

## Scenes of Solution

## 活用広がるメザニンファイナンス

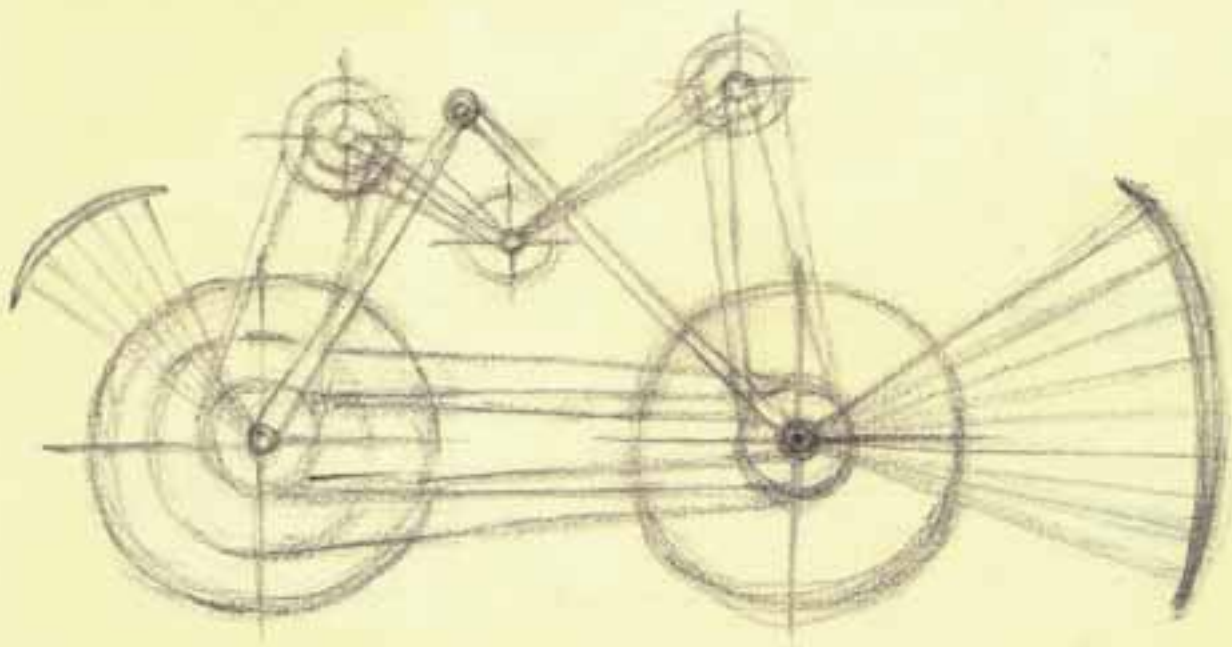
— 日本板硝子株式会社の優先株式の引受 —

## 未来人図鑑

## ウェルネット株式会社

代表取締役社長 宮澤 一洋氏

ITを使った代金決済システムで世の中を便利にする。



リレーションシップ最前線 北陸支店  
**投融資一体型の  
 金融サービス、環境金融で  
 地域企業の経営をサポートする。**  
 株式会社シャルマン/株式会社北陸銀行/株式会社ユニゾーン

# 国際金融の 中心的市場ロンドンに DBJ Europe Limited誕生



DBJは、欧州・中東地域等におけるお客様支援及び投融資・M&Aサービスの提供等を目的に、ロンドン駐在員事務所に代わる現地法人DBJ Europe Limited (DBJE) を設立し、同社は英国金融サービス機構 (FSA) の業務認可を受け、2009年11月10日より業務を開始しました。

DBJは、民営化以前より欧州等の外資系企業・外国企業の日本各地への進出・対日投資に対して投融資やM&Aへのアドバイザー・サービスを展開して参りました。その後2008年10月1日の民営化を機に、成長戦略の一つとして海外業務への本格的な取り組みを開始しています。DBJは、国際金融の中心的市場であるロンドンに営業拠点を設けることで、融資、投資、M&Aアドバイザーなどお客様の広汎なニーズにお応えしたいと考えています。

なお、DBJEは、排出権取引の中心マーケットであるロンドンで、京都議定書目標達成に向けた日本企業のみなさまのCO2削減・環境対応への取り組みを支援するため、排出権取得のサポートを開始いたします。

## ■DBJEの概要

法人形態：英国会社法に基づく非公開会社  
 (英国金融サービス機構 (FSA) 認可法人)  
 資本金：750万ユーロ (株主構成：DBJ 100%)  
 取締役：CEO (社長)：桐山 毅  
 従業員数：10名 (社外取締役2名含む)  
 本社所在地：英国 ロンドン



株式会社シャルマン

# 第6回 リレーションシップ 最前線

北陸支店

投融資一体型の  
金融サービス、環境金融で  
地域企業の経営をサポートする。

企業経営を取り巻く環境の変化が不断に続く中で、各金融機関には他にはない独自性でお客様の企業価値の最大化をサポートすることが求められている。こうした状況に対して日本政策投資銀行（DBJ）では、中長期的観点から企業経営を捉え、投融資一体型の金融サービスなどを提供しながらお客様とのリレーションシップの構築を進めている。今回は全国各地域の取り組みのうち、富山・石川・福井の3県を担当する北陸支店を紹介する。まず、福井県発のグローバル企業として眼鏡フレームの製造・販売を手がける（株）シャルマンに対する投融資一体型の金融サービスおよび中期経営計画の策定に伴うアドバイザーサービスについて、次に環境金融における取り組み事例として、（株）北陸銀行との「環境投融資等に関する業務協力協定」の締結、富山県に本社を置くめっき事業者（株）ユニゾーンに対するDBJ環境格付融資の実行について紹介する。



株式会社北陸銀行



株式会社ユニゾーン

## CONTENTS

P03 **リレーションシップ最前線 北陸支店**  
**投融資一体型の金融サービス、環境金融で  
地域企業の経営をサポートする。**

株式会社シャルマン／株式会社北陸銀行／株式会社ユニゾーン

P12 **Scenes of Solution**  
**活用広がるメザニンファイナンス**

—— 日本板硝子株式会社の優先株式の引受 ——

P17 **未来人図鑑**  
**ウェルネット株式会社**  
**代表取締役社長 宮澤 一洋 氏**  
ITを使った代金決済システムで世の中を便利にする。



表紙のイラスト  
内藤まろ



企画・発行  
(株)日本政策投資銀行

制作・編集  
ウィルソン・ラーニング ワールドワイド (株)

取材協力  
(株)シャルマン  
(株)北陸銀行  
(株)ユニゾーン  
日本板硝子 (株)  
Senoko Power  
ウェルネット (株)

取材・文  
河内正和

アートディレクション・デザイン  
HI-de-SIGN

写真  
安海間二  
岡田卓士

Scene 1

投資・融資一体型の金融サービスを提供する

中長期的な視点でお客様とお付き合います

**眼鏡**の集積地として発展してきた福井県鯖江市。現在、その生産量は国内の96%。世界の約20%を占める。

(株)シャルマンはその鯖江市で1956年に創業して以来、代表取締役会長の堀川馨(かおる)氏による先進的経営で、眼鏡フ



エクセレンスチタン(株)シャルマン

レームの企画・開発・生産・販売グループとして国内最大手の地位を確立するとともに、国内同業の中では唯一グローバルな活動を展開。その販売拠点は世界主要17カ国に広がり、代理店を通じた販売先も世界100カ国以上と、福井発のグローバル企業として成長を続けている。

DBJはかねてより、同社に対して設備資金の提供を軸に中期のファイナンスを提供してきた。北陸支店の庄浩介は、同社とのリレーションシップの基本には中長期的なお付き合いの姿勢があるとして、次のように言う。

「ある企業の役員の方から、『叩けばいい提案をしてくれるのがDBJ』と言われたことがあり、お客様の課題に対して最適と思われる提案を行うのがDBJ。その結果、お客様との間で

議論が生まれ、積極的な提案と議論の繰り返しの中で信頼関係が作られて来たのだと思います」

そうした信頼関係を物語るのが、同社から行われた株式引受けの要請だ。将来の株式上場を見据え、株主構成の見直しを伴った第三者割当増資を計画した際に打診されたもので、DBJはこれに応え、2007年12月にDBJ事業価値創造投資事業組合を通じて出資を実施した。同出資資金は同社中国工場増設の建設資金等として活用された。同社取締役・常務執行役員兼CFOの松宮裕氏は、「DBJには将来にわたって、当社の収益を生み出し続ける価値の本質に対する見極めをベースに、中



形づくられてゆくフレーム(株)シャルマン

期経営計画の策定にアドバイスを頂ければと考えています」と語る。

地域企業のグローバル戦略を支援

**現**在の同社の重要な経営課題がアジア戦略だ。同社長兼CEOの宮地正雄氏は「これからはアジアの時代」と照準を定め、その事業展開について次のように説明する。

「2050年にはアジアの人口が世界の57%を占めることとなります。成熟化が進む日本市場においては、質の高い商品とサービスを構築し、量についてはアジア・新興国を主体としたコレクションの導入を図りながら、アジアを含む海外で拡大する戦略を採りたいと考えています。当社の海外売上比率はすでに72%に達しており、為替変動による影響を受けにく

い企業体質の確立が急務です。そのために、材料などの原価自体を円以外の通貨に切り替えること、および円を介さない取引形態への移行の実施に取り組んでいきたいと考えています」

DBJ北陸支店は、こうした同社のグローバル戦略もサポートしている。具体的には09年1月と3月に実施した香港子会社に対する外貨建て融資である。このうち09年1月の外貨建て融資の使途は、同社アジア地区の統括会社である香港現地法人が、中国で新しい製造拠点を準備するためのものだった。松宮氏は、今回の外貨建て融資のアレンジも、厳しい国際競争の



フレーム部品のプレス作業(株)シャルマン

意志あるところに道あり——眼鏡フレームにかけた半世紀。



今から約100年前に、農閑期の冬の副業として始まった鯖江の眼鏡フレーム作り。今では国内の生産量で96%のシェアを持つに至っています。その鯖江で当社(当時、堀川製作所)が眼鏡部品の製造を始めたのは1956年でした。

以来半世紀余り。ある時から私は「意志あるところに道あり」という言葉を座右の銘とするに至りました。眼鏡フレームの小さな部品メーカーから出発し、一貫生産が出来る総合部品メーカーへと成長、やがて自ら販売も手がけ、世界に輸出するようになったわけですが、顧みれば積極的に新しい分野へ進むと自ずと道が拓けていったような気がするので。

たとえば創業期。工場建設を計画したものの資金がなく、やむなく親戚の屋敷の一部40坪を借りようとお願いと、何と相手は500坪の土地を出世払いで提供しようと言ってくれたのです。ここからその後の成長が始まったことを考えると、本当に幸運でした。また、1970年頃から眼鏡フレームの素材が、それまでのセルロイドからメタルへ変わり始めました。セルロイド全盛時代、当社はフレームの一部の金属部品を受注生産する小さなメーカーに過ぎませんでしたが、メタルが全盛となるにつれて、当社の生産技術と設備を使って必要な部品をすべて用意出来るようになりました。こうして1975年頃には総合部品メーカーへと成長することが出来たのです。

さらに同時期、販売へ進出するため、堀川製作所の販売部門としてシャルマンを設立しました。その際、アフターサービスに万全を期すことにしたのですが、品質に細心の注意を払い、トラブル時には最後まで責任を持つという姿勢が結果的に市場調査効果につながって、膨大なお客さま情報の蓄積を生み、そこから独自のノウハウを習得するとともにブランドへの信頼も高まりました。人々に安心と喜びを提供するという当社の社是は、この時期に生まれたものです。

海外進出で「意志あるところに道あり」を感じたのは、米国への進出時です。シャルマン設立5年後にアジア・ヨーロッパ向けに輸出を開始したのですが、どうしてもアメリカで勝負がしたくて1982年にニューヨークに販売拠点を設立



株式会社シャルマン 代表取締役会長 堀川 馨氏

しました。ただ、米国で拠点を作るまでには、大きな壁を乗り越えなくてはなりません。

当初、代理店方式を考えていたのですが、当時は日本製品に対する評価が低く誰も相手にしてくれません。困り果てたときに、ある友人から「自分で販売会社を作ればいい」と言われたことがヒントになって、文字通り清水の舞台から飛び降りる心境で販売会社を設立したのです。ある現地業界紙からは「絶対失敗するから即刻撤退した方がいい」と言われる中での船出でしたが、この時も幸運に恵まれました。

折しもトヨタやキャノン、パナソニック、セイコーなど日本製品のブランドへの評価が高まりつつある時期で、同じく日本製であるシャルマンブランドが評価され始めたのです。そうした追い風を受けて、最初の関門を突破することが出来ました。やがて私は2002年に米国で、眼鏡業界に甚大な影響を与えたその分野の先駆者に贈られる「STAR OF VISION AWARD」を受賞しましたが、こうした名誉も20年にわたる米国での健闘が認められてのものだと思います。

フレームの素材開発でも、同様の思いがあります。2000年頃、超軽量で金属アレルギーがなく錆び防止の特長を持つZチタンが開発され、当社はこの素材を眼鏡用に使用することに成功しました。そしてもう一工夫すれば、さらに眼鏡に適した素材に出来るのではないかと、金属研究の世界的権威である東北大学金属材料研究所と日本素材(株)と当社が連携し、8年をかけて開発に成功したのがエクセレンスチタンです。途中、何度も壁に突き当たり、開発を断念しかけたこともありましたが、多くの人たちの必死の努力で商品化にこぎつけました。ソフトな掛け心地とホールド感が持続するエクセレンスチタンは、眼鏡フレームにとって理想的な素材であり、まさに「次世代の眼鏡フレーム」の幕開けと言えます。かつてのZチタンがそうであったように、このエクセレンスチタンを眼鏡フレームのグローバルスタンダードにしていきたいと考えています。

こうして振り返ると、私が歩んだ道は、まさに意志ある所に道あり——眼鏡フレームにかけた半世紀と言えることが出来ると思っています。

Voice from Customer .1

「企業を見る目」  
としての  
環境格付融資



北陸銀行支店部  
部長代理  
黒川 央氏

昨今では地球温暖化対策として、あらゆる事業者  
に環境配慮型経営を通じた社会貢献が求められて  
います。こうした中で当行では、金融面からの環境  
配慮型経営を促進するため、環境対策が進んでい  
る大企業のみならず、当地域で地道に環境配慮に取  
り組んでいる中堅・中小企業を評価し、審査・評価  
項目に反映出来る制度を構築することとしました。

今回の協定は、広範囲のネットワークを有する当  
行と、環境事業向けファイナンスに強みを有する  
DBJが提携することにより、地域において環境事業  
を行うお客様のニーズへの対応力を強化するもので  
す。これまでも両行は環境事業への協調融資を実施  
していますが(注2)、今回、全国でも初めての業務  
協力で踏み込んだことで、今後、当行が環境分野に  
おいても、地域金融の中心的な役割を果たせるもの  
と確信しています。

大企業とは異なり、「環境経営」を打ち出してい  
る中小企業は少ないものです。しかし実際にはコス  
ト削減のための設備導入など、不断に行われている  
経営活動が、環境的な側面で見れば環境負荷の軽  
減に貢献しているという事例は多いのも事実です。

多くの中小企業にとっての環境対策は、ほとんど  
本業と不可分一体に行われています。こうした点を  
きちんと評価して意味付けをしていく機能とは、詰  
まるところ銀行に期待される「企業を見る目」と言え  
ます。評価の巧拙による若干のブレは、初期段階に  
おいてはあるかもしれませんが、今後経験を積みな  
がら精度を高めていき  
たいと考えています。

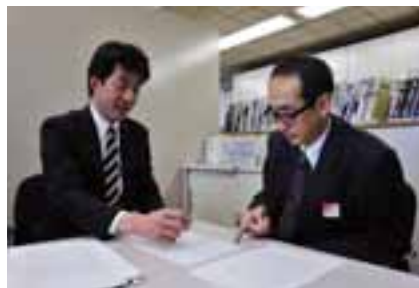


Voice from Customer .2

「企業の事業性だけでは  
なく環境対策への取組み自  
体を評価するというDBJ  
の環境格付融資には、制度  
立ち上げ当初から魅力を感じ

ていた。北陸銀行で協定締結の実  
務作業に当たった支店部の  
黒川央氏は、環境格付融資  
のスキームは、お客様の経  
営力の「見える化」に活用  
出来る点が最大の魅力だと  
して次のように語る。

への対応力を強化すること  
だ。あわせて、同地域にお  
ける個別の環境事業や、環  
境事業に係る業界動向など  
についても両行間で情報交  
換を行い、地域における良  
質な環境プロジェクトの形  
成や案件発掘にも取り組ん  
でいく。



北陸支店 業務課 庄 浩介

「数年後の上場に向け、シャルマングループ様は  
今、企業価値の向上に全力で取り組んでいます。  
今後、その実現過程において、DBJとしてもアド  
バイザーサービスを始め、様々なご提案・サー  
ビスを提供していきたいと考えています」



フレーム部品のプレス機 / (株)シャルマン

下でグローバル戦略を推し  
進める同社を長期的に支援  
してもらおうことが狙いだっ  
たという。  
「グループの資本・資産  
構成の通貨別による構造的  
ミスマッチを解消する過程  
において、ALM的な意義  
により香港子会社向けの外  
貨建て融資をDBJにお願  
いしました。香港は当社の  
中国への投資拠点であり、  
中国市場の繁栄を取り込む  
戦略的な役割を担っていま  
す。DBJに当社の収益モ  
デルを成立させる海外投資  
センターとの取引をして頂  
くことにより、今後の収益  
ストーリーに対するチェッ  
クを客観的に行い、その  
フィードバックの機会を得

たいと期待してい  
ます」  
中期経営計画のア  
ドバイザーとして  
こうした実績を  
受けてDBJ  
には次の支援への期待が寄  
せられている。同社中期経  
営計画に対するアドバイザ  
リー業務だ。松宮氏はDB  
Jに期待するのは無形資産  
の評価・審査力だという。  
「DBJには、長期にわ  
たる企業価値の増大を願う  
株主の視点から、当社の戦  
略の柱となるハウスブラン  
ドを生み出すための無形資  
産の評価・審査力に期待し  
ており、中期経営計画策定  
における川上  
段階から率直  
な意見を頂き  
たいと考えて  
います。将来  
の上場をめざ  
す当社のエク



品質管理部門 / (株)シャルマン

イテイスストーリーに沿った  
実現すべき企業価値の設定  
や資本政策についてご提案  
頂き、十分に時間をかけて  
検討を進めたいと考えてい  
ます」  
同社の中期経営計画は  
現在、基本フレームの検  
討段階にあり、近いうち  
にDBJを交えた本格的  
な自身の検討に移る予定  
である。庄は「中期経営  
計画に対するアドバイザ  
リーサービスが求められ  
るということは、DBJ  
全体としての力量が試さ  
れるということ。本店の関  
連部署とも連携し、必ずや  
お客様の期待に応えたい」  
と気を引き締める。

Scene  
2

環境金融における  
地域金融機関との連携

企業経営力の「見える化」  
に活用する

DBJが最重要業務と  
位置づける環境分野  
でも着実な取組みが進んで  
いる。その1つが、09年  
9月8日に(株)北陸銀行  
との間で締結した「環境投  
融資等に関する業務協力協  
定」だ。

その狙いは、北陸地域に  
おいて広範なネットワーク  
を持ち、多様な金融サービ  
スを提供する北陸銀行と、  
DBJ環境格付融資(注  
1)を始めとする環境事業  
向け金融に積極的に取り組  
むDBJが協働すること  
で、北陸地域において環境  
事業を行うお客様のニーズ

## 地域と1つに なって歩む オンリーワン企業として



株式会社ユニゾーン  
代表取締役専務  
梅田 雄一郎氏

当社は1955年に現会長の梅田秀雄が創業し、89年に社名を「富山メッキ」から「ユニゾーン」へ変更しました。「ユニ（調和）」と「ゾーン（地域）」を合わせた造語で、そこには「地域と1つになって歩み、独自性のあるオンリーワン企業になる」、また「ユニークな地域集団」との意味合いを込めています。

当社の強みの1つが搬送営業です。これは創業当時、自転車でお客様の工場を回って営業しながら、注文があればそのまま部品をもらい受け、すぐに加工して納品していたスタイルを受け継いだもので、現在、搬送営業網は富山県内全域を網羅し、営業担当社員が毎日10台の自社トラックを活用し、約200社のお客様と直接対応しています。この営業便を午前便、午後便と2つに分けることで、引き取りから納品まで24時間以内という納期短縮を

実現しています。

また、営業先も特定の業種に特化することなく、県内の全業種に対応しており、どんな要望に対してもお応えするという姿勢で地域密着を実践しています。そうした多種多様な受注に応える確かな技術力が評価されて、09年には中小企業庁が選定する「元気なモノづくり中小企業300社」にも選ばれました。

今回、DBJから当社の環境対策への取組みが評価されて、環境格付融資を提供して頂いたことで、地場産業であるメッキ業、ひいては当地域の第2次産業における環境対応の高度化に弾みがつくことを願っています。



富山メッキ工場

## Voice from Customer .3

**北** 陸地域でのDBJ環境格付融資の実績はこれまでに3社だが、そのうちの1社が富山県に本社を置くメッキ事業者の（株）ユニゾーンだ。

同社は「かけがえのない地球、未来に残そうみんなの手で」を環境スローガンに掲げ、01年のISO14001取得を始め、水処理や環境対応のめつき技術の開発の面で積極的な環境対策を行ってきた。そうした同社の環境対策への取組みについて、技術品証部技術品証担当部長の堀井正文氏は、次のように語る。

**地域中堅企業に対する環境格付融資の実行**  
燃料転換によるCO2削減効果を評価

### Scene 3

じ、協調融資にも積極的に取り組んできました。金融機関にとってはお客様の財務評価に加えて、その経営力の「見える化」、すなわち数値化、定性面での評価が共通のテーマとなっています。そうした中で、環境への配慮が高い企業が優良企業であるという仮説に基づいて環境融資に取り組むことで、長年の課題解決のスタート地点に立てるという気がしています」

そして、すでにこれまでの協調融資の中で実施した経営者・経営幹部へのヒアリングを通して、お客様とのリレーションシップが深まったと感じていると言います。

「従来、お客様のニーズを知るには経営者や経理担当者を手配して設備投資面



富山本店内の「金融歴史資料館」／北陸銀行

切り口から入るのが常でしたが、環境配慮、つまり品質管理から入ることで、生産サイドの方々と相手に新しい設備や商品などについて会話することが出来ました。金融機関にとって、こうした関係強化は大きな競争力となります」

### 地域の環境経営に対する支援モデルとして

### 協

定締結の発表後、北陸銀行には多くの照会があった。「お客様の関心は思った以上に高いものでした。環境対策に取り組まない企業に事業の持続性はないという認識が強まっていると思います。特に製造業において

環境対策は品質管理と不可分となっていますから、私たちが想像している以上に実態は進んでいると感じています」（黒川氏）

協定締結を受けて、同行では現在、独自の環境評価シートの開発を進めている。黒川氏は、制度スタート後は、年間20社程度の案件実現を目安にしていきたいとする一方で、今後の課題についても指摘する。

「たとえば、財務スコアによる企業評価を補うものとするためのデータ蓄積です。環境格付の結果、デフォルト率が0.1%低いから金利を0.1%優遇するという立て付けが出来ればと思っています。最終的には債務者格付けの定量評価にもっていききたい。環境だけでなく子育てとか防災、コンプライアンスなどへの取組みが定量データとして集められ、格付け作業の中に入れていくことが理

想です」

今回の協定締結に際して、DBJサイドで北陸銀行との調整に当たったDBJ富山事務所の亀森和博も、環境格付融資はお客様との関係を深めるうえでの有効なツールだと言う。

「今は金融機関も担保の有無で融資する時代ではありません。いかにお客様との間でリレーションシップを作っていくかが問われる中で、企業経営について深く理解することが出来るように、定性的な環境活動を数値で示すことが出来る環境格付融資は、金融機関にとって非常に有効なツールになり得るものです」

環境分野における金融機関の貢献に社会的な注目が集まる中、今回の締結事例が、地域における環境配慮型経営に対する金融支援モデルとして他の地域に広がっていくことが期待される。



富山事務所 所長 亀森 和博

「今回の北陸銀行様との環境金融での業務協力協定は初めての事例だったので、すべてが手探り状態の中での作業でした。ここで道筋を作っておけば次の取り組みもスムーズに進むことになるとの思いで取り組みました」

に語る。「北陸地域でも環境対策に積極的に取り組む企業が増える中、環境格付融資の対象案件も増加しています。そうした中で北陸支店では現在、資金調達のニーズが確実なお客さまに対して、環境格付融資を活用することで対外的なIR効果が期待出来る、あるいは資金調達コストが軽減出来るといった点を説明しながらご活用頂いているところですので。今後は、物流関係でのトラックの買い替えやメーカーの設備更新などをご活用頂けるのではないかと考えています」

DBJでは、大手から中堅クラスに至るまで様々な業種・規模の企業を評価対象として環境格付を実施しており、また、本制度を利用して協調支援を行う地域金融機関も広がりを見せている。今後も、地域の各金融機関との連携・協力を図



亜鉛メッキのライン設備／(株)ユニゾーン

りつつ、企業の環境配慮型経営の浸透に貢献していきたいと考えている。

(注1) DBJ環境格付融資  
DBJが開発したスクリーニングシステム(格付システム)により企業の環境経営度を評点化して優れた企業を選定する。その得点に応じて3段階の適用金利を設定するという「環境格付け」の専門手法を導入した世界で初めての融資メニュー。

(注2) 北陸地域での協調融資の実績  
08年4月教習セメント(株)、09年3月キリンホールディングス(株)、09年5月(株)ユニゾンの3社に対してDBJ環境格付融資を実施している。

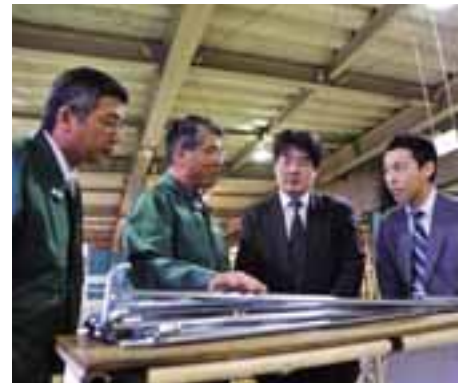
北陸支店 業務課 八木 秀徳



「DBJには環境格付融資のほかにも防災格付融資、メザニンファイナンス、各種アドバイザーなど多様な商品・サービスを提供しています。今後もお客様と共に悩み、解決策を考えたいと思っています」

「環境負荷の高いメッキ事業という性格から環境対策には早くから力を入れてきました。たとえば排水対策では、工場周辺の民家や田畑なので、万一パイプが破損しても工場内に排水を止め、外部に漏れないようにするといった具合です。01年のISO14001認証取得(07年に全社でISO14001認証取得)も富山県内では早い方でした。また、当社独自の「環境影響評価規定」もISO14001認証取得の条件なので早くから用意していました」

今回(09年5月)の環境格付融資は、同社が本社工場横に建設した無電解ニッケルメッキ工場(第8工場)に係る設備投資で、汚泥発生量を従来比3割程度抑えた排水処理設備や二酸化炭素排出量を抑えた蒸



気ボイラなどを対象としている。「09年1月に大型メッキ工場を建設した際、燃料を重油からガスに変えたのですが、これによるCO2削減効果が環境配慮への取組みとして評価出来るということ、DBJの方から環境格付融資の提案があったのです」(堀井氏)

同社は環境方針に「環境汚染の防止と環境負荷の低減」を掲げており、事業活動における環境影響を特定し、適切に対応するという環境経営を着実に実践している。DBJでは今回の評価において、①独自の「環境影響評価規定」による定性評価に基づいて必要な対

策を想定し、環境目標に反映させる形でその具体化に取り組んでおり、特にユニゾンの要請に応じて六価クロムや鉛含有物質などの使用撤廃を進める化学物質管理について大きな成果を上げていること、②07年に全社でのISO14001認証取得に伴い、全社環境実施計画の実行体制がさらに強化されていること、等を高く評価した。

企業の環境配慮型経営の浸透に貢献する

一方、評価の過程で見えて来たものがあったと語るのは、代表取締役専務の梅田雄一朗氏だ。「格付け評価に際して行われるインタビュー項目の中には、たとえ



メッキされた部品／(株)ユニゾーン

ば「生物多様性の保全を目的にした団体に入っているか」など私たちのような規模の企業から見ると、まったく予想もしていない、したがって具体的対応もとれていないものがあって正直、戸惑いました。でも結果的には、そうした未着手の部分にこれから着実に対応していくことで、次の環境格付融資を検討する際には格付けが上がるのが分かりました」

DBJ北陸支店の八木秀徳は、北陸3県での環境案件の動向について次のよう

Message from General Manager

地域の産業動向を見据えた投融資に注力したい。

日本政策投資銀行 北陸支店長

高橋 一浩

DBJ北陸支店が当地で営業を開始してから約50年。この間、投融資の対象分野も大きく変化しました。かつては通信、旅館・ホテル等の非製造業が中心でしたが、今では製造業が中心となり、その他エネルギー、交通インフラ、小売り等が主な業種になっています。もともと北陸地域は3大都市圏から300キロ圏内にあって産業立地として好位置にあり、機械、金属、繊維、医薬品を中心とした化学産業の企業が数多く立地しています。特にニッチな分野でトップを占める製造業も多く、ものづくりの伝統がある地域です。

こうした中で北陸支店では、これまでの得意分野である設備資金ニーズに応えていくとともに、年度資金等長期の運転資金対応及び外貨建て融資、出資も含めて、きめ細かくお付き合い出来るようなフットワークのいい支店を目指していきたいと考えています。加えて現在お取引がない地元企業に関し、常日頃から経営者の方と情報交換し、何らかのニーズが生



れたときに即応出来る関係を数多く構築し、支店の顧客基盤に厚みをつけたいと思っています。

さらにDBJらしい取組みとして、地域の産業動向を見据えた投融資に力を入れていきたいと考えています。北陸地域は、たとえば石川県の産業革新戦略検討委員会、金沢市のものづくり戦略策定委員会、富山県の医薬品産業活性化懇談会など自治体も産業政策に熱心に取り組んでおり、官民一体となって地域の産業を支えようという意識が強い地域です。幸い北陸支店からは、その種の会合の委員に就任する機会も多いので、地域の産業動向、産業政策の方向性を把握しつつ個別の融資にも取り組んでいくことが可能です。行政が考える重要産業政策と個別企業の事業戦略との間で、DBJとしてどのようなスタンスをとれば行政にもお客様にも喜んで頂けるのか。そういう全体観の中で仕事をしていくことが重要だと思っています。



# Scenes of Solution

## 活用広がるメザンファイナンス

—— 日本板硝子株式会社の優先株式の引受 ——

日本では、主にバイアウト（企業買収）案件や金融支援などで活用されてきたメザンファイナンス（メザンとは「中2階」の意味）だが、近年では、企業の成長ステージにあわせた様々な場面で、リスクマネーの供給手段として活用される事例が見られる。日本政策投資銀行（DBJ）では長期的な視野に基づき、ファイナンススキーム構築からファイナンスアレンジメント、実際の資金供給まで、メザンファイナンスに関するトータルソリューションを提供している。以下では、メザンファイナンスとは何かを概観したうえで、実際の活用事例として日本板硝子株式会社のケースを紹介する。

### ミドルリスク・ミドルリターン型のファイナンス手法として

企業の主な資金調達方法には、シニアファイナンス（銀行借入等）とエクイティファイナンス（普通株式の発行）があるが、メザンファイナンスはその中間に位置するファイナンスの手法だ。メザンファイナンスはシニアファイナンスよりも返済順位が低いことから、シニアに比べてリスクが高い資金だが、幅広い投資家層を抱える米国においては、多様な資金供給手段の1つとして重要な役割を果たしている。日本ではバイアウト分野などでは積極的に活用されているが、それ以外の分野ではまだ馴染みが薄いのが現状だ。

DBJでメザンファイナンスの組成を担当する企業ファイナンスグループの北村毅生は、その理由について「一番のネックはコストの高さ。通常のシニアローンの金利が2〜3%とすると、メザンファイナンスでは10%前後にまでなる場合もある。それだけリスクが高いファイナンスと言えらると思います」と語ったうえで、今後は活用が進むと予想する。

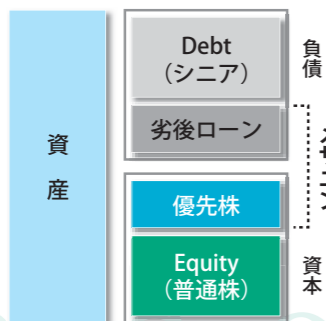
「例えば、成功すれば高い収益が得られる一方不確実性も高いといった事業に対しては、シニアローンでは対応が困難な面があります。また普通株式の発行によって資金調達をすると、その分、既存株主の持分が希薄化します。そのいずれでもない手法で資金調達をしようという

場合に、両者の中間の性格を持つメザンファイナンスが求められ、今後はミドルリスク・ミドルリターン型のファイナンス手法として活用が進むでしょう。コスト面でも、これまで意識されにくかったエクイティファイナンスの実質的に高いコストが認識され始めると、メザンファイナンスのリスクに見合った水準が、企業と投資家との間で共有されてくるはずだ。」

メザンファイナンスの主な手法は、劣後ローン（返済順位や清算時の配当順位等で他の債権に劣後する債権）と優先株式（配当支払や残余財産の分配等で普通株式に優先する株式）だ（図）。

またその特徴は、会社側の資金ニーズや資本政策に応じて、シニアファイナンスとエクイティファイナンス双方の特色

図【バランスシート】



を活かした多様な商品設計が可能なことだ。具体的には、①シニアローンでは対応が困難な不確実性が高い事業にも資金が提供出来る、②既存株主の議決権や経

済的持分の希薄化を回避・軽減出来る、③償還スケジュールを相当程度弾力的、柔軟に設定（償還の繰延、前倒し）出来る、などだ。

メザンファイナンスが活用される具体的な局面としては、①将来の成長戦略などに備えて財務基盤を安定化させるため、資本・負債構造を再構築する場合、②急成長局面にある企業に対して、銀行が融資出来る金額が資金需要に追いつかない一方、希薄化の観点からエクイティファイナンスが困難な場合、③不採算部門のリストラに伴う特別損失等を原因とする過小資本、実質債務超過等の理由で銀行取引が正常化していない場合、④事業・企業買収、MBOにおける資金調達で、エクイティ、シニアローンの金額から、それぞれのリスク・リターンの観点から制約が生じた場合、などが挙げられる。

### 既存債務の返済と財務基盤の強化に向けて

こうしたメザンファイナンスにDBJは積極的に取組んでいる。最近の活用事例の1つが、09年7月に実施した日本板硝子株式会社（注1）の優先株式の引受けである。ここでは、DBJ、株式会社三井住友銀行、三井住友ファイナンス&リース株式会社（注2）が出資し、DBJが運営を担当する2つのメザンファンド、UDSコーポレート・メザン投資事業有限責任組合およびUDSコーポレート・メザン3号投資事業有

限責任組合（以下「UDS」）を通じて、同社の優先株式300億円の引受けを行った。

同社は、世界のNo.1ガラスメーカーへの飛躍を目指して06年6月に英国 Pilkinton社を買収。その直後に発表した10年間の戦略の中で3つのフェーズを設定し、それぞれに達成目標を掲げた。今回の優先株式の発行は、現

日本板硝子株式会社  
執行役員 財務企画部長 諸岡 賢一氏

「DBJには、当社のビジネスに対して非常に強い関心を示して頂いたと感じています。今後も引き続き、モノづくりへの共感力を持った金融機関として、当社と共に歩んで頂きたいと願っています」





企業金融第5部  
朝田 航也

「メザニンファイナンスでは、お客様の将来像をきちんと把握することが重要です。特に本件では、買収後の企業価値、今後の成長戦略の柱とされる太陽電池向けのガラス事業の評価がポイントでした」

ビューや国内、英国の工場の視察などに協力しました。その結果、我々自身も諸々の社内情報を包括的に整理することができました」

企業にとってメザニンファイナンスを実行するということは、金融機関から長期的な事業性に対する評価を得たことを意味し、企業価値の向上につながる。まさに「メザニンファイナンスは経営に對

する中期的なサポートを得ることなどで、資金調達する側としても単に資金を得たということ以上の意味のあるファイナンス」（諸岡氏）といえるのだ。

現在、DBJにはメザニンファイナンスに関する打診が数多く寄せられている。北村はこの状況を、「現在のような厳しい経済環境下では、シニアファイナンスの参加者にとっては下支えが欲しいのですが、そう簡単に普通株式を引き受けてくれる投資家が見つかるものではありません。そんな中、一層メザニンファイナンスに対する期待が高まっているのです」と解説する。

企業の資金供給手段の多様化を実現するため、DBJは引き続きメザニンファイナンスに積極的に取り組んでいこうとしている。

（注1）日本板硝子株式会社  
建築用および自動車用のガラスおよびガラス加工製品ならびに機能性ガラス製品の分野において世界最大のメーカーの1つ。連結ベースの従業員総数約2900人（09年9月末時点）。世界29カ国に製造拠点をもち、販売先は100カ国以上に及ぶ。06年に英国ビルキントン社を買収、完全子会社化。その直後、2016年度までの10ヵ年戦略を発表。その中で、真のグローバル企業を創造し、世界のNo.1ガラスメーカーとなることを目標に掲げた。現在、事業統合と借入削減及び成長への土台作りを重要な戦略目標とし、計画を実行中。また、ソーラーエネルギー分野では、太陽電池向けのガラス事業を成長のための重点領域として位置づけ、同事業への投資を増やしていく方向である。

（注2）三井住友ファイナンス&リース  
同社はUDSコーポレート・メザニン3号投資事業有限責任組合のみ出資している。

（注3）デューデリジェンス  
投資等を検討する際に資金の出し手である金融機関やファンドなどが行う事前のリスク評価。



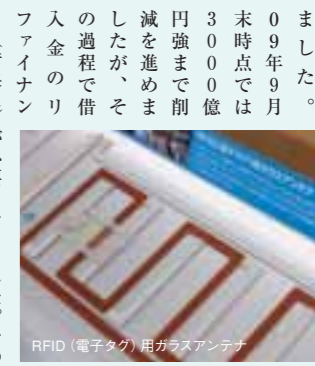
日本板硝子株式会社  
財務企画部 担当部長 高橋 敏樹氏

「今回のデューデリジェンスは、当社にとって非常に変化の激しい期間中に行われたので、DBJと当社がお互いを理解する上では、とてもいいタイミングだったと思います」

在実施中のフェーズ1で目指す「既存債務の返済」と「財務基盤の強化」に向けて実行されたものだ。

同社執行役員・財務企画部長の諸岡賢一氏は、メザニンファイナンスの導入に至る経緯を次のように語る。

「当社ではビルキントン社買収時に大型のファイナンスを組んだため、借入額が06年半ばで5000億円強に増加し



ました。09年9月末時点では3000億円強まで削減を進めましたが、その過程で借入金のリファイナンス（借換え）が必要となりました。その際、10年間の戦略で掲げた財務基盤の強化と財務上のリスクマネジメントを重視する観点から調達手段の多様化を図ることとなりました。あらゆる調達手段を検討した結果、1つの有効な手段としてメザニンファイナンスを選択したのです」

当時リファイナンスに必要とされた長期資金をシニアファイナンスのみで調達することは、金融市場環境からも困難と思われた。加えて、財務基盤強化のためには機動的かつ確実性の高い資本増強の実現が不可欠であり、これらを総合的に検討した結果、「（UDSファンドを運営する）DBJ」と合意出来れば、所要資金総額のうち優先株式発行分300億円を確実に調達出来ることが決め手となりました」（諸岡氏）という。

お客様の長期的な事業性を評価する

メザニンファイナンスの活用にあたって同社が重視したのが、金融機関との間

の強いパートナーシップだ。

「メザニンの場合、通常のシニア調達より一歩踏み込んだ審査が必要なので、当社のビジネスや戦略を深く理解する金融機関でなければお話ししにくい。その点、DBJとはかねてよりシニアローンを通じた深い取引関係にあり、三井住友銀行も当社のメインバンクであることから、いいジョイントでのメザニンファイナンスとなりました」（諸岡氏）

優先株式も劣後ローンも、ファイナンス期間は長期に及ぶ。それだけに、メザニンファイナンスの実行には厳密な審査（リスク評価）が必要となる。DBJ・北村は、メザニンの審査では長期的な事業性の評価が最大の拠り所になるとして次のように言う。「今回のファイナンスは基本的には7年後の一括償還を想定した商品設計となっているため7年後にリファイナンスが必要となる見込みです。でも、7年後にリファイナンスが出来るかどうかは、償還期日からさらに5、10年先のお客様の事業性を見ていかなければならないと判断出来ません。また、一般論として、業績などが当初想定よりも下ぶれた際、メザニンファイナンスはシニアファイナンスより先にそのリスクを被るため、そうした業績などの下ぶれにどの程度耐えうるか、つまり企業としての持続可能性を考慮しなければならぬのです。その意味で、非常に長い時間軸でのリスク評価が求められるわけです」

実際に今回のメザニンファイナンスでも、数ヶ月間にわたる同社へのデューデ

Column

DBJの最近の主なメザニンファイナンス事例

シンガポール国最大の電力会社に対する劣後ファイナンス

DBJは09年11月、シンガポール国最大の電力会社Senoko Power（以下、SP社）に対し、劣後ファイナンスを実施した。

SP社においては、規制当局（EMA）による電力自由化の促進、昨今の地球温暖化問題への関心の高まり等を背景として、認可出力の範囲内で高効率化投資（リパワリング）を行っていくことが重要な経営課題となっている。こうした中でDBJは、現在の金融市場の状況を踏まえたプロジェクト支援の観点から、SP社に対し劣後ファイナンスを供与した。

本件は、わが国のエネルギー高効率化技術を有するSP社スポンサー企業の関西電力株式会社や九州電力株式会社と海外電力プラント運営ノウハウを有する丸紅株式会社とによる電力小売まで含む新たな海外電力事業展開への貢献にも資するものとなっている。

DBJでは、08年10月の民営化に伴い、同年12月にシンガポール駐在員事務所を現地法人化し、お客様の海外事業展開についてもサポートするなど、投融資一体型金融サービスの確立に向けて取り組んでいる。



企業ファイナンスグループ  
調査役 北村 毅生

「もともと長期のシニアファイナンスを手がけて来たDBJにとって、長期の事業性の評価は得意とするところ。その意味でメザニンファイナンスはDBJに合っている金融サービスだと思います」

リジェンス（注3、以下「DD」）が実施された。日本板硝子サイドでその実務を取り仕切った同社財務企画部担当部長・高橋敏樹氏は、「ビルキントン社買収によってDDの対象範囲が非常に広がっていったので、社内の情報収集には苦労しました」と語る一方で、DDの成果について次のように評価する。

「DDの過程で、経営トップのインタ





# ITを使った 代金決済システムで 世の中を便利にする。



ウェルネット株式会社  
代表取締役社長 宮澤 一洋 氏

ネット通販で商品を購入したり、飛行機のチケットをネットで予約して、その代金をコンビニなどで支払う。日常生活に欠かせないこうした代金決済サービスを開発・提供しているのがウェルネットだ。98年にコンビニ収納代行サービスからスタート。その後も、紙の請求書を使わず、リアルタイムの電子請求・決済を可能にするマルチペイメントサービス、携帯電話がチケットになるケータイチケットサービスなどを次々と世に送り出し、継続的な成長を遂げている。社員90人のITベンチャーがめざすのは、ITで時間と空間の制約をなくして世の中を便利にすることだ。

## 35歳でITベンチャーの世界

宮澤社長とITビジネスとの出会いからお聞かせください。

私は長野県の松本出身で、卒業後、水道・ガスメーターを全国販売する地元メーカーの東洋計器株式会社へ入社しました。入社して10年が過ぎた頃、北海道でガス・灯油販売を手がける株式会社一高（いちたか）たかはしのプロジェクトに携わりました。これは電話回線を使った双方向のLPガス集中監視システムの開発でした。私に関わることになったのは、両社の社長が旅先で知り合いになり、意気投合して次世代のシステムを作ろうということになって、私が開発担当を命じられたからです。

ところが、それを成功させたことで、一高の社長から「うちへ来て好きなことをやってみないか」と誘われたのです。当時、私は35歳になった頃で、もう少し自分の力を試してみたかった。ただ、燃料の販売にはまったく興味がなかった。それでいいでしょうかと念を押すと、構わないというので思い切って転職。ウェルネットは一高の社内ベンチャーで、そこで新規事業の立ち上げを任されました。

「コンビニ収納代行システムは、どのようにして生まれたのですか。」

会社が北海道にあったので、東京や大阪のマーケットを狙うには物流が関係するものは難しいと考えました。無形の商品で地域のハンディキャップのない形で売ろうと考えて、当時、普及しつつあったインターネットに注目しました。ある時、LP業界でもコンビニで代金回収が出来るようになるという話を聞き、これをヒントに販売事業者がコンビニで代金を回収出来るシステムを開発して一般に販売しようと考えたのです。

具体的なサービスの仕組みは。

まず弊社がコンビニ決済を利用する事業者側に必要なソフトウェア「コンペイ君」を無償配布します。お客様から商品の注文があった場合、事業者はこのソフトを使って支払いに必要なバーコード付払込票を製作して、商品と同梱してお客様に送ります（図内④）。お客様がその紙を使ってコンビニ・郵便局で代金を支払うと（図内⑤）、その情報を弊社は事業者毎に分類して送信、集めた収納金は定期的に指定口座に振り込みます（図内⑥⑦⑧）。これにより事業者の入金確認、消込み処理の手間が大幅に削減されます。

「スタート当時、このサービスは画期的と言われたそうですね。」

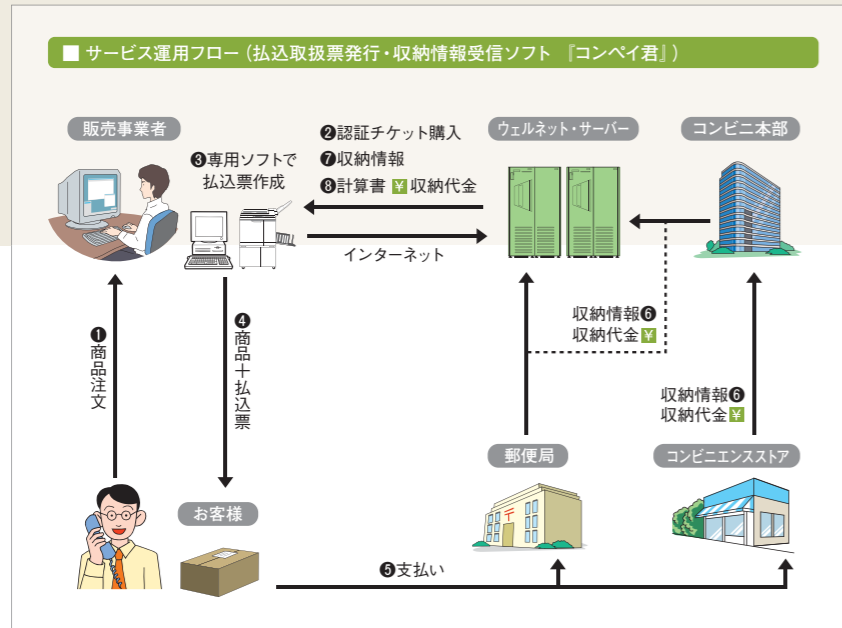
98年に、ウィンドウズPC上で動く

このパッケージソフトを、契約を頂いた販売事業者にインターネットで無償配布したことで、一気にブレイクしました。当時、代金回収に困っていたネット通販の草創期の人たちが敏感に反応してくれたのです。1週間に120社もの契約がとれたり、驚くような反応がありました。

北海道の社員16人のベンチャー企業が自分たちの売掛金を預けることは大変なことですが、ネット業界の人たちはそういうことに頓着しなかったのが幸運でした。

「利益の仕組みを教えてください。」

契約時の初期設定費用が5万円、月額の基本料金が5000円です。販売事



業者にご負担いただく手数料が1件あたり（コンビニ側手数料含む）1200円、1500円で、これが弊社の代行手数料部分です。1回の決済で弊社が得られる利益は少ないので、取扱い回数を増やすことが鍵です。



1960年生まれ。83年東洋計器(株)へ入社後、96年に(株)一高たかはしへ。当時、同社の社内ベンチャーだったウェルネットでコンビニ収納代行システムを開発。09年9月、代表取締役社長就任。「私の今の夢は、電子チケットでMLBワールドシリーズ決勝戦を提供すること。すごく便利だねと言ってくれるスキームを開発して、世の中に貢献したいと思っています」

## 世の中のIT部門として

「その後、システムが進化していったわけですね。」

紙を持参してコンビニで収納するスキームは、通販など物流がある後払いには適していますが、無形の商材や前払いにはなじみません。たとえば航空券です。わざわざ払込票を作って郵送しなくてはならず、代金を払っても、収納データを受け取れるのが翌営業日でリアルタイム性に欠けます。そこで、こうした不都合を打破するため2000年に開発したのが、弊社ビジネスの根幹であるマルチペイメントシステム、電子決済の仕組みです。

これは、コンビニに設置されている情報キオスク端末と弊社、販売事業者をネットワークでつないでサービスを提供するものです。たとえば、お客様がインターネットで航空券の予約をすると、販売事業者はおお客様に支払い番号を出します。お客様がそれをメモしてコンビニへ行き、キオスク端末の「各種代金お支払い」ボタンを押して支払い番号を押すと、その場で申込券が発行されます。その申込券をレジへ持って行き、現金を支払うと、支払済の情報がリアルタイムに航空会社に送られて発券済みになるという仕組みです。

当時、すでにチケットレスのスキーム

です。代表的な事例は今年から札幌ドームで始めたQR(2次元)コードで、入場者の60%が電子チケットを利用しています。

こうして、弊社が代金収納に加えて現金など決済の前後にあるものに守備範囲を拡げていくことで、販売事業者は自分のコアビジネスに特化することが出来る。要するに世の中のIT部門、システム部としての役割を果たしているのがウェルネットの特徴です。

## 努力はするな。願いをかける。

「時代のニーズを読むコツは何ですか。」

私たちは常に新しい地点に行くことを目指していて、世の中の不便、すなわち場所と時間の制約をなくしたいという気持ちでビジネスに取り組んできました。たとえば、電子チケットならいつでもどこでも01(デジタル)信号に変えて、物理的に離れた場所にそのバリエーションを送ることが出来るわけで、こんなサービスがあったらいいなと思うものを作り続けています。

私は社員によく言います。「努力はするな。努力するのは辛いから長くは続かない。その代り毎朝1度、世の中がこうなったらいいなと願いをかけてくれ」と。これだと全然辛くないし、そうやっ

はありましたが、空港での受取の際の本人認証にクレジットカードが必要でした。それに対して、マルチペイメントシステムではコンビニの現金決済でも本人認証が出来るようにしたわけです。この仕組みは現在、ほとんどの航空会社と高速バスで採用されているほか、日本の代表的なe-コマースのポータルで弊社のサービスを使用して頂くに至り、今では月間170万件的決済を受けています。

「事業者から見るとウェルネットの価値とは。」

ローソンから始まってファミリーマート、サークルKサンクス、ミニストップ、デイリーヤマザキ、銀行ATMへ拡大していますし、決済手段もクレジットカード、電子マネーまで網羅して、ワンストップでいろいろな決済手段が自由に選べるので、販売事業者の方で利便性が高いと判断する決済手段を自由に選んで頂けます。その結果、決済に関しては弊社に任せ、事業者は販売に専念出来るようになります。決済利便性を上げることによって、代金回収の早期化を実現出来るという機能が販売事業者から見ると価値だと言えます。

一方、コンビニ側にとっては店舗当たりのシステム投資をいかに下げることが1つの大きなテーマです。弊社のサービスを利用することによって、コンビニ側は

て毎日思っている、自ずとそちらの方へ近づいて行けるのです。これからも、そういうスタイルでやっていきたいと思っています。

「ビジネスが軌道に乗るまでには失敗も多くあったことと思います。」

うまくいかなかったものは、すぐに忘れることにしているので、よく覚えていないのですが、たくさんありますね(笑)。たとえば、ケータイチケットの実現にはQRコードとICチップ両方の読み取りが出来る携帯情報端末が必要だったのですが、その機器が世の中になかったため、仕方なく自分たちで製作しました。これが1台250万円かかりました。数百台作りましたが結局うまくいかず、損失が1億円以上出ました。これを教訓に2度とモノづくりはやらないことにしました。結果的に「ケガ」をしたことは多くて、最近では会社としてビジネスの精度を上げようということで、社内システムや事業化のプロセスをきちんと整備するようにしています。

「今後は、どのようなサービスを開発していくとお考えですか。」

ITは価値の生産者がエンドユーザーにその価値を直接売ることが出来る仕組みですが、そこではいろいろな価値が流

システム投資を抑えることができ、新規商材取り扱い開始毎のコストも不要とできるメリットがあります。

ITのビジネスモデルは、インフラとプラットフォームとコンテンツから成り立ちますが、ウェルネットは、コンテンツプロバイダーとしての販売事業者とロケーションインフラとしてのコンビニの両方から見て、ワンストップでいろいろな事が出来るプラットフォームを提供しようとしているわけです。

「新しいサービスには、どんなものがありますか。」

たとえば、通販の返品に伴う返金サービスです。通販の返品率は5~7%と言われ、これに伴って発生する返金が今まで大変な手間でした。新サービスは「ネットDE受取サービス」というネーミングで、お客様にIDとパスワードを発行して、自分の銀行口座番号などを入力してもらくと、当日か翌日には返金されるような仕組みです。三井住友銀行と業務提携して共同開発しました。

あるいは、電子認証サービスです。イベントやコンサートなどでは、サービスを受ける場所での証票は従来はチケットでしたが、私達はこれを電子化することで、いつでもどこでも買える、つまり販売機会と購入機会の極大化を同時に達成するために電子チケットを提供していま

通するわけで、その価値自体が01信号に変換可能なものは、ほとんどネットワーク引に変わっていくことです。その最たるものが金融で、ほとんどがネット取引になりました。そう考えるとITで便利になるものは、まだまだたくさんあると思います。

たとえば、携帯電話は人間のトレーサビリティとも言えます。ケータイで何かのチケットを買った人が、購入の10分前に何をやっていったか。ケータイはシームレスにインターネットで連携するので、10分前の行動が分かれば、その行動を予測して対象者に網をかけることで相当な事が出来るのではないかと思うのです。時間を遡ることで購入行動のトレンドを把握出来るのではないか。それが企業の極大利益を実現する方程式になり得るのではないか。そんな所までいけたら面白いと考えています。

「さらさらに進化するウェルネットの次の展開が楽しみです。」

人生で一番難しいのは、自分の可能性を信じ続けること。自分を信じていない人を他人は信じてくれないので、これが一番大事です。私は、世の中を便利にしたいという思いを活かせる場を創りたいのです。ITの世界ではそれを実現出来ると思うし、この会社自体をその場にしたいたいと思っています。



MIRAIJIN ZUKAN



電子認証サービス向けの読み取り端末。ウェルネットの決済サービスなどと一緒に利用することで、申し込み~決済~チケット受け取りのすべてを携帯電話で完結できるので、事業者、チケット購入者ともにストレスフリー。展示会やコンサートの入場などでも業務の合理化が図れる。