

Company Data>>



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.erce.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畠山隆則さんが、設立の経緯やサービスの詳細を伺った。

関西エリア初のファクタリング

畠山 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。



ね。それが2007年のことです。

畠山 若くしての起業だったんですね。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。

畠山 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るな

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により、経営者は即座にキャッシュを手にすることができます。

畠山 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んですね。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に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か。

畠山 企業を経営していれば、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よね?

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であって借入にはならないため、他の融資などに影響することもありません。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るざるを得ない…。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

畠山 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んですね。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。

畠山 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。要するにまつ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。

畠山 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す?

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、お客様の足元をみて、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、そんなことをしてい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。

畠山 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り引きさせて頂くことでしょう。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。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ざ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。

畠山 それは、真剣にお客様と向き合っている証拠もあると思います。

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。

