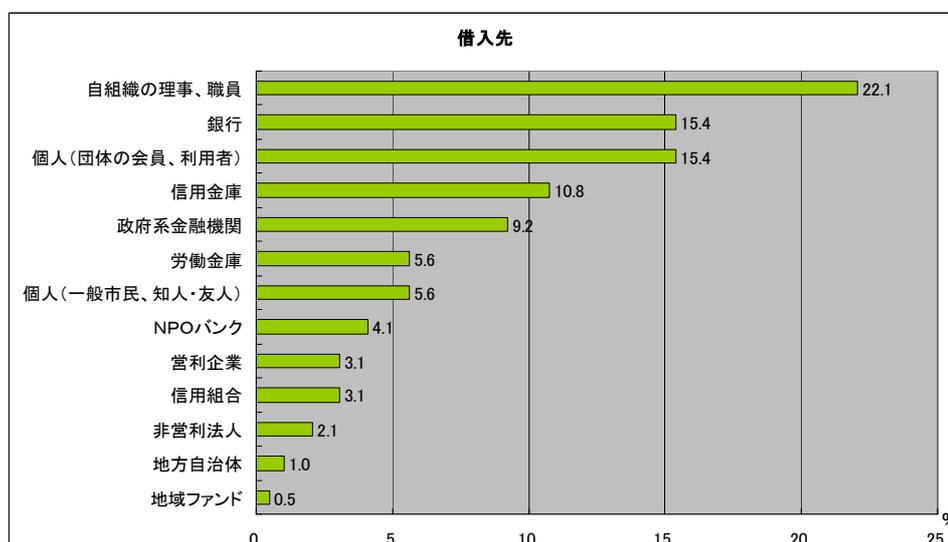
経済産業研究所調査は個人の割合が多く、本調査は金融機関の割合が多い（図表 20）。

銀行と自組織は平均金額が大きく、NPOバンクや自治体、個人などは金額が少ない。

- ・ 全体：平均 1346.5 万円
- ・ 銀行：5007.3 万円
- ・ NPOバンク：418.8 万円
- ・ 市民・知人友人：417.3 万円
- ・ 会員・利用者：384.6 万円
- ・ 自組織の理事・職員：3024.7 万円

これまでで最も金額の大きな借入の事例について尋ねたところ、**銀行からの借入が15.4%と、大きな割合を占めている。**銀行はNPO融資を特に制度化していないにもかかわらず、である（図表 21）。

図表 21 借入先（その他・無回答を除く）



金融機関からの借入は48.2%に対し、個人や自組織などからの借入は43.1%で、金融機関のほうが上回っている。これまでで金額が最も大きな借入の場合を答えているので、金融機関のほうが上回ったのではないかな。

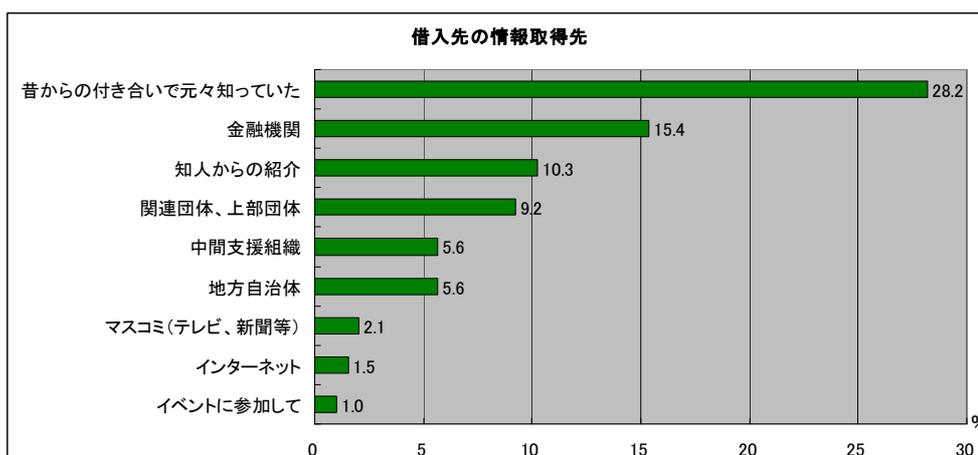
この設問は複数回答だが、無回答を除いた構成比は105.6%なので、ほとんどのケースは単一の借入先からの借り入れであり、複数の借入先からの組み合わせや協調融資はごくわずかな割合にとどまると推測される。

他方、NPOはどのようにして借入先に関する情報を得てくるのか。

情報取得ルートは、金融機関や公的機関からの情報と、知人などからの情報に大きく分けられる。借入先が金融機関の場合は公的な情報源、個人などの場合は知人などインフォーマルな情報源に依存しているのではないかな。

最も多いのは「昔からの付き合い」（28.2%）や「知人の紹介」（10.3%）という個人的なネットワークで情報を得ているものだ。他方、金融機関に直接アプローチする（15.4%）も多い。関連団体・上部団体からの紹介（9.2%）などもある（図表 22）。

図表 22 借入先の情報取得先 (その他・無回答を除く)

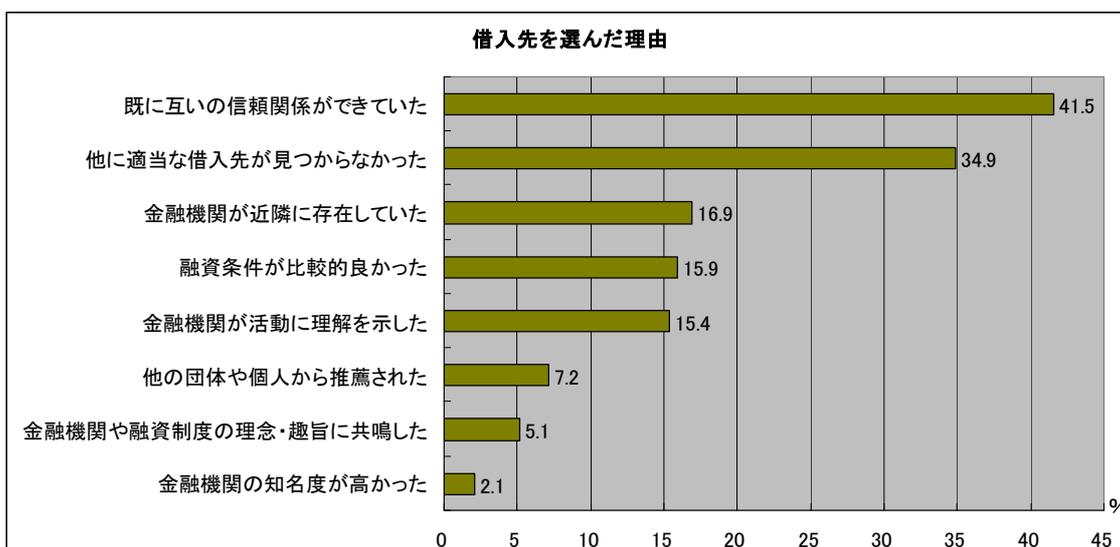


金融機関については、金融機関から情報を得ることが多い。銀行は、昔からの付き合いが比較的多い。労働金庫・NPOバンクは関連団体からの紹介や、昔からの付き合いで情報を得ている。個人(市民・知人友人、会員・利用者)はもともとの人間関係や、イベント・インターネットなどによるところが大きい。

借入先を選んだ理由として、最も多いのは「既に互いの信頼関係ができていた」(41.5%)だが、個人や自組織などからの借入は基本的にお互いの信頼関係を前提にしているので、個人・自組織の高い割合が反映していると思われる(図表 23)。

「他に適当な借入先が見つからなかった」(34.9%)も多い。金融機関などから借りるあてがなく、やむを得ず個人や自組織から借りるケースなどが想定される。

図表 23 借入先を選んだ理由



11. 借入先の特徴

借入先によって、NPO への認知度や借入の頻度、情報取得ルート、借入先として選んだ理由がそれぞれ異なっていると思われる。各々の借入先のもつ特徴が、NPO の融資にはどのように反映しているのか。

(1) 労働金庫

認知度：極めて高い

- ・全体として、他の金融機関に比べて最も認知度が高い
- ・全国的に、ほぼ偏りなく高い認知度をもち、NPO への融資事業が浸透している。茨城県、長野県ではあまり認知度が高くない。
- ・特に認知度の高いものは、中央労働金庫、近畿労働金庫、北海道労働金庫。認知度は、それぞれの地域内にほぼ限定されるが、中央労働金庫・近畿労働金庫は他地域にも一部知られている。

借入先：あまり多くない

- ・実際の借入先（最大額）としては、銀行・信用金庫・政府系金融機関等に比べて大幅に少ない。
- ・兵庫県、愛知県、滋賀県では比較的多いが、他の都道府県では労働金庫の割合は少ない。
- ・借入額：11 件・1372 万円と平均的な金額。件数はやや少ない。銀行や政府系金融機関、自組織と比べて少ない。

情報取得先：NPO とのつながり

- ・金融機関に加えて、関連団体や中間支援組織からの情報も多く、NPO とのつながりが他の金融機関に比べて強い。

借入先を選んだ理由：理念が中心

- ・金融機関の理解、理念に共鳴が他の金融機関に比べて多く、労働金庫の非営利性が反映されている。融資条件も比較的多い。

(2) 信用金庫

認知度：高い

- ・全体として、労働金庫に次いで高い認知度。
- ・首都圏（千葉・東京・神奈川）、東海地方（長野・岐阜・静岡・愛知）を中心に認知度が高い。千葉、愛知、広島、福岡には、NPO 融資制度をもつ信金がないが、認知度は高い。
- ・個別の名称では、多摩信用金庫が特によく知られている。そのほか、大部分は東京を中心とした首都圏（巣鴨、西武、さわやか、青梅、横浜）と東海（長野、岐阜、沼津）が挙げられている。北海道・東北・関西以西はほとんどない。

借入先：銀行に次いで多い

- ・実際の借入先（最大額）は、全国平均では銀行に次いで多い。
- ・地域別にみると愛知や北海道、兵庫で比較的多いが、首都圏など他の都府県では低い割合にとどまっている。認知度とはギャップがある。
- ・借入額：20件・1203.5万円で、平均よりやや少ない。件数はやや多めだ。

情報取得先：信用金庫に直接アプローチ

- ・金融機関から直接情報を得たというのが最も多く、信用金庫に直接行って融資を申し込んだケースが多い。また、地方自治体からの情報というのも比較的多いので、地域とのつながりが見られる。

借入先を選んだ理由：近隣にあった

- ・たまたま近くにあったというのが最大の理由。金融機関の理解や理念という部分もあるが、地域密着という特徴があるのか。

（3）NPOバンク

認知度：やや高い

- ・NPOバンクはその零細規模の割に、認知度は高い。信用金庫や地方銀行に若干劣る程度。
- ・NPOバンクが立地している都道府県（北海道、東京、長野、福岡）を中心に認知度は高いが、NPOバンクのない茨城でもなぜか知られている。
- ・個別の名称では、北海道NPOバンクが最も知られており、次いで未来バンク、ap bankが知られている。これらは地元だけでなく、ある程度広く知られている。その他のバンクの認知は、ほぼ立地県に限られる。WCCはその規模や歴史の割に知られていない。

借入先：あまりない

- ・実際の借入先（最大額）では、認知度の割に少ない。
- ・地域別にみると北海道や神奈川でやや多いが、他の都府県ではほとんどない。かなりの偏りがみられる。
- ・借入額：8件・418.8万円で、他の金融機関に比べても格段に少ない。借入額が少ないためか。

情報取得先：地域の人脈をつてに

- ・最も多いのは「関連団体」と「昔からの付き合い」。次いで「地方自治体」で、地域でのつながり、活動上の人脈が頼りとなってNPOバンクにたどりついている。

借入先を選んだ理由：互いの信頼関係

- ・最も多いのは、互いの信頼関係がもともとあったというもの。ワーカーズなど、NPOバ

ンクと近いところで活動している場合は既に顔なじみの関係だったり、同じ仲間という意識が強い。NPO バンクと NPO の親和性は高く「金融機関の理解」「融資条件が良い」「理念に共鳴」も多い。

(4) 地方銀行

認知度：高い

- ・労働金庫より低い、信用金庫とほぼ互角の認知度がある。
- ・地域別では、首都圏（千葉・神奈川）、東海地方（長野・岐阜・愛知）を中心に認知度が高く、北海道・東北・関西以西では低い。
- ・NPO への融資制度を持つ地銀はスルガ銀行や西京銀行などごく一部に限られるが、そうした地銀の立地状況とはほとんど関連性が見られない。NPO への融資制度を持たない地銀も個別に NPO に融資をしているのか、それとも設問を正しく理解していないのか不明。
- ・個別の名称では、ほとんどの銀行が地域内での認知に限られている。

借入先：多い

- ・都銀と地銀を区別していないため、地銀に限ってのデータはないが、銀行からの借入は最も多い。
- ・銀行からの借入が多い地域は、千葉・神奈川・滋賀・広島の各県。
- ・借入額：5007.3 万円で最大。他の金融機関を大幅に上回っている。銀行から借りるのはまとまった金額が必要な場合と思われる。借入件数も 30 件と多い。

情報取得先：銀行への直接アプローチと人脈

- ・「昔からの付き合い」が最も多く、銀行関係者に知人友人がいるケースが考えられる。また、金融機関に直接アプローチした割合が多い。

借入先を選んだ理由：近隣にあった

- ・近隣に存在していたというのが最大の理由。金融機関の理解や理念、信頼関係は理由としてほとんど挙がっていない。

(5) 地方自治体の特徴

認知度：低い

- ・全国的には、きわめて認知度が低い。
- ・地域別では、神奈川のみで認知度が高い。神奈川県・横浜市・川崎市がそれぞれ独自にコミュニティビジネス支援融資制度をもっており、NPO に浸透しているようだ。他の自治体も融資制度をもっているが、あまり知られていない。
- ・個別名称では、札幌市・神奈川県・横浜市・兵庫県の認知度が比較的高い。

借入先：少ない

- ・全国的には、いずれの借入先よりも格段に少ない。
- ・地域別では、広島県でやや多い（広島市と中国労金の提携融資がある）以外は、割合が極めて低い。
- ・借入額：2件・600万円で、金額は少ない。

情報取得先：直接アプローチ

- ・いずれも、地方自治体に直接アプローチしている。

借入先を選んだ理由：互いの信頼関係

- ・いずれも、既に互いの信頼関係ができていたという理由。NPOの活動を通して自治体とのつながりをもっていたのかもしれない。

（6）政府系金融機関の特徴

認知度：やや低い

- ・全国的には、地方自治体に次いで認知度が低い。
- ・地域別では、宮城・長野・福岡で認知度は比較的高いが、立地とは特に関連が見られない。
- ・個別名称ではほとんどが国民生活金融公庫を挙げている。

借入先：平均的

- ・認知度が低い割には、実際に借りている割合が多く、ギャップがある。
- ・宮城・茨城・神奈川・兵庫・広島・福岡で借入先が多い。立地とは特に関連が見られない。
- ・借入額：18件・1838.9万円で、やや金額が大きい。

情報取得先：昔からの付き合い・金融機関へのアプローチなど

- ・あまり際立った特徴が見られない。

借入先を選んだ理由：融資条件の良さ

- ・「融資条件が比較的良かった」が最も多い。金利の安さが背景にあるためか。「金融機関の理解」も比較的多い。

（7）市民・知人友人の特徴

借入先：多い

- ・実際の借入先（最大額）は銀行に次いで多く、自主債券・私募債が広く普及していることが分かる。
- ・地域別では宮城・茨城・千葉・東京・滋賀・大阪・兵庫・広島と、特に偏りなく分布している。

・借入額は 11 件・417.3 万円で、NPO バンクと同程度。金額は少ない。

情報取得先：従来の人脈と広報活動

・最も多いのは昔からの付き合いだが、これに加えてイベントとインターネットが比較的
多い。これは広報で一般市民からの融資を募ったためではないか。

借入先を選んだ理由：互いの信頼関係

・圧倒的に多いのは、互いの信頼関係があったという理由。

（８）会員・利用者の特徴

借入先：かなり多い

・自組織の理事・職員に次いで多く、身内から先に資金を調達する傾向が読み取れる。

・地域的には、北海道・宮城・茨城・千葉・東京・神奈川・兵庫・広島と、ほぼ偏りなく
分布している。

・借入額は 30 件・384.6 万円で、件数は多いが 1 件あたりの金額が低く、少額ずつ集めて
いることが分かる。ごく小規模な事業や、資金繰りのために運用されているかもしれない。

情報取得先：従来の人間関係を利用

・会員・利用者ということで、既に人間関係は出来上がっている。「昔からの付き合い」が
かなりの割合を占めている。

借入先を選んだ理由：他の借入先がない？

・互いの信頼関係があったというのが最も多いが、次いで「他の借入先がない」もきわめ
て多い。他から借りられなかったので、会員・利用者を頼らざるを得ないということか。

（９）自組織の理事・職員の特徴

借入先：最も多い

・金融機関を大幅に上回り、自組織関係者からの借入が最も多くなっている。

・地域的には、北海道、宮城、茨城、埼玉、千葉、東京、神奈川、愛知、滋賀、大阪、兵
庫、広島、福岡、熊本と、ほぼ偏りなく全国に分布している。

・借入額は 43 件・3024.7 万円で、銀行に次いで多い金額となっている。件数も最も多い。
まとまった金額を用意するには、銀行などの大口金融機関、ないしは自組織の関係者を頼
るという傾向がみられる。

情報取得先：従来の人間関係を利用

・「昔からの付き合い」が最も多い。身内の関係なので、既に人間関係は出来上がっている。

借入先を選んだ理由：他の借入先がない？

・互いの信頼関係があったというのが最も多いが、「会員・利用者」と同じく、「他の借入先がない」もきわめて多い。他から借りられる当てがないので、身内で用意したということか。

図表 24 借入先の特徴

	性格	認知度	借入先	情報取得先	選んだ理由
銀行	フォーマル	高い	多い	直接アプローチ 従来の人脈	近隣にあった
信用金庫		高い	銀行に次いで多い	直接アプローチ	近隣にあった
政府系金融機関		やや低い	平均的	直接アプローチ 従来の人脈	融資条件の良さ
労働金庫		極めて高い	あまり多くない	直接アプローチ 関連団体・中間支援団体	理念が中心
NPOバンク		やや高い	あまり多くない	関連団体 従来の人脈	信頼関係
自組織の理事・職員	インフォーマル（内部）	—	最も多い	従来の人脈	他の借入先がない・信頼関係
個人（会員・利用者）			かなり多い	従来の人脈	他に借入先がない・信頼関係
個人（市民・知人友人）			多い	従来の人脈 広報活動	信頼関係

Ⅲ まとめ・考察

1. 借入の経験と相関関係

・借入経験のある NPO は 3 分の 1 で、そのうち 1 割強は 5 回以上と、頻繁に借り入れており、比較的多くの NPO はお金を借りた経験がある。 ※ただし、今回の調査は「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団体から回答が寄せられたため、経済産業研究所調査との開きがある。

・収入規模が大きくなるに従って、借入経験が増える傾向にある。

・認可事業による収入の割合が増えるに従い、借入経験が増える傾向にある。

・支払方法では、金額の大きい委託事業では半分以上が精算払いのため、特に委託事業を受ける NPO にとっては借入の必要性が大きくなる。他方、概算払いでは借りる経験が少なく、精算払いにおいては借りた経験が多い。

2. 各事業分野の特徴

・保健医療、中間支援は借入に対して積極的で、借入も多い。保健医療は特に介護保険などの認可事業の割合が大きいため。中間支援は委託事業で清算払いが多く、借入金を利用している。保健医療と中間支援はいずれも収入規模が比較的大きい。

・職業・雇用は、委託事業以外にも借入金を比較的多く利用しており、借り入れに対して賛成・反対のどちらでもない中間的な見方が多い。

・情報化社会、科学技術、経済活性化の各分野は、委託事業で精算払いが多いため借入金を必要とするが、それ以外は寄付・会費や事業収入などを主に利用している。組織規模は小さい傾向にあり、借入の頻度は少ない。他の分野では借入にはあまり積極的ではないか、どちらでもない。

・社会教育やまちづくり、地域安全、男女共同のように、認可事業や補助金、委託事業がそもそも少なく、寄付・会費で主に賄っている場合は、借入が少ない。

・学術文化や災害救援、人権平和、国際協力のように、委託事業や補助金が多いが、精算払いが少ない、概算払いが多いという場合は、借入が少ない。

・説明変数としては収入規模、収入割合、支払方法、資金調達方法、考え方が主となる。融資に対する考え方と、実際の借入の頻度や資金調達割合とは、大方一致している（一部ではずれている）。

3. 資金調達・借入金の使途

・借入金は主に事業の拡大や新規事業の開始、事業所の購入等、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いる。委託事業の補助金はその次である。借入金の使途は事務所や設備への投資が最も多く、その次が委託事業等のつなぎ資金。借りられなかった場合においても、やはり事務所や設備への投資が 6 割を占めており、こうしたまとまった投資資金の欠如が借入に向かわせる主要因となっている。

組織の立ち上げでは、設立者負担や寄付・会費が主に使われ、借入金への依存は比較的少ないが、事業の拡大・新規事業の開始では事業収入の割合が最も大きく、借入金も多い。委託事業・認可事業などについては事業収入および借入が比較的大きい。認可事業による収入の割合が大きいと、融資の経験も増える傾向にある。

日常の資金繰りでは寄付・会費と事業収入が大きい。

4. 借入先の選択

- ・平均の借入金額は 1346 万円で、金利は 2.2%だったが、借入先によって借入金額には大きな開きがあった。

- ・フォーマルな借入先（金融機関や地方自治体など）とインフォーマルな借入先（自組織の理事・職員、知人友人、会員・利用者など）に大きく分けられる。借入先の性質と、選択の理由は相関関係にある。

- ・個人や自組織などインフォーマルな借入れが約 8 割で最も大きい。金融機関などフォーマルな借入も約 6 割と大きい。 ※本調査では規模が比較的大きく、金融機関から借入れている団体が比較的多く含まれている。

- ・銀行及び自組織からの借入金額が最も大きく、地方自治体や NPO バンク、市民・会員等の個人は数百万円と少ない金額にとどまる。まとまった資金が必要な場合と、小額で済む場合とで、使い分けや棲み分けがあるのではないか。

- ・フォーマルな借入先、特に金融機関については、NPO に理解のある金融機関（労働金庫、信用金庫、NPO バンク）および銀行の認知度が高いが、実際の借入先としては労働金庫や NPO バンクの割合が低く、銀行や信用金庫などが多い。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か、従来から信頼関係があったということではなく、近隣にあったから、あるいは融資条件が良かったから、直接アプローチして融資を申し込んだという理由が大きい。

- ・これに対して、労働金庫や NPO バンクは NPO に対して理解があり、人脈・ネットワークができていたため NPO の関連団体や中間支援団体からの紹介で融資を申し込む例が多い。非営利という理念や、既に信頼関係があったことが主な理由となっていて、銀行や信用金庫と対照をなしている。しかし認知度の高さやネットワークとは裏腹に、実際の借入件数は少ない。融資金額上限や融資能力などが背景か。

- ・インフォーマルな借入先については、組織内部・外部を含めて基本的には従来の人間関係をベースにしている。従って、相互の信頼関係を前提として借入れを決めている。組織内部と外部を分けているポイントは、組織内部（自組織の理事・職員、会員・利用者）の場合は「他の借入先がない」という消極的な理由があるのに対して、組織外部（市民・知人友人）の場合はそうした消極的な理由はあまり見られず、また従来の人脈だけでなく広報活動（イベント、インターネットなど）を通して借入先を広げている。

5. 借入の障害要因

・金融機関に融資を頼んだことがある NPO は 4 分の 1 強あった。現在でも、金融機関からの借入を断られて断念するケースがある。他方、初めから金融機関に頼まなかったのが約半数を占め、最初から無理だとあきらめて個人や自組織を頼る団体が多い。金融機関に対しては NPO に適した融資制度への要望が強い。

・ただし情報・能力不足や不安など、組織内部の要因も融資のブレーキ要因となっている。
・多額の融資には、通常物的担保が必要となる。しかし物的担保を提供しているのは約 7% と少数で、6 割は個人保証による。個人保証では融資額に限度があり、また理事・代表者の負担が大きい。個人保証を出せるか否か、物的担保を出せるか否かが、借入の可否や借入金額を左右しているのではないか。

6. 経営支援

・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。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ここ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。中間支援組織に対しては情報・知識提供や経営支援などの要望が強い。

・行政機関に対しては、依然として補助金・助成金への要望が強いが、融資に関しては経営支援よりも利子補填や事業費の前払いなどの要望も出されている。

7. 融資に対する考え方

・積極論と消極論、中立論にほぼ 3 分され、積極論が 3 割弱を占めるが、融資に関する問題点の認識は広く共有されている。

・融資に対する消極論としては、NPO としての理念に基づく理由と、借入の危険性に基づく理由の両者が並存している。

・他方、行政機関に対しては補助金・助成金への要望が最も大きいですが、融資に関する支援策の要望も少なくない。