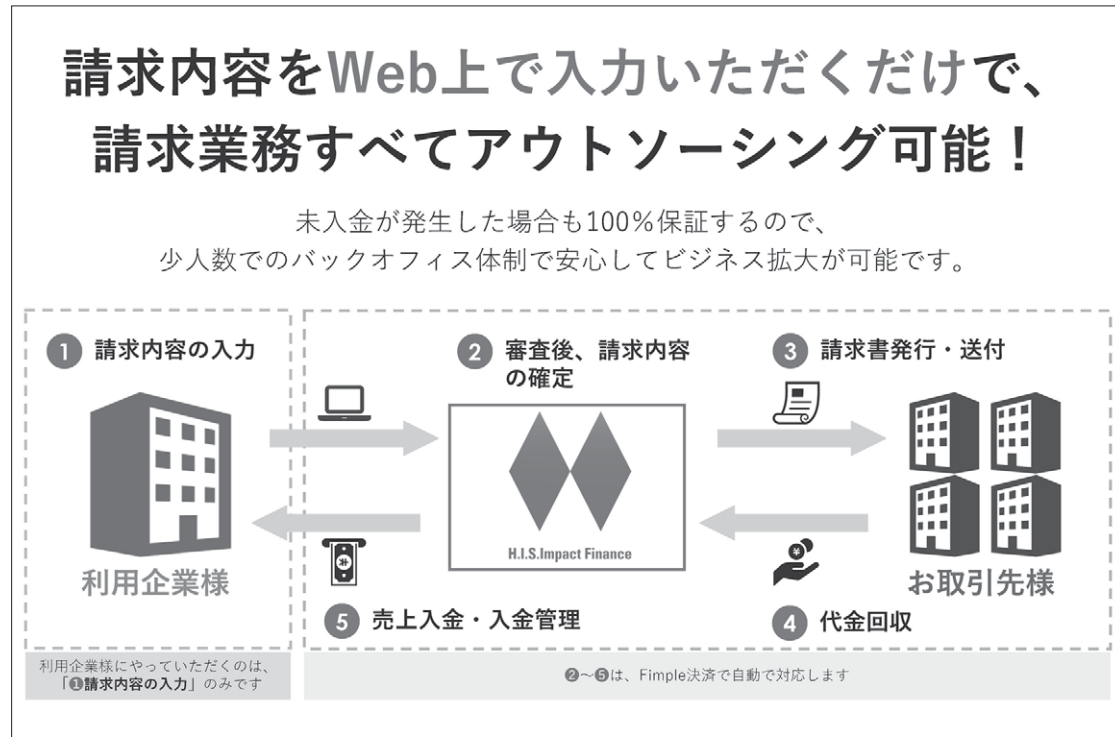


図表1 Fimble決済の概要



なるリスクがあるからに他ならない。そこで「誰かが支払いを保証してあげれば、安心して信用取引ができるのでは？」と考えた東小蘭CEO。2017年11月に、売掛金保証サービスを行う会社を自ら立ち上げた。

18年3月にはエイチ・アイ・エスに出資を依頼。エイチ・アイ・エス側も、創業動機からして自社の事業のためになると快諾し、エイチ・アイ・エフを連結子会社化したのである。

決済代行サービスにより請求にかかるコストも削減

売り手（クライアント企業）がエイチ・アイ・エフの売掛金保証サービスを使えば、もし買い手（バイヤー企業）から代金を回収できなくても、エイチ・アイ・エフから手数料を差し引いた代金が入金される。つまり売り手は、未回収リスクを気にせずに信用取引ができる。「当社の売掛金保証サービスに

より、エイチ・アイ・エスをはじめとしたクライアント様には『後払いに申し込めるようになり、積極的に営業できるようになった』と喜ばれたものの、積極的な営業により受注が増えたことで、新たなニーズも見えてきました」（東小蘭CEO）

クライアント企業は、受注を獲得すればするだけ、請求書の発行・入金の確認・未入金先への督促——といった煩雑な管理業務も増加する。これに気付いた東小蘭CEOは、売掛金の保証だけでなく、請求から入金管理までの決済業務をすべて代行するサービスを開発。これが、エイチ・アイ・エフの現在の主力事業となっている「Fimble決済」である。

Fimble決済は、利用企業（クライアント企業）が毎月末にエイチ・アイ・エフに売上データを送付↓その売上データに基づきエイチ・アイ・エフが取引先（バイヤー企業）への請

特別レポート②

H.I.S. Impact Financeが取り組む 決済代行サービスによる 中小企業支援



決済代行・売掛金保証サービスにより、中小企業の業務効率化を支援するH.I.S. Impact Finance。本稿では、地域金融機関とも連携を進める同社のサービスの概要とともに、その中小企業支援機能を紹介する。

「売りたいけど売れない 営業のジレンマが発端に」

もともとエイチ・アイ・エスで法人営業を担当していた東小蘭CEOは、その当時、日々の営業活動の中である問題に直面していたという。

「エイチ・アイ・エスの法人営業担当者は、様々な企業を訪問して『社員旅行や出張の際にぜひ使ってください』と自社の商

品・サービスを売り込みます。それが成功し、お客様から『じゃあ来年から社員旅行は自宅に頼むよ』と言われたとしまじょう。しかし、お客様がこれまでに取引実績のない企業や創業間もない企業などの場合、旅行代金を前払いしてもらう必要があったため、取引条件の話になると、せっかくな前向きに進んでいた交渉が決裂してしまっ——。そんな経験が、何度もあったのです」（東小蘭CEO）

業種を問わず、新規取引や信用力の裏付けがとれない企業との取引にあたり、取引条件が厳しくなってしまうのは仕方がない面もある。しかし、やっこの思いで契約段階までこぎつけた営業担当者としては、取引条件が理由で破談になるのは実に歯がゆいものだ。

売り手が代金の前払いを求め、すなわち後払いの信用取引に応じられないのは、買い手が支払わない＝売掛金が未回収と