

共通論題「投資型クラウドファンディングの新たな展開」

クラウドファンディングの概況

松尾 順介（桃山学院大学）

本報告の目的は、3名のパネリストのご報告内容についての理解を深めていただくため、クラウドファンディングの現状について概観することである。

まず、現在、クラウドファンディングのという用語は、人口に膾炙するようになってきたが、この用語が新聞に初めて掲載されたのは、2010年であり、アメリカの事例を紹介した、小さな記事の本文であった。しかし、その後、2011年2件、2012年70件、2013年567件、2014年1,414件、2015年2,699件、2016年4,459件、2017年6,394件と増加している。

次に、このようにクラウドファンディングの周知性が高まるにつれて、市場規模も拡大している。矢野経済研究所の報告では、2017年度の国内クラウドファンディングの市場規模は前年度比で46.2%増の1,090億400万円と予想されている。このうち購入型は約80億円（同27.4%増）、寄付型は約6億円（同7.2%増）、投資型（ファンド型）は約4億円（同15.6%増）、貸付型は約987億円（同46.8%増）、株式型は約12億円（同2,400.0%増）であるとされる。時に、購入型においては、成立件数が増加するとともに、1億円超の大型プロジェクトも成立したとのことである。

第三に、市場規模の拡大とともに、クラウドファンディングの内容も多様化している。特に、最近の特徴としては、①購入型が拡大し、マーケティングの一つとして確立したこと、②株式投資型が登場し、ベンチャーファイナンスの手法として注目されるようになってきたこと、③不動産型のような従来なかった、新しいタイプが登場したこと、である。

ただし、国内の市場規模は、海外に比べると、まだまだ小さく、その存在感は低いと言わざるを得ない。今後、市場規模が拡大するためには、市場参加者の創意工夫だけでなく、規制上の課題の解決なども必要と考えられる。

共通論題「投資型クラウドファンディングの新たな展開」

購入型クラウドファンディングの取組について

中山 亮太郎（株式会社マクアケ）

本報告では、株式会社マクアケの運営する購入型クラウドファンディング・プラットフォーム「Makuake」の取組について紹介する。

まず、株式会社マクアケは、2013年5月設立、株主は、インターネットテレビ局「AbemaTV」の運営や国内トップシェアを誇るインターネット広告事業を展開する、株式会社サイバーエージェントである。

当社の運営する、Makuake でクラウドファンディングを実施するプロジェクト実行者は、掲載した自らのプロジェクトに賛同してくれたサポーター（資金提供者）に対し、それぞれが提供してくれた資金額に従い、プレミアムなモノやサービスをお返しする。掲載されたプロジェクトは、サイバーエージェントグループが運営する4000万人の会員数を誇るAmebaや、その他のメディアからの集客を行うことで、より多くのネットユーザーにプロジェクトのアイデアを知ってもらうことができる。同時に、スマートフォンユーザー向けに最適化されたページ表示にも対応しており、決済手段に関してもクレジットカード・ペイジー(銀行振込)・ネットバンク振込・コンビニ払いを用意することで、スムーズな支援が可能なサービスとなっている。

Makuake の特徴として、以下の点を挙げることができる。

まず、1プロジェクトに1人、実績豊富なキュレーターが担当としてサポートする体制を敷いており、プロジェクトの魅力を出資者に訴求することに注力している。

次に、特許取得済みの市場分析ツールを有し、支援者の属性（年代、性別、居住地、職業）を把握し、データを元に市場調査ができるように工夫されている。

さらに、圧倒的なPR力を有しており、多数のプロジェクトがメディアで取り上げられるとともに、伊勢丹などに常設スペースも確保している。

共通論題「投資型クラウドファンディングの新たな展開」

株式投資型クラウドファンディングの取組について

出縄 良人 (DAN ベンチャーキャピタル)

DAN ベンチャーキャピタル (以下「当社」) は、2015 年 5 月設立、2017 年 7 月、第一種少額電子募集取扱業者として登録、同年 9 月に株式投資型クラウドファンディング (以下「株式 CF」) のプラットフォーム「GoAngel」(ゴーエンジェル)の運用を開始した。GoAngel は、出縄が 2010 年までディー・ブレイン証券の代表者としてグリーンシート制度を活用した非上場会社 141 社の株式募集の実績とノウハウを生かし、中小企業のエクイティファイナンスを支援している。グリーンシートは上場企業並みの開示規制があったことから中小企業には負担が重いのが課題であった。株式 CF は、流通市場を伴わず継続開示が不要。ガバナンスは会社法に委ねられ、対象企業は大きく広がる。

当社の株式募集の特徴は「拡大縁故募集」にある。金商業者にとって金銭的リターンを目的とした投資家層に金融商品性の高い株式を販売することは常識である。株式 CF でも、将来の IPO を前面に押し出して、金融商品性を訴えて販売する方法もあろう。しかし、上場株式だけでも 3,650 銘柄もある中、事業リスクが高く流動性も低い中小企業の発行する株式は、一般に個人投資家の選択肢には入りにくい。そこで、当社では金融商品に関心を持つ投資家層ではなく、発行会社そのものや、その事業に関心を持つ発行会社のファンを対象に株主を募るアプローチを行っている。通常は、経営者の知人友人や取引先等、ファンは会社の周囲にいる。当社の役割は多くのファンが、投資しやすい環境をつくること。投資者に代わって発行会社の審査を責任もって行い、インターネットを通じて必要な情報を提供することである。GoAngel は知らない投資家からお金を集めてくる仕組みではない。GoAngel は、「ご縁ジェル」。拡大縁故募集を通じてご縁のある方が株主として参加し、さらにその株主からご縁が広がっていくことにより、会社の発展を支える仕組みである。

共通論題「投資型クラウドファンディングの新たな展開」

不動産の投資型クラウドファンディングの取組について

谷山 智彦（ビットリアルティ株式会社）

本報告では、ビットリアルティ株式会社による不動産の投資型クラウドファンディングの取組について紹介する。

当社は、不動産およびインフラ資産に係る投資型クラウドファンディングのプラットフォームの運営を企図し、2017年6月に野村総合研究所とケネディクスとの合併事業として設立された。

なお、ケネディクスは、1995年4月、ケネディ・ウィルソン・インクの日本における不動産事業の拠点として設立され、現在では国内最大の独立系不動産ファンド運営会社であり、受託資産残高は2017年末に2兆円を超えた。

当社設立の背景として、金融と情報技術が融合した「フィンテック」に続き、不動産と情報技術が融合した「不動産テック」が世界的にも立ち上がりつつあり、特に不動産投資市場においては、新たな資金の流れを創出する不動産クラウドファンディングに注目が集まっていることが挙げられる。

当社は、専門家による目利きをもとに、従来は機関投資家に限られていた不動産への投資の機会を様々な投資家に提供する仕組みを創出することを企図している。さらに、地方創生や都市再生に貢献する可能性を秘めた不動産と、なにかを応援したいという、志のある投資家の資金をマッチングする仕組みを創出することで、個人金融資産の有効活用が進み、不動産市場の活性化につながることを期待される。

当社は、不動産の投資型クラウドファンディング事業を推進し、インターネットを通じた不動産への幅広い投資機会を様々な投資家に提供する。現在、2018年上半期のプラットフォーム開設をめどに、現在準備を進めている。