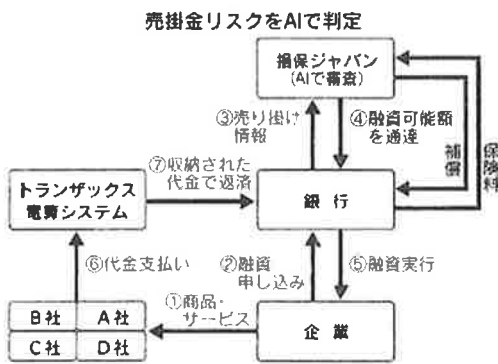


# 企業資金調達 保険で支援

## 売掛金リスク 銀行に補償

### 損保ジャパン、AI活用 融資可能額も算出



保険を使って企業の資金調達を支援する新たな仕組みが動き出す。販売から代金の回収まで時間がかかる企業に銀行が融資する場合、売掛金を回収できる可能性を判定し、そのリスクを引き受けるサービスを損害保険ジャパンが始める。企業は融資を受けやすくなり、確保した手元資金で次の仕入れを早めることができる。

商品やサービスを提供し、代金が手元に届くまでの売掛期間の資金繰りは企業にとって大きな課題だ。売れ行きが悪くても手元に資金がなければ次の仕入れに動けない。財務省の法人企業統計によると国内にある売掛金は200兆円を超える。日本経済の早期回復への

この資金をきちんと評価して銀行の融資判断に活用できれば、新型コロナウイルスで打撃を受けた

後押しになる。

だが銀行が売掛先企業を審査・管理するコストは大きい。例えば融資を受けたい企業の売掛先が100社ある場合、それらすべてを調査し、融資している間は、担保と常に見ておかなければいけない。売掛先から回収できなければ融資先が倒産するリスクもあり、銀行は売掛金を資産として評価した融資を積極的に行うことができなかった。

新しい保険は、この管理コストとリスクの両方を保険会社が引き受け、銀行は企業の売掛先情報を損保ジャパンに渡し、同社が人工知能(AI)を使って融資可能額を算出する。銀行はこの枠内で融資する。売掛先が代金を払えなくなり、企業が返済できなくなった場合に損保ジャパンは銀行に保険金を払う。

この仕組みは損保ジャパンと電子債権を手掛けるトランザックス、収納代行の電算システムの3社で開発した。電子債権により複数の売掛金をまとめて担保にでき、売掛先からの支払いは企業を経ずに銀行に入る。担保としていた売掛金が活用されて融資が駆け付くり、リスクが減る。損保ジャパン、トランザックスと銀行の3者で企業から得る利息を分け、電算システムは手数料を得る。

融資の対象は、不動産などを担保にできず、少し高い金利でも手元資金

1) を使って融資可能額を確保しようとする中小企業。コロナによって売り上げの見通しが立たなくなったり、成長軌道に乗った企業の後押しを狙う。5月から全国の銀行や信金に提携の打診を始めた。3〜5年以内に1000億円の融資を目指す。

損保ジャパンは、取引のある企業200万社の売り上げや利益、資本関係など10年分のデータをAIに学習させている。2019年から企業の取引信用保険の引き受けにこのAIを活用し、従来は1日かかっていた保険料の算定が5分程度でできるところになった。今回はこの技術を活用し、早ければ銀行から要請を受け、その日のうちに融資限度額を算出できるところになる。

【本件に関するお問い合わせ先】

Tranzax 株式会社 総合企画部長 藤崎 聡

Tel : 03-5510-8077 Email : fujisaki@tranzax.co.jp

東京都港区虎ノ門 1-12-9 スズエ・アンド・スズエビル 6階

HP お問い合わせ画面

<https://www.tranzax.co.jp/contact.php>