

本格的なクラウドファンディング事業者向けシステム登場 事業化を全面的に支援

クラウドファンディングは、個人・法人を問わず広く認知が進み、サービス提供側の新規参入も相次ぐ。一方、関連法案に添った組織づくりや、投資家保護のセキュアなシステム開発は大きな参入ハードルだ。そうしたなか、グローシップ・パートナーズがリリースしたITプラットフォーム「クラウドシップファンディング」と事業参入支援サービスに注目が集まる。

PM 編集部

➤ 大手コンサル出身者らが設立 ReTechを重点分野に掲げる

グローシップ・パートナーズ（GSP）は、最先端のITとビジネスモデルの融合を掲げて設立されたコンサルティング会社である。メンバーの大半は大手コンサルティングファームで、最新テクノロジーを活用して企業をリードしてきたコンサルタントである。

事業領域はフィンテックからAI（人工知能）やRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）まで幅広いが、そのなかでも不動産にITのノウハウを採り入れるリテック（ReTech）を重点分野の一つに掲げる。2017年9月にはクラウドファンディングを手がける事業者向けに本格的なパッケージシステムであるCrowdShip Funding（クラウドシップファンディング）の提供をはじめた。

クラウドファンディングの仕組みは不動産プレーヤー間でも認知が進み、新規事業者の参入や商品組成が相次いでいる。「市場拡大の背景には大きく二つの要因がある。既存金融機関の融資ではカバーしきれない案件を事業化したいという組成者側のニーズがその一つ。もう一つは上場株式やREITなどに加えて、より幅広い投資の選択肢を求める投資家からのニーズ」と話すのは、クラウドシップファンディングのシステム監修を担当した、エレベート代表取締役社長の大前和徳氏。フィンテック領域の経営コンサルティング、新規事業開発、ベンチャー投資を手掛けるエレベートは、同氏の長年にわたるクラウドファンディングサービスの構築・運営の実



長田瞬氏
グローシップ・パートナーズ
取締役 ディレクター

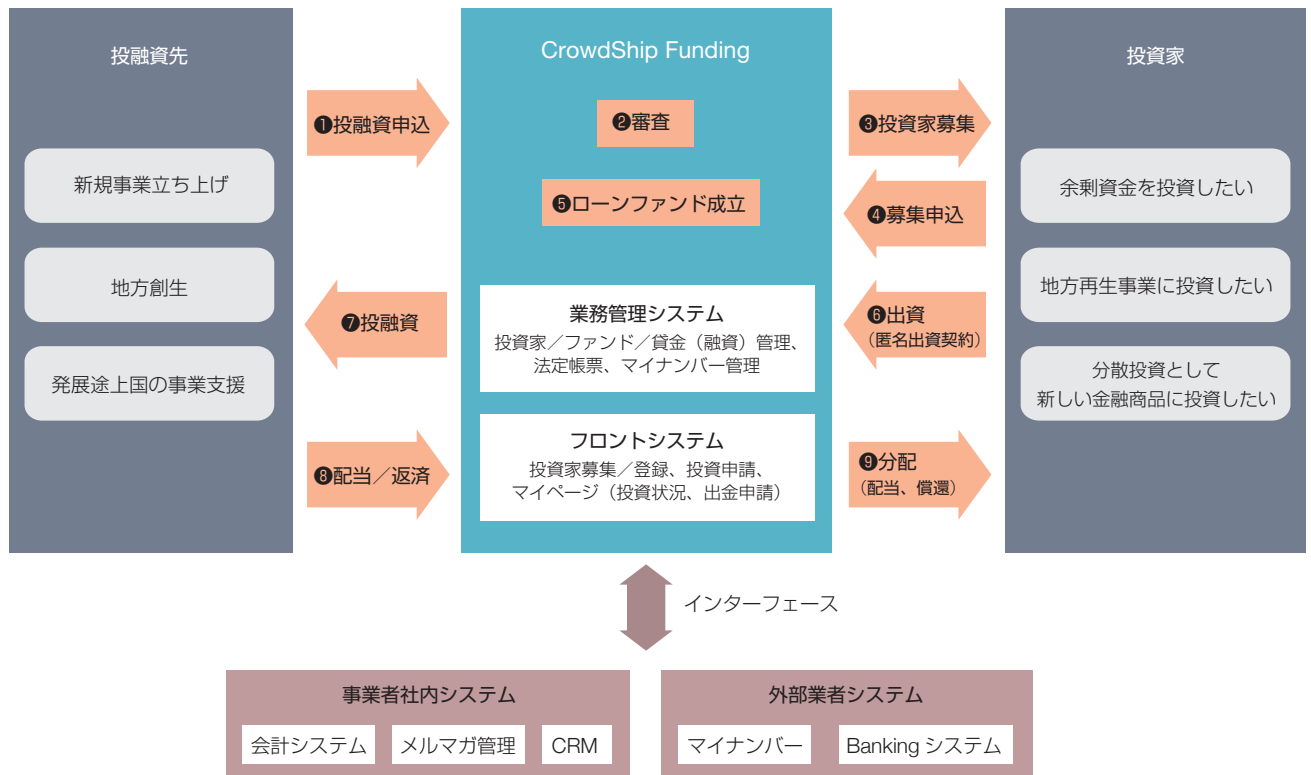
大前和徳氏
エレベート
代表取締役社長

務経験を生かして、GSPの戦略パートナーとして、同社のクライアントへのサービス提供と事業立ち上げをサポートしている。

不動産会社がクラウドファンディングを事業化しようとした場合、ハードルとなるのがシステムの開発である。「金融庁などの監督官庁は大手金融機関と同等レベルのシステムや内部管理態勢の整備を要求している。金融事業者として、投資家の保護、個人情報管理、金融商品取引法などの関連業法への対応が必要となるからだ」と大前氏は課題点を挙げる。

ウェブサービスの構築を得意とする開発会社は、スピードとコストで優れるものの、業法対応やセキュリティ面で心もとなく、大手システムベンダーは、堅牢かつスケーラブルなITプラットフォームの構築に長けているものの、クラウドファンディングに代表される新しいビジネスへ対応できるほどの柔軟性やスピード感がなく、また、不

「クラウドシップファンディング」のサービスイメージ



動産・金融などクラウドファンディングに必要な法的知識も弱い。

そこで今回GSPは事業者側の強いニーズにこたえるべく、クラウドシップファンディングを開発・リリースした。「社内には、不動産ファンド、金融系システム会社など関連業界の出身者も数多く抱えている。事業者にとって安心できるビジネス・ITプラットフォームを短期間かつ競争力あるコスト水準で実現する」と自信を示すのはGSPの不動産事業を統括する取締役 ディレクターの長田瞬氏。

関連業法の申請も支援 最新技術への対応もいち早く

クラウドシップファンディングの特長は大きく三つある。一つ目は、融資型や投資型、改正不特法対応など、事業者の採用する事業ストラクチャーに柔軟に対応できる点である。また、組成される商品やマーケティング戦略に合わせたチューニングは必須であるが、事業者のビジネスモデルに短期間で適合させることができる。業務知識に裏打ちされたデータベースデザインと、豊富なシステム導入経験にもとづく構造化されたプログラムフレームワークによってこれを実現。システムのすり合わせや試験運用期間も含め最短で3~4か月で稼働させることができる。

二つ目は充実したシステム機能だ。投資家側が利用する投資家登録・募集、マイページなどのフロント機能に加え、事業者側には投資家管理や融資管理、ファンド管理、取引残高報告書など法定帳票作成までクラウドファンディングの運営に必要なすべての業務をカバーしている。他事業者との連携を可能にするAPIも

数多く用意されている。

三つ目が関連業法の取得から導入までのトータルサポート。「第二種金融商品取引業の免許取得は年々厳しくなっている。免許申請時点で、実際に運用するシステムについても確認されるケースが多い。クラウドシップには申請に必要なシステムフローなどのドキュメントが標準で添付されている。加えて専門のコンサルタントによる申請支援メニューも用意している」と長田氏は話す。

また、クラウド上で稼働するシステムのため、導入にあたって新規のハード整備や、導入後の面倒なアップデート作業が不要という“身軽さ”は、小さく始めたいという新規事業者にも好評である。反響は大きい。9月の正式リリースに先立って、一部上場企業のクラウドファンディング事業への参入支援、地方の古民家再生を目指す企業など、様々なタイプの事業者が導入している。さらに一年間に20社程度の受注を見込む。

「一人のコンサルタントによるIT・不動産・金融にまたがる専門的なワンストップサービスが最大の強み。スキルの高い人材の育成・確保をさらに進め、この長所に一層磨きをかけていく」(長田氏)。

今後は設立が計画されている海外オフィスと連携し、ボーダレス商品の対応を強化していく。他のプロジェクトで取り組んでいるAIを活用したトランザクションレンディング(商取引の電子履歴から審査を行う融資サービス)の機能や仮想通貨対応に取り組んでいく方針という。

その他の不動産領域では、同社が得意とするRPAやAIチャットボット(人工知能による自動応答)を提供していく予定である。同社の活躍から目が離せない。