

## 令和元年 スマート SME(中小企業)研究会(第3回) 議事要旨

日時: 令和元年5月23日(木) 10:00~12:00

場所: 経済産業省本館17階第1~3共用会議室

### 議題

1. 開催挨拶、趣旨説明
2. 出席者からのプレゼンテーション
  - ① アジア開発銀行研究所 根本様、日本リスク・データ・バンク 稲葉様からのご説明
  - ② 株式会社マネーフォワード 瀧様からのご説明
  - ③ アルトア株式会社 岡本様からのご説明
  - ④ LENDY 株式会社 内山様からのご説明
  - ⑤ OLTA 株式会社 武田様からのご説明
  - ⑥ 株式会社 bitFlyer 三瀬様からのご説明
3. 自由討議
4. その他

### 議事概要

#### 1-1. 開催挨拶 (中小企業庁 前田次長)

- 新しい時代に即効した中小企業施策や、そのツールの開発・導入を進めたいと考えている。時代遅れになってしまう世界がある。皆さんのお力を頂きたく、よろしくお願ひしたい。

#### 1-2. 松島議長挨拶

- 米中貿易摩擦もあり、日本の景気動向について、ネガティブな要素も出てきている。こういった動向は中小企業に直接影響しそうである。日本の中小企業が、どこに着手しなければならぬのか、そういった所を議論していきたい。
- では、そういった点に火をつけるにはどうしたらいいのか、を考えないといけない。それも今日、議論したい。今回の開催趣旨を中小企業庁に願ひしたい。

#### 1-3. 開催趣旨説明 (中小企業庁 金融課茂木補佐)

- 今回は、データの利活用・共有等がもたらす、中小企業の新たな資金調達の可能性について議論いただく。
- 第1回では、デジタル化のもたらす可能性について議論、第2回では、一度デジタルから離れて、企業の成長・発展段階における金融機関の金融支援・経営支援について議論した。
- 今回は、新たな資金調達手段をもたらすデジタル技術の可能性について議論頂く。
- P.2を開いてください。Fintechを中心とした金融のIT化に期待しているのは、情報の非対称

性の解消である。完全市場による効率的な市場であり、デジタル化によって一気に解消できると考える。

- データサイクル活用の高速化によって、経営資源の活用の最適化がなされ、それが適切なタイミング、適切な内容による価値の創造が起きる、イノベーションが起きるといふ仮説。
- P.3、企業と支援機関の間にある情報の非対称性を解決させるための2つの方向性がある。一つは中央集権型。あるところに情報を集約することによって、情報を効率的に活用するもの。ビッグデータの考え方である。もう一つは自立分散型。ブロックチェーンに代表、関係のプレイヤーの中で迅速に共有していくもの。これによって、より精緻な情報をタイムリーに共有することが可能になった。
- P.4、デジタル化によって企業がいかに機動的になっていくか、の議論に期待している。企業のライフステージによって異なる特徴やニーズ、そういった先に関わる様々な支援者と課題を整理している。スタートアップが成長していくためには、情報の非対称性に対して、デジタル化が大きな可能性を拓くのではと考える。
- P.5、成熟してから、そのまま衰退・廃業していく企業や、持続的発展を続ける企業、第二創業や新規事業を行い、再拡大していくケースもある。この第二期においても、情報の非対称性を埋めることで新しい可能性があるかと期待されている。新しい技術と企業の成長ストーリーを、どのように連動させるか。
- P.6、資金繰りに困った企業でも、アクションを起こせていない層は相当数いる。情報開示をすることによって、良い打ち手があると良いのではと考える。
- P.7、資金に限らず、デジタル技術利用により、効率化は図れる。P.8、本日プレゼンを頂くALTOA株式会社とLENDY株式会社を紹介させて頂いているが、データ活用し、非常に短期で機動的に資金供給できるサービスを提供している。大きな変化をもたらすと期待。
- 資金調達に利用され、必然的に集まるデータより有機的に使えるようになれば、課題解決やイノベーションに繋がっていくのではないかと。
- P.10、経営課題が並べられ集約されることで、新しいサービスが生まれている。P.11、経営課題を抱える経営者が誰に相談するのか、土業、金融機関、コンサル業の方、などがいるが、そこと同じくらい、相談する相手がいけないというケースがあり、そこが課題。効果が少ないと「思うため」、ここがキーワード。ここにも情報の非対称性があり、経営者は、支援者に何を相談すべきか、相談することで何が起きるのか、がわかっていない。技術革新によって、買い消されることを期待。
- P.12、支援機関は企業の大きな課題を単体で解決できることはほとんどない。だが、複数の支援機関で情報共有できているかとそうでもない。ファイヤーウォールなどの観点も重大な課題であるが、情報や人脈など属人的になっている所を開放することによる質の向上、効率化などポテンシャルは高い。
- P.13、本日プレゼンテーションを頂くが、期待している項目と論点は、アジア根本様とRDB 稲葉様からは、データレンディングが既存の地域金融機関の融資業務、中小企業の資金長たうに与える影響はどのようなものか、という観点からお願いしたい。マネーフォワード瀧様には、データレンディングに用いられるデータはどのように蓄積・保有させるべきか、中小企業や金

融機関にデータ価値をどのように伝えるべきか、お話頂きたい。

- アルトア岡本様、LENDY 内山様、OLTA 武田様には、新たな資金供給のサービスを行っているが、既存の金融機関との関係性やコラボレーションをどのように考えているか、どのように普及させていくのか、お話頂きたいと思っている。
- Bitflyer 三瀬様には、中小企業と支援機関の間にある情報の非対称性について、特定の過大であれば、必ずしもブロックチェーンである必要はないと考えるが、より深度の深いシステムの可能性について。全体的に、新たなサービスが登場する中、政府や関係機関の役割、支援機関と中小企業の間には存在する情報の非対称性についてアイデアを頂きたい。また、企業のステージによって適切な支援手法は異なるが、適切な支援手法をどのように企業に届けるべきか、こういった点を議論していきたい。

(松島様)

- 資金調達に1週間から1ヶ月かかるということもある。中小企業側もデジタル化を進めることによって、資金調達のレジリエンスを高めことができる。金融機関も効率よくデータを集めることで、速やかに資金提供ができるようになる。
- 岐阜県内で、地域支援機関連携会議を3月からスタート。やっとできたという印象。各地域で支援機関同士が情報共有するということがようやく始まった。

2-1. アジア開発銀行研究所 根本様、日本リスク・データ・バンク 稲葉様からのご説明

(根本様)

- まずビデオを見て頂きたい。私たちのイメージするスマートバンキングの内容である。(スマートフォンで融資申込を行え、最速で翌日に融資を受けられる。急な資金需要に応えられ、前に利用頂いた先については、融資可能額などのレコメンド機能もある。口座情報等を使い AI 審査、決算書の共有なども行えるサービス。)
- 資料2の銀行口座動態情報を活用した中小企業の信用リスク分析を見てもらいたい。今紹介した効率的な融資システムがなぜ可能か、理論的に説明した資料である。
- P.2、資金調達の問題を三つ記載。今回は、金融機関融資が円滑でない点をお話したい。P.3、金融機関側は情報の非対称性や、人員削減によりどのようにきめの細かいサービスを行うか、新規業態などの分析力の不足など、課題は多い。また、中小企業側は決算資料等の整備など、融資に必要となる情報を提供が不十分かつ、負担が生じる点は課題。
- 財務情報に口座情報を混合させ活用したらデフォルト率がどうなるのか、財務情報のみを活用した場合と比較したところ、より正確な判断ができる上、小規模事業者にとっては、口座情報がより有効であることが判明。口座情報のみで十分融資可能と考える。
- 財務情報と口座情報は、異なる視点で企業を評価しているため、応用することができる。これまで財務情報の質の高いところを金融機関が融資してきたが、口座情報を使えば財務情報のスコアが低いところにも融資をすることができる。アジア諸国では需要が高いと考える。

(稲葉様)

- こういったモデルを活用している地域金融機関は増えてきている。2年間で5-6行、今年度中

には、15 行くらいで活用されるのではないか。銀行取引が初めて、という方にリーチできている。手続きの煩わしさや、夜の申込が増えている点からも、申込に行けない事業者からの引き合いがあると考える。

- 事故率も通常と変わらない。いつまでにいくら借りられる、など計画の見通しが立てられる点を利用の多い理由と考える。年商 3 億円以下の小規模事業者を中心に展開。
- 必要なタイミングで適切な期間での融資を受けられるということで、金利に拘りの無い融資である。金融機関側も人員コストを掛けずにサービス提供できるものになっている。

(松島様)

- メインバンクという意識が薄れているが、こういったサービスは新しいメインバンク制を生み出すのではと期待できた。

## 2-2. 株式会社マネーフォワード 瀧様からのご説明

- 今月から自社の子会社で貸金業を始めた。弊社は家計簿や会計帳簿をやってきたが、重視しているのが、個人でも法人でも意思決定する情報は存在するのに、集約されておらず、また加工されていないが故に、必要な意思決定をできていない点を解決すること。
- 日本は人口減少している。そういう時は、移民などで人間を増やす方法以外は、人間の密度を増やすしかない。8 時間の労働時間の中で、意味のある意思決定の回数を増やすしかない。そのためには、意思決定を行うための資源を増やす他ない。
- 資料 3 の P.17 を見てほしい。伝統的な融資では、創業したての企業は 2-3 年の財務諸表を求められ融資受けられないことや、よくても CF を重視してもらえて融資を受けられるケースなどあるはず。
- クラウド会計の企業と言うわけでもないが、帳簿の作成スピードは重要と考える。中小企業の人と話すと、2 か月先のことを考えている人はどれほどいるのか。短期で帳簿の情報を活用できることが大切なのでは。
- クラウド以外の環境で帳簿を作ることにはコストがかかるだけでなく、2 か月遅れになるといったデメリットも存在。帳簿を使わないのであれば、口座データ、それもなければレジの中身、それもなければ、飲食店であれば列の長さ、これに繋がるのは食べログの点数などを使うべきである。食べログの点数が高い店に、眼をつむってお金貸せますか、というトピックがある。
- 銀行口座の API から帳簿は作れる。会計監査の前の情報で与信ができると考える。世の中は帳簿データを適切な時間で使えていないのではという問題意識がある。
- P.3、地域で良質なサービスを提供し、雇用を守っていくような企業。従業員 9 名の写真館の事例であるが、クラウド武装をしてもらい、クラウド会計など経営コンサルを小さくクラウド型でやった。
- 売上情報や CF などのインディケーターが手元に作ることができれば、経営状況をリアルタイムに察知できる。こういうことに与信をつけるのはあるのかな、と考えている。
- バックオフィスに人数を掛けられる時代ではない。写真館は空いた時間で何をしたか、着付けの新サービスを始め、新たな収入を得ることにつながった。与信がつけば着物代にあてる。売

上げを伸ばすための時間捻出を行うこと、人手が減っている中では強い動機になるのではないか。

- P.9、蕎麦屋さんの事例。スマレジを使用、見せているものはハイテクではない。昼と夜の売上を、そば、季節メニュー、夜メニュー、お酒に分けた、データの粒度を2倍にしただけである。AIとかではない。1-2か月蓄積しただけで、直感による経営とは違う経営ができるはず。ビジネスインテリジェンスが重要。会社が何を売っていくべきか、社長は何に資源をさくべきか。カネという資源が足らなくなる時に、クレディブルに示すことができるデータ、売上だけのシンプルなクラウドツールから導き出すことはできるのではないか。
- マネーフォワードも他社サービスと連携することは可能。人手不足が解消されればよい。産業的にどういう流れをつくるかが大事だが、トップがそう思っても、既存のオペレーションを自発的に変えたいという現場は少ない。ゆえにクラウド会計の営業も簡単ではない。事業承継時をチャンスと捉えたり、税理士に理解してもらうことなどの重要性がある。
- IT導入補助金には大変後支えして頂いている。融資まで3営業日は頂いているが、足下の業容がクラウド会計からわかれば、融資は始められる。アメリカの同様の事例を見ても、金利に感応度があるのではなく、時間に感応度がある。金利の安さより、即時で短期間の融資が受けられるのがインセンティブである。そういった面で貢献できれば。

(松島様)

- 財務諸表をつくるのに一生懸命になっており、それを元にどうするかなんて考えてこなかった。これからはアウトプットをどうするかに目を向けないといけない。

### 2-3. アルトア株式会社 岡本様からのご説明

- 資料4のP.2、弊社は中小企業向け、零細企業向けのオンライン融資サービスを提供しているが、その出発点となったのがこの資料。親会社は弥生という会計ソフトを提供している企業。弥生のお客様である法人の85%は短期融資の需要があるが、36.5%は金融機関からの借入はない。断念している層がほとんどである。
- ではどうしているのか。代表者の個人資産からの借入や親族知人からの借入で対応しているケースも多い。その理由としては、外部からの借入に抵抗感があるということもあるが、手続きなどの煩わしさも大きい。代表者借入も必ずしも代表者が資産家というわけではなく、代表者個人で借入、法人に転貸していることもある。
- 従来の短期融資にはジレンマがある。事業者には資金ニーズがあるが、時間と手間がかかることがネック。逆に金融機関は貸したいが、時間と手間というコストをかけて審査をする必要あり。コストと金利収入が見合わないケースが多いが、そこに着目し、それを解決しようとしているのが弊社。
- データを活用し、時間と手間を最小化する。少額短期融資でも採算が合う状況にする。
- 借り手に提供する価値は、利便性。事業者には会計データ、すなわち仕訳データを提供いただき、それをAI審査し最短当日で審査結果を共有、融資実行をするもの。全ての手続きがwebで完結する。

- 貸し手に提供する価値は、高度な与信能力。膨大なデータを分析、AI 技術を活用する。根本様、稲葉様と通じる点があるが、従来の決算書ベースのデータには限界があると考えている。決算書は1年の限られた情報に過ぎない。それに対し、口座情報も一つのオプションだが、弊社は事業上の取引を網羅する会計データを使って審査をする。
- 売上2億円の企業がいったとする。取引先1件からの大型受注2億円売上げているのか、取引先10件で継続的に売上げているかでは、リスクが全く異なる。決算書だけでは見えてこないところ。
- 一昨年12月にスタートし、順調に利用先を伸ばしている。利用者はアーリーステージの企業が3割程度と多め。利用企業の代表者の年齢、オンラインということで20代30代が考えられるが、意外と40-50代が中心。中には80代の方も利用している。利用者は全国に分布。
- 売上高1億円以下の企業が利用者の大半。金利はAI審査の結果によって変わる。3-15%と幅広い。
- 利用者の満足度が高いことが特徴だが、まだまだ利用者は計画の半分。認知度を広める必要がある。

(松島様)

- トヨタ生産システムのソトランドリーを思い出した。つまり、融資申込からデータを集めるのではなく、その前に情報を集めておいて、需要がでたらさっと出す、まさにこの通りだと思った。

#### 2-4. LENDY 株式会社 内山様からのご説明

- 2年半前にサービスリリース。スタートアップであり、どこかのデータに便乗していることはなく、とれるデータを分析していった。クラウド会計やEコマースの売上、レジからとれる売上データ、web 検索履歴などからデータ取得している。
- 従来の決算書を分析するモデルから、弊社はあらゆるデータから分析する方法をしている。金融機関にこの仕組み自体を売っていく。オンラインレンディングを提供して、申し込み、審査、債権回収までワンストップでできる。
- 三菱UFJ銀行にオンラインの仕組みを提供。みずほ銀行と提携し、こちらもオンラインの仕組みを提供している。金融機関は、オンラインのノウハウがないので、我々のようなところでコストも安くスピーディにできる、とあって提携している。
- 実際に自身で融資することや金融機関と提携して思ったこと。ユーザーサイドの動きでは、思っている以上に中小企業は情報を連携することに、抵抗感はないとおもった。非対面のよいところではないか。対面で提供することは抵抗があっても、非対面ではそれがいい。
- 金利センシティブはそれほどない。最終的な審査結果から、コンバージョンと金利は関係ない。借りられるか借りられないかが重要であって、少額短期間であり、実額は影響ない。
- 売上規模1億円程度の企業を相手にする場合、信頼性の高いデータを取りに行くことが重要。自分で入力するデータは信頼性が落ちる。金融機関のスコアリングの失敗理由は、決算書の粉飾が裏にある。
- ようやくメガバンクと提携ができてきているが、地域金融機関との間では壁は大きい。デジタル化

に対する知見がないことや、既存システムが障壁になる。無視してやる、というのはそのあたりは広がっていかない。スタートアップの企業が増えるだけでは、マーケットは育たない。

- 既存のところとの整理、変に影響されすぎずに活躍できる場をつくるのが課題。最後に、完全非対面で融資できる融資規模は、最大3000万円、多いゾーンは1000万円。金融機関から見ると1000万円は儲からない規模。多少、自社の営業のようになってしまいが、オンラインも活用して3000万円以上のゾーンへの融資も必要になると考える。

(松島様)

- 3000万はオンラインでは大きすぎるが、融資担当が絡むと3000万だと儲からないのでやりたくない、こうした中間ゾーンがあるということ。

## 2-5. OLTA 株式会社 武田様からのご説明

- 創業3年の Fintech ベンチャー。オンライン完結型のファクタリングサービスを提供している。クラウド型では国内パイオニアと自負している。資金繰り、短期運転資金で中小企業は悩む。問題はどこからくるか
- P.4、日本経済全体の問題と考える。各社個社としてのCFの最適化を図るが、商流の中でそのしわよせは、下流にいる中小企業に行ってしまう。下請法もあるので、翌々月払いのサイトが法人間では一般的であるが、それでも短期運転資金が必要な時期が来る。これが中小企業の経営の実態
- 短期少額の融資を金融機関は喜んで貸したいか、というと今までの手法ではコストに見合わなくなってきた。オンライン、非対面とするのが、喫緊の課題と感じる。
- 決算書ベースの融資は難しくなってきた。新しい融資の在り方が問われている。2年前のフィンテックビジョンの引用。商流におけるキャッシュコンバージョンサイクルが、日本経済の活性化に向けて重要ということが提唱されており、Fintech の活用が重要とされている。
- ソリューションのありかたは、BDを活用した融資、商取引に即したもの。それに対して、債権の流動化(ファクタリング)がトランザクションに寄り添う方法として最適だと考えている。
- インボイス(請求書)を活用したファイナンスを提供する企業は海外では多く、日本は遅れている。各国に負けずに普及させる。ファクタリングは従前より存在したファイナンスであるが、三者間の取引が中心。
- 手数料が高く、暴利をむさぼるような、オフラインファクタリング業者も存在している。我々は、フィンテックを活用し、クラウド型のファクタリングを提供している。今までにない資金提供方法で、弊社以外でも数社事業者が確認されている。
- クラウドファクタリングとは、翌々月払いが一般的であるが、突発的な資金需要に対応。割り引いて売却してもらう、という手法。必要書類をアップロードしてもらうだけで、24 時間で審査結果を通知し、安い手数料で資金化を行う。
- 顧客例としては、大手デベロッパーから受託した下請けの建築業や、伸び盛りアパレルなど、BtoB の事業者で一時的にCFに苦しんでいると企業が多い。小売店も百貨店に呼ばれると一時的に掛け取引になるので、キャッシュがまわらなくなるケースなど。

- 与信の在り方について、決算書のみでなく入出金明細をみて審査。今後の展開は、いろいろなツールや銀行などとの連携をすることで、多面的に中小企業の与信ができる。さらに手数料を下げるといふ成長・改善を目指している。
- 具体例は、クラウド会計のフリーと提携し、入出金データを活用して審査を行う。新しい事業者との連携だけでなく、金融機関との連携も進めている。貸出先ではない先、口座のみの先。法人の小規模なところに対して、クラウドファクタリングを提案。地銀とも提携している。成長した先には対面の融資、3000万円以上の銀行融資も可能になると思われる。
- 経産省に要望3点。SCCC短縮化。融資だけでなく、ファクタリング、債権流動化もこれに視する。これも政策検討の上でご認識頂きたい。2点目は、きちんとしたファクタリング事業者もいる。クラウド型ファクタリングに対する認定制度を検討してほしい。3点目は、保証協会によるファクタリング保証制度。地銀が導入していくと思う。中小企業向けの仕組みも検討してほしい。

(松島様)

- インボイスファイナンスという言葉、中小企業に迷惑をかけるというイメージがあるが、それを使うと後に繋がる意味もありそう。

## 2-6. 株式会社 bitFlyer 三瀬様からのご説明

- 弊社、独自のブロックチェーン(以下、BC)を持っており、将来的に、BCの活用を世の中に普及していきたいと考える企業。中小企業支援にあたって、どういう形で情報を共有するか、という観点で話をする。
- P.3には、共有PFを作ることを考えており、将来的な絵姿を記載している。情報共有システムということで、BCが適しているということを提唱させて頂く。公的機関や民間関わらず、様々なシステムとの連携が必要になる。金融機関や支援機関、中小企業、取引先企業などを繋ぎ、そのデータの利活用をしていくべき。
- BCの特徴。改ざん耐性、本人性の確保、データコントロールの3点が挙げられる。BCの技術的なところは省くが、アクセスコントロール等が活用できる。BCは仕組み上改ざんが難しいが、継続的に何かを記録するためには、改ざんできないということが重要。継続鉄器に支援をするには、企業や支援機関の情報共有も、「改ざんされていない」、ことが前提として重要。
- 本人性の確保も重要。電子署名を利用することで、データの信頼性を高めることができる。また、支援機関など第三者の署名を用いることで、取引実績などを保証(=お墨付き)することができる。
- BCは通常、コントロールは難しいといわれるが、弊社のBCサービスではデータ自体の参照権限や更新権限を付与することが可能。開示する情報に合わせ、提供先を指定して共有することが可能である。いろいろなデータを活用する際に、こうした機能は重要。
- BCは、鍵を使って本人性を確保するが、情報連携する際、AとBの機関がもっている情報が同じものかどうか確認する必要があり、「キー」としてつかえる。名寄せする情報がある、こととなる。システム統合にはデータの整合性を取ることなどが必要となるが、「キー」によって、部

分的な統合することも可能となる。

- P.7には、中小企業の課題とその解決策を記載。中小企業側、どこの支援機関が自分たちに適した支援ができるのかわからない、という悩みがある。支援機関側には、情報が不足している点や複数の支援機関同士での情報連携がなく支援の連続性が保てなかったり、という所がある。属人的になりがちなところで、レコメンドし切れていないのではないか。
- 参加者間での情報共有、記録の電子化・効率化はもちろん、支援実績・内容の透明化も重要。他の企業がどういった支援を受けて、どういった効果があったのか、見えていない。リアルタイムのデータを含めてとっていくのが大事
- P.8、クラウドサービスでも共有はできるが、BCの優位性を記載。BCだと、データの検索性は低くなる。そこは通常のDBで補う必要がある。ただし、監査機関のお墨付きなど効果はある。
- 金融機関であれば、企業の融資実績情報などは知りたい、大手企業であれば取引候補先の取引実績、納期がしっかりしているなど、を把握することに活用できる。支援機関においても、支援側のプロ人材が、どういった資格を持っているのか、そのような実績があるかというところがみえる。BC上で情報を共有できれば活用することができる。
- お墨付きの活用は非常に大きいところ。銀行内に閉じられている格付け情報。優良先ということがわかれば、支援機関は発表されているデータをもとに、支援ができる。会計データだけのレンディングではなく、品質情報なども用い、それに合った支援、融資などできれば中小企業にとってプラスになる。
- BCは情報を蓄積する場所である。その場所に情報がないと意味がない。支援機関が情報を共有する仕組み、データを売買するという形で、支援の高度化、効率化していく。そうしたところの活用から始められればと思う。

### 3. 自由討議

(松島様)

- これから皆さんで議論をしたい。基本的にはフィンテックで、お金がさっと移動できる仕組み。サプライはたくさんあるが、ディマンドとどうぶつけるか。従来の支援機関の動きとどう整合性があるか役に立てば、普及する。役に立たせるにはどうしたらいいか。こういった観点で議論ができればよい

(河原様)

- 中小企業の金融支援という点で、現在個人保証に頼っていることは大きな課題と言える。そこへの解決の糸口があるということがわかった。
- ファクタリングの認定制度は私からもお願いしたい。
- データレンディングなど新たなサービスについては、社会に浸透することが急務。国レベルでの広報に努めてほしい。保証協会は、伝統的な審査から率先して変革し地域経済支援のハブとなり、金融機関だけでなく、本日プレゼンされた皆様の様な方々と情報共有をすることで、データの利活用において、大都市と地方の格差是正のために期待が持てると思う。
- 決算書は過去の財務情報というお話もあったが、経営者が経営上のリスクや課題を、気付い

たり整理する機会がなく時が過ぎることがある。例えば、会社法の既存の仕組みである「事業報告書」や「株主総会」を中小企業向けにアレンジすることで解決できる可能性があるのではないか。

- 資料1の P.5、中小企業自体が、ライフステージを自ら認識していないケースがある。衰退期の手前での支援が必要にもかかわらず衰退を超えてから支援者が集中しても手遅れとなっている。取引情報がリアルタイムにわかり、共有できる仕組みが必要。
- 経営者が将来どうしたいのか、見える化する手段、「経営計画書」をつくるのが、ゴールの共有として、中小企業へ求めてはどうか。これまでの伝統的支援から情報スマート支援に替えるために、架け橋として、将来を構想する「経営デザインシート」が今後、活用されることを願っている。

(松島様)

- PLとBS、C/F は締めの際に作るものでなく、日々動いているという啓発をお願いしたい。

(植杉様)

- 資料1の P.13 について、各主体にとってどのようなことが追加的にできるのか、三つ話したい。一つ目。情報はユニークで有用であるが、どのような資金の提供に役立つか分類することは意味があると考え。例えば、倒産の予測に使える情報なのか、企業の将来の成長に使える情報なのか。それを区別することによって、資金の出口、融資か出資かが変わってくる。口座取引情報は、デフォルト予測に役立つ。そういう形で、どの情報がどの資金調達に役立つのか、分類・整理することは重要。
- 二点目は、集められた情報で与信判断に活用することをしているが、その情報を貸出の契約内容に反映させて、借り手に対して行動を変えるよう働きかけを行うことも意味がある。考えているのはコベナンツ。売上はリアルタイムに変動。その売上情報に連動させて借入状況を変化させることにより、借り手はコベナンツを守れば金利が下げられる、だからこそ頑張る、ということを考える。情報を契約の内容に反映することで、貸し手が借り手の行動を促すことができる。
- 三点目は制度整備。金利は高くてよいが、短期少額で、と限られていることが現状。需要を増やすために、政府は取組みができるのではないか、と考える。クレジットライン、コミットメントラインという概念の存在。日本であると大企業向けには進んでいるが、中小企業では進んでいない。
- 企業と銀行間で予め契約。企業が手数料を払い、資金需要時には、ほぼ無条件で定めた金額を上限にお金を貸す仕組み。お金を貸すことを約束できるので、今あるデータで予め与信判断し、必要時にお金を貸す。こういう資金需要、中小企業は特にあると思う。
- 比較的規模大きい中小企業は比較的、現預金が多い。これは将来不安に備えたものなので、使いづらいもの。中小企業向けは見なし利息の問題、手数料は高い金利と認識される。こういうことも含めて考えてもらえると、供給するための需要がでてくると思う。

(松島様)

- 手数料を払ってコミットメントラインを設定することは、ビジネスとして存在するのか。

(植杉様)

- 存在する。手数料が金利と同じようにみなされるため、金額が大きくないと金利の高いものとみなされ、中小企業に広まらない要因となっている。

(松島様)

- インターネットバンキングと同じように、安価で設定されれば普及していくと考えた。

(渡邊様)

- スタートアップ企業の資金調達支援や、中小企業の資金繰り支援を行っており、その観点から話をさせて頂く。中小企業は資金調達、特につなぎ融資に苦労されている。短期融資はほしいときにもらえないという問題がある。
- アルトア、レンディのサービスは倒産リスクを防げる。そういうトランザクションデータを使うことで、業種ごとの傾向や、こういったキャリアトラックのある人がいる会社は伸びていく、などの評価ができるようになれば、伝統的な金融手法もまだまだ活用できる。
- 伸びきれないスタートアップと伸びきれないスタートアップがあるのが実態。金融機関や VC とのパイプがないだけで、良い技術を持っていても倒産してしまう企業も多い。フィンテックの活用を柔軟にできるよう、規制緩和も考えてもらえると良い会社がでていける。
- 中小企業で第二創業など頑張っている先にお金が付くことが一般化すれば、事業再生フェーズでお金がついても手遅れになってしまっていることはなくなるのではないかな。

(松島様)

- プロジェクトファイナンスとプレ DIP ファイナンスは全く別物だが、同じものとして議論されている。GAFAがこういうのをやって、BKをスルーしたらどうなるのか。海外からお金を借りたら、日本の金融行政との関係でなにか問題ある。

(瀧様)

- 貸金業を始めたところだが、当社で2年くらい前からクラウド上で、地銀、ノンバンクの事業者向けにサービスを提供。受けがよかったのが、中小企業がクラウド会計をするなかで、「あなたの会社これくらい借りられるのではないかな」と案内すると、福岡銀行が紹介対象だが、紹介すると「まさか福岡銀行から借りられると思わなかった」という反応もあった。選択肢になかったところ、こういうところは潜在需要ある。

(松島様)

- 今後、様々な金融サービスがでてくることは間違いない。こういうのをフィンテックリテラシーと呼ぶかは別だが、中小企業には正しく紹介しないと悪影響。商工関係の方はどういう感触な

のか。

(鎌田様)

- 中小企業を異なる視点で紹介いただき、融資を諦めていた断念層や、預金口座のみの企業にとって、資金調達の手法が増えることは有難い。商工会議所は、小規模事業者を中心に中小企業に経営支援を行っており、マネーフォワード社と提携し、クラウド会計を進め、事業者のIT化、デジタル化を進めようとしている。
- その背景には、人手不足という問題があり、バックオフィス効率化をおこなうことや、キャッシュレス対応、消費税の軽減税率対応と進めているが、事業者からの反応が薄いのが悩み。こういうことを進めることで、金融機関からの資金調達の可能性が広がるのであれば、より推進しやすいと思った。
- 3000万円など金額が少ないと金融機関が採算あわないという話であったが、採算あわないならば、金利を高くすればいいのではないか。

(武田様)

- 地銀と話をすると、金融機関のポリシーとして、年率数%でしか貸し付けできないと言う。中小企業の中でも融資案件の金額として、3000万円くらいが一つの目安になっている。これよりも小さいと個別に担当者をつけて、中小企業とリレーションシップ構築してこれまで通りの融資を行うことに限界が来ているという印象。

(岡本様)

- 金融機関は貸したいが、その分コストがかかる。参考数値であるが、アメリカでは融資を一件実行するためのコストは、5000ドルと言われている。直接的なコストだけでなく、バックオフィスなど関係するコストを諸々含めた数字かと思うが、短期でそのコストを賄おうとすると、金利15%としても、相応の融資金額にならざるを得ない。

(佐藤様)

- テクノロジーの発展により、今日ご説明頂いたような少額短期の資金調達手段が増えてきているのは、企業にとってよいことであり、重要である。銀行の立場からみても、歓迎する話であり、決してネガティブにとらえていない。他方で、従来型の銀行が例えば設備資金のような多額でかつ長期の安定した資金の需要に対応していくことも重要であり、双方が補完関係にあり、両立し得ると考える。
- ディスクローズに長けていない中小企業との取引に関しては、これまでも、金融機関においては、現場の営業担当者が売上の内訳を聴取したり、月次の資金繰り表を作成するなどして、時間と労力をかけて期中の企業動態を把握するように努め、なんとか融資できないかと努力してきた。しかし、金融機関を取り巻く環境も厳しさを増し、効率性が求められる中、今後も同じような対応を続けることは難しくなっていくと思うが、この部分について、テクノロジーの活用進展によって、スピーディでかつ、データの精度が上がることは金融機関にとっても歓迎すべ

きことであり、企業と金融機関の双方にとってテクノロジーの活用は重要である。

- もう1点、金融機関としては、ヒト・モノ・カネの観点から中小企業を見させていただくことになるが、今日、モノとカネの議論があったが、ヒトの部分の判断も重要である。仮に中小企業経営者との関係において、金融機関が経営者の相談相手になりきれていないということであれば、引き続き、経営者と信頼関係を構築すべく努力し、中小企業の経営支援に当たって参りたい。

(松島様)

- Fintech など新しい技術と、金融機関がどのように連携していくのか。小林さんの話の後に振るが、従来型の金融サービスはフルラインサービス。だが、銀行独自で開発していくには限界。銀行が入口になり、外部サービスに移行することが可能なのか。どのような連携ができるのか、後程議論できればと考えている。

(小林様)

- 議論を聞いていて、二つの「知らない」がボトルネックになっていると考える。一つは、中小企業(スマートニッチ企業)は、便利な融資ツールを情報の非対称性によって知らないということもあるのではないかと。これをどう解決するか。地域金融機関、信用保証協会、商工会議所など、スマートニッチと接している機関が、腹落ちする形で便利なデジタルツールを経営者に届けてもらえるのがよいのではないかと。
- もう一つの「知らない」について。資料1のP.4、企業のライフステージに応じた支援・支援等を見てほしい。金融機関とスマートニッチ、双方が互いの需給を詳しく知らないため、話に挙がった3000万円の問題などが生じるのではないかと。従来型の金融機関が様々なサービス提供に努めているなかで、企業のライフステージに応じた金融サービスの需要について整理が必要。それが、座長の仰る、従来金融機関と最新サービスとのコラボ、相互連携に繋がるのではないかと。

(松島様)

- ビジネスモデルとしてどう連携するのか、顧客から見たときのUIはどうなっているのか、お話し頂きたい。

(内山様)

- 金融機関は LENDY に対して顧客紹介するなど、以前よりオープンになってきている。ただ、データの扱いとなると大きな障壁。緩い紹介は可能だが、システム連携など大きな話となると難しい。

(岡本様)

- 課題が認知度であると話したが、政府の後押しにも期待しているが、一番は身近な金融機関が同様の融資を始めることがその解決に繋がる。利便性の高いサービスを、認知度の高い金融機関から利用できることが一番。

- 我々は与信エンジンを提供すると話したが、金融機関からすると、ウェブサイトと融資実行システムなどを、従来のものと統合するには時間も手間もかかる。弊社ではフロントエンドから一貫で金融機関に提供できるようにしている。金融機関のHPからオンライン融資を受けられるようにしていきたい。

(松島様)

- 金融 EDI の議論をしていると、地銀がそれぞれ独自にインターネットバンキングを作っしまい、それを統合させることが難しくなっている。

(瀧様)

- アメリカでは、デジタル型の融資への投資家にヘッジファンドも入っている。日本では、金融機関が担えばよいが、こういった債権は、CLO にしていくことができるアセットとして見る必要がある。どの時代も、バランスシートはフィンテック企業よりも金融機関が強い。その分担が必要であり、その議論をしないと、新しい融資ができる人が出て来た、で終わってしまう。
- 3000万円の話があったが、棲み分けは顕著。この領域で潰されると思っている金融機関は多くないと思う。直接金融や債権譲渡の道を整備することが重要だと思う。

(松島様)

- エコシステムの話をお願いしたい。

(小木曾様)

- 事業者のニーズとしての短期融資、新しい制度をつくる必要と考える。規制改革会議で提案し、自民党の財政金融調査会でも海外調査をして議論を深めるという話が出ている。この研究会でも、この辺の動向をみながら議論進めてほしい。

(稲葉様)

- 金融機関にソリューションを提供している立場から。地域の身近な金融機関がサポートできればいいと考える。地域金融機関がデータ活用をしていく、顧客との新しい接点を掴むきっかけがこういった融資。その後は様々な展開に発展していくと考える。

(根本様)

- 経営者自身、経営の見える化が進んでおらず、データ活用ができていない。金融機関も諸事情がありできていない。銀行口座情報はまだまだ活用可能性がある。植杉先生から、これはデフォルト予測に役立つというお話があったが、その通り。付け加えるとすれば、商流、取引関係、企業連鎖が一元化できるデータであり、それを企業の成長に活用できるはず。
- AIを利用するとノウハウ蓄積ができない、ということではなく、データは前処理。精緻化されたデータはコンサルにも活用できる。

(松島様)

- 販売管理と金融をつなぐことを意識したツールが出てくると良い。

(三瀬様)

- 地域金融機関の伝統を生かしていくことも必要。伝統的なデータの利活用手法ではわからない所を、オンラインレンディングでの手法を組み合わせることで補完できると考える。データ連携と相互の情報をどう活用していくか、共有の仕組みが必要となってくる。

(松島様)

- こういった点、地方の金融機関に情報収集して頂く必要があるかもしれない。

(武田様)

- 金融機関との取組みでは、レンディングでもファクタリングでも変わらないと考える。資料1のP.5で資本と借入での資金調達方法を記載されているが、ファクタリングは資産の売却になるので、BSでいうと左側の話しになる。金融機関との接点の入口が、日頃のCFがまわっているところに、どう資金を提供するかということになっている。
- 我々としては、デットとファクタリングの組み合わせがキーになるのではと考える。ファクタリングで日々の運転資金が提供され、設備資金や長期資金が必要な時には金融機関から長期資金の融資を受ける、というケースもいいのではないか。
- 事業者と話をしていると、どういった商品か、どう伝えるかが大切という所はあるが、誰が伝えるのかということが最も重要。地方の自治体や公共団体からの紹介が、普及の上では必要。

(松島様)

- 多くの銀行と取引があると、まとまった口座情報が得られない。新しい仕組みをどのように考えるか。

(三輪様)

- 数年前と何が異なるのかといえば、デジタル化されたデータの量の増加に尽きる。とりわけ金融機関等のデータの利活用については数年前から議論しており、金融審議会でもデータの利活用をどのように促していくことが最善かといった議論や検討をしてきた。
- 10年くらい前にバーゼル規制の信用リスクに係る内部格付手法の審査を担当した経験もあり、当時のリスク管理と今のリスク管理では根本的にデータ量が違うということが大きい。当時はデータが少ないのに、信用リスクモデルはしっかり作りなさい、という議論はしていたに等しい。最近では、トランザクションデータを、会計データから作り、そうしたフローデータから信用リスクを測るというアプローチも出てきている。これまで、出来そうで出来なかったものが、できるようになった。今までの信用リスクモデルのあり方を根本から変える可能性もある。
- 先日、日経新聞主催のAI/SUMでワークショップを設けさせてもらったが、データによってビジネスやモデリングなどの技術が変わってきて、10年前には取れなかった企業のフローデータ

が、今はそれが取得できるようになっており、与信のリスク管理モデルなど、銀行実務も変わると考える。

- 英国(ロンドン)に出張した際、当座貸越で非常に高い手数料を取られているという問題が発生しているという話を聞いた。英国では、法律によって制限するという方法より、例えば、スマホを通じて、残高がマイナスになったらこれだけの手数料が発生します、ということが透明化できるアプリなどを使い、フィンテックを使って問題を解決できないかという発想になっている。規制での解決に加えて、技術や仕組み(アーキテクチャー)を使って問題を解決するという多面的な発想を持っている。フィンテック時代においてこうしたアプローチは重要だと思う。

(松島様)

- 最後はとてもすばらしいご発言。今まで以上に活発な議論ができた。

#### 4. その他

(事務局)

- 今回は情報の非対称性をテーマとした。新しいサービスを利用する中小企業側の非対称性に軸足を置いてあったが、非対称性を解消するには、伝統的な金融手法をやる金融機関との間でもやってもらう、とても広がりのある貴重な議論であった
- 信用保証協会についてもお話があった。今後の課題として考えているが、データの利用によって、そもそもリスクが下がっているはずである。情報の非対称性の観点から考えると、圧倒的に利用されている制度と連携することで効果があるのではと思う。

次回6月。改めて日程をお示しする。