

ポストコロナの中小支援に生かす オンライン型ファクタリング

業界団体「OFFA」運営で、健全な市場形成を促進

オンライン契約によって請求書（売掛債権）を売却し、売上げの早期化を行う「オンライン型ファクタリング」の活用が広がっている。足元ではコロナ禍によって小規模事業者の資金繰りが悪化したため、その解決策として銀行がオンライン型ファクタリングサービスを導入する事例も増えている。ファクタリング事業者側も業界団体を設立するなど、健全な市場発展を企図した動きも起きている。経済が再生局面に向かうなか、コロナ後の中小企業支援の一手としてクラウドファンディングなどと並ぶオルタナティブファイナンス（補完金融）としても注目が集まる。

オルタ 副社長兼CSO

武田 修一



コロナ禍での普及と 既存金融機関の参入

「オンライン型ファクタリング」は、主として小規模事業者

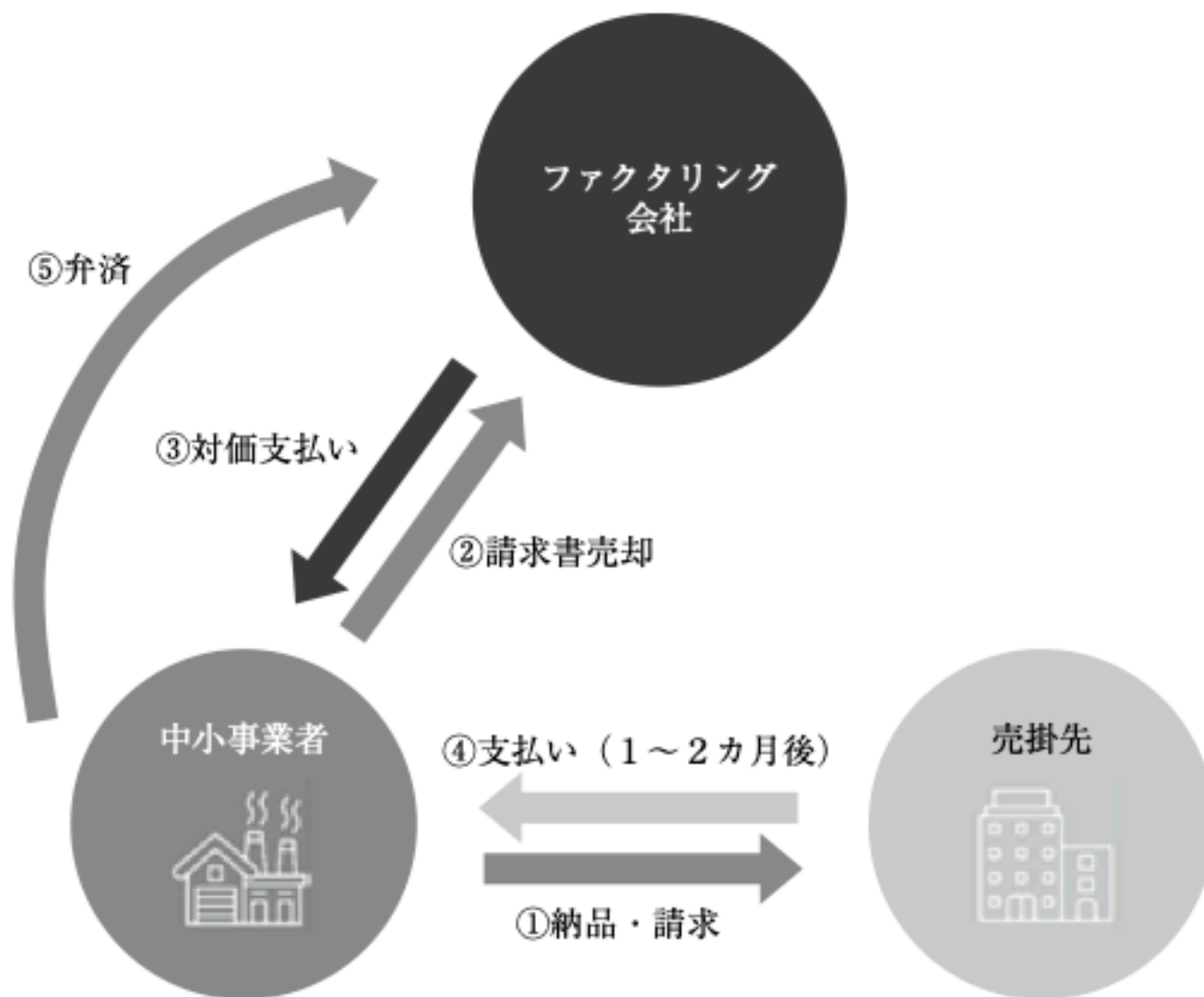
の保有する売掛債権を、オンライン契約を通じて流動化することで、運転資金を供給するサービスを指す。この10年、請求書をもとにした資金繰り、すなわ

ち「インボイスファイナンス」とも呼べるこうしたファインテックサービスが、各国の商習慣に合わせて台頭してきた。日本の場合、重厚なサプライ

チェーンと掛取引の普及によって、小規模事業者が商流における資金繰りのしわ寄せを受けがちで、売掛金の回収までに時間がかかることが多い。そのため

オンライン型ファクタリングの活用

〔図表1〕 2者間ファクタリングのスキーム



(出所) オルタ作成

小規模事業者には債権流動化のニーズがあるが、売掛先との力関係から、債権を売却したことを知られると、その後の取引に悪影響が及ぶことを懸念する声もある。

こうしたことから、ファクタリングの利用では、売掛債権の流動化を売掛先に知られることなく利用できる「2者間スキーム」が主流となっている(図表1)。

契約期間は売掛金の入金予定日までの1〜2カ月という極短期で、また利用金額は数十万〜数百万円といった小口の運転資金調達に適していることから、主な利用者は中小企業や個人事業主となっている。

コロナ禍を契機に、各種サ

ビスが非対面・デジタル・オンラインへとシフトしているが、対面・アナログ・オフラインが当たり前であった法人金融においても一部金融機関で電子契約が導入されるなど、サービス設計の見直しが進んでいる。オンライン型ファクタリングもこのような社会情勢の変化を受けて急速に普及を見せている。

昨今の特徴は、銀行など既存の金融機関による参入が相次いでいることだ。短期・少額の運転資金提供に資するオンライン型ファクタリングは、長期契約を前提とする事業性融資の補完財として活用し得る。自社開発にこだわらず、すでにサービス提供の実績があるフィンテック事業者との協業を通じて参入する銀行が多いのも特徴だ。

2020年以降では、地方銀行を中心に、20行以上の金融機関が協業を通じた参入を発表している。21年10月現在、15行が筆者の所属するオルタと共同事業を行っている。

メガバンクによる事業開始も始まる。三菱UFJ銀行は、クラウド会計ソフトを提供するマ

ネットフォワードと合併会社「ビズフォワード」を設立し、21年中のサービス提供開始を予定している。

クラウド会計ソフトを提供するフリー、BtoBプラットフォームのインフォマーケットといった大手SaaS企業も、自社顧客に運転資金を提供する手段として、協業を通じたファクタリングを提供している。

「補完金融」の社会的役割

今年9月末で4度目の緊急事態宣言が終了した。ワクチンの普及も相まって、今後はポストコロナを見据え、いかに経済活動を再開させていくかが日本経済の課題となる。その観点から、法人への支援、特に機動的かつミニマルな運転資金提供が重要になるだろう。

20年は、持続化給付金や実質

大企業とスタートアップ企業の協業によってサービスが社会実装されていく過程は、ファクタリングに限らず他のフィンテック領域でも一つのモデルケースとなるだろう。

無利子・無担保融資（ゼロゼロ融資）をはじめとする各種の事業者支援が功を奏し、倒産件数は大きく抑制された。だが、21年度に入ってから少し状況が変化したように感じる。「追加の増加運転資金の融資を打診された金融機関が、対応に窮するケース」がはじめているためだ。

統計情報からこの背景が分かる（図表2）。収益力に対する借入金の割合は、リーマンショックにはほぼ匹敵するレベルで跳ね上がった。また、そうした傾向は、特に資本金2000万円未満の小規模事業者で顕著だ。

これらはいくまで結果の指標であるため、緊急の融資支援が機能しなかったわけではない。だが、コロナ対策の措置が行き届いた結果、銀行の事業者に対する格付けの観点を考慮すると、民間金融機関からの借入れ余力が乏しくなっているともいえる。こうした状況で、増加運転資金の供給を打診された金融機関は、果たして追加融資が可能だろうか。実際、当社のファクタリングサービスを利用する顧客では「当座必要な運転資金は

ゼロゼロ融資で賄えたが、コロナに対応した事業転換が軌道に乗る、増加運転資金が必要となった」というニーズが目立つようになってきている。

この局面でこそ、オンライン型ファクタリングを含む「オルタナティブファイナンス（補完金融）」が課題解決の一助となると考えられる。ノンリコースのオンライン型ファクタリングは文字どおり「融資ではない」ため、追加融資が困難なケースでも運転資金提供が可能である。

そのほかのオルタナティブファイナンスの例としては、コロナ時代に対応した商品ながら企業の実績がない場合に、融資ではなく「寄付型・購入型クラウドファンディング」を活用して仕入代金を調達するケースがある。あるいは、事業の大幅な見直しを伴う第二創業を進める際に、「投資型クラウドファンディング」でエクイティ調達を行うこともある。

いずれも、多くの企業が活用するまでは普及していないが、逆に言えばコロナ禍からの回復局面において、これらの新しい

選択肢を活用して中小事業者の金融課題を解決できるのではないか。

ポストコロナの中小支援策の一手として、金融機関がオンライン型ファクタリングなどオルタナティブファイナンスをそのメニューに加える流れが進むのではないかと注目している。

定義が難しい ファクタリングの枠組み

技術革新と顧客のニーズ変化に合わせて、オンラインでの2者間ファクタリングが一般的になりつつあるが、まだ黎明期である。

現在、オンライン型ファクタリングはもとより、ファクタリングそのものについて明確に定義する法律は存在しない。一口にファクタリングと言っても、「スキームは2者間か3者間か」「目的は資金調達か売掛保証か」「対象は一括（売上全体）か個別債権か」など、サービス自体もさまざまだ。

また、提供主体も伝統的な金融機関のみならず、大手事業会社からスタートアップ企業、小

規模なノンバンクまで多様であり、一律の定義は容易ではない。リコース型、すなわち「売掛先の不払い時に、代わりに顧客に弁済を求める」スキームとなっている場合、ファクタリング会社は資金提供と契約時点での返還の合意等と併せて貸金業に該当すると考えられるが、その会社

が売掛先の不払いリスクも引き受けている場合には、原則として貸金業には当たらない。ファクタリング会社が事件性・紛争性のある債権を譲り受ければ弁護士法ないしサービサー法の対象となるが、そもそもファクタリング会社がそうした債権を扱わなければ、原則、それらの規制対象とはならない。

こうしたなか、オンライン型ファクタリングを提供する事業者は、そのサービス特性を生かし、利用企業に機動的な資金を提供することで、その経営を助けることを目的に事業を営んでいる。

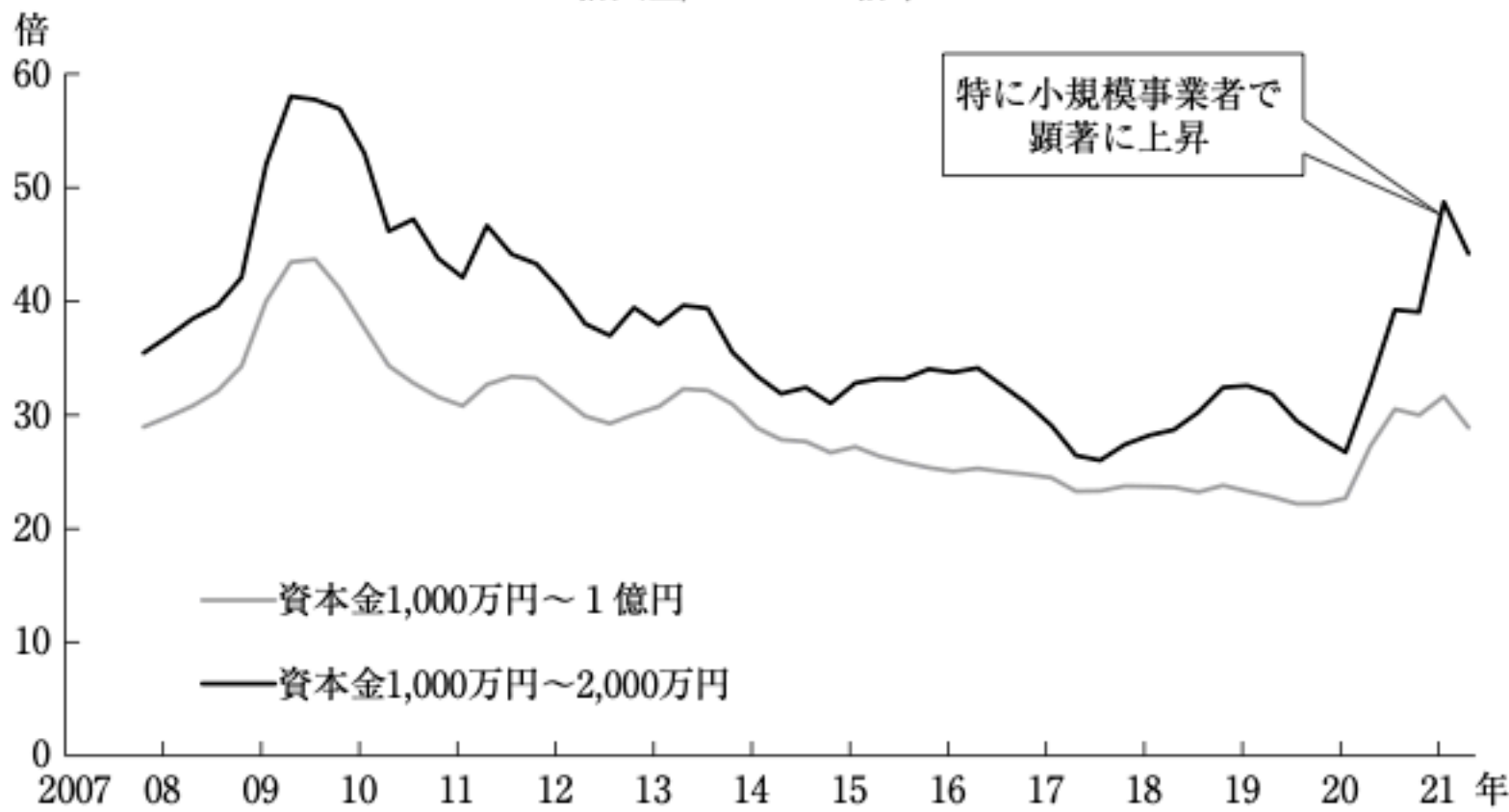
健全な市場発展のため 業界団体「OFA」発足

ところが、このように事業者

オンライン型ファクタリングの活用

〔図表2〕

事業者の借入金の推移
借入金/EBITDA倍率



(注) 後方4四半期移動平均。横軸の目盛は各年の第1四半期。
(出所) 財務省「法人企業統計」から筆者作成。

を支援しようというサービス提供者が多く存在する一方で、困窮する事業者を付け狙う、(オンライン型ではなく)オフラインの悪質な事業者も一部に存在するの現実である。

ファクタリングを装って集客を行い、ノンリコースの契約書を結んでおきながら、売掛先の不払い時に利用顧客に対して代位弁済を求めるなど、明確な貸金業違反を行うヤミ金融(偽装ファクタリング)や、利用者の平穩を害するような取立行為を行う事業者などがそれに当たるとなるのは、ファクタリングを利用しようとする中小事業者が悪徳事業者の毒牙にかからぬよう、業界としてしっかりと啓蒙活動を行っていくことだろう。

中小企業庁が21年3月に発表した「約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会」報告書においても、手形廃止後に向けて、ユーザーである

中小企業のニーズに合致した安心して利用できるファクタリングサービスを提供していくことの重要性や、使いやすいファクタリングサービスの提供をフィナンテック企業との提携を通じて行っていく必要性について言及がある。また、悪徳なファクタリング事業者への対応として、ガイドラインの作成など業界による自主的な取り組みの必要性についても触れられている。

今後、利用者が安心できるような市場環境を整備し、ファクタリング市場が健全に発展していくためには、各サービス提供者が個別に活動を行うのではなく、事業者が協力・連携して活動していくことが重要となる。この考えに賛同した事業者たちが自主的に集い、20年4月に発足したのが「オンライン型ファクタリング事業者連絡協議会(OFA||オーファ)」である。会員企業には、H.I.F.、GM Okリエイタースネットワーク、セレス、マネーフワードケツサイ、ヤップ、オルタなど7社が所属しており、大手法律事務所所の弁護士にも参画いただいで

いる。

オーファには、時代に合った先進的なサービスを提供するオンライン型ファクタリング事業者の大半が所属しており、今後業界としてのガイドラインの整備に向けた議論や、正しい情報への広報・啓蒙活動に取り組んでいく。従来型のファクタリングはもろろんのこと、今後普及が期待されるオンライン型ファクタリングにも精通した団体として、フィナンテック協会など関係団体、関係機関とも協力していく。ファクタリングが中小事業者への良質な資金調達手段として根付くよう健全な市場発展に向けて貢献してまいりたい。

ただ しゅういち
京都大学経済学部卒、07年ソニー入社。プレイステーション等の経営戦略・経営企画等を担当。17年OLTA(オルタ)に創業メンバーとして参画。現在、取締役副社長CSO(最高戦略責任者)。19年フィナンテック協会幹事長、20年同協会オンライン型ファクタリング分科会事務局長、21年同協会理事に就任。