

平成 22 年度関東経済産業局調査

# 地域密着型企业における エンジェル税制活用可能性調査

## 報告書

平成 23 年 2 月



財団法人未来工学研究所



## 目次

<b>第1章</b>	<b>はじめに</b> .....	<b>1</b>
1.	調査目的.....	2
2.	地域密着型企业とは.....	2
3.	調査手法.....	2
<b>第2章</b>	<b>エンジェル税制に関する現状と仮説</b> .....	<b>3</b>
1.	エンジェル税制とは.....	3
2.	エンジェル税制の利用実績.....	5
3.	調査における仮説.....	6
<b>第3章</b>	<b>自治体および起業支援機関へのヒアリング調査</b> .....	<b>8</b>
1.	調査目的および調査対象先.....	8
2.	調査結果のまとめ.....	10
<b>第4章</b>	<b>地域密着型企业へのヒアリング調査</b> .....	<b>12</b>
1.	調査目的および調査対象先.....	12
2.	調査結果のまとめ.....	13
<b>第5章</b>	<b>エンジェル税制の利用に関する検討会</b> .....	<b>25</b>
1.	検討会の目的.....	25
2.	開催概要.....	25
<b>第6章</b>	<b>今後の取り組みの可能性</b> .....	<b>36</b>
1.	地域密着型企业のエンジェル税制利用可能性.....	36
2.	今後の方策.....	39



## 第1章 はじめに

### 1. 調査目的

創業期・アーリー期における企業の多くは、担保能力に限界があること、売上が十分でないこと等から、金融機関からの融資による資金調達が困難であり、主に経営者の親族・知人、エンジェル投資家等からの出資により資金を調達している。我が国では、平成9年度から個人株主に対する税制の優遇措置（エンジェル税制）を創設し、創業間もない企業に対する個人からの出資を促進している。

平成19年度までのエンジェル税制では、他の企業の株式を譲渡して利益が発生しなければ本税制を利用できない仕組みであったが、平成20年度からは企業へ出資した一定金額を個人の総所得金額から控除（寄附金控除）できる優遇措置が追加された。平成21年度に関東経済産業局が実施したエンジェル税制の利用促進に関する調査では、優遇措置の追加により、いわゆるベンチャー企業に対するリターンを求めた投資だけでなく、地域に貢献する企業に対する地元応援者の見返りを求めない出資もエンジェル税制の適用を受けている実態が明らかとなった。また、優遇措置の拡充によりエンジェル税制の利用企業が大幅に増加しているが、その多くは東京都に所在しており（表1参照）、東京都以外でも地域の企業を応援する形でのエンジェル税制の更なる利用が見込まれる。

そこで本調査では、地域貢献企業、社会的課題・地域課題の解決企業などのいわゆる「地域密着型企业」に対するエンジェル税制の認知度の向上と企業を応援する地域の支援者からの出資を促進するため、エンジェル税制活用可能性の観点から地域密着型企业の実態を把握するとともに、当該企業に対するエンジェル税制の有効な普及手法等を検討することを目的とする。

表1 エンジェル税制利用企業の管内都県分布（平成22年5月31日時点）

都県名	企業数(社)	都県名	企業数(社)
茨城県	3	神奈川県	19
栃木県	0	新潟県	1
群馬県	0	長野県	4
埼玉県	1	山梨県	0
千葉県	1	静岡県	0
東京都	184		

## 2. 地域密着型企业とは

株式公開（IPO）を目指すハイテクベンチャーとは異なる、地域貢献型のビジネスを展開している企業や社会的課題・地域課題の解決を目指し、ソーシャルビジネス(SB)/コミュニティビジネス(CB)を展開している事業者を「地域密着型企业」と広義に捉えて本調査の調査対象とする。

## 3. 調査手法

地域密着型企业の実態把握および地域密着型企业の掘り起こし方策を立てるため、「ヒアリング調査」「エンジェル税制の利用に関する検討会」の2つを実施した。

### (1) ヒアリング調査

#### ① 実態把握

地域密着型企业の活動状況、資金調達の実態等を把握するため、自治体（関東経済産業局管内<sup>1</sup>の12区市）および地域の起業支援機関（同管内の13機関）、エンジェル税制活用可能性がある地域密着型企业（同管内で19事業者）を抽出し、ヒアリング調査を行った<sup>2</sup>。ヒアリング先は、これまでエンジェル税制を利用した企業の管内都県分布から今後利用促進が望まれる地域を考慮した提案を踏まえて決定した。

#### ② 地域密着型企业掘り起こし方策の提示

上記①の実態把握における個別事例を整理し、今後、地域密着型企业が継続的にエンジェル税制を活用した資金調達を実現できる方策を提示した。

### (2) エンジェル税制の利用に関する検討会

エンジェル税制に精通している有識者、地域密着型企业に対する支援者等5名程度による検討会を2回開催し、上記(1)を踏まえた地域密着型企业のエンジェル税制利用可能性、有効な普及手法等に関する提言をとりまとめた。

<sup>1</sup> 茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、新潟県、長野県、山梨県及び静岡県

<sup>2</sup> 自治体および起業支援機関へのヒアリング調査結果については本報告書の第3章、地域密着型企业へのヒアリング調査結果については第4章を参照。

## 第2章 エンジェル税制に関する現状と仮説

### 1. エンジェル税制とは

エンジェル税制<sup>3</sup>（ベンチャー企業投資促進税制）とは、ベンチャー企業への投資を促進するためにベンチャー企業へ投資を行った個人投資家に対して税制上の優遇措置を行う制度。ベンチャー企業に対して、個人投資家が投資を行った場合、投資時点と、売却時点のいずれの時点でも税制上の優遇措置を受けることができる。また、民法組合・投資事業有限責任組合経由の投資についても、直接投資と同様に本税制の対象となる。

<エンジェル税制の利用のメリット>

#### ●ベンチャー企業

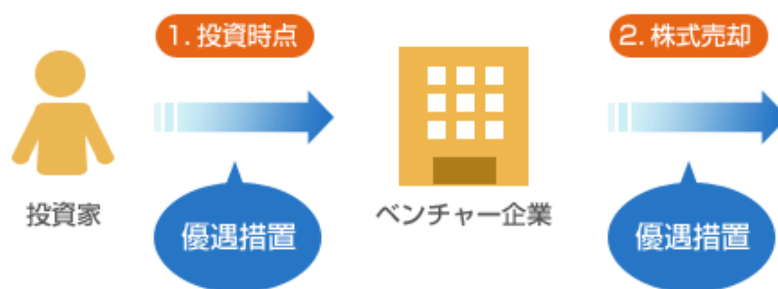
- ・個人投資家からの投資を呼び込むための手段の一つになる。
- ・投資を受けた個人投資家に税制優遇措置を提供できる。

#### ●個人投資家（エンジェル）

- ・ベンチャー企業の株式を金銭の払込みにより取得した年（投資した年）の所得税に対する減税が受けられる。
- ・株式（未上場ベンチャー企業）を売却した年（売却損失が発生した場合）の所得税に対する減税が受けられる。

<エンジェル税制の仕組みについて<sup>4</sup>>

個人投資家は投資時点、株式売却時点のそれぞれの時点において、税制上の優遇措置を受けることができる。



<sup>3</sup> <http://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/angel/index.html>  
[http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/sogyo/index\\_angel\\_1main.html](http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/sogyo/index_angel_1main.html)

<sup>4</sup> <http://www.meti.go.jp/policy/newbusiness/angel/structure/index.html>

ベンチャー企業へ投資した年に受けられる優遇措置としては、以下の A と B のいずれかを選択できる。

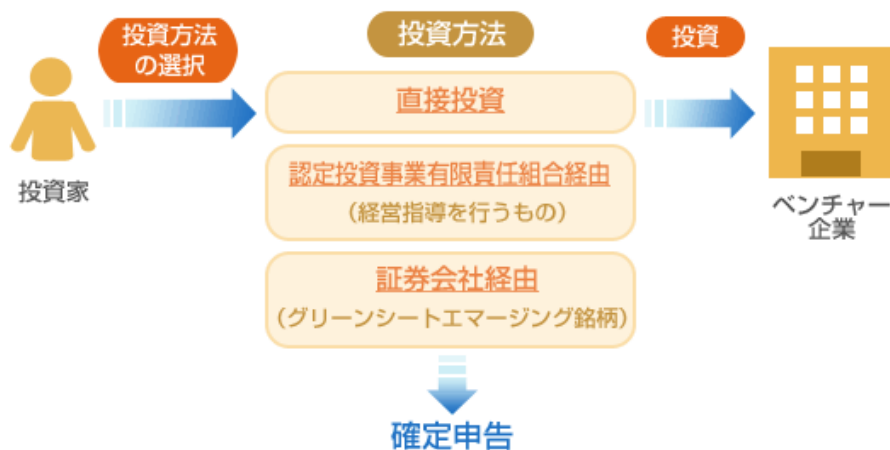
なお、優遇措置 A は、平成 20 年 4 月 1 日以降の投資が対象となる。



未上場ベンチャー企業株式を売却した年に受けられる優遇措置(売却損失が発生した場合)については、未上場ベンチャー企業株式の売却により生じた損失を、その年の他の株式譲渡益と通算(相殺)できるだけでなく、その年に通算(相殺)しきれなかった損失については、翌年以降3年にわたって、順次株式譲渡益と通算(相殺)ができる。

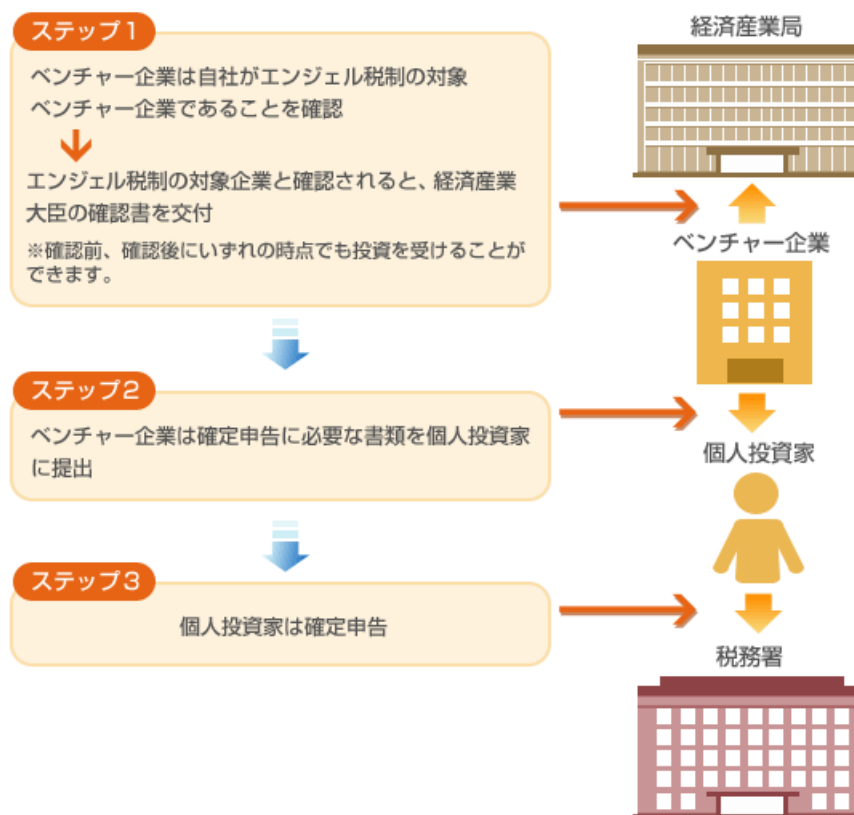
エンジェル税制における株式を取得する方法(投資方法)については、次図の3つの方法がある。

資金調達前にベンチャー企業がエンジェル税制の対象か否かについて確認を受けることができる事前確認制度がある。この確認を得ることで、投資家からの投資促進が期待できる。





<エンジェル税制申請から確定申告までの流れ>



## 2. エンジェル税制の利用実績

平成22年5月31日時点においては、関東経済産業局管内における確認実績としては合計213社ある。

※事前確認、払込み後の確認を受けた企業の合計(平成9年からの累計、重複なし)

都県別に見ると次の図1のように、利用企業の多くは東京都に所在しており、1件も利用実績のない県もあることがわかる。

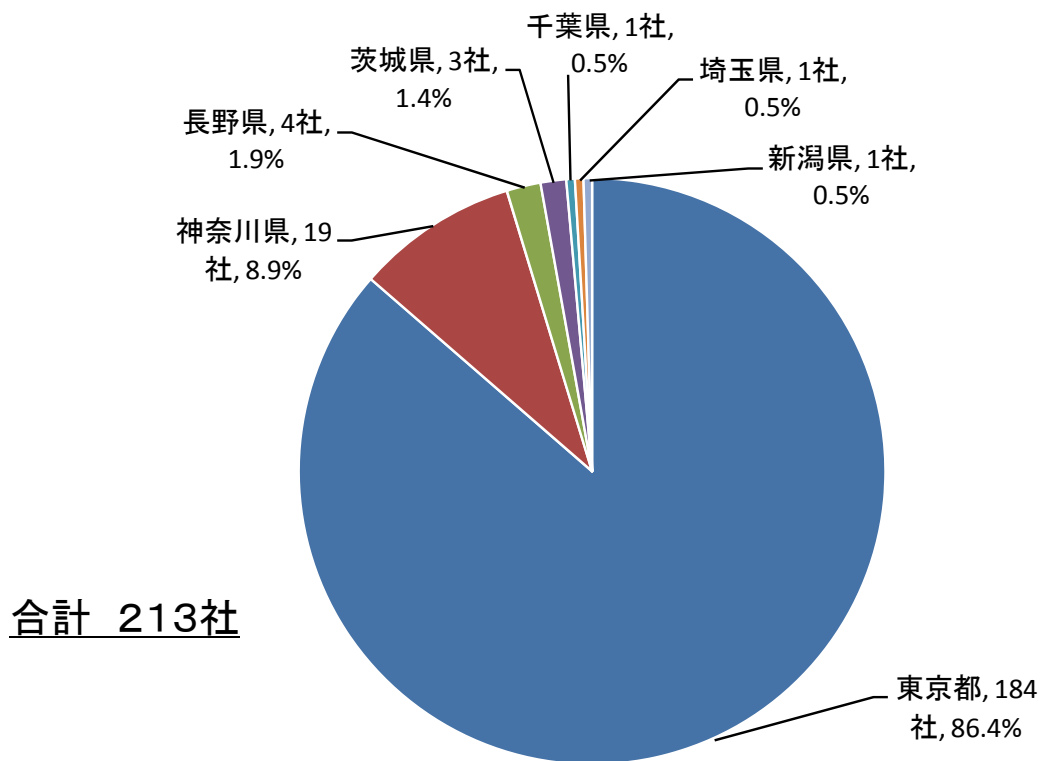


図1 関東経済産業局管内におけるエンジェル税制利用実績（事前確認、払込み後の確認を受けた企業の合計。平成9年から平成22年5月31日までの累計。重複なし）

出典：関東経済産業局 新規事業課作成資料

### 3. 調査における仮説

平成21年度に関東経済産業局が実施したエンジェル税制の利用促進に関する調査では、平成20年度の優遇措置の追加（創業間もない企業への投資額を総所得金額から控除することが可能となった。）により、いわゆるベンチャー企業に対するリターンを求めた投資だけでなく、地域に貢献する企業に対する地元応援者の見返りを求めない出資もエンジェル税制の適用を受けている実態が明らかとなった（図2参照）。

先にも述べたとおり、現在の関東経済産業局管内におけるエンジェル税制利用状況は東京都一極集中であるが、「地域密着型企業に着目すればその他の地域でもエンジェル税制の利用が拡大するのではないか」という仮説のもとに、エンジェル税制の利用可能性についての調査を実施することとなった。

～地域密着型企业におけるエンジェル税制活用先行事例～

株式会社リュードヴァン（長野県東御市）

- ・農地再生を掲げ、地域に貢献するワイン農場を経営
- ・ワイン愛好家、地元酒屋店主など事業の理解者から出資を受け、本税制を適用
- ・出資者に対し、感謝の気持ちを税制優遇という形で還元
- ・「ながのエンジェルネット」の専門家による側面支援

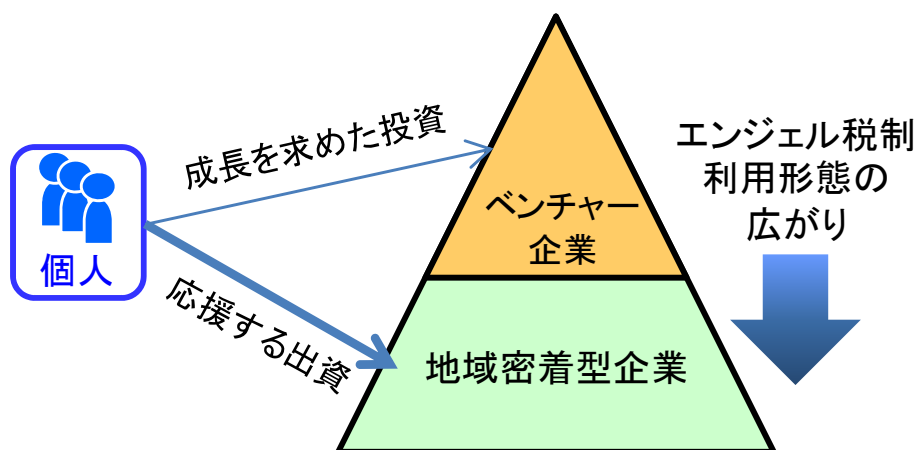


図2 エンジェル税制の利用形態の広がり

### 第3章 自治体および起業支援機関へのヒアリング調査

#### 1. 調査目的および調査対象先

地域密着型企業の活動状況や資金調達の実態等を把握するとともに、本調査においてヒアリングすべき地域密着型企業の候補を紹介してもらうことを目的に、自治体および起業支援機関へのヒアリング調査を実施した。

なお、ヒアリング調査方法および調査項目は以下のとおりである。

- ①調査期間：平成22年9月上旬～10月上旬
- ②調査方法：現地訪問、聞き取り調査
- ③調査対象：既にエンジェル税制の利用企業が多い東京都を除く、関東経済産業局管内の各県の自治体（9県、3市）および起業支援機関（13機関）。
- ④ヒアリング調査項目
  - ～CB、SB 担当～
    - CB や SB 事業者への支援活動状況
    - CB や SB の事業者の状況（資金調達、相談内容など）  
特に株式会社形態について
    - 株式会社形態の CB や SB で興味深い事業者の紹介
  - ～創業支援担当～
    - 創業支援の具体的な業務内容
    - 創業間もない（2、3年）企業の状況
    - 地域の創業者を応援する地元の支援者からの出資を促進するための有効な方法  
※エンジェル税制の有効な普及方法を含む

表2 ヒアリング先一覧

地域	ヒアリング先	実施日
茨城	茨城県 商工労働部 中小企業課 産業政策課 財団法人茨城県中小企業振興公社 新事業支援室 総務企画課 茨城県中小企業支援センター ベンチャープラザ	9月13日

地域	ヒアリング先	実施日
栃木	栃木県 産業労働観光部 経営支援課 産業政策課 財団法人栃木県産業振興センター 総合支援部	9月17日
群馬	群馬県 産業経済部 商政課 経営支援係 財団法人群馬県産業支援機構 経営・人材グループ	9月15日
埼玉	埼玉県 産業労働部 産業労働政策課 産業・雇用企画調査担当	10月8日
	埼玉県創業・ベンチャー支援センター 相談支援担当 さいたま市 経済局 経済部 経済政策課 財団法人さいたま市産業創造財団 支援・金融課	10月6日
千葉	千葉県 商工労働部 経営支援課 商業・大型店室 経営支援室	9月14日
	財団法人千葉県産業振興センター 経営支援部 総合支援室	10月7日
	財団法人千葉市産業振興財団 新事業創出班 千葉市 経済農政局 経済部 経済企画課 産業支援課	9月22日
神奈川	神奈川県 商工労働局 産業部産業活性課 新産業振興グループ 財団法人神奈川産業振興センター 事業振興部 資金支援課 事業化支援部 事業推進支援課 経営支援部 経営改善支援課	10月5日
新潟	新潟市 経済・国際部 産業政策課 中小企業支援係 企業立地ポートセールス課 工業振興係 財団法人新潟インダストリアルプロモーションセンター ビジネス支援センター 財団法人にいがた産業創造機構 企画・総務グループ 企画チーム 経営支援グループ 創業・経営革新チーム	10月4日
長野	長野県 商工労働部 経営支援課 金融支援係 財団法人長野県中小企業振興センター 経営支援部、エンジェルネットマネージャ	9月3日
山梨	山梨県 商工労働部 産業支援課 技術・事業化支援担当 ※県に同席：特定非営利活動法人えがおつなげて 財団法人やまなし産業支援機構 新産業創造部 新事業支援課	9月27日
静岡	静岡県 経済産業部 商工業局 商工振興課 財団法人しずおか産業創造機構 産業創出支援グループ	9月30日

## 2. 調査結果のまとめ

自治体および起業支援機関へのヒアリング結果として共通する項目を中心に次にまとめる。全体としては、平成20年度に追加措置がなされたことを含めてエンジェル税制についての理解度が低いことが実態として把握できた。しかし、エンジェル税制に関する質疑応答や対話を重ねるうちに、自身の職務の上で十分に活用できる素地があることを理解・実感してもらうことが出来たことは今後において価値が高いと思われる。自治体および起業支援機関への周知については工夫の余地がかなり存在する。

### (1) 創業支援・CB支援の取組状況

セミナーや講演会、交流会の開催やコーディネータやマネージャによる窓口相談、専門家派遣が主なメニューとなっている。

窓口相談等における相談内容としては、資金調達に関するものが一番多いが、公庫などからの融資に関する相談が大半である。その他、助成金(基金の運用益を活用する形態も含む)・補助金やビジネスプランコンテスト等の実施、ビジネス・インキュベーション施設の運営なども共通して多い。県の新総合政策にCB育成を入れる動きもある。

情報提供として『CBの手引き』『CBの実態調査報告書』『経営ヒント集』を県のホームページに開催している事例もあった。

### (2) 創業の状況

創業数は減少傾向にあり、資金調達が一番の問題であることが共通している。創業においては、自己資金+親類・知人・友人からの支援でほとんどを占める状況である。

創業においては、サービス業(小売、飲食、美容など)がほとんどであり製造業は少ない。また、個人事業主としての創業が多いことが共通した特徴として挙げられる。

### (3) CB、SB事業者の状況

CBの大半はNPO法人であるが、株式会社形態は徐々に増えてきている。高齢者や障がい者の自立支援、子育て支援などが最近多い。

課題は資金調達、収益性の確保であることが共通している。NPOの相談先としては中間支援機関が主体である。

また、事業展開により事業の多角化や営利事業の分業化等に伴いNPOと株式会社で切り分けるケースが出てきている。

#### (4) エンジェル税制の活用状況

活用事例としては、道の駅やプロスポーツチーム、コミュニティ FM などがあり、長野県における取組が先行的である。これは、専属のエンジェルネットマネージャを配置し、積極的な広報と相談・仲介等を行っていることが主な要因と考えられる。

他方、他県の起業支援機関の担当者は、エンジェル税制について理解不足の傾向があるため、相談者に対して制度の紹介ができていないことが考えられる。

#### (5) エンジェル税制の広報・周知の提案（対象・アイデア）

起業支援機関に加えて、インキュベーション施設入居企業や入居希望企業、中小企業応援センターなどが広報・周知対象として挙げられた。

また、創業支援系セミナーの特に資金調達関連や経営革新関連でエンジェル税制を紹介することが提案された。その他では、県で雇用している専門家に対する教育研修や毎年3月頃開催される次年度予算事業の説明会での PR（商工会議所や市町村の商工振興担当などが参加）、ビジネスプラン発表会での PR も挙げられた。CB や SB に関する市の職員向けの勉強会を開催している事例も報告された。

#### (6) エンジェル税制への要望

要件（優遇措置 A）に対する要望として、設立3年より長く活用できるようにしてほしいという意見が圧倒的であった。

周知に対する要望としては、起業支援機関のコーディネータや利用企業等にわかりやすい & 興味を持ってもらえるエンジェル税制のパンフレット（A4一枚もの）を作成してほしいという意見が強かった。

また、「エンジェル税制」というネーミングは変えた方が（前面に出さない方が）良いという指摘が多かった。

## 第4章 地域密着型企业へのヒアリング調査

### 1. 調査目的および調査対象先

地域密着型企业における創業・事業活動や資金調達の実態、エンジェル税制に対する認知度及び利用可能性を把握することを目的に、次の地域密着型企业、19事業者に対してヒアリング調査を実施した。

- 地域の起業支援機関及び自治体から推薦・紹介を受けた42事業者を対象
- その中から19事業者を抽出

推薦・紹介を受けた多くの事業者は設立経過年数が3年超の企業、NPO法人など、必ずしもエンジェル税制の対象とならない事業者であったが、その中で地域密着型企业と思われる19事業者に対して制度に対する意見交換も含めヒアリング調査を実施した。企業ヒアリング調査結果の概要は次のとおりである。

- ①調査期間：平成22年11月末～平成23年1月中旬
- ②調査方法：現地訪問、聞き取り調査
- ③調査対象：次の法人形態の19事業者

#### 【法人形態】

株式会社	12
有限会社	2
合同会社	1
NPO法人	3
個人事業主	1

合計 19事業者

#### ④ヒアリング調査項目

- 事業概要 — 創業の経緯、事業内容、運営体制、資金調達、今後の方向性等
- 情報収集先 — 課題や悩み事の相談先、交流・ネットワーク、情報収集方法等
- エンジェル税制について — エンジェル税制の認知状況、利用意向、要望等



## 2. 調査結果のまとめ

### (1) 組織概要

本調査で対象とした地域密着型企業の法人形態をみると、上記のとおり、有限会社および合同会社を含めると会社形態が15法人と多く、NPO法人は3法人、個人事業主は1法人にとどまっている。しかし、会社形態を選択している法人の中には、対外的な信頼関係の確立やきちんとした処遇による人材の確保・運営体制の充実等の理由から敢えてNPO法人ではなく、株式会社を選択している法人も少なくない。

これら事業所の組織概要を事業分野や規模等からみると次のようになっている。創業年数からみると、3年未満の事業所は8法人、10年未満が10法人、10年以上が1法人となっており、10年未満の創業間もない法人が特徴となっている。なお、エンジェル税制（優遇措置A）の対象となる設立3年未満の法人は8法人にとどまった。

#### <創業後年数>

- ・創業3年未満 : 8法人
- ・創業3年～10年未満 : 10法人
- ・創業10年以上 : 1法人

次に、事業所の規模をみると、資本金1000万円未満の小規模事業所が8法人と最も多く、次いで、3000万円未満の4法人、3000万円以上の事業所は3法人にとどまっている。また、従業員規模からみると、10人未満の事業所が8法人、30人未満の法人が8法人、30人以上が3法人となっており、小規模な事業所が多い。これら従業員の中にはパートタイマーやボランティア人材が含まれ、ワークシェアの就業形態が一つの特徴となっている。

#### <資本金>

- ・1000万円未満 : 8法人
- ・1000～3000万円未満 : 4法人
- ・3000万円以上 : 3法人

#### <従業員規模>

- ・従業員10人未満 — 8法人
- ・従業員30人未満 — 8法人
- ・従業員30人以上 — 3法人

（但し、従業員は正規社員に加え、非正規、ボランティア人材を含む）

また、地域密着型企业はそれぞれの事業分野や事業進捗状況などにより選択している法人形態が異なるものの、事業分野は地域ニーズや地域課題解決への対応型、あるいは地域資源活用によるまちづくり・地域活性化対応型となっており、地域とのかかわりを持ちながら持続的な事業展開に意欲的に挑戦している。

<事業分野>

○地域ニーズ、地域課題解決対応型

- ・子育て支援サービス事業
- ・学童保育、引きこもり、障害児教育など子供向け教育・学習サービス事業
- ・引きこもり、障害者等の若者向け教育・研修、就職支援サービス事業
- ・高齢者福祉サービス事業

○まちづくり、地域活性化型

- ・道の駅施設管理運営サービス、地場産品・加工品販売、観光物産
- ・地域資源活用による新規特産品及び機能性食品開発・販売
- ・地域ポータルサイト企画運営サービス、タウンカフェ事業
- ・全国の物産、地域リーダー・人材の交流・ネットワークサービス事業
- ・農山村資源を活用したグリーンツーリズム事業、農業の6次産業化
- ・地域に密着した情報サービス・コミュニティ FM
- ・地元消費者とのネットワークによる地域密着型市場調査サービス

## (2) 事業の展開状況

地域密着型企業における創業の経緯や事業の展開状況をみると、自らの体験等からの思いを踏まえ、経験で積み重ねたノウハウ・技術・資格やネットワークを活かし、独学に加え起業支援機関等の創業塾や研修会等による学習を経て支援機関等の協力等を受けてビジネスプランを練り上げ、多くは自己資金により創業に結び付けている。

また、地域密着型企業の多くは、急激な成長や規模拡大を指向するのではなく、身の丈に合った事業を具体的なニーズと自分たちのできるところから地道に展開している。さらに、試行錯誤を繰り返しながらノウハウ、周囲・顧客との信頼関係の深化、ネットワークを積み上げ、取り組み体制を充実させ事業の展開・拡張を図っている。

- ・ 遠距離の両親の高齢者介護と自分たちの生活との体験、経験をもとに要介護者ニーズと介護者の両立を図ろうと発想し、創業
- ・ 自らの子育て体験から孤独感や閉塞感等に悩む母親への思いから子育て支援拠点づくりと創業を決意
- ・ 地元産の農産物のエキス成分にこだわり、利活用の研究開発に取り組み、健康補助食品開発・販売へと結びつける
- ・ 村の自分達の身の丈に応じた道の駅施設運営事業と地元産のこだわり農産物、食品加工品の販売事業で着実に展開
- ・ 地元温泉資源の汽水域に近い塩分濃度に着目し、海の高級魚の養殖事業へ展開
- ・ 農村地域の活性化や地域資源活用へのこだわり、地域共生への思いからスタートし、農業・農村資源を軸とした多面的事業展開へ広げる

近年、各地域の起業支援機関等で実施されているニュービジネスコンテスト等のイベントに応募、賞を受賞している企業が多くみられる。このような創業・起業イベントへの参加、受賞が創業意欲を高め、ネットワークを広げ、意欲的な事業展開に結びついていると思われる。また、マスコミやメディアの取材を契機に知名度が上がり事業が拡大するきっかけにもなっている。これからの地域密着型企業の事業展開のポテンシャルを探るポイントとして、マスコミやメディア等の取材の有無やニュービジネスコンテスト等での評価・受賞の有無も一つの切り口となろう。

- ・ ビジネスプランコンテストに応募、専門家等の協力得ながらビジネスプランを練り上げ、賞を受賞し、創業を決意
- ・ ニュービジネス大賞の受賞を契機に、障害者の雇用と企業の働く場とのマッチングビジネスに挑戦
- ・ ビジネスコンテストの受賞を契機にインキュベート施設へ入居し、様々な支援を受けながら事業を展開し、ステップアップを図る

- ・マスコミ等の取材を契機に問い合わせが増え、知名度が向上し、顧客が急増
- ・マスメディアに取り上げられ、問い合わせが急増する一方、病院等のネットワークを活かした独自の販売ルートでニッチ市場に浸透

一方、地域密着型企業の株式会社形態の中には、事業の進展に伴い販売部門を分社化したり、地域資源活用による高級魚養殖事業を全国に広めようとする動きがあり、新たな法人設立や設備投資の可能性が見込める。一方、NPO 法人形態でも次の事例にみられるように、事業計画規模・運営資金が大きく、ある程度運営体制も整っている法人においては、第2ステージへの事業展開の検討に際し、非営利事業と営利事業の棲み分けと連携を図るためNPO法人と株式会社の両輪の組織形態で運営・検討を行う動きもみられ、新たな法人設立や設備投資の可能性も見込まれる。

#### <NPO 法人における株式会社との両輪による運営事例>

- これまでの子供保育支援を中心とした子育て情報誌やメルマガ、出張託児、子育てサークルネットワークなどの非営利活動に加え、新たにこどもプロジェクト株式会社を立ち上げ、事業所内保育施設運営や赤ちゃんにやさしい観光地づくり等に着手している。
- 地域共生型の市民ネットワーク社会を作ることを目的として都市部と農村部の結びつきを通じた遊休農地解消や農業体験などの農業関連事業に力を入れて非営利活動を展開してきたが、農業の6次産業化（農林水産物の生産をベースとした加工、販売、サービス提供などへの事業展開）に関する事業展開のために半年以内に農業生産法人の設立、さらには流通やレストラン経営を予定している。
- 不登校、ひきこもり本人および周囲の方々と共に、居場所(フリースペース)・学習サポート・就労支援・相談などを通じて社会参加を目指して非営利活動を展開し、事業開始2年目に近所の書店を引き継ぎ、福祉専門書店の経営も事業の一つに加えた。書店経営は値下げがあまり求められないために健全なビジネスと捉えることが出来、収益事業としての柱になっており、今後の事業方向性を検討する段階に入っており、NPO 法人と株式会社の両輪で運営を検討し始めている。

### (3) 情報収集網

地域密着型企业における創業や事業の悩み事相談、様々な情報収集などの情報収集網、ネットワークをみると、地域の起業支援機関や中間支援機関、行政、商工団体、業界団体等の相談窓口や創業塾等の研修・講座、イベント等を利用したケースが多い。その一方では、これまでの経験等で培った友人・知人、先輩、人脈等の個人的なネットワークによるケースも見られる。特に、子育て支援サービスなど女性の創業が多い事業分野では口コミ等の個人的ネットワークによる情報収集が重視される傾向にある。

また、支援機関や行政等の中間機関を介した情報収集網でも、株式会社形態の法人では商工・経済関係の機関・団体や行政の商工関係窓口が、NPO 法人では NPO・コミュニティビジネス関係の中間支援機関・法人、行政の市民活動関係窓口が主な情報収集網として利用する傾向がみられる。エンジェル税制の広報等にあたっては、対象とする法人形態や事業分野等を考慮しながらそれぞれの情報ルートを見極め、対応していくことも必要となろう。

- ・マスメディアの取材を契機にネットワーク、情報網が急速に拡大し、事業の広がりを作るきっかけとなる
- ・大学や病院、学会、研究者とのネットワークや起業支援機関が相談・情報網となり、長年にわたる研究開発の継続と成果を生み出す
- ・母体の研究所で培ってきた人脈、大学、起業支援機関等のネットワークを活かして研究開発を図り、実験実証の試行錯誤により養殖事業に成功
- ・自分の出来る範囲で事業活動をする、ボランティアなど協力者が現れ、口コミで広まり、人脈・ネットワーク、情報・知識が広がり、事業の広がりを作る
- ・まちづくりフォーラムとの出会いを契機に行政、企業、市民等の輪が広がり、事業の拡張、サポーターの拡大、事務局機能を充実させたタウンカフェ事業へ展開
- ・当初は自宅で小さく子育て広場事業を展開、保育サービスを通じて母親たちの交流、口コミ等でネットワークが広がり、イベント、企業内保育等へ事業拡張

#### (4) エンジェル税制の認知状況と利用意向

地域密着型企業におけるエンジェル税制の認知状況をみると、既にエンジェル税制を適用した法人は3法人にとどまり、代表が税理士である法人や大学院の経営学を学んだ法人を除くと、多くの法人は全く知らなかった状況にある。既に利用した3法人も起業支援機関の支援を受けるまでは知らない状況にあることを考えると、ほとんどの法人がエンジェル税制に対する認知は全くない状況にあった。

一方、エンジェル税制の説明を受けると、苦勞している資金調達や周囲からの応援・支援などの面で魅力的な制度であるとの評価が大半であり、自身も持っているネットワークや情報発信ツールで制度のPRを進んで引き受けてくれる法人もみられた。今回の調査ではエンジェル税制適用の条件である3年の期間以前に創業した法人も多く、もっと早くに知っていたらと残念がる法人もあり、周りでこれから起業・創業する人がいたらエンジェル税制を教えてあげようという声も聞かれた。エンジェル税制適用期間内の創業間もない法人の多くは、すぐに増資という動きは少なく、エンジェル税制の利用に結びつき難い状況にあるものの、設立時に知っていれば考慮したという意見も聞かれ、潜在的にはエンジェル税制利用の可能性も見込めよう。

事業の進展が著しく、拡張期に入ろうとしている法人では、分社化や全国展開など新たな法人設立、設備投資の動きがあり、NPO法人でも安定した比較的規模の大きな法人では非営利活動と営利事業の両輪による事業展開、法人設立と設備投資が見込まれ、エンジェル税制の利用を積極的に考えようとしている。また、地域密着型企業の中には、対外的な信頼関係の確立やきちんとした処遇による人材の確保・運営体制の充実等の理由から敢えてNPO法人ではなく、株式会社を選択している法人も出ており、コミュニティビジネス分野でもNPO法人から株式会社形態への移行や株式会社形態での新たな創業も想定される。意欲的で活発な事業展開に取り組む一部の企業、周囲から個人出資を募れるかななどの問題はあるものの、エンジェル税制の利用意向はある程度見込めるものと考えられる。

なお、エンジェル税制に対する要望として次の点が指摘された。

- ・エンジェル税制（優遇措置A）の対象期間が設立から3年未満は短い
- ・個人出資だけでなく法人による出資も対象として欲しい
- ・「エンジェル税制」の言葉、語感からのわかりにくさ
- ・手続きの煩雑さ、面倒さ

## (5) ヒアリング調査からみた方策のあり方

これまでの自治体や起業支援機関、地域密着型企业へのヒアリング調査結果を踏まえ、初めに起業支援機関におけるエンジェル税制の認知状況と利用可能性をみると、地域の起業支援機関等では、エンジェル税制に対して従来のリターン目的のベンチャー投資に対するイメージが強く、日常の起業支援の対象とは縁遠いものであるという先入観から担当者の認知度が低い。しかし、エンジェル税制の理解が深まると、地域密着型企业へ応援する出資に対してもエンジェル税制が利用できるという制度の趣旨には理解あり、前向きな対応もみられた。

一方、地域密着型企业でもエンジェル税制に対する認識はほとんどみられなかったが、説明を受けると関心を持つ企業も多い。創業を応援する出資に対してもエンジェル税制が利用できるという制度の趣旨に理解を示し、経営者ネットワーク等において紹介する事例などもみられ、潜在的には一定の利用可能性を秘めていると考えられる。しかし、地域密着型企业は身の丈に合った事業を展開する傾向が強いことから、株式会社の設立時には自己資金のみでスタートするケースが多く、設立後の資金調達は出資よりも融資を受ける傾向にあり、第三者からの増資には消極的であり、現状においてはエンジェル税制利用の可能性は低い。また、NPO 法人をみると、事業拡大期にある法人では、第2ステージに向けて事業の多角化や分業化等に伴い NPO 法人と株式会社の両輪で事業を展開したり検討したりする事例もあり、新たな株式会社設立や新規設備投資に対するエンジェル税制の利用可能性も一部に見込まれる。

このように、地域密着型の株式会社に対するエンジェル税制利用可能性は低いものの、エンジェル税制の有用性を理解してもらうことにより、口コミや企業ネットワークにより他社への波及効果は期待できる。また、設立時の資金調達に苦労していること、増資には消極的であること、長野県の事例では設立時の出資に対してエンジェル税制を利用している実態から、地域密着型企业が設立する際の出資に対する利用が期待できる。さらには、創業後の事業拡張期に急成長し、分社化に伴う新規法人設立や設備投資を図る企業もみられ、事業展開によってはエンジェル税制の利用も見込まれる。これらの利用可能性が見込める地域密着型企业は一部にとどまるものの、潜在的なポテンシャルは高く、次のような掘り起こし方策を展開していくことも必要となろう。

### ①利用しやすい魅力ある制度への変革

エンジェル税制の対象となる期間の延長など要件の緩和、手続きの簡略化を図る。

### ②設立段階における利用の提案

設立出資の利用を進めるため、創業相談を受ける自治体窓口、起業支援機関窓口等における会社設立前の相談において制度の紹介を積極的に展開する。

### ③地域の人材を活用した掘り起こし

長野県におけるエンジェルマネージャーを活用した事例を踏まえつつ、エンジェル税制を利用する地域密着型企业を掘り起こすしくみづくりを図る。

#### ④有効な周知

支援機関等、株式会社に対してエンジェル税制を分かりやすく周知していくことは必要不可欠であり、合わせて株式会社と両輪で運営しようとする NPO 法人にも紹介していくことが求められている。簡単に一目見て興味を持ってもらえる媒体（1枚もののチラシ等）などを有効に活用しながら、企業の情報収集先としての支援団体（起業支援機関、中間支援機関等）や経営者の口コミの場となるコミュニティを通して広報、周知を図る。



表3 地域密着型企业ヒアリング結果の概要

事業所	法人形態 事業分野 設立年月 資本金 従業員数	創業の経緯とこれからの事業展開	資金調達動向とエンジェル税制利用意向
A	有限会社 衣服製造・販売等 平成14年11月 300万円 40(実質10人)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・電車内での自らの子育て体験から授乳服等による産後のライフスタイル変革を目指して13年前に個人創業</li> <li>・子育て女性スタッフ10名、縫製外注から出発、取材等による知名度アップで顧客層の拡大</li> <li>・商工会議所の無料相談所活用による情報収集、取材等によりネットワーク・情報網は拡大</li> <li>・デザイン事務所等との連携によるユニバーサルデザインへの展開、モノ作りへの注力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・設立資金は自己資金による</li> <li>・エンジェル税制は知らなかったが、出資を通して金を回らせて良い</li> <li>・女性は出資行為になじみにくいので情報提供、説明が必要</li> <li>・ボランティアスタッフは善意と共感で動くのでお金を絡めたくない</li> <li>・周りでは資金調達ニーズが多く、エンジェル税制を積極的に宣伝したい</li> </ul>
B	株式会社 機能性食品開発販売 平成15年12月 5700万円 12人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・トップの癌の免疫治療、研究への思いから大手メーカーから独立、研究開発を継続する</li> <li>・地元農産物のエキス成分の利活用研究取組、有限会社の立上、商品開発販売に着手</li> <li>・産学官連携により研究開発の持続、試行錯誤による健康補助食品開発・販売へ</li> <li>・大学・病院、学会・研究者のネットワークや起業支援機関が相談先、情報収集網</li> <li>・マスコミ取材により売上急増、独自販売ルート、ニッチ市場で持続的展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初の有限会社の資金はトップの自己資金、現会社の資金は社員からの出資、銀行借入</li> <li>・研究開発と販売の分社化による販売会社の立上、設備投資、資金調達が必要となる</li> <li>・税理士も含めてエンジェル税制を知らず、調達していたが、これからは資金調達に利用できれば検討したい</li> </ul>
C	個人事業主 子育て支援サービス 平成21年6月 10人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自分の経験と看護・助産師の資格をもとに子育てに悩む母親に対する思いから出発</li> <li>・自宅で育児相談を開設、50人以上の会員を戸別訪問しながら子育て支援事業基盤確立</li> <li>・NPO 法人設立と活動に発展するが、限界に直面、自らの思いを果たすために個人創業へ</li> <li>・経験で積み重ねた人脈、企業、大学、病院、行政等とのネットワークが情報・相談網、</li> <li>・事業経営基盤が脆弱で、キャリア事業への展開など新たな事業分野へ参画</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材、体制整備からNPOでは難しく、株式会社化を目指す</li> <li>・資金は県の起業支援制度活用、仲間、応援する人達、企業、大学等から出資を募る</li> <li>・エンジェル税制は知らなかったが、資金的に応援する仲間達に少額でもお返しできる点が良く、可能であれば利用したい</li> </ul>
D	株式会社 物販サービス等 平成21年4月 2000万円 17人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域有志の地域活性化への思いと直売所経営実績、道の駅建設を契機にスタート</li> <li>・身の丈に応じた施設運営サービスと地元産のこだわり、観光と地元小売とのバランス経営</li> <li>・集客力が低下する冬場の仕事づくりが課題</li> <li>・起業支援機関、県内の先進的集客施設が主な相談・情報網</li> <li>・自社独自の商品開発と農業法人化、山を育て展望食堂を設けるなど賑わいを高めたい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域活性化グループの出資に広く住民からの出資を募り資金調達を図る</li> <li>・当初は知らなかったが、支援機関の協力により利用、個人投資の促進の点で出資者からの評判は良い</li> <li>・住民への投資説明会では納得が1/3、疑心暗鬼が2/3</li> <li>・投資契約書の数が多く、作成に相当の時間を必要とする</li> </ul>
E	株式会社 物販サービス業 平成22年4月 1161万円 8人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・道の駅運営の3セクから民間移行を契機に運営会社を設立</li> <li>・指定管理による運営に加え、食品、ハーブ等花き物販サービスを展開</li> <li>・観光客と地元消費者が顧客層、集客力が低下する冬季の需要開拓が課題</li> <li>・地元より広域の都市部へチラシをまくなど宣伝効果もあり、顧客層が拡大しつつある</li> <li>・管理を委託されている土地活用によりハーブ栽培など集客力向上を図る</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・酒類の販売も行うため、株式会社を選択、グループを中心に資金調達を図る</li> <li>・関係会社に加え、個人にも出資を募り、起業支援機関の協力のもとエンジェル税制の利用により多くの個人出資を集める</li> <li>・出資者はこの施設を利用したい思いが強く、投資的側面が出資した人は少ない</li> <li>・立ち上がったばかりの法人ですぐに配当金を払えないが、税制利用で代替できるメリット</li> </ul>

表3 地域密着型企业ヒアリング結果の概要  
(つづき)

事業所	法人形態 事業分野 設立年月 資本金 従業員数	創業の経緯とこれからの事業展開	資金調達動向とエンジェル税制利用意向
F	株式会社 放送通信サー ビス業 平成22年4月 3265万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>市民のための緊急情報伝達・安全安心の確保の観点から行政主導で、街づくりへの波及を 考え、コミュニティFMが立ち上げられた</li> <li>安全・安心や行政情報などは行政からの助成、街づくり関連は民間企業として事業経営</li> <li>地域密着型情報提供を軸として展開、市民への浸透を図っている</li> <li>採算ベースは5年後を目途に聴取率の向上、ファンクラブの立上など展開する</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ハードの設備投資など高額な初期投資は行政から支援、運営等の資本金は行政、企業、個人から出資を募り、3 300万円調達、設立時に2000万円を資本金に、後に残額を増資</li> <li>エンジェル税制は知らなかったが、起業支援機関の協力でエンジェル税制を利用し、個人からの出資を募った</li> <li>出資者は投資というより寄付したという認識が強い</li> <li>税制の優遇制度は、配当金が無いので出資者にとって一つのインセンティブとなる</li> </ul>
G	株式会社 高齢者福祉サ ービス 平成19年 500万円 7人	<ul style="list-style-type: none"> <li>遠距離の両親の介護の経験から要介護者ニーズと介護者とのマッチングからコーポラティ ブ方式によるシニアハウスを発想</li> <li>既存施設の見学や学習、関連の資格取得を経て、実家の土地活用を図る</li> <li>管理会社や24時間サービスの必要性から法人化、理事等の条件が厳しくNPOは棄却</li> <li>全国的メディア活用などPR効果により見学者、入居者が増加、全戸完売</li> <li>マスコミ取材等により全国から問い合わせ、第二期の計画、3年目で収支トントン</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当初の設立資金は銀行を頼るが難しく、全て退職金等自己資金で調達</li> <li>事業の進展、認知度向上等により2年前から運営資金は地元銀行から融資</li> <li>設立資金に苦労したのでエンジェル税制が利用できれば良かった</li> <li>事業の難しさからエンジェル税制適用期間が3年というのは短すぎる</li> <li>人によっては株式会社に偏見を持つ人もいるのできちんと説明することが必要</li> </ul>
H	株式会社 高級魚養殖事 業等 平成22年6月 3000万円 3人	<ul style="list-style-type: none"> <li>地元の温泉資源の汽水域に近い塩分濃度に着目、海の魚の養殖が可能ではないかという 発想から、廃校を利用したプラントで温泉高級魚養殖を展開、今年の8月に本格出荷を予定</li> <li>本体の生物科学研究所の長年の実績を通じた人脈、ネットワークで情報収集、相談し、様々 な実験・実証の試行錯誤、研究により可能性を確かめ、分社化、起業する</li> <li>全国の温泉地で活性化意欲の高い地域に広め、全国的な展開を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>プール施設の取得も含めてすべて自己資金で調達</li> <li>廃業したプール施設の取得や廃校利用、既存設備の改良等による設備投資など出来るだけ設備投資を少額に抑 えた</li> <li>エンジェル税制を知らなかったので自分は利用しなかったが、全国各地で展開する時には、地元で応援出資を募 り、調達する方法も考えられ、エンジェル税制の利用も一つの選択肢</li> </ul>
I	株式会社 金属再生事業 平成16年4月 300万円 9人	<ul style="list-style-type: none"> <li>金属処理・加工を長年務め、退職後、年金の足しにと経験技術を生かし起業</li> <li>金属精錬の経験を積む息子、娘が帰り、創業塾や起業支援機関等を活用し、経営力を強化</li> <li>大手が参入し難い特化した領域で事業展開、特化した分、情報も集まりやすく、着実に展開</li> <li>委託加工による不純物除去が主で、付加価値商売なので経営的に安定、2年目で黒字化</li> <li>金属処理技術をコアに様々な金属に応用、マスコミを通して海外から接触、事業拡大</li> <li>自分の体験を踏まえ、大手進学塾での経験を生かして子供向けの教育事業の発想</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>水利権付きの土地を安価に借入、排水等の設備は自前対応など投資をできるだけ抑えた</li> <li>設立準備金は全て退職金など自己資金で調達</li> <li>事業の拡大に伴い、新たな土地取得など設備投資が必要となっている</li> <li>設立年から3年以上経過し、対象外だが、エンジェル税制の利用は魅力的だ。設備投資が 大きい分野だけに他の起業家には利用してほしい</li> <li>資本金は自己資金で調達、工事等の設備投資は公庫からの借り入れで対応</li> </ul>
J	株式会社 教育サービス事 業 平成20年10月 300万円 3人	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスプランコンテストに応募、専門家等の協力を得て賞を受賞、学習塾と送迎保育の一 体経営を軸に創業する</li> <li>起業のノウハウや開業手続き等は起業支援機関のセミナー、窓口の経営相談を利用</li> <li>きめ細かな個別のサービスを展開するが、地元の母親に浸透せず、顧客獲得が課題</li> <li>マスコミ取材等により関心が高まり、軌道に乗り始めるが、黒字化には時間がかかる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>5年目で完済し、次からは新規出店を考えており、新たな資金、設備投資が必要となる</li> <li>金策は大変でエンジェル税制は魅力的だが、3年は短すぎて、ネーミングも誤解を生み易い</li> <li>経費削減目的で税理士にお願いせず確定申告したため要件を満たさず利用を断念</li> </ul>

表3 地域密着型企业ヒアリング結果の概要  
(つづき)

事業所	法人形態 事業分野 設立年月 資本金 従業員数	創業の経緯とこれからの事業展開	資金調達動向とエンジェル税制利用意向
K	株式会社 人材派遣サービス 事業 平成21年12月 100万円 30人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・学童保育を支援する NPO 法人の運営で障害児の母親からの相談がきっかけで発想</li> <li>・ニュービジネス大賞の受賞を契機に、障害者の雇用と企業とのマッチングビジネスの具体化</li> <li>・サポート専門員の養成を担う NPO との連携の下、専門員の派遣事業を起業</li> <li>・保護者との信頼関係から担当窓口を NPO、専門員のケアは株式会社と分業化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資本金は自己資金で調達、運用資金はパートナーからの出資で賄う</li> <li>・エンジェル税制の利用には広報の手段が重要、資金を有する人は必ずいるので、安心してアクセスできる場づくりが必要</li> </ul>
L	株式会社 市場調査・研修事業 平成20年12月 200万円 5人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・結婚前の経験を生かし、社会とのつながりを求めてマーケティング会社を設立</li> <li>・商工会議所の創業塾に参加、ビジネスプラン作りに活かす</li> <li>・地元の女性消費者とのネットワーク、会員作りを基盤に地元のお店の覆面調査など企業向け地域密着型マーケティング事業を展開</li> <li>・2年間は種まきの期間と位置づけ、目途をつけたい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資本金200万円は自己資金で調達、設立後のホームページ作成等資金は信金からの借入で調達</li> <li>・21年にコミュニティビジネスモデルプランに認定、インキュベーション施設に入居、各種サービスを楽しむ</li> <li>・エンジェル税制は社会人大学院時代に経営学で知るが、設立から3年は本当にお金が必要</li> <li>・税制の広報は創業塾の最終日に紹介すると効果的ではないか</li> </ul>
M	有限会社 加工食品販売等 平成17年4月 500万円 10人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・農家の生活改善グループ勉強会で起業家養成講座に参加、兼業農家10人の仲間で創業</li> <li>・朝市で地元加工農産品が良く売れた事もあり、行政の支援を受け加工品販売を展開</li> <li>・法人化後は田舎を売りに展開、地元だけでなく広域的に集客、好調に展開</li> <li>・最近、近くに大規模な直売所ができ、食われ始め、新しい軸を打ち出すことが必要</li> <li>・原点に戻り、身の丈で地域の時期、時期の物を作って、加工、売る展開が必要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初は他の道の駅の事例等を参考に、行政の助成に加え、仲間10人で出資</li> <li>・法人化では精算後、再び仲間の個人出資等で調達</li> <li>・制度としては良いが、余裕が無いと使う気になれない</li> <li>・エンジェル税制があるから株式会社化ではなく、やりたい事があるから法人化することに留意</li> </ul>
N	株式会社 子育て支援サービス 平成6年6月 1000万円 23人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・22年前、自分の経験からベビーシッター仲間の知恵でボランティアに取り組み</li> <li>・夫の会社内の世話を契機に拡張し、有限会社化、企業内保育の事業化を目指して株式会社化</li> <li>・自分のできる範囲で活動するとボランティアなど協力者が現れ、人脈、情報、知識が培われる</li> <li>・保育の様々なサービス展開、神戸、大阪など11か所に支部があり、家庭レベルで切り盛り</li> <li>・これまでに培ったノウハウを全国各地に伝え、広めたい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・創業3年目は一つの変わり目で、それ以降のサポートが薄いので3年は短い</li> <li>・多くの税理士が知っている状況が必要</li> <li>・手続きの簡素化が必要</li> <li>・行政との共催の CB サポート講座等での紹介や全国ベビーシッター協会の活用も必要か</li> </ul>
O	合同会社 人材交流サロン事業 平成19年11月 1540万円 6人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・起業家ネットワークを発足、NPO 法人化で会員拡大、創業講座・セミナー、イベントの企画運営</li> <li>・会員ニーズの多様化対応、NPO 活動の発展形として合同会社を立上、交流サロンを展開</li> <li>・全国の起業家、経営者、企業や地域のリーダーが集う交流サロン事業の拡張</li> <li>・物販や通販にも力を入れたいが、課題は発信力</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自己資金に加え、会員等のサポーターの個人出資で調達、投資より応援出資か</li> <li>・出資割合に関係なく議決権を自由に決められることから合同会社を選択</li> <li>・これまで行政から助成金を受けずに展開してきたが、資金不足時には公庫から借入で調達</li> <li>・仲間を集めながら起業しようとする人にはエンジェル税制は魅力的、自分は利用できなかったが、宣伝していきたい</li> </ul>

表3 地域密着型企业ヒアリング結果の概要  
(つづき)

事業所	法人形態 事業分野 設立年月 資本金 従業員数	創業の経緯とこれからの事業展開	資金調達動向とエンジェル税制利用意向
P	株式会社 情報サービス 平成16年7月 500万円 11人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・街中での関係がない中、ネット上で掲示板を立ち上げたら反響があり、同じ思いの人が少なくな いことを知り、地域ポータルサイトの企画運営会社を設立した</li> <li>・まちづくりフォーラムとの出会いを契機に行政や企業、市民等との輪が広がり、事業が拡張、サ ポーターも増え、事務局機能を整え、タウンカフェ事業へと展開</li> <li>・徹底した地域連携、繋がることで活動の輪を広げ、着実に収入源を確保、安定的展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・初期の個人創業では自己資金で立上げ、会社設立では半分を友人から調達</li> <li>・その後、デザイナーなど関係者から調達して増資し、現在の資本金を調達</li> <li>・エンジェル税制は、仲間、周りのサポーター達支えるという関係性を重視する起業家には魅力 的ではないか</li> </ul>
Q	NPO法人 教育サービス 平成16年4月 6人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・教員時代の経験、不登校や引きこもりへの思いから学外での交流の場づくりから設立</li> <li>・孤立した子供たちが自由に集まり話し合えるフリースペースの運営を軸に事業展開</li> <li>・相談・カウンセリング、フリースペース、学習サポート、就労支援を軸に子供たちの社会参加、を 目指して活動展開、宅配、カフェ、イベント、物販、書店経営等の事業へと発展</li> <li>・非営利活動と営利活動との分業・連携を図り、多面的展開を目指す</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・設立当初は地元信金から借り入れ、事業拡張時には低利融資を受ける</li> <li>・設立当初からの2年目までは赤字続きで、店舗は商店街の空き店舗を活用、行政や商店街が 資金負担</li> <li>・エンジェル税制の適用期間は限定しない方が良いのではないか</li> <li>・NPOと株式会社の両輪で展開していく方向なのでエンジェル税制を利用したい</li> </ul>
R	NPO法人 地域活性化事業 平成13年2月 15人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大都市から移住者など農村地域の活性化、地域資源活用、地域共生等への思いから設立</li> <li>・当初は遊休地の活用など無理のない範囲で試行錯誤的展開、少し軌道に乗り始め、メディアが 取り上げると急速にネットワークが拡大、農業関連、ツーリズム関連等の事業が展開</li> <li>・農商工連携や食育・自然エネルギー、人材育成、教育、文化等の多角的事業展開</li> <li>・六次産業化をめざし、農業生産法人の立ち上げ予定、流通・レストラン経営等へ拡張</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・流通やレストラン経営等の営利事業展開に対応した資金調達面で、エンジェル税制を利用した い</li> </ul>
S	NPO法人 子育て支援サービ ス 平成14年12月 55人	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自らの子育て体験から孤独感や閉塞感等による子育て支援拠点づくりの必要性から設立</li> <li>・当初は子育て広場事業を展開、親のニーズに対応させて事業を広げ、スタッフも増え、組織化 が必要となる一方、行政や企業からの要請等への対応から法人化を図る</li> <li>・保育サービスを通して母親たちの交流、ネットワークが広がり、イベント等様々な事業展開</li> <li>・企業内保育施設運営サービスや赤ちゃんのための観光地づくりなど営利事業へ拡張</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・NPO法人の立ち上げから株式会社の設立まですべて自己資金(一部借り入れ)で調達</li> <li>・昨年立ち上げた営利事業の株式会社では増資を考えており、エンジェル税制を利用したいが、 条件で問題がある。応援する企業人は増えているが、資金協力までは至ってない</li> <li>・公庫や行政からエンジェル税制について話がなかった</li> <li>・個人だけでなく、法人からの出資を認めてもらうと助かる</li> </ul>

## 第5章 エンジェル税制の利用に関する検討会

### 1. 検討会の目的

エンジェル税制に精通している有識者、地域密着型企業に対する支援者等5名による検討会を2回開催し、ヒアリング調査（自治体、起業支援機関、地域密着型企業）の結果を踏まえた地域密着型企業のエンジェル税制利用可能性、有効な普及手法等に関する提言をとりまとめる。

今回ヒアリング調査した地域密着型企業19社は、自治体主催のコンテスト等において受賞するなど、ある意味で「ロールモデル」として捉えることも出来るため、もっと全体的・俯瞰的な視野で地域密着型企業におけるエンジェル税制の利用可能性や有効な普及方法等について議論いただくことを主眼に置いた。

### 2. 開催概要

#### (1) 委員の構成

エンジェル税制に精通している有識者、地域密着型企業に対する支援者、実務者として下記の5名に委員を委嘱した。

氏名	所属・役職
黒崎 日出雄	財団法人栃木県産業振興センター・理事長
周藤 一之	株式会社野菜工房・代表取締役社長
永沢 映	特定非営利活動法人コミュニティビジネスサポートセンター・代表理事
西内 孝文	アストラット株式会社・代表取締役
宮越 正士	財団法人長野県中小企業振興センター・エンジェルネットマネージャー

(五十音順 敬称略)

## (2) 第1回エンジェル税制の利用に関する検討会

開催日時：2010年11月2日（火）14時

開催場所：さいたま新都心合同庁舎1号館10階 10-1会議室

### ■議題：

- ① 各委員の自己紹介
- ② 本検討会の趣旨説明
- ③ 自治体および起業支援機関等ヒアリング概要報告
- ④ 報告を受けての委員との意見交換
  - <地域密着型企業のエンジェル税制利用可能性の観点から>
    - ・エンジェル税制を活用できる事業者に対する期待度
  - <エンジェル税制の有効な普及をはかろうとする観点から>
    - ・創業支援機関等の専門家、自治体の担当者への有効な広報・周知策
    - ・支援機関以外の相談先（株式会社化したいときなど）
- ⑤ 今後のスケジュール確認
- ⑥ 次回の日程調整

### <議事概要>

#### (エンジェル税制活用企業の探索：支援機関からの視点)

- 支援機関は、ビジネスの形が見えてきた状態で対象企業（団体）を把握している。例えば、最近になって「地元の温泉を活用した高級魚養殖」が多くのメディアにより報道され社会に知られるようになった。本件には、4年前より関わっているが、その経験を踏まえれば、対象企業（団体）が「成功する」といった状況になってから、様々な支援者が集まってくるのが通常のパターンである。本件については、高級魚の養殖段階まで漕ぎつけることができた。ここから先が問題であり、どのように地域としてブランディングしていくかについて考えている。例えば、白磁器を用いたり、お酒を作ったり、他の野菜との組み合わせ等、様々な取組を展開させているところである。今年の8月から温泉を活用しない他の高級魚と同程度の価格で試験出荷を開始した。支援者との関連では、地元地域を中心に展開しようとした段階で、銀行も関わるようになってきた。
- 農商工連携、医工連携といった動きについて、このエンジェル税制が制度上、どのように貢献することができるかが問われてくる。既に銀行では、対象企業（機関）に対

してかなり積極的なサービスを提示している。また、政府系金融機関も同様のサービスを展開していることから、起業支援に関して様々な仕組みがある中で、エンジェル税制の仕組みは果たして利用しやすい制度かどうか考える必要がある。また、元気な企業（機関）は、支援機関が関わらないかたちで展開しているケースが多い。

- 長野県では、税理士会、商工会議所に周り、制度の説明を行っている。なお、企業リサーチ各社の情報から興味深い企業にアプローチした結果、制度の活用に至ったケースもみられる。また、新聞記事からアクセスし、制度の利用に至った例もある。

#### （エンジェル税制の活用に向けた支援機関の対応）

- エンジェル税制の利用が十分でない点について、対象企業が制度的に条件を満たせなかったという点もある。例えば、創業者自身が忙しいことや、株主を選びたいという希望から来るもので、後者に関しては、議決権制限株式の発行ということを定款に入れるなどの相談対応を行った。
- エンジェル税制改正後の事例としては、温泉施設とゴルフ場施設に関するもの、道の駅などがある。道の駅の例は、出資者が254名と村ぐるみの取り組みになっており、出資額は一人1～2万円程度である。またエンジェル税制の活用にあたり地域のキーマンが熱心に関わった。他の地域の道の駅での展開を考える場合、事業者がエンジェル税制に関する情報を知っているかどうかポイントとなる。

#### （エンジェル税制の優遇措置の要件について）

- エンジェル税制について、対象企業からは「優遇措置 A」の要件である3年未満の中小企業について、5年に延びればという声を聞く。もちろん、4年目、5年目のキャッシュフローが赤字の場合、意味があるか悩ましいところである。
- 「優遇措置 A」の3年未満の要件について、年数の制限を設けなくてもよいと思う。そもそもキャッシュフローが赤字の企業には、資金が集まらないであろう。
- 投資家の視点からすると、設立3年では出資者を集めるのは難しい。投資家が投資対象とする企業は設立3年以上であり、設立3年未満という要件では支援策としてもつたいない。また、「優遇措置 B」では使いにくい。
- なぜ、エンジェル税制の出資者対象が個人であるのか。中には法人として出資したいと考えている企業もある。本来のエンジェル制度ということであれば、法人出資も考

えていいのではないか。例えば、出資の初期段階で所得控除などを実施すれば、投資を受け入れたい起業家にとっては、個人出資でも法人出資でも変わらない。

#### (近年の起業環境について：エンジェル税制を取り巻く状況)

- 起業状況をみると、失業したために已む無くといった理由の「不景気型」であり、起業する人自体が減っている。サラリーマン自身も起業資金を貯めることができていない。このような状況で、出資者をどのように集めるかがポイントである。最近の例では、営利目的でない事業も増えてきている。また、起業したばかりの会社の売りに、株主自体が貢献しているケースがある。株主には、リターン以外にも様々なメリットがあるし、色々な要素で投資を引っ張ることができるのではないかと思う。
- 最近、インキュベーション施設に入る起業家の傾向として、“士業”の方が多。起業に関する助成制度が増えており、中には農商工連携の助成を受けて事業を実施するパターンや、ネット流通のように“商品”の目利きに重点を置き、あまりコストをかけずに創業するパターンがある。このような形で起業した場合、エンジェル税制に対するニーズはないのではないかと思う。

#### (今後想定されるエンジェル税制の活用先)

- エンジェル税制の出資者は、リターンはあまり考えておらず、むしろ寄付的な要素が強い。したがって、経営権や税制優遇をあまり求めないのではないか。CB、SBの状況を見ると、第二ステージのビジネスモデルに対して、投資するという気持ちが多い。また、事業者に出資した場合は、共同事業者というよりは、サポーター的な立場が強いと思う。例えば、西武信用金庫が始めたeco定期預金には、年間30億の資金が集まっている。これらをみると、個人が社会貢献活動にお金を出すニーズはある。
- エンジェル税制には、事業推進としての要素もあるのではないか。例えば、創業時か、第二創業時にサポーターとしての出資を明示すれば、エンジェル税制を活用した出資を誘発できると思う。
- ワインやサッカーチームも一つのパッケージとして展開すればよいのではないか。創業の感覚が以前とは異なってきている。公庫や信金等は緩い基準で創業支援をし、創業者自身も比較的緩い環境(目利き、ネット活用等)の中で起業したい人が多い。創業の方法論自体をパッケージ化しなければ、エンジェル税制が十分に活用できない。
- 起業家に資金を投資するきっかけとして、一つは人間関係の中で投資するパターンと、もう一つはビジネスモデルの魅力に対して投資をするパターンがある。これらは、投



資に対するリターンや焦げ付き等を考慮し出資しているパターンとは異なる。投資する資金は、エンジェル税制による控除メリットのボリューム感との兼ね合いを考える必要がある。

- これまで“道の駅”、“プロスポーツチーム”の支援に関わってきたが、これらへの支援又は投資は、従来の出資して正当な見返りを得るパターンとは異なる。前述の「高級魚養殖事業」は、第二ステージに入り、具体的にはスポーツクラブのプールを買い取り、養殖を本格的に展開した。既に3年後に第三ステージの展開を考えている。これらのケースに対して、エンジェル税制は果たして利用可能な制度であるか。
- 最近では、スピンアウトにより創業するチャンスがなくなってきている。地元自治体では、NPO政策の中でCB、SBに取り組んでいる。多重的なメニューのなかで、事業をやりたい人が利用可能な制度を構築することが大切である。
- 地方では限界集落のように公共サービスが維持できなくなってきている。地域の実情を考えれば、創業しても投資的見返りは期待できない。エンジェル税制は、起業家を地域に介在させる全体モデルの一つとしてアピールすることはできる。但し、無理に制度を使わせる必要はない。
- エンジェル税制は、リターンより寄付を求めるパターンを考えた方がよい。制度の活用先のモデルとして、焦げ付きのない業種業態が考えられる。

#### (制度の周知について)

- インキュベーションに関わる人は、現行のパンフレットは理解できない。利用頻度をあげるには、活用モデルを提示することが必要である。その点、新事例集は理解しやすい。
- 一昔前、創業を考えた際に、相談窓口として銀行や会議所に行くことが多かったが、CB、SBの場合、商工会議所等の相談窓口の敷居も高く、地域の勉強会やフォーラムが創業相談の窓口となることが多い。
- この制度を知ってもらいたい相手は、資金を豊富に有する人達である。銀行や証券会社はエンジェル税制を紹介することはあまりない。投資家を対象にエンジェル制度フォーラム等を開催してもよい。
- 起業の際に、自治体に相談した時、エンジェル税制の活用等の説明はなく、自分自身

で同制度のことを知り、関東経済産業局に相談することができた。起業してしまうと、常に現場の問題への対応に追われるため、創業時以上に忙しく、補助金等も含め制度の活用に至るまで対応できない。また起業家自身、制度自体を知らなければ、活用までたどり着くことはできない。

### (3) 第2回エンジェル税制の利用に関する検討会

開催日時：平成23年1月24日（月）14時～16時

開催場所：さいたま新都心合同庁舎1号館10階 10-1会議室

#### ■議題：

- ① 開催挨拶
- ② 第1回検討会の振り返り
- ③ 地域密着型企业ヒアリングの結果概要報告
- ④ 報告を受けての委員との意見交換
- ⑤ 調査報告書について

#### <議事概要>

#### 【実態を踏まえた意見等】

##### (企業の思惑とエンジェル税制のミスマッチ)

- ヒアリング調査で対象とした地域密着型企业をみると、資本が比較的大きくなくても起業できることが多い。小資本で事業を実施しようと考えている法人は、株主から経営等で口は出して欲しくないと考えているところが多く、また金融機関等の制度融資も充実していることから、起業にあたって必要となる資金は銀行から借りるケースが普通ではないかと思う。一方で、例えば5000万円といった多額の資金が必要なおときには個人からの出資は受けられず、企業から出資を受ける必要がある。この場合、個人投資家を対象としたエンジェル税制は対象外となる。
- 顧客層が少ないサービス業は、借入と自己資本で起業できてしまう。最近では、このようなサービス業に対して、上場企業から出資の話はいくつか出てきている。第三者からの増資の際に、エンジェル税制があまり活用されていない点については、単に制度の理解不足が原因となっているのではないかと思う。

##### (融資環境)

- NPO法人は、金融機関等に融資をお願いしても実質、門前払いの状態である。一方で、株式会社や個人事業者は、国の不況対策等の一環で融資を受けられる状況である。ただし、億単位の運転資金が必要になる場合は、融資の実態は個人保証の範囲なので、大変であると聞いている。CB、SBに取り組む法人の中には、給料未払で運転し、資

金が入った際に給料として補填する等、組織内部の工夫でやり繰りしているのが実状である。CB、SBは、創業時とつなぎ融資の部分で運転資金の確保に苦勞している。

- 日本の融資制度は、ある程度、事業が進展した段階でないと活用できないことが多い。米国の場合、アイデア段階でスポンサーがつく土壌があり、その結果としてコミュニティビジネス等につながっている。

#### (起業時の法人形態の選択)

- CB、SBの起業に際して、個人の範囲でスタートする場合は、株式会社の形態を、不特定多数でスタートする場合はNPO法人が中心となる。また、法人形態の選択は、資金調達の方法や資金活用の利便性に依存する。例えば、補助金を使う際に意思決定の煩雑さを避けるため、株式会社の形態をとっているケースがある。
- 最近では個人からの出資を受けて設立する場合は株式会社ではなくLLCを立ち上げるケースが多い。
- 地元温泉を活用した高級魚養殖事業のケースでは、5000匹の高級魚の養殖を行う時には、既に株式会社を立ち上げた。一方で、設備増強において、新たに自治体との協力関係が生まれつつある。これは、地元の食品会社や議員、大学教授も含めて、新たな形態を構築しようと動いている。

#### (CB、SBにおけるエンジェル税制の利活用策)

- 農商工連携で道の駅（付帯施設を含む）を運営しているが、業績がよく、株主に配当をしている（普通の企業よりも配当が多い）。議決権のない形でエンジェル税制の活用を促すことはできるのではないかと思う。また、株主を多く集めるためには、行政による支援があることを言うことができれば、さらにCB、SBの利活用の余地はある。

#### (エンジェル税制の利活用対象企業へのアプローチの実態)

- 長野県では年間で1000社ほどの創業があるが、そのうち400～500社を中小企業振興センターで把握している状況である。把握した企業うち、95%はエンジェル税制の対象外であり、県内全体としても対象となる企業はおよそ50社となる。創業時からエンジェル税制等の活用で支援できるのは、そのうち、10社程度といった状況である。
- ワインの生産者と地域企業オーナーオピニオンリーダーから、農水省の補助金や助成金を活用して、事業化できないかとの相談があった。法人ではなく個人経営の場合、

助成金取得のハードルが高いため、地域企業オーナー等から出資を募り、資本金を大きくすることを提案した。出資に際して、エンジェル税制の活用をオーナーに提案した。また、エンジェル税制の適用を考慮して正社員を1人雇用することや、農業生産法人になることを想定して議決権制限株式の発行を定款に入れること、暴力団対策として株式募集要項に株式の買い取りを記載する等をアドバイスした。

## 【地域密着型企业におけるエンジェル税制の利用可能性について】

### （地域密着型企业の支援制度としての利用可能性）

- プロジェクトファイナンス型の事業に取り組む場合、不特定多数に出資を促すことは可能であり、そのような案件にエンジェル税制の活用余地があるのではないかと思う。その場合、創業する企業向けの内容ではなく、出資の可能性の高い層に対するPRも必要ではないかと思う。
- デイサービスや保育園、コミュニティ・カフェ、公民館などの運営事業で期待できると思われる。
- 東京のように都会であれば、ビジネスチャンスはあるが、過疎地域の場合はビジネスを育てる必要があり、そのメニューの一つとして起業が出てくる。起業にあたっては、事業を起こす必然性とバックアップするシステムが必要であり、エンジェル税制についても対象期間を3年といわず長くしてほしい。
- 地域密着型企业は、小規模出資の地域密着型が多く、不特定多数からの出資はあまり望んでいないが、最近では神奈川県藤沢市の企業にみられるように、グループホーム事業の中で、施設の改修工事に係る費用の部分を、個人出資で募り（利回りも設定：少人数私募債）、入居優先権もつけて資金調達する例がある。また、投資事業会社を設立し、株式会社に貸し付ける形態で運営しているケースもある。なお、不特定多数から資金を調達する方法としては、プロジェクトベース型（プロジェクト設立後、精算）か、投資事業会社等を組み合わせた出資と経営の分離型（二頭立て）が考えられる。
- 長野県飯田市のエネルギーファンド株式会社のように、一般市民の出資により太陽光パネルを購入・設置し、売電・配当する事業がある。このような地域へのリターンが見えるのであれば、個人出資も進むのではないかと思う。また類似のものとして、経済産業省が実施している環境コミュニティビジネス事業も生活者と直結した個人出資の事業である。

#### (NPO法人の実態)

- 認定 NPO 法人は、全国で 70～80 社程度に過ぎない。また、5 年ほど前の中小企業庁の調査では、出資型 NPO 法人は 10 件程度にとどまる。<sup>5</sup>
- NPO 法人からスタートし、事業が発展し店舗の運営を行う必要が出てきた場合、自由な店舗運営を図るべく、ワントップでの経営が求められる。この場合、NPO 法人による運営ではなく、株式会社を設立し運営する例があるが、株式会社化にあたって、エンジェル税制を活用して不特定多数から資金を集める発想はない。店舗運営に発展したケースの場合、スタートで必要となる資金は 100 万円程度であり、NPO 法人による実績等で資金を調達することは十分可能である。エンジェル税制の認知度の広がり等は関係ない。

#### (エンジェル税制の利活用における課題)

- エンジェル税制の使い勝手の悪さとして、対象企業の要件として、創業（設立）3 年未満を対象としていることである。できれば、5 年ないし 7 年が望ましい。理想は 10 年。
- エンジェル税制では、投資事業組合や民法上組合を通じた株式投資にも適用可能としているが、これらの組合を運営するには多くのスタッフを抱える必要がある。長野県の J リーグ入りを目指しているプロスポーツチームの例では、多くのスタッフを抱えることができないためエンジェル税制の適用となる組合による出資を断念し、持ち株制度でサポーターによる出資（個人出資等）を募っている（サポーターによる出資は、数千万円に達しているとされる）。持ち株会であれば、スタッフは一人抱えるだけでも済む。
- 資金調達の相談は多いが、親族以外で投資家がないことが問題。今の経済環境が冷や水をあびせている。

#### (今後の国と支援機関の取り組みの方向性)

- 制度の利活用を進めるため、資金調達全般についての「分かりやすいパンフレット」（資金調達の方法、資金調達の成功例）、情報提供、優良事例の紹介（仮想的なものも含めて 20 くらい）が必要である。これらの情報提供にあたっては、資金の出し手を対象

<sup>5</sup> 事務局注）2008 年 8 月 20 日時点では 3 万 4 千を超える NPO 法人全体のうち、93 法人が認定を受けている。2010 年 12 月 1 日時点の認定数は 188 法人。

にしたものが必要である。

- 起業までのプロセスや切り口は、知財が発端になるなどケースとしては様々なので、金融系出身ではない支援機関の他のコーディネータにも、エンジェル税制を含む資金調達ツールを幅広く勉強させたい。
- エンジェル税制については、特に過疎化などに悩む市町村行政における意味があるはずであり、行政がもっと主体性を発揮する取組が必要である。
- 我が国にエンジェル投資家ネットワークがあれば、エンジェル税制の利活用における大きな受け皿になるかもしれない。証券会社の営業マンでは実務上、インセンティブが働かず進展を望むことは難しい。
- エンジェル税制の周知と利用の2つの側面で考えた場合、利用局面においては、マーケットでの経験のある人をスタッフとして各県に置いてみてはどうか。
- 投資家は、リターン、ベネフィットが投資の判断材料となるが、まちづくりといったような地域密着型企业への投資の場合、ターゲットが異なる。その意味で、プレイヤーとサポーターをわけて考えることが重要である。また、パンフレットについても、出資と寄付の違いをわかりやすく説明した方がよい。「お金の出し手の整理」をした方がよい。

## 第6章 今後の取り組みの可能性

平成20年度のエンジェル税制改正により、創業間もない企業への投資額を総所得金額から控除することが可能となった。これにより、地域に貢献する企業に対して見返りを求めない出資に対してもエンジェル税制が活用される事例が見受けられるなど、利用形態が拡大する傾向にあることから、「地域密着型企業に着目すれば東京都以外の地域でもエンジェル税制の利用が拡大するのではないか」という仮説のもとに、自治体や起業支援機関、地域密着型企業へのヒアリング調査とエンジェル税制の利用に関する検討会による議論により検証を行った。地域密着型企業へのヒアリングについては、自治体主催のコンテスト等で受賞するなどロールモデル的な対象を調査したため、検討会では全体的・俯瞰的な視点でご議論いただいた。

以下に地域密着型企業におけるエンジェル税制の利用可能性、そして今後の方策についてそれぞれまとめる。

### 1. 地域密着型企業におけるエンジェル税制の利用可能性

地域密着型企業へのヒアリング調査結果及び検討委員会での検討結果をもとに、地域密着型企業における投資動向について出資を受ける側の企業からみると、地域密着型企業の多くは小規模で地道な身の丈にあった事業展開を試みる傾向にあり、必要とする資金規模が小さく、自己資金で賄う傾向にある。また、ある程度事業が進展し、経営が軌道に乗るようになると、金融機関等の信用も得られるようになり、運転資金等の融資が受けやすくなるということも一因となり、創業後の地域密着型企業では増資により資金を調達する可能性は低い状況にある。

一方、出資をする側からみると、道の駅やこだわりのワインづくり、プロスポーツチーム等の事例からもみられるように、出資（寄付）を誘引するだけの思い、サービスや物品の享受など動機付けとなるインセンティブが働くと出資し易くなる傾向がみられる。エンジェル税制活用事例集<sup>6</sup>において紹介されている株式会社リュードヴァン（長野県東御市）では、株主となった酒販店に対しては、同社ワインの販売本数確保や割引を行い、個人の株主に対してはワインのプレゼントという形で優待するといった出資をするうえでのメリットを提供している。このことがワイン作りへのこだわりに対する理解ある出資者の共感と投資行動を呼び起こしている一因と捉えることが出来る。エンジェル税制の利用に関する検討会においても、委員から「応援の気持ち」だけに依拠しない何らかの見返りやメリットをつくる必要性、つまり単なる寄付ではなく、出資としてのインセンティブ付与の必要性が指摘されている。出資するだけのメリットを提供することが必要となる

これらの動向を踏まえて地域密着型企業のエンジェル税制についてみると次のようにな

<sup>6</sup> [http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/sogyo/angel/20100203\\_angel\\_jirei\\_1.html](http://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/sogyo/angel/20100203_angel_jirei_1.html)



る。出資を受ける側の企業が苦勞した共通点として会社設立時の創業段階における資金調達が挙げられる。金融機関等からの融資等を受けられず、自己資金で賄わざるを得ず、かなりの負担を強いられている現状が浮かび上がった。エンジェル税制の説明を受けると、多くの地域密着型企业は関心を示し、創業時にエンジェル税制の存在を知っていれば利用を考えたと答えており、創業段階におけるエンジェル税制の利用可能性は潜在的に見込めるものと考えられる。地域密着型企业のエンジェル税制の活用ポイントとしては創業後の事業展開に伴う増資段階より、会社設立時の資金調達に利用される可能性が見込めよう。

一方、出資をする側からみると、地域資源活用による活性化やまちづくり、少子高齢化問題等の地域社会の課題解決型の地域密着型企业に対する共感がインセンティブとなり、応援、出資する傾向がみられた。このような地域のプロジェクト事業に対する出資を通してエンジェル税制の利用可能性が広がることも考えられる。道の駅の施設運営事例では広く住民から出資を募り、エンジェル税制を活用しながら資金調達を図った。また、実際にはエンジェル税制の存在を知らなかった等の理由でエンジェル税制の利用はしなかったが、地元の温泉資源を活用した高級魚の養殖事業や地元農村地域のリソースを軸とした多面的事業展開などプロジェクトベースにおける事例においてエンジェル税制の利用可能性が高いことがうかがえた。エンジェル税制の利用に関する検討会においても、委員からグループホーム事業における個人出資を募った事例や一般市民の出資により太陽光パネルを購入・設置し、売電・配当する事業の事例などが紹介され、プロジェクトファイナンス的なアプローチの可能性について指摘がなされた。地域プロジェクトを立上げ、推進していく事業に対するエンジェル税制の利用可能性も考えられよう。

次に、エンジェル税制の利用が見込まれる事業分野をみると、土地や建物等の設備投資が必要となるデイサービスや保育園、コミュニティ・カフェ、公民館などの運営事業における可能性が提示された。これらの多くの地域密着型企业は自らの体験や思いをもとに自らの周りから地道に、身の丈にあった活動を展開し、ファンや協力者などのネットワークを広げながら事業展開を図る傾向がみられる。支援協力者による出資は、事業活動による様々なきめ細かなサービスの提供等を享受できるというインセンティブが働き、両者の関係が築かれており、出資者に対する目に見えるインセンティブがつけやすいことから利用可能性が見込まれる。

また、創業後の事業展開によっては、大きく事業が広がるケースがみられる。特に、マスメディア等に取り上げられ、問い合わせ、顧客・需要が急増し、新規施設や新店舗など新たな設備投資が見込まれる傾向もみられ、収益事業の株式会社化や事業拡張に伴う増資段階におけるエンジェル税制の利用可能性も見込まれる。

なお、地域密着型企业の株式会社形態の中には、事業の進展に伴い販売部門を分社化したり、地域資源活用による高級魚養殖事業を全国に広めようとする動きがあり、新たな法人設立や設備投資の可能性が見込める。一方、NPO 法人形態でも、事業計画規模・運営資金が大きく、ある程度運営体制も整っている法人においては、第2ステージへの事業展開

の検討に際し、非営利事業と営利事業の棲み分けと連携を図るため NPO 法人と株式会社の両輪の組織形態で運営・検討を行う動きも一部にみられた。地域密着型企業の事業展開次第では新たな法人設立や設備投資、NPO 法人による株式会社設立の動きもみられ、事業拡張期におけるエンジェル税制の利用可能性も見込めよう。

#### <ポイント>

- 会社設立時における利用可能性
- 地域でプロジェクトを立ち上げて推進していく事業への利用可能性
- 全く見返りを求めない「応援だけ」の出資ではない、出資（投資）をする上でのメリット・インセンティブを提供することによる利用可能性
- 事業拡張期における新規法人設立、分社化段階における利用可能性
- 安定的事業経営基盤を有する NPO 法人の営利事業と非営利事業の両輪による事業拡張段階における利用可能性

## 2. 今後の方策

地域密着型企業におけるエンジェル税制の利用可能性は、増資の可能性が低く、あまり見込めない状況にある。しかし、企業ヒアリング調査結果にもあるように、エンジェル税制の説明を受けると、創業時の設立資金に利用したい、検討したい等の前向きな意向が多く、設立段階における利用可能性は潜在的に見込めよう。また、地域プロジェクト立ち上げの推進事業分野、事業拡張期における新たな法人設立や設備投資段階、NPO 法人の多角的事業展開における株式会社との両輪段階などでは、エンジェル税制の利用可能性が認められた。本調査では、各地域の起業支援機関等から先進的企業として紹介を受けた19の法人を対象としたが、これらの法人は地域に密着して意欲的に事業展開を試みている挑戦的な地域密着型企業であり、すべての企業に当てはまるとは考えにくい。これら19の先進的な地域密着型企業におけるエンジェル税制の利用可能性を多くの地域密着型企業に広げていくためには、次に示すような方策を展開していくことが必要となろう。

地域密着型企業の設立段階においては、多くの創業者が確固たる起業家マインドを持ちつつも、経営者としての知識やスキルが不足しているため、創業塾などで起業のための研鑽を積んだり、支援機関へ相談したりしている。自治体や起業支援機関等への働きかけが大変重要となり、各種相談窓口やセミナー等を利用して紹介、PRしてもらうことが必要となろう。また、商工経済財団等における創業塾などにおける各種研修セミナーにおいては、講義の最終回や資金調達に関するテーマの講義の機会にエンジェル税制についての説明をすることも必要となる。支援機関においては、特に窓口役となるコーディネータに対して、エンジェル税制についての知識を深める機会をつくり、相談者に的確に対応できるような体制をつくることが求められる。特に、このような自治体や起業支援機関等のルートにとどまらず、経営者の口コミの場となるコミュニティの活用も大いに活用し、エンジェル税制を知り、関心を持ち、利用している企業等に積極的に働きかけ、口コミ・ネットワーク等に乗せていくことも必要となろう。

また、地域プロジェクトの構想から企画、立ち上げ段階においてプロジェクトに関連する自治体や起業支援機関、商工経済団体等に対して、積極的にエンジェル税制を説明し、理解を広げ、地域プロジェクト推進事業の展開、活動に際してエンジェル税制の利活用を促進していくことが必要である。地域プロジェクトや地域密着型企業では地域活性化や地域の課題解決型の事業分野が多く、単にエンジェル税制の制度の説明、理解だけでなく、エンジェル税制の利用に伴う周囲の住民等の巻き込み、関心の高揚、参加・協働型の事業展開などエンジェル税制の利活用方法も含めて説明、理解を受けることが重要である。特に、地域プロジェクト等の仕掛けやコーディネート等の役割を担う人材等にしっかりと働きかけることが必要となろう。

このようなエンジェル税制の広報・周知活動にあたっては、資金調達全般についての「分かりやすいパンフレット」として、資金調達の方法や資金調達の成功例などを掲載することが必要となっている。特に、優良事例の紹介として、仮想的なものも含めて事業分野や

事業パターンを例示したパンフレットを作成することが必要である。なお、これらの情報提供にあたっては、出資と寄付の違いをわかりやすく説明することに留意することが必要である。

また、わかりやすいパンフレットを用いた関係機関等への広報、周知活動に加え、長野県の事例にみられるようなエンジェルマネージャーのような手法、仕組みも一つの利用促進の方策として考えられ、創業・資金調達支援としてマネージャ、とりわけ証券業界 OB 人材等の専門家を積極的に介在させていくことも考えられよう。

終わりに、エンジェル税制の利用しやすい制度に向けた要望をみると、地域密着型企业や起業支援機関へのヒアリング及びエンジェル税制の利用に関する検討会の双方において、エンジェル税制の制度面の見直しが期待されている。エンジェル税制の対象となる期間の延長（設立後5年ないし7年が望ましい）など要件の緩和、手続きの簡略化などについて検討することも必要となろう。

#### <ポイント>

- 設立段階における自治体、支援機関等への広報、周知
- 企業経営者の口コミ・ネットワーク等を利用した広報、周知
- 地域プロジェクトの構想、企画、立ち上げ段階における広報・周知
- 地域活性化や課題解決等へ向けた利活用方法の提示
- 出資者を対象としたわかりやすいパンフレットの作成
- エンジェルマネージャー等専門人材の介在の促進
- 利用しやすい魅力ある制度への変革