



クレジットエンジン(株)  
代表取締役社長  
内山 誓一郎氏

慶應義塾大学経済学部卒。2007年より(株)新生銀行において、不動産業を中心にコーポレートローン、ストラクチャードローン業務に従事。その後、仙台市に転居し、東日本大震災後の復興支援事業の立ち上げを行う。2012年より米国UCLA Anderson School of Businessに留学。帰国後(株)マネーフォワードに入社し、業務支援サービスの営業や事業開発、家計簿サービスの事業提携などに従事。2016年に(株)クレジットエンジンを創業。2017年1月より、オンラインレンディングサービス「LENDY」を提供。

自社融資以外に技術力を活かし  
金融機関との連携を推進

## キーマンに聞く オンライン融資の現状と展望 part 2

# 「LENDY(レンディ)」 クラウド会計、銀行入出金、 決済サービス等 リアルな事業活動の データを重視

「キーマンに聞く、オンライン融資の現状と展望」第2弾は、このほどみずほ銀行と業務提供し、オンラインレンディングプラットフォームの提供を開始したベンチャー企業のクレジットエンジン(株)の内山誓一郎代表取締役。同社の「オンライン融資プラットフォーム」は、融資判断の材料を特定サービスに依存せずに、幅広いデータを利用することに特徴がある。より多くの事業者に資金調達の可能性を提供する同社の事業戦略を聞いてみた。

(聞き手: 株式会社スペースワン代表取締役 徳永貴則氏)



(株)スペースワン  
代表取締役  
徳永 貴則氏

明治大学政治経済学部卒。1996年に大和銀行(現りそな銀行)入行。都内を中心に法人融資の新規開拓業務を行う。その後、本店融資部・審査部門の歴任、2千社以上の融資に携わり、これらの経験を活かして(株)スペースワンを設立。銀行融資のコンサルティングや事業再生、経営改善等のアドバイスを行っている。金融税理士アドバイザー講座の専任講師も務め、税理士をはじめ民間シンクタンク・保険会社から講演も多数行っている。

説明力の高いAI  
与信モデルの開発に期待

徳永 まず、御社の融資サービスをご紹介ください。

内山 起業は2016年7月で、翌年の17年1月よりオンライン融資「LENDY」(別会社のLENDY株式会社にて運営)を開始させました。中小企業や個人事業主の方々が、面倒な各種書類を作成することなく、事業資金が必要な時に機動的にオンラインで借入れができる融資サービスとしてスタートしました。開始2年程で、融資の累積実行件数が約2,000件に達しました。また、自ら融資するだけでなく金融機関との連携も志向しており、三菱UFJ銀行と提携したほか、このほど、みずほ銀行とも業務提携を開始しています。

徳永 その要因としては、これまでの実績が認められたほか、どういった点が評価されたとお考えですか。

内山 LENDYにおいて実際に融資サービスを活用し、改善を行ってきたオンラインレンディングサービスをベースとしており、使いやすいユーザーインターフェースや、サービス運営のノウハウにより、システムの検討・開発にかかる期間が短縮でき、短期間でローンチを可能にしたこと等が評価につながったのではと考えています。

徳永 なるほど。オンライン融資の基本的な仕組みは、他の事業者もほぼ同じだと思いますが、活用するデータはさまざま。LENDYではどのようなデータを与信審査に利用しているのでしょうか。

内山 LENDYでは、クラウド会計ソフトや金融機関口座、POS(販売時点情報管理)、評価サイトなど、幅広いデータを活用します。ユーザーの同意を元に連携いただいたそれらのデータを自動的に収集し、機械学習のアルゴリズムで解析し判定を行います。最大の特徴は、クラウド会計ソフトや銀行の入出金データ、あとは決済サービスといった、提供されるリアルなデータを事業運営の証として、重視している点です。

徳永 与信審査についてLENDYの場合、仕訳データに加え、売上データや口コミデータなども連動させることで、スピード融資を可能にしていますね。そういう意味では間口が広いと思いますし、それがユーザー側にもメリットを与えているのではないのでしょうか。

内山 事業者の情報を自動的に収集・解析し、借入可能額を算出します。融資のための事業計画書等も必要なく、登録後5分程度でオンライン完結で最大500万円の借入枠をご利用いただけることが特徴です。

徳永 今やAmazonや楽天といったECサイトをビジネスで利用する企業は多いと思いますが、

内山 LENDYでは、AmazonなどのEコマースサービスの売上データや、クレジットカードの決済サービスなどの連携も行なっています。また、銀行の入手金データについては、マネーツリーの「MT LINK」と連携し、事業者の同意の下に複数の銀行の入出金データを一括で取得しています。

徳永 ところで、話は前後しますが、そもそも起業のきっかけというのは?

内山 もともと私自身は2007年に新生銀行に入行し、2008年のリーマン・ショック以降は会社更生とか債務整理に携わってきました。その後、銀行を辞めて、東日本大震災で被災に遭われた宮城・仙台エリアでの中小事業者の復興支援に従事し、資金調達回りの手伝いを1年弱ほど行いました。それまでの経験で得られた課題感として、融資には様々な資料や書類・手続きが必要ですが、本業のよし悪しでは無く、その手続きをいかにうまくできるかが、資金調達の成否に関わっているというものがあったと思います。その後、MBA取得のために米国UCLAに留学。その際に、中小企業向けに広まるKabbage(キャベッジ)やオン・デックといったオンライン融資サービスの進展を見て、自分の課題感を解決する手段になるのではないかと感じました。一方で、クラウドサービスの普及が欠かせない要素ではあるものの、まだ日本ではクラウドサービスは普及していませんでした。口座の入出金や財務状況等、クラウド上のデータはシェアが容易な上、改ざんリスクが低く信頼性が高いというのも、与信審査の精度向上の大きなポイントであり、当時の状況では日本でのオンライン融資サービスの展開は時期尚早だと感じており、その機会を伺いながらアイデアを練っていたのが2013年頃です。その後、マネーフォワードに入社し、家計簿サービスの事業提携などに携わりました。

徳永 私は「りそな銀行」にいた経験から、現状、全ての融資がオンラインで完結するとは思わないのです。オンライン融資でサポートすべきは、銀行が「面倒」と思うアーリーステージの方々だと思っています。

内山 オンラインレンディング自体では、その企業の成長性は見えづらく、ましてスタートアップ企業ならなおさらです。ファミリービジネスや中小零細事業者で、かつ各金融機関にとって手間は掛けられない融資対象者に対しては自動化の流れが加速していくでしょうね。分野で言うと、創業資金は別にしても、いわゆるつなぎの短期融資だと思います。

徳永 確かにクレジットのキャッシングやノンバ

ンクから借りたり、あとは親戚・知人から借りるといった方法以外にないですからね。そこにオンライン融資の道を提供してあげれば、データがどんどん蓄積され、それにより審査の確度は上がってくる。中小企業の融資については、いわゆる人間がデータを捌くところは正直要らないと思っています。多分乗り替わるだろうと。ただ、事業性とか商売の強みなどは最終的に人間が判断せざるを得ない面があるので、そこが多分アナログが必要ではないかというイメージは持っているんですけど。

内山 私のイメージでいうと、売上1,000万円以下のゾーンは単純に自動化されていていいと。それ以上から2億円以下のゾーンは、何かうまくミックスしたものが存在するのではないかと思います。

オンラインレンディングの普及には、与信審査にかかるコスト削減ほか、ユーザー側のインターフェースも重要なポイントです。例えば、資料がいつでも見られ、ユーザーが24時間いつでも登録ができる。早期返済もいちいち担当者に連絡しなくてもいいし、契約行為もオンラインでいい、といった手続きの簡便さが重要で、いかに人が理解しやすく使い勝手の良いシステムにまとめていくかがキーになります。

徳永 最初の肝はやっぱりエンジニアですね。

内山 そうですね。やっぱり技術の部分がとても大きいので、そこをちゃんと作れる人がいないといけません。そのチームアップがしっかりと構築できたことが大きいですね。実際にやりながら改善してきて、ここまでやってきたみたいなが流れですね。

徳永 その姿勢が今回、金融機関がオンラインレンディングを取り入れた最大の理由ですね。これを契機に、また、新しいことにもチャレンジしていこうというお考えですか?

内山 そうですね。融資以外に、経営者が誰しも頭を悩ませる「資金繰り問題」への解消策として、今後ファクタリング分野にも進出していこうとも考えています。

徳永 最後に一言。

内山 これからも中小事業者の資金調達を支援していきたい。そのための新たな融資の可能性をますます広めていきたいですね。

徳永 今のオンライン融資業界は、まだスタートして2年ほどですので「黎明期」にあると言っていいでしょう。金融機関と提携の動きが活発化するなか、日本の融資を変えるための新たな事業活動に期待しております。本日は、ありがとうございました。