

グローシップ・パートナーズ

短期間で不動産クラウドファンディング事業化を実現 高機能・低コストでパッケージシステムを導入



投資型クラウドファンディング（CF）事業に参入する不動産事業者が増加している。不動産特定共同事業法や金融商品取引法などの関連業法の整備が進むなか、業法対応をはじめ実績があるグローシップ・パートナーズ（GSP）のCFパッケージシステム「CrowdShip」シリーズが高い支持を集めている。

各社で独自の活用方法を探る 地方不動産の資金調達に活路

グローシップ・パートナーズ（GSP）は、2016年に大手コンサルティングファーム出身者により設立されたITコンサルティング会社である。AIやRPA、ブロックチェーンなどの最新テクノロジーを活用し、国内外の新しいビジネスモデルの構築支援を手がけている。特に投資型クラウドファンディングの事業化支援には実績があり、ライセンス取得からシステム導入までワンストップでのサービス提供を実現している。「CFに関するシステム構築の相談は年間40件を超える。中小～大手まで参入を希望する不動産事業者の顔ぶれは多彩で、か

つ各社とも具体的な事業イメージを持つ。市場は拡大期を迎えている——」。こう話すのは代表取締役社長の松井晴彦氏。

参入の狙いもさまざま。新たな投資家層を開拓したいというニーズや、自社が保有する遊休資産の投資商品化、インバウンド/アウトバウンド投資、一部には特殊な不動産投資の資金募集の手段として活用するケースもみられる。

「CFの利点を活かして、ユニークな案件を提供する事業者が増えてきている。金融機関がカバーしにくい地方や小規模な不動産にも資金調達の道が開けるなど、取り組みの意義は大きい。市場が急拡大している今こそ、投資家の信頼を得るためには、事業者側のしっかりとしたシステム構築が重要になる」と松井氏。

免許取得からシステム構築まで 大手並みの品質を低コストで

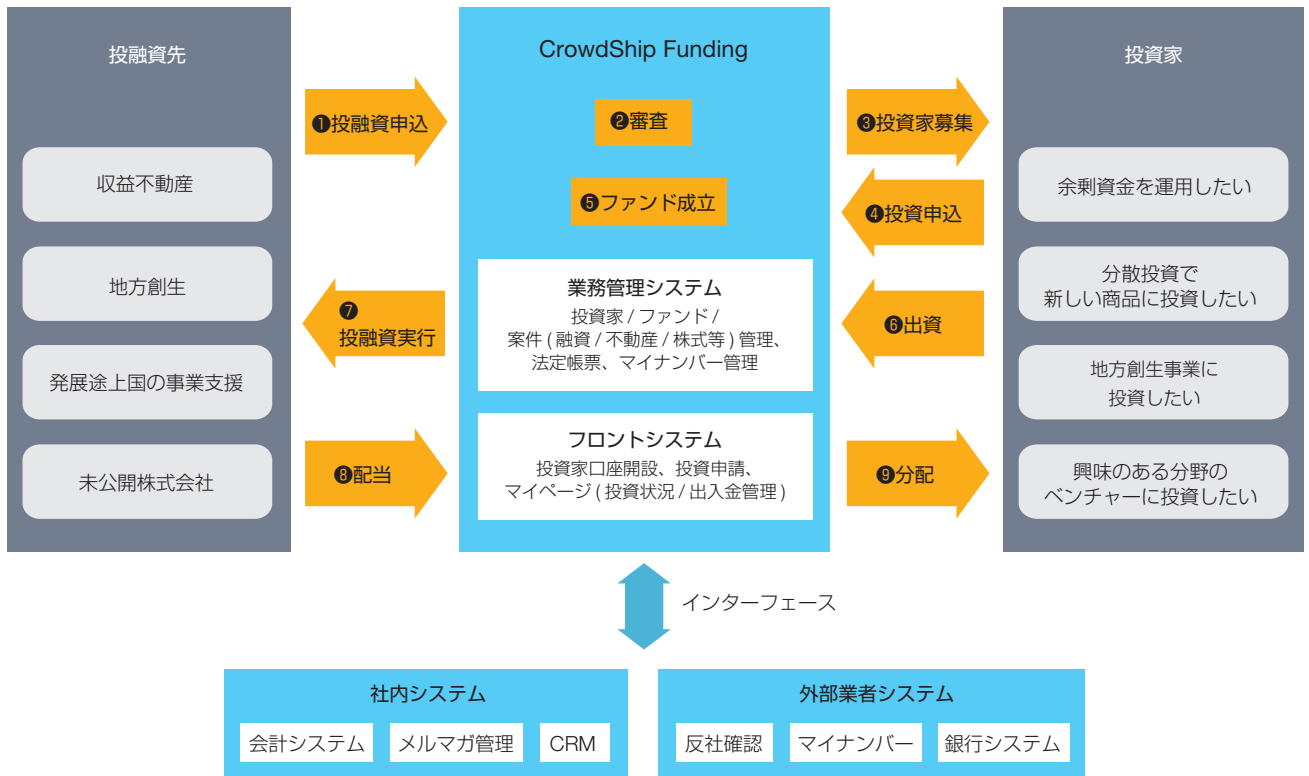
GSPの提供する「CrowdShip」シリーズや支援サービス [図表1・2] が人気を集める理由は二つある。

一つ目は、単なるシステム構築ではなく、不動産特定共同事業者や第二種金融商品取引業をはじめとしたライセンス取得支援、さらに、ビジネススキーム構築や本業とのシナジー創出、業務運営プロセスを見越したシステム提案までワンストップでコンサルティングできる点だ [図表3]。「CrowdShip」シリーズが不動産型のほかに、融資型、株式投資型など顧客のCFのスキームに柔軟に対応できるのもトータ

【図表1】 CrowdShip シリーズラインナップ

製品	対応スキーム	システムの概要・特徴	必要な届出・ライセンス
CrowdShip Funding (投資型CF事業向け)	融資型CF	貸金業法および金融商品取引法にもとづき、匿名組合の出資持分の募集および融資事業で得られた利益の配当を管理するシステム	貸金業 第二種金融商品取引業 / 第二種少額電子募集取扱業
	不動産型CF	不動産特定共同事業法、金融商品取引法にもとづき、匿名組合の出資持分の募集および不動産事業で得られた利益の配当を管理するシステム	不動産特定共同事業法 第1号2号 不動産特定共同事業法 第3号4号 第二種金融商品取引業
	株式・事業投資型CF	金融商品取引法にもとづき、匿名組合の出資持分の募集および対処投資家に対する株式発行状況を管理するシステム	第一種金融商品取引業 第一種少額電子募集取扱業
CrowdShip Reward (非投資型CF事業向け)	寄付型CF	社会的意義のある事業実現のために募った寄付金の資金調達者への引渡や当該事業の活動報告を管理するシステム	(定めなし)
	購入型CF	新製品やサービスアイデアの実現のために募った支援金の資金調達者への引渡や支援者へのリターン(製品・サービス)を管理するシステム	(定めなし)
CrowdShip Lending (融資事業向け)	貸出債権管理	貸金業法にもとづき、募集した資金を個人/法人に対して貸付管理/回収管理を行うシステム	貸金業

[図表 2] Crowdship Funding のサービスイメージ



ルサポートの実績に裏打ちされている。

二つ目は、業務運営が考慮されたシステム機能の標準搭載だ。投資家向けのマイページなどのフロント機能、事業運営向けの投資家管理や案件管理、ファンド管理機能のほか、法定帳票対応までファンド運営に必要な機能を網羅している。さらには、多数の投資家対応が必要となるCF事業で不可欠な本人確認、審査、マイナンバー管理業務についても、外部専門者と連携できるAPI連携機能も搭載されているため、導入初期から効率的な運営体制を実現できる。

「不動産事業の中身をよく知るコンサルタ



松井晴彦氏
代表取締役社長

郡司智彦氏
取締役 ディレクター

ントが、クライアントと密に連携しながら、AIやRPAなど業務支援システムを組み合わせた導入支援を行っている」（取締役

ディレクターの郡司智彦氏）。「CrowdShip Funding」の導入費用は2,000～3,000万円が目安。一般的には1億円以上といわれるなかでのコスト競争力は高い。導入期間は最短で3～4か月。クラウドサーバー上で動作することから、面倒な保守・メンテナンスは不要。システム稼働後も事業戦略や経営環境の変化に応じて逐次、修正を行うことが可能だ。「大手コンサルティングファームと同水準の高品質なサポートはもちろん、機動的かつ柔軟な支援体制を提供する。クライアントの成長に資するITプラットフォームを提案したい」と松井・郡司両氏は結んでいる。

[図表 3] GSP の業務範囲

