

社

会

起

業

家

の知恵

ソーシャルビジネスと融資





ソーシャルビジネスと融資

「ヒト、モノ、カネ」が経営の3要素と言われるように、事業を営むうえで、資金(カネ)は経営資源として欠かせないものです。それは、高齢者や障がい者の介護・福祉、子育て支援、地域活性化、環境保護など、地域社会が抱える課題の解決に取り組むことをMission(使命)とするソーシャルビジネスも例外ではありません。

事業所を構え、設備を備えること。人を雇用すること。商品を仕入れること。事業を営む中で行われる活動の多くは、資金が介在する取引であることから、そうした活動を円滑に行う資金を確保するべく、事業者はさまざまな資金調達方法を用いています。

表題に掲げる融資は、創業期から成長期、さらに安定期に至るまで、事業のあらゆる段階で活用できるものです。それは決して万能ではありませんが、ソーシャルビジネスに取り組む社会的企業やNPOが資金を調達するうえでも、有力な選択肢の一つとなるでしょう。

本紙では、日本政策金融公庫の融資をご利用いただいた社会起業家のみなさまにインタビューを行い、ご経験を踏まえた融資の活用方法などをご紹介します。示唆に富む先達の知恵が、地域社会の輝かしい未来を切り開こうとするみなさまの、資金調達を行う際の一助となることを願っています。

平成28年10月

日本政策金融公庫 国民生活事業



01 >> P.4

リスクを恐れずチャレンジする

株式会社アドバコム 臼井 純信 氏



03 >> P.8

借入が 事業継続の励みともなる

NPO法人 緑とくらしの学校 小菅 江美 氏



05 >> P.12

ビジネスチャンスをつかむには 借入が必要

NPO法人 東京キャットガーディアン 山本 葉子 氏



07 >> P.16

ソーシャルビジネスは 特別なものではない

NPO法人 G-net 秋元 祥治 氏



09 >> P.20

借入は夢に向かう近道

株式会社ハーストリープラス 佐藤 緑 氏



02 >> P.6

借入は事業計画を 冷静に見直すチャンス

NPO法人 寺小屋方丈舎 江川 和弥 氏



04 >> P.10

融資の活用が 企業の成長力を高める

NPO法人 SMSC 根本 敏宏 氏



06 >> P.14

思いだけでは届かない

NPO法人 みつばのくろーばー 堀内 直也 氏



08 >> P.18

資金が不足してからでは 間に合わない

株式会社地域活性局 藤丸 正明 氏



10 >> P.22

借入に対する責任感が 経営の力になる

株式会社ラグーナ出版 川畑 善博 氏

株式会社 アドバコム

組織概要

所在地 北海道札幌市
創業 平成13年3月
分野 環境・自然保護
業種 広告代理業等
資本金 1,000万円
従業員数 27人
売上高 約2億7千万円(平成28年2月期)
URL <http://www.advcom.co.jp/>



キャリア教育授業「起業すること、志をもって仕事をする大切さについて」

ソーシャルビジネスの概要

● Mission (使命)

環境保護意識の啓発による地球環境問題の改善。

● Action (主な取組み)

① プロモーション支援事業

社会的課題とクライアントの経営課題や事業課題とを融合し、プロモーションの力で課題の解決に貢献する事業を“コミュニケーションビジネス”としてとらえて、ヤングファミリー層、環境・CSR分野を中心にプロモーション支援を実施している。

② エコチル事業

“子ども達からはじまる環境の輪”をテーマに、子ども環

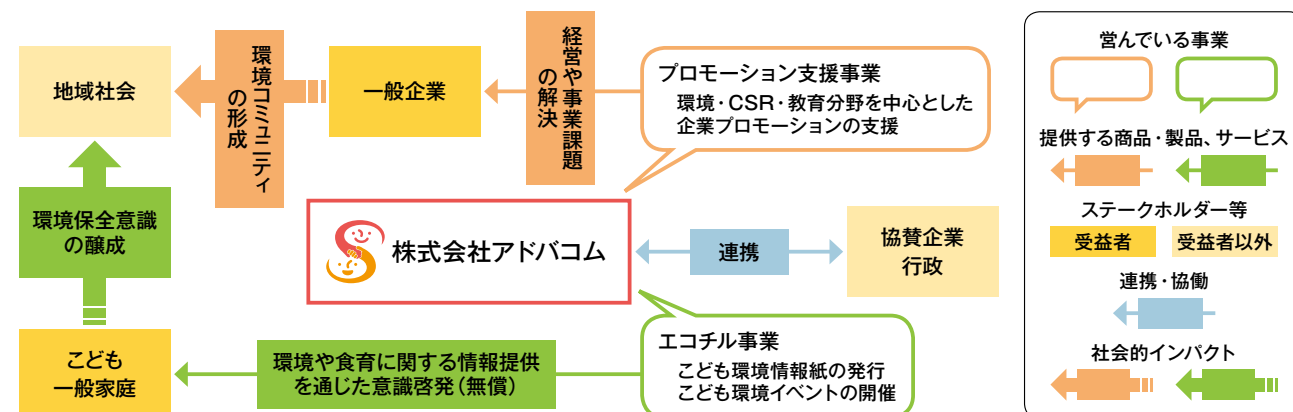
境情報紙「エコチル」(Ecology & Children)を発行し、環境教育の一助として札幌市内及び東京23区内の小学校、児童館、環境施設などで毎月無料配布している。

また、環境月間・環境の日(6月)に合わせた子どもたちの環境イベント「エコチルまつり」を企画し、環境や食育(「食」に関する知識を養うこと等)について学び、親しむ場をプロデュースすることで、ファミリー層に向けた参加企業のプロモーションにもつなげている。

③ 今後の展望

現在、「エコチル」を、札幌市内で10万部、東京23区内で約32.5万部発行している。首都圏100万部を一つの目標とし、まずはエリアを都内全域、神奈川・千葉・埼玉などに拡大していくことで、より多くの子どもたちの環境保全意識を高めていく。

ソーシャルビジネスモデル



社会起業家インタビュー

—日本公庫を利用した経緯を教えてください。

当社は、今期(平成29年2月期)が16期目になりますが、創刊から11年を迎えるエコチル事業は、ご理解いただく協賛企業等が増加し、今では当社の主力事業となるまでに成長しています。このエコチル事業を拡大するため、平成24年に、初めて日本公庫を利用しました。当時は、まだ「エコチル」の配布も札幌版のみでしたが、「今後の東京での事業展開を踏まえると、他の金融機関との付き合いも必要になるのでは」とメインバンクの地方銀行から勧められたことがきっかけでした。

また、日本公庫から借入する際は、保証協会の保証を受ける必要がないことも魅力です。昨年(平成27年)も、東京での事業拡大に伴う人件費に充てる運転資金として利用しました。

—経営課題として資金調達をどのように位置付けていますか。

資金は成長のアクセルであると考えていますので、適切な資金調達を行うことは、重要な経営課題と認識しています。具体的な資金調達方法については、ソーシャルビジネスのように、経営者の理念が強く反映される事業の場合、第三者から出資を受けることが理念実現の妨げになるのでは、という懸念があります。また、理念に共感して投資していただくわけですから、賛同者を集めるにも時間がかかり、必要な時期に資金調達ができないことも考えられます。



子ども環境情報紙「エコチル」(左:札幌、右:東京)

Interview



子ども環境イベント「エコチルまつり」

こうした理由から、当社は、これまで第三者から出資を受けず、継続的に借入を行ってきました。それが結果的に、円滑な事業展開につながったと感じています。

—円滑な資金調達のために取り組んでいることは何ですか。

金融機関等に対して、いつでも情報開示ができるよう、透明性の確保を心がけています。ソーシャルビジネスは、理念も大事ですが、社会貢献とビジネスをどう融合させるかが大きなポイントであり、その点を金融機関にも理解してもらう必要があります。社会性を追求するあまり、収益性を否定すると成長できなくなりますので、バランスのとれた良い事業を行うことで、金融機関も認めてくれて、応援してくれるのだと思います。

利用している資金調達方法

- ☒ 借入
 - ☒ 日本公庫 ☒ 金融機関(日本公庫以外)
 - ☐ 役員・株主・親族 ☐ その他の団体・個人
- ☐ 出資金の受入 ☐ 寄付金の受取
- ☐ 会費の受取 ☐ 補助金・助成金の受取

社会起業家の知恵

『リスクを恐れずチャレンジする』

事業に失敗して返済できなくなるかもしれないと、借入に消極的になる経営者もいるでしょう。しかし、リスクがない経営はあり得ません。企業の成長は、リスクに対応しながらチャレンジした結果です。資金は事業に不可欠なものですから、チャレンジを成功させるために、融資を上手に活用することが必要です。

株式会社アドバコム 代表取締役社長 臼井純信氏

高校を卒業し、地元の広告会社に勤務していた際、自分が育った北海道という地域社会に、培ってきた広告のノウハウや経験を役立てたいと考え、独立して同社を設立(平成13年)。起業当初は、事業を軌道に乗せることに必死だったが、子どもを授かり、エコへの関心が高まったことが「エコチル」事業につながっている。



NPO法人 寺子屋方丈舎

組織概要

所在地 福島県会津若松市
創業 平成11年5月
分野 子育て支援
業種 フリースクールの運営等
従業員数 9人
事業収益 約4千5百万円(平成28年3月期)
URL <http://www.terakoyahoujyousha.com/>



公園で遊ぶ子どもたち

ソーシャルビジネスの概要

● Mission (使命)

学校に行く子も行かない子も、未来の大人として成長していける社会の実現。

● Action (主な取り組み)

① フリースペース事業

不登校や引きこもり、高校中退等が原因で学校に通わない子どもたちを対象としたフリースクールを運営しており、幅広い年齢層の子どもたちに居場所と学びの場を提供している。フリースクールでは、子どもたちの主体性を育むために、子どもたち自身がミーティングを通じて活動内容を決定している。また、不登校の経験があるスタッフが在籍していること

から、子どもたちの心情を汲み取り、親身なケアを行うことが可能であり、子どもたちが再び社会との関わりを持てるようにサポートしている。

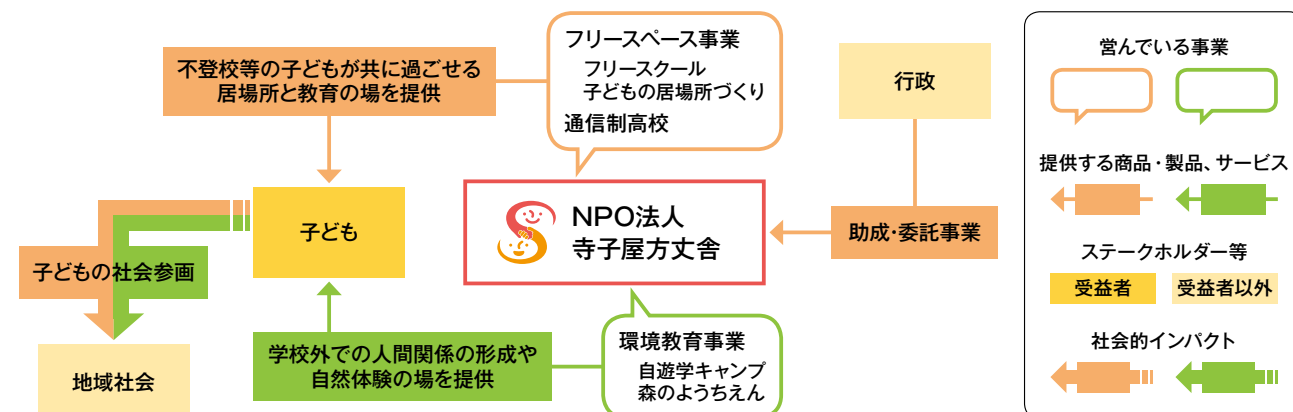
② 環境教育事業

学校に通う子どもたちも参加できる教育プログラムとして、宿泊型自然体験事業「自遊学キャンプ(小～中学生対象)」と、1日自然体験事業「森のようちえん(3～6歳児対象)」を実施。子どもたちが自然の中で自由に遊び、共に活動することで、自主性や想像力、自己肯定感等を育むことを目的としている。

③ 今後の展望

フリースクールや学童保育、環境教育等の学校外での学びの機会がさらに広がり、自分のスタイルに合った多様な教育を子どもたちが自ら選択できる社会を実現させる。

ソーシャルビジネスモデル



社会起業家インタビュー

Interview

—日本公庫を利用した経緯を教えてください。

被災地の子どもたちへの教育支援事業に対する補助金交付が決定し、入金までのつなぎ資金が必要となった際に、日本公庫の新聞記事を目にしたことが利用のきっかけでした。NPOは融資を受けられないと思っていましたが、日本公庫はNPOへの融資に力を入れていると知り、相談に行きました。それまでは、借入に頼らない経営をしてきましたが、借入したことで資金繰りにゆとりが生まれ、補助金事業を円滑に実施することができました。

—資金繰りを円滑にするために工夫していることはありますか。

現在、当法人の事業収入の約半分が、国や地方公共団体からの委託事業によるものです。委託事業の場合、年1回の精算払いとなることが多いため、入金時期まで資金が不足しがちです。そこで、フリースクール等の利用料を1年分まとめていただくほか、学校の長期休暇期間中にキャンプを実施したり、年末に寄付を募ったりと、収益源を多様化させることで、年間を通して常に一定額の資金が確保できるようにしています。

また、物品を購入する際も、今後の資金繰りを考えながら、現金払い、クレジットによる分割払い、リースの利用等の支払い方法を決めています。

—寄付等を獲得するためにどのような取り組みを行っていますか。



ランチを一緒に作る子どもたち



キャンプで火をおこす子どもたち

寄付等を受けるためには、寄付等をしていただく方に当法人の取組みに共感してもらい、理解を得ることが必要です。どんなに良い取組みを行っていても、相手に伝わらなければ意味がありません。

そこで、最も力を入れているのが情報発信です。心がけていることは、独りよがりな情報発信とならないよう、情報の受け手の視点を意識するという点。冊子等の広報物やホームページ、ソーシャルメディアなど、受け手の年齢や立場などを踏まえて、さまざまな媒体を活用しているほか、子どもたちの学びの様子を動画として公開するなど、受け手の視覚に強く訴えかけられるコンテンツを制作しています。今後も受け手側のニーズを意識した情報を伝えることで、当法人のサポーターを増やしていきたいと考えています。

利用している資金調達方法

☑ 借入

- ☒ 日本公庫 ☐ 金融機関(日本公庫以外)
- ☒ 役員・株主・親族 ☐ その他の団体・個人

☐ 出資金の受入

☒ 寄付金の受取

☒ 会費の受取

☒ 補助金・助成金の受取

社会起業家の知恵

『借入は事業計画を冷静に見直すチャンス』

借入は、資金調達の手段だけでなく、事業計画を金融機関の視点から客観的に判断してもらえる良い機会だと考えています。NPOは高いビジョンを持つあまり、事業の見通しを楽観的に考えがちですが、絵に描いた餅では意味がありません。借入を通じて、自身の想いと計画を冷静に見つめ直すことも大切だと思います。

NPO法人 寺子屋方丈舎 理事長 江川和弥 氏

会津若松市教育委員会との相談員として勤務していた際、年齢や居住地域の制約から相談を受けられない子どもがいることに疑問を感じ、平成11年に同法人の前身である寺子屋方丈舎(任意団体)を設立。平成13年にNPO法人を設立し、理事長に就任。平成18年からフリースクール全国ネットワークの理事も務め、教育環境の整備等に取り組む。



NPO法人 緑とくらしの学校

組織概要

所在地 新潟県上越市
創業 平成12年10月
分野 子育て支援
業種 保育施設の運営
従業員数 4人
事業収益 約1千5百万円(平成28年3月期)
URL <http://www.green-life-school.or.jp/>



ツリーハウスで過ごす子どもたち

ソーシャルビジネスの概要

● Mission (使命)

豊かな自然の中でのさまざまな体験活動を通じた子どもたちの健全な育成。

● Action (主な取り組み)

① 子育て支援事業

未就学児を対象に、北欧で定着している幼児教育(森や川など、自然の中での活動を通じて心身を育む教育)を実践する「森のようちえん てくてく」を運営。3～5歳児を対象に、毎日森を歩き、畑仕事や川遊び、焚き火等の野外活動を行うクラスと、3歳までの未就園児を対象に、週に1～2回親子と一緒に森の散歩や野外料理等を行う親子クラスを設けている。地域の子どもたちが自然の中でのびのびと活

動できる場を提供し、豊かな感性や好奇心、自らの行動する力などを養っている。

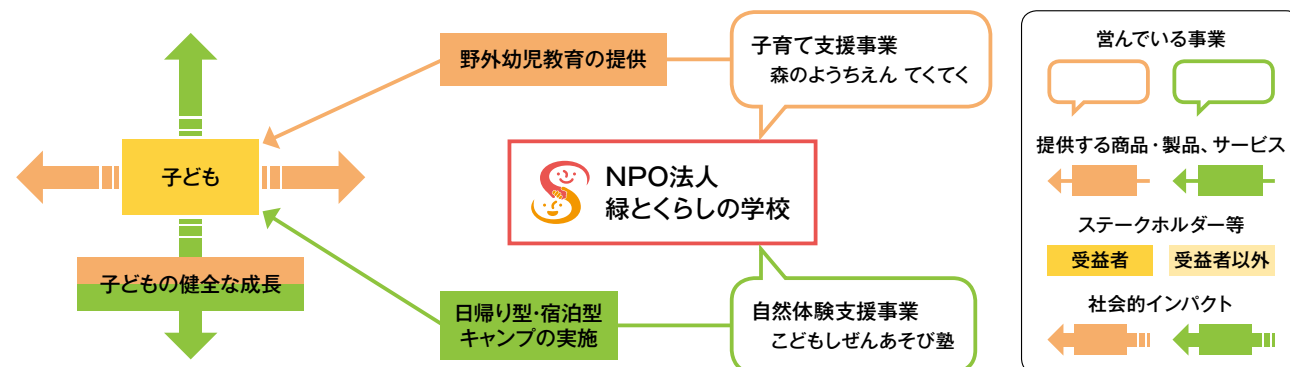
② 自然体験支援事業

小学生から中学生を対象とした自然体験プログラム「こどもしぜんあそび塾」を実施。佐渡島や妙高高原など、新潟の自然を生かした日帰り型・宿泊型のキャンプを行う。年齢や学校の異なる子どもたちが集団生活することで、学校では経験できない学びの機会が生まれ、協調性や社会性を育む場となっている。

③ 今後の展望

子育て支援だけでなく、地域住民と一緒に森や田畑の整備を行うほか、餅つきやしめ縄作りなどのイベントを行い、地域との交流を図る取り組みも行っている。将来的には、このような取り組みを推進し、地域のつながりを強化していくことで、失われつつある地域の活力を取り戻していく。

ソーシャルビジネスモデル



社会起業家インタビュー

—日本公庫を利用した経緯を教えてください。

当園は、野外保育を基本としているため、立派な園舎は必要なく、これまでは小さな民家を園舎兼事務所として利用していました。ですが、園児数が増加して手狭となったことに加え、悪天候時や豪雪時に子どもがのびのびと活動できる園舎が必要と思い、廃園になった幼稚園を市から買い取って利用するための資金を日本公庫に相談しました。

以前、園児の送迎用車両の購入資金を日本公庫から借入したことがあり、スムーズに対応してもらえたことを覚えていましたので、再度相談した次第です。日本公庫からの融資がなければ、今この園舎は存在しませんので、本当に感謝しています。

—資金調達方法の中で借入を選択した理由は何ですか。

当法人の主な資金調達方法は、正会員及び賛助会員からの会費と寄付金の受取です。事業を継続するうえで必要となる資金を、事業収益や寄付金等で全て賄うことができれば良いのですが、設備資金のようにまとまった金額を確保することは、容易ではありません。また、公的な助成金・補助金を受けるには、一定の要件を満たさなければなりません。その点、借入は、必要な金額を必要なタイミングで調達することができます。

返済計画をしっかりと立てて、きちんと返済できる見通しがつけば、借入は事業を行ううえで有用な資金調達方法だと思っています。



「森のようちえん てくてく」の外観

利用している資金調達方法

☑ 借入

- ☑ 日本公庫
- ☐ 金融機関(日本公庫以外)
- ☑ 役員・株主・親族
- ☐ その他の団体・個人

☐ 出資金の受入

☑ 会費の受取

☑ 寄付金の受取

☐ 補助金・助成金の受取

社会起業家の知恵

『借入が事業継続の励みともなる』

日本公庫から融資を受けた資金を、これまで計画通りに返済できていることが、「やればできる」という自信につながっています。事業を行っている壁にぶつかるとありますが、借入した資金をきちんとお返ししたいという意欲が、事業に対するモチベーションを高め、事業を続ける励みともなっています。

NPO法人 緑とくらしの学校 理事長 小菅江美氏

小学校の教員時代にポニー(馬)を飼い、子どもとポニーとの触れ合いを通じて、子どもの成長に自然体験が重要であると発見。日常的に自然体験ができる教育の場を作りたいと模索していたところ、北欧の幼児教育法を知り、発祥の地スウェーデンを視察。帰国後、「森のようちえん てくてく」を立ち上げ、同年NPO法人を設立。



NPO法人 SMSC

組織概要

所在地 茨城県稲敷市
創業 平成24年4月
分野 障がい者支援
業種 障がい者福祉事業等
従業者数 12人
事業収益 約6千万円(平成28年3月期)
URL <http://www.npo-smsc.jp/>



「おんらが村」の現在



「おんらが村」の将来の構想

ソーシャルビジネスの概要

● Mission (使命)

病気や障がいに関わらず、全ての人が住み慣れた町で安心して暮らし、自分らしい生活ができる地域社会の実現。

● Action (主な取り組み)

① 就労支援事業・グループホーム

「Si Puo Fare (イタリア語で「やればできる」の意味)」を合言葉に、精神障がい者に対して、働く場と一般企業への就労を目指した訓練の場を提供する事業所「おんらが村」を運営(就労移行支援・就労継続支援B型)。事業所内に設けた農園での作業等を通じて、障がい者が働く力を身に付け、社会参加できるように支援している。

また、グループホームを3棟運営し、障がい者が地域で自立した生活を送るための住まいを提供している。

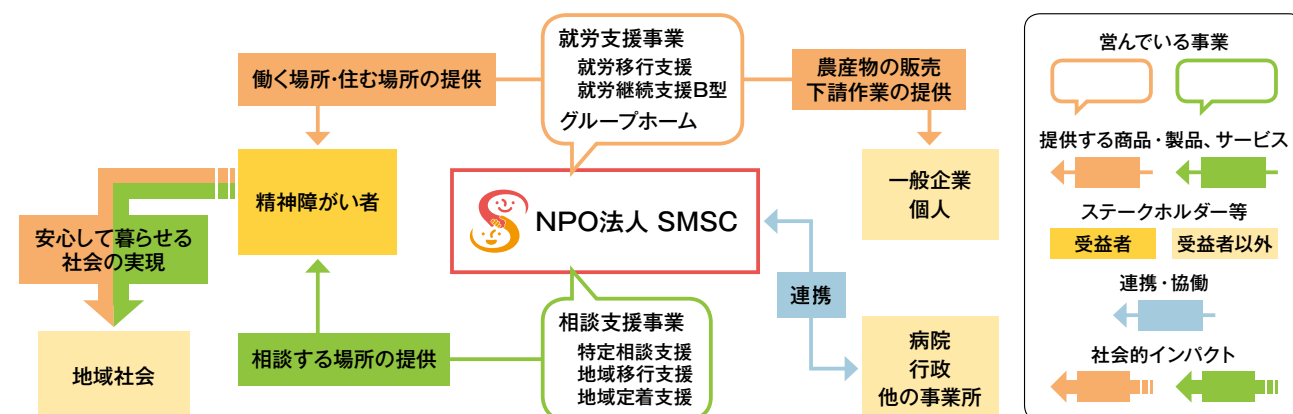
② 相談支援事業

障がい者が施設・病院から退所・退院して地域での生活に移行するための相談や、福祉サービスを利用するための計画の作成等を実施。入院医療中心から地域生活中心の支援体制へ移行するため、障がい者の個々の悩みや問題解決に向けた支援に取り組んでいる。

③ 今後の展望

障がい者に対し「働く・住む・相談する」という3つの生活支援を推進していくとともに、「おんらが村」に図書館や飲食店、フリースペース等の地域住民が利用できる交流施設を設け、障がいの有無に関わらず、全ての地域住民が共に暮らせるバリアフリーな「村」を作る。

ソーシャルビジネスモデル



社会起業家インタビュー

—日本公庫を利用した経緯を教えてください。

当法人の事業は、グループホームの運営を皮切りに、平成26年に就労支援事業を、平成27年に相談支援事業をそれぞれ開始し、事業を拡大してきました。事業拡大の局面では、スタッフの採用や設備の導入等、まとまった資金が必要となりますが、それを全て自己資金で対応することは困難なため、その都度日本公庫に相談しています。

初めて相談したのは創業後半年ほど経った時でしたが、その際は事業計画・資金計画に対する改善をアドバイスされ、計画の見直しを行いました。しっかりとした事業計画を作ることの重要性を学び、その経験が今に活かされています。

—金融機関から借入したこと 経営に何か変化はありましたか。

何と言っても事業規模を拡大できたことです。高齢者、障がい者に対する介護・福祉事業に参入する企業は増え続けており、業界の競争環境は、今後ますます厳しくなっていくでしょう。こうした環境の中では、スピード感をもって事業展開していかなければ生き残れないと考えています。

創業当初は、スタッフが2人、事業収益は5百万円程度でしたが、この4年間で、スタッフは12人に、事業収益は10倍以上に増加しました。比較的短期間で、現在の規模まで事業を拡大できたのは、融資をうまく活用して、事業を展開するために必要な資



農園での農作業



Interview



グループホームの外観とリビングルーム



金を確保することができたからだと考えています。

—借入に対するお考えを教えてください。

事業を行ううえで、借入することには二つの大きな意義があると思っています。一つは、先にお話したように、事業展開を円滑にしてくれること。もう一つは、経営者の意識を変えてくれることです。

自己資金や寄付・助成等で得られる無償の資金は、仮に事業に失敗しても資金が無くなるだけですが、借入は返済しなければならないので、良い意味で、経営に対する責任感や緊張感をより与えてくれます。そうした経営者の意識変化は、収益性の向上等を目指すことにつながり、結果として、事業の継続性や成長性を高めると考えています。

利用している資金調達方法

- ☒ 借入
 - ☒ 日本公庫 ☒ 金融機関(日本公庫以外)
 - ☒ 役員・株主・親族 ☐ その他の団体・個人
- ☐ 出資金の受入 ☒ 寄付金の受取
- ☒ 会費の受取 ☒ 補助金・助成金の受取

社会起業家の知恵

『融資の活用が企業の成長力を高める』

高い理想も優れた企業戦略も、実現するためには少なくない資金が必要になるでしょう。しかし、外部からの資金調達に頼らず、事業収益のみでそうした資金を確保することは、決して容易ではありません。融資の活用により資金を確保することは、自己資金だけで事業を行うことと比べて、企業の成長を加速させてくれると考えています。

NPO法人 SMSC 理事長 根本敏宏氏

介護施設での勤務中に身近な人がうつ病になったことがきっかけで、精神保健福祉士の資格を取得。その後、精神障がい者の抱える課題を自らの手で解決しようと決意し、平成24年にNPO法人を設立、理事長に就任。平成26年には、稲敷市の自立支援協議会副会長に就任し、地域の障がい者福祉に関する支援体制作りにも取り組む。





NPO法人 東京キャットガーディアン

組織概要

所在地 東京都豊島区
創業 平成20年8月
分野 動物保護
業種 猫関連グッズ販売等
従業者数 13人
事業収益 約4千万円(平成27年10月期)
URL <http://www.tokyocatguardian.org/>



常設の保護猫施設「大塚シェルター」

ソーシャルビジネスの概要

● Mission (使命)

できるだけ多くの猫を保護し、新たな飼い主に譲渡することにより、猫の殺処分をゼロにすること。

● Action (主な取組み)

① 保護猫事業

行政等から受け入れる保護猫の不妊去勢手術・ケアを行う「そとねこ病院」と、保護猫と触れ合い、譲渡を行う場所として開放型シェルター(保護猫カフェ)を運営。里親への譲渡数は年間約700頭、総譲渡数は5,000頭以上に上る。

② 不動産事業

保護猫の受け入れ可能頭数と譲渡機会を増やすため、

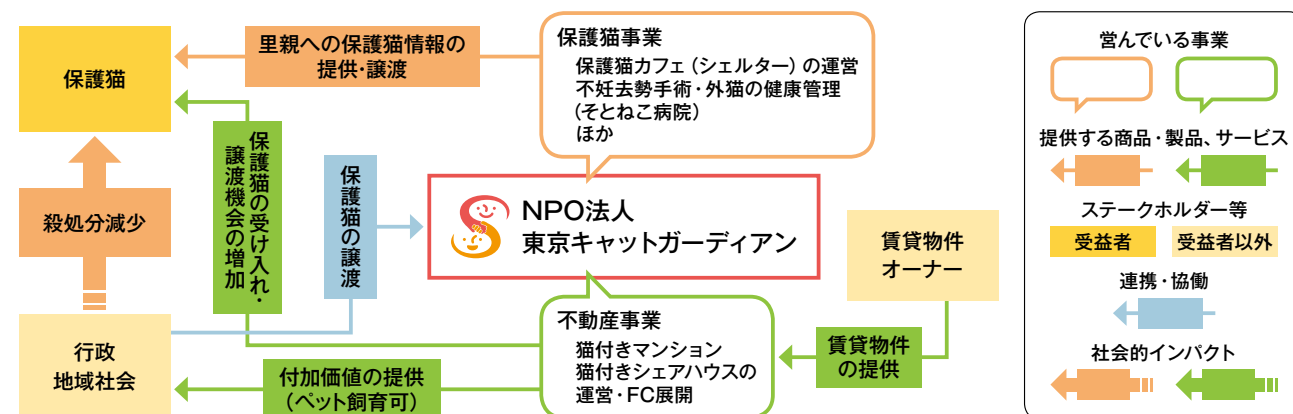
賃貸住宅で保護猫(成猫)の預かりボランティアができる「猫付きマンション」や「猫付きシェアハウス」を展開。猫付きマンションの物件数は80件を超えており、猫付きシェアハウスは当法人がFC本部を立ち上げ、6か所で展開をしている。

③ 今後の展望

当法人の取組みが周知されるにつれて、ノウハウを伝授して欲しいとの声が多く寄せられている。しかし、「自分が何か事業をやりたい」という動機で安易に保護猫事業を開業することは、事業性のみの追求を招き、多頭飼育の崩壊(自らの飼育能力の限界を超えて飼育した結果、経済的、肉体的、精神的に行き詰まること)につながりやすい。

「猫を助けたい」気持ちが重要であり、一頭でも多くの猫を保護するために、当法人の事業内容を整理し、細分化したマニュアルを整備したうえで、FC展開を推進していく。

ソーシャルビジネスモデル



社会起業家インタビュー

Interview

—日本公庫を利用した経緯を教えてください。

日本公庫を利用したのは、平成25年でした。NPOで、しかも、事業内容がこれまでに例がないものであったことから、当時は、民間金融機関に相談しても、積極的に融資してくれる先が見つかりませんでした。

どこに相談していいかわからないまま、インターネットで日本公庫のことを初めて知り、訪問したのがきっかけです。相談に乗ってもらえるか不安でしたが、実際に訪問すると、じっくり話を聞いてくれて、事業計画に対するアドバイスまでもらったことが非常に心強かったことを覚えています。日本公庫の資金を利用して、シェルターの開設にかかる設備資金を調達することができました。

—借入が事業の成長にどのように作用しましたか。

当時は、保護猫事業を行っていくうえで、シェルターの確保が最重要課題でした。ビルオーナーの了解を取り付け、あとは資金さえ調達できれば事業を開始できるという状況でしたが、継続的な事業とするためには、自己資金を充てて一時的に対応するのではなく、金融機関からの借入が必要だと考えていました。自己資金はいずれ底をつきます。資金が必要な時に借入することで、資金に余裕が生じ、次の展開に進むことができると考えています。借入したことで、本事業が成長し、現在の当法人の柱になったと言えます。



猫関連商品を販売



「シェルター」内でくつろぐ猫

—他の資金調達方法と比較した借入のメリット・デメリットは何ですか。

以前、クラウドファンディング(インターネットを介して不特定多数の個人等から資金を集めること)による資金調達を行ったことがあります。しかし、理念に共感して支援していただいた資金は、理念を実現する事業に使用すべきですから、資金の一部であっても、支援者への返礼品に使用することに疑問を抱きました。

一時的な寄付による資金調達は、継続的な経営のためにならないと感じています。NPOでも事業を継続するための経営感覚は必要ですから、返済を伴う借入をすることで、その経営感覚を養うことができたと思っています。

利用している資金調達方法

☑ 借入

- ☑ 日本公庫
- ☑ 金融機関(日本公庫以外)
- ☑ 役員・株主・親族
- ☐ その他の団体・個人

☐ 出資金の受入

☑ 寄付金の受取

☑ 会費の受取

☐ 補助金・助成金の受取

社会起業家の知恵

『ビジネスチャンスをつかむには借入が必要』

ビジネスチャンスが訪れた時に、資金が必要になることが少なからずあります。しかし、無計画であっては、借入も事業も実現することができません。借入しても事業運営のなかで返済を見通すことができる、しっかりとした企画が大事になります。私自身も、借入を通じて、ビジネスチャンスをつかむための企画力が身に付いたと思います。

NPO法人 東京キャットガーディアン 理事長 山本葉子氏

自宅に約30頭の猫を保護したことが保護活動の始まり(平成14年)。同活動の趣旨に賛同した多くの人に支えられ、平成20年8月には、同法人の前身である猫の保護団体を設立。平成22年にNPO法人を設立し、理事長に就任。





NPO法人 みつばのくろーばー

組織概要

所在地 山梨県甲府市
創業 平成27年12月
分野 まちづくり・高齢者支援
業種 老人福祉・介護事業
従業者数 7人
事業収益 約1千万円(平成28年7月期)
URL <http://mitsubaya.wixsite.com/mitsubaya/>



みつばやあんきの仲間たち

ソーシャルビジネスの概要

● Mission (使命)

どんな生きづらさを抱えている人も、縁のある人たちとともに、住みたい場所で、ずっと普通に暮らし続けることができるまちづくり。

● Action (主な取り組み)

① 老人福祉・介護事業

甲府市の住宅街において、一戸建ての家屋を利用した地域密着型デイサービス「宅老所みつばやあんき」を運営。生きづらさを抱えた人たちの居場所となることを信念としており、ほかの介護事業所で入所を断られた高齢者も積極的に受け入れている。

特徴は、利用者に普通の暮らしを送ってもらおうという明快

なもの。日常生活を過ごすことが高齢者の生活機能の維持・改善に大きな効果があると考え、決まったプログラムなどは設けていない。利用者は、スタッフのサポートの下、仲間と交流したり、散歩に出かけたりするなど、思い通りの過ごし方で、生活感を失わないようにしている。

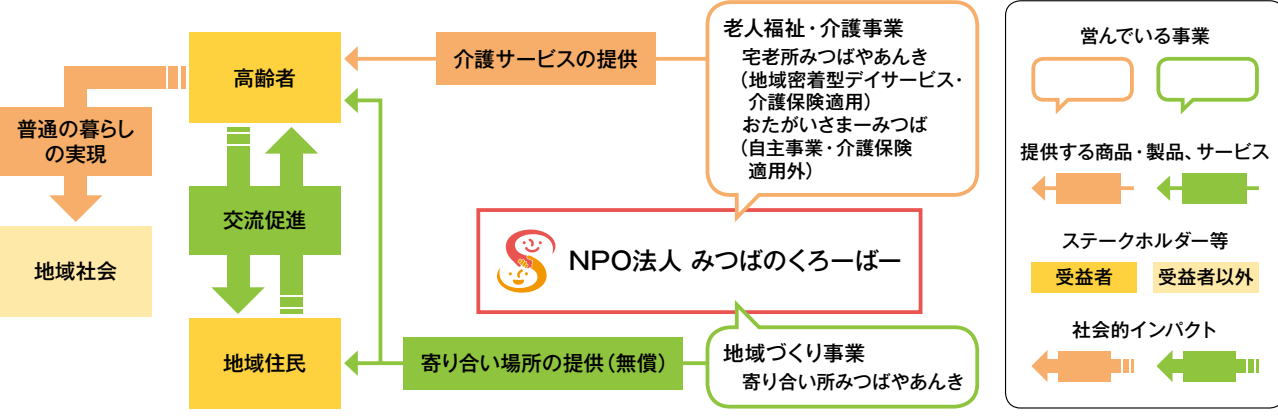
② 地域づくり事業

同法人の事業所を地域の寄り合い所として開放しており、高齢者だけでなく、地域の子どもたちや学生等も訪れる。訪れる人たちの目的はさまざまだが、地域住民の交流を促すことで、薄れつつあるコミュニティのきずなを結びつけている。

③ 今後の展望

ほかのNPOとも連携しながら、地域交流のためのイベント(地域の食材を用いた食事会等)開催を企画するなど、地域に根差した活動をさらに展開していく。

ソーシャルビジネスモデル



社会起業家インタビュー

Interview

—日本公庫を利用した経緯を教えてください。

日本公庫からは、デイサービス施設を開設するために必要な創業資金の融資を受けました。主な使いみちは、施設として使用する物件の敷金・前払家賃と創業後に事業が黒字化するまでの人件費です。私が勤務時に貯蓄した資金や友人・知人からの資金的な支援もあったのですが、それだけでは心もとなく、金融機関からの借入を検討しました。

その際、日本公庫のことを教えてくれたのが、障がい者支援に取り組むNPO法人を運営する先輩起業家です。その方から、創業時には日本公庫から融資を受けたと聞きましたので、日本公庫の店舗に相談に赴き、借入を申しました。

—初めて借入を申込された際はどのような不安がありましたか。

一番不安だったのは、やはり、融資審査に通るのかということでした。苦心して作成した創業計画書を提出したのですが、計画書の内容についてうまく説明できるか、審査の担当者からの質問にきちんと回答できるかといったことに、とても不安を感じていました。

幸いにも、担当者から厳しく指摘されることはなく、むしろ創業計画がより良くなるように一緒に考えてくれました。また、当初予定していた物件の賃借が難しくなり、審査の途中で、開設場所を探し直すことになったのですが、審査が長期化する中で



みつばやあんきの居間にて

も、「大丈夫ですよ。」と励ましてくれたことが、とても嬉しかったです。

—借入申込の前にどのような準備をされていたか。

事業計画と資金計画の検討です。最初は税理士に見てもらい、ある程度形になったものを基に、先輩起業家から意見をもらって細部を詰めていきました。

難しかったのは、創業するのに必要な資金額の見積もりです。創業時は資金がいくらあっても足りないという意見もありましたが、借入する以上、無理なく返済できる資金計画づくりが必要です。デイサービスは参入企業が多いため、利用者を十分に確保するまで1年程度は必要と考え、その間を乗り切れる資金額を検討しました。



みつばやあんきの外観

利用している資金調達方法

- ☒ 借入
 - ☒ 日本公庫 ☐ 金融機関(日本公庫以外)
 - ☒ 役員・株主・親族 ☐ その他の団体・個人
- ☐ 出資金の受入 ☒ 寄付金の受取
- ☐ 会費の受取 ☐ 補助金・助成金の受取

社会起業家の知恵

『想いだけでは届かない』

NPOは常に想いが先行します。金融機関に事業の説明をする際も、夢や理想だけを語ってしまいがちで、お金を貸す側の立場に立った説明をすることが不十分です。自分自身の反省もありますが、借りたお金をきちんと返済できる事業であることを客観的、論理的に説明できる力を養うことが必要だと感じています。

NPO法人 みつばのくろーばー 代表理事 堀内直也 氏

山梨県立甲府城西高等学校を経て山梨県立大学(人間福祉学部 福祉コミュニティ学科)卒業後、障がい者支援施設やデイサービスにおいて、社会福祉士・介護福祉士として勤務。高齢者や障がい者と接する中で、自らが彼らの居場所づくりに取り組もうと、独立への意欲を強くし、平成27年6月にNPO法人を設立、代表理事に就任。



NPO法人 G-net

組織概要

所在地 岐阜県岐阜市
創業 平成13年10月
分野 中小企業・若者支援
業種 インターンシップ事業等
従業者数 12人
事業収益 約1億1千万円(平成28年5月期)
URL <http://gifist.net/>



インターンシップフェアでの学生面談

ソーシャルビジネスの概要

● Mission (使命)

思いを言葉に、言葉を行動に変えていく、起業家的・創造的な人材の育成を通じて、地域活性化を実現させること。

● Action (主な取り組み)

① インターンシップ事業

意欲の高い学生を対象とした「ホンキ系インターンシップ」を実施。特徴は、学生が半年間にわたって地域の魅力的な経営者の下で弟子として学び、企業のプロジェクト実務に携わるものであり、地方都市で初めて事業化した取り組みだという。また、大学との連携を進めており、現在約30校の大学において、当該インターンシップを単位として認定している。

学生には挑戦の機会を、受入企業には若者の力を活かした事業加速や組織改革の機会を提供し、双方が成長する仕組みを構築している。

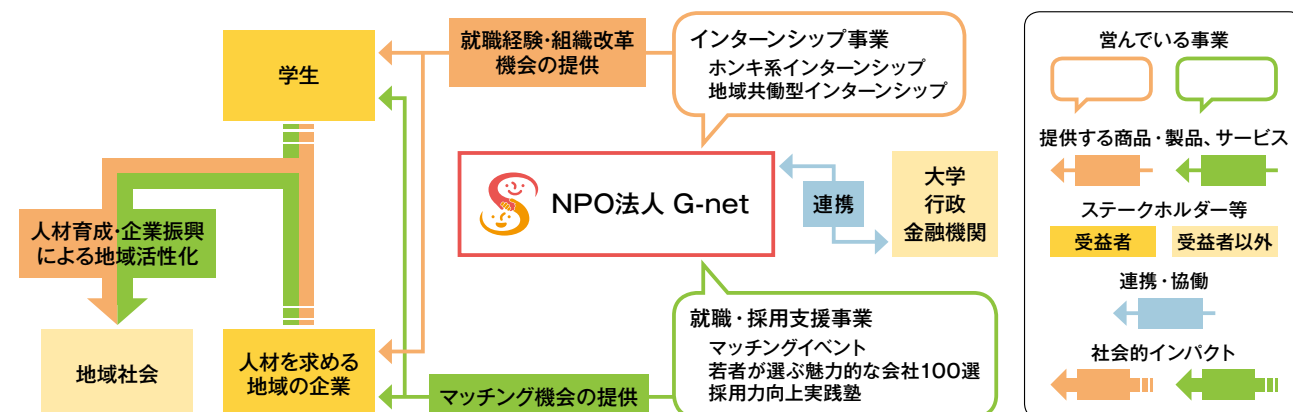
② 就職・採用支援事業

魅力的だが学生に知られていない地域の中小企業と、中小企業に興味はあっても、そうした企業の情報を見つけれない学生とを結びつけるために、マッチングイベントの開催や学生による企業取材等の企画・運営を行っている。平成27年からは、社長の「右腕候補」となる人材に特化した就職・採用支援事業を本格的に開始した。

③ 今後の展望

当法人と同様の事業を行う企業の設立・運営を支援することで、事業ノウハウを他地域へも展開し、社会全体へのインパクトを広げていく。

ソーシャルビジネスモデル



社会起業家インタビュー

—日本公庫を利用した経緯を教えてください。

平成16年にインターンシップ事業を開始しましたが、当初は思うように収益が確保できず、資金繰りに苦戦する日々が続いていました。そのときに、会計士から日本公庫を紹介されて相談したのがきっかけです。

平成19年に初めて日本公庫から融資を受け、その後も何度か利用していますが、事業が拡大してきた際に、日本公庫の担当者から「今後の資金調達のためにも、他の金融機関からも借入した方が良い。」とアドバイスをもらったことを今でも覚えています。複数の金融機関から融資を受けることが、信用の向上や、資金調達先の多様化による資金繰りの安定につながることを理解できました。

—円滑な資金調達のために取り組んでいることは何ですか。

資金繰りを安定させるためには、借入を円滑に行うことと、より多くの寄付金・賛助会費を獲得することがポイントだと考えています。そのためには、金融機関をはじめとした多くの方々の共感と信用を得ることが必要です。

そこで、ガバナンスの透明性と経営の健全性の確保が重要だと考え、理事の過半数を社外理事で構成するとともに、定期的な理事会での活発な議論を実施。経営と執行を分離し、有識者意見を活かした緊張感のある経営を行っています。また、事



学生による企業取材

業戦略を組み入れた年次報告書を毎年作成し、ホームページで公開しています。このような取り組みによって、多くの方々の信頼を獲得し、支援につながっています。

—資金調達を行う際に意識していることはありますか。

当法人では、これまでにさまざまな資金調達方法を利用してきました。創業当初は市民バンクを利用し、一定規模の資金を調達する際は、民間金融機関や日本公庫、また、特定のプロジェクトではクラウドファンディングというように、事業の発展段階や資金の必要目的に合わせて使い分けています。行政等からの助成金には原則依存しない方針です。あくまで自立を大前提にしています。資金調達のうえで大切なことは、一つの調達方法に偏らず、それぞれの特徴を踏まえて効果的に利用することですね。

利用している資金調達方法

- ☒ 借入
 - ☒ 日本公庫 ☒ 金融機関(日本公庫以外)
 - ☒ 役員・株主・親族 ☐ その他の団体・個人
- ☐ 出資金の受入 ☒ 寄付金の受取
- ☒ 会費の受取 ☒ 補助金・助成金の受取



インターン生と受入先企業の社長

社会起業家の知恵

『ソーシャルビジネスは特別なものではない』

ソーシャルビジネスは特別だから特別な支援が必要だと言われることもありますが、私はそのようには考えていません。なぜなら、ほかの多くの事業と同じように、「ビジネス」だからです。一般的な事業と同様、色々な人に相談し、金融機関や公的制度をうまく活用しながら、いかにビジネスを強化していくかを考えることが重要です。

NPO法人 G-net 代表理事 秋元祥治 氏

大学在学中に帰省した際、地元の衰退を目の当たりにしたことをきっかけに、自ら町おこしに乗り出すことを決意。在学中の平成13年に学生団体G-netを立ち上げ、平成15年にNPO法人を設立、代表理事に就任。平成25年からは、中小企業の売上アップ支援に特化した公的団体「岡崎ビジネスサポートセンター」所長を兼務し、多方面から中小企業支援に取り組んでいる。



株式会社 地域活性局

組織概要

所在地 奈良県奈良市
創業 平成19年3月
分野 地域活性化
業種 野菜卸・小売業等
資本金 400万円
従業員数 11人
売上高 約1億3千万円(平成28年2月期)
URL <http://www.naramachiinfo.jp/>



観光案内所「奈良町情報館」

ソーシャルビジネスの概要

● Mission (使命)

観光を主体とした地域経済の確立。

● Action (主な取組み)

① 観光地域振興事業

歴史が息づく奈良の旧市街地「ならまち(奈良町)」を舞台に、観光案内所「奈良町情報館」やホームページ「ならまち情報サイト」の運営、「奈良町おさんぽガイドMAP」の発行等により、奈良町の魅力を発信。また、奈良町の観光名所となっている「奈良市ならまち格子の家(伝統的な町家を再現した施設)」の管理も行っている。管理施設も含めると年間24万人の来館者がある。

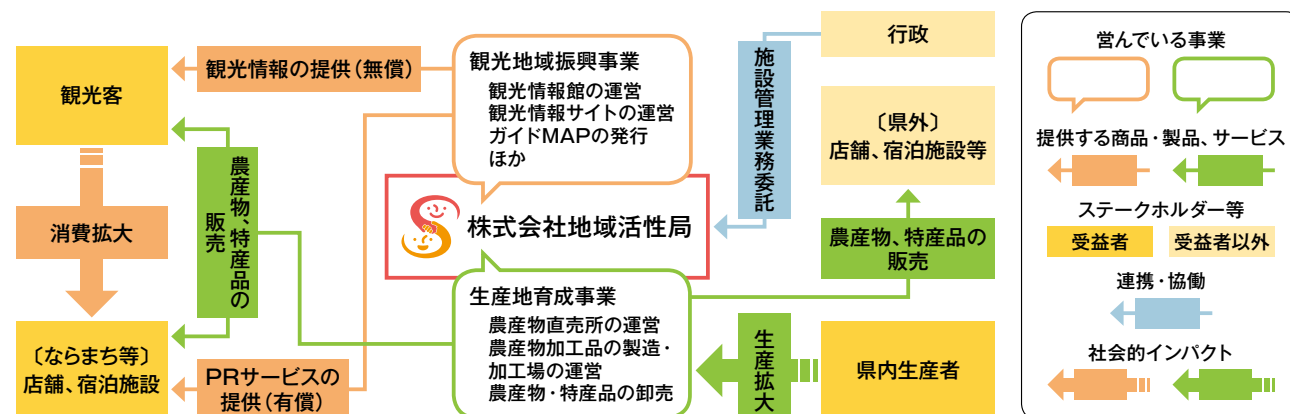
② 生産地育成事業

奈良町を観光地としてだけでなく、消費地としてもとらえ、吉野葛やハチミツ、そうめんなど、周辺地域の農産物や特産品を奈良町の料理店や観光客に販売しているほか、奈良市都祁(つげ)地区の道の駅「針テラス」内にある、同社の管理施設「つげの畑 高原屋」において地元産の野菜等を直売することで、過疎化が進む生産地を支えている。

③ 今後の展望

現在、同社が取り組んでいる課題の一つは、宿泊客を奈良町へと呼び込むことである。奈良町を訪れる観光客の多くが日帰りのため、消費額の大きい宿泊客を増加させることで、地域のさらなる活性化を目指すという。すでに、市内の宿泊施設と連携して、宿泊者に対する観光情報の提供等の新たなサービスを展開し始めている。

ソーシャルビジネスモデル



社会起業家インタビュー

Interview

—日本公庫を利用した経緯を教えてください。

当社は、今期(平成28年2月期)が9期目になりますが、事業規模は年々拡大しています。特に、3年ほど前から、奈良市より農産物直売所「つげの畑 高原屋」の管理業務を受託していることから、地域の農産物や特産品の販売事業が大きく伸びている状況です。

一方で、仕入や経費にかかる支出も大きく増えているのですが、そうした支出に充てる売上への入金、支出よりも後になることが多く、資金繰りは決して楽ではありません。そこで、拡大局面にある事業の資金繰りを安定化させるために、日本公庫の融資制度を利用して、人件費等に充てる運転資金を確保しました。

—金融機関から借入したこと 経営に何か変化はありましたか。

創業後5期目に初めて借入して以降、これまで、民間金融機関と日本公庫を何度か利用しましたが、借入によって経営の仕方そのものが変わったという実感はありません。

ただし、借入によって手元の資金に余裕が生まれたことで、事業に集中できるようになったとは思っています。これまでの経営において、資金繰りが大変な時は、どうしても資金のことに気を取られてしまうことがありましたので、借入という資金調達方法を利用できることはありがたいです。経営者が経営に専念できるという意味でも、借入は経営に欠かせないものと考えています。



「ならまち」の街並み



奈良町情報館で地域の特産品を販売

—今後の資金調達について どのように考えていますか。

創業して9年が経ち、これまでさまざまな事業を展開してきました。「まちおこし」に取り組む企業の中では、かなり成功していると自負していますが、手がけたいことはまだまだたくさんあります。資金さえあれば、あんなことやこんなこともできると事業計画を頭の中でよく練っていますよ。

設備投資も含め、新規事業には相応の資金が必要になりますので、今後も借入は重要な資金調達方法と考えています。また、資金調達の多様化を図るために、これまで利用していなかった補助金や助成金の申請も検討してみたいです。

利用している資金調達方法

☑ 借入

- ☑ 日本公庫
- ☑ 金融機関(日本公庫以外)
- ☑ 役員・株主・親族
- その他の団体・個人

□ 出資金の受入

□ 寄付金の受取

□ 会費の受取

□ 補助金・助成金の受取

社会起業家の知恵

『資金が不足してからでは間に合わない』

ソーシャルビジネスに関心を持つ若い人が多いのですが、資金計画を十分に検討せずに創業するなど、資金面に関する考えの甘さが原因で、市場から退場していく人をたくさん見てきました。ビジネスである以上、憧れや志だけでは経営できません。先行きの資金繰りを念頭に、計画的な資金調達を行うことが重要です。

株式会社地域活性局 代表取締役社長 藤丸正明 氏

大学1年時に、ならまちな地域活性化を目的とした学生による地域貢献団体「地域活性局」を発足。その後、観光を主体とした地域振興を目的として事業の立ち上げを決意し、平成19年3月、在学中(大学3年時)に同社を設立、代表取締役社長に就任。



株式会社 ハーストリープラス

組織概要

所在地 広島県広島市
創業 平成21年11月
分野 地域活性化、女性活躍推進
業種 イベント・商品企画等
資本金 500万円
従業員数 5人
売上高 約1億3千万円(平成27年10月期)
URL <http://www.hs-plus.jp/>



カフェ&交流スペースHerstoryHouse

ソーシャルビジネスの概要

● Mission (使命)

地元で活躍する女性のチカラを活かすとともに、地域の企業や商店と連携しながら、広島から「面白い」を発信し、次世代につなげること。

● Action (主な取り組み)

① イベント・商品企画事業

スタッフ全員が女性という特性を活かし、女性を対象としたイベント・商品開発を中心に、地域のにぎわい創出イベントなど地域活性化に貢献するイベントの企画・運営を行っている。

② 飲食店事業／弁当・食材宅配事業

「女性が『学びに』『遊びに』『働きに』『交流しに』来る

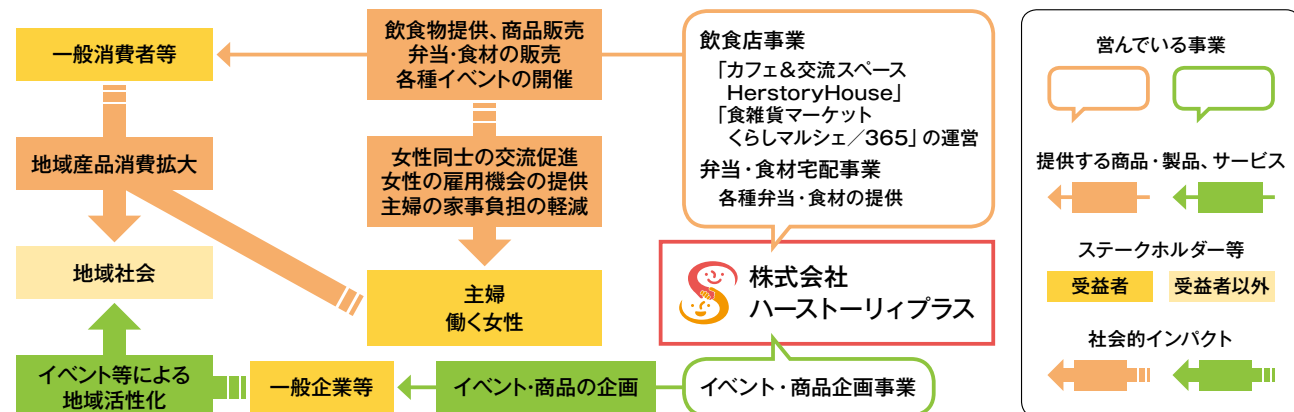
スペース」をコンセプトとした「カフェ&交流スペースHerstoryHouse」を運営しており、主婦の手作りランチの提供に加えて、女性向けセミナーや交流会なども開催している。また、地元食材・雑貨を取り扱い、主婦が作る惣菜や弁当も販売する「食雑貨マーケットくらしマルシェ／365」も運営し、地域産品のPR・消費拡大に寄与している。

直近では、家事や育児に忙しい「働くママ」をサポートする夕食用弁当や自分流の味付けにアレンジ可能な「あえるだけの野菜」等の食材の宅配事業も開始した。

③ 今後の展望

従業員は全員主婦で、一日数時間の短時間労働も可能にするなど多様な就労形態を取り入れ、女性の社会参加をサポートしている。地域活性化とともに、今後も女性のチカラを活かす事業を検討していく。

ソーシャルビジネスモデル



社会起業家インタビュー

Interview

—日本公庫を利用した経緯を教えてください。

25年ぐらい前、当社を立ち上げる前に経営していた会社で、日本公庫の前身の国民金融公庫を利用させてもらったことがあり、日本公庫のことは知っていました。

当社を創業する際にも、日本公庫なら融資してくれるかもしれないと思い、相談に行きました。それから5回ほど利用させてもらっており、最近ではカフェの厨房の増設のために設備資金を借入しました。また、融資ではないですが、ビジネスプランを作るときに日本公庫の創業支援センターの方に相談に乗っていただいたことがあり、感謝しています。

—資金調達を行う際のポイントや心がけていることは何ですか。

まず、情報収集がポイントだと思います。中小企業庁が運営しているホームページ「ミラサポ」を見たり、地元の商工会議所や経済産業局の方に話を聞いたりして、補助金や融資制度等の情報をいつも確認しています。とりあえず話を聞きに行ってみるだけでも、最近できた補助金や新しい融資制度などの有益な情報が得られることもあります。

そして、借入の申込や補助金の申請等に必要な事業計画をわかりやすく作ることも心がけています。もともと自分がイラストレーターということもありますが、事業計画を作るときには、自分の想いを絵にする感覚で計画を作成しています。実際にわかりやすく絵に描いて説明することもあります。



食雑貨マーケットくらしマルシェ／365の外観



夕方の弁当を準備する様子

—金融機関と付き合っていくうえで意識していることは何ですか。

以前経営していた会社のと時から金融機関とお付き合いをしてきた経験として、信用を得ることが重要だと考えています。そのために、これまでやってきたことや今後取り組みたいことを隠さずにオープンにして、金融機関へ伝えるようにしています。

オープンにするという意味では、新聞やテレビ等のメディアへのプレスにも力を入れています。金融機関の方は結構メディアをチェックしているので、「あの新聞で取り上げられていたことですね。」とか「この間テレビで言っていた計画ですね。」とか話がスムーズに進むことが多いと感じています。

利用している資金調達方法

☑ 借入

- ☑ 日本公庫
- ☑ 金融機関 (日本公庫以外)
- ☑ 役員・株主・親族
- ☐ その他の団体・個人

☐ 出資金の受入

☐ 寄付金の受取

☐ 会費の受取

☑ 補助金・助成金の受取

社会起業家の知恵

『借入は夢に向かう近道』

借入せずに我慢の経営をしていたこともありましたが、やりたいことの半分もできませんでした。また、借入するにはエネルギーが必要で、考えることも多いですが、これまでの事業内容の見直しや今後の事業計画の策定を行う良い機会であるとも考えています。その意味でも、借入は夢を実現するための最短コースになるのではないかと思います。

株式会社ハーストリープラス 代表取締役社長 佐藤緑 氏

広島県廿日市市出身。舞台美術制作会社などで勤務後、平成2年に知人と広告企画会社「株式会社ハー・ストーリー」を設立。地元の広島の活性化を目指し、分離・独立する形で平成21年に当社を設立。現在、国土交通省中国圏広域地方計画学識者会議委員等の様々な公職を多数兼任しており、イラストレーターとしても活躍中。(右写真の佐藤氏の後ろにある絵はご自身の作品)





株式会社 ラグーナ出版

組織概要

所在地 鹿児島県鹿児島市
創業 平成20年2月
分野 障がい者支援
業種 出版業、障がい者福祉事業等
資本金 1,000万円
従業員数 13人
売上高 約8千万円(平成28年7月期)
URL <http://www.lagunapublishing.co.jp/>



「シナプスの笑い」と「中井久夫と考える患者シリーズ」

ソーシャルビジネスの概要

● Mission (使命)

精神障がい(精神疾患)を抱えた方が温かく支えられ、少しでも暮らしやすく、ともに成長できる社会をつくること。

● Action (主な取り組み)

① 出版事業

精神疾患の早期発見や早期治療に向けて、メンタルヘルスに関する図書を出版している。代表的な出版物は、創業から30号を迎えた定期刊行雑誌「シナプスの笑い」と、精神科医と患者が病気の回復を考察した「中井久夫と考える患者シリーズ」。医療スタッフのみならず、患者と家族の視点を取り入れた本作りは、全国的にも珍しい取り組みである。

② 障がい者福祉事業

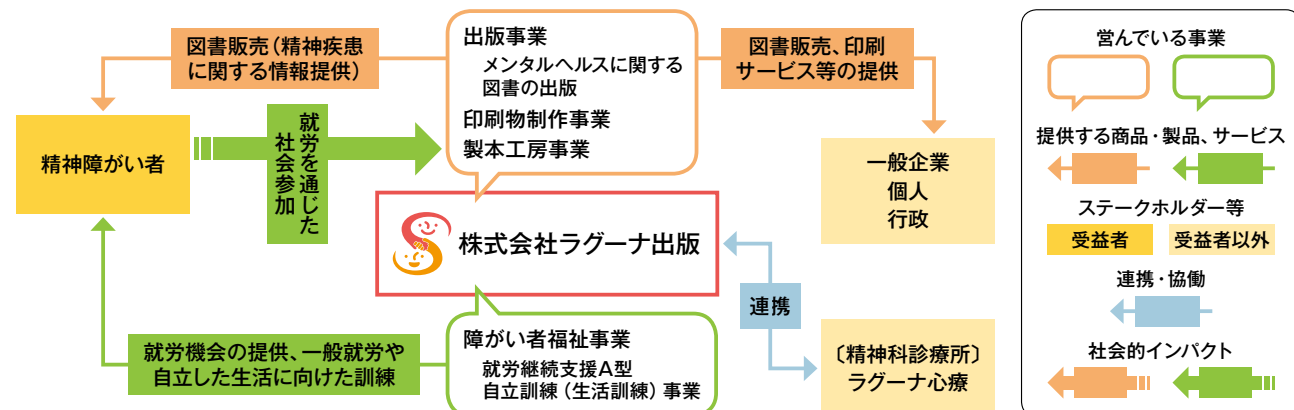
精神障がい者を対象に、働く場と一般企業への就労に向けた訓練の場を提供している(就労継続支援A型)。特徴は、就労する障がい者が書籍の企画・編集から営業・販売まで、全ての業務に従事していることである。

また、平成23年からは自立訓練事業も開始。障がい者が自立した日常生活や社会生活を送れるように、各種プログラム(スポーツ、製本教室等)の実施や個別支援を行っている。

③ 今後の展望

同社の森越会長(精神科医)が、精神科診療所を平成28年に開設(同社事業所に隣接)。同診療所との連携により、医療と福祉の両方を、ワンストップで障がい者に提供していく。

ソーシャルビジネスモデル



社会起業家インタビュー

—日本公庫を利用した経緯を教えてください。

当社が初めて日本公庫を利用したのは、平成24年になります。その頃は民間金融機関からの借入のみで、日本公庫のことをよく知らなかったのですが、当時の顧問税理士からの勧めがあり、政策金融機関としての安心感もあったので、利用することになりました。

そして、昨年(平成27年)は、日本公庫から2回目の融資を受けました。業務が拡大してきたことで従業員も増え、手狭になってきた事務所を移転するための資金を借入したものです。日本公庫は、ソーシャルビジネスを積極的に支援してくれるので、今後も利用したいと考えています。

—こういった場面で借入が必要になりますか。

当社の主力事業である障がい者福祉事業及び出版事業は、いずれも売上から実際に入金されるまで数か月を要します。一方、人件費などの経費は、売上の入金よりも前に支払うため、一定の運転資金を常に確保しておく必要があります。

現在は、事業が安定してきているため、毎月の入金分で支出分を賄うことが可能ですが、特に入金までの期間が長期になる出版事業に関しては、出版点数を増やすと支出分が入金分を上回ってしまうので、その分の資金は借入によって調達します。

また、当社は業務拡大に伴い、これまで3回の事務所移転を行いました。ある程度大きな設備投資の際も、借入が必要になります。



書籍の製本を行う障がい者のみなさん

社会起業家の知恵

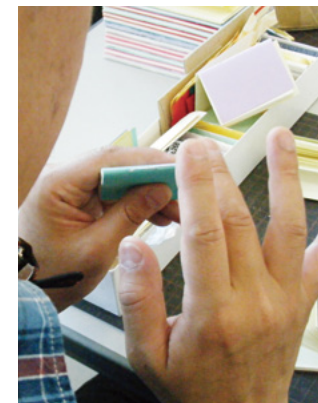
『借入に対する責任感が経営の力になる』

ほかの多くの経営者の方と同じように、私も初めて金融機関から融資を受けた際は、返済に関する不安を覚えました。借入といかに向き合うかによって、経営者の経営姿勢は変わるといいます。私自身も、借入に対する責任感が、事業の採算性をより強く意識することにつながったと感じています。

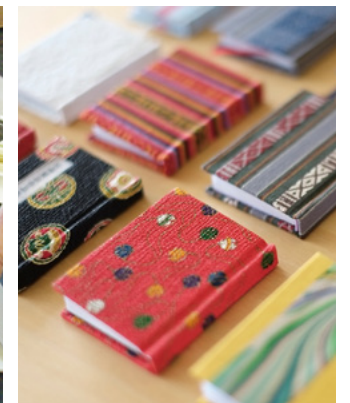
株式会社ラグーナ出版 代表取締役社長 川畑善博氏

精神保健福祉士として精神科病院に勤務していた際、社会の中で役割を持つことが精神疾患の回復の鍵となると考え、精神障がい体験者がつくる雑誌を出版する任意団体を設立(平成18年)。その後、障がい者のための仕事づくりを決意し、精神科病院を退職。平成20年2月に同社を設立し、代表取締役社長に就任。

Interview



豆本・装丁本の制作



—資金調達に関して相談する相手はどなたですか。

当社の顧問税理士です。月に2回は、税理士事務所の担当者が当社を訪れますので、気軽に相談することができます。月次の試算表や資金繰り表の作成といった会計面の支援だけでなく、借入を行う際は、適切な借入時期や借入先に関するアドバイスに加え、金融機関に提示する事業計画の作成協力も得られます。

顧問税理士からは、税務会計に限らず、経営全般に対するきめ細かな支援を受けられるため、専門家としてはもちろん、経営のパートナーとしても頼りにしています。

利用している資金調達方法

☑ 借入

- ☑ 日本公庫
- ☑ 金融機関(日本公庫以外)
- ☑ 役員・株主・親族
- ☐ その他の団体・個人

☐ 出資金の受入

☐ 寄付金の受取

☐ 会費の受取

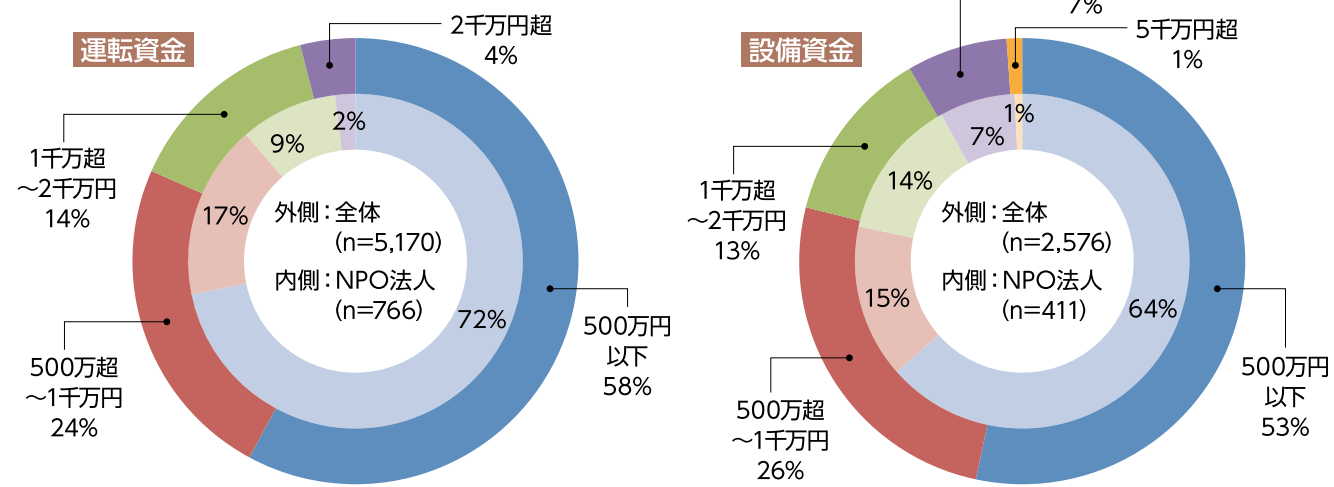
☐ 補助金・助成金の受取



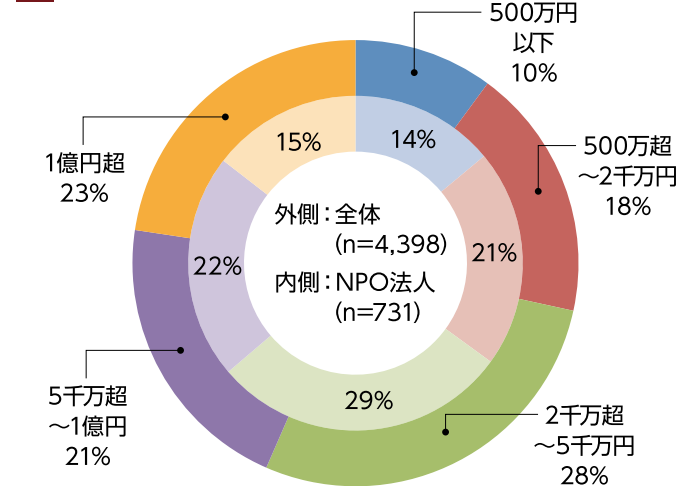
ソーシャルビジネスの財務関連データ

日本公庫をご利用いただきましたソーシャルビジネスを営んでいるまたは新たに営もうとする社会的企業やNPOのみなさまに関する統計情報です。

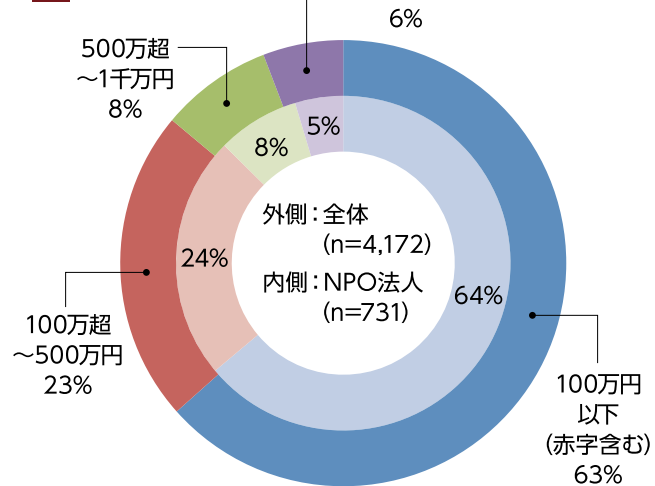
1 日本公庫からの借入金額（1件当たり）



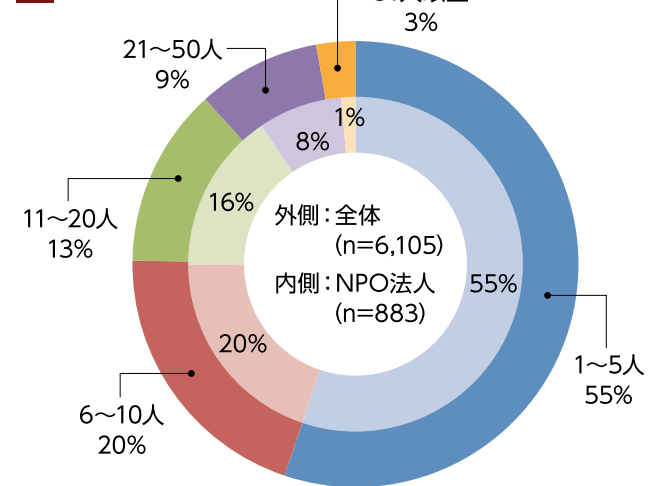
2 売上（収益）規模



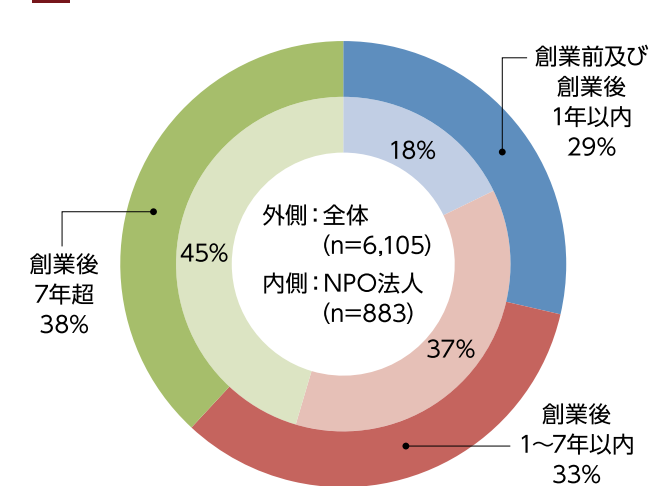
3 利益規模



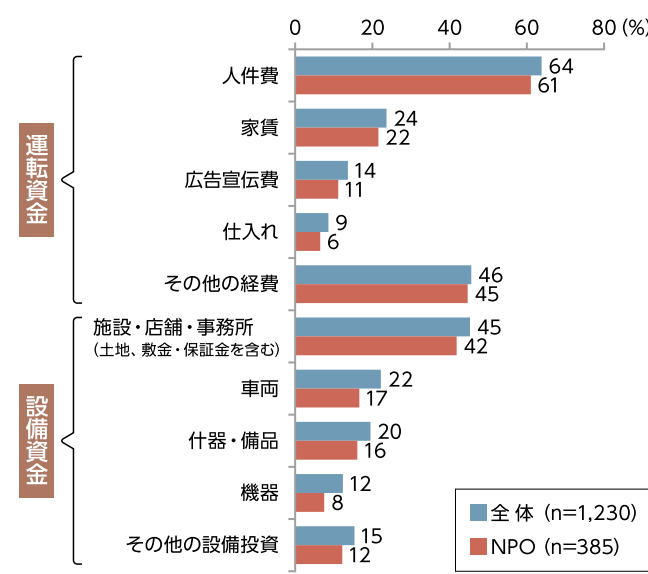
4 従業員規模



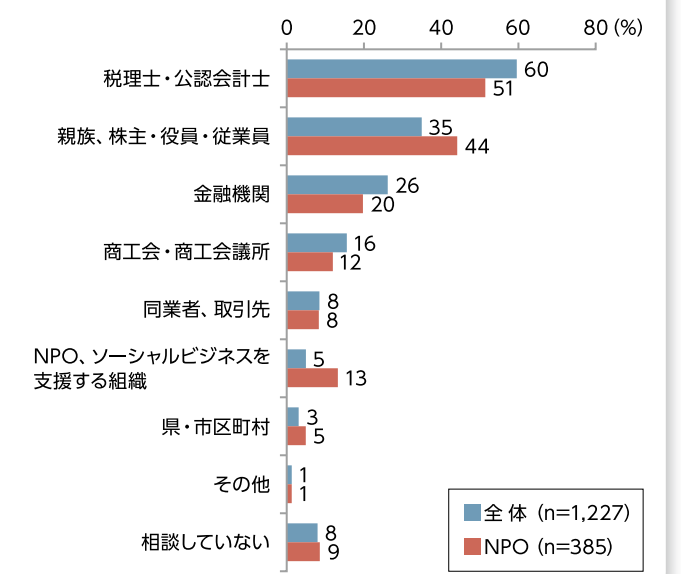
5 業歴



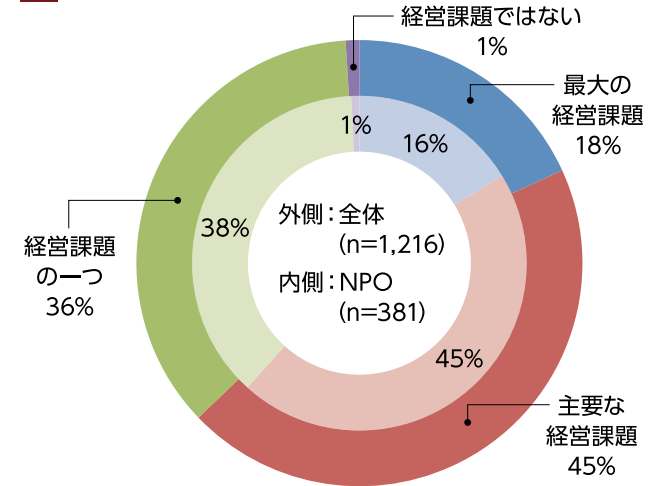
6 日本公庫からの借入金の使いみち



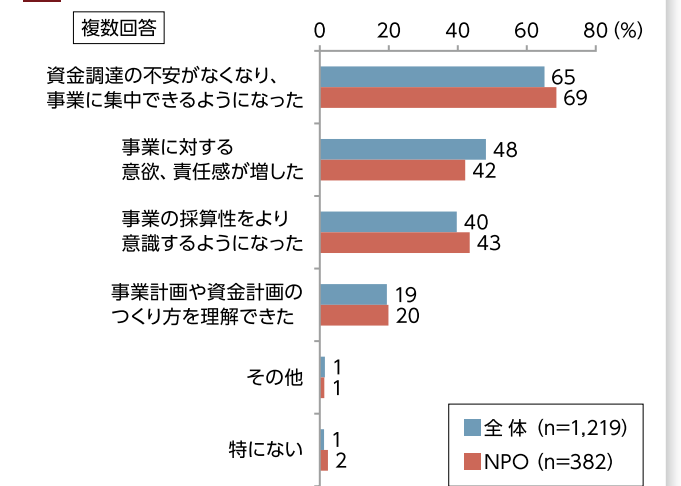
7 資金調達に関する相談先



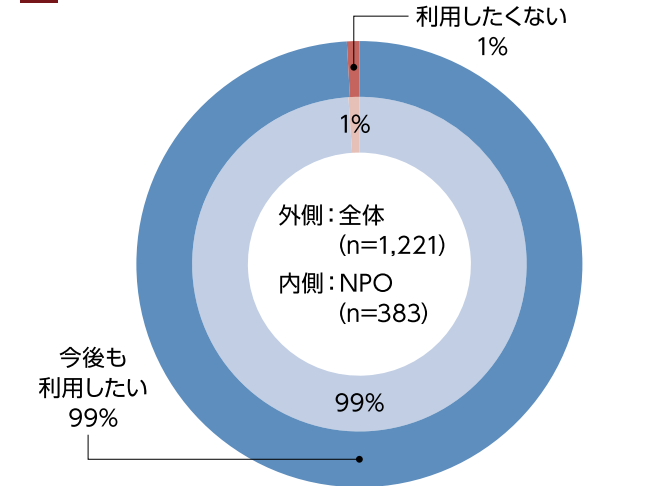
8 資金調達の位置付け



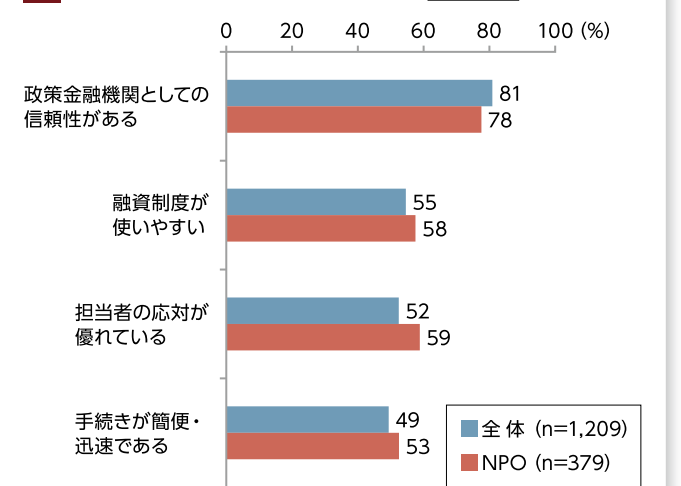
9 金融機関からの借入が経営に与えた影響



10 日本公庫の利用意向



11 日本公庫を利用する理由



(注1) 図1～5は、ソーシャルビジネスを営む事業者全体のデータのほか、全体のうち、NPO法人のデータを参考として表示しています。
 (注2) 図1～5は、平成27年度に日本公庫が融資したソーシャルビジネスを営む事業者のデータを集計しています。
 (注3) 図2、3は、融資時点の直近の決算期の売上高及び経常利益（損失）のデータであり、創業前等でデータがない事業者を除いています。
 (注4) 図4、5は、融資時点のデータです。

(注5) 図6～11は、平成27年度に日本公庫が融資したソーシャルビジネスを営む事業者に対して実施したアンケート（発送数3,512企業、回答数1,235企業、回答率35.2%）の結果を集計しています。
 (注6) 図6～11は、回答事業者全体のデータのほか、全体のうち、NPO（NPO法人等）のデータを参考として表示しています。

日本政策金融公庫のソーシャルビジネス支援

日本公庫 国民生活事業では、融資や情報サービスの提供等により、ソーシャルビジネスに取り組む中小企業・小規模事業者、NPOのみなさまを積極的にサポートしています。

ソーシャルビジネス支援資金

ソーシャルビジネスを営むみなさまに幅広くご利用いただける融資制度です。

〈ご利用例〉

高齢者の健康維持と
日常生活のサポートを行う
訪問介護事業者

事業用車両の導入



遊びの体験を通じて
子どもの感性と自主性を育む
学童保育所

スタッフの人件費



若年無業者の就労に向けて
ITスキルを指導する
パソコン教室

事務所賃借料



地域での共同生活を通じて
障がい者の自立を支援する
グループホーム

老朽化した施設の改修



森林保全を目的に
間伐材を使用した製品を作る
家具製造会社

製造機械の導入



地域住民の交流を促し
地域の活性化に取り組む
コミュニティカフェ

ホームページの制作



ソーシャルビジネスお役立ち情報

日本公庫のホームページにおいて、ソーシャルビジネスを営むみなさまの経営をサポートする情報や、ソーシャルビジネス支援資金の制度内容等を掲載しています。

日本公庫 ソーシャル

検索



ソーシャルビジネスマーク

地域社会の課題解決に取り組むソーシャルビジネスを広く周知していくため、シンボルマークを作成して、広報活動などに活用しています。

企業、NPO、住民、行政、公的機関など、さまざまな主体が手を取り合って、地域社会が抱える課題の解決に取り組む様子を、Social Businessの「S」を用いて表現しています。



日本政策金融公庫の概要

プロフィール（平成28年3月31日現在）

名 称：株式会社日本政策金融公庫
（略称:「日本公庫」）

設 立 年 月 日：平成20年10月1日

本 店：東京都千代田区大手町1-9-4
大手町フィナンシャルシティ ノースタワー

総 裁：細川 興一

支 店 等：国内:152支店
海外駐在員事務所: 2カ所

職 員 数：7,364人（平成28年度予算定員）

基本理念

- 政策金融の的確な実施
国の政策の下、民間金融機関の補完を旨としつ
つ、社会のニーズに対応して、種々の手法により、政
策金融を機動的に実施する。
- ガバナンスの重視
高度なガバナンスを求め、透明性の高い効率的な
事業運営に努めるとともに、国民に対する説明責任
を果たす。
さらに、継続的な自己改革に取り組む自律的な組
織を目指す。

業務の概要(国民生活事業)（注）

国民生活事業では、経営環境や金融環境の変化等に対応し、小規模事業者のみなさまの資金繰りを支援するとともに、政府の成長戦略等に沿って、地域経済の活性化につながる創業、ソーシャルビジネス、海外展開及び事業再生等の分野において、みなさまからのご相談に積極的に対応しています。また、小規模事業者のみなさまが必要とするさまざまな情報を提供し、お客さまサービスの向上に取り組んでいます。

小規模事業者へのサポート

成長戦略分野等への支援

創業支援

ソーシャルビジネス支援

海外展開支援

事業再生等支援

セーフティネット機能の発揮

地域活性化への貢献

お客さまサービス向上への取り組み

（注）事業者を対象とした業務の概要です。

