

訪日外国人向け観光ベンチャーへの融資に初導入

TranzaxのPOファイナンス

ITと金融を組み合わせたフィンテック分野のベンチャーであるTranzax(東京都港区)は、電子記録債権の技術を活用し注文書に担保価値を持たせ、資金調達を可能にする「PO(Purchase Order)ファイナンス」を確立、昨年11月に第一号案件への導入を決定した。地方の観光プロモーション・調査事業を受注したベンチャー企業(訪日外国人観光客向けのCto

Cガイドマッチング事業)、Huber。(本社:神奈川県鎌倉市)への融資に適用されたもので、本来納品後に支払われる資金の一部を受注時点で調達できるため、受注側ではプロジェクトをスムーズに進めることが可能になるといふ。成長が見込まれる中小、ベンチャーの資金調達手法として、各方面からの注目を集めよう。

受注時に資金調達

中小企業への適切な資金供給は、地域振興や産業力強化の面からも不可欠で、政府や自治体、金融業界が一体となって拡充に取り組んできた経緯がある。ただ、バブル崩壊後、金融業界は多額の不良債権処理に苦しんだ経験があり、貸し倒れリスクを恐れ融資に積極的に対応で



Huber, 取締役 CCO 佐藤祥氏

きない実態もあった。商習慣上も、代金は納品や検収が終了してから振り込まれるのが一般的だ。材料や協力企業の確保に必要な資金が集められない中小企業は、最初から受注をあきらめるケースも多く、成長機会の喪失にもつながってきた。

「この手法、使えないかな」観光ビジネスのベンチャー、Huber。の佐藤祥取締役(35)のもとに、財務担当者が持ち込んだのがTranzaxの開発したPOファイナンスの紹介記事だった。受注段階で発行される注文書を電子債権化して担保とし、金融機関からの融資を取り付ける仕組み。「財務諸表を中心とした与信審査や、不動産担保や保証人の設定などを求められる従来の資金調達とはまるで違うと感じた」(佐藤氏)。

Huber。は2018年7月、官民が参加する一般社団法人「山陰インバウンド機構」から、鳥取県や島根県などへ訪日外国人観光客を誘致する観光プロモーション及び調査業務を受注した。入札には大手の旅行代理店や広告代理店が参加したが、特許を持っているIT技術を駆使して「ディープな」日本旅行を期待する外国人旅行者と国際交流を待ちたい現地の

ローカルガイドをマッチングさせるなど、一歩進んだ観光を提案したHuber。が見事落札した。

成長力を感じ満額融資を実行

主な受注業務は「外国人向けの多言語WEBサイトの制作・運用」と「デジタルマーケティングによる認知拡大と調査」そして「ローカルガイドのコミュニティづくり」などだが、必要な数千万円規模の事前資金は設立から3年あまりのHuber。にとっては、大きな負担となる。Tranzaxに相談を持ち掛けると、すぐに具体的な商談となり、政府系金融機関の商工組合中央金庫(商工中金)を紹介された。商工中金は早くからPOファイナンスに関心を持ち、仕組みづくりに協力してきた経緯があった。商工中金の岡本泰一郎業務企画部長は「Huber。のビジネスモデルはユニークで、成長力が感じられた。率直に力になりたいと思え、POファイナンスの第一号にふさわしいと感じた」と振り返る。

発注元の山陰インバウンド機構の了解も得られ、Tranzaxの100%子会社のシステムで発注書を電子債権化し、商工中金がHuber。の事業性と取引内容を理



Tranzax 代表取締役社長 大塚博之氏

解、評価、同年11月には借入希望額に対し満額の融資が実行された。Huber。の佐藤氏は「事業拡大のための必要な資金を必要なタイミングで借入できた。ベンチャーは軌道に乗れば急成長するが、それまでの資金繰りが足かせとなりやすい。POファイナンスは企業育成の面でも大きな役割が期待される」と指摘する。

担保価値を掘り起こす

POファイナンスの根幹は受注情報を電子化し、債権とする仕組みだ。政府は2008年12月、電子記録債権法を施行した。企業が保有する手形や売掛債権を電子化し、ネット上で取り引きすることで、事業者の資金調達の円滑化や事務作業の簡素化を図るのが目的だった。サービスの根幹を担うのが国の指定を受けた電子債権記録機関。メガバンクなどの参入が相次ぐなか、独立系で唯一認定を受けたのがTranzaxの100%子会社「Tranzax電子債権」だった。

Tranzaxが当初から志向したのが「成長力のある中小、ベンチャーへの資

金供給」(大塚博之社長)だった。研究を重ねてきた結果、受注時に発行される発注書を電子化し、現金化のスピードを早めるサービスを考案。「POファイナンス①」と命名し、2017年には特許を取得した。同年、大手自動車メーカーの部品を製造する企業を発注先とし、協力会社等とのデータ連携に関する実証プロジェクトに参画。POファイナンスの有効性について参加金融機関である大手銀行や地域金融機関と、検証を進めた。

これまで注文段階での融資実行において課題とされていたのは、「その契約が実際にあるかどうか、確認が難しい場合もある」(商工中金)点だ。これに対し、POファイナンスでは注文書を電子

化し、ネットを介して発注者と受注者、金融機関が金額や納期に対して承諾ボタンを押していくことで、契約の存在を確認できるようにした。「注文書の担保価値をIT技術で掘り起こす」(Tranzaxの大塚社長)形だ。

日本の中小企業金融を変える

この仕組みを用いた融資では、経営規模が大きく信用力のある発注者側が融資の返済を行う形となるため、受注企業の足元の業績が赤字でも、発注者側の信用力に基づいた低利融資の可能性が広がる。「発注時点での担保融資は世界的にも例がないはず。日本の中小企業金融に一石を投じたい」(大塚社長)という。

同社によると、2019年1-3月期分だけでPOファイナンスの相談案件が25件あり、持ち込まれる案件の融資希望額は合計でおおよそ100億円にも達するという。大塚社長は「今後、POファイナ



商工組合中央金庫 業務企画部長 岡本泰一郎氏

スを全国で展開していきたい」と意気込む。中小企業向け融資の新潮流となるか、今後の展開が注目される。



必要な資金が必要なタイミングで借入できるPOファイナンスは「ベンチャー企業にとって大きな役割が期待される」と佐藤氏(写真右)は話す

【電子債権記録機関】

電子記録債権法に基づき、記録原簿を備え、利用者の請求に基づき電子記録や債権内容の開示などを行う。Tranzaxの100%子会社「Tranzax電子債権」のほか、3メガバンクと全国銀行協会がそれぞれ100%出資の子会社を設立し、金融庁の認可を受けている。