

---

# ベンチャーの資金調達と MAKOTOの投資事業

一般社団法人 **MAKOTO**

## 多様化する資金調達、多様化するクラウドファンディング

規模 (1件あたり)	Debt	Equity	Pre-sale	Donation	Other
大	金融機関融資 社債	VC/CVC エンジェル 取引先	事業会社	大手CSR	ICO 補助金
↑	3F	3F エンジェル			
小	ソーシャルレ ンディング	投資型CF	購買型 CF	寄付型CF	

CFプラットフォーム例)

maneo

セキュリテ  
エメラダエクイティ  
FUNDINO

MAKUAKE  
CAMPFIRE

JAPANGIVING

# クラウドファンディングサイト「チャレンジスター」

いいね! 2,189  
ツイート

社会課題をビジネスで解決!  
起業家応援クラウドファンディング

CHALLENGE STAR

▶ チャレンジスターとは?  
▶ ブログ ▶ ヘルプ

「志」を持って一步踏み出した挑戦者を応援するクラウドファンディング。よりよい社会を作るためにチャレンジする人をみんなで。

支援募集中 支援終了 募金期間中

PROJECTS

達成率	達成金額	支援人数
21%	210,000円	26人
105%	1,585,000円	63人
139%	181,000円	26人
134%	269,888円	24人
48%	96,000円	17人
145%	1,456,000円	162人

2012年～2016年  
約50案件、4,000万円を調達。

事業用資金特化 & 手厚いハンズオン支援。

目標額達成率70%超。

---

## 地方×クラウドファンディング

▼地方においてC Fを行うに当たっての事業者側の現状と課題

⇒

起案者の周りが必ずしもネットに明るい方ではないので、webのみの周知ではなくチラシを使ったり、通常の決済以外にも代行決済をしたりといった対応が必要。

---

## 地方×クラウドファンディング

▼より効果的な資金調達のために事業者にとってプラットフォーム会社等に期待している役割・サービスについて

⇒

- ・マーケティング的な考え方を指導して欲しい。

お金を集めるには、プロジェクトのターゲット（共感して支援してくれる可能性の高い人）が誰で、その人にどうやって情報を届けていくかを考える必要がある。

その辺りがアバウトな方が多い印象。

- ・失敗事例や注意事項の共有、指導
- ・資本政策への影響

---

# MAKOTOの投資事業

## ① 志士投資（2015年～ プリンシパル投資）

社会的インパクト投資の可能性を模索するため、自己資金からの投資を進めている。

## ② 福活ファンド（2015年～ ファンド総額10億円）

日本初の経営者の再チャレンジに特化したファンド。  
社会問題とも言える再チャレンジ環境を整備する事で、日本全体の起業促進を狙ったファンド。福島銀行と共同で設立。

## ③ シェアファンド（2017年～ ファンド総額1億円）

日本初の売上連動支払い型ファンド。  
匿名組合出資の手法を用いて、あえてIPOを目指さない成長企業への資金提供が可能に。デジサーチアンドアドバタイジング社と共同で設立。

## ④ ステージアップファンド（2018年～）

---

## 志士投資（自己勘定投資）

社会的インパクト投資の可能性を模索するため、自己資金からの投資を進めている。



イトナ]

Healthee One

---

## 福活ファンド

### ▼日本初、再チャレンジに特化した投資ファンド

起業に対する注目度の高さから投資家は増加傾向にあり、国内の起業エコシステムは急速に整備されつつあると言えます。

しかし、倒産等をした起業家の再起は、資金調達の難易度の高さから、非常に難しい状況です。

このように起業家にとってリスクの高すぎる状態を是正しなければ、新しいチャレンジャーも生まれません。

本ファンドは、日本社会にこれまで欠けていた起業家の「再挑戦」の仕組みを提供します。

### ▼福島県に全国から起業家人材を呼び込み、復興を加速

震災から6年以上経ちましたが、原発事故により、避難などの直接的問題あるいは風評被害などの間接的問題が、未だ山積しています。

復興を推し進めるためには、雇用を生み、外貨を獲得する強い事業が必要です。

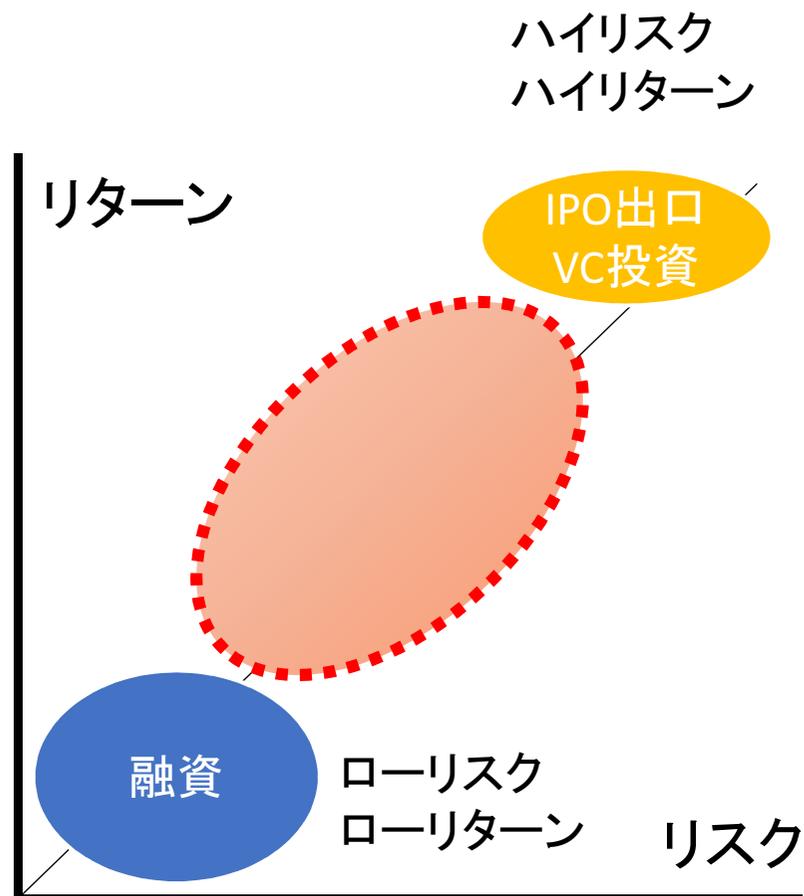
国から再チャレンジ起業家を、福島県に誘致し、その中から厳選したレベルの高い起業家を支援することで、強い事業を創出します。

## シェアファンド

### ■従来の資金調達における主な課題

- ・ IPO や M&A を志向しない企業は、ベンチャーキャピタルの投資対象にならない
- ・ 株式出資での調達だと、経営者の持株シェアが減少し、経営権を維持できない場合がある
- ・ クラウドファンディングでは十分な資金が獲得できない
- ・ 融資では、担保や個人保証がつき、事業失敗時にも返済義務が残る

⇒売上連動の仕組みで解決



「融資以上～IPO未満」領域の穴

---

## ステージアップファンド（設立準備中）

### ■ 設立趣旨

- ・ MAKOTOでは、今まで①志士投資、②福活ファンド、③シェアファンドと、異色の投資手法に次々にチャレンジ
- ・ 近年ファンド事業者としての評価も高まり、案件の質・量共に増加傾向
- ・ ただ、直近では一般的なVCファンドを持っていない事により、機会損失が発生してしまっている状況

→また、2017年11月から東北大学事業（東北大学スタートアップガレッジ。通称TUSG）がスタート。

更に、東北大学だけに限らず、東北の各大学とも連携が深まっているため、今後、更にこの傾向が加速

## 投資対象・戦略

「東北地域を中心とした有望スタートアップ」

<注力ポイント>

### ① 大学発ベンチャーの事業化案件

- 特に、大学技術のサービス化。非ものづくり、技術に裏打ちされたサービス系スタートアップ。

### ② 地方立地を強みとし、大きく成長を狙える案件

- レガシー分野(物流、不動産、建築、農業、漁業、医療、保険など)のイノベーション系。
- 地方特有ニーズに立脚する、マーケット総取り系。

### ③ プロデュースによる案件創出

- 自然発生的なスタートアップの案件発掘だけでなく、自社の事業プロデュース力を駆使し、積極的な案件創出にも力を入れる。

## 投資担当メンバー

上場前後経験者2名、元経営者2名、元VC、  
元プロジェクトファイナンス、元銀行員、等



### ■竹井 智宏 Tomohiro Takei

1974年生まれ。東北大学生命科学研究科博士課程卒。  
2007年から、東北イノベーションキャピタル(株)に転職。  
ベンチャー企業への投資および支援業務に従事。  
震災後の2011年7月に(一社)MAKOTOを設立、東北の起  
業家・経営者の支援を開始。  
2011年、米カウフマン財団より、カウフマンフェローに  
選出(日本人8人目)。東北大学特任准教授(客員)。



### ■下里 健二 Kenji Shimosato

1981年生まれ。東北大学理学研究科修士課程卒。  
投資顧問会社でファンドアレンジメント実務(事業  
評価・レンダー/投資家交渉・ドキュメンテーショ  
ン・モデリング)等、ストラクチャードファイナ  
ンス関連業務を経験。その後、ITベンチャーで営業・  
サービス設計・法務・財務等広範な業務に従事。



### ■川上 恵 Megumi Kawakami

東北大学文学部卒。大手IT企業の新規事業部門にてWeb  
広告事業、企業のデジタルマーケティング戦略立案・構  
築を担当。以来、マーケティング、CRM領域を中心とし  
た事業に関わる。その後、ITベンチャーに取締役として  
参画、新規事業の立上げ、M&A等を経験。代表取締役と  
して経営に従事した後、2015年MAKOTOへ参画。



### ■市川 大樹 Taiki Ichikawa

1979年生まれ。東北大学経済学部卒。  
ソニー株式会社でセールスマーケティングを担当。そ  
の後、株式会社LITALICO(旧社名:イデアルキャリア、  
ウイングル)BPO事業本部 本部長 兼 執行役員として、  
入社時(2006年)社員数7名、売上30万円から、2014  
年時点で社員数890名、売上55億円まで成長させる。



### ■穂積 隆道 Takamichi Hozumi

1974年生まれ。2001年金融ベンチャーである株式  
会社フィデック(現アクリーティブ株式会社)に入  
社。主に、日本、海外での新規事業の立ち上げを担  
当し、同社の上場(2004年東証マザーズ、2005年  
東証一部へ市場変更)に貢献。2014年同社営業企  
画部長に就任。その後、2016年MAKOTOに参画。



### ■横田 洋一 Youichi Yokota

1959年生まれ。富士通、日本ヒューレット・パッ  
カードにて、エンタープライズ・ソリューション部  
門部長を務めた。2011年よりEmotional Brains株  
式会社 設立(代表取締役 社長兼CEO)、2013年  
10月にベンチャーキャピタルから資金調達を実施  
し、事業展開の後、2017年5月に国内事業会社に同  
社を売却。グロービス経営大学院 MBA。



### ■小山田 有裕 Arihiro Oyamada

1979年生まれ。早稲田大学政治経済学部経済学科  
卒。信用金庫の中央金融機関である信金中央金庫  
で国内営業店業務、信用金庫の経営分析、信用金  
庫が行う地域活性化案件の組成支援等に14年間関  
わる。震災後、東北支店において被災信用金庫と  
取引企業の再建等支援に従事後、2017年5月より  
MAKOTOに参画。



### ■斎藤 直樹 Naoki Saito

横浜国立大学経営学部を卒業後、民間企  
業において、法務、財務、経理を中心と  
した経営管理業務に従事。経験業種は、  
通信、ゲームコンテンツ、素材メーカー  
等、多岐に渡る。2016年MAKOTO参画。

---

## 投資事業に関するご連絡先

### ■ 住所

仙台市宮城野区榴岡5-12-55 NAViSビル5F

### ■ 担当

下里・穂積

### ■ メールアドレス

fund@mkto.org

### ■ 電話番号

022-352-8850

本資料内において、議論され、又は検討されている情報は、一般社団法人MAKOTO（以下、「本資料作成者」）が正しいと信じる情報に基づき作成されたものですが、その情報の正確性又は完全性について、本資料作成者が責任を負うものではないことをご了承ください。本資料作成者は、貴社に対して法務・会計・税務上の助言を行うものではありません。法務、会計又は税務に関する具体的な取り扱い等に関しましては、貴社ご自身の法務、会計又は税務の外部専門家とご相談いただく必要がある点ご留意下さい。貴社が本取引を行うか否かについては、貴社ご自身の外部専門家にご相談の上、独自の判断で決定していただくこととなります。

本資料の記載は、本組合に関して最終的に締結される組合契約書（調印版）の内容と異なる可能性があります。その場合、組合契約書（調印版）の定めが優先されますので、本資料受領者が本組合に対する投資を検討するに際しては、必ず、正式な勧誘書類及び組合契約書（調印版）の内容を精査いただくようお願い致します。

本資料は投資勧誘行為を目的として作成されたものではありません。取引等の判断については、貴社の判断にてお願いいたします。