

オリコがBtoB決済の裾野拡大へ 電子記録債権で先払いを実現

オリエントコーポレーション（オリコ）が、BtoB決済領域で新たな取り組みに打って出る。電子記録債権を手掛けるTranzaxと組み、企業間マッチングプラットフォーム向けに早期立替払いなどの決済サービスを提供。成長事業に位置づける決済・保証事業の拡大を狙う。

システムエンジニアリングサービス（SES）などを手掛けるメイプルシステムズが2019年8月に開始する「SES WORKS」というプラットフォームが最初のターゲットだ。SES WORKSは、技術者派遣を巡るマッチングを実現するサービスで、現時点で200社以上が利用する見込み。発注企業と受注企業間の支払いをオリコが支援する。

具体的な流れは次の通りだ。まずオリコが、技術者派遣の受け入れ先である発注企業の与信を実施。次に電子債権記録機関の指定を受けたTranzaxの子会社が、受発注企業間の取引を電子記録債権化する。これを裏付けとして、オリコが債権者である受注企業に対して取引額の早期立替払いを実行。その後、債務者である発注企業から取引額を回収する。

電子記録債権にすれば、契約の実態が確実に存在することが分かるほか、受注企業の倒産といった事態に陥っても債権が他に譲渡されることを制限できる。そのためオリコとしては、立替払いを実行しやすい。

企業側にもメリットがある。技術者を派遣する受注企業は、通常の支払いサイトより早いタイミングで資金を受け取れる。技術者への給与支払いなどの安定化が図れるようになり、資金繰りの改善につながられる。派遣先企業の与信をオリコに委託できるため、新規取引先と付き合いやすくなる利点もある。

プラットフォームを運営するメイプルシステムズは、利用企業にとって利便性の高い決済手段を用意することでサービスの魅力を高める狙いがある。技術者派遣も手掛ける同社自身、2019年3月からオリコとTranzaxが構築したBtoB決済の仕組みを使っており、今回、新たに提供を開始するプラットフォームで導入することを決めた格好だ。

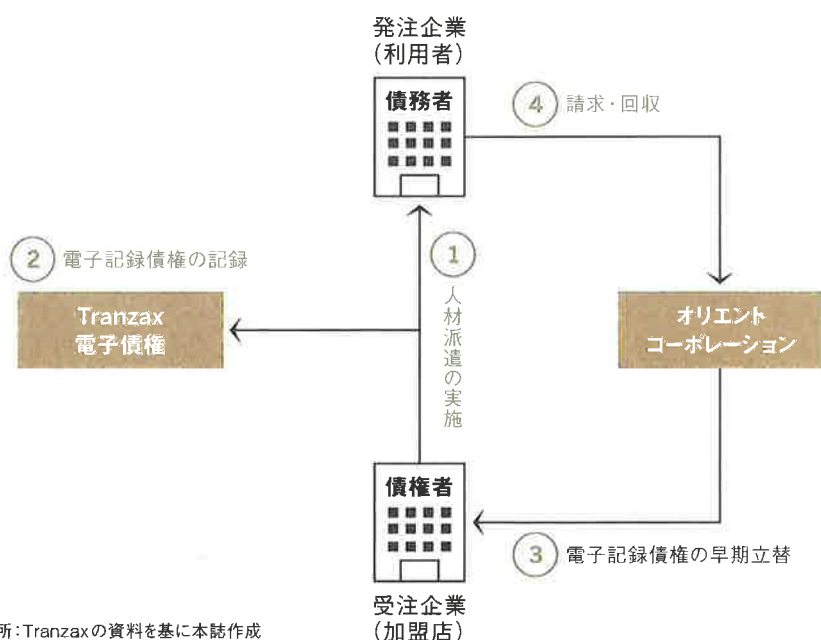
中小企業にターゲットを拡充

オリコが今回の協業で狙うのは、中小企業向けのBtoB決済領域である。同社のBtoB決済の取扱高は2020年3月期見込みで1500億円超で、比較的規模の大きい企業が対象だった。電子記録債権の仕組みを活用することで、「今までアプローチしてこなかった市場を開拓できるようになる」と、オリココーポレーション事業性市場推進部部長代理の坂本康成氏は期待する。中小企業にターゲットを広げ、成長事業における裾野の拡大を見込む。

建設業や運送業など、サービス提供から実際の入金までの支払いサイトが長期間に及ぶ業界は依然として多い。BtoB決済領域で新たな付加価値を持ち込む余地は大きそうだ。

（岡部 一詩）

オリコとTranzaxの協業における BtoB決済サービスの概要



出所：Tranzaxの資料を基に本誌作成