

# 中小企業の動脈“手形割引”の資金化の早さと資金力に優れる

東信商事株式会社

## リスク企業の資金ニーズにも対応

中小企業金融円滑化法の終了期限が近づくなか、東信商事の存在感が高まっている。同法の期限切れに伴って金融機関からの資金調達に難しくなり、新規融資を受けられない企業では、資金を確保するために手形割引の依存度が高まるからだ。

東信商事は1913（大正2）年、東信銀行として創業。1932（昭和7）年に商業手形割引に特化した専門ノンバンクに移行し、80年の長きにわたり、中小企業の“動脈”である手形取引を支えてきた商業手形割引の老舗だ。

手形交換高が減少傾向にあるなかで、同社に対する手形割引の需要は急増している。代表取締役の

土屋顕太郎氏は「資金調達手段としての商業手形割引の認知度が高まりつつあり、手形割引の専門家として弊社を活用いただける機会が増えている」と話す。

銀行で取り扱う手形割引は融資の一つとみなされるため、手形を持ち込んだ企業（手形所持人）の経営状態によっては、売掛金として回収した手形を大量に保有しながらも、与信審査に通らず資金化できないケースが発生する。対して同社は手形所持人ではなく、手形を発行した企業（手形振出人）を審査対象にする。このためリスク申請中の資金調達ニーズにも対応できる。



東信商事 株式会社  
代表取締役

土屋 顕太郎氏

手形所持人の業績や法的私的再生手続き前後といった諸状況にかかわらず、再建中企業の資金調達ニーズに対応する機動力が評価され、代理人弁護士、コンサルティング会社や金融機関からも直接、多数の問い合わせがある。2003年には企業再生の権威とされる弁護士による東証一部上場企業の大型再生案件にかかわった。2000年の民事再生法施行以来、法的再生手続きをし

「中小企業金融円滑化法終了後の資金需要にも迅速に対応」——土屋氏

た会社に対するDIP型手形割引実績は100社に上る。

## 申し込みから2営業日以内で資金化を実現

DIPファイナンスは、再建計画策定までの“つなぎ”の運転資金確保など、緊急性の高い案件が多い。東信商事は独立系手形割引会社としてトップクラスの資金力と、独自のデータベースを駆使。電子稟議システム導入も奏功し、申し込みから2営業日以内で資金化を実現する。

迅速な資金化の背景にあるのが、銀行との審査観点の違いだ。手形所持人の詳細な再建計画や決算書の精査が必要な銀行と異なり、同社では振出人の経営状況と手形成因が確認できれば、速やかに資金を用意できる。意思決定の早さとリスクテイク範囲の広さは、自由度の高い独立系ノンバンクならではの強みといえるだろう。

資金力でも優位性を誇る。金融危機の影響で、メガバンクやリース、ベンチャーキャピタル系の大手ノンバンクが相次いで撤退。小規模同業者が多い手形割引業界の特性もあって、大型案件を引き受けられるだけの資金力を持った東信商事の注目度が高まっている。

企業再生に絡む資金調達では、



東信商事の社内風景

億単位の資金が必要とされる案件も多い。東信商事は手形割引に加え、不動産賃貸業も兼業することで自社の収益力を高め、潤沢な自己資金を確保。上場企業の依頼など、大型案件を幅広く手がけることができた。土屋氏は銀行とは異なる強みを持つ企業として、「受取手形活用を企業再建に活かす会社」として位置づける。そのうえで「弊社を安心して活用していただけるような環境整備が必要」として、社外監査役やコンプライアンス委員会設置など法令遵守体制の整備にも力を入れている。

## 現場主義貫き資金面の“懐刀”に

振出人本位の審査体系を採用している反面、同社では「手形所持人の経営姿勢や、会社の雰囲気なども企業再建の可否を考えるうえで重要なファクター」として、取引前面談や会社訪問の実施を原則に据える。

「再建中の企業かどうかにかかわらず、経営者の話に納得いかなければお断りするし、熱意を感じて振出人与信を超えた割引を引き受けることもある」（土屋氏）のは、徹底した現場主義のあらわれだ。

さらに、手形取引に今新しい動きが起こっている。全銀協が設立した全国規模となる電子債権記録機関「でんさいネット」の稼働開始を控え、土屋氏は「これを機に電子化された手形の発行枚数が飛躍的に伸び、受取手形の迅速な資金化という手形割引ニーズが拡大するはず」と期待する。

商業手形をめぐる新しい動き、資金調達手段としての認知度の広まりとともに、手形割引専門ノンバンクの役割はいっそう重要度を増している。土屋氏は「企業経営は常に順風満帆とはいかない。いざというとき、資金面の“懐刀”として活用していただけるよう、さらに努力したい」と力を込めた。


## 会社更生法、民事再生法申請中企業向け「DIP型手形割引」の取り組み事例

| 再生フェーズ | 問い合わせ経緯   | 地域(本社) | 対象企業              | 資金調達事例(資金使途等)                  |
|--------|-----------|--------|-------------------|--------------------------------|
| 会社更生法  | 再生企業の財務課長 | 東京都    | ピーク年商250億円の株式上場企業 | 通常運転資金不足時の一時資金                 |
| 民事再生法  | 代理人弁護士    | 東京都    | ピーク年商350億円の東証上場企業 | 事業部門譲渡までのつなぎ運転資金               |
| 民事再生法  | 代理人弁護士    | 北海道    | ピーク年商50億円の各種工事会社  | 収益部門譲渡までのつなぎ運転資金               |
| 民事再生法  | 同業ノンバンク紹介 | 大阪府    | ピーク年商10億円の機械製造会社  | 銀行EXITファイナンスによる一括返済再生終了までの運転資金 |

## リスクスケジュール申請で銀行融資枠凍結後、手形割引により資金調達が実現した事例

| 再生フェーズ     | 問い合わせ経緯    | 地域(本社) | 対象企業                          | 資金調達事例(資金使途等)  |
|------------|------------|--------|-------------------------------|--|
| リスクスケジュール中 | 顧問弁護士推薦    | 関東地区   | 年商200億円の輸入販売業                 | 再建計画策定中で、銀行で割引出来ず。大手ノンバンクでは取扱い手形限定。売掛金のうち手形回収の割合が50%を超え、資金効率が悪化。当社で割引して手元流動資金確保。 |
| リスクスケジュール中 | 顧問弁護士推薦    | 関東地区   | 年商40億円の容器等製造業                 | 銀行で割引対応不可だった中小企業クラスの手形を当社で割引し運転資金確保。   |
| リスクスケジュール中 | 再生企業の取引先紹介 | —      | 年商20億円の部品製造業(中小企業再生支援協議会認定企業) | 大手ノンバンクの手形担保DIPファイナンスでは必要資金を大幅に超えた手形担保を要する為、当社にシフトし資金効率向上。                       |
| リスクスケジュール中 | 金融機関紹介     | 関西地区   | 年商7億円の機械整備業                   | 借入過多で銀行での新規の運転資金調達断念。取立に回っていた受取手形を当社で割引して、運転資金を確保。                               |


**お客様の声**



朝日機工株式会社 代表取締役社長  
(本社:大阪府守口市)

**澤田 良彦氏**  
【管財人森本宏氏(北浜法律事務所)】

1944年創業の産業用送風機の老舗メーカーとして、モノづくりへの姿勢と技術とを評価され、受注を回復。東信商事様には受注増に伴う増加運転資金に機動的な資金調達の中心を担っていただきました。09年11月、金融機関のEXIT融資を受け債務を完済、同年12月に民事再生手続終結、順調に再建を果たしました。今後も「培われた最大限の技術と創造力により、品質最優先で製品をお客様に提供し社会に貢献する」経営方針を徹底してまいります。



**東信商事株式会社**  
〒104-0031 東京都中央区京橋3丁目13番10号  
■TEL: 03-3561-9801  
■ホームページ: <http://www.go-toshin.co.jp/>