

REIT

新たな機会へアクセス

事業説明



REIT

ファクタリング事業

ファクタリングとは

事業者様が保有している売掛金をファクタリング会社へ売却して早期資金化する金融サービスです。融資ではないため信用情報に影響はなく、最短即日～3日程度のスピーディーな資金調達が可能になります。このような売掛債権を利用した資金調達の促進は国の施策でもあります。



日本のファクタリング業界：参入企業の一例

高利益率も見込めるため、続々参入

参入会社は数百社規模といわれますが、
メガバンク系の専門ファクター/大手決済グループ/有力フィンテックの代表例

- 三菱UFJファクター株式会社（MUFGグループ）
- みずほファクター株式会社（みずほグループ）
- SMBCファイナンスサービス／三井住友カード
- GMOペイメントゲートウェイ「GMO BtoB早払い」
- マネーフォワードケッサイ
- OLTA（オルタ）
- ペイトナー（IDyup）
- フリーナンス（freeeグループ）
- AGビジネスサポート（アイフルグループ）
- ビートレーディング



— 本日のゴール

本説明の目的は下記3つとなります。

利益の仕組みを知る

1



利益の仕組みを
正しく理解します。

リスクを把握する

2



本事業のリスクを
把握します。

市場規模を知る

3



業界の市場規模を
理解します。

利益の仕組み

ファクタリングの仕組み

例) 額面1,000万円で手数料150.8万円、前払金849.2万円。

※手数料15.08%の場合 (審査により変動)

当社の利益: $150.8 / 849.2 = 17.753\%$ / 45日 → 年換算 $\times 365 / 45 = 144\%$

※回転率8.11回



— リスクを最小限に抑えるノウハウ

ファクタリング事業は、リスク管理が最重要課題です。
当社は、長年の経験を基にリスクを徹底的に排除した経営をこころがけております。

リスク管理

倒産リスクは最小限：主要顧客は信用のある医療機関（売掛先が公的機関）

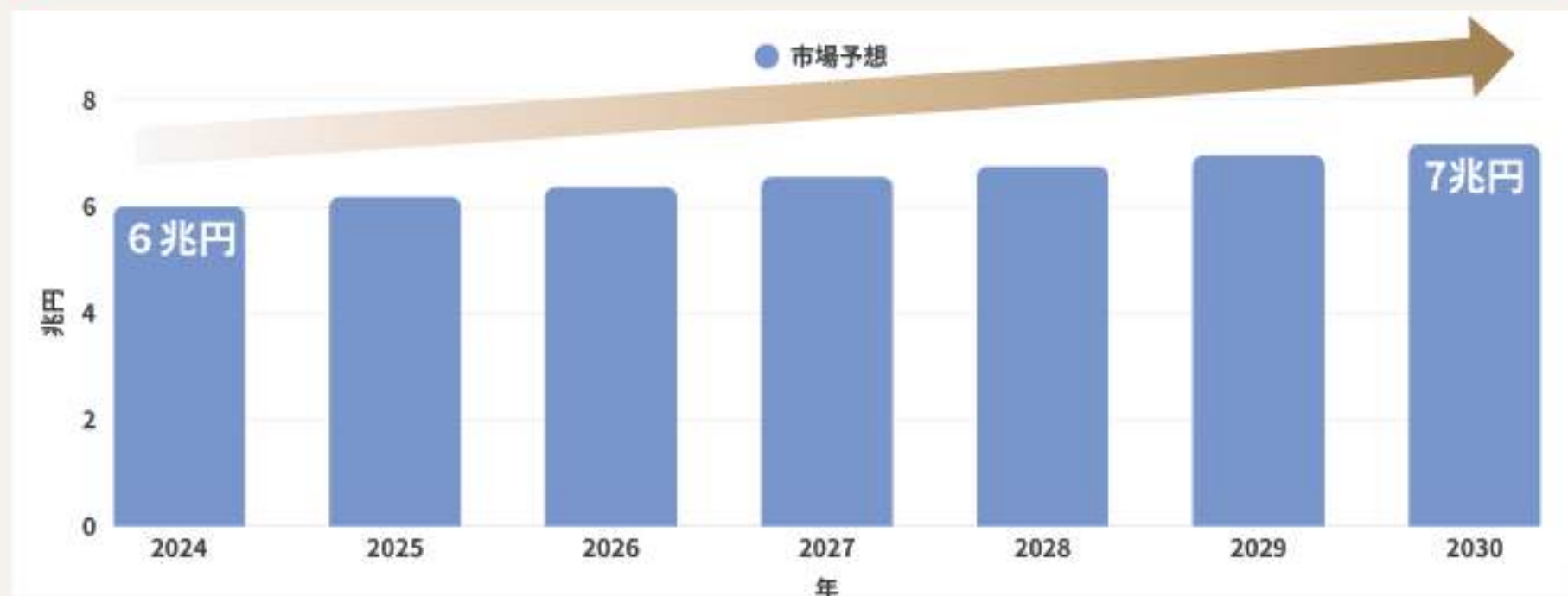
経営状態の把握：短期間のファクタリングにより、常に与信状況を把握

長年の運営実績：7年以上実績のある信用調査能力

日本のファクタリング業界：市場成長性

推計レンジ：おおよそ 5.7～6.2兆円
(2023～2024年の各種推計を総合)

年平均成長率3%ベースの市場予想



医療業界の需要例－ターゲット市場

2024年の「医療点数（＝レセプト点数×10円換算）」の全国取扱い高

医療（医科・歯科・調剤等：医療保険＋公費）

4 8 兆円

厚労省「医療費の動向（令和6年度）」の年度集計

診療月からおおむね

50～60日後に入金

期中平均売掛残7.23兆円

介護（介護報酬／介護給付費）

1 4 兆円

令和6年度（2024年度）の予算ベースの目安

サービス月からおおむね

35～55日後に入金

期中平均売掛残1.60兆円

ターゲット市場：8.83兆円

入金サイクル：平均45日

建設業界の需要例ーターゲット市場

一次・二次等の下請工事を含む金額の推移データ（日本建設業連合会まとめ）

下請完成工事高（2023年度）

58.5兆円

建設業法：元請は出来高払や竣工払を受けたら、原則1か月以内に下請代金を支払う規制。

建設業法でサイト長期化を抑制しても、実務は検収等で50～60日
程度の資金滞留が発生しやすい。

下請けの期中売掛残9～12兆円規模

ターゲット市場：**10兆円**

入金サイクル：平均55日

日本のファクタリング業界：個人の参入

資本金のある企業しか参入不可能ですが、
個人でも参入できるとしたら・・・

当社の取り扱い規模



2025年

取扱高
100億円



2030年

目標
取扱高
200億円

お金の不安を減らし、
豊かな人生を送るために、
ご興味ございましたら、
ご連絡ください。

[Redacted text]

[Redacted text]
[Redacted text]
[Redacted text]
[Redacted text]
[Redacted text]

[Redacted text]

