小口資金 ネットで調達

欧米流「クラウドファンディング」日本でも

中小・ベンチャー企業の資金調達手法が多様化している。インターネットなどで個人投資家から小口資金を集める欧米流の「クラウドファンディング」を活用する動きも出ている。魅力的な商品を開発する力を持ちながら資金面に不安を抱える中小は多い。通常の銀行融資だけに頼らず資金を幅広く集められる新たな仕組みが整えば、中小・ベンチャー企業の成長が後押しされそうだ。

ファン育て販路も開拓

美容・健康事業のｒｅ・ｍａｋｅ（大阪府箕面市、岡山栄子社長）はファンド運営会社のミュージックセキュリティーズ（東京・千代田）を通じ、11月末までに２００人弱の個人から７００万円程度を調達した。箕面市の特産品である「実生（みしょう）ゆず」を使った保湿ローションの商品化に活用する。実生ゆずは種を植えてから実がなるまで18年かかり手に入りにくいとされる。

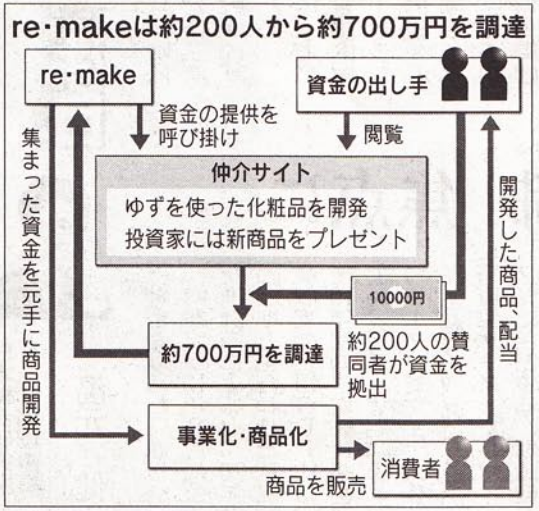
銀行の借り入れではなく、クラウド型で調達したのは「商品化の構想段階からファンをつくり、商品完成後の販路開拓につなげる」（岡山社長）狙いがある。来年1月をめどに２０００本のローションを製造。出資者に売り上げの一部を配当し商品も贈呈する考えだ。

岡山社長は大阪大学と共同で実生ゆずを研究してきた。事業化の壁は資金や知名度の不足だ。豊中商工会議所からクラウドファンディングを教えてもらい大阪の第1号案件として名乗りを上げた。東京と大阪で投資家向け説明会も開催した。

出資者の大半は東京など関西以外からだった。岡山社長は「幅広く資金が集まり事業を前に進められる」と語る。

国内では「寄付型」のクラウドファンディングが多い。有名なのは宇賀神溶接工業所（埼玉県朝霞市）が身障者向けに開発した両手でこぐ三輪自転車だ。

今後はｒｅ・ｍａｋｅのようにリターンを前提とするクラウド型調達が増えそうだ。



▼クラウドファンディング　企業などがインターネットを通じ不特定多数の投資家から小口資金を調達する手法。見返りを求めない「寄付型」、拠出額に見合った商品やサービスを得る「購入型」などがある。世界では欧米を中心に12年の調達額が約２８００億円と前年の2倍に拡大した。日本でも大震災の復興支援金を募る方法として注目されるようになった。