

RK ENTERPRISE
**経営者の持ち物を担保に
 急な資金調達を支援**

即断即決・即実行の 質業者を活用し 当座の商機を逃さない

中 小企業における資金調達法の1つとして、経営者個人の品物を担保にお金を貸す質業者の役割が見直されている。経営者個人が借りたお金を事業資金に回すことはよくあるが、改正貸金業法の総量規制により、個人借入金では限界がある。質業者という新たな資金調達ルートを確認することで、資金調達の選択肢が広がるのだ。「ロデオドライブ」などを展開するアールケイエンタープライズ代表取締役の原幸雄氏が質業者の賢い活用法を明かした。



株式会社 アールケイエンタープライズ
 代表取締役
原 幸雄氏

今こそブランド品の買取・販売のイメージが強い質屋業だが、品物（質草）を担保にお金を貸す「質預かり」が本来の業務。質預かりは顧客から持ち込まれた品物の現在価値に見合うお金を貸し、3カ月以内に借りた金額と利息を返済すれば、品物が戻ってくるシステムだ。返済しないまま期限が過ぎた品物の権利は質業者に移る。これが質流れだが、3カ月以内に利息分を支払うことで、預かり期間を延ばすこともできる。リーマン・ショック以降、「中小企業のオーナー社長が急な事業資金調達のため、コレクションしている高級時計などを質草に100万円から1000万円の範囲でお金を借りるケースが増えています」と東京・横浜で「ロデオドライブ」6店舗を展開するアールケイエンタープライズ代表取締役の原幸雄氏は語る。オーナー経営者は、ブランド時計や宝石類、金といった資産価値の高い品物を何かしら保有していることが多いという。

総量規制の対象外で 信用情報の履歴も無傷

不況下の中小企業経営ほどスピーディーな資金調達力があるという。資金繰りの苦しい競合や取引先から投げ売り物件や大口ロットの大幅値引き商品を仕入れる機会が増えるから。一般的に中小企業の資金調達は、政府系金融機関やメインバンクなど民間金融機関からの借り入れ、消費者金融や信販会社といったノンバンク系から借り入れることが多い。政府系金融機関の制度融資は非常に低金利の半面、手続きや審査が厳しい。銀行の融資も低金利だが、担保設定枠内の与信がほとんどで、余剰資産の少ない中小企業への急な追加融資はたやすく実現しない。消費者金融や信販会社などが企業に貸し出す「ビジネスローン」市場には、民間金融機関も相次いで参入している。無担保・無保証・即日融資の商品もあるが、比較的金利が高く、信用情報の履歴は残る。経営者個人がノンバンク系から借りるタイプのビジネスローンになると、改正貸金業法の総量規制の対象だ。一方、質屋営業法で定められている上限利息は、一般的には高い。それでも経営者の利用が増えているのは、金融機関やノンバンク系にはないメリットがあるからだ。まずは即断即決・即実行のスピード貸し付け。担保になる品物と身分証明書を持参すれば、査定から契約まで数十分程度で借りられる。次に、質流れになったとしても品物の権利



が移るだけで個人の信用情報履歴に一切傷が付かず、後払いの利息も払う必要がないこと。さらに、返済のための無理な資金繰りに煩わされることなく、当座の商機に集中できることが挙げられる。「売り先を確保して短期に資金回収できるのであれば、高い利息で借りても十分な利益を得られます。中小企業の資金調達の選択肢の一つとして、質預かりには潜在的なニーズがあると思っています」（原氏）

**真贋力と相場観を駆使した
 負担軽減の資金調達を提案**

同社6店舗のうち、質預かりを行うのはロデオドライブ新宿店と横浜の本店（質カドヤ）の2店舗。両店舗では、販売・買取・質預かりという3つのサービスを提供できる質屋業の強みを生かした資金調達を経営者に提案している。

例えば、10本の高級ブランド時計を所有する経営者が品物を持って来店したとする。スタッフが、おいくらほど必要ですか？と尋ねるのは、返済額・利息負担の少ない提案の参考にするためだ。必要とする事業資金が高額で、すべて貸し付けで賄うとなれば、利息負担が大きい。

ブランド品の中古市場は、保存状態や為替で上下する。メーカーと年式、型番で決まる国際標準価格があ



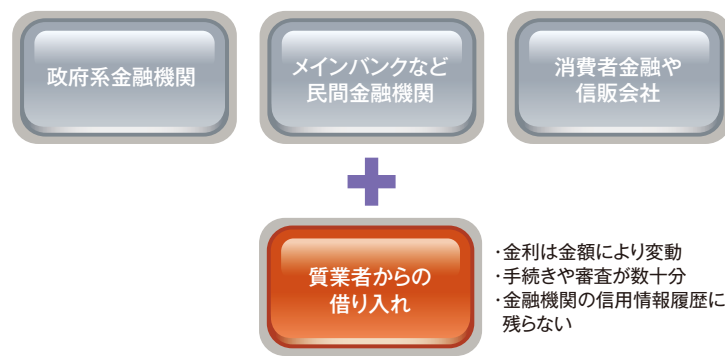
東京・横浜を中心に展開するブランドショップ「ロデオドライブ」。
 写真は新宿店

り、店舗では相場の変動も随時チェックしている。まっとうな値段で仕入れ、まっとうな価格で売る同社の場合、同じ品物であっても買取価格と質預かりで貸し付ける金額は違ってくる。当然、今すぐにグローバル市場に売りに出せる買取価格のほうが高めに設定しやすい。相手の資金調達ニーズに応じて、手放しても惜しくない3本は売ってはいかがですか？などと別の解を提示する。買取分が多ければ、それだけ顧客の返済額と利息負担を軽減できるからだ。

1989年に設立されたロデオドライブは、原社長の父親が昭和20年代に設立したカドヤ質店の発展形で、ブティック質屋の先駆けだ。内外価格差を逆手にとった並行輸入品中心の販売店としてスタート。内外価格差が縮小すると今度は「We sell We buy」を掲げ、中古ブランド品の買取・販売に特化するショップへと進化させた。

質業者が万が一、偽造品を買って売れば顧客の信頼を失う。質屋業界は業者同士のネットワークも強く、各々に長年培ってきた真贋力がある。業界全体で取り組む課題だと提言し、偽造品対策の業界組織、一般社団法人全国質屋ブランド品協会（A T F）設立の先頭に立ち、現在は理事長を務める。また、個人情報保護

中小企業の資金調達手段



の重要性をいち早く認識し、質業者として数少ないプライバシーマーク取得企業でもある。

リサイクル業者や消費者金融の質屋業参入を受け、従来の質業者にしかならない顧客の潜在ニーズを引き出すサービスとは何か。「自分たちの差別化要因を考え抜いた結果が、質預かりという原点回帰でした」と原氏は語る。今後は全店舗で買取・販売・質預かりのサービスを展開し、中小企業経営者の資金調達を全面支援していく。