



研究レポート

No.311 March 2008

市民の資金拠出による社会変革活動

主任研究員 米山 秀隆

市民の資金拠出による社会変革活動*

主任研究員 米山秀隆

yoneyama.hide@ip.fujitsu.com

要旨

近年、市民が自らの資金を拠出して、それを社会的に意義ある活動に使うという事例が、様々な面で現れている。本稿ではこうした活動の事例研究を行い、相互の関連性を捉えながら、その全体像と今後の方向性について考察を行った。

市民による資金拠出活動は、そのルートと目的によって分類することができる。民間セクターの活動を通じたルートは、目的別には社会起業家向けのものが多く、公共セクターの活動を通じたルートはそのすべてが公共財の供給を目的としたものとなっている。これは、民間セクターの活動は、市民の資金を社会起業家に融通することによってその活動を支援することが主体となっており、一方、公共セクターの活動は、公共財供給のための資金について市民からの拠出を得るといった目的で行われていることを示している。

市民からの資金拠出については様々な形式があるが、それぞれの形式は目的や地域の直面する状況に応じて工夫を凝らして考え出されたものであり、今後も目的や状況に応じて様々な仕組みが現れてくると考えられる。今後はこうした事例が広く世の中に知られ、同じような発想で活動を行いたいとする人々を触発することにより、活動が点から面に広がっていくことを期待したい。

キーワード：社会起業家、コミュニティファンド、金融 NPO、まちづくりファンド、
住民参加型市場公募地方債、寄付金条例

* 本稿は、財団法人生協総合研究所第4回生協総研賞（研究奨励）を受けたものである。

目次

1. はじめに	1
2. 市民による資金拠出の全体像	1
3. 民間セクターの活動	2
3.1 直接金融	2
3.2 無償の資金提供	8
3.3 間接金融	10
4. 公共セクターの活動	11
4.1 直接金融	12
4.2 間接金融	14
4.3 寄付の公募	15
5. 今後の発展可能性	16
6. おわりに	18
参考文献	19

1. はじめに

近年、市民が自らの資金を拠出して、それを社会的に意義ある活動に使うという事例が、様々な面で現れている。地域の課題解決のために新たな公共財の提供を目指す社会起業家に投資したり、あるいは住民自らがお金を出し合って地域に必要な公共財を供給するケースがこれに当たる。市民による資金拠出が増えている背景には、社会の現状について不満を持ち、それを自ら解決することはできなくても、少しでもお金を出すことによってそれに役立ちたいとの意識の高まりがあると考えられる。

これは、長期不況の過程で社会が不安定化したり地域経済が疲弊したことや、その後の景気回復の過程で、IT バブルに象徴されるように、とにかく儲けるが勝ちといった拝金主義が蔓延したことの反動として現れている面がある。また、こうした近年の市民の意識の高まりを自治体がうまく取り込む形で、地域に必要な事業を行うための資金を、債券発行や借入れ、寄付金などの形で調達することも活発に行われるようになっている。

本稿の目的は、こうした資金の拠出を通じて、社会の変革に参加していこうとする市民活動の全体像を把握するとともに、その最先端の事例を分析することによって、それら活動の今後の方向性を探るという点にある。こうしたことを通じ、従来、ばらばらに紹介されてきた活動を体系化し、相互の関連性を捉えながらその意義について考察することにより、今後のこうした活動の発展にいくらかでも貢献することを意図している。

本稿の構成は以下のとおりである。まず、第2章で活動の全体像を示す体系図を示す。第3章、第4章では、個々の活動について最先端の事例を取り上げ、その果たしている役割について考察を加える。第5章では、今後の活動の方向性を示し、第6章で以上をまとめる。

2. 市民による資金拠出の全体像

市民が自らの資金を活用して、社会のための役立てるというルートは、大きく分けて、民間セクターの活動を通じたルートと、公共セクターの活動を通じたルートの二つに分類できる。民間セクターの活動を通じたルートは、市民の資金を直接金融的に融通するのか、間接金融的に融通するのか、あるいは無償で提供するのかの三種類に分けることができる。一方、公共セクターの活動を通じたルートは、直接金融的に資金を融通するのか、間接金融的に資金を融通するのか、あるいは寄付を通じて資金を融通するのか三種類に分けることができる。

以上は資金の融通ルート別に、市民の資金拠出活動を分類したものであるが、これらのそれぞれは、その資金がどのような目的に使われるかによっても分類することができる。現時点における様々なルートの目的をみると、社会起業家向けの資金提供と公共財供給のための資金提供のおおむね二つに分類することができる。

このように、市民による資金拠出活動は、そのルートと目的によって整理することが可能であり、それをまとめたのが図表1である。表にはそれぞれに該当すると考えられる活動の具体的な名称が記載してある。これをみると、民間セクターの活動を通じたルートは、目的別には社会起業家向けのものが多く、公共セクターの活動を通じたルートはそのすべてが公共財の供給を目的としたものである。これは、民間セクターの活動は、市民の資金を社会起業家に融通することによってその活動を支援することが主体となっており、一方、公共セクターの活動については、公共財供給のための資金について市民からの拠出を得るという目的で行われていることを示している。

これは、民間セクターの活動については、既存の金融のルートでは未だ弱い社会起業家向けの資金提供のルートを補完するものにほかならず、また、公共セクターの活動については、近年の財政難による資金不足を補うために、市民からの資金拠出を必要な公共財供給のための足しにしているということを意味する。つまり、既存の仕組みでは不十分な点を補うために、市民の資金拠出を通じた資金融通のルートが、様々な形で現れているというのが現状と捉えることができる。以下では、それぞれの具体的な活動の事例を分析していく。

図表1 市民による資金拠出の類型

			社会起業家向けの資金提供	公共財の供給
民間セクターの活動	直接金融	ファンド	島根県民ファンド 地域維新ファンド “志”民ファンド ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京	
		出資		吉田ふるさと村
	無償の資金提供		STYLE edge	
	間接金融	融資	北海道 NPO バンク NPO 夢バンク	
公共セクターの活動	直接金融	ファンド		世田谷まちづくりファンド
		債券発行		住民参加型市場公募地方債
	間接金融	借入れ		るべしべ光星苑
	寄付の公募			ふるさと思いやり基金

3. 民間セクターの活動

3.1 直接金融

民間セクターの活動を通じた直接的な資金融通ルートは、ファンドへの出資を通じたものと、会社への出資を通じたものに分類できる。以下では、ファンドへの出資を通じた事例として、島根県民ファンド、地域維新ファンド、“志”民ファンド、ソーシャルベ

ンチャー・パートナーズ東京（旧東京ソーシャルベンチャーズ）の四つ、会社への出資によるものの事例として、吉田ふるさと村をとりあげる。前者四つの事例の目的は、社会起業家を支援することであり、後者の事例の目的は、地域を活性化させる会社を支援するとともに、公共財の供給にも関わることである。

3.1.1 島根県民ファンド

島根県民ファンドは、市民による1口10万円の出資で、起業家（大学発ベンチャー・コミュニティビジネス起業など）を支援するもので（2004年設立）、日本で最初に設けられた県内域を対象とする県民ファンドである。経済産業省出身（元中国経済産業局長、東京工業大学大学院教授）の田辺孝二氏の、日本にエンジェルがいないのならみんながお金を出せばいいという発想の下、設立された。ファンドの管理はごうぎんキャピタル（山陰合同銀行系列）が行っており、業務執行組合員（無限責任投資組合員）は、田辺氏のほか、島根大学客員教授を務めていて、田辺氏の考えに共鳴した片岡勝氏（市民バンク（東京都目黒区）代表）が担っている（投資組合の存続期間は10年）。片岡氏は、地域に根差した事業を市民の出資によって支援するファンド（コミュニティファンド）の設立を早くから提唱しており、1999年にはその第1号として、インターネット事業を支援する「チャレンジ若者ファンド」を山口市に設立していた。

ファンドは77の個人・グループから総額1,440万円の資金を集め、県内のベンチャー企業10社程度に投資を行うことを目指している（1社100～200万円程度）。出資者には、知事や市長、島根大学学長、山陰合同銀行会長など地元の名士、経済人が名を連ねている。投資先は、田辺氏らが面談を含めたチェックを行い決定している。また、投資を行うだけではなく、ファンドの組合員（出資者）が中心になって、経営・販売面での応援も行う。ベンチャー企業は資金が足りないことはもちろんであるが、顧客や経験、人脈も十分ではないため、そうした面のサポートも行う（助言機関として、島根県民ファンド応援委員会が設置されている）。このように島根県民ファンドは、出資し応援することが目的で、投資組合が収益をあげることを第一の目的とはしていない。通常の場合は、投資先の上場によって果実を得ることが最終的な出口になるが、そうした効果を求めているわけではない（経営が軌道に乗った時点で利益水準に応じた配当は求める）。

これまでの投資先は5社、800万円あまりとなっている。「あさひ振興（第三セクターだったが、後に民間会社のサプロ島根に移行）」（200万円、くま笹エキスの健康食品、「ティーエム21」（100万円、山陰不動産ナビなど山陰ポータルサイトの運営）、「しまね有機ファーム」（100万円、有機健康食品）、「アルプロン製薬」（300万円、免疫力を高める薬品、島根大学との産学連携ベンチャーの第1号）などが投資先である。これらのうち、例えばあさひ振興は、中国山地に大量に自生し、造林の障害としてやっかい者扱いされてきたくま笹からエキスを抽出することで有効に活用する道を開き、同時に雇用も生む効果が期待されていたが、その将来性を見込んで投資先第1号とされた。島根有機ファームも、

島根県内の有機農産物を原料としているため、その地域活性化効果を期待し、投資先として選ばれた。当初からのねらいであった大学発のベンチャー企業への投資については、アルプロン製薬（島根県初の製薬会社）に投資することで果たした。投資先企業はいずれも、出資を受けたことにより、信用力の向上、認知度の向上、人材採用環境の好転などの効果を受けたという。

島根県民ファンドは、ファンドの規模は小さいものの、地域活性化のために、地元で根ざした事業を手がける社会起業家を、小口の出資を行う投資家の力によって育てたいとの当初のねらいが着実に達成されているという例である。

3.1.2 地域維新ファンド

地域維新ファンド（山口県）は、やはり市民から1口10万円の出資を募って、地域の起業家を支援するファンドである（2004年設立）。山口大学の学生だった女性3人（近藤紀子氏（代表）、金子愛氏、守分梨恵氏）の発案によるものである。前述の片岡勝氏は山口大学の客員教授も務めていたが、その講義を聞いたことに影響され実行に移した。片岡氏の考えに触発されて設立されたファンドはこのほかにもいくつかある（「留学生ファンド」（大阪市、アジアからの留学生に起業のチャンスを提供、山口大学OBの山根多恵氏が設立）など）。なお、片岡氏はファンド立ち上げを支援する目的で、2004年に、運営の実務や投資先の見極め方などを学ぶ「CF（コミュニティファンド）育成ステーション」を設立している。

ファンドは、若者が日本を変えた明治維新のゆかりの地であることにちなんで地域維新ファンドと命名され、西京銀行頭取、山口大学学長など72人からの出資を受け、1,000万円の資金を集めた。三氏が業務執行組合員（無限責任投資組合員）を務め、投資後は情報提供やメンターの紹介のほか、女性起業家スクール、コミュニティビジネススクールなど、ベンチャー企業の実情にあった育成支援コースも用意している。出資者は配当を期待せず、地域に必要な起業家を応援するという気持ちで出資しているのは島根県民ファンドと同様である。

これまでに650万円の出資を行っている。「やまぐち里山文化研究所」（300万円、指定管理者を目指す中間法人）、「やまぐち青年の家ネット」（300万円、指定管理者を目指す中間法人）などが投資先である。両法人は、県内3ヵ所（「大島青年の家」、「萩青年の家」、「21世紀の森」）の公共施設の指定管理者に選定された。

2005年には、地域維新ファンドを核として、山口市のインキュベーション施設（起業シティ Let's）に拠点を置く14の法人・団体がスクラムを組んで、地域維新グループを結成した。互いに連携することにより、地域に貢献していくことをねらいとしている。近藤氏は、地域活動への貢献により、2006年に内閣府の「女性のチャレンジ賞」を受賞した。

地域維新ファンドは、地域の起業家を支援する仕組みを自分たちの手で作りたいとの発想から生まれたものであるが、意欲があれば金融のプロの力を借りなくとも運営できると

いう例である。

3.1.3“志”民ファンド

“志”民ファンド（大阪市）は、大阪 NPO センターが地元企業や大阪青年会議所などからの寄付金 1,000 万円を基に、社会起業家を支援する目的で設立された（2006 年開始）。関西地方（大阪、京都、兵庫、和歌山、奈良、滋賀）における活動が支援対象である。寄付は、企業が寄付を行うと税制面の優遇が受けられる措置の活用を促すことにより募った。ファンドとは称してはいるが、投資事業組合である前述の島根県民ファンドや地域維新ファンドとは異なり、実態としては、支援対象に助成を行うものである。助成であるため、当然のことながらリターンを求めているわけではない。

大阪 NPO センターは、1996 年に大阪青年会議所や大阪ガス、関西電力など企業十数社と市民がタイアップする形で設立され、NPO 活動に対し、様々な形で支援を行ってきた（「たすけ隊」と呼ぶコンサルタントや法律家、税理士などによる相談やノウハウ提供など）。10 周年を機に、形にとらわれず、すべての社会的活動を支援するため、支援対象を従来の NPO や任意団体から、個人や会社にまで広げた。同時に設けられた“志”民ファンドは、資金面で活動を支えようとするものであった。

支援対象の選定は、一次審査（書類審査、訪問審査）、二次審査（プレゼン）を経て最終審査候補を決定し、最終プレゼンによって支援を決定するという流れになっている。2006 年の第 1 回の募集で支援対象となった事業は、NPO 法人トゥギャザー「授産施設のモデルづくりに挑戦—IT の活用を新たに取り入れて」（300 万円）、筋肉商店実行委員会「地域参加型スポーツイベント筋肉商店街—健康と強さとやさしさ」（50 万円）、有限会社オフィスパレット「売りたいモノを売りたい場所に、働きたい人を働きたい場につなげていくシステムづくり」（50 万円）、NPO 法人日本スローワーク協会「コミュニティカフェを利用した市民の起業創出事業」（50 万円）、NPO 法人エスビューロー「福利厚生としてのがん患者家族支援プログラムの開発」（50 万円）の 5 件であった。応募 21 団体の中から選ばれた。支援対象は、大阪 NPO センター認定のコンサルタントによる経営診断・指導を受けることができる。

いずれも社会的に意義ある活動と認められると同時に、申請者の志と実行力が評価されたものであるが、これらの活動が軌道に乗るかどうかを見極めるためには、なおしばらくの時間を要する。なお、2007 年も総額 1,000 万円のファンドを設けて募集が行われた。

大阪 NPO センターの事例は、資金を一個人という形ではなく、地元企業や団体からの寄付金という形でより多く集め、支援も地元のコンサルタントの力を借りて、より組織的に行っているという事例である。ただし、支援対象はどちらかというと単発の事業（もしくはモデル事業）という色彩が強いことは否定できない。一定の採算をとりながら長期的な活動として地域に貢献できる事業を、支援対象の中からいくつかでも生み出していくことができるかどうかは今後の課題になると思われる。その点、リターンは求めないという点

では“志”民ファンドと同じであるが、投資事業組合の形をとる島根県民ファンドや地域維新ファンドの方が、事業としての成否をより重視して対象を決定しているようにみえる。出資金を集め投資するという形ではなく、寄付金を集めて助成を行うという形式の違いが、この点に現れている。

3.1.4 東京ソーシャルベンチャーズ（現ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京）

東京ソーシャルベンチャーズ（現ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京、渋谷区）は、パートナー（会員）が出資した資金（年間 10 万円）を、社会起業家に投資を行うファンドである（2005 年開始、東京ソーシャルベンチャーズは 2003 年に設立）。社会起業に関心を持つ 20～40 歳代の社会人（民間企業、官公庁、大学関係者、企業経営者など）が中心となっており（会員は 40 人（2007 年 4 月現在））、井上英之氏（慶應義塾大学専任講師、3.2.1 で述べる ETIC.フェローも務める）が代表を務めている。井上氏は慶應義塾大学在学中より NGO など社会活動に熱心に取り組んでおり、シアトルで始まり、北米で展開するソーシャルベンチャー・パートナーズへの勤務経験もある。ソーシャルベンチャー・パートナーズは、個人（パートナー）からの出資を募り、社会起業家に対し、資金や経営リソースを提供する団体の連合体で、北米に 23 の加盟団体と 1,000 人以上のパートナーを有する。例えばシアトルでは、パートナーは年間 5,500 ドルの資金を拠出し、ボランティア労働も提供するなどして、社会起業家をする支援する活動を行っている。東京ソーシャルベンチャーズは、この活動をモデルとし、その東京版を目指して作られた。

投資先には最大 100 万円の投資を行うが、資金を提供するだけではなく、パートナーが協働チームを作り、運営戦略や財務経理、広報、人事などの面で積極的な支援を行う。投資先とパートナーとの協働期間（支援期間）は最大 2 年間としている。投資先の選定は、一次審査（書類選考）、ヒアリング、二次審査（プレゼン）を経て、投資委員会が決定する。投資基準は、①事業を行う人・チームの志と事業運営力、②持続可能で広がりを持った事業体であるかどうか、③周囲をひきつける共感性、④社会問題の解決につながるインパクトの四つである。東京ソーシャルベンチャーズも、ファンドとは称しているが、実態は“志”民ファンドと同様、投資先の支援とセットで行う助成に近い（お金を出す形態については、出資、貸付、助成金など、投資先に応じて検討）。

これまでに 3 回の投資先募集を行い、「NPO 法人フローレンス」（病児保育のサポート）、「多文化共生センター東京 21」（東京在住の外国人の子供の生活、医療相談）、「NPO 法人バイリンガル・バイカルチュラルろう教育センター（ろう児に手話と日本語を教育する「龍の子学園」の運営）、「マドレボニータ」（産後の母体のボディケア、フィットネス）に投資を行っている。

東京ソーシャルベンチャーズは、このように活動実績を着実に積み上げ、2007 年に、北米外で初めてソーシャルベンチャー・パートナーズに加盟を認められた。それに伴い、それまでの任意団体から合同会社（LLP）に移行し、現在の社名「ソーシャルベンチャー・

パートナーズ東京」に変更した。現在の資金源はパートナーからの出資だけであるが、将来的には、各種財団や民間資金とも協力することで資金を増やし、投資先についても NPO だけでなく、企業への出資や融資も検討していきたいとしている。

東京ソーシャルベンチャーズは、若い社会人が集まって、社会起業家を支援しようとしている点に特徴があり、地元名士や経済人の資金に多くを依存した島根県民ファンドや地域維新ファンドや、大企業の寄付に依存する“志”民ファンドと、その点で異なっている。東京ソーシャルベンチャーズのような形で、普通の社会人が資金を提供できるルートがより多く確立されれば、市民から社会起業家に回る資金の量が増えていくことが期待できると考えられる。東京ソーシャルベンチャーズは、その先駆的な事例として貴重である。

3.1.5 吉田ふるさと村

以上は市民から募った資金を社会起業家に投資している事例であったが、次に市民による出資で会社を設立して成功させ、公共財の提供を図ることにも乗り出した事例をとりあげる。

2004 年に近隣 5 町と合併して雲南市となった旧吉田村（島根県）は、林業の衰退などから過疎化に悩んでいたが、1985 年に地域活性化のために地元農産物を使った加工食品を製造、販売する三セク会社「吉田ふるさと村」を設立した。その際、資本金 1,500 万円のうち、500 万円を住民から募った（住民 30 人以上が賛同し、残りは村、農協などが出資）。当時としては住民出資の第三セクターは珍しい存在だった。

吉田ふるさと村は、地元の減・無農薬の農産物から、添加物を加えない加工品を製造して、販売することにこだわっている。焼肉のたれやさんしょう味噌のほか、最近では、卵かけご飯専用というユニークなしょうゆである「おたまはん」を大ヒットさせた。おたまはんの年間売り上げ額は 2005 年には 7,000 万円を超え、注文して届くまで 2～3 ヶ月待ちという超人気商品となった。2005 年以降は毎年、イベントとして地元で「日本たまごかけごはんシンポジウム」を開催するなど、全国的に注目を集めている。吉田ふるさと村は、農産物の加工のほか、簡易水道の管理、市民バスの運行、公設の温泉宿の運営も手がけるなど、公共サービスの一部を代行するようになっており、保育園運営も視野に入れている。

吉田ふるさと村は、現在では 100 人以上が出資するまさに村民会社となっており、村民会社であることにこだわり、合併前には、吉田村の出資比率を 50% から 33% に引き下げた。従業員は約 60 名で（7 割が旧吉田村民）、地域を支える中核企業とまでいえる存在になっている。直近の売上高は 4.4 億円、利益 1 千万円となっており、2003 年度からは初めて配当（2%）を行い、それを継続している。

吉田ふるさと村の事例は、住民からの出資で作った会社で地元の農産物や労働力を活用して製品を加工し、販売して得た利益を地元（農民、出資者）に還元しているというという地域活性化の手本のような事例といえる。加工品の販売で地元の中核企業に成長したばかりでなく、公共財提供の役割も担っているという点で注目に値する。本稿による分類で

は、市民による出資で公共財を供給している代表的事例ということになる。

3.2 無償の資金提供

次に、社会起業家に対し、無償の資金提供（賞金の授与）を通じ支援を行っている事例として、STYLE、edge の二つをとりあげる。先にあげた、“志”民ファンドや東京ソーシャルベンチャーズも、ファンドとは名乗っているものの、実態としては支援先への助成に近いものであるため、このカテゴリーに分類することも可能であるが、ここではより明確に、コンテスト形式で、優秀な社会起業のプランに対し無償の資金を供与している事例をとりあげる。

3.2.1 STYLE

STYLE は、NPO 法人 ETIC. (Entrepreneurial Training for Innovative Communities.、1993 年設立、渋谷区) が、社会起業家を目指す若者を支援する目的で 2002 年に開始した、日本で初めてのビジネスプランコンテストである（これまでに 4 回開催）。若者からビジネスプランの応募を募り、優秀なプランに対し賞を与えるというものである（応募資格は 30 代以下で、最優秀賞は賞金 30 万円）。

ETIC.は、起業家を目指す若者に対し様々な支援活動を行っている団体で、宮崎治男氏が代表を務めている。STYLE のほか、アントレプレナーインターンシッププログラム、ベンチャー留学（合宿型セミナー）、チャレンジ・コミュニティ創生プロジェクト（地域における人材育成支援、経済産業省のプロジェクトで ETIC.が事務局として運営）、社会起業塾（NEC と共同開催）など、それまで前例のなかった多彩な活動を展開している。ETIC.の原点は、宮崎氏が早稲田大学在学中、起業家を目指す学生を集めて勉強会を始めたことにさかのぼる。企業名で人生を決める生き方に疑問を感じたことが動機だったという。ETIC.には毎年 100 名ほどの学生が相談に訪れ、これまでに 70 名ほどの起業家が巣立っている。

STYLE の選考は、ファーストステージ（書類選考）、セカンドステージ（プレゼンなど）、サードステージ（バーチャルボードミーティング（仮想理事会）＝事業に対するアドバイス）を経て、公開の場での最終発表会で決定される。審査の過程で、事業に対する助言が行われる点が特徴である。STYLE の審査基準は、①個人のアントレプレナーシップ（明確な問題発見、中長期の展望と高い志、顧客の特定）、②共感性（仲間、応援する人、顧客に対する）、③事業モデル（ソーシャルリターン、フィナンシャルリターン、フィージビリティ）、④社会性（問題解決へのインパクト、広がり、イノベーション）である。審査員（「ジャッジ&メンター」と呼ばれる）は、社会起業に造詣の深い経営者や団体代表、学者などが務めている。サンブリッジ（ベンチャー投資）、渋沢栄一記念財団、アカデミーキャピタルインベスツメンツ（ベンチャー投資）、事業創造大学院大学、京都商工会議所などが STYLE のスポンサーを務めている。STYLE は資金面では、社会の市民としての

企業や団体が資金を拠出して、社会起業家を支援する枠組みとなっている。資金をスポンサーに頼っているという点では、大阪 NPO の“志”民ファンドに類似した側面を持つ。なお、前述の東京ソーシャルベンチャーズの井上英之氏は ETIC. のフェローを務めており、STYLE の運営にも関わったという関係にある（東京ソーシャルベンチャーズの事務所は、ETIC. 内に設置されている）。

毎回 100 組以上の応募があるが、2007 年の第 4 回の募集では、6 組が最終発表会に進み、「もう一度つながりからはじめよう—ようこそ、どんかふえへ」（就労困難な若者がともに働く場作り）、「オールニートニッポン」（ニートに執筆する力をつけるクリエイティブ塾）が優秀賞、「蘇れ、昔なつかしい思い出の牛乳—日本の酪農文化の第一歩が今始まる」（自然放牧での牛乳作り）が特別賞を受賞した。STYLE は若者の起業意欲を喚起するとともに、その実現を助ける大きな役割を果たしている。

3.2.2 edge

edge (Entrance for Designing Global Entrepreneurship、京都市) は、社会起業家を支援する目的で 2004 年に発足し、2005 年から、STYLE と同様の趣旨の、ビジネスプラン・ブラッシュアップ・コンペを行っている。edge の実行委員長を務める田村太郎氏（ダイバーシティ研究所代表）は上記の STYLE の運営に関わり、同様のコンテストを関西でも行いたいとの思いから立ち上げた。ビジネスプランを公募し（10 代～30 代を歓迎するが年齢制限はなし）、優秀なプランに対し賞金を贈る（賞金総額 50 万円、優秀賞 30 万円）。edge が STYLE と異なる点は、賞金を 1 口 2 千円として広く一般から募っているという点である。この仕組みにより、社会起業家を目指す若者を支援したいという市民が、資金面で気軽に協力できる形となっている。資金を一般市民からの拠出によって賄うという点では、edge は東京ソーシャルベンチャーズと類似した側面を持っている。

審査は、第一次審査（書類審査、ワークショップ）、第二次審査（プレゼン）を経て、公開の場での発表によって最終決定される。STYLE と同様、審査の過程で事業に対する助言が行われる。審査基準として重視されるのは、事業としての完成度や共感度、起業家としての資質などである。2007 年のコンペでは、20 件の応募からなど 5 組が選ばれ、最終発表会でプレゼンを行い、「食の多文化共生」（宗教上やアレルギーで食事制限される人向けに原材料を明示するメニュー表示の開発）」（優秀賞）、「地場の食材を活用するコミュニティ再生事業」（奨励賞）が賞を受けた。4 回目の募集の 2008 年も同様に 5 組が選ばれ、11 月 23 日の最終プレゼンに臨み、3 組が賞を受けた。edge も STYLE と同様、若者の起業意欲の喚起とその支援という点で大きな役割を果たしている。

3.3 間接金融

民間セクターの活動を通じた間接金融的な資金融通ルートは、言い換えれば融資によるものということになるが、その代表としては、金融 NPO の活動をあげることができる。金融 NPO は既存の金融機関へのアンチテーゼとして、市民から集めた出資金を市民のための事業に回す目的で作られたいわば手作りの金融機関であるが、現在、全国で 15 前後の機関が活動している。ここでは、金融 NPO による社会起業家向け融資の事例として、北海道 NPO バンク、NPO 夢バンクの二つをとりあげる。

3.3.1 北海道 NPO バンク

北海道 NPO バンク（札幌市）は、地域経済が疲弊する中、道民のための市民活動を資金面から支援する目的で 2002 年に設立され、設立に当たっては、NPO 活動家のほか、地元の大学教授、公認会計士、税理士、会社役員などが結集した。

資金は 1 口 1 円で、1 万口以上の出資で市民から広く募っている。出資額は 4,118 万円（2007 年 6 月末現在）で、個人、企業・団体のほか行政（北海道 1,500 万円、札幌市 500 万円）も出資を行っている（出資に対して、当分の間、配当が行われる予定はない）。融資を受けるためには、出資した組合員でなければならない（200 万円を限度。2 期以上の事業実績がある場合には出資額の 100 倍、それ以外は出資額の 20 倍）。融資は、独自の融資判定表（目的の社会性、経営責任者の評価、事業計画および実施体制、財務状況、資金繰り計画など）と審査委員会による面接などによって決定される。これまで延べ 80 を超える団体に 1.4 億円あまりの融資を行ってきた。主な融資先としては、NPO 法人ねおす（エコツアーリズム）、NPO 法人さっぽろ自由学校「遊」（社会教育）、NPO 法人北海道職人義塾大学校（社会教育）、NPO 法人 PCNET（障害者用作業所）などがあげられる。

組織形態としては、NPO バンク事業組合が市民からの出資の受け皿となりそれを NPO 法人北海道 NPO バンクに融資し、北海道 NPO バンクが NPO やワーカーズ・コレクティブ（労働者生産協同組合）などに融資を実行する形となっている。NPO 法人の非営利性の制約（出資を受けられない）を克服するため、このような組織形態となっている。

北海道 NPO バンクが手がける融資は、返済期間が 1 年以内の二種類（1 年以内、3 ヶ月以内）であり、運転資金（35%、2007 年 6 月現在）やつなぎ資金（60%、同）として使われてきた。これに加え、2007 年には、新しくスタートする NPO 活動や NPO スタッフのスキルアップを支援する、出世払いローン「支払い猶予型ローン」（設立準備中の NPO などを対象に 2 年間返済を猶予）と人づくりローン「人材育成資金ローン」（NPO スタッフを育成する研修費、1 年間の返済猶予付き）が開始された。前者については 2 団体、後者については 1 団体に融資が行われた。新しいローンについては介護や農業関連など 5 団体が応募したが、融資先を決めるに当たっては、融資の妥当性を厳しくチェックする目的で公開審査会が開催された。

北海道 NPO バンクの事例は、運営を軌道に乗せて初期の目的を十分達成した上、最近では、よりリスクの高い新たな NPO を育てる融資を手がけるようにまで発展しているという点で注目に値する。ただしそれが成果を生むかどうかについては、今後の推移を見守る必要がある。

3.3.2 NPO 夢バンク

NPO 夢バンク（長野市）は、北海道 NPO バンクをモデルとして、2003 年に設立された。NPO の立ち上げ資金や運営資金を融資するほか、必要な人材や物資などの支援（テクニカル・アシスタンス）も行う。設立に当たっては、NPO 活動家の動きに対し、行政、地元の経済界が協力を行った。

1 口 1 円で 1 万口からの出資を募り、長野県からは貸し出し原資となる資金の融資（1,000 万円、無利子）を受けたほか、地元金融機関（長野県労働金庫、八十二銀行など）からも寄付 750 万円を受けた。2007 年度からは、長野市、松本市、上田市も NPO 夢バンクに対し、それぞれ 300 万円の融資（無利子）を行っている。出資に対する配当を当分の間行わないのは北海道 NPO バンクと同様である。組織形態が、出資の受け皿となる NPO 夢バンク事業組合と、融資を実行する NPO 法人 NPO 夢バンクに分かれているのも北海道夢バンクと同じである。

融資は上限 300 万円（立ち上げ資金は 100 万円）で、期間 3 年以内となっている。貸し出し原資は 4,450 万円（2007 年 4 月時点）で、累積貸し出し実績は 5,899 万円（同）となっている。出資、寄付金の最終的な目標は 1 億円に設定しているが、それにはまだ遠く及ばない。主な貸出先としては、宅老所（高齢者介護）、NPO 法人フォレスト工房もくり（森林整備）などがあげられる。

NPO 夢バンクの事例は、当初から NPO の創業資金の融資にも取り組んでいることが特徴的である。貸し出し原資として、出資が予定通りに集まらない分、行政が融資によって補うウエイトが高くなっているのは、北海道 NPO バンクとは異なる形になっている。

4. 公共セクターの活動

これまでは、民間セクターの活動を通じて、市民が拠出した資金を社会起業家や公共財供給のために融通している事例をみてきたが、以下では、公共セクターの活動を通じて、市民が拠出した資金を公共財供給のために融通している例をみていく。先にも述べたが、このルートは大きく分けて、直接金融的なルート、間接金融的なルート、寄付を通じたルートの三つがある。

4.1 直接金融

公共セクターの活動を通じる直接的なルートとしては、ファンド、債券発行の二つをあるが、それぞれの事例として、世田谷まちづくりファンド、住民参加型市場公募地方債（ミニ公募債）をとりあげる。

4.1.1 世田谷まちづくりファンド

1992年に設立された世田谷まちづくりファンドは、地域に密着した公的活動を市民からの資金拠出によって賄う市民ファンドの草分けである。市民ファンドは、その後、財政難を補うためや市民活動を活性化させるため各地で設立され、現在は200前後存在する。

世田谷まちづくりファンド（公益信託）は、行政からの出損金と、個人（1口5千円）、企業（1口5万円）の寄付金によって集めた資金を、市民の主体的なまちづくり活動に助成するものである。世田谷区の外郭団体である「財団法人世田谷トラストまちづくり」が運営している。行政によるまちづくり活動に対する支援は、一般に、補助金や助成によって行われるが、行政の定めた要綱に適合することが優先され、柔軟に対処していくことが困難であるため、市民主体の活動に助成するこのような仕組みが考えられた。学識経験者、市民、行政職員ら10人で構成した運営委員会が中立的な立場で助成先を決める（公開審査会を開催して決定）。

現在、世田谷まちづくりファンドの基金残高は1.4兆円に達するが、このうち個人による寄付が1.3千万円、企業による寄付が2.0千万円となっている。毎年500万円を住まいや環境、福祉などの事業に助成を行っている。これまでの15回の助成事業で、196団体に対し助成が行われた。現在は、①はじめの一步部門（立ち上げ期の助成、一律5万円）、②まちづくり活動部門（5～50万円）、③ネット文庫製作部門（まちづくり活動で得た知見をネット上で公開する活動、50万円）、④まちを元気にする拠点づくり部門（2006年度に新設、予備選考10万円、本審査50～500万円）の4部門に分けて、助成が実施されている。1団体が受ける助成は3回まで（①を除いてカウント）となっている。助成先の一例をあげると、マンション周囲の堀の修復、私有地を開放した遊び場づくり、福祉マップづくりなど、身近なものが多くなっている。なお、助成を受けた団体は、活動発表会（年2回）を通じ、市民に対し説明責任を求められる。

しかし近年の問題点としては、寄付金が伸び悩んでいるという点あげられる。従来は年間250万円以上集まっていたが、現在は100万円以下に減少しているという。ファンド設立当初は市民の関心を集めるが、やがて関心が薄れ、先細っていくのは多くの市民ファンドに見られる傾向であるが、市民ファンドの先駆けである世田谷区まちづくりファンドもその例外ではない。国土交通省は2005年度に、「住民参加型まちづくりファンド支援事業」（一定の条件を満たせば原則2,000万円を助成）を開始し、市民ファンドの支援を行っているが、世田谷まちづくりファンドもこの支援を受けている。世田谷まちづくりファ

ンドでは、限られた基金を有効に使うため、これまで広く浅く助成してきた方針を転換し、今後はある程度絞込みを行い、助成先の効果を高めるためのネットワーク作りを重視する方針に転じている（上記4部門で④が新設されたのはこの趣旨に沿ったもの）。

とはいえ、住民とその地域に存在する社会市民としての企業が、自らお金を出して住みよいまちづくりを行うという意識を啓発した世田谷まちづくりファンドの意義は大きいものがあるといえる。

4.1.2 住民参加型市場公募地方債

公共セクターの活動を通じた直接的なルートのうち、債券発行して資金を調達する例としては、近年、全国各地で多数発行されている住民参加型市場公募地方債（以下、ミニ公募債）の例をあげることができる。ミニ公募債は、2002年度末に群馬県が「愛県債」（発行額10億円、対象事業は県立病院施設整備）を発行したのを皮切りに、その後、全国の自治体に発行が広がった。年々発行が増え、2006年度までに、全国で延べ565団体が発行し、発行総額は1兆4,562億円に達する。2007年度の発行額（計画）は、130団体、3,500億円の見込みである（総務省調べ）。

自治体が民間から資金を調達するために発行する地方債は、指定金融機関などが購入する縁故債と、購入対象者を特定しない公募債とに分かれる。公募債は不特定多数が対象者ではあるが、主として生保など大口の機関投資家が億単位で購入する。しかし近年になり、自治体が資金調達手段を多様化し、また個人の資金を自治体内に積極的に取り込むという観点から、地方債を個人向けに発行するという発想が注目されるようになった。そこで現われたのが、購入対象を発行自治体の住民と自治体内などに勤務する個人に限定し、最低購入単位を小口化し購入限度額を設定するミニ公募債である。これまでもミニ公募債の発行について、法律的制約があったわけではないが、総務省が2002年に発行を積極的に呼びかけたこともあって、自治体の関心が一気に高まった。

これまでにミニ公募債の発行条件をみると、発行規模10～50億円、最低購入単位1～10万円、購入限度額100～500万、満期3～7年のものが多い。利回りは国債を参考とし国債と同じか、やや高めに設定されている。用途は、病院や学校、保育園、図書館、文化ホール、コミュニティセンター、子どもセンター、防災センターなどの公共施設の建設や整備、公園、街路、道路の整備など、生活に欠かせない身近なものとされている。発行に当たっては、ミニ公募債に親しみやすい愛称をつけるとともに、建設・整備した施設の招待券や見学会などの特典をつけたりするなど、工夫をこらしているものが多い。

ミニ公募債は、地域内の住民の資金を自治体に囲い込むことができるだけでなく、住民が自治体の特定事業に出資することによって、自治体事業への関心や住民参加意識が高まるというメリットがある。ミニ公募債の利回りは決して高いものではないが、地域の有益な事業に出資し、行政サービスの拡充に間接的に貢献できるという魅力から、購入を希望する人が多い。購入者の内訳をみると、8割以上が50代以上の中高齢者となっており（地

方債協会調べ)、そうした年齢階層の人々が、資金の運用先として、あるいは地域貢献のために、積極的にミニ公募債を購入していることがわかる。

例えば最近発売された、鳥取県の「とっとり県民債」(2007年5月、通学路や鳥取自動車道の整備)は15億円が、受付から4時間半で完売、愛知県日進市の「にしん100債」(2007年2月、図書館建設)は3億円が、1時間で完売する人気ぶりだった。発行する自治体は、従来は県や政令指定都市が多かったが、最近では、市町村の発行が増えている。地方交付税の減少や、これまで地方債を引き受けていた政府資金の縮小から、市場から民間資金を調達する必要に迫られているという要因が大きい。利率については、前述のように国債よりやや高めに設定されることが多いが、最近では、国債より利率を低くして発行された例もある(佐賀県、徳島県など)。この場合、ゼロ金利の貸付に近い形となり、地域への貢献色がより強くなる。

ミニ公募債の発行は、発行する自治体の側からすれば、財政難に直面する中、新手の資金集めの手段として始めたという意味合いが強い。しかし、市民が社会的な事業に意義を認めて資金を拠出したいとする際の、一つの受け皿になっているという点でも意義深いものになっているといえる。

4.2 間接金融

公共セクターの活動を通じた間接金融的なルートとしては、市民から無利子で借入れを行い公共施設の整備を行ったるべしべ光星苑の事例を取りあげる。

4.2.1 るべしべ光星苑

北海道旧留辺蘂町(現北見市)では、るべしべ光星苑(知的障害者更正施設、新施設は2003年供用開始)の移転建築に当たり、その費用9億円のうち、町が2億5千万円補助することとし、2002年度に7,500万円、2003年度に1億7,500万円を出す予定だったが、2003年度については財政難のため1億円しか出せなくなった。そのため町は、残り7,500万円をゼロ金利の住民参加型市場公募地方債(愛町債)の発行によって調達しようとしたが、ゼロ金利にするなどの点について、総務省の内諾を得ることができず、発行ができなくなった(総務省の考えは、ゼロ金利は国債・地方債市場に混乱を与える可能性があるというもの)。そのため、施設を運営する社会福祉法人北陽会が、町民から10年間無利子で借入れるという、全国で初めてのスキームが考え出された。1口10万円で借入れ、10年後に返済する時点で町が全額助成するというものである。

わずかの間に、町内外の個人34人(うち町外9人)のほか町内2団体から融資したいという申し込みがあり(10~500万円)、7,500万円を調達することができた(2003年10月に借入れ)。小さな町であっても、銀行に預けても利子はほとんどつかないため、それよりは町の役立つ事業に資金を提供したいとする人が予想以上に現れた。

るべしベ光星苑の事例は、市民の善意による資金貸し出しの申し入れによって、地域に必要な公共施設が建設された事例である。なお、町は期限到来時の助成金を確保するため、毎年7千5百万円ずつ財政調整基金に積み立てを行っている。

4.3 寄付の公募

公共セクターの活動を通じて、市民が拠出した資金を融通するルートのうち、寄付を通じたルートの例としては、ふるさと思いやり基金をとりあげる。

4.3.1 ふるさと思いやり基金

長野県泰阜村では、2004年6月に「ふるさと思いやり基金条例」を可決し、「学校美術館修復事業」（寄付金目標額1,000万円）、「在宅福祉サービス維持向上事業」（同500万円）、「自然エネルギー活用・普及事業」（同1,000万円）の三つの事業について、1口5,000円で地元のみならず全国から寄付金を募ることとした（2004年6月から5年間の募集予定）。

これまでに（2007年9月末現在）、学校美術館修復事業に370万円（目標金額の37%）、在宅福祉サービス維持向上事業に772万円（目標金額を突破）、自然エネルギー活用・普及事業に177万円（目標金額の18%）、使い道の指定がなかった寄付金565万円の合計1,883万円の募金が集まった（全体で目標金額の75%）。なお、この寄付金は寄付金控除の対象となる。

この制度は、地方で深刻な財源不足を市民からの寄付で補うものであるが、具体的な政策メニューについて、全国から寄付を募るという点に新しさがある。寄付が集まった事業から順次実現が図られる。泰阜村をふるさとと思って応援したいという都市部からの寄付も集まっているという。村は、寄付者に対して村の特産品として育成を図っているトマトを送付するとともに、村の広報誌を送っている。

三つの事業のうち、在宅福祉サービス維持向上事業への寄付金が目標の500万円を突破したことに伴い、2006年11月には、寄付金を財源とした在宅福祉サービス維持向上事業の最初の試みとして、今まで身体が不自由で旅行をあきらめていた高齢者を旅行に連れて行く「車いす空を飛ぶ一障害者の旅事業」を実施した（寄付金162万円を充当、行き先はグアム島、対象者は障害者5名（本人は概算費用の半分の6万円を自己負担）、随行者5名と医師・看護師3名が同行）。この事業は2007年度以降も継続する（在宅福祉サービス維持向上事業の寄付募集も継続）。旅行の様子は寄付者にも伝えられたほか、地元でテレビ放送も行われた。

同様の条例を制定しようとする動きは、全国各地に現れており、北海道ニセコ町では2004年9月に「ふるさとづくり寄付条例」、岡山県新庄村は2004年12月に「協同のふる里づくり基金条例」、滋賀県高島市は2006年3月に「水と緑のふるさとづくり寄付条例」、長野県王滝村は2006年9月に「むらづくり寄付条例」を制定するなど、全国で20以上の自治体が寄

付金条例を導入している。

寄付による資金調達、地元のみならず、全国に潜在的には多数いると考えられる、社会のために役に立ちたいと思っている人々の気持ちに訴え、少しずつではあるが成果を生む状況となっている。

5. 今後の発展可能性

これまでみてきたように、市民が社会起業家向けや公共財供給の目的で、資金を拠出する活動は多岐にわたる。社会起業家向けに資金拠出する仕組みの特徴は、ファンドやコンテストなどの形式によって、投資先の厳しい選別と選んだ先の経営上の支援がセットになっているという点である。現状ではどの仕組みも明確なリターンを求めるものとはなっていないが、投資する以上、起業が成功する確率を高めることに重点を置く必要があることが、このような仕組みがとられる要因になっている。貴重な資金を投じる以上、投資先の育成にも責任を持つという発想がこれらの仕組みの根底にあるが、逆にいえば、こうした目的を達成するのに適した仕組みが、ファンドやコンテストの形式であるといえる。

ファンド形式の場合、資金の規模は1,000～1,500万円程度となっているが、これは数人のファンド責任者が責任を持って投資先を選別し、経営をモニターしていく一つの限界となる規模を示しているかもしれない。それ以上の規模にするためには、通常ファンドを組成するベンチャーキャピタルのような専門的な組織が必要になってくると思われるが、そもそも本稿で扱ってきた資金拠出は営利を目的とするものではないため、大規模に資金を集めることは困難である。したがって、志を持つ人々が、自らの力の範囲で資金を集めて、責任を持って投資するという形がむしろ適しているといえるかもしれない。

今後の方向性としては、資金拠出の大規模化を図るというよりは、むしろ小規模でも、社会起業家育成の志を持つ多くのファンドが、それぞれの地域の特性に応じて、様々な形で出現する方が、目的を達するにはふさわしいと考えられる。さらにいえば、そうした支援を受けた社会起業家の中から、成功を収める企業がいくらかでも現れ、それら企業が新たに起業を志す人に対し、資金とノウハウを還元することができるようになれば、社会的企業を生む上での好循環に入っていくのではないかと思われる。そうした時に、行政が果たせる役割があるとしたら、自らもそうしたファンドに資金を拠出するか、あるいは活動の起点となるインキュベーション施設を提供することであろう。

社会起業家向けには金融NPOも融資という形で資金提供を行っているが、金融NPOの中でも成功している北海道NPOバンクの場合でも、NPOの運転資金やつなぎ資金を融資することがほとんどで、ゼロからの起業に対して融資する試みはごく最近始めたに過ぎない。これはやはり、銀行という仕組みが、本来的に大きなリスクを伴う融資を行いにくいという性質を持っており、小規模といえども銀行の仕組みをとる金融NPOもそうした制約から逃れられないという点に根差していると考えられる。リスクを伴う投資は、リスクを

覚悟した投資家から資金を集めて、少数の責任者が責任を持って投資するというファンド形式の方が適していることが、本稿で扱ってきた事例にも顕著に現れていると思われる。

ファンドと金融 NPO のこうした役割分担を前提とすれば、金融 NPO としては、従来どおり、ある程度活動実績のある NPO 向けに、リスクの低い運転資金を提供する役割を果たすことが適当と思われる。こうした金融 NPO に対し、行政の支援が必要であるとすれば、NPO 夢バンクの事例でみたように、行政が金融 NPO に対し、融資の原資となる資金を貸し出すということが考えられる。

公共財の供給に関しては、第三セクターに市民が出資することで経営を軌道に乗せ、公共サービス提供にも乗り出した吉田ふるさと村の事例がモデルケースといえる。地元の経営資源（人材、農産物、資金）を地元でうまくマッチングさせることができれば、過疎の村でも生き残っていけることを示している。こうした仕組みをコーディネートできる発想が地域内にあり、そこに市民の資金をうまく組み合わせることができたことが成功の要因と思われる。この点に関しては、地域の中に存在するニーズや発想に対して、市民からの拠出資金を回すことにより、行政の発想を超える事業を行っている世田谷まちづくりファンドと共通点を見出すことができる。

さらにいえば、吉田ふるさと村が市民から資金拠出を受けた点は、資金不足を解消する窮余の策だったといえるが、出資者である住民の経営モニターを受けることを通じ、ガバナンス面で良い影響をもたらしたと考えられる。これは、全国各地で第三セクターの経営行き詰まりが表面化しているのと対照的である。吉田ふるさと村や世田谷まちづくりファンドの事例は、行政の資金と市民の資金を効果的に活用しつつ、市民の発想を生かすことで目的を達している好例といえる。

このほか、公共財供給に関して、公共セクターが主体となって資金を調達するケースでは、債券発行か借入れか寄付かという選択肢があるが、これは行政の資金困窮度と関係がある。困窮度が高い場合には、寄付に頼るかゼロ金利で借入れるかという選択肢となり、そこまで困窮度が高くない場合には、債券発行という形式に頼るということであろう。これらについては形式の違いはあるが、いずれも社会的に意義ある事業に絞り込んで、資金拠出を求めている点が成功の要因と思われる。事業の共感を得ることができれば、地域内はもちろんのこと、寄付の例にみられるように全国から資金を集めることも可能になる。こうした仕組みは、今後も自治体の置かれた状況に応じて、有力な資金集めの手法になると思われる。

このように市民からの資金拠出については、様々な形式があるが、それぞれの形式は目的や地域の直面する状況に応じて工夫を凝らして考え出されたものであり、それがうまくワークすることで、社会起業家の育成や公共財の供給に役立っているとみることができる。今後も目的や状況に応じた様々な仕組みが出てくると考えられるが、そのバリエーションは、おそらく本稿で分類した枠組みの中で理解できるのではないと思われる。

6. おわりに

本稿では、市民による資金拠出活動を独自に分類し、それぞれの事例研究を行うことで、その意義を分析し、今後の方向性を示した。各活動は非常に小規模あるいは地域独自の活動であるため、全国的にその成果が注目される機会は少ないが、社会や地域に貢献しているという点で、その意義には極めて大きなものがある。今後はこうした事例が広く世の中に知られ、同じような発想で活動を行いたいとする人々を触発することにより、活動が点から面に広がっていくことを期待したい。

参考文献

地域維新ファンド<http://www.socio.gr.jp/ishinfund/>

edge <http://www.edgeweb.jp/>

藤井良弘 2007『金融 NPO—新しいお金の流れをつくる』岩波書店

ふるさと思いやり基金<http://www.vill.yasuoka.nagano.jp/omoiyari/omoiyari01.htm>

原田勝弘 2007「ドキュメント挑戦 イノベーション by 社会起業家（1）～（24）」『日本経済新聞』夕刊、6月18日～7月20日

北海道 NPO バンク編 2007『NPO バンクを活用して起業家になろう！』昭和堂

北海道NPOバンクhttp://npo-hokkaido.org/bank_hp/index.htm

“志”民ファンド<http://www.osakanpo-center.com/simin070313.pdf>

日本政策投資銀行 2007『PPP の進化形 市民資金が地域を築く—市民の志とファイナンスの融合』ぎょうせい

NPO夢バンク<http://www.npo-nagano.org/yumebank/index.html>

るべしベ光星苑http://www.city.kitami.hokkaido.jp/rub_koho0311/2.pdf

世田谷まちづくりファンド<http://www.setagayatm.or.jp/trust/center/fund/index.html>

島根県民ファンド<http://www.socio.gr.jp/kenminfund/>

ソーシャルベンチャー・パートナーズ東京<http://www.sv-tokyo.org/>

STYLE<http://www.etic.or.jp/style/index.html>

吉田ふるさと村<http://www.y-furusatomura.co.jp/>

研究レポート一覧

No.311	市民の資金拠出による社会変革活動	米山 秀隆 (2008年3月)
No.310	物流、卸売・小売のイノベーションにおける重要要因② ーケーススタディから導出された要因の検証ー	木村 達也 (2008年3月)
No.309	物流、卸売・小売のイノベーションにおける重要要因① ーヤマト運輸とセブン-イレブン・ジャパンの ケーススタディー	木村 達也 (2008年2月)
No.308	グローバル市場における日本企業の CSRサプライチェーン	生田 孝史 (2008年1月)
No.307	外貨準備の本格的運用を始めた中国 ー中国投資設立の影響とビジネスチャンスー	朱 炎 (2008年1月)
No.306	企業の取引関係ネットワークと企業規模との関係	齊藤有希子 (2008年1月)
No.305	高齢化社会における家計の資産選択行動の変化と その含意	南波駿太郎 (2007年11月)
No.304	サービス・コストに関するー考察 ー利用者の視点からー	長島直樹 (2007年11月)
No.303	企業の研究開発活動のオープン化	西尾好司・絹川真哉 湯川 抗 (2007年11月)
No.302	Intergovernmental Relation from the Fiscal Aspect in China -Reform movements and Tasks Compared to Japanese Experience-	Jiro Naito (2007年11月)
No.301	「エネルギー分野の規制改革(第2段階)のあり方 ー電力分野に関する検討」	武石 礼司 (2007年10月)
No.300	「日本の医療産業イノベーション」 ー科学技術戦略による統合医療推進ー	田邊 敏憲 (2007年10月)
No.299	定期借家制度の活用による賃貸住宅市場の活性化	米山 秀雄 (2007年10月)
No.298	内部統制を形骸化させないために	浜屋 敏・瀧口樹良 前川 徹 (2007年10月)
No.297	Web2.0企業の実態と成長に関する研究	湯川 抗 (2007年9月)
No.296	CGMと消費者の購買行動	浜屋 敏 (2007年8月)
No.295	中国市場における環境評価の動向と日本への影響	大隈慎吾・生田孝史 濱崎 博 (2007年6月)
No.294	高齢化社会における家計貯蓄と資金循環構造の変容 ー安倍政権の中期方針とその含意ー	南波駿太郎 (2007年6月)
No.293	アジア企業の対日投資戦略と日本の誘致策	朱 炎 (2007年6月)
No.292	自治体の情報セキュリティ・個人情報保護対策としての 外部委託先への管理監督に関する対応策に向けて	瀧口 樹良 (2007年5月)
No.291	住民をたらい回しにしない市役所窓口の実現に向けて ー自治体アンケートの分析結果からー	木下敏之・瀧口樹良 (2007年5月)
No.290	テレビドラマ・クリエイターのネットワーク分析： なぜコラボレーションは失敗するのか？	絹川真哉・湯川 抗 (2007年5月)
No.289	中国における日系企業経営の問題点と改善策	朱 炎 (2007年5月)
No.288	International Investment Frameworks as a Tool for Regional Economic Integration	Martin Schulz (2007年5月)
No.287	Carbon Leakage and a Post-Kyoto Framework	Hiroshi hamasaki (2007年4月)
No.286	住宅セーフティネットの再構築	米山 秀隆 (2007年4月)

<http://jp.fujitsu.com/group/fri/report/research/>

研究レポートは上記URLからも検索できます



THE POSSIBILITIES ARE INFINITE

富士通総研 経済研究所

〒105-0022 東京都港区海岸1丁目16番1号 (ニューピア竹芝サウスタワー)
TEL.03-5401-8392 FAX.03-5401-8438
URL <http://jp.fujitsu.com/group/fri/>