

国土審議会政策部会国土政策検討委員会

新しい公共検討グループ（第2回）

平成22年10月19日

【小玉課長補佐】 それでは、ただいまから、第2回新しい公共検討グループを開催させていただきます。

私は、国土計画局広域地方整備政策課で課長補佐をしております小玉と申します。

本日は、お忙しい中ご出席いただきましてまことにありがとうございます。議事に入りますまで暫時私が司会を務めさせていただきますので、よろしく願いいたします。

まず、お手元の資料の確認をさせていただきます。

初めに、座席表、議事次第とごさいまして、資料1、国土政策検討委員会委員名簿。資料2-1、「新しい公共」に必要な市民金融のしくみ。資料2-2、全国中間支援組織が取り組む「新しい公共」と「セクター形成」。資料2-3、震災復興まちづくりの担い手。資料2-3は、あわせて補足資料がございます。資料3として、今後のスケジュール（案）。参考資料1として、クリップどめのNPOの現況・経済的規模に関する分析。参考資料2として、新しい公共検討グループ（第1回）議事概要。参考資料3として、平成22年度「新しい公共」の担い手による活動報告会について（成功と課題の共有）がございます。

それとあわせまして、追加でリーフレットが2種類配付されておりますので、あわせてご確認ください。

以上の資料に不備がございましたら、事務局までお知らせください。

なお、ただいまご確認いただきました参考資料2の議事概要についてですが、こちらは当日の議事の速報版ということで、事務局で作成して、ホームページで既に公表させていただいているものになっています。こちらにつきまして、もし修正等がございます場合には、後ほど事務局のほうまでお申しつけいただければと思います。

続きまして、本日の会議の公開につきましてご説明させていただきます。国土政策検討委員会が、会議、議事録とも原則公開することになりまして、本検討グループも公開の扱いにさせていただいております。この点につきまして、あらかじめご了承くださいませよう、お願いいたします。

続きまして、今回は第2回目の開催ということで、前回ご欠席されました委員の方を座

席順にご紹介させていただきます。

卯月盛夫委員でございます。

【卯月委員】 卯月です。よろしくお願ひいたします。

【小玉課長補佐】 永沢映委員でございます。

【永沢委員】 よろしくお願ひいたします。

【小玉課長補佐】 また、本日ですが、本検討グループのテーマにつきまして、知見のある方々からご説明をいただくため、3名の方々にもご出席いただいておりますので、順番にご紹介させていただきます。

全国NPOバンク連絡会理事長、田中優様でございます。

【田中理事長】 よろしくお願ひします。

【小玉課長補佐】 NPOサポートセンター理事長、山岸秀雄様でございます。

【山岸理事長】 山岸です。よろしくお願ひします。

【小玉課長補佐】 NPO法人輪島土蔵文化研究会理事長、水野雅男様でございます。

【水野理事長】 よろしくお願ひします。

【小玉課長補佐】 また、委員の方で柴田委員がまだお見えではありませんが、本日ご出席の予定になっております。

それでは、この後の議事進行につきましては、小田切委員にお願いしたいと存じます。よろしくお願ひいたします。

【小田切委員】 それでは、議事に入らせていただきます。

先ほど、事務局からご説明がありましたように、3つの議事を予定しております。とりわけ1番目の議事でございますが、田中様、山岸様、水野様、遠いところからどうもありがとうございます。本来、ゆっくりとお時間をとってお聞きしたいところでございますが、こういう場でございますので、それぞれ15分ほどのお話ということになっております。大変申しわけございません。

それでは、この3つの議事を始めさせていただきたいと思いますが、この議事に入ります前に、前回、検討グループの皆様方からご指摘があった事項につきまして、事務局で補足資料をご準備いただいております。中井川課長からご説明をお願いいたします。

【中井川広域地方整備政策課長】 広域地方整備政策課長の中井川でございます。よろしくお願ひいたします。

ただいまの議題につきまして、参考資料1をごらんください。参考資料1、前回、委員

各位からご指摘いただきました事項につきまして、参考となる資料があるのではないかと
いうことをございましたので、私どものほうでご用意させていただいたものでございます。

参考資料1-1でございますが、いわゆるNPOの経済規模がどれくらいであるかとい
うことにつきまして、これ、ちょっと古い資料になりますが、2000年の旧経済企画庁
の調査に基づくものがございました。それで、2ページ目でございますように、NPOの
国内総生産額が約7,000億円あるというデータがございます。ただ、幾分にももう10
年以上前のものしか見つけられませんでしたので、どの程度ご参考になるかはあれではご
ざいますが、一応ご紹介させていただきます。

それから、次の束でございますが、1-2でございます。これは平成18年時点のNP
O法人の活動に関する調査研究という形で、経済産業研究所のものでございます。この中
におきましては、具体的なお紹介は省略いたしますが、NPO法人の事務局のスタッフ数
でございますとか、財源構成割合でございますとか、そういうものについて定量的なデー
タ把握がなされているというところでございます。

それから、そのページの39ページ以降に、本件と若干関係がございますいわゆる借入
金の状況という話題も提供されているところでございまして、借入残高の有無でございま
すとか、あと、43ページ目には、借り入れに関する民間金融機関の問題点という形で、
いわゆるネックになっている点等が指摘されている、そういう資料でございます。

それから次の2でございますけれども、全国NPOバンクの現況ということで、これは、
今日、田中様お見えでございますが、NPOバンク連絡会のホームページより抜粋させて
いただいたものでございます。前回のお示ししたのがファンドの資料でございましたので、
NPOバンクの現況という形でご参考になればと存じます。

それから最後の3でございますが、前回、私どもが提示いたしました資料で、直近のデ
ータがあるのではないかとというご指摘がございました。内閣府の意識調査でございますけ
れども、直近の2010年の調査分のデータを補足的に入れさせていただいたものでござ
います。

トレンドとしては、おおむね前回、1981-2005のトレンドがさらに増している
という、そういう状況が見てとれるのではないかと思います。

私からの説明は以上でございます。

【小田切委員】 どうもありがとうございました。

いずれも大変重要な資料をご提供いただきました。ご質問、ご意見あろうかと思います

が、全体の流れもございまして、よろしければ、(2)の意見交換のときに、ご質問なりご意見を出していただくということでいかがでしょうか。

それでは、先に進めさせていただきたいと思います。

まず、第1の議題であります「新しい公共」の担い手からの取り組み状況についてに入らせていただきたいと思います。

先ほどもご紹介がありましたように、本日は、本検討グループのテーマに知見のある3名の方々にわざわざお越しいただいております。その3名の方々から、15分ほどのプレゼンテーションをいただきまして、その上で、議題(2)の総合討論、意見交換のところで総合的にご意見、ご質問をいただくという、そんな形で進めさせていただきたいというふうに思います。

なお、清原委員が14時に退席というふうに聞いております。場合によったら、時間の都合によっては途中でご意見なりご質問を一言という形でお願ひするかもしれません。

【清原委員】 恐れ入ります。申しわけありません。

【小田切委員】 それから、あらかじめ申し上げるべきでしたが、今回も奥野委員長にご同席いただいております。ご遠慮なくいろいろご意見、ご質問等をお願いしたいと思います。

【奥野委員長】 ありがとうございます。

【小田切委員】 それでは、最初に、全国NPOバンク連絡会理事長の田中様からプレゼンテーションをお願いいたします。

【田中理事長】 皆さん、こんにちは。田中優といいます。今日、私は、全国NPOバンク連絡会の理事長という立場で、「新しい公共に必要な市民金融のしくみ」ということでお話をさせていただきたいと思います。

そもそもNPOバンクがなぜつくられたのかというところから話を始めたいのですが、ここに紹介してある2ページ目、紙の一番下側です。そこに載せてあるのが、今月の8日に、全銀協(全国銀行協会)が「クラスター爆弾に対して融資をしないように」ということを決めたという記事が紹介してあり。これは世界で一番子供をたくさん殺している爆弾、民間人の被害者が全体の98%、しかも30%が子供ということで、最も子供に被害が出ている爆弾なんですけれども、従来ここに一番融資していたのが日本の三大メガバンクであったということで、そこに対して仲間のNGOが公開質問状を出していたわけです。その結果、ついに今回クラスター爆弾に対しては全銀協として融資を禁止すると通達された

わけです。私たち、もともとこういうことを気にしています。

従来のお金の使われ方には非常に問題が多かったと私たちは思っています、私たちが望まない未来をつくってしまう理由は、お金がそこに流れることが原因だと見ています。ですから、お金を変えることをせずに、ただ現象だけを問題にしていたとしたら、永遠に解決しない『モグラたたきゲーム』をやることになってしまいます。モグラたたきゲームを続けなければならない理由は、自分がそのゲーム機にお金を入れているからです。ですから、私たちの考え方では、「口で言ったことは何一つ現実にならない。お金で示したことが現実になる」と考えるわけで、そこからNPOバンクスタートさせてきました。

次の3ページ目、4ページ目は、「新しい公共」に関わる皆さんはご承知のとおりなんですけれども、私たちが目指したいものというのは、社会を3つのセクターに分けたときに、行政、産業、そして市民になる。その3つ目のセクターである市民セクターをいかに発達させるかと思っているわけです。そして、この市民、行政、産業、その3つがチェック・アンド・バランスする社会が望ましい社会ではないかと考えています。

その中で、現状ではやはり市民セクターがあまりにも弱い。例えば、金儲けにちょっと行き過ぎてしまっている企業があったときに、もっと安く市民が提供できればいいし、行政があまりにも不親切になってしまったときには、市民がもっと親切に同じサービスを提供ができるような社会をつくりたい。その3つが切磋琢磨する社会を実現していきたいと考えているわけです。

次のページの5番を見てほしいんですが、5番、「NPOバンク」の進展ということで、私自身は「未来バンク」というNPOバンクを16年前に立ち上げました。当初は、周りから、「そんなもの、うまくいくわけない」と言われ、我々も「うまくいかないだろう」と考えていました。というのは、出資者の方は何の利益もない。損することがあっても得することだけは絶対はないというバンクをつくったのですから。

未来バンクは、環境にいいことか、福祉事業か、市民事業の3つにしか融資しないと決めていました。当時まだNPO法はなかったですから、私たちはそれを「市民事業」と位置づけ、そこに融資をしていくバンクを始めました。なるべく堅実に、「信用を作るには10年かかる」と考えて、10年間きっちりやろうと進めてきました。そうこうする中で、10年ほど経つ頃から、あんなことも成り立つのかと思ってくれる人たちが増え、NPOバンクが全国各地に生まれてきたわけです。

なぜ未来バンクを大きくせずに、各地に作ったかなんですけれども、これは未来バンク

の最初から方針でした。地方の人のほうが貯金額が多い。にもかかわらず、それは東京で使い道が決められてしまう。地方がそれを受け取るためには、公共事業を持ってくしかないという構造になります。この構造自体が問題だと。「地産地消」は、食料だとかエネルギーだとかいわれる以前に、実は金融にこそ必要だと考えていたのです。だから各地域で生まれるNPOバンクを支持して、それのお手伝いをする。未来バンクは大きくしないという方針を持って、各地域に地域のバンクが生まれることに協力してきたわけです。

その結果、現時点で12ほど全国に生まれていて、現在、つくりたいというふうに言っているところを含めると20ほどになります。ただ、貸金業法が厳しくなった関係で、国家試験の主任者を取らなければならないこともあって、現時点も、その試験を受けるために勉強中というところも幾つもあるのです。私たちからすると、非営利の、ある意味「公」のような目的であるにもかかわらず、それが貸金業法の規制を受け、国家試験を取らなければならない、もし配当をしようものならば金融商品取引法で第二種金融取引事業者の規制も受けなければならないというのは、非常に息苦しさを覚えています。

現実に貸金業法の研修に行くと、半袖の腕から何か図柄の見える人たちとかと一緒に、しかも「扉を蹴らないように」というような研修を受けるわけですね。それは我々に関係ないのと思うわけですが、そんな規制を受けなければならないことに、非常に大きな違和感を覚えています。

私たちが今、こういう融資を続けてきてはたと気づいたのが、私たちの活動が地域経済に非常に役に立つのではないかということです。

地域経済を私なりに定義してみると、地域経済が活性化しているときというのは、必ずモノやサービスが非常によく回転しているときです。そのときに必ず逆方向に回転しているものがある、それがカネです。とすると、地域経済の活性化の程度というのは、「その地域の資金量×回転数」によって決まる。それならやるべきことは極めて簡単で、地域の資金を中央に渡さないこと。そして、その地域の中でのおカネの回転数を早くしていくことが重要でしょう。もちろん信金、信組さんとか、地域で頑張っておられるところはあるわけですが、いかんせん現状では預貸率が低いという問題があって、それをさらに新しい分野を見つけ、そこと協力しながらお金を回していく仕組みができれば、NPOバンクがある意味切り込みをしたらいいのではないかと思うのです。そこに金融機関と協力して進めていくのが大事ではないかと思えるのです。

そして次のページに、資金をどこで回転させるかということで図がかいてありますけれ

ども、地域で回転させれば地域が豊かになる。国内で回転させれば、東京に来たとしても、曲がりなりに日本では経済循環が起こる。ですが、海外に流れていってしまったものは全く活性化をしません。その点から考えてみると、自給率の低いものが問題だと言うことができるだろう。エネルギー自給率4%、木材自給率27%、食料自給率、これはカロリーベースですが40%。こういったものをなるべく地域の中で回していく仕組みにしていけば、大きく地域経済を活性化できるだろう。というのは、石油・ガスだけで毎年20兆円が日本から流れ出ていってしまっている。もし日本の国内に20兆円回すことができれば、どれほど経済を活性化できただろうかというふうに思うからです。

そしてもう1つおもしろい事例を紹介したいのが、8ページにあります足立区の東和商店街の事例です。ここはもともと閑散とした商店街だったわけですが、地域で学校給食の民営化が始まったときに、その商店街が取りました。そして現在、35校ほどの学校給食を引き受けているわけですが、その食材は地域の商店街からしか買わない、しかも買ったたかないことのおかげで、商店街はつぶれにくい状態になっています。つまり、地下水脈のようにお金が回っているという状態を生み出すことができた。しかも同じ方が足立区の連合商店街の会長でもあったので、足立区に訴えかけて、お年寄りの敬老祝い金、毎年5,000円なんですけれども、それを「地域の共通商品券に変えてくれないか、ただでとは言わない、5,500円分出すから」ということで、地域の商店街の共通商品券に変えた。それによって年間4億円が地域の商店街に回るようになった。

これをもっと敷衍して考えていってみると、例えば、生活保護費のうちの3割は自治体が負担している。お年寄りの手当、子供の手当、障害者の手当、そういったものを選択制にしたらどうなるだろうか。現金でもらってもいいけれども、10%増やして地域の商品券で出してもいいというふうにしたとしたら、地域をもっと活性化できるのではないか。

そしてこのお金を使うときに、地域の共通商品券と円を持っていた場合、どちらから先に使うかという、必ず地域の商品券から使う。なぜならば、不安定だからです。不安定な通貨を出すということによって、回転数を高めるという効果も生めるのではないか。額面で10%多くつけると損をしそうに思えるんですが、実は大ざっぱに見て17%は死蔵されている。特に切手とテレホンカードに至っては50%死蔵されているので、損にはなりにくい。こういう新しい仕組みのアイデアを考えていくことも市民の役割だし、その市民を支えていく、サポートしていく仕組みを金融の中からつくっていかないといけないのではないかというのが私たちの認識です。

9 ページ目は、これは経済成長率の推移です。残念ながら91年から現在まで、成長率は1%しかない。そこに高い金利をつけてしまったら、平均的な企業の成長が1%であるにもかかわらず、それより高い金利をつけてしまったら、結局、事業収益率を金利が上回ってしまいます。そうしたらみんなつぶれてしまうわけです。そのときに極めて低金利の融資ができるとしたら、やっぱり我々のような非営利の金融機関ではないのだろうかと思うわけです。

その下のグラフは、エクセルで非常に簡単につくってみた単利の支払額と複利の支払額です。私たちは全部単利でやっています。そうしていかないと、低成長時代の金融は成り立たないのではないかと私たちは考えています。

次のページです。私たちのところでは、組合員が出資し、その組合員にだけ融資をする。そのおかげで金利は単利で2%の固定という形を実現しています。関係者の中でだけ回転する閉じたバンクなんです。

ここでよく、「出資ではなくて寄附でやればいいではないか」と言われるんですが、皆様に考えてほしいんです。我々未来バンクは、30万円ぐらいが平均の出資額ですが、皆さん、30万とか、100万とか、ポンと寄附できるか。やっぱり寄附できないです。ところが出資だったらできます。ですから、返済リスクを背負いながらではあるけれども、出資だったらまだできる。だから、出資と寄附とは大違いなので、出資によって成り立つ仕組みがやっぱり重要だと思うのです。

そして私どもNPOバンクは、極めて返済率が高いことが特徴です。それは「信頼の年輪」があるおかげだと思っているんです。絶対裏切りたくない人に対しては、みなきんとおカネを返すものだ。ところが自治体の融資には焦付きが多い。これは踏み倒しても痛くもかゆくもないというところに対しては返済が後回しになるせいではないか。だから、人々の信頼の年輪の内側に入ることを我々は重要だと考えてやっています。

融資審査の原則としては、書いてあるとおりで、目的が一致するか、社会的に意味があるか、経済的に実現可能か、リスクを負担しているか、信頼に足る人物かといったところを見ていきます。それによってできたこと。それまで融資を受けることができなかった、例えば女性の事業に融資ができるようになった。次のページに行きますけれども、NPOバンクが融資した先、NPOが多いんですけれども、おカネが足りなくて事業がやれなかった。しかも、NPO法人は出資を受けることができません。ですから、寄附以外にはお金の集めようがないんです。そこに低利の融資をしています。これは、金融機関ではなか

なかできません。

これは埼玉県小川町の市民がメタンガスのプラントをしたところですが、それがその後、17ページにある福岡県大木町のメタンガスプラントにつながっていった。こうして各地域に、新しい動きを生み出していくことができる。

次は、豚を耕作放棄地に放つことで、耕作放棄地を復活させた例です。

次が、ペレットストーブの事業です。ある企業がせっかく高効率のペレットストーブを作ったんですが、そこに我々、融資と同時にハンズオンをしました。その結果、多額の借金を解消し、黒字の優良企業にしていくお手伝いができた事例です。

最後に、既存の金融機関との関係を考えてみたい。私たちとしては第三のセクターがきちんと伸びてくるならば、既存の金融機関もきちんと融資すべきと考えています。その部分を実現していくための、先導役のようなことを私たちはしていきたいと思っています。

そして私たちNPOバンクが成長していくためには、24ページにあるように、やはりNPOバンクは規制を離れてもっと自由に活動できなければ難しいと思います。そして、第三セクター育成のために、ほかの金融機関を手厚く保護する以上の保護を受けてもおかしくはないのではないかと思います。私たち、今の時点では全く保護を受けていませんし、それに困っているわけではないですけれども、でも、規制だけは取り除いてほしいと思っています。

最後のページです。私たちとしては、非営利で、そして閉じたバンクであるということに、反復継続的に融資をしているからということで貸金業法の規制を受けるのはいかなものか、こうしたNPOバンクのような仕組みを伸ばしていかないと、社会の中で新しい公共活動が伸びていかないのではないかと。そのためのインフラとしてNPOバンクが今生まれつつある。できれば、その生まれつつあるNPOバンクの重荷を取り除いてもらいたい。それができたら、まさに「新しい公共」に役に立つことになるのではないかと私たちは思っているということで、お話を終わりにさせていただきます。ご静聴どうもありがとうございました。

【小田切委員】 どうもありがとうございました。豊富な話を急がせてしまいまして大変申しわけございません。

それでは、引き続きまして、山岸様からお願いいたします。

【山岸理事長】 NPOサポートセンター理事長の山岸です。すばらしい発言を聞いて、

自分でできるかなと、時間もこれでしゃべれるかなと思いつきながら、短いレジュメでしゃべらせていただきます。

私のサポートセンターというのは、銀座にあります、今、12人ぐらいの小さなセンターです。北海道から鹿児島までの中間支援組織を集めて全国連絡会をつくっている、そういう立場です。

我々というか、私というか、NPOの運動を日本で始めたのが1988年の夏、アメリカでNPOという制度を見つけてきたという感じです。発見というと大げさですけども、それで運動を始めたのが22年前の夏でした。93年に日本最初の中間支援組織であるNPOサポートセンターを銀座に立ち上げ、96年に全国にいろいろ呼びかけて、まず最初は北海道に行き、それから九州博多に行き、そして長野や青森や、まだ全くそういうNPOという話が伝わっていないようなところへ行って、次々に全国のセンターを立ち上げました。

今、民設民営でやっているNPOのサポートセンターというのは、全国で60ぐらいかだと思います。なぜそういう言い方をするかといいますと、行政側がつくったサポートセンターというのがなんと300幾つあるのです。行政がそういうところへ手を出してはいけないと思うのですが、どんどんつくっているというのが現状で、その60幾つの中の42が我が全国連絡会に加盟して動いております。一月に1回幹事会を開いて、いろいろな情報交換とか、政策提言のものをいろいろみんなで話し合っているというのが活動状況です。ですから、非常に多様な活動をしておりまして、今ですと雇用の問題とか、教育問題や、環境問題に取り組んだり、一言では言えないぐらいいろいろなことにかかわっております。

そういう中で、我々NPOサポートセンターは、もともとは8つぐらいのことを言っていたのですが、政策提言と人材育成を軸にするというふうになっております。もちろん情報ネットワークとか、これも1億円ぐらいかけたソフトのあれを動かしたりなんかしているんですが、軸は大体この2本で行っております。

我々NPOは、NPO法をつくる時に新しい公共をつくるということを掲げて議論してきました。ですから、やっと社会が追いついてきたということです。そのときには新しいというのは一体何なんだとか、いろいろな議論がありましたけれども、とにかく新しい公共をつくるために我々はNPO法をつくるんだという思いで、公言しながらしております。ですから、新しい公共というのは何かというと、市民が社会参加していくというこ

とをどうシステムとしてつくるかということなのですが、なかなかこれが日本では広がらないというのが我々の大きな課題でもあります。

我々NPOについては、いろいろな定義の仕方があろうかと思うんですが、ごく簡単な言い方をしますと、NPOというのは社会的資源、つまり、ただで手に入る資金としての寄附、労働力としてのボランティア、それから委託サービスみたいなことで手に入れた社会的資源をもとにして、公共的サービスをする独立非営利の民間事業体であると。ですから、今までの市民運動、市民活動と違うのは、いわゆるビジネスをする団体である、ここを強調しながら自立化を図っていくということになるわけですが、その自立化を図る事業体であるというのを、流れからいうと、市民事業という言い方と、コミュニティービジネスという言い方と、社会的企業（ソーシャルエンタープライズ）という言い方をしている。どれも別に新しいとか古いというのではなくて、一緒に歩いていくというもので、それぞれの研究会を立ち上げたりして今まで活動をしてきたところです。

最近、イギリスのブレア政権の影響を受けて、我々がそういう本を出したりしたせいもあるんですが、ソーシャルエンタープライズ（社会的企業）というもので、本来NPOはそういう事業体そのものなんですから、それでぐっとこっちへ引っ張るという形でやっているというのが現状です。

国土交通省なんかでは、私も前は審議委員として圏域部会、いわゆる道州制の問題とか、道路の問題とか、事業評価監視委員とか、いろいろ国土交通省が公共の一番大きな部分を担っている、道路でも川でも、面積からいっても最大ですが、幾つかの提言も国交省の人たちと協力しながら提言してきました。道路であるとか、大きな公共事業というのはデッドロックに乗り上げて工事が進まないとかというのを、最初からそういう問題を解決する機関、あるいは討議、評価といったものを最初から据えていくということをしなないと、これからの公共事業も実現しないであろうと思います。それもやっぱり新しい公共をつくっていく大きな課題であろうというふうに思っております。

我々なりに戦略を立てて主体的に問題提起しています。1つは「産官学民プラットフォーム」という言葉を掲げてやっております。それはどういうことかといいますと、普通は今のお話にもあったように、行政、企業、市民、NPOで語っていくわけで、そこにもう1つ大学というのをくっつけて、NPOと連携しながら新しいコミュニティを形成できないか、そういう活動なんですけど、今、関東地方に10地域、40大学がこれに参加しております。

1つ成功しておもしろいものをお話しいたしますと、「柏の葉キャンパス」という新しいつくばエクスプレスの駅があります。ここには東大、千葉大がほぼ目の前にある大学ですが、マンションをつくる三井不動産が、3万人ぐらいのまちを目指して、どんどんマンションをつくっているんですが、全体計画を東大や千葉大の専門家が集まって引いて、それにNPO支援センターちばという中間支援組織（私が理事長なんですが）が参加して、行政、県も、柏市も入ってマンションができ上がり始めた。今までのものはただ物だけ売ってきたということがあって、そうすると、多摩ニュータウンや千里ニュータウンのような課題に直面することになります。最初から生活の価値観を高め、市民自身が自治をつくっていく、新しいコミュニティーをつくる実験をやろうじゃないかという事に、三井不動産も大いに賛成して、コミュニティーセンターをまちの真ん中に、マンション群の真ん中につくりまして、その運営をNPO支援センターちばに委託しました。3年間です。また今、延長してさらに3年間です。おそらく三井不動産は合計1億円ぐらいの資金をそこへ投入しているのだと思います。そうして「まちのクラブ活動」、今、インターネットで引くと出てきますが、そういういろいろな活動をする、市民がいろいろ自主的にやる、農業や環境から、子供の育児から全部そういうものを自分たちで討論してつくっていく、そういう活動が活発化し、新しい提起をして、三井不動産もそれをコーディネートできるのは中間支援組織しかないということを非常に強く理解していただき、その真ん中に座りながら、我々としては非常に成功している事例だというふうに思っております。

マンションについて我々が注目しているのは、例えば、私の事務所がある銀座8丁目、銀座の地区は中央区ですが、マンションに住んでいる人が9割なんです。新宿だと8割がマンションに住んでいる。でも、それに行政あるいは自治体が手を伸ばしているかというのと、伸ばしていない。あるいは伸ばせないのかもしれない。いろいろな理由はあるんですが、とにかくなかなか組み込めない。どっちが悪いのかわかりませんが、そういう中で、マンションに住んでいる都市型の人たちの住民に対して、新しいコミュニティーをつくらうという問題提起をしていくことが非常に重要なことだと思っています。そこに大学を絡めながらやっているというのが実際のところです。

新しいコミュニティーをつくっていくこと、そして担い手をつくること、資金づくりをしていく、特に担い手づくりに我々は力を注いでおります。特にリーダーとか、人材育成をしながら、そこに焦点を当てています。もちろん資金なしには組織はもたないわけです。どっちが先ということではないんですが、人材育成は非常に大きな問題で、NPOは皆悩

んでおります。

それから、資金づくり、私もアメリカやイギリスに10回ぐらいずつ調査に行って、調べて、その本も書いておりますけれども、結局何が日本で足りないかという、国家ないし社会がNPOの社会的位置を認識して、国家戦略に立って社会的投資を行うということがないわけです。先進国で唯一の国が日本なので、法律はつくったけれども、それを支援する体制がない。アメリカも60年代末、ベトナム反戦運動の盛んだった国をまとめるために、NPO法の改正をしました。それが5万団体しかなかったNPOが一気に10年で70万団体まで伸びるとい、こういうことがあって、今、150万まで発展しました。イギリスも同様です。そういう国家戦略があって、社会的戦略があって社会的投資を行う、これが日本では、口では言うけれども、なかなか方向が定まらない。我々もあきらめるわけにいかない、いろいろな提言をしながらやっていますが、ここが大きな違いであろうと思います。

そういった中で、NPOで雇用されている人たちがどのぐらいいるかという、アメリカでは全労働者の7.8%、1,040万人がNPOで雇用されているわけです。世界の平均が4.9%ですから、日本はお話にならないですね。それだけ非常におくれているという、これだけとっても、経済効果でも、雇用の効果でも非常におくれているということがいえるのではないかと思います。

政策提言で何とかバンクをつくりたいという思いもあって、1つだけやった成果というのは、ろうきん、労働金庫をNPOバンクにしようと思って、労働者と折衝した結果、制度を変えて、ろうきんはNPOバンクの道を開いていきました。労金内部の反対もあって、ほんの数%の違いでやっとならぬというぐらいな苦労はしたんですが、実現しました。ただ、数億円ぐらいの融資があったところで、今、あまり伸びていないようです。

それから、NPOというのは、社会的ないろいろな課題を解決するということと、社会システムを変革していくという、政策提言して社会の仕組みを変えるということがなければ、行政の下請け機関になるわけです。これでは全く意味がないわけです。それならつくらないほうがいいかもしれないということです。NPO側の不満が高まっています。これは一生お互いの戦いです。国とか自治体は、税金を何倍にも使いたい、そのために安いところに頼みたい、これはある意味では当然なんです。NPO側は、それを活用しながら何とか自分たちの自立化とか、やりたいミッションを達成したいということの、アメリカでも、イギリスでもみんなこの戦いなんですけれども、今、圧倒的に行政側が有利だとい

ところにあって、これがまた問題なわけです。

それはさておいて、サードセクターを何とか形成していきたいと、NPO運動のスタートのところから考えておりました。

1つ考えているのは、NPOと例えば労働組合、生協と道を開けないか。今まで何十回も討議をして、今また新しい可能性が見えてきたところです。NPOはもちろん公益のためで、あらゆる人々に門戸を開いているわけです。生協、労働組合も、そういう面もありますが、基本的には共益で、自分たちのメンバーシップの中で利益を享受するという、そういう組織なんですけど、もっと社会的なところで一緒に手を組めないかと考えています。また公益法人の改革によって、多分半分ぐらいの財団、社団は倒産していくであろうと思います。これをNPOの側から支援する組織をつくって、来月までにはその組織が立ち上がります。社団法人を立ち上げ、もう既に今、10ぐらいの社団、財団の支援を行って組みかえをしています。それによってNPOセクターの中に入れてもらいたい、入れ込みたいというので、何かネズミがゾウを飲み込むようなことを考えていますけれども、社団、財団の公益性がこれから問われます。資金を稼ぎながらやっていくというのは、むしろNPOのほうが先輩です。弁護士や公認会計士、専門家を集めて組織をつくっているところです。

それから、人材育成の面でも、サードセクターの人材を育てていく大学院をつくるということで、NPO、労働組合、生協も含めてサードセクターの人材育成の大学院ができないかということで、計画進行中です。これからいろいろな波があるので実現はなかなか大変なことです。その横に研究所をつくって、実践と理論を一緒にやっていくようなセンターをつくらうということで、もう準備も進んで、部屋も確保し始めています。

結局、新しい公共をつくるためにも、行政との協働、あるいは企業との協働というのは欠かせないわけですが、我々中間支援組織といっても別に業界を代表するわけではないんですけど、普通、例えば行政が床屋さんにつき合うときは、そういう組合を通じたり、いろいろなところと通じるわけですね。NPOの世界は、いきなり手を伸ばして、行政もいろいろな個別のNPOにつき合う。それは別に悪いことではないし、だれも管理しているわけではないのですが、今まで国交省がやっていた委員会でもそうなんですけど、行政が協働する主要な相手は中間支援組織であると何回も書いているんですけど、それも全然実行されない。それにこたえられるような形で中間支援組織もNPOの世界から信頼を得ていないとこれは成り立つことではないんですけど、そういう中間支援組織

の強化ということを含めて、「協働」による「新しい公共」の拠点にならなくてはいけないだろうと思うんです。

社会背景は違うんですが、イギリスに調査に行ったときに、ブレア政権は年間100億円ぐらいを中間支援組織に出しているんです。日本で1組織5,000万か1億円ぐらいもらったら資金で何も困らないですね。社会貢献に邁進していただけます。イギリスは多分1兆円ぐらいはNPOに支援金を出しているという感じですね。この辺で新しい公共に社会的投資、社会戦略が立てられればというふうに思います。

時間になりましたのでやめます。どうもありがとうございました。

【小田切委員】 山岸さん、どうもありがとうございました。

それでは、水野様からのお話になるんですが、その前に、少し時間の関係もございまして、もしよろしければ、清原委員のほうから、感想なり、ご質問なり、一言だけでもいただければと。

【清原委員】 ありがとうございます。こちらの勝手な都合で申しわけございません。

田中さん、山岸さん、ありがとうございました。水野さんのものも時間の許す限り聞かせていただいて、申しわけありません。

私、改めて田中さん、山岸さんの実践に基づくご報告を伺いまして、新しい公共と呼ぶときに、今までのやはり日本の中で展開されてきた市民の皆様の活動の根っこということを忘れてはいけないなということを再確認いたしました。特に非政府、非営利でさまざまな不利な条件の中、できる限り社会的にも公益的で公共的な活動を実践してきたということの重みというのは大きいと思うんです。その中でも特に地域経済の活性化といいましても、お金が循環するということの重要性、また、コミュニティーに関しましても、かなり果敢に挑戦をしてきた実践があると思うんです。

三鷹市のことで申し上げますと、今年、三鷹町から三鷹市になってちょうど60年でございます。私が掲げている施政方針というのは、コミュニティーの「再生」ではなくて、創造、クリエイションの創を使いまして、コミュニティーの「創生」とあえて言っています。昔の伝統的な村（むら）社会を知らない若い世代や、それを実感としていない層が圧倒的に多くなっている中で、改めて地域の安全安心と、そして最期まで住み続けることができるコミュニティーというのをつくり出していくということを施政の方針に掲げて市民の皆様と取り組んでいるんですが、そこで、今日お二人、そしておそらくこれから水野さんがそういう部分の地域にそれなりにこだわった、しかし、日本全国を通底する共通項を、連

絡会とか、サポートセンターという形で共有されているのではないかなというふうに思います。

幾つも質問させていただきたいんですが、1点だけ、田中さんに質問させていただいてもよろしいでしょうか。

【小田切委員】 はい、どうぞ。

【清原委員】 申しわけありません。先ほど、非常に地域ということでは重要なご発言をNPOバンクの進展のときにおっしゃいました。東京を中心としたところに集まってくるお金を地域に活用していただくというのではなくて、地域は地域としてお金を集め、バンクとして地域それぞれ特有の課題に、寄附ではなくて、きちんと貸し付けながら活用していくということが重要だと。したがって、地域のNPOバンクというのを尊重する取り組みをしてこられたというお話を伺って、これはNPOバンクが地域ごとに支店をつかっていく発想ではなくて、できる限り地域力でつくっていかうというご提案だと思うんです。その方向性と、それから最後に提案されましたこういう非営利で閉じたバンクであるから、ぜひ貸金業法の適用除外なども含めて、もっと地域がいい意味で自由闊達にやっていけるような仕掛けにしないと、やはりNPOバンクの数もそんなに増えていかないし、おっくうな面もあるというような正直なご提言だったと思いますので、もう少しその部分、地域であることの意義と、だからこそ今の国の制度の中でどういうところを改めれば地域ごとに意義あるNPOバンクが設立されるか、そのことについて補足的にご説明していただければありがたいと思います。以上です。

【小田切委員】 田中様、お願いいたします。

【田中理事長】 1つおもしろい事例を紹介します。これは江戸川という僕が住んでいる地域で、NPOバンクからお金を借りてやっている地域グループの事例なんです。近年、ものすごく省エネが進んだものですから、例えば、家の中の電気消費は「エアコン、冷蔵庫、照明、テレビ」の4つで3分の2、この4つで3分の2の電気を消費しているんです。その中で古い冷蔵庫をお持ちの方、これを買いかえると幾ら電気料金が安くなるかという計算をしてみると、大体2万8,000円ぐらい安くなるんです。そこで、5年分先に融資しよう。一応、上限2万円で5年分で10万融資すると、ただでその人は借りたお金で冷蔵庫を手にして、安くなる電気料金2万8,000円の中から2万円ずつ5年返済するだけで返済が終わってしまうんですね。だから、相手は1銭も損をしないどころか、得だけしながら省エネ製品に切りかえてCO₂を減らすことができる。このときになんと税金は1

銭も使っていないわけです。そういう仕組みを私たちは現実にやっています、これまでに350万ほど融資をして、皆さんきちんと返してもらっているわけです。返済率の心配はあまりない。というのは、顔の見える地域だと踏み倒す人がまずめったにいないからです。地域の中にそういう仕組みを入れると、いろいろなところに適用可能です。地球温暖化、地域興し、いろいろなことに適用できるんです。

そのときに僕らが思うのは、バンクをつくるのは市民の権利なのではないかということです。諸外国を見ていくと、規制が非常に少なく、日本の護送船団方式とはかなり差がある。日本でだけなぜここだけは自由にならないのかなと強く思っています、それを自由にさせてもらいたい。もちろん悪徳なものを切って捨てなくてはいけないから、そこはシビアな部分がありますが、それでも自由にしてやることで、それによって社会が自動的に動き出す、地域力を生かすことにつながっていくと私たちは思っているんですね。

ですから、それによって社会が活発化して、いろいろな問題、やっぱり私たちにとってみると、解決策は地域にあるんです。地域の中には知恵のある人がいて、高学歴は知識をつくるけれども、知恵というのは学歴と関係がないものですから、地域にそういう知恵のある人たちがいるので、その人たちを生かすためにお金をうまく仕組みとして使っていくということができると、それこそ税金というものが非常に大きな役割を担っていたとこれまでは考えていたけれども、それに並ぶ、匹敵するぐらいの力を持ち得るのではないかと。その部分というのは、まさに僕らにとってみると新しい公共の役割なのではないのかというふうに感じているところです。

【清原委員】 ありがとうございます。

【小田切委員】 どうもありがとうございます。

今の論点、1つのポイントだろうというふうに思っておりますので、後ほどの総合討論のときにも生かさせていただきたいと思います。

それでは、引き続きまして、NPO法人輪島土蔵文化研究所の水野様からご説明いただきますが、実は水野様のところは、このワーキンググループが設置された原点にもなりました「新たな公」によるコミュニティ創生支援モデル事業の対象地でもございます。その点も含めてプレゼンテーションをお願いできればというふうに思います。

【水野理事長】 お手元の資料2-3でご説明申し上げます。

まず、復興支援をするに当たって、なぜ市民活動が必要なのかというのは、2ページに

図で示しました。輪島は能登半島の先端にございまして、地理的な条件から、いわゆるハウスメーカーがほとんど入っていない地域であります。ですので、地域の良好な景観が保たれているということもありますし、地域の大工さんとか工務店がその地域の建物の面倒を見る、そういう意味で地域内で経済が循環している地域です。

この地域に地震が起きたときに、域外からハウスメーカーなどが入ってくると、経済的にも破綻を来すのではないかという恐れがありましたので、我々は住宅点検相談というボランティア相談窓口を設けました。

その活動をやっていく中で、図の左側に示した「被災者生活再建支援制度」という国の制度があり、住宅の修復あるいは建てかえに対しては支援をするけれども、倉庫とか土蔵に対しては支援を一切しないということに気づきました。逆に、被災した建物を解体撤去する制度もまた別途ありまして、傾いた土蔵とかが危険な状況にある場合には、その所有者が市役所に申請しますと、税金でそれを解体し、撤去してもらえするという制度です。それは被災者にとってみれば、まず住まいを確保することが大前提ですので、その次に手を加えなければいけない土蔵は、今は使っていないんだから精神的なお荷物というふうに考えるのが一般的なわけです。そういうことで市役所の窓口で土蔵を壊してくださいという申請がどんどん上がってきました。それを見て我々は、「これはまずい、輪島に土蔵がなくなってしまう状況にある」というふうに思いまして、土蔵の修復の支援活動に方向を転換しました。でも、結果として、1年間に600棟の土蔵が壊されました。これは税金を使って壊されたわけですから、そういう中で、少しでも地域の独自性を保つ意味で、我々は土蔵修復支援活動を継続しました。

土蔵に注目したのは、輪島塗の仕上げをする空間であるということと産業装置です。あるいは、お酒をつくる空間でもあります。土蔵という建築空間を残すという意味だけではなくて、地場産業の根幹が揺らぐことになりますから、それは何とか阻止しなければいけないということで我々が活動をしていったということです。そういう使命感で、我々市民セクターがそういう活動を展開していきました。

次に3ページ、被災した土蔵を中心として我々がやったことは4つあります。

1つは、現状調査、どのぐらい被害が起きているのか。それを活用する可能性はどのぐらいあるのかという調査を行ったこと。

2つ目は、土蔵が関西の左官職人の方に見てもらおうと、かなり技術的に劣っている点が多々ありましたので、それを技術改良する必要がある。しかも、地震に強い構造にする必

要があるという技術改良をしようということ。

3番目には、職人を育成しようということです。これをきっかけに左官職人とおつき合いを始めたんですが、つき合ってみると、左官職人と名乗っている人の多分1割か2割ぐらいの人しか土壁を作り上げたことがない。それ以外はコンクリートを打つなどの仕事に限られる、土壁の現場がないということが判明しました。なので、若手の職人を育てようということ、あるいは技術を伝承していくことが必要だということで、それも行いました。

最後、4番目はまちづくりです。震災復興というと、地震が起きる前の状況に戻すのが基本的な施策だと思います。ただ、輪島もほかの地方都市と同様に人口は減っていますし、輪島塗とか観光業も右肩下がりの状況にあります。その右肩下がりのベクトルに戻しても意味はないので、新しい方向に持っていくことが必要だと。そういうことから、我々は土蔵レストランとか、輪島塗のギャラリーをつくるという方向に持っていこうということで、まちづくり活動も展開しました。

そのまちづくり活動も含めて4つ活動を行っていきました。使命感にかられて動き出したんですけども、実際に活動資金はゼロの状態から始めたので、何とかしてお金を集めなければいけないということで、国の補助金とかもいただきながら、あるいは「新たな公」という制度で支援もいただきながら活動をしていきました。

現状調査については、5ページ、6ページで紹介しています。ボランティアが集まって、輪島の中の土蔵の被災状況について調査をし、カルテをつくってそれをもとに報告会をして、これから直していきませんかという呼びかけを所有者の方にしました。

技術改良については、8ページから11ページまで。実際に直りますよと口では言いますが、じゃあ、どういうふうに直すのかということが一般市民の方はわからないので、こういうふうに直すことができる、技術的にも可能であるということを示すために、今回、アドバイザーとして久住章さんに加わってもらって、久住さんなりに地震に強い構造を検討し、修復をしていきました。それが11ページまでです。

次は、職人の育成です。先ほど申しましたように、左官職人は土壁をつくりたいという欲求が潜在的に大きいのです。国内で土壁をつくる技術研修会というのは、数カ所ありますが、90センチ角ぐらいのパネルで仕上げ方を習うとか、その程度のものしかなくて、実際の土蔵の現場でその技術を習うという場はないのです。そこで我々は土蔵を1棟丸ごとお借りしまして、そこで技術研修プログラムを展開し、下地の小舞かきから仕上げに向けて技術的な研修をやってきました。これをやっていく中で、若手の方で左官になりたい

と見習いになった方もいらっしゃるし、道具を買われて土壁づくりに意欲を燃やしている若手の方も出てきました。

次に、まちづくりは18ページからです。先ほど申しましたように、新しい形のコミュニティをつくろうということです。特にここで我々が手がけているのは、AからKまでの11棟です。今までは土蔵は敷地の奥にあったので、まちの中に土蔵があること自体わからないような状況にあったんですが、修復されてそれをギャラリーにするとか、あるいはいろいろな形でパブリックスペースにしていく、地域コミュニティに公開するような空間にしています。そういう形で、この11棟が修復されて、新しい形のコミュニティがつけられるというふうなイメージを描いて活動を行っています。特にオレンジ色のG、H、Iは、NPO法人がオーナーから10年間無償で借用するという契約を交わして、その期間中に我々が修復をし、活用させてもらうということに取り組んでいます。

そのうちのGが土蔵レストランを予定しています。土蔵レストランにするというのは、輪島塗を手にとりて使ってもらって始めて、そのよさがわかります。輪島の食材とか、あるいは隣に造り酒屋もありますから、新しい形の食文化を創出し、それを輪島塗の器とかを使って、それに触れてもらうような空間をつくりたいということで、レストランを今つくってしまして、来春、完成予定です。

Hが、左官の技術研修所です。

Iは、まだ未定ですけれども、ライブラリーカフェにしようということで考えております。

19ページに実際にレストランにする予定の敷地でコミュニティガーデンをつくるとか、ピザ窯をつくったりしてレストランを修復中であります。

最後になりましたが、活動資金を確保しなければこの活動は続きません。我々が復興支援の活動をしている中で、毎日のように新聞とかテレビとかで、A企業は100万円を義援金として拠出されたというようなニュースが出ていました。そういうお金は頭の上をすっと素通りしていくような感じがしてしまして、我々みたいな活動を目的としたお金が集まる仕組みが何かないかなというふうに思いました。それで我々は、この「新たな公」の事業の採択を受けて、洒落も兼ねて、「土蔵へどうぞ」という仕組みをつくりました。普通の義援金とか寄附金は、ワンウェイで、出したら、その後、ありがとうございますというメッセージカードが来るかもしれませんが、出すだけで終わってしまうことが多いように思います。そうではなくて、出してくださったら、それに対してメッセージとか、

お礼の品をお返ししてキャッチボールをしたいと思ったんです。キャッチボールをして、その地域とか、その活動のファンクラブを広げたいというふうに思いました。

そこで、1口3万円で寄附を募って、結果として200口600万円が集まったんですけれども、その中から35%200万円を我々NPO法人の活動資金に充てさせていただきました。その残りのお金で土蔵を直して、直した土蔵で地酒をつくったり、輪島塗の器をつくる。つくった商品を寄附してくださった方にお返しする。3万円出してくださった方に、上代で3万円相当のものをお返しするというような形です。

そういう形で、気持ちや志をキャッチボールしようということをやったのが1年目です。

2年目は、その次、21ページです。「土蔵へどうぞⅡ」です。土蔵レストランにする予定の土蔵の中に、戦前の輪島塗の器の在庫がありました。それをオーナーから譲り受けて、それを漆芸研修所の研修生に手間賃を支払って下地塗りまでしてもらって、最後、職人に上塗りをしてもらって完成させて、これを土蔵からのプレゼントとして贈呈するということが準備をしました。現時点で六、七十万円集まっていますけれども、そういう形で、やはり真心や志をキャッチボールする仕組みで運用しています。が、なかなかそれが広がらないというのが、我々の弱点です。まだ全国的に広がっていないんですけれども、そういうチャレンジをしているということをご紹介しました。

補足資料の中にその寄附に協力してくださった方の概要とかを紹介しております。

1ページには、どういう方が社会実験に協力してくださったかを紹介しています。関西の方が4割あります。阪神・淡路大震災を経験された方が、ちょうど新聞の夕刊、西日本版に載りましたので、それを見られて協力してくださったということがそこに数字としてあらわれております。

2ページ、問2はなぜ協力しようとしたかということですが、我々の活動に共感を覚えたという方が47%、次に、被災地に何らかの支援をしたいと思っていたのでこういう仕組みに協力したということです。

3ページ、問3はどういう点を信頼されたかということですが、新聞で紹介されたということ、次いで、信頼される友人からの紹介、NPO法人のメンバーが信頼できるということによって協力をしてくださっているということです。

5ページ、どういう点がほかの義捐金とか給付金と比べてよいと思われたかということですが、地場産業の復興も含めたまちづくり活動に対して支援できること、支援金の使い方とか、支援する相手先がはっきりしていることということが評価されたということです。

最後、6ページ、問11同じようなシステムがほかの被災地でもあったら協力されますかという問いをしました。それに対して一番多かったのが、対象となる産業とか活動次第で支援をしたいという回答が得られました。

以上、小さい試みですけれども、行政セクターの限界を補う形で市民セクターが取り組んでいる事例をご紹介させていただきました。以上で報告を終わります。

【小田切委員】 どうもありがとうございました。

個人的な発言ですが、実は奥野委員長と私、水野さんのところにお邪魔させていただきまして、実態を拝見しております。改めて多様な主体が志を集めて復興過程に乗り出している、そういう感動がよみがえってきました。どうもありがとうございます。

それでは、ただいまのプレゼンテーションを議事の(1)としておりますので、議事の(2)が意見交換ということになっております。おおむねの時間ですが、2時50分ないしは55分ぐらいをめどに考えておりますので、このあたりまでご自由にご質問、ご意見いただきたいというふうに思います。どなたからでも、どのような深さのものでも構いません。いかがでしょうか。

【奥野委員長】 では、よろしいですか。

【小田切委員】 奥野先生、お願いいたします。

【奥野委員長】 どうもありがとうございました。大変関心を持って聞かせていただきました。

1つ、山岸先生にお聞きしたいんですが、中間支援組織、公設公営、公設民営、特に地方圏のほうで活動していらっしゃると思いますが、そういった中間支援組織のあり方、公設公営、あるいは公設民営、それについてはどういうふうにお考えになっていらっしゃいますか。

【山岸理事長】 そうですね、一概に言えないんですけれども、公設の場合には、やはり行政寄りのことでやるわけですね。一番できないことは、ボランティアをいろいろな支援をすることはできるんですけれども、結局、事業ができないんですね。ボランティア支援はなれているからできるんですけれども、事業を立てるというのは全くできない。それは当然できないんですけれども、そういう問題があって、NPOの場合には、やっぱり事業ができるということを支援する、あるいは成り立っていくというのが今までの市民運動とか、市民活動の違いなので、それは決定的なんですね。まあ、ないよりいいのか、ないほうがいいのか、まあ、ないほうがいいでしょうね。我々市民セクターのほうで、それは

かえって邪魔ですね。

【奥野委員長】 それから、済みません、もう1点だけ山岸先生にお伺いしたいんですけども、今、大学や大学院を出られた方々が地方のそういう活動に入り込んで随分やっついていらっしゃるんですね。私は何人かお会いしたんですけども、非常に意義があって楽しいんですけども、やっぱり将来のことを考えると非常に不安になるということをおっしゃっております。特に結婚されて子供さんなんかいらっしゃると、この子を大学へどういうふうに行かせようかということをおっしゃっていますが、それが随分プレッシャーになるようなんですけども、そういったキャリアパスがやっぱり必要になると思うんですね。

【山岸理事長】 そうですね。

【奥野委員長】 今、先生のところで、私は初めてこういう明るい話を聞いてうれしいんですが、大学のほうで大学院をおつくりになられて、あるいは研究所なんかも考えていらっしゃるって、大学のほうもかなり後押しをしていらっしゃるというふうにお聞きしたんですが、なかなかこういう話は聞けないんですよ。私も地域づくりについての学位を修士なり博士なりが取られて、それで大学で教えられたり、あるいは団体や役所なんかでも行き来するようになると、ほんとうに中小企業と同じようにいいなというふうに思っているんです。

私は元国立大学の教員でして、そちらのほうでいろいろ全体のこともかかわっていますので、もう少し国立大学全体として何とかならないのかというように思うのでありますが、熱心な先生はいらっしゃるんですけども、大学としての支援がなかなかないんですよ。特に地方の国立大学なんかはこういうことが大事だと思うんですが、できないということがあるんですが、法政大学は先生なんかがいらっしゃって、昔からやっついていらっしゃるから随分後押しが強いんだと思いますが、大学の支援について、一般的にどういうふうにお感じになっていらっしゃるか、済みません、そのことをちょっとお聞かせいただきたい。

【山岸理事長】 どうもありがとうございます。大変ありがたい。

キャリアパスのことで、アメリカに行くと、ハーバード大学を卒業した26, 7歳の人が、私はソーシャルチェンジ（社会変革）のために生きていくということで、証券会社に勤めていたけれどもやめた、給料は3分の1になった、私はNPOのほうに向いていると思うと言って実践している人は結構珍しくなくいるんですね。アメリカは大変問題のある国だ

けれども、やっぱりそういう人たちがずっと絶え間なく出てくる。珍しくないんですね。やっぱり若い国なんだなというふうに、何とか大学院を出たりなんかする人たちが安心して働けるような場をつくらなくてはいけないというのは我々の務めだと思っております。

今、東京都内のNPOのスタッフの年収の平均は260万、この前、東京しごと財団の委託で調査したものです。ほかの調査だと202万という、これは全国の平均ですけれども。大体260万がどういう評価かというのはちょっと難しいですけれども、何とかちょっと貧乏しながら若い人なら自活できる水準のやや下まで来たかなという感じで、こんなものでは食えないし、大概の人は今、大学を出ていますから、自分の子供も大学にいかせることが可能のところ、年収600や800や1,000ぐらい行かないと、我々の務めも果たせないと思っています。年収1,000万を超えるリーダーなんかも出てきました。これはまだ少数ですが、それを何とか達成したいというのが課題です。何とか企業や行政ではないところで働きたいという人が本格的に出てきているんだけど、やっぱりそれに対しては600から800ぐらい保証できなくてはならないと。やっぱり事務局長ぐらい雇いたいと思うときには、「600とか800だけど、君、来ないか」と誘うときがあるんですけども、相手はびびってなかなか来ないんです。

私のセンターでは、大学の研究者になるのがいいとは言いませんけれども、今まで事務局長をやっていたのが2人ばかり大学の教員になったりしていますね。スタッフの3分の2ぐらいは講演ができる、大学の非常勤講師をやらせる、いろいろな選択肢を広げていくという形で、何とか先もあるよというのを見せるようにはしております。そのかわり相当厳しく訓練いたします。行政や企業と違って、もっと厳しいんだと、時間にもおくれるなとか、命令系統をちゃんと守れとかと言って訓練しています。

産官学民プラットフォームをつくらうとしたのは、10年ぐらい前に言うと、なかなか大学は言うことを聞かなかったんですね。「何を言っているんだ、NPOみたいな怪しいやつが来て」と、まして国立大学はみんなうるさいわけですね。と言っていたんですが、ここに来て、大学がいよいよ倒産が始まってきました。これはすごいチャンスなんですね。社会の課題はNPOのチャンスなのです。地域でどういう貢献をするかということをはっきり言えないような大学はこれからはつぶれると。これから生涯学習センター機能を大学が持たないと、若い人だけでは絶対にパイが小さくなってその大学はもたないと。釈迦に説法ですけれども。

ということで、大学は組みたいというのは非常に多くなっています。それとパートナー

を組むことは全然問題ないですね。自治体と組むことは非常に問題があったりするんですが、大学は組みたいというのは非常に多いです。ただ、国立大学とか、そういうところはまだちょっとおっとり構えているところがありますね。そういうのはありますけれども、大学を活用しながら、そして大学が地域で貢献しながら新しい道をさぐっていくということを我々が一緒になっていくというのはそんなに難しくはない。大学がこれだけ進学が増えているにもかかわらず、社会性というか公共性が非常に、我々が大学だったときよりも失われていると思うので、そこを高めていくということでは非常に期待しているところです。

【奥野委員長】 ありがとうございました。

【小田切委員】 どうもありがとうございました。

1点目の公設の中間支援組織については、多分、当ワーキンググループとしても、あるいは事務局としても関心があるところだと思いますので、田中さんからと水野さんから、それぞれ簡潔にどういうふうな印象をお持ちになっているのかということをお聞かせいただけないでしょうか。

【田中理事長】 はい、では、私のほうから。

FGOという言葉があるのをご存じですか。フォー・ガバメント・オーガナイゼーション、つまり、「行政のための組織」という意味になってしまうんですが、FGOが実際のところ多いんですね。市民活動というのは、ある意味、タブーなく動いていくことによって可能性が出てくる。行政の許す範囲の中でやるのなら、行政が自分でやればいい。そういう意味で、公設公営であった場合には、僕自身もないほうがいいと思います。その公設というのが単にインフラを提供しているだけなのであればいいんですが、それ以上に口出した時点で、要は、NGOのガバメント・オーガナイゼーションとは違うよというところのNがFに変わってしまう。それは非常にまずいので、僕自身も山岸さんのおっしゃっている見解と全く同じです。

【小田切委員】 ありがとうございました。

水野先生、いかがでしょうか。

【水野理事長】 石川県では、そういう中間支援組織はそんなに育っていないと思いますし、我々は全然当てにしていません。

ただ、資金面でピースバンクというのが石川県にできまして、つなぎ融資でお世話になったりします。そういうのも含めて中間支援組織というのであれば、そういったところと

連携してやらせていただいていると思います。

【田中理事長】 NPOバンクの1つです。

【小田切委員】 ありがとうございます。

それでは、ほかの皆さん、どなたかいかがでしょうか。

永沢委員。

【永沢委員】 永沢でございます。済みません、前回欠席をしてしまいまして申しわけございませんでした。チラシ2枚のご案内も兼ねて、いろいろとご意見させていただきたいと思えますけれども、先に田中さんと山岸さんと水野さん、貴重なお話どうもありがとうございました。

1つが、今回のファンドの関連もあるということで1個、この水色のチラシなんですが、これは2年前から東京都、それから中小企業庁合わせて200億円のファンドを集めて、その200億円を運用した金利をコミュニティービジネスをやっている事業者さんに、融資ではなくて助成金として出しましょうというものをやっております、年間で今、1.4%で運用していますので、2.8億円、これ、10年間購入しておりますので、合計で28億円を補助金として出しましょうということで、200億円の軍資金を東京都や中小企業庁からファンドで出していただいている制度と、あともう1個が、これは経済産業省系なんですけれども、広域関東圏コミュニティービジネス推進協議会ということで、広域関東1都10県をカバーする1つのコミュニティービジネスやNPOの中間支援ということでやらせていただいているものがあります。

ちょっとこういうものも絡めてお話ししたいと思うんですが、まず、これはあくまで個人的な見解なんですけど、ちょうど今、配らせていただいているこの広域関東圏の緑色のチラシの開いていただいた右側にも書いてあるところでございますけれども、そもそも私自身は、新しい公共というのは、市民セクターと企業セクターと行政セクターを分けて考えるものではなくて、3つがそれぞれが新しい公共の担い手になったり、支援者になったりと、もうちょっと有機的につながる関係性の中で成立するものだろうなと思っています。

というのは、企業セクターも社会貢献しないと、やっぱりビジネスとして成り立たない要素と、行政セクター自体もやっぱりビジネス的な費用対効果、効率性を考えないとやはり運営がまかなっていけないし、市民セクター側のほうもその両輪を持っていかない限り成立しないということからすると、大分垣根というのはなくなっているのだろうなということをまず感じております。

そういった中で、少し今回、新しい公共というものをいろいろと考えていく上で、実体験から述べさせていただくと、今、こういった担い手の育成ということで創業支援、講座、それから相談会、マッチングなどでいろいろな地域の中で行政セクターや市民セクター、企業セクター等々が行っている、まさに担い手育成で数を増やしていこうといういろいろな支援策と、2つ目が、まさに赤字を地域でなくしていくための、悪い言い方をすれば下請けの担い手育成という位置づけでどんだんいろいろな戦略が行われている部分と、もう1つが、既存の事業者の第二創業を含めた立て直しということで、新しい経済振興の担い手という位置づけでいろいろな政策が行われているのと、町会、自治会のような地域コミュニティの崩壊をある程度カバーするという目的からこういった新しい公共の担い手というようなことで、かなり1つ1つ見てみると、産業の担い手として新しい公共の担い手を期待していたり、地域のむだをなくすという担い手として期待されていたり、コミュニティ再生ということで期待されていたり、かなり多種多様であるということであることを前提に考えていくと、まず、新しい公共の担い手はちょっと細かく整理していかないといけないと思っているのは、その担い手の中でもボランタリーなセクターの担い手も非常に重要でして、その存在としての新しい公共と、もうちょっと産業セクター、ビジネスを行っていきながら地域の活性化、商店街活性化等々で新しいマーケットをつくり上げていくという上での新しい公共の担い手もありだと思っていますし、コミュニティビジネスや社会起業家のように、ある意味、その両輪を持ちながら地域の課題、社会の課題をビジネスの手法で解決するというような担い手と、それぞれの人たちの存在意義、価値というのは、目的は違ってもやっぱりそれぞれ持っているのだらうなと思っています。それぞれのセクターの中でも、また、プレーヤーとサポーターとコーディネーターのような、コーディネーターというのはまさに中間支援のような機能が1つあると思うんですが、プレーヤーばかりを育成しても、そこを応援協力するサポーターがどんだん輩出されていく仕組みがなければプレーヤーが孤立してしまいますし、プレーヤーまたはプレーヤーとサポーターである市民や企業や行政等々を巻き込む中間支援の機能も存在しない限りは、やはり事業者自体が足腰が弱くなってしまうということから考えていくと、ボランティアセクター、ビジネスセクター、ある意味、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスのセクターそれぞれに、プレーヤー、サポーター、プロデューサーのような役割の人たちがいて、それぞれを発掘育成するための方法論というのは全然違ってくると思います。例えば、ボランティアセクターに対しては、ある意味、寄附税制のようなものを講じながら、

多くの社会性の強いものに対していかに多くの人たちからお金を出してもらおうかということを考えていく政策と、ある意味、事業を一緒につくり上げていくということであれば、ある意味、ファンドのような出資という形をもって産業育成を行っていくということであれば、今度は寄附税制の仕組みではなくて、いかに出資をしてもらえるような制度、またはそれがちゃんと元本がこげつかないようなビジネス的な要素も組み込んでいくかということも考えていかないといけない。ある意味の産業育成みたいな観点も持たないといけないし、少しいろいろな新しい公共の担い手の目的の違いもあれば、結果論として実はボランティアでやっていたものがビジネスになってしまったり、ビジネスで目的としていたものがボランティアになってしまうと、結果論でまたいろいろなセクターのあり方になってしまうケースはあるんですけども、さまざまな多様な人たちと、多様な役割の人たちがいるという中できめ細やかに政策を考えていくということが非常に重要ななと思っていて、その中で、また今いろいろと事例でお話ししていただいている皆様の金融の仕組みであるとか、中間支援の仕組みであるとか、それぞれの役割、位置づけというものもまたちょっと異なってくるのではないかなということで、少し交通整理の意味も含めて、そんな印象を持たせていただいたので、先にそういったところで発言させていただきました。

【小田切委員】 ありがとうございました。

今後の報告書づくりの基調になるようなお話だったと思うんですが、3人の方々、いかがでしょうか、今の永沢委員のご発言に対して同意できるところ、あるいは違うんじゃないか、そういうご意見などもありましたら、ご遠慮なくいただければというふうに思いますが、いかがでしょうか。

それでは、柴田委員からお願いいたします。

【柴田委員】 3人の皆様、どうもありがとうございました。

黒島と輪島には防災フォーラムで行ってございまして、黒島は重要伝建になった年でした。私も重要伝建の委員ですが、傾いた蔵をもう1回再生しようという取り組みを拝見させていただきました。輪島の中にも職人育成のためのストリートみたいなのができていたんですが、これはもしかしてそこのことですか。

蔵という意味ではなくて、輪島の漆器を職人さんたちが1軒ずつお持ちになられていて、そういう作業をしながら、それを見せながら物を売っていくというようなストリートができていました。それとこれとは違うのでしょうか。

【水野理事長】 そこではないです。

【柴田委員】 輪島のこれはどの辺でいらっしゃいますか。市内ですか。

【水野理事長】 旧市街です。

【柴田委員】 旧市街で。通りに面した市場があるところではなくて。

【水野理事長】 朝市通りではなくて、川を挟んだ向かい側です。

【柴田委員】 そうですか。いや、ここを拝見していなくて残念だったなと思ったのですが、言っていっちゃったように、職人さんの全国研修でも、90センチ角のものを塗るだけでおしまいになってしまうというのは、非常に残念なので、実際にこういう被害に遭われたところが組織的に職人育成までして下さるといのはすばらしいことだと思いました。

それで、この場合の資金ですけれど、新たな公共の資金が来る前ですよ。それまではどう工夫で活動されていたのか教えてください。

【小田切委員】 お願いいたします。

【水野理事長】 最初にいただいたのは、都市再生モデル事業で600万円弱だったでしょうか、それが活動資金の基礎になりました。あとは、財団系の活動助成とかを幾つかいただきまして活動が継続していったということです。

【柴田委員】 そうすると、例えば、今回、第2期のときにお酒を差し上げるみたいな、ある意味で交換みたいなイメージというのは、最初はなくて。

【水野理事長】 やらなければいけないと思って、三、四カ月にはそういうのをやろうと思いましたが、まず土蔵を直さないとそういうものをつくれませんから、結果としては1年後ぐらいになりました。

【柴田委員】 土蔵自体は、今はもう何軒かができ上がっているわけですね。

【水野理事長】 でき上がっています。

【柴田委員】 そうすると、次の段階というのは、例えば、お金をもらって職人さん学校をすとか、また別のところにも幾つか壊れたり再生したりする土蔵というのがあって、そちらの再生事業も継続できるということになるのでしょうか。

【水野理事長】 いわゆる手つかずの土蔵はまだたくさんまちなかに残っていますから、それを修復する需要はまだあります。左官技術研修所とっている土蔵は10年間借りていますから、おいおいこれから継続して研修プログラムは続いています。

【柴田委員】 そうすると、それをビジネスにするという形も何か考えられますか。

【水野理事長】 最初はそういうふうに思っていたんですけど、これだけ景気が悪

いと、職人さんはお金を出してまで参加するということまでいかないのが実情ですね。それは当初からの思いとは狂ったところですよ。本来はそこで独立して事業化すべきだと思います。

【柴田委員】　　そういう意味では、いろいろな学校と組むという話を山岸さんが言っただけじゃありませんでしたけれども、それも良いとちょっと思いました。

山岸さんにもちょっとお聞きしたいのですが、年収600万から1,000万というと、地方公務員からしてみると非常に高嶺、普通の公務員でさえ高嶺の花なので、NPOの人たちでそのぐらいもらえたらすばらしいなと思います。滋賀県立大学の近江環人は、最終的にコミュニティ・アーキテクトという称号が取れるようにしてあり、もう5年になります。平成23年度に副専攻になるのですが、実際には彼らは、副専攻ですから別にそれぞれの専門学科・研究科から出るわけですが、どちらにせよ彼らの就職先があまりありません。さっき、プレーヤーやサポーターやプロデューサーの話をしてくださったのですが、中間支援組織は、プレーヤーに対する支援というイメージがずっとあったのですが、お話をお聞きして、もしかしたらプレーヤーとして育ってきたうちの大学のコミュニティ・アーキテクトという称号をせつかくとった学生たちが就職できるように、中間支援組織が市場を開拓するという方向にも動いていただけるとうれしいなと思いました。そういうことは考えられますでしょうか。

【山岸理事長】　　今、それも考えていて、実は法政大学の中にもそういうことを支援する、学生にいろいろな企業の人に来てもらってやるというのは、独自に我々、労働問題が中心の人たちで集まって、大学内にNPO法人をつくって、その場を提供していこうということを実施しています。どういうものが組織的に新しい公共事業みたいな形でできるのかというのは、いつもチャレンジしているんですけども、なかなかそううまくいかなくて、指定管理者制度にチャレンジしたり、市場化テストもチャレンジしたり、いろいろ何でもチャレンジしているんですけども、まだそこがうまくいかないところですね。

ですから、変なものを公共事業で出してはまずいと思うんですけども、そこはやっぱり最大の公共事業をやっている国交省なんかの知恵だとかというのが大きく期待されているところだとは思っていますね。

1つ例を出しますと、高崎事務所があったときに、新道路の建設に意見を聞くとか、何か情報提供するというようなことを理由にして、そこをNPOが使えるような形にしたこ

とがあるんですね。私もその委員としていたんですが、そんな形で支援にもつながるようなことをやっていくというのは非常に期待されているところで、我々も海岸線だとか、駐車場だとか、いろいろなことを事業化しているNPOもあるので、それをうまく何とかやってみたいなと思っています。福祉の世界では、NPOの4割は福祉ですから、福祉の世界はもう1億円以上の事業をやっているところがたくさんあります。もうちょっと見えやすく新しい公共事業とは何かというのを今、我々は模索しているところです。

ついでに言うと、この社会の協働とか、対等の関係性というのを理解できないのが自治体の人たちなんですね。これはもう、いや、一生懸命やって、私もその協働の委員長なんというのを2つ3つやっていて、ここがなかなか頑迷で動かない。国のほうは、役所の人とはそれなりに理解はあるんですけども、なかなか自治体というのが動かない。これを何とか意識変革しなくてはいけないなというのが実は課題だと思います。余計なことを言いました。

【柴田委員】 いえいえ、実は、せっかく育てても出ていく先の就職先にいつも困るといふ事があったものですから、各会社は、自分の地域貢献の部署については、そういうところを卒業したところを雇ってくださるといふだけでも随分違うなど。

【山岸理事長】 だから、NPOはやっぱり優秀な人間をいつでも募集しているんですね。とにかく東京で雇用を生み出すようなNPOというのは。そうすると、いつでも紹介してくれといふので、これはいいと思ったのは派遣しています。うちなんかも、私が大学院で教えたりしている社会人なんかをとっています。大学を出てすぐNPOに就職するのが日本でいいのかどうかといふのはちょっと思います。

【柴田委員】 ごめんなさい、NPOに就職するのではなくて、そういう意識を持った学生を普通の一般社会の中で、例えば大きな会社でも、社会貢献部門があつて、そこに就職できるぐらいのものになってくれるといいと思いますね。そのときに中間支援組織がむしろそういうようなことを大きな大手なんかには、逆方向ですが、大きな社会、企業のほうに向かって声を上げてくださるといいなど。

【山岸理事長】 そうですね。心しておきます。

【小田切委員】 はい、わかりました。今の論点は、また時間のあるときに詰めさせていただきますと思います。

全員の方々にご発言いただきたいと思いますので、それでは、順番に、木下委員、卯月委員、望月委員、林委員とお願いいたします。

【木下委員】 では、時間も限りがあるかと思しますので手短に。

今のお金の話にもなると思うんですけども、私はコミュニティービジネスは稼げないから給料が低いと思っていますけれども、皆さん、やっぱり優しいので、柴田先生のところなんか学生のほうを見ると、やっぱり教育者としてのそういうご配慮があるんだと思うんですけども、さっき、山岸先生もおっしゃったように、やっぱり1回社会経験とか、自分でビジネスをまずストレートにやってみた上で戻ってきている方というのが彼らは多いですね。実際問題、マネジャークラスをやられている方々は、日本の場合には、思いはあれど力なしというところは、やっぱり大変問題点として大きいのかなと思ってまして、やっぱりさっきの200万、300万と、600万とか1,000万とれないというのは、ある意味では、それぐらいの事業しか社会に対してやっていないというのがやっぱり問題点として真摯にやっているプレーヤー側は考えるべきではないかなと私は思っています。

【山岸理事長】 本人の責任だと思います。

【木下委員】 そうですね。そこをみんなで伸ばしていこうということをするべきで、それを人のせいにして、ここが悪いからおれたちが給料低いんだみたいな話をして、おそらく始まらないだろうなということを1点思っています。

【山岸理事長】 難しいけれどもね。

【木下委員】 そのときに、非常に重要な視点は、やっぱり田中さんがおっしゃっていた金融の部分といいますか、お金の問題はお金の問題として見た場合に、お金のめぐりをどうするかというのが大変重要な視点で、地方の場合にもたくさん、皆さん、年金も含め山ほどお金は来るんですけども、その運用先とかという観念が、ここ数年の金融庁の縛りも含めて、ほぼ地方の金融機関は、私はほとんど人がいなくても成り立つのではないかと、マニュアルベースでみんな融資をしてしまうので、それに引っかからないところはお金を出さない。出さなくてだぼついたお金は全部ファンドに流れていくというパターンになっているまま、皆さんもお感じになられているとおりのところで、そこをどう地域の自立の中で回していくか。やっぱりお金を貸すのであれば一定の事業性が担保されていなければいけないので、みんな借りるためには一生懸命ちゃんと事業を磨いていくという努力もするでしょうし、それがよくなっていけば雇用にもつながっていきますし、当然ながら平均給与の上昇にもつながっていくということで、やはり何か施しをあげたり、何かをやっていくというのは、財源が枯渇するまでやり続けなければいけなくなってしまうので、

私としてはやはり金融めぐりというものを1回考えて、ちゃんと事業を磨いて、融資をしていただいて、事業をサービスを通じて民間の方からいただいていく。そこに対して社会保障としてどうするかというのは、やはりこの中間の団体に全部投げるのではなくて、末端にある国民にバウチャーなり何なりで与えて、それを選択肢としてそれぞれの事業体が、社会福祉法人もそうですし、NPOもそうです、それぞれが競ってサービスをよくしていくという努力をやって、そこに必要なつなぎ融資とかをファイナンスをちゃんと地元の中でしていくということが起きれば、めぐりもちゃんとして、負担も増えずにできるのではないかなという感じを持っているので、中間支援団体が悪いということではなくて、それを言うと、あまたいろいろな人たちがまたさらに出てきて、うちらも認めてくれという話に結構なりかねないなという気がしてならないので、社会の構造としていろいろな側面から考えていくという意味では、お金の問題というのは1つ重要なテーマとしてファイナンスというのがあるのかなというのは、今日は改めて勉強させていただきました。また今後も議論できればと思います。

【小田切委員】 ありがとうございます。

田中さん、今のご発言に対してどうですか。

【田中理事長】 全くおっしゃっているとおりだと僕も思っていて、実は我々のNPOバンクでは、NPOバンクはそれぞれ個性があって違うんですが、未来バンクの場合には、「大人のつき合い」しかしないんですよ。つまり、相手がお金を融資してくれと来て、ここがもう事業的にだめだなとなると、うちは何も言わずに融資しないんです。ところが、それをハンズオンしてやっていく組織もあって、名古屋のコミュニティー・ユースバンクmomomoというところは、ハンズオンして、それでまとめていくんですね。若い人が多いので、手伝いに現実に行ってしまうんです。だから、絶対返済は担保されるんですね。若いやつに手伝われたら返さないわけにいかないから担保されてしまうんです。だから、両方あるんだろうなとは思っています。その中でハンズオンしたほうが返済率が高まるということと、あと、多少問題があったときに、未来バンクだと、ただ切ってしまうんだけど、もう少しハンズオンしてあげたらいいのかなと。そこら辺については、実際問題、助成金がないとやれないんですね。我々全員が別の仕事を持っていて、アフター5で仕事をしているんですよ。だから、夜のインターネットでこの仕事をこなすというやり方をしているので、ハンズオンするためには助成金が必要だという状況にあります。

私たちの能力の中で最も重要なものは、目効き能力だと思います。その目効きができる

かというところでは、例えば既存の金融機関がこういうジャンルの目効きができるかと考えると、おそらくできないと思います。それともう1つ、返済率を高めているもう1つの理由は、信頼を受けているNPOが返済できなくなったときに、周囲の人が返すということが起こるといことです。また、我々の融資の仕方も変わっていきまして、相手が一生懸命やってくじった場合、返済が遅れれば普通は金利を倍にしますね。うちは金利をゼロにしてしまうんです。そこが一生懸命やってきたのはわかっている。だけど、元本だけは返してくれと、金利をゼロにしてしまうんです。その人は生涯かけてでもきちんと返済してくれるので、結局こげつきは減るとい仕組みになるんです。

その点でも、従来の営利の金融と非営利の仕組みといのは、概念そのものから大きく違ふので、それを両方を一緒の器に入れるといことに無理があるんじゃないかと感じています。

【小田切委員】 ありがとうございます。

ハンズオンの仕組みといのも新たな論点として出てきたと思います。

それでは、卯月先生。

【卯月委員】 まさに僕が聞きたかったのはその点だったので、ちょっとよろしいですか。

何か議論を聞いていると、非常に新しい公共の担い手のハードルが高いとい印象が僕にはありまして、僕はそういうコミュニティービジネスのことはあまりよくわかりませんが、ほんとうに一般市民が何かまちがおかしい、社会がおかしいと感じて、第一歩、第二歩を踏み出すところの支援のほうをむしろ僕はしているので、先ほど山岸さんがおっしゃった公設民営なんかのほうが多いので批判になるかもしれない。

でも、僕はやっぱりイギリスやドイツのNPOを長く調べていると、最初は社会に対する怒りから市民が始まっているのであって、日本はその部分を入り口のところで行政がノーと言ってしまうケースが多いので育ってこなかった。あるいは、育てようなんていう意識はもともとないけれども、そういう市民に対する、言葉はおかしいけれども優しさといのか、それが足らなかったことが僕は原因だと思っているので、やはりどの段階でどうい支援の制度あるいは仕組みが必要かといようなことをちょっと流れを僕なりには確認したいと思っています。

それで、特に田中さんのこのメモの13ページの融資審査の原則といところに対して聞きたいんですが、要は、僕は横浜とか高知で、基本的に物をつくったり、その拠点をつ

くったりして、そこでもう右も左もわからない市民が迷いながら事業をやっていくということの立ち上げ資金として、500万円ぐらいしかないんですが、支援をして、新しいコミュニティをつくっていく。そのぐらいまでは公設民営でもきつとできるんだと思うんです。ところが、今やっぱり大きな課題は、それが継続性を持ってその拠点を運営できるかとなると、やっぱり初期の助成金と、それから若干自分たちの委員が出している出資と、あるいは、もちろん若干会費みたいなものをもらってやるわけですが、でも、やっぱりかなり厳しいわけですね。そうすると、その次に融資というのがあるのだろうと勝手に思うんですが、ただ、融資というのもずっと続けていくわけではないから返さなければいけない。そうすると、第二期のモデルをつくるためのものであって、ずっと継続的にやっていくには、また次なるモデルをつくっていかないといけないわけですね。先ほど田中さんは、最終的にはまた民間の銀行が支援できるようなところまで持っていくということも1つあるのかもしれませんが、そこへ行くのと、行けないのと、またどこかで分かれるような気もしまして、結局、具体的に聞きたいことは、この要件1のところ、社会的に有益かというのは僕にとってわかりやすいんです。ところが、逆の効果は起こらないか。他からの融資可能性はということと、それから長期的に見て経営的に問題はないか。収益性はあるのかということとをどんなふうにも会話の中でそれを判断し、かつハンズオンではないとおっしゃったから、じゃあ、どうしたらいいんですかと向こうが聞いてきたときに、どういうサポートをされるのか、その辺をちょっとお伺いしたかったんです。

【小田切委員】 お願いします。

【田中理事長】 まさに言われるとおりで、こここのところがすごく難しく、例えば、社会的に環境的にいいことと言いながら、環境を壊してしまっている事例はたくさんあるんです。だから、うちはそういうものに対しては融資をしない。そういうところでの逆効果がどう起こっているか否かという、融資事業そのものについて見る。それと、この「他からの融資可能性」という点は、これを調べると怪しい事例がわかるんです。NPOでもないのに他から借りられないところが来るとするのは大体おかしなことで、逆に他で借りられる可能性があって何でわざわざうちに来るのかなということもあるし、その逆もあるし。

正直言うと、いろいろな詐欺企業がうちに来るんですよ。そういう詐欺企業をみんなけ飛ばしてきました。そういうのを他の金融機関から借りない理由とかから判断してきたんです。

新聞で紹介されて融資の申し込みに来られた場合には、99%アウトですね。おもしろいことに、メディアによって全然差があって、スポーツ新聞に載ったときには1件も問い合わせがない。新聞に載ると、そこら辺のお店が「私は社会的事業なんだ」と言って融資の申し込みに来るので99%断る。それがおもしろいことに、『週刊金曜日』に載ると、出資したいという人が集まるんです。おもしろいぐらい読者層の差があるんですね。融資の判断には他からの融資可能性は役立つんです。

あと、「経済的に実現可能か、経営的に問題はないか、収益性はあるのか」ですが、これ、ほとんどの場合、実は×に近い△。実態としては、最後の信頼に足る人物かというところが結構決め手になってしまうことが多いです。そういう形でやらざるを得ないです。

リスクをきちんと覚悟しているかどうかというところが結構大きな決め手になることが多いです。「私はいいことをやっているんだから、それ以上のリスクは負いたくない」という人も多いです。そういった人たちの場合には×です。非営利の事業とはいえ、通常の中小的企業者と同じですから、やっぱりきちんとリスクを背負った人でないと、うちとしては融資ができません。

そしてまた、ビジネスモデルというものを考えているかどうかというのも重要で、ビジネスはやっぱり後ろから作らないとだめなんですね。物が流れないと言ったときに、その後ろから流れていく仕組みを作っていないと事業は成り立たないのに、いいものを作れば成り立つと思込んでいる人たちが多いのです。いいものでは売れないです。「売れるものをいいものにしてもらうこと」が大事なんです。そこのところを勘違いなさっているときには、困ってしまいます。

ハンズオンの仕方ですけれども、融資の決定のときには何も言わず、しかし向こうが聞いてくると、「個人的な意見ですが」という前提で、「あなたの場合、ここに問題があって」とご説明をして、「あなたの場合は、ここをこういうふうに改善したほうがいいですよ」という形でハンズオンをしています。

【卯月委員】 助成金をもらった団体で、次なるステップのためにここに来るというケースは結構あるんですか。

【田中理事長】 あります。

【卯月委員】 そうですか。

【田中理事長】 はい。結構長期的におつき合いするところも多くて、一旦事業がスタートし出すと、「次の助成金がいつ入るので、その間」という形で、つなぎ、つなぎ、つな

ぎと融資してつき合いが長くなっていることがあるんです。でもそのときに相手をお願いするのは、「金利はあなたにとって損になっているんですよ。だから、あなたの事業をなるべく無金利で回せるように、自分たちのお金で回せるようにしてってください。自分たちの出資で回せるようにしてはいかがですか」ということです。要は、金融に頼り続けるのは不自然な状態だから、それを自分たちの資金の中で回していけるようにするためのアドバイスが求められますが、それは今の時点だと、個人的にそっとやっています。

正直言うと、日本には金融教育が乏しすぎるんです。これは現実にあった事例なんですが、とある有名銀行から金利17%で借りているんです。そこの企業の収益率は決して悪くない、3%あるんです。でも、3%の事業で17%の資金を借りたらつぶれるに決まっているじゃないですか。その程度のこともわからない経営者が多いものですから、日本にとって大事なものは金融教育なのではないだろうかと思えます。

【小田切委員】 ありがとうございます。

先ほど、卯月先生がおっしゃっていただいた事業の成長の中で支援の仕組みを考えると、これはテークノートしていきたいと思います。

それでは、望月委員。

【望月委員】 専門家の皆さんとは一番遠いところにおいて、一体何が課題なのかと思って伺っていますと、いろいろ出てきた組織とか、概念とか、体系という以前に、要は、ビジネス、事業がどう起こせるかに尽きるのかなと思いました。そのときの事業が今までの公共事業でもない、企業が利益を最大化する事業でもない、違う目的を持った新しい事業なんです。そこでもう一度起こそうとしている事業の目的は何かということ省みると、抽象的な言い方をすれば、このまま置いていくと衰退していつてしまう地域とか、人が疲弊してしまうという地域が、何とか生き生きする、再生できるなど、少なくともそこに寄与できるビジネスが必要なんだということです。それは公もできなくなってしまった、民間では全然もうける話ではないからできない、だけれども、それができる中間的な事業が必要なんだということが、多分出発点なんじゃないかなというのは私の感じたところです。

そう考えると、先に組織ありとか、金融体系ありというのは、まず置いておいて、普通に事業を起こそうと思ったら、今、田中さんがおっしゃられたように、基本的にマーケティングマインドがなかったらできないですね。これだけ投資して、どれだけのリターンを得るか。事業目標としては、どのくらいの利益、投資に対する回収率を見込むかを持たなければならない。ここでいう事業は別に最大利益として100の利益をとろうと思って

いないんです。30ぐらいの利益で、そこにかかわった人たちがみんなそこそこ幸せになる。という、まずどういう水準でこの事業が回っていくのかというその事業規模も含めて、投資と回収の判断基準を持つ必要があるのではないかと。債務超過にならない事業の回し方はどうなんだと。そのためには、まず売れる商品をつくっていかなくてはいけない。ある程度お金を出してもらえる付加価値を作っていかなければならない。それがその土蔵の話だったり、地産地消で例えば六次産業みたいな形で今までと違うものが出ている。ですから、このような事業を起こしている現場を見て、今何が一番阻害要因だったり、隘路だったりするのかという観点が1つ必要なのかなと思います。非常に立ち戻った話なんですけれども。

というのは、中間支援組織だとか、横連携とか、産学協働がどうのこうのという話の中に、つつい埋没してしまいそれが結果として現場の中でほんとうに永続的なある程度のリターンを持った事業が起こることに貢献できているのかどうかという検討がおろそかになってはいけない訳で、仕組みや制度を考えるときにはそこまで行かないと意味がないわけですね。だから、そういう議論をした後で、必ず、ここに来ていらっしゃる現場の方々から評価を聞く必要があると思います。さきほどの中間支援組織は要らないよというのも、1つの結論だと思うんですね。現場から見れば、意味のない組織になっているのだろうと思うので、その辺はストレートに評価をしていったほうがいいと思います。

【田中理事長】 「公設公営の」ですね。

【山岸理事長】 そう。

【望月委員】 「公設公営の」ですね。ごめんなさい。

【小田切委員】 どうもありがとうございました。

望月委員がおっしゃるとおりで、我々の議論は時として木を見て森を見ないという、そういう議論に陥りがちでございまして、その点で、だれのための何のためのという、その原点をぜひとらえて私たちの報告書もつくり上げてみたいというふうに思っております。

それでは、最後、林委員から、ご意見、ご質問をお願いいたします。

【林委員】 今回のこの新しい公共の目的は、基本的には日本中に衰退地域が非常に蔓延していて、それをどういうふうに再生できるかという課題に、この分科会の提起をどう役立てるかが、一番究極の目的だと思うのです。

このために必要な制度が備えるべき条件は七つあると思います。

第一の条件は、再生の中心となる事業型NPOをサポートする仕組みを創ることです。

主体としてのNPOの役割はいろいろな形で論じられている。しかし、そのNPO団体の多くの部分がボランティア型NPOであるということです。今日発表してくださったのは、主として事業型のNPOだと思います。両方とも重要な役割があります。しかし、再生の場合には、社会的にいうと事業型が特に重要です。にもかかわらず、今日、事業型NPOを支える仕組みが非常に弱い。例えばNPOの認定法人制度にしても、事業型NPOはほとんど活用できない仕組みになっている。今回、この基本的改正のため我々シーズは関係主体とリンクし、多様な活動をしています。認定法人制度の税制改革は事業型NPOを地域再生の主役にする1つの鍵です。

第二の条件は、事業型NPOに対応する中間支援組織の専門能力と資金力の強化です。中間支援組織が話題になりました。ボランティア型市民組織も、九州の鹿屋市のやねだんの話は非常に有名になりました。普通の300人の農村集落が10年かけて自分たちで自立して再生事業をできるように育ってくる。そのプロセスを南日本放送の番組は物の見事に描いている。この活動は中間支援組織とは関わりなく成功しています。地域の中にはそういう人材が必ずいるので、それは1つ押さえておかないといけないと思いますね。

今回のテーマは事業型NPO、僕はまちづくり事業体と言いますが、この事業体には、適材適所の働きのできるプレーヤーによるチームが必要だ。ピッチャーばかりが集まってもチームにならない。サポーター、スポンサーも必要だ。ビジネスモデルがちゃんとしていないと成り立たない。それを支援する中間支援組織には、そうした視点からのアドバイス、人材仲介機能、情報提供、資金提供や資金仲介機能も必要だ。しかし、現状ではそれがトータルにできる中間支援組織は実際にはいない。

第三の条件は、地域再生活動として市民が立ち上げるコミュニティ・ビジネス等への小規模資金融資・出資を有効にするには、融資を受ける事業者の経営力UPを身近に支援するハンズオン活動の導入である。

田中さんは、お金を貸すハンズオン支援バンクには、ハンズオンを担う資金・時間的な余裕がないが、ハンズオンは極めて重要だと指摘しています。お金の問題は事業型NPOが一番困っているの、融資を受ける際にハンズオン・サービスがあれば、本気になって学ぶ動機がある。これが一番役に立つ。

僕も東京コミュニティパワーバンクで具体的に融資する現場の人たちとつき合っってハンズオンをしてきた。ハンズオンの部分については、東京CPBには全くお金が回らない。僕はその部分を社会貢献でやる専門家（プロボノと言う）のネットワークをつくりフォ

ロー出来ないかと考えている。

第四の条件は、地域再生のための新しい公共支援の地域単位の投融資＋助成基金の導入です。

しかし、ハンズオンは本格的には現場で役立つプロの世界ですから、お金がちゃんと回るようにしないとイケない。これを回すには、資金、例えば基金が必要になります。この分科会事務局案では、各現場の事業体を動かすための投融資基金をつくる提案がされている。そこにハンズオン支援の仕組みも組み込んでいかなければいけない。それは非常に重要だと思います。

今回の資金の想定では、投融資が出ている。しかし、資金提供には、もともと助成金、融資、投資、さらには、社会的出資もある。この多様な資金提供能力をいかして、育つプロセスに応じて柔軟にタイミング良く資金活用できればハンズオンにも役立つ。だから、お金の性質をよく理解して使わないとイケない。これが第一に重要な原則かなと思うんです。

第五の条件は、NPOへの資金提供主体による提供資金はNPOの主体性を尊重し、信頼し、その成果を評価する方式を普及することである。一般には、資金提供主体は、NPOの運営や事業の目的に賛同して、その目的に関わる成果を求める。しかし、現状の資金提供方式には問題なケースがある。資金を行政が出す場合も、財団が出す場合も、その他企業が出す場合も、意外に出すお金の使い方を制約するケースがある。資金を事務局職員の人件費に充てない等の使途の制限である。NPOの主体性を尊重し、信頼すること、一方でNPOの責任能力向上が求められるのである。

第六の条件としては、事業型NPOには事業資金提供の仕組みが特に必要だと言う本題に戻ります。水野さんのところなんかすごい事業成果です。本来は多額の事業資金が必要です。それを少額の資金で11棟も直しているというのは、助成金では不足する事業費に当たるプロボノがあつての話だと思います。住宅の修復から始まって、新たに改築したり、新築したりするのは、ソフトなサービス提供とは桁の違うお金が必要です。1,000万とか、あるいは億のお金になる。その事業に入っていないと、ほんとうは衰退地域の再生をするだけのパワーができてこない。そのときは、アメリカのケースを見ても典型的ですが、基本的なところは助成をするという部分は必ずついてくる。だから、酒蔵の話で水野さんの資金獲得のための酒蔵トラストの話でも、それで商売になるようにならないと言う。そういう地域でやるときの商売には、それなりのサポートがないとイケない。

第七の条件は、地域再生の資金支援の仕組みの対象地域を制度的に明確化する必要があるということです。地域は常に調査をして、衰退地域のランク分けをしておく必要がある。イギリスでは全国にランクの1から5ぐらいまで、衰退地域でも等級があって、それに対してどういう措置をするかということを考えている。日本は、今このお金の話でも、相手とする地域の衰退の状況というか、マーケットが全く死んでいるところかどうかとか、そういう条件が全然この中に入っていない。それはやっぱりきちんと入れていかないと、リアリティーがないし、焦点がぼけるので成果もわかりにくくなるというふうになると思います。

今日の事業をめぐるお話、あるいはそれを広い立場から中間支援でやられるお話、山岸さんのお話を含めて、非常にいろいろな意味で内容が豊富になっているので、ここをもとにぜひ議論を深めていけるといいというふうに思います。

【小田切委員】 どうもありがとうございます。

最後の論点整理をしていただきまして、おっしゃるとおりだろうと思います。

それで、私、時間配分がまずかったために、既に終了予定時刻を5分過ぎておりますので、まだご発言したい方がいらっしゃると思いますが、ここで議事を終わらせていただければというふうに思います。

田中さん、山岸さん、水野さん、ほんとうに今日はどうもありがとうございました。

最後に、次回以降の予定ですね。事務局からご説明いただきますが、今の最後の林先生のご説明などから考えて、やはり金融の原点といたしまししょうか、金融機関の方々から少し地域内の再投資なども含めて議論を聞いてみるようなことも必要なのかなというふうに思っております。

それも踏まえて、時間のご説明を課長のほうからお願いいたします。

【中井川広域地方整備政策課長】 どうもありがとうございました。

お手元の資料3にございますように、次回は11月1日ということでございます。次々が11月26日でございます。

次回につきましては、今、小田切委員のほうからご発言がございましたので、それを踏まえまして、ヒアリングという形で具体的な人選はまた小田切委員と相談して決めたいと思いますので、よろしくお願い申し上げます。

【小玉課長補佐】 補足ですけれども、次回の正式な開催通知は、また後日郵送させていただきます。

あと、本日お配りいたしました資料につきましては、お席に置いていただければ、後ほど郵送させていただきたいと思います。

本日はありがとうございました。

【小田切委員】 どうもありがとうございました。時間を超過して申しわけございませんでした。

— 了 —