



Auchan.fr
le point retrait



la livraison
à domicile



KYRIBA CASE STUDY

リバースファクタリングを用いた 国際サプライヤーファイナンスのモダナイズ

仏小売グループのオーシャン、リバースファクタリングを活用して運転資金を減らさずサプライヤーへの早期支払を実現

2007年の世界金融危機以降、オーシャングループのサプライヤーは、銀行から妥当な条件での融資を得るため、売掛金の早期回収を求め始めました。一部のサプライヤーがオーシャンからの注文に応じられなくなると、対応の必要性が明らかになりました。

オーシャングループは、運転資金に影響を与えず、リバースファクタリングを使って有利な条件でサプライヤーへの支払を早める方法を探り始めました。そのためにはサプライヤーポータルを導入し、サプライヤーが売掛金の状況を常に把握できるようにする必要があります。

そこでオーシャンは、完全子会社 ASAP (オーシャン・サプライヤー・アドバンスド・プラットフォーム) を設立しました。ASAP は、グループ傘下企業にリバースファクタリング・プログラムを提供します。この事業のもうひとつの目的は、グループの支払方法を現代化し、セキュリティ強化とコスト削減を実現することでした。

立ち上げ

この計画が経営陣に承認されると、オーシャンは急いで購買・IT・法務・財務など関連部署を結集しました。ASAPのCEOでグループ全体のリバースファクタリング事業ヘッドを務めるフランソワ・ベロッド氏は、こう語ります。「極めて戦略的な課題に対応する、全社的なプロジェクトでした。そのため社内に強力な支援者を確保し、関係者全員が参加することが重要でした」

オーシャンは、様々な法律、言語、銀行、ITシステム、リポジトリ、通貨に対応できる、銀行に依存しないソリューションを求めています。

asap
groupe auchan

親会社：ミュリエグループ

設立：1961年

本社：ナンテール（フランス）

業種：小売

収益：440億ドル

キリバ導入：2014年

「参加したサプライヤーからの反応は上々です。可視性、簡潔性、透明性、独立性、魅力という点で彼らの期待に応えられました」

—フランソワ・ベロッド
ASAP CEO (オーシャングループ)



数字で見る成果

 **15,500**
社のサプライヤーが参加

 **5**
オーシャン・グループ
傘下の企業が対象

 **47%**
ファイナンス依頼が増加
(2016年12月～2017年12月)

「これら全ての要件をネイティブ統合できるのは、キリバのように銀行から独立したソリューションしかありません」とベロッド氏は語り、柔軟でカスタマイズ可能な最新ソリューションへのニーズも、キリバのプラットフォームの採用を後押ししたと指摘します。

実装に向け、まずグループ企業4社と銀行3行を組み込んだパイロットフェーズを開始しました。「サプライヤーへの資金調達の取決など、いくつかの決定を承認しました」とベロッド氏は述べます。その後は、eメールでのキャンペーンや会議での直接対談など、幅広いコミュニケーション手段を使って極力多くのサプライヤーをプラットフォームに参加させることを重視しました。

当初の目標を上回る成果

立ち上げから3年後には、当初の目標を上回りました。「15,500社以上のサプライヤーが参加し、2016年12月から2017年12月までにファイナンスの依頼が47%以上増えました」とベロッド氏。ASAPは現在、グループ企業5社（ハイパーマーケット・フランス、スーパーマーケット・フランス、オーシャン・ポーランド、オーシャン・ルーマニア、オーシャン・ポルトガル）に代わってリバースファクタリング事業を追跡管理しています。

サプライヤーはキリバのポータル経由で売掛金情報にアクセスし、数回クリックするだけで有利な条件でファイナンスを受けられます。「参加したサプライヤーからの反応は上々です。可視性、簡潔性、透明性、独立性、魅力という点で彼らの期待に応えられました」とベロッド氏は語ります。一部の国では、紙ベースの支払から電子送金への移行も実現しました。

同様のプログラムの導入を検討する他社へのアドバイスとして、ベロッド氏は様々な銀行との連携の重要性を強調し、オーシャンの場合もこうした連携が成功に「不可欠」だったと付け加えました。

今後の計画

今後は、リバースファクタリング・プログラムを更に多くの国に拡大していきます。「我々の最大の使命はオーシャングループの成長を支えることです。従って当然、同じ分野で大きな課題を抱える他の国からの依頼に対応していきます」とベロッド氏は語ります。

ASAPは、機敏性（アジリティ）と柔軟性を高めるため、既存のツールを更に発展させたいとも考えています。今後の開発には、POファイナンスやダイナミック・ディスカウントなどの技術も含まれる可能性があります。「もちろん、パートナーであるキリバと緊密に連携してこうした課題に取り組んでいます。キリバは、プロジェクト開始時から我々を効果的にサポートし、今も適切なソリューションを提供し続けています」ベロッド氏は、そう締めくくりました。

