

事業者のための実務書

ファクタリング のトリセツ

借りずに資金を作る、新しい資金調達の教科書

資金
調達

業界245社を比較した
「ファクト」監修者が書いた
初心者のための完全ガイド

ろい

著

ファクタリングの トリセツ

借りずに資金を作る、新しい資金調達の教科書

ろ い
著

はじめに

本書を手にとっていただき、ありがとうございます。

私は東京を拠点に、サービス業を2社経営しています。表向きは順調に回っているように見える経営の裏側で、資金繰りに頭を抱える日々が長く続きました。「来月の給料は払えるか」「仕入代金は間に合うか」——そんな夜を、何度も過ごしてきたひとりです。

その苦しい時期に出会ったのが、「ファクタリング」という選択肢でした。借入とは違う、新しい資金調達的手段。そして私は実際に30社を超えるファクタリング会社を自分自身で利用してきました。手数料の交渉、契約条件の精査、悪質業者との攻防——すべて、身銭を切って学んだことです。

その経験を通じて気づいたのは、「ファクタリングを正しく使える経営者は驚くほど少ない」という事実でした。情報が散らばり、何が本当かわからない。悪徳業者の話と誠実な業者の話が同じ温度で語られている。経営者を本当に助けるためのまとまった一冊が、ない。

本書は、そうした現場感覚と、私が監修する日本最大級のファクタリング比較サイト「ファクット」で蓄積した245社の業界データを基に、ファクタリングを初めて検討する方に向けた「完全な入門書」として書き下ろしました。

目指したのは3つです。

- ① 仕組みを「ひとことで」理解できる平易さ
- ② 悪徳業者から身を守るための実務的知識
- ③ そして、ファクタリングを使った後の「卒業」までを見据えた経営術

本書が、あなたの事業を一步前に進めるための、信頼できる「トリセツ」となれば幸いです。

2026 年

ろい

目 次

はじめに

第一章 ファクタリングって、結局なに？

ひとことで言うと「売掛金の前倒し」

銀行融資・ビジネスローンとの決定的な違い

なぜ今、中小企業・フリーランスに広まっているのか

「2社間」と「3社間」、何が違うのか

法的な位置づけ — 「債権譲渡」という仕組み

第二章 ファクタリングの種類を整理する

買取型ファクタリング

保証型ファクタリング

業種・用途特化型のファクタリング

【要注意】「給与ファクタリング」は違法です

第三章 こんなときに使える — リアルなユースケース

ケース1: 入金前に仕入れが必要

ケース2: 銀行融資の審査待ち、給料日が間に合わない

ケース3: 赤字決算・税金滞納でも使える

ケース4: 創業1年未満・実績が浅い

ケース5: 季節変動・繁忙期対応

ファクタリングが向かない3つのケース

第四章 手数料の仕組みを丸裸にする

手数料の相場

なぜ業者によって手数料が大きく違うのか

「手取り額」の計算方法

「実質年利」に換算するといくらになるか

手数料以外にかかる費用

第五章 申込みから入金までの流れ

STEP1: 申込み

STEP2: 必要書類の提出

STEP3: 審査

STEP4: 契約・面談

STEP5: 入金

オンライン完結型 vs 対面型

第六章 ファクタリング会社の選び方

鉄則 1: 運営会社の実在を確認する

鉄則 2: 手数料の上限が明示されているか

鉄則 3: 契約書を事前に確認できるか

鉄則 4: 「償還請求権なし」が明記されている

鉄則 5: 必ず複数社で相見積もり

鉄則 6: クチコミ・レビューを多角的にチェック

鉄則 7: 担当者の対応・説明の質を見る

第七章 トラブル事例と対処法

事例 1: 「最低 3%」が契約段階で 20%に

事例 2: 「償還請求権あり」の契約

事例 3: 「契約後のキャンセル料」を請求される

事例 4: 「コンサルティング契約」を強要される

事例 5: SNS の「個人ファクタリング」勧誘

トラブルに遭ったら、すぐにあること

第八章 知っておきたい法律と税務

法的根拠 — ファクタリングは「債権譲渡」

債権譲渡登記の役割

売上計上時の仕訳

ファクタリング契約時の仕訳

売掛先回収時・送金時の仕訳(2 社間のみ)

税務上のポイント

第九章 ファクタリングを「上手に卒業する」経営術

なぜ「卒業」を意識すべきか

Phase 1: 緊急対応期(利用開始～3 か月)

Phase 2: 体質改善期(3 か月～1 年)

Phase 3: 自立期(1 年～)

「ファクタリングを使い続けたい場面」もある

おわりに

巻末資料 一 — 用語集

巻末資料 二 — 相談窓口一覧

巻末資料 三 — 出典・参考文献

第一章

ファクタリングって、結局なに？

「借金ではない」資金調達の正体

ファクタリングという言葉を知っている方も、なんとなく知っているという方も、まずは基本から押さえていきましょう。この章ではファクタリングの定義、銀行融資との違い、そして日本で急速に広がっている背景について解説します。

ひとことで言うと「売掛金の前倒し」

ファクタリングをひとことで表現するなら、「未来に入金される売掛金を、今すぐ現金化する仕組み」です。たとえば、あなたが取引先に100万円分の商品を納品し、請求書を発行したとします。通常、入金には2か月後。しかし、その間にも家賃や仕入れ代金、給料の支払いはやってきます。

ここでファクタリングを使うと、本来2か月後に入る100万円を、今すぐ(早ければ申込当日中に)90万円ほどの現金として手に入れることができます。差額の10万円が、ファクタリング会社に支払う「手数料」です。

重要なのは、これが「借金」ではないということ。あなたが持っている「売掛金という資産」を、ファクタリング会社に売却しているのです。借金と違って返済義務はなく、信用情報にも載りません。これがファクタリングの最大の特徴です。

銀行融資・ビジネスローンとの決定的な違い

「お金を調達する方法」と聞くと、多くの方が銀行融資を思い浮かべるでしょう。たしかにコスト面では銀行融資が最も安いのですが、すべてのケースでベストとは限りません。

銀行融資は、借りる側(あなたの会社)の信用力を審査します。決算書事業計画、過去の取引履歴、代表者の個人信用情報まで、あらゆる角度から審査されます。審査期間は2～4週間が普通で、創業間もない会社や赤字決算の会社では、そもそも審査が通らないこともあります。

一方ファクタリングは、審査されるのは「あなたの会社」ではなく「売掛先の信用力」です。つまり、誰に対する売掛金なのかが重要で、自社の業績や信用情報はあまり重視されません。これがファクタリングの強みであり、急な資金需要・赤字決算・創業直後でも利用できる理由です。

ただし、ファクタリングの手数料は銀行融資の金利と比べると圧倒的に高いです。年利換算で50～200%という水準が一般的で、短期的な資金需要にはマッチしますが、長期的・継続的に利用すると経営を圧迫します。本書を通じて「正しい使い方」を学んでいきましょう。

なぜ今、中小企業・フリーランスに広まっているのか

ファクタリングが日本で本格的に普及し始めたのは、2010年代後半です。それまで一部の大企業や金融機関の取引に限られていたものが、テクノロジーの進化により小規模事業者でも利用できるようになりました。

普及の背景には、3つの要因があります。第一に、銀行融資の審査基準の厳格化。リーマンショック以降、銀行は中小企業向け融資に慎重になり、特に創業期の事業者には融資が出にくくなっています。

第二に、商習慣としての長い入金サイクル。日本企業の取引は、納品から入金まで30～60日というのが標準。受注が増えても、入金までの「タイムラグ」で資金繰りが厳しくなる事業者が増えました。

第三に、フリーランス・個人事業主の急増です。働き方の多様化により、企業からの売掛金を抱える個人が増え、ファクタリング会社もこの層を対象に商品設計を進化させてきました。

結果として、現在国内には245社のファクタリング会社が存在し(ファクト調査、2026年5月時点)、利用者は中小企業のみならずフリーランスや個人事業主にまで広がっています。

「2社間」と「3社間」、何が違うのか

ファクタリングを使う上で、最初に理解しておくべき分類が「2社間」と「3社間」です。これは取引の登場人物の数に応じた呼び方で、それぞれメリット・デメリットが大きく異なります。

2社間ファクタリングは、あなた(利用者)とファクタリング会社の2者だけで完結する取引です。売掛先には知らせずに資金化できるため、取引先との関係に影響しません。スピードも速く、最短即日入金が可能です。一方で、ファクタリング会社のリスクが高いため、手数料は8～18%と高めに なります。

3社間ファクタリングは、あなた・ファクタリング会社・売掛先の3者で行う取引です。売掛先に債権譲渡を承諾してもらう必要があるため時間はかかりますが、リスクが分散されるため手数料は2~9%と大幅に低くなります。

選び方は明快です。スピード重視・取引先に知られたくないなら2社間、コスト重視・売掛先と良好な関係なら3社間、と覚えておけば間違いありません。

法的な位置づけ — 「債権譲渡」という仕組み

ファクタリングの法的な根拠は、民法555条(売買契約)および民法466条(債権の譲渡性)に求められます。つまり、売掛金という「金銭債権」を売買する正規の商取引であり、貸金業ではないのです。

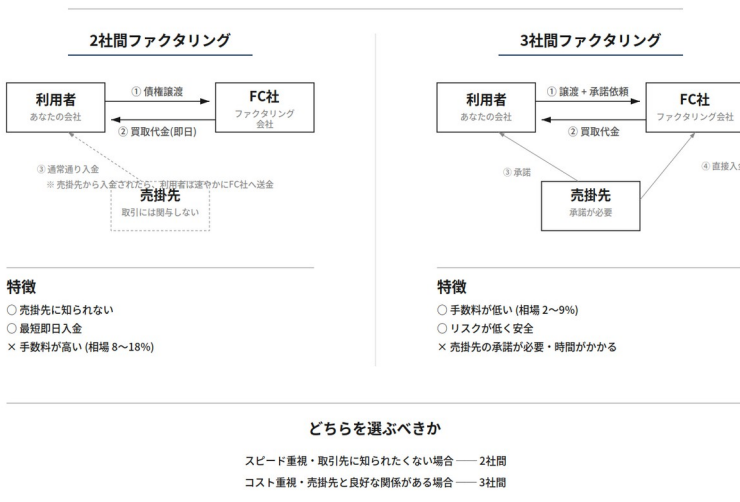
2020年3月、金融庁は給与ファクタリングについて「貸金業に該当する可能性が高い」とする注意喚起を発出し、同月の東京地裁判決(令和2年3月24日)でも給与ファクタリングは貸金業に該当すると判断されました。これは個人の給与債権を対象とするものであり、事業者間の売掛債権を対象とする本書のファクタリングとは別物です。

正規のファクタリング契約には、「償還請求権なし(ノンリコース)」という重要な条項があります。これは、もし売掛先が倒産して売掛金が回収できなくなっても、利用者(あなた)には責任が及ばないという内容です。この条項があることで、経済的実態が「売買」であって「貸付」ではないことが担保されます。

後の章で詳しく扱いますが、もしファクタリング契約に「償還請求権あり」と書かれていたら、それは実質的に貸金であり、出資法・利息制限法に抵触する可能性が高いと考えてください。

— 図 1 —

2社間 と 3社間 の比較



コラム: 「ファクタリング」という言葉の語源

ファクタリング(factoring) の語源は、ラテン語の facere 「行う」「作る」に由来し、英語の factor は「代理人」「業務代行者」を意

味します。

もともとは15世紀のイギリスで、植民地と本国を仲介する代理人(factor)が、現地で商品売り、その代金を本国の商人に立て替えて支払う商慣行から始まりました。「立替払い」が原型なのです。

現代のファクタリングも、本質はこの「立替払い」と変わりません。違うのは、商品ではなく「売掛金という権利」が対象になっていることです。

第二章

ファクタリングの種類を整理する

目的に合ったタイプを選ぶための地図

ファクタリングといっても、実は様々な種類があります。買取型と保証型の大きな分類から、業種特化型まで、それぞれの特徴と用途を理解しておく、自社にとって最適なサービスを選ぶための土台になります。

買取型ファクタリング

本書で主に扱う「買取型ファクタリング」は、その名のとおり、ファクタリング会社が売掛金そのものを買取るタイプです。利用者は即座に現金を手にすることができ、資金繰りに直接的に効きます。

買取型はさらに、2社間と3社間に分かれます。2社間は売掛先に知らせず、利用者とファクタリング会社の間で完結。スピードと秘匿性を重視する人向けです。手数料は8～18%が相場で(ファクト調査、2026年5月時点)、最短即日入金に対応しています。

3社間は売掛先の承諾を得る必要があるため時間がかかりますが、手数料は2～9%と大幅に安く、コスト重視ならこちらが有利です。売掛先が大手企業や官公庁の場合、3社間の方が通りやすい傾向もあります。

保証型ファクタリング

「保証型ファクタリング」は、売掛先の倒産に備えるための保険のような仕組みです。利用者は売掛金を売却するのではなく、ファクタ

リング会社に「保証料」を支払うことで、もし売掛先が倒産しても保証金を受け取れるという契約を結びます。

資金繰り改善という目的では使えませんが、特定の取引先への依存度が高い事業者にとっては、リスクヘッジの有効な手段になります。クレジット保険会社や信用保証協会の信用保険と性質が近いと言えるでしょう。

保証料の相場は、対象売掛金の年率 1～8%程度。売掛先の信用力に応じて変動します。

業種・用途特化型のファクタリング

一般的な売掛債権を対象とするものに加え、業種特化型のファクタリングも存在します。

「医療ファクタリング」は、医療機関が国民健康保険団体連合会(国保連)や社会保険診療報酬支払基金から受け取る診療報酬債権を対象としたもの。これらの支払先は実質的に国に準ずる信用力があるため、手数料は 0.3～2%と非常に低く設定されています。

「介護ファクタリング」「調剤ファクタリング」も同様の仕組みで、それぞれ介護報酬・調剤報酬の債権を対象とします。

「国際ファクタリング」は、輸出取引で発生する海外債権を対象とするもの。為替リスクや海外バイヤーの信用調査を含むため、専門の業者(銀行系が多い)が取り扱います。L/C(信用状)取引の代替手段として位置づけられます。

「一括ファクタリング」は、大企業(支払企業)が中小サプライヤーへの支払いをまとめてファクタリング会社経由で行う仕組み。手形決済の代替として、大手金融機関が提供しています。

【要注意】「給与ファクタリング」は違法です

個人の給与債権を買い取る「給与ファクタリング」は、本書で扱うファクタリングとはまったく別物です。2020年3月、金融庁は「貸金業に該当する可能性が高い」とする注意喚起を発出し、同月の東京地裁判決(令和2年3月24日)でも給与ファクタリングは貸金業と認定されました。

登録のない業者が行っている給与ファクタリングは、すべて違法な「ヤミ金融」です。年率換算で数百～数千パーセントの異常な手数料を取られ、取り立ても違法な手段で行われます。

「給料前借り」「給料即日現金化」「ブラック OK」「個人 OK」「審査なし」といった文言を見かけたら、それは給与ファクタリングを装ったヤミ金融である可能性が極めて高いと考えてください。

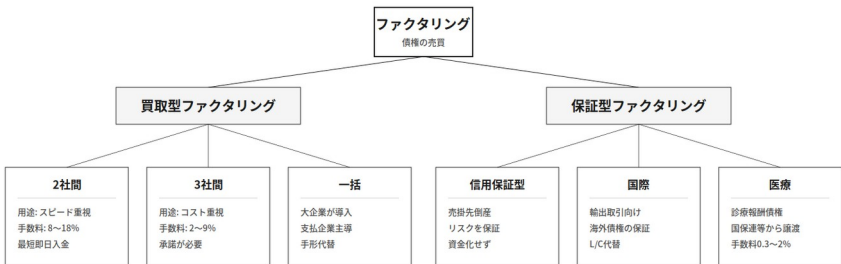
近年、特に深刻なのが SNS を経由した勧誘です。Threads、X(旧 Twitter)、Instagramなどで「#個人間融資」「#給料前借り」「#即日融資」のハッシュタグを付けた投稿が横行しており、DMでやり取りした個人を装ったヤミ金融が、違法な高金利で資金を貸し付けるケースが多発しています。「親身に相談に乗ってくれる人」「同じく困った経験のある人」を装って近づき、最終的には個人情報を持って執拗な取り立てに転じる手口です。

個人がSNSで「お金を融通してくれる」と申し出ることは、原則として違法な貸金行為です。どれだけ困窮していても、SNSでの「個人融資」「個人ファクタリング」には絶対に手を出さないでください。返済額が元本の数倍に膨らみ、家族・職場にまで取り立てが及ぶ典型的なヤミ金被害につながります。

本書で扱うのは、あくまで事業者間で発生した売掛債権を対象とする正規のファクタリングです。両者は名前は似ていますが、まったく異なるものであることを強く意識してください。

— 図 2 —

ファクタリングの種類



要注意 「給与ファクタリング」は違法です

個人の給与債権を買い取る「給与ファクタリング」は、最高裁判例により貸金業に該当します。無登録業者による給与ファクタリングは違法な「ヤミ金」であり、年率数百〜数千パーセントの異常な手数料を取られます。

特に近年、Threads・X(旧Twitter)などSNSで「個人間融資」「給料前借り」を装った勧誘が横行しています。「個人OK」「ブラックOK」「審査なし」「給料前借り」などの文言は、ほぼ確実にヤミ金です。

本書で扱うのは、事業者間の売掛債権を対象とした正規のファクタリングです。

コラム: 海外でのファクタリング事情

ファクタリングは、欧米では数百年の歴史を持つ伝統的な金融サービスです。とくにイギリス・アメリカ・イタリアでは、中小企業の運転資金調達手段として広く根づいており、国際ファクタリング団体 FCI (Factors Chain International) の年次統計によれば、GDP 比でみるとファクタリング取扱高は欧州主要国が日本の 10 倍以上にもなります。

日本でファクタリングの普及が遅れた背景には、長らく続いてきた手形決済文化と、銀行融資への強い依存があります。2026 年に向けて約束手形(紙の手形)を電子化・廃止する方針が経済産業省・全国銀行協会から打ち出されており、その代替手段としてファクタリングの役割はさらに大きくなると予想されます(出典: 経済産業省「約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会」報告書)。

第三章

こんなときに使える — リアルなユースケース

ファクタリングが「活きる」場面・「向かない」場面

ここまでで仕組みは理解できたとして、では実際にどんな場面で使うべきなのか。本章では、ファクタリングが効果を発揮する5つの典型的なケースと、逆に使うべきでない場面を、具体的なストーリーとともに紹介します。

ケース 1: 入金前に仕入れが必要

建設業を営む A さんは、大手ゼネコンから 3,000 万円の工事を受注しました。利益率は 20%、おいしい案件です。しかし問題は、工事完了から入金まで 90 日かかること。一方、資材の仕入代金は工事着手時に 1,500 万円必要です。

手元の運転資金は 500 万円。銀行融資を申し込んでも審査に 3 週間、決まっても 1 か月先。資材業者は前金を要求してきます。「受注が来たのに、お金がないせいで取りこぼす」という、中小企業の典型的なジレンマです。

ここでファクタリングを使えば、既存の別の売掛金(過去の工事の請求書 1,000 万円分)を即日資金化。手数料 10%を払っても 900 万円が即座に手元に入り、新規工事の仕入れに充てることができます。

「受注のチャンスを逃さないためのコスト」と考えれば、手数料 10%は十分に元が取れる支出です。

ケース 2: 銀行融資の審査待ち、給料日が間に合わない

中小企業の経営者 B さんは、毎月末の給料日(従業員 10 名分、合計 300 万円)を控え、口座残高に不安を覚えていました。来週には大口の入金があるが、給料日には間に合わない。

メインバンクに短期融資を申し込んだものの、稟議に 2 週間。間に合いません。「給料を 1 週間遅らせる」という選択は、従業員の信頼を一気に失う最悪手です。

B さんはファクタリングで売掛金 400 万円を即日資金化。手数料は 8%(32 万円)。これで給料は無事支払えました。翌週、本来の入金があったから銀行融資を受けて運転資金を確保し、ファクタリング会社へ送金。一連の流れは 1 週間で完結しました。

32 万円のコストを「給料未払いというリスクを回避するための保険料」と捉えるかどうか。経営者の判断によります。

ケース 3: 赤字決算・税金滞納でも使える

前期赤字、税金もやや滞納気味。そんな会社の経営者 C さんは、銀行融資の審査に何度も落ちていました。しかし、現に受注はあり、売掛金もある。「資金繰りさえ回れば、業績は確実に回復する」という確信もあります。

ファクタリングが審査するのは「売掛先の信用力」であって、C さんの会社の財務状態ではありません。売掛先が信用力のある大手企業

なら、Cさんの会社が赤字であっても、税金を滞納していても、利用可能なのです。

実際、ファクトットが行った業界調査によれば、ファクタリング利用者の3割以上が赤字決算または税金滞納の経験者というデータがあります(ファクトット調査、2025年)。銀行融資を受けられない事業者にとって、ファクタリングは「最後の砦」になり得ます。

ただし、これは「赤字でも使える」だけであって、「赤字を続けるための手段」ではありません。本質的な経営改善とセットで考える必要があります。

ケース 4: 創業1年未満・実績が浅い

起業して半年のDさんは、SaaSプロダクトを大手企業に納品し、月額50万円の契約を受注。3か月分の前払いという好条件です。しかし、初期開発に追加の人材確保が必要で、その人件費が捻出できない状況でした。

日本政策金融公庫の創業融資を申し込んだものの、決算実績がないため審査は厳しく、出ても300万円程度。期間は1か月以上。

Dさんは大手企業からの売掛金150万円をファクタリングで資金化。手数料12%でも、必要なエンジニアを雇える資金が即日確保できました。

創業期は、銀行融資のハードルが最も高い時期です。しかし、信用力のある取引先があれば、ファクタリングはこのギャップを埋める数少ない選択肢となります。

ケース 5: 季節変動・繁忙期対応

アパレル製造業の E さんは、毎年秋の繁忙期(9 月～11 月)に、人件費と在庫資金が膨らみます。一方で、製品を納品してから入金されるのは 2 か月後、つまり 12 月以降。「最も忙しい時期に最も資金が足りない」という構造的な問題を抱えていました。

従来は秋口に銀行融資を受け、入金後に返済する方式でしたが、毎年同じ手続きを繰り返すのが煩雑。また、決算月との関係で借入が増えるのを避けたい時期もありました。

E さんは「必要な月だけスポット利用」のファクタリングに切り替え。借入と違って後に負債が残らず、月次の資金繰りもシンプルになりました。

繁忙期がはっきりしている業種(小売、アパレル、観光、農業など)では、ファクタリングは季節資金の柔軟な調達手段として機能します。

ファクタリングが向かない 3 つのケース

一方で、ファクタリングを使うべきでない場面もあります。これを理解していないと、却って経営を悪化させかねません。

まず「長期・継続的な運転資金不足」。慢性的に資金が回らないのは、構造的に赤字である証拠です。ファクタリングで一時的にしなくても、根本的な解決にはなりません。むしろ手数料コストで赤字が拡大します。融資や補助金、事業再構築といった抜本策が必要です。

次に「売掛先の信用力が低い場合」。ファクタリング会社は売掛先の信用を審査するため、相手が小規模・短期間の取引先だと審査落ちか、極めて高い手数料(20%以上)を要求されます。それなら別の調達手段を検討すべきでしょう。

最後に「設備投資など大型・長期の資金需要」。設備投資は数千万円～億単位、回収期間も数年。これに対しファクタリングは短期資金です。長期借入や補助金、リースの方が遥かに適しています。

— 図 3 —

ファクタリングが活きる 5つのケース

一

入金前に仕入れが必要

大口受注を獲得。入金は2か月後。
仕入代金は今すぐ支払う必要が...

→ 解決策
既存の売掛金を即日資金化
仕入代金を即支払い

二

銀行融資の審査待ち

融資申込中だが審査に3〜4週間。
給料日に間に合わない...

→ 解決策
融資までのつなぎ資金として
ファクタリングで補填

三

赤字決算・税金滞納

前期赤字。銀行融資は通らない。
税金滞納状態で借入が難しい...

→ 解決策
審査対象は「売掛先の信用」。
自社が赤字でも利用可能

四

創業1年未満

起業したばかりで決算実績がない。
融資審査は2期分の決算書が必要...

→ 解決策
創業直後でも売掛先があれば
資金化可能(フリーランスも)

五

季節変動・繁忙期対応

繁忙期の人件費・在庫資金が膨らむ。
入金サイクルとズレが生じる...

→ 解決策
必要な月だけスポット利用。
借入と違い負債が残らない

ファクタリングが向かない3つのケース

- × 長期・継続的な運転資金不足
構造的な赤字。融資・補助金・事業再構築が本質的な解決策。
- × 売掛先の信用力が低い
審査落ち、もしくは高い手数料を要求される。
- × 設備投資など大型・長期の資金需要
長期借入や補助金、リースの方が適している。

コラム：「目的の明確化」が成功の鍵

ファクタリングの利用で失敗する人の共通点は、「目的が曖昧なまま使い始める」ことです。「とりあえずお金が欲しい」という発想で使うと、手数料コストが積み上がり、気がつけば常用化してしまいます。

成功する人は、「いつまでに、いくら必要で、その後どう返済(返金ではないが、フローを整える)するか」を明確にしてから利用しています。ファクタリングは「橋」であって「目的地」ではない、という意識が何より大切です。

第 四 章

手数料の仕組みを丸裸にする

「相場」「計算」「年利換算」で見抜く

ファクタリングを使う上で、最大の関心事は「手数料がいくら」でしょう。しかし、表示されている数字をそのまま信じてはいけません。本章では、手数料の構造、相場、実際の計算方法、そして年利換算による真のコスト把握まで、踏み込んで解説します。

手数料の相場

ファクタリングの手数料は、契約タイプ・売掛先の信用力・金額によって大きく変動します。以下に示す相場は、ファクトットが国内主要245社を継続調査した結果に基づく目安です(ファクトット調査、2026年5月時点)。

2社間ファクタリングの相場は、概ね8～18%。中央値は12%前後です。売掛先が大手企業で取引履歴も長い「優良案件」なら6%程度まで下がることもあり、逆に売掛先がよくわからない中小企業の場合は20%を超えることもあります。

3社間ファクタリングは、相場2～9%、中央値5%前後。売掛先の承諾を取る分、ファクタリング会社のリスクが下がるため、手数料も大きく下がります。

医療ファクタリングは、診療報酬債権の信用力の高さから、0.3～2%という極めて低い水準。これは銀行融資の金利と大差ないレベルです。

なぜ業者によって手数料が大きく違うのか

同じ売掛金で見積もりを取っても、A社は8%、B社は15%、C社は20%という風に、業者によって2〜3倍の差がつくことは珍しくありません。これはなぜでしょうか。

理由の一つは、各社の「資金調達コスト」の違い。ファクタリング会社自身が銀行や投資家から資金を借りて運営しているため、調達コストの低い会社ほど低い手数料で提供できます。

二つ目は「審査ノウハウ」。売掛先の信用力を正確に評価できる会社ほど、リスクを取れる(=低い手数料で受けられる)範囲が広がります。

三つ目は「事業規模・経費構造」。広告費を多くかけている会社、対面営業中心の会社は、その分手数料が高くなる傾向。逆にオンライン完結型は人件費が抑えられ、手数料も低めに設定されることが多いです。

重要な結論: 同じ債権でも、見積もりを取る会社によって金額は大きく違うので、必ず3社以上(できれば5社)で相見積もりを取ること。これだけで、コストが半額になることもザラです。

「手取り額」の計算方法

表示されている「手数料率」だけを見て判断するのは危険です。実際に振り込まれる金額(手取り額)は、手数料以外にもさまざまな費用が引かれた後の金額になります。

売掛金 100 万円・買取手数料 10%の契約を例にすると、買取手数料として 10 万円が引かれます。さらに、事務手数料が 1 万円、契約書の印紙代が 200 円。仮に債権譲渡登記をするケースでは追加で 1 万 5,000 円ほどかかります(ただし実務上、2 社間でも登記を行わないケースが大半です)。登記なしの場合、合計 11 万 200 円が差し引かれ、実際の振込額は 88 万 9,800 円(手取り率約 89%)、登記ありの場合は 12 万 5,200 円が引かれ、振込額 87 万 4,800 円(手取り率約 87.5%)となります。

業者によっては「手数料 5%」と低く表示しておきながら、別途「審査料」「出張料」「コンサルティング費用」などの名目で追加費用を請求するケースもあります。見積もり時には、必ず「手取り額(振込額)はいくらですか?」と直接確認してください。これが業者選びの最重要ポイントです。

「実質年利」に換算するといくらになるか

ファクタリングの手数を「年利」に換算すると、その本当のコストが見えてきます。

売掛金 100 万円・買取手数料 10%・諸経費含めて手取り 87 万 4,800 円のケースで考えましょう。資金化されてから売掛金の本来の入金日(=取引終了)まで 30 日とすると、実質的に 12 万 5,200 円のコストで 87 万 4,800 円を 30 日間「借りた」のと同じです。

これを年利に換算すると、 $(125,200 \div 874,800) \times (365 \div 30) =$ 約 174%。銀行融資の金利が年率 2~4%水準(日本銀行「貸出約定平

均金利」)、政策金融公庫の中小企業向け融資が年率 1～3%水準(日本政策金融公庫公表データ)であることを考えると、その 50～80 倍のコストを支払っていることになります。

もちろん、ファクタリングは融資とは性質が異なる(借金にならない、信用情報に載らない、審査が早い)ため、単純比較はできません。しかし、年利の感覚を持っておくことで、「短期だから許容できる」という冷静な判断ができるようになります。

手数料以外にかかる費用

正規のファクタリング契約で発生する諸費用は、以下のとおりです。

債権譲渡登記費用は、法務局に売掛金の譲渡を登記する際の登録免許税と司法書士報酬。合計 1 万 5,000～2 万円程度。法律上は 2 社間の対抗要件として想定されますが、実務では 2 社間でも登記を省略するケースが大半で、特にオンライン完結型(ペイトナー・ラボルなど)では登記なしが基本です。3 社間では原則不要。

印紙代は、契約書に貼る収入印紙代。契約金額により 200 円～数千円。

事務手数料は、契約手続きにかかる実費。5,000～2 万円程度が相場。

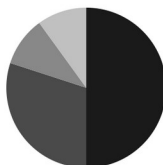
振込手数料は、契約金額が大きい場合は数百～千円。

これら以外の「コンサルティング費用」「出張料」「審査料」「手付金」などの追加費用を求めてくる業者は要注意。正規の費用は上記 4 種類でほぼ完結します。

— 図 4 —

手数料の中身を分解する

手数料の内訳 (2社間・10%の場合)



- 売掛金未回収のリスクプレミアム (約50%)
- 資金調達コスト・金利 (約20%)
- 事務・審査・印紙等の実費 (約15%)
- ファクタリング会社の利益 (約15%)

手取り額の計算例

買取対象の売掛金	¥1,000,000
買取手数料 (10%)	- ¥100,000
債権譲渡登記費用	- ¥15,000
事務手数料	- ¥10,000
印紙代	- ¥200
実際の振込額	¥874,800
手取り率 約87.5%	

実質年利に換算すると

入金まで30日と仮定

 $12.5\% \times (365 \div 30) = \text{年率約}152\%$

手数料を判断する3つの視点

- 資金がない場合に失う「機会利益」と比較する
仕入れができないことで失う売上 vs 手数料コスト
- 複数社で相見積もりを取る (3社以上)
同じ債権でも会社によって手数料は2~3倍違う
- 「手取り額」「実質年利」の両方で意思決定する
短期で見れば許容できても、年利換算では融資より高くつくことが多い

コラム: ファクタリング会社も「リスクを取っている」 — ある大手金融グループの事例

2026年5月、JA三井リースが、北米ファクタリング事業に絡む損失を主因として2026年3月期決算で当期純損失1,447億円を計上したと報じられた(出典: 農業協同組合新聞 JAcom 2026年5月13日報道ほか)。これは大手金融グループの海外事業に関する話で、国内中小企業が日常的に利用するファクタリングとは事業の性質も規

模も大きく異なる。しかし、本書を読む上で重要な示唆を含んでいる。

ファクタリングとは、要するに「将来入ってくる債権を買い取る」ビジネスである。買い取った債権が予定どおり回収できなければ、買い手側(ファクタリング会社)に直接の損失が発生する。景気後退、特定業種の不振、与信モデルの想定外——こうした要因が重なれば、業界トップクラスの事業者であっても、巨額の損失を出し得る。それがこの業界の現実である。

本章で示したとおり、ファクタリング手数料の約半分は「売掛金未回収のリスクプレミアム」が占める。これは決して「取り過ぎ」ではなく、買い手側が実際に背負っているリスクを反映した数字なのである。

利用者として覚えておきたいのは、「手数料が極端に安い業者」には、それだけリスク管理が甘いか、別の形で損失を取り戻そうとしている可能性がある、ということ。手数料の安さだけでなく、「条件の透明性」「契約条件の明確さ」「運営会社の信用力」までを含めて見る——それがプロの選び方である。

第五章

申込みから入金までの流れ

5 ステップで完了する実務

ここまで概念的な話が続きましたが、本章ではいよいよ「実際にどうやって使うのか」を具体的に解説します。申込みから入金まで、5つのステップで完了します。それぞれで何が必要か、何に注意すべきかを順に見ていきましょう。

STEP1: 申込み

ほとんどのファクタリング会社は、WEB 申込みに対応しています。公式サイトのフォームから、会社名・代表者名・連絡先・売掛金額・売掛先の情報を入力するだけ。所要時間は5～15分。24時間受付の会社が大半です。

申込み時点で必要な情報は、最低限「あなたの会社情報」「売掛金の金額」「売掛先の会社名」の3つ。詳細な書類提出はステップ2以降で行います。

申込み後、数十分～数時間で担当者から電話またはメールで連絡が来ます。ここから具体的なやり取りが始まります。

STEP2: 必要書類の提出

本格的な審査に進むため、書類を提出します。必要書類は会社のタイプによって大きく異なります。

ペイトナーやラボルといったオンライン完結型の新興ファクタリング会社は、必要書類が非常に少ないのが特徴です。多くの場合、本人確認書類(運転免許証など)、入出金明細(直近数か月のネットバンキン

グ画面のスクリーンショットでも可)、対象となる請求書——この3点で申込みが完結します。書類提出から審査完了まで30分～1時間というスピード感は、この簡便さが支えています。

一方、対面型・大口対応のファクタリング会社では、上記に加えて、法人なら決算書(直近1～2期分)、登記簿謄本、印鑑証明書、個人事業主なら確定申告書なども求められます。

また、会社ごとに微妙に変わった独自書類を求められることもあります。たとえばラボルは、売掛先との実取引が確認できる「メールやチャットのやり取りの画面動画(画面録画)」を要求するなど、独特の確認プロセスを採用しています。これは架空債権を排除するための工夫で、こうした「独自のひと手間」がある会社ほど、結果としてリスク管理が堅実な傾向にあります。

申込前に、その会社の必要書類リストを事前に確認し、揃えてから提出するのが鉄則です。途中で書類が足りないと、入金スピードに直接響きます。

STEP3: 審査

提出書類をもとに、ファクタリング会社が審査を行います。所要時間は数時間～半日。早い会社なら2～3時間で結果が出ます。

審査で見られるポイントは主に3つ。

① 売掛先の信用力: 最も重要。売掛先が大手企業や官公庁なら審査はスムーズに通る、手数料も低くなります。逆に小規模・無名の企業だと審査が厳しくなります。

② 取引履歴の確認: 通帳の入金履歴で、その売掛先と継続的に取引していることを確認。突然の単発取引は警戒されます。

③ 債権の確実性: 二重譲渡(同じ売掛金を複数のファクタリング会社に売却すること、違法行為)になっていないか、すでに支払期日を過ぎていないか、などをチェック。

審査結果は電話またはメールで通知されます。手数料・条件もこの段階で提示されます。

STEP4: 契約・面談

条件に納得すれば、契約手続きに進みます。オンライン完結型なら電子契約、対面型なら担当者と会って契約書を交わします。

契約書で必ず確認すべき項目は次の通りです。

① 手数料・諸費用の合計と手取り額: 「結局いくら振り込まれるのか」を数字で確認。

② 償還請求権の有無: 「償還請求権なし(ノンリコース)」と明記されているか。これがないと実質貸金扱いになるリスクがある。

③ 債権譲渡登記の要否: 法律上は2社間の対抗要件として登記が想定されますが、実務では2社間でも登記を行うケースは少数派で、特にネット完結型では原則登記なしで対応するのが主流です(登記留保特約) 3社間でも基本は登記不要。登記が必要となる場合は費用 1.5~2 万円が発生するため、要否と費用負担者を必ず確認してください。

④ 売掛先回収後の送金手続き(2社間のみ): 売掛先から本来の入金があったら、利用者はそれを速やかにファクタリング会社へ送金する義務を負う。送金期限・遅延ペナルティを必ず確認。

⑤ 契約解除条件: どんな場合に契約が解除されるか、ペナルティの内容。

わからない条文があれば、その場で必ず質問する。担当者が説明を渋ったり、急かしたりするようなら、契約を見送る勇気を持ってください。

STEP5: 入金

契約が完了すれば、振込です。最短で契約完了から60分以内、遅くとも翌営業日には入金されます。

入金後にやるべきことは4つ。

① 入金額の確認: 契約書通りの金額が振り込まれているか確認。差異があれば即連絡。

② 契約書類の保管: 契約書・請求書のコピー・振込明細書を必ず保管。後の会計処理や、万一のトラブル時の証拠になります。

③ 会計仕訳の入力: 売上債権売却損として処理。詳しくは第8章で。

④ 売掛先からの入金後、速やかにファクタリング会社へ送金(2社間のみ): これを怠ると違約金や法的措置の対象になります。

2社間の場合、「売掛先からの本来の入金 → ファクタリング会社への送金」までが完了して、初めてその取引は終了します。

オンライン完結型 vs 対面型

近年、ファクタリング会社は大きく 2 つのタイプに分かれてきました。

オンライン完結型は、すべての手続きが WEB 上で完結。来店や面談は不要、24 時間申込可能、最短 60 分入金を謳う会社も。50 万～500 万円程度の少額案件に強く、若い経営者やフリーランスに人気です。一方、大口取引(1,000 万円超)や複雑な案件には不向き。

対面型は、担当者と直接会って契約します。大口取引にも対応可能で、条件交渉も柔軟。担当者の人柄を見て判断したいタイプの経営者に向いています。ただし、即日入金は難しい場合が多い。

両者を使い分けるのが理想。小口は普段使いでオンライン、大口や重要な取引は対面型、という選択も合理的です。

— 図 5 —

申込から入金までの5ステップ



「最短即日入金」の現実

午前中の申込・書類提出完了 + AM10時までの審査開始 = 当日中の入金が現実的なライン

オンライン完結型

- 来店・面談不要、24時間申込可
- 最短60分入金を謳う会社も
- 50万～500万円の少額に強い
- × 大口取引には不向き

対面・面談型

- 大口取引(1,000万円～)に対応
- 担当者との細かい条件交渉が可能
- オンライン難の事業にも対応
- × 時間がかかる(即日難しい)

コラム: 「最短即日入金」のリアル

ファクタリング会社の広告には「最短即日入金」「最短 60 分」といった文言が並びます。これは本当でしょうか? 実際の現場感覚としては、こうです。

- ・ 午前 10 時までに申込み・書類提出 → 当日中の入金が現実的なライン
- ・ 午後の申込みは、急いでも翌営業日になることが多い
- ・ 初めての利用は、書類確認に時間がかかるため、即日難しいこ

とも

・売掛先が大手で書類も完璧なら、本当に 60 分で入金されることもある

「即日入金」を確実にしたいなら、できるだけ午前中早く動き始めることが鉄則です。

第六章

ファクタリング会社の選び方

信頼できる業者を見抜く7つの鉄則

国内に245社のファクタリング会社がある中で(ファクト調査、2026年5月時点)、どの会社を選ぶかは、コスト・スピード・安全性のすべてを左右する重要な意思決定です。本章では、業者選びで失敗しないための7つのチェックポイントと、絶対に避けるべき悪徳業者のサインを解説します。

鉄則 1: 運営会社の実在を確認する

まず最初にやるべきは、その会社が「ちゃんと存在しているか」の確認です。具体的には次の5点を公式サイトで確認してください。

- ① 法人登記の有無(国税庁の法人番号公表サイトで法人番号を検索)、
- ② 本店所在地が実在し賃貸オフィスでないか、③ 固定電話番号があるか(携帯電話のみは要注意)、④ 代表者の氏名が公開されているか、⑤ 運営年数(設立から3年未満は慎重に)。

すべて揃っていて初めて、「最低限の信頼ライン」を超えたといえます。これらが欠けている会社は、その時点で候補から外して構いません。

鉄則 2: 手数料の上限が明示されているか

公式サイトに「手数料2%～」とだけ書いてある会社と、「手数料2%～18%」と上限まで書いてある会社、どちらが信頼できるでしょうか。

答えは後者です。「最低〇%から」だけの表記は、実際の見積もり段階で大幅に高くされても文句が言えない設計。上限が明示されていれば、少なくとも「いくらまでなら可能性があるか」が分かります。

良心的な会社は、手数料レンジ・諸費用の内訳・契約期間を、申込前から開示しています。情報開示の姿勢そのものが、その会社の体質を表します。

鉄則 3: 契約書を事前に確認できるか

契約直前まで契約書を見せない会社は要注意です。当日になって初めて契約書を渡され、「今すぐ署名してください」と迫られる——これは悪徳業者の典型的な手口です。

信頼できる会社は、契約書のひな型を事前にメールで送ってくれます。あるいは公式サイトでサンプルを公開しています。「事前に確認させてください」と依頼して、嫌がる業者とは取引すべきではありません。

弁護士や税理士など、第三者に契約書を見せて意見を求めるのも有効です。これを「不信感」と受け取る業者なら、その時点で関係を絶ってください。

鉄則 4: 「償還請求権なし」が明記されている

契約書の中で、最も重要な条項が「償還請求権の有無」です。

「償還請求権なし(ノンリコース)」と明記されていれば、もし売掛先が倒産しても、利用者にはファクタリング会社から返金を求められません。これがファクタリングを「貸付ではなく売買」たらしめる、法的に重要な根拠です。

逆に「償還請求権あり」と書かれていたり、「売掛金未回収の場合は買い戻し義務」「保証金の供託」などの条項があつたりすれば、それは実質的に貸付契約。出資法・利息制限法に違反する可能性が高く、契約そのものが無効となるリスクがあります。

この一文の有無が、安全な取引と危険な取引を分ける分水嶺です。必ず確認してください。

鉄則 5: 必ず複数社で相見積もり

同じ売掛金でも、業者によって手数料は2～3倍違うのが普通です。1社しか見ずに契約すると、本来支払う必要のない手数料を払うことになります。

最低3社、できれば5社の見積もりを取ってください。所要時間は1社あたり30分程度。3社で1時間半ですが、これで手数料が半額になることもザラ。圧倒的に費用対効果の高い時間の使い方です。

比較するのは「手数料率」ではなく「手取り額(振込額)」。表示手数料が低くても、諸費用で結果的に手取りが少ない会社も多くあります。

見積もり段階で「他社と比較しています」と伝え、条件を交渉してくれる会社も。逆に「ウチ一本で考えてください」と急かす業者は要注意です。

鉄則 6: クチコミ・レビューを多角的にチェック

ファクタリング会社のクチコミは、複数の情報源で必ず確認してください。

①Google クチコミ: 会社名で検索すれば出てきます。ただし、低評価が消されている場合もあり、件数の極端な少なさにも注意。

② 第三者運営の比較サイト: ファクトット・ファクタリングジャーナルなど、特定の業者の系列ではないサイト。

③SNS(X/Twitter、知恵袋): リアルな利用者の声。良い評判だけでなく、悪い評判も検索してみる。

④ 国民生活センター・消費生活センター: 過去のトラブル事例を検索できます。

情報源を一つに絞ると、ステマや作威的なレビューに惑わされます。複数のチャンネルで一貫性を確認することで、その会社の本当の評判が見えてきます。

鉄則 7: 担当者の対応・説明の質を見る

最後は人間的な判断です。担当者と話してみて、次のようなサインがあれば要注意。

- ・質問にきちんと答えず、はぐらかす
- ・「今日決めないと条件が変わる」と急かす
- ・「他社のことは気にせず、ウチで決めてください」と迫る

- ・「契約書の細かい部分は気にしないでいい」と言う
- ・電話越しに高圧的・横柄な態度

信頼できる担当者は、こちらの質問に丁寧に答え、検討時間を与え、契約書の隅々まで説明してくれます。違和感を覚えたら、契約を見送る勇気を持ってください。資金が必要な状況でも、「急いては事を仕損じる」が鉄則です。

— 図 6 —

業者選びの 7つの鉄則

一 運営会社の実在を確認する

法人登記、所在地、固定電話、運営年数、代表者氏名——すべてが揃っているか

二 手数料の上限が明示されているか

「最低〇%〜」だけでなく「最大〇%まで」が公式サイトに書かれている会社を選ぶ

三 契約書をWEB公開、または事前送付してくれる

契約直前まで条件を見せない会社は要注意。事前に契約書ひな型を確認できるか

四 「償還請求権なし(ノンリコース)」が明記されている

売掛先が倒産しても利用者には請求されない契約。実質的な貸付ではない証明

五 他社の見積もりと比較した

最低3社、できれば5社の相見積もり。同じ債権でも手数料は2〜3倍違う

六 クチコミ・レビューを多角的にチェック

Googleクチコミ、比較サイト、SNS、第三者運営のレビューサイト——複数情報源を確認

七 担当者の対応・説明の質を見る

急かさない・脅さない・きちんと質問に答える担当者か。違和感があれば断る勇気を

悪徳業者を見抜く 5つのサイン

- | | |
|--------------------|---------------------|
| × 携帯電話番号のみで固定電話なし | × 「審査なし・誰でもOK」を強調 |
| × 公式サイトに住所・代表者名がない | × 契約を急かす、その日に決めると迫る |
| × 手数料が極端に低い(相場半以下) | × 個人の給与・年金を対象にしている |

コラム: 「比較サイト」の正しい使い方

ファクタリング比較サイトは便利ですが、すべてが公平とは限りません。多くのサイトはアフィリエイト報酬で成り立っており、報酬の高い業者を上位に表示する傾向があります。

信頼できる比較サイトを見分けるポイントは、①低評価のクチコミも掲載しているか、②運営者情報が明示されているか、③特定業者だけ異様に推していないか、の3点。

業界245社を網羅的に比較した独立系メディアとして、私(著者)が監修するファクット (facutto.jp) などがあります。複数の比較サイトを横断的に見て、共通して評価されている会社を選ぶのが安全策です。

第七章

トラブル事例と対処法

偽装ファクタリングから身を守る

ファクタリング業界には残念ながら、利用者の弱みにつけ込む悪質業者も存在します。本章では、実際に発生したトラブル事例と、契約してしまった場合の具体的な対処法を解説します。「自分は大丈夫」と思わずに、必ず最後まで読んでください。

事例 1: 「最低 3%」が契約段階で 20%に

A さん(従業員 5 名の建設業)は、公式サイトで「手数料 3%～」と謳う業者に申込みをしました。電話で「3～5%でいけそうですよ」と言われ、書類提出。

ところが契約直前、提示された手数料は「20%」。「審査の結果、リスクが高いため」と説明されました。資金繰りが切迫していた A さんは、断りきれずに契約。本来 90 万円受け取れるはずが、70 万円しか入金されませんでした。

これは「呼び込み手法」の典型例。最初に低い数字を見せて連絡を取らせ、申込みが進んでから条件を上げる手口です。

対処法: 申込み前の電話で必ず「手数料の上限」を確認し、書面で残す(メールでもよい)。契約段階で大きく変わる場合は、その時点で別の業者を当たる勇気を持つこと。

事例 2: 「償還請求権あり」の契約

B さん(運送業)が契約した業者は、契約書に「売掛先からの回収が滞った場合、利用者は売掛金の全額をファクタリング会社に支払うものとする」という条項を盛り込んでいました。

後日、売掛先が倒産。B さんは「ノンリコースだから支払い不要」と思っていましたが、業者から「契約書に従って、500 万円を支払ってください」と請求が来ました。

これは事実上の「貸付契約」であり、ファクタリングを装ったヤミ金行為です。

対処法: 契約前に必ず「償還請求権なし(ノンリコース)」の文言を確認。すでに契約してしまっている場合は、すぐに弁護士に相談。実質的な貸付契約は出資法(5 条: 上限金利)・利息制限法(1 条: 上限金利)違反として無効になる可能性が高い。

事例 3: 「契約後のキャンセル料」を請求される

C さん(個人事業主)は契約直前で「もう少し検討したい」と申し出ました。すると業者は「もう審査も終わったし、契約書もすでに作成済み。キャンセルなら手数料の 50%を支払ってください」と請求してきました。

正規のファクタリング会社は、契約締結前のキャンセル料は取りません。契約が成立して初めて手数料が発生します。

対処法: 契約前のキャンセル料請求はすべて不当。応じる必要はありません。脅迫めいた取り立てがあれば、警察相談専用ダイヤル(#9110)へ。

事例 4: 「コンサルティング契約」を強要される

E さん(美容室経営)は、ファクタリング契約と同時に「経営コンサルティング契約(月 10 万円・1 年契約)」を結ばされました。「コンサルティングがあれば手数料が下がります」と説明され、納得して契約。

後で気づきましたが、コンサル料の総額は 120 万円。手数料の値下げ分を遥かに上回るコストになっていました。

対処法: ファクタリングと無関係のサービスを抱き合わせで提案された場合は、原則お断り。「ファクタリングだけお願いします」と毅然と伝える。

事例 5: SNS の「個人ファクタリング」勧誘

近年、もっとも深刻な被害が増えているのが、SNS を経由した「個人ファクタリング」「個人間融資」を装ったヤミ金被害です。

F さん(個人事業主)は、Threads で「#資金繰り」「#個人融資」のハッシュタグを検索し、「同じように苦しんだ経験から、困っている人を助きたい」という投稿を見つけました。DM でやり取りすると、相手は「ファクタリングではなく個人として立て替える」「審査なし、書類なし、本人確認だけ」と提案。F さんは 20 万円を借り、1 週間後に 26 万円を返すという「条件」に同意しました。

しかし、約束の返済日が近づくと、相手は「事情があってももう少し早く返してほしい」「利息を増やせば延長できる」と要求を変え始め、最終的に元本の3倍以上を要求。Fさんが拒否すると、職場の同僚・家族にまで連絡を取って取り立てが始まりました。Fさんが事前に提出していた身分証や勤務先情報が悪用されていたのです。

これは典型的なSNS型ヤミ金です。「個人」を装っていますが、組織的に運営されており、複数のアカウントを使い分けています。Threads・X・Instagram・LINE オープンチャット などのプラットフォームでも横行しています。

対処法: そもそも「個人がSNSで反復・継続的にお金を貸す」という行為自体が、貸金業法(3条: 貸金業登録)に違反する違法行為です。「親切的な個人」を装った勧誘には、いかなる事情があっても応じないこと。被害に遭ってしまった場合は、ステップ1~4(後述)に従って速やかに行動してください。

トラブルに遭ったら、すぐにすること

もし悪徳業者と契約してしまった場合、以下の順序で対応してください。時間が命です。

ステップ1: 支払いを止める。違法契約に基づく取り立ては、法的には無効。新たな支払いをする必要はありません。

ステップ2: 弁護士に相談。費用面で不安がある場合は、法テラス(0570-078374)で無料相談を予約。弁護士費用立替制度も利用できます。ヤミ金対応の経験が豊富な弁護士を選んでください。

ステップ3: 警察・金融庁へ通報。最寄りの警察署、または警察相談専用ダイヤル(#9110)へ連絡。金融庁の「金融サービス利用者相談室」(0570-016811)でも相談可能。

ステップ4: 証拠の保全。契約書・振込明細・業者とのやり取り(メール、LINE、通話録音)はすべて保存。後の交渉・裁判で重要な資料になります。

重要なメッセージ: 「自分が悪い」「恥ずかしい」と黙る必要はありません。被害者として行動を起こすことが、解決の第一歩です。

— 図 7 —

本物のファクタリングと偽装ファクタリング

	本物のファクタリング	偽装ファクタリング(ヤミ金)
法的性質 売掛債権の売買か、それとも貸付か	○債権譲渡(民法555条) 売掛金そのものを買い取る取引で、貸付ではない	×実質は貸金 回収責任が利用者に残るなど、経済的実態は貸付と同じ
償還請求権 売掛先が倒産した場合の責任の所在	○ノンリコース 倒産しても利用者の責任は問われない	×償還請求権あり 「未回収なら買い戻し義務」→実質的な貸付の証
手数料(実質年利) 適正な水準かどうか	○2~18%(買取率) 年利換算でも50~200%程度	×年利換算数百~数千% 出資法・利息制限法に違反
取り立て・対応 業者の対応スタイル	○正常な商取引 弁護士・税理士に相談OK	×脅迫・恫喝 職場・家庭への連絡で恐怖を煽る

もし偽装ファクタリングと契約してしまったら

- 支払いを止める**
違法な契約に基づく取り立ては法的に無効。続けて支払う必要はありません。
- すぐに弁護士に相談**
法テラス(0570-078374)や日弁連の法律相談で、ヤミ金対応の経験豊富な弁護士を紹介してもらえます。
- 警察・金融庁へ通報**
最寄り警察署または#9110(警察相談専用)、金融庁の「金融サービス利用者相談室」(0570-016811)へ。

「自分が悪い」と思って黙る必要はありません。
被害者として行動を起こすことが、解決の第一歩です。

コラム: 怪しいと思ったら使えるチェックリスト

契約直前にもう一度確認したい、安全性チェックの最終版です。

- ☐ 公式サイトに代表者名・所在地・固定電話がある
- ☐ 法人番号公表サイトで法人登記が確認できる
- ☐ 契約書に「償還請求権なし」と明記されている
- ☐ 手数料・諸費用の合計と振込額が書面で明示されている
- ☐ 他社2社以上の見積もりと比較した
- ☐ 担当者が質問にきちんと答え、急かさない
- ☐ Google や比較サイトのレビューを確認した

1 つでも欠けていれば、その契約は見送るのが賢明です。

第八章

知っておきたい法律と税務

正しい会計処理で経営を守る

ファクタリングを使う際、避けて通れないのが法律と税務の話です。「経理担当者や税理士に任せれば大丈夫」と思いがちですが、経営者自身が基本を理解しておくことで、不要なリスクを避けられます。本章では、ファクタリングを取り巻く法的枠組みと、会計・税務上の処理を解説します。

法的根拠 — ファクタリングは「債権譲渡」

ファクタリング契約の法的根拠は、民法 555 条(売買契約)および民法 466 条以下(債権譲渡)に求められます。つまり、売掛金という「金銭債権」を売買する商取引であり、貸付ではありません。

この点が、ファクタリングを安全に使う上での出発点です。「売買」だから利息制限法も貸金業法も適用されず、その代わり民法の売買・債権譲渡の規律に従う。これがすべての前提です。

貸金業法の規制(貸金業登録、利息上限)はファクタリング会社には適用されません。逆に言えば、貸金業登録なしでファクタリングを名乗りながら、実態は貸付——というのが「偽装ファクタリング」の本質です。

債権譲渡登記の役割

債権譲渡には「対抗要件」というルールがあります。簡単に言うと、「同じ売掛金を二重に譲渡された場合、どちらが優先するか」を決めるためのルールです。

対抗要件を満たす方法は2つ。①売掛先への通知または承諾、②法務局での債権譲渡登記。

3社間ファクタリングは①の方法。売掛先が「この債権をファクタリング会社に譲渡しました」と承諾するため、登記は不要。

2社間ファクタリングは売掛先に知らせないため、理論上は②の登記で対抗要件を満たすことになります。ただし、実務では2社間でも登記を行わないケースが大半です。スピード重視のオンライン完結型(ペイトナー、ラボルなど)はほぼ登記留保特約で対応し、登記費用は発生しません。登記を行う場合は1.5～2万円の費用がかかります。

登記留保特約を使う場合、ファクタリング会社は二重譲渡リスクを自ら負うため、その分手数料に上乗せされる、というのが一般的な構造です。「登記なし」と聞いて喜ぶのではなく、その分のリスクを誰が負っているのかを意識しておく、と、手数料構造の理解が深まります。

売上計上時の仕訳

ファクタリングの会計仕訳を、具体例で見えていきましょう。前提: 売掛金100万円を、手数料10万円・諸費用2万5,200円のファクタリングで資金化したケース。

まず、売掛金が発生した時点(請求書を発行した時)の仕訳は、通常通り。借方「売掛金1,000,000円」、貸方「売上高1,000,000円」。これはファクタリングを使うかどうかに関係なく、通常の売上計上です。

ファクタリング契約時の仕訳

ファクタリング契約を結び、入金があった時点の仕訳が重要です。

借方は、「普通預金 874,800 円(実際に振り込まれた額)」 「売上債権売却損 100,000 円(手数料部分)」 「支払手数料 25,200 円(印紙代・登記費用・事務手数料)」。

貸方は、「売掛金 1,000,000 円」(これで売掛金が消える)。

ポイントは、手数料を「売上債権売却損」勘定で処理する点。これは「金融費用」ではなく「営業外費用」または「特別損失」として計上することで、本業の損益と区別できます。諸費用は通常の「支払手数料」で構いません。

売掛先回収時・送金時の仕訳(2 社間のみ)

2 社間ファクタリングの場合、売掛先からの本来の入金があった時、利用者の口座に一旦お金が入ります。これは「すでに譲渡済みの売掛金の回収」なので、売上の二重計上にならないよう、「預り金」として処理します。

売掛先からの入金時: 借方「普通預金 1,000,000 円」、貸方「預り金 1,000,000 円」。

ファクタリング会社へ送金時: 借方「預り金 1,000,000 円」、貸方「普通預金 1,000,000 円」。

この仕訳を忘れると、税務調査で「売上の二重計上ではないか」と指摘される原因になります。必ず預り金を経由してください。

税務上のポイント

ファクタリングを使った場合の税務上の論点は、主に3つです。

① 売上債権売却損は損金算入可能: 法人税法上、ファクタリング手数料は損金(税務上の費用)として認められます。つまり、手数料分は課税所得から控除されます。

② 消費税は非課税: 売掛金の譲渡(債権譲渡)は、消費税法上「非課税取引」とされています(消費税法別表第一)。したがって、手数料部分にも消費税は課税されません。請求書に消費税が記載されていれば、それは間違いです。

③ 源泉徴収義務なし: ファクタリングは支払利息ではないため、源泉徴収の義務也没有ありません。

なお、所得税(個人事業主)の場合も、売上債権売却損は「事業所得の必要経費」として計上可能です。

会計仕訳の基本 (買取型2社間)

前提: 売掛金100万円を、手数料10万円で2社間ファクタリング

① 売上計上時 (通常通り)			
借方 (Dr)		貸方 (Cr)	
売掛金	1,000,000	売上高	1,000,000
② ファクタリング契約時 (入金時)			
借方 (Dr)		貸方 (Cr)	
普通預金	874,800	売掛金	1,000,000
売上債権売却損	100,000		
支払手数料 (印紙代・登記費用・事務手数料)	25,200		
③ 売掛先回収・FC社へ送金 (2社間のみ)			
売掛先からの入金時			
普通預金	1,000,000	預り金	1,000,000
FC社へ送金時			
預り金	1,000,000	普通預金	1,000,000
税務上のポイント			
○「売上債権売却損」は損金算入可能 (法人税法上の費用として計上できる) ○売掛金の譲渡は消費税が非課税。手数料部分も非課税取引として処理 (国税庁通達 7-1-2)			

コラム: 顧問税理士に伝えるべき3つのこと

ファクタリングを利用したら、必ず顧問税理士に伝えてください。
伝えるべきポイントは3つです。

1. 「いつ・いくらファクタリングを使ったか」 — 仕訳のタイミングと金額。
2. 「2社間か3社間か」 — 預り金処理の要否が変わる。
3. 「契約書のコピー」 — 償還請求権の有無を確認してもらう。

ファクタリングに慣れていない税理士もいるため、契約書を見せて

相談するのが確実です。

第九章

ファクタリングを「上手に卒業する」経営術

依存しないために、今からできる準備

ファクタリングは強力な資金調達手段ですが、長期にわたって依存すると経営を圧迫します。本書の最後となる本章では、「いつかファクタリングを卒業する」ことを前提に、資金繰り体質を改善していくための具体的なロードマップを提示します。

なぜ「卒業」を意識すべきか

ファクタリングの手数料は、年利換算で 50～200%という水準。これを毎月使い続けると、年間で売上の数%～10%以上が手数料として消えていきます。利益率の低い業種ではこれだけで赤字に転落することもあります。

「資金繰りが回るから」と安心して使い続けると、本質的な経営課題に目が向かなくなります。なぜ売掛金回収が遅いのか、なぜ支払サイトが短すぎるのか、なぜ手元資金が積み上がらないのか——これらに向き合う前に「ファクタリングで穴埋め」してしまうと、永遠に同じ問題が繰り返されます。

ファクタリングは「橋」であって「目的地」ではありません。本章で示すロードマップに沿って、徐々に依存度を下げていきましょう。

Phase 1: 緊急対応期(利用開始～3 か月)

この時期の目標は、資金ショート of 危機を脱すること。手数料が 8～15%でも、まずは事業を回し続けることが最優先です。

同時に、次の 3 つに着手してください。

① 月次の資金繰り表を作成: 現金ベースの収支を、月単位で見える化。エクセルで十分です。「いつ、いくらお金が入って、いつ、いくら出ていくか」をすべて書き出します。

② 入金サイクル・支払サイクルの実態整理: 取引先別に、入金日と支払日を一覧化。どこにギャップがあるか、可視化します。

③ 根本原因の特定: 「なぜ資金が回らないのか」を考えます。売掛金が大きすぎる? 在庫が多すぎる? 固定費が高すぎる? 取引先の入金が遅すぎる? 答えは必ずあります。

ファクタリングを「単なる対症療法」で終わらせず、自社の資金繰り構造を深く理解する機会にしてください。

Phase 2: 体質改善期(3 か月～1 年)

Phase 1 で見えた根本原因に、具体的な対策を打っていきます。同時に、ファクタリングのコストを下げる工夫も。

① 取引先別の入金サイト短縮交渉: 取引先に「月末締め翌月末払い」から「月末締め翌月 15 日払い」へなど、入金タイミングの前倒しを交渉。意外と応じてくれます。

② 経費の固定費・変動費分けと固定費削減: 経費を「売上にかかわらず発生する固定費」と「売上に連動する変動費」に分け、固定費を聖域なく見直す。家賃・人件費・サブスクリプション・保険料など。

③ 政策金融公庫・信用保証協会の融資申込み: 日本政策金融公庫の融資は、ファクタリングより遥かに低コスト(年利 2～3%)。決算書の数字が改善してきたタイミングで挑戦。

④ ファクタリングを3社間に切り替え: 売掛先と関係構築ができていれば、3社間(手数料2~9%)に切り替えるだけで、コストは半額以下に。

この時期に資金繰り体質を改善できるかどうか、その後の経営を大きく左右します。

Phase 3: 自立期(1年~)

目標は「ファクタリングを使わなくても回る経営」。具体的には以下の3点。

① 月商の2~3か月分の手元キャッシュを確保: 月商500万円なら1,000~1,500万円を、運転資金として常時確保。突発的な資金需要にも対応可能になります。

② 銀行・公庫との取引履歴の積み上げ: 定期的な融資・返済を通じて、銀行との信頼関係を構築。決算前後に銀行担当者と面談し、業績を説明することも有効。

③ 必要時の融資枠(当座貸越)を確保: 「いざという時に借りられる枠」を平時から銀行と合意。これがあれば、急な資金需要にも数日に対応可能。ファクタリングは不要になります。

ここまで来れば、ファクタリングを完全に卒業できます。仮に再度使う場面があっても、それは「特殊な状況での非常手段」であって、常用ではなくなります。

「ファクタリングを使い続けたい場面」もある

もちろん、卒業がすべての正解ではありません。次のようなケースでは、Phase 3 に到達してもファクタリングを併用し続けるのが合理的です。

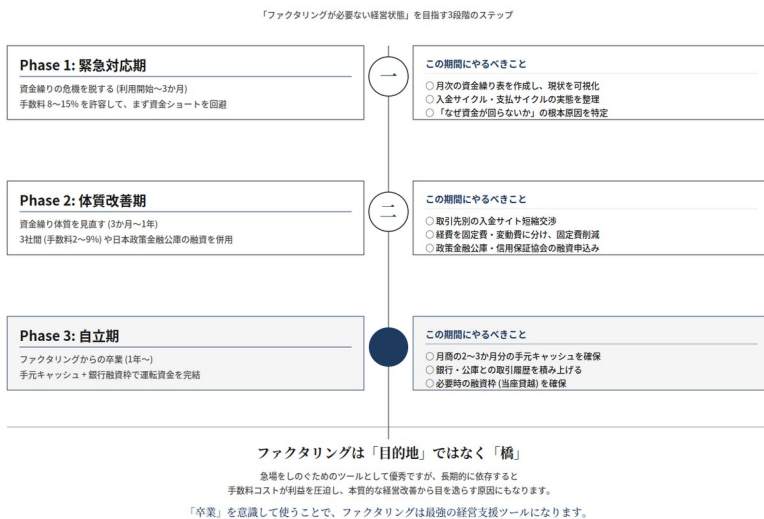
① 入金サイトが特殊に長い業種(建設業、官公庁取引、商社など): 構造的に運転資金が必要なため、手元資金を抱え込むより、必要時に必要分だけ調達する方が効率的。

② 季節変動が大きい事業: 繁忙期だけスポット利用するのは、合理的な使い方。

③ 資金回転を最大化したい成長期: 借入で財務体質を圧迫するより、売掛金を即現金化して再投資に回す方が合理的な場合も。

重要なのは「依存」から「選択」へ。ファクタリングを使うかどうかを、自分の経営戦略の中で能動的に判断できる状態。これが本書のゴールです。

ファクタリング卒業ロードマップ



コラム：「資金繰り」と「経営」は別物

中小企業の経営者は、つい資金繰りの不安に頭を支配されがちです。しかし、資金繰りはあくまで「経営の結果」。本当に取り組むべきは、利益率を上げる、入金サイトを短縮する、固定費を見直す、といった経営そのものの改善です。

ファクタリングが資金繰りの心配を一時的に解消してくれたら、その浮いたエネルギーを、ぜひ経営の本丸に向けてください。それが、ファクタリングを「真に活かす」ということだと、私は考えています。

—— 著者・ろい

おわりに

ここまで読んでいただき、ありがとうございました。

ファクタリングは、正しく使えば事業を救う「橋」になりますが、誤った使い方をすれば、その橋ごと崩れ落ちる危険な道具にもなります。本書を通じて、その両面を理解していただけたなら、著者として何よりの喜びです。

本書で繰り返しお伝えしてきたメッセージを、最後にもう一度。

ファクタリングは「目的地」ではなく「橋」です。急場をしのぐためのツールとして優秀ですが、長期的に依存すると、本質的な経営改善から目を逸らす原因にもなります。「卒業」を意識して使うことで、ファクタリングは最強の経営支援ツールになります。

資金繰りに悩む時間を減らし、事業そのものに向き合う時間を増やしてください。あなたの事業の成功を、心から応援しています。

もし本書の内容について質問やご感想がありましたら、ファクット (facutto.jp) のお問い合わせフォームよりお寄せください。今後の改訂に活かしてまいります。

巻末資料 一

用語集

売掛金	商品やサービスを提供した後、まだ入金されていない代金。請求書発行～入金までの間に発生する債権。
売掛先	あなたに代金を支払う義務がある取引先。ファクタリングではこの会社の信用力が審査される。
2 社間ファクタリング	利用者とファクタリング会社の 2 者で契約。売掛先には知られない。スピードは早い手数料は高い(8～18%)。
3 社間ファクタリング	利用者・ファクタリング会社・売掛先の 3 者で契約。承諾が必要で時間はかかるが、手数料は低い(2～9%)。
債権譲渡	売掛金などの債権を、第三者に売却すること。ファクタリングの法的な根拠。
債権譲渡登記	債権譲渡を法務局に登記すること。法律上は 2 社間の対抗要件として想定されるが、実務では 2 社間でも登記しないケースが大半(登記留保特約)。行う場合の費用は 1.5～2 万円程度。

対抗要件	「同じ債権を二重に譲渡された場合、どちらが優先するか」を決めるルール。通知・承諾または登記で具備する。
償還請求権	売掛金が回収できなかった場合に、利用者に支払いを求める権利。これが「なし(ノンリコース)」であることが正規ファクタリングの証。
ノンリコース	「償還請求権なし」の契約。売掛先が倒産しても利用者には責任が及ばない。
売上債権売却損	ファクタリングの手数料を計上する会計勘定。営業外費用または特別損失として処理。
預り金	2社間ファクタリングで、売掛先から本来の入金を受けた後、ファクタリング会社へ送金するまでの一時的な勘定。
給与ファクタリング	個人の給与債権を対象とする取引。2020年の金融庁注意喚起および同年の東京地裁判決により貸金業に該当と判断。本書のファクタリングとは別物で、無登録業者によるものは違法。
ヤミ金	貸金業登録なしで違法な金利で貸付を行う業者。偽装ファクタリングを名乗ることが多い。
出資法	貸金業の上限金利を定めた法律。年利20%を超える金利は刑事罰の対象。

利息制限法	貸付金額に応じた金利上限を定める法律。これを超える利息は民事上無効。
貸金業法	貸金業者の登録・規制を定める法律。ファクタリング会社には適用されないが、偽装ファクタリングはこの法律違反。
オンライン完結型	申込みから入金まですべて WEB 上で完結するファクタリング。最短 60 分入金などスピードが特徴。
対面型	担当者と面談して契約するタイプ。大口取引や複雑な案件に対応可能。
医療ファクタリング	医療機関の診療報酬債権を対象とするファクタリング。信用力が高く手数料は 0.3～2%と低い。
一括ファクタリング	大企業がサプライヤーへの支払いをまとめてファクタリング会社経由で行う仕組み。手形代替として銀行系が提供。

巻末資料 二

相談窓口一覧

ファクタリングを巡るトラブル相談・公的支援窓口

法テラス(日本司法支援センター)

連絡先: **0570-078374**

弁護士費用立替制度あり。ヤミ金・偽装ファクタリング被害の相談。

警察相談専用ダイヤル

連絡先: **#9110**

脅迫・違法取り立てなど、警察への相談。

金融庁 金融サービス利用者相談室

連絡先: **0570-016811**

金融サービスに関する相談・苦情。

日本貸金業協会

連絡先: **0570-051-051**

ヤミ金被害の相談。

国民生活センター

連絡先: **188(消費者ホットライン)**

消費生活全般の相談。

中小企業庁 経営サポート相談窓口

連絡先: <https://www.chusho.meti.go.jp/>

中小企業向けの公的支援情報。

日本政策金融公庫

連絡先: **0120-154-505(事業資金相談ダイヤル)**

公的融資の相談・申込。

巻末資料 三

出典・参考文献

本書で引用したデータ、法令、判例、公的資料、関連報道などの主要な出典は以下のとおりです。記載の URL・所在は 2026 年 5 月時点のものであり、内容は変更されることがあります。

法令・通達

- ・民法 第 555 条(売買契約)、第 466 条(債権譲渡)
- ・貸金業法 第 3 条(貸金業登録)、第 42 条(高金利の禁止)
- ・出資の受入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律(出資法) 第 5 条(高金利の処罰)
- ・利息制限法 第 1 条(利息の制限)
- ・消費税法 別表第一(非課税取引)
- ・国税庁 消費税法基本通達 6-3-1、7-1-2(債権譲渡の取扱い)
- ・法人税法 第 22 条(損金の算入)
- ・※ 各法令の原文は e-Gov 法令検索 (<https://laws.e-gov.go.jp/>) を参照

判例

- ・東京地判 令和 2 年(2020 年)3 月 24 日(給与ファクタリングを貸金業と認定)
- ・※ 判例検索は裁判所ウェブサイト (<https://www.courts.go.jp/>) を参照

公的機関の公表資料

- ・金融庁「ファクタリングに関する注意喚起」
- ・ <https://www.fsa.go.jp/user/factoring.html>
- ・金融庁「給与ファクタリングに関する注意喚起」(2020年3月公表)
- ・ <https://www.fsa.go.jp/>
- ・金融庁「金融サービス利用者相談室」
- ・ <https://www.fsa.go.jp/receipt/>
- ・日本銀行「貸出約定平均金利」(毎月公表)
- ・ <https://www.boj.or.jp/statistics/dl/loan/prime/>
- ・日本政策金融公庫「金利情報」(毎月公表)
- ・ <https://www.jfc.go.jp/n/rate/>
- ・経済産業省「約束手形をはじめとする支払条件の改善に向けた検討会」報告書(2021年)
- ・ <https://www.meti.go.jp/>
- ・全国銀行協会「全国手形交換高」「手形・小切手機能の電子化に向けた取組み」
- ・ <https://www.zenginkyo.or.jp/>
- ・中小企業庁「中小企業実態基本調査」
- ・ <https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/chousa/jittai/>
- ・国民生活センター 各種報告書(ファクタリング・個人間融資関連)
- ・ <https://www.kokusen.go.jp/>

業界統計・調査

- ・FCI (Factors Chain International) 「Annual Review」(各年版、国際ファクタリング統計)
- ・ <https://fci.nl/>
- ・ファクトット調査(本書の各種相場・社数データの出典、2026年5月時点で掲載245社)

- <https://facutto.jp/>

関連報道

- 農業協同組合新聞 JAcom 「JA 三井リース 26 年 3 月期 北米ファクタリング損失で当期純損失 1447 億円」 (2026 年 5 月 13 日)
- <https://www.jacom.or.jp/>
- ファクトット編集部 「JA 三井リースの北米ファクタリング損失は、国内のファクタリング利用者に何を意味するのか?」 (2026 年 5 月 13 日)
- <https://facutto.jp/news/2026-05-13-88f278>

相談窓口

- 法テラス(日本司法支援センター)
- <https://www.houterasu.or.jp/>
- 金融庁「金融サービス利用者相談室」(0570-016811)
- <https://www.fsa.go.jp/receipt/>
- 日本貸金業協会
- <https://www.j-fsa.or.jp/>

監修サイト

- ファクトット (運営: Common Future & Company 株式会社)
- <https://facutto.jp/>

※ 本書中の手数料相場・利用者属性・会社数等のデータは、特に断りのない限り、ファクトットの継続調査(2026 年 5 月時点)に基づきます。法令・判例については各条文・判決

文の原典をご確認ください。掲載 URL は2026 年5 月時点のものであり、各機関の改編・サイトリニューアル等により変更されることがあります。

著 者 紹 介

ろい

東京を拠点に、サービス業2社を経営する起業家。

資金繰りに苦しんだ時期にファクタリングと出会い、自ら30社以上のファクタリング会社を実際に利用。その実体験と業界知見を基に、経営者・個人事業主に向けて「失敗しないファクタリング戦略」を発信している。

日本最大級のファクタリング比較サイト「ファクット」(facutto.jp、運営: Common Future & Company 株式会社) 監修。

— 保有資格 —

ファイナンシャル・プランナー (FP) / 宅地建物取引士 / 行政書士

— 監修サイト —

ファクット <https://facutto.jp>

ファクタリングのトリセツ

借りずに資金を作る、新しい資金調達の教科書

版	初版
発行年	2026 年
著者	ろい
発行	Common Future & Company 株式会社

本書の内容は、執筆時点(2026 年)の法令・実務慣行に基づいて作成しています。

ファクタリングの利用は、個別の事情・最新の法令を踏まえて判断してください。

本書は一般的な情報提供を目的としており、特定の業者・取引を推奨するものではありません。

本書の内容に基づいて発生した損害について、著者および発行者は責任を負いません。

本書に関するお問い合わせ、ご感想は下記まで。

ファクット(運営: Common Future & Company 株式会社)

URL: <https://facutto.jp>