

【日時】 令和6年7月30日（火）16:00～18:30

【場所】 オンライン開催

【次第】 1. 事務局説明

2. 座長・副座長・ディスカッションメンバーの自己紹介

3. 地域社会の課題とインパクト（深尾座長）

4. 事例発表

①amu 株式会社 ②株式会社 komham ③株式会社 電脳交通

5. 意見交換

6. 総括（深尾座長、宜保座長）

【プレゼンテーションの概要】

(1) 地域社会の課題とインパクト（深尾座長）

- ヘルスケアや脱炭素など、分かりやすいインパクトの取組みはグローバルでも進んでいる。地域の文脈からインパクトを見た際、「インパクトとは何か」「どのような事例があるのか」「どのような意義があるのか」という点を分科会において、悩みながら、意見を共有し、発掘していきたい。
- 2005年からの30年間で、65歳以上の人口は40%以上増加する一方、生産年齢人口は約26%減少となる見込みであり、地域の商業、福祉、交通などの基盤維持が難しくなる。安心して幸せに暮らし続けられる「地域」を構築するため、構造変革やイノベーションなどを通じて、地域に必要なものを創出していく動きもある。
- その際、商店街の活性化や観光に取り組むにしても、それが本当に本質的な問題・課題なのか、地域社会が望んでいることなのかを見極めることが重要。こうした点を理解する地域に根差した中小企業の中から、足元ではソーシャルインパクトの創出を志向する例が増えており、こうした地元企業を地域のインパクトの担い手、インパクトファイナンスの受け手として支えていくことも重要。

(2) 事例発表① amu 株式会社（代表取締役 CEO 加藤様）

- 漁具は、廃棄コストや船内スペース等の負担から、海に廃棄されることがあり、海洋プラスチックの要因の一つとなっている。産業廃棄物として処分するしか方法がない、という構造的な問題に対し、「やっかいものかもしれない」廃漁具は（高品質なナイロンという）「未来の資源」であると常識を変え、新たな価値を提供している。

(3) 事例発表② 株式会社 komham（代表取締役 西山様）

- 生ごみ処理は、世帯が少ない離島や山岳地帯の集落での収集コスト負担の大きさ、処理に係るCO2排出量が課題となっている。従来のような収集ではなく、微生物や太陽光を活用した生ごみ分解の機械を地域に設置・利用することにより、地域の構造変化及び脱炭素に対応していく。

(4) 事例発表③ 株式会社電腦交通（取締役 COO 北島様）

- タクシー業界は、ライドシェアの議論、マーケットの縮小、経営者の高齢化など課題が山積している。10名程度の小規模事業者が多く、システム投資の費用対効果が低いという背景もある中で、投資負担の少ないシステムや、地域交通における課題でもある交通の穴を埋めるようなタクシー以外の交通も対象としたサービスに取り組んでいる。

【意見交換の概要】

<地域企業のインパクトへの気付き>

- 社会的インパクトに対する意識は、資金調達の段階を経て変遷してきた。初期の調達段階で「地域交通の課題解決」を掲げ、「社会課題解決」と「経済性の両立」にこだわっていたが、その後、投資家の意向をきっかけに、自分達にとって当たり前な「社会的インパクト創出」の文脈を敢えて発信していくことや、ロジックモデルを活用していくことの重要性を認識した。
- 地域企業は、社会・地域・自らの属する業界の課題解決（インパクト）に既に向き合っていることも多い。それに気付けるかどうかは、自社の事業が「誰に対してのインパクトなのか」、「社会にどう影響しているか」の二つの軸で整理すると、可視化しやすくなる。
- インパクトの裾野拡大に向けては、インパクトの概念を広く捉えることが大事である。例えば、地域の持続可能性に資する工場誘致を通じた雇用創出・処遇改善といった取組みも含めて、「地域のインパクトとはこういうことである」と、専門用語に偏らず、分かりやすい言葉で発信していき、取り組む地域を金融機関が面的に支援していく、ということが考えられる。
- 融資判断は過去の実績や財務に基づくため、インパクトや成長性が定量化されないスタートアップ企業等への融資はハードルが高い。今後の支援に向けては、自治体の巻き込みや地域企業との協業といった風土作り、産業変革の支援、金融や特許、ネットワーク等に係る東京との情報格差の橋渡しなど、地域金融機関として何が出来るのかを考えていく必要がある。

<地域におけるインパクトビジネスについての課題>

- 地元地域では、スタートアップとは何かという説明が必要な場面もある。人材集めは相当難しく、資金面での支援先も必ずしも多くはない。そこで、東京に出て資金調達や情報集めのイベントに参加するなど機会を掴みにいくことで対応をしている。
- 東京の人脈や情報にアクセス出来ることが大事であり、創業来意識して取り組んできた。一方、東京にサテライト拠点を設けていても、またこれだけリモートワークが広がっていても、上場を経験した CFO や実務経験豊富な企画職など、人材だけは流動性にアクセスを担保できず、苦労があった。
- 地方発スタートアップとして、自治体等からは手厚いサポートを受けているが、地元の人材採用の難易度は高い。スタートアップ文化がまだ根付いていないこと、女性経営者が珍しいこともあり、金融機関や地元企業からの反応は二極化していると感じる。出資元からは、卒業生として社会的インパクトを創出し、社会に還元する事業を創ることを期待されており、3度の資金調達以外にも、共同研究や知財など、様々な形で連携している。

<地域でインパクトエコノミーの輪を広げる方策>

- 地元では、産官学連携で地域のスタートアップエコシステムが出来始めている。この中で、関係者で応援する企業を決め、地域でインパクトを共有した上で、補助事業を通じた支援から、金融機関による融資、ファンド出資というように、それぞれのリソースを用いて事業を発展させ、インパクトを一緒に大きくしていくという仕組み作りが必要ではないか。
- 起業家気質の人が地域から流出している。スタートアップで働く人や既存企業で新規事業を立上げる人が当たり前の存在になるには、自律的にチャレンジをする人をまず地域でサポートして事例を増やし、「自分でも出来るかもしれない」と多くの人が飛べる程度までハードルを低くすることの繰り返しに尽きるのではないか。

以上