

特集

コメント2

「セキュリティ被災地応援ファンド」

小松 真実（ミュージックセキュリティーズ株式会社）

ミュージックセキュリティーズの小松と申します。よろしくお願い致します。

まず、弊社はセキュリティ被災地応援ファンドを運営しておりますが、なぜミュージックセキュリティーズがセキュリティ被災地応援ファンドを立ち上げたのかというところに簡単に触れさせていただければと思います。

弊社は2000年12月に創業したファンド運営会社で、資本金50万円で立ち上げ、ミュージシャンを応援するため、証券化事業と音楽事業を始めました。現在では資本金が1億7千万となっています。

もともと、私自身も音楽をずっとやっておりました。ミュージシャンが独り立ちしていくためには資金が必要で、そのためにはメジャーな音楽レーベルに所属しなければならないという時代でした。しかし、それもなかなか難しいことも多々あるので、会社に依存しなくてもミュージシャンが自分で活動のための資金をファイナンスできるような仕組みをつくろうと思い、その武器を提供するような会社をつくりたいと思って立ち上げました。

武器とは、最新のインターネット技術であり、金融技術ではないかと考えました。2000年当時はインターネットがどんどんブロードバンド化している時代でもあり、また、旧証券取引法で株式手数料自由化の時代で、次々と証券会社が立ち上がる時代でもありました。それに合わせてインターネットでファンの力を結集していこうということと、経営の技術でファンドをつくっていこうということで、ファンとファンドを合わせていこうと立ち上げました。

ミュージシャンが、資金調達を行える仕組みとして、会社に依存しなくてもやっていけるようなインディペンデントなアーティストをつくり出していこうと思っています。今ではオリコンチャートの3位に入るなど非常に人気のあるアーティストも出ておりまして、一つの事例ができてきたのかな、と思っています。

音楽ファンドをずっとやってきたなかで、インディペンデント志向というのはアーティストだけでなく、あらゆる事業者の方にとっても同じなのではないかな、と考えるようになりました。例えば、銀行だけに頼った形でいいのかとか、どこかの取引先に偏りすぎていいのかとか、ということです。どこかに依存してしまうのではなく、本当にインディペンデントになっていくために、こうした仕組みを使っていただきたいと思います。

2006年から様々なお話をいただいて音楽以外のファンドを始めましたが、一番大きな転機になったのは2007年の純米酒ファンドです。政策投資銀行から埼玉県神亀酒造さんという酒

蔵さんをご紹介いただいて、組成させていただくことになりました。

全国的に日本酒の酒蔵さんはあまり景気がよくなく、廃業してしまうところが多くあると聞きました。その大きな理由は、銀行からの借入れがなかなかできなくなり、融資を折り返せずに潰れてしまうからだということです。

また、日本酒マーケット自体が次第に縮小しています。我々の世代では、日本酒は飲むと何か具合が悪くなったり、頭が痛くなったりするから飲まないという人が多いと思います。その原因として、醸造アルコールが入っていることが多いからと言われています。醸造アルコールを混ぜることで、お米の量を減らし、原価率を下げることができます。また、大量に一定の味のものをつくるために、うまみ調味料など様々なものを入れて同じ味にするということはある話だと聞いています。こうしたことによって、よくないお酒でおいしくなくなり、皆飲まなくなるという悪循環が起こります。これを断ち切るために、まとまったお米をファンドで買っていていただき、クオリティーの高い純米酒をつくっていただく。一時期は大変かもしれませんが、ブランドを建て直していただくお手伝いをするのが大切ではないかと考えました。

全国各地の酒蔵さんのお話を聞いていると、日本の食文化のかなり中心的な役割を純米酒もしくはこうした発酵系の食品が担っているということです。食品を発酵させるには時間がかかります。例えば、熟成に1年間かかるものに対して、銀行からお金を借りて来月から返済が始まるようなファイナンスでは、どうもマッチしないということになります。であれば、しょうゆのメーカーやお酢のメーカー、あるいは、お米をつくる人たちも大事なのではないかとということで、農業ファンドなどいろいろ始めたのがこの頃ということです。

法律も変わって第2種金融商品取引業者に登録した2008年から様々なジャンルへと広がったので、それをポータルサイトにしたのがこの頃となります。

弊社の証券化事業の特徴ですが、とにかく小口で集めるということです。それはなぜかといいますと、同じ1千万円のファイナンスであっても、1社が出した1千万円より一人1万円で千人から集めた1千万円の方が、これだけソーシャルメディアが普及している時代なので、価値が非常に高いのではないかと考えるからです。後で口コミで言い出しっぺになってくれる方々ですし、当然お客さんにもなってくれる方々なので、そうした方を集めていくためにできるだけ小口で集め、一人当たりの上限も決めています。

会員の特性は、だいたい男性が66%で、女性が33%です。男性の方が多く、30代から40代の方が半分ぐらいになっています。少し若いという感じです。

一番の特徴は、ファンドではありながら、株式を取得するようなファンドではなく、あくまでも事業単位でファンドをつくっていくというプロジェクトファイナンス型のファンドになっていることです。なぜかといえば、株式を取得してしまうと経営権にタッチしてしまってインディペンデントではないということ、弊社は独自の経営スタンスを持っていただき、やりたいことをこだわりを持ってやっていただくための資金調達のお手伝いをしたいということでやらせていただいています。あくまで事業単位で、音楽であればCD単位とか、お酒であればボト

ル単位、ラベル単位というようになります。

もう一つの特徴は金銭のリターンです。商品やサービスの売り上げの一定比率を分配していくということに加えて、一定の条件下で現物分配を設定しているということもあることです。お酒のファンドであれば、お酒が半分しか売れなくて在庫が残ったら、在庫のお酒でお返しする、ということです。酒好きの方が多いので、その方がうれしいと言ってくださっている方も多く、「全然、損しない」ということになります。

また、金銭的な価値以外のリターンもあります。事業に参加すること自体に意味があるということです。事業の成長に1口1万円でも関わって、ステークホルダーになるということであったり、会社の経営の応援団になるということ自体が新しい会社との関わり方ではないか、ということです。その証としてCDジャケットに名前が載るとか、先ほどの熟成中のお酒では非売品のもの、例えば3年間寝かせたいお酒を、1年ごとに投資家の方に送り、味の変化を楽しんでいただくということを行ったりしています。あとは酒蔵見学会もやって、何をどうこだわってこの味になったのかということ、実際につくっている人に聞きながら飲めるというのは、ファンドに投資している方の醍醐味ではないか、と思います。

金銭のリターンと金銭的な価値以外のリターンの両方のリターンを最大化し、出資者の参加した価値を高めていくことで、今まで、例えば銀行からは、昔はスコアリングに基づいて財務状況が悪いから一銭も貸せない、といった会社であったとしても、このように非常に良い事業を行っていてファンがいっぱいいるのであればファイナンスができる、ということを実現しているのかなと思っております。

実績についてですが、現状で150本のファンドを立ち上げています。大きくは20分野です。音楽や純米酒の酒蔵のファンド、海外の事業というのは、海外のマикроファイナンス機関向けのファンドもやっています。またアパレルというのはジーンズなどです。岡山県の桃太郎ジーンズは新しい商品開発をしました。2011年に『カンブリヤ宮殿』でも紹介された今治の池内タオル株式会社があります。農業や林業などもあります。林業も比較的、効率的な経営をすることによってサステナブルなビジネスを築くことが課題となっていますが、そうした課題を解決することを目的としています。また、iPhoneアプリのファンドやJリーグのチーム「東京ヴェルディ」です。あとは地域のキャラクターです。鳥取県の境港で、水木先生の作品の『妖怪だるま』を、デザイナーのnendo（ネンド）という方々が制作しています。ガラス工芸ファンドというのは滋賀県の黒壁です。滋賀銀行から地域の街づくり会社として有名な株式会社黒壁をご紹介いただき、ちょうどNHKで『江』を放送していたのに合わせてファンドをつくりました。

ミュージックセキュリティーズは、こだわりのあるアーティスト的な方々のファンドづくりをずっと行ってきました。3月11日があり、セキュリティ被災地応援ファンドをやっていこうと思って今に至ります。

大きな仕組みは、弊社が金融のライセンスを持っている会社なので、取扱業者になります。

そして、こうしたファンドを使ってみたいという事業会社は、弊社に金融商品の販売を委託していただきます。全てインターネットで完結した仕組みです。大事なのは、出資者の方に消費者にもなっていただけるような取組、あるいは、消費者の方に出資者にもなっていただけるような取組を促すことで、この事業自体も成長の可能性をもったファンドになることです。

セキュリテ被災地応援ファンドの取組について申し上げますと、やはり被災地の復興のためには事業の復興、従業員の方の雇用、地域の活性化が必要です。そのために、今必要なのは、事業を復興するために必要なリスクをとともに負担できる資金ではないかということです。

地震の時からいろいろと皆で考えました。ある種、支援的なフェーズが必要な場合はたくさんあるものの、同時に前向きに、今だからこそ乗り越えて頑張ろうという方も一部いらっしゃるのではないかと思います。先ほど、先生がおっしゃったように、陸前高田の八木澤商店さんもそういう方の一人だと思いますが、そうした方々が必要なお金を、必要なタイミングで真っ先に集めていくことが大事なのではないかと考えました。弊社は、本業を通じた長期的なコミットメントを、セキュリテ被災地応援ファンドを通じて実現していきたいと考えています。

今までの話でもたくさんありましたが、地域の復興には事業の復興が不可欠です。弊社は、ここにフォーカスして支援していきます。やはり会社がないと雇用がなくなり、住民もいなくなります。地域では、住民がお客さんの場合が多いので、住民がいないと当然雇用も生まれず、お客さんもいないと地域の再生ができないという状況です。これをどこかでこ入れするためには、元気のいい、頑張っていこうという会社が真っ先に雇用を確保することを、弊社の方で何とかできないかというのを一緒にやっていくということです。

4月1日から被災地の方々と話し合いを始めました。これもツイッターで流れていた人たちとのつながりですが、地元のNPOや自治体職員の方と連携して、4月22日にプレスリリースを出しました。24日に気仙沼で記者発表会をしました。これもウェブサイトにて全て映像を載せていますので、お時間があるときに見ていただきたい。熱いコメントが入っています。

25日を復興の日と皆で決めて、まず4月25日は絶対にやろうと、25日に6ファンド、5月25日、6月25日とどんどん増えていき、9月以降、岩手県や福島県、北海道の事業者に参加いただいています。

現在、28ファンドを立ち上げています。北は北海道から南は福島県までです。マップは全てウェブサイトに出しています。ファンドの応募状況等も全部公開していますが、いま募集中のものが約9億5千万円で、実際に調達したのは6億8千万円、あと必要なのは2億7千万円ということになります。インターネットですぐに出資ができるようになっており、実際15社は既に募集が完了しています。

サポーター企業として、大企業の方々もサポートしてくださっています。例えば、日本マイクロソフト株式会社からサーバーを手伝っていただくなど、皆で力を出し合っています。

仕組みは、弊社はずっと匿名組員合出資という方法でやってきましたが、今回特徴的なのは1口1万円のうち5千円は応援金で寄付としました。5千円だけが出資金です。これは、今回

大きな被災に遭って土地や工場などの資産が流出し、賃借対照表が傷んでいる会社にとって、半分は寄付で使っていただくことで復興へのハードルが下がるのではないかと思います、最初から決めていました。

弊社は、この仕組み提供料を普段は頂きますが、今回は一切なく出資者の方からいただく500円の手数料でやらせていただき、あくまでビジネスとしてファンドをやっています。様々な資金の経路がある中で、寄付と出資と応援が全部一緒になったものを使っていただきたいという簡単な発想です。

メリットやデメリットは当然それぞれありますが、この直接投資の弊社のファンドの場合、半分は寄付なので復興のためのハードルを低くできるということです。売り上げに応じた分配でよいので、今回売り上げが上がりなればお金を分配する必要がないのです。あと、お客さんと直接つながることができるということもあります。

ただデメリットは、あくまでファンドで個人から集めていくものなので、金額や期間を何日までにということが決められません。だいたい、いつぐらいまでに集めていきましょう、という形になります。また、何百人、何千人からお金を集めるので、参加者への継続した情報提供がかなり大事です。何が、どれぐらい売れているのか、ということの開示が大事です。それは全部弊社のウェブサイトを通じてIR、投資家の方だけにできるような仕組みになっていますが、負担でもあり、導入のハードルとなることもあります。

これまでに15ファンドが全部集まりました。斉吉商店さんはテレビでよく紹介されていたと思いますが、1千万円を集めて既に機械を購入され、サンマを出荷いただいています。八木澤さんは、まずたれ工場の5千万円を1,627人から集められました。酒蔵の復興を支援するファンドもあります。

あと13ファンドが募集中です。一番人数を集めていらっしゃるのは石渡商店さんの「ふかひれファンド」です。気仙沼のふかひれの工場で1億円の調達を目指し、今9,500万円をお申込いただいております。皆様もご参加を検討いただければ幸いです。

後で、またパネルディスカッションのなかでも、いろいろ掘り下げていけるかなと思っておりますので、よろしくお願い致します。ありがとうございました。