

2021年1月28日
No.2020-038

日米における法人向け オンライン・レンディングの動向

— 与信判断能力の高度化に向けたデータ活用が重要に —

調査部 金融リサーチセンター 副主任研究員 谷口 栄治

《要 点》

- ◆ 法人向けオンライン・レンディングは、決算書等の財務データだけではなく、入出金履歴や商流に関するデータ、SNSでの評判といった様々なデータや情報を人工知能（AI）等を使って分析し、与信判断を行う融資形態。直近の決算が赤字でも、足元の商取引が好調、将来の成長が期待できる、といったデータが示されれば、融資を受けることも可能に。
- ◆ 米国では、リーマンショックによる金融危機後の規制強化を受けた銀行の貸出態度の厳格化等もあり、法人向けオンライン・レンディング市場が拡大。なかでも、OnDeckとKabbageというFinTech事業者2社が成長を牽引。わが国でも、FinTech企業のほか、メガバンクも同市場に参入するなど、プレイヤーが増加。
- ◆ もっとも、コロナ禍を受け、オンライン・レンディング事業者は、与信判断の厳格化や与信枠の削減、新規プロパー貸出の停止など、ビジネス縮小を余儀なくされ、業績が大きく悪化。米国では、OnDeck、Kabbageといった米大手が相次いで同業や大手金融に買収。わが国でも、無利子・無担保融資をはじめとする公的支援の拡充等を背景に、新規の融資機会が減少。
- ◆ オンライン・レンディングは、将来的に銀行の金融仲介機能を脅かす存在になるのではないかと指摘されていたが、コロナ禍で脆弱性が顕在化。低金利環境や競争激化等により収益性改善は容易ではなく、顧客基盤も、従来の銀行貸出では対応できなかった零細企業やスタートアップ企業等に偏り。「ニッチ戦略」を余儀なくされているオンライン・レンディングでは、銀行貸出を代替することは困難。
- ◆ もっとも、社会・経済活動のデジタル化が進展するなか、オンライン・レンディングの長所は様々な局面で活用されるべき。具体的には、金融界全体として、①多様なデータを活用した与信判断能力の向上、②銀行とオンライン・レンディング事業者の連携によるリスクテイク機能の強化、③データ活用を通じた公的支援の高度化、に取り組んでいく必要あり。

本件に関するご照会は、
調査部 金融リサーチセンター 副主任研究員・谷口栄治宛に
お願いいたします。

Tel: 080-4377-3420
Mail: taniguchi.eiji@jri.co.jp

日本総研・調査部の「経済・政策情報メールマガジン」はこちらから登録できます。
<https://www.jri.co.jp/company/business/research/mailmagazine/form/>

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時点で弊社が一般に信頼出来ると思われる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を保証するものではありません。また、情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください

1. はじめに

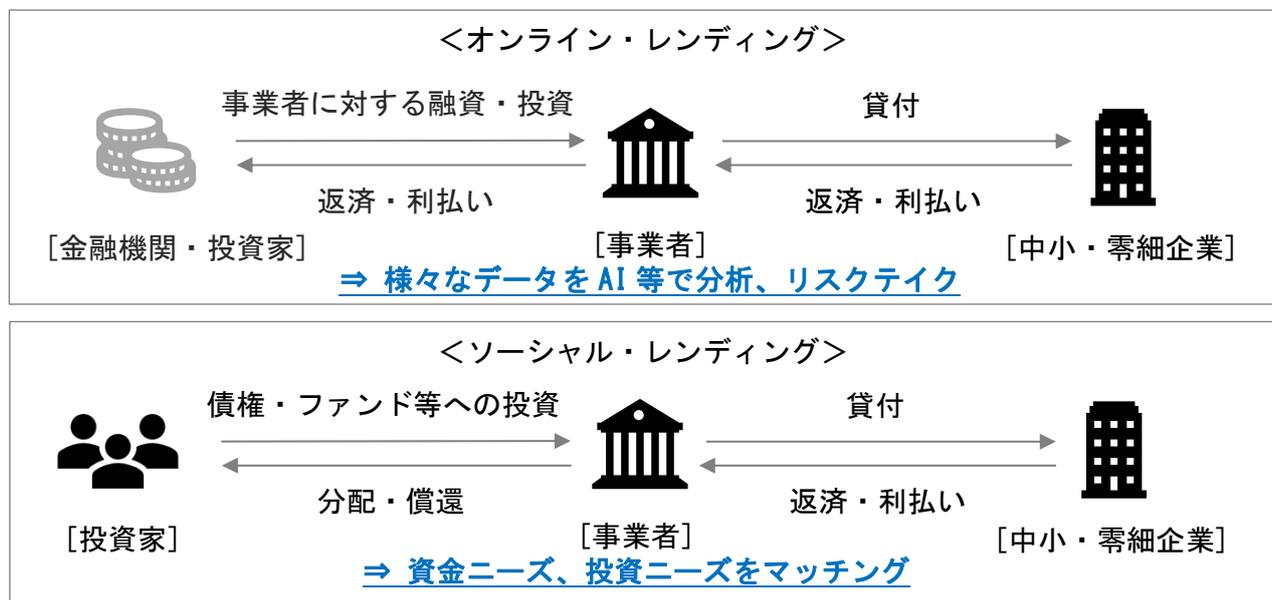
デジタル化の進展や金融危機後の規制強化等を受けて、FinTech 企業の存在感が年々増している。こうした FinTech 企業にとって、今回の新型コロナウイルスの感染拡大に伴う景気低迷は、初めて直面する経済危機となった。とりわけ、法人向けのオンライン・レンディング・ビジネスは、景気悪化による影響を最も受けた業界と指摘されている。そこで本稿では、法人向けオンライン・レンディングの概要や、コロナ危機による影響等をみたうえで、同ビジネスの展望や今後求められる視点等について考察する。

2. オンライン・レンディングの概要

(1) 法人向けオンライン・レンディングとは

法人向けオンライン・レンディングは、従来の銀行融資において用いられてきた決算書等の財務データだけではなく、口座の入出金履歴や実際の商取引の状況、仕訳などの一時的な会計情報、更には SNS での評判や口コミといったデータや情報を人工知能 (AI) 等を使って分析し、与信判断を行う融資形態である¹。このほかにも非伝統的な融資形態として、「ソーシャル・レンディング」が存在する。ソーシャル・レンディングは、Peer-to-Peer (P2P レンディング) や融資型クラウドファンディング等とも呼ばれるが、オンラインのプラットフォーム上で、融資を行いたい (投資を行いたい) 個人や企業と、融資を受けたい企業を仲介するものである (図表 1)。

(図表 1) オンライン・レンディングとソーシャル・レンディング



(資料) 日本総研作成

¹ こうした商流情報や口座情報等に基づいて与信判断を行う融資形態については、「トランザクション・レンディング」という呼称も存在する。また、「オンライン・レンディング」と「ソーシャル・レンディング」をあわせて、非伝統的な融資形態として「オルタナティブ・レンディング (ファイナンス)」という総称も存在する。本稿では、オンラインベースで、様々なデータをもとに与信判断を行う非伝統的な融資形態として、「オンライン・レンディング」と称することとする。

両者には、顧客とのやりとりがオンラインで完結する、中小企業のみならず個人の資金調達にも活用される、といった伝統的な間接金融にはない共通点がある一方、ソーシャル・レンディングでは最終的なリスクの所在が投資家に帰せられるのに対し、オンライン・レンディングでは事業者が自らのバランスシート、自らの与信判断で融資を行うなど、リスクテイクの主体が異なる。

(2) オンライン・レンディングの特徴・メリット

オンライン・レンディングの特徴のひとつが、様々なデータを活用して与信判断や条件提示等を行う点である（図表2）。AIの活用などデータ分析の精度が向上し、従来用いられることが少なかったものも含め、様々なデータを審査に活用できるようになったことが背景にある。

（図表2）オンライン・レンディングで活用される主なデータ

データ	概要
財務・会計データ	決算書、試算表等の財務情報 従来の銀行融資で中心的に使用されるデータ オンライン・レンディングではスコアリングに利用
財務・会計関連の一時データ	会計ソフトにおける仕訳等の一次情報 従来の財務・会計データよりも早く事業者の経営状況を把握可能
口座情報	銀行口座の入出金等の情報 事業者の日々の資金繰りを逐一把握可能
トランザクション・データ	特定のプラットフォーム等における取引データ（売上動向等） 事業者のリアルタイムな商取引動向をもとに信用力を評価
SNS等での口コミ、評価	商品やサービスに対する消費者からのコメント等 テキスト分析等により事業者の成長性や将来性を評価

（資料）日本総研作成

企業がオンライン・レンディングを利用するメリットとして、①資金調達手段の多様化、②迅速で標準化された審査・融資手続き、といった点が挙げられる。

資金調達手段の多様化については、足元の商取引が好調で今後の成長も期待できることを示すデータが得られれば、直近の決算が赤字であっても融資を受けることができるといったように、従来よりも資金調達が容易になるケースが増えると想定される。また、審査・融資手続きについては、データを用いてAI等が迅速に与信判断を行うほか、申し込み等の各種手続きもオンラインで完結するため、スピーディーに融資を受けることが可能になる。加えて、従来の対面ベースでの銀行貸出では、融資担当者や審査担当者のレベルや親密さ等によって、融資の可否や実行までのスピードにバラつきが生じることもあった。もちろん、顧客企業のことを深く把握している熱心な担当者であれば、コミュニケーションよく融資を受けられるといった利点はあるものの、オンライン・レンディングでは、客観的なデータに基づいた標準的な手続きと

なるため、資金調達にあたっての予見可能性が高まることも想定されよう。

一方、金融機関サイドからみれば、様々なデータを活用することによって、与信判断能力が向上し、従来の手法では対応できなかった新たな顧客層、とりわけ零細企業やスタートアップ企業等の資金需要に対応することができる。また、オンラインで手続きが完結し、審査も AI が行うことで、人件費削減等の業務効率化にも寄与することが期待される。

3. 金融危機後のオンライン・レンディング・ビジネスの拡大

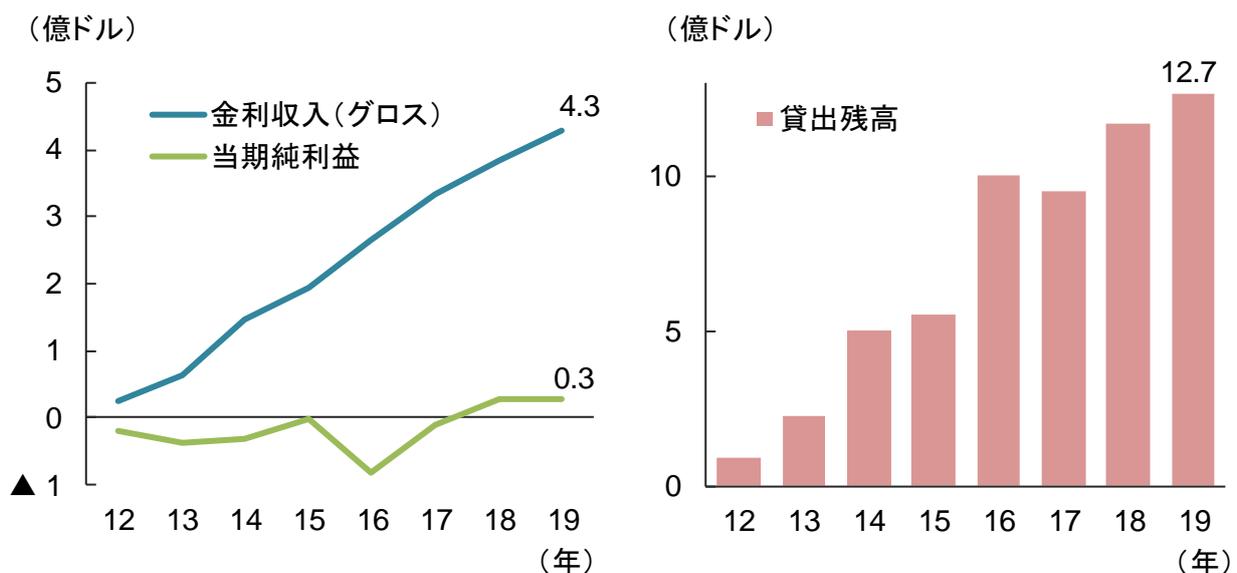
(1) 米国

米国では、金融危機後の規制強化を受けた銀行の貸出態度の厳格化や、デジタル化の進展に伴う FinTech 企業の台頭等もあり、相対的に信用力の低い中小・零細企業セクターにおいて、非伝統的な資金調達が拡大してきた。そのなかで、同ビジネスを牽引してきたのが、OnDeck と Kabbage という FinTech 事業者 2 社である。

OnDeck は、中小企業向けの小口ローンに特化したオンライン専門の FinTech レンダーである。銀行借入や貸出債権を裏付けとする資産担保証券 (Asset Backed Security、ABS) の発行等により調達した資金を元手に、タームローンやクレジットラインといった形で、自ら中小企業に貸出を行ってきた。借入申し込み時に入手する情報 (業種、事業年数、本社所在地、直近 12 ヶ月の業績等) に加え、連携したクラウド会計ソフト上のデータ、本社所在地地域の近況、業界の健全性、SNS での評判といった幅広い情報を用いて企業の信用力を評価する独自の審査システムをいち早く構築し、ビジネスを拡大させていくなかで、その精度を高度化させていった。

2006 年の創業、2014 年 12 月の NASDAQ 上場以降、着実に業績を伸ばし、金利収入 (グロス) は 2012 年から 2019 年にかけて 0.3 億ドルから 4.3 億ドルに、貸出残高は同期間で 0.9 億ドルから 12.7 億ドルと、大きく拡大した。またボトムライン収益も、長年赤字が続いてきたが、2018 年に黒字に転じていた (図表 3)。

(図表 3) OnDeck の収益、貸出残高推移



(資料) 同社 Annual Report

(注) 当期純利益は株主に帰属する利益ベース。

また、2013年10月からは、機関投資家向けに貸出債権を売却するなど収益源の多様化を進めたほか、カナダやオーストラリアにも進出した。加えて、2015年には大手米銀のJPMorgan Chase (JPMC) との戦略的提携を発表した。OnDeck が審査プラットフォームを提供する一方、JPMC のリテール部門 (Chase) がバランスシートを使って貸出を実行するというビジネスモデルである。現在では JPMC が同ビジネスを内製化し、提携関係は解消されたが、オンライン・レンディング事業者と大手金融機関の協業事例として注目された。

一方、Kabbage は2009年に設立された FinTech レンダーである。Amazon などの EC サイトでの取引状況等のデータをもとに与信判断を行い、中小企業向けにクレジットラインを提供するというビジネスモデルである。OnDeck と異なり未上場であるため、財務関連の情報はあまり開示されていないが、2019年時点の顧客数は42,000社、年間の融資額は約28億ドルに達したとされている²。想定時価総額が10億ドルを超えるユニコーン企業での一角であり、2017年には当社の成長を見越してソフトバンクグループのビジョンファンドが2.5億ドル出資するなど、有望な FinTech ベンチャーとして注目されていた。

また、オランダの ING やスペインの Santander の英国法人 (Santander UK) といった大手行とも提携し、同社が審査プラットフォームを提供する一方、実際の融資は銀行が行うといった形態で、欧州にも進出した。

(2) 日本

大手 FinTech ベンチャーが2社存在する米国と比較すれば、わが国における法人向けオンライン・レンディング市場は小規模ではあるものの、同事業を手掛ける FinTech 企業が徐々に登場してきている³。

例えば、オリックス傘下の会計ソフト会社の弥生が設立した「アルトア」は、弥生の会計ソフトを使用する中小・零細企業を対象に、仕訳データなどの会計情報を活用してオンラインベースで貸出を行っている。また2019年5月には、法人向けにクラウド会計サービスを提供しているマネーフォワードが同ビジネスに参入した。このほかにも、独立系の「LENDY」、自らの加盟店を対象に融資を行う「GMO イプシロン」など、多様なデータを用いて自ら貸出を行う事業者のほか、請求書の買い取りを行う「OLTA」、当社の会計ソフトの利用顧客に対して最適な資金調達手段をマッチングする「freee (資金調達 freee オファー型融資)」などが存在する。

また、FinTech 事業者のほかにも、三菱 UFJ 銀行とみずほ銀行は、申し込みから借入までペーパーレス、オンラインで完結するローン商品を提供している。従来の法人向け貸出とは異なり、決算書の提出を不要としており、入出金データ等をもとに与信判断を行う⁴。

FinTech 企業、メガバンクが提供するローン商品はいずれも、期間は1年以内、金額は数十万～数百万円、適用金利は2～15%と、その商品性は、「短期・少額・高金利」の消費者ローンに近い。

² <https://newsroom.kabbage.com/news/kabbage-customers-access-over-715m-in-record-q3/>

³ わが国のオンライン・レンディング事業者の概要については、巻末参考資料をご参照。

⁴ 地銀のなかでも、横浜銀行が同行のポータルサイト (〈はまぎん〉ビジネスコネクト) を利用する中小企業顧客向けにオンライン・レンディング・サービス (〈はまぎん〉ビジネスコネクトローン) を提供するという動きがみられる。また、新生銀行は FinTech 企業の OLTA とともに「anew」を設立し、請求書の買い取り等を行うクラウドファクタリング・サービスを提供している。



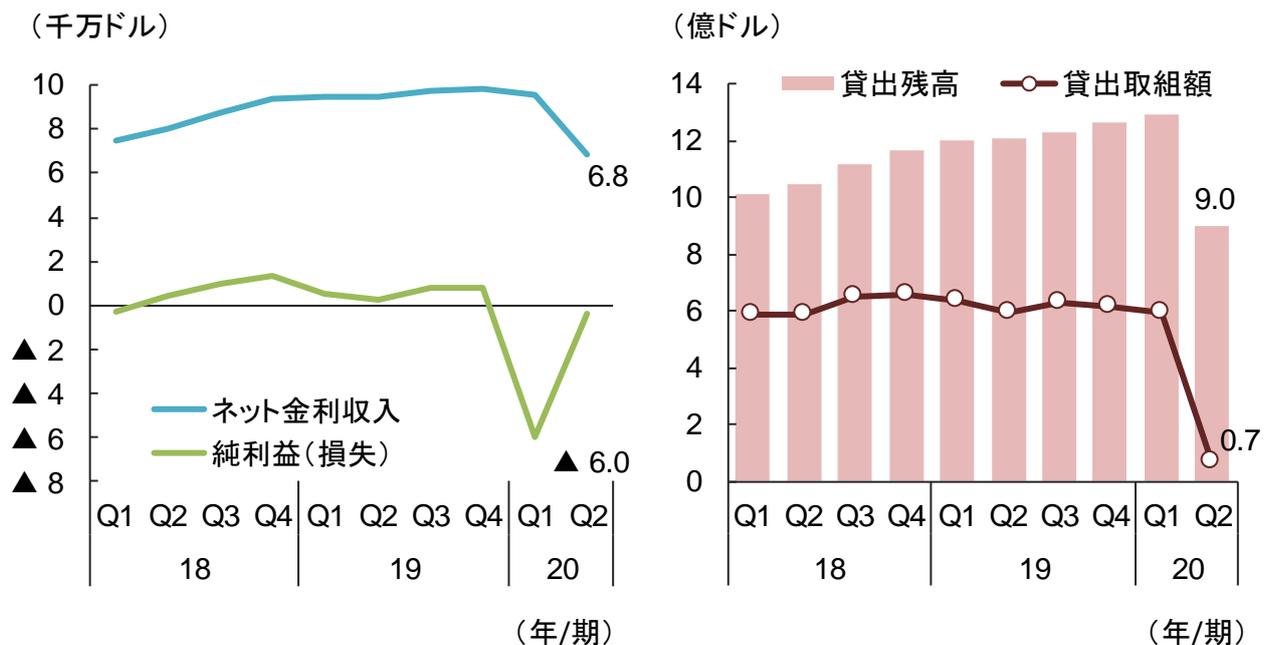
4. コロナ危機によるオンライン・レンディング事業者への影響

このようにオンライン・レンディング・ビジネスは、金融危機後に拡大してきたが、コロナ危機を受けて、事業者は多くの困難に直面した。

(1) 景気悪化を受けた業績低迷・株価下落（米国）

新型コロナウイルスの感染拡大に伴う景気悪化を受けて、OnDeck や Kabbage では 2020 年 3 月以降、与信判断の厳格化や与信枠の削減、新規プロパー貸出の停止など、ビジネス規模の縮小を余儀なくされ、米中小企業庁（Small Business Administration）が全額保証する給与保障プログラム（Paycheck Protection Program、PPP⁵）等の公的プログラムの取り扱いに切り替えざるを得なかった。その結果、OnDeck の 2020 年 4～6 月期の新規融資実行額は 0.7 億ドルと前年同期比で約 9 割減少するとともに、貸出残高は前年末から約 3 割、ネット金利収入も前年同期比で約 3 割減少した。トップライン収益の減少に加え、与信先の信用状況悪化を受けて信用コストも増加するなど、ボトムライン収益は赤字に転落した（図表 4）。また、急激な業績悪化を受けて、OnDeck の 6 月末時点の株価は昨年末比で約 8 割下落した。

（図表 4）コロナ危機を受けた OnDeck の業績悪化



（資料）同社 Annual Report、IR 資料

(2) 困難となる単独での事業継続 ～ 米大手 2 社の買収

事業環境、経営状況の悪化を受けて株価が低迷するなか、単独での事業継続が難しくなった法人向けのオンライン・レンディング事業者を買収する動きが相次いでいる。

2020 年 7 月、個人や中小企業向けにオンライン・レンディングを提供する米国の Enova International（以下、Enova）が OnDeck を買収すると発表し、10 月に手続きが完了した。Enova

⁵ 従業員 500 人以下の中小企業等を対象に、支払い給与総額の 2.5 ヶ月分（上限 1000 万ドル）を融資（中小企業庁が 100%保証）。雇用や給与水準の維持等を条件に、人件費、家賃の支払い分の返済を免除。

は、主に信用力の低いノンプライム層の個人顧客をメインターゲットにオンラインベースでローン商品を提供している⁶。顧客数は約 700 万人（社）、累計のローン取組額は約 270 億ドル、2019 年末時点の貸出残高は約 10 億ドルとなっており、米国のほか、ブラジルでもビジネス展開している。消費者をメインターゲットとする Enova、中小・零細企業向けの OnDeck と、両社のビジネスは補完関係にあり、統合によって規模の拡大や事業ポートフォリオの多様化等を実現することができる。OnDeck のノア・プレスローCEO は、「様々な戦略オプションを検討した結果、これが顧客、従業員、株主にとって最良の道」と発言しているが、買収金額は 9,000 万ドルにとどまり、同社の IPO 時（2014 年）の評価額（13 億ドル）と比較すれば、格安で買収されることとなった。

また Kabbage についても、2020 年 8 月、米クレジットカード大手のアメリカン・エクスプレス（アメックス）によって買収されることが発表された（同年 10 月 16 日に完了）。今回の買収の狙いについて、アメックスのプレスリリースでは、「Kabbage の技術やプロダクト、人材を採り入れることにより、数百万社の中小企業顧客に対して、より幅広いサービスを提供することが出来る」と説明されている⁷。もっとも、今回の買収対象には Kabbage の既存の貸出ポートフォリオは含まれず、PPP を含めた買収以前のポートフォリオは「K Servicing」という後継会社で管理されることとなった⁸。アメックスの Global Commercial Services 部門のトップであるアンナ・マーズ氏は、「アメックスは業界をリードする企業向けのカードのみならず、決済や運転資金等のソリューションを提供し、ビジネス規模を拡大させてきた。当社の幅広い顧客基盤と Kabbage の革新的なテクノロジーとチームを結集することで、米国の中小・零細企業に決済やキャッシュフローに関するソリューションをワンストップで提供することが出来る」と述べている。こうしたことから、アメックスは自身の顧客基盤にクロスセルできるプロダクトとして、Kabbage が持つ中小企業向けローンや、同社の開発力等に注目したものと思われる。

（3）公的支援拡大によるビジネス機会の減少（日本）

コロナ危機を受けて、わが国でも政府系金融機関や民間金融機関による中小企業向けの実質無利子・無担保融資や、売上が減少した企業に対する給付金支給など、政府による大規模な資金繰り支援策が講じられてきた。

とりわけ無担保・無保証融資が整備されたことで、オンライン・レンディングの主要顧客である中小・零細企業の資金需要は相当程度満たされることとなった。例えば、日本政策金融庫による貸付額は昨年度実績から既に約 4 倍となっているほか、貸出残高も 2020 年 3 月末比約 7 割増となっている。また、民間金融機関を通じた資金繰り支援についても、保証協会による保証承諾額が、4～11 月の累計で約 40 兆円と昨年度実績から約 3 倍、保証債務残高も 2020 年 3 月末比ほぼ倍増した（図表 5、6）。

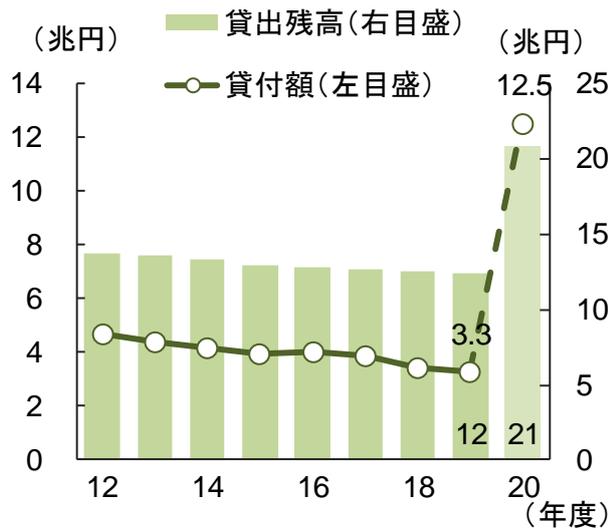
⁶ Enova には、米国ニアプライム層（FICO のクレジットスコアで 650～710 の顧客層）向けの「Net Credit」、米国サブプライム層（同スコア 650 未満の顧客層）向けの「Cash Net USA」、ブラジルのニアプライム層向けの「Simplic」、米中小・零細企業向けの「Headway Capital」、「The business backer」といった商品が存在する。

⁷ “American Express to Acquire Kabbage”, 2020/08/17

<https://ir.americanexpress.com/news/investor-relations-news/investor-relations-news-details/2020/American-Express-to-Acquire-Kabbage/default.aspx>

⁸ <https://www.kservicing.com/>

(図表5) 日本政策金融公庫の融資実績



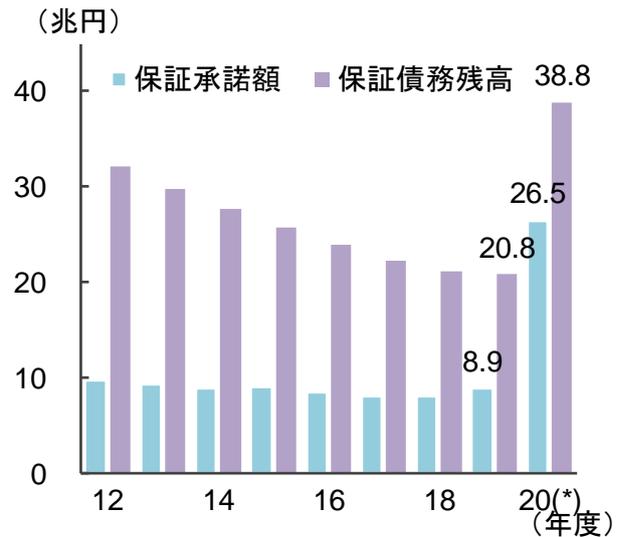
(資料) 日本政策金融公庫

(注) 20年度の貸付額は4~12月累計値。

残高は12月末値。

中小企業事業と国民生活事業の合算値。

(図表6) 信用保証協会の保証実績



(資料) 全国信用保証協会連合会

(注) 20年度の承諾額は4~11月累計値。

残高は11月末値。

法人向けオンライン・レンディング・ビジネスは、「短期・少額・高金利」という商品特性上、貸出件数を伸ばすことが不可欠となるが、コロナ禍では、新規の資金需要は、長期かつ低金利の公的支援によって代替されることとなった。また好況期には、決算で示される前に口座の入出金や受注状況のデータ等で好業績であることを確認できるが、コロナ危機のような不況期には、決算前に厳しい業況であることが明らかになる。リスクリターンの観点では、金利を引き上げる必要があるが、他社競合や上限金利の制約⁹もあり、利上げも容易ではない。

こうした厳しい環境下、2020年6月にマネーフォワードが、法人向けオンライン・レンディング・ビジネスから撤退すると表明した（融資申し込み受付停止は同年7月、サービス停止は同8月）¹⁰。同社のサービス開始は2019年5月であり、1年強での撤退となった。この他のオンライン・レンディング事業者のコロナ禍における貸出実績や業況等については不明な点も多いが、危機前よりも厳しい経営環境に直面していると考えられる。

5. オンライン・レンディング・ビジネスの展望

(1) 銀行貸出を代替することは困難

オンライン・レンディングについては、手続きの迅速性や利便性、商流情報等を用いたリスクテイクなど、従来の銀行貸出対比優れた点も多かったことから、将来的に金融仲介機能を中心的に担ってきた銀行の地位を脅かすのではないかと指摘されていた。もっとも、コロナ禍

⁹ 上限金利は利息制限法によって規定されており、元本が10万円未満の場合は年率20%、元本が10万円以上100万円未満の場合は年率18%、元本が100万円以上の場合は年率15%となっている。上限を超える利率で貸付を行った業者は行政処分の対象になる。

¹⁰ “『Money Forward BizAccel』サービス終了のお知らせ”, 2020/6/8, (<https://corp.moneyforward.com/news/info/20200608-mf-press/>)

で企業の資金需要が増大するなか、公的支援の拡充もあり、対応は銀行貸出に集中し、オンライン・レンディング事業者は中小・零細企業の資金ニーズに十分にえているとは言い難いのが実情である。また、米国の OnDeck や Kabbage の事例等をもみても明らかな通り、新規貸出の減少、信用コストの急増等を受けて、オンライン・レンディング事業者が単独でビジネスを継続することも困難となっている。

加えて言えば、コロナ禍以前から同ビジネスにはいくつかの弱点が存在していた。例えば、預金を受け入れられる銀行対比ノンバンクセクターの資金調達コストは高くなる一方、低金利環境の長期化や競争環境の激化を受けて貸出金利には下方圧力がかかり、収益性の改善は容易ではない。また高金利という商品特性上、相対的に経営基盤が安定している中堅・中小企業の顧客層を開拓するのは困難であり、顧客基盤は、従来の銀行貸出で対応できなかった零細企業やスタートアップ企業といった信用リスクの高い層に限られている。このように「ニッチ戦略」を余儀なくされているオンライン・レンディング事業者が、銀行貸出を代替し、メインストリームとなるのは困難であり、そのことがコロナ危機によって鮮明になったと言えよう。

(2) 今後目指すべき姿 ～ データ活用による与信判断能力の向上を

もともと、オンライン・レンディングの有効性自体が否定されたと捉えるのは早計であろう。社会・経済活動のデジタル化が進展するなか、迅速で利便性の高いオペレーション、蓄積された様々なデータの活用、AI を用いた与信判断といったオンライン・レンディング事業者の長所をうまく活用していくことが求められる。こうした観点から、今後目指すべき姿として、3点指摘できる。

1点めは、様々なデータを活用した与信判断能力の向上である。これまでオンライン・レンディング事業者が活用してきた入出金データや商取引に関する情報は、速報性があり、今後の景気回復局面において、業績回復が見込まれる企業、新たなビジネス環境のなかで成長が見込まれる企業を早期に判断できる。また、地域の人の流れ、飲食、消費（決済・POS データ）等に関する情報をタイムリーに提供する V-RESAS というデータベースが内閣府地方創生推進室等によって整備されるなど、入手できるデータや情報が今後広がっていくとみられる¹¹。コロナ禍においても、データ収集と分析を継続し、顧客の実態把握や与信判断の精緻化、リスク管理能力の向上を進めていくことが重要となろう。

2点めは、銀行とオンライン・レンディング事業者の連携によるリスクテイク機能の強化である。わが国では、新型コロナウイルスの感染再拡大を受けて一部地域で緊急事態宣言が再発令されるなか、外食や観光をはじめとするサービス業を中心に、企業の資金繰りが再び懸念されている。景気の本格回復までに時間を要する状況下では、2020年上期のように公的支援のみに依存するのは困難であり、資本性ローンなど、民間金融機関がより深いリスクをとらなければならない局面も想定される。例えば、データ収集やAI等のテクノロジーを活用したデータ分析はオンライン・レンディング事業者、貸出の実行は金融機関など、役割分担を明確にしたうえで、連携関係を構築できれば、これまでオンライン・レンディングでは対応できなかった企

¹¹ V-RESAS は、新型コロナウイルス感染症が、地域経済に与える影響の把握及び地域再活性化施策の検討におけるデータの活用を目的とした見える化を行っているサイト。地方創生の様々な取組を情報面から支援するために、内閣府地方創生推進室と内閣官房まち・ひと・しごと創生本部事務局が提供している。
(<https://v-resas.go.jp/>)

業規模の大きい顧客に対する与信判断にも応用できるのではないだろうか。こうした危機時の金融支援の巧拙が将来的な銀行の業績を左右する可能性もある。足元では、API (Application Programming Interface) 接続を通じて、地域金融機関が FinTech 事業者等と連携する動きも出てきているが、銀行と FinTech 事業者が、ビジネス上の「競合相手」としてだけでなく、「協業相手」として連携関係を構築し、多くの企業に質の高い資金調達手段を提供していくことが求められよう。

3点めは、データ活用を通じた公的支援の高度化である。例えば、今回のような危機時において、企業がどのような状況にあるか、どのようなセクターに影響が生じているか等、オンライン・レンディング事業者が保有する情報等も含めて、幅広いデータを活用して企業セクターの実態を把握することができれば、公的金融支援のみならず、各種補助金や税制支援など、真に必要な対象に迅速な公的支援を行うことができる。また景気回復局面で台頭する企業、ポストコロナで注力すべき業界などをピックアップする点でもデータの活用は有効であろう。少し議論は飛躍するかもしれないが、二酸化炭素排出量、温暖化ガス使用量等のデータも整備できれば、2050年カーボンニュートラルにもつながる。いずれにせよ、デジタル社会において、データ活用は不可欠な取り組みであり、与信判断能力の高度化を含め、社会課題の活用につなげていくことが不可欠であろう。

以 上

(巻末参考資料) わが国におけるオンライン・レンディング事業者・サービス

金融機関 商品名	アルトア(弥生子 会社) 「アルトア」	LENDY 「LENDY」	GMOイブシロン 「GMOイブシロン トランザクション レンディング」	OLTA 「クラウド ファクタリング」	Freee 「資金調達freee オファー型融資」	三菱UFJ銀行 「Biz LENDING」	みずほ銀行 「みずほスマートビ ジネスローン」
商品概要	<ul style="list-style-type: none"> 申込から借入までペーパーレス、オンラインで完結 会計データと連携することで、自動的にデータ解析し、融資条件を提示(決算書不要) 借入申込から1~3日程度で無担保・無保証での借入が可能 	<ul style="list-style-type: none"> 申込から借入までペーパーレス、オンラインで完結 POSレジ、会計ソフト、決済サービス等と連携してデータを収集し、独自モデルで借入可能額を算出 審査申込から最短翌営業日で借入が可能 	<ul style="list-style-type: none"> いつでも、簡単にシミュレーション・申込が可能 日次の売上実績をもとに融資上限を設定 担保や保証人も不要で申込から最短5営業日で融資実行 	<ul style="list-style-type: none"> 申込から借入までペーパーレス、オンラインで完結 請求書(売掛金)の買取り 24時間以内に審査結果を通知、即日か翌営業日に買取金額を振込 AI(スコアリングモデル)による審査 	<ul style="list-style-type: none"> 会計情報をもとに、銀行融資、ビジネスローン、ファクタリング等、利用できる調達商品/条件を試算 希望に合った金融商品にオンラインで申し込み(会計freeeのユーザー情報、財務データが提携金融機関と自動連携) 	<ul style="list-style-type: none"> 申込から借入までペーパーレス、オンラインで完結 同行の入出金データ等を基にAIが審査、(決算書不要) 審査申込から最短2営業日で無担保・無保証での借入可能 	<ul style="list-style-type: none"> 申込から借入までペーパーレス、オンラインで完結 銀行取引やその他の連携データを基に一定のアルゴリズムで審査(決算書不要) 審査申込から最短2営業日で借入可能
対象顧客	<ul style="list-style-type: none"> 弥生会計ソフトに1期(12か月)分以上の仕訳データが登録されている法人・個人事業主等 	<ul style="list-style-type: none"> 業歴半年以上の個人事業主及び法人 LENDYの店舗データベース、もしくは、クラウド会計等のオンラインサービスとの連携が可能なが条件 	<ul style="list-style-type: none"> GMOイブシロン(決済代行業者)との取引実績がある加盟店のみ 	<ul style="list-style-type: none"> 法人、個人事業主 	<ul style="list-style-type: none"> freee会計ソフトに業種名が入力されるとともに、銀行口座の入出金明細が同期化されている法人 freee会計ソフトに直近1年度分(12か月分)の財務データが入力されている個人事業主 	<ul style="list-style-type: none"> 同行に一定期間以上入出金履歴がある口座を持つ顧客 同行に借入残高、借入極度のない顧客(含む関連法人) 	<ul style="list-style-type: none"> 同行に一定期間口座を持つ顧客 同行に借入残高のない顧客(含む関連法人) 同行からのインビテーションを受けた顧客
貸出条件等	<ul style="list-style-type: none"> 借入額 50~300万円(10万円単位) 期限 分割: 3/6/9/12か月 期限一括: 3/6か月 金利 2.8~14.8% 	<ul style="list-style-type: none"> 借入額 10~500万円 期限 最長1年、最大12回返済 金利: 100万円以上 8~15% 100万円未満 13~18% 	<ul style="list-style-type: none"> 借入額 30~5000万円 期限 6か月/6回 金利 3.5~12% 	<ul style="list-style-type: none"> 買取手数料 2~9% 代表者の本人確認書類、直近7か月の入出金明細、前年の決算書をオンラインでアップロード 	—	<ul style="list-style-type: none"> 借入額: 50万円以上、最大1000万円(10万円単位) 期限 元金均等: 6か月以内 期限一括: 3か月以内 金利 15%未満 	<ul style="list-style-type: none"> 借入額 10万円以上、最大1000万円(5万円単位) 期限 12か月以内(1か月単位) 金利 1~14%

(資料) 各社ホームページ等

<参考文献・資料>

- OnDeck IR 資料 “Annual Report 2019”
(https://www.annualreports.com/HostedData/AnnualReports/PDF/NYSE_ONDK_2019.pdf)
- Enova International IR 資料 “Enova to Acquire OnDeck”
(<https://ir.enova.com/presentations-events#>)
- American Express IR 資料 “American Express to Acquire Kabbage”
(<https://ir.americanexpress.com/news/investor-relations-news/investor-relations-news-details/2020/American-Express-to-Acquire-Kabbage/default.aspx>)
- Kabbage (K Servicing) ホームページ (<https://www.kservicing.com/>)
- アルトア ホームページ (<https://www.altoa.jp/>)
- LENDY ホームページ (<https://www.lendy.jp/>)
- GMO イプシロン ホームページ (<https://www.epsilon.jp/>)
- アルトア ホームページ (<https://www.altoa.jp/>)
- OLTA ホームページ (<https://corp.olta.co.jp/>)
- freee 「オファー型融資」 (<https://www.freee.co.jp/finance/business-loan/>)
- 三菱UFJ銀行「Biz LENDING」 (<https://lending.corporate.bk.mufg.jp/>)
- みずほ銀行 「みずほスマートビジネスローン」
(<https://www.mizuhobank.co.jp/corporate/finance/others/msbl/index.html>)