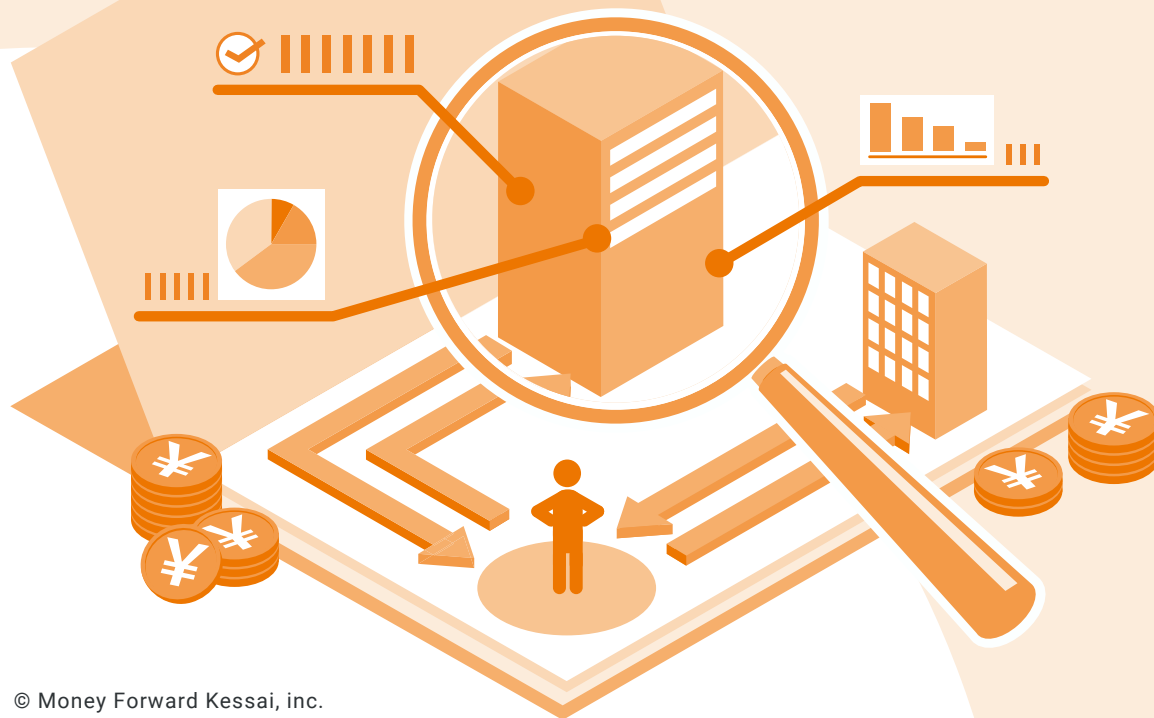


新しい資金調達の実選択肢

ファクタリングの仕組みと活用法



ファクタリングとは「売掛金を早期資金化するサービス」のこと	3
一般的な資金調達方法との違い	4
ファクタリングの活用法	5
ファクタリングの活用事例	6
ウェブ広告業	7
製造業	8
ファクタリングはマネーフォワード アーリーペイメントにお任せください	9

ファクタリングとは「売掛金を早期資金化するサービス」のこと

ファクタリングは、支払期日前の売掛債権（売掛金）を売却することで早期資金化ができる、企業の資金調達方法のひとつです。ファクタリングには、債権者である企業（自社、お客さま）とファクタリング会社のあいだで行う「2者間ファクタリング」と、債務者である取引先も交えて3者で契約を行う「3者間ファクタリング」があります。ここでは、マネーフォワードケッサイ株式会社のファクタリングサービスである、「マネーフォワード アーリーペイメント」による2者間ファクタリングについて解説します。

ファクタリングのメリット

・資金化までのスピードが早い

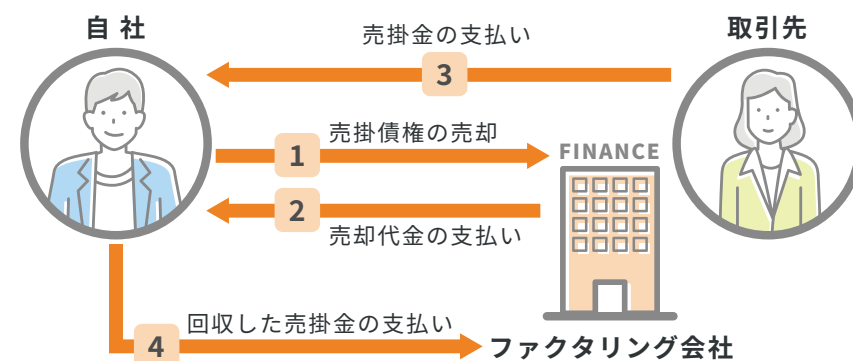
支払サイトが数ヶ月と長い場合は特に、売掛金が入金されるまで手元の資金が不足することになり、資金繰りに影響を及ぼしかねません。マネーフォワード アーリーペイメントでファクタリングを利用すれば手数料は発生しますが、初回利用の場合は審査・お見積り依頼から5～10営業日程、2回目以降は最短2営業日で資金化できます※1。

・取引先に売掛債権の売却を知られない

3者間ファクタリングでは、取引先に債権譲渡を行うことを承諾してもらう必要があり、取引先への通知が不可欠です。一方、2者間ファクタリングは、取引先への通知や、債権の権利関係を明確にするための債権譲渡登記などが原則不要なケースが多く、取引先に知られることなく利用できます。そのため、取引先へマイナスの印象を与えるといった営業リスクもなく、今後の取引に影響を及ぼす可能性もほとんどありません。

※1 ご利用には審査が必要です。

2者間ファクタリングの流れ



1. お客さまがファクタリング会社に売掛債権を売却する
2. ファクタリング会社が利用者に対して、手数料を引いた売掛金相当額を支払う
3. 取引先がお客さまに売掛金を支払う
4. 売掛金を回収したお客さまが、ファクタリング会社に売掛金を返却する

マネーフォワード アーリーペイメントのファクタリングでよくある質問



取引先に知られることはある？

取引先に知られる心配はありません！

2者間ファクタリングなら原則、取引先への通知が不要。取引先に知られることなく早期資金化が可能です。

手数料が高そう...

弊社の手数料は業界最安値水準です！

手数料は1～4%/月※2。迅速に資金調達できることで、融資等の補完として利用できるサービスです。

信頼できる企業なのか不安

弊社はマネーフォワード100%出資の子会社です！

東証プライム上場の株式会社マネーフォワードのグループ企業という高い信頼性があります。






※2 ファクタリングによる入金日から、売掛債権の入金予定日までの月数に応じてかかる手数料率。審査のうえ、ご利用（入金日～返金日）に応じて、ご提示します。

一般的な資金調達方法との違い

一般的に企業で行われる資金調達方法には、ファクタリングのほかにも、銀行などの金融機関からの融資や、株式発行によるエクイティファイナンスなどがあります。

資金調達にかかるコストや調達可能な額のほか、調達までの期間、メリット・デメリットなどはそれぞれ異なり、主に下記のようになります。

資金調達方法	ファクタリング (マネーフォワード アーリーペイメント)	銀行などの金融機関からの融資	エクイティファイナンス
			
調達にかかるコスト	売掛債権額面の1~4%/月 ^{※1}	年利数%	資本コスト コミュニケーションコスト
調達可能な資金の目安	売掛債権の額面 ^{※2}	返済能力によって決まる	将来性や成長の期待値による
調達までの期間	初回：5~10営業日程 2回目以降：最短2営業日	約1~2ヵ月	約3~6ヵ月
メリット	<ul style="list-style-type: none"> • 売掛債権の額面から手数料を引いた額が調達できる • 資金調達までのスピードが速い 	<ul style="list-style-type: none"> • 返済の必要はあるが、銀行や公庫であれば金利が低め 	<ul style="list-style-type: none"> • 返済の必要がない • 実績などがなくても資金調達が可能
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> • 融資と比較すると手数料が若干高め • 売掛債権がないと利用できない 	<ul style="list-style-type: none"> • 審査基準が厳しい • 利息とともに期日までに返済する必要がある • 直近の決算状況によっては、十分な額の調達ができない可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> • 資金調達に必要なコストがかかる • 資金調達できるまでの期間が長い • 配当金の支払いが発生 • 株主から経営に口出しされる可能性がある

※1 ファクタリングによる入金日から、売掛債権の入金予定日までの月数に応じてかかる手数料率。例：「手数料1%/月」の契約で、売掛債権の入金予定日が2ヵ月後の場合は2%の手数料になる。

※2 審査後、売掛債権の額面から手数料を引いた額を入金。

ファクタリングは手数料がかかるものの、いずれの資金調達方法よりもスピーディーに資金化が可能です。
調達資金は売掛金の額面によるため、その金額によっては融資よりも大きな金額を調達できる可能性があります。
資金繰り改善に役立てることができ、企業の資金計画に大きなメリットをもたらすでしょう。

ファクタリングの活用法

支払サイト*の長い売掛債権でも早期に資金化ができるファクタリングは、活用次第で企業の成長を促すことも可能です。そこで、マネーフォワード アーリーペイメントで実際に行われている取引から、ファクタリングの主な活用法を3つのケースで見ていきましょう。*成果物の納品から、報酬が入金されるまでの期間。

Case 1 売上の入金前に、外注費など多額の支払いが発生してしまう

取引先からの売上の入金前に外注費の支払いが発生するケースや、商品やサービスを提供するために仕入れ費用や広告費用などが必要になるケースでは、支払いと入金までのあいだにタイムラグが生じます。そこで、収支のずれが起こり、資金繰りが苦しくなりがちです。

しかし、ファクタリングを活用すれば、取引先からの入金日を待つことなく、先に資金を調達でき、各所への支払いが無理なく行えるようになります。例えば、手元の資金がないことで仕入れなどの費用が捻出できず、本来なら受注できるはずの大型案件を見送っていた場合も、ファクタリングを行うことで受注できるようになるでしょう。売掛金を早期に資金化することで手元資金を気にすることなく受注できるようになり、新規事業への着手や売上アップが見込めます。

Case 2 銀行から融資されるまでのつなぎ資金を調達したい

銀行などの融資やエクイティファイナンスは、資金調達までに一定の期間を要します。また、スケジュールどおりに進まないことも多く、予定していた日に資金が調達できないなど、資金計画が破綻する可能性もあります。そのような場合、成長企業であっても、一時的に手元資金が不足する事態になるかもしれません。

マネーフォワード アーリーペイメントのファクタリングは、初回でも5~10営業日程と迅速に資金を調達できるため、融資やエクイティファイナンスの着金までのつなぎとして活用できます。継続利用なら2回目以降は最短2営業日で資金化できますので、ほかの資金調達方法のスケジュールに変更が生じて、資金計画の変更は最小限に抑えられるでしょう。

Case 3 売上や事業の成長につなげるための手元資金を調達したい

順調に成長している事業でも、手元資金に限りがあることで、売上アップや事業の成長の可能性を自ら狭めているケースは少なくありません。ファクタリングで手元資金を早期に増やせば、今以上に仕入れや製造、広告などが行えるようになり、企業の成長スピードを加速させることが可能になります。また、ファクタリングは資金の用途に制限はありませんので、事業拡大のための先行投資も行えるようになります。

ファクタリングの活用事例

実際にマネーフォワード アーリーペイメントを活用し、資金繰りなどが改善した例をご紹介します。

ウェブ広告業

製造業

ファクタリングの活用事例 ウェブ広告業

ウェブ広告業の会社がマネーフォワード アーリーペイメントを活用した事例です。

利用企業の概要

業 種：ウェブ広告の運用代行
 設 立：約10年
 年 商：約30億円
 従業員数：約100名
 備 考：IPO を目指している直前期で、積極的に売上を伸ばしたい

マネーフォワード アーリーペイメントを利用した理由

- ・与信が厳しい大手広告媒体は費用が前払いとなるため、積極的に案件を受注できるよう手元資金が必要だった
- ・短期で資金を調達できる手段を探していた
- ・株式会社マネーフォワードのグループ企業で信頼感があり、会計事務所からも紹介されたため、利用を決断できた

課 題 前払いの広告費用で手元資金が圧迫されていた

ファクタリング活用後

改善点

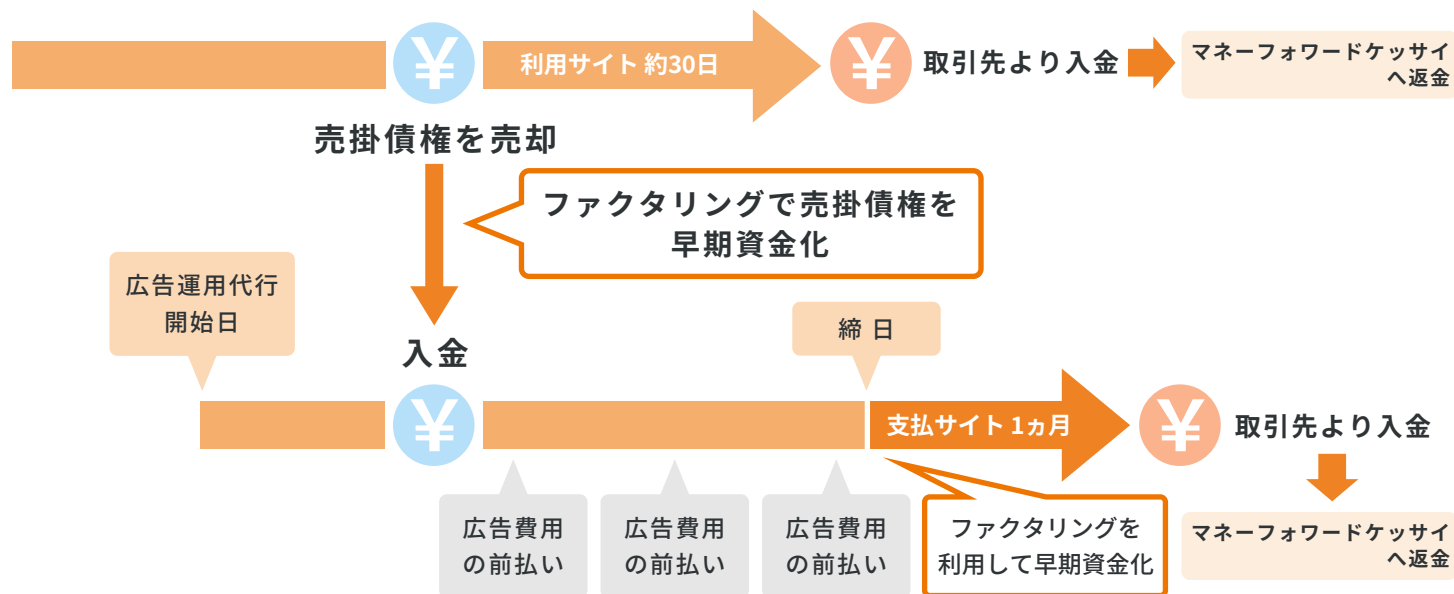
広告運用代行の開始日直後に売却した売掛債権が入金されたため、資金繰りが改善

利用実績

買取金額：約1.5億円
 資金化から返金までの期間：約30日(1ヵ月)
 手数料：2.5%/月*
 債 務 者：大手自動車関連企業
 ノベルティ製作の中堅企業
 利用頻度：毎月

*ファクタリングによる入金日から、売掛債権の入金予定日までの月数に応じてかかる手数料率。

例：「手数料1%/月」の契約で、売掛債権の入金予定日が2ヵ月後の場合は2%の手数料になる。



ファクタリング活用後は... 積極的な案件受注が可能になり、IPOに向けて順調に業績が進捗した

製造業の会社がマネーフォワード アーリーペイメントを活用した事例です。

利用企業の概要

業 種：内装施工
 設 立：約15年
 年 商：約10億円
 従業員数：約50名
 備 考：商業施設向けの内装施工を中心に
 行っており、大手施設向けの
 案件に拡大したい

マネーフォワード アーリーペイメントを利用した理由

- ・大手施設向けの案件は、先払いをする資材費や外注費も高額になるため、案件受注のための資金繰りが課題だった
- ・融資の借入枠の拡大は難しく、ほかの手段を探していた
- ・大手取引先の心証を悪化させたくないため3者間ファクタリングは敬遠していたが、マネーフォワード アーリーペイメントは2者間ファクタリングで取引先に知られる心配がなかった
- ・手数料率がファクタリング会社の中で最も安く、継続利用が可能だと感じた

課 題 着工から入金までのサイトが長く、外注費も継続して発生し、施工が延びてさらに入金が遅れることもあった

ファクタリング活用後

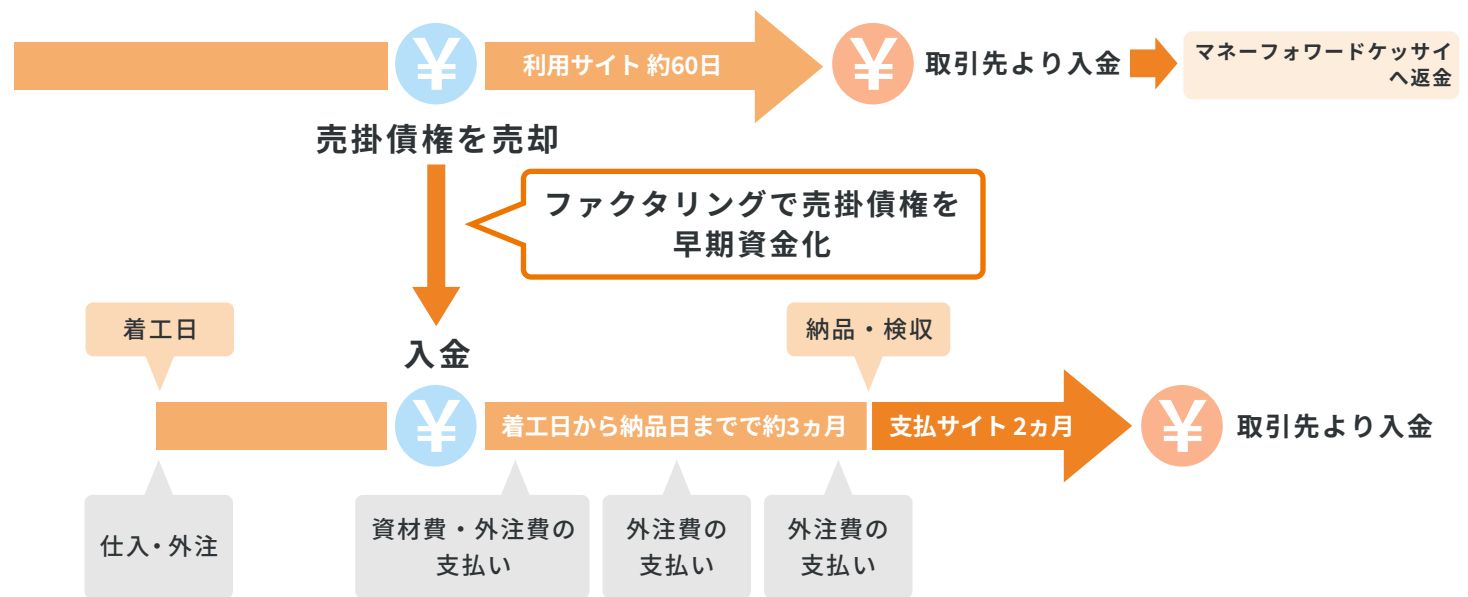
改善点

ファクタリングで資金を調達でき、
 資材費や外注費の支払い負担が軽減

利用実績

買取金額：約4,000万円
 資金化から返金までの期間：約60日(2ヵ月)
 手数料：1.15%/月*
 債務者：大手弁当販売チェーン
 大手化粧品販売企業
 利用頻度：毎月

*ファクタリングによる入金日から、売掛債権の入金予定日までの月数に応じてかかる手数料率。
 例：「手数料1%/月」の契約で、売掛債権の入金予定日が2ヵ月後の場合は2%の手数料になる。



ファクタリング活用後は... 大手施設向けの案件を拡大できたことで実績が増え、
 資金の余裕も生まれて、ほかの大手案件も受注できるようになった。

マネーフォワード アーリーペイメントを運営するマネーフォワードケッサイ株式会社は、東証プライム上場企業の株式会社マネーフォワードの100%子会社（グループ企業）です。そのため、企業の経営において非常に重要となるファイナンスについて、安心してご相談いただけます。

まずは資料請求を！

無料



資料請求
はこちら

業界最安水準の手数料率

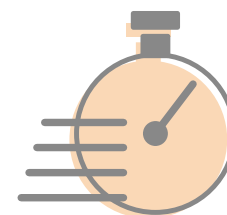


マネーフォワード アーリーペイメントの手数料率は、額面の1～4%/月*と業界最安水準。利益を圧迫することなくご利用いただけます。

*ファクタリングによる入金日から、売掛債権の入金予定日までの月数に応じてかかる手数料率。

例：「手数料1%/月」の契約で、売掛債権の入金予定日が2ヵ月後の場合は2%の手数料になる。

スピーディーな資金調達が可能



マネーフォワード アーリーペイメントは、初回利用時は最短5営業日、2回目以降は最短2営業日での資金調達が可能です*。

*ご利用には審査が必要です。

数億円規模の調達も可能



マネーフォワード アーリーペイメントは売掛債権による資金調達方法ですので、100万円から数億円規模といった金額でも早期資金化が可能です。

発注時点の買取も可能



多くのファクタリング会社では、請求書発行時点での買取が一般的ですが、マネーフォワード アーリーペイメントでは発注段階での買取対応も可能です。

事業の成長を支える新しい資金調達の選択肢として
マネーフォワード アーリーペイメントをぜひご利用ください。

詳しくはこちら

アーリーペイメント

検索