

20160322 士業ビジネス研究会_フィンテック研究会第6回_議事録

テーマ 投資型クラウドファンディングの可能性 ～日本でお金を集めて世界にお金を届ける～

発表者 杉山智行さん (クラウドクレジット株式会社代表取締役)

日時 2016年3月22日 19時00分～20時55分

場所 東京・竹橋 ちよだプラットフォームスクウェア

参加者 14人 (会社経営、会社員、医師、弁護士、公認会計士、税理士、社会保険労務士、
司法書士、行政書士など)

共催 オンライン法務部

目次：

1. クラウドファンディングについて
2. ソーシャルレンディングについて
3. 投資対象としてのソーシャルレンディングについて
4. クラウドクレジットについて

発表：

1. クラウドファンディングについて

クラウドファンディングは個人が、銀行など金融機関を介さずに、お金を必要としている人に直接お金を届ける仕組みです。資金提供者へのソーシャル・ベネフィットはクラウドクレジットの場合だと利息になります。国内外に投資型クラウドファンディングがあります。クラウドクレジットは投資信託に負けないリターンを目指す一方で、投資信託を超える社会的リターンを実現することを目指します。

2. ソーシャルレンディングについて

ソーシャルレンディングは融資型のクラウドファンディングのことです。最近、マスコミで喧伝されている「FinTech」(金融×IT)は2014年ぐらいに世界的に急成長し、日本に入ってきています。とはいえ、日本におけるソーシャルレンディングはまだこれからです。米国だとFinTech企業の資金調達額上位はソーシャルレンディング業者が占めています。ソーシャルレンディングは貸したい人が借りた人に直接お金を提供することです。お金を社会に回すのは銀行の役割というパラダイムが変わってきています。米国のソーシャルレンディングは、利息を得ることだけでなく、資金調達者への応援の意味も含めてお金を出しています。世界的には、中国、米国、英国の市場が大きくなっています。その中でも中国は急増しています(資金調達額では世界第1位になっています)。これは、機関投資家の流入が原因です。しかし、会社がつぶれてしまったり、不安定です。中

国の次は、インド市場が来るのではないかとされています。なお、FinTech ですが決まった定義はありません。この言葉を使えば株価が上がるから使っている企業もいるかもしれません。FinTech 企業の使うサーバが安くなりました。現在、2～3億円で出来ます。以前は100億円ぐらいが必要でした。さらに、銀行であればバーゼル規制もありますので、資金の積み立てにて200～300億円が必要になります。ソーシャルレンディングであれば、1/100の資金で立ち上げることができるということです。

米国の場合、人口のうち1億人弱が伝統的な金融機関へのアクセスがないとされています。これは社会課題となっています。英国の場合、預金と資本が足りません。金融危機の時には、瞬間死してしまうような状況です。ですので、そもそも貸す預金がありません。そういった状況にソーシャルレンディングが入っています。これからは、銀行とソーシャルレンディングの2本立てになっていくのではないのでしょうか。後者はリスク案件への融資を担います。

3. 投資対象としてのソーシャルレンディングについて

ローンは債券と性質は似ているのに、金融市場から忘れられていました。しかしよく考えると、武富士やアイフルの収益性が非常に高かったように、投資対象としても魅力的なのではないかと考えられます。武富士、アイフルの代わりに、個人がお金を貸していたら、金利も低くなっていたのではないのでしょうか。だれかが巨額を儲けるだけでなく、みんなの利益をシェアできたのではないのでしょうか。そこで、消費者ローンは投資対象として面白いではないかと考えました。また、日本もマイナス金利となっています。さらに、これからの20年、日本は空前のカネ余りとなります。人口構成的に国内需要が減り、資金の需給ギャップが大きくなるからです。銀行も日本国内に貸し先がなくなるでしょう。いまでもそのような状況になっています。

米国、メキシコの金利水準の比較を見てみましょう。中小企業ローンでは20%、消費者ローンでは40%、マイクロファイナンスでは60%の差があります。マイクロファイナンスであっても、もっと金利を下げて貸付けができるのではないのでしょうか。これこそが、ネット金融の機会です。たとえば、70%の利息を50%に下げることができるはずで

途上国における金利とリスクの関係を見てみましょう。住宅ローン、社債など安全なところへは銀行が貸し付けています。途上国の銀行は先進国よりも財務状況はきれいです。しかし、リスク案件には貸付けを行っていません。途上国には最貧層向けのマイクロファイナンスがありますが、最貧層を抜け出した層、つまりマイクロファイナンスと銀行の間のエアポケットへの貸し手がいません。投資型クラウドファンディングであれば、このエアポケットになってしまっている層への貸付が可能だと思っています。またオペレーションコストを下げられれば、マイクロファイナンスの金利を下げることもできると思っています。また、途上国の中小企業は、ROEがとて高くなっています。とすると、オペレーションコストがかかることも考えると、50%程度の金利をとることは搾

取とはいえないのではないのでしょうか。

FinTech の最先端である米国では Facebook で融資審査を行うところも出てくるようです。米国には約1億人の貧困層があるのでこのようなビジネスも成り立ちます。であれば、途上国にはもっとマッチするのではないかと考えています。途上国のボールペン屋の融資にもリーチすることができるはずで

4. クラウドクレジットについて

ソーシャルレンディングの主要プレイヤーは米国、中国、英国のプラットフォームです。数千億円の規模で運用しています。さらに、2014年から地域展開を行うプラットフォームが増えています。クラウドクレジットは世界中への展開を目指しています。来年には五大陸制覇ができそうです。とはいえ、審査回収については、現地と連携する必要があります。エストニア等各国で、審査融資回収のできるプラットフォームと連携しています。個人の投資家向けに世界にどうい

ペルーでは、不良債権をその額面の約1%で買い受け、3年間で額面の約3%を回収するペースでの回収を行っています。これは、年利に引き直すと30%のリターンになります。債務者からは減免して返していただいています。この対象は8万人となりました。ソーシャルインパクトがあったと考えています。カメルーンでは、実物資産の裏付けがあるトレードファイナンス取引を対象にしています。期待利回りは約12%です。投資機会として面白いと評判です。

国連などの途上国支援機関やマイクロファイナンスなどの理念に沿った融資ができれば良いのではないかと考えています。また、カメルーンは、国際的な金融危機でも影響がなく、国際機関の援助によって先進国の好景気不景気との相関が低くなっているため、リスク分散にもなると考えています。

以上