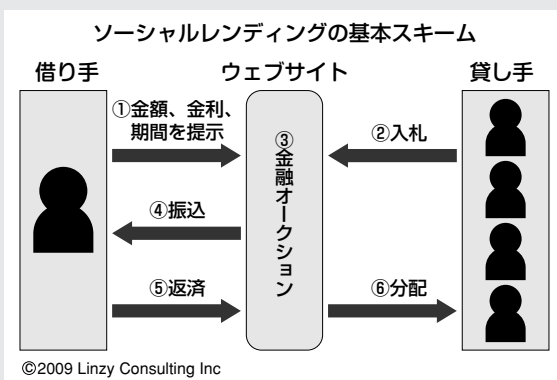


リンジーコンサルティング株式会社代表取締役会長  
経営コンサルタント 入野 康隆  
URL <http://www.linzylinzy.com>  
E-mail [irino@linzylinzy.com](mailto:irino@linzylinzy.com)

# 究極の直接金融 「ソーシャルレンディング」とは

ソーシャルレンディングとは、欧米で流行し日本にも上陸した新しい金融のビジネスモデルで、一言でいえば、貸し手と借り手のマッチングサイトです。新しい資金調達手段として、日本の中小企業・個人事業主にも、ソーシャルレンディングを活用できる可能性が出てきました。本稿では、ソーシャルレンディングの具体的な使い方を解説します。

## 典型的なソーシャルレンディングの仕組み



- ① 借り手が金額や金利、期間、資金用途などの融資申請を提示します。  
例「クレープ屋の開業資金の一部として100万円を年利10%で貸してください」
- ② 貸し手が入札します。  
例「10%ならば10万円を貸してもいいよ」
- ③ 希望金額の満額100万円が集まれば、オークションの競争原理が働きます。「10%より安い9%で貸してもいいよ」という貸し手や、「10万円よりも多い20万円貸してもいいよ」という貸し手が落札することになります。
- ④ 借り手にお金が振り込まれます。
- ⑤ 借り手が返済します。
- ⑥ 貸し手にお金が分配されます。

このように、ソーシャルレンディングとは、銀行や消費者金融、商工ローンよりも直接的に貸し手と借り手をつなぐ金融の仕組みなのです。

## ソーシャルレンディングは合法的なのか

出資法、貸金業法、銀行法、サービサー法、金融商品取引法など日本のさまざまな法律に抵触する可能性があるため、「そもそも、そのような金融の仕組みは日本で合法的なのか？」という議論が金融業界ではありました。

しかし、ソーシャルレンディングサイトを立ち上げようというベンチャー企業各社は金融庁とのやりとりを重ね、ようやく、ソーシャルレンディングに対する業界内での法的な解釈が決まりつつあります。現時点では、サイト運営会社が貸金業者の登録免許と第二種金融商品取引業者の登録免許を取得し、融資案件ごとにサイト会社と貸し手が匿名投資組合契約を結ぶという法律解釈で、今のところ金融庁も「ノー」とは言っていないという状況です。法律上の論争は依然くすぶっているものの、実際には日本でもすでにソーシャルレンディングを開始したサイトがあります。「maneo」(<https://www.maneo.jp/>)が2008年10月から日本第一号としてサー

ビスを開始し、2009年4月に「Aqush トモ」(<http://www.aqush.jp/>)もサービスを開始しました。その他に数社のベンチャー企業が準備会社を立ち上げてサービス開始の準備を進めております。

海外の状況は、2年前から爆発的にソーシャルレンディングサイトが流行してきましたが、現在の業界は規制強化のために、少しゆり戻しが来ております。例えば、最大手サイトの「prospert」は2009年5月末現在では一時的に新規の借入申込の受付を停止しています。SEC（米国証券取引委員会）などの規制当局からの行政指導が強化されたために、ソーシャルレンディングサイト側も規制当局へ配慮して、当局の求める書類や業務プロセスを再び整備し直している状態です。

日本の行政当局も欧米の規制当局のこうした動きに注目しているので、日本でもソーシャルレンディングに対して規制が強化されるリスクは存在します。

## 将来は自衛隊のようになる…

筆者の予想ですが、今後のソーシャルレンディング業界は、「自衛隊違憲論」のような展開を見せるのではないのでしょうか？

なぜなら、日本でも複数のソーシャルレンディングサイトがサービスを開始し、数多くの借り手や貸し手に今までにない付加価値を提供し、法律より先に実態が既成事実化しているからです。また、

## 様々なソーシャルレンディングのタイプ

一言で「ソーシャルレンディング」といっても、ウェブサイト各社によって様々なタイプがあります。まずは、日本でもすでにサービスを開始した先行2社「maneo」と「Aqush トモ」について解説します。

### ① 知らない人から借りるタイプ

「maneo」

2008年10月に日本で初めてソーシャルレンディングサービスを開始した「maneo」の特徴は、「知らない人同士」をマッチングさ

金融分野での数少ないイノベーションの良い例として、すでにマスメディアでも好意的に報道されつつあります。したがって、細かい法律解釈の論争や規制当局による業界への牽制は残るものの、自衛隊のように、なし崩しの既成事実として、ソーシャルレンディングは日本でも定着していく可能性は大きいと思います。

せるところです。借り手が融資申請をサイトにアップすると、一人の借り手に対して複数の貸し手がオークションに参加し、金利や融資金額などについて競争原理が働くという仕組みです。

### ② 知っている人から借りるタイプ

「Aqush トモ」

2009年4月からサービスを開始したばかりの「Aqush トモ」は、親戚や知人などの「知っている人」から借りるタイプのソーシャルレ

ンディングです。

前者の「maneo」との違いは、借り手と貸し手がすでに知っている同士なので、金利や融資金額、期限などの借入条件については貸し手と借り手が一対一で自由に話あって合意すればいいという形式で、

### 将来はパーソナルローン型だけでなくビジネスローン型も

本稿執筆時点（本年5月末）では、借り手が個人という形のパーソナルローン型のソーシャルレンディングしか日本には登場していません。

借入契約主体が社長個人の場合は、事業資金の調達手段としては金額的に物足りないのが実情です。理由は、年収3分の1規制やグリーン金利などの貸金業法の規制やウェブサイト各社の自主的な審査基準が存在するので、借入金額の上限が比較的少額になってしまっからです。

公開オークション形式でないというところ。 「Aqush トモ」は、弁護士や行政書士よりも安価に、正式な金銭消費貸借契約書や、返済のリマインダーツールを提供し、マッチングよりも事務処理を代行するサービスという位置づけです。

例えば、「maneo」の場合は借入の上限は200万円までとされています。

しかし、借り手の契約主体が法人という形のビジネスローン型のソーシャルレンディングも近い将来に実現されるかもしれません。「Aqush」はビジネスローン型のソーシャルレンディングも近日サービスを開始する予定です。実現すれば、比較的大きな金額を借りられるので、中小企業にとってはより使いやすい資金調達手段となるでしょう。

### 中小企業・個人事業主にとってどのような使い方があるのか

では、具体的にどのようなケースでソーシャルレンディングを活用できるかを説明します。

#### ① 日本公庫とソーシャルレンディングを組み合わせて使うケース

独立起業の際に最も借りやすい金融機関は日本政策金融公庫（旧国民金融公庫）です。税金に支えられた政策金融なので、民間銀行よりも圧倒的に有利な借入条件で借りられます。たとえば、「新創業融資」というプログラムでは年利2・75%〜5・65%で1千万円を上限に無担保無保証人で借りられます。しかし、実際には上限の1千万円まで借りられることは稀で、希望金額の満額を借りられないケースが多くあります。その理由は、日本政策金融公庫が事業計画や経営者の資質を審査するだけでなく、「自己資金をどれだけ多くもっているか」を重視しているからです。極端な言い方をすると、「自己資金の金額＝融資金額」というのが融資の実態です。例えば、どんなにすばらしい事業計画や経営者でも、自己資金が500万円ならば、融資金額も自動的に500万円、300万円ならば300万円ということ。そこでソーシャルレンディングを活用する余地があります。ソーシャルレンディングで「自己資金」の金額を増やすという方法です。具体的には、まず借入主体を社長個人としてソーシャルレンディングで調達します。次に、日本政策金融公庫の「新創業融資」プログラムに社長個人の自己資金にソーシャルレンディングで調達した金額を足して融資申請をします。例えば、社長個人の貯金が300万円しかない場合、ソーシャル

レンディングから200万円を調達し、資本金500万円の会社を設立し、日本政策金融公庫の「新創業融資」から資本金と同額の500万円を引き出し、合計1千万円の資金で事業をスタートさせるのです。もしソーシャルレンディングを活用しなければ、社長個人の貯金からの300万円だけで資本金300万円だけの会社を設立せざるを得ず、日本政策金融公庫の「新創業融資」からの融資もおそらく300万円だけに終わり、600万円しか事業資金を用意できないこととなります。ソーシャルレンディングを使った場合と使わない場合とでは、400万円の差が発生するのです。

ただし、注意していただきたいのは、この資金調達の手法は本質的には個人の信用を使ってレバレッジをかけているだけだという点です。ソーシャルレンディングからの社長個人の借金に対する返済原資は役員給与であるので、しっかりと会社が儲かる経営をして、社長もしっかりと給与をとって、月々の返済を確実にしていく必要

があります。ソーシャルレンディングサイトは外部信用情報機関と連携しているため、遅延などが発生した場合は、社長個人の信用情報に傷つくこととなります。

### ② 親戚・知人から借りる際の事務処理に活用するケース

創業時や資金繰りが苦しい時には、金融機関から借りるよりも親戚や知人、知りあいの会社からお金を借りるケースのほうが多いのが実態です。そこで課題となるのが、「どのような契約書類を作成すればいいのか」「返済のための毎月の振込を忘れてしまわないか」「知っている間柄なので逆に返済の督促をしにくい」ということです。

そのような場合は、「Agushトモ」を利用するという方法もあります。金銭消費貸借契約書や返済リマインドツールを提供してくれるので、契約事務と返済事務がスムーズに進みます。

ただし、このような事務処理代行型のソーシャルレンディングサービスはこのサービスを使わなければ資金調達ができないという類

のものではありません。その気になれば、金銭消費貸借契約書の雛型はインターネットから無料でダウンロードして手に入れることができますし、毎月の返済を忘れず実行することも、基本的には借手本人の心構え次第だからです。

また、見知らぬ貸し手をサイト上でマッチングする形式ではなく、すでに知っている親戚や知人、関係会社から調達するのが前提なので、おカネを出してくれる先を新たに見つけられるということでもありません。借り手として、「サイト経由でキツチリと契約事務や返済を行うので、よろしくお願います」という借り手としての本気度を示すために活用する程度の位置づけと考えてください。

### ③ ベンチャーキャピタル調達の際に創業者持ち分の確保に使うケース

ベンチャー企業の創業者はあまり現金資産を持っていない場合が多く、ベンチャーキャピタルからファーストエントリーで普通株で4千万円の出資を受けるような場合、どんなに時価総額を引き上げ

たり、ストックオプションを創業者に与えるようなスキームにしても、創業者が現金出資をできない限りは創業者の株式持分比率が極端に落ちてしまう場合があります。

そのような場合にもソーシャルレンディングが活用できる可能性があります。具体的には、まず社長個人が借入主体としてソーシャルレンディングで200万円を調達し、その資金をもとに社長が自社株を第三者割当増資で引き受けて、創業者としての持ち分比率を少しでも高く維持するという方法です。

### 【まとめ】

日本の現状のソーシャルレンディングはまだまだ使いにくい状態です。合法かどうかという議論が未だにくすぶり続けているだけでなく、調達金額もパーソナルローン型である限りは事業資金としては不十分であるし、金利も日本公庫より安くはありません。

しかし、商工ローンの倒産やベンチャーキャピタルの不振が続く今こそ、中小企業への新たな資金供給元として、「ソーシャルレンディング」が今後発展することを筆者は期待しています。