



住信SBIネット銀行
ファイナンス事業部長
柴田 直良 氏

2009年 楽天株式会社に入社。楽天銀行にて、仕組み預金・OTCFXの商品開発等に従事後、投資運用部門にて証券化商品の組成等を担当。2015年住信SBIネット銀行入社。オンライン融資事業の立上げに従事。現在は、ファイナンス事業部長として、中小企業の顧客基盤拡大・カードローン等の個人向けローン拡大の責任を負う。

「創業のつなぎ資金、成長期の資金ニーズにも対応」

AIの与信モデルが入金状況を判断、借入条件を毎月通知

徳永 2019年開催の会計事務所博覧会では、「オンライン融資」という新たな金融サービスと顧問先支援のあり方をテーマに、パネルディスカッションのモデレータを務めさせていただきました。その際、柴田部長にはパネラーとしてご登壇いただきましたが、今回、改めてネット銀行の顧客層と融資に関するサービスについてお話しください。

柴田 言うまでもなく住信SBIネット銀行はインターネット専門銀行です。顧客は、ネット銀行に抵抗が少ない若い世代の創業期法人が中心です。当社の融資サービスの特徴は、通常の銀行融資といえばまずは借入申込をしていただきますが、そこから顧客体験が違います。当社の法人口座をお持ちのお客さまに対して、法人口座の利用状況に応じて、借入条件（借入可能額および借入利率）を毎月通知するサービス（商品名：dayta（デイタ））を提供しています。お客さまは、借入条件の通知を受け取っていただければ、必要に応じて、その場で、インターネット上で借入れができる仕組みです。

徳永 創業時なら、日本政策金融公庫や信用保証協会から、かなりの確率で融資を受けることができます。その時期を過ぎて2回目の融資となると、ハードルがぐんと上がる。そこにマッチする融資ではないでしょうか。

柴田 実際にご融資している先の創業年数の分布を見ると、創業5年以内までの法人で一つの山を作っている分布なので、そういう傾向が伺えると思います。創業5年超の法人の利用分布はなだらかに減っているもので、安定期や成長期に入った企業はメガバンクや地方銀行などの融資に切り替えていく例もあります。

徳永 あらかじめ借入れ条件が提示されるため、借入れのために労力を割く必要がないのはいいですね。

柴田 はい。AIの与信モデルが当社の法人口座の入金状況を判断し、借入可能額や借入利率を判断します。インターネットバンキング画面上で毎月の借入条件が通知されます。決算書や事業計画書等の書類提出、銀行員との面談は不要です。インターネット上で借入手続きを行えば、最大1年までの短期の運転資金が、最短で即日融資されます。

また、当社のその他の特徴として、振込手数料が安いことです。飲食店さんなど、振込件数が多い企業にはコスト削減のメリットを感じて頂いており、振込用の口座として当社の口座をご利用いただくケースが多いですね。

徳永 振込手数料の安さは誰も否定しませんよね。企業規模が大きくなれば、結果

金融コンサルタントが直撃インタビュー

住信SBIネット銀行の「オンライン融資」 ネット銀行ならではの戦略と将来性

預金総残高7兆円を突破した住信SBIネット銀行が、FinTechを代表する新しい融資形態として、法人向けのオンライン融資事業に参入をしたのが2016年。AIが与信を判断する「オンライン融資」のサービス市場は、事業の運転資金ニーズが追い風となって、需要の高まりを見せている。そこで、同銀行ファイナンス事業部の柴田直良部長に、ネット銀行の強みを活かした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。

（聞き手：株式会社スペースワン代表取締役 徳永貴則氏）

コスト負担になるし、ネットで簡単に口座開設が出来るのであればお客さんにも勧めやすい。併せて、お薦めするファイナンスの通知が来る仕組みは、いざという時に使えばいい安心感になる。そうした利用方法を会計事務所側でも知っておくべきだと思います。

柴田 そう言って頂くとうるせいですね。会計事務所さんから顧問先に情報をお伝えすることができれば信頼度もアップしますからね。

コロナ禍で“副業で起業”の需要市場も見込める

徳永 コロナ禍において、何か変化はありましたか？

柴田 政府系金融機関は融資実行までの時間がかかるため、つなぎ資金としての急場をしのぐといった突発的な需要もありました。でも、それも一過性の動きで、そんなに爆発的な勢いはありませんでした。それよりも、ここ最近増えてきているのが、売上回復のための資金ニーズで当社のオンライン融資サービスを活用していただくケースです。それと、本業のほかに“副業”で起業した、といった法人からの利用も目立ちます。

徳永 副業が公認されている時代になり、起業は一つのマーケットに違いありません。でも残念ながら、そういったケースでは、会計事務所は蚊帳の外では？

柴田 確かにそうですね。実際にお話を聞いてみると、マネーリテラシーや情報収集能力が高い方が多く、税理士さんを通じて融資の申込みを決めたという話は稀ですね。

徳永 今後、創業期以外のミドルステージ企業への利用も増やしていきたいというお考えはありますか？

柴田 いや、餅屋は餅屋じゃないんですけど、ミドルステージ企業にオンライン融資サービスはなくてもいいと思っています。というのも、オンライン融資サービスは、長期低金利できちんとした金額を借入れができていけば、必要ないはずなんです。ただ、創業期の法人や成長企業に限って言えば、現在の銀行は貸すべきところに貸せてないので、結果としてオンライン融資サービスのニーズがあり、そこに当社の存在価値があると思っています。ミドルステージ企業であればきちんと銀行が貸している。そのため、あえて中規模以上の企業レベルまで範囲を広げることは、あまり視野がありません。

徳永 でも、「10日だけ借りたい」とか、「お客さんが入金が遅延しちゃった」とかは、普通にミドルのレンジでも起こり得る。そこでは金額のロットが大きくなるかもしれませんが、ビジネスチャンスがあるのではないのでしょうか。

柴田 例えば金額で言うと？

徳永 1,000万円が一つのレンジでしょうか。

柴田 そのレベルであれば、現在の当社のオンライン融資サービスでも利用事例があり、対応できています。実際、ご融資している金額は、100万円と1,000万円前後のふた山。平均すると約300-400万円となります。金利については、4~5%ぐらいが中央値でしょうか。法人口座の利用状況に応じて借入れ可能額を自動的に判断しますから、それをベースにふさわしい貸出条件が行くような仕組みになっています。

徳永 “急場しのぎ”というニーズは景気動向に左右されませんし、また、法人設立ニーズも一定量あります。顧問税理士から、「いざという時のためにも法人口座を作っておいておく方がいい」と一言アドバイスするだけで、意外と素直に聞いてくれるのではないのでしょうか。

柴田 そこは、ぜひ顧問税理士さんのお力をお借りしたいところです。「お客に勧める立場なら、まずは自分が利用しなくては良し悪しやメリットも伝えられない」と、当社のオンライン融資サービスを利用していただいている税理士の先生もおられます。

徳永 ただ、利用にあたっては口座開設して、しばらくしないと借入れ条件の通知が来ないのでは？

柴田 ご理解の通りです。ただ、極端な例ですが、デビットカードだけご利用頂いているようなお客さまでも、借入条件の通知が届きます。メインバンクにしないと通知が届かない、ということではなく、全体の資金決済に対して、当社の口座で行う決済がかなり少なくても、オファーは行くような仕組みになっています。

小口資金調達のイメージ一新 顧問先支援の材料に

徳永 クライアントの資金繰りを見ている立場として、与信の見極めができる仕組みは頼もしいですね。ところで、現在のオンライン融資は、住信さんみたいに口座の履歴で判断するパターンと、会計データで判断するパターンとに大別されます。それぞれ一長一短あるとは思いますが、それらをどう捉えていますか？

柴田 実は、過去には、会計データから与信判断する方法をクラウド会計ソフトベンダーらと組んで検討していました。しかし、仕分レベルになると情報の粒度が細かくなり、変数も大きくなりますので、膨大なデータ量が必要となります。また、月次締め処理のような概念が、中小・零細の企業向けの会計システムには多くないことから、結果、会計データで判断する与信モデルを作るのはかなり難しい、ということと断念せざるを得ませんでした。

徳永 それはよく分かりますね。会計データって毎月ビシッと決算みたいに合わせているわけではないですし、精度という意味では弱いですね。

「口座開設で”融資オファー”のメリットを税理士に」



(株)スペースワン
代表取締役
徳永 貴則 氏

1972年佐賀県出身。明治大学政治経済学部を卒業し、大和銀行（現りそな銀行）に入行。2,000社ほどの銀行融資に携った経験を生かし、財務コンサル会社に転じる。その後、株式会社スペースワンを立ち上げ独立。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。また、事業再生や経営改善のアドバイスも行っている。

柴田 月次の決算処理は、中小・零細企業ではちょっと無理というのが実感です。

徳永 在庫の棚卸処理も毎月行うのは大変ですから、お金の出入りにだけに着目するのは、現状、正しいかなと思いますね。結局、会計データからのファイナンス、銀行の融資審査という観点から言えば、これはかなり難しいことにもなります。

柴田 我々もいわゆる金融円滑化、つまり返済条件変更のご相談を受けるときは、与信判断は人がやるんですよ。それぞれ企業さまのケースは異なるため、AIで画一的に行う方法を作る、というのは学習データとしての企業それぞれの事情があまりにもパターンが多すぎるし、無理があると感じています。決算書の情報だけでAIが判断というのも正確性という観点で限界がありますので、もう少し時代が進まないとなかなか厳しいという印象です。

徳永 金融機関の口座情報連携、いわゆるオープンAPIの利用は、企業の経理部門に大きな変化をもたらす、様々な業務の自動化が可能になるとして注目されています。過去には、クレジットカード加盟店データ活用の融資も試験的に導入されていましたね。

柴田 はい。クレジットカードの利用状況をベースにした展開については、以前実施したことがあります。しかし、クレジットカード売上の一部をみただけでの与信判断は難しいですね。売上高の規模が見えないので、最適な運転資金をご提示することができず、結局事業拡大は断念しました。

徳永 とところで、税理士さん向けにはどのようなメッセージを発信していますか？

柴田 なかなか難しいところではありますが、現状、オンラインセミナーなどで理解を深めてもらいたいと考えています。そこでは、インターネット専門銀行の位置付けから話を進めて、「他行さんから毎月支払する金額だけ移してください」とか、「振込手数料が安くなるだけでなく、融資のオファーまで来ます」というメリットを強調して、利用事例の紹介もしていこうと考えています。

徳永 個人的な紹介というルートも視野に入れるべきでは？

柴田 はい。企業のスタートアップの支援に力を入れている税理士法人さんとコラボして、オンライン説明会を開催する活動にも徐々に取り組んでいます。ゆくゆくは行政や政府機関にも働きかけを展開したいですね。

徳永 Withコロナ禍の中小企業の資金調達も多様化するなかで、御社のサービスが広く受け入れられることを願っています。

柴田 ありがとうございます。将来的なゴールとして、地銀さま向けのスモールビジネス向けのインターネットバンキングプラットフォームを構築し、当社や地銀さまを通じてより多くの中小企業に提供できる世界を目指していきたいと思っています。