どうしたら資金繰りが正常化するのだろ？

どうしたらお金儲けができるのだろう？
そうだ！飲食しよう(笑)
そうだ！利用運送しよう(笑)
やっぱり君は運送会社だね(笑)

ファクタリングってそもそも何なんだ？

> ファクタリング (factoring) とは、他人が有する売掛債権を買い取って、その債権の回収を行う金融サービスを指す。
>
> 「https://ja.wikipedia.org/wiki/ファクタリング」

でも今回は一般企業ではなく運送会社向けに特化していると告知があるファクタリング会社に焦点を当ててみました。
昔で言う手形の裏書譲渡的な感じで捉えている。要は同じ。ただ信用情報を基にして、%が変わってくる。
また割引される額も変わる。相手も商売だ。運送会社の資金繰りの悪さもあり、足元をきっちり見てくる。
でもここまで来たらそんな事言ってられない状況だろう。って見られる。だって通常のサイクルで資金繰りが出来ないって見られかねない。いくら債権の現金化も正当な金融サービスとか謳っていてもね。どう見られるか？？何だろうね。この世界は。
でもそんな訳いかないのが運送業界。
あの手この手で囲い込みを行うのも事実。

ただ回収が出来ない売掛債権を買い取る訳ではありません。必ず商売ですから売掛金が回収出来るかどうかの与信はきっちりしますよ。
厳密に言えば、通常支払いサイクルで難しい場合、少しでも早く現金化する為の金融手法です。
倒産したとか離散している会社の債権を無条件で買い取る訳ではありませんね。勘違いしないように。

運送会社のファクタリング会社ってどこがあるの？

※動画をアップロードしてたんだけれども削除しましたw
　嫁さんにどやされてバレて消しましたw
　嫁さんの悪口も一緒に言ってたからねw

【運送会社の資金繰り】ファクタリングって何？もう銀行をお金貸してくれない。サラ金へ行く前に
運送会社系のファクタリング会社だから運送会社に与信が甘いって訳ではないので悪しからず(笑)
しっかりした金融サービス会社であると言う認識を持ってくださいね。

ファクタリング会社に対して何が知りたいのか？

中途半端なことすんなよ(笑)
LINEで集まって運送グループっていうピンハネ中毒者になれば良い(笑)手数料が数%はいるぜよ(笑)責任は、右から左に受け流し～(笑)
責任の所在無きピンハネグループになってください(笑)

そもそもそこに至るまでに会社として動く事は出来ないのか？

> 売掛金の時効について。支払うべき会社が 不渡りを起こしましたが 廃業届けを出さずに継続しました。社員は全員退職しました。不渡りの約3年後、社長が病気で亡くなりました。それから約2年間 会社はそのまま存在しており、2年後に息子が代表者になりました。そしてその後数年が経過しています。詳しくは、2008年末 請求書発行、すぐに不渡り　2011年8月 社長死亡　2013年8月末 息子代表者に　誰もが廃業をしているかと思っていました。上記の場合、その会社に誰も存在しなくても 時効は成立しますか。不在の2年間を引くと5年は経過していません。不在時、登記場所に会社はありませんでした。社長存命中に請求書は出していますが、証拠がありません。
>
> 「https://detail.chiebukuro.yahoo.co.jp/qa/question_detail/q11151935976」売掛金の時効について。支払うべき会社が 不渡りを起こしましたが 廃業届… – Yahoo!知恵袋

→なぜ経過を見るだけではなく、手を出さなかったのか。

> 一括支払契約（支払企業が支払を一括して金融機関にゆだね、納入企業は保有する売掛債権を金融機関に譲渡することによって、支払期日以前に現金化することが可能となる契約）において、中小企業たる支払企業が金融機関に対して負う債務の一部を信用保証協会が保証します。
>
> 「http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/g_book/h22/gb121.html」中小企業庁：『借入に過度に依存することなく事業資金を調達したい』

ファクタリング会社にお世話になる前に官庁等の情報収集も日ごろから怠らない様にしたいですね。2社間がメインですが、3社間ならまずはファクタリングする前にメインバンクから二番目の金融機関へ相談されてみてはいかがでしょうか？

> 取引先が、あまりにも未収金が多いために、怒鳴りつけて取引を切ったことはありますか？　→A.あります。前回工事分を支払わず、今回工事分を納品したら前回分を支払うという脅しを掛けてきて、それを繰り返しました。営業が集金に行っても、老朽マンションの1室で話ができる責任者がいない。電話番の事務のおばさんしかいないのです。さらに支払を延ばしてきたので、代金回収をあきらめて取引を切りました。
>
> 「https://detail.chiebukuro.yahoo.co.jp/qa/question_detail/q14150471099」取引先が、あまりにも未収金が多いために、怒鳴りつけて取引を切ったことはあり… – Yahoo!知恵袋

→正解ですね。支払いを延ばされる時点でアウト。そして次の商品を売らないと支払わないと言う時点で負のスパイラル1丁目。こういう取り引きには応じない。勉強代として債権放棄しても取り引き中止。もっと痛い額の不良債権になります。それぐらい「与信」は大事です。売上は、回収するまでが仕事です。

ファクタリングとはチト違いますが、売掛債権が不良債権になるかどうか？
そしてその後に資金繰りが悪くなって、他の売掛債権の現金化を図る。と言う流れを断ち切る為にも不良債権化となる基準を大なり小なり知っておく必要があると思います。

> 第百七十三条　次に掲げる債権は、二年間行使しないときは、消滅する。
> 一　生産者、卸売商人又は小売商人が売却した産物又は商品の代価に係る債権
> 二　自己の技能を用い、注文を受けて、物を製作し又は自己の仕事場で他人のために仕事をすることを業とする者の仕事に関する債権
> 三　学芸又は技能の教育を行う者が生徒の教育、衣食又は寄宿の代価について有する債権
> （一年の短期消滅時効）
> 第百七十四条　次に掲げる債権は、一年間行使しないときは、消滅する。
> 一　月又はこれより短い時期によって定めた使用人の給料に係る債権
> 二　自己の労力の提供又は演芸を業とする者の報酬又はその供給した物の代価に係る債権
> 三　運送賃に係る債権
> 四　旅館、料理店、飲食店、貸席又は娯楽場の宿泊料、飲食料、席料、入場料、消費物の代価又は立替金に係る債権
> 五　動産の損料に係る債権
> （判決で確定した権利の消滅時効）
> 第百五十七条　中断した時効は、その中断の事由が終了した時から、新たにその進行を始める。
> 2　裁判上の請求によって中断した時効は、裁判が確定した時から、新たにその進行を始める。
>
> 「http://elaws.e-gov.go.jp/search/elawsSearch/elaws_search/lsg0500/detail?lawId=129AC0000000089&openerCode=1#296」民法:電子政府の総合窓口e-GOV(イーガブ)

今一度、法人でも個人事業主でも不良債権が発生したと想定して回収までの検証をやってみてはいかがでしょうか？非常に意味がある勉強になりますよ。

ファクタリングを調べてみて、結局は債権管理に行き着く

ファクタリング会社は「不良債権」の買取りはしません。不良債権になれば、貸倒損失の計上を粛々と行うのです。なぜ不良債権になったのか？社長含め全部門で猛省と再発防止策を全社あげて実施しなければなりません。売掛金の管理や不良債権化する前のチェック体制を既存ルーティンに浸透させた業務オペレーションの再構築。幹部や従業員の「不良債権」の意味と経理上の損失の意味を時間かけて教育する必要があります。そしてこれを機に新しい債権管理体制の構築を行うべきです。受注者にも債権回収責任を負ってもらうのも一つです。仕事は、売上回収まで責任が伴います。もちろんその途中の過程を監視するのは、管理部門で良いと思いますが最終的な責任は受注者になります。営業部門と経理部門の週1のMTGも必要であり、未収のリストアップ含めたフォロー体制も必要でしょう。二重・三重のオペレーションを構築した上で漏れなく回収が自然に出来て行くのです。それぐらい回収とは難しいことなのです。また全部門に言えることですが、現場営業部門が顧客先のフトした変化を報告するルートを構築する必要があります。また報告した事をきっちり管理部門が確認し、営業部門へフィールドバックする流れが大事です。報告した事がキッチリ検証してバックされる。報告者も実感として理解できますし、会社ぐるみでの教育の場が実地に置いて可能になります。報告した事が無駄にならないように幹部は末端まで責任の所在を明確にし、各業務遂行を進めていく必要があります。

今流行りの「フィンテック革命」
IT企業になんか負けていない(笑)
我々肉体労働者こと軽運送事業主には無関係な話。でもスマホアプリには、たくさんのファクタリングとは決して言わない。
売掛金保証アプリがたくさん存在する。

ちょっと弱り目に騙されない為にも
一読あれ。

軽運送業者が読んだ所で、
明日の日銭に何か関係ない。
読んだ所で、お酒も買えない
女も博打も買えるはずもない

そんな期待するなよ

大手物流会社主導の専門ファンド

Logistics Innovation Fund[Logistics Innovation Fund 投資事業有限責任組合]

これから不況に落ちる。

景況が先に下落して、まっさきさきに落ちても一時的に解る。業界経済が落ちる時ごは景気は上がる。
その時には、ラストフンマイルの需件の大事は無いかもしれない（笑）と言っても為いに相応の結果でもやってみる（笑）　　軽貨物運送録「録々路金運賃日録」
https://hantaishinshi.xyz/

ファイナンス系の物流会社

最から土曜が多るのが、(9076)ヒイノーホールディングス株式会社(通称ヒイノーHD)だろう。以前の記事でファクタリングを題材にしたことがあるが、商業資物の前品、物の最大手であり路線網様みの保証もんでで存在でもある。個人地の可能業型は現メインにやっていたことも為る。3年くらい前で無ければ、金額一番の円ぐらいでHDがイスはで生産していたら現場担当者ひったりです。yahoo オークションのショップの配送業務（商業運輸）ってことで多かったようこに思いますが、最初となりましたHDの中の物流運送部門「個人物流運送事業」なこ専門こ物流ひ運送部なら分外部で事業

2020/03/14に一度記事化したLogistics Innovation Fund[Logistics Innovation Fund 投資事業有限責任組合]

既に削除してしまっているが、「日本初」って冠するだけあって興味深い。

昔から土壌があるのが、[9076]セイノーホールディングス株式会社(通称セイノーHD)だろう。以前の記事でファクタリングを題材にしたことがあるが、商業貨物の取扱い数の最大手であり路線特積みの抜きんでた存在でもある。個人宛の宅配便を以前メインにやっていたこともある。5年ぐらい前で有れば、全国一律600円ぐらいで100サイズ以下を運んでいた引受単価も多かったですね。yahooオークションのショップの配送業者「西濃運輸」ってとこも多かったように思いますが、昔話となりましたね(笑)今は館内配達料や「個人様宛配達実費」など業界に先駆けた革新的な小刻み割り増しを巧妙にやっております(笑)これはヤマトと佐川やゆうパックの参考にもなっているでしょう。個人様宛配達実費の公式リリースはございませんので、支店ベースで個人宛の値上げを実施しているんでしょう(笑)上手いやり方ですね。公にリリースすれば、法人引き受けのパイの減少にもつながるので、ピンポイントで個人発から個人宛や出荷数値下げした荷主宛にピンポイント実行かもしれません(笑)いずれにしてもやり方としてはさすがですね。今の宅配便の平均引受単価を考えれば、先駆けで有る事は間違いない。従って、業界の先を妄想するには良い上場企業だと判断しております。

> セイノーホールディングスは1月27日、日本初の物流事業領域専門ファンド「Logistics Innovation Fund投資事業有限責任組合」を設立し、LP（有限責任組合員）出資を行ったと発表した。ファンドのGP（無限責任組合員）はSpiral Capital社（SC）のオープンイノベーション支援のための専門子会社Spiral Innovation Partners LLP社（SIP）。同社が手掛けるSector-focused Venture Capitalの第一弾として、物流周辺領域のスタートアップへの投資を行うLogistics Innovation Fund投資事業有限責任組合を共同で組成し、セイノーHDはアンカーLPとして参画している。セイノーHDは今回のLP出資を通じて、最先端技術やビジネスモデルを有するスタートアップ企業との共創をさらに加速させ、物流業界全体のバージョンアップと課題解決を推進する狙いだ。Logistics Innovation Fund投資事業有限責任組合は、「物流周辺領域における新たなプラットフォーム」「既存物流業務のプロセス改善」「荷主層の拡大」を主な投資テーマとしている。
>
> ■Logistics Innovation Fund投資事業有限責任組合の概要
> 無限責任組合員（GP）：Spiral Innovation Partners LLP
> 有限責任組合員（LP）：セイノーホールディングス、金融機関（予定）
> ファンド規模：70～100億円
> 投資領域：物流周辺領域
> 投資ステージ（投資金額）：アーリー（平均1.5億円）、ミドル・レイター（平均2.5億円）
> 投資ポートフォリオ：スタートアップ投資、FoF（Fund of funds）投資
>
> 「https://lnews.jp/2020/01/m0127404.html」セイノーHD／日本初の物流事業領域専門ファンド設立｜LNEWS

日本初の物流事業領域専門ファンドを設立、ＬＰ出資を実行

セイノーHDさんから公式リリース。やっぱり文章だけでは意味が分かりません(笑)
さすがVCさんのまとめで頭が悪い私でも理解できました。ビジョンファンドで皆さんもイメージが湧き易いですよね(笑)

行く道は違えどゴールは同じ

出来あがったモノに出資して、既存とのシナジーに対する即効性を求めるSGHDさん。第二事業の立ち上げや育成から既存業務のシナジーを思い描くセイノーHD。荷主属性の違いもあり、ホルダーから求められている景色と時間軸が違うのも確かである。目に見えて即効性があるのはSGHDですが、先を見据えた長期ホルダーを考えているワタシならセイノーHDを最小単元で買ってみたいですね(笑)でもセイノーHDもSGHDも統合するゴールが分かっているのであれば、出資スタイルの住み分けは既に出来ている？？とも妄想してみていも面白いかもしれませんね。SGHDが手掛ける水面下での日本郵便とセイノーHDとのシナジーが出来あがった時にヤマトHDなど争う事も無く丸飲みすることもなく海外展開を加速させる夢物語もある。物流各社の収益原を伸ばすには、内需のシェア争いなど収益性に反映されないことは誰もが分かっている。でもメディアを派手に踊るのは内需のシェア争い的な記事。

・配達員の委託先選定で見るSGHD
・株式投資で見るSGHD
・荷主から見るSGHD
・受取人から見るSGHD

全く違う。
株式投資以外は、必ず1枚でも2枚でも誰かが間に挟まっている。
見ているSGHDやｾｲﾉｰHDが本当の姿だろうか？一次ソースを眺めて判断しているだろうか？
まして受取人の苦情で株式投資の判断が変わらない。軽貨物ドライバーの委託先選定の基準にならない。なぜなら配達に関するクレームの大体が配達員個人の問題であるから(笑)企業体質にしたい人間もそうでない人間も居る。パワハラがあろうがなかろうが管理者の問題。でも企業体質にしたい人間もそうでない人間も居る。だから一次ソースを貴方が見る感想も第三者が見る感想も違うのが当たり前。背負っている求められているミッションが違う。動画も同じ。配信者のバックグラウンドや与えられている立場そして自分がジャッジしている責任によって目線が違う。
要は求められていることが全く違う。
正解は無い。
見ている人間が判断することだ。

企業体制が変わる時

不景気は、必ず大企業を強くする。
今まで遠慮していた外注費にメスを入れる。
・動画で語っているから不景気
そんなことに根拠などない(笑)語っている人間の周りの雰囲気だけで自分の次の選択の材料にならない。モーダルシフトが前年よりどの企業がどの路線を鉄道貨物に振り分けたか？それに伴い、路線会社の自社便や外注便の本数が1便でも2便でも減るかもしれない。その悲観が自社の取引先を広げるキッカケになるだけの話。ファクタリングの取扱数が増えることは、資金繰りが悪化している足元がある。だから自分の取引先の振込履歴と日数に気を配る。遅延している取引先を静かに身を引く動きを選択するのであって、配信者の雰囲気で自分の選択をしないことは当たり前である。物流企業の上場している企業が構造改革を行い、自社率を高め外注コストを抑制する動きがトレンドである。何ヶ月かすれば、自社に影響があることぐらいは軽貨物ドライバーでも容易に想像が出来る。どんな影響があるか？分からないから選択肢を増やす行動に出るのであって、配信者の周りの雰囲気で語る言葉で選択する人間は居ない。株価で判断する人間は居ない。

スタートアップ投資に目が行く

現金の振り分け先が無いのではないだろうか？(笑)
既存企業に出資する状況ではないのではないだろうか？
１つのメディア報道でそう私は考える。
それぐらい景況感が不透明で、現在成り立っている企業が倒れるのではないだろうか？
大企業であってもそう考えているのだろうと思う。

この報道を見て自分に置き換える

ハッキリ言ってこの報道と軽貨物ドライバーの明日にまったく無縁である。
まして貴方が軽貨物で稼げないと嘆いても、貴方の個人の財布の問題であって委託先や委託先の上部組織や大企業に無縁の話。でも政権の責任やコロナの問題に置き換えているのも確かである。
その時点で、自営業として失格であると思う。自分の財布の事は自分が責任を持つのはあたり前の話ですよね。
しかし物流系メディアや動画１つ閲覧しても額面通り受取、大事な選択をジャッジするドライバーが多いことも確か。
不景気だからこそ、配信者は何を見て動画を配信しているのか？
事業を立ち上げる事が大事ではない。
あくまでも継続しているのだろうか？
一次ソースは何なのか？紙面やネットメディアの報道で語るのは、「合法的な情報の二次利用」に過ぎません。
SGHDもセイノーHDも含めた大企業の物流会社たちは、外注コスト抑制した後の作り上げた余剰資金をどこに振り分けたいか？振り分ける先が外注先でもなく、取引先でもなく自社の次の柱への投資資金。生産性を高める技術革新に投資する事はあっても配達員の目先の待遇や委託先の委託単価改善に期待することはありませんの裏返しと読みます。

セイノーフィナンシャル、十六銀行とビジネスマッチング契約を締結

2019/12/12リリースでも既存サービスの拡充に力を入れている。見ている方向が変わっていると言うこと。
それを読まない配信者も居る。

大企業は世界との競争下にさらされている。
日本国内の労務問題に足元もすくわれる訳にはいかない。
生産性が高まらない環境に資金を投下するほどバカではない。
大手大企業のメディア報道から自分たちの環境に何を抜きとるのか？
これが発信者の特徴であり、正解も不正解もない世界です。
私はブログで実体会社の経営に対するシナジーも紹介手数料も求めない。
あくまでも自分が大好きな軽貨物業界で生き残りたい。
生き残る為に自分に必要な情報を妄想することだけを公開しているに過ぎない。
その部分に賛同者も評価も不要。

あれから時が経つ

2017年に記事化して約3年半を迎える。
物流業界の3年間は全く景色が違う。
ファクタリングだけを別法人で立ち上げたから収益性を支える時代は終焉している。あくまでのファイナンススキームはコア事業のフォローに過ぎないぐらい手軽で安価で立ち上げが軽くなっている現状がある。

> シェアードビジネスは物流でも増えつつある。ほかのマッチングサービスとの違いは。鎌田氏：法的には貨物利用運送業として運営していくことが重要だ。単なる手数料ビジネスでなく、元請けとしての責任を負うというのは、アイデアだけのビジネスじゃないという証。また、物流会社としてSBSが受託する荷物を流していくことに利用したり、SBSがビジネスの間に入ることで、与信機能を提供したり、さらには将来的に事業者にメリットある形でファクタリング機能を提供したりといったことを検討している。当社はあくまで物流会社であり、システム開発会社ではない。つまり、システム利用料で稼ぐ必要がないということだ。動態管理を含めた管理機能を無償利用してもらい、できるだけ多くの会社にプラットフォームへの参加を呼びかけたい。
>
> 「https://www.logi-today.com/297258」iGOQ「できるまで全力」、SBS鎌田代表が示す覚悟

既に新興企業であったSBSさんもM＆Aを活発に行い、物流会社として確固たる地位を確保している。今後、マッチングビジネスが物流業界でも盛んに乱立するが、結局のところ、マッチング以外の分野でのフォローがどれだけ荷主と参加運送会社に絡みつくかどうかの勝負となってきているだろう。更に大手のグループ企業で言えば、フィンテック分野でのM＆A更にグループ間での統廃合が更に活発になる。