集客支援

グローシップ・パートナーズ株式会社

クラウドファンディング事業者向けにSaaS[※1]型システムの提供を開始

CF[※2]による不動産投資事業に参入する企業が増える中、投資申請から契約締結や分配・償還業務などの運用に必要な機能を網羅したPF[※3]が注目を集めている。その機能や有効性等をグローシップ・パートナーズの松井代表に聞いた。

投資家の需要は拡大の一途 1分以内に完売する物件も

――「CrowdShip Funding」開発の経緯を教えてください。

私どもグローシップ・パートナーズは、大手コンサルティング会社をスピンアウトしたメンバーにより設立され、ITを活用し、新しいビジネスモデルを創造する事業者様を支援しております。設立当初、第二種金融商品取引業者様向けに事業投資型・融資型クラウドファンディングのプラットフォームとして「CrowdShip Funding」をリリースしました。その後、改正不動産特定共同事業法（不特法）の施行により、不動産業界でもクラウドファンディングによる小口の不動産投資が可能となりました。私はこれまでのキャリアで、アセットマネジメント会社向けのコンサルティングやシステム構築支援、プロパティマネジメント会社向けのWEB型統合賃貸管理システムの構築などを通して不動産業界に深く関わった経験があったため、その経験を生かし、「CrowdShip Funding」不特法バージョンをリリースしました。現在まで20社以上の事業者様に採用をいただいており、商品設計や事業構築のコンサルティングのご支援もワンストップで提供させていただいております。

――不動産クラウドファンディングによってどのようなことが実現するのでしょうか。

クラウドファンディングは不特定多数の人々がある一つのプロジェクトに共同で出資することでそのプロジェクトを成功に導く枠組みとして知られていますが、不動産クラウドファンディングは、投資用物件を不動産特定共同事業において小口化し、インターネットを通じて販売することを意味しています。自宅のパソコンから非対面で、かつ少額より投資に取り組むことができます。

一番の特徴は、これまで不動産投資に敷居の高さを感じていたであろう30代を中心とした投資初心者が多く出資をしている点です。「投資はしたいけれどローンを組んでまで投資用不動産を運用する気にはなれない」「日々の仕事が忙しく、市場価格の変動がある株を運用する時間的余裕がない」。そんな人たちでも、クラウドファンディングなら手軽にスタートできます。

――業界における注目度はどのように感じていらっしゃいますか。

これまで不動産投資事業を展開してきた企業はもちろん、新規参入の動きも非常に活発で、2020年だけでも上場企業を含め十数社が新たにクラウドファンディングサイトを開設しました。それでもまだまだ投資家の需要に市場が追いついておらず、人気のサイトでは募集開始から1分以内で完売する勢いで投資が集まっています。

「自動化」が成功の秘訣 仕入れや集客へ注力可能に

――「CrowdShip Funding」のシステム概要を教えてください。

事業者側が管理・操作する業務管理システムと、投資家が物件をチェックし投資を申し込むフロントシステムの2つの機能群により構成されています。不動産が小口化されるということは、それだけ投資家の数が増えることを意味していますので、契約にまつわる業務も煩雑になります。しかし、事業者側がその体制を構築することは決して容易なことではありません。その点、「CrowdShip Funding」では、投資申し込みから契約締結、書面交付、分配・償還、源泉税処理といったファンド運営に必要な業務など、クラウドファンディング事業に求められる機能を標準かつ網羅的に備えており、そのすべてが自動で処理されます。この徹底した自動化によって、事業者は法律上必要となる業務管理者さえ配置すれば、あとは投資用物件や投資家を集める業務に注力できるようになります。

この仕組みはコンサルティング会社出身で内部統制が得意なメンバーたちがシステムを構築したからこそ実現できたもので、類似サービスにはまねのできない大きな特長です。

――2017年の改正不特法では地方の空き家問題に対する施策も盛り込まれましたね。

改正不特法では「小規模不動産特定共同事業」と銘打ち、空き家や古民家を多く所有、または管理する地域の不動産事業者が幅広くクラウドファンディングに参入できる枠組みが作られました。これにより国土交通省では、全国で新規に800社をこの事業に参入させる目標を立てています。それが達成され、空き家・古民家の再生が進むうえでも、「CrowdShip Funding」は大きく貢献できるものと考えています。

――それはどうしてでしょうか。

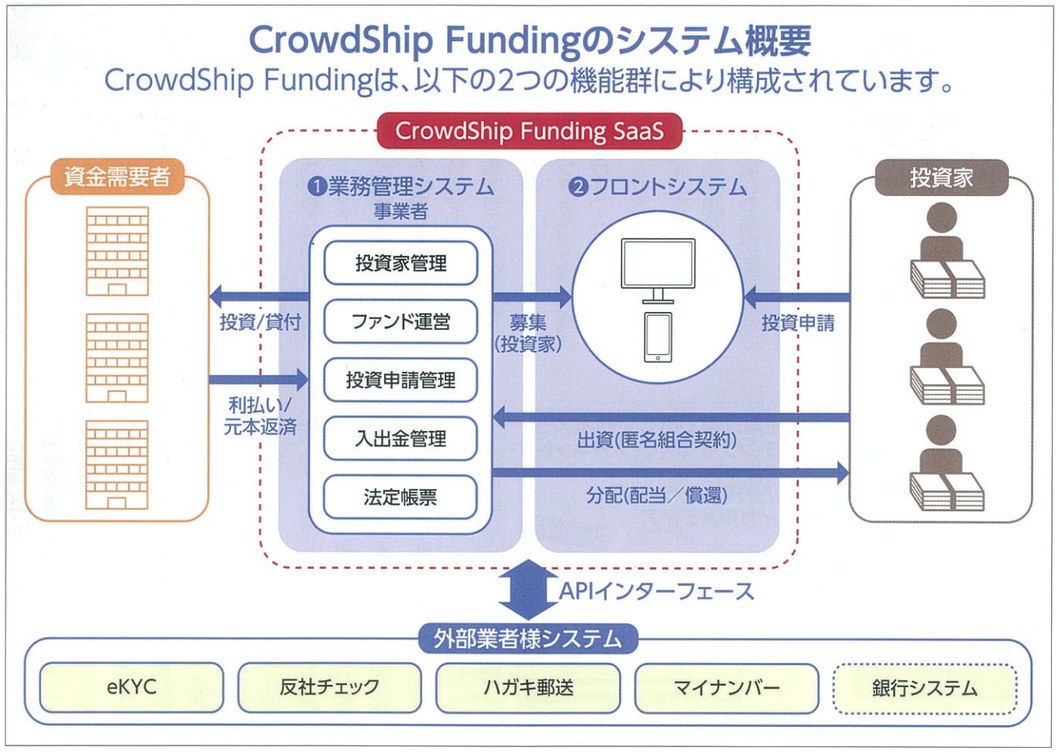
クラウドファンディングを活用すれば、これまでは旧来の手法でしか販売のすべがなかった地元の物件を、インターネットを通じて全国の投資家に直接販売することができるようになるからです。物件を求めている投資家は非常に多く、供給が追いついていない状況ですから、事業者様にきっと大きな効果を生み出すものになると思っています。当社ではそうした小規模事業者様向けに、イニシャルコストを抑えたSaaSモデルのサービスを新たに投入しました。標準版と同じ機能を利用でき、eKYC（スマートフォンを利用した本人確認）やマイナンバー保管サービスも標準サポートされています。

――今後の展望や構想を教えてください。

現在のクラウドファンディング市場は黙っていても投資家が集まる状況です。しかし、国土交通省の思惑どおりに事業者が増えていけば、当然マッチングがうまくいかない例も出てくるでしょう。今後はそうしたマッチングやマーケティングにおける支援も必要になると考えています。また、海外投資家に働き掛けができるような仕組みも構築したいと考えています。日本の不動産は海外投資家にとっては非常に魅力的な存在ですが、投資するには障壁があります。クラウドファンディングによる投資のチャネルを提供することでその壁を取り払い、事業者様の可能性をより広げるお手伝いもできればと思っています。

代表取締役
松井 晴彦氏

※1SaaS：「Software as a Service」の略。ベンダーが提供するクラウドサーバーにあるソフトウェアを、インターネット経由でユーザーが利用できるサービス　※2CF：クラウドファンディングの略　※3PF：プラットフォームの略



グローシップ・パートナーズの問い合わせ先
資料請求　無料相談　無料見積り
お電話でお問い合わせ 03-6434-7788
Info@growship.com
スマートフォン・タブレット端末はコチラ➡
※お問い合わせの際には「不動産テック.BIZ」を見たとお伝えください。
グローシップ・パートナーズ株式会社
住　所：東京都港区赤坂4-8-20 ASOビルディング4F
受　付：月曜～金曜 9:00～18:00
定休日：土日祝
H　P：https://www.growship.com
対象エリア：全国