

1万円から始めるフィンテック時代の投資 注目の資産運用 ソーシャルレンディング

金融界のトレンドであるフィンテックだが、中でも今、投資家の熱い視線を集めているのが、ソーシャルレンディングだ。総合金融グループではいち早くサービスを開始し、豊富な実績を持つSBIソーシャルレンディング株式会社で、商品開発に携わる澤田響氏にその特徴や可能性について聞いた。

●ソーシャルレンディングとは



「投資したい」と「借りたい」を
結びつける新しい金融の形

「ソーシャルレンディングとは簡単にいうと、インターネットを通じて『投資したい人』から資金を集めて、『借りたい人』に貸し付ける、いわゆるクラウドファンディングの一つです」と説明を始めてくれた、SBIソーシャルレンディング商品開発部部長の澤田氏。

クラウドファンディングには「貸付型」「購入型」「寄付型」「投資型」「株式型」など様々なタイプがあるが、ソーシャルレンディングは「貸付型」に分類される。富士キメラ総研の調べによると、国内クラウドファンディングの市場規模は、2016年度が700億円、2017年度にはその倍の1,400億円を超える規模に拡大しているそうだ。その中でソーシャルレンディングの市場規模は2017年度でおよそ1,330億円と、実に全体の9割を占めておりその注目度の高さがうかがえる。

なぜソーシャルレンディングはこれほど注目され、急成長を続けているのか。

「現在の金融商品を見ていくと、預金金利は低い傾向が続いており、投資信託は仕組みが複雑と思う方もいらっしゃると思います。株式やFXは、毎日値動きをチェックして相場を予測しなければならず、手間がかかります。ソーシャルレンディングは、そういった既存の金融商品の悩みを軽減する、新しい金融商品だと考えております」

同社の商品を見ると、1万円からの小口投資が可能で、毎日の値動きを気にする必要がなく、予定年間利回りは3.2～10%程度の資産運用ができる。まさに投資家の理想形ともいえる仕組みだ。

「インターネットをフルに活用した商品でコストも抑えられるので、その結果として借入金利を低く設定することができま

予定年間利回り3.2～10%
貸し倒れ0件という実績

2011年にソーシャルレンディングサービスを開始した同社では、現在登録申込者数が28,000人(2018年2月時点)を突破している。小口投資が可能な点や、利回りも魅力だが、注目すべきは法人向け貸し付けで貸し倒れ0件(2018年2月時点)という実績だろう。

「当社では、お金を借りたい人に代わり匿名組合のファンドを組成し、投資家からの出資を受け付け、集まった資金を借手に貸し付けています。貸し付けにあたっては、貸付先が保有する不動産、有価証券、売却債権などの資産に担保を設定し、貸付先には当社独自の厳密な審査を行っています。また、利益を毎月分配する仕組みも好評で、目に見えて運用を実感できて、まるで、毎月お小遣いをもらっているようで嬉しい、といったお声をいただくこともあります」

多彩なファンドラインナップ
社会貢献的意義の追求

投資家視点で、様々な工夫が凝らされた同社のファンドだが、貸付先にも独自のこだわりがある。「不動産業者や不動産担保ローン事業者などのほかに、太陽光発電所やバイオガスを発電所などの再生可能エネルギー事業、IoTを活用したファンドや



地方創生、国際貢献をテーマとしたファンドといった、一般の投資家が単独では投資しにくい商品、社会的意義のある資金ニーズを発掘して、投資家の方々に「社会的な貢献」を意識していただけるファンドも積極的に扱っています。また、我々としてもチャレンジではあるのですが、「カンボジア技能実習生支援ローンファンド」という個人向けの貸し付け商品も扱っています。これは、日本で働くカンボジア人技能実習生向けに、カンボジアの出光セゾンマイクロファイナンス(カンボジア)有限会社からの借換えに限定した貸付事業で運用するファンドで、カンボジアの未来を担う人々に、日本で技術・技能・知識を学ぶ機会を提供し、「ソーシャルリターン」の創造を目指したものです。個人への貸し付けは担保がなく、よりリスクを伴いますが、国際貢献や慈善事業には、リターンとはまた別次元の喜びや手応えがあります

「顧客中心主義の徹底」を基本として、証券・銀行保険の金融サービス事業やベンチャー投資などアセットマネジメント事業を展開するSBIグループの一員として、フィンテック実践企業のポジションを担うSBIソーシャルレンディング。業界最低水準の事業者手数料率で投資家に利回りを還元する姿勢など、顧客中心主義は同社にも受け継がれている。投資家が「SBIグループの安心感」「総合金融グループが運営する事業者」という点で同社を選ぶのも納得だ。

「当社のオーダーメイド型ローンファンドの実績は、2011年8月からの累計出資金額は約288億円と、着実に実績を積み上げています。常時募集を行う「不動産担保ローン事業者ファンド」では、予定年間利回り3.2～4.7%ながら、2012年9月からの累計出資金額は約144億円、延滞金額、貸し倒れ金額は0円の実績です(2018年2月時点)。今後も、投資家の方々のお役に立てる商品を開発していきたいと考えています」

「便利で快適な取引ができる金融プラットフォームとして、同社でのソーシャルレンディングを検討するメリットは大きいはずだ。

●SBIソーシャルレンディング サービスの特徴



※毎月分配されること保証するものではありません
※借手や当社の倒産等により元本割れが生じるリスクがあります
※当社はファンドの分配金から管理手数料や委託手数料を受領いたします

●SBIソーシャルレンディング サービスの登録申込者数



営業時間：年末年始・土日祝日を除く平日9:00～17:00

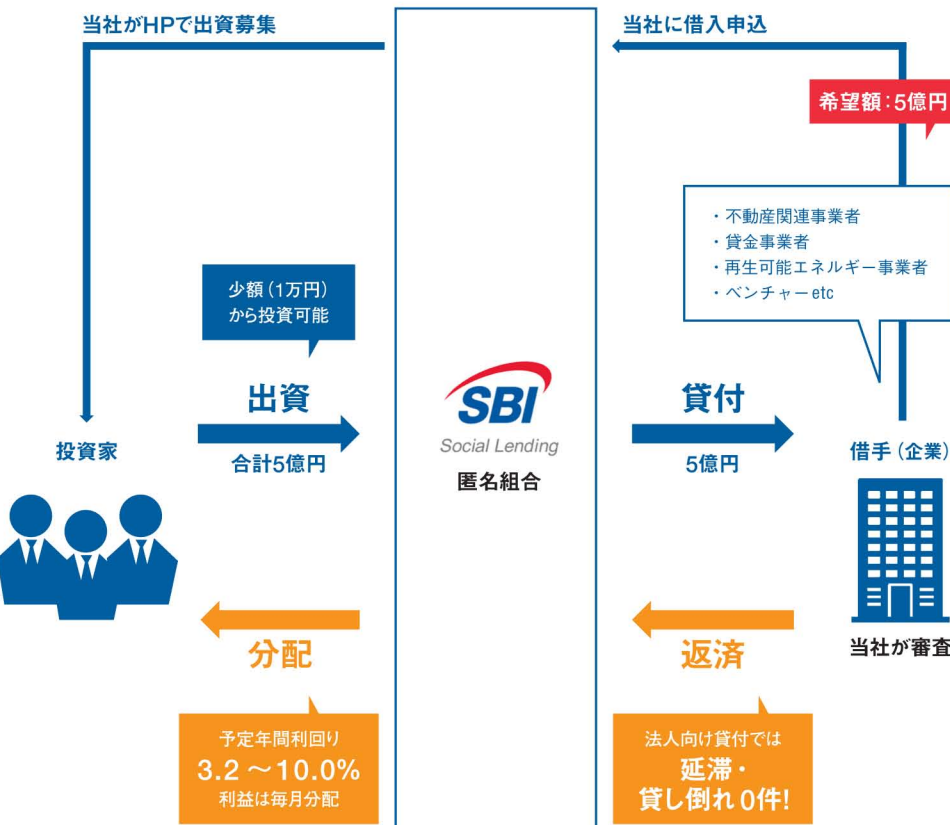
第二種金融商品取引業：関東財務局長(金商)第2663号 貸金業登録番号：東京都知事(3)第31360号
加入協会：一般社団法人 第二種金融商品取引業協会、日本貸金業協会会員/協会員番号第005783号

「SBIソーシャルレンディングに関するご相談窓口」
ご相談・ご質問など、どんなことでもお気軽に

0120-104-168
www.sbi-sociallending.jp/

●SBIソーシャルレンディングサービスのイメージ

※金額はイメージ



SBIソーシャルレンディング株式会社
商品開発部 部長
澤田 響氏

2005年SBIグループ入社後、ファイン・オール(株)経営企画部にてIR・広報担当、SBIホールディングス(株)イー・ローン事業部にて営業・企画・マーケティング部門を統括。社長室次長も兼務し、ビッグデータやAIなどSBIグループ事業に横断的に携わり、部長職を経て現職。

【投資に際して】

【手数料】 ご出資に際して投資家から直接当社にお支払いいただく手数料はありませんが、貸付先から徴収する貸付利息等のうち各商品において決められた一定の料率(0.5～3.5%程度)について、当社が管理手数料として収受いたします。また、担保処分による回収を行った場合、その仲介人やブローカーに支払う委託手数料及び弁護士に支払う訴訟費用などが発生する可能性があります。しかしこれらの金額については、本情報の掲載時点では確定していないため具体的な金額を明記することができません。

【リスク】 当社の取扱商品は借手の貸し倒れ、借手や当社の経営破綻等によって元本割れが生じ、最悪の場合には元本が0円になる可能性があります、実際の運用利回りを確約するものではありません。また、運用中に中途解約はできず、また売却も困難であることなど、流動性が低い商品です。借手の事情により、運用開始が遅延し、又は期限前返済により早期償還がなされ、実質的な利回りが予定利回りを下回る場合があります。投資のリスクと手数料については、当社Webサイトの各商品ページ等に記載する事項、投資の際に交付される各種書面を十分ご理解いただいたうえで、投資にあたっての最終判断はお客様ご自身でお願いいたします。