

クラウドファンディングを活用して、地域金融機関が取引先を支援する動きが広がりを見せている。飛驒信用組合は2013年6月、WEBサイトを通じて事業者が個人から小口の事業資金を集めることができる「マイクログ投資サービス」『セキュリテ』を展開するミュージックセキュリティーズ株式会社（以下、MS社）と提携し、地域経済振興の一環として積極的にクラウドファンディングの活用提案に取り組んでいる。

山エリアには観光客を魅了する美・食・技があふれている。高山市に本店を構え、「ひだしん」の愛称で親しまれる飛驒信用組合は、設立以来、地域経済の活性化に取り組み、飛驒高山の観光資源を守り育ててきた。2009年、十六銀行の取締役を経て林謙三氏が組合の理事長（現会長）に就任してからは、その活動が一段と加速。お客様に相談してもらえ、金融機関になるために、職員の意識改革と積極的な営業強化策を推進してきた。

クラウドファンディングを活用した取引先支援も、こうした流れの中で融資部を率いる黒木正人・常務理事兼融資部長が中心となり打ち出されたものである。その狙いを黒木常務は次のように話す。「創業まもない企業や研究開発が先行する企業などは、一定期間返済が不要な資本性の資金を必要としています。一方、企業の資金調達手段は金融機関等からの融資が公的機関からの補助金を中心ですが、毎月返済が必要な融資や受給要件が比較的厳しい補助金はこう

資金調達手段のミスマッチを解消するために積極的に活用

世界遺産にも登録された合掌造り集落「白川郷」、屋台が町を練り歩く日本三大曳山祭の一つ「高山祭」、北アルプスを望む「奥飛驒温泉郷」、高級ブランドの「飛驒牛」、「飛驒の匠」が作り出す美しい木工細工 岐阜県の飛驒高

クラウドファンディングを活用した取引先支援も、こうした流れの中で融資部を率いる黒木正人・常務理事兼融資部長が中心となり打ち出されたものである。その狙いを黒木常務は次のように話す。「創業まもない企業や研究開発が先行する企業などは、一定期間返済が不要な資本性の資金を必要としています。一方、企業の資金調達手段は金融機関等からの融資が公的機関からの補助金を中心ですが、毎月返済が必要な融資や受給要件が比較的厳しい補助金はこう

ソーシャル・ファイナンスの可能性を探る

第5回 飛驒信用組合に見るクラウドファンディングの活用事例(前編)

資金調達手段の多様化を図り事業者の売上拡大を支援する



した企業には適していません。その点、セキュリテの仕組みを活用すれば、一定期間返済が不要な資本性の資金を広く個人から調達できます。資金調達手段のミスマッチを解消するためにも、クラウドファンディングの活用が有効だと考えました」

ここで貢献できるのだ。分配は売上に連動するため経営への負担も軽減できる

果も期待できる。メディアに取り上げられれば、相応のパブリシティ効果も生まれる。これらにより、ネット上のECサイトの売上増加にも結びつきやすい。

紹介後も事業計画の策定等に積極的に関わり信頼を得る

加えて、金融機関の場合、取引先が考える事業やプロジェクトに可能性が見込めても、格付が低いと融資をしにくい面がある。そうした取引先の資金調達支援にも、クラウドファンディングを用いる

まず出資を受けたい事業者は、対象となる事業の内容、募集金額、運営期間、リターンの内容・条件などの事業計画を作成し、MS社の審査をクリアしたうえでファンドを組成し、セキュリテのサイト上で出資の募集を開始する。

一方、投資家にとっては、出資先の事業がうまくいけば、出資額以上の分配金が得られる点が大きなメリットだ（事業がうまくいかない場合は、分配金が出資額を下回ることもある）。加えて、出資者限定の特典（商品・サービス）も受けることができる。

飛驒信用組合のように、金融機関がMS社と提携して地域の事業者をMS社に紹介する場合、両者はビジネスマッチング契約を結び、MS社がファンドの組成・募集・運営を行い、地域金融機関には組成報酬の一部が支払われる。事業者をMS社に紹介したあと、金融機関がどの程度サポートに関わるかは金融機関によって差がある。事業計画を具体化していく過程でも、金融機関はタッチせずに事業者とMS社が直接やりとりするケースもあるが、飛驒信用組合の場合は、事業計画の妥当性や出資者限定の特典内容の検討などにも積極的に関わっている。



▶飛驒信用組合融資部の皆さん

事業者にとっては、出資者への分配は当該事業の売上に連動するため、売上が低迷した場合は分配額も少なくなり、経営への負担も軽減される点がメリットだ。PR面でも、事業を応援してくれるファンを獲得することができ、ファンの口コミによる宣伝効果

また、債務超過の場合は、その旨をファンド募集資料に記載しなければならぬ。運営期間中は月に一度サイト上のブログを更新し、事業の状況を写真と文章で出資者に伝えていくことが必要だ。

「MS社から事業者に質問がある場合は、まず当組合に連絡が入ります。私たちは、その質問に対する回答書も経営者とともに作成します。手間がかかる部分もお手伝いすることで経営者と信頼関係が築けますし、特に新規先の場合は事業内容を深く知ることができ