

# 中小企業におけるFinTech活用による 稼ぐ力の向上について

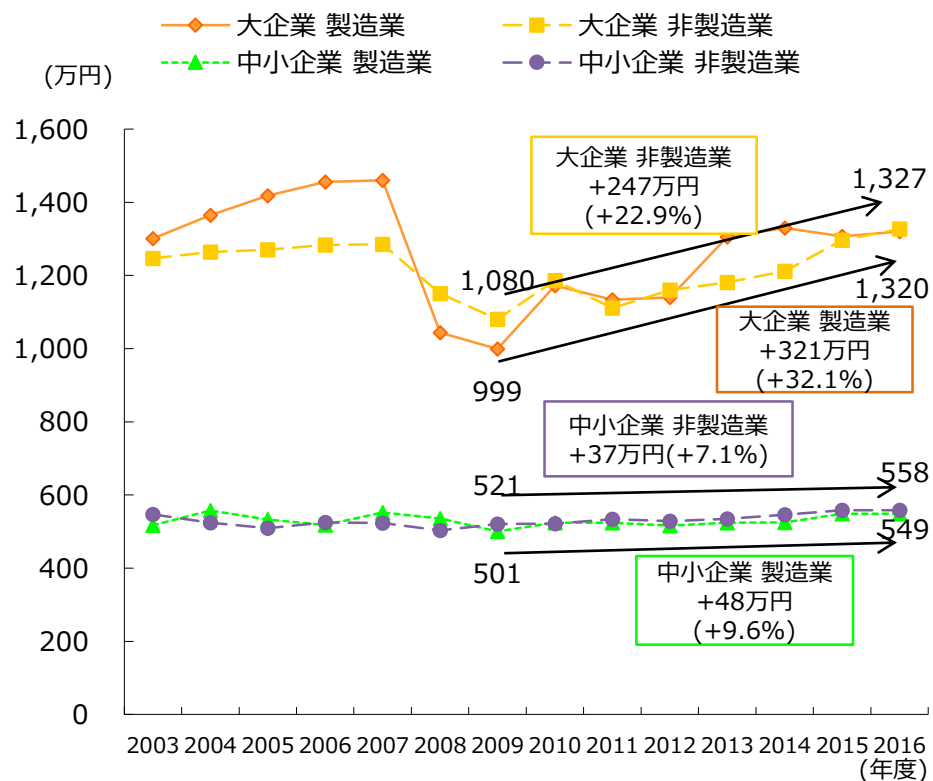
平成30年10月24日

中小企業庁

# 中小企業の生産性の低さ

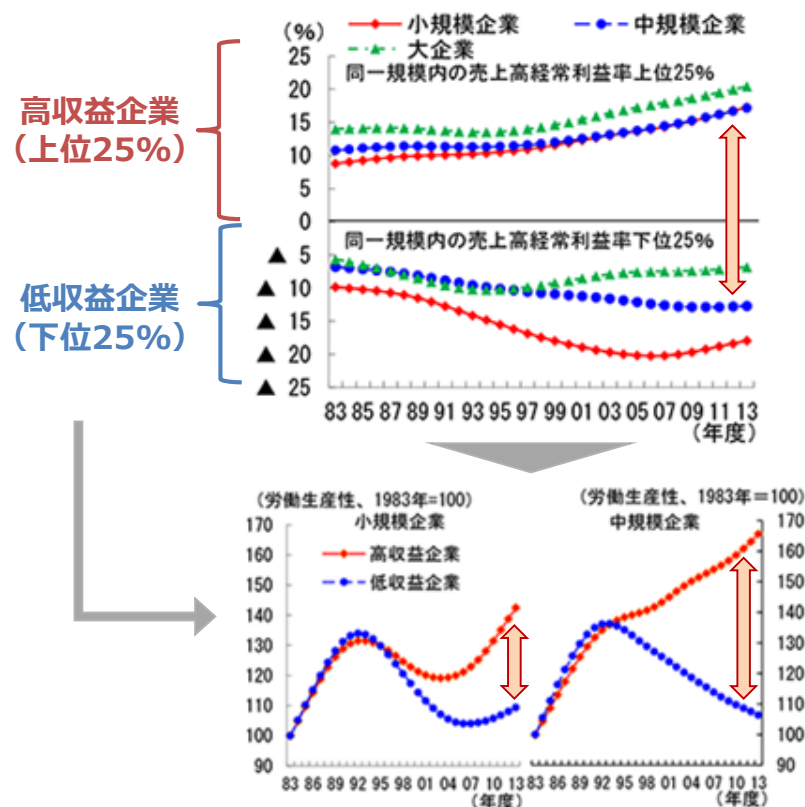
- これまで、**中小企業の生産性は、大企業と比べて、低く、伸びていない**状況が続いている。
- また、**中小企業間における格差も拡大**。「稼げる企業」とそうでない企業の生産性は二極化。

## 企業規模別労働生産性の推移



(資料) 中小企業白書2018

## 同一企業規模内での 上位・下位の労働生産性等の推移

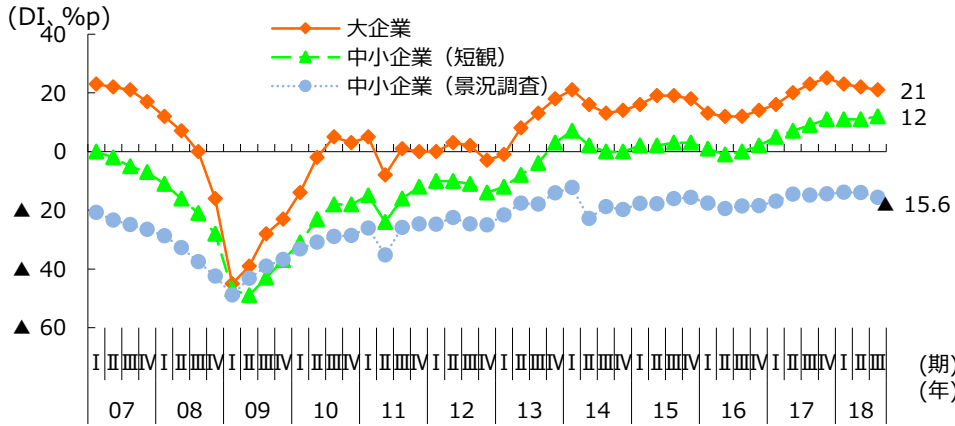


(資料) 中小企業白書2015

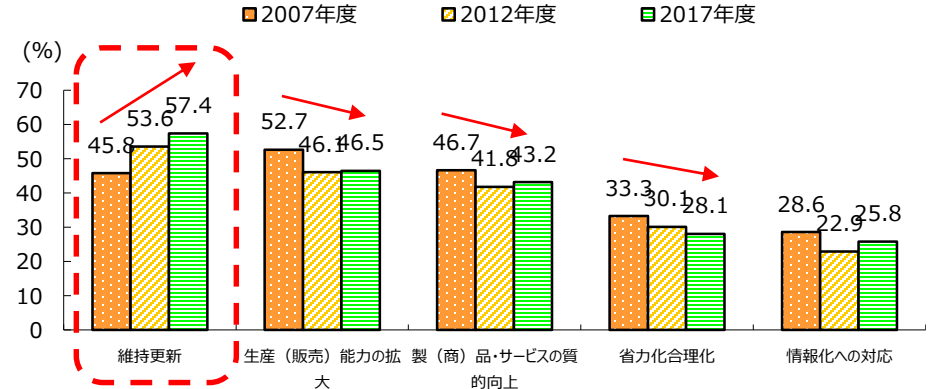
# 攻めに転じられていない中小企業

- 中小企業の業況や資金繰りの状況は改善しつつあるが、**設備投資は維持更新が多いほか、新事業展開を行えている中小企業は少ない。**
- このように新事業展開等の攻めに転じられていないことが、低い生産性の要因の一つと考えられる。

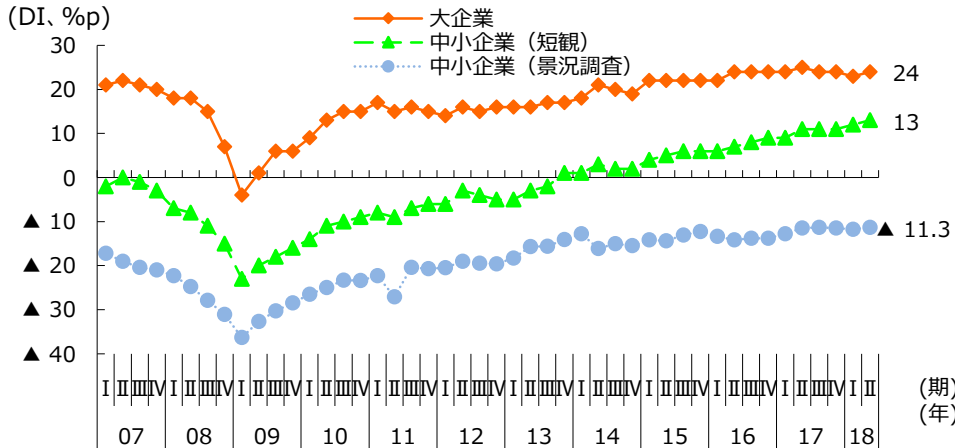
## 企業規模別の業況判断DIの推移



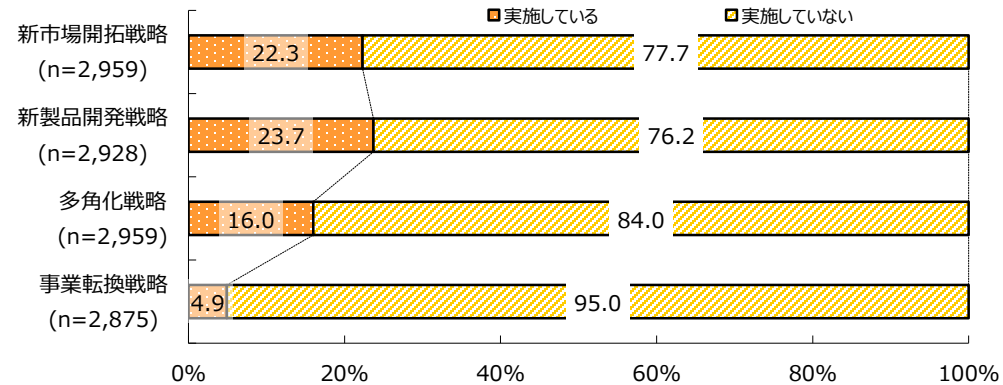
## 中小企業の設備投資目的



## 企業規模別の資金繰りDIの推移



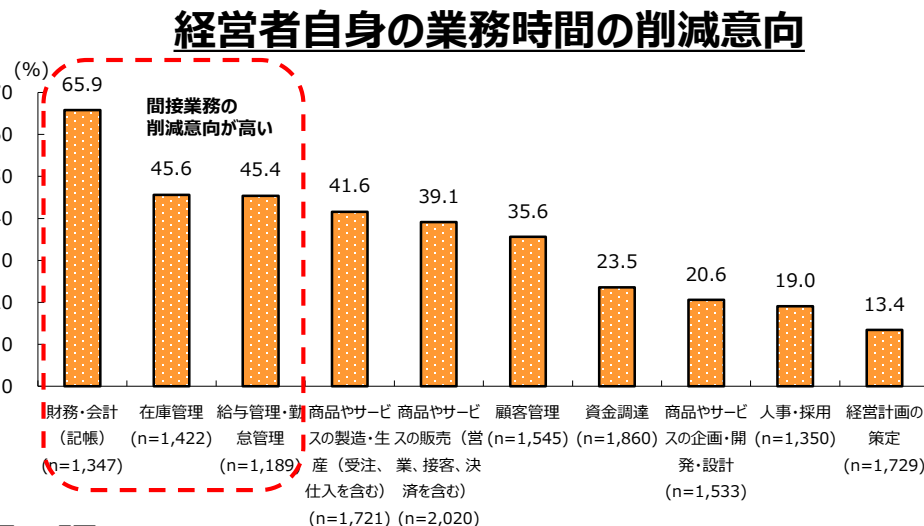
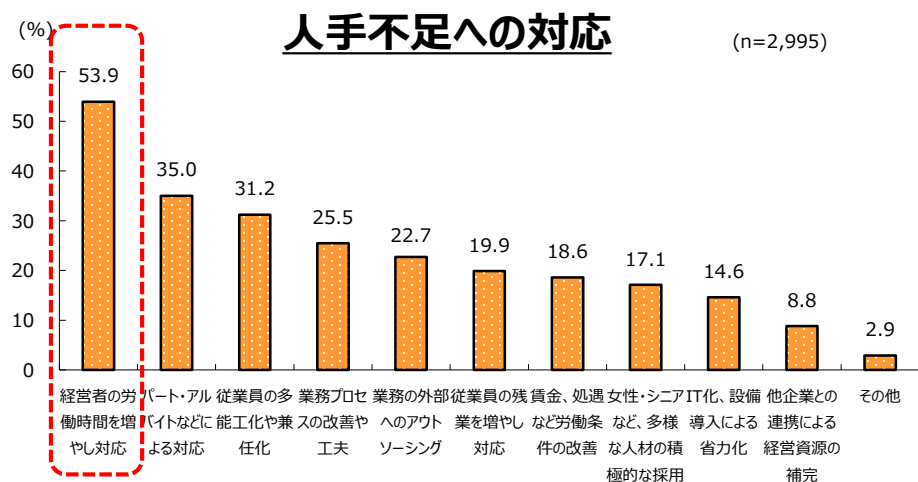
## 新事業展開の実施状況



# 中小企業が攻めに転じられていない要因

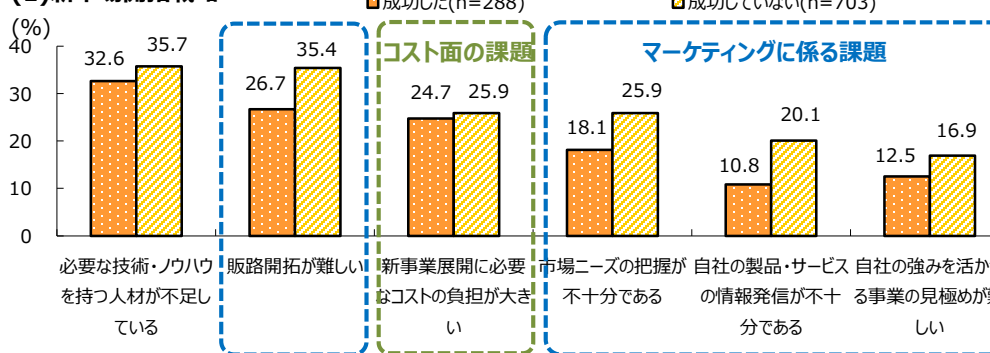
● 中小企業が攻めに転じられていない要因としては、下記のようなものが挙げられている。

- ① **バックオフィスの体制が弱く、非効率** (⇒創造的活動に時間を割けない)
- ② **財務データを管理・活用できていない** (⇒資金調達が高コスト)
- ③ **顧客を知らない、知る機会が限定的** (⇒新製品・サービスの開発に挑戦しづらい)

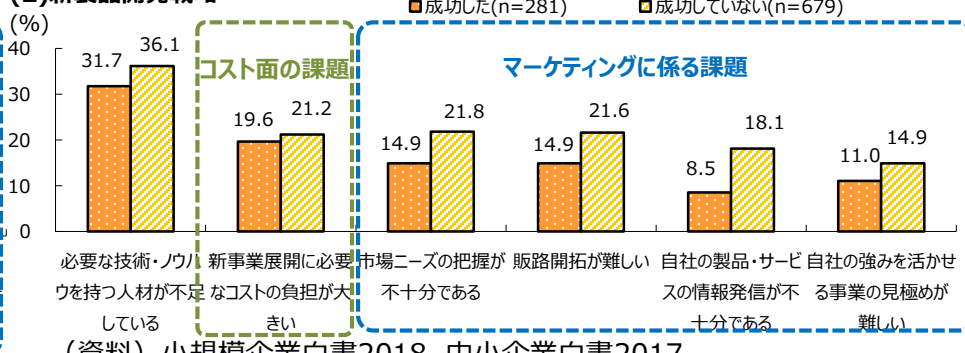


## 新事業展開の課題

### (1) 新市場開拓戦略



### (2) 新製品開発戦略



(資料) 小規模企業白書2018、中小企業白書2017

# FinTechによる中小企業の抱える課題の解決可能性

- FinTechは、伝統的に政策によって解消してきた中小企業の課題（規模の過小性）を、マーケットで一定程度解決する可能性。

## ～中小企業故の課題～

### 経営資源が脆弱 (バックオフィスの非効率性)

経営者が忙殺され、創造的活動に時間を多く割くことが出来ない。

### 情報の非対称性 (資金調達の困難さ)

金融機関側にモニタリングコストがかかり、資金調達が高コストになりがち。

### ブランド力の欠如 (マーケティングの困難さ)

消費者ニーズが不明なため、新製品・サービス開発に挑戦しづらい。

## ～これまでの政策的対応～

- 行政手続での配慮（税務等）
- 個別の経営指導

- 政策金融の整備を通じた資金調達手段の確保

- 展示会・商談会の開催やマッチングによるマーケティング支援

## ～FinTechによる課題解決～

- クラウド会計やEDIを活用した業務効率化／可視化による稼ぐ力強化

- 管理会計を通じた情報の非対称性の解消と資金調達円滑化

- クラウドファンディングによる消費者と直接繋がったテストマーケティング

# FinTechによる課題解決①（業務効率化 i（クラウド会計））

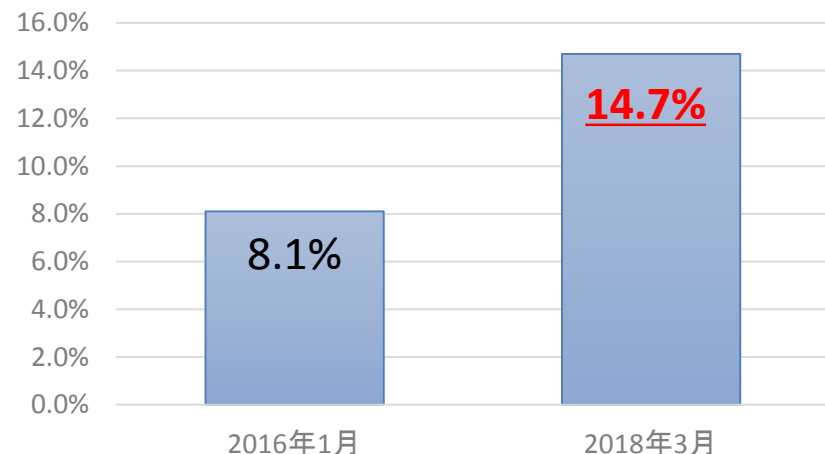
- バックオフィス業務の効率化については、比較的安価なクラウド会計ソフトの利用が増加傾向にあり、比較的小規模な中小企業においても導入が広がりつつある。
- 特に創業間もない企業ではクラウド会計ソフトへの関心が高い。

## クラウド会計の市場規模の広がり

クラウド会計ソフトの利用意向  
（創業2年未満）※1 **52%**

会計ソフトのクラウド化比率  
（フローベース）※2 **64%**

会計ソフトのクラウド化比率（ストックベース）※1



## クラウド管理会計の活用事例①

**岩本鉄工**（従業員35名、石川県、レーザー加工・板金溶接）

- 簿記の知識がなく、以前に会計ソフトの活用に失敗した経験があったが、クラウド会計ソフトの導入によって、**データ入力・仕訳作業の自動化**に成功
- 仕訳作業の半分の自動化が可能となり、業務を効率化

## クラウド管理会計の活用事例②

**両国屋豆腐店**（従業員5名以下、長野県、豆腐製造・販売）

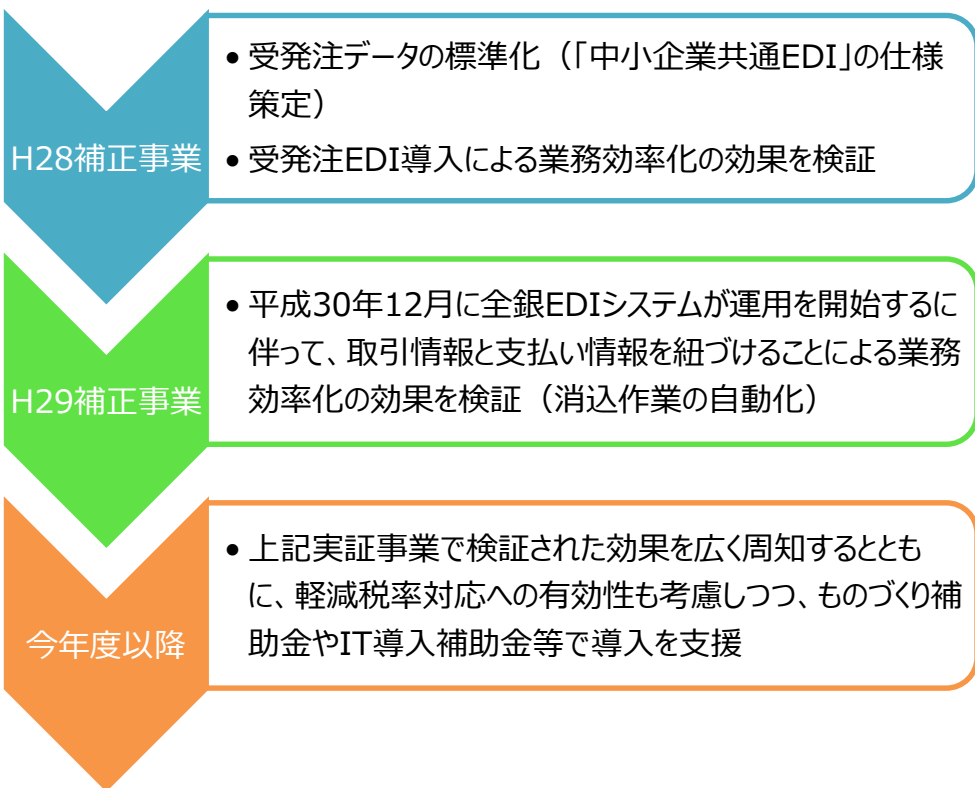
- FAX中心の受注業務をクラウド化し、事務作業に要する時間を4分の1に短縮
- クラウド会計ソフトの導入とともに、**クレジットカード支払い・決済にも対応し、新規顧客を開拓**
- **空いた時間を新商品開発・営業活動**に充てて売上増も実現

※1：クラウド会計ソフトの利用状況調査（MM総研）約2万個人事業者へのアンケート結果より  
※2：IT導入補助金利用実績（経済産業省）より

# FinTechによる課題解決①（業務効率化 ii（EDI））

- 企業間取引における受発注や決済等を電子的にやり取りするEDIを普及させるべく、中小企業庁では、**受発注データに関わる「中小企業共通EDI」の仕様を策定し、実証事業によってEDI導入による業務効率化の効果を確認**（中小企業では平均して50%以上業務時間を短縮）。
- 今後は、金融EDIとの連携等によって、受発注から入金・支払いまでの一連の業務の中の全ての手作業を廃除することでEDIの付加価値を高め、幅広い中小企業への導入を目指す。

## 中小企業庁によるEDI普及の取組

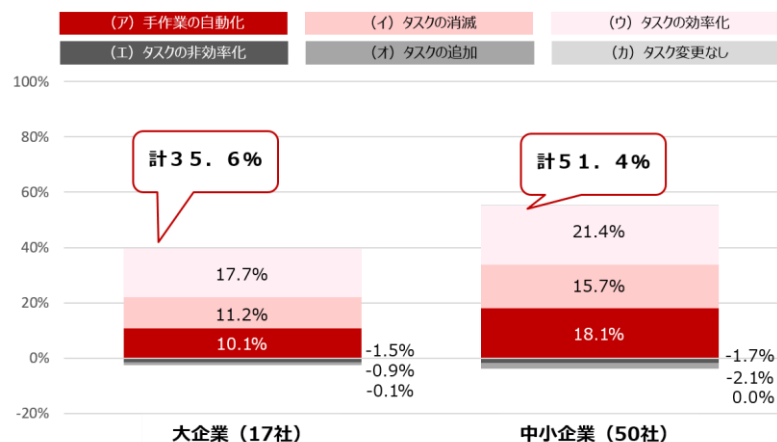


## 受発注EDIの活用事例

**杉文**（従業員5名、愛知県、文具小売）

- **電話・FAX中心だった注文をEDIで受け取る**ことで、紙伝票を使わない受注が可能に
- 受注データを既存の会計ソフトに接続することで、**データの手入力作業が減少**

## EDI活用による業務プロセス効率化の効果



（資料）平成28年度次世代企業間データ連携調査事業報告書（中小企業庁）



# FinTechによる課題解決②（資金調達円滑化 i（手続の効率化等））

- 資金調達の際の手続コストについて、**クラウド会計の活用によって、中小企業と金融機関双方の手続負担を軽減するスキームが構築**されつつある。

## 融資モニタリング効率化の事例

### <free社と北國銀行・鳥取銀行との創業融資での連携>

- 既存の創業融資制度において、財務報告に替えて財務データを金融機関と共有することでモニタリング。
- その特典として融資条件等を優遇。更に状況に応じて、追加の融資・決済・その他サービス等を提案。

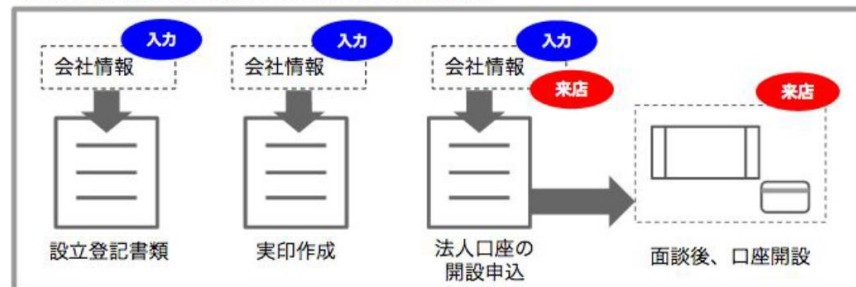


## 開業時の口座開設の簡素化の事例

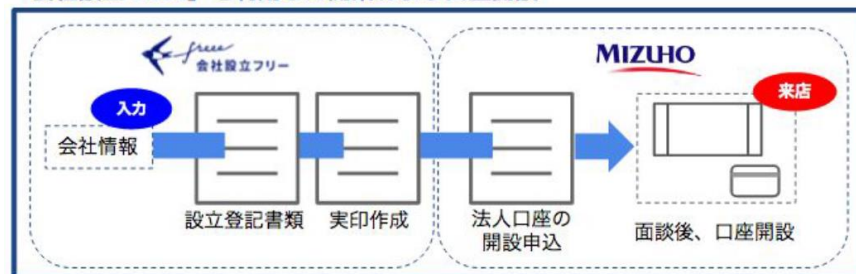
### <free社とみずほ銀行・ジャパンネット銀行・千葉銀行との起業支援での連携>

- 開業時の口座開設を簡素化。

#### 従来の開業および来店手続による口座開設



#### 「会社設立 free」を利用した開業および口座開設





## FinTechによる課題解決②（資金調達円滑化 ii（トランザクションレンディング等））

- 中小企業が活用しづらかった短期少額の資金調達について、**ECサイト事業者は、出店企業に対して商流（取引）データを元に無担保・無保証で融資を行うサービス（トランザクションレンディング）を提供**している。
- また、**受発注段階で電子記録債権を発生させ、これを担保とする**ことで、金融機関による速やかな融資判断や信用保証協会による債務保証を可能とする**POファイナンスというスキームも登場**。
- 更にクラウド会計の普及によって中小企業の財務データをリアルタイムでモニタリングすることが一般化すれば、短期少額の資金調達が更に拡大する可能性もある。

### EC事業者が出店者向けに提供する融資サービスの例

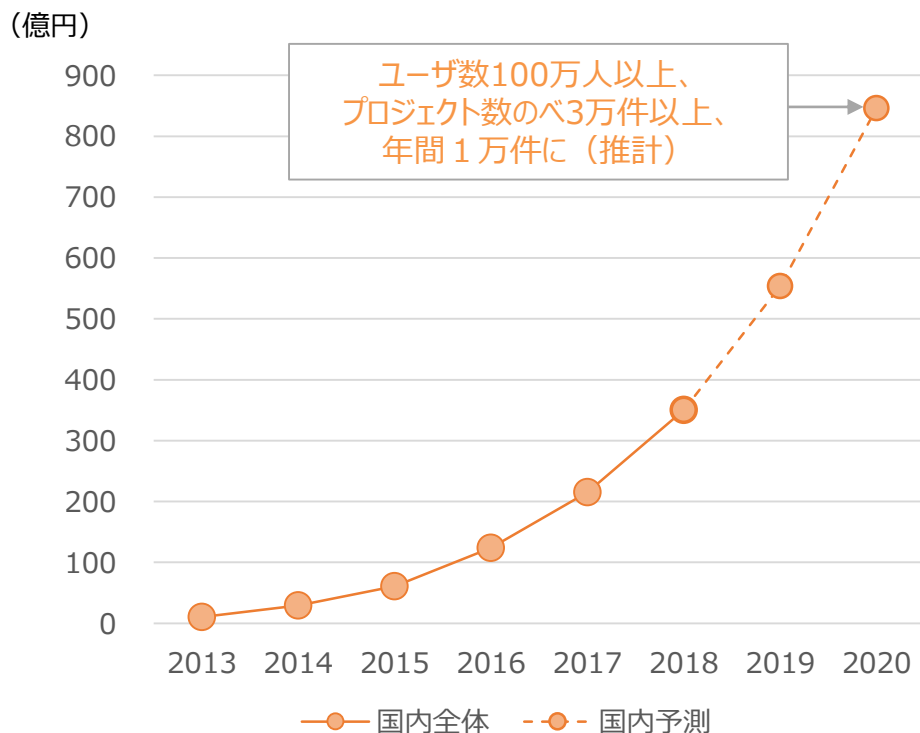
サービス名	利用可能な企業	融資 限度額	利率	審査期間
Amazonレンディング	Amazonマーケットプレイス出店事業者 (20万者以上)	5,000万円	8.9-13.9%	最短5営業日
楽天スーパービジネスローン	楽天市場出店事業者 (4万者以上)	500万円	8.5-14.5%	最短翌日
レンディングワン	決済代行サービス・ゼウス加盟店 (1万者以上)	1億円	1.0-18%	最短当日

(資料) 各社HPを元に作成

# FinTechによる課題解決③ (テストマーケティング)

- 新たな資金調達手段として、日本においてもクラウドファンディング（不特定多数の人がインターネットを通じて資金提供・協力を行う仕組み）が広がりつつある。中小企業にとっては、単なる資金調達手段だけでなく、新製品・サービスのテストマーケティングやプロモーションの効果も期待。
- 購入型クラウドファンディング（支援者に対して返礼品を提供する形態）の規模は年々拡大しており、2020年には、毎年1万社が活用する規模に達すると推計される。

## 購入型クラウドファンディングの総支援額の推移



(資料) 世界最大のクラウドファンディングプラットフォーム・Kickstarterの規模の推移を元に国内市場の伸びを推計 (国内市場規模は矢野経済研究所の調査レポートを参考にした)

## クラウドファンディングの活用事例①

### カワニシカバン (従業員1名、香川県、カバン製造・小売)

- 平成24年創業の小規模カバン製造事業者が、防弾チョッキにも使われる強靱なナイロンを用いたカバンを試作開発
- テレビにも取り上げられ、クラウドファンディングで250万円以上（目標金額50万円）の支援を獲得したことにより、一般販売を開始

## クラウドファンディングの活用事例②

### ツカダ (従業員約20名、岐阜県、プレス加工)

- 昭和45年創業の下請けプレス加工業者が、技術力を活かした鍵型便利ツール (BtoC商品) を開発
- 地元金融機関に相談したところ、クラウドファンディングの活用を勧められ、760万円以上（目標金額100万円）の支援を獲得し、一般販売・金融機関からの融資へ繋がった

(資料) Makuake社HPを元に作成

# 中小企業のFinTech活用を促進するための政策的な対応の方向性

- 中小企業の諸課題を解決するFinTechサービスが広がりつつある一方で、**中小企業におけるITの導入は進んでいない**。IT導入時の課題として挙げられている、「コストが負担できない」、「導入の効果が分からない」、「従業員がITを使いこなせない」といった点を一つ一つ解決することが必要。
- このため、中小企業においてIT・設備投資を促進するべく、**効果的なITツールや設備投資の類型等を示した上で導入支援**を行う。その際、例えば補助金とFinTechサービスとを連携させる（例、クラウドファンディングでの目標資金確保を補助金の加点要件にする）など、**FinTech市場育成の観点からも有効なスキームを検討**する。
- また、中小企業の与信判断に必要なデータが安価で資金供給主体に収集・活用され、中小企業が多様な資金調達の手続きが得られるよう、必要な制度見直しを含め**環境整備（例、企業のデータ連携円滑化のためのAPI活用等）**を進める。

## 中小企業におけるITツールの導入状況

