

専門委員会におけるヒアリング結果の抄録



▲地方発の航空会社としてスタートしたトキエア株式会社は新潟-札幌丘珠間が就航
出典：同社HP



大阪商工会議所・スタートアップ小委員会との意見交換

2023年4月14日（於：中西金属工業(株)本社内）

日本商工会議所 産業・地域共創専門委員会

中村 邦晴 委員長

大阪商工会議所 スタートアップ小委員会

中西 竜雄 委員長（日商 産業・地域共創専門委員会 委員）

今村 互忠氏（㈱日本ユニスト代表取締役）

志村 駿介氏（㈱Lean on Me代表取締役）

灘 広樹氏（BABYJOB㈱取締役 管理本部 本部長）

藤 勝行氏（㈱エックスラボ代表取締役）



スタートアップ企業から寄せられた意見

<非財務面>

- ✓ 現状は、サービス・商品開発よりも、人事給与制度検討に時間を取られている。
- ✓ 能力ある人材の確保には給与水準の引き上げが不可欠。
- ✓ 20代で起業・倒産を経験。5年で再起したが、1.2億円の負債を負うことに。日本での再チャレンジの難しさ（銀行口座開設のハードル等）を痛感。
- ✓ 起業家コミュニティに入り、資金調達よりも自社サービス構築のノウハウを学んだ。3年後の事業の姿を説明することが求められ、よい鍛錬の場となった。
- ✓ 大学との連携は、共同研究であり、ビジネスの前線での連携ではない。

<財務面>

- ✓ 関西のベンチャーファンドは、上場実績が少なく、攻めよりも守り主流。ただ、株価下落で、投資家は上場志向だけではない。セカンダリーマーケットは、安心材料になるので、あった方がいい。
- ✓ クラウドファンディングで集まる金額は少なく、コストが大きいのがネック。
- ✓ 地銀に期待しているが、ベンチャー向けの融資枠を設けてほしい。
- ✓ 地元VCに支援を仰いでいるが、担当者の理解力に限界がある。メガファンドでも、ベンチャー評価の判断能力が十分とは言い難い。
- ✓ スタートアップはカネを求めて東京へ移動するため、関西には有力企業が少ない。

三条商工会議所・会員企業等の視察・意見交換

2023年7月26日（於：新潟県三条市）

日本商工会議所 産業・地域共創専門委員会

中村 邦晴 委員長

三条商工会議所・訪問先会員企業および対応者

- (1)スノーピーク 本社：山井 太 相談役（(株)スノーピーク・代表取締役会長兼社長）
秋山武士 会員（(株)Bit・代表取締役）
関 義実 会員（(株)GreatCompany、(株)スノーピークローカルフーズ・代表取締役社長）
- (2)(株)諏訪田製作所 本社：小林知行 議員（(株)諏訪田製作所・代表取締役社長）
- (3)(株)タダフサ 本社：曾根忠幸 議員（(株)タダフサ・代表取締役社長）
- (4)三条市立大学訪問：アハメド・シャハリアル 学長



第二創業企業・スタートアップ企業等から寄せられた意見

<若い世代が事業を承継する重要性>

- ✓ 30代で会社を継ぐまで、先に販売先を確保してから新製品をデザインするなど新しいことをやってきた。承継以降は、問屋を介さずに世界中で定価で自社販売するブランドに転換。**若い世代は新しい事業に挑戦できる。**
- ✓ 自分でスタートアップしている経営者もいるし、第二創業をした2代目もいる。国が補助金をつけて、第二創業のプランを出したら500万補助を付けます、というのがあるといい。
- ✓ 黒字廃業は本当に黒字なのか。譲りたい側が高給取りならば継ぐと思う。黒字でも借金があるかもしれない。

<メンターの役割の重要性>

- ✓ レストランの創業に際し、経営とは何かについて、最初から先輩経営者に教えてもらった。銀座からの出店依頼があって、周囲は反対する中、ある**先輩経営者だけが背中を押してくれて、成功できた。**
- ✓ 自分は三代目だが、地元と同業団体の海外出展支援で若い時にドイツに行った。**先輩経営者が居なければ海外志向はなかったと思う。**
- ✓ **メンターがいなくても、ピッチコンテスト等で、仲間が見つかる。**助けてくれる人がたくさんいる。

<B to Cとブランドの重要性>

- ✓ 工場の祭典というイベントがあり、諏訪田製作所やスノーピークが**オープンファクトリー**という流れを作った、この地域で、マックスで130社工場見学が可能になり、見える化された。**採用や消費者の知名度に好影響がある。**
- ✓ 徹底的に製品をデザインをしてきた。兼古会頭は先輩に当たるが、**地元経営者のデザイン研究会**というのがあって研鑽してきた。ブランドをたて、高く買ってくれる顧客を探してきた。**地元ブランドがないと、産業集積の裾野の会社が見えない。**

<地元大学が果たす役割>

- ✓ 三条市立大学は、地場産業に学生を定着させ、大学を中心としたイノベーションを起すため、市と産業界が設立。理論を基に演習・実践を繰り返す教育方針。大学は理論が得意だが、実践には140社の地場企業の力を借りて、インターンシップを重ねている。

浜松商工会議所・光産業大・浜松市の視察・意見交換

2023年9月7日（於：静岡県浜松市）

日本商工会議所 産業・地域共創専門委員会

中村 邦晴 委員長

浜松商工会議所・光産業大・浜松市の対応者

- (1)浜松商工会議所：河合 正志 専務理事・事務局長
伊藤 規晃 産業振興部部長
- (2)光産業創成大学院大学：伊藤 博康 学長
石井 勝弘 教授
- (3)浜松市：北嶋 秀明 産業部長
川路 勝也 産業部スタートアップ推進担当部長



商工会議所・大学・市から寄せられた意見

<産学官連携による新産業創出>

- ✓ 市は**将来の産業構造の変化**を見据え、次世代輸送機器、健康・医療、光・電子など7つの成長分野の取組を重点支援。
- ✓ 国の事業を活用しつつ、産学官連携による新産業創出を2002年ごろから開始。「はままつ次世代光・健康医療産業創出拠点」では、市、商工会議所、医科大、光産業大などが、健康・医療関連産業の基幹産業化を目指している。
- ✓ 販路開拓支援事業などでは地元大企業のOB人材などが専門アドバイザーとなり、活躍している。

<起業・スタートアップ支援体制>

- ✓ 光産業大では、光技術の応用による新事業創成を志す人材を育成。**設立から20年弱で38社が設立。**
- ✓ スタートアップは**産学官金が一体となり成長ステージに応じて支援。**2020年にはエコシステム拠点都市として認定。
- ✓ 市は産学金と連携し、「A-SAP事業（産学官金が連携して行う中小企業の課題解決型支援プログラム、上限500万円）」や「ファンドサポート事業（市がVCの投資先に資金交付、最大：4000万円）」「はままつオープンイノベーションプログラム（地域企業と全国のスタートアップのマッチング）」などのスタートアップ支援策を実施。
- ✓ シリコンバレーのように**エンジェル投資家が上手く関与するようなエコシステムが形成が理想。**

<地域の経営課題（人手不足等）>

- ✓ 人手不足は大きな課題だが、オフィスを綺麗にしたり、大手を意識した給与体系を設定することによって、UIターン
の優秀な人材を呼び込んでいる事例もある。**事業承継の前提条件は黒字であること、成長性が期待できること。**

新たな資金調達手法の活用事例集

～起業・新事業の挑戦資金を確保するために～

投資の募集に使える新たな手法

日本商工会議所
The Japan Chamber of Commerce and Industry

- スタートアップをはじめとする未上場企業が投資を募るための仕組みとして、①株式投資型クラウドファンディング、②事業投資型クラウドファンディング、③株主コミュニティという制度が広がり始めている。

不特定多数による投資

株式投資型 クラウドファンディング

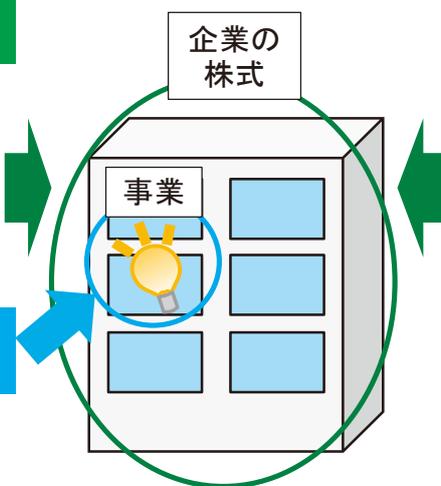
- 不特定多数の人がウェブを通して、**企業そのものに株式投資**。
- 配当や議決権の有無は企業が決定。
- 自ら見つけた相手にしか株式を売買できない。
- 出資額や募集額に上限がある。
- エンジェル税制の適用対象あり。

事業投資型 クラウドファンディング

- 不特定多数の人がウェブを通して、**特定の事業アイデアに投資**。
- 定期的に利益に応じて配当。
- 上限額規制はないが、エンジェル税制は適用されない。

※事業投資型CFは、ファンド型CFとも呼ばれ、多数の支援者が運営会社を通じて投資先と匿名組合契約という契約を結び、ファンドを形成して投資する方式。

出典：日商事務局作成。投資を行う際は必ずご自身で各制度の詳細をお確かめ下さい。



顔の見える投資

株主コミュニティ

- 株主が証券会社を通し、企業の株式の取引を行うコミュニティに参加して出資。
- コミュニティ参加者は、**証券会社を通じた株式の売買が可能**。
- 配当や議決権の有無は企業が決定。

(参考) クラウドファンディングの種類

- 近年、ネットを通じ、融資以外の方法で事業資金・起業資金を調達できるクラウドファンディング市場が発達し、大都市だけでなく地方都市でも資金調達が容易になってきている。
- 中でも、株式投資型・事業投資型のクラウドファンディングは、利益を求める投資と社会貢献のための寄附の中間的な性質をもち、市場も数十億円規模に拡大している。

類型		リターン	金融商品取引法の規制	
日商の仲介・手数料軽減事業あり（地域振興部） 寄付型		なし	なし	
購入型 本事例集で紹介↓		モノ・サービス (金銭以外)	なし	
投資型	株式投資型	—	金銭 + α	あり
	ファンド型	融資/貸付型 (ソーシャル レンディング)	金銭	あり
		事業投資型	—	金銭 + α

出典：第二種金融商品取引業協会「ファンド型クラウドファンディング制度」。*投資を行う際は必ずご自身で各制度の詳細をお確かめ下さい。

(1) ① 地域金融機関によるスタートアップ等支援の取組み

- 地域金融機関にも、融資以外の手法でスタートアップを支援する取組みが広がっている。
- 例えば、スタートアップに対する専用の融資（「ベンチャーデット」）、創業環境の整備や伴走支援等に取り組む地域金融機関は増加。
- さらに、融資だけでなく、ベンチャーキャピタルの設立や株式投資型・事業投資型クラウドファンディングとの連携で、投資に取り組む地域金融機関も多数見られる。

八十二銀行の取組み

- **ファンドの設立**：投資専門子会社と、研究開発や事業再構築に投資するファンドを設立。約1年で、県内企業を中心に、6件・50億円の投資実績がある。
- **株式投資型・事業投資型クラウドファンディングの仲介**：運営会社と連携し、スタートアップや新事業に対する様々な資金供給手法を用意。
- **ビジネスコンテストの開催**：スタートアップ・高校生等向けに毎年開催。



(出典：同行HP)

静岡銀行の取組み

- **ベンチャーデット**：通常融資の弱点を補うため、目利きの強化・新株予約権の付与等でリスクを軽減し、赤字期間のスタートアップにも融資を行う。今後、残高を1000億規模に拡大する計画。
- **イベント**：ビジネスコンテストや首都圏のスタートアップと県内企業のマッチングイベントを開催。



▲ビジネスコンテストやマッチングイベントを継続開催



(出典：静岡テックビートHP)

(1) ②地域金融機関によるスタートアップ等支援の取組み

- 地元企業による創業者に対する助成制度や、地元企業とスタートアップの協業を伴走支援するプログラムの実施等、融資を超えた分野での取組みも多く見られる。

広島銀行の取組み

- **広島ベンチャー育成基金**：2002年に地元企業と拠出し合せて設立した助成制度。約400社の創業を支援。創業後はアクセラレータプログラム、研究シーズの事業化支援イベント、コワーキングスペースの開設で伴走支援を目指す。
- **VCへの出資と投資子会社**：シード期の支援は、助成やVCへの出資で間接支援。拡大期には投資子会社が伴走。軌道に乗ると融資を行うなど、一貫して支援。



▲各種イベントに加え、コワーキングスペースを整備

(出典：広島銀行提供)

西日本シティ銀行の取組み

- **NCBオープンアクセラレーター@福岡**：福岡県下の企業とスタートアップの協業による新規事業創出を伴走支援するプログラム。
- **県内企業とスタートアップとの協業を伴走支援**：大手コンサルタント会社と連携し、①県内参加企業の課題事業・リソース等の整理、②協業するスタートアップ企業の募集・選定支援、③スタートアップ企業との協業のためのノウハウの提供、④事業化に向けた実証実験の支援など、約8か月間にわたりサポートを実施。

ステップ	プログラムにおける主要マイルストーン	所要期間
Step1 テーマ設定	事業アイデアの決定 ビジネスモデル検討 実証実験内容の検討 エントリーページ作成・公開 協業候補面談	10週間
Step2 マッチング	協業系のテーマ設定 ST企業向けに共有・開放する事業・リソースを決定する ST企業の絞り込み（書類選考 / ST企業とのディスカッション） ST企業のアイデアだけでなく、協業家のテーマを加味した上で協業候補を選定し、ディスカッションを深める	6週間
Step3 実証実験	実証実験 事業化判断 事業化を見据えたビジネスプランの採択（プレゼン選考） 事業化を見据えて協業家を選択する	12週間

注：OIP=オープンイノベーションプログラム、ST=スタートアップ

(出典：西日本シティ銀行プレスリリース、NCBオープンアクセラレーターHP)

(2) 株式投資型クラウドファンディングと活用事例

- 株式投資型クラウドファンディングは、**非上場株式の発行により、インターネットを通じて多くの投資家から少額ずつ資金を集めることができる仕組み。**
- 投資家は「**理念・事業への共感**」や「**IPOによるキャピタルゲイン**」などを目的に投資。

制度概要

- 新規・成長企業へのリスクマネーの円滑な供給に資することを目的として、2015年5月に創設。
- 非上場会社がインターネット上で株式・新株予約権の募集を行い、多くの投資家から少額ずつ資金を集めることができる仕組み。
- 企業の募集上限：1億円未満（1年以内）
- 投資家の投資上限：1社あたり50万円（1年以内）

※特定投資家は投資上限なし



出典：金融庁「成長資金の供給のあり方に関する検討」

取引の概況

- 累計取扱件数（成立件数）：312件
- 累計発行価額総額：約92.8億円（23年8月まで）
- 株式投資型CF仲介業者：4社
- 取扱件数（成立件数）・発行価額総額は増加傾向にある。

株式投資型CF取扱件数・発行価額総額の推移



出典：日本証券業協会「株主コミュニティの統計情報・取扱状況」より日商事務局作成

事例① (株)食のカコーポレーション【山形県新庄市】～「資金調達」と「会社への理解者増」の二兎を追う～

- 新規事業を開始するに当たって、金融機関からの資金調達が難しかったが、株式投資型CFにより**約2000万円**の資金調達に成功。
- 資金調達の翌年には製造した商品を販売開始。事業は軌道に乗りつつある。

企業の概要・沿革

- 従業員：15名
- 家業の魚屋を承継後、2014年に法人化し、惣菜製造に転換。大豆ミート製造を構想し始めたのは2020年頃からで、2022年度に農業に参入。2023年に大豆ミート商品を販売開始した。

- 「大豆のチカラで地球課題を解決する」をテーマに大豆露地栽培、大豆ミート・大豆惣菜製造、飲食店事業などを展開。



出典：食のカコーポレーション HP

なぜ新たな手法を使ったのか

- 当初は自己資金・エンジェル投資家などから資金調達。
- 社会課題解決型の事業であったこと、既存事業の借入れが残っていたことなどから、金融機関から追加で新たな融資を得ることが難しかった。
- そこで、エンジェル投資家やVCからの資金調達を模索する中で、株主（エンジェル投資家）から株式投資型CFの運営会社を紹介。運営会社との面談を通して事業化の方向性を検討し、株式投資型CFを実施することとなった。

資金調達の概要と結果

- 目標額／集まったお金：1200万円／**2090万円**
- 支援者数：141名／1株1000円
- 資本金：2145万円
- メリット：事業・会社への理解者を増やせると同時にエクイティファイナンスにより資金調達が可能となった。
- 注意点：資本政策の観点から、経営陣等の持ち株比率が51%を割らないように株式投資型CFを実施。

いつ・何に資金が必要になったのか

- 目的：大豆ミート製造の新事業開始に伴う資金調達
- 時期：2022年4～5月（実施回数：1回）

事例② (株)オーケープランニング【熊本市】～次世代計量器ベンチャーが事業拡大に成功～

- CF運営会社の併走支援により、株式投資型CFにより**960万円**の資金調達に成功。
- 金融機関から追加の融資を受けることが難しく、融資以外の資金調達を模索していた際に、CF運営会社と接触、支援につながった。

企業の概要・沿革

- 創業：2014年 従業員：6名
- 農業の出荷前の「計量作業」に時間がかかりすぎており、営農の足かせをなくしたいと創業。就農者の計量作業の時間を短縮できる組合せハカリの製造・販売を行っている。



出典：株式会社オーケープランニングHP

なぜ新たな手法を使ったのか

- 創業以降は、自己資金、エンジェル投資家からの出資、公庫・地銀等からの融資などで資金調達。
- 手法を知った経緯：深谷市の農業機械向けのグランプリでCF運営会社の審査賞を受賞。その後、市主催の資金調達ピッチで、CF運営会社から株式投資型CFをやってみないかという勧誘があり実施。
- 既に金融機関から融資を受けており、追加で融資を受けるのは難しい状況であった。

資金調達の概要と結果

- 目標額／集まったお金：650万／**960万**
- 支援者数：56名／1株1万円
- 資本金：1470万
- メリット：CF運営会社が併走支援。株式CFがなければ、事業の拡大は難しかった。

いつ・何に資金が必要になったのか

- 目的：事業拡大（新型製品の販売）のため
- 時期：2022年5月（実施回数：1回）

事例③ チョウシ・チアーズ(株)【千葉県銚子市】～地域の人気ブルワリーがクラフトビール醸造所の拡大に挑む～

- 英クラフトビール醸造会社「BrewDog」に倣い、株式投資型CFを実施。1990万円を調達。
- 資金調達の成功により、事業拡大（新醸造所の開設）が進みつつある。

企業の概要

- 創業：2018年 従業員：4名
- 創業者は、外資系IT企業や日系企業事業部長を経て、Uターンでクラフトビール醸造会社を起業。
- 「銚子を世界一チョウシいい街に！」をスローガンに銚子ビール事業を通じて銚子の魅力を地域外に発信。

なぜ新たな手法を使ったのか

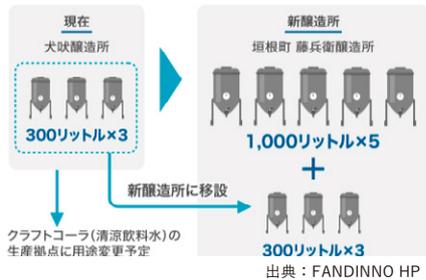
- コロナ禍の影響で売上が足踏み状態となり、様々な打開策（国際的なビールコンテスト入賞等）の一環として実施。
- 模範とする英クラフトビール醸造会社（15頁）が株式投資型CFにより資金調達を行っており、同じ資金調達手法を採用したいと事業開始時から考えていた。

いつ・何に資金が必要になったのか

- 目的：設備投資（新醸造所の開設）等
- 時期：2022年9月

資金調達の概要と結果

- 目標額/集まったお金：700万円/1990万円
- 支援者数：143名/一株10万円（ビールセット等株主優待あり）
- 資本金：1095万円



(3) 事業投資型クラウドファンディングと活用事例

- 事業投資型クラウドファンディングは、株でなく**事業単位**での投資。市場規模は年間約10～20億円。
- 支援者には**一定期間ごとに配金や特典を送付**。配金の額は**事業の売上に連動**し、決められた比率で増減する。支援者に**議決権等はない**。
- 事業者が受けとる資金は、原則、負債扱いだが、償還期間等の条件によっては**融資の際に資本とみなされる方式**もある。

※事業投資型CFは、ファンド型CFとも呼ばれ、多数の支援者が運営会社を通じて投資先と匿名組合契約という契約を結び、ファンドを形成して投資する方式であるのに対し、融資型・貸付型クラウドファンディング（ソーシャルレンディング）は、支援者と運営会社が匿名組合契約を結んだうえで、運営会社と貸付先が金銭消費貸借契約を結び、利益が出た場合に支援者に一定利息を分配する方式。

投資の仕組み



分配金だけでなく、社会的な効果の報告を課す方式も実施（例：温泉街の来客数など）

条件を満たせば金融機関が融資の際に資本とみなせる

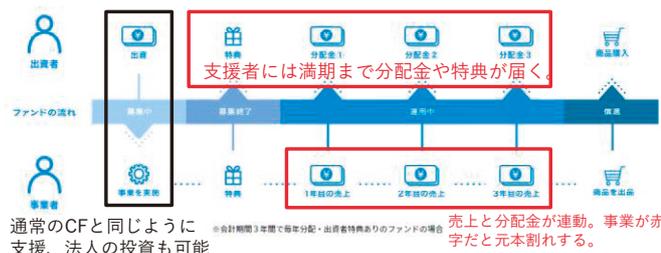
実施画面のイメージ

燕三条のブランド力をさらに高め、
高品質なプロダクトと
技術を世界に届ける!

1口	残り口数	目標募集金額	申込受付終了日	目標リターン	会計期間
50,000円	0口/200口	1000万円	2023年2月21日	1.02倍	2023年3月～8月

出典：ソニー銀行HP・タダフサ(株)

分配金の仕組みのイメージ



図の出典：ミュージックセキュリティーズHP、投資を行う際は必ずご自身で各制度の詳細をお確かめ下さい。
参考文献：日本貸金業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会(2019)「貸付型ファンドに関するQ & A」

事例① 株式会社フォーシックス【大阪市】

- コロナ禍等で運転資金が枯渇した飲食店が、新しいソーシャルビジネスに挑むべく**事業投資型CF**を実施。約**438万円**の出資が集まり、新事業の展開に成功。
- **リスクを理解して支援をしてくれる「ファン」**の獲得につながった。

企業の概要

- 創業：2013年 従業員：25名
- 資本金：300万円（2023年7月時点）
- 居酒屋、喫茶店を運営する中で、生活困窮者への支援事業を展開。



なぜ新たな手法を使ったのか

- 新事業を進める間の、運転資金が必要になった。コロナ禍にあり、金融機関からはこれ以上借りられない状況だった。
- 手法を知った経緯は、豊中商工会議所への資金難の相談。
- 出資募集には「怖い、株主が増えて疲弊する」イメージが。
- 実際には、①**株ではなく事業単位で投資するため、出資者に議決権がない**、②**リスクを踏まえても支援してくれるファンが増える**、③**出資者を増やせるため、出資者一人当たりのリスクが分散可能**という点をメリットに感じたことから実施。

資金調達の概要と結果

- 集まったお金/目標額：438万円 / 550万円
- 支援者数：184人の支援者（1口1万800円）
- 今後：新事業に参加するファンが月ごと100人程度に広がれば、全国各地の飲食店への展開を考えたい。飲食店の固定収入にもなる。

募集状況	¥4,380,000	184人
一口	¥10,800	
募集総額	¥5,550,000	
事業者	株式会社フォーシックス	
会計期間	2021年11月1日～ 2024年10月31日	
出典	セキュリテHP	

いつ・何に資金が必要になったのか

- 目的：新事業のための**運転資金**
- 時期：2021年6月
- 新事業の内容：お弁当券をサブスクリプションとして前売り。未使用分は食事に代え、要支援者に届ける社会貢献事業。

事例② 株式会社 鯖や【大阪府豊中市】

- サバに特化した飲食事業・養殖事業を機動的に展開するため、**事業投資型CF**を実施。様々な事業ごとにファンドを組成し、合計で約**7000万円**の資金が集まった。
- **事業投資型のメリットは、分配期間が長い**ため、**ファンとの結びつきが強い**点にある。

企業の概要

（グループの店舗運営会社等を含まず）

- 創業：2007年 従業員：約20名
- 資本金：6159万円（2023年7月時点）
- ところさば専門店（製造販売含む）



資金調達の概要と結果

- 目標額・出資金：
①約1790万（目標達成） ②約1000万（目標達成）
③約700万（目標達成） ④約520万（目標達成）
- 1口約2～3万円を実施（一人当たり上限口数：30～50口）。
- **他の事業でも実施経験があり、合計で7000万**集まった。
- 取材されたメディア（全国紙）の効果も大きかった。

いつ・何に資金が必要になったのか

- 目的：**新店舗の出店**が主。融資以外の資金が必要になった。
- 時期：2013年～2016年（計4回）
- 新事業の内容：「ところさば料理」等の新店舗の出店。そのほか、養殖事業への進出および既存店舗の改装時にもCFを実施（計2回）。

なぜ新たな手法を使ったのか

- 融資を受けられず、豊中商工会議所に相談したところ、事業投資型CFを提案された。
- 融資だと手強いビジネスになってしまう。
- **サバに特化した飲食店の前例は中々ないが、運営会社の目利き**で活用させてもらえた。

株式投資型との比較：両手法の経験者として

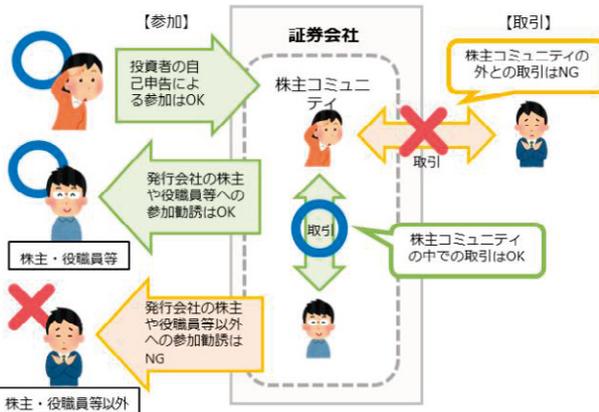
- **事業投資型CFのメリット**：①投資する側の配当とリスクが明確で投資しやすい。②BtoC事業者にとっては、配当が長期的に続くためファンビジネスに向いており、他社より一歩踏み込んでいる。関係性ができるので購入型よりファンが身近。出資者のイベント参加率は高い。
- **事業投資型CFのデメリット**：①出資金は長期貸付金等に当たり、貸借対照表上は負債になる場合が多い。借入れに影響があるかもしれない。②数年の間、まとまった資金を一括で償還する必要がある。
- **株式投資CFのメリット**：①まとまった償還がない。株主の発言力への懸念もあるが、当社はまだ影響なし。②株の管理は運営会社に任せられる。
- **株式投資CFのデメリット**：不特定多数の株主がいると上場が困難。

(4) 株主コミュニティ制度と活用事例

- 株主コミュニティは、**非上場株式の取引・資金調達制度**で、組成されたコミュニティ内での勧誘・取引が可能。
- 非上場企業は適時開示の義務を負わず、**少ない開示コストで資金調達を行うことが可能**。

制度概要

- 地域に根差した企業等の資金調達を支援する観点から2015年に創設された非上場株式の流通取引・資金調達制度。
- 運営会員（証券会社等）が非上場株式の銘柄ごとに株主コミュニティを組成し、これに参加する投資者に対してのみ投資勧誘・取引を認める仕組み（コミュニティ外へは勧誘・取引禁止）。



出典：金融庁「事務局説明資料（成長資金の供給のあり方に関する検討（プロ投資家等）」）

取引の概況

- 株主コミュニティ運営銘柄：北陸鉄道、北陸放送、YKK、トーハン、トキエアなど39銘柄（22年）
- 運営会員（証券会社等）：9社（22年）
- 累計売買金額：約50億円（23年2月）
- 運営銘柄・売買金額は、微増・横ばい傾向から21年以降は増加傾向に変化。

株主コミュニティ運営銘柄・売買金額の推移



出典：日本証券業協会「株主コミュニティの統計情報・取扱状況」より日商事務局作成

事例① トキエア(株)【新潟市】～日本初の「地域発エアライン」への挑戦～

- 大口の企業だけでなく、地域から小口での出資の要望が多数あり、株主コミュニティによる資金調達を実施。**約1.9億円の資金調達に成功**。
- **株主を管理するツール**としても株主コミュニティを有効活用。

企業の概要・沿革

- 創業：2020年 従業員：103名
- 創業社長はJAL出身でLCCの立ち上げに参画。新潟の人がもっと気軽に旅行に行けるようにという思いで起業。
- 新潟空港を拠点とする地域発のエアラインで、新潟－札幌丘珠間が2024年1月に就航。



出典：トキエア株式会社HP

なぜ新たな手法を使ったのか

- 金融機関にとって、ノウハウが少ないスタートアップの航空会社は出資・事業評価がしづらく、資金調達に苦戦。
- 小口からの出資要望があったこともあり、小口での資金調達が可能な株主コミュニティによる資金調達を実施。

資金調達の概要と結果

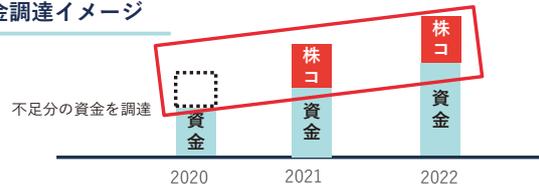
- 株主コミュニティによる資金調達総額：**約1.9億円**
- 一株：150万円/出資元：94者（議決権なし）
- 資本金：3.6億円
- 出資者の割合はほぼ新潟県内。特に、現在定期便の就航がない佐渡の方々からは「佐渡に飛行機を飛ばして欲しい」という熱い思いで、多くの出資があった。

出典：日商事務局作成

何に資金が必要になったのか

- 目的：設備投資（航空機リース代）や運転資金等
- 時期：2021年4月～2022年12月（実施回数：9回）

資金調達イメージ



事例② (株) FARMIGO【京都市】～農業×太陽光発電の新しいビジネスモデル～

- 事業の性質上融資の獲得が難しかった企業が、**2850万円の資金調達に成功**。
- 配当の他、**株主優待**として1口毎に毎月の野菜セット（6～8品）を提供しており、株主からは好評。社会的意義を理由とした投資家が多い。

企業の概要・沿革

- 創業：2020年 役員：4名
- 農業ベンチャーと再生可能エネルギーコンサルタントのベンチャーによる事業会社・JV（ジョイントベンチャー）。
- ソーラーシェアリング（農地の上部空間に太陽光パネルを設置し、農業と発電事業を同時に行う）の自社開発を行っている。



何に資金が必要になったのか

- 目的：太陽光発電などの初期の設備投資に充当。
- 時期：2021年9月～2023年3月（実施回数：3回）

なぜ新たな手法を使ったのか

- ソーラーシェアリングという事業の性質上、融資の獲得が難しく、エクイティで資金調達を行う必要があった。
- 銀行は、農業融資の経験がなく事業評価ができず、逆に農業系金融機関の融資対象は農家を中心。
- エクイティによる資金調達手法の中で、株主コミュニティを活用することにしたのは、従来と異なる新しい資金調達方法であったから。

資金調達の概要と結果

- 株主コミュニティによる資金調達総額：**2850万円**
- 1口（25株）：50万円（配当・株主優待あり）
- 資本金：2150万円



事例③ (株) 日和ファーム【徳島県阿南市】～有機農業を営む農園が「地方上場」～

- **地域の学生に出資してもらい、農業に関心を持って欲しいという思いから株主コミュニティによる資金調達を実施**。
- 出資者を得ることが出来、**地域に賛同者を増やすことに成功**。

企業の概要・沿革

- 創業：2017年 従業員：12名
- IT企業の創業社長が、日本の食糧事情に対する問題意識から創業。
- 有機農業でのコメの栽培・販売およびパン屋経営（コメを加工した米粉パンの製造・販売）。



いつ・何に資金が必要になったのか

- 目的：設備投資費用
- 時期：2023年3～9月（実施回数：1回）

なぜ新たな手法を使ったのか

- 資金調達にはそれほど苦慮していなかったが、地元の学生に出資してもらいたいという思いがあり、メインバンクの地元信金を通じて地元証券会社を紹介された。
- 学生による出資の構想を地元証券会社に相談したところ、株主コミュニティ制度の組成に繋がった。
- 株式投資型クラウドファンディングの実施も検討したが、会社側から株主を選べないことから、コミュニティを活用。

資金調達の概要と結果

- 株主コミュニティによる資金調達総額：聞き取り当時募集中
- 1口あたりの金額：聞き取り当時募集中
- 資本金：1000万円
- メリット：国が定める方法で株式を公開できるという信頼性
- デメリット：株主コミュニティでは外部への参加勧誘が禁止されていることから出資者を集めるのが大変だったことなど

第32期 産業・地域共創専門委員会 委員名簿

2024年1月現在
(順不同・敬称略)

	氏名	会議所名	役職	所属企業・役職名
委員長	中村 邦晴	東京	副会頭	住友商事(株) 会長
共同委員長	渡辺 佳英	東京	特別顧問	大崎電気工業(株) 会長
	齋藤 茂	京都	副会頭	(株)トーセ 代表取締役会長兼CEO
委員	町村 均	江別	会頭	(株)町村農場 代表取締役
	清水 敏也	気仙沼	副会頭	(株)八葉水産 代表取締役社長
	栗林 寿	会津若松	副会頭	(株)会津ゼナラルホールディングス 相談役
	兼古 耕一	三条	会頭	アネックスツール(株) 取締役会長
	橋本 淳	富山	副会頭	サクラボックス(株) 代表取締役社長
	日南 尚之	輪島	副会頭	(株)日南彩漆堂 代表取締役
	浅井 隆彦	長野	副会頭	(株)八十二銀行 取締役会長
	石川 靖	前橋	副会頭	朝日印刷工業(株) 代表取締役社長
	堀川 雅治	草加	副会頭	堀川産業(株) 代表取締役社長
	本多 保隆	東京	常議員	(株)アリスマジック 代表取締役社長
	川本 守彦	横浜	副会頭	川本工業(株) 代表取締役社長
	中村 太郎	相模原	常議員	(株)中村書店 専務取締役
	岸田 裕之	静岡	会頭	静岡ガス(株) 代表取締役 取締役会長
	伊藤 元治	豊田	副会頭	新明工業(株) 代表取締役会長
	沼尾 護彦	根会	会頭	滋賀中央信用金庫 理事長
	中西 竜雄	大阪	議員	スタートアップ小委員会 委員長 中西金属工業(株) 代表取締役社長
	田部長 右衛門	松江	会頭	山陰中央テレビジョン放送(株) 代表取締役社長
	高場 敏雄	広島	副会頭	中国電力(株) 代表取締役副社長執行役員
	津田 鶴太郎	福岡	副会頭	津田ホールディングス(株) 代表取締役社長
	石嶺 伝一郎	那覇	会頭	沖縄電力(株) 相談役
木村 麻子	日本YEG	会長	高松YEG 顧問 (株)PR 代表取締役	
山口 朝子	全商女性連	鳥取商工会議所女性会副会長	(一社)地域サポートネットワークとっとり 代表理事	
学識委員	太田 直樹			(株)New Stories 代表
	田所 創			(独)経済産業研究所 コンサルティングフェロー
	加藤 雅俊			関西学院大学 経済学部 教授 アントレプレナーシップ研究センター長
	久米 信行			iU情報経営イノベーション専門職大学 教授 久米繊維工業(株) 取締役相談役
	森川 博之			東京大学大学院 工学系研究科 教授
役員	石田 徹		専務理事	
	畠山 一成		常務理事	
	荒井 恒一		理事・事務局長	

産業・地域共創専門委員会レポート ―― 「共感」が地域に人や資金を呼び込む～課題解決と新たなチャレンジの促進に向けて～
発行日 2024年2月16日
著作者 日本商工会議所 産業・地域共創専門委員会
編集 日本商工会議所 企画調査部 (担当:今井、福田、松本、五十嵐)
デザイン 朝日印刷工業株式会社



日本商工会議所