

通常のファクタリングとどこが違う？

# 「将来債権ファクタリング」の仕組みと留意点

税理士法人高野総合会計事務所 シニアマネージャー  
公認会計士・税理士 田中 新也

保有する売掛債権を譲渡する通常のファクタリングと異なり、将来見込まれる売掛債権を譲渡することで資金調達をする「将来債権ファクタリング」。その仕組みとメリット・デメリットを解説します。

近年、企業の資金調達方法が多様化するなかで、注目を集めているのが「将来債権ファクタリング」です。本手法は、まだ発生していない将来の債権を対象とする新しい資金調達手段であり、成長中の企業や資金繰りに課題を抱える企業にとって有効な選択肢となり得ます。

## ファクタリングの利用状況

ファクタリング会社の新規参入や、オンライン完結型ファクタリングの拡大により、ファクタリングの利用は増加しています。

その背景には2020年4月の民法改正が大きく関係しています。ファクタリングは売掛債権の買取り行為であり、基本的に貸金業には該当しません。そのため、ファクタリングは貸金業法の規制対象外であり、特定の法律によって直接規制されているわけではなく、法整備が十分とはいえない状況にありました。

しかし、民法改正により、債権譲渡に関する規定が明確化され、ファクタリング契約がより透明になり、法的安定性を持つようになったため、取扱い業者やオンライン

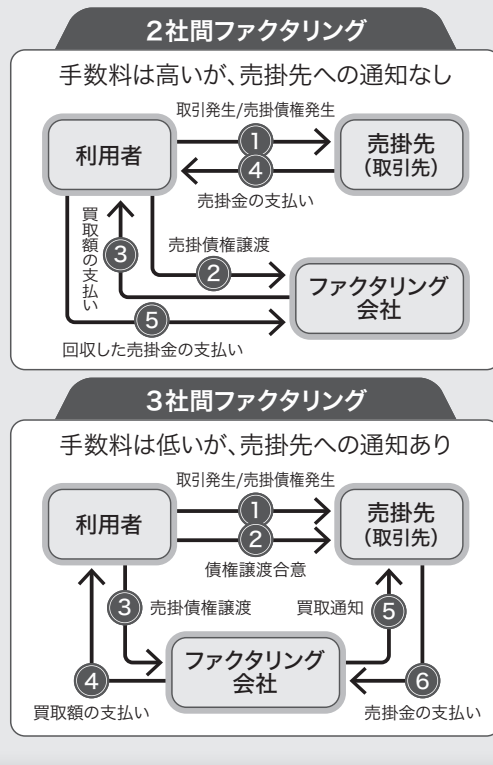
プラットフォームが増加したのです。

さらに、コロナ禍以降の資金調達需要の増加も相まって、中小企業を中心にファクタリングの利用が拡大しています。

## ファクタリングの仕組み

ファクタリングは、利用者が保有する売掛債権（取引先に対する未回収の債権）を一定の手数料を差し引いた金額でファクタリング会社に譲渡することで、売掛債権の支払期日を待たずに早期に資金化できる仕組みです。

図表1 一般的なファクタリングの種類



一般的なファクタリングには、2社間ファクタリング（利用者・ファクタリング会社）と、売掛先も含めた3社間ファクタリングの2種類があります（図表1）。

2社間ファクタリングの場合、手数料は高くなりますが、債権の譲渡について売掛先に知られることがないため、信用不安を避けることができるというメリットから、多く利用されています。

3社間ファクタリングの場合、手数料は抑えられるものの、売掛先にファクタリングを利用していることを知られるため、信用不安が生じる懸念があります。そのた

め、売掛先との関係性や今後の取引への影響を考慮し、利用にあたっては慎重な検討が必要です。

## 将来債権ファクタリングの仕組み

通常のファクタリングは、発生済みの売掛債権を対象とするのに対し、将来債権ファクタリング

図表2 通常のファクタリングと将来債権ファクタリングの違い

|            | 通常のファクタリング             | 将来債権ファクタリング                        |
|------------|------------------------|------------------------------------|
| 対象債権       | 発生済みの売掛債権              | 将来発生予定の売掛債権                        |
| リスク※       | 取引先(売掛債権の債務者)の支払い能力リスク | 取引先(売掛債権の債務者)の支払い能力リスクおよび債権の未発生リスク |
| 適用範囲       | 一般的な取引                 | 継続的契約や請負契約等                        |
| 資金調達のタイミング | 売掛債権が発生した後に資金調達        | 売掛債権が発生する前に資金調達                    |
| 手数料        | 安い                     | 高い                                 |

※ファクタリング会社が利用者から資金回収できないリスクのこと

は、将来発生が見込まれる売掛債権Ⅱ将来債権を対象とします。この将来債権をファクタリング会社に譲渡し、その代金を前払いとして受け取る資金調達手法です。

将来債権を対象とするため、通常のファクタリングとはいくつかの点で異なります。主な違いは図表2のとおりです。

通常のファクタリングでは取引から発生した既存の債権が対象債権となるのに対して、将来債権ファクタリングでは、契約時点でまだ存在していない債権を資金化できる点が特徴です。その分、手数料は高く設定されています。将来債権ファクタリングは、具体的には次のような流れで進行します。

### ▼ 債権の特定

利用者が保有する将来発生予定の売掛債権を選定します。

対象となる債権には、継続的契約に基づく債権（例：長期の供給契約や、サブスクリプション契約等）や、請負契約に基づ

く債権（例：建設工事請負契約、製造委託契約等）、その他にも不動産賃貸契約に基づく将来の賃貸収入等が挙げられます。

幅広い契約や取引から発生する予定の収益が対象となります。

### ▼ 債権の評価と契約

ファクタリング会社が対象債権を評価し、債権の譲渡契約を締結します。評価においては、利用者の信用力よりも、対象債権の債務者（取引先）の信用力や契約の安定性が重視される点が特徴です。

### ▼ 資金の受取り

ファクタリング会社は、将来債権の金額から手数料を差し引いた金額を利用者に支払います。

### ▼ 債権の発生と回収

将来債権が実際に発生した際、利用者は取引先から資金を回収し、ファクタリング会社へ対象債権全額の支払いを行います。

## 将来債権ファクタリングのメリット・デメリット

銀行融資などの資金調達と比較した場合、通常のファクタリング

および将来債権ファクタリングのメリット・デメリットは、次のとおりです。

### —— メリット ——

#### ▼ 資金調達の迅速性

ファクタリングは、銀行融資に比べて審査期間が短く、利用申込みから契約成立、入金までの期間が短いため、迅速な資金調達が可能です。

なかでも将来債権ファクタリングは、発生済みの債権ではなく、将来債権が対象となることから、前もって資金調達をすることが可能となります。そのため、急な資金ニーズに対応しやすい点は非常に大きなメリットといえます。

#### ▼ 利用者の信用力が低い場合でも利用可能

銀行融資は利用者の信用力や担保を基準に審査が行なわれるのに対し、ファクタリングでは利用者の信用力よりも、売掛先の信用力が重要な審査要素となります。

利用者自身の信用力が低い場合でも資金調達が可能なため、スタートアップ企業や業績が悪い企業にとっては大きな魅力です。

ただし将来債権ファクタリングは、通常のファクタリングよりも審査が厳しい傾向にあるので留意してください。

### ▼柔軟な資金調達

特定の契約や将来債権を対象に、必要なだけ資金を調達できるため、柔軟性が高いです。

### ——デメリット——

#### ▼手数料が高い

ファクタリングは債権額の5～20%程度の手数料がかかることが一般的で、銀行融資や社債発行の金利と比較して割高になることがあります。銀行からの借入金のように、借入の期間に応じた利息を支払うのではなく、ファクタリング実行時に手数料を差し引いた金額が入金されることが通常です。

将来債権ファクタリングを利用する場合、さらに手数料が高額になるため、資金調達コストが高くなる可能性があります。

#### ▼契約の複雑性

前述のとおり、将来債権ファクタリングは貸金業法の対象外であることに加えて、将来債権を対象

とすることから、通常のファクタリングと比べて契約内容が複雑になる場合があります。

たとえば、将来債権の回収ができなかった場合に利用者が回収責任を負うケース（リコース型）と、ファクタリング会社が回収責任を負うケース（ノンリコース型）とがあり、契約内容については慎重に確認し、リスクを把握することが重要となります。

#### ▼将来債権未発生リスク

債権が発生しなかった場合、契約内容によっては企業がその責任を負う場合があります。将来債権が未確定の段階では、リスクが高くなります。

#### ▼長期的な資金調達には不向き

ファクタリングは短期的な資金調達に適していますが、長期的な資金ニーズには対応しづらい場合があります。

### 将来債権ファクタリングの活用事例

将来債権ファクタリングは、将来の債権を対象とし、利用者の信用力が低い場合でも利用可能とい

う特徴から、特に資金繰りが厳しい中小企業やスタートアップ企業にとって有効な資金調達手段として利用されています。

たとえば、ある建設企業A社は、大型工事を受注したものの、近年の業績悪化により銀行融資を断られ、外注費や材料費、人件費の支払いに苦心していました。

長期の工事のため、顧客からの支払いが数か月後になることから資金繰りに悩んでいましたが、将来債権（工事代金）をファクタリング業者に譲渡し、即座に現金を調達することで資金繰りをつなぐことができました。この受注をきっかけに、A社は業績が改善し、財務状況も改善。将来債権ファクタリングに頼る必要もなくなり、資金繰りに頭を悩ますこともなくなりました。

このように、将来債権を早期に現金化することで、支払い遅延のリスクを避け円滑な事業運営が可能となり、将来債権ファクタリングが企業再生のきっかけとなるケースも少なくありません。

また、あるスタートアップ企業B社では、新しいテクノロジーを活用した製品を開発し、大手企業との契約を締結しました。開発や

製造にかかる初期費用が即座に必要でしたが、売掛金の入金は数か月後に予定されており、資金繰りに困っていました。

設立間もないため、銀行からの融資も受けられず途方に暮れていたところ、将来債権ファクタリングサービスの広告が目に入り、将来の売掛金をファクタリング業者に譲渡することを決定。即座に現金を調達し、製造ラインの維持や外注費用の支払い、社員の給与支給を遅滞なく行なうことができ、現在ではその業界をリードする企業に成長しています。

アイデアや優れた技術力はあっても、信用力がネックとなり資金調達に苦慮する中小企業やスタートアップ企業等にとって、将来債権ファクタリングは資金調達手段の救世主ともいえる存在です。

\*\*\*

将来債権ファクタリングは、まだ新しい資金調達手法であり、この仕組みが普及していく過程で、さまざまなリスクが顕在化する可能性も否定できません。

メリット・デメリットを理解したうえで、資金調達方法のひとつとして利用の可否を判断することが大切です。