企業　財務　IT

ハビット
「銀証保」を一括仲介
5年間で100万口座めざす

Habitto（ハビット）は6月13日、銀行や証券・保険会社の商品をワンストップで扱う個人向け金融サービスプラットフォーム（PF）の提供を始めた。スマートフォンアプリで預金口座を開設でき、フィナンシャルアドバイザーの提案を通じて投資信託と保険商品を提供する。若年層や女性の資産形成を支え、今後5年間で100万口座の開設を目指す。

アドバイザー機能も

同社は2022年10月に電子金融サービス仲介業で登録を完了。外国系企業が登録するのは2021年11月の制度創設以降で初めて。ポイント投資など運用手段が複雑化、多様化するなか厳選した商品を提供し、利用者の行動変容を促すことで新習慣（ハビト）を作り上げる。決済・貯蓄・投資・保険の金融サービスをワンストップで届け、資産形成を後押しする。

貯蓄口座はGMOあおぞらネット銀行の専用支店「ハビト支店」に開設する。金利は年0・3％と国内最高水準に設定する。アプリで連携したデビットカードも提供する。

投信と保険商品は業務提携先のセゾン投信とライフネット生命保険が供給する。「今日使うお金ではなく、将来の資金を対象にする」（サマンサ・ギオッティCEO）ため、貸出業務は見送る。

無料のアドバイザー機能も提供する。固定報酬型の3人を配置し、資産形成の相談に応じる。チャットやビデオ通話を駆使し利用者に合わせた解決策を提示する。

アドバイザーのバックオフィスに米オープンAI社の「チャットGPT」を取り入れるなど、業務を効率化させる。顧客との対話で活用し、業務の14％と言われるコンサルティング時間を多く捻出し、アドバイザー1人当たりの顧客数は一般的な80～100人の10倍を念頭に置く。

ギオッティCEOは「資産形成は始めるのが重要で、たくさんの選択肢は現状必要ない」とし、当面は提携先を広げない方針を示す。

ランチェスター協会

金融機関と提携強化
人材育成や取引先サポート

NPOランチェスター協会は、6月から金融機関との提携を強化している。金融機関の人材育成や、取引先企業へのセミナー講師派遣を通じ、中小企業の経営強化に貢献する。当面は、地域銀行や信用金庫に向けて提案していく方針だ。

ランチェスター戦略は、市場シェアを重視する経営戦略で多くの企業で採用されている。同協会は、ランチェスター戦略の商標権や提唱者・田岡信夫氏の著書に関する著作権の管理などを担っている。さらに、普及活動の一環として同戦略の研修や認定インストラクター事業なども手がける。

同協会と提携することで、金融機関は認定インストラクター養成研修などを受けることができ、取引先企業へ同戦略を用いたコンサルティングサービスが可能になる。また、協会に取引先企業を紹介すれば、戦略活用の支援サービスも提供できる。

提携強化の背景には、誤った理解が広がる危機感がある。ランチェスター戦略は「弱者の戦略」とも言われ、市場シェアトップの企業に立ち向かう戦略として多くの企業で採用されてきた。一方で、戦略に対する理解不足などから誤った助言をするコンサルタントなどが一部に存在するという。戦略の効果が十分に発揮されない危険性があり、「金融機関と協力することで、正しいランチェスター戦略を広め、地域の企業の経営を支えていきたい」（竹端隆司理事長）考え。

サブスク会社の調達支援
リーテックス
複数入金予定を電債担保

電子契約サービスのリーテックスは6月中にも、サブスクリプション（定額利用）事業者の資金調達を支援するサービスを始める。サブスク事業者が利用者との契約を同社の電子契約サービスで行うと、契約期間中の複数の入金予定を一つの電子記録債権にできる。金融機関は、この電債を担保とすることで、創業当初で赤字を抱えるが成長見込みのあるスタートアップのサブスク事業者への融資がしやすくなる。信用保証協会の流動資産担保融資保証制度の担保としても利用できる。

サブスクビジネスは、サービスの開発や顧客管理のインフラ整備、マーケティングや営業などで先行してコストが発生する。一方で売り上げは一括ではなく、毎月の利用料となるため、売り上げによるキャッシュの回収が遅く、成長期の一定期間はキャッシュフローが赤字傾向。赤字の間は借り入れが難しく、資金調達に苦労することが多い。

新サービス「サブスクファイナンス」は、同社が1つの電債に複数の入金予定を記録する「マルチペイメント電子記録債権」を特許登録して実現。

例えば、サブスク事業者が利用者とリーテックス社の電子契約で契約を結ぶと、毎月10万円の利用料で2年契約であれば、240万円分を電債化できる。サブスク事業者はこれを担保とすることで金融機関からの借り入れがしやすくなる。

この仕組みは、不動産オーナーがテナントから将来受け取る賃料収入でも活用できる。金融機関は不動産を担保にとらず、キャッシュフローを担保にして不動産事業者に融資できるため、抵当順位が2位以下で追加融資を検討する場合にも対応できる。

情報検索に生成AI
企業内基盤と連携
アシスト

アシストは5月30日、生成系人工知能（AI）を基盤とするSaaS（サービスとしてのソフトウェア）型情報検索ツール「Glean（グリーン）」を発売した。企業内の情報基盤と連携し、担当者が必要な情報を瞬時に調べられる。チャット型での検索にも対応し、金融機関の生産性向上を支援する。

同製品はMicrosoft 365やBox、Slackなど多様なアプリケーションと接続し、情報を横断的に検索する。アプリを切り替えることなく、一つの検索窓から利用が可能。文書やファイル以外に、検索ワードに関連した組織図などの人事情報を登録すれば、社内の担当者まで把握できる。「社員数が多く、誰がどの業務に携わっているか分からなくても探し出せる」（広報部）と、これまで別のワークフロー製品で補っていた業務領域も補完することができる。

SaaSで利用できるため、最新のAIモデルが随時反映され、すぐに利用が可能。文書数やインデックス容量、データソースの数で課金されず、運用コストを抑えられる。

チャット画面で検索も可能。企業特有の情報と大規模言語モデルを融合し、望ましい回答で結果を表示する。

さらに、AIアシスタントは所属部門だけでなく、社内の関係性を理解し、利用者ごとに取捨選択した検索結果を生成。セキュリティー面も担保しており、SaaS側の権限設定に合わせて結果を制限して表示。チャット内容も、生成AIの学習に利用されない。

訂正　6月9日号13面「日本IBM、金融起点でエコシステム」の記事中、22年に採用した「城北信用金庫」とあるのは「城南信用金庫」に訂正します。

インサイト insight

キーパーソンに聞く

<78>

企業の資金調達　支える
M&Aクラウド
代表取締役 CEO
及川（おいかわ）　厚博（あつひろ）氏

M&Aクラウドは、企業間のM&A（合併・買収）をマッチングするプラットフォームを運営している。2022年11月には、事業会社の資金調達に特化した「資金調達クラウド」をリリース。特に、スタートアップ（SU）企業支援で金融機関と協力するなど事業成長を後押ししている。及川厚博代表取締役CEO（33）に、M&A市場やSU企業の資金調達について聞いた。

◇

――M&A市場の現状は。

「M&Aは、経営者にとって重要な意思決定であるはずが、売却価格の算定や交渉プロセスなどのノウハウは、ブラックボックス化されている。そのため、売り手側は経験も知識も少なく、買い手側に有利になってしまう場合が多い」

――現状を解決するためには。

「当社のプラットフォームでは買い手の情報を掲載し、売り手側からコンタクトを取ってもらうことでマッチングしている。通常の仲介サービスと違い、買い手から広告掲載料と成約手数料をもらう。売り手側は、基本的に費用がかからない。現在、IT業界の上場企業のうち30％以上を買い手として掲載しており、買収情報の掲載件数は約600件で拡大中だ」

――SU支援では。

「22年11月にスタートした『資金調達クラウド』では、SU企業の多様な資金ニーズに応えている。出資を受けたい企業が広告を掲載し、出資者を募る。SU企業にとっては、M&A以外の選択肢で事業成長や資金調達可能だ。このほかにも地方銀行などの金融機関とSU企業の紹介などで協力関係を構築している」

――金融機関がSU支援に必要なことは。

「金融機関の果たす役割は大きい。創業して日が浅い企業は、ベンチャーデット（転換社債や新株予約権付融資など両方の性格を持つ）などのニーズが高く、金融機関でも積極的に取り組んでいくべきだ。これからは金利では稼げない時代になる。ビジネスマッチングや積極的な投資で企業の挑戦を支えてほしい」

（辻野路人）