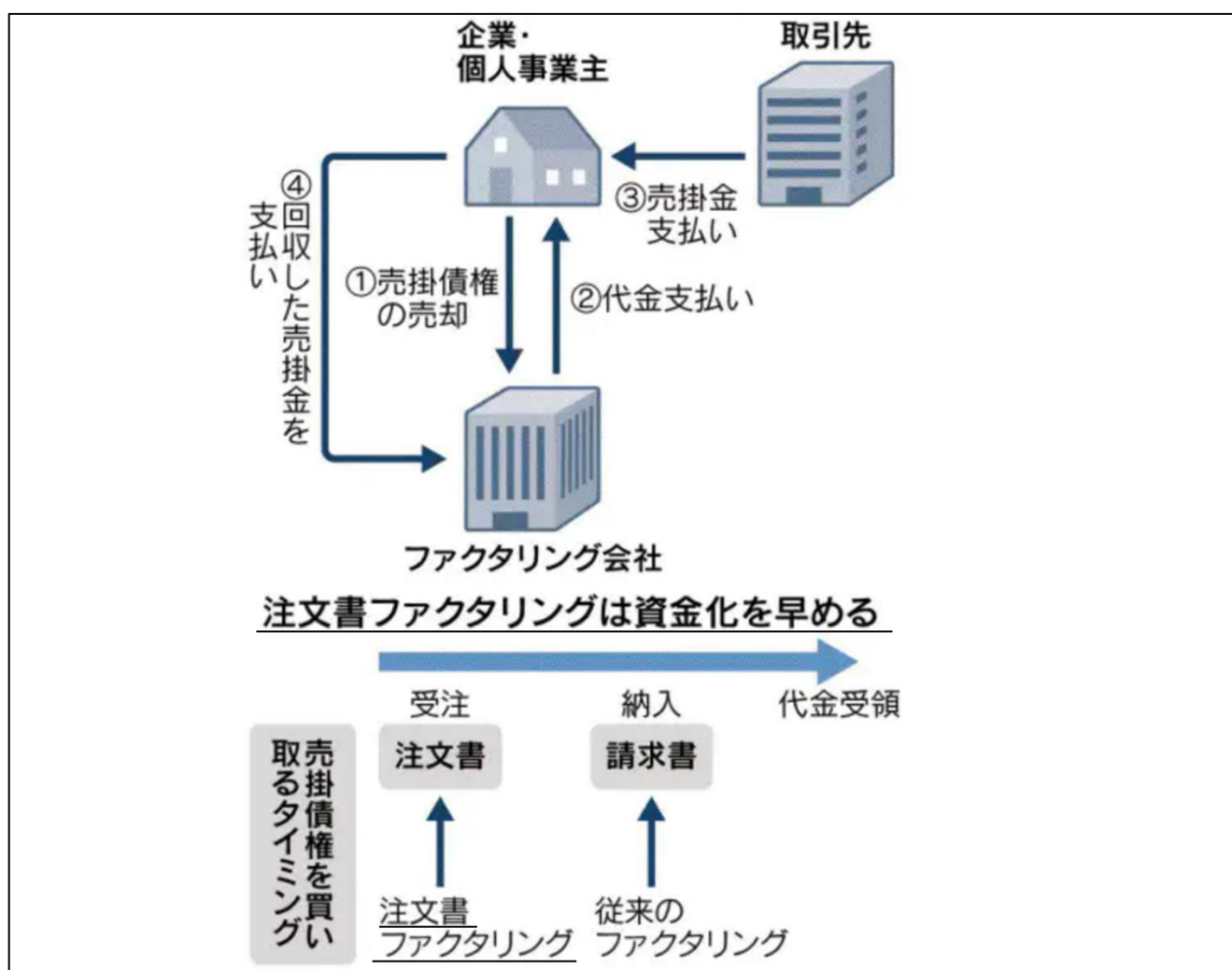




企業が納入先に対して持つ売掛債権を手数料を払って専門業者に買い取ってもらうファクタリング。企業にとっては売掛金を回収するよりも早く資金を手にする手段になる。これまで債権の買い取りは納品後に請求書をつくったタイミングが主流だが、買い取りのタイミングを前倒しし、受注段階で債権を資金化するサービスが出てきた。

ファクタリング大手のビートレーディング（東京・港）はトランザックスからノウハウ提供を受け受注時の注文書をもとに債権を買い取る「注文書ファクタリング」を始めた。従来のファクタリングと比べ、数カ月程度早く資金化できるという。



トランザックスは電子記録債権を活用して受注時に融資を可能にする資金調達手法の実績がある。ノウハウをビートレーディング以外の企業にも提供していく方針だ。

ファクタリング業者の国際団体のFCIの調べでは、2019年にファクタリングの市場規模は世界で約2兆9000億ユーロ（約350兆円）と5年で2割増えた。日本は約490億ユーロ（約6兆円）と英や仏と比べ1桁少なく、拡大余地があるとみられている。

「銀行の融資は手続きに1~2カ月かかりそうだ。別の手段はないだろうか」。20年8月、住宅設備関連商品を手がける九州住宅環境（長崎県諫早市）は初めてファクタリングを利用し、約1000万円の請求書を資金化した。[新生銀行](#)とOLTA（オルタ、東京・港）が共同で運営するサービス「anew（アニュー）」にオンラインで夜中に申し込むと、翌日には入金された。資金が早く手に入れば、事業の回転も高められる。今井敬太社長は「効率的に次の案件に取りかけられる」と語る。

購入型CFも中小企業の資金繰りに使われるケースが増えている。1950年創業の老舗フランス料理店「銀座エスコフィエ」（東京・中央）は20年5~6月にCFサイトの「CAMPFIRE（キャンプファイヤー）」を通じて資金調達した。コロナ禍で2月以降は予約が激減し、家賃や人件費負担が重くのしかかった。CFを利用して購入者を募ったところ、食事券を約180人が購入し、約510万円を調達できた。中小企業や飲食店の経営は数百万円の資金が命綱だ。運営企業の鈴木隆志執行役員は「70年続いたお店をつぶすわけにいかない。生き残りをかけた戦いだった」と振り返る。

日本クラウドファンディング協会によると、購入型CFを手掛ける7社合計の20年1~6月の決済総額は前年同期比で約3倍となる223億円に達した。キャンプファイヤー（東京・渋谷）の決済総額は20年に200億円を超え、前年の3倍に拡大した。

新手法の資金調達コストは融資などと比べ高くなることもあるため、利用する際は利点とコストを分析した冷静な判断が必要だ。ファクタリング事業者をかたる違法な貸金業者も出てきており、事業者の見極めも欠かせない。

市場が健全に発展すれば、既存の金融機能を補完して中小企業のコロナ下の資金繰りを支える手段の一つとなりそうだ。