

# TDB TEIKOKU NEWS *daily*

発行所：株式会社 帝国データバンク

(東京支社)  
〒160-0003 東京都新宿区四谷本塩町14-3  
TEL：03-5919-9200(代表)  
TEL：03-5919-9342(情報部)  
e-mail：tdb\_jyoho@mail.tdb.co.jp

(本社)  
〒107-8680 東京都港区南青山2-5-20  
TEL：03-5775-3000(大代表)  
URL：http://www.tdb.co.jp

最新ニュースはここにアクセス

<http://www.tdb-news.com>

10/25 2018  
thu. NO.14851

03-Scope&Focus

## タカネットサービス

—急成長で注目されるトラック業界の異端児

04-特別企画

## 最低賃金改定に関する企業の意識調査 (2018年)

08-TOPICS

## 川金ホールディングスグループの一次下請先は173社

10-倒産・動向記事

主な債権者判明 コミヤ [宝飾品加工販売] (東京)

フジトー [家庭用雑貨卸] (東京)

I H (旧商号：一富士) [給食受託] (東京)

その他の債権者判明企業 / その他全国の倒産・動向

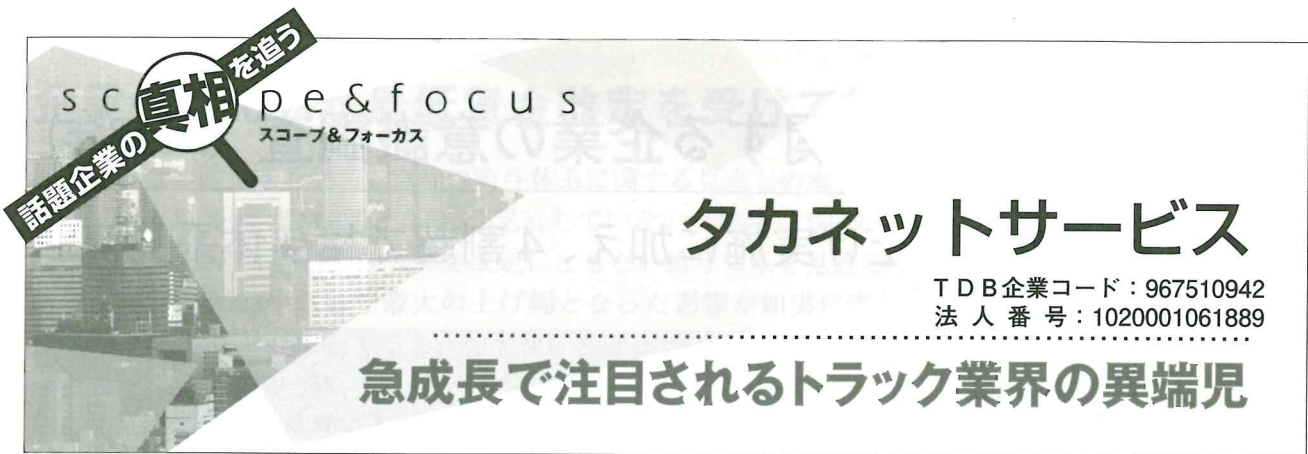
12-Break time

第一生命サラリーマン川柳コンクールより

13-企業ZOOM UP 第946回

## みちわ 三千和商工

—三愛精神でお客さまをサポート



(株) タカネットサービス(横浜市西区)は、2009年6月の設立以来、新車・中古のトラックを核とした総合的なリース事業を行っている。運送・物流会社への新車リース・レンタルで短期間流通した高品質な車両を買い取り、リセールバリューをつけて中古車市場や自社店舗で再販する出口戦略手法を用いて年商は漸増。関連会社3社を加えた2017年5月期の連結売上高は約137億円を計上した。

## 業界内の異端児

当社に大手トラックメーカーが直販できるのは、貸し出し使用車を購入する大口エンドユーザーに位置付けられ、メーカーの系列販社や地域販売店の商圈を損なう恐れがないためだ。

売れる車、売れる車種を直接メーカーから大量に購入することで仕入れ価格を抑え、販売は在庫回転期間を短くして、中古トラック市場など国内で循環させる。業販や海外輸出で1回売って終わりではなく、2回、3回と循環させるビジネスは、業界内で異端の存在だ。

## メーカーやリース会社の与信枠

陸送・運輸事業を手がける子会社の営業網が拡大したこともあって、年間車両調達数は国内トップクラスの1500台に上る。車両はリース契約で調達し、1年で入れ替えるためリース会社各社の枠は常に満杯。リース会社の与信枠を超える部分は、メーカーサイドへの買掛金となり支払いを繰

り延べることになる。「今後、買掛金が増えることはメーカーサイドに承知してもらっており、仕入れを断られたこともない」と語る西口高生代表。むしろ、支払いリース料の増加が経常利益を抑えている方が問題という。

1年間のリース期間を終えた車両の場合、多くの顧客はローンや残価設定型リースを使って購入する。この場合、1年で現金精算してこれまでのリース契約を解約するのだが、車両代金の支払いリース期間は最短でも2年以上あるため、リース会社には未経過分の金利を支払うことになる。今後は1年ローテーション車両の調達を、リースから現金仕入れに切り替えていく方針だ。新規の仕入れ資金は銀行借り入れで賄うことになるが、現状の銀行借入金残高は買掛金残高とほぼ同じ13億円強。新たな融資を受けるには担保が必要だ。「ABL(動産、在庫、売掛債権等の譲渡担保融資)なら車両の仕入れ額が増えれば担保力も上がることになる。いくつかの銀行と組成することで合意している」(西口代表)

## T-PRO市場新規上場が信用補完

東証のプロ投資家向け金融商品市場「TOKYO PRO Market」に、2019年2月上場予定。取引所指定アドバイザーによる上場適格本審査(デューデリジェンス)を通り、監査法人による直前期決算の監査では財務内容に疑義はないとの評価を得ている。2020年度には「ジャスダック」に市場変更する計画で、来期からは地方の店舗展開を拡張する川下戦略で投資家の期待に応えていく。