



リースバックで中小運送事業者の 財務健全化に貢献する 株式会社ファンドクリエーション

日本経済新聞(2022.10.14)に以下の記事が掲載されました。

不動産ファンドを手掛ける株式会社ファンドクリエーションは、中古トラックを対象にしたファンドを設立する。運送事業者が持つ中古トラックをファンドで集めた資金で買い取り、買い取った車両を同じ運送事業者にリースする「リースバック」という手法で運用する。燃料費高騰などで高まる運送事業者の資金需要に応える。

(引用：日本経済新聞)

今回の『このあたり企業紹介』では、ファンドクリエーションの中川さんにトラックファンドについてのお話を伺います。

創業4年でスピード上場

佐久間 いつも東京支店が大変お世話になっております。本日は全国的にも珍しい車両(トラック)リース事業を立ち上げた御社のことについて教えていただきたいと思います。創業から上場までを教えてください。

中川 代表の田島は元々大和証券に勤めており、2002年に投資家ニーズに応える魅力的なファンドの開発のため当社を創業しました。当初は不動産ファンドからスタートし、おかげさまでお客様からご好評をいただき、2006年に上場を果たしました。

中小運送事業者がリースバックを利用するメリット

佐久間 創業からわずか4年で上場するとは、恐ろしいスピード成長ですね。当初は不動産ファンドをメインにしていた御社ですが、なぜトラックのリース事業に注目したのですか。

中川 トラックのリース事業を始めた理由はその資産性です。トラックのリース期間は基本的に5年ですが、5年後も価値は十分残っています。その価値に着目し、運送事業者様にも大きなメリットがあると考え、再度リースを行う「リースバック事業」を開始しました。

佐久間 「リースバック事業」とは、運送事業者が所有している車両を御社に売却し、当該車両の売り主である運送事業者に対して、当該車両をリースするというものですね。具体的に運送事業者にとつ

てどのようなメリットがありますか。

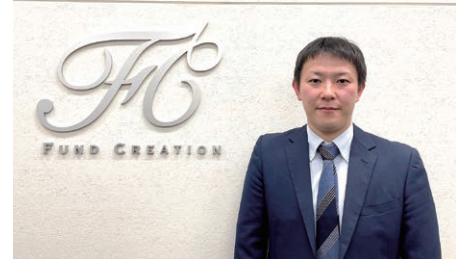
中川 運送事業者様に対するメリットはいくつかありますが、主だったものを紹介します。

まずは手元資金の確保です。運送事業者様は弊社に車両を売却するので売却資金が運送事業者様に入ります。リース契約によって当該車両を当該運送事業者様にリースしますので、運送事業者様にとって手元資金を厚くしつつ、引き続き車両を使用し続けられるというメリットがあります。

次に財務のオフバランス化です。運送事業者様は車両という固定資産を売却することによって、貸借対照表上の固定資産と固定負債を削減し、代わりに流動資産(現金)が増えることとなります。結果として、総資産における負債の割合が小さくなり、純資産の割合が大きくなります。つまり、自己資本比率(純資産/総資産)が大きくなり、財務体質の改善につながります。運送事業者様が財務体質の改善を行うことで、金融機関からも融資を受けやすくなるケースもあります。これらが運送事業者様にとってのメリットとなります。

佐久間 運送事業者にとってもメリットが大きいんですね。ちなみに現状では何台くらいのトラックをリースされた実績がありますか。

中川 トラックのリースバック事業は2022年9月からスタートしたばかりなのですが、すでに200台程のトラックをご契約いただいています。主に中小運送事業者様が中心です。



中川さん

ファンドクリエーションの リースバックの特徴

佐久間 『さくマガ!』の読者層に向けて御社のリースバックについてアピールしたい特徴はありますか。

中川 特徴としては2点あります。1つ目は運送事業者様が車両の買戻しをできる点です。リース契約のリース期間終了後に、運送事業者様のご意向があれば車両の買戻しも選択可能になっています。

2つ目は財務コンサルティングに強みがある点です。弊社ではまず運送事業者様の財務諸表を見るところから始めます。リース料や減価償却費のバランスを考え、財務改善という目的達成のためにリースバックが有効な車両を選定し、ご提案させていただきます。

佐久間 つまり、御社は「車両を活用した運送事業者向け財務コンサルティング」ができるということですね。御社のビジネスの内容が良く理解できました。本日はありがとうございました。

中川 こちらこそありがとうございました。今後も運送事業者様に対して、高い価値を提供できるよう頑張っていきます。

取材後記

今回のインタビューで感じたのはファンドクリエーションの運送事業者に対する強い想いでした。ファンドクリエーションが展開するトラックのリースバック事業は運送事業者の選択の幅を広げる効果があると感じました。原油高や2024年問題等の多くの課題を抱える運送業界に、新たなソリューションを展開するファンドクリエーションから今後も目が離せません! (佐久間)

佐久間が考える「国内運送プラットフォーム(案)」

前号の『さくマガ!』では、「運送事業者が燃料費高騰等によるコスト増を価格転嫁できず、適正利益を確保することが難しい現状」を紹介しました。私は、この問題を解決できる方法が「国内運送プラットフォームの構築」にあるのではないかと考え、大学院で研究しています。去年入学した大学院も今年で最終学年となります。そこで現状の考えを簡単にご紹介させていただきます。

運送事業者と荷主のニーズと課題

運送業界における主なプレイヤーは運送事業者と荷主です。

まず、右表で各プレイヤーのニーズや、そのニーズを阻む課題は何かを整理してみました。

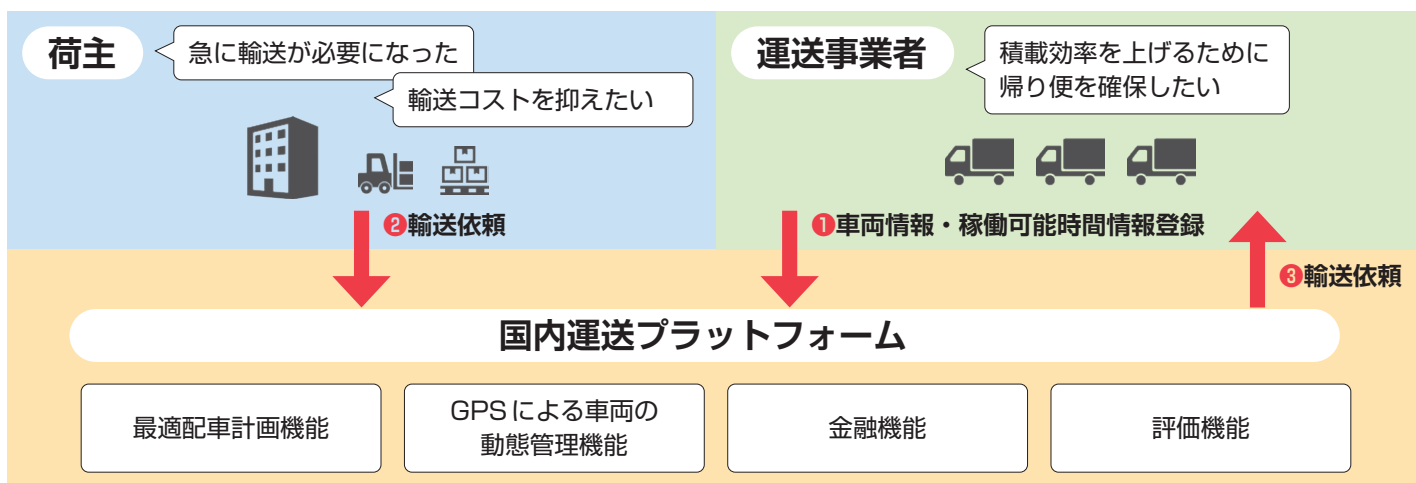
現状の仕組み(運送事業者と荷主が1対1で取引を行う仕組み)のなかで、これらの課題を解決することは容易ではありません。そこで、次に示すような「国内運送プラットフォーム」を構築することで、複数対複数の構造を作り出すことにより、最終的に両者の適正取引確保を実現できないかと考えています。

運送事業者	
ニーズ	課題
積載効率を上げるために帰り便を確保したい	帰り便情報が取引先に限られるので、帰り便を確保しにくい
荷主への運賃交渉力を上げたい	荷主側で代替業者の確保が容易な場合、交渉がしにくい
入金サイトを短くしたい	荷主に対して立場が弱いと支払条件の交渉がしにくい
荷主の多角化によってリスクを分散させたい	営業人材確保が難しい

荷主	
ニーズ	課題
輸送コストを抑えたい	実質的なチャーター便だと運賃は下げられない
運送事業者の多角化によってリスクを分散させたい	初取引の運送事業者の場合、信用リスクがある
集荷のタイミングを柔軟にしたい	運送事業者の配送計画や当日の道路状況に左右される
輸送状況をリアルタイムで知りたい	運送事業者の動態管理をする手段がない

佐久間が考える「国内運送プラットフォーム(案)」

「国内運送プラットフォーム」は運送事業者と荷主が参加し、車両と荷物をマッチングするプラットフォームです。



ポイント1 最適配車計画機能
 運送事業者と荷主が情報を登録することによって、必要な時に、必要な車両がマッチングされます。本プラットフォームの主たる機能は荷主からの輸送依頼、運送事業者の車両情報等の一元化です。現状では運送事業者と荷主は1対1の関係であり、そのなかで配車計画を作成するため、運送事業者は帰り便がない等の非効率な運行を余儀なくされてきました。しかし、車両の空き状況と輸送依頼情報を一元的に管理することで、空車状態の車両、つまり遊休資産を有効に活用することが可能になります。

ポイント2 GPSによる車両の動態管理機能
 荷主は、車両の動態管理により、依頼した車両がどこを走っているかをリアルタイムで確認することができます。これにより、荷主が初めて取引を行う運送事業者であっても、不安感を和らげることが可能です。また、動態管理を荷主側が行うことによって、待機時間削減への取組も期待できます。

ポイント3 金融機能
 運送事業者に配送完了時に支払いを行います(荷主は従来どおりのサイトで支払い)。プラットフォーム側で立替払いを行うことで、物の動き(物流)と金の動き(商流)を一致させることができ、運送事業者の資金繰りを円滑にします。また、この仕組みを実現するために、荷主への与信判断を参入障壁として設けることによって、優良荷主を集めることができます。

ポイント4 評価機能
 輸送完了後に運送事業者と荷主が相互評価することにより、劣悪事業者がマッチングされないような仕組みを構築します。プラットフォーム上では初取引となる荷主、運送事業者の組み合わせが多く発生することが予想されます。なかには待機時間を膨大に発生させる荷主や、輸送物を丁寧に扱わない運送事業者もプラットフォームに参加する可能性があります。評価機能ではこれらの劣悪事業者を排除することを目指します。