



寄付と出資に心をこめる

座談会:高橋 陽子、小松 真実、岡本 和久

日本フィランソロピー協会の理事長として心のこもった社会貢献活動を展開されている高橋陽子さんと、ミュージックセキュリティーズで社長として心のこもった出資・寄付などの活動を行っている小松真実さん、お二人から「心のこもったお金の使い方」について伺いました。(岡本)

高橋 陽子 (たかはし・ようこ) 公益社団法人日本フィランソロピー協会 理事長
岡山県生まれ。1973年 津田塾大学学芸学部国際関係学科卒業。上智大学カウンセリング研究所専門カウンセラー養成課程修了、専門カウンセラーの認定を受ける。関東学院中学・高等学校心理カウンセラーとして生徒・教師・父母のカウンセリングに従事。1991年より、社団法人日本フィランソロピー協会に入職。事務局長・常務理事を経て2001年6月より理事長。企業の社会貢献を核にしたCSRの推進に従事。主に、企業の社会貢献活動のコンサルテーションや企業とNPOのマッチングなどに携わり、民間の果たす公益活動の推進を目指している。主な編・著書に『フィランソロピー入門』(海南書房)、『60歳からのいきいきボランティア入門』(日本加除出版)、『社会貢献へようこそ』(求龍堂)など。中京女子大学 コミュニケーション研究所 客員教授、財団法人「まぢみらい千代田」理事、社会福祉法人「東京都社会福祉協議会」評議員、公益財団法人「公益法人協会」評議員、「東京善意銀行」運営委員などを務める。

小松 真実(こまつ・まさみ) ミュージックセキュリティーズ(株)代表取締役
1975年9月生まれ。早稲田大学大学院ファイナンス研究科修了。2000年12月ミュージックセキュリティーズを創業し、『もっと自由な音楽を』をモットーに、こだわりを持った「インデペンデント」なアーティストの資金調達の支援をする仕組みとして音楽ファンド事業と音楽事業を開始する。2001年有限会社化、2002年に株式会社化し、現在に至る。2006年より音楽以外のファンドの組成を開始し、現在は酒蔵、農林水産業、アパレル、Jリーグチーム、地域伝統産業等190本超のファンドを組成する。2011年「セキュリテ被災地応援ファンド」、2013年「セキュリテエナジー」を開始する。

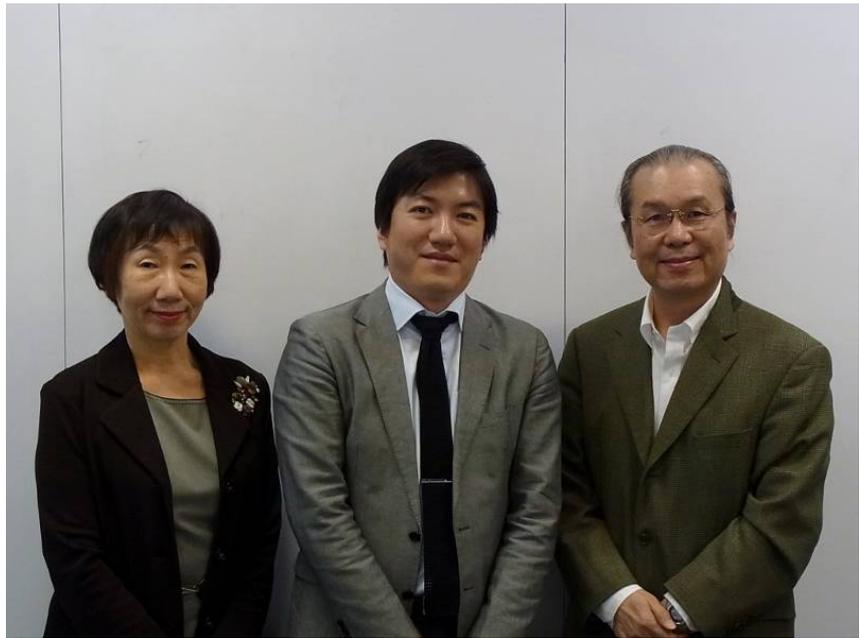
岡本 | 日本には「物心一如」という素晴らしい言葉があります。つまり、物と心はひとつであるということです。同じことは「金心一如」という言い方もできるのではないのでしょうか。つまり、お金も本来は心がこもっていて初めて本当の価値が発揮される。しかし、今日、どうも、お金も単なる物との交換手段としてしか思われていないように思います。それはとても残念なことです。いわゆる強欲資本主義もそれが行き着くところの現象かもしれない。つまり、「幸せ



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

は、たくさん物に取り囲まれることにある」という現代人の迷信的思考方があって、たくさん物を得るためにお金をたくさん自分のもとに引き寄せたいという考え方ですね。でも、本当は幸せは心にあるもの。心とお金が分断されてしまったところに今日の問題があるように思います。高橋さんは日本フィランソロピー協会を通じてたくさん心のこもった社会貢献をされていますが、最近はお金とどう向き合うかという非常に興味深い活動をされていますね。まず、そのあたりの話をお聞かせください。

高橋 | 私どもは、子供たちがお金の使い方を学ぶことで社会のことを学んだり、自己有用感とか、自己尊重感を醸成することができますと考えています。お金の問題は最も重要な核になるんだけど、実は良いことをするということと、おカネとが関係のないことだと多くの子供が思っている。また、お金を稼ぐというと何か強欲なイメージにな



ってしまう。岡本さんが子供たちにマネー教育をされていますが、現場のお話を聞いても、年齢が上がるほどに、お金に対する汚いイメージが高まってくる。それはちょっと違うんじゃないか。人間は自分の暮らしのためにお金を稼ぐけれど、またどこかで人の役に立ちたい、何か人のためにしたいという、利己と利他という両方の気持ちがある。

岡本 | 心の奥底ではみんな、人の役に立ちたいと思っている。

高橋 | そういう格好良い大人が増えていくことが、子供たちから見るとああいう風になりたいなあという一つのモデルになる。そのようなことを考えて、日本フィランソロピー協会の事業をやっています。でもどうしてもお金に関することになると、大人はねじれた感情を持つ。「まちかどのフィランソロピスト賞」という寄付を顕彰する活動を15年していますが、素晴らしい方はいっぱいいるんです。しかし、なかなかそのような活動が素直に認められない。何か妬みとたかりのようなものがある。まあ、大人はもう手遅れかもしれない。一方、子供たちは学校を核にして、いろいろな募金とか寄付を結構やっている。子供たちはそれらについてあまり抵抗は無い。調べてみると、二つのことがわかりました。一つは寄付などを行っているのはごく一部の学校ではなく、実はかなり幅広く行われているという事。大人が寄付をしない言い



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

訳を考えている間に、子供は素直に何かしたいと、募金活動などを行っている。そのために工夫をしている。もう一つの点は大人自身は寄付に対してはあまり関心を示さないけれど、その大人たちも子供のことはすごく関心を示して協力をしようとする。この二つのことがわかりました。私は子供に夢と希望を与えるためにこの仕事を始めたのですが、実際は、子供の力を借りて子供と一緒に社会貢献意識を広めた方が世の中早く変わるかもしれないと思うようになりました。そういうことで、子供たちの学校の中での寄付や募金の活動を現在進めているところです。

岡本 | それは、私も実感しています。私の最近よくやる出し物(笑)で「子供におカネのことをどう教えるか」というのがあります。親御さんを対象に、子供さんへのマネー教育の仕方を話のですが、実は、一番、納得してくださるのは親御さんです。「もっと若い時にこういう話を聞きたかった」とおっしゃる。でも、学校を通じてのマネー教育は結構、難しいところがあるのではないのでしょうか？

高橋 | はい、その通りです。日本の学校はなかなかハードルが高くて玉碎しながら進んでいる感じですね。その中で二つ必要な事を感じています。一つはもう少し理論武装すること。理論武装をして子供の教育にお金とか経済のことを組み込む事。日本ではよいことは、福祉教育、お金の事は金銭教育と言うように別々に存在している。しかし、お金というものは、稼ぐのも、使うのも、自己責任と社会責任の両方があるものです。そこをきちんと教える必要があるのですが、残念ながら専門家がいらない。そこで、研究会を立ち上げ、もう少し理論武装が必要だと思っています。もう一つは、子供たちが実際に行動するのに際して、もう少し子供なりにそれを整理する、その行動がどういう意味を持つかということを理解できるようにしてあげることです。そのための子供のためのお金の本というか、副読本のようなものを作りたいと思って岡本さんにも相談をしているところです。そういう話をしていたところ岡本さんから「それじゃ、小松さんにも参加してもらったらどう？」と言われて、今日紹介をしてもらったわけです。

岡本 | このようなわけで、今日はフィランソロピーの分野の二人の大御所の顔合わせが実現したのです(笑)。

高橋 | 私たちがしている活動のモデルになっているのがアメリカにあるコモンセンツという団体の活動です。たまたま、この団体の活動の話を聞き、ぜひそれを日本に導入したいと考えました。コモンセンツに伺って、そこが行っているペニー・ハーベストというプログラムを日本に広めたいから応援して欲しいということをお願いして、その団体のトップの方に日本にきていただいたりもしました。日本では募金活動と言うと、街頭募金などが中心なのですが、そうではなくて、子供たちが一軒一軒、訪問をして寄付の趣旨を説明し募金を募る。寄付先も、自分たちで相談をして、何がこの地域で必要かと言うことを決め、そこに寄付をする。一年



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

間を通じての活動になります。日本では実現がなかなか難しかったのですが、ようやく杉並区の和泉中学校で、一昨年始めることができました。初年度は生徒会で手を上げてくれた子供でやりました。昨年度は総合学習に取り入れてもらい、14時間の活動になりました。とても面白いなと思ったのは、当初、先生方も受験のこともあるので時間をとられることに抵抗感があったようです。

岡本 | 子供のカリキュラムもぎっしり詰まっていますからね。

高橋 | 実際には手紙を書き、寄付先のテーマも決め、活動を始めたのですが、最後には先生方が「手紙の書き方をもっと教えたかった」と言ってくださった。どのようなところに寄付をするかについていろいろなテーマをヒントとして与えたのですが、子供たちは飢餓というテーマに非常に強く反応しました。それで結果的にウガンダに井戸を掘るプロジェクトに30万円の寄付をしました。



その結果、井戸ができたのです。井戸の横にプレートが置かれ、そこに日本の和泉中学校の寄付により、これができるという文字が刻まれました。それを見た先生は、「ウガンダについてもっと勉強させたかった」とおっしゃった。そういうのをサービス・ラーニングと言うのです。社会の課題を1つの授業の教材にして学んでゆく。そして今度は18時間をかけて行うことになった。先生方もその効果を実感してくださると、より多くの時間を割り振ってくださるようになります。そのようなことをしながら、子供たちもまたいろいろなことを覚えるというか、工夫をするんです。例えば井戸ができることによって子供たちが水くみに行かないですむ。そのおかげで学校に行ける。そのようなドラマと言うか、ストーリーを持ってお金がどのように働いているかを知ることができる。単なる数字ではなく、そのうしろにある人間の活動を感じることができる。また知的な好奇心も刺激することができます。和泉中学校の生徒たちは、それまでは駅前募金などもしていたけれども、これは全然違うと感じています。もちろん活動には色々な制度的な制約もたくさんあります。本当はちがう学年の子供たちも混ぜてやりたいのだけど、それも難しい。ペニー・ハーベストという言葉も使いにくい。そのために、まだ正式のプログラムの名称が決まっていない状態です。アメリカでは、サービス・ラーニングと言うようです。私は「ご縁(5円)募金」などはどうかと考えていますが、まだ決まっていません。いい名前を募集中です。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本 | ペニー・ハーベストは凄いですよね。以前、高橋さんに伺ったところでは全米で770万ドルを子供たちが集めてニューヨークのロックフェラーセンターの前の広場が1セント玉で埋め尽くされた。

高橋 | 全米のお金を集めて広場に敷き詰めたのです。私は、いつか日本でも内幸町の日比谷国際ビルの前の広場あたりで、それをやりたいと思っています(笑)。

小松 | いいですね。それができたら本当に社会に大きなインパクトがありそうですね。

岡本 | 結局、子供たちも、ただ募金箱にお金を入れて、そのお金がどう使われるか曖昧なよりも、自分が苦勞して集めたお金がどのように人々の役に立っているかを実感できた方が嬉しい。その意味ではミュージック・セキュリティーズも同じような概念だと言えます。いわば直接投資の寄付バージョンのようなもので、どこに自分のお金が役立てられているのかが分かったほうが良いに決まっている。ある意味、今までの寄付の活動では欠けていた部分ですね。

高橋 | そのような活動の過程で子供達が考えることが非常に大きな教育的な価値があると思っています。昔は、色々なおじさんやおばさんが集まって地域で子供を育てていた。でも今はそうではなくなってしまっています。そういう意味では、いろいろな大人たちを見る機会を子供に与えることも大切です。商店街で3回、同じ店を訪問します。1回目は「来週くるので、よろしく願います」と伝え、2回目が本当の募金、そして3回目が報告です。私も同行したある子供は、お蕎麦屋さんに行きました。「お時間よろしいでしょうか」とお昼休みの忙しい時に店に入っていきます(笑)。店員さんに色々な話をしますが、よくわからない。店員さんが店主に相談すると、店主も「まあ、よく聞いておけ」と言うような対応になる。子供たちは外に出るなり、「ものすごく迷惑そうでした」と言う。「忙しかっただけよ、出てくる時に大きな声で『ありがとうございました』と言ったら、にこっと笑ってくれたでしょう」と言ってもそんなの目に入っていない。そのような体験を何件か続け、最後に、「じゃあ、来週までに用意しておけばいいのね」と言われた時、外に出てきて「もう大丈夫です」と言った。「もう自分たちで行けます」と言うのです。やはり学んでいくんですね。そのお蕎麦屋さんは1,000円を寄付してくれました。それでは、「その1,000円を寄付するために一体いくらのお蕎麦の売り上げが必要か、そういうことも勉強しなければいけないね」と言うと言ってくれる。文房具屋さんに行ったら「うちは文房具屋だけれど、本当は貧乏具屋なのよ」と言われてしまった。それでも次の週に行ったら、やはり寄付をしてくれた。500円を出してくれるためにどれだけ大変な仕事をしているのかということも子供たちは自然に学んでいく。貧乏具屋と言われた時に、「確かに僕もあそこでは買いません」と言っていた。でも、そういう付き合いができれば、その後その店に行くようになるでしょう。こうしてつながりができて地域が元気になっていく。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

岡本 | ある意味、それが本当の勉強なのでしょうね。受験勉強とは違う「世の中」校での勉強だ。

高橋 | 寄付をいただいて、こちらが「ありがとうございました」と言うのだけれど、そのお金を出しながら寄付をしてくれる人が「ありがとう」と言ってくれる。「本当は私たちがしなければいけないのにね」と言ってお金を出してくださると、子供たちはもうびっくりしてしまう。お金を出す方が「ありがとう」って出してくれる。そういういろいろな経験をするというのはすごく大事なかなと思っています。私はそこに一つの隠れた目論見を持っています。それは先生を変えるためだと思っていますのです。先生は本当にコミュニケーションや社会体験が十分でない。そういうチャンスを与えられていないので、子供たちが体験するこのような経験を持っていない。子供たちの変化を見て先生たちが、そこから新しい何かを発見したり、一歩踏み出す勇気をもってくれるといいかなと思っています。

岡本 | 先生にとっても貴重な体験でしょう。

高橋 | 福岡県の年賀状の例があります。何をするか子供たちが考えた結果、福岡市に 600 人の一人暮らしのご老人がいることを調べました。きっと一人で寂しいだろうと言うことで、子供たちが年賀状を出そうということになった。それでお金を集めたんです。結局 9,600 円が集まりました。はがきは 1 通 50 円ですから、600 枚だと本当は 3 万円必要なんです。そしたら先生たちがお金を出してくれたというので聞いてみたら、400 円足して総額 1 万円にしたと言うんです(笑)。それで「行政に足りない分を出してくれませんか」と言ったらやはり出せないと言う。そこで仕方なく 200 人の人たちに年賀状を出したのです。そうしたら、期待しなかったのですが、お年寄りから返事が来たのです。その発表会を市でやったのですが、その時の話を聞いた 70 歳の方が、翌日 2 千円を使ってくださいと持ってきてくださった。子供たちのいろいろな活動が大人たちの心を動かすことがわかります。単に寄付をあげるということだけではなく、いろいろな行動を巻き起こし、私たち自身がお金というものをどう活かしていくか、どう社会に役立てていくかを学んでいくことができればいいかなと思っています。

岡本 | 小松さんの活動がどのように立ち上げられて、今日に至っているかなどのお話も非常に参考になると思います。

小松 | 2000 年に設立した会社ですが、立ち上げ当初は音楽家のために資金を調達したいということで始めたファンドでした。そのうちにレストラン経営者やシェフの方からレストラン・ファンドをやらないかというお話をいただくようになりました。2007 年が大きな転機になったのですが、酒蔵さんが資金調達で困っているというお話がありました。色々とお話を伺っていると全国各地の食文化の中心である酒蔵さんがつぶれているということなのです。そこで全国のお酒ファンの方から投資資金を集めてファンドをやろうと考えたのです。酒蔵さんはお米を大量に買い付けるので農家さんとかかわりができて、農林水産業など全国的に個人



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

の方が直接投資するという活動が増えてきました。現在、190本超のファンドを作り6万人ぐらいのお客様が会員です。音楽が68件、酒蔵さんが26件、あと、発展途上国支援ということで海外のマイクロファイナンス向けのファンドや、お米農家さん、放牧農家さん、スポーツ、そして2011年4月から被災地向けのファンドを作りました。金商法に移行してから第二種金融商品取引業者として認定をいただいています。

岡本 | ファンドの特色を少しお話しください。

小松 | 当社のファンドは音楽からスタートしたこともあり、今までであるような株式を取得するような形態ではなく、シンプルな匿名組合の形で会社が必要な資金を調達していきます。ですから、株式のように会社全体に投資するのではなく、事業単位になっており事業売上の一部を投資家の方に分配します。非常に資本性の高い



資金が入っています。例えば5年間ファンドで投資をして最後に一括して分配を受けるのでもよいということもあります。金融庁に検査マニュアルを変えていただき銀行が資本とみなせるようになったのが2011年です。これによって全国の地銀さんとの連携がしやすくなりました。もともと地元の企業は地銀さんとの長いお付き合いがあるのですが、このようなファンドによってより連携ができるのです。特に被災地では資金を必要としている方も多いのでこのファンドを活用しようというところが増えていきます。

岡本 | 出資者になると当然、その企業の消費者としてのファンにもなるのでしょうか。

小松 | 単純におカネを集めるだけではなく、出資者の方が消費者になれることが重要だと思っています。結果として投資してできた商品を買っていただくようになっています。モノづくりのためのシードマネーを出していただくだけでなく、できたものを買っていただき日々の売上を図っていきます。まずはソーシャル・メディアを通じたPR活動、説明会などを行い、自分の投資資金が何にどう使われるのかを納得していただくのです。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本 | セキュリテ被災地応援ファンドは非常にユニークですばらしいものだと思います。

小松 | 2011年4月より現地に行き被災地応援ファンドを始めました。自治体の方に良い会社をご紹介いただきました。避難所から来ている経営者さんも含め肩を組み「みんなでやろう！」と誓い合った、この時ほど金融の力が人の役に立つということを感じたことはありませんでした。現在、39本、募集金額約10億円、出資者の方もこの被災地応援ファンドだけで27,000人にまでなっています。特徴は一口1万500円で半分寄付、半分投資ということになっている点です。単純に投資のリターンだけを考えれば半分は寄付になってしまうので金銭的メリットは少ない。しかし、自分で応援したい企業を選び、長期的に復興にかかわり見届ける喜びも感じていただけたと思っています。当社としては単純に銀行からおカネを借りるのではない、おカネを借りられない方のためにできるまったく新しい方法を作っていきたいと願っています。

岡本 | 5月2日のテレビ番組、「カンブリア宮殿」でも取り上げられていましたね。かなり反響があったのでは？

小松 | はい、おかげさまでかなりの反響がありました。

岡本 | お客様はどのような層の方が多いのでしょうか？

小松 | 若い方がとても多いですね。でも対象になる方は年齢的にはかなりバラバラだといえます。投資家ではやはり30から40代の方が一番多いです。男女比で言うと6割ぐらいが男性、4割ぐらいが女性という感じでしょうか。

岡本 | 全体の中で、セキュリテ被災地応援ファンドとそれ以外との比率というのはどのような感じになっているのでしょうか。

小松 | 全体のファンドの数が190本超で、そのうちの39本が被災地のものです。

岡本 | 高橋さんも最近では被災地向けの支援が少し頭打ちになっているというお話をされていたね

高橋 | そう、頭打ちというか、やや風化しているという面もあると思います。ただ、それではいけないので、被災地以外の中高生と被災地の中高生との交流できるチャリティー・リレー・マラソンというイベントを被災地で計画したりしています。それから丸の内で早朝セミナーなどもやっていますし、農家さんなどで被災された方に農機具などを寄付できるイベントも考えています。次のステップとして農業経営者としてのリーダー育成のセミナーを完全無償で行お



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

うとしています。朝の7時15分から8時15分まで丸の内で行っています。みんな9万6000円の参加費を、自腹を切って参加しています。定員40名程の所、あっという間に56名が応募してきました。私の近所のお米屋さんも参加していました(笑)。同時に6次産業とか、地域ブランディングを見据えた農業法人に寄付をするというプロジェクトがあります。被災とは関係なく農業は難しい環境にあるので何とか応援をして強い農業に脱皮してもらいたいと思っています。

岡本 | セキュリテ被災地応援ファンドについては、1口1万円で5,000円が出資金、5,000円が寄付となっていますが、他のファンドについても、そのような形式はあるのですか

小松 | いえ。他のファンドについてはすべて全額出資金となります。

岡本 | 出資金については、将来そのビジネスがうまく成長したときには出資金とリターンが戻ってくるということでしょうか。

小松 | はい、そうです。予め事業規模がどのようになったらどのように出資金を返すというようなことを決めておきます。期中の分配金はある場合もあれば、無い場合もあります。毎年分配のようなケースもあります。後は商品ですね。

岡本 | テレビでもやっていましたが、みんなで出資先を見学に行くというのはとても楽しそうですね。

小松 | はい。参加者が皆仲良くなって楽しいイベントになります。そして、このような形で出資をしていると、その商品そのもののファンにもなります。

高橋 | 応援団ですものね。小松さんはもともとミュージシャンですよ。

小松 | もともと音楽サイドから入ってきています。

高橋 | もともと日本には「おひねり文化」というのがありました。芝居や音曲などで感激するとお金を紙に包んで舞台に投げる。小松さんのお話を伺っていると、まさに「おひねり」の会ですね。

小松 | そうですね。今の仕事も、ミュージシャンとしての仕事も、私はどちらも同じようなものだと思います。要するに「ファン作り」ということです。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本 | 寄付であれ投資であれ、基本はやはりファンになるというか、あるいは応援団に参加するということだと思えます。それで私はよく思うのですが、もう何十年も前から「貯蓄から投資へ」ということが言われ続けてなかなかそれが実現していません。やはり基本的に安全なことから「危険なことをやりましょう」と言うメッセージはあまり人々の心に訴えるものがないのではないかと、思っています。そこで発想を転換して逆に「寄付から投資へ」という発信の仕方をしてはどうかとずっと考えています。寄付といっても、もちろん大きな慈善団体の募金箱にもお金を入れるのではなく、先ほど来、議論が続いているような心のこもったお金の使い道が明確にわかるような寄付です。どの会社、どの人を応援したいか、ファンになりたいかということが明確にわかっているところに自分の大切なお金を使ってもらいたい。そのように考え来ると、本来の投資と寄付は非常に似たような性格を持ったものだと思うのです。今すぐ必要としないお金を、今、お金を必要としている人に用立ててあげる。その人が良い世の中を作るために、そのお金を活用し、みんなから感謝され、感謝のしるしであるお金がその人のもとに集まる。そしてそのお金の一部が必要な時にお金を用立ててくれた人に戻される。これが投資の本質だと私は考えています。本来、お金が戻ってくるから投資の「リターン」という言葉が使われているのです。小松さんの被災地ファンドは寄付と出資金の半分半分だということで、私は寄付から投資へというコンセプトの導入としては大変素晴らしいと思っています。元々、寄付というのは、相手に渡してしまう。自分はお金によって他の人の役に立つという「喜び」というリターンを得る。でも、もし、その人が大成功して、その成功のお裾分けをしてもらえたら、こんなに嬉しい事は無い。投資というものをそのような観点から見直してみるのも大切なことだと私は考えています。

高橋 | 私は寄付文化の醸成ということで、ずっとやってきていますが、なぜか日本の社会では寄付と言うとマイナスのイメージがつきまとうような気がします。それはあまりにばらまきの寄付が多いからではないでしょうか。でも、一人一人の人間の中には、自分のお金を少しでも人のために役に立てたいという気持ちはあると思うんです。それにもかかわらず、悪いイメージがあるために寄付をしない言い訳を一生懸命に探している。二者択一ではなく、寄付もあれば、投資もあるので私もやはり被災地ファンドのコンセプトは非常に面白いと思っています。日本人の気持ちをとともうまく吸い上げたものではないでしょうか。どのような背景でこのようなスキームが出来上がったのですか。

小松 | 最初は必要に応じてということだったと思います。出し手サイドの視点もあるのですが、同時に受け取り手としても半分は返済しないでもいい。寄付としていただいた資金であるという安心感があります。

高橋 | 出し手にとっては応援するということでしょう。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本 | 半分を寄付にすることによって資金を使う側からすれば事業を再び立ち上げるためのリスクが低下するという側面があります。

高橋 | 私はこの仕事をしていて感じるのですが、多くの人が先ほども言ったように寄付に対してネガティブな感情を持っている。

小松 | ネガティブですか？

高橋 | ネガティブですよ。若い人たちが個人的に寄付をするのはそんなに抵抗はないと思います。また、事業を起こして頑張っている人とか、どうしても利益を優先せざるを得ない企業の場合は、まあ、当然とも言えます。でも、普通の人がある程度まとまった資金を寄付をするとなると、なんとなくやはり、抵抗があります。



岡本 | 寄付は金持ちがするもので、金持ちのイメージは悪い人というのが多い。その意味では何か寄付というのは悪い人が贖罪のためにやっているようなイメージがあるのかもしれませんがね。投資は確かに博打というイメージも非常に強くあります。言葉遣いの問題ですが、投資と出資金は何かイメージが違います。出資金というのはやはり出したお金がずっと出した先で活用されていく。短期での値幅稼ぎの売買とは少し違ったイメージがあります。本当は投資＝出資なんですけれどね。一般的には出資と言うと、投機とは別の本来の投資という意味合いを持っているような気がします。

高橋 | 小松さんの活動では、やはり皆にアピールする会社を発掘しているところが素晴らしいと思います。

小松 | ありがとうございます。

高橋 | やはり発掘なさる方の想いが皆の共感を呼び、それが出資という行動につながっているのではないのでしょうか。発掘力と言うか。

小松 | こちら側にも出資をされる側にも応援したい、応援してもらっているという気持ちが大切だということです。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本 | まさに心が通い合っているというのでしょうか。出資先発掘のためにはスタッフの方がかなりあちこちの会社を回って歩いているということですか

小松 | 多くの場合は資金ニーズのある方からお話をいただくことから始まります。

岡本 | 投資信託など、初期の段階では銘柄発掘のためにいろいろな企業を訪問して投資に値する良い企業を一生懸命探そうとしています。しかし、徐々に規模が大きくなってくると、情報の方がやってくるようになります。同じようなことが言えるのでしょうか。もちろん出資を求めるといことは資金を必要としているということですよ。どれぐらいの資金規模が多いのですか

小松 | そうですね。だいたい1,000万円から1億円の間ぐらいでしょうか。

岡本 | その資金によってかなり危なかった企業が復活するというようなケースというのもあったのでしょうか

小松 | かなり危なかった企業というのはそれほどありません。もともと企業経営がしっかりしていて、その上でもっと新しいことをやりたい、そのために資金が必要だというケースが多いように思います。

岡本 | やはり出資先には非上場の会社が多いのでしょうか

小松 | そうですね。やはり非上場会社はずっと多いです。

岡本 | 非上場であれば当然、日々の株価の値動きはありません。その意味では、出資をした人も毎日の株価に一喜一憂することなく、気長に企業の成長を見続けることが可能なのでしょうか。エンジェル投資なども同じようなことが言えると思います。

小松 | それはあると思います。頑張って、この動きを広げていかなければいけないと思っています。

高橋 | 今の課題はなんですか

小松 | 投資家の方をいかに増やすかということです。これといった仕掛けもないので、とにかく一つ一つ良い案件を増やしていくしかないのかなと思っています。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本 | 社名のなかに「ミュージック」とあるのが何か制約になっているような事は無いでしょうか

小松 | それはほとんどないです。

岡本 | おそらくミュージックに対する思い入れというのもあると思います。でも、実態としては非ミュージックの部分がずっと大きくなっていますよね

高橋 | 私もずっと音楽関係への出資が中心なのかと思っていました(笑)。

岡本 | 小松さんは今でも楽器をやるんですか

小松 | 私はもともとドラムなのですが、今はあまりやっていません(笑)。

岡本 | 私も学生時代、ずっとクラシック・ギターをやっていました。就職してからはあまり真面目にはやっていなかったのですが、10年ぐらい前から、先生について個人レッスンを再開、基礎的なエチュードからやり直しました。今でも、原則、毎日弾いていますが、学生時代に引けなかった曲が弾けるようになるというのはとても嬉しいことです。「昔の俺に勝った」みたいな気がするんです(笑)。やっぱり生涯を通じた趣味があるというのはとても貴重なことですよね。私は人生をゆたかでしあわせなものにする六つの「ふ(富)」としてファイナンシャル・アセット(金融資産)、フィットネス(健康)、ファミリー(家族)、フレンド(交友関係)、ファン(楽しみ、趣味)、フィランソロピー(社会貢献)をあげています。趣味はやはり人生にはとても大切なものだと思います。

高橋 | 「六つの富」で仕事はどこに入るのですか

岡本 | あ、それは時々質問されます(笑)。私にとって仕事というのは、ある意味、社会貢献、ある意味、楽しみ、そして、ある意味、お金です。そして、自分がそのような仕事をして続けていけるようにサポートしてくれるのが家族であり、友達であり、そしてもちろん健康であるわけです。仕事だけではなく、子供であれば勉強、退職者であればボランティア活動なども同じようなことが言えると思います。その意味でそれらは色々な幸福の要素が関わったもののだと考えています。

高橋 | なるほど。お金は大切だけど、それがすべてではないということですね。そのような富に基づいて仕事をするなら、仕事で稼ぐお金がいかにより多くの要素のおかげで生まれているかがわかりますね。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本 | それには、やはりお金は汚いもの。お金持ちは悪い人と言うようなイメージを払拭していかないといけないと思います。特に子供たちがそう思っているのは大きな問題です。このような考え方を修正してあげる事は、彼らが今から20年とか30年後に彼らが日本経済の中枢を担うようになったとき、非常に大きな意味を持つようになると思います。

高橋 | 寄付に対しても非常に屈折した考え方がはびこっています。以前、あるご夫妻が10億円の寄付をしました。それが新聞に出たのです。日本フィランソロピー協会として表彰をしたいと思ったのですが、とても強くご辞退をされました。その理由を聞くと、やはり親戚縁者、友人などからバッシングがひどかったと言うのです。誰だかもわからない人に寄付をするのであれば、なぜ、私たちに分けてくれないのかと言うのです。すでに15年にわたって「まちかどのフィランソロピスト賞」という顕彰活動をしています。同じようなことがとてもたくさん起こっています。お金に対するイメージが悪いので、その延長線上でお金を寄付などに使うこともあまり良く思われない。これは本当に大きな問題だと思います。10億円の寄付を一つの寄付先にするのではなく、私たちに相談してもらっていたなら一億円ずつ、10件の寄付にすることもできたと思います。それはちょうど寄付先という10人の子供ができたようなもので、その寄付先が育っていってくれることを楽しむことができるわけです。お金に信頼を乗せて循環させていく。それが寄付だと思っています。

岡本 | 個人金融資産の大半が預貯金で眠っているというのはよく言われます。でも、もし、その一部でも一人ひとりが応援したいという会社などの組織や人々に、出資や寄付の形で回してあげたらきっと世の中ずいぶん変わってくると思うのです。その意味で高橋さんや小松さんの活動には大いに期待したいと思います。私も及ばずながら投資教育を通じて協力させていただきます。今日はお忙しいところ大変ありがとうございました。