

フィンテックを活用した新たな金融機能の創造

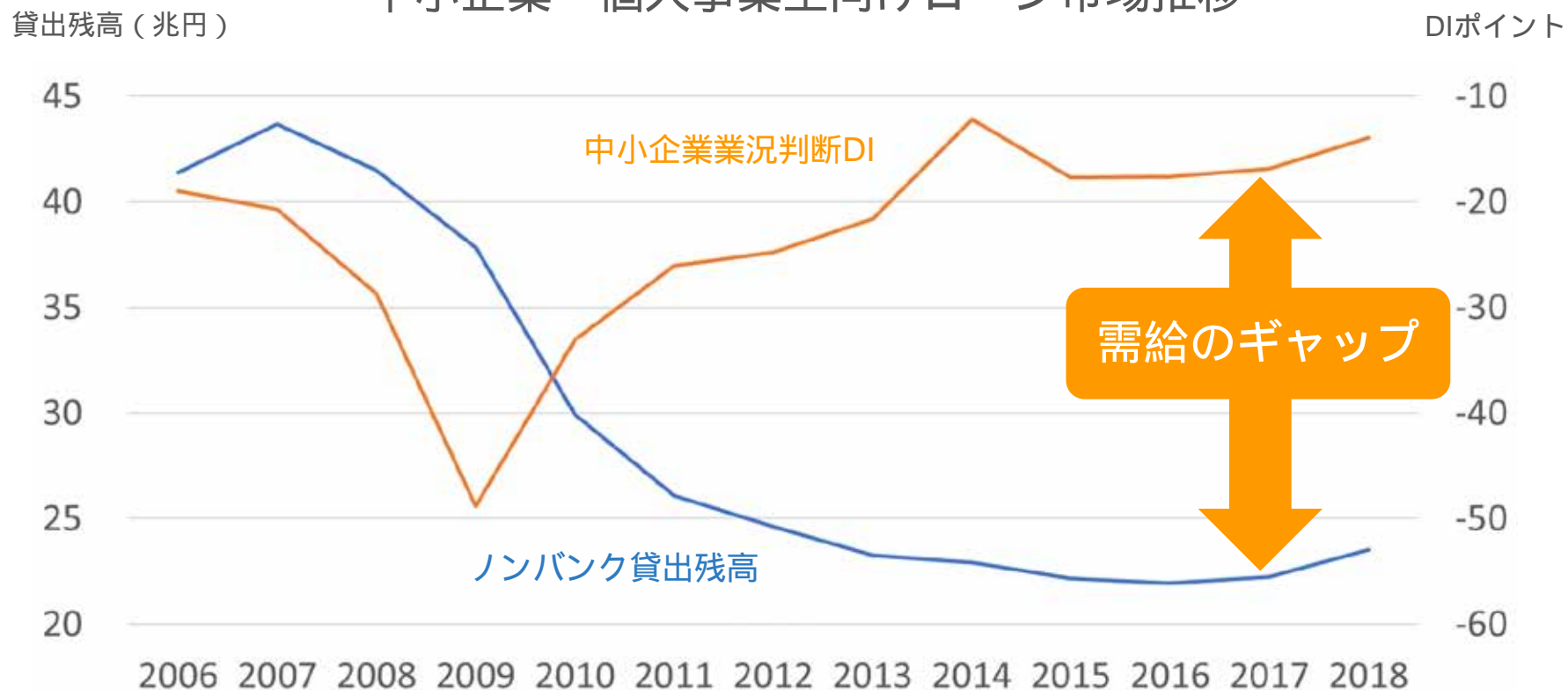
2019年4月11日

一般社団法人 新経済連盟 Fintech推進PT

一般社団法人 Fintech協会 アドバイザー

瀧 俊雄

中小企業・個人事業主向けローン市場推移



(出所) 中小企業庁「中小企業景況調査」、金融庁「貸金業関係資料集」より貸付残高(消費者向けを含む)

十分な貸出が行われていない

「腕のいいラーメン屋さん」が二店目を出せるのはいつ？

2

T-2days

T-30mins

T+0

T+1-2days

T+1-2mths



評判・信用

需要計測

レジ

銀行データ

会計データ

伝統的

人が信用を
判定

N.A.

現金決済

行内利用

専門家が
期末ごとに
生成

非伝統的

集合知・SNS

行列・予約・
検索順位

キャッシュレス
決済

複数銀行データの
自動集約

即時情報
生成

独自の申請書類
(日本公庫の例)

複数回の面談

信用保証協会の
審査期間 (~ 1 カ月)



1 カ月待たされた挙句断られた。結果だけでも早く知れば...


中小企業
経営者

保証協会の審査等で時間がかかりすぎ、顧客の期待に応えられない。


信金
融資担当

Photo Source: [A](#), [B](#).

従来の金融機関の融資申し込みは、手間と時間がかかる

- ü 3期分の財務諸表（B/S、P/L、CF計算書など）
- ü 直近の試算表
- ü 資金繰り表
- ü 直近の金融機関取引明細書
- ü 本人確認書類
- ü 事業計画書
- ü 会社概要
- ü 代表取締役の略歴書
- ü 代表取締役の資産状況がわかるもの など

従来の融資に代わるもの = オルタナティブレンディング (オンラインレンディング)

トランザクションレンディング

売買や決済などのデータに基づいて審査をする融資（主にECモール出店者に対して行う融資）

ソーシャルレンディング

知人や親族関係など何らかの社会的ネットワークを活用した、金融機関を介さない融資

融資型クラウドファンディング

資産運用を行いたい投資家と資金需要がある企業をマッチングする融資

P2Pレンディング

金融機関を介さず、貸手が借手に小規模の融資をインターネット経由で行う、個人・中小企業向け融資（知人や親族関係など何らかの社会的ネットワークを必要としない）

貸手と借手をプラットフォーム上でマッチングさせる融資



もう終わったの?と思うくらい審査が早く、手軽に使えるからありがたい。

パートナーズローンを利用した経緯と印象は?



「リクルートからキャンペーン案内が届いて、今なら金利が2%台で借入れできる◎とあったので、資金繰りのひとつになればと申込みました。
金利2%台は銀行から借入れしている内容とあまり変わらないので、本当かな?とは思いましたが、電話ですぐ確認できたので安心しました。
申込み後、借入れの手続きをするとすぐに入金されていてびっくり。パートナーズローンはマイページからボタン一つをクリックですぐに借られます。
本当に審査しているの?と思うくらい早く、困ったときにすぐ手軽に使えるからありがたいですね。」
※ キャンペーン内容は当時のものです。時期により内容・条件等が異なりますことご了承ください。

パートナーズローンの利用目的は?

「一言で言えば“資金繰り”です。パートナーズローンのおかげで、これまではできなかった集客広告(新聞広告、関西・中部圏のバスや駅などへの広告出稿)や予約管理システムの導入などにも挑戦できるようになり、おかげさまで1~4月の集客は約120~130%になりました。
ホテルにとってリフォームは特別な事ではなく、日々考えなければいけないこと。
パートナーズローンで調達した資金で、通話の増額や露天風呂のデック貼りなど、少しずつ手をつけられています。」

(出所) リクルートファイナンスパートナーズ社ウェブサイトより引用

ALTOA



アルトアには若い成長期にある会社を応援して欲しい

会社を立ち上げた当初は、法人とはいえ社員は自分一人だったのでそれほど大変ではなかったのですが、3期目に入り開発メンバーも抱えるようになって、ちょうど今が過渡期なのかなという気がしています。特に、お金の面で大変さを感じることも多いです。もちろん案件にもよりますが、仕事の規模が大きくなればなるほど入金までの期間も長くなってしまいますから。

基本、アプリ開発などの仕事は製品の納入後、検収が終わってから入金という流れです。2~3ヶ月かけて開発をして、納品の2~3ヶ月後に入金があるというタイムスパンなので、ちょっとしたトラブルなどで入金予定が狂うことも増えてしまう。そうなるとうちのような小さい規模の会社は大変です。

今回も少し大口の入金がトラブルで遅れてしまったことと、新規サービスの立ち上げでお金が必要なタイミングが重なってしまったため、とにかく速さが一番重要でした。フリーランスの頃から弥生会計を使っていて、メルマガなどでアルトアの存在は知っていたので申し込んでみたのですが、1週間もかからず対応してもらえたのは本当に助かりました。

また、決算書という一時点だけではなく、期の途中のデータを評価してもらえるのも、特に当社のように若くて成長期にある会社にとってはとてもありがたいです。普通の金融機関だと決算書が3期分揃わないと融資を受けるのが難しいですから。金利が高めといったことよりも、必要な時に借りられるメリットの方が大きいですね。当社は歴史的にも、最初に大きな資本を借りて一気にユーザー数を増やすといったモデルではないので、むしろアルトアのように少額でも必要な時にすぐに借りられるタイプの融資の方が心強いです。

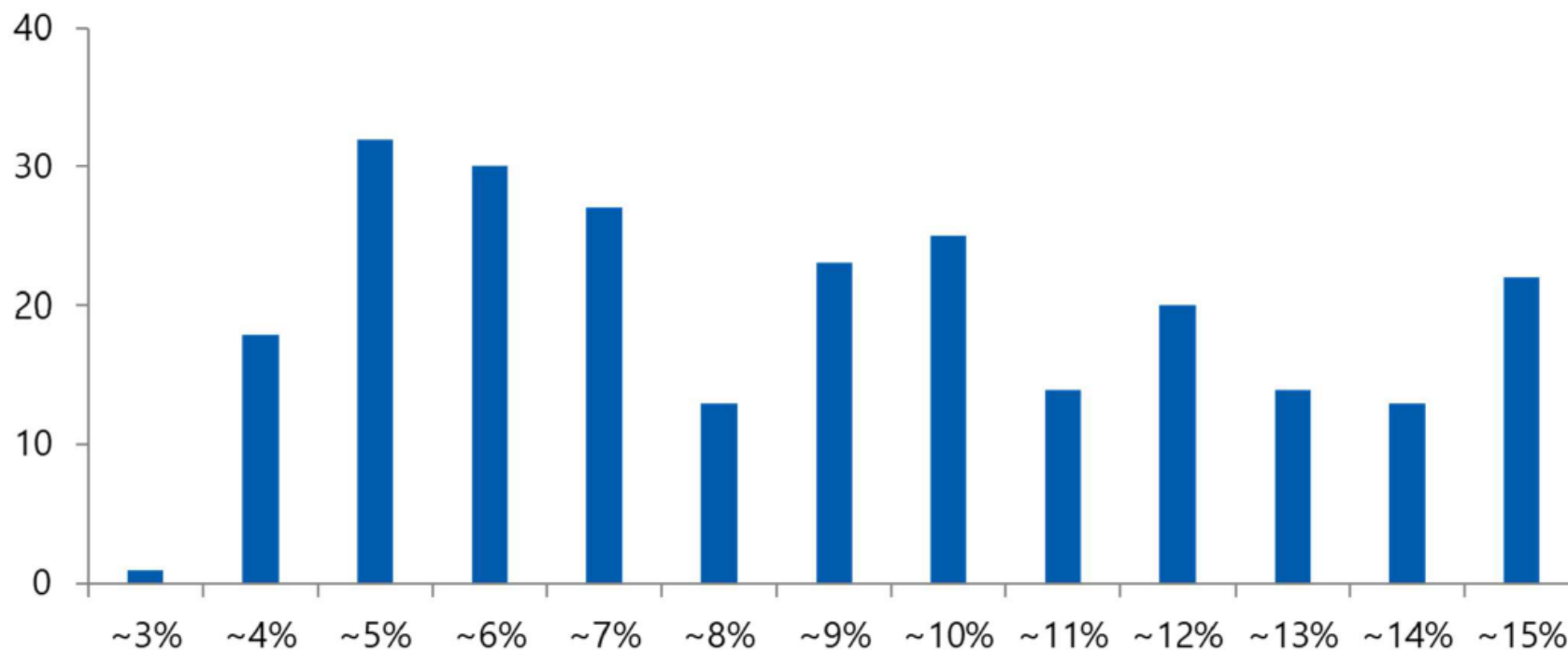
私個人としては、今後、もっと若いエンジニアが増えて欲しいと思っています。当社がその役に立てばいいなと思いますし、アルトアにも若いエンジニア、そして若い成長期にある会社を応援して欲しいと思います。



金利ごとの借り入れ需要

15%以上のゾーンの融資需要も潜在的に存在

実行金利の分布

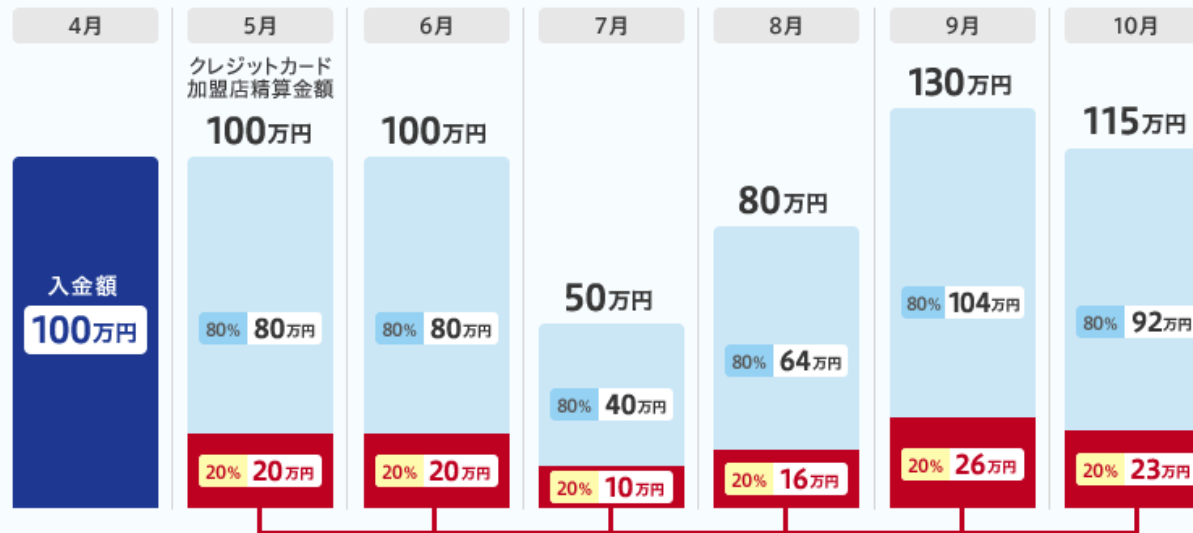


(注) 件数。ALTOA社2018年11月までの実績より
(出所) ALTOA社発表資料

~ 30%の割引率が事業者ニーズとしては存在

クレディセゾン「ビジネスファンディング」

ご精算イメージ ▶ クレジットカード売上のご精算が月1回・ご精算割合が20%の場合



■ 貴社へのご精算
■ クレディセゾンへのご精算

合計 115万円のご精算になります。

クレジットカードの売上が落ち込んでしまった場合でも、
定額ではなく、定率（例：20%）でご精算いたしますのでご精算額は少なくすみます。

- レジ等で計上される売上の一定割合を返済原資としている。借入金額は年商の35%が上限
- 期間に関係ない手数料が発生。
融資金額
売上に対する返済割合
過去の売上実績
により手数料を判断
- 売上がない場合には返済も行われな
い。ただし、5～10%の返済を行うこ
とが原則として定められている

Sample fee calculator

See an example of how our fees work. Your actual offer, repayment percentage options, and fixed fee may vary depending on the information you provide when you apply.

Annual PayPal Sales		Desired Loan Amount	
This is one of the factors we use to estimate your loan. It's okay to guess.		Try different amounts to understand how the numbers change.	
\$ 50,000		\$ 10,000	
Repayment percentage ?	Percentage you keep	One-time fixed fee	Total to be repaid
30%	70%	\$953	\$10,953
25%	75%	\$1,174	\$11,174
20%	80%	\$1,529	\$11,529
15%	85%	\$2,196	\$12,196
10%	90%	\$3,929	\$13,929

- 短期の与信を行う際にも、本人性の確認や、信用情報機関への照会等、固定コスト（最低でも約3000円、変動費を除く）が発生。 加えて、顧客獲得コスト等も存在
 - 100万円、1ヶ月の融資の損益分岐（かろうじて損しない） 年利と利息
[]内は2ヶ月の場合。現行法上限である年利15%の場合利息は1ヶ月で1.2万、2ヶ月で2.5万
 - リスクの低い企業への貸付： 27.6%(利息分2.3万) [15.3%(2.5万)]
 - リスクが中庸な企業への貸付： 33.6%(利息分2.8万) [19.8%(3.3万)]
 - リスクがやや高い企業への貸付： 39.6%(利息分3.3万) [24.3%(4万)]
- 健全な企業に対しての短期・少額貸付コストが見合わない
- 例えば「期間に関わらず15%の固定手数料をもらう」といった方法では短期融資がビジネスとして可能になる

結果として、健全な事業創出の機会が失われたり、不必要な黒字倒産が発生

- 小規模・創業期企業の企業間信用（＝運転資金）の需要を、伝統的な貸し手がカバーすることは困難
- （POS）レジ、電子商取引、予約、SNS、クラウド化された月次決算データ等、従来は利用困難だったものの、事業の健全性や将来収益の蓋然性を説明できる新たなデータが利用可能となっている
- 借り手の中には、金利よりも、手間の削減と時間短縮を優先するセグメントも多い。銀行における融資申し込みの手間を省くためには、ある程度の手数料を支払ってもよいと考えている。多くの新興企業の事業者は素早い融資判断を可能としている。だが、現状では素早い手続きの対価としての手数料は金利に含めざるを得ず受領が困難。銀行側で融資に要する固定費を回収するために例えば1か月の資金需要に対して3 - 6か月の融資を期間として対応するケースも多くみられる
- 事業者は典型的に個人の消費者より高い責任判断能力を有するにもかかわらず、個人と同じ15%・18%・20%の年利を想定した制約のもとにある。即時の判断が得られる短期融資ニーズを満たすことができない場合には、現在撲滅し切れていない、ヤミ金融のような違法な融資サービスの利用を促してしまう面があるのではないかと

これらの事項解決に向けた調査・検討をお願いしたい