

東北の復興 ～金融に何ができるのか～

ミュージックセキュリティーズ株式会社 社長 小松 真実
 (聞き手) 株式会社フィデアベンチャーキャピタル 社長 中濱 鐵志

あの東日本大震災から1年——被災地では少しずつ復興の動きが見られるものの、本格的な復興への課題が山積している。

本誌では大震災発生後、復旧・復興に向けての提言などを特集してきたが、今回は「東北の復興に向けた金融の役割」について取り上げることにした。被災地の事業者と全国の支援者を結んで復興をめざす「セキュリティ被災地応援ファンド（以下、応援ファンド）」を運営するミュージックセキュリティーズ株式会社社長の小松真実氏に、株式会社フィデアベンチャーキャピタル社長の中濱鐵志氏がお話をうかがった。

■ミュージシャンから企業家へ

中濱 「ミュージックセキュリティーズ」という社名は、小松社長がもともとミュージシャンだったことに由来しているそうですね。どのような経緯で、ファンド運営会社を設立したのですか。

小松 中学生の時に音楽を本格的に始め、21歳までは「音楽のプロになりたい」と思っていました。しかし、当時はメジャーでなければCDを出せない時代で、プロへの道は非常に狭き門でした。

そこで音楽をあきらめて、投資信託の会社でアルバイトをし、大学を卒業した2000年に音楽・金融・インターネットをキーワードにした会社を起こしました。

中濱 ご自身がミュージシャンのプロをめざしていたご経験がベースになった起業ですね。

小松 自分の経験から、駆け出しのミュージシャンが自ら資金調達してCDを出せる「小口・分散型」のファンドをつくりたいと思ったのです。大手のレコード会社からCDを出すと、どうしてもレコード会社の意向を重視した作品にならざるをえません。そうではなく、ミュージシャンが自分の作りたい作品を制作できる仕組みをつくりたいと思ったのです。

中濱 御社のファンドは音楽からスタートしましたが、その後、音楽以外のファンドにも広がっていきましたね。

小松 そうです。まず音楽ファンドを立ち上げましたが、06年にレストランのファンド、07年には酒蔵のファンドを立ち上げました。

日本各地にはこだわりのものづくりをされている方がたくさんおり、そのファンもたくさんいます。近年日本酒の消費量が減少し、廃業せざるをえない酒蔵が増えていますが、その酒蔵のお酒をこよなく愛する昔からのファンもたくさんいます。そこで、そのファンに酒蔵を支援頂くファンドを作り、いつまでもその酒蔵の酒を楽しめるようなお手伝いをしたいと思いました。

酒蔵ファンドを設立した時に地域のさまざまな方々と仲良くなったことをきっかけに、その際に出会った農家の皆さんを支援する「農業ファンド」が出来ました。その後、森林保全を目的とした「森林ファンド」



小松 真実 (こまつ・まさみ)

1975年、東京都生まれ。小学生時代に、バイオリンとピアノを習い始め、中学生で本格的にバンド活動をスタート。金融の仕組みを学ぶため、投資信託会社でアルバイトをし、アーティストを支援する「音楽ファンド」のビジネスアイデアを思いつく。大学卒業後、2000年12月に合資会社ミュージックセキュリティーズを設立。02年、株式会社へ組織変更。2012年4月現在、151のファンドを組成。100枚以上のCDを発売。早稲田大学大学院ファイナンス研究科修了。

の設立へとつながっていきました。

中濱 なるほど。人と人とのつながりからニーズを見だし、事業者とファンをつなぐというファンドの仕組みが生まれたのですね。

■長期的に関われる震災支援を

中濱 東日本大震災から1年が経ちましたが、震災後どのような思いで応援ファンドを設立されたのですか。

小松 被害の状況を知り、真っ先に「これは長期的に関わらなくては」と思いました。そこで、本業として支援できることはないかと考え、いままでやってきた「ファンド」を活用して「応援ファンド」をスタートさせた訳です。

応援ファンドは一口10,500円で、5,000円が寄付金、5,000円が出資する応援金、そして500円が手数料という構成です。投資家が投資したいと思う事業者を自分で選んで応援する仕組みです。

中濱 現在ファンドは何本取り扱っているのですか。

小松 30本、29社分のファンドで、業種は水産加工業、酒蔵、農業、造船業などです。投資家は約2万1千人で、目標額9億円のうち、7億円余りが集まっています¹。

中濱 事業者はどのようにして決まるのですか。

小松 はじめのうちは、被災地自治体や地域金融機関を通じて「被災したが、絶対立ち直って欲しい事業者」と紹介された方々です。また自ら手を挙げられた事業者もおります。

■投資家は30～40代の若い世代

小松 被災した事業者は、工場や事務所そして自宅を流された方が多く、バランスシートからは出資できるかどうか判断するのが難しい訳です。しかしながら、これらの事業者には実績や経験があり、そして何よりもお客様がたくさんいらっしゃいます。

応援ファンドによって、再建資金が集まれば、その資金で事業を再開し、そして製品をお客様に提供できるようになります。さらにその製品をみんなで購入することで利益があがれば、より早い復興へとつながります。

中濱 どのような方法で事業者とそれを応援する投資

¹ 2012年4月9日現在。

家を結んでいるのですか。

小松 当社の約5万人の投資家に、メールマガジンやウェブサイトを通じてお知らせしています。また、最近ではマスメディアを通じて当社の取り組みが紹介され、ファンドを知っていただく機会が増えました。

中濱 応援ファンドの投資家のねらいは、利回りだけではないような感じがします。投資家の皆さんの被災地に対する「何か具体的に応援したい」という気持ちが反映されているのでしょうか。応援ファンドの「見える形で応援できる」というのが投資家にとっての魅力だと思います。

小松 そうです。応援ファンドは大きな金額ではなく「できる範囲で、できるタイミングで投資しよう」と、思ってくれる投資家が多いのが特長です。

中濱 投資家の年齢層はどうですか。

小松 30代から40代の若い方が中心で、男女ほぼ同じ比率です。いわゆる富裕層の方ではなく、ごく普通の会社員が給料日に毎月1万円ずつ出資してくださっているというケースが多いです。

さらに応援ファンドでは、投資家に対して被災地を訪れ現地の様子を視察し、事業者と交流するツアーも提供しています。

中濱 東北の復興には、若さが必要ですから、そのよ



中濱 鐵志 (なかはま・てつし)

1941年、東京都生まれ。1964年株式会社富士銀行（現：みずほフィナンシャルグループ）入行。資金証券部参事役、国内営業店長を経て、1993年富士銀キャピタル株式会社（現：みずほキャピタル株式会社）専務取締役。2005年株式会社荘銀ベンチャーキャピタル チーフアドバイザー、2010年より株式会社フィデアベンチャーキャピタル 代表取締役社長。



応援ファンドの支援を受け、復興をめざす事業者
(写真：ミュージックセキュリティーズ株式会社)

うに若い投資家の方々から応援して頂いているのは非常にありがたいですね。

■「共感」と「支援したい」が投資の動機

小松 投資家にアンケートで「投資の目的」をたずねたところ、「利益が得られそうだから」と答えた方はわずか1%で、ほとんどが「事業が好きで応援したいから」という回答でした。

中濱 30~40代の方々には総じて「自分も参画したい」という思いが強いといわれています。一般的にファンドは利回りの良し悪しが基準になりますが、それだけでなく、「共感度」や「支援したい」というところが出資する人の心を動かすのでしょうか。

小松 投資家にとってどんな基準でどこを選ぶのかという、「選択の意味」が大事になっているのでしょうか。

ただし、当社としては皆様の善意に甘えてばかりではいけないと思っています。投資の半分の5,000円は寄付で、戻ってこないお金ですが、残りの5,000円はあくまでも事業への投資です。元本保証ではありませんが、この5,000円は「損してもいいお金」では一切なく、5,000円以上になって利息が出るようにすることが狙いです。

中濱 「損しても仕方ない」では長続きしません。長続きしてこそ新しい事業が生まれ、さらに新しい応援者につながり、東北の若い人の雇用にもつながっていきます。

■投資家の存在が事業者のエネルギー

中濱 震災復興は遅々として進まないように感じますが、被災地を実際に訪れ、事業者や地域の方々との交流されて、どのようなことを感じられましたか。

小松 被災地にはさまざまな状況の方々がいらっしゃるので、複雑な思いです。当社のファンドの事業者はまだまだ大変厳しい状況にありますが、事業を再開さ

せ少しずつ動き出しています。

応援ファンドを受けている事業者は、概して千人から2千人の方々から投資をいただいている訳で、その投資家のみなさんのあたたかい目と、厳しい目を前向きなパワーに変えて取り組んでいます。事業者は「自分の事業を支え、応援して下さる投資家がいることそのものが、エネルギーになっている」とおっしゃっています。

中濱 応援ファンドを利用している事業者のなかには、他の支援を受けられず、御社のファンドが中心となっている企業もあるのでしょね。

小松 その通りです。そのうえ被災地全体のニーズはまだたくさんあります。当社の取り組みは「点の中の点」でしかないと感じていますし、もっとニーズに応えたいと感じます。

中濱 しかし希望する事業者からお話があっても、「ちょっとこの事業計画では難しい」とお断りする場合もあるのではないのでしょうか。

小松 ファンドを立ち上げる場合、細かい事業計画の資料等をご用意いただくほかに、ファンド募集後は売上高などの情報開示をしていただくことが必要です。事業者によってはそのハードルが高く、残念ながら自ら辞退する方もいらっしゃいます。

■同じ船に乗り、一緒にオールをこぐ

中濱 投資家にとっては、投資先事業者の情報開示が大切です。その点で応援ファンドは非常にわかりやすい仕組みですね。たとえば、インターネットのサイトを見れば事業計画の目標、分配のシミュレーションが明確に示されており、出資後も売上金額が公表され



セキリティ被災地応援ファンドのサイト
<http://oen.securite.jp/>



事業の進捗状況や資金ニーズを伝える「応援ファンド説明会」には、多くの投資家が集まる
(写真：ミュージックセキュリティーズ株式会社)

ているなど、1つひとつのファンドの状況が「見える化」されているのは、素晴らしいと思います。

小松 当社のファンドの特長は、「何に使われたのか」、「どうやったらリターンがあるのか」がわかりやすいことです。

ただし1ファンド1千万~1億円で、一般的な金融機関からみると、小さなファンドです。「そんな少額では儲からないのでは」、「事業にならないのでは」と思われがちですが、当社のファンドは小さくてもサステナブル（持続可能）な仕組みで運営しています。
中濱 応援ファンドは社ごとのファンドなので、投資先の事業者の顔が見えます。

小松 その通りです。また、当社では公認会計士の資格を持つ社員たちが、経営者と一緒に事業計画を立てるなど、経営のサポートもしています。再建をめざしている事業者の方はぜひ声を掛けていただきたいと思います。

中濱 フィデアベンチャーキャピタルも、震災の直前ですが「フィデア中小企業成長応援ファンド」を立ち上げました。株主として、経営者と同じ船に乗り、同じボートで、一緒にオールをこぎ、東北地方の中小企業の成長を応援するものです。

小松 私は事業を起こした経営者はみんな「アーティスト」だと思っています。「アーティスト」は新しい商品、サービス、価値を作り世の中に発信する。「アーティスト」にとって、本当にやろうとしていることができるようになるために、ファンドが1つの大きな武器になります。

中濱 応援ファンドの事業主から感謝のお手紙をたくさんいただいているようですね。

小松 お手紙をいただくたびに、東北には素晴らしい

資源、環境、技術があり、また立派な経営者の方々がたくさんいらっしゃることを実感しています。

中濱 応援ファンドの今後の課題は何ですか。

小松 まずは応援して下さる投資家をさらに増やさなければなりません。そうでないと事業者の資金ニーズに対応できません。今でも応援ファンドの目標には2億円足りません。また、多くの事業者から参加していただくために、地域金融機関との連携がとても大事です。

■復興のためにスクラムを組む

中濱 われわれ金融機関が復興のために何をすべきか、アドバイスやご意見をいただきたいと思っています。

小松 地域金融機関の貴重な資産は「信用があるかどうか」です。応援ファンドを通じて東北に出向く機会が増えましたが、地元の金融機関の信用力がいかに高いかを実感しています。ビジネスマッチングの領域でも地域金融機関からご紹介いただく事業者は優れた方が多く、安心感が違います。

われわれは今後、地域金融機関と積極的に連携したいと考えています。例えば、応援ファンドで投資が集まれば、金融機関から運転資金が調達できるようになるとか、そのような連携ができれば理想ですね。

中濱 東北の強みである一次産業はもちろん、6次産業、また精密機械などの製造業、さらにエネルギー、医療、介護、観光などの分野で新しい東北をめざしての展開を期待しています。フィデアベンチャーキャピタルも東北の中小企業の発展のために、一緒に復興に力を尽くしたいと思います。

小松 応援して下さる投資家からお金を集めてファンドを作り、被災した事業者が再建する。そして商品が出来て買って下さるお客様が増えていく。さらに、経営が軌道に乗って、事業が拡大する際には借入金が必要になる。そこで地域金融機関と連携して、経営の基盤を強化していく。それらを繰り返しながら、地域の活性化につなげていくことができればいいですね。

また、応援ファンドによって東京に住む投資家が、東北に出向く機会が増えましたが、多くの方々「東北にはこんなおいしいものがある」、「こんなにいいものがある」と気づくようです。そのようなきっかけや機会を増やしていくことも、復興への近道だと思います。

中濱 今日はお忙しいところありがとうございました。