

令和3年9月29日

亀井委員

まず、SDGsの推進について、パートナーシップの推進、特に、かながわSDGsアクションファンドの基本的なところを確認したいと思います。

まず、基本的なところで、このアクションファンドをつくった理由と目的等を確認します。

SDGs推進担当課長

SDGsの推進に向けて、民間企業のビジネスにおける取組が欠かせません。県はSDGsに貢献する事業に対し、資金を呼び込むことで、成長を支援する取組を推進してまいりました。そうした中で、県はクラウドファンディングで実績のあるミュージックセキュリティーズ(株)と協定を締結し、SDGsインパクトを活用した社会的投資の促進に連携して取り組むこととしました。

具体的には、県が構築したSDGs社会的インパクト評価を活用して、ミュージックセキュリティーズ(株)がSDGsパートナーの事業のSDGsに貢献する事業に対して、クラウドファンディングを活用し、資金を調達することを支援するアクションファンドを創設しました。

さらに、クラウドファンディングの仕組みを活用することで、多くの投資家や一般の方々に対してSDGsパートナーの事業の社会的価値をPRして、企業を応援していただくファンを増やしていくことも目的としております。

亀井委員

先行会派の御質問の中で、ミュージックセキュリティーズ(株)との連携について御質問があり、インパクトファンドの実績の話がされたと思います。当該法人に実績があることは分かりますが、他の会社でも、実績があるところがあると思います。選定方法も含めて、ミュージックセキュリティーズ(株)になった経緯も含めて確認します。

SDGs推進担当課長

クラウドファンディングを行う会社は、多くあります。今回、事業の社会的効果に着目して、インパクト投資という形でファンディングを行っています。また、寄附型ではなく、事業という形でクラウドファンディング、社会的な効果に着目したインパクト投資を事業で取り組んでいる会社は把握しておりません。ミュージックセキュリティーズ(株)からお話があり、意見交換をしたところ、我々の進めているSDGs社会的インパクト評価の取組と先方の取組が一致したことから連携していこうという協定を結んだところです。

亀井委員

次の質問は、神奈川県としてこの投資案件についての関わり方を再度確認します。

SDGs推進担当課長

まず、県はSDGsパートナーに対して、インパクト評価を活用して、SDGsへの貢献が見える化して投資を呼び込む、クラウドファンディングへの参加を募りました。そして、応募があった企業の取組について、SDGsへの貢献が見える化することにあたり、県はミュージックセキュリティーズ(株)に対

して、SDGsインパクト評価のノウハウを提供しました。インパクト評価が適切に実施されているかのチェック、アドバイスも実施してまいりました。

一方で、クラウドファンディングの実施に向けた事業計画の作成は、ミュージックセキュリティーズ(株)が金融機関としてのノウハウを活用し、企業を伴走する中で支援して作成しております。そして、当該社の判断でファンドを組成したものになります。そのため、県としては投資案件に対する責任は負わず、その旨は募集時に投資者に対してもお伝えしているところです。

亀井委員

県の取組の一つで、ファンドの周知が非常に大事だと思いますが、周知方法について確認します。

SDGs推進担当課長

本来、クラウドファンディングの事業については、投資家向けの説明会をリアルで開催する予定であったと聞いております。しかし、コロナ禍で開催できなくなったこと、また、女子サッカーチームが観客にクラウドファンディングを呼びかける予定でしたが、無観客となってしまったこと等で実現していません。今後は、ミュージックセキュリティーズ(株)が投資家向けのオンライン説明会を開催して、事業のSDGsに向けた貢献内容を投資家向けにアピールしていくと伺っております。また、事業主体からも、会社から事業の社会的貢献について、ウェブなどを活用して小まめに発信し、ファンを増やしていくと伺っております。

県としては、メディアを通じて、多くの方に社会的インパクトの評価を活用し、事業に取り組む企業の広報に努めて、企業を応援する人の裾野の拡大につなげていきたいと考えています。

亀井委員

募集を初めてから、約1か月が経過しました。期限が来年2月末なので、6分の1ぐらいが経過しています。今、1か月過ぎて、クラウドファンディングの状況をどのようにみているのでしょうか。

SDGs推進担当課長

ミュージックセキュリティーズ(株)からは、通常のリターン型のファンドの応募状況からすると、応募は少ない状況であると伺っております。要因は、先ほども申し上げましたが、コロナ禍で本来投資家向けの説明会を開催する予定のものが中止になったことなどがあります。

亀井委員

ホームページを見ると2つのファンドが立ち上がっており、それぞれ目標額があります。今の進捗状況が、1つのファンドに関しては2%、もう1つのファンドについては5%になっています。先ほど申し上げたように、期間的には6分の1が過ぎているのに、目標に対する達成率が50分の1と20分の1ということですね。

コロナ禍だから致し方ないことかもしれませんが、残りの6分の5の期間を使って挽回しなければなりません。ドラスティックに展開していく必要があると思います。どのように挽回するかと考えていますか。

SDGs推進担当課長

応募者を増やす取組としては、まず、ミュージックセキュリティーズ(株)で

投資家向けのオンライン説明会の開催を予定しております。また、その際には、著名な証券会社と連携した投資家のネットワークを利用して、そちらに対しても呼びかけることにも取り組みます。さらに、事業主体から、ウェブなどを活用して事業の社会的貢献について発信していくことを通じて、ファンを増やしていきたいと考えております。

また、県でも、今後、オンラインミーティング等を通じて、SDGs パートナーや幅広い人たちに対して、社会的インパクト評価を活用している事業について、広報に努めてまいります。

亀井委員

目標に対して、まだ5%とか2%という進捗率なので、これまでの取組を踏襲するのであれば、状況は変わらないと思うので、インパクトのある取組が必要だと思います。リターンには、経済的なリターンと社会的なリターンがあると思いますが、投資家に対して責務を負っていくという自覚がなければならぬと思います。経済的なリターンと社会的なリターンについて、具体的にどのようなものがあり、どのように呼び込もうと考えていますか。

SDGs 推進担当課長

まず、社会的リターンについてですが、今回の神奈川発ゴミの見える化DXファンドは、産業廃棄物の管理において、IT技術によるデータ利活用が進んでいない状況があります。データを活用した排出量管理による廃棄物削減やリサイクル率の向上が進んでいない現状と課題に対して、IT技術でデータを活用した廃棄物管理を行うシステムを導入することにより、導入企業の平均リサイクル率を65%以上まで向上させるという社会的リターンを目指したものです。

また、女性アスリートヘルスケア改革応援ファンドについては、日本の女性アスリートを心身面でサポートする体制や、働く女性が働きやすい社会環境の未整備といった課題に対し、女子サッカークラブとしての知見を生かし、女性アスリートのヘルスケア環境の向上と働く女性を含む企業の健康経営の促進を図るものです。そういったものをアピールしていきたいと考えております。

亀井委員

1口が3万2,400円という金額なので、個人が投資する可能性があります。今のような難しい話ではなく、もう少し分かりやすく説明した方がよいと思います。経済的リターンはどうか。

SDGs 推進担当課長

経済的リターンについては、事業計画を5年間で立てており、それぞれ毎年の売上げに対して分配という形で返ってまいります。

亀井委員

分かりました。ぜひ今後5年間にどのようなリターンが出るかお伝えいただきたいと思います。投資家の一番の関心事だと思うので、よろしく願います。

今回は、SDGs アクションファンドという形ですが、今の目標額からすると、厳しいと思います。付随するようなファンドは考えていますか。

SDGs 推進担当課長

今現在、当アクションファンドのクラウドファンディングの資金の中で、次の事業は計画しておりますが、現在、新たな仕組みは考えていません。

亀井委員

分かりました。せっかく醸成したファンドなので、ぜひ成功していただき、また新たなファンドの可能性を追求していただきたいなと思います。

ファンドといえば、ヘルスケアに関して、ヘルスケア・ニューフロンティア・ファンドがあります。今のファンドとも関わりがあるので、確認したいと思います。

これに関しては、要するに組成額の規模が違っており、12億5,000万円からのスタートになっています。この組成額からすると、先ほどのSDGsの話よりも、しっかりと見ていかなければならないので確認します。これは、県も出資しているので、民間のファンドへの税金の投入が大前提です。新しい形ですが、当ファンドに参画した県としての意義、何のためにこのファンドに参画したのか、3年が経過していますが、3年間で見えてきたものを教えていただきたいと思います。まず、前提として県が出資した出資額を確認します。

いのち未来戦略本部室長

県の出資額は1億円です。

亀井委員

県は1億円出資しています。県は1億円も出資しているので、県として、当ファンドに参画した意義をしっかりと持ってなければなりません。もう一つは、3年が経過し、見えてきたものがあれば教えてください。

いのち未来戦略本部室長

新たな動きである、ベンチャーに対して投資が増えていることに加えて、いろいろな方面の社会状況に合わせた出資が、現在増えている状況です。

例えば、先ほどお答えいたしましたけれども、ベビーケアルームの関係や、乳がんの早期発見に対する投資という動きも新たな動きとして出ています。

亀井委員

県として1億円の税金を出資しているので、地元のベンチャーに光を当ててくださっているということでよいのでしょうか。

いのち未来戦略本部室長

特に投資要件等について、制約はありません。

亀井委員

神奈川県以外の自治体が出資しているものではないので、制約は設けたほうがよいと思います。銀行や大手ゼネコンが出資していますが、彼らはリターンを期待しているのです。神奈川県は税金を投入しているのですから、地域要件を設けたほうがよいです。神奈川県にも、ベンチャーがあるでしょう。多くのベンチャー企業が神奈川県にあるのですから、県の税金は、県内のベンチャーに投入すべきと考えますが、いかがですか。

いのち未来戦略本部室長

委員御指摘の趣旨については理解しております。当ファンドを組成する時期においては、出資先として、一番適当であるという判断をしております。現時点では、新たに神奈川県内のベンチャーに限定するという具体的なことは想定しておりませんが、今後、このファンドが継続される場合は、そういったことも考慮したいと思います。

亀井委員

3年が経過しましたが、あと7年ぐらい、10年ぐらいのファンドだと思います。いのち・SDGs担当理事に確認ですが、考慮していただけるのでしょうか。

いのち・SDGs担当理事

ファンドをつくった当時の責任者ということで答弁します。確かに、県内の投資先に限るべきだという意見は、設立当初からありました。一方で、全体が12億円のファンドの中の出資額のうち、県が1億円出資するというバランスの中で、投資家サイドにしっかりリターンを返さなければならないという課題もあります。その中で、我々としては、例えば、本店を県内に置いてなくても、事業を神奈川県内で展開し、リターンが県民の皆様に通じて返ってくると判断し、投資対象に設定するという意味では、全ての事業者が、神奈川県内で何らかの事業展開をされている状態です。

あと、県としては今後、既に12億円のうち9億数千万円を投資しているので、これからは、企業の資金提供による成長支援というよりも、事業をどう広げていくかといったときに、金融機関とのつながり、あるいは他の事業者との協業という部分に県が間に入ることによる支援の輪を広げていく形で、着実に投資先企業が成長していくことを目指して、県としてもリターンが取れる形にしていきたいと思っております。

亀井委員

県としてのリターン、県のベンチャーの育成も大切です。また、県内のベンチャーだけではなく、本店が東京都にあるが、神奈川県で仕事をしているベンチャーの育成も含め、最終的には神奈川に来てもらうようなインベストもあるのかということも組み合わせながら、事業を展開していただきたいと思っております。

次に、先ほど言ったように、10年のスパンのファンドだと思いますが、3年が経過し、7年後の具体的なイメージについて、どのように想定していますか。

いのち・SDGs担当理事

一般論から申し上げますと、10年が経過したときに、投資先の企業の株式の公開が出口になります。あるいは、投資した企業がほかの企業に買収される、いわゆるM&Aという形で株が評価され、投資総額で投資家に割り戻すという形が、金銭的な形のリターンになります。その辺りのイメージ、規模感的なものは、現時点では難しいというのが正直なところです。

しかし、先行会派の質疑で答弁しましたが、投資先の企業では、ほかの金融機関から10億円以上の融資を集めて事業を拡大している事例もあります。また、残念なことに、通常、ベンチャーファンドについては、投資先のほぼ全てが駄目になることもあり、一発二発の大きなホームランで全体をカバーするというものが、一般的なベンチャーキャピタルです。リスクマネーになるため、全部の投資先が安全ということはないので、現在、16社の投資先は、全て順調に事業を継続しているということは、成果とは言えませんが、途中経過としては、一定の結果として受け止めて良い部分かと考えます。いずれにしても、最終的なイメージは、現時点では申し上げにくいということだけは御理解いただければと思います。

亀井委員

現時点で評価は難しいということですが、16社に関してはうまくいっているという話なので、ぜひ、これを発展させてもらいたいと思います。

先ほどの答弁からすると、県が出資しているということも非常に大きいと思いますが、銀行融資など、いろいろな形で資金調達が容易という話があります。それもよく分かりますが、いのち・SDGs担当理事の答弁でもありましたが、ベンチャー企業なので、リスクもあると思います。リスクヘッジについて、どのように考えますか。

いのち・SDGs担当理事

ファンドのリスクヘッジについては、ゼネラルパートナー、いわゆるGPというファンドの運営主体の会社があります。そちらが無限責任組合員という立ち位置で、最終的な責任を負うことで、投資案件のリスクの最小化を図ることになります。投融資専門の会社になるので、我々としては、ある程度委ねるところもあり、ほかの投資家、いわゆる有限責任組合員も、そこに託して自らのリスクの最小化を図っていただいているという現状です。

しかし、我々としても、投資先が倒産するような状況は避けたいと思っておりますので、企業の経営状況等も逐一把握するように努め、県として、どういったサポートができるかということについても相談しながら、GP、無限責任組合員と相談しながら、企業の経営状況等を把握していきたいと思っています。今回の投資の大きなポイントは、社会的インパクトをどう見える化するかということであり、お手元にあるインパクトレポートという形で、企業の単なる経営的な部分、財務的な成長だけではなく、社会的な貢献度を世の中に対して、どのようにアピールしていくかにより、より広く顧客、取引先を広げていくこともできると考えます。社会的な効果といった部分もしっかりと着目して発信するような形で、企業の成長をサポートしていきたいと考えています。

亀井委員

分かりました。(株)キャピタル・メディカ・ベンチャーがGPでありながら、投資も行っています。投資家なので、それなりの体力があると思いますが、それで大丈夫だということではなく、ファンドの組成したのですから、ぜひ成功させていただきたいと思っています。

最後に、いのち・SDGs担当理事の答弁にあったインパクト投資に関しては、先ほども話したように、経済的リターンと社会的リターンの2つを投資家は熱望していると思います。経済的リターンと社会的リターンについて、現在どうなっていますか。一つの具体的な会社を出していただいてもよいので、教えてください。

いのち・SDGs担当理事

経済的リターンについては、まだ配当などが出ていない状況なので、形としては出ていない状況です。非公式な数値ですが、企業の時価総額という形で、ある程度の企業価値を測るという方法論もあります。その視点からすると、時価総額を大きく伸ばしている企業も幾つかあります。

社会的リターンについては、まさに我々のレポートの中でもお示ししているように、これまでの大きな社会的な課題、例えば、小さなお子様を抱えているお母様が、外出先でミルクを与えたり、おむつを替えたりする場所がないとい

う課題に対して、しっかりと応えている企業があります。例えば、ベビーケアルームを県内では相鉄線、あるいは京急線の駅構内や駅ビルに設置する形で、企業の活動を県民の皆様に体験していただけることも、一つの社会的なリターンであると考えているところです。

亀井委員

経済的なリターンはもちろん、社会的リターンも大切です。それを見て、投資家が投資してよかったと思います。また、投資先が一つ一つの事業を成就させていくか、より発展させていくかということは見ていく必要があります。神奈川県も、ぜひ注視していただいて、より充実したファンドになることを要望して質問を終わります。