

6. 投資型クラウドファンディングの活用事例

「株式投資型クラウドファンディングの活用事例」(仲介業者)

株式会社日本クラウドキャピタル 代表取締役 COO 大浦 学 氏



1. はじめに

当社は、第一種少額電子募集取扱業者として株式投資型クラウドファンディング業務を行っており、「FUNDINNO」というサービスを提供しています。

大学在学中にシステム会社を立ち上げ、システム開発の受託などを行っていましたが、その会社で資金調達を検討した際にも、折り合いの付くベンチャーキャピタルが見つからないということがあり、当時より企業へのリスクマネーの供給に問題意識を持っていました。

当時、アメリカには株式投資型クラウドファンディングに近いサービスが存在し、日本でもインターネットを活用したベンチャー企業の資金調達が

できないかと考えていたため、2015年5月の改正金融商品取引法の施行を機に、この会社を創業しました。2017年4月に第1号案件を取り扱い、サービス開始から1年2カ月となった現在、資本金は3億9,000万円となっております。

今回は、株式投資型クラウドファンディングの制度についてのご説明と、資金調達を行っている発行者のご紹介、参加されている投資家の特徴、そして、IT技術の活用により今後どのような世界がつけられるのかといったことについてお話したいと思います。

2. 株式投資型クラウドファンディングの特徴と当社のビジネス

株式投資型クラウドファンディングでは、投資家が発行者に対して出資すると、その発行者の株式を受け取ることができます。資金調達をする企業から見ると、出資金は資本金や資本準備金に計上されるため返済義務がありませんが、投資家が株主としての権利を持つことが、特徴として挙げられます。

我々の主なビジネスは、募集の取扱い業務として、発行者と投資家を審査し、両者をマッチングさせることです。現在、当社の「FUNDINNO」における累計資金調達総額は10億円を突破し、案件数は37件で平均3,500万円の資金調達が行われています。投資家層の内訳としては、年代は30代が一番多く42%、40代が30%となっています。収入は500万円から1,000万円未満、資産としては1,000万円から3,000万円未満の方が一番多く、特徴としては、収入が1,000万円以上の方が積極的な投資をされています。

3. 事例紹介

(1) 事例1

まず、当社で取り扱った第1号案件をご紹介します。この会社は請求書の電子化サービスを行っており、申込開始から約3時間で1,460万円の資金調達を達成しました。さらに、同じ年に2回目の資金調達を行い、約1時間で約6,000万円を調達しております。

株式投資型クラウドファンディングでは、投資家がキャピタルゲインを得る機会は、基本的にはその会社が

上場する又はM&Aにより事業売却する場合の2通りであり、企業としても、そのどちらかをエグジットとして目指します。この会社の場合は、IPOによるエグジットを目指すというゴールを設定しています。

(2) 投資家アンケート

投資家 465 名に「投資判断をする際、何を重視しているか」というアンケートを行った結果、今後の企業の成長見込みを重視するという回答が最も多く得られました。収益性や市場拡大の可能性といった事業のスケール性が低いと、投資家からの出資を得にくいことを示していると考えられます。

次いで、商品やサービスの新規性・革新性を重視するという回答が多く得られました。大手を含めて様々なプレーヤーが参加する市場において、独自性が弱い会社は投資家からの出資を得にくいことが見てとれます。

反対に、利益の安定性や会社の財務状態などを重視している投資家は少なく、ベンチャー企業に対しては現在の数字より将来性が重視されているといえます。

(3) 事例2

次にご紹介する会社は、当社の第3号案件でアパレル系の会社です。ファッション性の高さよりも洋服が本来持っている価値や機能性に焦点を当てた製品を製造しています。同社では、株主が自社を応援し共感されている存在であると考え、新商品に対して株主に意見を求めるなど、株主とのコミュニケーションを積極的に行っています。また、会社として透明性を持つことで信用度を高めることができるとの考えから、IR情報や財務状況、事業計画の予実を積極的に公表しています。

このような取組みにより、これまでは購入型クラウドファンディングでの集金額も約 160 万円ぐらいであったところ、募集による資金調達後は約 1,800 万円の資金を得られるようになったそうです。また、新商品の販売を開始した際には、株主がウェブサイト上でその情報を発信するような動きも起こり、株主数の増加をマーケティングに生かすという視点が生まれたとのことでした。

株式投資型クラウドファンディングでの資金調達は、ベンチャーキャピタルからの資金調達と比べて多くの個人株主から出資を受けるため、株主を消費者層やユーザー層として確保する役割も期待できます。また、株主の中には経営者層の方々も多く、BtoB系の会社であれば、投資した経営者自身の会社で投資先のサービスを導入するといったケースもあるため、株主とのリレーションをしっかりと築いていくことが重要になります。

このほか、システムのソースコードを売買する市場を立ち上げた会社も、株式投資型クラウドファンディングでの資金調達を行いました。ソースコードの売買市場というものは日本には一切存在しておらず、これまで全く存在しなかった事業を行おうとする企業に対しては、ベンチャーキャピタルの投資担当者・融資担当者も投資や融資の判断がしにくいという側面があります。

4. クラウドファンディングの優位性

クラウドファンディングの優位性は大きく4つ挙げられると考えております。

1つ目は、実際の製品を市場に投入する段階で、事前にニーズを検証することができる点です。資金調達が成功した場合は市場に一定のニーズがあり、逆に集まらない場合はニーズがないと考えられます。

2つ目は、ユニーク性を評価できることです。一人の投資担当者や投資委員会などの少人数では、このような要素は判断しにくく、当社も出資が得られると思って募集案件を掲載しても、実際に成立しない案件もあります。クラウドファンディングを用いた場合は多数の投資家に評価されるので、少人数での判断よりも、より実際の市場に近い判断を得ることができます。

3つ目は、効率的なデュー・デリジェンスができることです。ウェブサイト上に事業概要や経営者などの情報を掲載するため、投資家が独自に会社名や経営者名でインターネット検索を行い、ベンチャーキャピタルの投資担当者などでは確認しないような情報を含めた投資先の調査が行われることがあります。

4つ目は、女性の意見が反映されることです。ベンチャーキャピタルの投資・融資担当者などには男性が多いですが、クラウドファンディングの場合は一定層の女性の支援により資金調達に成功することもあり、女性向けのサービスに対しても評価を得ることができるといえます。

5. 今後の展開

金融機関における投資・融資の判断基準は売上げなどの実績によるところが大きいです。クラウドファンディングを利用すれば、一度、企業の評価を多数の投資家の判断に委ねることができます。

その後、資金調達が成功した企業に対して銀行やベンチャーキャピタルなどを当社から紹介することで、継続的な資金調達を実現し、クラウドファンディングによる資金調達以後も、その企業の成長に寄与していくことを考えています。

また、当社の今後の展開として、AIスコアリングによる事業者データベースの構築を検討しています。当社のサービスを利用する際もそうですが、金融機関への融資依頼や補助金の申込みなどにおいて、企業は毎回同様の内容の書類を提出するなど、非効率な状態となっています。このような企業の情報を一元的に管理することで、企業審査の効率的な仕組みを作ることができるのではないかと考えています。具体的には、会社情報やビジネスモデル、資本政策の理解度などの情報に、SNSやクラウド会計システム、銀行APIを連動させてデータベース化し、これらの情報を点数化することで、一定の数値を超えればクラウドファンディングや融資などの申込みが可能になるようなシステムを考えています。

また、クラウドファンディングにより調達した資金は、開発費、広告費、人材の採用費などに充てられていますが、中でも優秀な人材は、企業の成長において非常に重要な要素になります。当社では、現在クラウドソーシングサービスを取り扱う会社と業務提携しておりますが、この会社と連携して、資金調達を行ったベンチャー企業に適切な人材を送り込むというビジネスモデルを検討しています。

さらに、より長期的な計画ですが、株式投資型クラウドファンディングを利用した企業にブロックチェーン技術を導入し、バックオフィス業務を効率化するサービスを考えています。ベンチャー企業では、株主名簿管理による事務負担が高くなっていますが、ブロックチェーン技術を導入することで、株主の異動を確認する際や監査を受ける際の株主異動のエビデンスの作成のようなバックオフィス業務を効率化できるのではないかと考えています。