

クラウドファンディングと都市経営  
多様化する資金ニーズへの活用とブレンド・ファイナンス

日時：2021年5月7日（金）18：30～21：00（リモート）

講師：ミュージックセキュリティーズ株式会社 取締役 渡部泰地氏

【佐野先生より クラウドファンディングについての説明】

クラウドファンディングとは、当該事業に“共感した”不特定多数の人々がインターネットを通じて小口資金を集める仕組みの事である。英語では、“crowdfunding”という。クラウドファンディングは『寄付型』、『購入型』、『投資型』と3つのタイプがある。何れも社会的リターンを求める一方、経済的リターンの方法が異なる点に特徴がある。『寄付型』では、経済的リターンは無いが事業者から手紙など感謝の気持ちが贈られる。『購入型』の経済的リターンは物やサービスとなる。ネット型通販と同じようなものもある。『投資型』（第二種金融商品取引業者又は第二種少額電子募集取扱業者のみ取扱い可能商品）の経済的リターンは金銭（配当）となり、上手いかなければ返金が無いこともある。『投資型』のなかにファンド出資があり、本日はその仲介業を営むミュージックセキュリティーズ(株)の渡部さんにご講演いただく。

1. ミュージックセキュリティーズ(株)の会社概要

2000年創業、音楽事業における資金調達からスタートし、ミュージックセキュリティーズという社名である。これまでの資金調達は一般的に銀行からの融資やVCからのエクイティファイナンス、補助金の活用が多く、これらの資金調達手法だけではなかなか流れにくい事業も多く存在する。音楽家も現状の金融から排除されアクセスできないことも多く、それでも素晴らしい音楽を生み出す音楽家への制作や活動資金の供給を実現することに着目した。最近では、SDGsに代表されるような社会課題の解決に関心を持つ投資家が増えてきており、個人だけではなく法人の投資家も増えてきている（現在14万人の投資家が登録している）。メニューとしては、主にはファンドであるが、寄付+ファンド、EC+ファンド、国立大学の寄付などもある。PFIへの活用や、地域に現地法人を設立するなど、自治体との連携実績もある。昨今は多種多様な資金ニーズへの対応を考え、補助金や融資、クラウドファンディングなどを融合し、その事業に最適な割合で活用するブレンド・ファイナンスのニーズも増加している。これまでの活用実績は、ご利用事業者数612社、ファンド組成本数は911本で、全国の投資家から共感性の高い事業へ資金を届けている。また、提携先金融機関が81社あり、各支店の取引先をご紹介いただき事業を拡大している。金融機関としても、本業である今後の融資へつながる可能性も出てきており、連携が増加している。

2. 利用ニーズの多様化

ミュージックセキュリティーズ創業時の2000年以降は他に同様な資金調達手法を提供する企業もいない状況であった。音楽ファンドからスタートし、2007年に日本酒蔵や飲食店のファンドを組成する。音楽のみならず、様々な事業においてご活用いただける資金調達手法であると実感し、プラットフォーム「セキュリテ」をスタート。2011年東日本震災後にいわゆるクラウドファンディングという言葉が聞かれるようになり、以後〇〇型という分類がなされ、それぞれ〇〇型に特化したプラットフォームが登場

する。2019年にはクラウドファンディングという名称を使用しないプレーヤーが登場する。昨今では新型コロナウイルスの影響を受けた主に飲食店事業者が活用する事例も増加した（クラウドファンディングの手法を用いた先払い型チケット販売）。ミュージックセキュリティーズでは、2020年からは多種多様な資金ニーズへの活用事例が登場し、様々な資金調達手法を各事業に最適な形で提供するブレンド・ファイナンスのご提案も積極的に行っている。

### 3. 事例紹介

#### ①長野県にある丸山珈琲

長野県にある丸山珈琲は、南米などでの豆の買付や店舗展開に必要な資金調達を実施し、生産者への支払いタームを改善し、現地の高利貸しなどの改善にもつながる社会的インパクトの高い事例である。支払いタームを先払いの形で継続することで、リスクを抱えることになるが、ファンドを活用し、継続することによって、現地生産者からの信頼も高まり、丸山珈琲により品質の良いコーヒーが集まる仕組みとなった。

#### ②サガン鳥栖（J1プロサッカーチーム）育成事業応援ファンド

サガン鳥栖（J1プロサッカーチーム）育成事業応援ファンドは、アカデミー事業（育成事業）に特化した投資であり、1億円を募集している。トップチームではなく、すぐに大きな収益をあげていくことが難しい育成事業を応援するためのファンド。チーム運営側との連携もちろん、アカデミー出身でトップチームでも活躍する選手との連携も生まれている。

#### ③大阪府あまみ温泉南天苑ファンド

大阪府あまみ温泉南天苑ファンドは、高付加価値で顧客単価が高いプランを提供する目的もあり、離れを造り、露天風呂付き客室に改装する費用として活用された（本館は有形文化財であるため、簡単に改装できない）。この離れは一泊10万円の部屋となったが、結果的に高い稼働率となり、本館の稼働率向上にも貢献している。

#### ④大正水辺のターミナルタウン構想ファンド

大正水辺のターミナルタウン構想ファンドは、㈱RETOWNが2019年秋から複合施設「TAGBOAT TAISHO」を開業し、人口減少など複数の課題を抱える大阪市大正区の地域課題解決に貢献する事例である。現在は電車が主な手段であるが、新しい交通インフラとしての役割もある。投資家特典としては大正からUSJ間の新たな交通手段として乗船フリーパスがある。普段USJへの来場には車か電車を利用している方が多いなか、船上で観光しながら向かう事ができる。

#### ⑤北海道三笠市 TAKIZAWA WINE ファンド

北海道三笠市 TAKIZAWA WINE ファンドは、自社ワイナリー建設に必要な費用を調達した。事業の魅力を発信することで全国から多くの出資者を獲得、満額調達を達成した事例である。苗木を仕入れてからワイン用に利用できる葡萄を収穫出来るまでには数年が掛かり、その間、その苗木を使用する事業では売上があがらない。ファンドを活用することで売上が上がるまでは分配する必要がないので、事業者も

苗木から育てるワイン造りが可能となる。また、ワイナリーツアーなどの企画を行い地元へ貢献することにも寄与した事業でもある。

現在は新宿伊勢丹店でも TAKIZAWA ワインを取り扱うなど、非常に人気も高くなっている。投資家も多くの人が購入されており、顧客の獲得にもつながっている。

#### ⑥しなの鉄道車両更新応援ファンド

しなの鉄道車両更新応援ファンドは、しなの鉄道における車両更新費用の一部を調達。しなの鉄道は第三セクターであり、国や県など自治体からの補助金で費用の3分の2を賄うことが可能である。残りの自己負担分の3分の1のうち、5,000万円を調達した（サービスの購入と合わせたブレンド・ファイナンス）。第三セクターは、自治体の補償によって金融機関が融資を行うことが多いが、税金を負担することであり、結果的にリスクを地元住人が負っていることにもなる。コロナ禍における自治体収入減が見込まれる中、従来の補助金や損失補填型融資依存へのリスクを減少させる。個人には『半分投資、半分購入』による仕組みを活用し人気の観光列車ろくもん食事付きプランを販売、また『購入』部分には鉄道ファン向け部品取りイベント参加権もあり、幅広い層からの募集を行った（鉄道会社しかできない独自サービス、お金に替えられない価値があり、SNSなどで話題にもなった）。

#### ⑦広島県におけるがん検診推進 SIB ファンド

広島県におけるがん検診推進 SIB ファンドは、がん検診受診率増加が目的であり、民間企業にがん検診推進業務を委託し、費用は集めた資金を活用する。がん検診の受診率が上がり従来がん治療などに掛かっていた医療費（税金）が下がれば、その下がった分を成果として一部を投資家に分配する仕組みである（ブレンド・ファイナンス、銀行融資+ファンド《個人+法人投資家》）。

#### ⑧熊本地震被災地応援ファンド

熊本地震被災地応援ファンドは、2016年に発生した熊本地震の被災から復興を目指す事業者へ共感し、投資家から資金調達を行う事例である。熊本県、熊本大学、熊本商工会議所連合会などが連携協定を結んでいる。地震が発生する前に融資を受け、地震後にローンだけが残る二重ローン問題に対して、ブレンド・ファイナンスを利用し、投資と寄付をセットして復興に必要な資金調達に活用した。具体的な事例として、【地熱発電所ファンド】、【『日本の食を守りたい』ろのわファンド】、【熊本阿蘇竹楽亭武あかりファンド】など。

#### ⑨かながわ SDGs アクションファンド

神奈川県と SDGs 推進に係る連携協定を結び、かながわ SDGs アクションファンドを設立する。SDGs に取り組む企業向けにファンドを設立し、SDGs へ貢献する事業へ必要資金供給を行っていく仕組みである。社会的リターンを指標化し、投資対象事業による SDGs への貢献を可視化する。

#### ⑩山形市の屋内型児童遊戯施設整備拡充による PFI の活用

山形市の屋内型児童遊戯施設整備拡充による PFI で必要となる事業資金のうち、自主事業に必要な資金の調達を行う。社会的リターンのイメージは今回の事業により障害を持った子供が遊べる数の増加、地元食材の活用量などが想定される。

⑪佐賀県上峰町のイオン跡地の LABV

佐賀県上峰町のイオン跡地の事業化に LABV 方式を活用。ミュージックセキュリティーズ株式会社はファイナンシャル・アドバイザーの立ち位置で参画している。町は土地を提供（現物出資）し、加えて民間企業が出資を行い、50 対 50 の持ち分として一体となって事業を行うモデル。跡地一帯にスーパーマーケットや農産物直売所、賃貸住宅や町体育館施設などを集約する「中心市街地活性化事業」を掲げている。補助金や融資、インパクト投資、寄付など様々な調達手段を活用するブレンド・ファイナンスをアレンジする想定。

⑫ミュージックセキュリティーズ株式会社 100%子会社となる株式会社ボールパークシティの設立

北海道北広島市と包括連携協定を締結し、ミュージックセキュリティーズ(株)100%子会社となる(株)ボールパークシティを設立した。北広島市は 2023 年に日本ハムファイターズの本拠地となるボールパークの建設地として決定している。地元の企業や北広島市でチャレンジしたい事業者へのファイナンス手段の提供や、地元の機運醸成にも取り組むモデルである。

⑬九州フィナンシャルグループと合弁会社設立

ミュージックセキュリティーズ(株)は九州フィナンシャルグループと合弁会社を設立し、クラウドファンディングの手法を用いて、九州の特徴ある産業や中小企業者に対して積極的な成長マネーを提供し地域経済の発展を応援する事業を行う。

⑭産学官連携事業の事例

産学官連携事業の事例として、大学のボトムアップ型の研究維持と発展を目指す大学連携プロジェクトがある。大学での研究費用は足りておらず、寄付による調達と大学発ベンチャーへは投資による調達スキームを提供している。研究によってどのような経済的リターンと社会的リターンがあるのか、研究そのものに共感を頂いた方に投資を頂く。事例として、京ダイアグノスティクス(株)は京都大学医学部研究科の研究成果をもとに設立された京都大学発ベンチャーである。日本で罹患患者が多い大腸がんに対し個別化治療を実現するための医療サービス開発を進めている。事業化するまでに掛かる資金を募集した。

4. 質疑応答

Q1. 現在市役所に勤めており、今年度ボランティアや地域の課題に対して補助金を出すことや、SDG s 推進課を作る予定である。公益性の見える化、世の中の貢献度について市が選択する基準は何であるのか？また、「①スキームを用意し補助金として交付するのか？」「②投資型ファンドとして手数料を市が負担するのか？」などについてご相談したい。

A. 講師

ご相談に乗らせていただきます。

A. 佐野先生

クラウドファンディングにおける自治体との連携は様々な分野で使える。クラウドファンディングは、地元の事業者が補助金や融資とは違う形の資金調達をできることにつながるとともに、ファンを作る、愛着心を高めるという効果もある。自治体が補助金等を支給し事業者が仲介業者に支払う手数料負担を軽減してあげることで、政策実現を図る重要なツールにもなり得ると認識してもらいたい。

Q2. ファンや出資者を募る上で、広報の仕方や苦労された点を知りたい。

A. 講師

資金を集める募集期間は半年程度設けている場合が多い。

募集の進捗状況が芳しくない場合は、打ち出す点を事業者と再度相談し、画像や文章を修正して再度告知をしていくことも行っている。

楽天証券との連携は、会員獲得や投資家獲得につながる大きな連携で、広報としてもしっかりプレスリリースを練って対応した。過去にカンブリア宮殿で放映された際の反響も大きかった。

募集する際の広報としては、会員に向けたメルマガであり、連動した SNS も会社アカウントから行っている。それをみて投資してくれる方が多い。

Q3.

- ① 事業に共感するというのは理解できるが、最終的に出資する段階においては事業者が信用できるのがポイントとなる。与信管理についてはどのようにしているのか？
- ② 事業計画について、事業が始まってからのモニタリングは？
- ③ 全てが成功例ではないと思う。頓挫した案件があれば教えて欲しい。

A. 講師

- ① すべての企業について、デューデリを行っていることに加え、地元金融機関と連携し担当者にもインタビューを行うことなどを行っている。また、必ず実際にお会いし、お話を伺いながら共感性や事業性をヒアリングし、自社の2回の審査で検討している。また、必要資料を頂く際やご質問などのコミュニケーションも大切にしている。
- ② 事業開始後、モニタリングを行っており、1ヶ月に一度の投資家への対象事業売上報告及び事業状況の報告を行って頂いている。
- ③ 倒産、事業終了はある。

A. 佐野先生

倒産した場合には出資金が一銭も戻らないこともあるが、事業が計画どおりに進まず投資額以上のリターンがなされずに一部だけリターンされるパターンもある。例えば3万円を出資し、2万5千円だけリターンがあるケースであるが、その場合でも、特典として当該事業で生産された商品をいただけるので、それを含めると元が取れていることが多い。

Q4.

- ①投資家の意見がマーケットの視点から組み入れる事が可能であれば、提供できるサービスが増加し柔軟なマーケティングができるのではないかと。
- ②地方が人口減少している中、海外からの投資は考えていないのか。

A. 講師

- ① 投資家やマーケットの意見を踏まえ、事業者が業態を変更するなどの事例もある。事業計画の変更はしない前提であるが、例えば、当初飲食店の主菜に鶏肉を使ったメニューで展開しようとしていたところ、魚を中心とした業態に変えた事例もある。

A. 佐野先生

- クラウドファンディングはその企業や商品のファンになるためのツールでもある。ファンになれば、そこで作られた商品を購入してくれる、宣伝してくれる、商品の改良点を伝えてくれ商品のブラッシュアップにつながるという効果生まれる。ただ、最後の商品の改良点を聞き商品のブラッシュアップにまでつなげるところにまでは至っていない事業が大半であり、そこまで実現できればさらに良いツールになるのではないかと思う。
- ② 外国人投資家を入れていきたいと考えているが、税制の問題で実現が難しい状況ではある。ぜひ今後海外からの資金も供給していきたい。実績としては、京都大学とフランスが共同研究を行うための資金を、海外からの寄付も受け付けた。今後はポイントを活用した投資も実現したいと考えている。

以上