

マイクロファイナンスから始まる地域再生

佐藤 淳

株式会社日本経済研究所 震災復興プロジェクトチーム

1. 震災復興と金融手法

震災復興には二重ローンの課題が重い。中小企業に資本という概念が薄かったことが問題を大きくしている。これは、株主への配当は有税だが、利息なら税引き前の費用にできると考えていたためだ。リスクが少なければ合理的で、MM理論とも整理されるが、巨大リスクである震災からの復興には、資本の注入が必要である。

その嚆矢となる活動が始まっている。義援金の要素を取り入れたファンドを通じ、資金的資金を調達することにより、事業の再開を目指すものである。例えばミュージック・セキュリティーズ社では、被災事業者の再建のために、日本全国の個人から応援金（寄付：¥5000）と出資金（¥5000）を組み合わせて資金を募り、復興に向けた直接的な事業費に充てる取り組みを始めた。

ミュージック・セキュリティーズの社名を邦訳すると音楽証券となることが示すように、もともとは、埋もれたミュージシャンを発掘し、CD等をリリースするファンドであったが、2007年に純米酒ファンドを創設したことを契機に、SRIにウエイトを移していく。今では、震災復興を支える有力なプレイヤーである。

同社のような日本型マイクロファイナンスにより再生の足がかりをつくり、軌道にのればスケールアップの成長投資・ファイナンスに繋げていくことが、震災復興の方程式となるのではないか。

2. 再生の方向性

経済成長は（付加価値）生産性の上昇に還元され

る。さらに換言するならば、それはイノベーションである。

世界経済を牽引するような大型のイノベーションは大戦前後に集中しており、近年は少ない。世界で最もイノベーション環境が整っている米国でも、そんな大きなイノベーションは生じていない。先日亡くなったジョブズの功績も70年代のパロアルト研がベースである。

新興国のイノベーションはキャッチアップに基づくものである。高度成長期の日本もそうであった。キャッチアップが一番確実なのである。では、そんな領域は被災地にないのだろうか。いや、実は大ありである。

被災地の主産業である水産業がまさにそうだ。震災前から課題を抱えていた。例えば商流が旧態依然で、魚が消費地に届くまで時日を要していた。鮮度が魚価に直結する水産業では致命的である。

さて参考とすべき、キャッチアップ対象はどこか。それは、ノルウェーと福岡、隠岐である。

ノルウェーは日本全体が参考とすべき事例である。魚体と鮮度を維持確保することを目標に、魚の取り方から流通まで一貫した手法を有している。

稚魚ではなく成魚をとるように、船ごとに漁獲高を割当てたり、鮮度を落とさないように、漁獲後速やかに冷凍したり、セリではなくインターネット・オークションにより価格を決定したりしている。

福岡漁港は全国でも珍しい産地市場と消費者市場が合体した漁港である。このため流通経路の合理化が進み、鮮度が魚価に直結する水産業では有利なポジションにある。

例えば、福岡と石巻では、水揚げ数量はほぼ同じ

株式会社日本経済研究所では、東日本大震災における被災地域の一日も早い復興を願い、被災地域の復興・再生に向けた方策や提案の企画・検討・実施に取り組む社内横断的なプロジェクトチームを設置、日々、調査研究や議論を行っております。2011年7月号より、この震災復興プロジェクトチームのメンバーによる復興の推進に向けた意見や提案の要約を掲載させていただきます。



福岡漁港と福岡ドーム

だが、金額では福岡が石巻の3-4倍である。これは、福岡の鮮魚比率が9割近いのに対し、石巻では3分の1に過ぎないためである。福岡を参考に流通経路を合理化し、鮮魚比率を上げる必要がある。

もっとも石巻は仙台が近いからいいが、それより遠隔地はそうはいかない。参考となるのは隠岐である。ここでは最新鋭の冷凍庫（CAS）の導入により、ドリップがない刺身で食せる冷凍流通を確立し、魚価の維持に成功しているとみられている。

大船渡市の有路先生によると、ミュージック・セキュリティーズのファンドにより調達した資金で、CAS 冷凍機を導入する予定である。

同社の八木社長によると、「今までは凍結変性なんて嫌だからと、冷凍機などには一切興味も無かったのですが、漁師が解凍を食べても解らないというこの機械でやりたい事は、漁師料理の直売や希少な魚の販売、更には被災地への魚の安定供給など、多岐に渡ります。」とのことである。

3. 成長に向けて

近畿大の有路先生によると、水産業におけるキャッチアップ型イノベーションにおいて重要な点は次の3点である。

1つは、衛生管理の徹底である。残念ながら国内産地の対応は国外の輸入品より大幅に遅れており、国際的な衛生基準（HACCP）に合致しているところは少ない。

2つ目は、急速の超低温冷凍である。CAS 冷凍

まで性能が高くなくともいいが、できる限り一度冷凍すればそのままが望ましく、セリなどのプロセスは少ないほうが良い。

3つ目は、冷凍加工の合理化である。上記二点の徹底である。整理整頓・管理が徹底された近代的な自動車工場を想起されればいい。コスト競争に勝つためには、漁獲から加工までの流れを一貫し合理化する必要がある。

4. マイクロファイナンスから再生へ

有路先生の指摘で、最も重要なのは3点目の一貫性である。サプライチェーンの確保である。まずは、スケールが小さくともいいので消費者までの一貫したサプライチェーンを構築し、徐々にスケールアップしていくことが望まれる。

金融はその流れに対応する必要がある。最初はミュージック・セキュリティーズ社のようなマイクロファイナンスによって、小さくともサプライチェーンを構築することが重要である。

次の段階で、スケールアップに必要となる資金は、桁が違ってくる。近代的な工場、倉庫、物流システムが必要となり、他の産業が高度成長期に迎ったキャッチアップ型のイノベーションと投資の好循環に入っていく。

ここからは再生、いや成長ファイナンスの出番である。資金的資金が歴史的に薄かったことを鑑みれば、シニアローンではなく、ミドルリスクやエクイティに重点が置かれるべきであろう。

水産業のサプライチェーンは国内に止まらない。刺身で食せる冷凍チェーンでは、欧米やアジア富裕層を対象とした輸出も視野に入る。海外でも評価が高い寿司のネタなどは、格好の輸出のネタであろう。そのような段階に達すれば海外の投資家も目をつけるに違いない。日本の金融機関もうかうかしてられないだろう。