

第5回「クラウドファンディングを活用した地域づくり」講義記録

[日時] 2018年5月18日(金) 18:30-21:20

[会場] 大阪市立大学 梅田サテライト 105教室

[講師] ミュージックセキュリティーズ株式会社 取締役 西日本支社長 渡部 泰地 氏

[ファシリテーター] 大阪市立大学大学院 都市経営研究科 佐野 修久 教授

(記録: 大阪市立大学大学院 都市経営研究科 修士課程 笠倉 研)

1. 音楽分野から始まったミュージックセキュリティーズ株式会社と「セキュリテ」

クラウドファンディングには、寄付型、購入型、貸付型、投資型(ファンド形態)、投資型(株式形態)がある。ミュージックセキュリティーズ株式会社は、「セキュリテ」という名称で事業を展開し、投資型(ファンド形態)に分類されることもある。具体的には、資金提供者が資金調達者と匿名組合出資契約などを締結して資金を提供し、分配等を受ける形態である。なお、クラウドファンディングの市場規模は、まだまだ未知数である。

ミュージックセキュリティーズ株式会社は2000年に創業し、音楽ビジネスを立ち上げた。その一つがファンド事業。音楽ファンドは、単に金融工学によるスキームによって成し得ているわけではなく、アーティストの気持ちを汲めることで、はじめて実現することが出来る。音楽へのこだわり、歌詞から醸し出される人生観、育った地域の文化、それらを背景としたアーティストが伝えたいメッセージを理解して、一緒に事業を行えること、そこに共感してもらえぬ投資家を集めることを目的に立ち上げられた。そして、同社はこの「共感」をキーワードに、音楽以外の分野にも広く展開するためにプラットフォーム「セキュリテ」を立ち上げ証券化事業を行っている。

2. 酒蔵支援を契機に音楽分野以外に拡大、東日本大震災被災地応援ファンドも

音楽分野以外への展開は、2007年に純米酒ファンドを開始したことから始まった。そのきっかけは、ある金融機関からの相談であった。熟成(2~3年)させた純米酒を醸造したいという酒蔵の資金調達策についての相談であった。音楽ファンドの「共感性」の観点は酒蔵にとっても活かすことができ、多くの投資を確保できた。同時に、投資家の数も大きく増加した。

2011年には、セキュリテ被災地応援ファンドで東日本大震災の被災地復興を支援。その後自治体/地域金融機関連携も本格化し、現在は総数で800以上のファンド数となっている。

3. 個人から託される投資により、第三の資金供給手段を提供

「セキュリテ」では、事業者が既存事業の拡大や新規事業に取り組もうとしているが、既存の金融スキームでは調達が難しいこともあり、その事業を「共感性」も含めて分析してインターネットで発信し、個人から「投資」を集めている。それはこれまでの「融資」でも「出資」でもなく、個人(家計)から託される「資本性の資金」である。その特徴として、元本返済保証(経営者の個人保証を含む)が不要であること、事業成果に連動して分配を行う「待ってくれる資金」であること、株式取得をする投資ではなく、経営の自主性が保たれること、(条件を満たせば)金融機関が融資の際にBS上の資本とみなせることなどが挙げられる。また、中長期的には事業成長による地域活性化という面で、社会へインパクトを与えることも可能である。

4. セキュリテによる資金供給の仕組み

セキュリテは「共感性」を重視する仕組みではあるが、その前提として、事業の資金計画や売上等の計画がしっかりしていることが必須であり、それらについてミュージックセキュリティーズと事業者とで十分に共有したうえでファンド化している。ビジネスモデルとしては、ミュージックセキュリティーズが第二種金融商品取扱業者として匿名組合契約を締結し、出資・分配の仲介を行う形をとっている。契約主体はあくまでも投資家と事業者であるため、投資家の情報は事業者にも帰属する。それは貴重な今後の顧客リストにもなる可能性を秘めている。この点は、事業者にとって大きなメリットといえる。

売上分配の方法としては、事業ごとに売上に対する分配比率を定めている。利益に関係なく売上に対する分配比率である点が、事業者にとってはリスクもある。そのため、前述のように事業計画の精度も重視している。

こうしてセキュリテは、これまで募集総額 75 億円程度、事業者数 533 社、ファンド組成本数 802 本（地域別内訳は近畿 27%、東北 19.5%、南関東 10%等）、償還済ファンド数 285 本、連携金融機関・パートナー約 100 社、連携自治体数 30 以上という規模に至っている。

5. セキュリテ投資家の特徴

セキュリテ投資家の属性は、年齢層は 40 代（27%）が最も多く、次いで 60 代（25%）、50 代・30 代（いずれも 22%）と続く。性別では男性（65%）の方が女性よりも多いが、これは夫婦または家族で参加している場合に、夫が代表者になる場合が多いためとみられる。住所は首都圏（東京、神奈川、埼玉、千葉）が約 50%を占めており、次いで大阪（6%）となっている。

投資の動機は、割合の高い順に、仕組（個別の事業に投資できる）に共感したから（37%）、事業を応援したいから（31%）、事業者の考え方に共感したから（12%）等であり、「共感」「応援」で 80%を占めている。これらを目的とする投資家が多いのがセキュリテの強みである。また、投資家が出資する時点で、その事業支援に対する目的意識が高い状態であるため、事業者が投資家に対する積極的な情報発信を行い、その意識を保ってもらうことが重要となる。

6. 投資家と事業者との交流の場及び事業者同士のつながりも提供

ミュージックセキュリティーズは、投資家と事業者との交流の場（説明会や工場見学、現地訪問ツアーなど）や、事業者同士のつながり（複数事業者による合同ツアー開催など）の提供も行っており、資金面以外のメリットの創出にも力を入れている。

7. 自治体との連携実績

セキュリテは、30 以上の自治体と連携しているが、そのほとんどは、事業者がミュージックセキュリティーズに支払う手数料を自治体が補助する形をとっている。自治体の場合、支出した補助金に比して非常に大きな事業を産み出すことが可能である点及び全国の投資家から広く投資を得られる点が大きなメリットとなっている。事例として、兵庫県の平成 26 年度「キラリひょうごプロジェクト」では 8,677 万円の資金が集まったが、その内兵庫県内の比率は 28%（2,467 円）であり、72%は県外から集まっている。県外から広く投資を集めつつ、同時に全国に特産物等をアピールする宣伝効果も得られている。

8. 活用事例

特に順調に投資を確保している事例として、事業者が世界のコーヒーの流通を変えるという志のもとに、南米で現金払いによって高品質のコーヒー豆を入手し、おいしいコーヒーを提供している「丸山珈琲の厳選コーヒーファンド」や、事業者が地域活性化の取り組みの一環として無農薬レモンと広島の日本酒を融合させたスパークリング酒を販売している「広島三角島オーガニックレモンファンド」などが、投資家の共感を得て、成功している。これらは、セキュリテの特徴的な事例である。

以上