

中小企業向けオンライン融資 サービスの普及にむけて

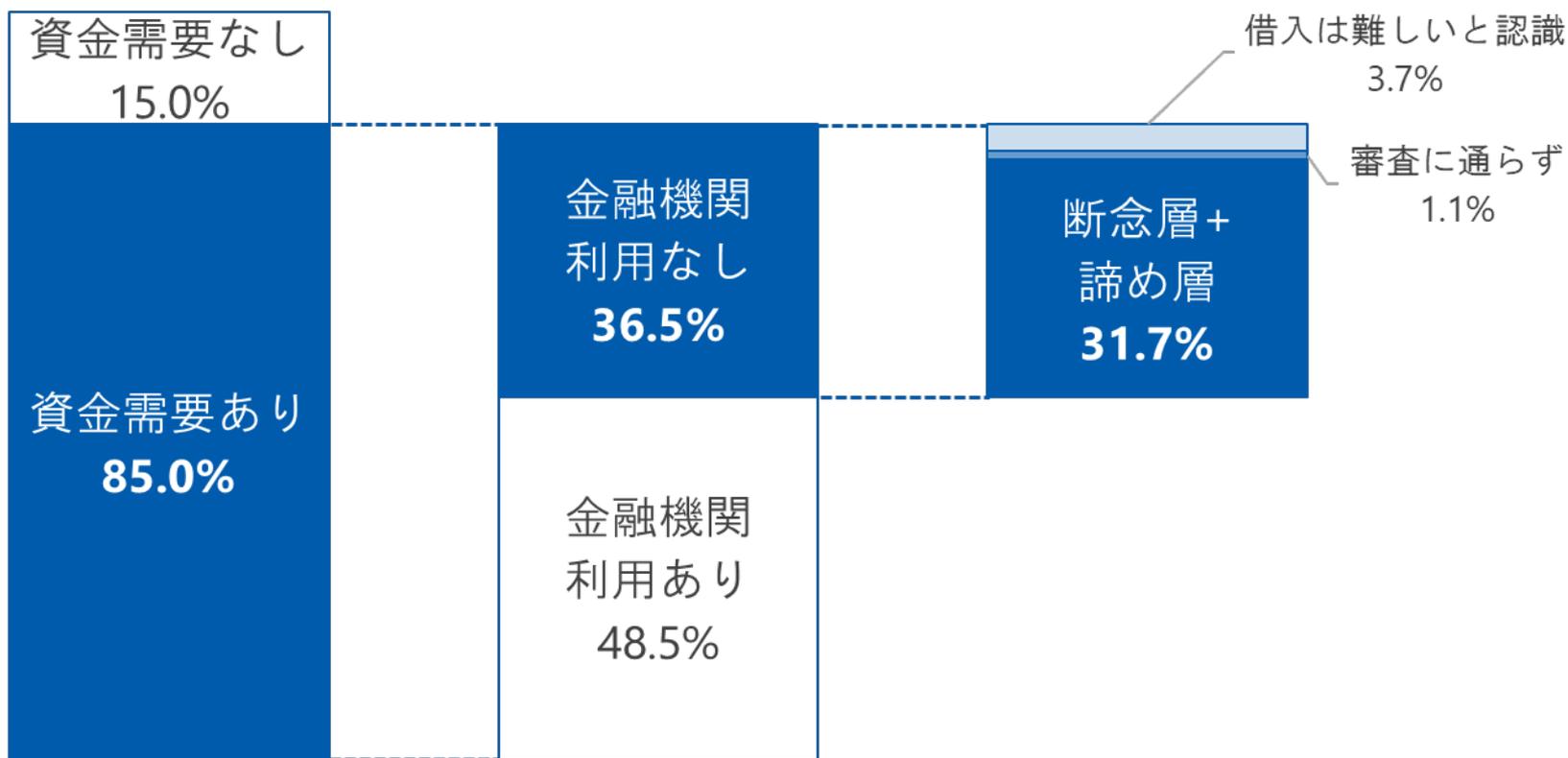
2019年2月6日

アルトア株式会社

代表取締役社長 岡本浩一郎
(弥生株式会社 代表取締役社長兼務)

短期融資のジレンマが多く、断念層・諦め層を生んでいる

- 法人のうち85.0%は短期資金ニーズあるものの、金融機関から借り入れていない「断念層」「諦め層」が31.7%も存在



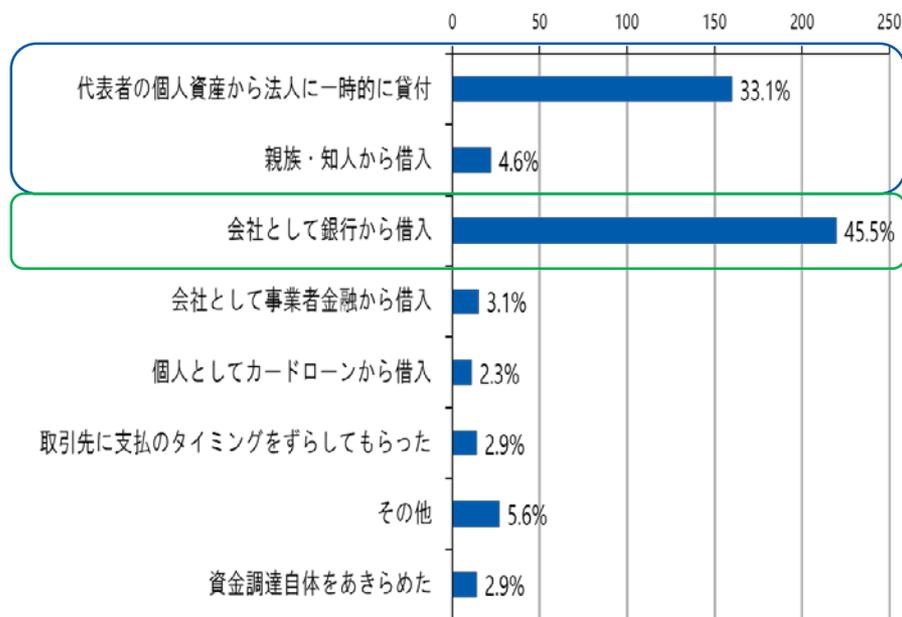
出所: 弥生調査 (2016年3月調査、短期資金に関する法人の回答、N=1,637)

結果的に個人で何とかやり繰りしているケースも多い

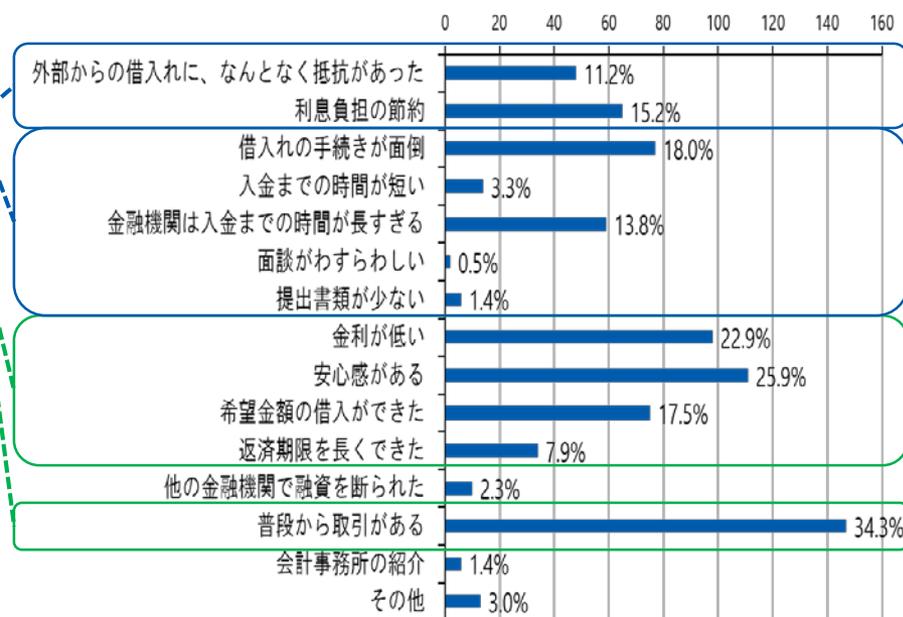
- 実際に短期資金需要が発生した場合には、会社としての金融機関借入は半分弱、一方で個人での対応も多い

- 対応策選択の理由は、金融機関を「選ぶ」理由と「選ばない」理由に分かれる

法人での短期資金需要対応方法



対応方法を選択した理由 (MA)



出所: 弥生調査 (2017年9月調査、短期資金に関する法人の回答、N=1,270)

アルトアは新しい価値を創造する

- アルトアは、従来の事業者向け短期融資ビジネスの「ジレンマ」を解消し、借り手と貸し手双方のWin-Winを実現する

	借り手(事業者)	貸し手(金融機関)
従来の事業者向け短期融資	<ul style="list-style-type: none">■ 時間と手間がかかって、必要な時に資金を調達できない	<ul style="list-style-type: none">■ 貸倒れはゼロを目指す■ 時間と手間がかかる割に、少額/短期では採算があわない
双方にとって不幸な状態		
アルトア	<ul style="list-style-type: none">■ 時間/手間がかからず、すぐに資金を調達できる	<ul style="list-style-type: none">■ 時間と手間を最小化するため、少額/短期でも採算があう■ 貸倒れは一定数発生するが、発生率はコントロールする
Win-Winの状態		

アルトアが提供する価値: 借り手に提供する価値

借り手(事業者)

これまでにな
い
利便性

オンラインで完結
スピーディな融資
保証人・担保不要

貸し手(金融機関)

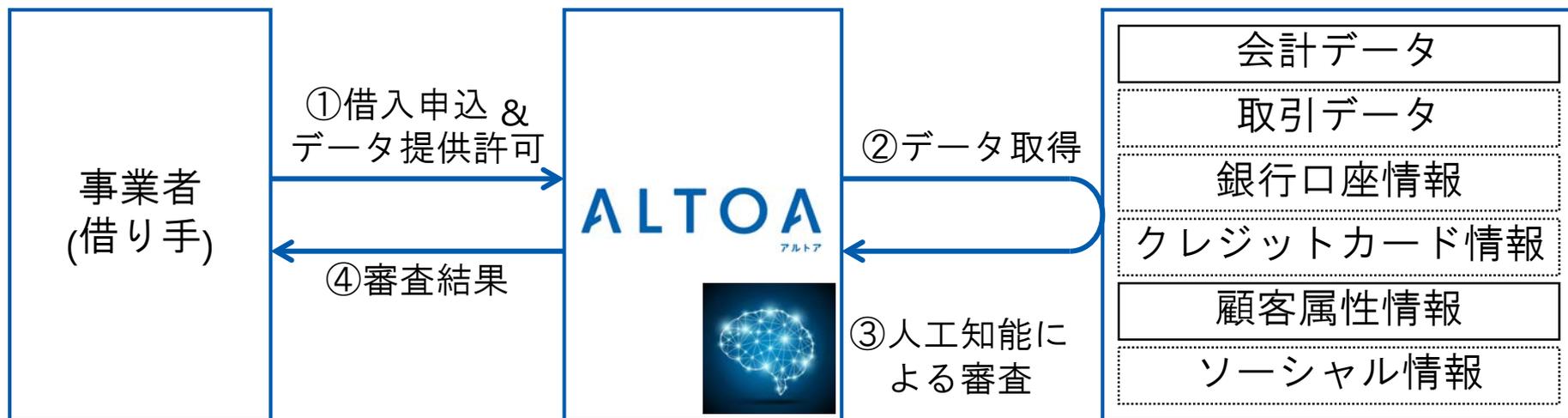
高度な
与信能力

膨大なデータを分析
AI技術を活用
安定した品質 & 低コスト

アルトアは事業者にこれまでにない利便性を提供

- 事業者の手間を最小化し、スピード感のある融資を実現
 - ◆ 事業者から許諾を取得した上で、会計データ情報を取得し、審査に利用
 - 会計データは、全ての取引、銀行口座情報等が記録された連続的、網羅的な万能データ
 - 今後は、多様なデータの活用も計画
- 既存金融機関と比べて圧倒的な利便性を事業者を提供
 - ◆ 融資のための書類が不要 & 最短で即日融資

アルトアのビジネススキーム



* 現時点では、基本的に会計データのみを審査に使用するが、今後段階的に扱う情報を拡充する計画

お手続きはウェブで完結 – <https://www.altoa.jp/>

■ オンラインショッピングの利便性を金融にも

ALTOA
アルトア

0120-55-9933
9:00-12:00 / 13:00-17:00 (平日)

アルトアの使い方 使いみち よくある質問 私たちについて ログイン

新規登録 (無料)

融資を、
もっとシンプルに、
軽やかに。

スモールビジネスの新しい選択肢となる
オンライン融資。

アルトアを試してみる →

あなたの
経営者タイプ
を診断してみる
→

アルトアが提供する価値: 貸し手に提供する価値

借り手(事業者)

これまでにな
い
利便性

オンラインで完結
スピーディな融資
保証人・担保不要

貸し手(金融機関)

高度な
与信能力

膨大なデータを分析
AI技術を活用
安定した品質 & 低コスト

従来の与信手法とアルトア与信モデル(ALTモデル)の比較

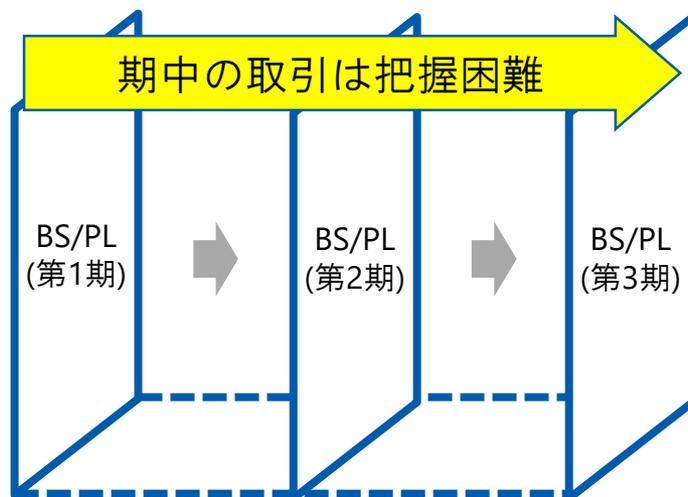
基本構造

データの量・質

審査品質・速度

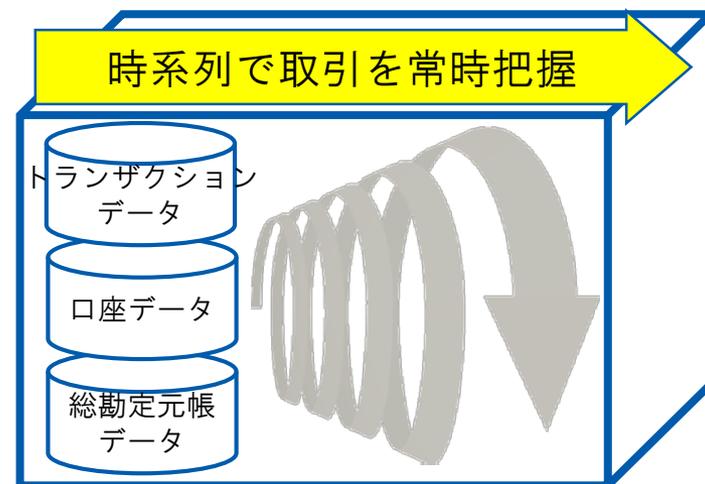
従来の与信手法

- 過去一時点のサマリー情報である決算書(BS/PL)を元に評価
- 限られた情報、改竄も容易
- 人手がかかり、バラつき有



ALTモデル

- 様々な企業取引情報を時系列で評価
- 時系列のローデータで実態把握、改竄は困難
- AIで即時自動審査、安定した品質



旧来型のスコアリングモデルとALTモデルの比較

- 旧来型のスコアリングモデルは決算書に依存

- ◆ 決算書は情報が抽象化され過ぎ

損益計算書		
自 平成26年 4月 1日		
至 平成27年 3月31日		
株式会社 弥生トレーディング (単位: 円)		
【売上高】		
売上高	198,150,510	
売上高合計		198,150,510

- ◆ 売上が同じ2億円でも...

リスク
大

- 取引先1社
- 大型受注(年間1案件)



リスク
中

- 取引先1社
- 継続受注(毎月1案件)

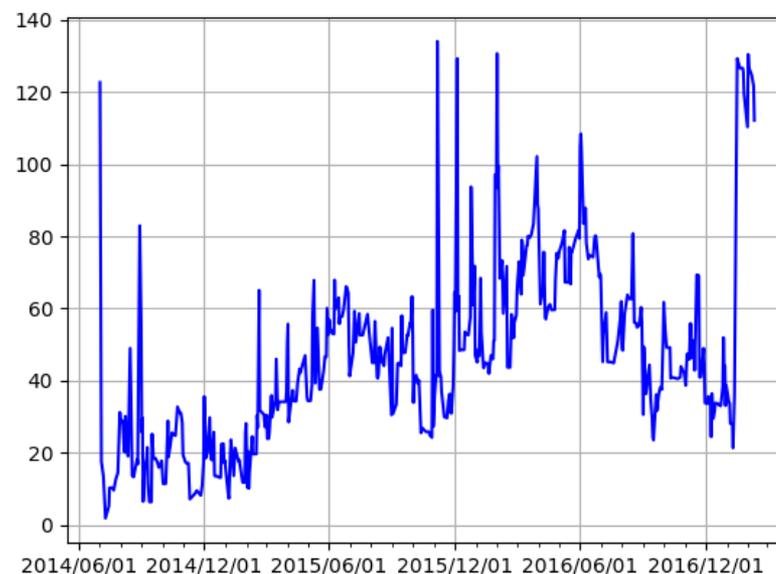


リスク
小

- 取引先10社
- 継続受注(毎月1案件)

- ALTモデルは取引一件単位でデータを精査

- ◆ 現預金の推移を取引単位で精査

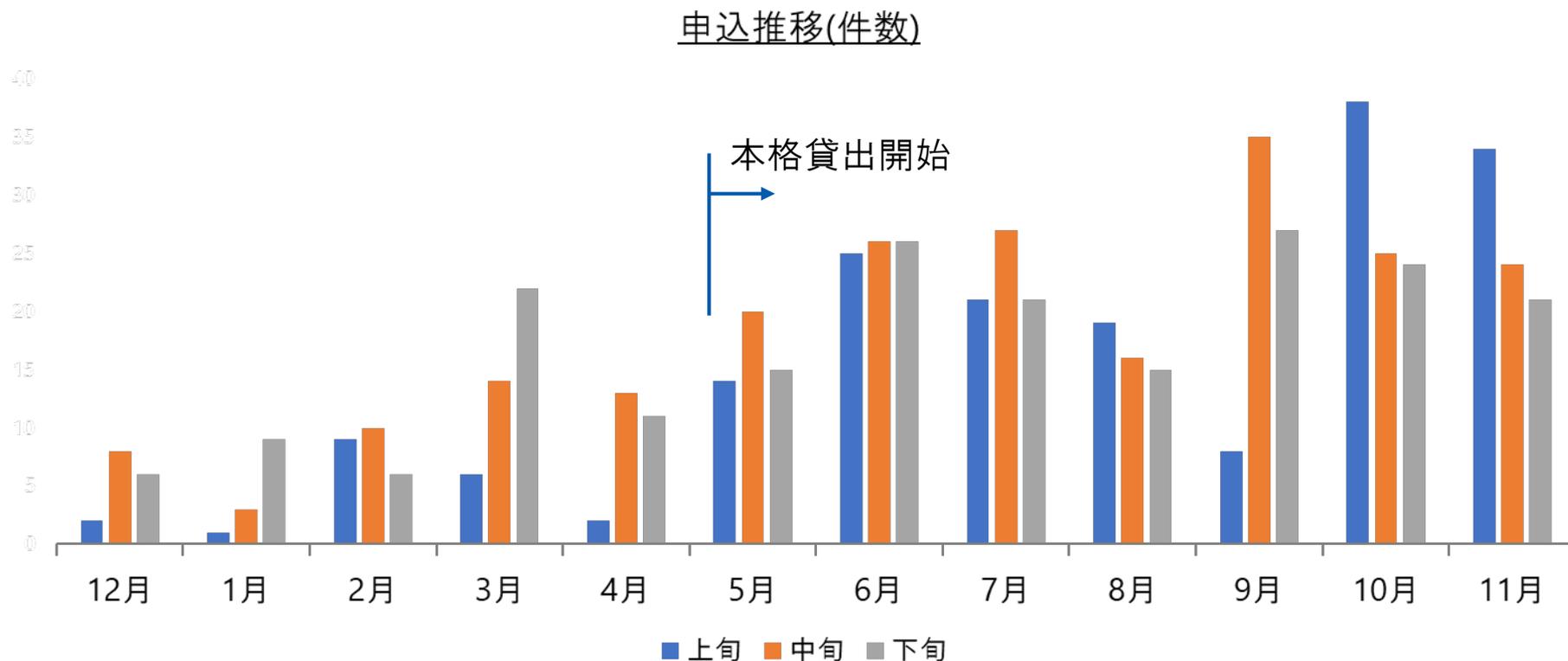


- ◆ 取引の整合性や妥当性もチェックすることで、不正も防止

サービス開始から一年、お申込みは着実に増加

■ 認知度の向上につれて、右肩上がり増加

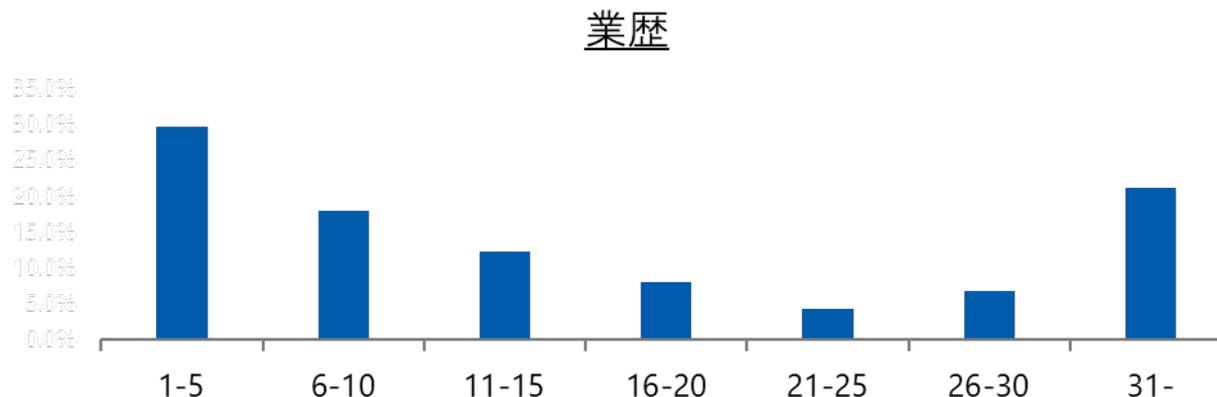
◆ 2018年5月に本格貸出を開始して以降、増加ペースが速まる



出所: 自社(2018年11月までの実績)

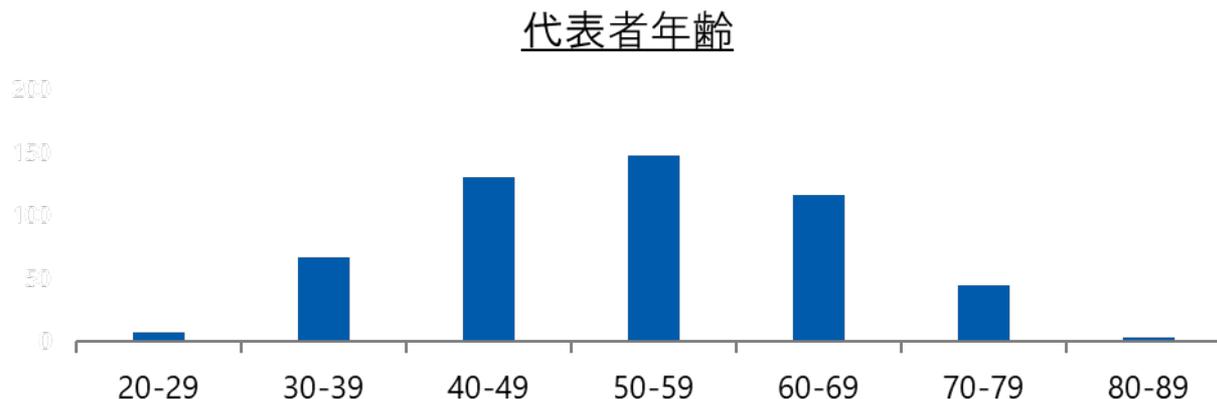
申込企業の業歴、代表者年齢

- 業歴5年以内のアーリーステージ企業の申込が比較的多い



- 代表者は40～50代が中心であるが、60代以上も多い

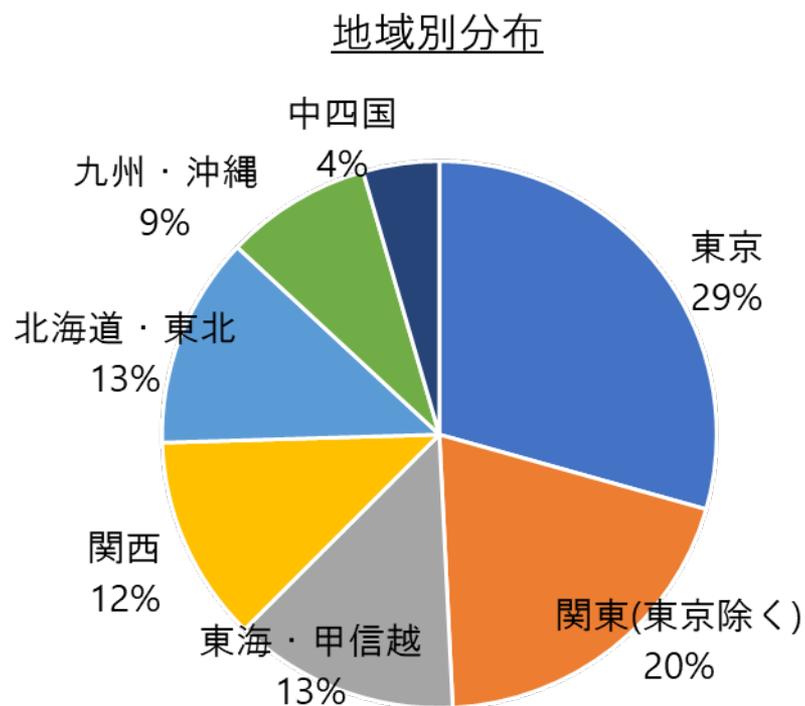
- ◆ 安心感のあるWebデザインにより、高年齢者層も活用



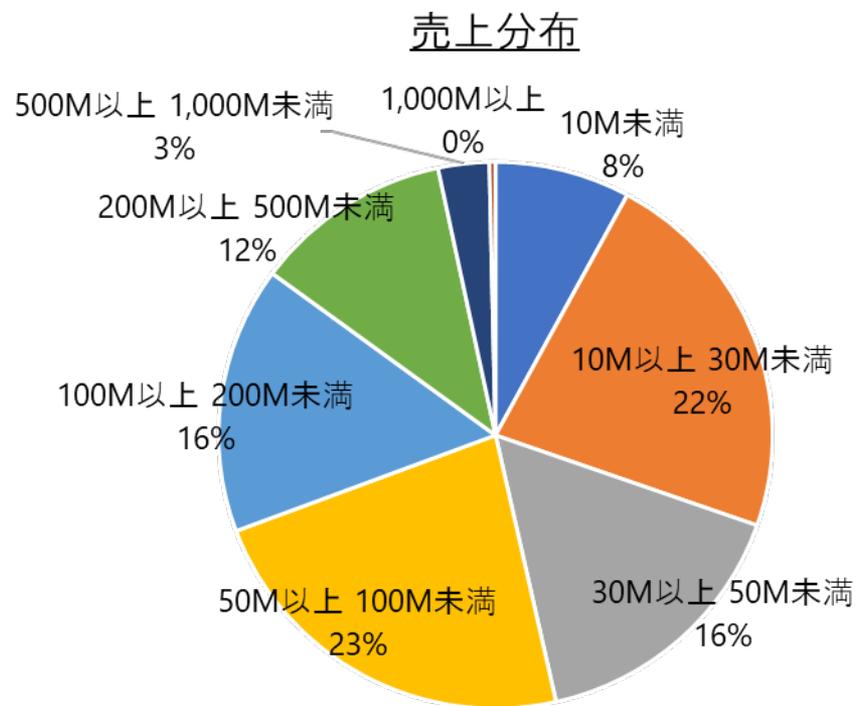
出所: 自社(2018年11月までの実績)

申込企業の分布

- 関東圏が多いが全国に万遍なく分布



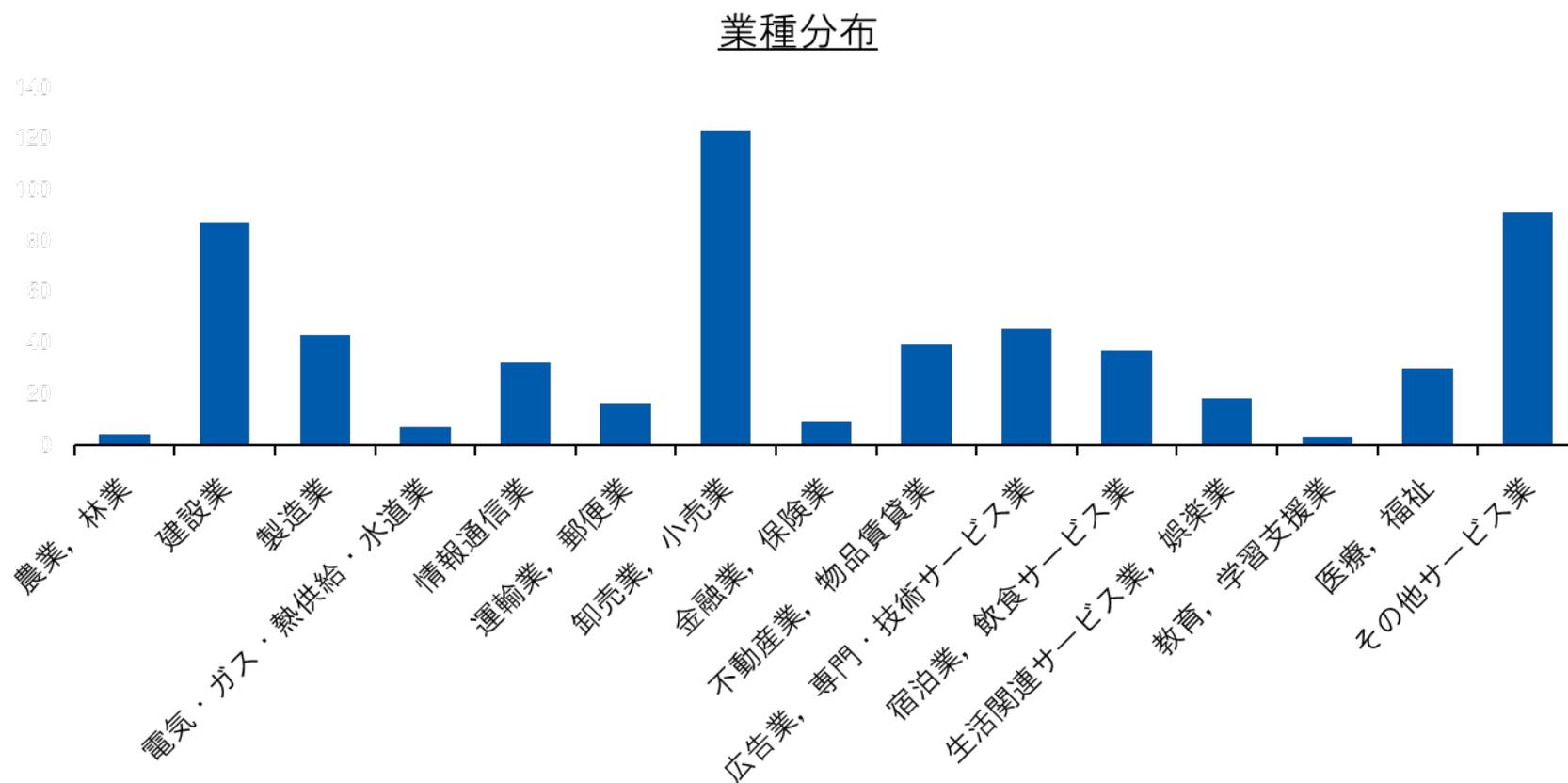
- 売上高1億円未満が約7割
 - ◆ 既存の金融機関ではリーチし難いセグメント



出所: 自社(2018年11月までの実績)

申込企業の業種分布

- 概ね一般的な業種分布に近く、業種による偏りは見受けられない

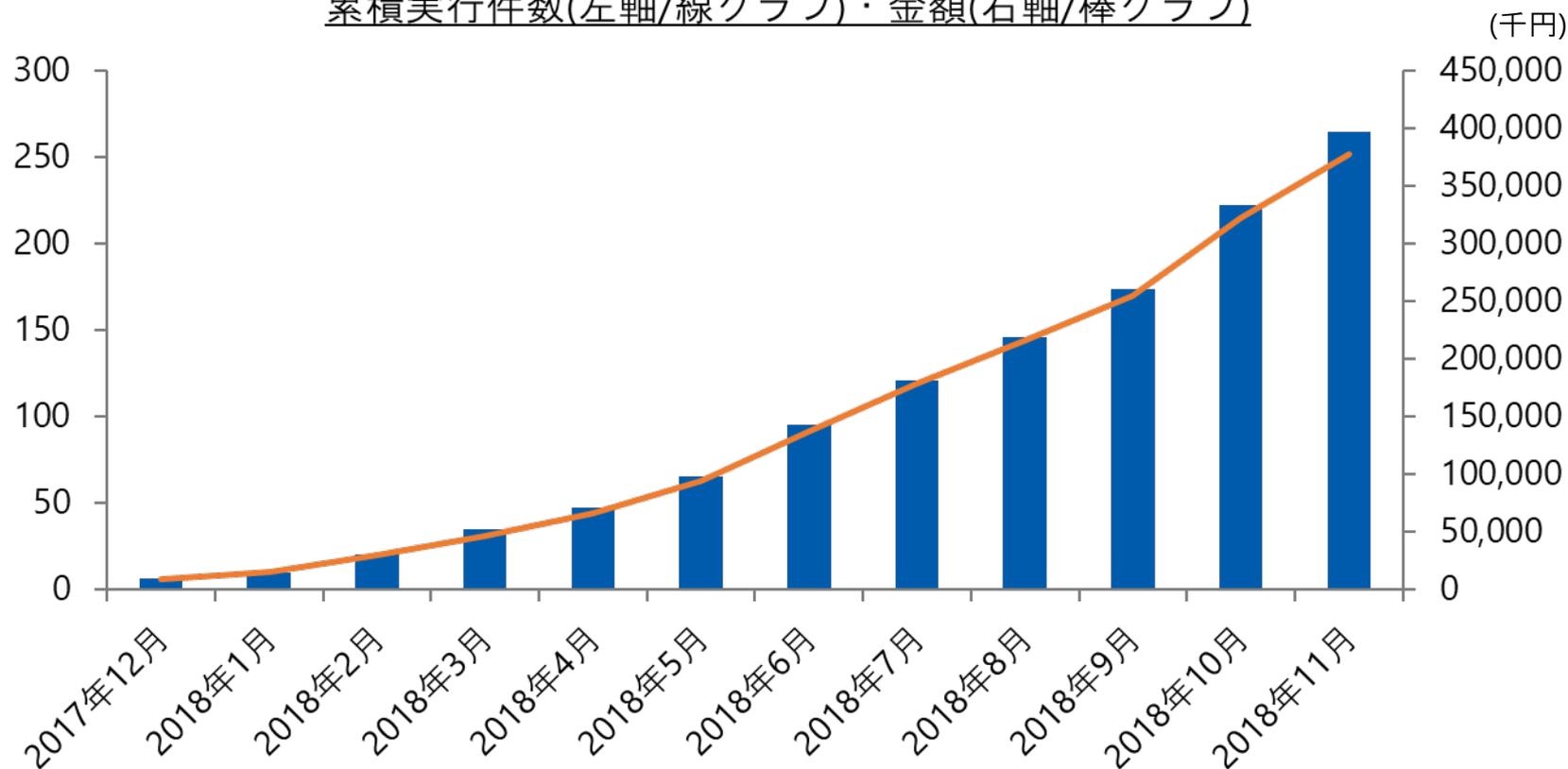


出所: 自社(2018年11月までの実績)

お申込みの増加とともに、融資実行も着実に増加

- 丸一年経過の2018年12月6日時点で、累積実行件数257件、406百万円
 - ◆ 承認率は月ごとでの上下はあるが、平均すれば約60%

累積実行件数(左軸/線グラフ)・金額(右軸/棒グラフ)



出所: 自社(2018年11月までの実績)

一年間の振り返り

ポジティブ

- お申込み、融資実行ともに着実に増加
- ご利用のお客さまの満足度が極めて高い
 - ◆ 融資サービスにおいて、利用事例を公開できることは稀

ネガティブ

- お申込み、融資実行は増加しているものの、当初事業計画比で約半分の進捗
 - ◆ 満足できるレベルではない
- 認知度が大きなネック
 - ◆ サービスの存在自体をまだ認知してもらっていない
 - ◆ アルトアからの借入を金融機関がどう見るのか心配、という声も

[参考] 利用顧客事例1 ((株)オカピート)

■ 2018年1月に実行、広告業

- ◆ 大口入金が遅れ、困っていたところで税理士から勧められた
- ◆ 会計データをアルトアに連携するのは『裸で立つ』ということ
- ◆ 自社の事業を「がんばってますね！」と褒めてもらえたように感じた



政府への要望

■ 中小企業における経営管理のデジタル化推進

- ◆ 中小企業の事業性評価を、高い効率で実現するためには、デジタルデータを活用した評価が有効
- ◆ ただし、単純な補助金政策では限界
 - 既に十分に低廉なコストで利用可能(例: 弥生会計 オンラインは3万円/年)
 - UKの“Making Tax Digital”法は、経営管理のデジタル化を求める

■ 金融機関による利便性の高いオンライン融資の提供

- ◆ オンライン融資が当たり前のものとなるためには、金融機関による取り組みが不可欠
- ◆ 金融機関の関心は高いが、行動まではなかなか至らず
 - アルトアでは地銀4行と提携し、金融機関によるオンライン融資提供に向けて協議中

■ 柔軟な金利・手数料設定を可能に

- ◆ 今後事業者のニーズに応え、超短期の融資(例: 一週間)を実現しようとする
と、上限金利が大きなカベに
 - 一定の手数料については、金利とみなさないといった考え方もあるのではないか