



NBFA NEWS No.14

National Business Finance Association News

平成 29 年度 業務研修会

“投資家と借手をつなぐソーシャルレンディング動向”

講師：ラッキーバンク・インベストメント株式会社 代表取締役 田中 翔平 様
クラウドクレジット株式会社 代表取締役 杉山 智行 様
ロードスターキャピタル株式会社 代表取締役 岩野 達志 様

平成 29 年 6 月 9 日、新橋のニュー新橋ビルにおいて第 22 回総会、業務研修会を開催し、その後ニュー新橋ビル 2 階にある居酒屋十米にて懇親会を行ないました。

今回の業務研修会は融資型のクラウドファンディングを実際に行っている会社の経営者 3 名を講師にお招きし、各社の概要・業務の内容を紹介したのち「投資家と借手をつなぐソーシャルレンディング動向」をテーマに講演して頂きました。

業務研修会に先立ち、岡本会長から次の挨拶がありました。「個人間売買のフリーマーケット、メルカリに現金 5 万円が出品され 59,500 円の値段が付きました。ヤフーオークションでも同様のことが起きたようです。このことから一定の層でお金に困っている人達がいることがわかります。」と話され、そのような時勢に、すごい勢いで資金調達をしている 3 社の経営者の方々の研修会講師

としてお招きしました。皆様の今後の発展と有意義な研修会になればと述べられました。



◇まず、講師の方々に各社の特徴や強み、目標についてお話しいただきました。

ラッキーバンク・インベストメント株式会社

- ・不動産のつなぎ融資にフォーカスを当てているため投資家への利率の還元率が高い
- ・平成 28 年 8 月に LBI リアリティ株式会社を設立し不動産売買事業を開始。LBI グループを通し不動産資金調達の取引市場を作り、資金調達のハードルを下げることを目標
- ・金融と不動産を活かし、多岐にわたる取引先を繋げネットワークの拡大を目指す

クラウドクレジット株式会社

- ・コンセプトは世界に投資としてお金を届けること
- ・ペルー、アフリカ、東ヨーロッパ、東南アジアで実績を上げており、世界のリスクリターンを選ぶことができる
- ・日本のように上限金利が定められている国を投資対象にせず、リスクに応じた金利を定める

ロードスターキャピタル株式会社

- ・元々は不動産会社として設立。その後 IT と不動産を組み合わせたオーナーズブックを開始
- ・オーナーズブックは不動産に係る投資を個人に開放したいと始めたサービスであり、貸付型のローンファイナンスが主な商品。(直接の不動産投資とは異なる形態)
- ・今後は不動産の所有権に近い所のクラウドファンディングができるような仕組み作りを目指す

各社共通していたのは、ユーザーが投資経験豊富な 30~50 代の一般平均年収層が多く、金融資産の分散化やリスク分散を目的に行われているという点でした。また日本のクラウドファンディング市場 500~600 億のうち貸付型が 90% 近く占めており、世界的にも貸付型が中心となっているなか、北米、アジアでは市場規模が 3.4 兆円まで拡大している。社会的認知度も広がってきている日本においては今後の成長余地が大きいという点も共通見解でした

◇事業紹介の中、ロードスターキャピタル株式会社の岩野様、クラウドクレジット株式会社の杉山様には事業者金融と連携の可能性についても示唆していただきました。

岩野様

現在、第 2 種金融商品取引業登録をするのに半年~1 年程度かかる。クラウドファンディングのシステム作りは既にパッケージ化されており、1 からシステムを作成するのではなくパッケージ化されたものをどこかのパートナーと組んで導入することなどが出来る。しかし個人のお金を取扱う事のデリケートさ、投資家にきちんと利益が与えられる仕組み、体制作りが出来ているか等ハードルの高い部分もある。

また、不動産に係るクラウドファンディングにおいては、貸付先を明示して物件が特定されてしまうと、貸金業ライセンスのない人が直接融資してしまうのではと危惧されている為、貸付先は明示できず複数化しなければならないとも説明されました。

そしてオーナーズブックを例に挙げ、不動産のメザニン(自己資金と銀行融資を得て足りな

い部分)を提供できる案件を探すのに苦労している。貸付をしている最前線の方と協同することで、貸付する側は資金の心配をしないで済み、ソーシャルレンディング業者としてはお金の心配はあるが、案件を探しに行けるため共闘が出来るとはならないかとお話されました。



杉山社長

事業者金融と連携する場合の例として以下の3点を挙げられました。

1、第2種金融商品取引業社であれば個人投資家から資金調達（募集・私募の取扱い）が可能。個人投資家の方々と匿名組合契約を結び、事業者向け貸金業者自体がファンドとなり、貸付しているローン自体を証券化することで投資対象にする。

2、ソーシャルレンディング事業者が自己募集、自己私募を行ないノンバンク業者に貸付。貸付を受けたノンバンクはその資金で貸付けを行う。

3、媒介のみを行なう。事業者向け貸金業者が最終債務者をソーシャルレンディング業者に紹介してフィー（手数料）を受け取る。ソーシャルレンディング業者が直接貸付を行い、それをファンドで証券化する。

事業者向け金融業者がソーシャルレンディ

ングを行なう動機として、信用リスクのオフバランス（会社の資産・負債を計上しないこと）があげられる。オフバランスした上で残るフィー水準をどうみるか、ローリスクローリターンになるだろうと述べられました。



◇続いて、今後のソーシャルレンディング市場と他市場の相乗効果についてお話いただきました。

田中社長

不動産とタックスインセンティブ商品はソーシャルレンディングとシナジーが高いのではと考えている。また、今は不動産特化のクラウドファンディングを扱っているが、運転資金として無担保で100万や200万でもいいから融資してほしいとの依頼もある。例えば事業者向けローンの100万や200万を10社~100社集めて1億や20億のファンドを組成すれば、投資家にとっては分散投資に、事業者側にとっては分散融資になる。このことから今後クラウドファンディング×事業者向けローンという形は浸透していくのでは、と述べられました。

そしてクラウドファンディングと事業者向けローンについてはアイデアベースであり、自らの分からない別事業に投資する場合アウトソースに近い形をとることが前提となると述べられたうえで、ビックデータをもっている業

者などにスコアリングやスクリーニングを任せ、クラウドファンディング業者は投資商品を設定する。それが個人投資家にうけるか、その市場とクラウドファンディング業者のサービスに相乗効果が生まれるか。今後、この協業的要素が事業者向けローンファンディングにおいて重要になるのではとお話しされました。



◇最後に “元本割れやデフォルトした場合など、ネット社会における風評被害対策” について出席者から質問があり回答いただきました。

・岩野社長

何かあった場合、情報の説明を適切に速やかに行う。また、投資家との信頼関係の作り方も大事。何か呼ばれたら前に出て会社の事やその人となりも含めて理解してもらう。投資すれば必ず返ってくるわけではなく、リスクがある話だと理解してもらったうえでお付き合いをしていく。リスクは個人投資家のとってもらっている前提があるため、それを返すよう実現を努力する。

・杉山社長

過去、元本割れの確率が高まっているとアナウンスした際、ネット上でほとんどの情報を上げていたが、数日後に運用報告会があったため投資家の方々と対面で状況説明をすることができた。今は風評もネットで広がるが逆にネットを通じて情報拡散ができ、最後は直接、人柄や風貌、態度を確認してもらえれば投資家も落ち着く。

・田中社長

もし貸倒れが起きた場合、なぜ貸倒れしたのかその理由、情報の裏付けをし説明することで、リスクが生まれたわけを投資家も理解してくれる。リスクを取った分リターンはどこで得るのか、会社の事業方針や社内体制も含めて説明することで火種を起ささないことにも繋がる。オンラインとオフラインと合わせて誠実に説明すると同時に、事業者の今後の方針指針を説明することが風評の対応対策になる。

◇他にも、世界と日本のソーシャルレンディング市場の規模や推移、第 2 種金融商品取引業を行なうにあたっての内部体制の重要性と難しさなど、様々なことをお話ししていただきました。質問も多数出ましたが時間となり、盛況のうちに閉会しました。

業務研修会の前には総会を行ない、第 1 号議案「平成 28 年度 事業報告」、第 2 号議案「平成 28 年度 会計報告及び監査報告」、第 3 号議案「平成 29 年度 事業計画 (案)」、第 4 号議案「平成 29 年度予算 (案)」、第 5 号議案「その他」、の 5 議案を審議し、いずれも原案の通り承認、可決されました。



発行人 NBFA 会長 岡本 強

編集人 NBFA 事務局 那須野 佑奈

〒243-0432

神奈川県海老名市中央 1 丁目 19 番 25 号フェリーチェ・レガーロ 201 号 栄光商事(株)内

HP : <http://www.nbfa.co.jp>

TEL : 046-205-0215 FAX : 046-233-8990 E-Mail : info@nbfa.jp