

2022年8月24日
No.2022-030

わが国におけるソーシャルレンディングの 現状と展望

調査部 主任研究員 谷口 栄治

《要 点》

- ◆ ソーシャルレンディングは、銀行等の金融仲介機関を介さずに、融資を希望する主体（資金需要者）と、投資目的で資金を提供する主体（資金提供者）を、インターネットサイト上でマッチングする金融サービス。
- ◆ 資金需要者にとっては、既存金融機関ではリスクをとるのが難しい案件でも資金調達ができる可能性が広がる、資金提供者にとっては、小口かつ短期の投資で相対的に高い利回りが期待できる、といった利点が存在。
- ◆ もっとも、わが国では2017年頃から、当時の大手事業者が相次いで行政指導を受けるなど、不芳事例が頻発。とりわけ、事業者が資金提供者に対して、虚偽の表示や誤解を与える説明を行って資金を集め、貸し倒れが生じるなど、事業者と資金提供者の間の情報格差を悪用した事例が問題に。
- ◆ こうした事態を受け、金融当局や業界団体が、投資家保護を目的に、貸付先に関する情報を積極的に開示することを事業者に要請。また、2022年6月に公表された金融庁の金融審議会・市場制度ワーキンググループの「中間整理」のなかで、事業者に対して、有価証券に投資するファンド等と同様に、善管注意義務や忠実義務等の明確化、投資家に対する追加的・定期的な情報提供といった必要な措置を講じるべきと指摘。
- ◆ 一連の規制強化策は、資金提供者への情報開示の充実、事業者の審査態勢やリスク管理体制の高度化等を通じて、同市場の健全性を高める取り組みと評価可能。足元の競争環境等を踏まえれば、ソーシャルレンディングが法人向け貸出市場においてシェアを伸ばしていくのは容易ではないものの、重要な政策課題であるスタートアップに対する資金支援など、ハイリスクな案件に対する資金提供手段としての役割が期待される。
- ◆ このほか、個人投資家が詐欺等の犯罪に巻き込まれるリスクを軽減し、金融ウェルビーイング（金融面での幸福・充足）を高めていくためにも、金融教育の充実を通じたリテラシー向上が必要。また、規制緩和等を通じて、金融業界で広がりつつあるマッチングビジネスについても、仲介事業者が利用者に適切な情報開示を行っているか等、折を見て点検する必要あり。

本件に関するご照会は、
調査部 主任研究員 谷口栄治 宛にお願いいたします。

Tel: 080-4377-3420
Mail: taniguchi.eiji@jri.co.jp

日本総研・調査部の「経済・政策情報メールマガジン」はこちらから登録できます。

<https://www.jri.co.jp/company/business/research/mailmagazine/form/>

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊社が一般に信頼出来ると思われる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を保証するものではありません。また、情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがあります。本資料の情報に基づき起因してご閲覧者様及び第三者に損害が発生したとしても執筆者、執筆にあたっての取材先及び弊社は一切責任を負わないものとします。

1. はじめに

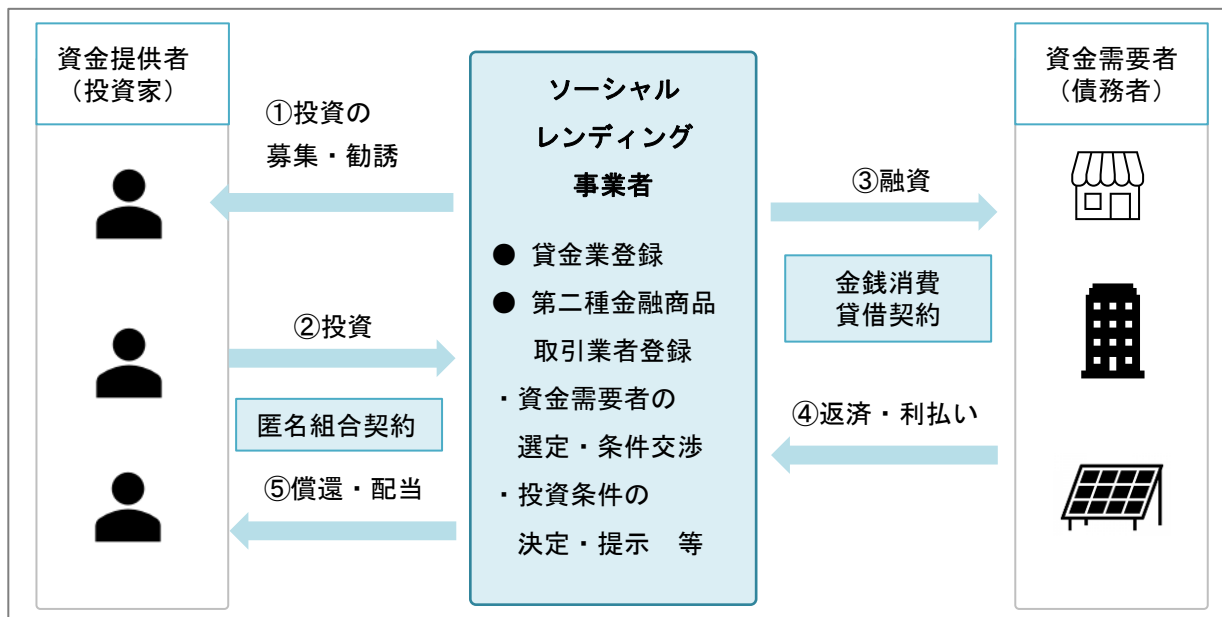
デジタル化の進展を受けて、金融ビジネスにおける FinTech 事業者のプレゼンスが拡大するなか、資金需要のある企業と運用ニーズのある投資家を、インターネットを介して結びつける「ソーシャルレンディング」という新たな金融サービスが台頭している。一方、ソーシャルレンディングについては、様々な不芳事例も出てきており、金融審議会の市場制度ワーキンググループ（WG）が2022年6月に公表した中間整理のなかでも、ソーシャルレンディングに関する規制強化の方針が示されている。そこで本稿では、ソーシャルレンディングの概要や問題点、金融審で示された規制強化の方向性について整理したうえで、今後の展望等について考察する。

2. ソーシャルレンディングの概要

(1) 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、一般的に銀行等の金融仲介機関を介さずに、融資を希望する主体（資金需要者）と、投資目的で資金を提供する主体（資金提供者、投資家）を、インターネットサイト（プラットフォーム）上でマッチングするサービスとして認識されている（図表1）。

（図表1）ソーシャルレンディングの基本的な取引イメージ



（資料）日本総研作成

ソーシャルレンディングでは、資金需要者と資金提供者が直接金銭消費貸借などの契約を結ばず、ソーシャルレンディング事業者（以下、事業者）が仲介役を果たす。具体的に事業者は、貸金業者と第二種金融商品取引業者の双方の登録を受けたうえで、資金提供者と匿名組合契約を結んで資金を受け入れる¹とともに、資金需要者と金銭消費貸借契約を締結し、投資資金を元手に貸し付ける。その際、事業者は、資金需要者の資金使途や融資希望額、返済期間等を踏ま

¹ 匿名組合契約により収益の分配を受ける権利は、金融商品取引法において、「みなし有価証券」とされており、その売買や媒介・取次ぎ、代理を行うためには、第二種金融商品取引業として、内閣総理大臣の登録を受ける必要がある。なお、第一種金融商品取引業は、有価証券の売買、店頭デリバティブ取引等、引受業務等を行う事業者であり、主に証券会社が該当する。

え、資金提供者に対して、募集金額や金利、投資期間、最低投資額等の条件を一覧で提示するほか、資金需要者の信用状況に基づいた格付け、過去の返済実績等の開示、案件に関する資金提供者からの質問の受付・回答など、投資判断の材料となる情報を提供するケースも存在する。通常、事業者は資金需要者に求める貸出金利を資金提供者に対する投資利回りよりも高く設定しており、その利鞘が収益源となる。資金提供者は、事業者が提供する情報等を参考に投資する案件（ファンド）を選択し、投資リターンの獲得を目指す。また、資金需要者は設定した期限までに資金を集めることができれば融資を受けることができる（募集額に到達しなければ融資は実行されない）²。資金使途としては、収益物件等をはじめとする不動産投資や、太陽光発電等のプロジェクトファイナンスが多いとされている。

（２）クラウドファンディング、オンラインレンディングとの関係性

ここで、ソーシャルレンディングと同様、近年、市場規模が拡大しているクラウドファンディングやオンラインレンディングとの関係を整理すると以下の通り。

① クラウドファンディングとの関係

クラウドファンディングは、資金提供者（投資家）と資金需要者を、インターネットを介して結び付ける資金調達手段を表しており、ソーシャルレンディングを包含する広い概念である。大きく分ければ、①寄付型³、②購入型、③投資型（金融型）、の3つに分類され、そのなかでソーシャルレンディングは、匿名組合契約を利用して小口の投資資金を募集する③投資型（金融型）のうち、融資によって資金提供を行うものとして定義される（図表2）。

（図表2）クラウドファンディングの主な類型

種類		概要
寄付型 （ドネーション型）		<ul style="list-style-type: none"> ・資金が必要な事情等をインターネット上に提示し、賛同者からの善意の資金提供を募る ・資金提供者に金銭リターン等の経済的便益はない
購入型 （リワード型）		<ul style="list-style-type: none"> ・資金提供者から集めた資金を元手に製品・サービスを開発、完成品を投資リターンとして提供
投資型 （金銭型）	貸付型 （ソーシャルレンディング）	<ul style="list-style-type: none"> ・資金需要者は貸付の形態で資金を受領 ・投資リターン（金利）を資金提供者に分配
	ファンド型・出資型	<ul style="list-style-type: none"> ・資金需要者は出資の形態で資金を受領 ・投資リターン（配当等）は資金提供者に分配

（資料）金融庁資料等より日本総研作成

² このような融資形態は「All or Nothing 型」（達成時実行型）とも呼称される。その反対として、目標設定金額に達していなくても、集まった資金を全額受けられる形態として、「All in 方式」（実施確約型）が存在する。

³ 「寄付型」のクラウドファンディングは、基本的に金銭等の経済的対価を受けないものとされるが、一部には寄付金控除を活用できるものも存在する（寄付者が確定申告により、所得控除などを受けられる）。

② オンラインレンディングとの違い

法人等に対する新たな資金提供サービスとして、オンラインレンディングという形態も存在する。法人向けオンラインレンディングとは、従来の銀行融資において用いられてきた決算書等の財務データだけではなく、口座の入出金履歴や実際の商取引の状況、仕訳などの一次的な会計情報、さらには SNS での評判や口コミといったデータや情報を人工知能（AI）等を使って分析し、与信判断を行う融資形態である⁴。オンラインレンディングとソーシャルレンディングには、顧客とのやりとりがオンラインで完結する、これまで銀行融資では取り扱いが難しかった案件にも対応できる、といった共通点がある一方、ソーシャルレンディングでは最終的なリスクの所在が投資家に帰せられるのに対し、オンラインレンディングでは、事業者が自らのバランスシート、自らの与信判断で融資を行うなど、リスクテイクの主体やビジネスモデルに大きな違いが存在する。

（3）ソーシャルレンディングの長所（メリット）と短所（リスク）

ソーシャルレンディングについては、資金需要者、資金提供者の双方からみて、長所（メリット）と短所（リスク）が存在する。資金需要者にとっての利点が、信用力が低い、担保となる資産を持たない、調達額が少額といったように、銀行をはじめとする既存金融機関ではリスクをとるのが難しい案件でも、資金調達ができる可能性が広がった点である。また、プロジェクト毎に資金調達をすることができるなど、調達の自由度を高めることにもつながる。一方、小口分散で資金を集める必要があるため、所要資金を調達できるかが予見しにくかったり、借入金利を必要以上に高く設定せざるを得なくなる、といったリスクも想定される。

資金提供者にとっての利点としては、小口かつ短期の投資で相対的に高い利回りが期待できる、という点が挙げられる。一方、元本保証のない信用リスクの大きい投資商品であるにもかかわらず、株式や債券等と比較すれば、情報開示が十分ではなく、投資判断が難しいという課題が存在する。また、ソーシャルレンディングから得られる分配金は、みなし有価証券への投資利益として、雑所得に分類される⁵。雑所得は総合課税の対象となるため、一定の所得水準（課税所得 330 万円）を超えると、申告分離課税が適用される通常の証券投資等よりも税率が高くなる⁶。

⁴ こうした商流情報や口座情報等に基づいて与信判断を行う融資形態については、「トランザクションレンディング」という呼称も存在する。また、「オンラインレンディング」と「ソーシャルレンディング」をあわせて、非伝統的な融資形態として「オルタナティブレンディング（ファイナンス）」という総称も存在する。オンラインレンディングについての詳細は谷口[2021]参照。

⁵ 投資するファンドが、株式などの有価証券投資をもつばら行う場合には、申告分離課税の対象として、通常、20.315%（所得税 15%、復興特別所得税 0.315%、住民税 5%）の税率がかかる。

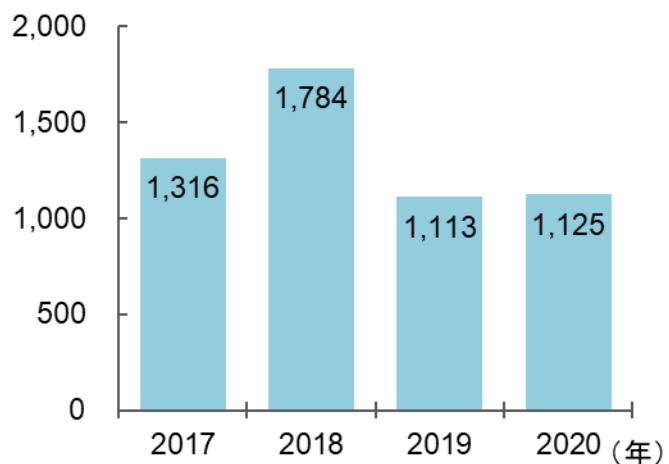
⁶ 給与所得者の場合、ソーシャルレンディングで年間 20 万円以上の利益が出た場合は、確定申告が必要となる。また、ソーシャルレンディングのほかにも、暗号資産投資による利益も雑所得として取り扱われるが、こうした雑所得間であれば、損益通算が可能となる一方、その他の所得とは損益通算できない。



3. ソーシャルレンディングに対する規制（情報開示）強化に向けた動き

上記のような特徴があるソーシャルレンディングであるが、日本クラウドファンディング協会が2021年7月に公表した「クラウドファンディング市場調査報告書」によれば、ソーシャルレンディングによる年間の資金調達額は、2018年に1,784億円とピークを付けたあと、2020年には1,125億円に減少するなど、市場規模は縮小している（図表3）。この背景として、不芳事例が相次いだことにより、一部事業者が撤退した点が挙げられる。

（図表3）ソーシャルレンディングの市場規模（億円）



（1）度重なる不芳事例とその背景

ソーシャルレンディング市場では、規模の拡大が期待された2017年から、当時の大手事業者が相次いで金融庁等から行政指導を受けるなど、不芳事例が頻発した（図表4）。

（資料）「クラウドファンディング市場調査報告書」（2021年7月）をもとに日本総研作成

不芳事例のなかで問題となったのが、事業者が資金提供者に対して、虚偽の表示や誤解を与えるような説明を行って資金を集めていた、という点である。例えば、再生可能エネルギーの開発や不動産の購入等のために使うとしながら、実際は親族やグループ会社等に資金を融通する事例や、取得する不動産の評価額を偽ったり、担保設定をしているように見せかけたりする事例があったほか、一部では存在しないプロジェクトを名目に資金を募集するという極めて悪質なケースも存在した。資金提供者（投資家）も損失を被り、なかには事業者を相手取り訴訟に発展する事態も生じた。

このような不芳事例の背景として指摘されたのが、事業者と資金提供者との情報の非対称性である。ソーシャルレンディングでは、資金提供者に対して資金需要者（借り手）に関する情報を提供したうえで投資を募ることにより、資金提供者が実態的に貸金業を営んでいるとみなされる可能性がある、という規制上の問題があった。そのため、事業者は資金提供者に対して情報公開が不十分になったり、こうした構造を悪用したりする動きが出てきたと想定される。

(図表4) ソーシャルレンディング事業者による主な不芳事例

事業者	概要
みんなのクレジット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 貸付先の大半が、当社の親会社やグループ会社の不動産事業に集中しており、調達した資金を不動産事業における債務返済に充当していた等の事態が発覚 ・ 2017年3月 関東財務局より金商法にもとづく業務停止命令（1ヵ月）と業務改善命令 ・ 同年8月、東京都より貸金業法に基づく業務停止処分（1ヵ月）と業務改善命令
ラッキーバンク	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2018年3月、貸付先に対する審査や担保評価について、投資家に虚偽の表示をしているとして、関東財務局より業務改善命令 ・ 2019年3月、担保不動産を適切に評価せず、貸付債権を譲渡するなど、投資家保護に万全を期さなかったとして、第二種金融商品取引業者としての登録取り消しを含む行政処分
トラストレンディング	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2018年12月 投資勧誘において虚偽の表示をしているとして、関東財務局より金商法にもとづく業務停止命令（1ヵ月）と業務改善命令 ・ 2019年3月、追加の虚偽表示等の問題が発覚したことを受け、第二種金融商品取引業者としての登録取り消しを含む行政処分
Maneo マーケット	<ul style="list-style-type: none"> ・ 再生可能エネルギー事業への融資を名目に集めた資金を、関連会社に貸し付けている等の事態が発覚（投資家への虚偽表示） ・ 2018年7月、関東財務局より、金商法に基づく業務改善命令（発生原因の究明、責任の所在の明確化、業務運営態勢の再構築等）
SBI ソーシャルレンディング	<ul style="list-style-type: none"> ・ 投資家勧誘時の資金使途の表示と実際の資金使途が異なる等の事態が発覚、2021年2月、同社内に第三者委員会を設置 ・ 同年4月、審査体制の不備などに関する第三者委員会からの指摘を受け、経営陣の解任や同事業からの撤退方針等を公表（投資家に対しては元本相当分の損失を補填） ・ 2021年6月、関東財務局より金商法にもとづく業務停止命令（1ヵ月）と業務改善命令

(資料) 金融庁ホームページ、各社ホームページ、各種報道等より日本総研作成

(2) 投資家保護の観点からの情報開示強化

2017～18年にかけて不芳事例が頻発し、上記のような課題が明らかになるなか、金融当局や業界団体を中心に、ソーシャルレンディング事業に関する情報開示を強化する動きが広がった(図表5)。具体的に、2018年12月に証券取引等監視委員会が金融庁に対して、ソーシャルレンディングに関して、「投資家保護の観点から、適切な投資判断を行うための情報提供や説明内

容の拡充等の適切な措置を講じる必要がある」との建議⁷が行われたほか、2019年3月には、金融庁から、情報開示の拡充を図るため、資金提供者が貸金業を営むとみなされることなく貸付先の情報開示が可能となる解釈⁸が示された。これらを踏まえ、同年5月に、日本貸金業協会及び第二種金融商品取引業協会から「貸金型ファンドに関する Q&A」が公表され、資金提供者が投資判断を行うために必要な情報として、①資金需要者（借り手）の属性（業種・事業内容、事業者との利害関係等）、②貸付条件（貸付額や金利等）、③資金使途、④回収可能性に影響を与える情報（借り手の財務情報、担保情報等）、⑤審査態勢、⑥貸付債権の管理・回収方針、を提供する必要があると明記された。

（図表 5）ソーシャルレンディング事業に関する情報開示強化に向けた動き

	事例
2018年12月 証券取引等監視委員会	「投資家保護の観点から、適切な投資判断を行うための情報提供や説明内容の拡充等の適切な措置を講じる必要がある」と金融庁宛に建議
2019年3月 金融庁	資金提供者に対する情報開示の拡充を図るため、貸付先の情報開示が可能との解釈を明確化
2019年5月 日本貸金業協会 第二種金融商品取引業協会	「貸金型ファンドに関する Q&A」公表 資金提供者に開示すべき情報例等を明示

（資料）証券取引等監視委員会、金融庁、第二種金融商品取引業協会ホームページ等より日本総研作成

もともと、2021年にも大手事業者でさらなる不芳事例が発覚し、業務停止命令等が発出されたこともあり、金融庁の金融審議会 市場制度ワーキンググループ（WG）で、ソーシャルレンディングの業務管理態勢等に対する政策対応が検討され、2022年6月に公表された同WGの「中間整理」のなかで、今後の方針が示された（「中間整理」全体の概要については、【巻末参考】「金融審議会 市場制度ワーキンググループ（中間整理）について」をご参照）。ここでは、事業者が、実態として有価証券に投資するファンド等と同様のビジネスを行っているにもかかわらず、業務管理体制等の必要なルールが適用されていなかった点が問題視され、善管注意義務や忠実義務等の明確化、投資家に対する追加的・定期的な情報提供といった必要な措置を講じるべきと指摘されている（図表6）。

⁷ 証券取引等監視委員会「金融庁設置法第21条の規定に基づく建議について」（2018年12月17日）。

⁸ 「金融庁における法令適用事前確認手続（ノーアクションレター制度） 整理番号13」（2019年3月18日）。

(図表 6) 市場制度 WG「中間整理」におけるソーシャルレンディングに関する指摘

二種ファンドの募集・運用の適切性の確保のためのルールの見直し

- 主として有価証券に投資する有価証券投資型ファンドに対しては、投資運用業に関するルールが整備されているが、実態として同様の投資・運用行為を行っているソーシャルレンディングを含むいわゆる事業型ファンドにはこうしたルールは適用されず。
 - 顧客への勧誘及び顧客からの申込がインターネットで完結する募集の取扱業務（電子申込型電子募集取扱業務（注））にのみ、業務管理体制に関するルールが適用されているが、ソーシャルレンディングには適用されず。
 - 投資家被害を抑止するため、ソーシャルレンディングを含む投資・運用行為を行っている事業者等に対して、同様の行為を行うファンドと同様のルールを適用するなど、二種ファンドの業務の適切性を確保するために必要な措置を講じるべき。
- ⇒ 有価証券投資型ファンドと同様に、善管注意義務や忠実義務、投資家に対する追加的な情報提供を含めた運用行為に係る制度等の整備が必要。
- ⇒ インターネットで完結する募集の取扱業務にのみ適用されている事前の適切な審査や投資家に対する事業の状況の定期的な情報提供等といった業務管理体制に関する制度を、ソーシャルレンディング事業者等にも整備すべき。

(資料)「金融審議会 市場制度ワーキンググループ（中間整理）」をもとに日本総研作成

(注) 電子申込型電子募集取扱業務：電子募集取扱業務（インターネットを利用した募集・私募の取扱い等）のうち、インターネット上で申込みが完結するもの。

4. 規制強化を踏まえたソーシャルレンディング事業の展望と今後の論点

このようにソーシャルレンディング事業については、資金を調達したい企業等と、有望な投資対象を探し求める個人投資家等を結び付ける新たなFinTechサービスとして注目された一方、情報の非対称性等を背景に不芳事例が続出したことを受けて、投資家保護の観点で事業者に対する規制が強化される流れとなっている。このような状況を踏まえた今後のソーシャルレンディング事業の展望や、一連の動きを受けて今後検討すべき論点等について指摘したい。

(1) 規制強化案に対する評価と今後のソーシャルレンディング市場の展望

今回の金融審の市場制度 WG の中間整理で示された規制強化案は、国際的な金融規制の議論のなかでも繰り返し強調されている「同じリスクには同じルールを (Same risk, Same rules)」の原則に沿って、ソーシャルレンディングに対しても、資金提供者に対する情報開示や内部管理体制の高度化などを促すための政策対応を行うという方針が示されたといえる。FinTech 事業については、ソーシャルレンディングの事業者に限らず、市場の急速な拡大に内部管理体制の整備が追い付かず、不芳事例が噴出するという事例が少なからず存在した。そうした面から

みれば、ソーシャルレンディング市場の健全性を高めるために、資金提供者に対する情報提供等を通じた情報の非対称性の是正、事業者の審査態勢やリスク管理体制の高度化等を促進していくことは有効な取り組みになると期待される。

一方、今回の規制強化を環境改善の追い風として、ソーシャルレンディング市場が大きく拡大する可能性は低いとみられる。ソーシャルレンディングやオンラインレンディング・ビジネスは、「短期・少額・高金利」という商品特性上、貸出件数を伸ばすことが不可欠であるほか、資金を広く集めるためには金利を高く設定する必要がある。低金利環境が長期化し、地方銀行や信用金庫、信用組合等の金融機関間で激しい貸出競争が行われるなか、ソーシャルレンディングが、中堅・中小企業の顧客層を開拓し、市場シェアを伸ばしていくのは容易ではない。

もともと、規制が整備され、事業者の質が向上していくことで、従来の金融機関貸出では対応できない顧客層やプロジェクトなど、ハイリスク領域に対する資金提供手段としての役割が期待される。とりわけ、スタートアップ振興が重要な政策課題として掲げられるなか、業歴が浅く、担保に供することができる保有資産も少ない新興企業へのリスクマネーの供給源のひとつとなるポテンシャルはあるだろう⁹。

(2) 個人投資家への質の高い投資機会の提供・金融教育の充実

累次のソーシャルレンディングに関する不芳事例を振り返れば、事業者による悪質な業務運営や脆弱な内部管理体制に帰するところが多いのは言うまでもないが、個人投資家のリスクに対する考え方にも課題があったと言える。とりわけ昨今では、低金利環境が長期化し、魅力的な投資対象に限られる一方、インターネット上や SNS 上で投資に関する有象無象の情報が溢れており、投資知識が十分でない若年層のなかには、表面的な投資リターンを鵜呑みにして詐欺的な事案に巻き込まれたケースもあったと想定される。

ソーシャルレンディングについては、金融庁もホームページ上で、①第二種金融商品取引業の登録を受けていない業者の募集は詐欺的な商法である可能性が高い、②事業者の信用力や取引内容を十分に理解したうえで投資判断を行う、③高い利回りである場合、デフォルトリスクが高くなる、④高い利回りなど限られた情報だけで投資判断を行うべきではない、といった注意喚起¹⁰を行っていたが、今般の規制強化によって詐欺等の不芳事例の抑止につながっているか、今後の動向を注視していく必要がある。

同時に個人投資家に対しては、金融犯罪等に巻き込まれるリスクを減らし、金融ウェルビーイング（金融面での幸福・充足）を高めていくためにも、質の高い投資機会の提供や、金融教育の充実を通じた金融リテラシーの向上を図っていくことが求められる。わが国では、本年6月に閣議決定された骨太の方針等において、「資産所得倍増プラン」を年内に策定し、その一環として金融教育を充実させていく方針が示されているが、諸外国の金融教育の事例等も参考にしながら、具体的な施策を検討していく必要があるだろう。

⁹ 企業の資金需要への対応力を高めていくための方策のひとつとして、「事業成長担保権」という新たな担保制度に関する検討も進んでいる。本年6月に閣議決定された「経済財政運営と改革の基本方針2022（骨太の方針2022）」や「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」でも、同担保制度について記載されている。詳細は、谷口 [2022] 参照。

¹⁰ 金融庁「ソーシャルレンディングへの投資にあたってご注意ください」（2019年3月27日）。
<https://www.fsa.go.jp/ordinary/social-lending/index.html>



(3) マッチングビジネスにおけるリスクの点検

加えて、ソーシャルレンディング事業は、融資を希望する主体（資金需要者）と、投資目的で資金を提供する主体（資金提供者）を、インターネットサイト（プラットフォーム）上でマッチングするビジネスである。金融業界では、ここ数年の銀行の業務範囲規制の緩和等も相まって、取引先や人材の紹介や事業承継（M&A）など、インターネットを介して様々なマッチングビジネスが展開されている（図表7）。

(図表7) 金融機関が展開するマッチングビジネスの事例

	事例
ビジネスマッチング	販路開拓、仕入先の見直し、共同事業の展開等の検討に際して、企業同士を引き合わせたり、マッチング可能なプラットフォームを運営
人材マッチング (人材紹介)	経営人材等を求める顧客企業に対して、大手金融機関等の専門的なスキルやノウハウを有した人材を紹介
事業承継 (M&A マッチング)	主に事業承継を検討している企業（売りニーズ）と、事業拡大を検討している企業（買いニーズ）を引き合わせたり、マッチング可能なプラットフォームを運営

(資料) 報道等より日本総研作成

ソーシャルレンディングビジネスにおける様々な不芳事例は、事業者とマッチングサービス利用者との情報の非対称性にあったことを踏まえれば、そのほかのマッチングビジネスにおいても、仲介事業者（マッチングのプラットフォームの運営者）が利用者に対して適切に情報を開示しているか、顧客ニーズを無視して手数料目的の取引を勧誘していないか等、リスクが存在しないか、折を見て点検する必要があるだろう。

5. おわりに

今回紹介したソーシャルレンディング事業については、従来の金融機関を介さない新たなビジネスモデルとして注目を浴びたものの、それが事業展開されていくなかで様々な問題が表出していった事例と整理することができる。足元の金融業界においては、これ以外にも、技術の進歩や社会システムの変化等に伴い、新たなビジネスアイデアが続々と登場、具体化されており、そのスピード感は目を追うごとに速くなっている。このようなトレンドを踏まえ、金融当局において、イノベーションの芽を育てつつ、それによって生じる新たなリスクに素早く対応するという「攻め」と「守り」の両面での政策対応や組織体制の構築を進めていくことを期待したい。

【巻末参考】「金融審議会 市場制度ワーキンググループ（中間整理）」について

本年6月22日に、金融審議会市場制度WGから公表された「中間整理」の概要は以下の通り。

I. 成長・事業再生資金の円滑な供給

1. スタートアップ・非上場企業への成長・事業再生資金の円滑な供給

(1) 機関投資家による資金供給の拡大

- ・年金基金等のアセットオーナー等によるスタートアップへの資金供給の拡大
- ・投資信託への非上場株式の組み入れ

(2) 非上場株式のセカンダリー取引の円滑化

- ・私的取引システム（PTS）において特定投資家向けの非上場株式取引を可能にするための制度改正

(3) 金融サービスの高度化に向けた個別課題

- ・地域企業の事業再生・事業承継の円滑化に向けた非上場株式の取引解禁
- ・「事業成長担保権」についての検討加速
- ・中堅・中小企業、個人顧客との取引における銀証ファイアウォール規制の取り扱いの検討

2. 企業の成長に資する上場等のあり方

(1) 新規公開（IPO）プロセスの見直し

- ・新規上場企業への情報提供の充実、柔軟な公開価格設定、上場日程の短縮等の改善策の着実な実施

(2) 企業特性に合わせた上場審査のあり方

- ・先端的な領域で事業を行う企業など、多様な企業が円滑に上場できるように審査体制を高度化

(3) 上場手法等の多様化

- ・ダイレクタリスティングを利用しやすい環境の整備、SPAC（特別買収目的会社）の検討継続

II. 経済成長の成果の家計への還元促進

1. 顧客本位の業務運営の確保と金融サービスの向上

(1) 販売・助言サービスの態様に応じた適切な制度の設計

- ・証券会社（第一種金融商品取引業者）が投資助言業を兼業するにあたっての環境整備（手続きの明確化、制度的枠組みの検討等）

(2) 金融機関によるデジタルツールも活用した顧客への情報提供の充実

- ・「重要情報ノート」の記載事項の簡潔化、デジタルツールの活用
- ・デジタルによる情報提供を原則とする枠組みへの移行について検討

(3) プロダクトガバナンスと資産運用業の高度化

- ・資産運用会社等におけるプロダクトガバナンス（顧客の最善の利益に適った商品提供）を確保するための対応策検討（「顧客本位の業務運営に関する原則」の見直し等）
- ・ソーシャルレンディングの募集・運用の適切性の確保のためのルールの見直し

2. 家計の資産形成に向けた金融リテラシーの向上

- ・学校現場における資産形成を含めた若年層の金融経済教育の定着・質の向上
- ・職域における取組の支援
- ・関係団体で連携した、①詐欺的な投資商品等への注意喚起、②つみたてNISA等の優遇措置の紹介等

（資料）「金融審議会 市場制度ワーキンググループ（中間整理）」をもとに日本総研作成

Ⅲ. 市場インフラの機能向上

1. 上場株式等の取引プラットフォーム

- ・市場間競争を促すために、PTS における売買高上限の緩和を検討

2. 非上場有価証券等の取引プラットフォーム

- ・非上場株式、証券トークン、外国株式等の多様な有価証券の流通に PTS を活用するため、PTS 認可審査の柔軟化・迅速化等の環境整備を促進

Ⅳ. 社債市場の活性化

- ・社債評価にあたっての必要な情報提供、社債権者の保護、発行・流通インフラの整備

(資料)「金融審議会 市場制度ワーキンググループ (中間整理)」をもとに日本総研作成

<参考文献・資料>

- 金融庁 「金融審議会 市場制度ワーキンググループ 中間整理」 (2022年6月22日)
同ワーキンググループ会議資料
- 日本貸金業協会、第二種金融商品取引業協会 「貸付型ファンドに関する Q&A」
(2019年5月23日)
- 谷口 栄治 [2021] 「日米における法人向けオンライン・レンディングの動向 ―与信判断能力の高度化に向けたデータ活用が重要に―」
日本総研 Research Focus No. 2020-038 (2021年1月28日)
- 谷口 栄治 [2022] 「新たな担保制度として検討が進む事業成長担保権の概要と求められる視点」 日本総研 Research Eye No. 2022-005 (2022年5月2日)
- 野村 拓也 [2022] 「金融ウェルビーイングの基盤としての金融教育 ～英中銀の報告書から得られるわが国への示唆～」
日本総研 Research Focus No. 2022-017 (2022年6月21日)
- 野村 拓也 [2022] 「金融ケイパビリティを強化するための金融教育 ～豪州の取り組みから得られるわが国への示唆～」
日本総研 Research Focus No. 2022-023 (2022年7月27日)