

# Monthly Report

2017. 7

## 今月のトピックス

### 小口と出口

インターネットを介して、複数の人が、少額ずつ直接出資を行う「クラウドファンディング」が人気です。開業から間もないなどの理由で金融機関から融資を受けられない、メーカーや飲食店などの資金集め手段として有効であり、出資者側としても、配当等の経済的なリターンのみならず、商品開発を応援するとか、店舗のオーナーシップに浸れる要素もあって、成長分野として育ちつつあります。この「クラウドファンディング」のひとつの形として、不動産投資を間接的に行う「ソーシャルレンディング」型の案件が増えてきました。この「ソーシャルレンディング」は不動産投資を行うファンドを組成し、そこに対して「融資」をするという形をとるため、不動産特定共同事業法にもとづく「投資」とは異なり、貸金業としての規制をうけるようです。

貸金業法では、投資対象不動産の個別具体を開示することは制限されているとのことで、どの運営会社の募集要項をみても、対象物件の内容は概略しか書かれていません。貸金業者のフィルタリングを通してあるから大丈夫なんだという理屈だそうですが、現物不動産投資の提案を業としてしている私からするとちょっと違和感があります。特に募集要項に「イメージ」として、ハイグレードな物件写真を記載するのはどうなのでしょうかね。



さておき、これらの投資案件の利回りをみると悪くない数字となっています。出資金も少額で済むので投資意欲もでてくるでしょう。

ただ不動産価格が上がって利回りが低くなった昨今の現状を考えると、利回りが出来すぎではないかという印象を受けることがあります。よくよく見ると、投資対象は地方の商業施設であったり、郊外の中小ビルであることが多いようで、そもそもソーシャルレンディングにしなければ取扱いにくい物件なのかもしれません。

一方、不動産特定共同事業法でも、地方のテーマパークや、食品スーパーがワンテナントの案件であるために利回りが高い商品であったり、ワンルーム開発業者の資金回収型の小口化商品（これの利回りはすごく低い）などもあったりで、REIT以外の不動産小口化商品は乱立の感は否めず、「今はいいけど、出口はどこにあるの?」ということにもなりかねません。今しばらくの市場整備をまってからの投資の方がいいかも・・・です。



## 今月のコラム

### 将棋

将棋の藤井四段が大活躍でしたね。惜しくも30連勝は逃したものの、経済効果も計り知れないようで、彼が幼少期に遊んだ玩具も売れたし、業界の活性化にもつながりました。

ところで、あまり取り上げられなかったのですが、「藤井四段と将棋AIが対戦したらどっちが勝つ?」のって興味ありませんか? それだけAI（人工知能）の進化はすさまじいものがありますよね。

囲碁はもうプログラムには敵わないようですし、たいていの問題はスマホに話しかければ答えが返ってくる時代です。辞書を引いたら前後の単語も一緒に覚えなさいといわれた受験勉強や、図書館にこもって企画書を書いてた社会人2年目…自分の昔を振り返るともはや石器時代の感さえあります（笑）

ただ、いつもカンタンに答えに導かれてばかりいると、深く考える力はどんどんなくなっていくはず。将棋のように論理立てて考える力をつけておかないと、本当にターミネーターに殺られる時代が来るかもしれませんね。

おおばやし

