

# 吉澤 宏充 様のインタビュー

## 吉澤 宏充 様

(株式会社Social Pentagon)

規約の「未読同意トラブル」を防止！  
「弁護士監修の規約要約SaaS」で悪  
質サブスク「0」へ



資金調達額

19,900,000円  
(目標額:15,000,000円)

支援者数

63人

## プロジェクトの概要

### —— 推定被害総額1兆円を超えるオンライン取引の落とし穴

弊社は、オンライン取引でのサービスや決済時に確認が求められる「利用規約」や「プライバシーポリシー」などの約款の要点を5つのポイントに絞って要約するサービス「Social Pentagon DIGEST (SPD)」を提供しています。

現在、オンライン取引が日常生活に深く浸透する中、利用規約やプライバシーポリシーを十分に確認しないまま同意してしまうことによるトラブルが、社会的な課題となっています。

「国民生活センター」には年間約8万件の相談が寄せられており、その背景には購入前の説明不足や確認不足があると指摘されています。

なぜなら実際に利用規約をしっかりと読んでいるユーザーは全体の「約5.5%」しかいないという調査もあります。このため「未読の同意」を悪用したり、利用者を意図的に誘導する「ダークパターン」が横行しており、その被害総額は1兆円を超えるとも言われています。

しかし、デジタル化の進展により、利用者がオンライン上で同意を求められる回数は年々増え続け、すでに国内だけでも年間約200億回に達すると推計されています。こうした状況を背景に、海外ではダークパターン規制に関する法整備が進み、国内でも関連団体の設立など、消費者保護への意識が高まっています。



### 【主な業界別のオンライン取引におけるトラブル・課題】

|         |                   |
|---------|-------------------|
| 不動産業界   | 重要事項説明・契約書が複雑・難解！ |
| EC通販業界  | ダークパターンが横行！       |
| 介護業界    | 家族も理解しないまま同意！     |
| HR・人材業界 | 安易に考えてミスマッチが発生！   |

### —— 消費者保護とEC業界の成長に貢献

弊社の要約サービスは、弁護士のレビューを経て規約などを要約したものを作成し、オンライン取引の際に利用者がそれを見て安心して取引できる環境を整えることを目的としており、面倒な規約をスムーズに理解することにより、未読同意によるトラブルの

減少を可能としています。

一方で、サービス提供側にとっても第三者の視点を取り入れつつ、長文になりがちな規約のポイントをお客様に示すことで、サービスの信頼性を高めるメリットがあります。

あるアクセス解析の調査では、プライバシーポリシーページで約17%が離脱するケースも確認されています。

難解で分かりにくい規約やプライバシーポリシーは、消費者に不安や不信感を与え、購入や登録の離脱要因や販売機会の損失にもなりえます。また最近では、生成AIなどを活用して利用者自身が規約を要約する動きも広がっていますが、「法的正確性の担保」という課題が残ります。

弊社が進めるプロジェクトは、弁護士監修による信頼性を強みとし、事業者と消費者双方の不安を本質的に解消するソリューションです。従量課金制の月額サブスクリプションモデルを採用し、規約を積極的に確認するほど費用対効果が高まる設計としています。すでに上場企業を含む約20社が導入し、消費者の「入力完了率」や「再購入率」の向上にもつながり、次世代のマーケティング施策としても高評価を得ています。

中長期戦略として、規約更新の自動検知・通知機能による利便性向上を図ります。

あわせて、一般消費者が同意済み規約やサブスクを一元管理できる新サービスも開発し、機能とサービスのさらなる拡充を目指します。そして、ネットでの買い物で、サブスクの利用で『こんなはずじゃなかった!』という不幸をゼロにしたいと思います。これからも消費者保護と事業成長の両立を実現し、「未読同意対策」という新たな市場の創造に貢献していきます。

## クラウドファンディングを利用した目的



弊社のサービスは、法規制の整備が進むにつれて注目度が急上昇していると感じていますが、オンライン取引で多くの方が目にし、社会に広く浸透して利用されるまでには、まだ時間を要すると考えています。

今回の株式型クラウドファンディング挑戦の目的は、単なる資金調達ではなく、認知度の向上と「共感」に基づく応援者との出会いです。VCは短期的なリターンや事業の蓋然性を重視しますが、弊社が取り組む「未読同意」問題の解決には、金銭面以上に社会的な意義への理解が不可欠です。

本サービスは単なる法務支援ではなく、誰もが安心してオンライン取引ができる未来を創るための「新しい社会インフラ」を目指しています。短期的な利益を超えた長期的な視点を持ち、事業の志に深く共感して価値を共に広げてくださるファンを募るため、VCではなくこの手法を選びました。この挑戦を通じて、より多くの方と共に理想の社会を実現したいと考えています。

## 支援を行った取扱ECF事業者に対する感想

もちろん、初めてのことで不安な面も多くありましたが、担当の方にアドバイスをもらいながら弊社の事業計画をプロジェクトページとして作成しました。

たとえば、事業計画の精査やコンプライアンスチェックなど、プロの視点で徹底的に見てもらえるため、チャレンジする側の経営スキルも向上するので良いと思いました。

厳しい審査を通過して掲載されることで、「公的なお墨付きを得た」という信頼感にもつながると思います。

## クラウドファンディングを利用して、良かった点・苦労した点

### —— 良かった点

- 株主が自社サービスの「ファン」として応援してくれること
- プロジェクトページへの掲載で露出が増えてPRになったこと
- 事業者からのアドバイスが役立ったこと

### —— 苦労した点

- 公開までに厳格な審査とプロモーションを実施すること
- 株主への報告のために準備すること

## 今後、クラウドファンディングを利用する方へのアドバイス

### —— 自社の事業をわかりやすくアピール

株式型クラウドファンディングに挑戦するなら、「資金調達だけがゴールではない」という観点も大事です。

起業家にとって、ここは株主という側面だけでなく、応援してくれる「ファン」を作れる場所でもあります。

その株主はあなたの事業がピンチの時に助けてくれるかもしれません。

だからこそ、目標達成後のIR(情報発信)も怠らず、あなたの事業の成長を株主と共有し続けることが重要です。

株式型クラウドファンディングのチャレンジは簡単ではありませんが、自分のサービスを強く応援してくれるファンがいると自信やモチベーションにもなります。

