

未来に向けた資金調達戦略

地域へのお金の流れをどう創るか？



ファシリテーター

鈴木祐司氏
(公益財団法人地域創造基金さなぶり専務理事・事務局長 宮城県仙台市)

登壇者

竹井智宏氏
(一般社団法人MAKOTO代表理事 宮城県仙台市)

西田浩氏
(面白法人カヤック社外取締役 / カマコンバレー サポートメンバー、神奈川県鎌倉市)

岩永幸三氏
(佐賀県くらし環境本部男女参画・県民協働課参事、佐賀県)

プレゼンテーション概要

竹井

一般社団法人「MAKOTO」は「人が幸せに生きられる社会をつくる」をミッションに、「世界を変える志の起業家を全力支援」することを理念に活動中。(1)「起業環境整備」として、東北最大のコワーキングスペース、東北最大のクラウドファンディング、東京以外で国内最大(757名)の起業家イベントの運営など。東北で最も熱い起業家グループ「E0 東北」を設立。(2)「ファンド事業」として、日本で初めての「再チャレンジ」に特化したファンドの運営、(3) 地方創生事業として、丸森 CULASTA プロジェクトなどを運営。スタッフ数は総勢 20 名。現在、提携先や連携先が倍増中。

西田

「カマコン」には 148 名の会員があり、うち法人会員は 31 社、IT 系が 3 割。毎月の定例会には、おばあさんから小学生まで 100 名以上が参加。1 時間半本気の 1 本勝負。「鎌倉の落書きをどうにかしたい！」などこの町をこう変えたいというアイデアを募集。これまで集まったアイデアは 170 件以上、実施プロジェクトは 30 件以上。お金は鎌倉限定のクラウドファンディングサービスで集める。大事なのは、共感する人がいること。人が集まって共感が生まれる。市民を巻き込み、持続できるアイデアを集める。持続的な場づくりが重要。それによって資金調達と安定性が変わってくる。共感し、自分ごと化できる仲間が大切……。

岩永

佐賀県では「自発の地域づくり さが」と銘打ち CSO(市民社会組織、いわゆる NPO や NGO)の誘致を展開。CSO から行政への協働提案、県民ファンド支援事業、ふるさと納税「NPO 等指定寄附」、「プラスワン運動」などを展開。誘致第 1 号は「ダイアログ・イン・ザ・パーク」、第 2 号は「アジアパシフィックアライアンス」、第 3 号は「ピースウィンズ・ジャパン」。佐賀県を NPO・NGO の活動の拠点にしたい。佐賀県への進出に関心がある NPO・NGO のご紹介も募集中。皆さんにお伝えしたいことは、佐賀県に拠点を置いてもらえれば、たくさんの課題解決ができること。

ディスカッションより

- 外から福島に来て起業する動機は人それぞれ。震災復興関連で地元の人に縁があり、熱い想いを引き継ぎたいという人や、特に福島に思い入れはないが、資金をもらえるなら、という人も。再チャレンジする人は各地でくすぶっているの、場所は問わず、資金をもらって支援もらえるなら、という人もいる。(竹井)
- クラウドファンディングは、どれほど広く認知されるかによって、集まる金額が違うと一般的に思われているが、関係者で 90% ちかく集まる。密度が高いコミュニティでしか集まらない。(西田)
- 大きなプラットフォームにのればいいのではなく、起案者の努力によって、まわりの友達が共感し、その友達が広めてくれるかが大事。テーマによって広がることもあるが、まれである。(竹井)
- 佐賀の取り組みにはびっくり。仕組み化するというのを、県で行う人は稀有だと思う。(西田)
- 鈴木さんのお話で、17 億円のお金を動かすというのは、人々の心を動かした、共感をひきだしたことだと思う。(西田)
- 役人なので投資、リターンなどの発想があまり思い浮かんでなかったの、ゆくゆくはそのような仕組みをつくれば、活用できるのではと思った。(岩永)
- もっといろんな事例があると思うが、4 人だけでもこれだけの事例があるので、地域から変革が起こって行く。これからも新たな取り組みを続けていただきたい。(鈴木)