

手形割引と売掛債権譲渡（ファクタリング）の違い



手形割引と売掛債権譲渡（ファクタリング）の違い

項目	手形割引	ファクタリング
売却対象	手形	売掛債権
貸金業法	適用する	適用しない
提供している企業	貸金業登録業者・金融機関	貸金業登録業者・金融機関以外 ※一部貸金業登録業者も、手数料を抑えてサービス提供
買戻し義務	あり 振出人が支払できない状態になったら、同額で買戻し	なし 売掛先が支払できない状態になっても、お金の返金義務はない
審査	融資よりは格段に甘い 依頼人の買戻し能力は審査対象	融資よりは格段に甘い 依頼人の信用力はほぼ審査されない
手数料	安い 利息制限法の対象	高い 利息制限法の対象外
顧客へ知られる可能性	ほぼない	2社間ファクタリングはない 3社間ファクタリングは、売掛先の承諾が必要

どちらを選ぶ方が良いか？

「ファクタリング」と「手形割引」は、似たサービスでありながら、貸金業法に規定されているかどうか？という大きな違いが、いろいろなサービスの違いを引き起こしています。両方利用できる状況の方は、正確にメリットデメリットを把握した上で、どちらを選ぶかを検討しましょう。

①「手形割引」がおすすめの方

・「手形」を持っている方 ・信頼性の高い業者に依頼したい方 ・金利(手数料)を安く資金調達をしたい方

②「ファクタリング」がおすすめの方

・「売掛債権」を持っている方 ・審査が甘い業者に依頼したい方 ・買取後の「買戻し」をしたくない方

【今月の経営格言】 社長とは、「経済に関する危険を伴う意思決定をする人」である。by 一倉定（経営コンサルタント）

経営者は勇敢に、潜在する可能性に取り組んでいかなければならない。危険を恐れてはいけない。凡庸な経営者は、危険を理由にして確信を避けようとする。可能性は、それが革新的であればあるほど、危険も大きい。危険を伴わない決定など、会社の将来に、大した影響のない、次元の低い決定である。革新的な決定は、危険だけではなく、同時に社内の抵抗や批判も多いのだ。部下が悲鳴を上げたり、しり込みするような決定でなければ、優れた決定とは言えないのだ。「一倉定の経営心得」より