

アイデア応援投資

～個人投資家によるベンチャー支援の新たなかたち～

東京大学 経済学部

目賀田 克之 肝付 卓也

水岡 想 松本 功

目次

1. 現状分析
2. モデルの提言
3. 課題
4. 展望

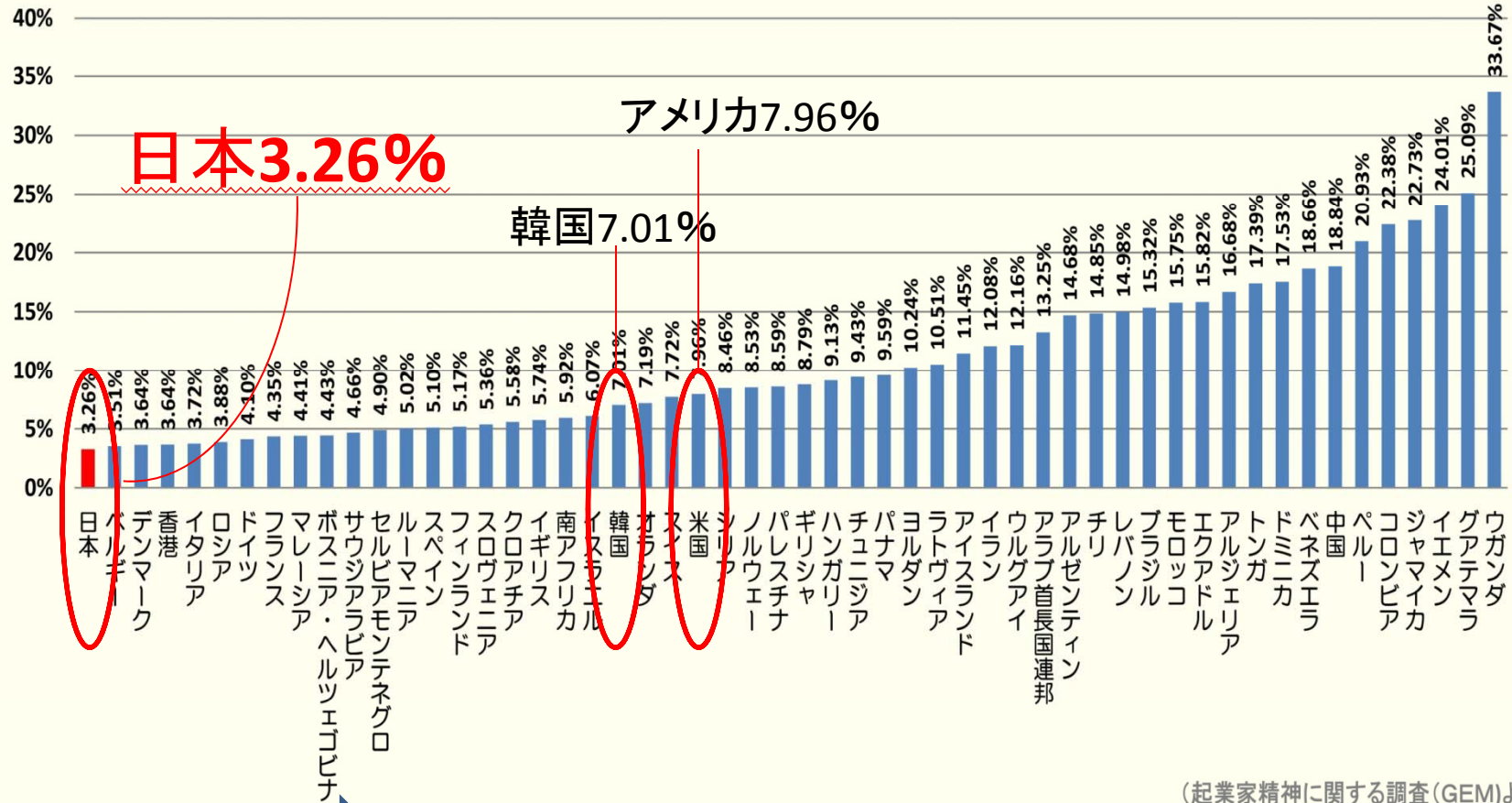


1. 現状分析

起業率の比較

各国の起業活動率 (TEA)

※起業活動率: 労働人口のうち起業活動を実施する人の割合



(起業家精神に関する調査 (GEM) より)



日本の起業率は低い。

日本の起業率はなぜ低いのか？

- 日本には高い技術力がある。

⇒ベンチャービジネスの芽となるアイデア、技術は存在するはず。

⇒ビジネスを実現させるための資金が十分に行き渡っていないのではないか。



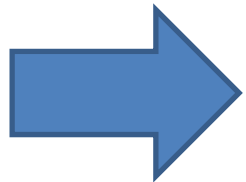
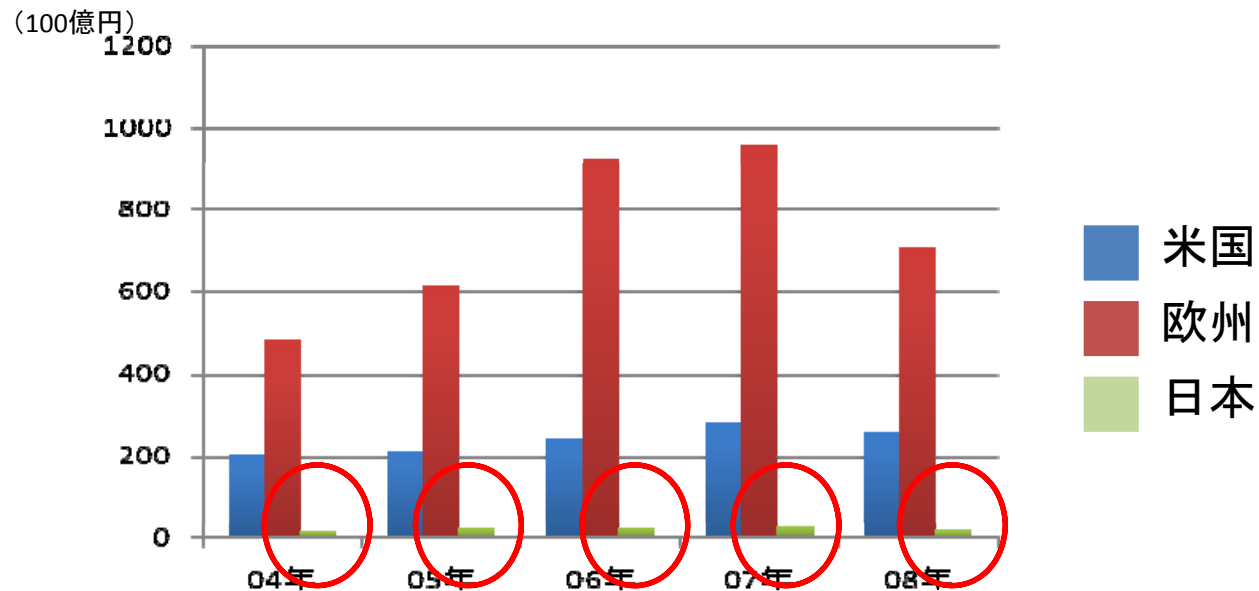
ベンチャー企業の資金調達

- 自己資本、友人からの資金
- 公的セクターからの資金
- ベンチャーキャピタル
- エンジェル投資家



ベンチャーキャピタル

※日米欧VC年間投資額の推移



日本のベンチャーキャピタルによる
投資額は小さい。

エンジェル投資家



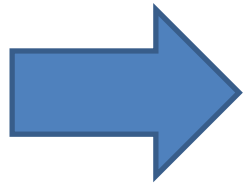
- 2009年度アメリカにおけるエンジェル投資家数は・・・

259,480人 (Center for Venture Research より)

- エンジェル税制・・・ベンチャー企業に投資する個人
投資家に対する税制上の優遇策

- 平成21年度利用者数は・・・

のべ684人 (経済産業省より)



日本のエンジェル投資家は少ない。

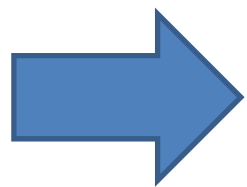
ベンチャー企業の資金調達

- 自己資本、友人からの資金
- 公的セクターからの資金
- ベンチャーキャピタル
- エンジェル投資家

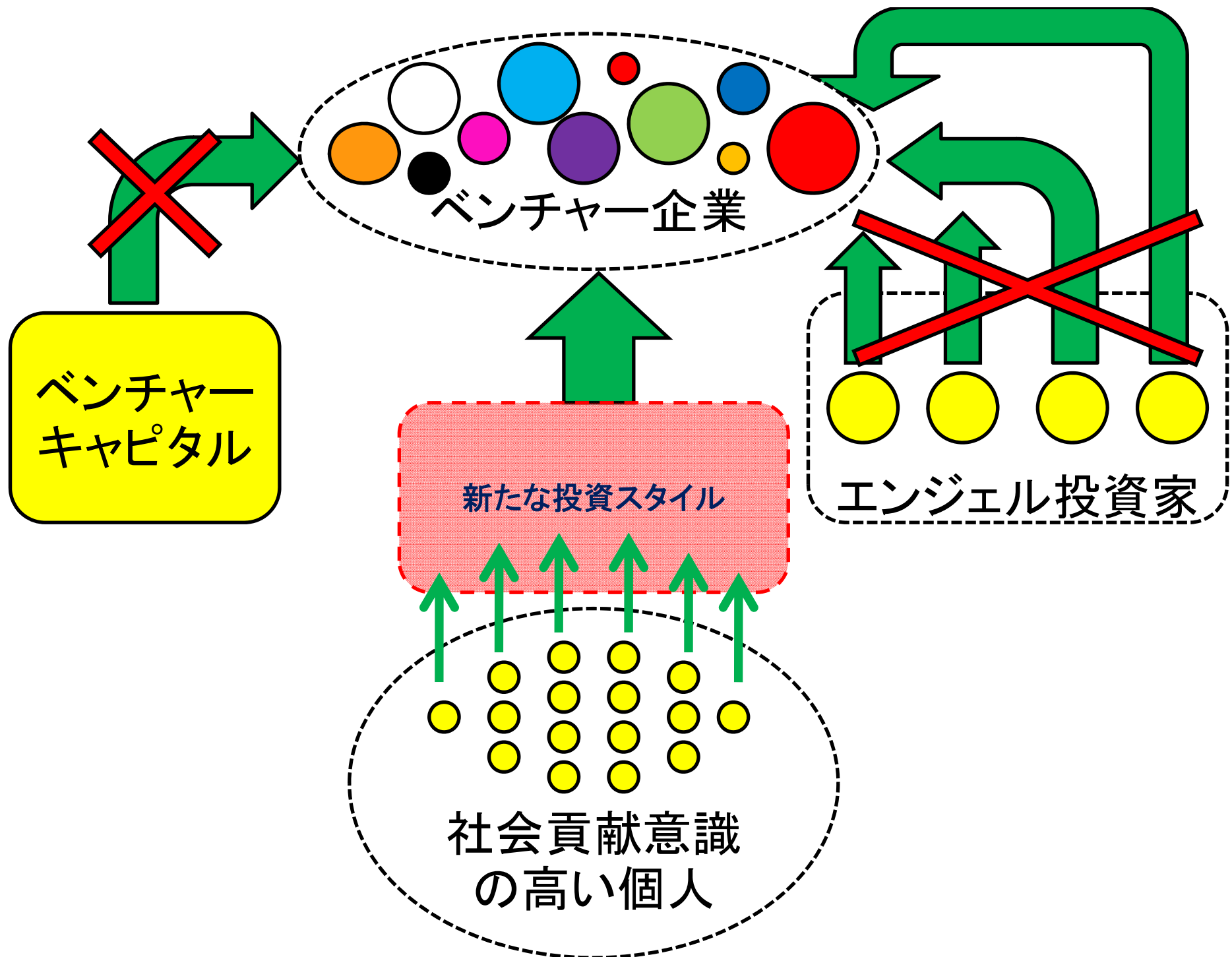
⇒ 新たな資金供給主体が必要

「社会貢献」意識が高い個人層

- 温暖化対策や途上国の貧困対策に使われる1口数万円程度の投資商品が人気に
 - 資金の使途が明確
 - 社会の役に立っているという満足感
- 資金面で企業を**応援できる**という投資の社会貢献的側面

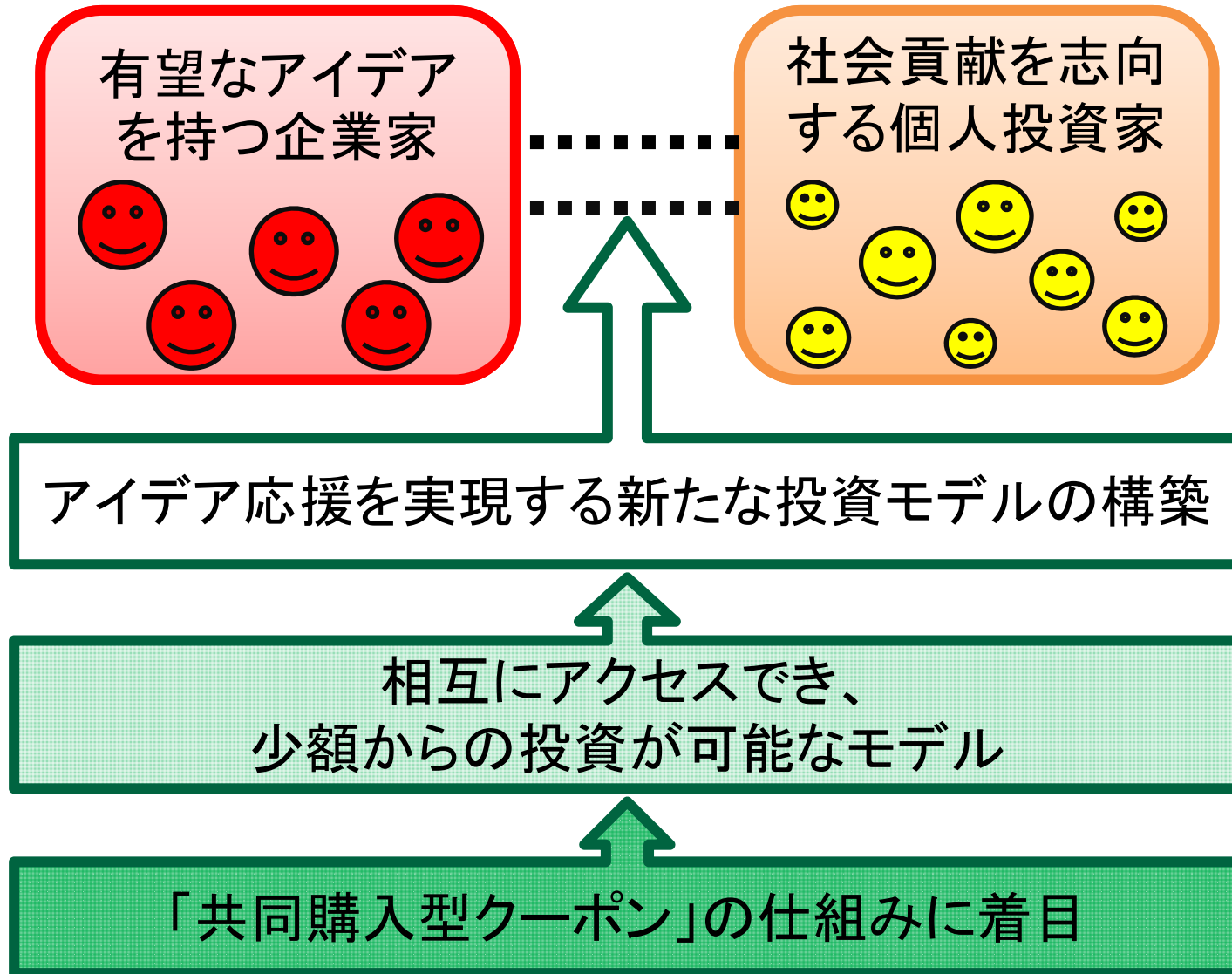


ベンチャー企業を資金面から応援したい、と思う個人層が存在するのではないか。



2. モデルの提言

着眼点



共同購入型クーポン

- 指定された期間内に、
一定数の購入者が
集まった時点で発行されるクーポン
- SNSを活用し短時間で広範囲に
情報が伝達する仕組み
- 米「**グルーポン**」が代表例

投資モデルへの応用

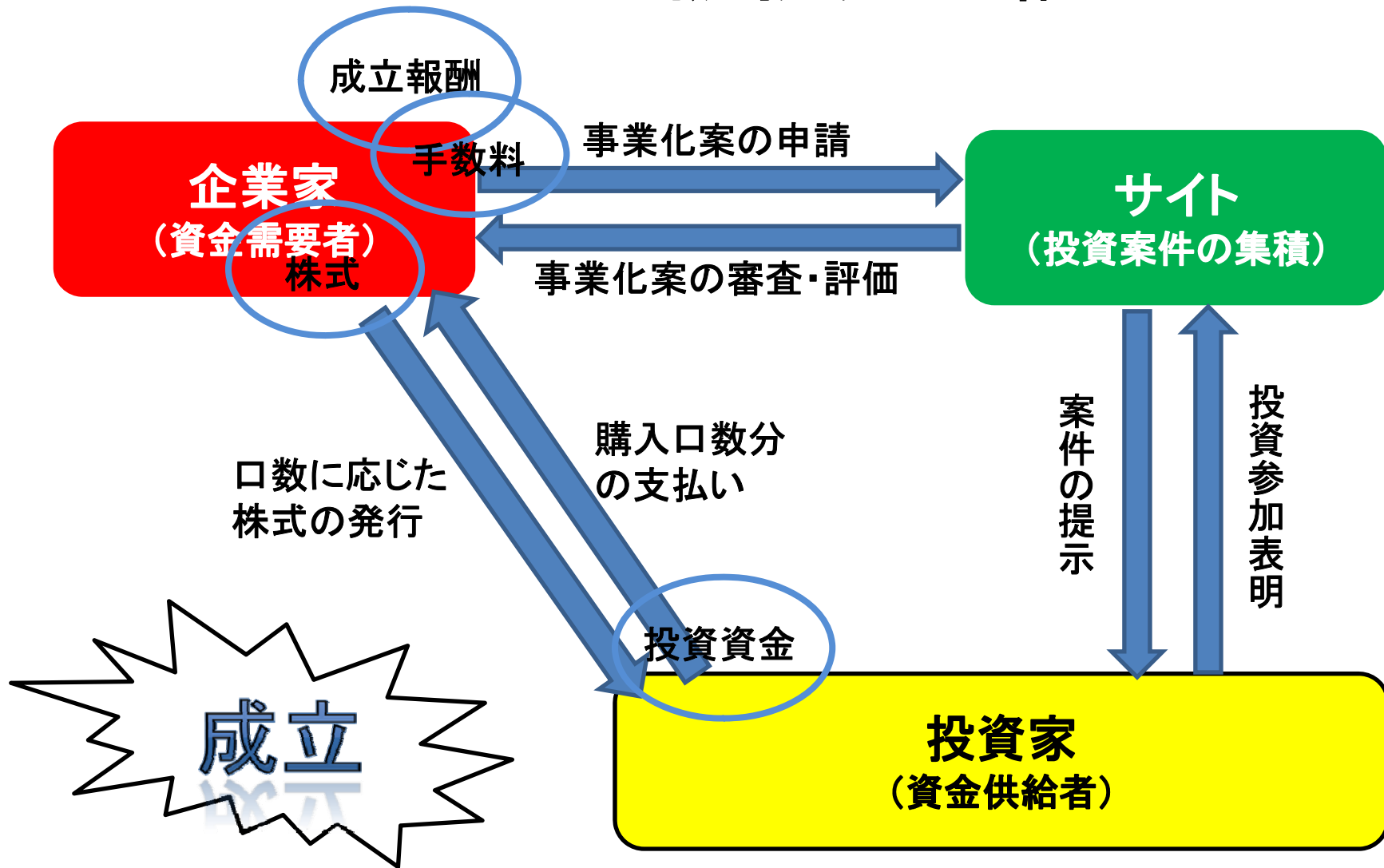
- 共同購入型クーポンのメリット

- 口コミを利用した短時間・広範囲の情報伝達・消費者の確保が可能。低コストで認知度を向上できる。

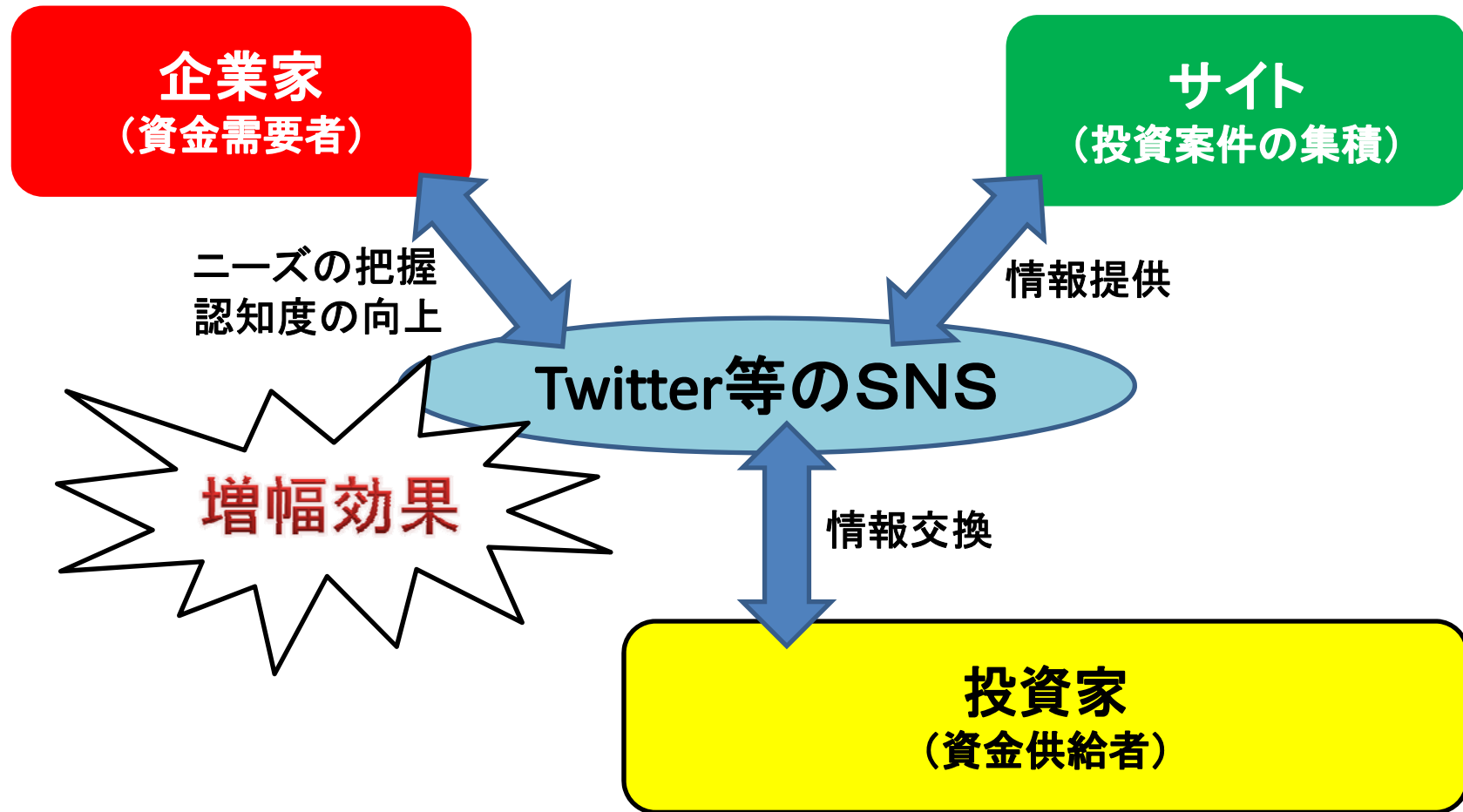


市場環境の急速な変化に対応するために柔軟性やスピードが要求される一方で、信用力・資金力に乏しいベンチャー企業への投資と親和性がある！

アイデア応援投資の構図



SNSの活用



プレイヤーのインセンティブ

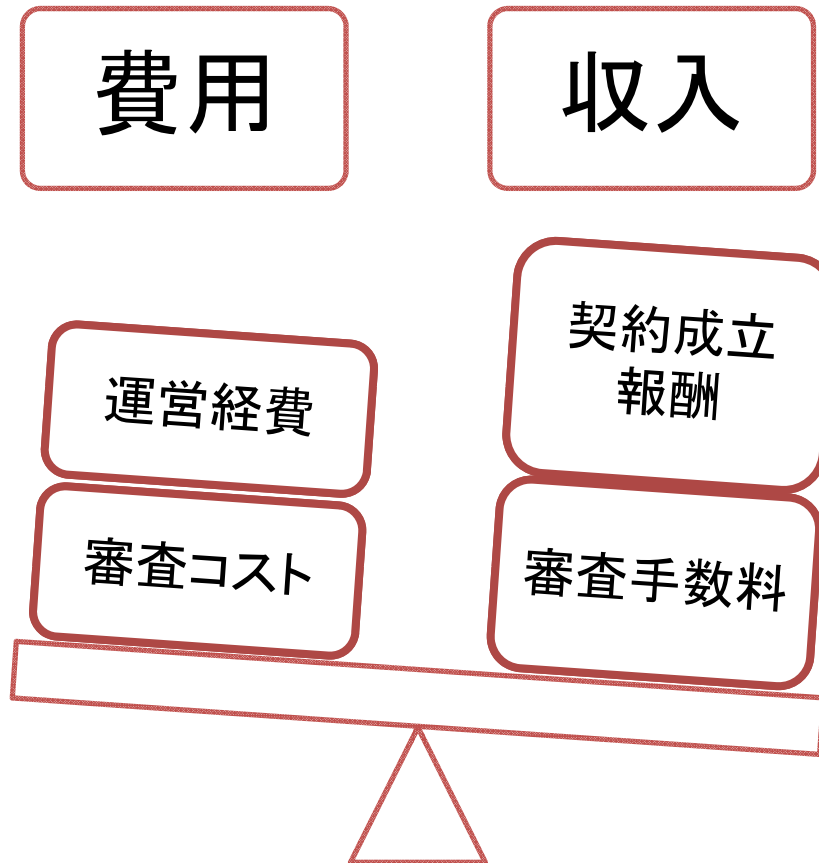
企業家

- 短期間に低コストで資金調達が可能
- 社会的ニーズの把握
- 新規事業案の積極的提案を促進

投資家

- 投資を通じた社会貢献
- 小口化によるリスク軽減化
- 金融リテラシーの向上

サイトの収益構造



⇒収入が費用を上回れば、サイトの持続的運営は可能

理想のアイデアを実現する、新たな私たち。

Ideal

ベンチャー支援の「アイデア応援投資」サイト

②投資家の間で
情報交換できる

☎ 00-0000-0000

| HOME | はじめての方へ | マイページ | アイデアをさがす | 情報交換@掲示板 | 企業家の皆様へ

Twitterをご利用ください

企業家に直接質問するもよし、アイデア成立のため口コミするもよし。本サイトへご参加いただける方が増えるほどアイデアへの投資額は増え、私たちの社会貢献が成功に近づきます。→[Twitter](#)

リンク

▶ [メールマガジン](#)

▶ [ブログ](#)

①人気もしくは興味のあるアイデアを検索→投資



マイページ

④投資状況を見ながら
twitterで口コミ拡大

あなたが投資しているアイデア

アイデア	カテゴリ	募集額	投資状況	残り期間
○○○	電子マネー	¥1,000,000	<div><div></div></div> 45人／80%	15日
詳細情報をみる · 質問する · 掲示板へ → twitter でつぶやく				
	衛星技術	¥2,500,000	<div><div></div></div> 30人／60%	40日
詳細情報をみる · 質問する · 掲示板へ → twitter でつぶやく				

③具体的内容や財務情報は随時確認可能
直接質問もOK

既存の類似モデル

- 本モデルと類似した仕組みが実際に存在
 - ソーシャルレンディングと呼ばれる金融サービス
- ソーシャルレンディングとは？
 - お金を借りたい主体と貸したい主体をネット上で結び付ける仲介サービス
 - 具体的には、「maneo(マネオ)」や「AQUSH(アクシュ)」など



アイデア応援投資との比較

アイデア応援投資

- 自ら供給先を選択可能
- 少額から参加可能
- ベンチャー企業が借り手の対象
- 株式発行

maneo、AQUSH

- 自ら供給先を選択可能
- 少額から参加可能
- 借り手は誰でも可
- 融資や貸出

⇒他機関との最も大きな相違点は、**アイデアを持つ企業**を対象に**株式を発行**して資金を供給すること。

3. 課題

成功の前提

サイトの持続性(＝収益の継続性。案件がいかに多く成立し、成立報酬を得られるか)

①良質なアイデア

②意欲の高い投資家



⇒投資家が十分に集まるようになれば、
自然にアイデアも引き寄せられるはず。

投資家を増やすために

信用面

- サイトを信用してもらう
- 投資家がより成功しやすい投資ができるよう支援

利益面

- 事業成功率を高め、投資の魅力拡大
- より高いインセンティブを付与

サイトの信用性

- 投資家にサイトを信用してもらうためにどうするか？
 - サイト自身が投資家から資金をだまし取るケース
⇒ホームページでの情報公開による信用性確保
 - マルチ商法などを行う悪質な投資家の存在
⇒違反行為への厳重な罰則



企業の信用性

- 投資成立前

- － 事業の内容を信用できるか？

⇒ソーシャルメディアを通じた専門的情報の確保、必要ならば外部機関による調査



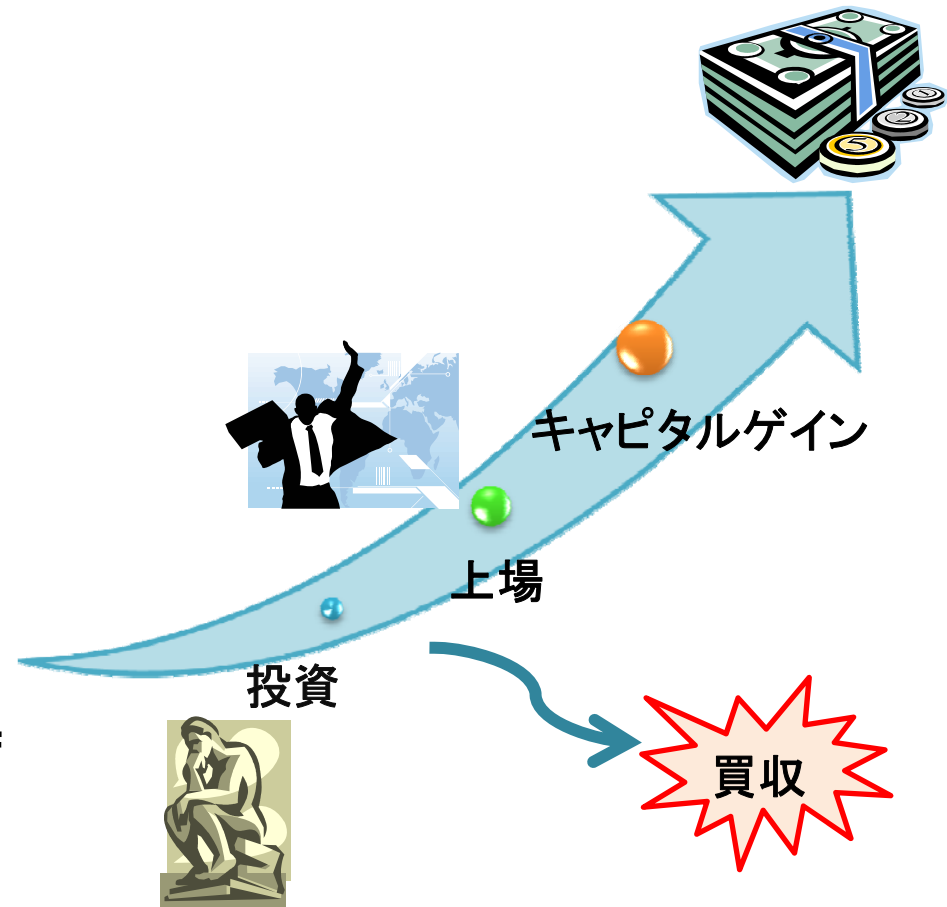
- 投資成立後

- － 企業は資金を正しく使うインセンティブがあるか？

⇒事業の進捗状況をサイト上で公開するよう企業家に義務付ける

リターンの獲得構造

- 投資した企業が上場
- 株価上昇、**キャピタルゲイン**獲得
- 投資先が買収されることによってリターンを得ることも可能



※キャピタルゲイン獲得のイメージ図

リターンの不確実性

- リターンに関するリスク
 - 事業成功後の配当やキャピタルゲインを求める場合、投資先企業が成長し、株式市場に上場するまで待たなくてはならない
 - そもそも事業が成功するとは限らない
- 一定のリターンが得られるかどうかは本モデルの継続性にも関わる重要な課題...



4. 展望

私たちのスタンス

(リターンの不確実性は存在・・・)

しかし、私たちは

「新しいアイデアを応援する気持ち」

を大切にしたい。

「応援投資」のあり方

- 「応援」とは決して楽観的な状況ばかりではなく、**厳しい環境下でも支えていく意識**
- 私たちは投資家に対し、短期的利益やリスクにとらわれず、次世代のために**長期的に資金を供給していく視点**を求めたい

=社債ではなく**株式**を用いる必然性

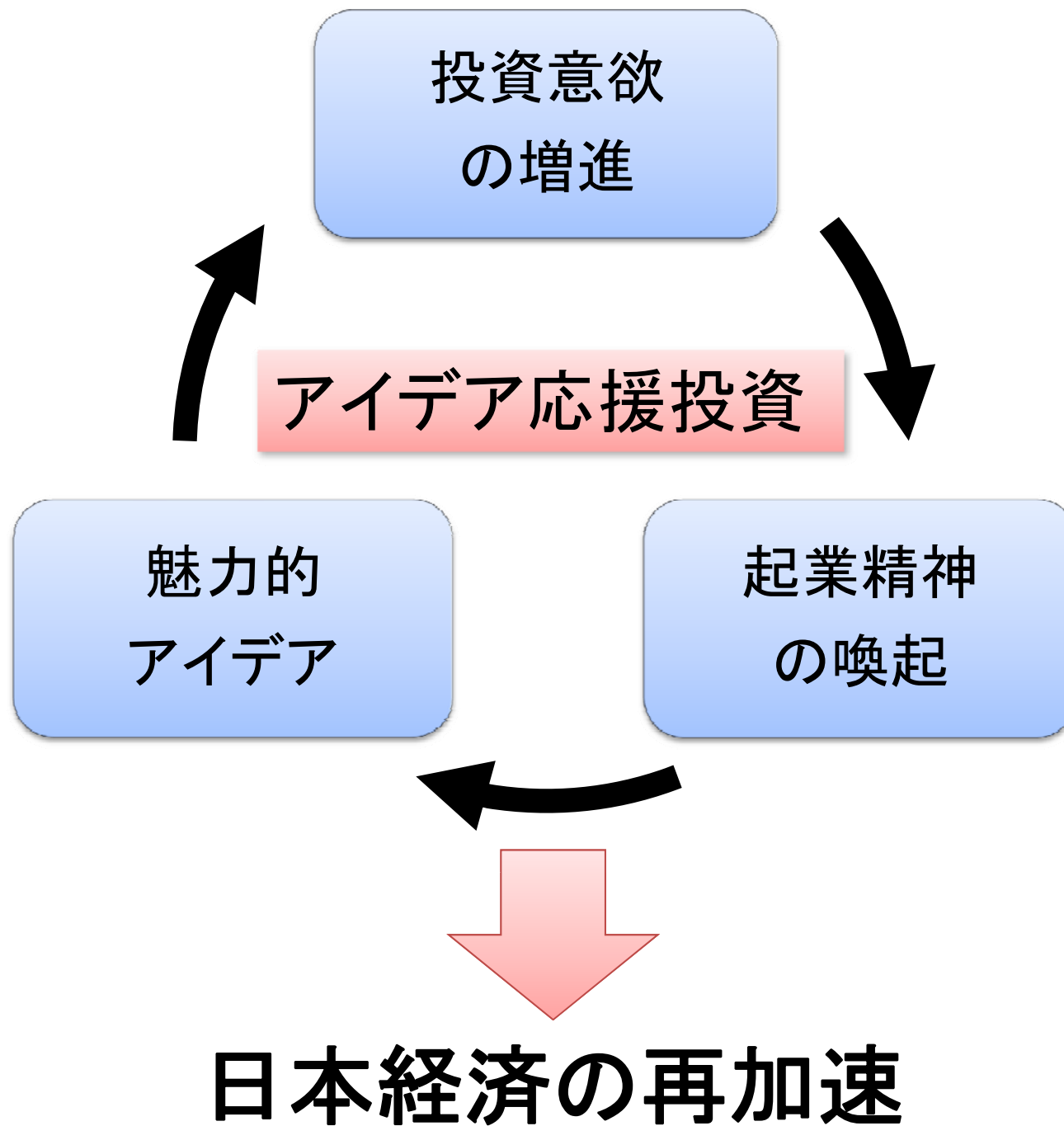
- 一人一人の投資は**少額から**可能。国民が一斉に参加すれば十分な資金量が確保できる

「アイデア応援投資」の意義

資金不足のベンチャー事業への支援を、
国民全体による参加型の投資で行ない、
新規アイデアの実現可能性を高めていく。

自身の興味あるアイデアを選び、社会貢献感覚で投資

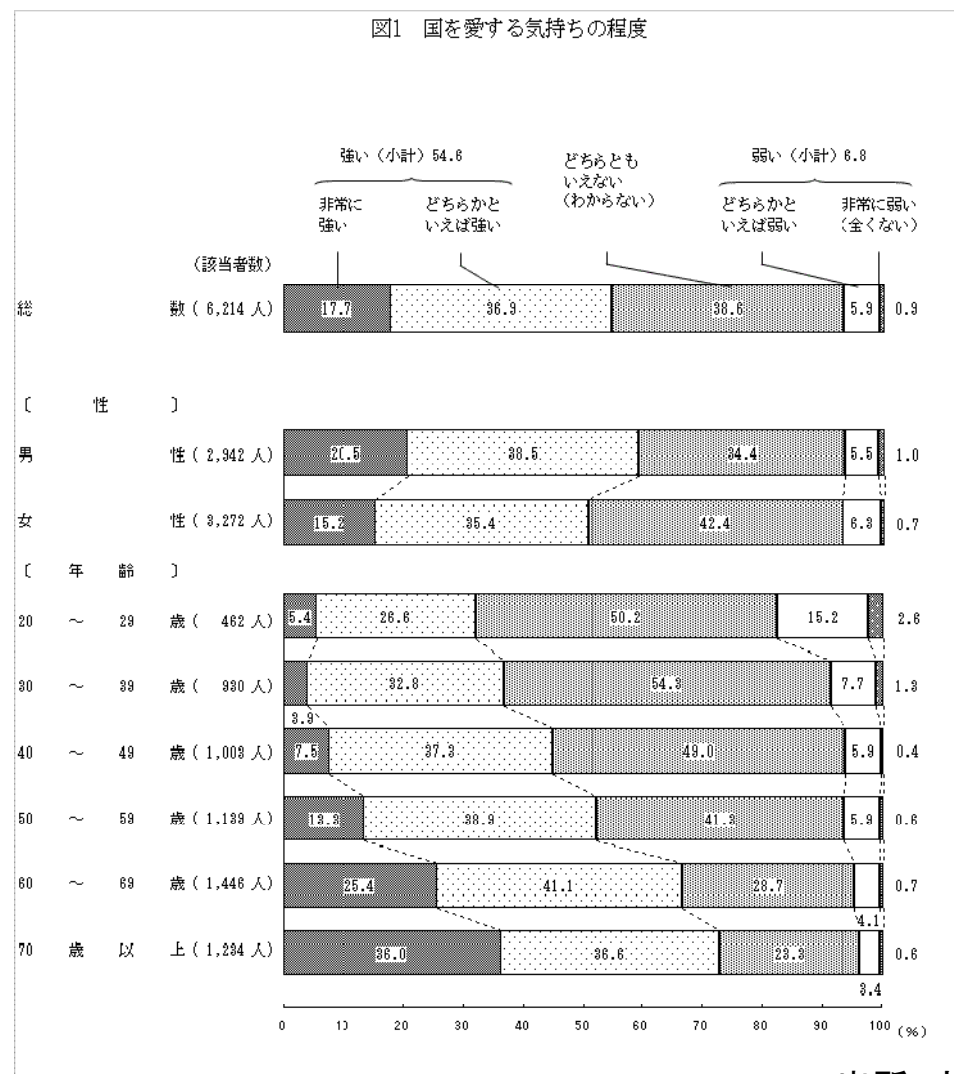
短期利益ではなく、アイデアが実現(→キャピタルゲイン)
するまで、投資した企業の成長を長期的に応援していく



参考文献

- 金融広報中央委員会ホームページ
- 中小企業庁ホームページ
- 電通ホームページ
- ベンチャーエンタープライズセンターホームページ
- 野口洋一、廣野一誠、小林佑輔(2010)『あなたのビジネスを10倍加速させる!『実践twitterマーケティング』—ツイッターを売上げにつなげる教科書』
- 『日経ビジネス』2010年9月13日号
- 『日本経済新聞』2010年9月5日朝刊
- AQUSHホームページ
- maneoホームページ

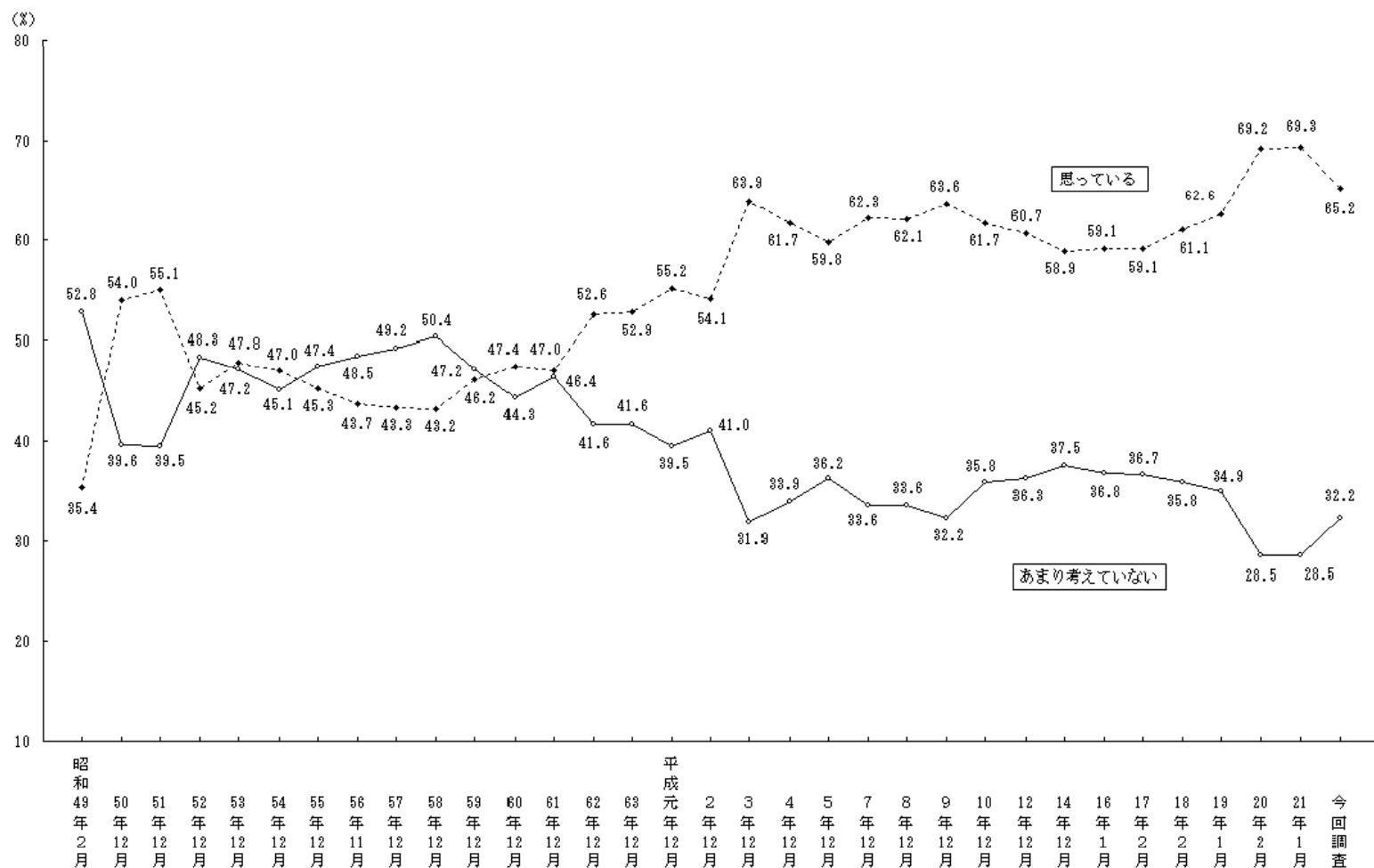
5割以上が「国を愛する気持ちが強い」



出所:内閣府 社会意識に関する世論調査

社会への貢献意識は高まっている

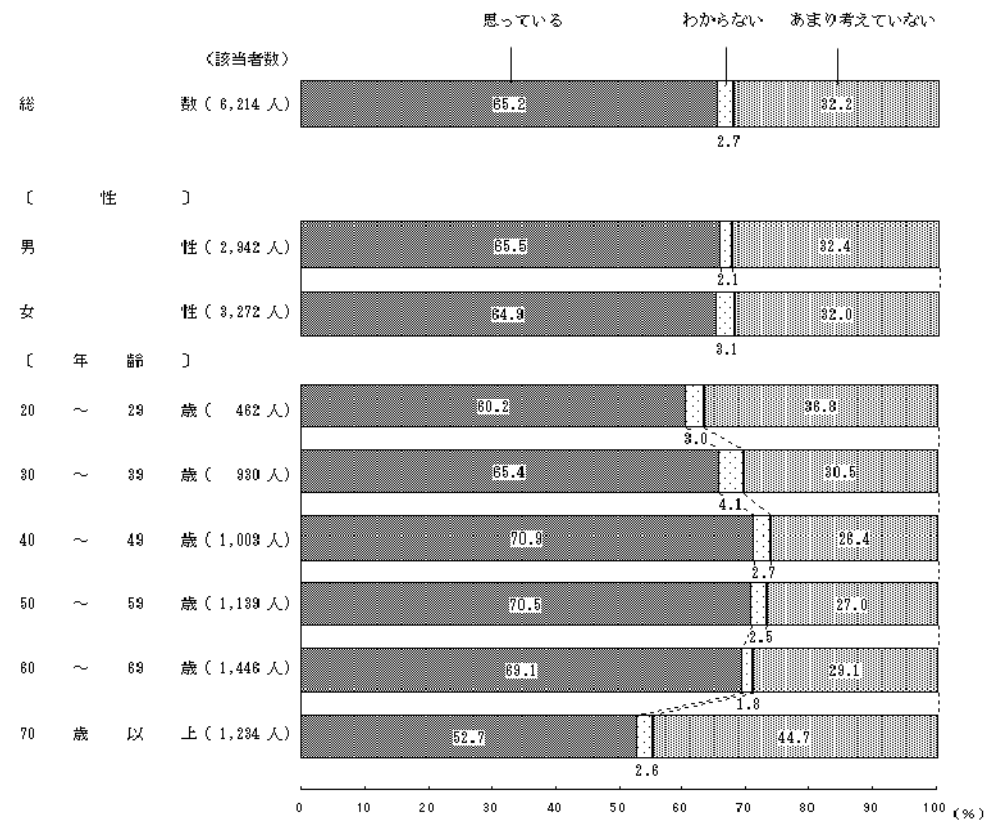
図8 社会への貢献意識



出所:内閣府 社会意識に関する世論調査

65%の人が「何か社会のために役立ちたい」と思っている

図7 社会への貢献意識



出所:内閣府 社会意識に関する世論調査