

第三セクター鉄道会社の挑戦を後押しする
「共感」を通じたインパクト投資

～プラチナ社会の実現へ向けた取り組み～



ミュージックセキリティーズ株式会社
取締役 ホールセール事業部長 渡部 泰地
ホールセール事業部 杉山 章子

最高の音楽を創るアーティストへ
「共感」を通じた資金調達の仕組みを提供

アーティストの思い、人生観、育った地域文化

これらに共感してもらえる投資家を集めること

それは音楽に限らない、普遍的な当社の価値観

「共感」を通じた資金調達を最大化するブレンドファイナンス

- 事業性（経済的リターン）と社会性（社会的リターン）の双方を重視
- 異なるリスク許容度・性質の資金をブレンドする資金調達手法
- 事業の性質や課題に応じて、最適な手法のアレンジを行うことも当社の役割



G20大阪首脳宣言(2019)：ブレンドファイナンスに関して言及

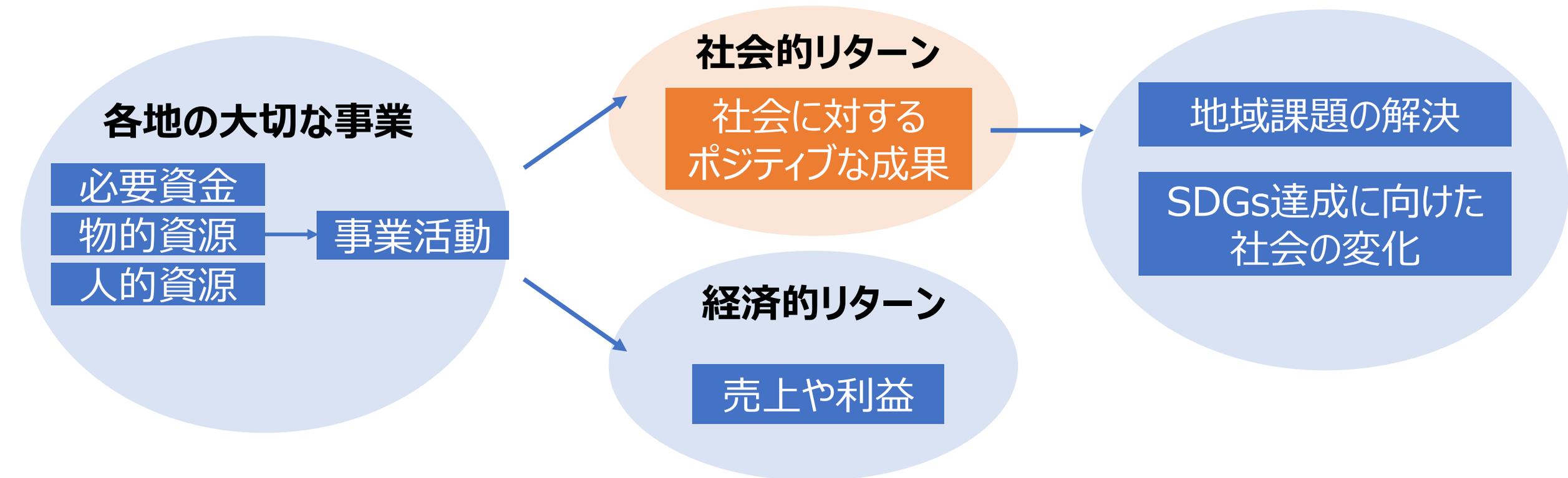
ブレンドファイナンスを通じ、既存の金融だけでは届かないニーズに応える



新しい価値を提供する

共感した投資家へ可視化された社会的リターンも提供

- 投資家の資金が「どう課題解決につながったか」「地域に貢献したか」をIR出来る
- 個人投資家の獲得 = 地域にとって関係人口の獲得
- 法人投資家の獲得 = 資金調達額の拡大、関係強化、事業連携のきっかけ



事例：第三セクター鉄道会社「しなの鉄道」の車両更新ファンド

【しなの鉄道が抱えていた課題】

- 車両の老朽化 ⇒ 車両更新にかかる費用の一部を共感する投資家が負担
- 沿線地域の人口減少と少子高齢化による働き手不足 ⇒ 関係人口獲得
- 新型コロナウイルス感染症による観光客の減少 ⇒ 新規顧客の獲得

車両更新に必要な資金の一部をブレンドファイナンスで調達

【個人投資家向けファンド】
「しなの鉄道を楽しむこと」と
「投資の楽しみ」を提供

【法人投資家向けファンド】
ESG投資の機会を提供
CO2削減への貢献

事例：第三セクター鉄道会社「しなの鉄道」の車両更新ファンド 実績

2両の車両更新にかかる費用、およそ3億4千万円のうち5,000万円を調達

各リターン、部品取り体験、
観光列車ツアーセット

個人投資家（＝関係人口）



出資者数：469名
県外投資家：84%

3,000万円
⇒半分購入



個人
ファンド

新型車両
購入

社会的リターン

- ・ CO2排出削減量
- ・ 定期外旅客数

しなの鉄道(株) 新型車両 SR1(第一号車)のデザイン 外観デザイン



経済的リターン

定期外収入の一部

法人投資家



上田信用金庫
他、地元企業12社

2,000万円
⇒全額投資

法人
ファンド

各リターン、CSR、PR効果

事例：第三セクター鉄道会社「しなの鉄道」の車両更新ファンド 効果

地域へもたらした効果

しなの鉄道の事業 車両更新

必要資金

物的資源

人的資源

事業活動

社会的リターン

- ・ CO2排出削減量
- ・ 定期外旅客数



経済的リターン

定期外収入の一部

地域課題の解決

⇒関係人口の獲得
⇒自治体にかかる
損失補償のリスク軽減
(県民や市民の皆様の負担軽減)

SDGs達成に向けた 社会の変化

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



11 住み続けられる
まちづくりを



17 パートナリシップで
目標を達成しよう



ご清聴ありがとうございました



プラチナ社会の実現に向けて

- 本取り組みは、日本全国のローカル鉄道が抱える、地球環境問題、超高齢化社会、需要不足といった共通の課題に対して展開可能な方法で、解決策の一つを提示するものです。
- プラチナ社会の実現に向け、必要不可欠な金融として、全国の課題解決に挑戦する事業者に貢献致します。