

## 「第5回 SDGs 推進ワーキング・グループ」議事要旨

日 時 令和元年5月8日(水)午後1時00分～3時00分

場 所 日本証券業協会 会議室

出 席 者 小松座長ほか各委員

### 議事概要

#### 1. SDGsの取組み、ESG金融等の紹介(意見交換)

##### (1) 「欧米における社会的ファイナンスの動向」について

標記のテーマについて、内閣府 五十嵐様から、配付資料に基づき、説明後、意見交換が行われた。

(説明概要<sup>1)</sup>)

・休眠預金等の資金については、最大で年間700億円程度活用できると言われ、当面の間については、いわゆる社会的インパクトの評価にかかるコストも含めて出せることになっている。評価コストは本来事業実施主体が負担することが望ましいが、まだ、そもそも社会的インパクト評価が、十分に普及していない段階においては、なかなかこのコストが出せない、社会的インパクト評価の枠組みを自らつくる、あるいは外部に委託するとコストがかかってしまうという問題があると思うが、この評価コストに関しては休眠預金等から出すというのは、すでに基本方針で決定している。

・休眠預金等における社会的インパクト評価の指針(案)は既にJANPIA(日本民間公益活動連携機構)が公表し、今、意見募集をしているところである。そのようなものも参考になるのではないか。

・JANPIA(日本民間公益活動連携機構)は、NPOに対して資金を提供すると多くのメディアで報じられているが、対象はNPOに限定されていない。社会的な課題を解決する事業者に対する資金なので、事業者は営利法人でも良いし、資金分配団体は助成だけでなく出資も貸付も可能であると法律で定められている。

・海外で社会的インパクト投資の中で比較的回ターンが高いと言われているのは不動

---

<sup>1</sup> : 意見にわたる部分については、講演者の私見であり、所属組織の公式見解ではない。

産であり、寄り過ぎだと言われる程、不動産にお金が寄っているという意見もあった。日本では、社会的不動産はあまりないと思うが、医療、介護の領域は、今後伸びていくだろうという意見もあった。

(意見交換)

・社会的投資の分野で、次に動くプレイヤーは、おそらく地域の金融機関ではないか。金銭的インセンティブだけではなく、自分の生まれ育った地域に貢献したいという、ふるさと納税に似たお金の動きだと思うが、自分の地域、地縁のようなものを感じ、資金をそこに投じたいという人の心の動きというはあると見ている。日本人はとりわけそれが強いのではないか。

・地方創生の流れも酌みながら、地域金融機関が果たしていく役割は大きいと考える。社会課題は、地域課題の集合体であることが多く、地域金融機関は地域課題解決という役割を担っているので、この分野で活躍するポテンシャルを秘めているのではないか。

・昨今、グリーンボンドが非常に右肩上がり伸びている。今3メガバンク及びそれ以外の金融機関でも、インパクト重視の投資、あるいはサステナブル投資、グリーンローンやソーシャルローンの取り扱いが続々と開始される流れとなっている。経営企画やCSRの方は、追加のコストや手間がかかってもこの分野に取組みたい一方、財務の方からの、手間やコストをかけてリターンは何かという問題がクリアできず、前に進めないという現状がある。トップが率先してやるという会社は、すぐに進むが、そうでない会社の方がまだ多いと思っている。そこで考える課題は、例えばグリーンボンドでもグリーンローンでも、ファイナンスのフレームワークをつくる手間と、それを評価してもらう外部評価機関の評価コスト、ここはやはり通常の調達と比べ、プラスアルファの手間とコストでかかってきてしまう。これが1つ目のハードルになっていると思う。例えば環境省がグリーンボンドの補助金を出しているが、グリーンに限らず社会的インパクトのある形態のファイナンスについては評価コストをサポートすることも必要ではと考える。

・調達側から考えると、投資を呼び込もうと思ったときに、社会的インパクトが強い案件でリターンも高いというのは最高であるが、必ずしもリターンはそれ程高くないという案件がむしろ多いのではないかと思っている。そのような場合に、社会的投資

の減税など何らかの投資家への減税措置や補助が、黎明期においては必要ではないかと強く感じている。

・このWGが議論の対象とする分野は、リターンに見合わないリスクがある世界への投資を促していく話だと思う。その意味でブレンデッド・ファイナンスというのは非常に有効な枠組みだと思う。

・世界銀行では、グループ内の民間企業を相手にするIFCで、既にブレンデッド・ファイナンスを行っている。民間資金をリスクのある分野に呼び込むことについて、情報のネットワークを持っているので、民間の金融機関に比べればアレンジが容易になっている。日本でブレンデッド・ファイナンスを行う時には、誰がアレンジできるのかというプレイヤーの問題がある。また、スタートとなる部分を誰が拠出するのか。例えば、地方公共団体が税金を使って一定のグラントのような形で支援することもできると思うが、ブレンデッド・ファイナンスを成功させるためのプラットフォームが、おそらく日本にはないので、そのあたりを強化するというのが1つの方策になると思う。

・例えば、二種業協会の会員のCSRの資金を集め、それを劣後のところに入れて、その上に民間の資金を持ってくるようなフォーメーションができれば素晴らしいと思う。

・例えば事業を行う中小企業が資金を集める場合に、地方自治体がフィーを全額負担し、地域金融機関は融資し、地域金融機関の子会社のベンチャーキャピタルは株式を取得し、二種業の枠組みで個人からも匿名組合で資金を集める仕組みは、その地域の事業者の地域の課題解決のためのファイナンスが実現できている事例であると思う。日本的なそのような事例を世の中に知ってもらう必要があると思う。

・二種業協会事務局に、会員が、SDGsやESG関連でどのような仕事をしているのかという業界のマッピングをまず描くというミッションを与えることがまず1つ重要ではなかと思う。

2つめは、内閣府や社会的投資推進財団など関連する様々な推進・促進団体があり、

もちろん日本証券業協会もあるが、例えば、二種業協会に行くと、一番ハンズオンで業界のことをよく理解した情報があり、各関係機関等とも協力して推進できる。そのようなレピュテーションをつくっていくと、この業界の存在価値が出るのではないかと思う。

・日本特有の難しさも、日本だからこそうまくいった例もあると思う。その理由を導き出し、ローンを組み合わせたたりしながら日本モデルの例ができれば良い。キャパビリティや案件形成も大事であり、英国のACCESSの役割は、非常に重要だと思う。

## 2. SDGs達成に向けた課題の整理及び本協会の主な取組施策の検討

標記のテーマについて、事務局にかわり磯貝副座長から、配付資料「論点とりまとめ」に基づき説明後、次のとおり、意見交換が行われた。

(説明概要)

- ・今回の報告書の目的をもう1度確認するという意味で、追記している。
  - ✓ 1つ目が、まず二種業協会及び正会員に対して提言、ある種の宣言をしていくということ。
  - ✓ 2つ目が、二種業以外の金融機関、公的機関や企業、投資家など他のステークホルダーに対して提言をしていくこと。

両方とも、SDGsの促進に向けて何が課題なのか、何ができるのかを提言していくということである。

・「課題と提言」については、資金を受ける側の案件と資金を出す側の資金保有者・投資家がいる、それをつなぐ役割を二種業も含んだ金融業界が担っている。金融商品としては様々なものが考えられるが、課題と提言を3種類に分けた。

- ✓ 1つ目は、案件そのものが十分存在しないかもしれないということで、それを増やしていくためにどうするのかという問題。
- ✓ 2つ目は、案件と資金保有者・投資家の間をどのようにつないでいくのかというつなぎの問題。
- ✓ 3つ目は、つなぐ際にどのような金融商品とするのかという金融商品の問題。

## 「課題」について

### ・【増やす】

企業の認識が十分ではないという課題があるかもしれない。SDGs、サステナビリティが、長期的に企業価値向上に結びつくという理解がまだまだ浸透し切っていないという実情がある。

### ・【つなぐ】

ここでは、仮に4つの課題を挙げている。

✓ 1つ目は、投資家、アセットマネジャー、金融仲介業者・金融機関の認識が十分でないこと。具体的には、SDGs、サステナビリティは本当に利益につながっていくのかということについての認識が不十分であること。

✓ 2つ目は、認識があったとしても、社会的リターンに対する評価方法が確立されていないので、どの投資先を選べばよいかわからないこと。

✓ 3つ目は、仮にリターンの評価方法が確立していたとしても、それを開示することが十分に行われていないので、つなぐ側から見ると、その案件を見つけ出すことができないこと。

✓ 4つ目は、税制や公的支援の整備が十分でないこと。

### ・【開発する】

3つ課題を挙げている。

✓ 1つ目は、ソーシャルリターンの評価が十分にできないため、社会課題解決型の事業や企業に対する金融商品の開発が困難であるということ。

✓ 2つ目は、国内の非上場中小企業やベンチャー企業は、小規模であるため、開示を十分に行う体力がないので、資金提供者側から見つけ出すことが難しい。よって、商品開発が難しいこと。

✓ 3つ目は、途上国では、認知リスクが高いために、途上国企業に対する金融商品の開発が難しいこと。

## 「提言」について

### ・【増やす】

✓ 1つ目は、企業に向けて企業価値向上に関するガイダンスやベストプラクティス集のようなものをつくっていくこと。

✓ 2つ目は、金融機関がエンゲージメントを強化していくこと。

・【つなぐ】

(認識が十分ではない)

✓ 1つ目は、金融機関・投資家向けにもベストプラクティス集やガイダンスを提供すること。

✓ 2つ目は、世界の動向や規制の動きに関する知見も浸透していないと思われるため、情報提供していくこと。

✓ 3、4つ目は、機関投資家の方々もSDGsやESGに対する方針を明確化し、実施状況を自主的に開示することを求めていくこと。

✓ 5つ目は、ミレニアル世代に対して教育をしていくこと。

(社会的リターンの評価方法が確立していない)

✓ 上場企業、非上場、スタートアップ問わず、全ての企業に対してインパクト評価に関するガイダンスを作成すること。特に上場企業に関しては、統合報告などに関するガイダンスをつくること。

・【増やすとつなぐ】

✓ レーティングや認証を策定したり、アワードをつくること。そのようなものがあることにより、評価された側は、こういうことをやっていけば良いのだということで、案件を増やすことにつながると考えられる。投資家、金融機関側は、このようなところにお金をつけていけば良いのだということがわかりやすくなる。

・【金融商品を開発する】

✓ ソーシャルリターン評価のガイダンスの発表などを通じ、投資商品の開発を促進していくこと。

✓ 中小企業、非上場企業、ベンチャー企業など体力がない企業に対して、その地域の地方自治体や地銀などから資金調達ができるような体力をつけてもらうようリスクマネーを供給していくこと。

✓ 既存のものに投資してだけでは足りないのではないかという意見の委員があった。金融セクター等が企業（資金需要者）等と一緒に、プロジ

ェクトやプログラムのデザインの段階から関与していくための事項を加えた。

- ✓ 認知リスクが高い途上国で収益を上げているファンドは数多くあるので、情報の取りまとめや発信を通じて、商品の開発を促していくこと。

#### 【全てに共通するもの】

ブレンデッド・ファイナンスの1つの事例として、会員のCSRの資金を、リスクマネーのところへ集めて、社会課題解決型の特化型ファンドを組成することも考えられる。

#### (意見交換)

##### (1) 「増やす」、「つなぐ」について

- ✓ これまでSDGsへの企業などの取り組みの開示は、現状、自分たちが今やっていることの中でSDGsにマッピングして、これが当てはまるというアプローチであるが、発想を逆転させ、SDGsから始め、自分たちができるところ、弱いところがないかという発想を持つような取り組みを促していけば案件を見つけやすくなると思う。
- ✓ 特に地方公共団体においては、中期的な計画を立てる上で、今までは個別にボトムアップでニーズを拾っていたが、もう少し体系的にSDGsを各地方公共団体に当てはめ、何を優先し、その実現にはどの程度の資金が必要で、その資金を税金でどのぐらいで賄い、その他足りないところは民間事業者を入れる等、どのようなファイナンスを行うのかということを考えていくというアプローチをとれば、これから何をやるべきかというのが明確となるし、体系的な説明が可能となると考える。また、「つなぐ」という課題についても、つなぐ役割の民間事業者が中期計画を見た時に、こういう分野が今後協力できるのではないかといったようなことも見えてくると思う。

##### (2) 「つなぐ」、「金融商品を開発する」について

- ✓ 社会的責任投資やインパクト投資の領域は、リスクという面で難しい側

面もあり、伝統的にリスクを遮断する効果を持つSPCをより活用することも手段の1つであると思う。日本はSPC法がまだまだうまく活用されていないと思う。税制上のメリットなどを考えるときに、SPCの枠組みを使ったものとする事で、制度の仕組みが比較的簡易になると思う。

(3) 「増やす」、「つなぐ」、「金融商品を開発する」について

- ✓ 「つなぐ」が我々、金融業界としてが一番大事なポイントではないかと思う。
- ✓ 「増やす」について、増えない理由が、そもそもステークホルダーが、「腑に落ちていない」というところに尽きると思っている。SDGsは目的であって、地球が困っている課題なので、ビジネスチャンスになる。逆にESGは、そこに至る手段ではないかと考えている。現在の社会の中で人を雇用し、移転して、環境にも優しく、ガバナンスを効かせていかないと、目標とするキャッシュフローに到達できない。よって、適切に取り組むことで、将来キャッシュフローの確実さが向上し、その結果、現在の企業価値が高く見積もられる。これは最終的には資本コストにもつながってくる。よって、そのような理解を事業会社にきちんとしてもらい、SDGsに紐付き、真に自分の本業と近いことで、より貢献し、キャッシュフローを生めることはないのかということ、まず考えてもらうことが出発点になるのではないかと。
- ✓ 「つなぐ」について、今様々なESGの開示基準というのが乱立していて、投資家も企業も若干混乱していると思っている。例えばIIRCとかTCFDとかSASBなど様々なものがあり、統合報告書もいろいろなフォーマットがつけられている。GPIFが、外部委託をして、それぞれがどういう目的でどういう違いがあるのか、さらに経済産業省がつくっている価値共創ガイダンスなどの説明も加わり、全体のマッピングや違いを一覧にしたレポートが、4月末に同社のホームページに掲載されている。これは非常に事業会社の間で評判が良く、統合報告書を作る上でも参考になったとい

う話を聞いている。「つなぐ」に当たっても様々な人が、様々なつなぎ方を打ち出しているので、やはり、現場では混乱が起きている。そういったものを整理し、旗振りができれば良いと思う。

#### (4) 「つなぐ（開示）」について

- ✓ 企業開示が十分になされていないという箇所、統合報告書等々について書いてあるが、2017年末で、統合報告書を作成している会社は、400社程度であり、実はまだ多くはないのが現状である。そう考えると、統合報告書プラス、例えば事業レポート等で非財務情報を開示するというのを1つ検討してもいいのではないかと思う。もしくは、違う視点で言えば、二種業としてソーシャルファイナンスを行う際に、こういう開示をしてくれれば参考になるというガイダンスがあるとよいと思う。
- ✓ 二種業は、非常にプレーンな状態なので、最初から情報開示に社会的な意義を組み込んでいくということも重要かもしれない。

#### (事務局)

- ✓ 現状、二種業で見ると、ファンドの投資対象事業に対する情報開示、対応ツールも不足している状況であり、まずその整備を行い、その際に、SDGsの取組み、課題についても発信するような枠組みの整備が必要だというふうに認識している。

#### (5) その他

- ✓ このWGでも、二種業協会の会員はこんな立派な活動をいろいろしているが、どこの部分をどうしたいというような説明が最初になければならないと思う。提言としては、そもそも二種業協会の会員がどんな活動をしていて、どんな商品開発やファンドの組成などの社会的なインパクト評価につながる活動をしているのかという調査を事務局に行っていただきたいと思う。
- ✓ 事務局の負担を考えると、立派なことをあれもこれもたくさん提言するのは、大変なのかと思っている。まず、会員の意識を高めるための

底上げ活動や情報提供活動が非常に重要だと思う。その例として、G I I NやI F Cなど一流の外部機関と連携して、会員向けのセミナーをやるのも比較的lowコストでできるので良いと思う。

- ✓ 非常に進んだ取り組みを選んで表彰し、推進活動のベストプラクティスとして例示するなど、優れた取り組みを推薦することも比較的lowコストでできると思う。
- ✓ 内閣府その他の機関が、社会的事業者に対する資金的支援に関するアンケート調査等を行っている。回答率を向上するため、二種業協会などの業界団体が、こういった質問であれば答えやすいとか、こういう情報なら出せるというようなアンケートの設計等にも協力し、このような調査が、業界の発展のために必要なのだという意識を与え、会員に対し回答を促すことも業界等のためには重要であると思う。

- ✓ 現在、様々な方が様々なことをされているという状況であり、その全体のマッピングが1度できればいいと思う。例えば、統合報告書に関しては、皆さん困っていたので、G P I Fが外部委託して良いレポートを出している。よって、一旦この部分は、このWGで触れなくても良いかと思う。

この他、実はこの部分が困っている、その場合は、これは誰にやらしてもらったほうが良いですというようなもの、例えば環境省に働きかけるとか、経産省と一緒にやるとか、そのようなマッピングを1度やると、どこが今、目詰まりしているかというのはわかると思う。

- ✓ 企業への提言について、具体的に出てきた提言案の中では、インパクト評価のガイダンス、統合報告書等の開示の促進などがあるが、何となく少し弱いと感じる。もう少し何か企業に突っ込んだ方が良いのではないか。

#### (6) 全体、提言のコンセプトについて

- ✓ 世の中で似たようなことは既にやっていたり、大きい、小さいも含めて

特に様々なプレーヤーの方が二種業という中にいるという意味では、いわゆるスタートアップの世界でのエコシステムのようなもので、社会的インパクトファイナンスにおけるエコシステムハブのような役割を二種業協会がつくって、全部協会で内製する必要はないので、あるものは適切にマージし、その中で幾つかミッシングピースのところを少しプロアクティブにアクションを起こすことが考えられる。要素は記載していただいたとおりだと思うので、濃淡ないしは立ち位置の示し方というのを一工夫できると良い。

- ✓ 二種業協会へ向けて、どこに濃淡をつけるのかということは見えておらず、網羅的に考えるとこういうものであるという提言になってしまう。例えばプレーヤーマッピングをし、二種業協会として、会員に対して、一般的なリストとしてはこういうのが出てきたけれども、本当に会員が課題と思っているところはどこかをヒアリングした上で、濃淡をつけていくという方法もあると思う。
- ✓ 濃淡をつけるというのは、時間とともにバージョンアップをしていくというような絵姿の中での重点の置き方を考えることであると思う。そういう意味で言うと、まず、現状把握をきちんと行うというのは重要で、他方、少し時間のかかる部分に関しては、少しプロアクティブにある仕掛けをしながら、その後のエコシステムが回っていくような、そういう作戦を見ている中で読み取れるような感じができると思う。
- ✓ ずっと調査し続けるような状況に陥りがちになってしまうと思うので、現状把握を走らせながらも、何が先駆けてできるのかということを考えて、時間軸で提言に落とし込めたら良いと思う。
- ✓ 二種業者は、投資家の求めに合わせて商品をつくるので、自分たちはイニシエートする立場にないんだということを盛んにおっしゃる方が多いと思う。SDGs関連の商品を求められたらつくるけれども、全社的な

動きにすること自体には二の足を踏む。本当に長期的に企業価値の向上ということを考えたときに、投資家のアセットを守るという視点から見ても、そのような受け身な態度で大丈夫なのかなと思う。もう少しプロアクティブに、本当に「つなぐ」立場として、どこにつなぐべきなのかということを長期的な視点で考えるということ、情報提供とかアウェアネス・レイジングの内容の中に組み込んでいけたら良い。

- ✓ 提言において、自分で考えて、こうあるべきだと言いながらやっていくべきだという姿勢はぜひ出したいと思う。「つなぐ」をあまり狭義に捉えるというよりは、プロジェクトデザインにも口を出すし、投資家・資金保有者にもいろいろ情報提供したり、一緒に勉強したりということがあるとし、その両方にしみ出し、プロアクティブに意思を持って行動するということはできれば強調したい。そういうことができるし、やるべきであると言い切りたいと思う。
- ✓ 「つなぐ」にあたり、単純にお金が儲かるからやるのではなく、金融仲介者は、市場の番人であり、正しいつなぎ方をしないと世の中悪くなってしまうという心意気を持つべきだと思っている。案件側と投資家に対し物を言って、正しい資金の流れだけしか「つないではいけない」ということを意識として持たせることを、協会からどんどん発信していく。それをちゃんとやらないような変な流し方をしているところは、もう最後は登録取消しになるという強い気持ちで、その意識を持ってもらうというのが二種業にとって大事かと思う。
- ✓ 二種業協会の会員は、リスクアペタイトが大きい方がたくさんいるのではないかと思う。だから、そのような投資家を扱っている私募系のファンドも多いし、エンジェル投資家のようなものを扱っていると思う。リスクテイク度合いの高い投資家の方々がたくさんいるのがこの業界の特殊性であると思う。そのような投資家を巻き込み、このような分野へいかに資金を流していくことができるかが重要である。マーク・トゥ・

マーケットしてしまうと、逆にリスクがボラタイル、価値もボラタイルなために、投資できないという投資家もいる世界が別途あり、私募には私募の良いところがあると思うので、そういった特性を生かしたところに提言を持っていくというのが重要だと思う。

- ✓ SDGs 推進を第1に考える場合に、まずこのレポートを手にとって読んでみたくなるような、そういうテーマ設定と中身であることが重要だと考える。何かやってみようという心の変化を促すような提言になったら良いと思う。その観点でいくと、読み手の立場で、こういうレポートだったら読みたいし参加してみたいなと思うのは、提言の中に、会員のCSR資金を集めて社会課題解決型事業特化ファンドを形成するというアイデアが記載されている。例えばこのように、非常に具体的でやれそうなものは、おもしろいと思う。いきなりCSR資金を出してくれといっても、多分既にあるアロケーションの配分を変えとか、優先順位を変えとか、いきなり動かすのはハードルが高いと思うので、例えばCSR資金拠出型の特化型ファンド組成に向けた検討会、勉強会というのは非常に入りやすい入り口設定だと思う。資金を出す必要は特にないけれども、アイデア出しをして、こういう形だったら出せるのではないかという場を設定して、例えば提言の中にそういう検討会をやりようと思うが、皆さんいかがですかというようなことも織り込ませ、そこで反響が大きければ、反響があった人たちで第2弾目の検討会を設置してみるなどのやり方もあるのではないかと思った。
  
- ✓ プロジェクトからみんなで作っていくという考え方を検討するワーキング、次のワーキング・グループを組成していく中に、CSRマネーを使ったファンドの話と企業を巻き込んだプロジェクト、プログラム開発のようなものが入ると良いのかもしれないと思った。今回、内容まで突っ込んで提言するところまでは、テーマが大き過ぎて議論できていないかなと思うので、次回に引き継ぐのは良いと思う。

- ✓ おそらく提言は、割とふわっとした内容になると思うが、ネクストステップで、これだけは、まずやってみましょうということが書いてあると良いと思う。CSR資金を集めてというのも、具体的に始めるとしたら、いろいろ課題があるから、まず集まって議論だけしてしまおうねというところから入るということだと思う。だから、より具体的な次のステップのアクションというのを加えるというのが1つのやり方だと思う。
- ✓ 例えば、統合報告書の関係であれば、金融庁や経産省など様々な関係する官庁があると思うが、それを受けとめてくれるかどうかは定かではないものの、そのような先にそういうことを検討してほしいということを二種業協会として申し入れるアクションを、まずファーストステップとしてやってみますというようなことが入る。ただ、提言しっぱなしではなく、少しでも前に進めるアクションが伴ってくる具体的なものになるかと思う。
- ✓ ワーキングも1つのやり方だと思うが、ワーキングをつくるのは手段なので、ワーキングをつくって何年か後には、プロアクティブに何か事を起こすつもりで頑張りますと、そのためにこれをやりますというアウトカムの何か、本当にできなくても、それはしょうがないとして、何かそのような宣言をした上でワーキングを立ち上げるほうが良いという感じた。
- ✓ SDGsバッチは、日本証券業協会が会員の企業に何百個と送付したので、証券業界に広がった。全銀協も似たようなことをやっているはず。小さな一歩としてあるかもしれない。

(事務局)

- ✓ このWGの提言・報告書は、二種業協会の理事会で受ける。
- ✓ 目標として将来的なあるべき姿、あるいは志はできるだけ高くこのWGの報告書に書いてもらった方がいいと思う。しかし、二種業協会は、会員の実態調査も十分できていないような状況でもあり、具体的には、提言がすぐに速やかなテンポでいくかどうかというと、なかなか厳しいと

ころはある。できるところから少しでも広げていくというアプローチをご理解いただかないといけないと思う。

- ✓ あと1つは、520社ほど会員会社があるが、企業経営に対するスタンスや志の高さということに関しても、差がある。まずは、SDGsと自らの企業、ビジネスモデルとの関係で、もう少し意識を高めてもらうことが重要なので、そのためにどういう短い言葉でどういうことを会員に対して訴えかければいいのかをこのWGで示していただければありがたい。

## 2. 次回WG

第5回WGは、令和元年5月20日（月）に開催する。

（配付資料）

資料 1 欧米における社会的ファイナンスの動向

資料 2 第1回目～第4回目会合論点まとめ

以上