

令和4年7月13日

亀井委員

では、よろしくお願ひいたします。まずは、僕からはベンチャー限定クラウドファンディング、かなエールの取組について何点か確認をさせていただきたい。

クラウドファンディングを利用したベンチャー支援ということなんですが、始めた背景とか理由があれば教えていただきたい。

ベンチャー支援担当課長

コロナ禍により、企業活動に多大な影響が及んでいます。ベンチャー企業も売上げの激減、資金調達環境の悪化など、苦しい環境に置かれています。実際に資金面で苦境に立たされているベンチャー企業の方から支援を求める声があります。

そうしたベンチャー企業の一部はコロナ禍によって生じた社会課題や生活様式の変化などをビジネスチャンスと捉えて、新たな事業に挑戦しようという意欲がある方々もいらっしゃいます。そこで、志のあるベンチャー企業の声に応える形でクラウドファンディングを活用した資金調達を支援する仕組みを、令和2年度にかなエールという愛称を決めましてゼロ予算で立ち上げたものです。この取組でコロナ禍にあっても新たな事業に果敢にチャレンジするベンチャー企業を応援している次第です。

亀井委員

分かりました。クラウドファンディングということだと、様々形態があると思うんですが、全体的な形態をちょっと教えていただいて、かなエールはどういう形態を取っているかも教えていただいてもいいですか。

ベンチャー支援担当課長

まず、クラウドファンディングの形態ですが、諸説ありますがおおむね4つの分類ということで、融資型、株式投資型、購入型、寄附型などがあります。融資型というのは多数の支援者から小口の資金を融資で集める形で、支援者は金利を受け取ることでリターンを得ると。株式投資型は支援者が投資をしてそのリターンとしてベンチャー企業から未公開株式を受け取る。購入型は支援者が支援金額に応じて商品やサービスをリターンとして受け取る形です。ECサイトと、とても似ています。寄附型は、まずは資金が全額寄附になりますので、基本的に支援者のリターンはありません。環境保全とか被災地支援など社会貢献の側面が強い案件で利用されています。

かなエールの取組は、先ほど申し上げましたが、購入型と株式投資型というのを導入しておりまして、ただ、実績があるのは購入型のみとなっています。

亀井委員

株式投資型と購入型があるということで、購入型しか今成果が上がっていないのはなぜですか。

ベンチャー支援担当課長

株式投資型のほうは、実は実際に申込みを受けたのは1件だけございました。

県としてはその案件のネガティブチェックをします。反社会勢力とつながっていないかとか、県のベンチャーの取組として推薦できるかということで、それをクラウドファンディング会社に案件として送ります。だからクラウドファンディング会社のサイトに載せるに当たって、購入型と比較しますと、購入型のほうがECサイトと同じですが、売れる、売れない、ただ株式投資型の場合はやはりクラウドファンディングのサービス企業としても、載せた企業が近い将来つぶれたりすると、そのクラウドファンディングサイトの評価が下がるという面があります。大変厳しい審査です。ですので、県として形式的なチェックをして、クラウドファンディング企業に送ったんですが、そちらで落選というのが1つあります。そういった審査が非常に厳しいというのがございます。

亀井委員

少しホームページとかも拝見したんですが、株式投資型が少ない、1件しか申込みもないし実行の確率が低いというのは、目標達成型と実行確約型と2つあって、株式投資型というのは目標達成型であって、それがなかなか目標成就まで行きづらいということをお聞きしています。

ベンチャー支援担当課長

かなエールとして載せた実績はないんですが、やはりクラウドファンディング会社としては目標達成しなさそうな、All or Nothingですから、そういったものは載せないということですね。

亀井委員

経済プロジェクトの要件の中で、県の社会的課題の解決ということと、あとチャレンジ性と2つあるんですね。これがよく分からないんですが、神奈川県が持っている社会的課題があってそれを解決するかどうかというのが判断基準であり、もう1つはチャレンジ性があるかどうかというのが判断基準になっていると書いてありますが、一般の、例えばベンチャーの方々は、うちが入るかどうかは結構難しい判断を事前に迫られるのかなと思うんですけども、よく分からないんですよ。もうちょっと分かりやすく、どんな感じなんですか。

ベンチャー支援担当課長

このメニューは、委員御指摘のとおり社会課題解決型の枠と、普通に購入型に載せる枠がありまして、手数料に違いがございまして。社会課題解決型のほうが7%ほどの手数料で通常型のほうが15%の手数料ということで、約半分以下になるというところで、県の立場としましてはできるだけ社会課題解決と言えるようなものは拾ってあげて、県内のベンチャーを有利に使えるようにしています。具体例としましては、県内の小売飲食店のプロジェクトで、その地域の農産物をセットして売るといったような仕組み、地域の特産品を日本全国に広めるということで、その地域の農産品が売れるようにするというところで社会課題と広く捉えてやったりと、そういうことをしています。

亀井委員

このチャレンジ性というのは。

ベンチャー支援担当課長

かなエールの募集要件のところにあるチャレンジャーという言葉の意味合いですが、委員の御指摘のとおり、かなエールというのは積極的に新たなチャレ

ンジを行うベンチャーを支援することです。掲載する案件が新たな製品やサービスを開発するものということですので、既に過去にできていた資本金のようなものを売ってみよう、そういうものはお断りさせていただいているという趣旨です。

亀井委員

分かりました。頂いた資料の中で、利用実績というところがあって、令和2年からスタートしたということだったんだけど、15社だと思うんですが、2年での15社というのはどのように考えればいいんですか。目標に対してどのぐらいの進捗率なのかなというのがちょっと知りたかったんです。目標が出てなかったの、ちょっとそれを聞きたいです。

ベンチャー支援担当課長

こちらの事業は、当時、ゼロ予算で立ち上げたというところが一つありまして、特に目標を定めていない状況です。県としましては、ベンチャー企業は様々な資金調達の方法というのは、金融から貸付けで借りる、あるいは株式の投資を受ける、ベンチャーキャピタルから投資を受ける、そういった調達方法の選択肢を増やして提供するため、かなエールというクラウドファンディングの事業を設けたところで、目標は特に定めていないんですが、相談としてはここにございますように、例えば令和3年度59件、令和2年度は少なくとも5件はありますが、ここは統計をとっていなかったの数字ははいっていないのですが、多くの問合せはいただいております。

亀井委員

資金調達の方法はいろいろあるんですが、ベンチャー企業だと普通の市中の銀行からの与信の判断材料にはなりにくい。クラウドファンディングでどのぐらいできるかということ、これは1つの大前提、1つの決まりになって、それができたから、次、じゃ、与信判断のレベルかなと私は思っているんです。じゃないのかと聞いてみたんです。理解しました。

それで、これはクラウドファンディングに限らず、いろいろなファンドの中でも、投資をする方、もちろん購入型で商品を買うという人、投資をする方がいて、投資をされて事業を始めたいベンチャーがいる、その中間になるところがやはりしっかりしていないと、事業を成就することがなかなかできないし、それを組成したとしてもなかなかうまくいわずに途中で終わってしまうということがあると思うんですね。

要するに、何を言いたいかというと、投資家とベンチャーの間を結ぶ中間の目利きがファンドに関しては一番重要なんです。ここのファンドの目利きというのは、どういう人がやっていて、どのような形でやられるか。

ベンチャー支援担当課長

クラウドファンディング会社にキュレーターという方がいらっしゃるしまして、購入型の案件、新製品なり新たなサービスをサイトに載せる際に、こういう打ち出し方をしたほうがいい、キャッチコピー、写真の使い方をこうしたほうがいいのかというようなアドバイスを受けて案件としてサイトに載せる形をしています。その場合、リターン品の金額の設定ですとか、例えば1万円だったらこれ、5,000円だったらこれがいい、そういった金額設定とか、そういったことも相談

を受けた上で掲載する形を取っています。

亀井委員

それは要するに見た目をよくするためにやるんだけど、そうじゃなくて、将来的にその企業が成功するかどうかというのを目利きをしなければいけない。こういう商品を載せて、こういうふうに見た目をよくすれば人が来てくれるじゃなくて、投資をした人が安心してリターンをもらえるような形での目利きが必要なわけで、どういう方が目利きをやっているのかということが知りたいです。

ベンチャー支援担当課長

そういった面では、購入型のほうはほぼクラウドファンディングを利用する企業が多くたくさんありまして、待っていれば案件が来るような状態で、そういった目利きをする方というのは正直言っていらっしゃらないんじゃないかと思います。株式投資型のほうは、クラウドファンディング会社のほうは会社の名前を背負って載せるといところで、大変厳しい査定を社内でされている方がいるということです。

亀井委員

購入型だとそこまで要らない。

ベンチャー支援担当課長

先ほど委員御指摘ありましたけれども、All or Nothing型とAll in型とありまして、大体All in型とあって、集まった資金の達成額いなくても集まった資金の範囲で新しい製品をつくってリターン品として届けるとい形がほとんどです。クラウドファンディング会社としては、その事例だと15%手数料として得られますので、もうけが必ず出る仕組みになっているというところがあると思います。

亀井委員

理由づけは一応納得したんですが、それでもやっぱり投資家に迷惑をかけない、リターン品でも粗悪のものを渡してはいけないし、今後のやっぱり継続性、持続可能性というのが問われるわけで、SDGsの精神じゃないけれども、そういうことはやっぱりしっかり見ておかないといけないので、まずそのスタートのところをしっかりと目利きをしていただきたい。

次の質問なんですが、ちょっと変えて、今回は海外駐在員の取組についてということで資料を頂いています。少し質問をさせていただきたいと思います。

海外駐在員の派遣をされていますが、その派遣している目的というか、あとどこに派遣しているかということと、横浜銀行の海外拠点に職員を派遣していると認識していますが、その派遣している目的と横浜銀行に派遣している目的の2つについてどうでしょう。

企業誘致・国際ビジネス課長

まず、派遣の目的ですが、本県の海外駐在員は海外の企業を本県に呼び込むとともに、県内中小企業の海外展開を支援して、県内経済の活性化に寄与することを目的としています。

また、経済以外の分野でも友好国に対しての交流事業とか、海外からの観光客誘致など、庁内各部局からの要請に応じて、海外での活動をするにより、

本県の国際施策の推進に貢献しているという状況です。

そのうち横浜銀行ですが、横浜銀行とは平成25年1月に県内中小企業の海外展開を支援する協定を締結しまして、その翌年の26年度よりバンコク駐在員事務所に職員を研修派遣という形で派遣しています。横浜銀行は、県内企業の海外展開支援における豊富な経験を保有していることから、この研修派遣を通じて職員が民間業務のスキルを学ぶとともに、県内中小企業の海外展開の支援も行うといったことを目的としています。

亀井委員

平成25年1月から協定を結んで、26年からバンコクに派遣しているという話なんですが、私が言うのも何ですけれども、横浜銀行じゃなくても、ほかの都市銀行のほうがバンコクを含めシンガポールもそうだけれども、いろいろなところの既知が豊富だと思うんです。横浜銀行以上に。私の実感として申し上げます。全然都市銀行のほうがネットワークを持っているんです。

何が言いたいかというと、横浜銀行だけにこだわることなく、ほかの都市銀行に派遣してもいいんじゃないかなと思うんです。

企業誘致・国際ビジネス課長

横浜銀行は県内各地に幅広いネットワークを有していますので、多くの県内中小企業の皆様を顧客として持っているといえますか、接しています。その中で海外展開を希望する中小企業の方が多いことから、そうした企業を横浜銀行と一緒に支援するという事は、本県と同じ目的を有しているということですので、横浜銀行への派遣が効果的かなというふうに考えています。

亀井委員

次に、海外駐在員が派遣中に得た知見というのがあるんですね、海外に行っているんですから。その海外で得た知見を県庁に戻って、神奈川県に戻ってきたときにしっかりと生かしてもらわないと意味ないと思うんです。県への貢献というか、その仕方というのが一番問われると思うんですが、どのようなことをすべきか。

企業誘致・国際ビジネス課長

海外駐在員は帰国後、いろいろなところに配属されています。まずは当課、企業誘致・国際ビジネス課のほうに戻ってくる職員もいますが、こういった配属をされた場合、これまでのいろいろなスキルとか人脈等も生かします。県内中小企業の海外展開支援等の業務、これに非常に生かせるというふうに考えています。

また、それ以外、例えば県の国際施策に関する業務であったり、観光客の誘致であったり、友好交流とか、ヘルスケア・ニューフロンティア、神奈川県庁は国際展開する分野がありますので、そういったところに配属されれば能力というのは非常に発揮できるかなというふうに思っています。

駐在員としては、海外では部局横断的な業務に対応しています。そこに対応した経験であったり、また職員一人ではなくて現地スタッフとともに活動していますので、現地スタッフを率いてきたリーダーシップ、そしてマネジメント力、また現地の企業であったり、現地政府であったりと、交渉で培った交渉力、こういったものを県政に生かしていただきたいというふうに考えておりまして、

そういった意味で人材を送っているというふうに考えております。

亀井委員

今回の新型コロナウイルスの感染の拡大によって、日本に限らず世界中に拡大したんですが、海外駐在員の現地での業務、また赴任の仕方に影響があったと思います。それはどのような形で克服したというか、捉えていますか。

企業誘致・国際ビジネス課長

業務につきまして、現地の業務、赴任先の感染状況により対応が異なっていますが、やはり現地で感染状況が厳しい際にはテレワークや在宅勤務、そういったものでやらざるを得なかった。なので、現地でもオンラインによる企業との面談等を行っていました。特に中国は一旦収束に向かったものの、改めてまた2022年当初から規制が非常に厳しくなりましたので、日本からのビジネス出張も難しい状況という中で、職員はオンライン等を活用して、現地の方々との交渉を行ったということです。

ニューヨークやシンガポールは、それに比べると厳しい行動制限が早めに解除されましたので、そういうところにつきましてはそれまでオンラインでやっていたものを対面とかに切り替える、そういった駐在員本来の活動に戻したという実情です。

赴任任につきましてなかなか克服が難しいところで、実際、赴任の際ですが、海外との往来制限が始まった2020年春には、シンガポール、ニューヨークなど、各駐在員は既に赴任していたので特に影響はありませんでしたが、例えば健康診断であったり、業務報告のために年に一度帰任していただいていたんですが、これに関しましては、実はここ2年間取りやめているという状況で、私どものほうもオンラインで話をしたりとか、そういった状況が続いています。

亀井委員

コロナ禍で、やはり今みたいなオンライン、テレワークをしながら仕事をされていたと思います。そういう工夫をしながらも、日本の中小企業、県内の中小企業の海外展開にしっかり支援をして、どのような成果があったかということ、コロナ禍においてどうですか。

企業誘致・国際ビジネス課長

コロナ禍でオンライン中心になりましたが、オンラインを活用したセミナー等現地でも行いました。例えば東南アジアの駐在員では、シンガポールからベトナムへの出張ができなかったんですが、その中でもジェトロのハノイとかホーチミンと連携し、ベトナム企業に対して企業誘致セミナーをオンラインで発表したりしました。それ以外にも様々なプロモーションを行っていますが、そういったことに対して、今現在、ベトナムの誘致セミナーに参加した企業とは、私どものほうで交渉、誘致のお話とかの継続をしているものもあります。そのほかに、資料のほうにもありますが、令和元年度に外国企業の誘致件数15件ありますが、こういったものとかは海外の駐在員がきっかけとなったものも含まれていますので、オンラインとか最大限活用しながらも、確かに件数はコロナ前に比べて減っている部分はありますが、非常に頑張っているというふうに考えています。

亀井委員

分かりました。コロナ禍でもしっかりと頑張っているなということはよく理解できました。

最後に、総合的な話で海外駐在員の話に収まらないんですが、私は県内中小企業の海外展開ということを知ると、どうしてもやっぱり神奈川県内は少子高齢化でマーケットもすごく縮小してしまっているんで、企業としてはやっぱり海外で戦ったほうが利益も上がるでしょうし、今は言えないかもしれないけれども、ちょっと前までは人件費も神奈川県内の雇用よりも、雇用する人たちも人件費も安く済んだので、海外にどんどん展開して、今もそうだけど、コロナ禍でも頑張っていたことから、海外進出というか、海外展開を図っているということは理解できるんですが、そうすると逆に神奈川県内に空洞化が起きるんじゃないかとずっと心配なんです。少子高齢化が進んでいる中で、ますます拍車をかけてしまうんじゃないか。どんどん海外に行かせて、じゃ、雇用はどうするのか、県税収はどうするのかという話になってくると、ますます右肩下がりになってくる。それを心配するんですが、これについて、部長、どのように考えていらっしゃるんですか。

産業部長

非常に難しい課題がお示しされました。県内中小企業の立場に立ちますと、海外に目を向けざるを得ないという状況になります。しかし、県内の状況、県内の持続的な発展ということを考えますと、そちらにだけ傾注しておきますと、それは今度長い目で見ますと県内の地盤沈下が進んでしまうと非常にバランスを問われるところでもあります。我々もそういうことに対してどうしていくかということを中心に置きながらやっています。ましてコロナ禍、まして世界情勢という中で、まさに今、世の中が動いているという状況です。この状態で、何か私のほうでお答えできることがあるわけではないんですが、今の委員の御指摘を踏まえて、常に関係局、それから関係機関、あるいは市町村、情報を得ながら意見交換をしながら、その時その時でよりよい施策を真剣に検討して向き合っていきたいと考えています。

亀井委員

インベストをはじめ県内誘致を図ろうとする施策もあれば、県内の中小企業の海外進出をフォローアップするものもあって、両にらみでという話になるんでしょうけれども、バランスが大切だと思うんです。一企業にとってみれば利益は上がるかもしれないけれども、県民とか県内の話になると、部長がおっしゃったように地盤沈下、沈み具合のスピードを上げてしまうということにもなりかねない。ぜひそこはしっかりとしたトータルのバランスを持って取り組んでいただくことを要望して質問を終わります。