

平成 2 6 年 6 月 2 6 日現在

機関番号：20102

研究種目：基盤研究(C)

研究期間：2011～2013

課題番号：23530474

研究課題名（和文）ソーシャルビジネスにおける市民資金活用による資金調達に関する研究

研究課題名（英文）The funding in social business by the citizens fund

研究代表者

佐野 修久（SANO, Nobuhisa）

釧路公立大学・地域経済研究センター・教授

研究者番号：40550124

交付決定額（研究期間全体）：（直接経費） 3,900,000 円、（間接経費） 1,170,000 円

研究成果の概要（和文）： ソーシャルビジネスにおいては、社会的意義をもつ特定の事業に共感し、それに参加・協力したいという意思をもつ市民が提供する「市民資金」を活用することが、資金面での不安定さを解消する重要な手段となる。

「市民資金」を活用するに当たっては、市民からの共感の獲得、社会的リターンの確実性、リターンの可視性、市民に対する多様な参加機会の提供等を確保できる事業であることが必要である。

また、多様な「市民資金」の調達形態の中から、事業の性格、資金提供者に求めるリスクと経済的リターン、調達する資金規模、手続き負担等を総合的に検討し、最適な形態を選択することが求められる。

研究成果の概要（英文）："The citizens fund" is the fund to be provided by the citizens who sympathize with the business with a social significance, and want to participate and cooperate in it. In social business, using "the citizens fund" is an important means to resolve the instability of the funding.

You can use "the citizens fund", when it is a business that can ensure the sympathy from the citizens, the reliability of the social effect, visibility of the reward, and a variety of opportunities for participation citizens.

It is necessary to consider comprehensive the character of the business, risk of requesting to the citizens and reward, fund scale to procure, load to procedure, and to select the best form from among the various forms of "the citizens fund".

研究分野：社会科学

科研費の分科・細目：経営学・経営学

キーワード：ソーシャルビジネス 市民資金 ソーシャルファイナンス

### 1. 研究開始当初の背景

(1) これまで一般に、社会性が高く事業性の低い領域に属するサービスは行政やNPOが担い、社会性が低く事業性の高い領域は企業が担ってきたが、社会性・事業性ともに高い領域、すなわちソーシャルビジネスとして位置付けられる領域については、一部にNPOや企業が担う場合があるとはいえ未成熟な段階にある。

(2) ソーシャルビジネスにおいては、必要資金の円滑な調達是最も重要な課題の一つと指摘されている(ソーシャルビジネス研究会(経済産業省),2008)が、上記のとおり未成熟な段階にあることもあり、未だ十分な検討がなされておらず、研究面でも限定的な研究しか進んでいない状況にある。

(3) 一方、社会的意義をもつ特定の公共サービス等に参加・協力したいという意思をもつ市民が主体的に志ある資金を提供する「市民資金」が広がりを見せつつある。「市民資金」は、地方自治体を含め多様な主体で活用されており、ソーシャルビジネスと位置付けられる事業でも企業やNPOが活用しているケースがあらわれている。

筆者は、これまで、こうした「市民資金」の意義・効果、形態、課題と活用方向等について研究を進めてきた経緯にある。

### 2. 研究の目的

(1) ソーシャルビジネスが資金調達面で課題を抱える中、こうした「市民資金」を広く適用することができれば、同ビジネスにおける円滑な資金調達に寄与することになる。

(2) 本研究では、こうした問題意識のもと、先ずソーシャルビジネスにおける資金調達の現状と課題を明らかにし、「市民資金」が資金調達上の課題解決に果たし得る役割について考察した上で、各々のソーシャルビジネスにおいて「市民資金」を活用し得るかを判断するための考え方、「寄付」、「貸付」、「債券購入」、「出資」といった多様な「市民資金」の調達形態の中から最適な形態を選択するための考え方等について考察することを目的とする。

### 3. 研究の方法

本研究では、先行研究のサーベイに加え、

(1) ソーシャルビジネスを担う事業主体(企業・NPO等)を対象とするアンケート調査

(2) アンケート調査等の結果を踏まえた、資金調達に大きな課題を抱える事業者、実際に「市民資金」による資金調達をしている事業者等の抽出とヒアリング調査

(3) ソーシャルビジネスを支援する組織等に対するヒアリング調査

等を行うことを通じ、ソーシャルビジネスにおける資金調達の現状と課題を明らかにす

るとともに、その結果等から帰納的に、「市民資金」活用の是非判断にかかる考え方、「市民資金」の形態選択にかかる考え方等について考察する。

### 4. 研究成果

(1) ソーシャルビジネスにおける資金調達の現状と課題

ビジネスの手法を用い事業性を確保しつつ社会的課題の解決を図る、すなわち社会性と事業性の両立を目指すソーシャルビジネスを推進するに当たっては、『ソーシャルビジネス研究会報告書』(ソーシャルビジネス研究会(経済産業省),2008)により、資金調達の困難性が事業展開上の重要な課題の一つになっていることが指摘されている。

本研究において、ソーシャルビジネスの事業主体を対象とするアンケート調査やヒアリング調査を行ったところ、ソーシャルビジネスにおける資金調達の現状と課題として、

ソーシャルビジネス事業主体の収入は販売収入や利用収入などの「事業収入」を基本としているが、この収入だけでは赤字となる事業主体が半数を占め、国・地方自治体等からの補助金・助成金や受託収入を確保することで、何とか経営を維持しているところが多いこと

ソーシャルビジネスを行うに当たっては、設備資金、短期・長期の運転資金、創業資金など多様な資金が必要となるが、これらの資金については、民間金融機関からの借入金により調達しているところが多い一方、前記国・地方自治体等からの補助金・助成金に加え、経営者・スタッフ等個人からの借入金、自己資金(内部留保)により繰り回しているケースが多いこと

資金調達面における課題として、金利水準等の調達条件ではなく、国・地方自治体等からの補助金・助成金や委託費等の確保、長期性の資金の確保、安定的な返済資源の確保等、資金そのものの確保をあげる事業主体が多いこと

など、ソーシャルビジネスを展開するに当たり資金面で不安定な状態にあり、必要資金の確保が大きな課題になっていることが改めて明らかになった。

(2) ソーシャルビジネスに対する「市民資金」提供の意義

こうした中、社会的意義をもつ特定の公共サービス等に共感・共鳴し、それに参加・協力しようという主体的な意思をもつ市民が志ある資金を提供する「市民資金」が広がりをみせており、ソーシャルビジネスにおいて活用するケースもあらわれている。

金融機関からの借入金を得るために必要なレベルの「事業性」を確保するまでには至らない、あるいは必要資金の規模が少額で事務コスト等の面から金融機関の借入金の対象とはなりにくいといった理由で、金融機関

からの資金調達が難しい場合であっても、事業を持続するに足る一定の事業性を確保し得るのであれば、分配がないあるいは僅かでも、当該事業に共感し応援したいと考える市民から「市民資金」を獲得できる可能性がある。

社会的意義が高く市民から共感・共鳴を得ることのできる事業であるならば、こうした「市民資金」を活用することが、ソーシャルビジネスにおける資金面での不安定さを解決する重要な手段の一つになるものと考えられる。

### (3) 「市民資金」活用の現状と課題

次に、こうした意義をもつ「市民資金」をソーシャルビジネスで活用することについて、その現状と課題をアンケート調査とヒアリング調査等から考察すると、以下のとおりである。

民間金融機関からの借入金など他の手段による資金調達が難しい事業等で「市民資金」が活用されている一方、こうした調達方法に対する認知度や理解の不足から、全体的にはまだまだ活用している事業主体が少ないこと。また、「市民資金」を活用している場合でも、大半は知人、関係先、最近あらわれつつある仲介組織等からの情報提供・提案を受けて活用に至るなど、「市民資金」が広く認識されているわけではないこと。

活用している形態は、比較的少額の「寄付」が中心であり、上記の知人、関係先、仲介組織等の勧め・提案に応じる、あるいは先行事例で活用された形態をそのまま採用するなど、十分に検討しないまま形態を選択しているケースが大半を占めていること。

「市民資金」を活用することにより、必要資金の確保や資金調達の多様化もさることながら、当該事業に対する認知度の向上、資金提供者による商品の購入や口コミ効果等でもたらされる販売増、資金提供者による商品開発や業務改善の提案など、資金面だけではなく事業展開そのものに大きな効果があらわれていること。

一方、「市民資金」を持続的に確保するに当たっては、

- ・市民の理解の獲得や広報等を通じた資金提供者の確保
  - ・市民の共感を得やすい具体的な事業の設定
  - ・資金提供者が資金提供以外で当該事業に参加できる機会や仕組みの設定
  - ・資金提供に対するリターンの確保（提供された資金を用いて生産された商品等の特典提供を含む）当該事業に関する事後的な情報提供の充実など、資金提供者に満足を得てもらう仕組みの構築
  - ・事業スキームの構築や条件設定などにかかるノウハウの獲得
- 等が大きな課題となっていること。

### (4) 「市民資金」活用の是非判断の考え方

「市民資金」を活用しているソーシャルビジネス事業主体はまだまだ少ないものの、資金調達面にとどまらず事業そのものに大きな効果があるという認識がようやく芽生えつつあること、昨今インターネットを活用して志ある資金を募る「クラウドファンディング」が注目されてきていることから、「クラウドファンディング」を含む概念となる「市民資金」の活用は今後益々広がりをみせるものと期待される。

しかしながら、あらゆるソーシャルビジネスで「市民資金」を活用できるわけではなく、「市民資金」との親和性が低く必要資金が集まらないなど、「市民資金」活用の効果を享受しにくい事業もある。

「市民資金」活用の現状と課題等を踏まえ、「市民資金」を活用するに相応しい事業であるかを判断するメルクマールとして、基本的な考え方を整理すると以下のとおりである。

市民からの資金提供が必要な資金需要のある事業

「市民資金」を活用するためには、当該事業を実施するために必要となる資金ニーズがあることに加え、その資金について、他の手段による調達が難しいなど、市民から資金提供を受ける必要性が高いことが求められる。

社会的意義が大きく、市民の理解・共感を得られる事業

市民から志ある資金の提供を受ける以上、市民にとって身近で関心の高いテーマであるなど、市民から理解や共感を得られやすい事業を選択することが必要である。そのためには、抽象的なテーマではなく、事業の内容や用途をより明確で具体的に示すことのできる事業であることが望ましい。

社会的リターンの確実性が高い事業

「市民資金」においては、その資金の性格上、募集時に示した社会的意義を実現する、すなわち「社会的リターン」を支払うことが求められる。したがって、当該事業の実現性・持続性が高いこと、目標とする社会的意義を実現し「社会的リターン」を確実に支払えることを示せる事業であることが必要である。

資金提供を得た事業の成果（リターン）が見えやすい事業

上記を踏まえ、実際に事業の実施により募集時に示した社会的意義を実現し「社会的リターン」を支払うことができたかについて、具体的にわかりやすく、できれば定量的に示すことのできる事業であることが求められる。また、当該事業で生産された商品・サービスを資金提供に対する特典等として付与できる事業であれば、市民が資金提供をした

結果を実感でき満足度が高まることにつながる。

資金面を含め市民に多様な参加機会を提供できる事業

「市民資金」は、共感・共鳴した事業に参加・協力しようという主体的な意思をもった市民が志ある資金を提供するものであるから、資金提供以外でも当該事業に参加する機会を設定できる事業であることが求められる。例えば、

- ・最終消費者に商品・サービスを提供する事業であり、資金提供者が当該事業で生産された商品・サービスを購入したり、口コミ等によるPR・広報等を行うことが可能な事業
- ・資金提供者が当該事業で生産された商品・サービスのモニターになるなどして、マーケティングや事業の改善等に参加することのできる事業

- ・その他、ボランティア、商品開発、アドバイス・提案など、当該事業に直接的に参加することのできる事業

であること等が考えられる。

ソーシャルビジネスの事業主体においては、関係者等からの勧め等に応じ安易に「市民資金」の活用を試みるのではなく、こうした是非判断の考え方に照らし、自ら実施する事業が「市民資金」の提供を受けることに馴染むのかについて、よく検討した上で活用することが肝要である。

#### (5) 「市民資金」の形態選択の考え方

「市民資金」を活用することにした場合、市民から資金提供を受ける形態には、「寄付」、「貸付」、「債券購入」、「出資(ファンド出資、株式取得)」といった多様な形態\*がある。それにもかかわらず、これまでは、前記のとおり、十分な検討をしないまま、たまたま知り得た形態を活用するケースが多い状況にあった。

#### \*代表的な「市民資金」の形態

寄付：市民が金銭などを無償で供与するものであり、提供した資金(元本)は返済されず利息・配当等も付されない(特典が付される場合あり)。  
貸付：金銭消費貸借契約を締結する証書方式により市民が事業主体に金銭を貸し付ける形態であり、提供した資金(元本)は利息を付されて返済されることが基本になる。

債券購入：事業主体が債券を発行し、これを広く市民に購入してもらう形態(証券方式)であり、貸付同様、提供した資金(元本)は利息を付され償還されることが基本になる。

出資：市民が企業の発行する株式を取得し株主となる(従来型の株式取得による「出資」)あるいは、いわゆるファンドに対して投資を行う(ファンド出資)形態であり、いずれの場合にも、出資者は基本的に提供した資金に対し分配を得ることを期待する。

「市民資金」を活用するに当たっては、事業の内容や各形態の特徴等を踏まえ、以下で示す形態選択の考え方をもとに総合的に検討した上で、当該事業に最も適した形態を選択することが必要である。

#### 事業の性格

「寄付」は無償で金銭等の供与を受ける形態であり、元本はもとより利息・配当といった経済的リターンを要しない一方、その他の形態は経済的リターンを支払うことが原則となる。

したがって、非営利事業や収益性の低い事業である場合には「寄付」を選択する一方、一定の収益性を確保できる事業については他の形態の中から選択することが望ましい。

#### 資金提供者に求めるリスクと経済的リターン

金銭等の無償供与を受ける「寄付」については、資金提供後、市民にリスクを負担してもらうことはなく、経済的リターンを支払う必要もない。

一方、その他の形態については、一定のリスク負担とそれに見合った経済的リターンの支払いが必要になる。「出資」は、「貸付」や「債券購入」に劣後して分配がなされるためリスクが高くなる反面、事業が好調に推移した際には、事前に決められた利息しか得られない「貸付」や「債券購入」に比し高い経済的リターンを得ることが可能になる(「出資」では、「株式取得」の方が、「ファンド出資」より劣後して分配されるためハイリスク・ハイリターンとなる)。

「貸付」と「債券購入」については、同条件であればリスクとリターンに差は生じない形態となるが、「貸付」は分割償還、「債券購入」は満期一括償還が一般的であり、その分、「債券購入」のリスクとリターンが大きくなると考えられる。

こうした資金提供者が負うリスクと経済的リターンにかかる各形態の特徴を考慮しつつ、市民に対し当該事業においてどの程度のリスクを求め経済的リターンを支払うのが適切かについて検討するとともに、こうしたリスクを負い経済的リターンを求める市民がどの程度いるのかについて事前に把握した上で選択することが求められる。

#### 事業への関与度合い

資金提供を受けた市民に、当該事業に対する関与をどの程度求めるかにより、選択する形態も変化する。

すなわち、「出資(株式取得)」の場合(普通株) 出資者は議決権を得て、株主として当該事業に関与することになる。その他の形態の場合には、当該事業で生産される商品・サービスの購入、PR、商品開発や事業改善の提案等を通じた関与が可能となるが、経済的リターンを受け取らない「寄付」の場合には

関与するインセンティブが相対的に薄くなることに留意する必要がある。

#### 調達する資金規模

調達する資金規模によっても活用する形態は異なるものとなる。

経済的リターンを支払わない「寄付」の場合には自ずと小さな規模（一般的に数十万円～数百万円が中心）となる。一方、「貸付」、「債券購入」、「出資（株式取得）」の場合は一部に規制等があることもあって数百万～数千万円規模が中心となり、「出資（ファンド出資）」の場合は数百万～数億円まで比較的幅広い範囲で活用されるものとなっている。

#### 資金調達を行うに当たっての資格・手続き負担等

経済的リターンを支払う形態においては、契約手続き、経済的リターンの支払い手続き、資金の分別管理など相当の手続きが必要になる。また、形態によっては資格の取得など法律等に基づく規制のある形態もある。一方、「寄付」については特段の規制もなく手続き面でも相対的に簡便に活用することが可能である。

他方、手続き面では、上記手続きに加え、「市民資金」活用上の課題として提示されていた、市民の理解の獲得や広報等を通じた資金提供者の確保、当該事業に関する事後的な情報提供等にかかる負担も重いものとなっており、これらの手続きを代替し事業スキームの構築や条件設定等のノウハウ等も提供する仲介機関が、「クラウドファンディング」を中心にあらわれている。

手数料負担が生じるとはいえ、手続き負担やノウハウ不足を補う上で、こうした仲介機関の活用は有効である。したがって、こうした機能をコストに見合う形で的確に発揮し得る信頼できる仲介機関があるかも事業形態選択の重要なポイントとなろう。なお、現在、既存の金融機関を活用できるものも含め、「貸付」以外の形態では、仲介機関が存在している。

## 5．主な発表論文等

〔雑誌論文〕(計1件)

佐野修久、ソーシャルビジネスにおける「市民資金」活用による資金調達、地域経済研究、査読無、vol.3、2014、50

## 6．研究組織

### (1) 研究代表者

佐野 修久 (SANO, Nobuhisa)

釧路公立大学・地域経済研究センター・教授

研究者番号：40550124