



## アルシエ 株式会社

〒 530-0044  
大阪府大阪市北区東天満 2-9-2 フジカワビル 6F  
TEL 06-6585-0993 / FAX 06-6585-0994  
URL <http://www.arce.co.jp/>

## Ark Finance

## 株式会社 アークファイナンス

〒 530-0044  
大阪府大阪市北区東天満 2-9-4 千代田ビル東館 3F  
TEL 06-6809-2170 / FAX 06-6809-2172  
URL <http://www.ark-finance.co.jp/>



代表取締役  
**金田 崇男**

兵庫県神戸市出身。大学に通いながら金融業でのアルバイトを経験、21 歳で貸金業を手がける(株)アークファイナンスを設立する。丁寧な対応と真摯な姿勢で顧客からの信頼を勝ち得ながら 2015 年、30 歳でファクタリングを手がけるアルシエ(株)を設立した。

# 企業経営者とのパートナーシップで迅速かつスムーズな資金調達を実現

支払日を待たずして早期の資金調達が可能となるファクタリング(売掛金買い取り)。アルシエ(株)の金田社長は関西エリアでは初となるこのサービスを、中小企業に向けて開始した人物だ。今回は元プロボクサーの畑山隆則さんが、設立の経緯やサービスの詳細を伺った。

## 畑山 隆則(元ボクシング世界王者)

中小企業の資金繰りを支えるべく、東奔西走されている金田社長。対談させて頂いた日も、中小企業経営者からの相談を受けるために大阪の企業を数社ほど回る予定が入っていたそうです。まだまだ金融業界のイメージは良くないとのことですが、社会にとって必要な業界でもありますし、業界発展のために尽力して頂きたいと思います。



## 関西エリア初のファクタリング

畑山 金融系企業を2社、運営されていると伺いました。どのような経緯で起業されたのか、まずは金田社長の歩みをお聞かせください。

金田 父が金融系の仕事に携わっていたことから、僕も大学に通いながら金融系の会社でアルバイトを始め、車の運転からお客様の対応まで色々と経験させてもらいました。そして周囲の方々のサポートもあり、21歳で商業手形割引・不動産担保ローン・証書貸付(ビジネスローン・商工ローン)を手がける(株)アークファイナンスを設立したんです。社会で活躍するには、できるだけ早くスタートしたほうがいいとの思いもありました

ね。それが2007年のことです。

畑山 若くしての起業だったのですね。するともう一社については？

金田 1社目はいわゆる法人向けの金貸し業ですが、2015年に新しい金融サービスを手がける会社としてアルシエ(株)を設立しました。内容としては「中小企業向けのファクタリング専門」の会社となり、このサービスを手がけるのは関西エリアでは弊社が初めてです。

畑山 では、そのファクタリングについて詳しく聞かせて頂けますか？

金田 日本ではまだ浸透していないこともあり、一口で説明するのは難しいのですが、基本的には「売掛金を買い取る」のが主な仕事。例えば「売掛金はあるのに入金が数ヶ月先なので支払いができな

い」といった中小企業経営者の悩みに対し、その売掛金を弊社が買い取ることで、経営者は即座にキャッシュを手にすることができるのです。

畑山 なるほど、金融機関から借りるのではなく、金融機関に売掛金を売って資金を調達するのですね。実際、融資を受けるのとは何が違うのでしょうか。

金田 間違いのない商取引が交わされていると確認できれば、担保や保証人なしで、しかも最短ならば即日買い取ることができるというのが強みです。業種や社歴は問わず、万が一の場合も償還請求をしないというのもファクタリングの特徴と言えるでしょう。

畑山 企業を運営していれば、突発的なトラブルですぐキャッシュが要る場合もあるでしょうし、そんなときにファクタリングのサービスは非常に役立ちますね。それに償還請求がないということは「取引先から支払われない」というリスクも回避できるのですね？

金田 弊社が買い取るので心配ご無用です。また、あくまでも売掛金の売買取扱で借入にはならないため、他の融資などに影響することはありません。ちなみに経営者が銀行に融資を求める際、借りられる人の割合は約30%。ということは、残りの7割の方は別の金融機関を当たらざるを得ない…。それが実情であるだけに、弊社ではファクタリングを通じて中小企業の資金調達をお手伝いできたらと考えています。

## 信頼関係を構築することの大切さ

畑山 中小企業経営者が急場をしのげる、素晴らしいサービスですね。そもそもなぜ金田社長は、このファクタリングに着目されたのでしょうか。

金田 基本的に貸金業は古い体質で、この辺りのエリアでは30歳の私が最年少かと思うくらい高齢の方が多いですね。だから他の業界のように新しい商品とか、時代に求められているサービスを



提供しようという意識が低い。じゃあ、「金融業において新しい商品やサービスとは何か」となるのですが、それはビジネスモデルやその仕組みそのもの。そこで私は、東京に集中していたファクタリングの概念を関西エリアにも持ってこようと考えたというわけです。

畑山 よりよいサービスを求めてのスタートだったのですね。それに金融業は、一昔前のイメージとだいぶ変わってきている印象も受けます。

金田 貸金業は「貸したほうが悪い」と叩かれるくらいに増え、ピーク時には大阪だけでも5000社近くの業者がいました。でも今は金融業における規制が非常に厳しくなり、150社ほどに激減。要するにまっとうな会社しか残っていないというのが現状です。ちなみに“消費者金融”と言うと遊興費などのプライベート資金が主ですが、法人が主な顧客である弊社の場合は企業の運転資金をどう捻出するかというのが主な仕事。資金使途が違えば返済内容や会社のあり方も変わってくるのですが、それを「金貸し」という言葉でひとくりにされてしまうという傾向は未だにあるかも知れません。

畑山 でも、御社はある意味で企業の窮地を救うわけです。感謝されることも多いのでは？

金田 ファクタリングを始めてから、喜んで頂けるケースが多いことに自分でも驚いています。正直この業界には、貸す側が上の立場というか、お客さんの足元をみて、昔ながらのきついやり方をする業者も少なからず存在します。でも、そんなことをしては会社の未来などな

い。私はとにかくお客様と長いお付き合いをさせて頂きながら、共に成長させて頂きたいという思いが強いですね。

畑山 パートナー感覚というわけですね。お客様と接するうえで、大切にされていることなどはありますか？

金田 必ず相手の事務所に足を運び、現場の雰囲気や社長の人柄を知ったうえで、お取引引きさせて頂くことでしょうか。資料だけでは判断できないこともたくさんありますからね。そのなかで念頭に置いているのは、信頼関係を築けないお客様とは、どれだけ条件が良かったとしても契約しないこと。正直、なかには本当のことを隠されるお客様もおられますが、命の次に大切なお金をやりとりするわけで、仮にそこに嘘があったらいずれ揉め事になってしまいますからね。逆に言えば弊社では、そうした金銭トラブルやクレームはほとんどありません。

畑山 それは、真剣にお客様と向き合われている証拠でもあると思います。

金田 やはりいいお付き合いをして、お客様から「ありがとう」の言葉が頂けたら本当に嬉しいですね。これからも金融業を通じ、資金繰りに困っている経営者の方々のお役に立てたら幸いです。

