

【テーマ】 クラウドファンディングと都市経営

～共感を通じた資金調達を活かす企業や自治体連携～

【日時】 2023年5月26日(金) 18時30分～21時20分

【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

#### イントロデュース

クラウドファンディングは、当該事業に共感した不特定多数の人々(群衆)から、インターネットを通じて小口の資金を集める仕組み。①寄付型②購入型③投資型の3形態がある。投資に対するリターン(報酬)には①社会的リターン②経済的リターンの2種類がある。

### 1. ミュージックセキュリティーズ社の沿革

2000年にアーティストのための金融を目的にミュージックセキュリティーズ社を創業し、音楽ファンドからはじまり、現在は各地の様々な事業者の資金調達に展開している。アーティストは権利がとても大切(お金を出した方が権利を持つことが大半)であり、権利をアーティストに残したまま、必要な資金を調達できる方法として立ち上げたのが音楽ファンド。その後日本酒造のファンドをスタートさせ、2009年に投資プラットフォーム「セキュリテ」を立ち上げた。2011年ごろからクラウドファンディングという名前がではじめ、2013年ごろからクラウドファンディングのプレイヤーが増加、様々な類型に分類される。現在のミュージックセキュリティーズ社は金融的なアプローチを得意とし、ファイナンスニーズの多様化に対応している。寄付、補助金、ファンド、融資など融合したファイナンス(ブレンドファイナンス)を、事業の特性に沿って提案している。

### 2. ミュージックセキュリティーズ社の特徴・実績

従来の資金調達方法(融資・VCなどからの投資・補助金)だけではまわりきらない案件を手掛けることが多い。投資型クラウドファンディングの長所は、個人(家計)や法人からの資本性の資金調達でありながら、①議決権に影響しない②元本保証・個人保証不要③事業の成果から分配することの3点である。例えば、酒造会社が「大吟醸のためだけ」に資金調達することも可能である。なお財務諸表上は、貸方に匿名組合預り金と記載される。

投資家は高利回りや株主優待ではなく共感(社会的課題の解決)で出資することが多い。20年間の事業実績として、登録投資家数は約14万人(1位 東京26.0% 2位 神奈川11.6%)、ファンド組成本数950本、ファンド募集総額111億円を誇る。なお投資の平均単価は5万円程度の小口で、20万件の投資件数にもものぼる。

ミュージックセキュリティーズ社の従業員数は約30名で、主な顧客の紹介ルートは、全国の連携金融機関85社である。更に53自治体との連携実績も有する。

2020年より楽天証券と連携し、証券会社顧客へのファンド販売連携を開始した。以降、市場証券との連携にも取り組んでいる。

### 3. インパクト投資スキームと社会的リターンの定量化

インパクト投融資が普及する中、社会的インパクト（＝アウトカム）の可視化（定量評価）にも取り組んでいる。ミュージックセキュリティーズが提供する資金調達は、いわゆるクラウドファンディングとはことなり、共感を通じたファイナンス手法である。そのため、社会に対するポジティブな成果（社会的リターン）を定量的に示す指標を独自の手法で設定し、出資者に開示している。今後は社会的リターンと経済的リターンの最大化を追求していく。

### 4. 事業者の資金調達事例

#### （1）株式会社丸山珈琲

南米のコーヒー豆生産者を苦しめる商習慣（代金回収の長期化）について、問題解決を図ることをアウトカムとした。生産者へ先払いする資金をクラウドファンディングで集め、実質後払いにできた事例である。課題解決を図った結果、高品質な豆の調達が可能になり、事業の本質である「美味しい珈琲を提供する」ことができた成功例。丸山珈琲には通算でファンド8本を組成、投資家数は約3,300名となり、平均償還率は107%に達した。

#### （2）登別グランドホテル

資金用途はサウナ施設建設資金。コロナで大打撃を受けた登別の地域振興をアウトカムとするため、日帰り入浴のみを対象事業とした（登別の他の施設でお金を落としてもらうことが目的）。また新たな法人顧客獲得を目指し、ワーケーションプランも新設した。日帰り入浴客数やワーケーションプラン利用数は、アウトプットの測定が容易であることもポイントであった。結果は募集金額75百万円中、趣旨に賛同した法人から約50百万円の出資があった（法人は北海道内の企業が多かった）。

#### （3）第3セクター鉄道（しなの鉄道株式会社）

老朽化した車両を新型車両に更新する費用として、ECと投資を組み合わせる手法を活用した事例で、CO2排出削減量を社会的リターンとして定期的に公表した。地域振興をアウトカムとするため、定期外収入をファンド対象事業とした。個人投資家、特に全国の鉄道ファンにも訴求するため、個人にはEC部分を50%付与した（会計上50%が売上となり、50%が投資分となり運用）。

しなの鉄道と取引のある信金（上田信金）が出資に応じ、地元紙にも取り上げられた。なお出資した法人は全て長野県内の企業。一方個人は大半が県外の投資家であったため、狙いである県外のファンの巻き込み（ファンの獲得）も果たすことができた。

#### （4）株式会社中善酒造店

試飲スペースで飲食業を開始するための資金として、事業再構築補助金の自己資金部分と、

もう少し資金があれば本当は実現したかったことをミュージックセキュリティーズの仕組みで資金調達した事例である。アウトカムは、地元農家からの酒米の仕入れを増やすことに設定した。地元以外にほとんど販売しておらず、知名度のないブランドだったにもかかわらず、投資家の共感を集めることができ、9割以上は県外からの投資となった。

## 5. 産学連携事例

企業のクラウドファンディングと異なり、大学の寄付集めは、経済的リターン0 社会的リターン 100 であることが特徴。京都大学との連携事例では、寄付者への特典として、感染症の権威の先生の講義を付与したこともあった。ドクターとフランクに会話できるような特典もあった。大腸がん患者の個別化医療にチャレンジする大学発ベンチャー（京ダイアグノスティックス株式会社）が、事業資金をファンドのスキームで調達した事例もある。

## 6. 自治体との連携事例

### (1) 山形市

PFI 事業（児童遊戯施設整備事業）の自主事業部分の資金調達（ブレンドファイナンス）を提案している。ある程度事業構想が固まった後に協力会社として参画したため、現在もデイスカッションを継続し、自主事業での活用を検討中。

### (2) 佐賀県上峰町 LABV (Local Asset Backed Vehicle) スキーム

LABV は、行政の現物出資と民間企業の現金出資を組み合わせた官民共同事業体のことである。閉店後のイオンの土地と建物を町が無償で譲り受け、跡地一帯を商業施設、住宅、公共施設などの「中心市街地」に変身させるプロジェクトを立ち上げた。ミュージックセキュリティーズはFA（ファイナンシャルアドバイザー）としてプロジェクトに参画し、これまでの知見を生かしたブレンドファイナンスを提供する計画。町がふるさと納税で集めた潤沢な資金を、CGF（credit guarantee finance）スキームを活用し、LABV に貸し付けることで、域内で資金を循環させることが狙いである。

類似した事例では、岡山県玉野市でも、競輪事業の潤沢な収入を原資にブレンドファイナンスを提案し、域内に資金を循環させる取り組みを行っている。

## 7. 大阪・関西万博に向けた取り組み

TEAM EXPO2025 のプロジェクトパートナーとして、博覧会協会とSDGs 共創包括連携を締結した。今後は大阪府下の自治体と連携し、社会課題を解決するためのブレンドファイナンスを実施して、域内の資金の循環を目指したいと考えている。

## 質疑応答

Q1:

①クラウドファンディングを利用して返済できなかった場合ペナルティは無いのか？

②不特定多数から資金を集めるリスク。たとえば反社会的勢力が関与する可能性は？

A1:

①返済できなくてもペナルティはない。原点はアーティスト育成の事業者目線であり、投資家目線ではない。契約上もペナルティはないことにしている。ただ、資金使途監査は厳正に行う。目的外使用は認めない。

②反社会的勢力チェックは資金の出し手、受け手とも厳正に行う。

Q2:

事業運営や経営にコミットしているのか？

A2:

していない。可能な限りのサポートや伴走は行う。ファンド条件設計の肝となる事業計画作りやファンドの条件設計書は、事業者と綿密に相談する。

Q3:

① ビジネスモデルが知りたい。どうやって収入を得るのか？

② 自治体連携に私の出身地（稲美町）があったが、何を連携されているのか？

A3:

① 事業者から受け取る手数料は2種類で、設計料と運営監査手数料。最初に設計料として募集額の10%をいただく。ランニング費用は年10万円。投資家からは8%の手取料をいただく。購入型クラウドファンディングでは投資家から15~20%の手取料を取るのが相場である。

② 稲美町との連携では、クラウドファンディング設計料の一部を自治体が補助している。

Q4:

SDGsウォッシュなどが問題になっているが、SDGsの真正性をどう判断している？

A4:

事業者は金融機関からの紹介が8~9割であるため、そこである程度信用が担保されている。また面談時にも、きちんと事業内容について確認している。

Q5:

大学への出資の動機はどんなものが多いか？

A5:

医療関係者が後進の育成のために行う場合や、資産豊富な篤志家などが出資するケースが多い。

以上