



アルトア株式会社
弥生株式会社 代表取締役社長
岡本 浩一郎氏

1969年横浜市生まれ。東京大学工学部卒業。カリフォルニア大学ロサンゼルス校 経営大学院修了。野村総合研究所、ボストンコンサルティンググループを経て、2000年6月にコンサルティング会社リアルソリューションズを起業。2008年4月より弥生株式会社代表取締役社長に就任。2017年2月にアルトア株式会社を設立、代表取締役社長に就任(弥生株式会社代表取締役社長と兼務)

小口資金調達の 潜在ニーズに手応え

徳永 ここ最近、オンライン融資が注目されています。まずはアルトアが取り組むオンライン融資サービス事業のきっかけと背景、目指すことからお聞かせください。

岡本 弥生が提供する会計ソフトは、決算や申告というイメージが強いですが、リアルタイムでの企業の経営状況、特に資金繰りを明らかにしていくのが本来の役割です。ただ、現状を可視化して終わりではなく、改善策のお手伝いをしたいという思いは、かなり以前から持っていました。転機は、2014年末にオリックスのグループ会社になったことです。われわれの会計業務の見聞やITの力とオリックスの金融の力を合わせることで、初めて打ち手を提供できるのではないかと考えました。事業化にあたっては、アメリカなどで発展しているオンラインレンディングが日本でも導入できないものかと検討を始めました。ただ実は最初、このオンラインレンディングというビジネスは、言葉を選ばずに言うと、「インターネットを使った高利貸ではないのか？」と感じました。ですが、会計データを活用すればより精度の高い与信ができ、そこにAIを使うことで従来の人ベースで行う与信よりも圧倒的にコストが下げられることから、事業として見込めると考えました。そこで、オリックスと共同で「アルトア(株)」を立ち上げ、2017年12月から「弥生会計」を利用する法人を対象に「アルトア オンライン融資サービス」を開始しました(2018年12月から「やよいの青色申告」を利用する個人事業主も対象に追加)。

徳永 コンセプトはオンラインで簡単便利な短期の小口融資サービス、という感じですね。14、5年前のお話で恐縮ですが、あさひ銀行から「りそな銀行」に変わったときに、決算書提出から48時間以内に融資の金額と金利を回答する「リテール48」という商品がありました。それと何が違うのでしょうか。

岡本 それは決算書などをベースに中小企業を点数化して融資判断を行う、いわゆる「スコアリング融資」ですね。決算書は全体を把握する意味では非常に効率がいいツールですが、過去の一時点におけるサマリー情報でしかないのが、情報量が少ないことが最大の欠点です。このため、改ざんも比較的容易なんです。結果的にスコアリング融資は失敗だったと言われています。そこで、われわれは銀行の入出金や仕訳など、日々の取引データに着目しました。仕訳データをベースにすることで、決算書とは“見える実態が”全く異なってきます。

徳永 なるほど。そこにAIによる分析を

AI活用の弥生 「アルトア オンライン融資」 事業開始1年余に見る 現状と将来性

金融コンサルタントが直撃インタビュー

中小企業向けのネット完結型融資が話題になっている。会計や金融機関口座のデータを基に、AI等による分析を行って企業の信用力を評価、融資する「オンライン融資」が中心となっている。会計業界内では、弥生と親会社オリックスが共同設立したアルトア(株)がこの分野に参入し、すでにサービス提供から1年余が経過した。そこで銀行出身コンサルタントとして、税理士を通じて顧問先企業への融資指導を幅広く展開する(株)スペースワン社長の徳永貴則氏が、弥生(株)とアルトア(株)の社長である岡本浩一郎氏に、「オンライン融資サービス」の現状と将来性をズバリ聞いてみた。

加味したというわけですね。

岡本 貸し手としては貸し倒れの危険は最小化したい。かといって、人手での対応には時間や手間がかかり、少額短期融資では採算が見合わないといった事情もあります。そこで、AIを使って審査のコストを下げ、限られた利息でも採算が取れる仕組みを考案したわけです。

徳永 そうなると仕訳をきちんとやっている会社かどうか、もっと言えば自計化しているのか会計事務所に依頼しているのか、さらに発生主義なのかキャッシングベースなのか等、さまざまな形態がありますから、それによっても審査の精度が異なってきますね。

岡本 確かにそうですね。想定している仕訳とまったく違う処理が出てきちゃうこともあり、その部分がある程度パターン化していくというのは、非常に大きなチャレンジでした。ほとんどの審査で正しく判断できていますが、例外的なケースとして、仕訳の仕方が特殊ゆえに審査に応じられないというケースも想定できます。

徳永 会計ソフトが進化して入力も楽になってきていますが、そこをきちんとやっていないと、今の審査の俎上から外れちゃうということでしょうか。

岡本 そうですね。仕訳データで事業の実態を判断する以上、仕訳がキチンと入力されていることが必要になります。具体的には、1期12ヶ月以上の仕訳データが必要になります。ただ、毎日記帳されている方はむしろ少数派ですから、3ヶ月前までの仕訳で審査ができるようになっていきます。最近では仕訳の自動化も徐々に進んでいますので、記帳代行で完全リアルタイムではなくても、タイムラグが解消されていき、自計でも記帳代行でもどちらでもいいという話になっていくでしょうね。

徳永 サービス提供後、1年余が経過していますが手応えは感じていますか。また、融資実績についても教えてください。

岡本 2017年の12月7日から2018年の12月6日までの1年間で、融資の実行件数が257件で融資実行額は約4億円。承認率は平均60%、1件当たりの融資額は約160万円です。右肩上がりで手応えは感じているものの、計画ベースの半分ぐらいの実績というのが現状です。正直まだまだ認知不足は否めません。一方で、潜在的なニーズを掘り起こせていると実感しています。アルトアのwebサイトでは、実名での融資事例を掲載していますが、これは金融サービスの中では珍しいのではないのでしょうか。それだけお客さまの満足度が高いということだと思います。昨年末より個人事業主も融資対象としてサービ

スを拡充していますし、認知が進めば、さらなる伸びは期待できると考えています。

徳永 その250社強はどういった経緯で利用なさったのでしょうか。

岡本 弥生からのダイレクトメールが中心ですが、会計事務所からご紹介いただいたケースも結構ありますね。企業の資金ニーズのタイミングは個々に違いますから、マーケティング施策が今後の課題です。

徳永 会社の規模感というのは大体どのぐらいなんですか。

岡本 これは弥生のお客さまだからという部分もありますが、売上規模でいうと、1億円未満が約7割です。業歴については1年から5年のお客さまが多い傾向があります。創業後1年を経過して3年目ぐらいは一般的に資金繰りが一番厳しい時期でもあり、そこに融資を提供できるのが一番の理想だと思っています。将来的には、アルトアの融資返済の実績をお客さまの許可を頂いた上で開示して、その実績を元に金融機関が融資する、といったアルトアから金融機関をご紹介していく流れが作れば良いと思っています。

徳永 少額短期で1回の融資で採算が取れるかは厳しい状況にあるのでは・・・岡本 おっしゃる通りで正直、まだ厳しいですね。お客さまに必要なタイミングでレポートしていただきたいという部分はあります。

徳永 多分2回目、3回目とかりファイナンスを起こすときには、少し審査基準を上げないといけないかと思いますが。

岡本 はい。そこはまさに内部的にいろいろ議論になっており、ビジネス的にいうと、来ていただいてありがたい部分と、一方でいつまでも融資を続けていいのかわり、ジレンマはあります。重要なのは、資金繰りを可視化していく中で、借りるタイミング、反対に返すタイミングをお客さまが判断できるような仕掛けだと思っています。

徳永 ところで簡単便利なオンライン融資というキャッチフレーズですが、実際、どのような手順が必要ですか。

岡本 ウェブサイト上で会社と代表者の基礎情報を入力して、「弥生会計」もしくは「やよいの青色申告」の会計データをアップロードするだけで審査がはじまり、融資の可否と金利が決定します。借入条件にご納得して頂ければ、その後、やはりウェブサイト上で金額、借入期間等を確定させるだけで融資契約の手続きが完了し、すぐに送金の手続きが行われます。弥生会計の会計データさえあれば、最大300万円と少額ではありますが、最短で「即日借入」することができます。従来の

短期融資イメージ一新で 需要見込める



(株)スペースワン
代表取締役
徳永 貴則氏

大和銀行(現りそな銀行)にて、都内を中心に法人融資の新規開拓業務を行う。その後、本店融資部・審査部門の歴任、2千社以上の融資に携わり、これらの経験を活かして(株)スペースワンを設立。銀行融資のコンサルティングや事業再生、経営改善等のアドバイスをを行っている。金融税理士アドバイザー講座の専任講師も務め、税理士をはじめ民間シンクタンク・保険会社から講演も多数行っている。

事業性融資にはない利便性だと自負しています。

徳永 金利は2.8%から14.8%(実質年率)。中心帯は7~8%位だと思われますが、決して安くはありませんね。

岡本 ノンバンク系の金利と比べれば安いですし、評価スコアがよければ金利も下がります。弥生のパートナー会計事務所からは、例えば会計事務所のほうで事前に金利を知りたいとか、顧問先に紹介する際の優遇金利の実施などの要望もあり、対応を検討しています。

徳永 弥生が実施した弥生ユーザー対象の調査によると、銀行借入れをしなかった経営者が、自己資金や親戚に頼るなど資金繰りに苦慮する実態が見て取れます。ですが、利便性が認知されれば、オンライン融資は一定の需要は取り込めそうですね。

岡本 はい。法人の3割超個人事業主では4割超の方が、短期資金需要があっても手続きの煩雑さなどにより金融機関からの借入に至っていません。そうした層に対して、使い勝手の良さをアピールしていけば、市場開拓が実現できると考えています。

徳永 オンライン融資のニーズを感じて、地方の有力な銀行からの関心も高いようですね。

岡本 現在、千葉銀行、福岡銀行、山口フィナンシャルグループ、横浜銀行(50音順)の4行と業務提携契約を締結しており、この他全国各地の有力地方銀行とも交渉中です。アルトアが融資するだけでなく、身近な金融機関を通じて利便性の高い融資を受けられるようにしていきたいと思っています。

徳永 弥生のユーザー以外にも利用を広めていく構想はありますか。

岡本 もちろんあります。会計データを使うことによって融資を受けられるという利便性は、弥生ユーザー以外でも享受できるようにすべきです。難しい面もあるとは思いますが、他の会計ソフトベンダーさんらの協力を得ながら進めていきたいと思っています。

徳永 銀行の融資審査は担当者によってばらつきが生じます。融資プロセスをAIが代行し、安定した結果が出せるようになれば貸し倒れリスクも軽減されますね。そういった点で小規模事業者の資金調達手法として期待が高いと感じています。

岡本 ありがとうございます。会計事務所の先生方には、顧問先の資金調達のオプションの一つとしての活用をお願いしたいですね。