

**データの利活用・共有等をもたらす
中小企業経営へのインパクト
(資金調達を中心に)
(スマートSME研究会 討議用資料)**

平成31年5月23日

中小企業庁

第2回の議論の概要

- （地域金融機関と地域経済の関係）地方銀行の利益率はGRP(地域内総生産)に連動する。「地域のGRPをどう伸ばしていくか」、というコンセプトの基、地域金融機関は「新ビジネスモデル」の構築をする必要がある。
- （本業支援サービス）現在の低金利情勢の中では、地域金融機関の従来のビジネスモデルの中での本業支援サービスは困難。金融機関は「新ビジネスモデル」として、有償でのレベルの高い役務提供することや、コンサルティング企業など外部機関と連携し、取引先の本業支援を行うことが必要。
- （資金の域内循環）域外から獲得した資金などを、できるだけ域内に留めることが地域経済の発展には重要で、域内で資金を循環させるには、地域電子通貨は有効。
- （事業者の資金調達環境）現在、東京などの都市圏で、短期間でIPOを目指す事業者には資金が集まりやすい傾向にあるが、ニッチな市場でIPOも目指さない企業は、投資を受けることは難しく、時には融資すら難しいこともあり、そういった面の支援が必要。
- （金融機関の人材育成）10年後、赤字の金融機関は6割ほどあると言われており、金融機関は腰を据えて人材育成ができていないのではないか。企業支援できる人材の育成も金融機関には必要となる。
- （地域経済のネットワーク）地域金融機関と自治体、専門家が連携して事業者支援をすべき。その中で、各々が支援機能の役割を認識し、協力することが必要。

情報の非対称性解消 = Fintechが中小企業経営にもたらす本質的価値

Fintechは、中小企業の業務効率化（守りのIT化）のみならず、中小企業と金融機関等との関係において、企業の信用力等にかかる「情報の非対称性」を解消することで、「最適な機関が最適な企業へ最適なタイミング」で資金供給する環境を実現するのではないか。

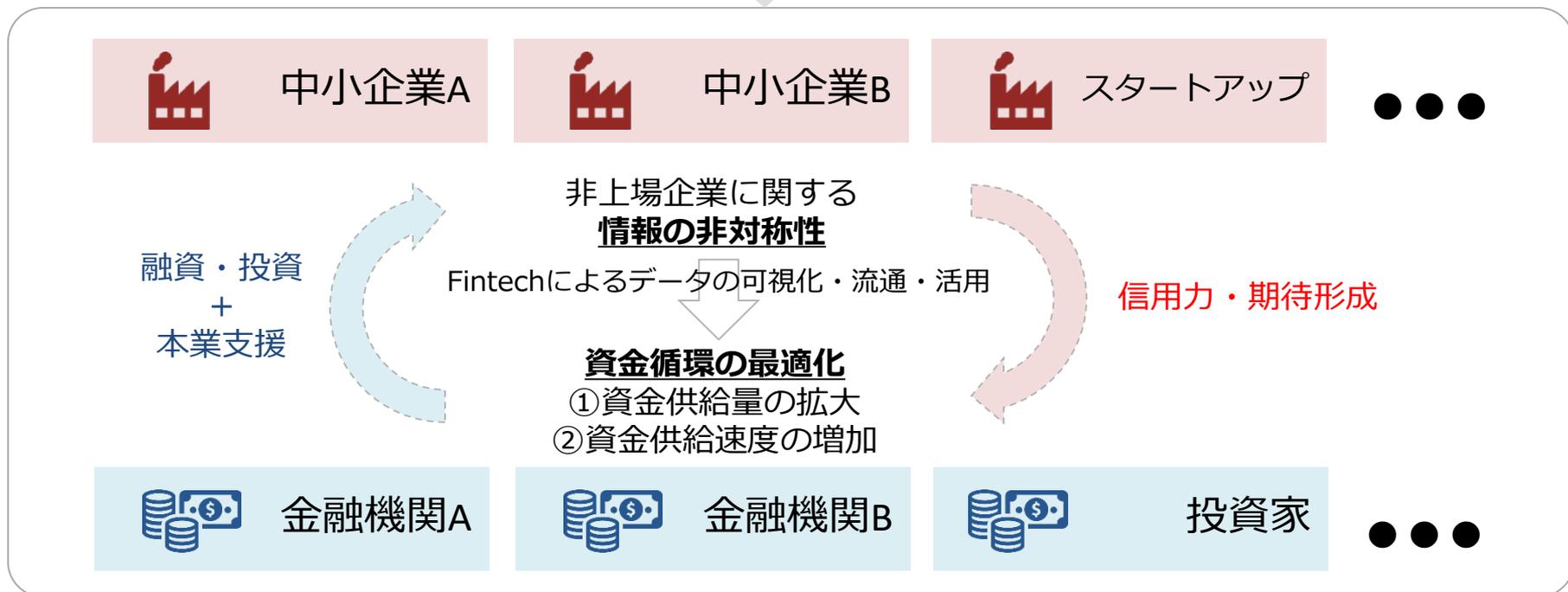
金融市場にもたらす中小企業デジタル化のインパクト（仮説）

企業のデジタル化による価値創造プロセス

データ活用サイクル高速化
(取得・通信・解析・実装)

経営資源活用最適化
(金融・人材・設備等)

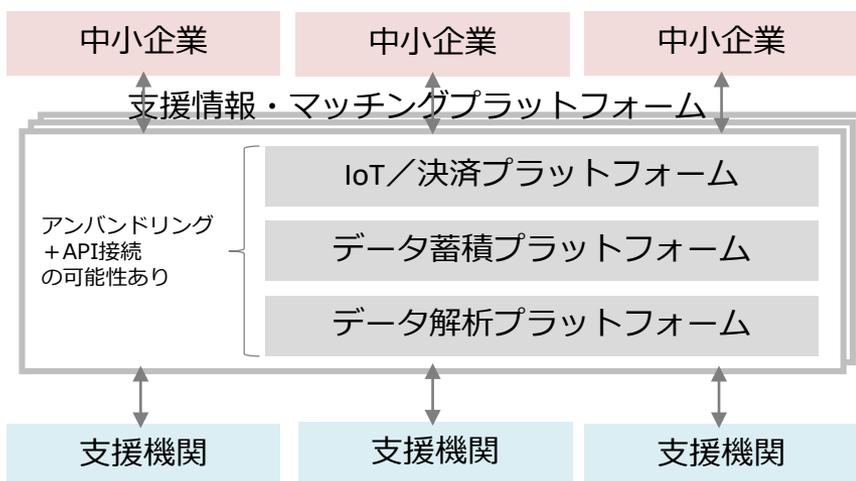
時代変化に対応した価値創造
(イノベーション)



企業と支援機関の間の「情報の非対称性」を解決するための2つの方向性

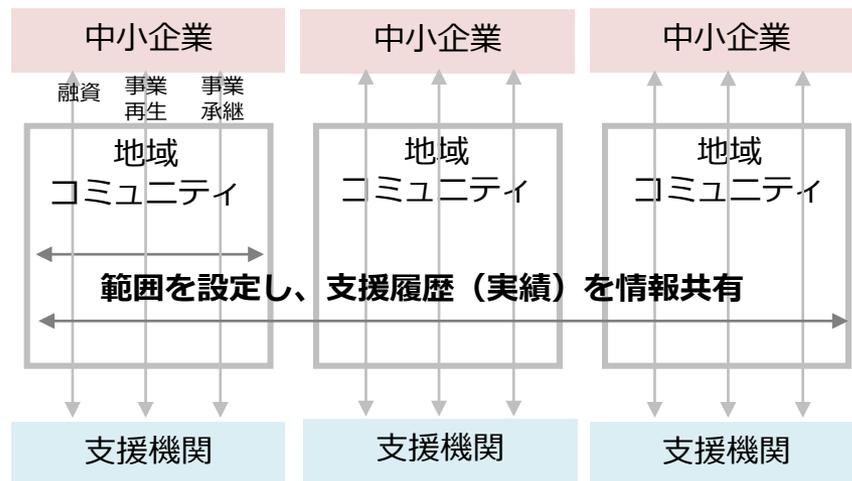
- 支援機関（金融機関、税理士、商工団体、ITベンダー等）は、どの企業が今どのライフステージにいるか、これまでにどのような支援を受けてきたか、リアルタイムの事業の状況はどうなっているか、等の情報に容易にアクセスできない。他方、中小企業は、支援機関毎の強み・弱み、最新の民間・公共サービスの有用性、どこにパートナー企業候補がいるか、等の情報に容易にアクセスできない。
- こうした課題を解決するためには、機能毎に情報の仲介役を設ける「クラウド・中央集権プラットフォーム型」と地域コミュニティ毎の情報を接続させる「ブロックチェーン・自律分散プラットフォーム型」の2つのアプローチが考えられる。VUCA時代において、どちらが望ましいかは予断を持たず、同時並行で複数の取組を推進すべきではないか。

①クラウド・中央集権プラットフォーム型



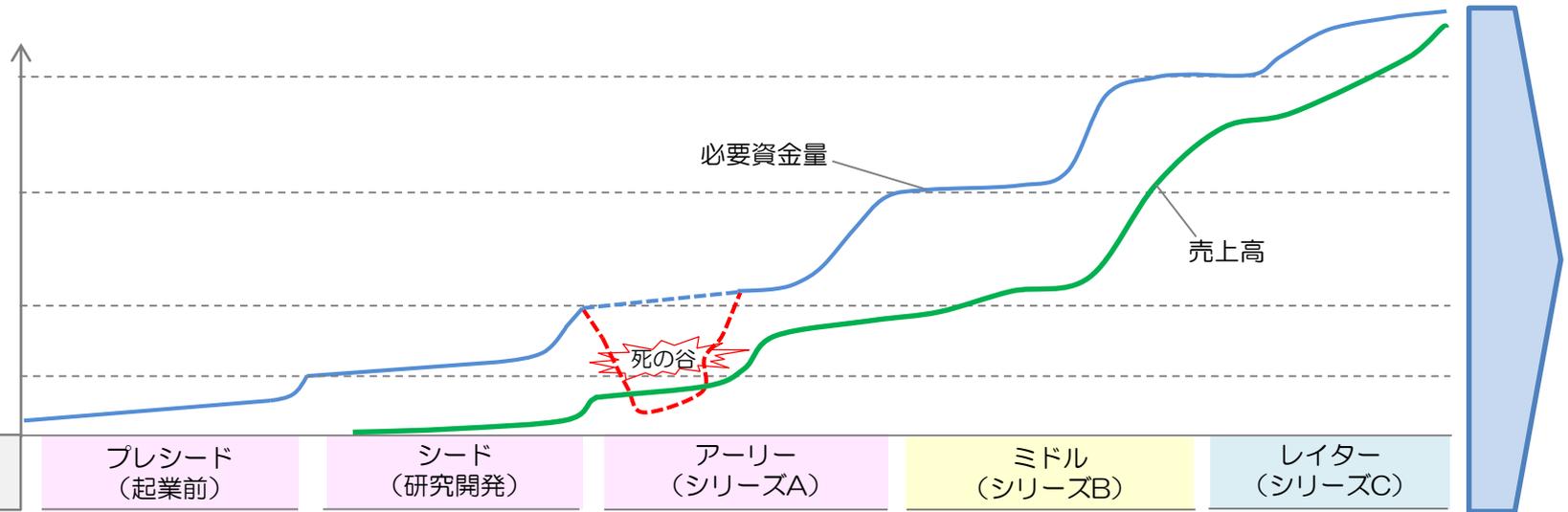
- ✓ 既存の民間サービスとデジタルガバメントの取組を連携させることで**ビッグデータが利用可能**
- ✓ 複数プラットフォームが競合・共存することで**情報の可用性・完全性の確保が難しい**

②ブロックチェーン・自律分散プラットフォーム型



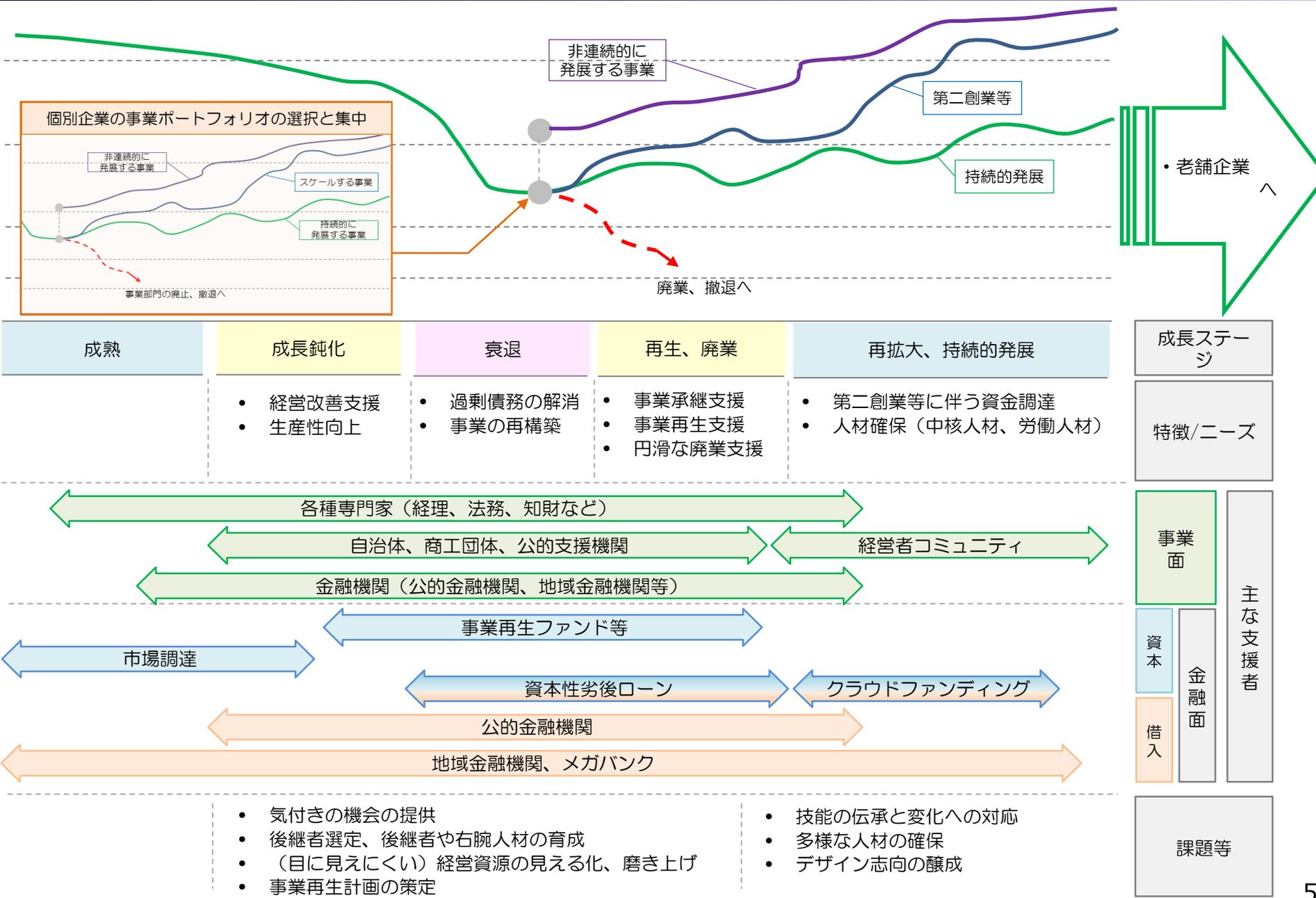
- ✓ 顔の見える人間関係を基盤にした**ディープデータが利用可能**（ブロックチェーン技術を使えば、改ざん困難、耐障害、低コストで実装可）
- ✓ 分散管理では、**スケーラビリティや応答性が課題**

(参考) 企業のライフステージに応じた特徴・支援等 (スタートアップから成長軌道へ)



成長ステージ	プレシード (起業前)	シード (研究開発)	アーリー (シリーズA)	ミドル (シリーズB)	レイター (シリーズC)
特徴/ニーズ	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスのコンセプト作り 起業の準備 (情報収集等) 	<ul style="list-style-type: none"> 資金集め チーム結成 アイデアの実証等 	<ul style="list-style-type: none"> アイデアの事業化 (試作品作成) 資金調達 初期マーケティング 	<ul style="list-style-type: none"> 生産開始 (量産化) 設備投資 資金調達の増加 	<ul style="list-style-type: none"> 黒字化 出口戦略準備 (IPO、M&A等)
主な支援者	事業面		各種専門家 (経理、法務、知財など)		
	金融面		市場調達		
	資本	エンジェル投資家等	ベンチャーキャピタル (VC)、創業支援ファンド等		
	借入	公的金融機関	クラウドファンディング	地域金融機関、メガバンク	
課題等	<ul style="list-style-type: none"> 起業できる社会風土作り 起業家のコミュニティの集積 	<ul style="list-style-type: none"> 大企業に眠るノンコア技術の活用 「ハンズオン型」のVCや大企業の増加 資金の出し手や資金調達の多様化 (CB、優先株式、資本金借入金等の活用を含む) 官民のリスクシェア 	<ul style="list-style-type: none"> 人材面でのサポート (特に、技術等を事業化するCFO的な人材) 金融機関の目利き力の向上 エグジットの多様化 		

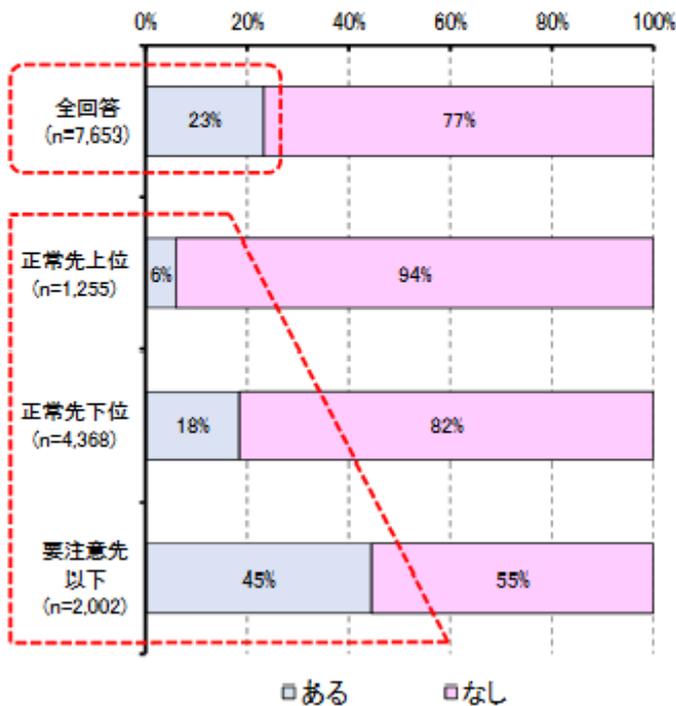
(参考) 企業のライフステージに応じた特徴・支援等 (成熟期から再拡大へ)



企業の資金繰りとメインバンクの融資姿勢（金融庁の企業アンケート調査より）

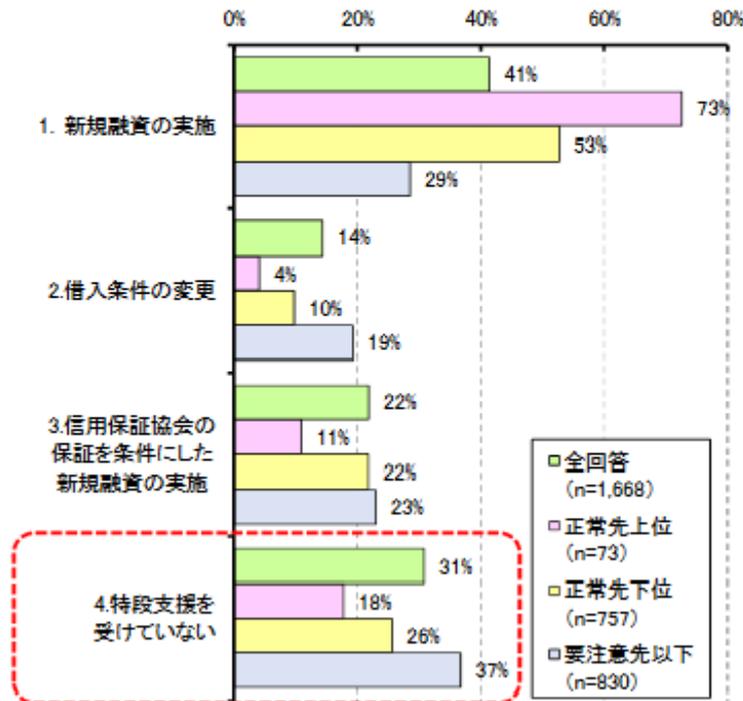
● 過去1年以内に資金繰りに困った企業が2割強（要注意先以下では約半数）存在し、そのうち特段支援を受けていない企業が約3割（要注意先以下では約4割）存在

Q. 貴社は、過去1年以内に資金繰りに困ったことがありますか。



(資料) 金融庁

Q. 貴社が資金繰りに困った時に、取引金融機関から以下のような支援を受けましたか。

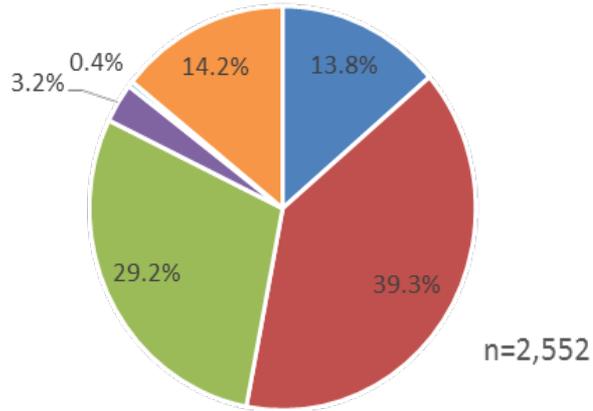


(出典) 金融庁「平成28事務年度 金融レポート」

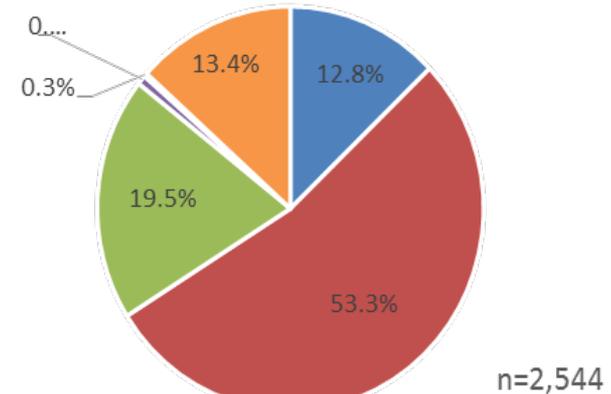
事業者の資金調達に要する時間と短期資金需要に関する課題

- 民間金融機関からの資金調達について、事業者の約67%程度が、1週間以内が理想的な時間と回答。他方、実際に1週間以内に借入を行えている事業者は約52%。
- 従業員規模が小さい企業ほど、資金調達に要する時間が長い傾向
- また、短期資金需要（1週間～6か月以内）があった事業者のうち、短期資金調達がかなわず事業成長の機会損失があった企業もある

民間銀行からの借入に要する平均的な時間



民間銀行からの借入に要する理想的な時間



■1日以内 ■1週間以内 ■1か月以内 ■3か月以内 ■3か月超 ■利用していない

(出典)「経営診断ツールの認知・活用状況及び、決済・資金調達の実態に関する調査」調査報告書

FinTechによる資金調達円滑化

- 中小企業の資金調達について、会計データや金融機関の預金口座取引情報等を元に、短期・小口の融資を迅速に行うサービス（データレンディング）が広がりつつある。
- データ連携可能な会計ソフト等の普及による中小企業の会計データの見える化や、口座取引情報等の企業の活動情報を分析可能なAI等の新たな技術により、決算書情報のみに依存しない融資が可能に。

会計データや預金口座データ等を活用した融資サービスの例

サービス提供者	サービスの特徴	融資 限度額	利率	審査期間
アルトア株式会社	会計データを連携（アップロード）することで、会計データを元に融資	300万円	2.8-14.8%	最短当日
LENDY株式会社	POSレジ、会計ソフト、決裁サービス等のオンラインサービスと連携することで、それらの事業に関するデータを元に融資	500万円	8.0-15.0% (融資額100万円以上)	最短当日
福岡銀行	福岡銀行の口座を持っている事業者等を対象に、口座取引情報を元に融資	1,000万円	5.0-12.5%	最短当日

資金調達において利活用されているデータ

- 財務・会計情報
- 金流情報（口座取引情報等）
- 商流情報（売上情報等）
- その他補完的な情報（SNS情報等）

➡これらのデータ利活用のためには、**事業者のデータを容易に参照等でき、利活用可能になっていること（≡事業者のIT化、デジタル化）が前提**（例えば、会計データを利活用するためには、クラウド会計等を利用したデータ連携や、会計データのアップロードが可能になっていることが必要）。

➡データ利活用の前提となるデジタルツールは、業務プロセスの効率化・低コスト化等の「守り」の生産性向上、成長・事業拡大等にツールを活用する「攻め」の生産性向上にも寄与。

		ステージ		
		守りのIT活用	攻めのIT活用	データ活用
タスク	会計・資金調達 (Fintech)	<ul style="list-style-type: none"> ● 書類の電子化 ● 人手削減 	<ul style="list-style-type: none"> ● 会計情報を見える化し、経営戦略に活用 ● クラウドファンディング、ソーシャルレンディング 	<ul style="list-style-type: none"> ● データを元にした融資（トランザクションレンディング）
	販売・決済 (Retailtech)	<ul style="list-style-type: none"> ● POS ● キャッシュレス ● 人手削減 	<ul style="list-style-type: none"> ● EC／越境EC ● デジタルマーケティング（Web、動画、SNS） 	<ul style="list-style-type: none"> ● データを元にした販売予測・リソース最適配分・価格設定 ● One to one マーケティング

経営課題解決による中小企業のエンパワーメント

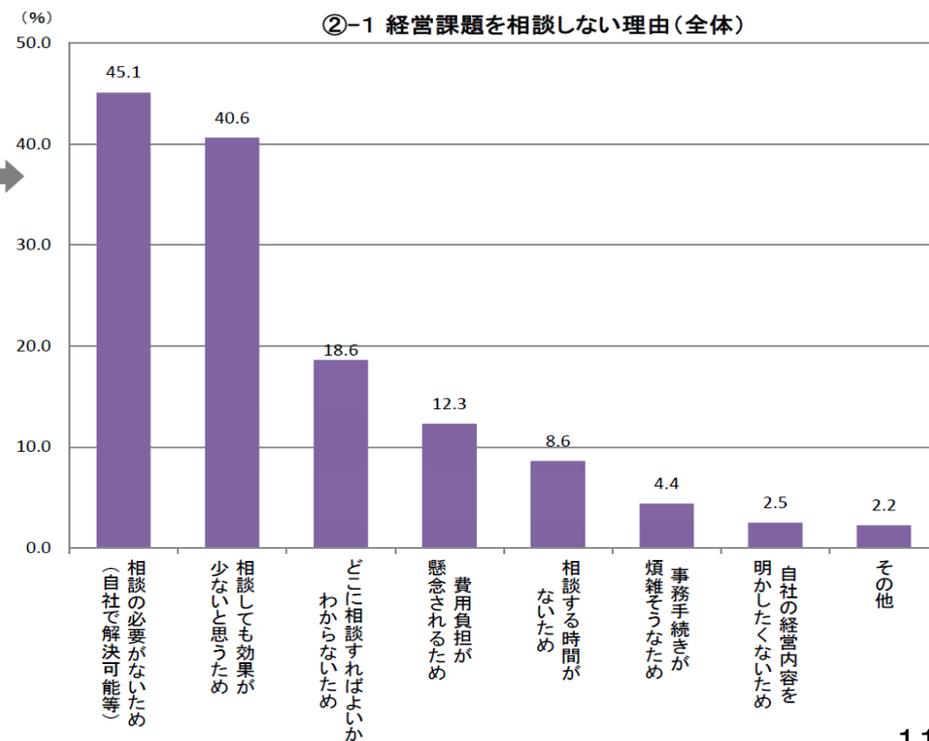
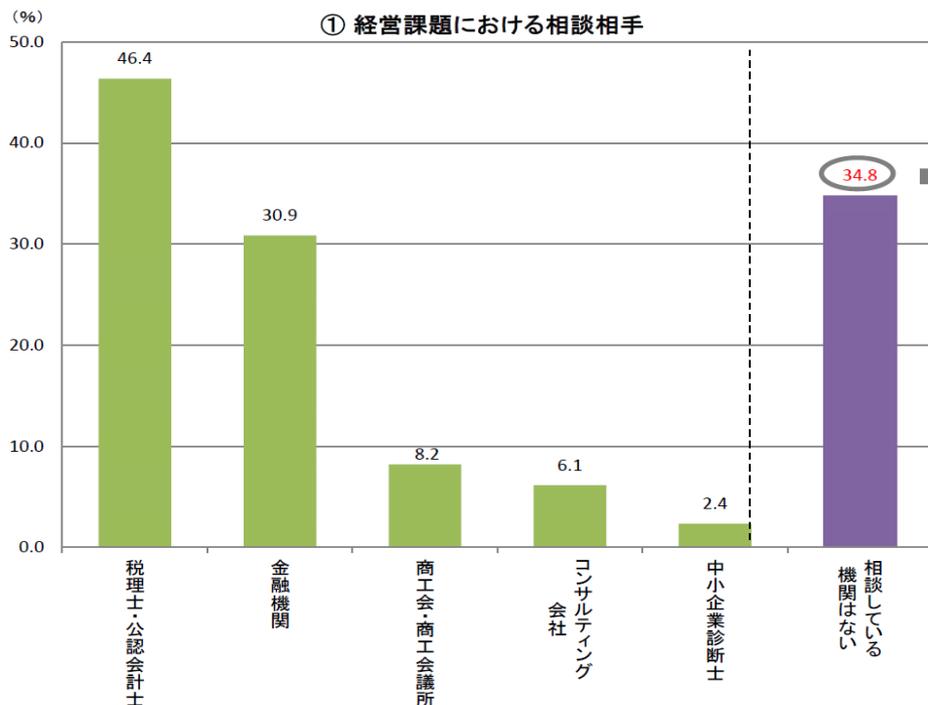
～進化するデジタルツールは様々な経営課題を解決し、多様で機動力ある中小企業の強みを解放～

- 資金調達に限らず、進化するデジタルツールは、事業者の様々な経営課題を解決する。個々の経営課題のソリューションについては、従来の政策対応を行う公的な支援機関等に加えて、デジタルツールを提供する民間も含めた様々なプレイヤーが提供。

緊急性高	中小企業の経営課題	従来の政策対応	民間のデジタルソリューション
	①販売力強化	・ 販路開拓補助 ・ 展示会	・ EC・越境EC・キャッシュレス ・ デジタルマーケティング ・ 物流プラットフォーム
	②人材確保	・ 助成金 ・ ハローワーク	・ クラウドソーシング ・ 就職・転職サイト・SNS
	③人材育成	・ 研修・セミナー	・ MOOC ・ 学習アプリ
	④コストダウン・供給力拡大	・ 設備投資補助・税制優遇	・ IoTプラットフォーム
	⑤契約の適正な執行	・ 下請規制	・ スマートコントラクト
	⑥資金調達	・ 低利融資・信用保証 ・ VCへのLP出資	・ トランザクションレンディング・AI審査 ・ クラウドファンディング
	⑦技術力強化	・ 研究開発補助・税制優遇	・ オープンイノベーションプラットフォーム
	⑧ブランド力強化	・ 表彰・計画認定	・ 信用カスコアリング ・ 動画やデザイナーによる企業ブランディング
	⑨新事業創造・創業・事業承継	・ 補助金・税制優遇 ・ 起業家教育	・ ハッカソン・アクセラレーションプログラム ・ メイカーズ・コワーキングスペース ・ 創業アプリ ・ M&Aプラットフォーム
	⑩コミュニティ機能強化・集積	・ 企業連携体や組合向け補助	・ 地域通貨、シェアリングエコノミー

経営課題を抱える事業者の相談相手

- 経営課題を抱える事業者が、経営相談をする相手は、主に「税理士・公認会計士」、「金融機関等」と限定的。
 - 「相談している機関はない」という事業者も3割を超え、その理由としては、「相談しても効果が少ないと思うため」「どこに相談すればよいかわからないため」等が挙げられる。
- ➡情報の非対称性により、事業者にとって、適切なソリューションを提供してくれる機関を選ぶことが難しい。
- また、支援機関にとっても、事業者にリーチする機会が非常に限定的であり、経営課題を抱えた事業者の存在とその課題内容について把握することが困難。



(注1) 複数回答のため、合計は100%を超える。

(注2) 回答割合の高かった上位5項目及び「相談している機関はない」を表示したもの。

(注) 複数回答のため、合計は100%を超える。

地域支援機関の課題

- 適切な役割分担や連携した支援を行うことが期待される公的な支援機関間においても、現状、地理的制約やITリテラシーの程度によって、**相互に効率的な情報共有・蓄積ができていないケースがある**。これにより、
 - ① 事業者に対してより適切な施策をリコメンドする余地が大いに残されている。
 - ② 情報や人脈の管理が属人的になっており、その支援機関内（及び他の支援機関との間）で支援に係る連続性の確保がなされていない。
 - ③ 事務効率化の余地が大いにある。

各地域における現段階での業務効率化の取組例

- 現段階では、遠隔地におけるサテライトオフィスの共用やテレビ会議システムの活用といった取組が主であり、更なる改良の余地が残されていると考えられる。



本日のプレゼンターにご説明いただきたい項目と論点

- アジア開発銀行 根本様、RDB 稲葉様

- ・データレンディングが既存の地域金融機関の融資業務及び中小企業の資金調達へ与える影響はどのようなものか。

- マネーフォワード 瀧様

- ・データレンディングにおいて用いられるデータをどのように蓄積・共有すべきか。
- ・中小企業や金融機関に対してデータ活用のメリットをどのように伝えるべきか。

- アルトア 岡本様、LENDY 内山様、OLTA 武田様

- ・金融機関以外で、事業者へ資金供給を行う者として、既存の金融機関との関係をどのように考えているか。
- ・新たなサービスをどのようにして普及していくのか。

- bitflyer 三瀬様

- ・中小企業と支援機関の間に存在する情報の非対称性を解消するために、ブロックチェーンを活用した情報共有システムを構築できないか。

- 皆様にご議論いただきたい論点

- ・データレンディング等の新たなサービスが登場する中、中小企業向け金融の高度化に向けて、政府、政府系金融機関、信用保証制度等に期待する役割とは。
- ・金融機関を初めとする支援機関と中小企業の間には存在する情報の非対称性をどのようにして克服すべきか。
- ・企業のライフステージ等に応じて適切な支援手法は異なると考えられるが、支援機関はいかにして最適な支援手法を選択し、中小企業へ届けていくべきか。

【参考】第1回の議論の概要

- （中小企業のデジタル化・Fintech活用における課題）中小企業のFintech活用は、サービスの存在を知らないこと、知っても相談する相手がいないことに最初のハードルがある。ただし、「スマホ」であれば、中小企業でも十分導入可能。
- （政府保有データの活用）中小企業がFintechの恩恵を享受するためには、公的機関による積極的な保有データの提供（米国のようなB2G2B型プラットフォームの構築）が有効。EBPMにおいても、e-Tax等の既存データを活用すべき。ただし、その活用可能性や活用コストについて検証が必要。
- （金融・行政インフラの電子化）中小企業のデジタル化には、金融・行政インフラのデジタル化は必須。例えば、請求・決済業務の電子化にあたっては、中小企業・小規模事業者へのインターネットバンキングの普及が必要。電子申請利用率やネットバンキング利用率、銀行APIの契約数等の実利用数をKPIとして追いかけるべき。
- （支援機関の役割）地域金融機関が地域のIT導入のプロモーターとなる流れを更に広げていく必要がある。そのためには、政策金融公庫等の政策金融機関がそういった取組を率先して始めるべき。そして、商工会議所等の地域の支援機関を巻き込むべき。
- （中小企業のデジタル化支援の方策）技術から入るのではなく、個々の企業の経営課題に応じたソリューションを提案すべき。地域の中小企業が集まる既存のプラットフォームを活用し、導入の背景事情も含めて優良事例の横展開を行うことが有効。財務省・財務局も協力する。「スマートSME」というコンセプトのブランディングを行ってみてはどうか。