

ITを活用した金融の高度化の推進に向けたワークショップ

# 商流ファイナンス手法の新潮流

2016年4月26日

NSフィナンシャルマネジメントコンサルティング株式会社

代表取締役社長 杉本好正

I 決済口座データに基づく資金繰り予測

II オンラインレンディングの伸長

III 商流ファイナンスの今後の課題

I

# 決済口座データに基づく資金繰り予測

# 1 決済口座データ分析

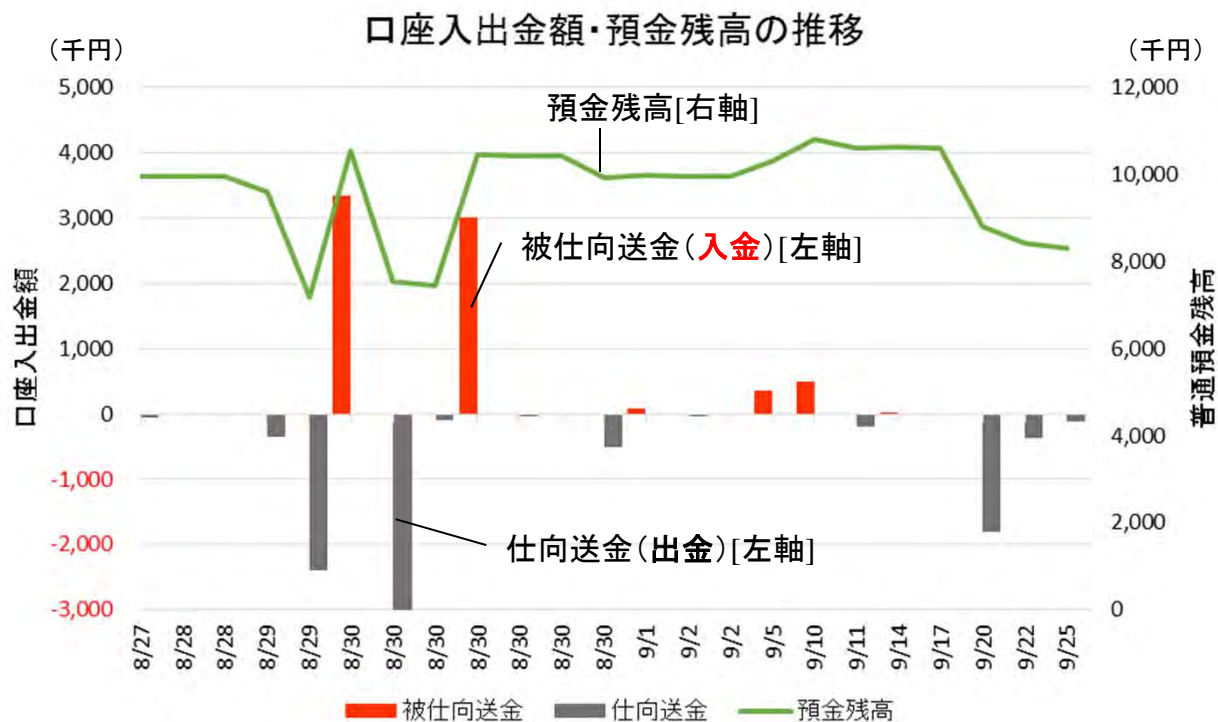
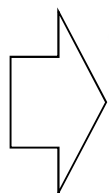
## 決済口座データ分析の目的

ある金融機関の口座入出金、預金残高、借入残高の実績データを収集のうえ

- 営業キャッシュフローや資金借入ニーズを予測すること
- 資金ショート（延滞）の兆候を感知すること

(決済口座データ明細イメージ)

日付	明細	金額
8月27日	ｸﾞｶ生命保険	-50,000
8月28日	振込手数料	-324
8月28日	電話	-5,000
8月29日	借入金返済	-200,000
8月29日	従業員給与代り金	-2,400,000
8月30日	ｽｽﾞｷｹﾝｾｯ(力)	5,000,000
8月30日	振込	-3,000,000
8月30日	ﾂﾐﾀ	-100,000
8月30日	手形割引	5,000,000
8月30日	割引料	-30,000
8月30日	取立手数料	-1,000
8月30日	総合振込み代り金	-500,000
9月1日	ATM	80,000
9月2日	ｸﾞｸﾞｷｹﾞﾞ	-30,000
9月2日	振込手数料	-216
9月5日	ｻｻｷｼﾞﾞ	350,000
9月10日	ｶｻｲﾃﾞ	500,000
9月11日	ｻﾞｲｲ	-10,000
9月14日	ﾊｲﾄﾞｷﾝ ﾓﾘﾀﾞﾞﾄﾞｼﾞ	15,000
9月17日	ATM	-20,000



## 2 決済口座データと企業活動との関係性①

- 直近決算期の営業CF（+/-）と銀行借入残高（前期決算期末比 +/-）の実績をもとに分析対象先をA～Dの4象限に分類
- 象限毎の入出金、銀行借入、預金残高のトレンドを分析

### 企業活動の特徴

		銀行借入残高	
		プラス(+)	マイナス(-)
営業キャッシュフロー	プラス(+)	<b>Aゾーン</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 業績好調</li> <li>✓ 設備投資資金借入</li> <li>✓ 増加運転資金借入</li> </ul>	<b>Bゾーン</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 業績安定</li> <li>✓ 資金繰り余裕</li> <li>✓ 借入金返済優先</li> </ul>
	マイナス(-)	<b>Cゾーン</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 業績不振</li> <li>✓ 投資過多・資金繰り逼迫</li> <li>✓ 赤字運転資金借入</li> </ul>	<b>Dゾーン</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 業績やや不振</li> <li>✓ 資金繰りやや余裕</li> <li>✓ 借入金返済優先</li> </ul>

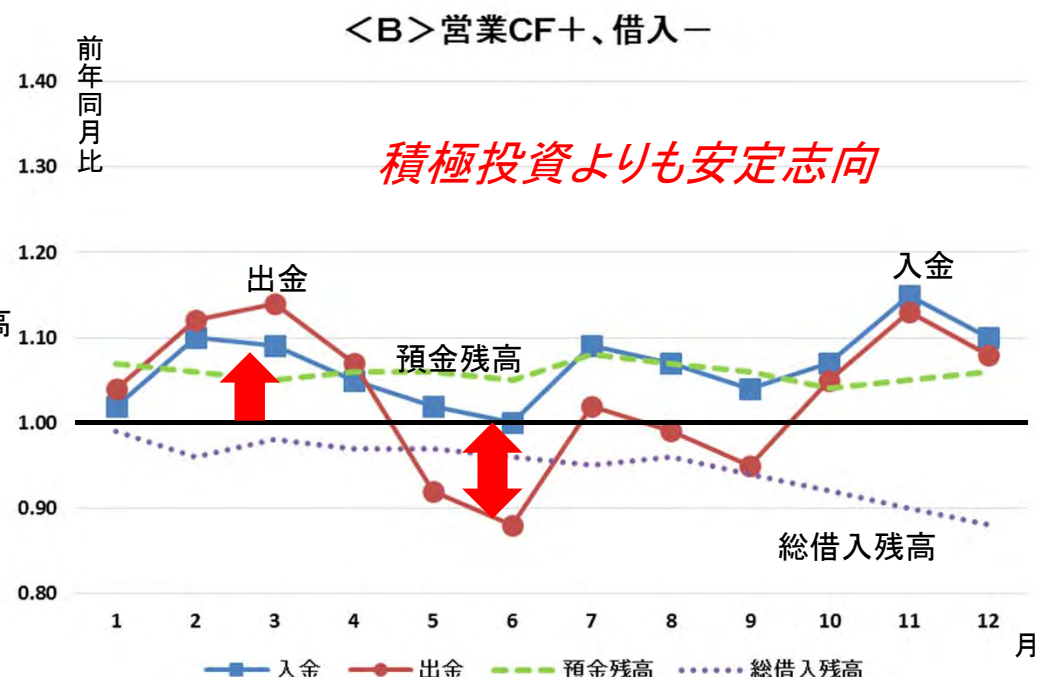
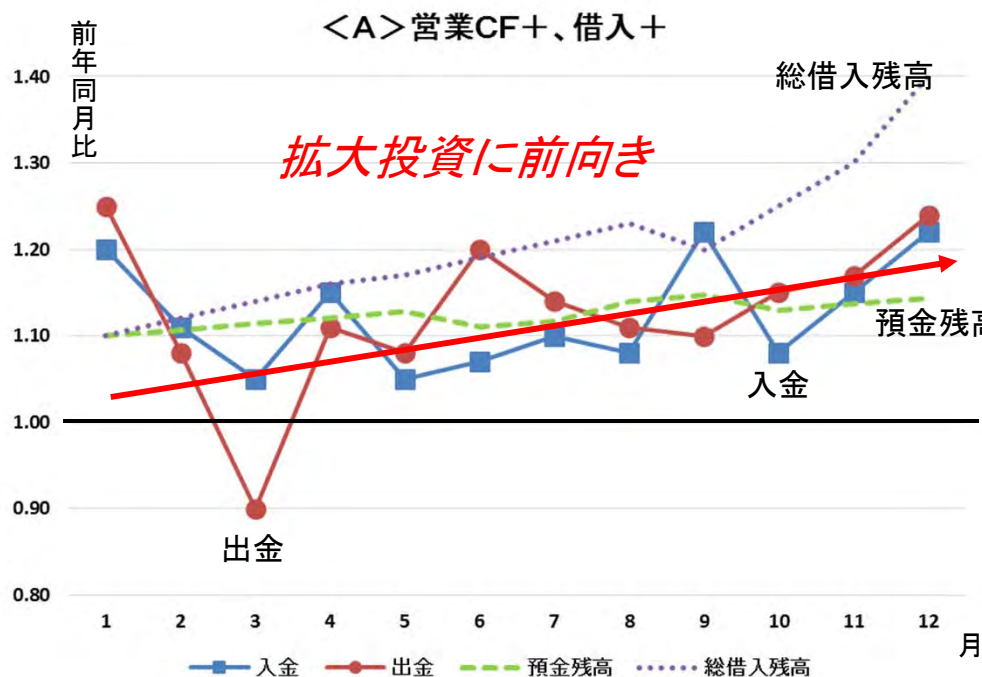
## 2 決済口座データと企業活動との関係性②

### Aゾーンの特徴

- 入金・出金額ともに前年同月比大幅増加の基調が続く（右肩上がり）
- 活発な設備投資・増加運転資金により資金需要旺盛、借入金残高は増加基調（入金－出金がマイナスの月多い）

### Bゾーンの特徴

- 入金には前年同月比安定増加基調が続く
- 入金－出金は安定的にプラス基調（資金余剰の月が多い）
- 余剰資金は借入金返済に優先充当（預金残高は横這い傾向）



## 2 決済口座データと企業活動との関係性③

### Cゾーンの特徴

- 入金・出金ともに前年同月比増加基調が続く（事業は拡大傾向）
- 入金－出金がマイナス基調が続く
- 資金繰り確保のため借入金は大幅増加基調（預金残高は横這い）

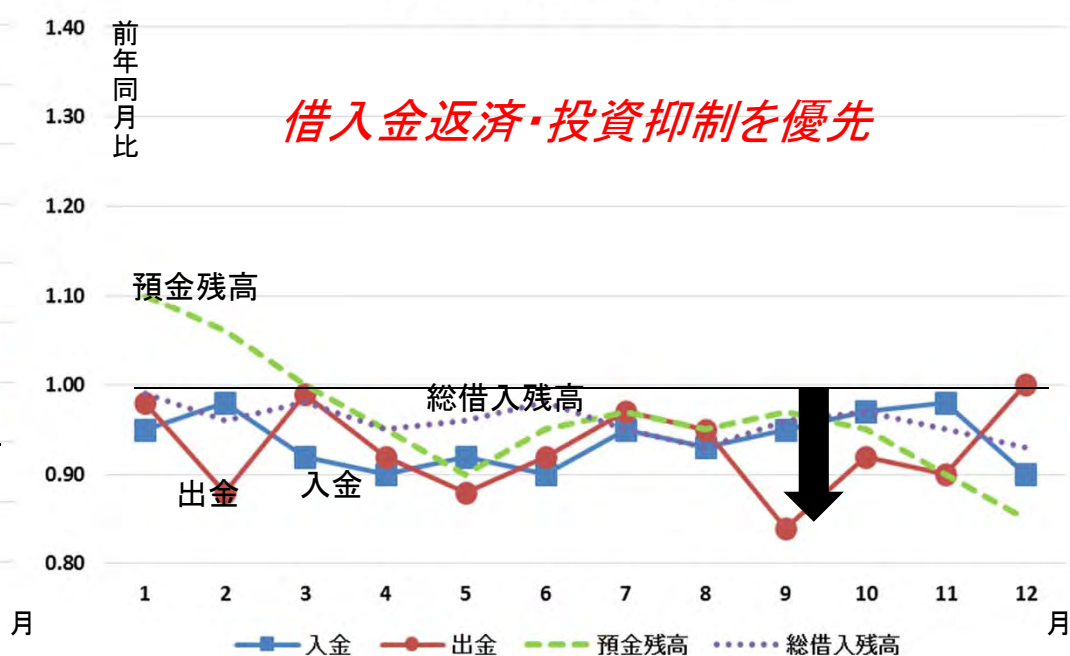
<C> 営業CF－、借入＋



### Dゾーンの特徴

- 入金・出金ともに前年同月比減少基調が続く（事業は縮小傾向）
- 入金－出金がマイナス月が多い
- 借入金圧縮を優先し、預金残高は前年同月比減少基調が続く

<D> 営業CF－、借入－





### 3 決済口座データを用いたキャッシュフロー予測

- 口座の入出金、預金残高、借入残高の動きから、顧客の営業CF (+/-) や資金需要 (借入残高 +/-)、延滞発生の確率を予測するモデルを構築
- 検証の結果、融資シェアが高い先ほど、予測精度が高くなる傾向
- 実際に延滞した先の8割は延滞発生確率が高いと予測した先

営業CF・借入残高予測モデルの的中率

目的変数	対象先	予測 正誤倍率
営業CF 予測	融資シェア低位の先	1.44
	融資シェア中位の先	1.70
	単独融資先	2.45
借入残高 予測	融資シェア低位の先	1.38
	融資シェア中位の先	1.63
	単独融資先	2.12

実際に延滞した先のゾーン別予測値分布

	営業CF+ 借入+ (A)	営業CF+ 借入- (B)	営業CF- 借入- (C)	営業CF- 借入+ (D)	計
延滞 予測値 低	0.3%	1.3%	0.7%	1.4%	3.7%
延滞 予測値 中	1.9%	6.5%	3.2%	5.8%	17.5%
延滞 予測値 高	6.5%	28.7%	15.1%	28.5%	78.8%
計	8.7%	36.6%	19.0%	35.7%	100.0%

※正誤倍率=正解先数/はずれ先数(無判別=1)



## 4 キャッシュフロー予測モデルの課題

決済メインでない顧客のキャッシュフロー予測精度は低い

### ① 決済資金のカバレッジ

- 複数の金融機関に決済口座が存在する場合予測が困難
- 他の金融機関の決済口座データでのマッチングが不可欠

### ② 商取引の実態把握

- 購入商品の資金決済予定の把握困難（資金ニーズ不明）
- 商取引（販売・在庫等）データとのマッチングが不可欠

### ③ 海外資金取引の捕捉

- 内国為替と外国為替データのマッチングが困難
- 輸出入取引のある中小企業の外為決済データの捕捉が不可欠

銀行内の決済データだけでは予測モデルの精度に限界  
⇒ 多数の決済データや商取引データを収集できる仕掛けが必要



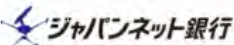
## II

# オンラインレンディングの伸長

# 1 国内のオンラインレンディングの動向

- 国内では、大手EC事業者がECサイトの加盟店向けに、決算書に代わり、商取引・在庫データ等の実績をもとに審査し、スピーディに融資するローン商品を相次いで提供
- 毎月の売上代金からの天引きや在庫担保設定などにより債権を保全

## 【国内大手EC事業者のビジネスローン商品】

事業主体	ローン名称	資金用途	融資金額	利率	返済期間	返済方法	手続	所要日数	提出書類
 楽天カード	楽天スーパービジネスローンエクスプレス	楽天市場で販売する物品の仕入資金	50万円～500万円（極度方式）	8.5%～14.5%	1ヶ月～36ヶ月	毎月売上天引	ネット	最短翌営業日～4営業日	法人：不要 個人事業主：確定申告書
	楽天スーパービジネスローン	同上	50万円～3,000万円（極度/証書）	3.0%～15.0%	1ヶ月～36ヶ月	毎月口座天引	郵送	約20日	法人：決算書 個人事業主：同上
 アマゾン・キャピタル	Amazon レンディング	アマゾンマーケットプレイスでの取引の運転資金	10万円～5,000万円	8.9%～13.9%	3ヶ月～12ヶ月	元利均等返済 毎月売上天引	ネット	初回最短5営業日、2回目以降最短3営業日	法人登記簿謄本、運転免許証
 ジャパンネット銀行	JNBストアローン（ヤフオクストア向け）	Yahoo! ショッピングで販売する物品の仕入資金	50万円～1,000万円	3.9%～8.2%	3ヶ月～6ヶ月	元金均等返済 （繰上返済可、但し再借入不可）	ネット	最短翌営業日	担保・保証不要 決算書不要


## 2 米国のオンラインレンディングの動向

- ▶ 米国では独立系のオンラインレンダーが急成長。顧客から提供される商取引データ、決済データ、SNSなどの様々な信用情報データにより審査



### 3 米国のオンラインレンディングの融資条件

- ECサイトの加盟店に限らず、一般のビジネスオーナーも対象
- 商取引・決済口座・在庫データ等の詳細情報を提供するほど、与信枠や適用金利が優遇される「情報開示」インセンティブを付与
- 適用金利・手数料は割高（実質金利は表示せず、毎月の返済額を表示）  
⇒機動的な借入、柔軟な返済条件、高い承認率、実行スピードに強み

		
融資対象	創業1年以上、売上10万ドル以上、FICO500点以上 (平均像：創業7年、売上60万ドル、FICO600点)	創業1年以上、売上5万ドル以上 (平均像：創業2~5年、売上10万ドル~1000万ドル)
限度額	5千ドル~50万ドル（クレジットラインは最大10万ドル）	2千ドル~10万ドル（クレジットラインの場合）
融資期間	3ヶ月~36ヶ月（長期はFICO600点以上要）	1ヶ月~12ヶ月（1ヶ月単位）
適用金利	年利14%~36%、APR*9%~98%（手数料2.5%含む）	月利1%~12%、APR*32%~108%
審査時間	最短約10分（24時間以内振込）	最短10分未満（即時・数日内振込）
返済方法	毎日又は週次（元本均等返済）	月次（元本均等返済）、利息月次逡減方式（当初負担大）
その他	個人保証要（長期は先取特権有）	個人保証不要（FB、Twitterアカウント開示要）

\*APR=Annual Percentage Rate(借入平残に対する年換算利率)

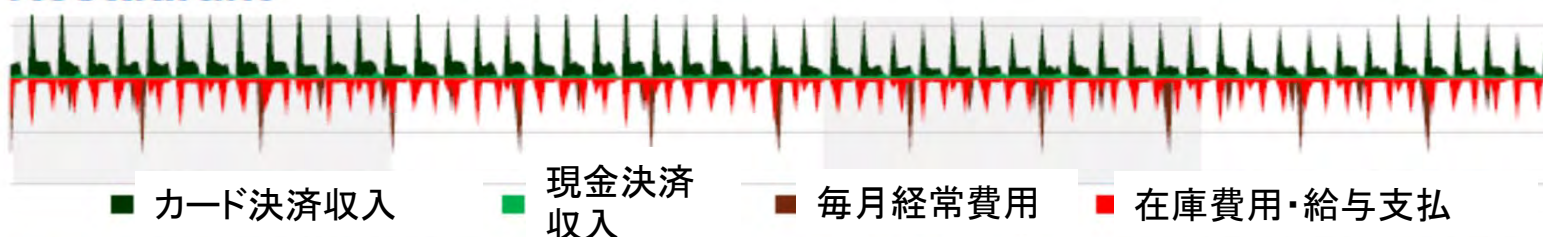
(出典)NerdWallet Blogを参考に弊社作成

## 4 職業別キャッシュフロー特性に応じた与信判断モデル

- スコアリングモデル数は職業別に50モデル以上存在
- 職業別キャッシュフロー特性を踏まえた入出金実績の妥当性を評価

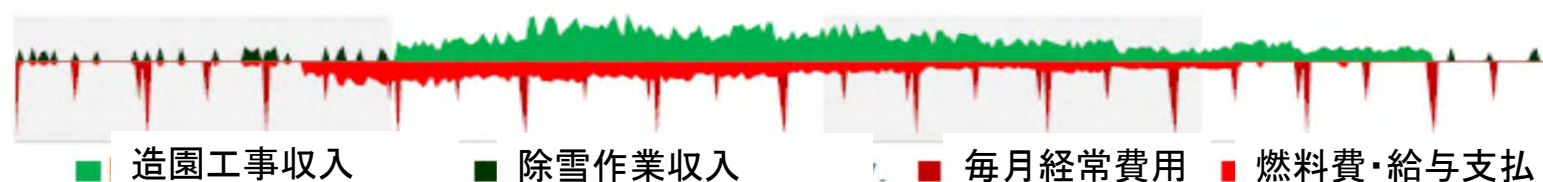
飲食店

### 安定的なキャッシュフローパターン



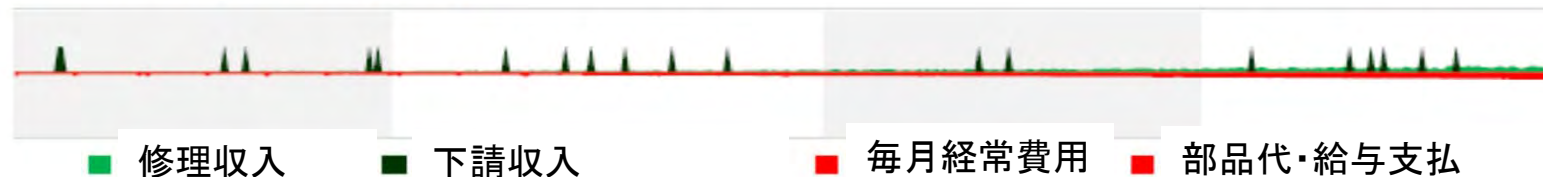
造園業

### 季節性のあるキャッシュフローパターン



配管工事業

### 不連続性の高いキャッシュフローパターン





## 5 高度なスコアリングモデルの活用

- 多種多様で膨大な最新データをもとに、決算書に依存しないスコアリングモデルを開発
- 高度な分析手法を用いて随時スコアリングモデルの最適化を実施

### ➤ 5<sup>th</sup> Generation

進化する独自のスコアリングモデル

### ➤ 100+

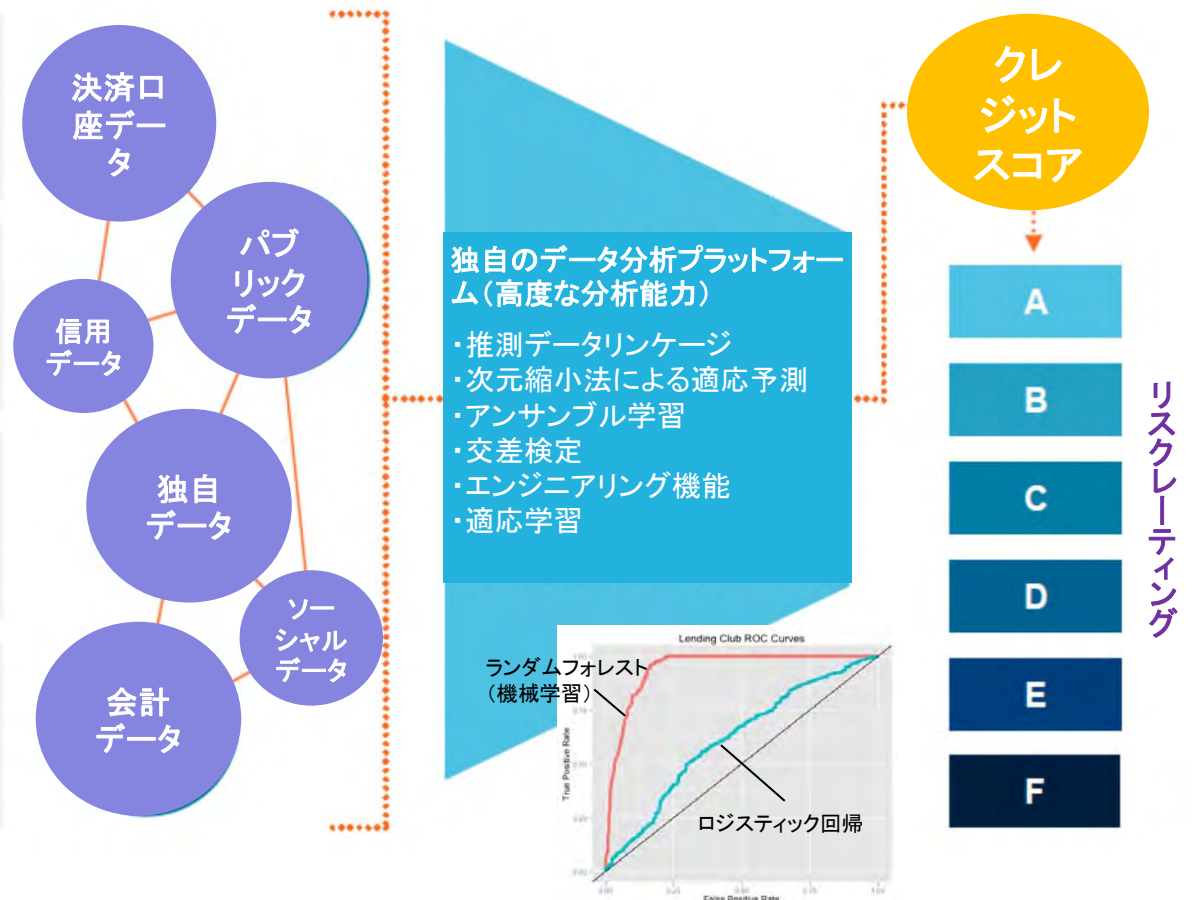
豊富な外部データソース

### ➤ 10 Million+

独自の中小企業データベース

### ➤ 2,000+

申込み1件あたりの審査データ数





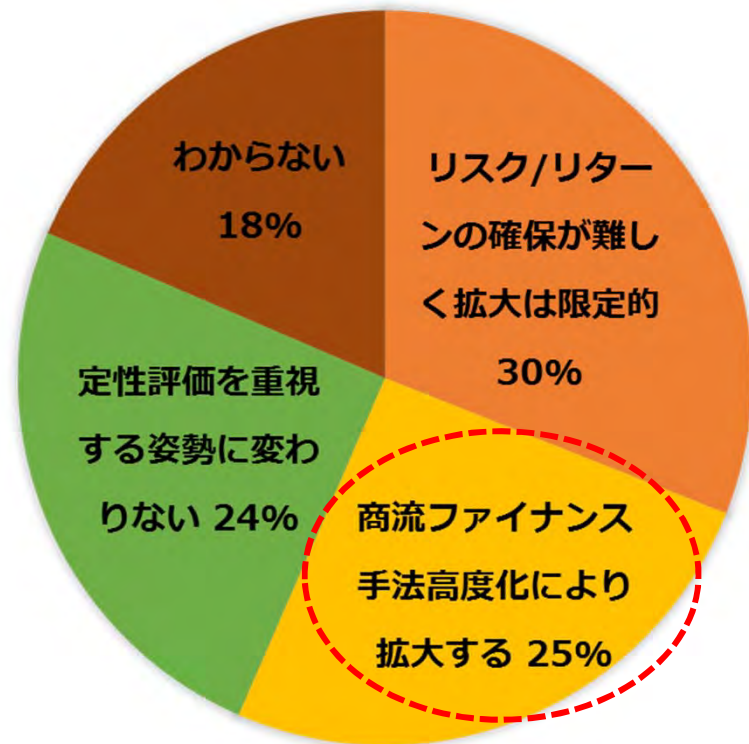
### Ⅲ

## 商流ファイナンスの今後の課題

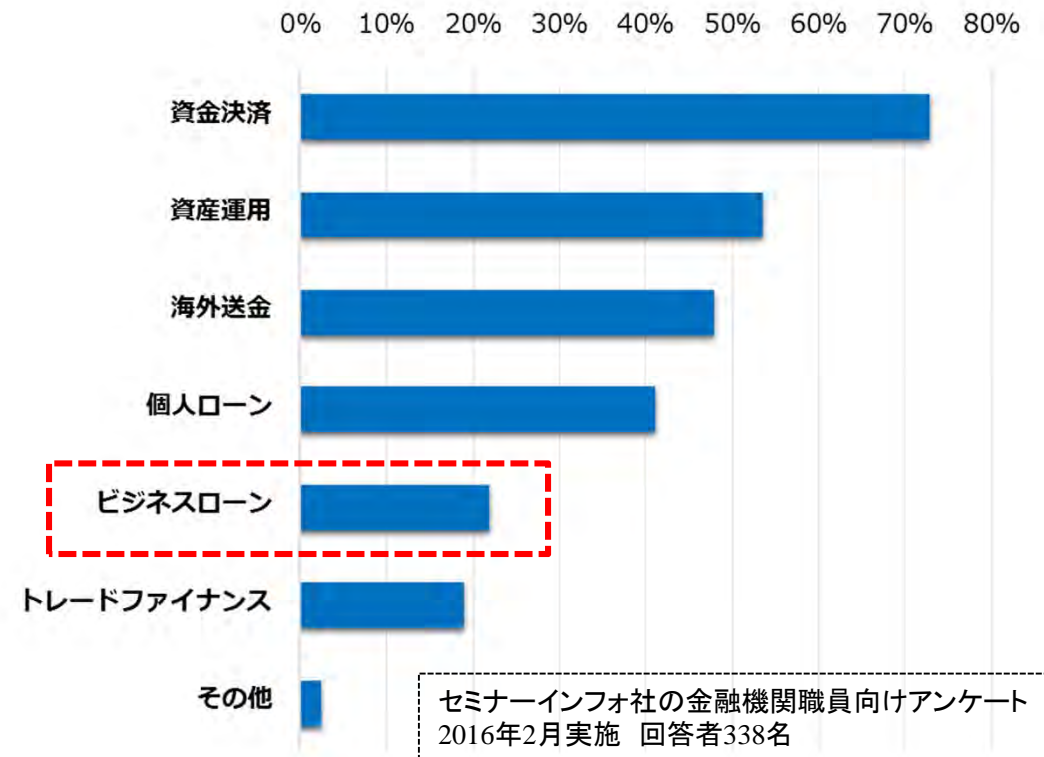
# 1 金融機関職員向けアンケート結果

- 中小零細企業などへの融資は、リスクリターンの確保が難しいとの見方が強い
- 商流ファイナンス手法の高度化を期待する声もあるが、FinTechのビジネスローンへの積極的な活用は他の業務よりも難易度が高いといえる

個人事業主やスタートアップ企業向け融資はFinTechによって今後拡大するか？



どの業務・サービス分野でFinTechを積極的に活用できるか？（複数回答可）



## 2 国内における商流ファイナンスの課題

### (1) 外部データ連携が容易なシステムの開発

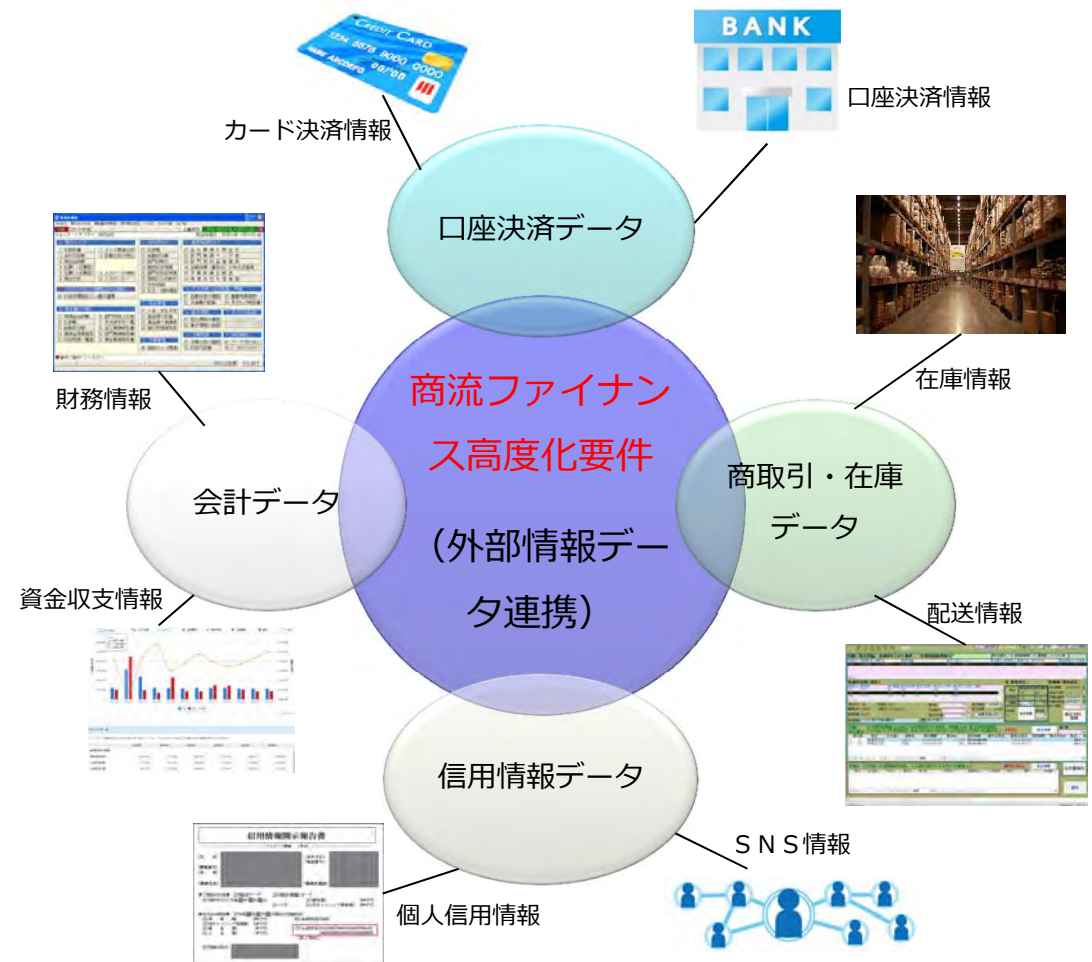
- 現状は、米国オンラインレンディングと比較し、①外部データ連携、②審査・実行プロセス、③融資条件、④債権管理面などで十分対応できていない
- 既存の融資ワークフローにない機能をどのようにシステム化するかが課題

①外部事業者の情報データとのスムーズな連携（口座・会計・商取引・SNS等）

②情報系・勘定系システムとのシームレスな連携（受付・審査・承認・実行フロー）

③スコアリングモデル・与信枠・適用金利・返済条件の機動的見直し

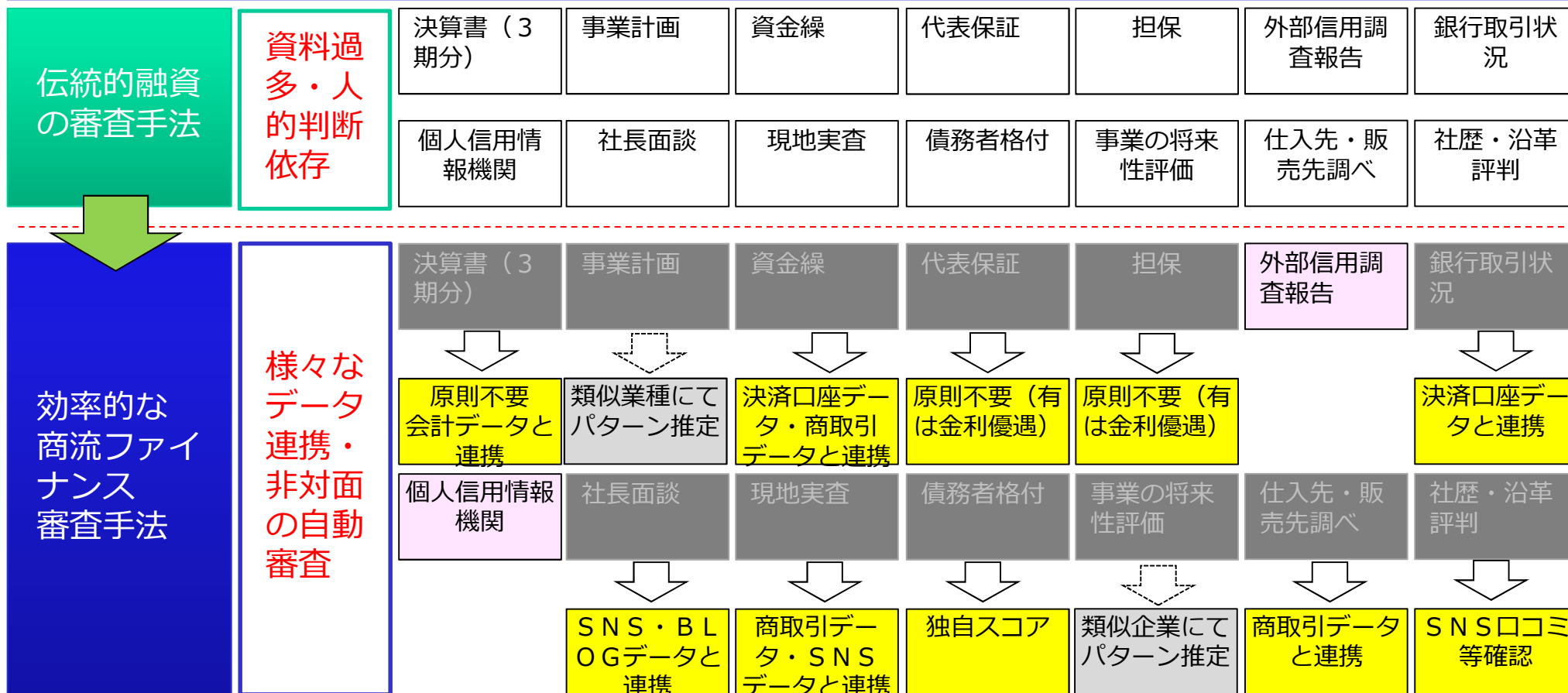
④小口与信の効率的な債権管理体制の整備（返済猶予、売却、経営健全化対応等）



## 2 国内における商流ファイナンスの課題

### (2) 審査プロセスの効率化

- 資金使途や足許の資金繰り状況を把握するために、伝統的融資は審査に相当な時間と労力をかけている
- 顧客ニーズを満たし、迅速かつ効率的に審査するために、従来の審査項目をどのような手段によって代替・補完できるかが重要

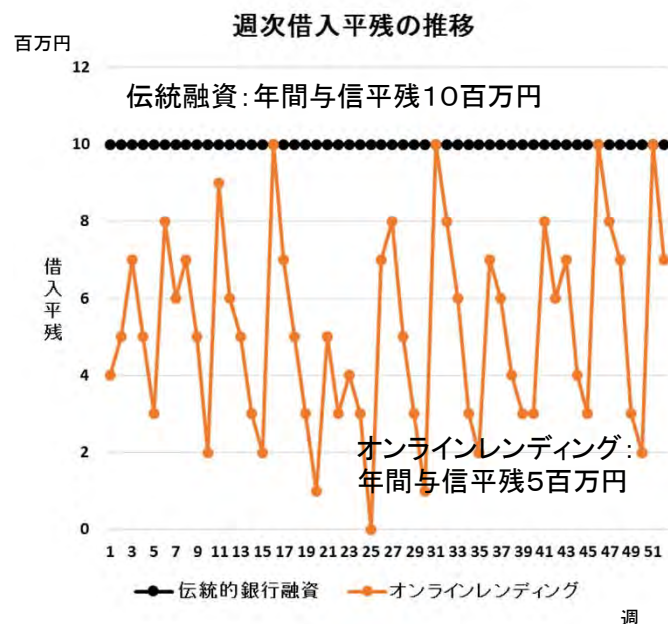


## 2 国内における商流ファイナンスの課題

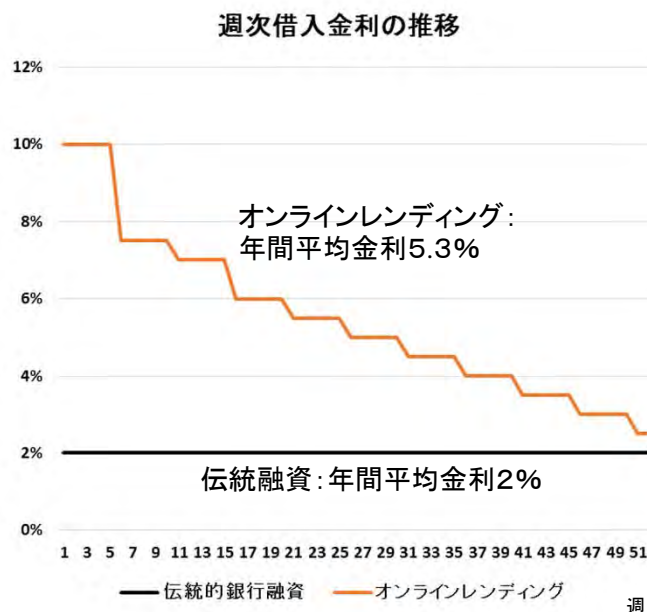
### (3) 採算性と顧客満足度の向上

- 米国のオンラインレンディングは、スピーディな審査のほかに、足許の商取引や過去の返済履歴をもとに、週次でクレジットラインや適用金利、返済条件を見直し、顧客満足度を高めている（ロイヤリティの高い顧客の囲い込み）
- 高い借入金利ながら、随時返済が可能で返済実績に応じて借入金利が低減するローン条件により、低利の従来型融資に対する割高感を軽減

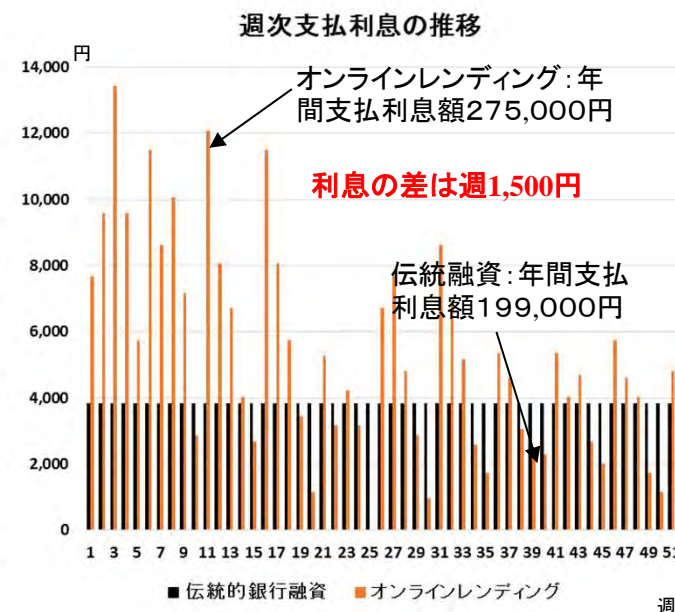
#### 資金需要に応じた借入・返済



#### 返済履歴に応じた金利サービス



#### 割高感を感じさせない支払利息





## 2 国内における商流ファイナンスの課題

### (4) WEB・SNS情報の活用



# 本日のまとめ

I

## 決済口座データに基づく資金繰り予測

- ✓ 決済データの捕捉率が高ければ予測可能
- ✓ データアグリゲーションの価値高い

II

## オンラインレンディングの伸長

- ✓ スピーディな審査と融資実行
- ✓ 様々なデータを駆使した高度な審査モデル

III

## 商流ファイナンスの今後の課題

- ✓ 収益性・効率性と顧客満足度の向上
- ✓ 外部データ連携が容易なシステムの開発





NSフィナンシャルマネジメントコンサルティング株式会社

ご静聴ありがとうございました

---