

社会的投資における「おせっかいな投資家」の研究

森基金報告書

慶応義塾大学政策・メディア研究科

修士1年 亀田ともみ

1. 研究背景

近年、新しい発想とアントレプレナーシップを持ち、社会変革に取り組む「社会起業家」の存在が注目されているが、このような事業はリスクが高いと見なされ、特に資金調達に困難を抱える場合が多い。そのような状況を受け、個人が小口で志ある資金を投資するという、社会的意義の大きな投資の選択肢が増加している。このような投資活動に関しては、フィンランド政府の委託によるTSA Consultancy Ltd(2003)の報告書によって、ソーシャルファイナンスと位置づけられ、「金融的収益と同様に社会的収益もしくは社会的 配当を追求する機関によって提供される金融活動」と定義されている。これまで、新たな資金調達トレンドと、その投資誘因については、猪尾(2001)によって、ファイナンシャルリターン(FR)のみならず、コミュニティリターン(CR)を活用した資金調達の可能性として論じられた。

しかしながら現在、過去に観察されてきた「金融商品を購入し、その成果に投資資金+ α の利益という金銭的要因と、” コミュニティに参加できた”、” 社会的ミッションになんらかの貢献をした” という満足感を得るといふ非金銭的要因」だけではない、新たな投資家像が観察されている。それが、既存の投資家の枠にとどまらず、主体的参加を伴って社会的事業に投資する人々、本研究が定義するところの、「おせっかいな投資家」である。今回は、このような新しい投資家像の出現に注目し、研究を進めていくこととする。

2. 研究目的

本研究の目的は、既存の投資家の枠にとどまらず、主体的参加を伴って社会的事業に投資する人々、「おせっかいな投資家」はどのように生み出されるのかを考察することにある。ここで述べている主体的参加とは、自分の時間やスキルなどを提供したり(プロボノ)、投資した事業の商品やサービスを積極的に購入、ロコミするなど(ロイヤルカスタマー化)、決して受け身ではなく、自分たちで投資先支援を創造、実行する行動である。投資先と投資家のコミュニケ

ーションの発生および変遷を追うことで、投資家と投資先の間でやりとりされる金銭的・非金銭的リターンを明らかにし、それが実際の投資家の行動をどう変化させたかを検証する。

3. 研究内容

RQ:おせっかいな投資家を生み出す投資商品にはどのような要因があるのか。

仮説1:おせっかいな投資家は、投資先の社会的ミッションへの強い共感によって生み出される。

仮説2:おせっかいな投資家は、投資先団体との個人的つながりによって、継続的に支援を行う。

これらの仮説1、2を検証するため、調査対象とする事例を以下に挙げた。これらは、複数人の「おせっかいな投資家」の存在がすでに観察されている事例である。

事例:共有の森ファンド(ファンド会社:ミュージックセキュリティーズ(株))

共有の森ファンドは、ミュージックセキュリティーズ(株)(以下、MS社)によって組成された林業支援のソーシャルファンドである。西粟倉村は兵庫県、島根県との県境に接する岡山県北東部に位置する。人口は約1600人であり、林業・農業・観光業などが行われる典型的な中山間地域であったが、道上村長(現職)により、林業を中心においた地域振興プラン「百年の森林構想」が立案。高性能林業機械購入等、森林を守り育てる林業のための資金の一部(約4200万円)を、ミッションに共感する個人からの投資によって調達した。関東、関西、岡山都 市部の大都市圏を中心とした423名は、ファンド募集開始から2年間の現在までにすでに50名が村を訪問、新商品を真っ先に購入し、投資家同士でのツアーを新たに企画実行するなど、主体性に飛んだ活動を継続的に行っている。また、投資家が村にIターンし、村民となる事例もある。

4、事例紹介

事例:共有の森ファンド(ファンド会社:ミュージックセキュリティーズ(株))

コンセプトは、“生態系全体の豊かさ”を取り戻すための地域づくり。

本事例であるファンドを運営している岡山県西粟倉村。人口が約1,600人、岡山県の源流域の村がいま挑戦しているのは「地域全体の生態系の価値を高めることによる地域活性化のモデル作り」である。

西粟倉村にとっての大きな転機は、2004年に美作市の合併協議会から離脱したときに訪れた。旧東粟倉村を含めた6町村が合併するというときに、それに加わらず、地域を自分たちの力で

なんとかしていこうという方向性を模索したのである。地域で持続的に暮らしていくために、いったい何ができるのか。以下、西栗倉村の取り組みの経緯について、概観する。

▶雇用対策協議会(2007年)

まず、村に必要な人材を確保するために設立されたのが、通称“村の人事部”と呼ばれる組織で、主に東京や大阪での説明会を通して、村での挑戦者を集める役割を担っている。また、役場との連携により仕事だけではなく村の空き家の紹介なども同時に行い、村外からのIターン者のケアをしている。他地域よりもIターン定着率が良いのは、この団体に追うところが多かったと言われている。

▶百年の森林構想(2007年)と、百年の森林事業(2008年)

村の次なる戦略として位置づけられたのが、2007-2008年に始まった「百年の森林構想」とそれにまつわる事業であった。これは、現在村に多くある50年生の人工林を、あと50年きちんと手入れして、100年生のスギやヒノキに囲まれた美しい森にしていこうという事業である。本事業を通してより豊かな森林を育み、生態系の価値を増していくことで、中長期的にも持続的な地域経営へ結びつけていくという狙いがある。

本事業では、当初の10年間の戦略として以下の2点があげられる。

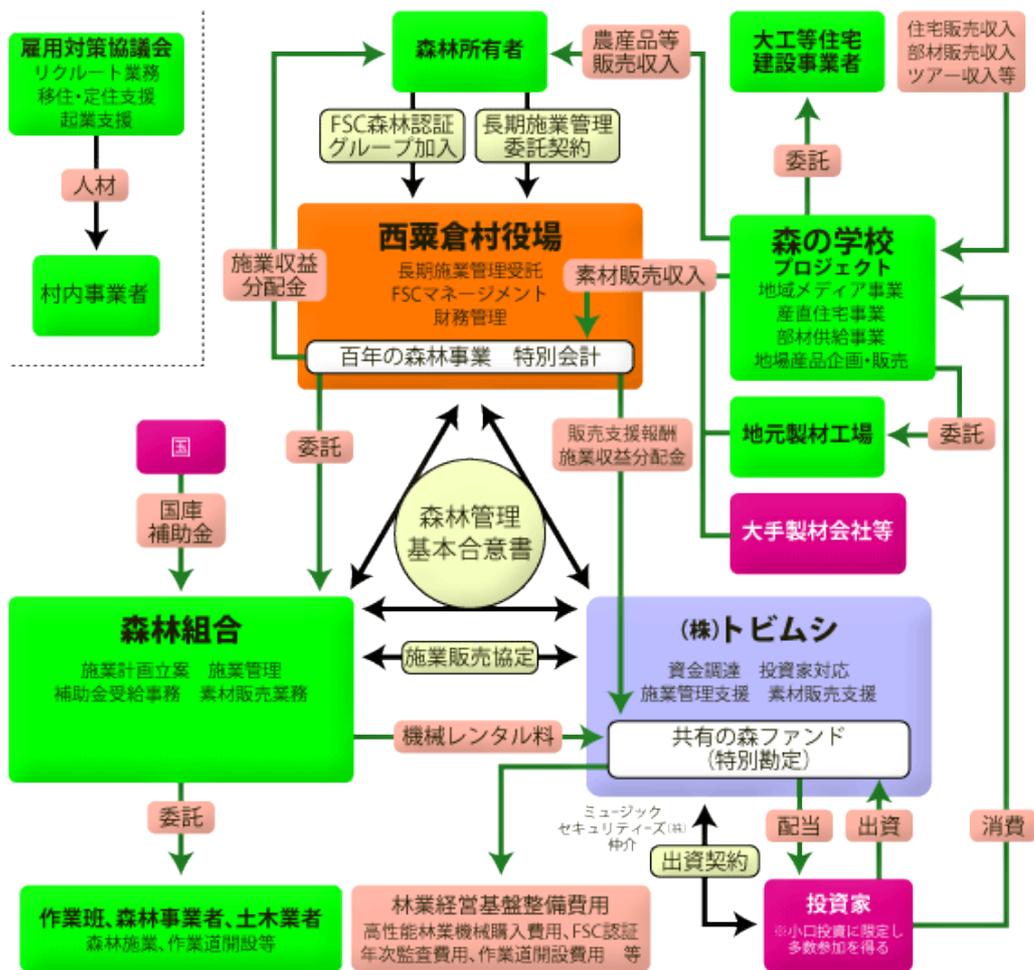
1『長期施業管理委託』と『FSC認証森林の全村拡大』

林業については、個人では効率的に間伐作業を行うことは難しく、また個人のリスクで森に投資を続けることも非常に難しいのが現実。個人所有の森林を10年間、村役場で預かって一括管理を行う『長期施行管理委託』を中心に、『FSC認証森林の全村拡大』を併せて実施することで村全体での持続可能な森林経営を実現する。

2『共有の森ファンド』を通じた資金調達と西栗倉ファンづくりの実現

10年間において効率的な森林管理を行うためには、高性能林業機械の購入や作業道開設などへの初期投資をしっかりと行うことが重要となる。『共有の森ファンド』という個人からの小口出資により、外部資金調達と同時に、投資家としての活動支援を通して西栗倉ファンづくりを実現する。

参考:西粟倉における事業スキーム



5. 成果から見えてきたもの

本研究は、投資家が創出する新しい価値を考察することで、同様にファンドスキームを活用した社会的事業や地域活性化に対する示唆の抽出を目指すものである。MS社の被災地応援ファンドやNPO法人カタリバのハタチ基金(東日本大震災に関する基金)など、お金を出してくれた相手の主体的コミットメントを引き出すことで、投資の存在意義がより大きく発揮されるべきプロジェクトは複数存在する。お金のつながりから始まった関係性を、人と人との志、想いを

つないだ“あたたかいつながり”に成長させることができるのではないか、という可能性が、筆者が社会的投資にこだわる理由である。

ほしいデザインを自分たちの手で企画し、同じようなものが欲しいという一定の人数が集まると、メーカーに製品化してもらおうというウェブサイトがある。その名も「空想生活」。企画当初はCOI:Community of Interestと呼ばれ、企画段階からデジタルモックアップを作成し、CGをベースに投票、コミュニケーションを行いながら商品実現化を目指すという事例であった。

地域の持続可能性のためには、地域自身がお客さんを獲得し、ファンとして中長期的にコミットメントを引き出すことが大切になってくる。今回の調査研究を通じて、投資ファンドのメンバーがそのようなコミュニティを形成していていることの一端が明らかになった。引き続き、調査を続けていきたい。

6、参考文献

TSA Consultancy Ltd(2003) 「Social Finance in Ireland? what it is and it's going, with recommendations for its future development」

足立英一郎(2007) 「ソーシャル・ファイナンスーヨーロッパの事例に学ぶ“草の根金融”挑戦」
(社)金融財政事情研究会

猪尾愛隆(2001) 「コミュニティリターンを活用した資金調達-非金銭的投資誘因の可能性-

谷本寛治(2007) 「SRIと新しい企業・金融」東洋経済新報社 ミュージックセキュリティーズ株式会社 <http://www.musicsecurities.com/>

参考：投資家向けツアー参加者インタビュー(2011.8.27 うなぎ BBQ 時) インタビュアー：
亀田ともみ

No.1

名前：Iさん
(妻、子供2人と参加)

年齢層：20代
性別：男
住まい：東京

<投資自体について>

★共有の森ファンドをどこで知りましたか？

雑誌に載っていて、ピンと来たので（ブルータス？11月くらい）即日出資した。ちなみに、奥さんは後で知ってビックリした。

慶応大学卒業後、リース会社へ就職（新丸ビル）

企画をやらされたが、元々はこういう商品（共有の森ファンド）をやりたかったので、これだ！
と思った。むしろ悔しかった。

目的ではなく、手段としてのファイナンスへの興味があった。

今の会社は、うちがいくらもうけるかだけで、お客さんのことをみていないという感覚がある。

既存の金融機関はこういうことができない。

ファンド購入したのは、ファンドという手段に関心があったから。

森林・林業への興味

元々緑が多いところで育ったので、田舎志向なところがあるかも？

★MS社のほかのファンドを買ったことはありますか？

MSのことは、出資後知った。

震災向けのファンド案内がきたので、震災応援で1社だけ購入している。

義援金のような気持ちで。

<投資以外のコミットメントについて>

★ウェブサイトはどのくらいの頻度でみていますか？+感想

ニシアワーは7月のツアーに参加したので、最近見た。

自分の性格として、情報は積極的にとりにいかないけれども、もしも見たらすぐに判断して、何らかのアクションを起こすと思う。

★季刊誌などのお知らせは読んでいますか？+感想

さらっと読んだ。日々いろんな手紙類くるので、見過ごす可能性もある。
メールボックスは毎日みているからメールの方がいい。

★ニシアワーの商品を購入したことはありますか？+感想

まだないけれど、ユカハリは興味がある。
ファンドはファンド、商品は商品として、クオリティを個別に判断したい。

<ツアーについて>

★感想、またリピートしたいかどうか

合コンツアーは山にいかなかったので、8月の方が内容はよかったと思う。

<投資家としての今後>

★ファンドメンバーとして、西粟倉にどうかかわっていきたいか
(ツアーの参加、商品開発など・・・主体的コミットの可能性は？)

元の問題意識として、このファンドの発展系としてなにがあるか、証券化の可能性を考えていきたい。

No.2

名前：Iさん

(ご夫妻で参加、ご自身は ISO の審査員)

年齢層:60代

性別：男

住まい：岡山県内

<投資自体について>

★共有の森ファンドをどこで知りましたか？

元々自然が好き。森は海の恋人など、興味があった。

MS社のことは、gmailを使うときに脇に表示される広告ニュースに偶然出てきたため、知った。

地元、岡山県民なので、偶然昔家族で西粟倉へ来たことがある。若杉にのぼったが、熊が出るという話で慌てておりてきた思い出。

前から漠然と山を手入れしなければいけないなあとは思っていた。

自分自身はエンジニアだが、有名な生態学者の宮脇昭が偶然にも同級生だったので、生態学を勉強してみたことはある。

2004年津山が台風で死者が出た。やっぱり山の手入れしないとという思いがあった。

共有の森ファンド、5万円くらいならばっと出せる額だった。

ただ、手続きおわらなくてイライラした。特に個人認証が終わらなくて募集の期限が過ぎてしまって困った。

世のため人のための気持ちがあれば、5万円くらいなら万が一償還がなくてもいい。金額が絶妙の設定だと思う。

政府として小口のファンドを進めるべきという思い。実質 PFI。

共有の森ファンドの「機械を買うため」という理由はわかりやすい。実感がある。

★MS社のほかのファンドを買ったことはありますか？

純米酒ファンド（姫路）

<投資以外のコミットメントについて>

★ウェブサイトはどのくらいの頻度でみていますか？+感想

メルマガは見ているつもり。

★季刊誌などのお知らせは読んでいますか？+感想

紙の情報がない。郵便物はない。

★ニシアワーの商品を購入したことはありますか？+感想

ネット経由・直接 その感想

おすすめはするが、まだ買ったことはない。

<ツアーについて>

★感想、またリピートしたいかどうか

今回初めてはじめてツアーに参加。投資して半年だが、またくると思う。

<投資家としての今後>

★ファンドメンバーとして、西粟倉にどうかかわっていきたいか

（ツアーの参加、商品開発など・・・主体的コミットの可能性は？）

森の学校で、事業拡大のためにほかのファンドがあるなら応援したい。

志での応援をしたい。

No.3

名前：Tさん夫妻

夫：製造会社

妻：NPO 職員

年齢層：50代

住まい：岡山市 まきやま

<投資自体について>

★共有の森ファンドをどこで知りましたか？

(妻)

牧さんが備前グリーンエネルギーの学習会で、連続講座をやったときの講師としてきていた。ファンドの話をしてくれた。そのとき、森を再生に共感。自然エネルギーをやっているNPOに入っていることもあり、すぐに出資に踏みきった。旦那さんが出資したのを聞いたのは昨日（つまりツアーの前日、8月26日）。

(夫)

妻はいつも気づいたら投資などしている。10数年前に太陽光発電のファンドに100万円は、さすがに激怒した。5万円くらいならまあ、オーケーかなと。

(妻)

プロジェクトの内容に共感したので、応援したかった。

★MS社のほかのファンドを買ったことはありますか？

(妻)

割り箸がもう締め切りで残念。
震災関係を買ってます。一口1万円。

(夫)

え！？また聞いてない！！

<投資以外のコミットメントについて>

★ウェブサイトはどのくらいの頻度でみていますか？+感想

twitter/facebook

？

★季刊誌などのお知らせは読んでいますか？+感想

(妻)

お知らせはあんまり頻繁じゃないし、さらっと読む。

ツアーとかは反応するけれど、とりたてて目新しい話題がないと感じる。

ほかのメルマガに比べると、さらっと読み流す。

★ニシアワーの商品を購入したことはありますか？+感想

ネット経由・直接 その感想

(妻)

お米は間に合わなくて残念。

めだか米がすばらしいと思って、取材使用と思ったが、断られた。家族がたべる安心なお米に興味があり、本を編集していたので。

<ツアーについて>

★感想、またリピートしたいかどうか

(夫)

40年前に食べたうなぎがここで食べれるなんて、それだけで最高です。来た甲斐があった。うなぎとか、鹿肉があればまた来たい。鹿肉用のたれの種類にも工夫があったらいい。

<投資家としての今後>

★ファンドメンバーとして、西粟倉にどうかかわっていきたいか

(ツアーの参加、商品開発など・・・主体的コミットの可能性は?)

(妻)

割り箸の端材ゴミが気になる。新潟の工場はペレットなど作っている。

家にペレットストーブを持っている。

せっかくこんな木があるので、ペレット作ってほしい。安かったら買うので、端材を生かしてほしい。環境省補助金があるし村に普及してほしい。今石油と費用的にはとんとん? (一袋900円)

No.4

名前（任意）

Oさん夫妻

年齢層：30代

住まい：所沢

<投資自体について>

★共有の森ファンドをどこで知りましたか？

元々、MS社のファンドを買っていた。

マイクロファイナンス（カンボジア）、純米酒ファンド

共有の森ファンドも買ってみた。

（妻）

木が好きなのと、林業+αのコンセプトがあるところがいい。

（夫）

ファンド募集の2年目、鎌倉投信の説明会で話を聞いて共感した。

そもそも、ファンドでもうけようという気がない。

応援したいから出資をしている。次の世代を見据えて考えたい。

※妻、文化人類学のバックグラウンドあり。現在は投資会社勤務。

<投資以外のコミットメントについて>

★ウェブサイトはどのくらいの頻度でみていますか？+感想

twitter/facebook

牧さん、坂田さんのツイッターやニシアワーのツイッターは見ている。

facebookよりはツイッターをチェック。

★季刊誌などのお知らせは読んでいますか？+感想

じっくりみてる。冊子はデザインがいい。

★ニシアワーの商品を購入したことはありますか？+感想

ネット経由・直接 その感想

(妻)

春の投資家ツアーで、なんでもいいから買いたい！という気持ちになり、プランター用の箱を買ったけれど、うっかり受け皿を用意し忘れたので、今回受け皿を用意してもらった。これから、ユカハリもしたいと思っている。

<ツアーについて>

★感想、またリピートしたいかどうか

春のツアーは山にはいらなかったので、よかった。

あと、林業で使うくるま？に乗りたかったので来た。

<投資家としての今後>

★ファンドメンバーとして、西粟倉にどうかかわっていきたいか

(ツアーの参加、商品開発など・・・主体的コミットの可能性は？)

ツアーは年1回くらい参加しつつ、様子を見たい。

欲しいものが商品であれば買いたい。直近では、姪っ子の机。

製品の出口がひろがるのが大切だとしたら、消費で協力したい。