

資金調達多様化：クラウド・ファンディングの拡大

地方自治体を始めとした公的部門の資金調達方法は、多様化を進めている。前回取り上げた方法として、「Social Impact Bond」(SIB)、ソーシャル・インパクト・ボンドがあった。ソーシャル・インパクト・ボンドは、公共サービス提供と位置付けられる事業について民間企業や非営利法人等に委託し、民間市場から調達した資金をベースに事業を展開し、当該事業が予め行政機関と合意した成果に達成した場合には、行政から資金提供者に報酬が支払われる仕組みである。民間資金の導入によって社会的コストを低減すると同時に、民間の取組みによって行政では困難なコストも削減可能となり、さらに資金提供者がリターンを受けられることができる構図となっている。但し、事前に合意した成果が達成できない場合は、行政から資金提供者への支払いが行われないことから、成果達成に対するモチベーションも強くすることができる方法である。

こうした方法の他に、従来から展開しているPFIやコンセッション等に代表される「プロジェクトファイナンス」、地域住民の視点から必要性の判断も可能な「コミュニティ・ボンド」、返礼品等で課題を抱えつつも広範に展開されている「ふるさと納税」に加えて、情報化の進展に伴うネットワークの拡大を利用したクラウド・ファンディング方式も日本では2005年前後から始動し拡大している。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となっている。製品・サービスの開発、地域活性化に向けた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。公共サービスに限られないものの、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点に特色がある。具体的には、事業を展開しようとする地域に対して起業家などが資金調度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、資金調達する方法である。「③」の必要額を満たした段階で、プロジェクトが実質的にスタートする。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役割として展開し、資金調度者は一定の手数料を同事業者に支払うモデルである。

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、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。世界的に市場規模が2019年には7兆円弱に達し、2022年には10兆円を超えてくる可能性が指摘されている。日本では1,000億円台後半の規模でまだ未成熟な状況にはあるものの、従来に比べると拡大している。

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融資型・株式型・ファンド型、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場合があること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点があるものの、クラウド・ファンディングの一類型として機能面では位置づけることができる。また、日本では資金決済に関する法律等による制約から従来は購入型が中心となってきたが、徐々に多様化している。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、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、途中で売却が困難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、高い信頼関係の形成が前提となる。メリット・デメリットがあるものの、地域活性化に向けた自立的な資金調達手段として選択する必要がある。