

クラウドファンディング

4~14% 主な利回り

不動産担保付きが狙い目

ここ2~3年で資金流入が拡大しているクラウドファンディング。少額投資で短期間に5%以上の利息を得られる手軽さが受けている。

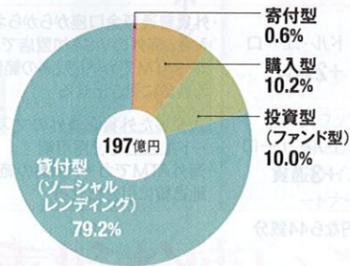
最低1万円から始められ、最短2カ月といった短期間に年利5%以上の利息を受け取れる。こうした手軽さから資金流入が拡大しているのが、「クラウドファンディング」だ。不特定多数の人(群衆=クラウド)が、主にインターネットを通じてファンド会社に資金を提供。ファンド会社は、資金を必要としている個人や企業に融通する。「ソーシャルレンディング」とも称される。

投資と非投資に分かれる

クラウドファンディングは、投資に相当するものとそうでないものがある。前者は、利息付きで元本が戻ってくる「融資型」と、配当を受け取る「株式型」の2つ。投資に当たらない後者には、そもそも対価のない「寄付型」と、対価として物品やサービスを受け取る「購入型」の2つがある。

市場調査会社の矢野経済研究所によると、国内でクラウドファンディングを扱っている企業の数は、2015年7月末時点で約100社。14年度の市場規模は197億円と、12年度の69億円から3倍近くに拡大した。

国内クラウドファンディングの種類別規模(14年度)

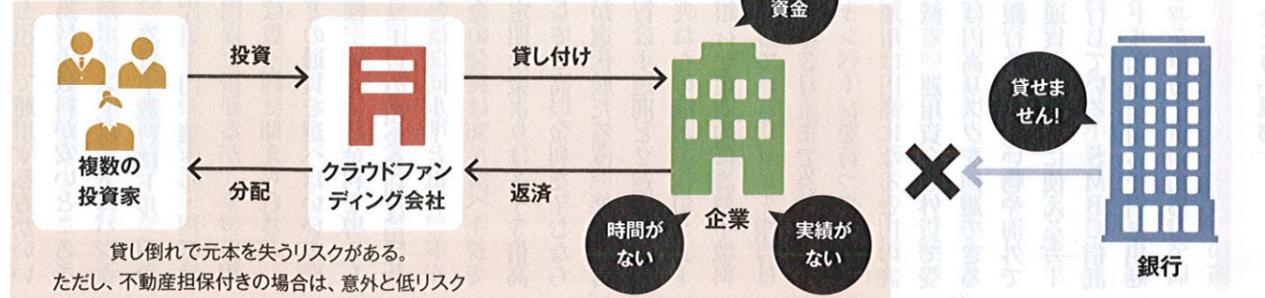


クラウドファンディングの主な種類

類型	種類	内容
非投資型 (対価は物やサービス)	寄付型	基本的に無償で資金提供
	購入型	物やサービスを得る
投資型 (対価は金銭)	融資型	利息付きで資金を貸す
	株式型	出資先の株式を取得

銀行が貸しにくいだから4~11%の高利回り

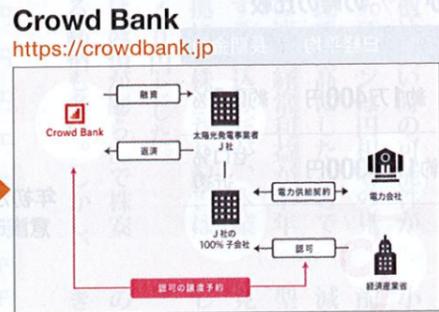
法人向け融資型クラウドファンディングの仕組み



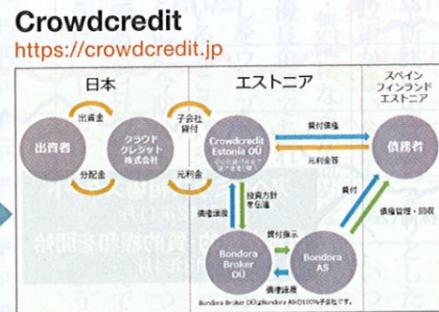
2008年に国内で初めてクラウドファンディングを始めた最大手。不動産事業向け融資が全体の4割を占める。太陽光発電や風力発電、老人ホームなどの開発案件に注力



2013年に参入した新鋭。maneoと同様に開発案件に力を入れる。証券会社として、有価証券の販売や顧客資産の管理ができる第1種金融商品取引業にも登録



2013年に設立。南米や欧州の個人と法人向け融資を展開。今後はアジアやアフリカに進出する方針。伊藤忠商事やマネックスベンチャーズ、GCIキャピタルが出資



国内の不動産事業向け融資が主流 国内企業が手掛ける融資型の動向

個人向け	利回り	動向
個人向け融資	—	大きく縮小
法人向け	—	主流
不動産会社向け融資	4~11%	最も融資が多い
中小企業向け融資	4~10%	不動産に次いで多い
太陽光発電、風力発電などの開発事業向け融資	5~7%	新規開拓に注力

個人向け	利回り	動向
個人向け融資	9~14%	主流
延滞債権投資	9~11%	現状維持
法人向け	—	—
企業向け融資	9~10%	新規開拓に注力

注: 国内不動産会社と中小企業の利回りはmaneoの実績。開発事業はCrowd Bankが今年に応募したファンドの目標利回り。海外はCrowdfunderのファンドの期待利回りを参照

産会社。中古のマンションなどを購入し、半年ほどでリノベーションして転売するようなケースは、融資期間が短いなどの理由で銀行の融資を受けにくい。「金利が高くていいからと、当社から融資を受ける」と瀧本憲治社長は語る。この他、急に機械を入れ替えることになったパチンコ店など、短期の運転資金が早急に必要な会社が対象になっているという。

キャンペーンファンドに注目

maneoなどのファンド会社は、貸金業法に則して2件以上の融資先を組み入れてファンドを組成し、口座を開設しているユーザーにネット上で出資を募る。新規案件は自社サイトやメールマガジンなどで告知する。募集期間は1カ月以内が大半。「リピーターを中心に1週間以内で埋まることが多い」(瀧本社長)。

maneoで投資した経験のある個人投資家は「ボーナス時などに設定される高利回りのキャンペーンファンドが狙い目」と話す。留意点は貸し倒れのリスクがあることだ。元本が保証されていない

いので、大きな損失を被る恐れがある。債務者保護の観点から融資先は匿名になっているので、ユーザーはファンド会社の与信に依拠せざるを得ない。

瀧本社長は「貸し倒れが多発した個人向け融資から手を引き、法人向けに絞ってからは債務不履行はない」と話す。「クラウドバンク」を運営する日本クラウド証券の大前和徳社長も「融資先の審査に注力しているから、貸し倒れはまだない」と胸を張る。それでも2人とも「今後も貸し倒れがないとは言えない」と口をそろえる。

矢野経済研究所の白倉和弘主任研究員は「今後は新規の融資案件の発掘が課題になる」とみる。そうした中、海外案件の発掘で先行しているが、海外専門のクラウドクレジット。南米や欧州の個人や企業向けの融資を複数束ねたファンドを展開する。

「幾つか債務不履行が出ても残りの返済で10%超の利回りを得る。海外にはまだ資金需要が豊富な国が多いので、事業を拡大する余地も大きい」。同社の杉山智行社長はこう強調する。