



クラファンのシステム提供 投資家の集客支援で差別化



J Sync
(東京都渋谷区)
松本 英樹 社長(50)

**金融機関向け強み
顧客企業100社超**
J Syncは、Jトラストグループ100%子会社のシステム会社から業務を移管する形で、2021年1月に設立。グループ内や他社のノンバンクの基幹システムを手がけてきた。
23年12月期の売り上げは前期比15%増の約6億円、営業利益は同11%減の3380万円となった。会社全体の顧客企業は100社を超える。
売上げのうち、金融機関向けの基幹システムが約5割を占める。クラファンのシステムはまだ1割ほどだが、成長事業として推進する。
同社の提供するクラファンシステム名は「fundingtool(フアンディングツール)」

会社データ	社名:	J Sync
	設立:	2021年1月
	拠点:	1拠点
	事業内容:	金融機関向けの基幹システムの開発・保守、不動産クラウドファンディングシステムの開発・保守
	売上高:	約6億円(23年12月期)

金融事業を行うJトラストグループで金融機関向けシステムを提供するJ Sync(ジエイシंक・東京都渋谷区)は、不動産クラウドファンディング(以下、クラファン)システムの提供を推進。不動産会社と投資家双方の利便性を高め、クラファン市場のマーケット拡大を下支えする存在を目指す。

システム内に事業者向けツールと投資家向けツールがある。事業者向けツールでは、ファンドの組成から募集までを行える。会員情報やファンドの検閲、問い合わせ内容の管理などに対応。本人口座確認や反社会的勢力のチェック、投資家会員のマイナナンバーを適切に管理・保管するサービスも利用が可能だ。

金融機関の基幹システムを開発・保守管理するノウハウを生かし、安定した運用ができるようにしている。

松本英樹社長は「インフラはクラウドサーバーを活用するが、その中でも最新技術を活用してシステムを構築している。使ったときだけデータ処理容量が増えるので、瞬間的にアクセスが急増した場合でも、システムは安定して稼働することができると話す。

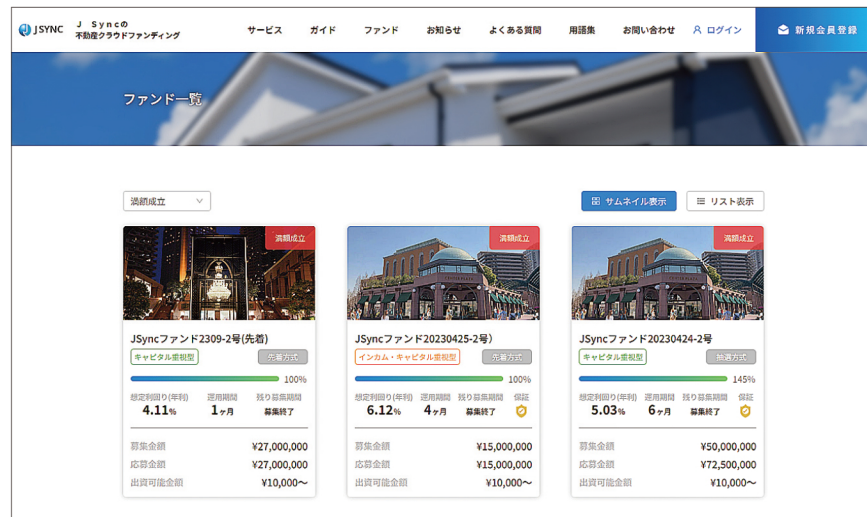
新規案件の募集時など、投資家からのアクセスが集中した際にシステムがダウンしにくく、利用する投資家にとってストレスがかからないという。

システムの提供開始から2年で10社が導入した。投資メディア運営会員数2万5000人

fundingtoolの差別化ポイントとして、松本社長は投資家の集客サポートとグループでのクラファンの担保保証を挙げる。

投資家の集客支援については、不動産投資メディア「owners.com(オーナーズドットコム)」を運営する。投資家会員数は約2万5000人を擁する。

クラファンシステムを利用している企業の募集案件情報を会員向けメールマガジンで配信。利用企業の投資家集めに寄与する。



▲fundingtoolの投資家向け画面イメージ

プロモーションはシステム導入費用内に含まれており、追加の料金はかからない。標準のサービスとして付加価値付けをする。

もう一つは、クラファン物件の保証だ。Jトラストグループで不動産融資の保証業務を行う日本保証(同)が、システムで扱うクラファンの対象物件の買い取り保証を行う。

想定した価格でクラファンの不動産を売却できない場合、日本保証が事前に設定した金額で対象物件を買取る。それにより、投資家の元本毀損(きそん)リスクを軽減できるとする。

個別に保証の審査が必要となるため、必ずしも保証するわけではない。

松本社長は「わざわざATMに行って出資金を振り込んだり、インターネットバンキングで口座に入金したりする必要がない。マイページ上で手続きが完結できるようにすることで投資家の利便性を向上させた」とコメントする。

事業者側もシステムと銀行APIとの連携により、投資家への入金時の振込先や金額間違いを防止できるメリットがある。

市場の発展支援 2次流通向け視野

「クラファンのマーケットは今後も拡大すると考えている。新NISA(ニーサ)少額投資非課税制度)もスタートし、貯蓄から投資への動きが出てくるだろう。そういう中で敷居が高かった不動産投資が、クラファンならスマートフォンで少額から投資できる点は魅力だと考えている」(松本社長)

同社が事業において目指すのは、「事業者の夢をかかなえる」ことだ。そのための支援ツールを提供していく。並行して市場の発展にも寄与していきたいとする。今後はクラファンの2次流通マーケットのためのシステム開発も検討する。

中長期では、売り上げを10億円、利益を1億円にまで増やしていく。fundingtoolの導入企業については50社にまで伸ばす。(河内)