

アジア 海外のサプライチェーンファイナンスなら さくらビジネス株式会社
にお任せください

**Sakura
Business**

さくらビジネス株式会社

代表者名：広瀬 昭英

【海外 / サプライチェーンファイナンス】

中小企業のためのサプライチェーンファイナンスを実現

海外進出する日本企業の資金繰りをサポート



代表者：広瀬 昭英

サービス概要

【サプライチェーンファイナンス】

これまでほとんど大手企業しか利用できなかったサプライチェーンファイナンスを、中小企業向けにアレンジ。海外展開を進める日本の中小企業の資金繰りを円滑化させることで、グローバル展開をサポートします。

【アセアン地域における人材育成・人材紹介】

アセアンからの留学生及び高度技術者を育成し、就労先を斡旋するサプライチェーンの構築をサポート致します。ベトナムの政府系機関や日系企業との提携を通じて、アジアの優秀な学生と、研修意欲旺盛な高度技術者を日本の受入企業様にご紹介できる連携スキームを提案しております。

【スリランカ・メキシコ進出支援】

進出全般のアドバイス、経営戦略の立案、進出時の物流サポート、サプライチェーンファイナンスを利用した資金調達支援まで、主に製造業の進出をサポートします。

さくらビジネス株式会社へのインタビュー

2016年6月14日 更新

海外展開する中小企業向けサプライチェーンファイナンス

金融・保険・物流の分野を経験してきた専門家が独自開発

さくらビジネス株式会社 代表取締役社長 広瀬 昭英

御社の支援内容（事業内容）を教えてください



さくらビジネス株式会社では「サプライチェーンファイナンス」「アセアン地域の人材育成・人材紹介」「スリランカ・メキシコ進出支援」の3つのサービスを提供しています。

その中でも中心事業は「**サプライチェーンファイナンス**」で、日本で初めてとなる中小企

業向けのスキームを開発しました。弊社のサービスをご利用頂ければ、海外展開する中小企業でも、金融機関からの与信枠とは別枠で資金調達が可能になるため、急に資金が必要になった場合でも、運転資金の確保が可能です。

また、金融面だけでなく、アジアの人材面でも供給網を確立しており、ベトナムを中心としたアセアンの高度技術者を育成・斡旋しております。その他、スリランカやメキシコへの進出支援ができる体制も整っています。

中心事業である「サプライチェーンファイナンス」とは、どのようなサービスですか

サプライチェーンファイナンスとは一般的に、製造業や小売業の企業などが、材料調達～製造～販売までの一連の流れの中で発生する企業間の**売掛債権**を利用して資金調達するサービスのことで

す。特に多いケースが、海外に生産拠点や販売拠点を持つ企業が、グループ間取引の輸出債権を利用するケースです。

ただ、債権を利用していることもあり、日本の金融機関が提供するサプライチェーンファイナンスは大手企業向けばかりで、中小企業には利用が難しいサービスでした。そこで、弊社では中小企業でもサプライチェーンファイナンスを利用できるようにするため、中小企業に特化したファイナンススキームを開発しました。

新スキームでは、積み重ねてきた金融・保険・商流に関するノウハウを利用して、取引信用保険や保証を活用しながらお客様の信用力(与信枠)を補強します。その上で、提携先の金融機関に輸出債権を買い取ってもらいます。弊社の経験と、金融機関と築き上げてきた提携によって可能になった、日本で初の中小企業専用ファイナンススキームです。

このサービスを利用するメリットが大きい業種の例としては、海外拠点を持つ製造業・小売業です。アジアだけに限らず、どの地域の国でも対応可能。例えば、ベトナムに生産拠点がある場合、日本本社から部材を仕入れる代金として売掛債権が発生します。通常、本社が製造～販売までの流れの中で資金回収をしようとすると、90日～120日ほどかかることも多いのですが、弊社サービスをご利用頂くことで、すぐに資金化が可能です。資金回収を早めることができれば、生産の拡大も可能になり、海外展開を加速させることができるようになります。

中小企業向けサプライチェーンファイナンスを開発した経緯について教えてください

私はもともと、大手銀行にて、海外債権の資金化やリスクヘッジを行う部門の責任者として従事。国際間取引の債権を「保証・買い取り」をしていました。その後、大手外資系保険会社へ転職し、金融と取引信用保険の融合商品を開発。起業前には大手商社の保険部門にも在籍していました。この、金融・保険・商社での経験を基に、中小企業向けのサプライチェーンファイナンスを開発しました。

サプライチェーンファイナンス自体は、以前から日本でも活用されていましたが、中小企業にとっては馴染みのないサービスでした。金融機関がリスクを避けるために積極的に中小企業の債権を買い取ろうとしなかったからです。このような状況を見て、日本を支えているのは中小企業であり、本来、サプライチェーンファイナンスは中小企業のためにあるべきだ、と考えるようになりました。この想いを実現するため、弊社が企業と金融機関の間の調整役として、保険を利用した債権買取の流れを構築。中小企業が一般の融資枠とは別に資金調達できる状況を整えて参りました。

御社サービスを利用するメリットは何ですか

弊社が提供するサプライチェーンファイナンスのメリットは大きく分けて2つです。

1 つ目は、中小企業でも、金融機関の信用枠とは別枠で資金調達することができることです。例えば、現地拠点で急に増産の必要が出てきた場合、現地拠点は必要部材を本社から調達しなければなりません。本社は部材を確保してくる必要がありますが、急な増産などに対応する場合、予定していない資金繰りとなるため、資金が足りなくなるケースも多くなります。そんな時、弊社サービスをご利用頂ければ、債権をすぐに資金化することが可能です。

2 つ目は、このサービスを利用することで、本社側では資金回収までの期間が短くなり、逆に、海外子会社側では、回収期間を長めに設定できるようになります。例えば、通常、海外拠点からの資金回収サイトが 60 日に設定されていたとしても、弊社スキームを利用することで債権をすぐに資金化でき、現地からの回収サイトを 180 日などの長期間に再設定することも可能になります。

最後に今後のビジョンを教えてください

サプライチェーンファイナンスとは、元々、欧米の景気が停滞した際に、**中小企業への資金供給を**

目的として開発されたサービスでした。それにも関わらず、日本の金融機関はリスクを避けるた

め、中小企業へのサービス提供は積極的に行ってきませんでした。

私は、日本を支えているのは中小企業であり、金融面でのサポートが必要なのも中小企業だと考え

ています。海外展開する中小企業が、金融機関の与信枠とは別に資金調達できる方法を提供するこ

とできれば、日本の中小企業が海外で活躍できる一助になれるのではないかと考えています。これ

から、少しでも多くの日本企業をサポートできるよう、尽力していきます。

✦ PAGETOP

さくらビジネス株式会社 企業情報

企業名	さくらビジネス株式会社
代表者名	広瀬 昭英
従業員数	2名 + パートナー
会社 URL	http://www.sakura-bizs.com/
事業内容	サプライチェーンファイナンス（輸出入の商流を販売代行契約に変更後早期資金化をアレンジ）+ 商流ファイナンス 海外進出企業宛国際貿易金融アドバイザー 大手人材会社と大手コンサルティング会社の新規サイトによる連携サポート アセアン地域の人材育成・人材紹介・留学生の就労斡旋 南太平洋地区との商流ファイナンス準備中<SPC 設立中>
設立年月日	2009年7月
所在地	・東京本社(日本)・東京営業本部(日本) 〒100-6162 東京都千代田区永田町 2-11-1 山王パークタワー3F