

# 平成 26年度 公益財団法人信託資本財団 事業報告書

目次	ページ
I. 基本方針	2
針 .....	
II 事業内容	2
1. 融資事業(公益目的事業)	
1) .....	3
2. 知恵・知見の蓄積事業(公益目的事業)	3
2) .....	3-4
3. 助成事業(公益目的事業)	
3) .....	4-5
4. 社会デザイン事業(収益事業)	5
1) .....	
5. 社会企業家育成事業(収益事業)	
2) .....	5
6 . 会 員 制 度 、 寄 付 獲 得 事 業	
業 .....	
III. 管理部門	
1. 業務執行体制	
制 .....	

## I. 基本方針

・平成26年度は、設立5年目という節目に当たって、財団設立時の精神に立ち返り、社会起業家のネットワーク化、その知見の活用に力を入れ、融資・助成を通じた財団対社会起業家という1対1の関係の複数化から、財団をプラットフォームにして社会起業家が網の目のようにつながる状態を形成していくことを目指す

・併せて社会起業家、その事業を応援、利活用する個人・企業・団体を増やし、社会起業家がより活躍しやすい環境を作り、結果、社会の困難に向かう人々を減らしていくことに貢献する

・以上の活動を実践し、同時に財務基盤の安定化をはかっていくために、創設した会員制度「信頼衆」の加入者や寄付の獲得に力を入れていく

## II. 事業内容

### 1. 融資事業(公益目的事業1)

#### 1-1. 財団融資

① 募集回数:1回、その他、国または地方公共団体ないしそれに準じる組織から直接補助金、助成金等の交付を受けるまでの資金のつなぎを目的とする融資(以下:つなぎ融資という)の募集を随時受け付けた。

通常融資に関しては京都での体制を整えることや、また一般の金融機関にて社会的企業への融資が始まっていることで資金需要が減っていることもあり、今年度は積極的に募集をかけた。実績は1件300万円。2件申請はあったが、事前審査の段階で時期尚早と判断し、審査に至らなかった。

つなぎ融資は2件600万円を実施。

結果、目標1,500万円に対し、通常300万円つなぎ融資2件600万円計900万円に留まった。

② 融資件数:3件(通常融資1件、つなぎ融資2件)

③ 総融資額:900万円

#### 1-2. 共感融資

昨年より開始した、共感融資(京都信用金庫、以下京信、との協働融資)は、今年度、実績を作ることに注力し、目標の達成を目指したが、目標5,000万円に対し、1件2,000万円に留まった。

・財団事業プラットフォーム化に向け、「京信モデル」を他地域にも広げるべく他地域信金との交渉を開始する予定であったが、今年度は手が回らず、次年度に持ち越す。

## 2. 知恵・知見の蓄積事業(公益目的事業2)

当年度は、これまで蓄積するだけになってきた「信頼資本データベース」内の人間関係資本の活用を大いにはかかっていくため、地域コミュニティづくりプロジェクトに対し、各社会起業家が設計段階から関与してもらうよう促した。

結果、融資先「坂ノ途中」が京都市京北地域コミュニティづくりプロジェクトと農作物取引を開始する実績をつくることが出来た。

しかし、融資対象者や会員に、求め、求められている事業プランやスキルやネットワーク提供に関するヒアリングを実施し(融資対象者は月次レポートに記載できるようにする)、それをもとに財団でマッチングして、メンバーの引き合わせやデータベースの開示を行っていく作業は、代表理事が各団体にまずはヒアリングに周る段階に留まり、具体的作業は次年度に繰り越すことになった。

## 3. 助成事業(共感助成)

当年度は、昨年度に引き続き、寄付者が特定の事業やテーマを指定して寄付をすることが出来る「共感助成」事業にも力を入れた。

### ■助成事業

【助成金額】目標5,500万円に対し、寄付額が増大し、1億260万円の助成をおこなうことができ、大幅増となった。

これによる運営手数料収入は520万円となり目標の500万円を上回る事が出来た。

## 4. 社会デザイン事業(収益事業1)

当年度は、社会貢献消費市場における商品プロデュース業務や行政からの委託を受けてソーシャルビジネス支援の制度設計等を行ったが、この分野の仕切り直しにより、実際の事業はあまり動かなかった。

### 4-1. 社会貢献型商品プロデュース

当年度は、前年度に引き続き、福祉施設製品を付加価値の高い商品のプロデュース・販売を行う。

### 4-2. ソーシャルビジネス支援制度設計業務等

当年度は、前年度に引き続き、行政からの委託を受けてソーシャルビジネス支援制度の設計、実証事業等を行ったが、受託費は目標の600万円に対し、300万円となった(入金は27年3月予定)。

## 5. 社会企業家育成事業(収益事業2)

収益を目的とせず、社会課題に対する啓蒙を目的とし、会員獲得やコミュニティ形成を目的とした設計とし、前年度京都で集中的に行ったイベントを、今年度は東京でも一部実施した。好評なものも多く、定番化している。

### 5-1. ソーシャルシネマ・ダイアログ

- ・社会課題を扱った映画を上映し、その映画に絡めたダイアログを実施
- ・関西テレビとの共催も3回実施した。

### 5-2. そもそも談義

- ・世の中の様々な存在や事象について、そもそもそれはどういうことだったのかという視点で対話をし、現在の社会課題に迫っていくダイアログ。
- ・京都で3回、東京でも1回行った。

### 5-3. 信頼資本起業塾

- ・財団ならではの実地に強い起業塾を会員対象に開催の予定であったが、来年度に開始を延期。

### 5-4. セミナー、講演会講師(熊野理事長、理事)

- ・一般社団法人ソーシャルビジネスネットワークとの共催で計4回課題先進国会議という企画を実施した。

### 5-5. 信頼資本ギャザリング+融資完済イベント

- ・会員と融資先、助成先と財団役員が融資完済を祝い、同時に社会課題や事業の在り方について語り合う場を形成してネットワーク化と会員獲得につなげる
- ・京都と東京で1回ずつ開催した。それぞれの地域共感者のグループが出来つつあり、来年度の事業浸透化に寄与するものと考えられる。

### 5-6. 信頼資本のオフ会

- ・融資先、助成先、財団役員のみで事業の悩みや今後の方向性について語り合うクローズドな親睦会を「シンライノテーブル」と称して毎月開催。上記同様、来年度以降の人的関係形成に寄与した。

### 5-7. 信頼デイ

- ・年1回、事業目的広報のために京都で実施。今年は、京都市も協力の下、十分な効果を上げるに至った。

## 6. 会員、寄付獲得事業

当年度は、財務基盤の安定化をはかっていくために、前年度創設した会員制度「信頼衆」の加入者や寄付の獲得に力を入れていく計画であったが、この点に絞った十分な活動が出来ず、各企画を通して得た人的ネットワークを活かして来年度、大きく活動していきたい。

### 6-1. 会員制度

・新規入会目標:360人(30人/月)に対し、新規入会は10名以下に留まった。

### 6-2. 寄付獲得

・直接寄付目標は100万円に対し、20万円に留まった。

## Ⅲ. 管理部門

### 1. 業務執行体制

・事業の内容に比して膨れ上がった人件費、業務委託費を圧縮した。それぞれ人経費が280万円減、業務委託費が430万円を減らした。

・財団の認知度をあげていくために、設立以来、ほとんど手を加えていないインターネット上のコンテンツを充実化に100万円の予算のところ60万円のみを投じたが、数年間動いていなかったウェブサイトをようやくアップデートすることができた。

その他Facebookを活用して、資金を投じず認知度を高めるべく努めた。

以上