

# 北保証サービス 小林健二社長に聞く



建設業界の健全な発展に力を尽くしたいと語る  
小林社長

こばやし・けんじ 1948年7月13日  
生まれ、札幌市出身。73年3月同志社  
大法学部卒業。同4月北保証入社。20  
03年6月取締役。04年6月総務部長、  
06年6月東京支店長、09年常務取締役  
に就任。ことし6月から北保証サービ  
ス取締役社長を兼務。

## 転貸融資はつなぎ資金に有利

## サイレント保証が最大のメリット

### 新規の打診が相次ぐ転貸融資

公共事業の削減が進み、建設会社が受注額の減少に悩む中、北海道建設業信用保証（北保証、本社・札幌、新山博社長）の関連会社、北保証サービスが提供する資金繰り支援が認知度を高めている。提供事業は、いずれも国土交通省の肝いりで、元請け企業が利用する地域建設業経営強化融資制度（転貸融資）から下請け企業の下請債権保全支援事業（保証ファクタリング）まで幅広くカード。6月23日に就任した小林健二社長に両事業の特長やメリットを聞いた。（聞き手・神田浩司記者）

最近の転貸融資の実績について。

2008年11月の創設事業。融資実績は09年度が29億6670万円で、

最大の特徴は。

当制度は、前払い金や中間前払い金を受け取り

困で融資を受けられる

が、融資利息などは国の助成制度があり低利で資金調達ができること、ま

た、当制度による借入金

は、経営事項審査で有利に取り扱われるメリットがある。

完成工事代金が入す

るまでの間、下請け・資材企業に対し、月次で出来高を払う商慣習があり、その間につなぎ資金を金融機関から調達するケースが多いと聞く。建設業界に対する金融機関の貸し出し傾向が厳しくなっている中、当制度を

有効活用していただければ

と思う。

「今後の予想推移については。

本年度第1四半期の実績は10年度同期比で減少しているが、新規利用企業からの申し込み打診がある。融資金額は小さいながら、あまり取り扱わないこの時期に融資の実績がつかない、例年にはない動きが見られる。

### リスク管理の潜在ニーズに 応える保証ファクタリング

保証ファクタリング

は10年度の取扱件数が243件、金額で22億6800万円に上っている。その背景要因は、10年3月から開始した事業だが、取り扱いの実績は着実に伸びている。

これは元請けの倒産による債権回収不能の回避策と、連鎖倒産の防止策を下請け建設企業や資材企業が求めているというところが数字に表れたと考える。

10年12月には「枠保証」が追加となり、工事契約後に発生する債権について保証極度額を設定できるようになった。11年6月からは被災地限定の「手形買取（被災地域限定）」も取り扱っている。

「最大のメリットは、元請けに対してサイレントで保証を受けることが可能だということだ。

「昔から取引のある元請けが業況の悪化傾向にあるが、急に辞めることができない」など元請けサイレント保証だからこそ有効に利用できる利点がある。

「利用に際し、風評被害を気にしてこの足を踏む企業もいると思うが。

転貸融資では発注者に債権譲渡を申請するが、発注者から不利益を受けたり、風評被害に遭うような声は今のところ聞かされていない。

不安な点があれば、当社がお客さまと発注者との間に入ってサポートさせていたたくので安心してほしい。

「発注機関の理解も必要だと思うが。

当社では、道内の地方自治体に対し、制度導入の支援サポートを行っている。また業界団体、商工団体等に対する説明会の実施、行政機関、金融機関の協力をもらい周知活動も進めている。

両制度とも建設業界にとって新たな資金調達のツールでもあり、実績を上げ、継続できるよう努力したい。今後は、資金需要の高まる年末から年度末に向け、さらに制度をPRし、前年度を上回る実績を残したいと考えている。

充実する事業内容に