

FinTech 研究会 第 4 回発言メモ

1. 日時：平成 27 年 11 月 27 日（金） 10 時 00 分～12 時 00 分
2. 場所：経済産業省本館 17 階第 1 特別会議室
3. 議題：
 - ①（中小）企業の経営管理、財務経理、資金管理等における現状と課題は何か？
 - ② FinTech による企業経営革新の可能性はあるか？
 - ③ 企業経営革新の実現に向けた課題は何か？
4. 主な発言内容

○FinTech 研究会の主旨は、参加者に FinTech の現状と課題について意見を共有・議論してもらい、議論の上、政策の論点を抽出することである。
まずは事前に準備をお願いしている方から資料のご説明を頂きたい。

○当社はトヨタ自動車の一次サプライヤーであり、主にプレス/樹脂/電子自動車部品を製造する事業を行っている。

昨年経済産業省の補助事業「IT クラウド連携推進事業」において、中小企業における IT クラウド活用のための「金融 EDI 連携」の実証実験を行った。中小企業においては、受発注等取引に係る処理は殆ど手作業で行われている。手間がかかることや紙ベースの資料が山積みになるだけでなく、ミスが起こりやすく、ミスの原因究明は大量の紙伝票から調査するため困難であるという課題があった。

「金融 EDI 連携」の実証実験において、経理の消込作業等で時間短縮とミス減少の効果が見られた。また、従来納品と支払は 1～2 カ月のタイムラグがあったが、EDI によって、支払のサイクルを早めた。ただし、EDI 利用のメリットは中小企業側に集中し、大企業にメリットが殆どない課題がある。これは、差異照合等の事務作業を発注側の大企業ではなく、受注側の中小企業が担当してきたからである。今後 EDI を普及させるためには、大企業にもメリットが生じるような枠組みを検討する必要がある。

今後 EDI を金融機関の融資において活用することも検討してもらいたい。

製造企業は発注先から代金が支払われるまでの運転資金調達方法として、発注先への見積書を利用して金融機関から融資してもらうケースが多い。金融機関の担当者は 2～3 年で異動してしまうため、都度、後任者へ説明しなければならなかった。銀行側が EDI を通じて企業側の受注情報を把握できれば、担当者変更の場合でも容易に対応が可能となる。

また、中小企業は人員確保に苦勞しているため、リードタイム短縮と少人数化が求められる。ものづくりにおいて効率化の取組みは行われてきたが、経理においても効率化を進める必要がある。

○free は、「スモールビジネスに携わるみんなが創造的な活動にフォーカスできるように」というコンセプトの下で、クラウド会計ソフトを提供する事業を 3 年前から開始した。

FinTech には財務管理、投資・調達、決済・為替といった 3 つの領域があると考えている。

財務管理においては、銀行やクレジットカード明細から自動的に仕訳を作成することや、給与計算結果から労働保険金額を自動で計算することが可能になる。更に、会計の電子データを行政手続きにも利用することが可能となるが、オンライン上で行政手続きを行うには、認証のために電子証明書を使用しなければならず、中小企業における電子証明書の認識度と利用率の低さが電子データの行政手続きでの利用を阻害している。

投資・調達においては、従来、金融機関による審査に手間がかかるため、収益性が低い中小企業向けの融資を積極的に行わない問題があった。当社は様々なデータを活用し、与信審査を自動化させることでコスト削減を可能にし、より多くの中小企業が融資サービスを受けられる環境を作った。決済データを財務管理に利用することや、決済・財務データを与信審査に利用するように、各領域のデータを相互連携して活用することで、利便性が向上すると考えている。

ただし、FinTech のインパクトを最大化するには、取り除かなければならないボトルネックがある。一つは、中小企業におけるオンラインバンキング利用率の低さである。もう一つは、現状紙ベースとなっている行政手続きの電子化の推進である。行政手続きを電子データで行う e-gov の仕組みは

あるが、電子証明書の利用率が低いと、e-govの利用率も低い。電子化推進において重要なのは、紙ベースで厳格な認証や管理が必要でないものは、電子化された場合でも同様の基準で取扱うことである。

オンラインサービスは従来「できればいい」と思われてきたが、今後は「簡単にできる」ことが求められる。LINEが優れたUX(User Experience)により、SMSとキャリアメールを一瞬にして置き換えたのは良い例である。

○本日の議論のテーマは、中小企業がより本業に集中すべく、FinTechを活用して業務効率化・高度化や資金調達の円滑化を実現する上での現状と課題である。資料を用意されている瀧様と木村様から説明をお願いしたい。

○当社は中小企業向けにクラウドソフトウェアを提供しており、データの自動取得や、遠隔地からのデータ確認等による業務の効率化や、収入・支出の発生からデータ化までのタイムラグ短縮といったPDCAサイクルの高速化を実現している。

一方で、給与計算の結果から直接振込を行うことや、電子領収書に基づいて顧客管理・マーケティングを行うことなど、規制緩和により、更なる利便性を提供できる分野はまだ多数存在する。

○当社は三井住友銀行とヤフーの合併会社である。Finの代表企業である三井住友銀行とTechの代表企業であるヤフーの合併であり、FinTech領域には注力している。

Yahoo!ショッピングのデータを利用して、商流ファイナンスを提供している。担保一切不要で金利は3.9%~8.2%、申込はネットで完結、最短翌営業日に入金、借入上限1000万円、最長貸出期間は半年間といった条件である。申込方法が簡単なことや入金から早いことから、ユーザーから好評を得ている。ビジネスオーナーに大量の注文が入って運転資金がないときに、融資の速さが喜ばれている。

また、Yahoo!かんたん決済上でヤフーと連携して、決済サービスを提供している。

ヤフオク!の落札者には手数料無料と、手続きが簡単であるというメリットがあり、また、出品者にはジャパンネット銀行利用の場合、即日に入金されるというメリットがある。

直近では日本の銀行業界において初めての24時間365日のシステム稼働を提供予定である(1年に1回15分程度のメンテナンスは実施)。

○中小企業の経営管理・財務経理・資金管理の現状と課題、及び経営革新に必要な今後の取組みについて議論したい。

○当社はスマートデバイスを利用したPOS決済サービスを提供しており、B to Cの中小企業が顧客である。顧客が抱えている課題は、経理業務作業に手間がかかること、及び人手不足である。Squareは日々のデータを自動でまとめ、1日1、2時間かかっていた業務を自動化した。

技術の発展により、複雑な処理もスマートフォンで処理可能になったが、ビジネスへの応用は少なかった。その理由は、スマートデバイスへのリテラシーが低いからではなく、スマートデバイスを利用してビジネス上の問題を解決しようとする意識がなかったからだと考える。

○自動化によって経理担当者の仕事がなくなることは是非を企業では、どう考えているのか。

○当社では、年配の経理課長は、従来の仕事の流れを変えたくないため否定的だが、若年層は効率化を歓迎している。

○融資手続きの簡素化は銀行の自助努力で対応可能か。何か障壁があるか。

○商流ファイナンスは販売データがないと与信判断ができないが、データ連携が進めば、銀行にとっては大きなチャンスである。

○申込画面の表記はもっと簡単にすることはできないか？

○工夫はしているが、銀行としてのディスクリーマーの記載はどうしても残る。ユーザーはウェブで申し込めることを評価している。

○ビジネスローンは開業3年以上経過のみが対象だが、3年は本当に必要な期間なのか。

○業歴の浅い店舗への融資は検討していきたいが、銀行としては、中小企業の資金繰りを支援したものの、財源が預金であるため、貸倒れを抑制するよう慎重な面はある。

○同様サービスを提供しているその他企業の融資対象に必要な業歴はどれくらいか。

○米国のみのサービス展開だが、期間は3~4か月。

○楽天市場においては、出店料の支払状況も把握できるため、開業年数によって一律に否認するわけではなく、短い業歴でも与信審査が可能である。

○当社は銀行ではなく貸金業者であるため、柔軟な対応をしているが、やはりある程度の開業時間は必要と考えている。なぜなら、クレジットリスク、不正リスク、景気変動リスクの3つのリスクを考慮する必要があるからである。特に不正リスクはある程度の期間の売上データがなければ、見極めることが困難なため、業歴の浅い店舗への融資のボトルネックになっている。

○日本ではオンラインバンキングの利用率が低いが、クレジットカードにも同じことが言える。クレジットカードを使えば効率化に繋がると考えるが、加盟店とユーザーが共に増えない理由は何か。

○日本のクレジットカード利用率は先進国の中で低い。これは、国民の中で、「現金を持てば安心」、「クレジットカードは負債」といった考え方がまだ存在しているからである。顧客が現金を持っていること自体が、店舗のクレジットカード対応が進まない原因にもなっている。また、デパートではクレジットカード対応が普及しているが、多くの商店街ではまだ普及が進まず、利用者に手数料を上乗せする店も未だにある。アクワイアラが加盟店審査をするときは、過去の売上データを用いて判断するが、ビジネスを立ち上げたばかりでは、審査を通過できない現状がある。Squareは取引データも含めて審査をするため、加盟しやすい環境を提供している。

○B to Bにおける法人のクレジットカード利用が進まない現状もある。コーポレートカードの発行条件は厳しく、購入に利用できるほどの与信枠が与えられないことも多い。

○長期間のデータによりクレジットカード発行与信枠を判断することが、法人のクレジットカード利用を阻害する要因だと考える。

○クレジットカードと比較して、デビットカードは与信ではなく現金決済で、手数料も安い。日本と国民性が似ているドイツは過去現金主義だったが、近年デビットカードの利用が増えている。日本において、デビットカードの利用を増やす道もある。

○中小企業会計と向き合ってきた方のご意見を頂きたい。今後クラウド会計は会計処理のスタンダードとなりえるか。ならない場合、ボトルネックは何か。

○当社では、前任の専務は70歳でパソコンの利用に抵抗があったが、ITに興味を持つ専務に代わってから状況が変化した。世代が変わればITも普及すると考える。

○本来であれば記帳によって経営状況を把握して、迅速に経営判断に反映するのが会計の役割である。しかし、記帳には手間がかかるため、記帳を外部業者に委託する企業が多く、その結果、経営状況が把握しづらくなる問題がある。FinTechは少ない手間で記帳を行う方法を提供するため、この問題の解決策になると考える。ただし、簿記と会計の知識がなければ、ツールを使いこなせず、間違った会計処理がなされてしまうリスクがある。FinTechの活用には簿記と会計の知識レベルの向上が求められる。

○当社は関西中心に1500社にサービスを提供しているが、PC普及率の低さ、インターネットバンキングの普及率が低いこと、設立間もない会社がコーポレートカードを作りにくいこと、経理の専任担当者がいないことがクラウド会計の普及を阻害している。中小企業の従業員は現場を回ることが多く、PCの前に座って仕事する人が極めて少ないため、経理側の作業負担を増加させていたが、今後スマートフォンで利用できる会計ソフトが普及すれば、現場でも作業できるため、経理側の負担が軽減されると考えられる。

○零細中小企業で会計の自動化が普及しないのは、お金を任せられる人がいないことも理由の一つである。会計担当者による不正を防ぐために、未だに公共料金を引き落としではなく請求書払いにする会社が多い。また、経営者は自分の給料が見られたくないことも、クラウド会計を利用しない

理由の一つである。

○金融 EDI を実現しなければならない理由は何か。

○銀行の取引明細に記載される金額は合計金額のみであるため、個別の明細との紐づきは困難である。個別明細と紐づけをするためには、リアルタイムまたは1日1回送金することが必要だが、手数料は高くなってしまう。

○全銀システムは明細情報を差し込むことができるが、利用されていない理由は何か。

○全銀システムは桁数の短い20桁のEDI情報を利用し、企業側はISO20022仕様で変換して対応した。

○当社は請求書のクラウド消込サービスも提供している。自動的に消込対象を推測し、ユーザーは確認作業のみを行う。また、各銀行は月2~3万円の費用で消込サービスを提供している。企業側は、銀行の消込サービス費用と確認作業をするアルバイトを雇用する費用を比較して、選択を行っていると考えられる。

別な話題になるが、中小企業でお金を任せられる人がいない問題は今後も続く見込みの中、税理士に求められる役割は何か。

○税理士はCF0の役割を果たすことが望ましい。中小企業でお金を任せられる人がいなければ、税理士がその役割を担うことも可能である。税理士に現金や通帳を預けず、税理士が伝票を作成し、お客様の承認により支払を実行する仕組みを構築できれば、不正は起こらない。

クラウド会計のメリットはリアルタイムの情報共有である。従来は年1回の決算ではなく、日次決算も可能となるレベルで、企業の現状が正確に把握されるようになる。クラウド会計が普及すれば、日々の状況が企業経営に反映され、経営革新が起こりやすくなると考えられる。また、銀行が企業の資金動向を把握できれば、与信判断もより簡単にできるようになるであろうと考えられる。

○税理士や公認会計士は中小企業のCF0の役割を果たしていると思う。TKC全国会の税理士、公認会計士事務所では、月に一度、巡回監査担当者が企業を訪問し、経理指導等を行っている。経理担当者の簿記会計の知識が不足していることも会計ソフトが普及しない一因であるが、指導により、経理担当者の会計知識が向上するため、会計ソフト利用の環境づくりに貢献していると考えている。

○今後、金融 EDI の実現に向けて、発注側の大企業にとってのメリットをどう作り出すか。また、受注側の中小企業における PC が普及していない課題はどう乗り越えるか。

○今回当社で実施した実証実験は公共事業だったため、発注側の大企業の協力が得られたが、発注側のメリットの創出はなかなか難しい。自治体で仕組みを作って、民間に広めることを期待している。受注側の中小企業における PC が普及していない問題は、スマートフォンの利用に期待している。高齢者への普及は今後も課題だが、若年層の利用は期待できる。

○全銀システムを利用した明細情報のやり取りは受注者と発注者の両方の利用が必要だが、freee やマネーフォワードは相手の利用に依存しないため、利便性が高い。今後会計情報のデータ化のメリットがはっきりするような社会基盤が整備されれば、利用者も増えると考えられる。

○商流ファイナンスは、中小企業にニーズがあり、サービスが普及すると考えられるか？

○中小企業は融資金額が少なく、金融機関にとって融資効率が悪いいため、金利が高い。銀行で融資可能な財務諸表のラインを決めて、条件を満たせばすぐ融資する仕組みがあると利便性が高いと考える。銀行間で情報を連携することで不正も防ぐことが可能である。

○与信審査の際に、金融機関の懸念は企業の決算書の確からしさと経営計画を把握できないことである。当社は金融機関と連携して、融資に際して企業と金融機関が共にメリットがある仕組みを構築している。また、当社では会計帳簿作成の適時性と決算書と法人税を電子申告した結果が一致していることを証明する「記帳適時性証明書」を発行している。企業が「記帳適時性証明書」を金融機関に提示することによって、金利優遇を受けられる金融商品もある。

○過去の与信審査においては財務諸表3年分が必要であった。それは、決算書作成サイクルが長く、ある程度の期間がなければ、企業の資金の動的な状況を把握できなかったからである。しかし、

現在、クラウド会計等の利用によって決算書作成サイクルが加速化され、短期間でも企業の動的な経営状況が把握可能になった。銀行は今後の与信審査の仕方を考えなければならない。

○税理士に記帳代行を任せると、決算書が出るタイミングが遅く、情報を経営判断や与信判断に利用しづらい。クラウド会計のように自動で収集したデータに基づき、経営・資金計画まで自動的に出来上がる仕組みがあると、中小企業の経営も良くなると思う。

○楽天はグループ内にいくつか種類の金融事業を抱えているため、顧客は金融事業を跨ぐサポートを求めている。例えば、銀行の問い合わせ窓口に証券へのお問い合わせが入ってきたりする。顧客から許可を取得することを前提に、金融事業間の情報連携を推進すべきである。業態間の監督基準の相違等によって困難な場合もあるが、協力して推進すべきである。

○国内で労働力は少なくなる中で、企業革新は不可欠である。従来 of 仕組みを撤廃し、新しい仕組みを構築する

以上