

## FASID 第 215 回 BBL セミナー報告

テーマ：途上国支援におけるクラウドファンディングの活用 入門編

日時：2016年2月26日（金）12時30分～14時00分

場所：FASID セミナールーム

講師：株式会社ソーシャルファイナンス研究所 代表取締役 金子智慧美氏

出席者：公益財団法人、特定非営利活動法人、民間企業、大学、公的機関等より合計 30 名

### 【1】発表要旨（詳細は発表資料参照）

#### 1. 途上国支援の資金調達の仕組みを理解するための3つのポイント

(1) お金の出し手： お金の出し手とはだれか？

(2) 資金調達の様々な手法・手段

- ・ 無償資金援助（Grant）
- ・ 寄付（Donation）
- ・ 融資・貸付（Loan）、借款（対政府）。
- ・ 債券（Bond）（国債・社債など）。
- ・ 出資 ⇒ 株式（Equity）： 出資をする形（株を持つ）での資金調達
- ・ 支援ファンド（投資信託等）目的をもったファンドを運営する会社に投資をする、マイクロファイナンスファンドなど。
- ・ 保証・保険（Guarantee, Insurance） 政府のリスクをカバー、為替のリスクを取るための保険。途上国に対する特別なリスクに対して範囲をきめて保証をかける。
- ・ クラウドファンディング（CF）⇒ 近年導入された新たな手法

(3) 出し手の期待（支援の見返り）： 支援者（お金の出し手）は、どのような期待を持っているか？何を見返りに支援をするのか？

『見返り』： CF でポイントとなるキーワード。見返りの「価値」は支援者によって異なる。どれだけあれば支援に値するかがポイントになる。

#### 2. クラウドファンディングの概要

##### (1) 定義と仕組み

###### 1) 定義

- ・ 定義： 不特定多数の人が、通常インターネット経由で他の人々や組織に財源の提供や協力などを行うことをさす、群衆（crowd）と資金調達（funding）を組み合わせた造語である。ソーシャルファンディングとも呼ばれる（Wikipedia）。最近ではクラウドファンディングという呼称が一般化している。
- ・ 日本国内の大手 10 社の資金調達額（累計額ベース）は、2015年3月末で 28 億円、2016年1月末で

約 47 億円と大きく増加している。

## 2) 仕組み

- ・ 運営会社：仲介業者の役割。
- ・ 資金調達者/プロジェクトオーナー/実行者
- ・ サポーター
- ・ 資金の調達の仕組み

### (2) 活用範囲

従来の資金調達の枠を超え、幅広い分野で活用が可能。ある事業を実施するのに多額の資金が事前に必要だが、銀行は融資してくれないケースにおいて、プロジェクトに興味を持っている人はたくさんいる場合、興味を持っている人からの支援を得る仕組みであり、資金調達に活用されている。

日本にもこのようなアイデアは昔からあり、地元の人から資金を調達していた（大仏の建立。出資者の名前を瓦の裏に入れていたケースなど）。近年は、日本の伝統、共同ワーキングスペースの開設、本、雑誌、フリーペーパーの出版等、件数は年々増加している。

### (3) CF の種類

- ・ 寄付・募金型
- ・ 購入型
- ・ 貸付（ローン）型
- ・ 株式型（出資）

### (4) 『見返り』について

本当に何が欲しいのか、どういう人から支援してもらえるかを想像→支援者の期待を察知しリターンに落とし込む。お金で返す必要はない。

#### 【2】 質疑応答・コメント

Q1：CFには様々な種類があるという説明であったが、寄付・募金型は、目に見える「見返り」を求めている点で分類した結果、寄付・募金型という理解でよいか？

A1：よい。例えば、NPOが募金を応募する際に、クレジットカードで募金して、それに対して見返りはないようなケースが相当する。（Japan Giving という運営会社のケースを紹介。資金調達例の説明は割愛）

Q2：ルールが不在ということだが、実際のリスク、発生したリスク、トラブルがあれば教えていただきたい。

A2：ある CF 運営会社に掲載されたプロジェクトの例では、事業を開始したが、実際には事業が終わらなかったケースがあった。CF 運営会社は、資金を集めて支援者に戻したケースがある。アメリカでは訴訟になったケースがあるが、プロジェクトを仲介した運営会社が訴訟で負けたかという点、運営会社はマッチング（仲介）しただけであり、支援した側がリスクを負う結果となった。プロジェクトが失敗し、支援した資金を持ち逃げされた場合も、支援する側の判断リスクになる。この点は株の投資リスクと同じである。

Q3：寄付金の場合は寄付金控除を受けられるが、CF の場合は税の面ではどのようなになっているのか？

A3：税額上の控除（節税）になるかは、受け手（プロジェクトオーナー）の団体が NPO 団体として特定営利法人として認定を受けていれば可能になるが、それ以外の場合はない。

（READY FOR(株)田才氏（第 216 回 BBL 講師）補足）READY FOR の場合は、購入型と寄付型があるが、寄付型の場合は、プロジェクトオーナーが認定 NPO 法や地方自治体の場合は、税金控除は受けられる。購入型の場合は、寄付というよりも支援の形態が、事前購入契約に近いので、税額控除（寄付行為）対象にはならない。

Q4：プロジェクトを立ち上げてファンドを募る場合、寄付者の対象を絞ることができるか？（例、奈良県が何かを建てたい場合、奈良県居住者から集めるといった例）

A4：ウェブサイト上でそのように明記して支援を募ることは可能であるが、支援者の所在地が、特定住所しか受け付けないような絞り込みのシステムが可能であるかは分からない。地域に特化した CF 運営会社ということであれば、FAAVO という CF 運営会社があり、例えば FAAVO 奈良は、奈良県のプロジェクトしか掲載しないように特定地域のプロジェクトを掲載するようなサービスを提供するところもある。

Q5：支援したプロジェクトからの事業報告はどのようにあがってくるのか（特に寄付型の場合）？ガイドラインはあるのか？

A5：ガイドラインはない。運営会社によっては、報告の頻度・内容を課すところもあるが、強制的な効力はない。証券会社であれば、株式を上場した場合、四半期の報告がないと上場を取り止めになったりするが、このようなルールは CF にはなく、報告内容に決まりもない。READYFOR は会社としての報告書のフォームはあるが、内容・頻度はプロジェクトオーナーにより異なる。（配布資料に掲載した）ケニアのバラの例は、バラを届けて終わるだけでなく、活動報告を自主的に継続的に掲載しているような場合もある。

Q6：プロジェクトオーナーは自分の利益も含めてプロジェクト予算を組むのか？

A6：プロジェクトを立ち上げる際には、プロジェクトオーナーは募集金額の内訳として、プロジェクトにかかる経費の見積もりが必要となる。しかし、それら見積もり等にたいして、会計士のチェックはなく、何をどこまで予算に含めるかはオーナー次第。その見積もりが妥当であるかどうかの判断は、支援者次第であり、支援者のリスクになる。銀行の融資を受ける際に提出するような事業計画が必要かどうかについては、現段階では、CF での資金調達においては、必要とされていない。

Q7: 支援者のリスクではなく、プロジェクトを掲載する側のリスクはあるのか？

A7: 大規模のプロジェクトを計画し、実施する場合、CFにて資金が集まらなかった時、計画の一部で、現地支援者も確保して、数か月後にプロジェクトを実施する段階にまで来て、CFで調達しようとしてみたら資金が集まらなかったのでおしまい、と言ってしまえるかどうかはリスクといえる。CFで資金調達に成功した際に支払う手数料についても、銀行からの借入の方が安い場合があり、この点もリスクといえる。

Q8: 109% funded という例があったが、100%を超えた場合、使いきれなかった場合は支援者に返すのか？  
設定したゴールを解くこともできるのか？

A8: 予定募集金額を到達した時点で、募集活動を終わらせることは可能。あるいは、途中で人気が出た場合、ストレッチゴールといって、ゴールを新たに上げる・追加することが可能。見返りの内容を追加・変更し、メニューを増やすといった手段はある。

Q9: 手数料も目標設定額の中に含めているのか？

A9: 入れることも可能。最終的に手数料も含めた総額で自分の必要な額を設定することができる。

Q10: 目標を達成している事業（プロジェクト）のポイントは？

A10: (プロジェクトの業種・種類により) どのCF運営会社を選ぶかによるところが大きい。CF運営会社のサイトに掲載したからといって、それだけで資金調達ができる訳ではないが、運営会社により(得意分野があるため)、成功率(調達率)が異なる。

以上

添付資料: セミナー発表資料