

資金調達方法

資料2

手法	市民ファンド	投資(その他ファンドなど)	出資(株式への直接出資など)	融資(プロジェクトファイナンス)	融資(コーポレートファイナンス)
特徴	<ul style="list-style-type: none"> ・ファンドを活用し、不特定多数の市民から資金を調達する方法 	<ul style="list-style-type: none"> ・証券化などにより投資家から資金を調達する方法 	<ul style="list-style-type: none"> ・投資家と違い、出資者は法人運営に参画する 	<ul style="list-style-type: none"> 事業の収益のみを返済財源と考える融資 	<ul style="list-style-type: none"> 参画企業の資産内容も考慮した通常の企業向け融資
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・少額で多くの市民参画ができ、意識啓発につながる 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存ファンド、機関投資家、事業会社等から、比較的少数からまとまった金額の調達が期待できる。 	<ul style="list-style-type: none"> 地元企業など事業化に理解を示すメンバーに限定できる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・該当事業のみを切り分けて考えることができる。他への影響(参加企業への遡及など)がない。 ・事業計画がしっかりしていれば参加企業の信用力に左右されない。 	<ul style="list-style-type: none"> 信用力の高い有力企業が参加する場合は融資が受けられやすい。
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・多額の資金は調達しにくい ・ファンド設立・運営・管理のコスト、負担が大きい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の魅力(リターン)が示されないと資金が集まらない。 ・ファンド運営にはコスト・負担大。 ・投資家からの意見に左右される場合あり 	<ul style="list-style-type: none"> 複数企業の参加が予想され調整が困難となる場合がある。 	<ul style="list-style-type: none"> 高度な金融判断が必要。リスクプレミアムの設定などもあり若干高いレートになる。 	<ul style="list-style-type: none"> 事業の結果次第で参画企業への追加負担を強いる場合もありうる。
課題等	<ul style="list-style-type: none"> ・既存ファンドを活用すると、県民の出資が集まりにくい 	<ul style="list-style-type: none"> ・既存ファンドからの投資は期待薄 ・新規ファンドはGP(運営管理を行う無限責任組合員)を誰が行うかが課題 また、LP(有限責任組合員)の募集・投資を募ることも課題。 	<ul style="list-style-type: none"> 県内企業の意向を調整する必要あり 	<ul style="list-style-type: none"> ノンリコースローン(事業以外の資産等に返済を遡及しない)などの検討。メガバンクなどの協力も必要となる。 	<ul style="list-style-type: none"> 参加企業の募集、審査、判断。それに伴う調整など