

# 第1回 出資専門家会議 議事録

作成 JANPIA 事務局

日時： 2024年12月26日(木) 15:00 – 17:00

場所： ハイブリッド会議（JANPIA 事務所およびオンライン会議ツール）

## 出席者：

〈専門家委員（順不同・敬称略）〉

・ 今庄 啓二

（京都大学経営管理大学院 客員教授、関西学院大学大学院 客員教授、株式会社内田洋行 社外取締役、株式会社エンビプロ・ホールディングス 社外取締役、大阪油化学工業株式会社 社外取締役、JOHNAN 株式会社 社外取締役）

・ 上田 敬

（株式会社日本経済新聞社 編集/解説センター担当部長）

・ 川添 高志

（ケアプロ株式会社 代表取締役社長、一般社団法人日本在宅看護学会 理事、一般社団法人日本看護管理学会 理事）

・ 橋爪 麻紀子

（株式会社日本総合研究所 創発戦略センター シニアマネジャー）

・ 秦 由佳

（株式会社産業革新投資機構 執行役員 ファンド投資室長）

・ 林 寿和

（Nippon Life Global Investors Europe Plc、Head of ESG）

・ 横山 正宏

（公認会計士（不二美会計社））

〈JANPIA 役職員〉

・ 岡田 太造（専務理事）

・ 大川 昌晴（事務局長）

・ 小崎 亜依子（出資事業部長）

他、事務局

## 専門家会議 次第

I. 事務局長挨拶

II. 議事

1. 休眠預金等活用制度および JANPIA の役割について

## 2. 出資事業について

### Ⅲ. 岡田常務理事挨拶

#### Ⅰ. 大川事務局長挨拶要旨

休眠預金等活用事業における出資は 2023 年度より実施することが可能となった。これを踏まえて、今年の 1 月から資金分配団体の公募を開始し、11 月に初めての選定事業を公表した。2024 年度の公募も既に開始しており、今後も説明会なども通して休眠預金を活用した出資のあり方をしっかりと伝え、実現していきたい。本日の出資専門家会議では、出資の分野に詳しい専門家の皆様にご助言をいただき、事業の発展に役立てたいと考えている。

#### Ⅱ. 議事

##### 1. 休眠預金等活用制度および JANPIA の役割について

大川事務局長から休眠預金活用事業の概況および JANPIA の役割について報告した。

##### 2. 出資事業について

小崎出資事業部長から出資事業の概要と取組内容について報告した。

#### 専門委員からのコメント

投資倍率 1 倍という表現について、リターンが望みにくいという観点から LP 投資家への説明が難しくなるという声を聞いている。

リターンの目線をあえて外部に発信する必要があるのかを、改めて検討してもよいのではないか。

JANPIA がインパクトファーストな資金提供者であることを分かりやすく伝えるための工夫に関して、これからの話にはなるが、圧倒的なインパクト創出の実績・成果を示していくことが何よりも大切である。その上で、今出来ることとしては、公募要領などに書かれている出資事業の目的の記載において、財務リターンの目標だけでなく、JANPIA として目指すインパクトの目標をしっかりと明記することも重要ではないか。その他、「インパクトのためなら市場リターンを下回ることを許容することができる」という JANPIA の出資の特徴や意義を分かりやすく説明していくことも考えられるのではないか。

社会課題や地域課題に深い知見を持つアカデミア等とも連携し、出資事業を通じて課題解決を図ることが特に効果的と考えられる領域の特定等に向けた調査研究や共同研究を実施するといったアプローチも考えられるのではないか。

今後、JANPIA が他の LP 投資家よりもファイナンシャルリスクを取り、投資金額以上のリターンは他の投資家に回すことができるようなスキームを作ることができれば望ましいと思う。初号ファンドなどのなかなか出資が得られない際には十分にありうる議論である。

インパクトファーストを志向するファンドが LP 投資家を募集するにあたっては、二種類の投資家がいる点に考慮が必要と考える。インパクトの実現を主目的として出資する投資家と、色々な背景からインパクト投資をしなければと動いている投資家である。後者については、リターンが犠牲になっても構わないという意識は低い。財務リターンやインパクトへの投資家のニーズを把握することが、LP 投資家の募集時に役立つのではないかと考える。

既存投資家の意向を勘案して組成されたファンドに対して、後から投資をした投資家が影響力を発揮できずに方向性が合致しないケースも想定される。投資家同士のインパクトに対する共通認識が大事である。簡易なものでよいのでインパクト目線を共通化するための何かしらのガイドラインのようなものがあれば、GP にも LP にも有用と考える。

今回の取り組みは、インパクトファーストを志向する投資の市場を拡大する目的も有する事業であるということを理解した LP 投資家に出資をしてもらいたい。地方を振興するファンドでは金融機関や企業の方向性が一致して実現したものもある。休眠預金という原資の特性を勘案すると、国民に対して事業が持つ公益性を訴え、投資先にはインパクトを出すということを強く要求することが望まれる。

資金分配団体を選定するにあたっての健全性の観点については、必ずしも団体の規模や業歴がなければリスクが高いというわけではないので、ファンドマネージャーや関係者の能力や経験も勘案して総合的に判断してはどうか。

JANPIA からの出資が確定しない段階で、申請時に出資の意向を確約している LP 投資家の情報を伝える必要がある点も申請のハードルを上げているのではないかと考える。例えば、JANPIA の出資が確定した後も LP 投資家を募り、ファンド組成時に確保できた金額に応じて JANPIA の出資額を最終決定することができれば、申請のハードルを下げることにつながるのではないかと考える。これは従来からも存在する手法である。

ソーシャルセクターの団体がファンド組成や出資に取り組むのは簡単ではなく、経験や知識のある VC 等と共同で GP を組成することは有効ではないかと考える。

インパクトファーストの表現方法については、インパクトとフィナンシャルが左右両極端

ではなく、X 軸と Y 軸で示しバランスで示すのが良いか。

JANPIA の強みは起業家を集めやすいことにあると考えており、成長可能性のある起業家が多くいることをアピールして資金分配団体の担い手や出資者を募る方法もあるのではないかと。

助成と出資の連携の推進については、助成よりも出資が向いている内容について整理し、事例を蓄えていくことでそれぞれのメリットが明確化し、有効な使い分けや助成から出資への接続につながるのではないかと。

「優先的に解決すべき社会の諸課題」も含めて、本事業についてさらに周知していくことが重要ではないかと。

認知拡大については、イベントに参加するだけではなく主催者に働きかけてセッションを持つ等の動きが有効である。事業については、休眠預金の出資を受けることがバリューになる状態が理想的である。JANPIA がリードする形で対外的に広く役立ててもらおう形でインパクト投資白書のようなものがあってもよい。

ニーズ把握や戦略立案のために、JANPIA が期待している領域の事業スタートアップの母数やその特性、成功事例などの調査をすることが望ましい。

公募要領が難しく、申請へのハードルが高い。日頃よりインパクトに関わっている事業者以外からの申請を増やすために、学習用コンテンツがあればよい。

JANPIA が取り組んでいる3領域の資金ニーズは大きいですが、事業を遂行できる担い手が少ない。これまで主に助成事業に取り組んできた団体が担い手となるには、インパクト投資業界との交流によって知見を深めることがよい。逆も然り。

資金分配団体の投資先のポートフォリオを考えたときに、インパクトの創出可能性は高いが出資を受けることに慣れていない団体のみに投資するのか、あるいはバランスを考えて多少インパクトは小さくても経済的な成長可能性が相応にある先にも一定割合を投資することをあらかじめ決めるのか。資金分配団体となるファンドや法人にとっては出資元本を回収し、リターンを獲得するための投資戦略として重要なポイントである。

### III. 岡田専務理事挨拶

出資事業からどういうものが生まれてくるかについては、指摘があったように実現性につ

いて真剣に考えて行く必要がある。助成事業を推進している強みも存在すると考えており、ビジネスチャンスにつながる事業は積極的に成長させていきたい。

以上