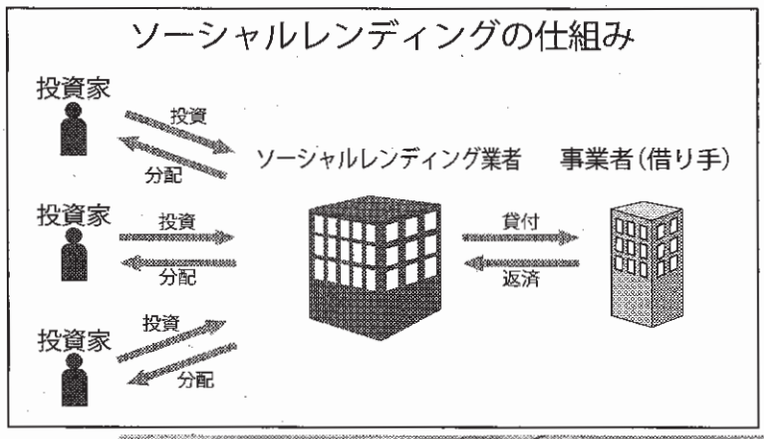
存在感増すソーシャルレンディング

インターネットを介して資金の「借り手」と「貸し手」をつなぐソーシャルレンディング（SL）の存在感が増している。既存の金融機関が二の足を踏む比較的リスクの高い事業者に、目利き力を生かして資金を供給。リスクに応じて10%超の利回りを投資家に還元する商品もある。最大手のmaneo（マネオ）、大手金融グループ傘下のSBIソーシャルレンディング、海外向けに特化したクラウドクレジットの3社を中心に、SLの現状と可能性をまとめた。

「借り手」と「貸し手」つなぐ

既存金融機関を補完

利回り10%超の商品も



ソーシャルレンディングの仕組みなどを解説するセミナーを定期的に開くクラウドクレジット（奥が杉山社長）

融資先は多種多様

SLは、融資型クラウドファンディング（CF）ともいわれる。マーケティングの要素が強い購入型や寄付型のCFに対して、SLは「借り手」には資金調達、「貸し手」には資金運用の手段としてより金融サービスに近い。現在、国内SL業者は約20社。ウェブサイトに融資案件を掲載し、不特定多数の人から投資を募る仕組みは同じだが、融資先は多種多様だ。

740億円超の融資実績を誇るマネオは、不動産担保ローンに強みを持つ。例えば、土地の取得資金を必要とする不動産業者にとってはスピードが重要。金融機関であれば時間をかけた調査が必要な案件でも、「その業界を熟知した人間であれば迅速に判断できる」（マネオを運営するmaneoマーケットの安達義夫取締役）。

案件は不動産に精通する同社営業担当者が発掘するだけでなく、不動産関連業者の紹介も多い。近年、銀行などからの融資の不足分をマネオで調達しようとする不動産業者も増えており「銀行の補完的役割」（同）を果たしている。

総合金融サービスを提供するSBIグループのSBIソーシャルレンディング。融資実績は270億円を超える。SBI証券の顧客を対象に株式を担保に融資する証券担保ローン、不動産担保融資事業を営む貸金業者向けローンが柱だが、商品ラインアップの拡充も積極的に進めている。

1月にはフィリピンのトライシクル（三輪タクシー）割賦販売事業者向けローンファンドを組成。ベンチャー企業が開発した位置情報も把握できる車両遠隔制御端末をトライシクルに搭載することで、事業者が運転手に融資する際の債権保全力を高めた。6月には出光クレジットの子会社と協業。カンボジアから日本への技能実習生に対して諸費用を融資する事業も開始した。

大和証券SMBC、ロイズ銀行東京支店を経て2013年1月にクラウドクレジットを設立した杉山智行社長は「資金余剰の国と資金不足の国をつなぐ」と、東欧や南米、アフリカなど新興国のノンバンク事業者を主な融資対象にする。国内の不動産事業者向けと異なり、担保で保全することができないケースも多い。その分、期待利回りは10%前後と他社に比べて高めなのも特徴だ。6月には融資実績も30億円を突破した。

金融機関と連携も

既存の金融機関との連携も徐々に広がる。マネオには、三井住友銀行グループのSMBCベンチャーキャピタル、池田泉州銀行グループの池田泉州キャピタルなども資本参加。16年10月からGMOクリック証券が「新しい資産運用の選択肢」として株式などに加えて取り扱いを始めたことで、顧客の裾野が急速に拡大している。

クラウドクレジットは、SLの仕組みにこだわらず、海外向け融資ノウハウを生かした地域金融機関との連携を模索。アフリカでのインフラ関連融資などで、国内の資金需要低迷に苦慮する地域銀行との情報交換を活発化させている。

信用の維持が課題

預貯金の低金利環境が続く中、30、40代の投資経験者を中心に高利回りの運用商品として定着しつつあるSL。ただ、「利回り10%ということはそれだけリスクもあるということ」（杉山社長）。各社は審査の厳格化や不動産担保などでリスクの軽減を図り、現時点では大きな元本割れは起きていない。しかし、将来的にリーマン・ショック級の金融危機が発生した時にも信用を維持できるかが課題になる。

また、3月30日にみんなのクレジット、6月9日に日本クラウド証券が、融資先について誤解を招く表示をしていたなどの理由で業務停止命令や業務改善命令の行政処分を受けた。今後、SLが普及・浸透し、投資未経験者など顧客の裾野が拡大していけば、さらなる内部管理態勢の充実が求められる。