

2016年8月16日掲載



Tranzax:小倉隆志社長に聞く

「金融ツールである電子記録債権に価値観を持ち込む」。Tranzax（東京都）の小倉隆志社長が狙うのは、電子記録債権を使った地域経済の活性化だ。「アベノミクスで、大企業の借入金利は下がったが、中小企業の金利はまったく下がっていない」という問題意識で、発注企業の高い信用力を生かし、受注企業の借入金利を下げるサプライチェーン・ファイナンスを7月11日から展開した。地方の基幹産業である建設業も「この事業の大きなターゲットの一つだ」と話す。

Challenge チャレンジ

定を受けたのは同社が初めてだ。ただ「われわれのサービスは、事務の効率化だけでなく、資金繰りの改善に貢献できる」と従来の電子記録債権との違いを強調する。

形を振り出しても、手形を金融機関に持ち込んだ中小企業には短期プライムレートの1.475%が適用されることがほとんど。金利が0.3%台まで低下している大企業との差は歴然だ。手形を振り出すのは同じ大企業なのに、単なる「金融機関」で金利が高くなるのはおかしい」との問題意識を持つ。

電子記録債権を活用した新サービスを立ち上げるため、全国40カ所以上の地方を訪れた。そこで感じたのは地方の疲弊だ。「地方銀行も、地域の基幹産業である建設業に融資する重要性は理解しているが、担保がない建設業は不良債権になる恐れがあり、思うように貸し出しができていない」と改めて分かった。

小倉社長は「決算書を分析しても運転資金を貸し出すことはできるが、企業に成長資金を貸し出すことはできない」と述べた上で、POファイナンスが「今の日本にはない、企業がステップアップするための成長資金を市場に提供するものとなるはずだ」と強調する。

（戸塚祐介）

狙いは地域経済の活性化

建設業の資金繰りに新たな金融ツール

全額出資子会社のDensai サービスが金融庁から7月7日付で電子債権記録業の指定を受けた。メガバンク3行と全国銀行協会を除けば、電子債権記録業の指

サプライチェーン・ファイナンスは「信用力の低い借り主でも、発注者の高い信用力で低金利の資金繰りが可能になる」のが特徴。現在、信用力が高い大企業が手

ことで、大企業の信用力を生かし、サプライヤーである中小企業の借入金利を下げる。0.75〜1.2%の低金利で支払期日前に現金化できるようにするという。

常に資金繰りが求められる。前払金がある公共工事と異なり、民間工事では「資金繰りがネックになり、背伸びした受注ができない」という受注産業ならではの課題がある。

こつた課題を解決する新たなサービス「PO（パーチェイス・オーダー）ファイナンス」を来年早々にも立ち上げる。POファイナンスは電子記録債権を活用することで、従来は困難だった受注段階から工事代金債権を担保に工事着手金を調達できるように仕組む。