

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。

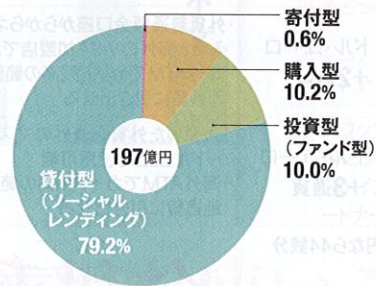
最低1万円から始められ、最短2カ月といった短期間に年利5%以上の利息を受け取れる。こうした手軽さから資金流入が拡大しているのが、「クラウドファンディング」だ。不特定多数の人(群衆=クラウド)が、主にインターネットを通じてファンド会社に資金を提供。ファンド会社は、資金を必要としている個人や企業に融通する。「ソーシャルレンディング」とも称される。

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)



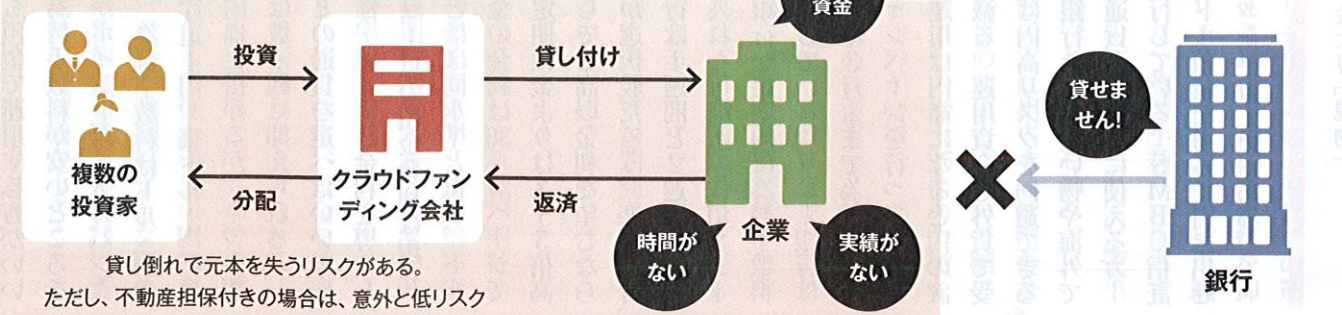
出所: 矢野経済研究所

クラウドファンディングの主な種類

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

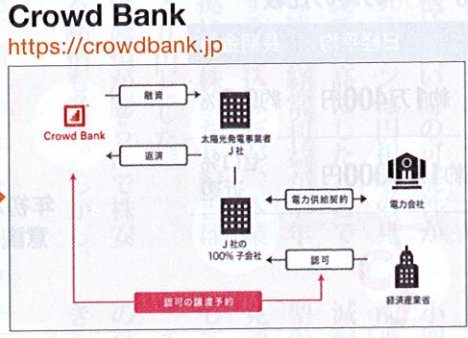
法人向け融資型クラウドファンディングの仕組み



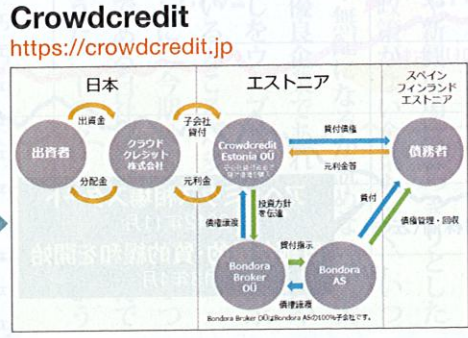
2008年に国内で初めてクラウドファンディングを始めた最大手。不動産事業向け融資が全体の4割を占める。太陽光発電や風力発電、老人ホームなどの開発案件に注力



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



高利回り利殖術を総ざらい

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

運用で守る・稼ぐ

年金・保険を考える

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

おまけで得る

お金より「現物」

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)。

「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。