

三井住友トラスト・信託銀 社長交代



会得する高倉氏(左)と大山氏(28日、東京都千代田区)

統合10年 融和なお課題

三井住友トラスト・信託銀行(三井住友トラスト信託銀)は、28日、代表取締役社長に、元三井住友銀行(三住銀)の代表取締役社長を務めた高倉孝典氏(57)を就任させた。高倉氏は、三住銀時代に、三井住友銀行と三井住友トラスト信託銀の統合10周年を迎え、両行の融和を推進してきた。高倉氏は、三井住友トラスト信託銀の成長戦略として、デジタル化の推進と、顧客のニーズに応じたサービスの提供を掲げ、両行の融和を推進していく。高倉氏は、三井住友トラスト信託銀の成長戦略として、デジタル化の推進と、顧客のニーズに応じたサービスの提供を掲げ、両行の融和を推進していく。

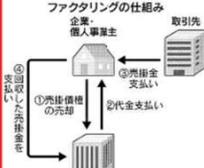
脱「たすき掛け」波乱含み

三井住友トラスト・信託銀行(三井住友トラスト信託銀)は、28日、代表取締役社長に、元三井住友銀行(三住銀)の代表取締役社長を務めた高倉孝典氏(57)を就任させた。高倉氏は、三住銀時代に、三井住友銀行と三井住友トラスト信託銀の統合10周年を迎え、両行の融和を推進してきた。高倉氏は、三井住友トラスト信託銀の成長戦略として、デジタル化の推進と、顧客のニーズに応じたサービスの提供を掲げ、両行の融和を推進していく。高倉氏は、三井住友トラスト信託銀の成長戦略として、デジタル化の推進と、顧客のニーズに応じたサービスの提供を掲げ、両行の融和を推進していく。

三井住友トラスト・信託銀行(三井住友トラスト信託銀)は、28日、代表取締役社長に、元三井住友銀行(三住銀)の代表取締役社長を務めた高倉孝典氏(57)を就任させた。高倉氏は、三住銀時代に、三井住友銀行と三井住友トラスト信託銀の統合10周年を迎え、両行の融和を推進してきた。高倉氏は、三井住友トラスト信託銀の成長戦略として、デジタル化の推進と、顧客のニーズに応じたサービスの提供を掲げ、両行の融和を推進していく。高倉氏は、三井住友トラスト信託銀の成長戦略として、デジタル化の推進と、顧客のニーズに応じたサービスの提供を掲げ、両行の融和を推進していく。

中小資金繰りに新手法

売掛債権 受注時に買い取り



フィンテック勢 既存金融補完

注文書ファクタリングは資金化を早める

注文書ファクタリングは、従来の売掛債権の買い取りと異なり、注文書(注文書)の発行時点で資金化が可能。これは、注文書の発行時点で、注文書の価値を評価し、その価値に基づいて資金を提供する仕組み。従来の売掛債権の買い取りは、商品の発送完了後に注文書が発行され、その後、商品が納入され、請求書が発行された後に資金化が行われる。注文書ファクタリングは、注文書の発行時点で資金化が可能で、資金の回流を早めることができる。これは、注文書の発行時点で、注文書の価値を評価し、その価値に基づいて資金を提供する仕組み。従来の売掛債権の買い取りは、商品の発送完了後に注文書が発行され、その後、商品が納入され、請求書が発行された後に資金化が行われる。注文書ファクタリングは、注文書の発行時点で資金化が可能で、資金の回流を早めることができる。

注文書ファクタリングは、従来の売掛債権の買い取りと異なり、注文書(注文書)の発行時点で資金化が可能。これは、注文書の発行時点で、注文書の価値を評価し、その価値に基づいて資金を提供する仕組み。従来の売掛債権の買い取りは、商品の発送完了後に注文書が発行され、その後、商品が納入され、請求書が発行された後に資金化が行われる。注文書ファクタリングは、注文書の発行時点で資金化が可能で、資金の回流を早めることができる。これは、注文書の発行時点で、注文書の価値を評価し、その価値に基づいて資金を提供する仕組み。従来の売掛債権の買い取りは、商品の発送完了後に注文書が発行され、その後、商品が納入され、請求書が発行された後に資金化が行われる。注文書ファクタリングは、注文書の発行時点で資金化が可能で、資金の回流を早めることができる。

三井住友海上社長に船曳氏

三井住友海上火災保険(三井住友海上火災)は、28日、代表取締役社長に、元三井住友海上火災の代表取締役社長を務めた船曳誠一氏(57)を就任させた。船曳氏は、三井住友海上火災時代に、同社の成長戦略として、デジタル化の推進と、顧客のニーズに応じたサービスの提供を掲げ、同社の成長を推進してきた。船曳氏は、三井住友海上火災の成長戦略として、デジタル化の推進と、顧客のニーズに応じたサービスの提供を掲げ、同社の成長を推進していく。

保険代理店米で買収

東京海上、人材派遣向け

東京海上火災保険(東京海上火災)は、28日、米国の保険代理店を買収した。これは、東京海上火災の成長戦略として、海外市場への展開を推進するための買収。東京海上火災は、米国の保険代理店を買収し、その営業領域を拡大する。これは、東京海上火災の成長戦略として、海外市場への展開を推進するための買収。東京海上火災は、米国の保険代理店を買収し、その営業領域を拡大する。

曖昧な「排出ゼロ」開示要求

英紙フィナンシャル・タイムズ(FT)は、28日、日本政府に対して、曖昧な「排出ゼロ」の開示要求を行った。FTは、日本政府が、2050年までに温室効果ガスの排出をゼロにするという目標を掲げているが、その具体的な開示内容が不明であると指摘している。FTは、日本政府に対して、具体的な開示内容を開示するよう要求している。

中小資金繰りに新手法

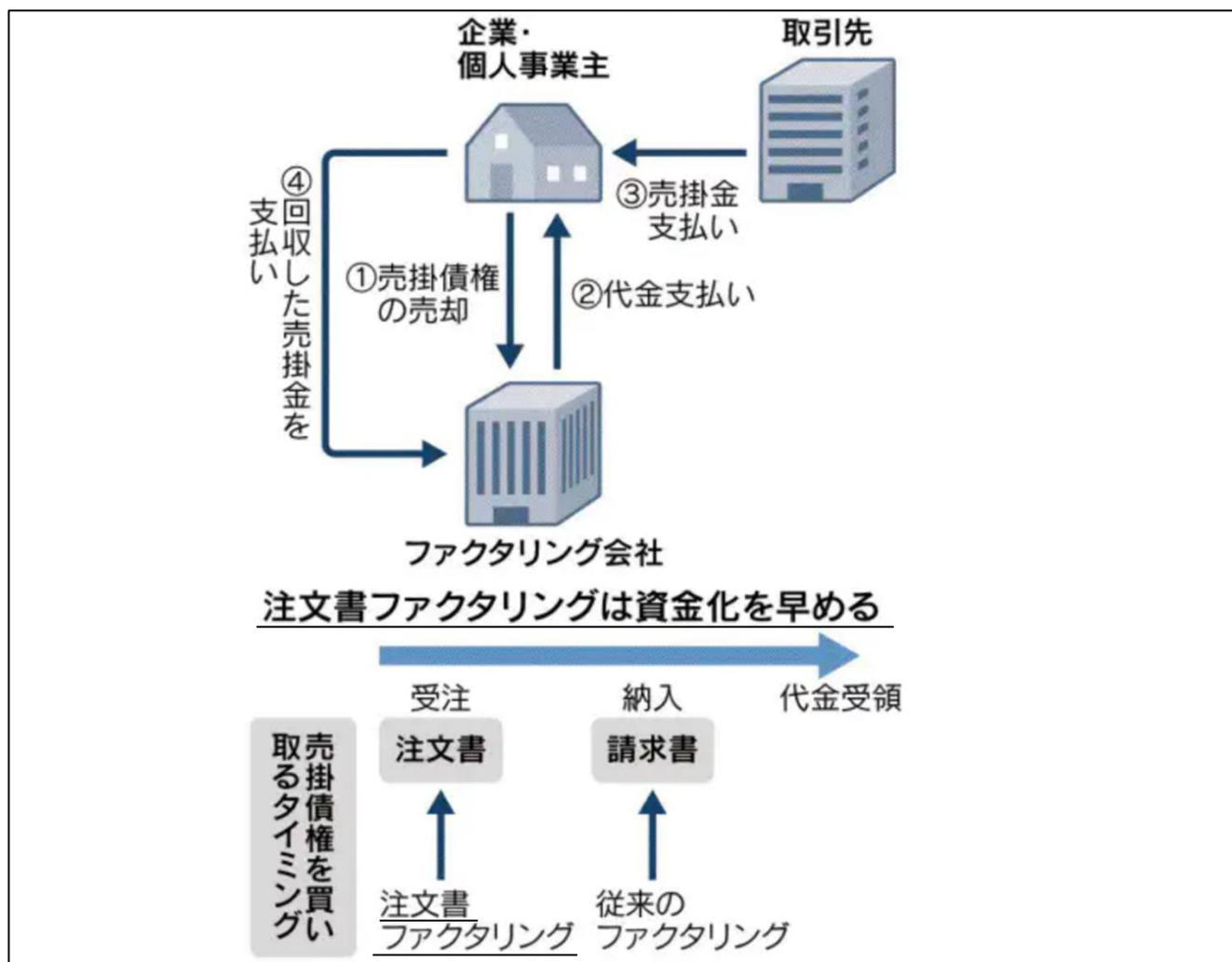
売掛債権 受注時に買い取り

フィンテック勢 既存金融補完

中小企業の資金調達を助けるサービスが多様化してきた。フィンテック企業のトランザックス(東京・港)は受注時点で売掛債権の買い取りが可能なりリスク分析手法を開発し、ファクタリング企業などへ提供を始めた。購入型クラウドファンディング(CF)の利用も拡大している。新型コロナウイルス禍に苦しむ企業が増える中、既存の金融を補完する資金繰り手段が育つ可能性がある。

企業が納入先に対して持つ売掛債権を手数料を払って専門業者に買い取ってもらうファクタリング。企業にとっては売掛金を回収するよりも早く資金を手にする手段になる。これまで債権の買い取りは納品後に請求書をつかったタイミングが主流だが、買い取りのタイミングを前倒しし、受注段階で債権を資金化するサービスが出てきた。

ファクタリング大手のビートレーディング（東京・港）はトランザックスからノウハウ提供を受け
受注時の注文書をもとに債権を買い取る「注文書ファクタリング」を始めた。従来のファクタリン
グと比べ、数カ月程度早く資金化できるという。



トランザックスは電子記録債権を活用して受注時に融資を可能にする資金調達手法の実績があ
る。ノウハウをビートレーディング以外の企業にも提供していく方針だ。

ファクタリング業者の国際団体の FCI の調べでは、2019 年にファクタリングの市場規模は世界
で約 2 兆 9000 億ユーロ（約 350 兆円）と 5 年で 2 割増えた。日本は約 490 億ユーロ（約 6 兆
円）と英や仏と比べ 1 桁少なく、拡大余地があるとみられている。

「銀行の融資は手続きに1~2カ月かかりそうだ。別の手段はないだろうか」。20年8月、住宅設備関連商品を手がける九州住宅環境（長崎県諫早市）は初めてファクタリングを利用し、約1000万円の請求書を資金化した。新生銀行とOLTA（オルタ、東京・港）が共同で運営するサービス「anew（アニュー）」にオンラインで夜中に申し込むと、翌日には入金された。資金が早く手に入れば、事業の回転も高められる。今井敬太社長は「効率的に次の案件に取りかけられる」と語る。

購入型CFも中小企業の資金繰りに使われるケースが増えている。1950年創業の老舗フランス料理店「銀座エスコフィエ」（東京・中央）は20年5~6月にCFサイトの「CAMPFIRE（キャンプファイヤー）」を通じて資金調達した。コロナ禍で2月以降は予約が激減し、家賃や人件費負担が重くのしかかった。CFを利用して購入者を募ったところ、食事券を約180人が購入し、約510万円を調達できた。中小企業や飲食店の経営は数百万円の資金が命綱だ。運営企業の鈴木隆志執行役員は「70年続いたお店をつぶすわけにいかない。生き残りをかけた戦いだ」と振り返る。

日本クラウドファンディング協会によると、購入型CFを手掛ける7社合計の20年1~6月の決済総額は前年同期比で約3倍となる223億円に達した。キャンプファイヤー（東京・渋谷）の決済総額は20年に200億円を超え、前年の3倍に拡大した。

新手法の資金調達コストは融資などと比べ高くなることもあるため、利用する際は利点とコストを分析した冷静な判断が必要だ。ファクタリング事業者をかたる違法な貸金業者も出てきており、事業者の見極めも欠かせない。

市場が健全に発展すれば、既存の金融機能を補完して中小企業のコロナ下の資金繰りを支える手段の一つとなりそうだ。

【お問い合わせ先】

Tranzax 株式会社 総合企画部長 藤崎 聡

Tel : 03-6822-6533 090-4028-2521

Email : fujisaki@tranzax.co.jp

HP お問い合わせ画面 <https://www.tranzax.co.jp/contact.php>