

23. プラスソーシャルインベストメント株式会社（1/2）



■基本情報

企業名	プラスソーシャルインベストメント株式会社
本社所在地	京都府京都市
設立年	2016年

■取り組みの背景・課題

地域のための事業を行おうとする社会起業家が、資金調達手法の壁に直面

出資したい地域プレイヤーに合わせた投融資の枠組み作り

- 地域住民や企業が地域のための事業に出資しようとしても、既存の投融資の枠組みでは、手間や手数料が掛かり過ぎて非効率であった。
- 創業者の野池氏が直面したこの課題は、他の地域でも頻発する。地域のニーズにあわせた投融資の枠組みを生み出すべきと考えた。

地域に存在する金融資産

- 地域の住民や企業が多く金融資産を持つ。
- 従前は、貯金や国債購入に充当され、資金が都市部に流れてきたが、これを活用すれば地域の事業立上を後押しすることができる。

地域課題
・
企業課題

地域資源

■事業概要

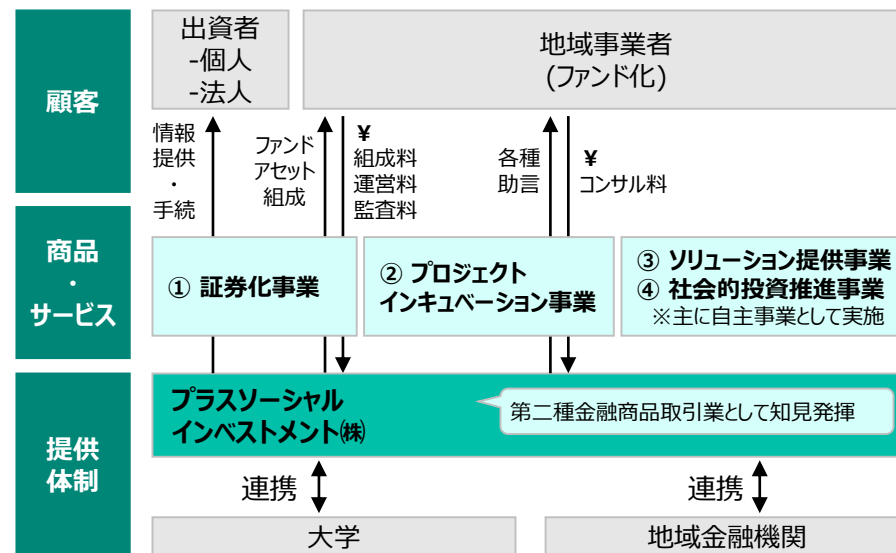
地域資源を循環させる事業の立ち上げを金融の専門家として支援、新しい社会的投資の仕組の設計も行う

- プラスソーシャルインベストメント（以下、PSI）は、第二種金融商品取引業の免許を持ち、地域資源を活用した事業の資金を地域内から調達することを支援する。具体的には、以下4つの事業を手掛ける。
 - 証券化事業
ファンド組成の支援や出資者の募集を行う。既に40件以上の実績を持つ。
 - プロジェクトインキュベーション事業
地域住民や企業と連携しながら、地域に必要な事業や組織を創り出す。
 - ソリューション提供事業
地域で資金を循環させるための新しいファイナンススキームを検討する。
 - 社会的投資推進事業
「社会的インパクト評価」などについての研究・講演等を行う。



～「投資」で地域を応援～

■事業モデル



■目指す姿

ソーシャルイノベーションを誘発するお金の流れを創り出すことで、地域課題の解決に寄与する

- 今後も、地域資金を地域のために活用する枠組みを作り出すことで、地域課題の解決に貢献する。
- 例えば金融資産を持つ行政や医療・福祉法人などに対して、金融資産運用方法を社会的投資型にするよう促す。また、地域プレイヤーと連携して人材育成などに取り組む。更に、左記③④のように、新しい手法や知見の開発に取り組み、それを世の中に普及させる。



23. プラスソーシャルインベストメント株式会社（2/2）

A. 事業化・事業拡大の経緯

① 構想・企画

- 代表の野池氏は、教育関連公社に入職、行政の立場から地域づくりに取り組んでいた。龍谷大学の深尾教授と出会い、深尾氏が設立した株式会社プラスソーシャルの活動に参加、二人三脚で、地域内で資金を循環させる仕組みづくりに取り組んだ。
- 寄付金による手法などに取り組んだが、金融業の立場から地域内資金循環の仕組み構築を支援するプレイヤーが必要だと判断した。利益の出にくいテーマであるため、こうした分野を手掛ける金融機関も少なかった。そこで自らがそのプレイヤーになることを決断、2016年に金融業を生業とする株式会社プラスソーシャルインベストメントを設立した。

ポイント 地域事業主体からそれを支援するポジションへ

⇒ 自らが事業主体となって、地域における事業開発に取り組んできたが、自らが直面した資金調達についての障壁は、今後多くの地域で他の主体が直面すると考えた。そこに課題解決のニーズがあり、事業機会にもなると判断した。

② 事業化

- 2016年から2年かけて「第二種金融商品取引業」の資格を取得した。そして社会的投資のプロジェクトを紹介するWebサイト「エントライ」の運営を開始、様々な金融商品を紹介している。1口あたり出資額は50万円から数千万円まで幅広い。様々な地域で、地域の資金で地域のための事業を行うプロジェクトを金融業の立場で支援している。
- 一般株主を募集するだけでなく、地域の機関投資家を持つ金融資産を、地域のために活用する枠組作りにも取り組んでいる。まずは大学に着眼、大学の金融資産運用を社会的投資型に変革することを目指し、龍谷大学や立命館大学と連携して社会型投資のファンドを組成した。

ポイント ポジショニングの明確化

⇒ 近年は「クラウドファンディング」を手掛けるWebサイト・企業は多数存在しており、競争も激しくなっている。同社は、全国から賛同者を集めるWebインターフェースの競争を行うのではなく「地域内で循環させる」という点にフォーカス、他社との棲み分けを行っている。

③ 地域循環共生圏の醸成

- 地域の金融機関と連携し、ファンドの組成だけでなく人材育成や新しい社会的投資の枠組み作りなど、多様な側面で「地域内資金循環」に貢献しようとしている。
- 例えば近年では、SIB(Social Impact Bond)についての検討を実施した。また、単に社会的投資の実施を手掛けるだけでなく、どういった効果が得られるのか、それをどういった指標で評価すべきかといった「インパクト評価」の在り方について、行政や地域信金と連携して研究を行っている。
- こうした新たな取り組みを行いながらも、証券化事業等を着実に伸ばし、同社は単年黒字を達成するまでに至っている。

ポイント 手弁当でも地域プレイヤーを支援して関係強化

⇒ 新しい社会的投資手法やインパクト評価の研究などは、ほぼ手弁当で実施している。短期的には収益には繋がらないが、こうした検討を地域プレイヤーと実施することで人間関係を構築、左記の「ポジション」をより強固なものにしている。

B. 資金調達

地域キーマンを株主として巻き込み

- 現段階の資本金は約9,000万円で、代表の野池氏が50%強を保有、日本財団系NPOが約30%、残りを「地域で事業を行おうとする個人約30名」が保有する。地域内資金循環さを目指す企業であるので、地域で事業を行う主体がPSIの株式を持つべきと判断した。
- PSIは金融業者であるため、法人が株主であると、法人の代表が交替するたびに種々の手続きが必要になる。そこで、個人として株式を保有する形式を採った。例えば、カーディーラーの代表、商工会議所の会頭など、全国各地の地域のキーマンが株主として名を連ねている。
- 結果として、各地域の様々なプレイヤーを巻き込む際、信頼を得ることに役立っている。

C. 人材獲得・パートナー連携

銀行出向者の協力を得て業界ノウハウを効率的に導入

- PSIの従業員数は現在12名である。銀行から転職してきたメンバーなどが在籍している。
- また、金融機関からの出向者も活用している。金融業のノウハウが必要であったが、地域発ベンチャー企業の立場で、金融機関から人材を多数引き抜くことは現実的に困難であった。金融機関と同水準の給与を支払うと人件費が重荷になる。そこで、連携している地域金融機関から出向者を受け入れている。最初は京都信金、現在は愛媛銀行からの出向者がおり、平日のうち数日をPSIでの勤務に充てている。
- こうした協力により、人件費を抑制しながらも、金融業固有のノウハウを取り入れることに成功している。

D. その他工夫

専門性よりもビジョン共感を優先してチームを組成

- 事業内容は深尾氏・野池氏・吉沢氏の3名が中心となって検討してきたが、業務詳細設計にあたっては、計4名の弁護士・公認会計士を「アドバイザリーボードメンバー」として起用した。
- 当初は、「金融のわかる弁護士」などの起用を目論んだが、そうした分野の第一人者は東京都心にしか存在しなかった。例え第一人者であっても遠方にいる専門家と少ない頻度でやりとりするよりも、地域に住み、ビジョンに共感できる人物と、一緒に勉強しながら作り上げることを選んだ。野池氏は「このアプローチは正しかった。時間・労力は掛かったが『そんなの儲からない』『やる意味がない』といった業界の常識にとらわれずにやりたいことを実現できた」と振り返る。