

クラファン×透明性

レイズ

真に投資家本位のCFを組成 情報開示、参加型にこだわり



文 智勇氏 (左)
チーフ・インベストメント・オフィサー

宮川博之氏 (中)
マネージングディレクター

渡辺 寿氏 (右)
リクラウド 代表取締役

徹底した情報開示で プロ・アマ資金を結ぶ

これまで機関投資家向けに不動産、再生エネルギー関連資産の開発・仲介、コンサルティングを手がけてきたレイズ（旧玄海インベストメントアドバイザー）は2022年10月、個人投資家向けの不動産クラウドファンディング（CF）事業に参入。グローバルな資本市場で蓄積してきた投資家オリエンテッドな投資運用サービスをCF商品づくりに活かしていく。

事業の狙いは2つある。ひとつはCF事業の“真っ当”なプラットフォームをつくることだ。CF事業は不動産事業者にとって優れた資金調達手段であり、個人投資家への良質な投資機会の提供という意義を併せもっている。しかし現実をみるとまったく異なる景色がある。

ワンルームマンションデベが販売見込み先を掘り起こすツールとして活用されるケースや、配当利回りを犠牲にギフト券進呈でアマチュア投資家を誘う商品など、「運営事業者の目先利益に重きをおいて設計された商品があまりに多い。収益性はもとより情報の透明性の観点から、投資家利益に合う正当で誠実な商品を提供すれば、後発ながらシェア奪取は可能と考えた」（チーフ・インベストメント・オフィサー 文智勇氏）。

新たなCF事業の名称は「REVADD®（リバード、Real Estate Value ADD）」。

第1弾として2022年11月、大田区大森北5丁目にある賃貸マンション1棟に投資するファンドの募集を開始した。募集総額は1億1,000万円。運用期間は6か月（予定）で利回りは年率で10%（税引き前）をめざす。出資は1口1万円から受け付ける。

「投資家利益に合う」の言葉通り情報開示を徹底する。具体的には、物件の取得価格、収入・費用項目などを詳細に記載した想定キャッシュフローや、出口価格などの情報に加え、youtube上で物件内部の詳細動画も公開するなど、J-REITと同等以上の開示品質を備えている。

ストラクチャーも投資家の利益を強力に保護する姿勢を打ち出す。第1号案件では、SPCの匿名組合出資持分に投資するエクイティ型を採用。レイズが劣後出資を35%入れ、配当は優先出資部分に手厚く分配。「競合他社と比べ圧倒的な情報開示量で、投資家への利益分配も大きく見えるが、プロ投資家向けの商品では常識的な範囲」（マネージングディレクター 宮川博之氏）。

もうひとつの狙いは、機関投資家の運用に合う物件のバルク単位での確保である。高品質で良質な収益不動産でありながら1ショットあたりの投資単位が小さいため、資本市場での流動性が低い物件が国内に多いことに着目。これらを個人投資家資金によるCFで発掘、投資運用し「賃貸住宅ならば10物件・50億円程度のポートフォリオとして大口の機関

投資家向けに束ねてファンド化していく」(文氏)。

日本初の参加型CFとして 双方向の情報交流を目指す

特徴的な取り組みは、コミュニケーション機能の実装である。ネット上に専用掲示板を設置、投資家側が物件名称やリノベーション計画への意見など、運用にかかる建設的な意見をレイズ側と直接交わせる。双方向性を打ち出すCFは米国では多くの事例があるものの、日本では初の試みだという。

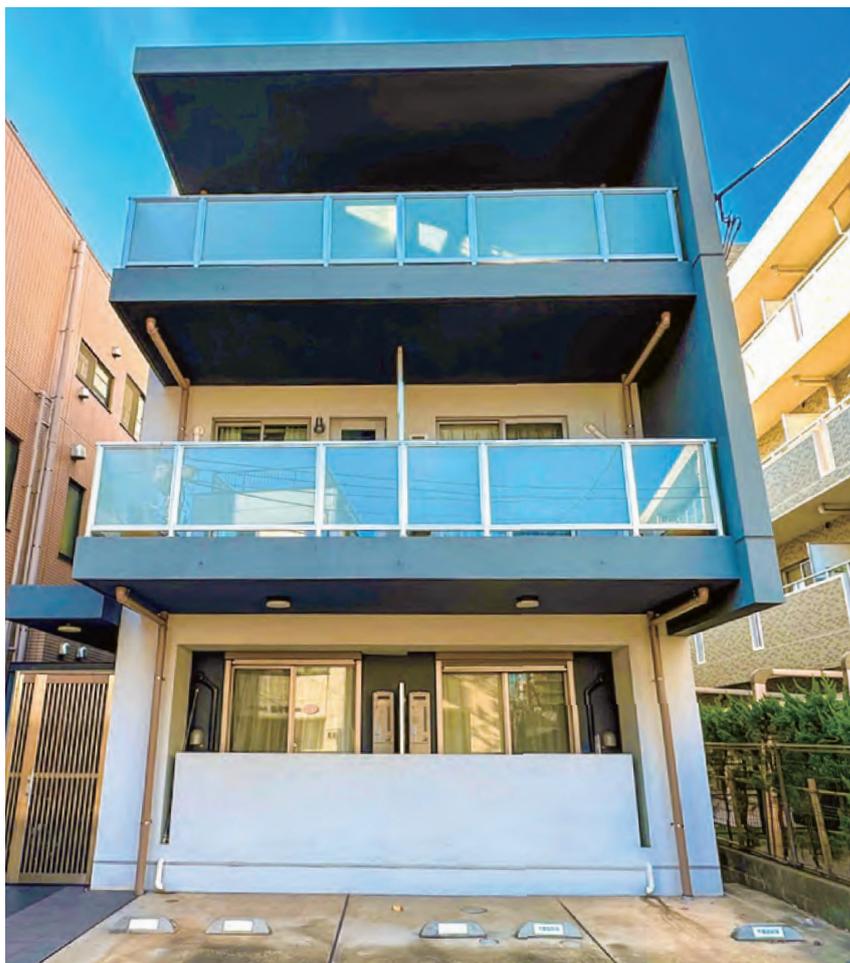
「開示情報の内容を読み込み、時には意見もできるアクティブな投資家を囲い込みたい。初心者でも参加できるよう掲示板を活用した投資スキルアップの仕掛けも検討中」と文氏は話す。

レイズでは目下、REVADDでの第2号ファンドの組成準備を進めている。2023年以降は1~3億円規模のファンドを月1~2本のペースでコンスタントに組成・募集する考え。

案件ソーシングは、不動産投資・再販、リノベーションに強みをもつエーシークリエイトなど複数社と提携。アセットタイプは賃貸住宅が中心で、オフィスビル、有料老人ホームなども検討中。エリアは首都圏中心で一部政令指定都市もターゲットに入れる。

出口戦略は、複数の選択肢を検討中。前述のとおり組成したファンドの物件をプールし、機関投資家向けにファンドを組成するルートが本命だが、CFの投資家には、物件売却時の優先交渉権を自動的に付与しており、条件が見合えば直接売却も行うという。

他社を凌駕する投資リターンと、徹底した情報開示並びに参加型CFとしての双方向コミュニケーションの充実を武器に、長期的にはアクティブ会員数10万人、運用資産総額(AUM)は巡行で300億円規模をめざす。



REVADDの第1弾ファンドに組み入れた賃貸マンション

地上3階建て、延床面積279.29㎡。積極的なリノベーションで物件価値向上を目指す

レイズのグループ企業であるリクラウドでは、2021年10月に、再生可能エネルギー投資案件に特化したCF事業「RECrowd®」をローンチ済み。RECrowdとREVADDの両CF事業を

通じて、魅力的な投資商品を提案することで、個人投資家の投資、金融所得の拡大に寄与していく考え。「将来的には海外不動産に投資するCF商品にもトライしていきたい」と文氏は抱負を話した。