

資金調達多様化・クラウド・ファンディング

民間化政策、パートナーシップ政策を充実させていくためには、資金調達の多様化が不可欠な段階を迎えている。前回の本ニュースで、公営企業の資金調達の問題について整理した。公営企業の場合、そもそも公益性を前提とすることから独立採算制を基本としつつも、公益性の面で地方財政からの資金繰入れ自体を否定することはできない。したがって、資金調達面では、プロジェクトファイナンスの性格を充実させると同時に、地方自治体に関与すべき事業であるか否かの判断が極めて重要となる。とくに、地方公営企業は、事業範囲に限定はない。具体的には、地方財政法第5条第1号で公営企業は地方債を発行できるとしており、この地方債発行の対象となる公営企業の事業については、特段の規定はない。このため、地方財政法第6条で指定されているもの以外の公営企業も公営企業債を発行することが可能である。地方債、公営企業債共に低金利・マイナス金利政策により極めて低い調達コストとなっている現在、一層プロジェクトファイナンスと公益性評価の向上が重要となる。調達コスト面から事業実施の可否判断のハードルが低下する中で、一層、客観的な事業の必要性判断が求められるからである。

民間化などの取り組み充実に向けた資金調達の多様化では、事業展開の必要性と事業展開へのガバナンス構造、そして事業の創造性が重要となる。従来から展開しているプロジェクトファイナンスやコミュニティ・ボンドに加えて、たとえば、情報化の進展に伴うネットワーク拡大を利用したクラウド・ファンディング方式などが日本でも2005年前後から始動している。

クラウド・ファンディングは、起業家が資金調達をする手法で、群衆・crowdと資金調達・fundingを組み合わせた言葉である。製品・サービスの開発、地域の創造的発想の具現化など特定の目的を実現するために、インターネットを通じて不特定多数の人から資金の出資などを募る方法である。資金調達と同時に不特定多数の人々に地域を知ってもらう手段ともなり得る。具体的には、事業を展開しようとする地域の起業家などが資金調達をサポートするサービス事業者と連携し、①地域でどのようなことを行うのか、②どのように行うのか、③必要資金はいくらか、④プロジェクトとしての資金提供者へのリターンの有無などをインターネット上で明確に提示し、資金調達する。③の必要額を満たした段階でプロジェクトが開始される。こうした全体の資金調達を特定のサポートサービス事業者の責任で展開し、資金調達者は一定の手数料を同事業者に支払う仕組みである。

資金調達をサポートするクラウド・ファンディングサービスは、米国を中心に2000年代に入り拡大した。そのなかでも2009年にスタートした「Kickstarter」は、支援額・支援者数において大きな規模を持つ事業者となっている。日本では2011年からファインディングサービスを展開する組織が誕生し、「CAMPFIRE」(<https://camp-fire.jp/>)が規模などにおいて中核的存在に成長している。しかし、世界的に市場規模が1兆円を超える中で、日本では10億円未満程度の規模でありまだ未成熟な状況にある。

クラウド・ファンディングには、金銭的なリターンがない寄付型、金銭的なリターンがある投資型、事業などが提供する権利・物品を購入し支援を行う購入型がある。ふるさと納税は、購入型に類似した側面も持っているが、特定の事業と明確にリンクしていない点や寄付税制の一環として位置づけられている点などで異なる。また、日本では資金決済に関する法律等による制約から購入型が中心となっている。クラウド・ファンディングでは、投資型を中心に大きな利回りや配当が期待できる場合もある一方で、商品などが新しく知名度が低いなどの理由から一般的な金融商品などに比べ取引量が少なく、途中で売却する等の流動性に乏しい欠点がある。加えて、事業が失敗した場合、その損失は出資者が直接負担するため、かなり高い信頼関係を形成することが大前提となる。以上のように、メリット・デメリットがあるものの、地域の活性化に向けた自立的な資金調達手段として認識する必要がある。