



## 先進のITによる新しい法人融資の在り方を追求する住信SBIネット銀行

住信SBIネット銀行株式会社代表取締役社長 円山法昭

住信SBIネット銀行株式会社（東京都港区）は、創業14年目を迎える日本屈指のインターネット専門の銀行である。最先端のITを駆使した金融取引システムに強みを持ち、近年は住宅ローンにおけるAI審査モデルの導入や、法人向けトランザクションレンディングの提供など、創的なビジョンに基づき新たな商品・サービスを社会に発信し続けている。なかでも、「NEOBANK」サービスでは、銀行という「業態」にとられず、バンキングという「機能」に重点を置いて、未来の金融の創造と変革を目指している。代表取締役社長の円山法昭氏（写真）に、同社が目指す未来の金融とその事業戦略について伺った。（撮影 石川純）

## 新たな金融ビジネスを 創造し続けるネット銀行の最大手

—— 本日は、住信SBIネット銀行株式会社  
の代表取締役社長である円山法昭氏にお話  
を伺います。

同社は、設立当初から最先端のIT基盤  
を活用し、より便利で使いやすいサービ  
スを次々と打ち出してきました。現在は、パ  
ートナー企業に銀行の機能を提供する  
「NEOBANK」というサービスに力を入  
れており、昨年には「NEOBANK」をブラン  
ド名に採用し、ロゴの刷新やブランドサイ  
トを立ち上げています。

今回の取材では、同社の目指す新しい金融  
サービスの在り方や、中小企業支援におけ  
るネットバンキングのメリット、その普及や事  
業展開において会計事務所に期待する役割な  
どについて伺いたいと思います。

初めに、住信SBIネット銀行の概要を紹  
介していただけますか。

**円山** 当社は、平成19年9月に開業したイン  
ターネット専門の銀行です。社名からお分  
りのように、三井住友信託銀行株式会社とS

BIホールディングス株式会社の共同出資に  
より設立されました。

14年目を迎えた現時点での預金量は、6兆  
円を超えています。住宅ローンの取扱高は  
累計6兆5000億円を突破し（2月現在）、  
ネット銀行業界では最大手に成長していま

その成長の勢いは、昨年来のコロナ禍にお  
いても維持されています。コロナ禍以前と比  
べて、口座数は1.5〜2倍のペースで伸び  
ており、預金量も高成長を続けています。利  
益も過去最高を更新しました。

銀行業界は今、マイナス金利政策や少子高  
齢化などで極めて厳しい状況です。そのよう  
ななかで当社は、全く別次元のビジネスをし  
ているといえるでしょう。

—— 貴社の特徴と強みはどのようなところ  
でしょうか。

**円山** 当社は、個人のお客さまが中心のネッ  
ト銀行でありながら、創業時から法人口座も  
開設できるようになっています。振込手数料  
やATM利用料は、業界でも最低水準で提供  
しています。ですから中小企業、特に創業間  
もない企業様にとっては、特に利便性が高い  
と思います。

私が平成26年に社長に就任したとき、先進

のテクノロジーを活用して、ネット銀行から  
デジタルバンクへのさらなる進化を遂げる目  
標を掲げました。特に、オープンAPIやク  
ラウド、モバイル、AI、ブロックチェーン  
の活用において、多くの邦銀初のサービスを  
生み出してきました。

平成28年には、当社が唯一行っていないかっ  
た法人融資において、AIを活用したトラン  
ザクションレンディングに参入しています。

—— 貴社の経営理念をお聞かせください。

**円山** 「全役職員が正しい倫理的価値観を持  
ち、信任と誠実を旨に行動することにより、  
日々徳性を磨き、広く社会から信頼される企  
業を目指す」「金融業における近未来領域の  
開拓と、革新的な事業モデルの追求に日々努  
め、お客さま、株主、職員、社会の発展に貢  
献する価値を創造する」「最先端のIT（情  
報技術）を駆使した金融取引システムを安定  
的に提供することにより、お客さまとの強固  
な信頼関係を築き、揺るぎない事業基盤を確  
立する」を経営理念として掲げています。

この理念に則り、新しい金融ビジネスの創  
造と変革を目指して立ち上げたのが、先ほど  
紹介していただいた「NEOBANK」という  
新戦略です。これは、あらゆる産業が銀行業

に参入できるようにするためのインフラをつ  
くり、あらゆる業種に「銀行機能」を開放し  
ようという取り組みです。

## 銀行の本来の使命は 産業の育成にある

—— 円山社長は都市銀行ご出身だそうで  
すが、これまでの伝統的な銀行の法人融資の在  
り方について、どのような考えをお持ちで  
しょうか。

**円山** 私は、都市銀行時代の多くは、法人融  
資に携わってきました。その経験のなかでし  
ばしば直面したのが、なぜ銀行は中小企業に  
積極的な融資ができないのかという課題です。  
銀行がリスクをとって融資する相手は、大企  
業か、ある程度の規模があり利益が出るよう  
になった中堅企業に限られていました。

本来であれば、創業間もない頃や赤字で苦  
しいときにこそ融資のニーズがあるはずで  
す。ところが、銀行はそのような場合に、信用保  
証協会からの借入を勧めます。実績がないか

ら貸せないというのです。そうなるしま  
う要因が、お客さまと銀行の間にある「情報の  
非対称性」です。

—— 情報の格差ですね。なぜ、そのような  
情報格差が生じるのでしょうか。

**円山** 監査が入る上場企業と違い、中小企業  
はどうしても情報の質と量に限りがあり、決  
算書だけでは正しい審査ができないからです。  
会計事務所でも会計監査はしていますが、本  
当の財務監査にはなっていないんです。

税理士さんもジレンマを抱えていらっしや



円山法昭（まるやま・のりあき）

住信SBIネット銀行株式会社代表取締役社長。昭和40  
年生まれ。福井県出身。神戸大学経営学部卒。大学卒  
業後、平成元年に東海銀行（現三菱UFJ銀行）入行。  
平成12年、イー・ローン株式会社（現SBIホールディ  
ングス株式会社）に入社。SBIホールディングス取締  
役、SBIモーゲージ株式会社（現アルヒ株式会社）代  
表取締役社長CEO兼COO、SBIホールディングス取締  
役執行役員常務、SBIモーゲージ代表取締役会長CEO  
を経て、平成26年に住信SBIネット銀行代表取締役社  
長に就任。店舗での住宅ローン販売などの「脱ネット」  
化を進めている。



住信SBIネット銀行 (https://www.netbk.co.jp/)



ることと思いますが、企業の実態が本当に健全かどうかまではチェックできていないのです。ですから、実績のない企業への融資に、銀行は慎重にならざるを得ないわけです。

大企業のように資金ニーズの規模が大きく、情報が充実している会社であれば、銀行は人を投入し、ある程度のリスクをとれます。しかし、資金ニーズの規模が小さい割にリスクが大きくなる中小企業に対しては、それができないというのが実情です。

銀行を揶揄する言葉として「晴れの日に傘

同時に、当社の法人口座数の増加に伴い、トランザクション（商取引や売買における一連の処理単位）のデータが溜まってきました。このように、ある程度の環境が整ってきたところで、平成28年にトランザクションレンディングをスタートしました。

トランザクションレンディングとはどのようなものか、説明していただけますか。  
**円山** トランザクションレンディングとは、売買や資金決済、顧客評価などの取引履歴のデータを基に、企業の信用力判定・融資条件決定を行う仕組みです。これにより、創業間もない企業に対しても融資ができるようになるでしょう。これこそが、世の中に必要とされているサービスだと、われわれは考えています。

すると、トランザクションレンディングでは情報の格差が生じないわけですね。  
**円山** そのとおりです。

われわれが積極的にファイナンスさせていただくために、お客さまにも積極的に情報を開示していただくことになりました。といっても、銀行に提出する資料を加工して、きれいに作り上げる必要はありません。そのままのデータで結構です。われわれはそれに基づい

を貸して雨の日に傘を取り上げる」と言われますが、実際に銀行は「大事なお客さまの預金をリスクにさらしてはならない」という大義名分の下、会社の業績が悪化すれば資金を引き揚げます。私も銀行員時代、疑問を覚えながらも同様のことをしてきました。

銀行経営は預金者保護のためでもありますから、リスクにさらすことはできないという理屈も間違っていないかもしれません。しかし、銀行がつくれたそもその理由が殖産興業にあったことも事実です。

預金者から集めたお金を成長産業に融資することこそが、間接金融の存在意義でした。明治以降、日本は銀行を設立して個人から預金を集め、重厚長大企業に融資してきた結果、G7に加盟できるほどの一流国になりました。つまり、銀行の本来の使命は産業を成長させ、国を豊かにすることにあります。だとすれば、必要なリスクは取るべきだと私は思うのです。

ところが、現代の銀行はノルマ体質で、産業育成への志が感じられません。そのうえ、バブル崩壊で公的資金が注入された銀行は、身動きが取れなくなりました。

そこで、正しい金融サービスにゼロから挑戦しようと思った私は、インターネットという、公平公正な金利で公平公正な金額を融資します。

その企業が日々取引をした入出金や振り込みなどのデータには、嘘がありません。事実だけであり、そこには何の恣意性もありません。

一方で、銀行には恣意性があるといえます。支店長の裁量の違いや、担当者の能力の差によって、審査に通る場合もあれば通らない場合もあります。AIを使えば、そのような差がなくなります。

もともと、恣意性を完全になくすには、人の介入をなくすしかないと思っていました。

AIがそれを可能にしてくれたのです。当社では昨年、オンラインで法人口座を開設できる仕組みを導入しました。その後、ひと月あたりの法人口座開設数は4倍に増えました。現在、いくつかの地域金融機関さんと構想を練っているところですが、将来的には、全国の銀行がこの仕組みを使って、中小企業に直接融資ができるようなプラットフォームを実現したいと考えています。

新天地に可能性を求めて、SBIグループを選んだわけですね。

ですから、縁あってこの銀行の社長に就任させていただいた以上、自分の理想とする銀行を目指したいと思っています。

### AIが実現する

#### 銀行と中小企業のフェアな関係

円山社長が理想とする銀行について、もう少し詳しくお聞かせください。

**円山** 私は、正しいことしかしたくありません。金融における正しいことは、フェアであるということです。そして、フェアであるためには、情報の非対称性を解消しなくてはなりません。そこで有効なのがインターネットです。つまり、情報の非対称性解消の鍵を握るのは、情報のデータ化であるということです。

われわれは早い段階から、中小企業ファイナンスはデータをベースとしたレンディングしかないと考えていました。そのためには、精度の高い与信審査ができるテクノロジーが必要です。AIの台頭によって、ようやくその仕組みがとれるようになりました。

### 中小企業のネットバンキング普及の旗振り役に期待

ここからは、貴社と会計事務所の協業の方向性を探っていきたいと思います。まず、円山社長は税理士や公認会計士に対し、どのようなイメージをお持ちですか。

**円山** 大企業と違って、中小企業は優秀な経理・財務担当者を採用するのが困難だと思います。そもそも本業で手一杯ですから、財務・経理に体力もコストも掛けられません。ですから、代わりにお金の管理をしてくれる信頼できる人が欲しいというのが、社長の本音でしょう。

税理士さんや公認会計士さんの存在意義は、まさしくそこにあると思います。すなわち社長の相談役であり、大企業でいえばCFO（最高財務責任者）にあたります。それが企業と顧問税理士の健全な関係だと、私は思います。

その点を踏まえて、貴社が税理士や公認会計士に期待する役割は何でしょうか。

**円山** 当社のサービスを、資金調達手段のひとつとしてクライアントさまにお勧めいただ

けると、大変ありがたいと思っております。われわれは、与えられたデータでしか与信審査ができませんから、そのデータが少ないほど融資額は小さくなり、金利は高くなってしまう。

一般に、企業は複数の銀行と取引していませんから、その全ての銀行のデータをいただければ、より正確な審査が可能になり、より多くの資金をご融資できるようにするでしょう。ですから、複数の銀行のデータを連携させるような仕組みがあると理想的です。例えば、財務会計ソフトで複数銀行のデータを連携できるような仕組みをつくっていただければいいですね。

ただ、そういった仕組みをつくるにしても、「インターネットバンキングを使いたい」というお客さまの声がなければ、会計事務所もソフトウェアメーカーも動けないでしょう。そこでまず、中小企業経営者の方々に、ネットバンクに対する理解を深めていただくことが先決だと思います。

—— 中小企業が住信SBIネット銀行を活用するメリットを、あらためて教えていただけますか。

**円山** まず、一般のほとんどの銀行ではまだ

「NEOBANK」では、日本航空やヤマダ電機やCCCなど大手企業のお客さまに向けた高付加価値サービスの提供も含め、大手企業様と共に新しい金融商品・サービスを開発し、企業のビジネスそのものを改善するところまで進める計画です。

例えば、サプライチェーンプラットフォームを構築し、業務改革を推進することで、各企業の業務コストを減らし、さらにはサプライチェーンに対するファイナンスも行っていく予定です。

これが実現すれば、末端の仕入れ先や納入先中小企業の資金繰り不安がなくなるでしょう。自動的に納品が進み、自動的にファイナンスが走り、売上と回収が自動的に行われるようになるようなサービスを検討しています。これにより、モノを仕入れるためにいちいち仕入れ資金を銀行から借りる必要もなくなります。銀行の運転資金も消えてなくなるかもしれません。劇的に仕事が楽になると思います。

—— お金が自動的に流れるプラットフォームをつくるということですか。

**円山** そのとおりです。なぜ金利が発生する

有料のインターネットバンキングが、ネット銀行の当社であれば無料で利用できる点です。

また、融資には銀行の審査という煩雑な手続きが必要ですが、当社のトランザクションレンディングでは、データによる事前調査の結果、融資可能なお客さまには毎月、借入可能金額、借入利率をオファーしていますから、ボタンを押した瞬間に借りることができます。申し込みの手続きも、銀行とのやりとりもありません。ボタンひとつでお金を借りることも、返済することもできます。したがって、トータルコストも下がります。

—— それらのメリットを中小企業経営者に理解してもらうためにも、顧問税理士の協力が必要なわけですね。

**円山** そのとおりです。顧問税理士の先生方には、クライアント様から相談を受けたとき、ぜひ背中を押していただきたいのです。

積極的に当社のサービスを推してくださいとまでは申しませんが、「トランザクションレンディング？ よく分からないし、怪しいね」などと切り捨てないでいただきたいのです。

実は、われわれはかつて、住宅ローン融資でこれと同じ状況を経験しています。当社は

のか、なぜ与信額に限度があるかということ、情報の非対称性によって相手を信頼することができないからです。

銀行が、会社から提出される情報に対して疑心暗鬼になるのは、融資対象の企業と取引をしている会社が信用できるか、または提出されたとおりの取引が本当になされているかどうか、確認できないからです。そのリスクプレミアムを乗せているから、金利が発生するわけです。

もし、サプライチェーンがひとつのブロックチェーンのような仕組みで、ネットワークに接続した複数のコンピュータによりデータ共有ができるようになれば、情報の非対称性はなくなり、必要な資金がいつでも借りられるようになります。われわれが創造したいのは、そのような世界です。

—— 最後に、弊誌の読者である会計事務所の皆様にもメッセージをいただけますか。

**円山** 税理士さんや公認会計士さんには今後、顧問先企業の参謀として、より生産性の高い仕事にシフトしていただきたいと思っています。

今、経営者の高齢化が進み、後継者不在で廃業を余儀なくされる中小企業が増えていきます。それに伴い、M&Aのニーズも増えてい

年間8500億円超、累計6兆5000億円超の住宅ローンを実現して、業界トップクラスの取り扱いをしておりますが、ここまでくるのにかなりの時間がかかりました。

というのも、お客さまが当社の住宅ローンを使おうとしても、不動産会社に別の銀行を勧められるケースが多発していたからです。「聞いたこともない銀行のローンでは家を売れない」というわけです。

そこで、私たちはネット銀行をうたいながらも、不動産事業者の信頼を得るために必死で営業活動をしました。住宅ローン実績の8割は、リアルルの営業を通して獲得したものです。会計事務所様と当社との関係も、これと同じパターンなのです。

## ファイナンスの自動化を実現するプラットフォーム

—— 貴社の今後の事業展開についてお聞かせください。

**円山** これまで、ネット銀行として個人のお客さまへのサービスをメインとしてきた当社は、今後は「NEOBANK」やトランザクションレンディングなどのBtoBサービスに

ます。そういった事業承継や新規事業などの分野で、経営者の相談役として中小企業をサポートしていただきたいのです。

そのためにわれわれは、税理士さんや公認会計士さんが銀行との交渉や資金調達などに時間を取られることのないよう、ファイナンス業務の自動化を積極的に推進していきます。ぜひ、皆様のご意見やご要望をお聞かせください。

—— 今後の金融業界における貴社の活躍に期待しています。本日は貴重なお話をありがとうございました。