

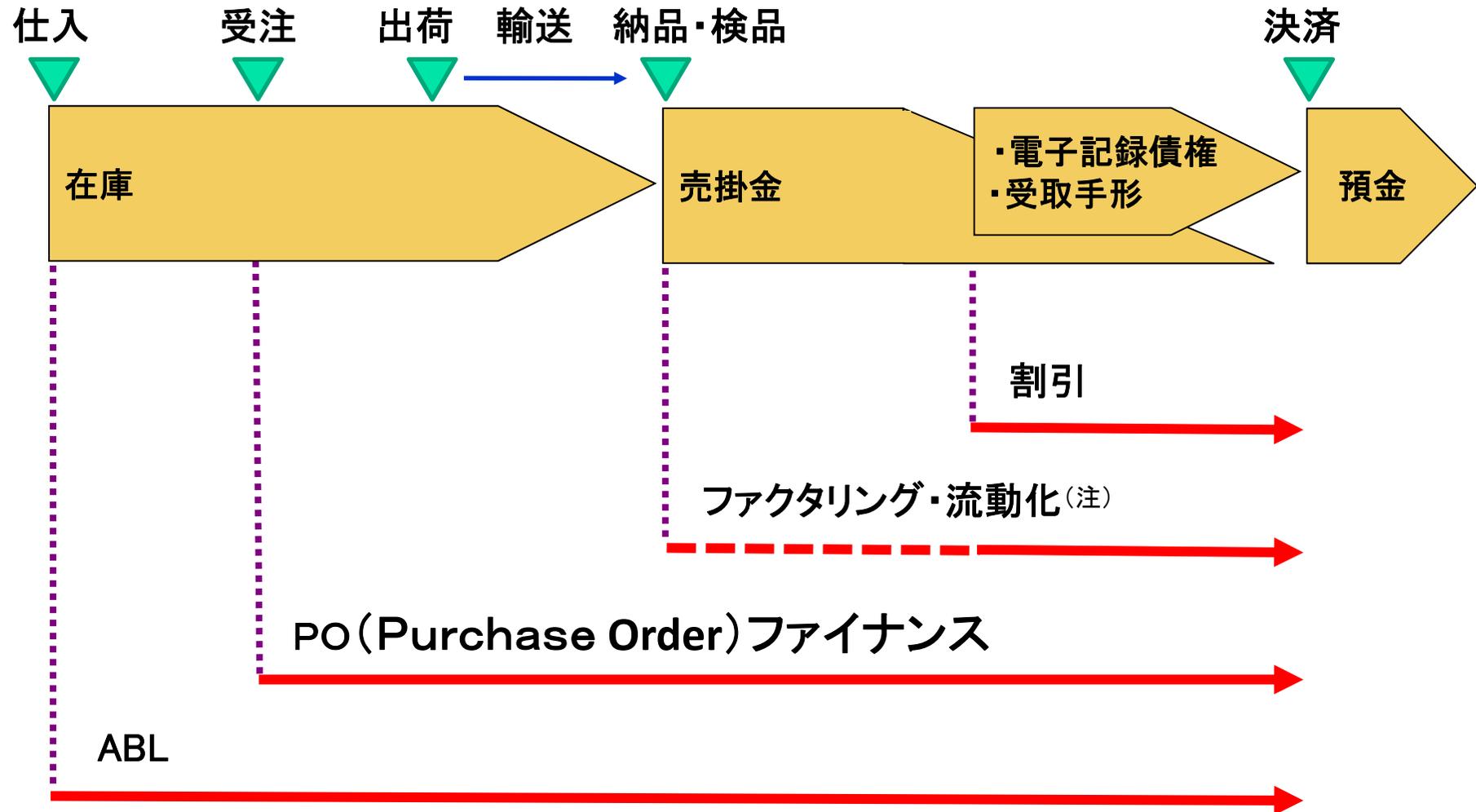
ITを活用した金融の高度化の推進に向けたワークショップ第3回

「商流情報を活用した金融の高度化」

日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 副センター長
山口 省藏

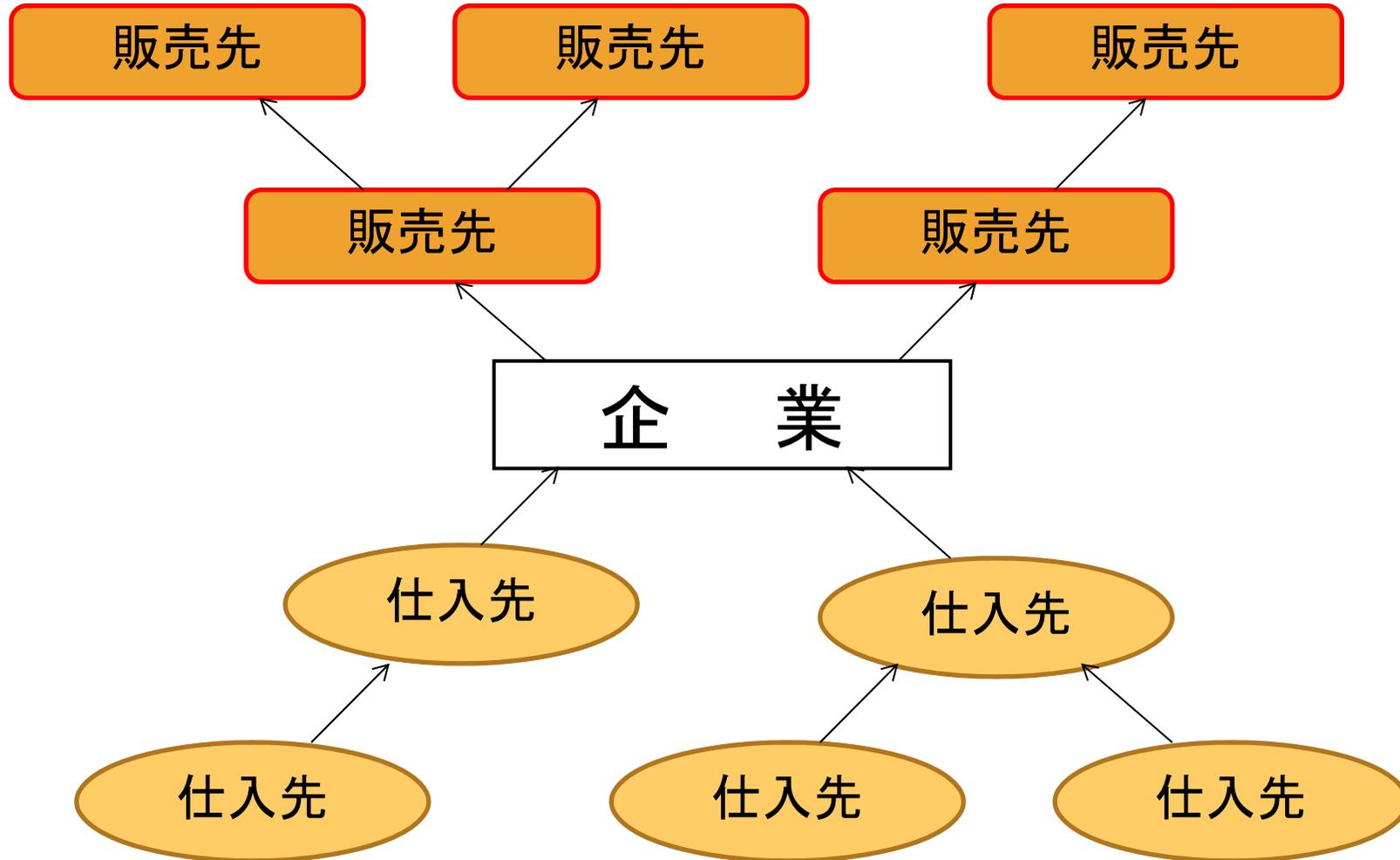
1. 商流とは

(1) 事業の流れとしての商流



(注)ファクタリング・流動化は、検品直後に行われるものも一部にあるが、手形発行と同じタイミングで行われるケースが多い。

(2) 企業間ネットワークとしての商流



2. 従来の融資の課題

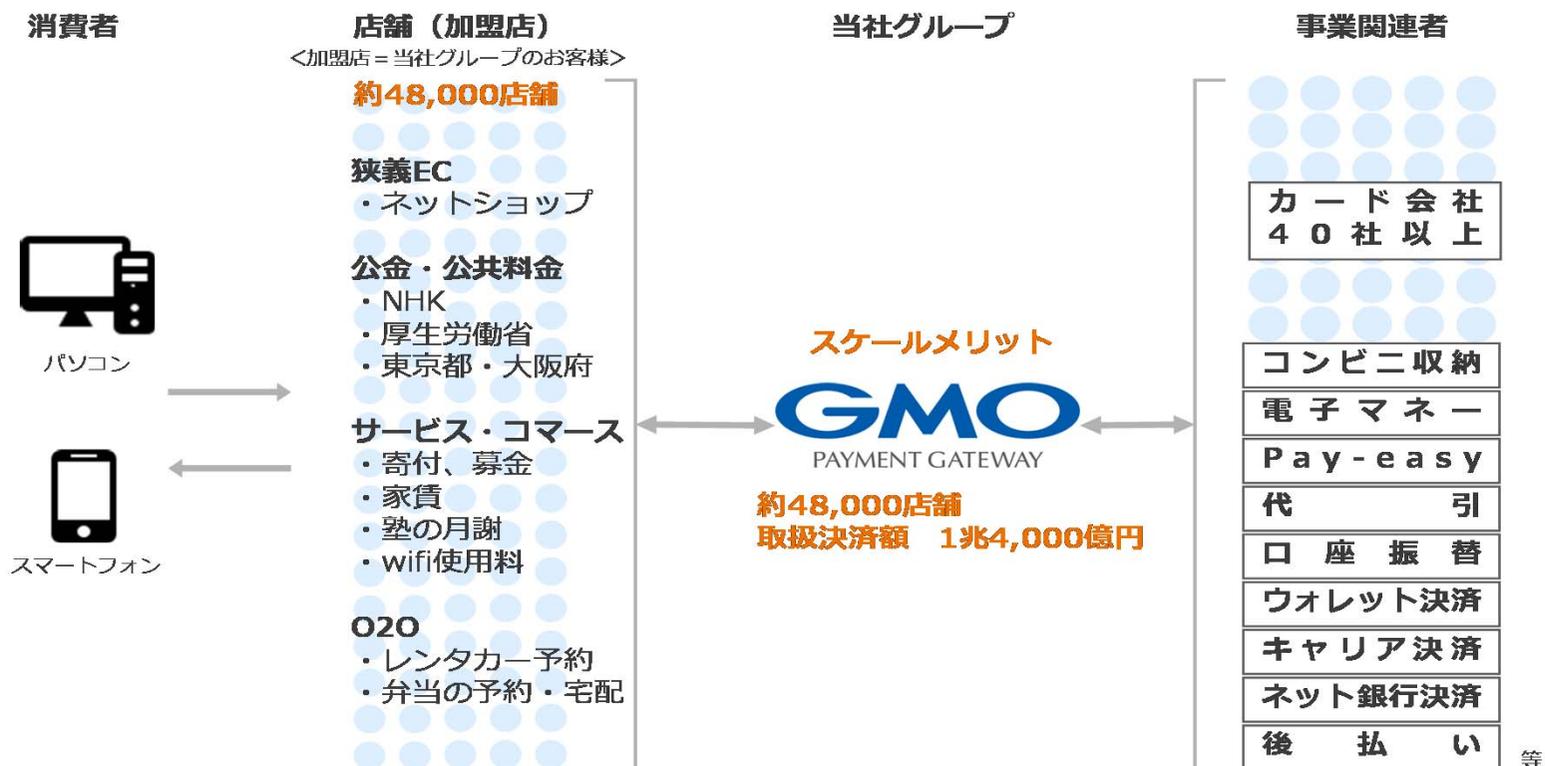
	従来の手法	課題
企業の評価	財務実績重視	①実態との乖離 ②変化への認識の遅れ
与信の評価	企業の評価 +担保の調整	財務的な蓄積がない企業の 評価の限界

3. B to C 商流情報を活用した融資の展開

GMO-PGの事業概要

GMO PAYMENT GATEWAY

加盟店とカード会社等との“契約”“決済情報”“お金のやりとり”を繋ぐ



(出所)GMOペイメントゲートウェイ(第3回ITを活用した金融の高度化に関するワークショップ資料)

GMOペイメントゲートウェイの発言抜粋

— ITを活用した金融の高度化に関するワークショップ 第3回「商流情報と金融の融合」(2015年2月27日)の様様

<融資条件>

当社が与信する際の条件は、金利2～12%で上限3億円(期間最長24か月)である。

ECショップを開設している小企業・個人事業主の多くは、通常の企業として銀行から借入れているわけではない。銀行から借りる場合の多くは、カードローンである。銀行系カードローンは、金利3～14%で融資限度額8百万円である。

<営業コスト>

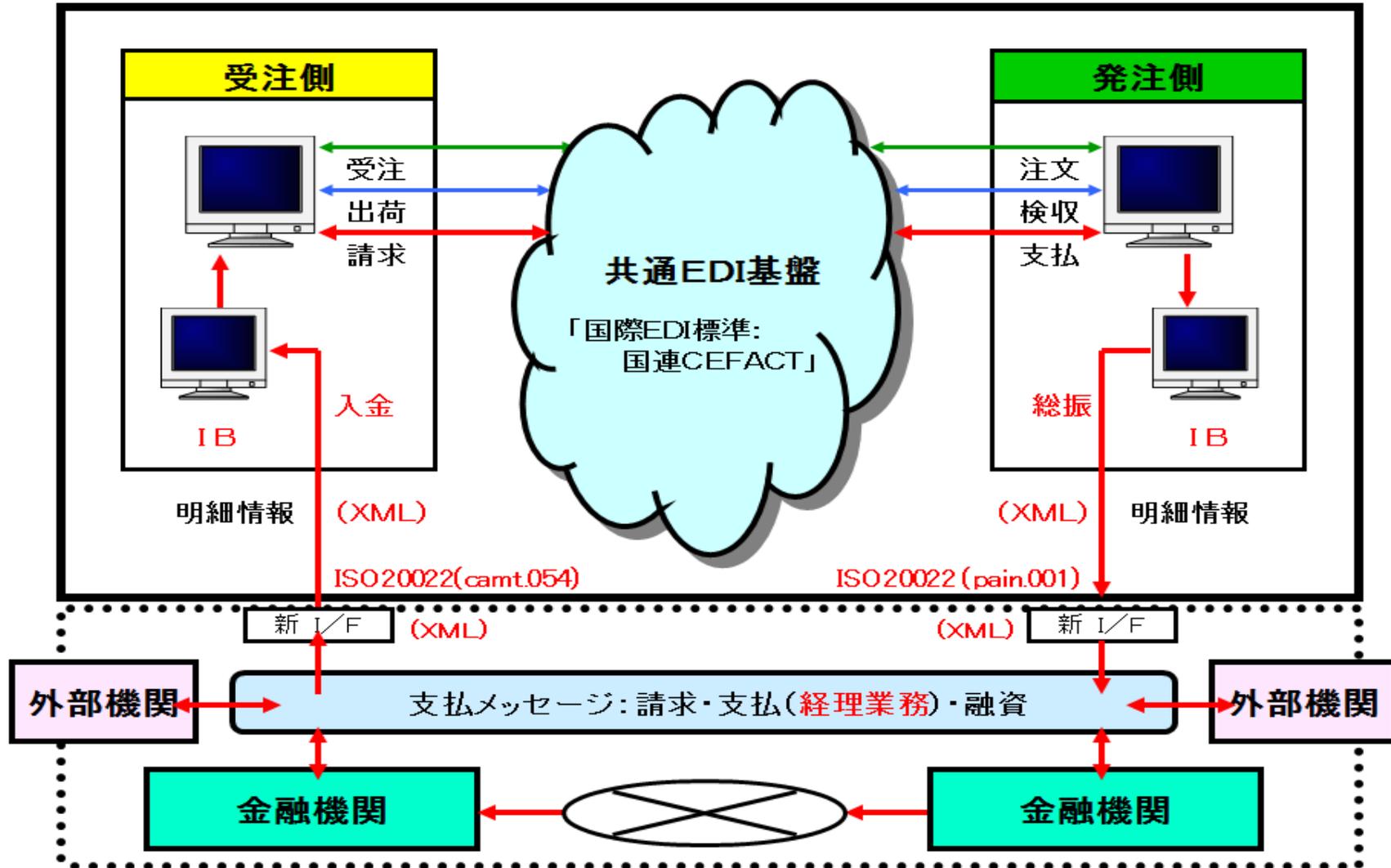
データ分析によって融資対象になると判断した先に案内を出しているだけなので、融資先に出向いたり、多くの資料を求めるといった手間をかけない。

<与信判断>

短期運転資金は、「(即デフォルトするような)財務内容が悪い先を除けば、他はすべて融資をつける」というくらいのスタンスでよいと考えている。その理由は、当社EC決済を利用した小口融資では、融資先への入金(販売による売上)は必ず当社口座を経由することから、しっかりと資金繰りのモニタリングができるためである。

4. B to B 商流情報の課題

「金融EDI連携」今後の対応案



(出所)小島プレス工業(第3回ITを活用した金融の高度化に関するワークショップ資料)

5. 商流情報を活用したマーケティング

▽鹿児島銀行のKeyManシステム

中小企業/非上場/
取引先『A社』

顧客別計数管理 | アプローチ状況 | 交渉経

与信	前日金額	預金	08/
与信残高	900,000	流動性	
総与信額	900,000	定期性	
信用供与額	900,000	外貨	
過去ピーク残	900,000	合計	
大口信用供与額	900,000	集中度	

取引先『A社』

- 仕入先
- 販売先
 - 『B社』(A社の販売先) (取引7.10%/現金:10%)
 - 仕入先
 - B社の仕入先 (取引7.4%/現金:70%)
 - 販売先
 - 『C社』(B社の販売先) (取引7.85%/現金:90%)
 - 『D社』(B社の販売先) (取引7.15%/現金:100%)
 - 上の販売先 (取引7.3%/現金:100%)
 - A社 (取引7.2%/現金:100%)

当行の取引シェア7.5%を引き上げたい

2008/03/31

取引先『A社』

- 仕入先
- 販売先

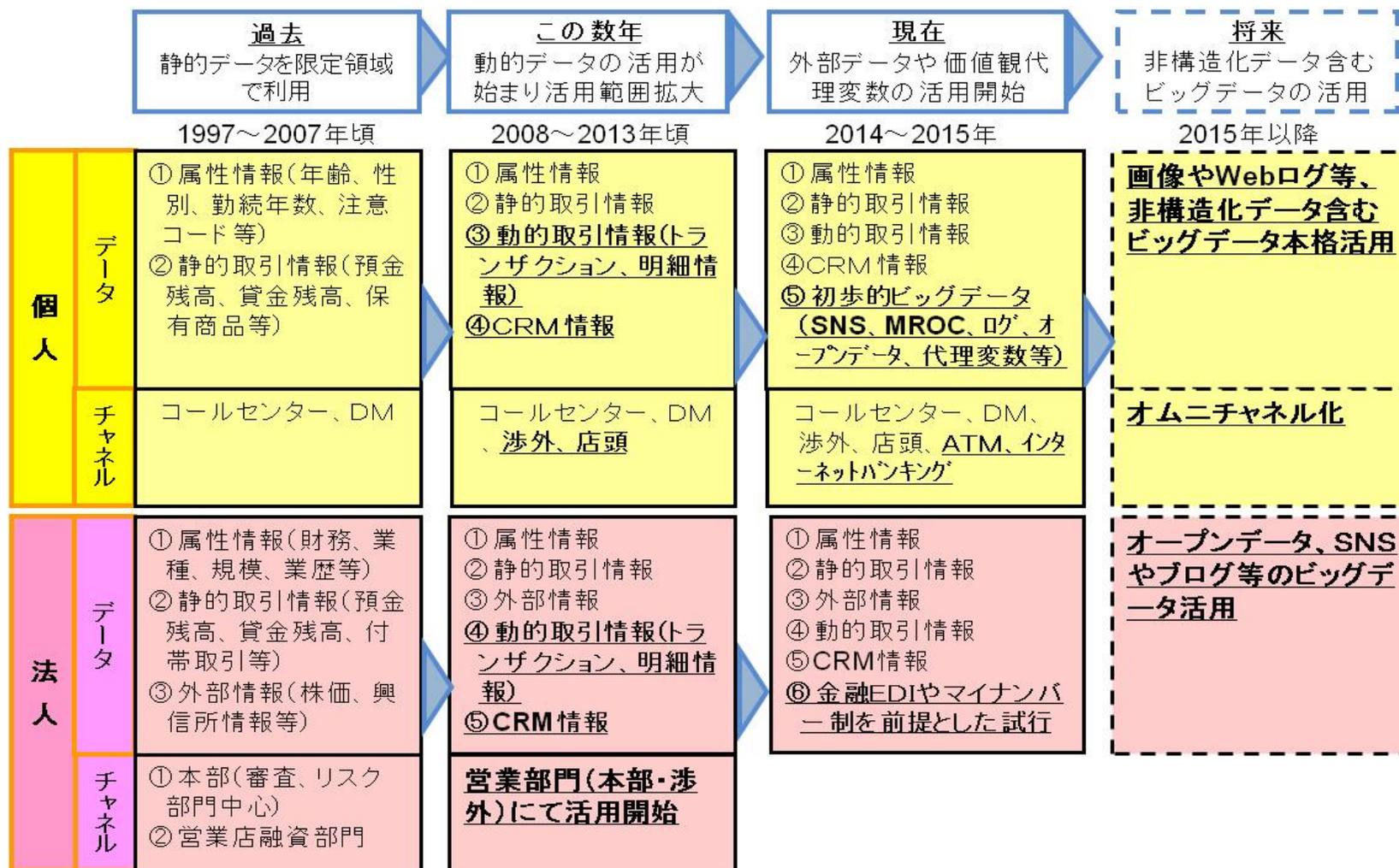
A社に対し「営業利益改善支援」をするには...

↓

主要販売先である「B社」のみならず、エンドユーザとなるB社の販売先である「C社」「D社」の一連の商流を支援する

(出所)鹿児島銀行(第5回商流ファイナンスに関するワークショップ資料)

▽横浜銀行のデータ活用高度化の変遷



(出所)横浜銀行(第4回ITを活用した金融の高度化に関するワークショップ資料)

6. 第3回、第4回でのプレゼンテーション

- ①帝国データバンク 北村氏、後藤氏
- ②日本銀行 山中氏
- ③日本リスク・データ・バンク 稲葉氏
- ④NSフィナンシャルマネジメントコンサルティング 杉本氏