

選択する未来2.0

人材投資とポスト資本主義

株式会社デジサーチアンドアドバタイジング

代表取締役 くろこし 黒越 せいじ 誠治

アジェンダ

1.弊社紹介

2.本日お話しさせて頂くテーマ

- ①付加価値創造力を伸ばす
- ②人への出資、投資ができるスキーム
- ③ポスト資本主義の金融スキーム
- ④地方、老舗の再生・活性化
- ⑤少子高齢化

3.まとめ

懇談を通じてお伝えしたいこと

1.人材の生態系を育むこと

2.それを支援する新しい金融の仕組み等

社会をより良くする金融

社会をより良くするための
ファンド・仕組みを作っています

夢を持つ人をあたたかいお金で支援する仕組み
投資型クラウドファンディング

投資を社会貢献につなげる取組み
ソーシャルインパクトボンド

金融行動経済学をもとにした新しい金融スキームへの取組み
金融スキーム開発

経営者が経営権を100%保持したまま出資を受けられる
『シェア型ファンド』設立・運営

挑戦する人を支援する

『ゼロ→1』を生み出す人を
支援しています

学生の起業を「教育的観点」から支援する仕組み
学生起業支援

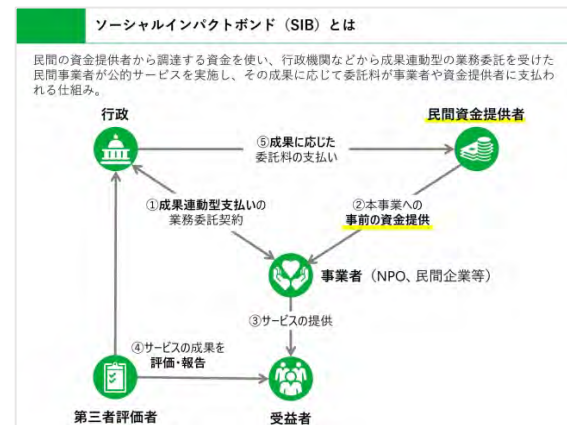
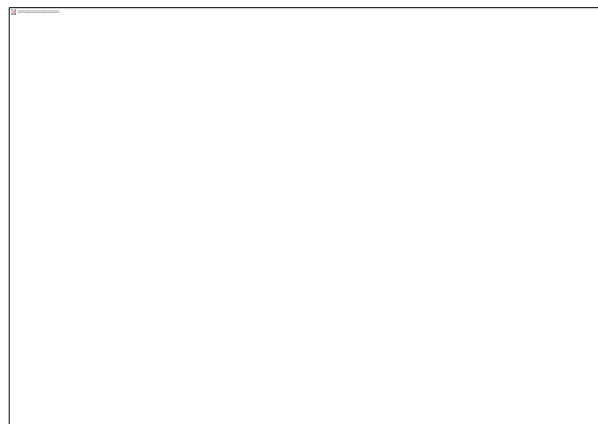
NPO・NGOなども集う、創業の「場」を提供する仕組み
インキュベーションオフィス運営

次世代を担う「アントレプレナー」を支援する仕組み
アントレプレナー支援財団

株式だけでなく、商品単位でも出資可能
D2C専門ファンド

大腸がん検診率向上ファンド

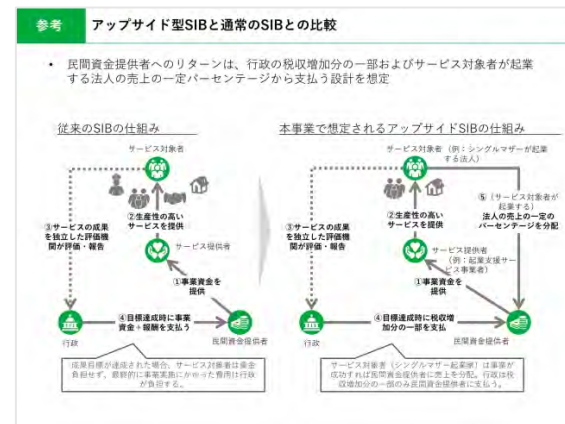
(八王子市)



- 日本初ソーシャルインパクトボンド
- 金融スキーム設計・出資

シングルマザー支援ファンド

(静岡市)



- ・ 税収アップが成果に連動
- ・ 世界初のアップサイドSIB
- ・ 金融スキーム設計・出資

投資型クラウドファンディング

- 第二種金融商品取引業者
- 売上のレベニューシェア型
- **1件で2.76億円(日本最高額※)の実績**



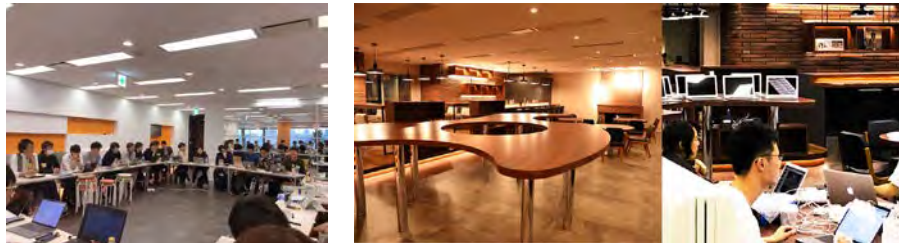
起業家支援

- 起業家支援の一般財団法人設立
- MAKERS UNIVERSITY寄付・運営
- **チェンジメイクを志す学生起業家
のための起業家ゼミを運営**(次ページ)



起業家ゼミの実施

- **300時間/年 × 4年 = 1,200時間の合宿**
- **120社が起業**
- **20社が総額40億円を調達**
- **30社以上同居する無料シェアオフィス**



弊社が主にやってきたこと

**新しくチャレンジできる
人材の生態系を育むこと**

**それを支援するための
金融の仕組みの設計&出資**

選択する未来の
最初のとっかかりとして
重要だと感じているのは、

人 であります

- ①付加価値と創造力を伸ばす
- ②人への出資、投資ができるスキーム
- ③ポスト資本主義の金融スキーム
- ④地方、老舗の再生・活性化
- ⑤少子高齢化

①～④



人材が実現すること

⑤は後述

しかしながら

人に出資できる法体系がない

- ・今お金が投資される対象は、
人(人材)ではなく会社(法人)のみ

例えば

児童養護施設出身者の大学進学

施設出身者が大学に行けるようにするには、奨学金(寄付(=給付型)や融資(=返済型))が必要

寄付や融資ではなく、人に対してお金を出資し、将来の収入から分配するような形ができれば、投資家が参加できる。しかし、人権、職業選択の自由、前借金相殺の禁止といった問題がある

現在の法体系では実現できない

出資の特徴

- ・ 分配
- ・ 権利
- ・ 積極的にリスクを取りやすい

融資の特徴

- ・ 返済義務
- ・ リスクに対して保守的になりがち

人に出資できれば、
思い切った教育投資を
自分にかけてられるような環境に

→例えば解決案として

匿名組合の出資対象に人を追加

ただし、分配は1,000万円以上の収入に係るパーセンテージなど、セーフティーネットを備える。既存の法体系と大きく異なるので、かなり難しいと思いますが...

概念として

地方創生や教育に重要なことは、
10人で1人を助ける互助だけではなく
1人が10人を支える投資的な考え方

1人の成功が、10人の失敗を許容する
ような環境が必要ではないだろうか

人が育った
↓
次は会社(法人)

付加価値型の起業家が必要

- ・ リスクをとり挑戦できる思考
- ・ 長期的視点を持って経営する思考

**Think Big な思考をもった
経営者・会社を創出する必要**

エグジットの多様化
モニタリングの簡易化

融資だけではなく
出資により

Think Bigな経営者を生み出す

現状では株式上場等が前提で、 出資できる対象が少ないという問題

- 上場は年間約88社(過去7年平均)
- 上場しない法人のほうが多い
- 上場スキームでないものも高付加価値になる
- 長期目線 × Think Big = 高付加価値

そうした法人にも出資し支援できる、
多様なスキームが必要

地方・老舗のオーナー系企業なども 現状の出資では難しい場合が多い

- ・ 市場の短期指標ではなく、
長期的な視点や思想で経営したい
- ・ 社会と共存するために
オーナーシップを必要としている

そうした法人にも出資し支援できる
多様なスキームが必要

また、 既存の融資では

- ・ 事業者がリスクを取る
- ・ 返済義務

といった要素から、
経営者が保守的になる(挑戦的になりにくい)という面もある

例えば、新しい仕組みとして

売上のレベニューシェア というエグジット

- エグジットの多様化
- 上場スキームの年間平均88社ではなく、
多くの法人にアジャストする
- 出資なので経営者がリスクをとれる

モニタリング方法

- 週次で総勘定元帳をオープン化
- フィンテックの活用
- 衆目環視によるガバナンス
- 簡易化と投資者保護の両立

投資対象の多様化と投資方法の多様化

- ・ 従来、上場・M&Aのエグジットが期待できることが投資対象の条件
- ・ 売上レベニューシェアはエグジットが多様化し、多くの企業にアジャスト

投資対象が広がり、
投資方法が多様化する

**この売上シェアには
課題もあります**

既存の方法

- ・匿名組合によって実現している
- ・契約など、組成が複雑
- ・リスクに見合った税制でない

組成の簡便化

リスクに応じた税制

→ 投資の多様化が進む

解決方法として

種類株の自益権に、 売上のレベニューシェア という概念を追加

- ・ 共益権なし、自益権のみ
- ・ 分配が売上のパーセンテージ
- ・ 取得条項付株式
- ・ 無償取得 ...等の条件

そうすれば、課題が解決できる

組成の簡便化
リスクに見合った税制

人・法人が活性化



次は**投資家**

資金供給側への働きかけ

どのようにすれば、
付加価値型の人や法人に
今以上に資金が供給されるか

資本家と接して感じること

- ・ 節税
- ・ ウェルス・マネジメント
- ・ 相続税対策

本来は、才能ある人や法人に対する
投資に回っていくことが望ましい

税制優遇だけではなく、 行動経済学的なアプローチ

たとえば

資産課税

少し突拍子もないのですが...

資産課税の風

例えば、自宅・オーナー株式以外の金融資産残高に対して、年1.5%程度の資産課税をする(30年で45%相当＝相続税と同程度。相続税を分割先払いにするイメージ)

行動経済学的には

- ・ 損失の回避は、強い動機になる
- ・ 資産毀損を避けるため投資するという行動に繋がる

圧力だけではなく
この狙いは、

「目利きできる」投資家の育成 「目利きできない」資産家の淘汰

資産課税のある環境においては

- ・目利きのできる投資家が育てられる
- ・目利きできない資産家は淘汰される

そしてやはり、
目利きを育てるためには回数も重要

資産家の投資先

- ・ **資産課税**によって投資の動機が強まる
- ・ **売上レベニューシェア**のスキームによって投資対象が多様化する

人や法人に対して、
資産家の投資が活性化する

まとめ

人に出資できるスキーム

- ・ 収入からの分配を可能にする出資
- ・ セーフティーネットと併せて検討
- ・ 匿名組合の出資対象に人を追加

収入(売上)レベニューシェアの 金融スキーム

- 自益権だけ、売上分配の種類株
- 組成が容易
- 衆目環視によるガバナンス
- 多くの会社に出資できる
- リスクをとりユニークな経営ができる付加価値型企業の創出
- 老舗の再生・活性化につながる環境

株式の税制と統一

- ・ リスクに見合った税制
- ・ 出資の多様性

資産課税による 目利きできる投資家の育成

- 行動経済学的に投資活動の活性化
- 目利きできる投資家の育成(資産課税なので能力がある人は多く資産が残る)
- 目利きできない資産家の淘汰(能力のない人は資産が減る)
- 投資先の多様化
- 死後の相続税対策といった保守的な行動を変える

『選択する未来2.0』

アイデア

IDEA. 1

人に出資できる
スキーム

- ・収入からの分配を可能にする出資
- ・セーフティネットと併せて検討
- ・匿名組合の出資対象に人を追加



会社ではなく人に投資できる金融スキームがない…

IDEA. 2

収入(売上)レベニューシェアの
金融スキーム

- ・自益権だけ、売上分配の種類・組成が容易
- ・衆目環視によるガバナンス・多くの会社に出資できる
- ・リスクをとリユニークな経営ができる付加価値型企業の創出
- ・老舗の再生・活性化につながる環境



融資だとリスクを取ったチャレンジをしづらい…

IDEA. 3

株式の税制と統一

- ・リスクに見合った税制
- ・出資の多様性



売上レベニューシェアの出資は、組成が煩雑…

IDEA. 4

資産課税による
目利きできる投資家の育成

- ・行動経済学的に投資活動の活性化
- ・目利きできる投資家の育成(資産課税なので能力がある人は多くの資産が残る)
- ・目利きできない資産家の淘汰
- ・投資先の多様化
- ・死後の相続制対策といった保守的な行動を変える



資産を守ることに目が向いていて、リスクマネーが供給されにくい…

〈既存金融ストラクチャーでの実績〉

50%出資会社のハンズオン支援
2016年 東証マザーズ上場

- ・既存資本市場の理解
- ・株式を上場させる経験

起業家ゼミ卒業生
20社総額40億円調達

投資型クラウドファンディング
第二種金融商品取引業者
売上レベニューシェア型
1件で2.76億円(日本最高額)の案件

〈新しい金融ストラクチャーの開発実績〉

日本初ソーシャルインパクトボンドの
金融スキーム設計
八王子市・大腸がん検診率向上ファンド

世界初のアップサイド
ソーシャルインパクトボンドの
金融スキーム設計
静岡市/シングルマザーファンド

DIGISEARCH
やってきたこと

D2Cによる
老舗の再生・ハンズオン

D2Cハンズオン事業(約50社)

40代デザイナー起業ハンズオン

老舗靴ブランド
皇室御用途ブランド

次世代イノベーター
育成の私塾
MAKERS UNIVERSITY

学生起業家を毎年400名から
30名選抜。これまで90名の
起業家を育成

NPO、NGO、
個人事業主、株式会社等
の形を問わず支援
アントレプレナー
支援財団

完全無料の
インキュベーション
オフィス運営
COEBI

LPとして
VCへの出資

GPとして
VCの運営

個人として
適格機関投資家

婚姻の多様性と選択

- ・ 少子高齢化への働きかけ
- ・ 既存の婚姻以外に、契約による様々な形態の婚姻関係を認める
- ・ 多様性を認めることで活発化する可能性が検討できないか

＜当社スタッフの例＞	子ども	1人目	実子
		2人目	特別養子縁組
		3人目	未定