



## 「ソーシャルレンディング」と「クラウドファンディング」の違い



最近、よく耳にする「ソーシャルレンディング」と「クラウドファンディング」。その違いは何だろうか。

実はソーシャルレンディングとは、クラウドファンディングの一種であり、貸付型（融資型）クラウドファンディングに分類される。

まずは、クラウドファンディングから説明しよう。

クラウドファンディングとは

クラウドファンディングは、不特定の個人がインターネットを通じ、企業や個人が行うとする「課題解決策」に共感し、投資できる仕組みである。

クラウドファンディングは、米企業のINDIEGOGO（インディゴーゴー）などが、1990年代に無名アーティストの活動資金をインターネットを通じて募集し、寄付または募金の形で集めたことが始まりだ。その後、アーティストの活動支援だけでなく、さまざまな活動に広がり、現在では寄付だけでなく「投資」に近い形で広がりを見せている。

クラウドファンディングの「クラウド」とは群衆を意味し、多様な人たちが資金提供に参加できる仕組みのことである。少額の資金でもインターネットを通じて多くの人からお金を集めることにより、比較的大きな資金調達も可能になる。たとえば一人1,000円でも、1万人から集められれば1千万円の資金を集めることが可能だ。

投資金額が小さいと投資としての魅力は薄れるものの、「共感」や「思い」といった非金銭的なリターンも得られることで、お金だけでなく、ある種の寄付や募金のような社会貢献活動も併せ持つという特徴がある。

日本では、「Makuake（マクアケ）」や「CAMPFIRE（キャンプファイヤー）」などがクラウドファンディングサービスを提供している。

少額投資の意義

通常の投資理論は投資金額が多いことが前提で、ほとんどの投資家はリスク回避的な行動を選好するといわれている。しかし、クラウドファンディングのように投資金額が小さくなれば、投資家は必ずしもリスク回避的な行動をとるとは限らない。

たとえば、馬券や宝くじは期待リターンがマイナスでも、買う人がたくさんいるのと同じだ。少額ならリスクを取れる投資家が増え、リスクを抱えた事業に対しても資金を出しやすくなる。

クラウドファンディングの種類

クラウドファンディングには、出資者が金銭的な見返りを求めない「寄付型」「購入型」と、金銭的な

見返りを求める「金融型」の2つに大別できる。そして「金融型」は、さらに「貸付型（ソーシャルレンディング）」「ファンド型」「株式型」に分けられ、それぞれ異なった特徴を持っている。

## ●クラウドファンディングの分類

分類金銭的見返り説明・特徴など

寄付型求めない寄付型クラウドファンディングはウェブサイトで寄付を募るが、金銭的リターンは想定されていない。社会環境や子ども・介護・人権・自然資源・被災者など多くの分野がある。  
購入型求めない購入型クラウドファンディングは、ウェブサイト上でものづくりなどのプロジェクトに対して資金調達が行われ、その見返りにプロジェクトのモノやサービスなどが資金提供者に還元される。ただし金銭的リターンは想定されていない。

金融型／貸付型（融資型）求める金融型クラウドファンディングでは、資金提供者は資金調達者から金銭的リターンを受け取る。「貸付型（融資型）」はソーシャルレンディングとも呼ばれ、匿名組合を通じて出資者から資金を集め、資金調達者に融資を行う。

金融型／ファンド型求める「ファンド型」は、企業が行う資金調達の一つで、個人投資家から特定の事業に対して出資を募る。投資家は出資額に応じたリターンを受け取れるだけでなく、その事業で作られたサービスやモノ、割引券などが受け取れることもあり、社会貢献性も高いことが特徴的だ。

金融型／株式型求める「株式型」は、企業が個人投資家に未公開株を提供する代わりに、出資を募るクラウドファンディング。投資家は企業の財務諸表などをもとに投資を行い、非上場企業の未公開株を購入できることが大きなメリットになる。ベンチャーキャピタルの代替手段として、最近注目されている。

それでは次に、ソーシャルレンディングについて解説しよう。

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、これまで貸金業者や金融機関が行ってきた法人や個人への貸付の原資を投資家から募り、そのリターンを貸金業者や金融機関よりも高い金利で返す仕組みである。

冒頭で述べた通り、ソーシャルレンディングはクラウドファンディングの一種で、「貸付型（融資型）クラウドファンディング」とも呼ばれている。

クラウドファンディングの運営事業者は、匿名組合などの「集団投資スキーム」によって投資家から資金を調達し、資金需要者にお金を貸し付ける。集団投資スキームとは、投資家から集めた資金によって有価証券や事業などに投資し、そこから得られた収益を投資家に分配する仕組みだ。

集団投資スキームの自己募集には、財務局へ「第二種金融商品取引業」の登録が必要となる。また、お金を貸し付けるために「貸金業」の登録も必要になる。

ソーシャルレンディングでは、通常、借り手と投資家の間に交流はない。投資家は借り手への応援や共感ではなく、投資リターンを目的として資金を提供するのが通常だ。

企業がソーシャルレンディングを利用するメリット

通常、企業が資金を借りる場合、銀行やノンバンクなどの金融機関を選択することが多いだろう。企業がわざわざソーシャルレンディングを利用するメリットとは、どのようなものがあるのだろうか。

### 1. 実績がなくても資金調達ができる

銀行の場合、過去の売上や取引実績が重視される。とくに実績のないベンチャー企業の場合、融資を受けるのはハードルが高い。しかしソーシャルレンディングの場合は、過去の実績よりも今後の事業計画や返済能力がより重視される。事業計画や返済能力を投資家が評価すれば、これまでの実績に関係なく資金調達ができるようになる。

## 2. 資金調達までの期間が短い

銀行で融資を申し込んでも、すぐに融資が決定されるわけではない。融資が実際に決定されるまで、時間がかかるケースがほとんどだ。しかしソーシャルレンディングを利用すれば、投資家から資金が集まれば、スピーディーな資金調達をすることができるというメリットがある。

### ソーシャルレンディングの投資家のメリット

次に、投資家のメリットについて解説していく。

#### 1. 元本の価格変動がない

ソーシャルレンディングは株式などと違い、価格変動リスクがない。満期を迎えると元本が変動することなく返済されるのだ。ただし、ソーシャルレンディングは元本が保証された金融商品ではないため、貸し倒れリスクがあるという点には注意が必要だ。

#### 2. 比較的高い金利収入が得られる

ソーシャルレンディングには貸し倒れリスクがあるものの、銀行預金などに比べて高い金利を得られる。利回りが5%を超える商品もあるのだ。ただしあまりにも高すぎる金利は、それだけリスクの高い企業に融資しているともいえるので、複数の商品に分散投資するなど、リスク管理が重要になる。

### 欧米でも人気のソーシャルレンディング

欧米では、多様な借り手と貸し手を直接結ぶソーシャルレンディングが、銀行に代わる金融仲介手段として定着してきている。2014年末には、米国最大のソーシャルレンディングである「レンディングクラブ」（ティッカーシンボル；LC）がニューヨーク証券取引所に上場。時価総額が1兆円をつけて注目を集めた。

英国では、2016年にソーシャルレンディングが、ISA（個人貯蓄口座）の投資対象となった。ISAは日本のNISA（少額投資非課税制度）の手本になった制度だが、この影響で英国のソーシャルレンディング市場は大きく伸びた。

### ソーシャルレンディングと寄付型・購入型クラウドファンディングとの違い

寄付型・購入型クラウドファンディングは、発展途上国の支援や環境問題などの社会貢献や、新サービスや新商品の開発・提供に賛同し、プロジェクトを支援するために使う。一方、ソーシャルレンディングを始めとした金融型のクラウドファンディングは、利息など利用者自身のお金を使やすために活用されるのが通常だ。

資金を必要としている企業や個人に不特定多数の投資家が出資するという点においては、寄付型・購入型クラウドファンディングとソーシャルレンディングは同じ側面を持っている。しかし、大きく異なるのが「金銭的な見返りを求めるか否か」という点だ。

### 従来型の金融システムの代替となるか

それでは、従来型の銀行融資などに対し、クラウドファンディングやソーシャルレンディングは金融システムの代替となるのだろうか。

起業段階や資金調達の難しいスタートアップ段階で、サービスの実現や基礎技術の事業化へのギャップを埋めるために資金調達ができれば、経済的にも大きなインパクトがある。また、利益以外の目的を持って起業する社会起業家や、利益以外の目的を明確にしている会社も、クラウドファンディングを利用することにより、資金を集めやすくなるだろう。社会貢献活動の一環として、資金提供する個人も増えている。

その結果、起業や新規事業の多様化が進んでいるのだ。これまで銀行やベンチャーキャピタルから資金調達できなかったような会社や個人に、クラウドファンディングが資金調達の可能性を広げているのは事実だ。

ただし、ソーシャルレンディングを始めとした金融型クラウドファンディングは、事業の不確実性が高いことや、事業モデルの確立まで期間がかかること、銀行などから資金調達できないような企業の調達市場になるリスクがあるという点に注意が必要だ。

結論を言えば、クラウドファンディングやソーシャルレンディングは、単にインターネットを利用して資金調達するツールであるというだけでなく、銀行やベンチャーキャピタルなど、従来の金融システムでは機能しにくい資金供給の代替手段として大きな期待がある。代替手段というより、補完手段として選択肢が増えたと考えるのが良いだろう。

リスクを考え慎重に

事業者や借り手企業の信用力の問題はあるものの、需要の高まりとともにソーシャルレンディングなどのクラウドファンディング市場は、今後も規模を拡大していくだろう。

ただし、残念なことに、ソーシャルレンディングに関する不祥事や事件もいくつか起きている。

最近では2021年5月24日に、SBIホールディングスの子会社であるSBIソーシャルレンディングが廃業に追い込まれたニュースが話題となった。同社は貸付先のテクノシステムとの間で、投資家に提示した使途と異なる支払いが判明し、問題となっていた。このため、SBIソーシャルレンディングは関東財務局から行政処分を受け、自主廃業となつたのだ。

ソーシャルレンディングは合法の闇金のようなケースも多いという声も聞く。繰り返しになるが、ソーシャルレンディングは元本が保証された金融商品ではない。高い利回りだけで投資判断をしないことや、複数の案件に分散投資してリスクを軽減させるなどの手段が必要だ。

文：M&A Online編集部