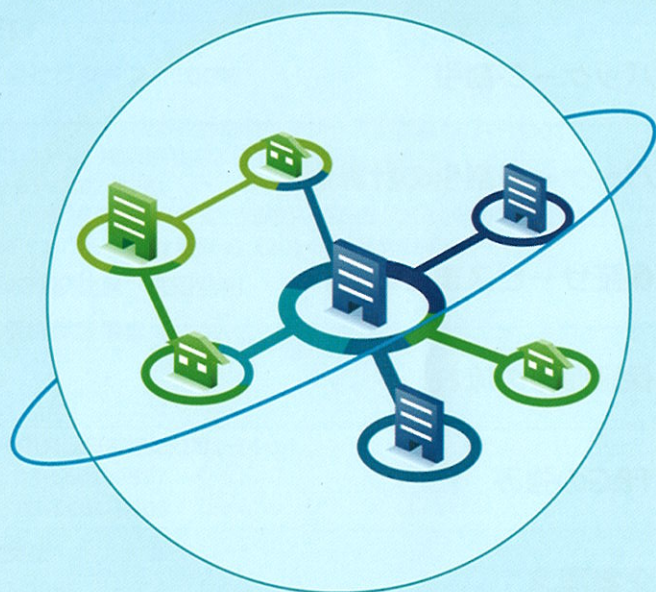




T&G売掛保証 ご提案資料

<http://www.urikake.jp>



株式会社トラスト&グロース
<http://www.trgr.co.jp>

目次	2	保証の種類	11
会社概要	3	基本料率	12
スキーム図	4	パッケージ割引	13
売掛保証サービスのメリット	5	パッケージ割引の計算例	14
T&G売掛保証の特徴	6	保証サービスまでの流れ	15
他社との違い	7	保証履行の流れ	16
T&G売掛保証 活用事例 「攻めの経営」	8	T&Gの強み	17
T&G売掛保証 活用事例 「効率経営」	9	企業理念	18
導入先企業データ	10		

※本書は参考資料として作成されたものであり、貴社とのお取引を約束もしくは保証するものではありません。
 貴社に於かれましては、断りなく、本件関係者以外の方に本書の内容を開示すること、
 本書を提示またはそのコピーを交付することはご遠慮くださいますようお願い申し上げます。

会社概要

会社名：株式会社トラスト&グロース

設立：平成22年10月1日

資本金：3億円

大株主：株式会社ラクーン 100%

株式会社ラクーン 東京証券取引所マザーズ上場 証券コード3031
〒103-0014 東京都中央区日本橋蛸殻町1-14-14
TEL：03-5652-1711
設立：平成7年9月 資本金：7億9,440万円（2014年4月30日現在）
従業員：107名 うち社員96名（2014年4月30日現在）

代表者：代表取締役社長 武田浩和

業種：売掛債権保証事業

所在地：本社

〒103-0014
東京都中央区日本橋蛸殻町1-14-14
TEL：03-6661-0577
FAX：03-6661-0405

大阪支社

〒542-0081
大阪府大阪市中央区南船場4-11-28 Daiwa南船場ビル4階
TEL：06-6241-7773
FAX：06-6241-7776

名古屋支店

〒460-0008
愛知県名古屋市中区栄3-2-3 名古屋日興證券ビル4階
TEL：052-269-8686
FAX：052-269-8688

沿革

平成16年3月：NISリース株式会社の一事業、売掛保証事業部として営業開始

平成22年10月：簡易新設分割により、株式会社トラスト&グロース設立

平成22年12月：株式譲渡により株式会社ラクーン100%子会社となる

平成23年1月：事業所移転により、東京都中央区日本橋蛸殻町へ移転

平成23年10月：業務の拡張に伴い、大阪支社開設

平成25年5月：名古屋支店を設立

主要提携先（順不同）

株式会社エフアンドエム

株式会社信用交換所大阪本社

株式会社信用交換所東京本社

西武信用金庫

リスクモンスター株式会社

取引保険会社

大手国内損害保険会社

? 売掛保証とは

貴社の販売先に対する売掛債権を保証し、万が一販売先が支払不能になった場合に、あらかじめ設定した保証金額を保証するサービスです。

※貴社から保証依頼のあった販売先に対して「調査」を行い、保証の諾否を決定いたします。
調査の結果、保証をお引き受けできない場合もあります。

※弊社による「調査」は側面調査であり、貴社の販売先に対して直接的な接触やヒアリング等は一切いたしません。
従って、貴社の販売先に「債権保証」が設定されていることは、貴社・弊社間の非公開情報となります。
万一販売先が支払不能となり、保証履行がなされた場合に限り、販売先に「通知」されることになります。





貸倒リスクの排除・軽減

保全手段が取りにくい状況に有効な手段。
リスクヘッジをすることで、安定感のある経営を実現できます。



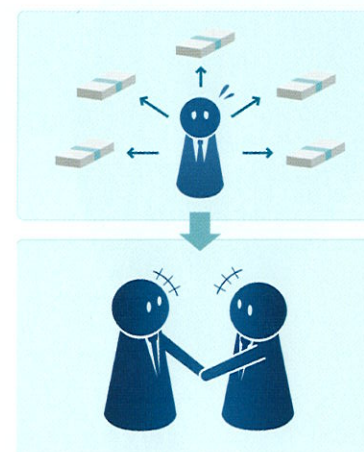
販売促進・売上増大に活用

与信を気にする事無く、積極的に取引先を開拓でき、取引拡大要請にも応えられ、機会損失を防ぐことができます。



与信のアウトソーシング

与信にかかるコストや時間を節約でき、後ろ盾のある社内限度額を実現できます。



債権回収業務の削減

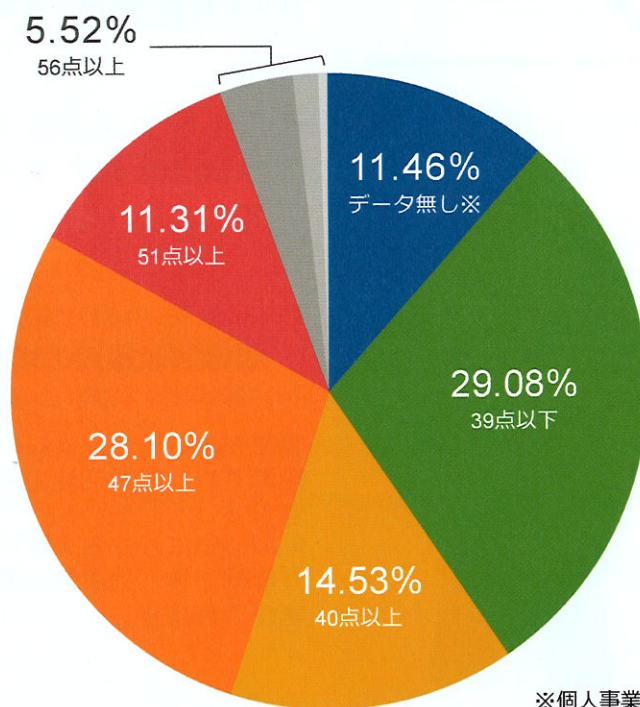
営業マンの後ろ向きな作業が削減でき、営業活動に集中できます。
回収活動にかかる人員や時間が節約でき、効率的な事業運営ができます。

1

90%以上の高い審査承認率

50点以下の取引先への審査依頼が83%を超える中、
90%以上の承認率を実現！！

【企業調査会社評点別の保証引受先データ】



※個人事業主も含む

2

自社で選択した2社から利用可能 (新規取引先は1社から利用可能！)

保証が必要な取引先にのみ設定可能。

3

保証期間は最短1ヵ月から設定可能

- ・繁忙期の債権が膨らむ時期だけ！！
- ・スポットで入ってきた取引依頼に対して！！
- ・業界の倒産が増える年末から年度末にかけて！！

など、ニーズに合わせて期間を限定して利用可能。

4

3営業日以内のスピード回答

5

柔軟な商品設定可能

商慣習に合わせて、貴社専用のオーダーメイド設計が可能！

T&G売掛保証は、他のサービスでは保全できない先に対する保全が可能なサービスです。



**T&G
売掛保証**

- ・取引先 1 社からの保証設定が可能
(※新規取引先に限ります。)
- ・新規の取引に対しても設定が可能
- ・回収が不安な取引先に対して設定が可能



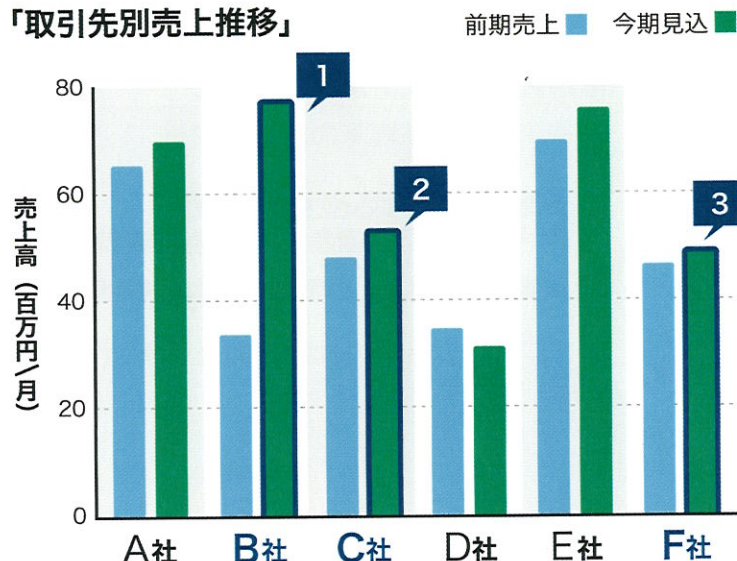
**同業他社
(保険・保証)**

- ・全取引先に対する包括契約が原則
(一部の保険では、取引先上位20社などの設定も可能)
- ・継続取引に限り、単発の取引は保険対象外
- ・リスクの高い取引先は、保険をかけられない

利用シーン	取引を断っていた先と取引したい	不安な取引先を選んでリスクヘッジしたい	商慣習にあわせて保証の設計をしたい	繁忙期など時期を限定して保全したい	取引先を全体的にリスクヘッジしたい
T&G売掛保証	◎	◎	◎	○	△
取引信用保険	△	△	△	×	◎
銀行系保証会社	△	○	△	○	◎

課題

「取引先別売上推移」



1 B社：取引枠の拡大要請

自社与信の枠は、すでにいっぱい。
売上は伸ばしていきたいが、金額が大きいとやはり不安。

2 C社：信用力低下の疑い

企業調査会社の評価が低下。以前から業界内の評判も悪く、取引を続けて良いものかどうか・・・。

3 F社：新規の取引依頼

大口の取引先からの紹介であり、取引したいが規模が小さく、企業内容が不明瞭。判断に迷う。

結果

1

B社を含め自社与信をオーバーした3社に対して、「T&G売掛保証」を活用して顧客要望に対応。
保金を十分にした上で取引拡大を決定。

2

C社を含めた「T&G売掛保証」を利用。C社との取引をリスクなく継続することができた。
C社はのちに業績が回復し、優良取引先に成長した。

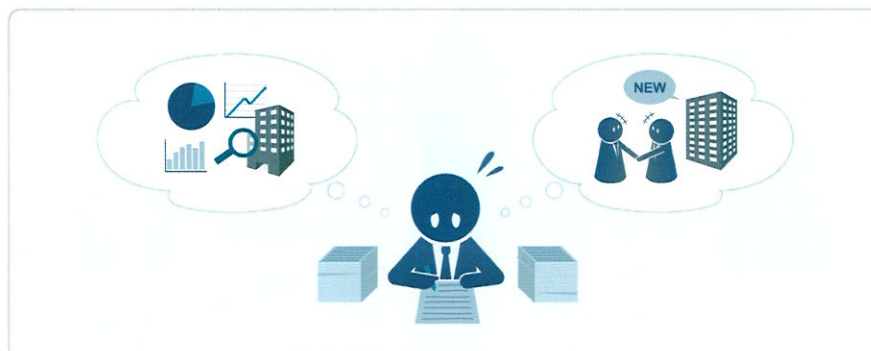
3

F社に対して「T&G売掛保証」で保金をかけた上で取引を開始。紹介元の既存顧客も喜んでくれた。

➡ 保証を活用することで「売上増大」、「販路拡大」に成功!!

課題

1 与信業務の増加



与信業務の増加によって、新規取引先の調査、既存取引先の管理等、担当者の負担が大きくなってしまっている。

2 回収関連業務の増加



取引先の件数増加に伴い、回収業務が増加し、営業人員の増加をせざるを得ない。

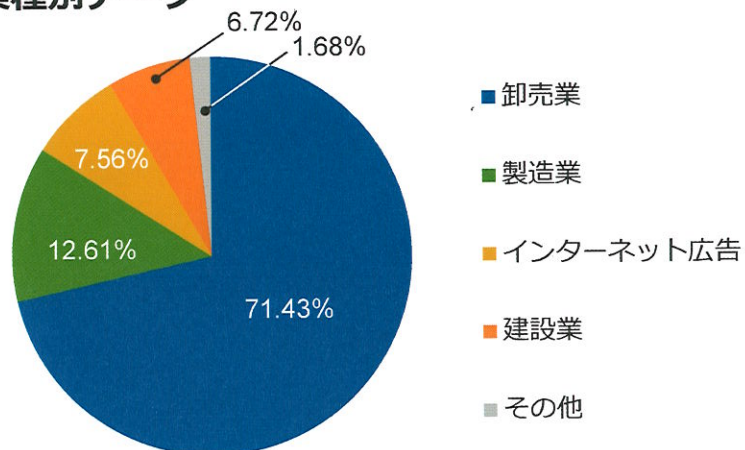
結果

1 小口先や新規スポットの取引先に対しては保証を活用することで、与信関連の作業や管理にかかる手間やコストを削減し、大口先の管理に資源を集中することが可能となった。

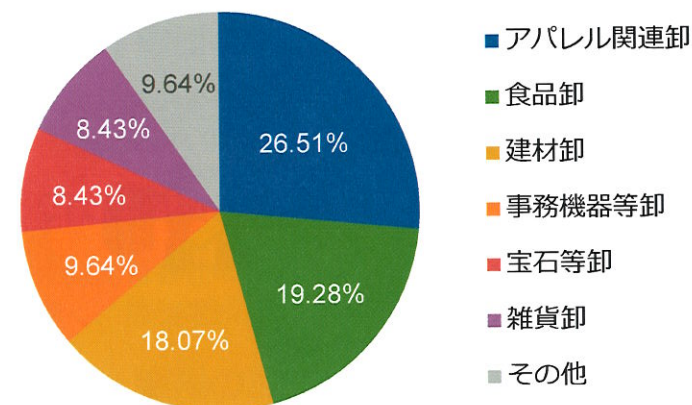
2 保証を利用しリスクヘッジすることで、結果的に回収業務をアウトソーシングでき、営業マンの後ろ向きな作業負担が減った結果、業務の効率化が図れ、新規受注の増加につながった。

➡ 経営資源の集中、重点分野への配分によるコストの削減に成功!!

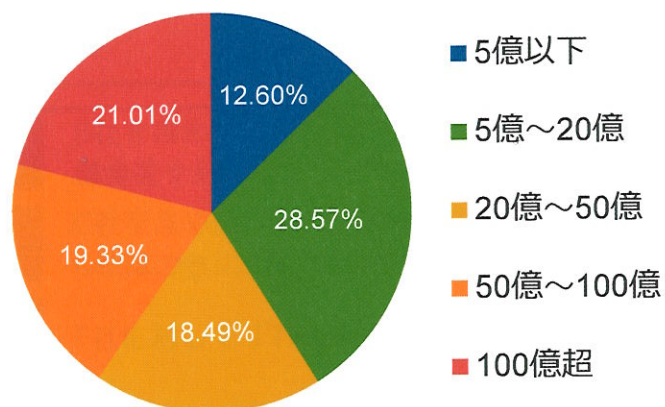
業種別データ



卸売業内訳データ



年商別データ



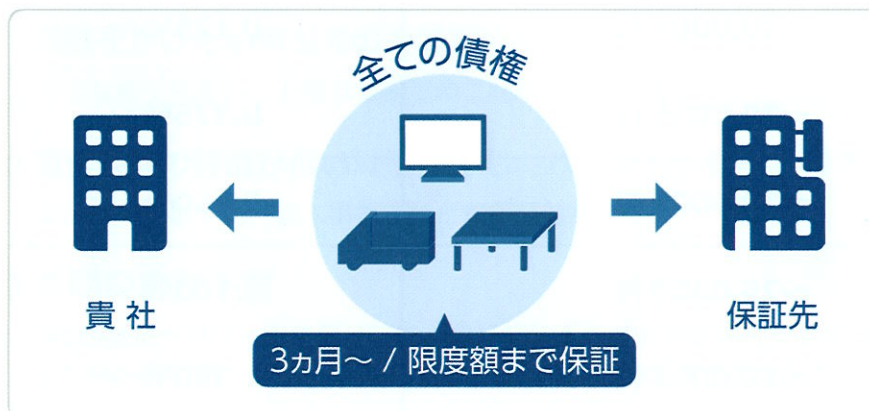
保証依頼理由 BEST5

- ・新規取引の獲得強化
- ・他社保証会社引受不可・枠不足
- ・調査会社の評価が低い
- ・自社与信限度額OVER
- ・売上増加

保証の種類

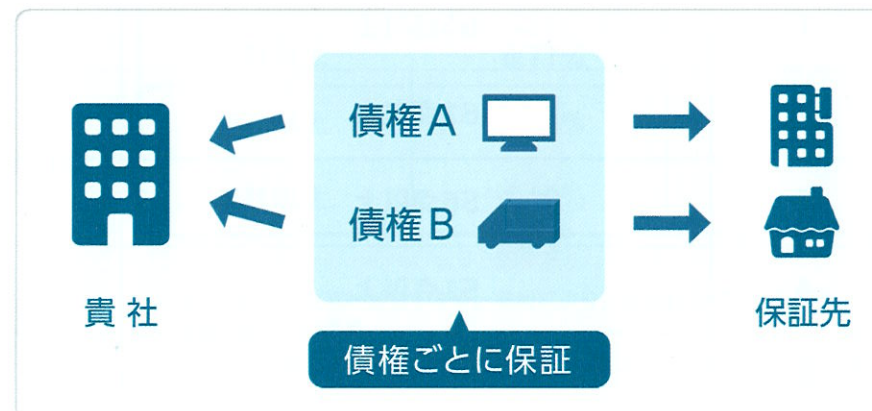
極度保証

1社ごとに保証限度額を設定し、設定した期間（原則3～12ヵ月）は限度額内すべての債権に対して保証します。



個別保証

1債権ごとに「納品日」「締日」「手形受領日」から入金まで、お客様の決済サイトに合わせ、保証期間を1ヵ月から設定し、保証します。



➡ ご相談の上で、**各々の取引に適した保証**をご提案させていただいております。
※ご希望に応じて、**支払い遅延**も保証対象に加えることができます。

保証履行事由

- ・破産、民事再生手続き開始もしくは会社更生手続き開始の申し立てがあった場合
- ・手形交換所の取引停止処分を受けた場合
- ・営業の廃止、本店あるいは本店営業所を閉鎖した場合

※ご希望に応じて、支払い遅延も保証対象に加えることが可能です。

- ・資金不足、取引なしの理由による振出手形、小切手の不渡りがあった場合
- ・販売先またはその代理人からの任意整理を開始する旨の債権者に対する通知、あるいは任意整理のための債権者集会における債権者委員会の公表があった場合

基本料率

新規取引先は **1社**、既存取引先は **2社** から、保証のご利用が可能です。

	企業調査会社の評点	保証限度額（総額）	保証料率（月）
1	66点以上	～30,000千円	0.125%～
2	61点以上	～30,000千円	0.375%～
3	56点以上	～30,000千円	0.750%～
4	51点以上	～25,000千円	1.100%～
5	47点以上	～15,000千円	1.350%～
6	40点以上	～8,000千円	1.800%～
7	39点以下	～5,000千円	個別審査により
8	情報なし・新設企業	～3,000千円	個別審査により

※個別保証の場合、上記料率の1.5倍の料率となります。

※支払遅延を履行対象に加える場合、上記料率に0.1%加えた料率となります。

※審査により保証可否・限度額・料率が決定します。審査には1,500円/件の審査費用が発生いたします。

※本目安表は、調査会社の評点に連動した目安であり、当社が保証を受諾することを約束するものではありません。

※本目安表は、経済情勢等により変更することがあります

極度保証の場合、ご依頼社数に合わせて「パッケージ割引」がご利用いただけます。

！ パッケージ割引3大特徴

1.保証をかけたい取引先のみ選択可能

不安な取引先のみ、必要な金額でのご利用が可能です。

2.調査会社の評点が低い取引先でも、パッケージ割引で引き受け可能

評点がない取引先、個人事業主なども保証対象です。

3.年間契約が不要

保証期間6ヵ月から引き受け可能。保証契約更新時に保証先の変更が可能です。
繁忙期や需要期、業界で倒産が多い時期に合わせて保証期間の設定が可能です。

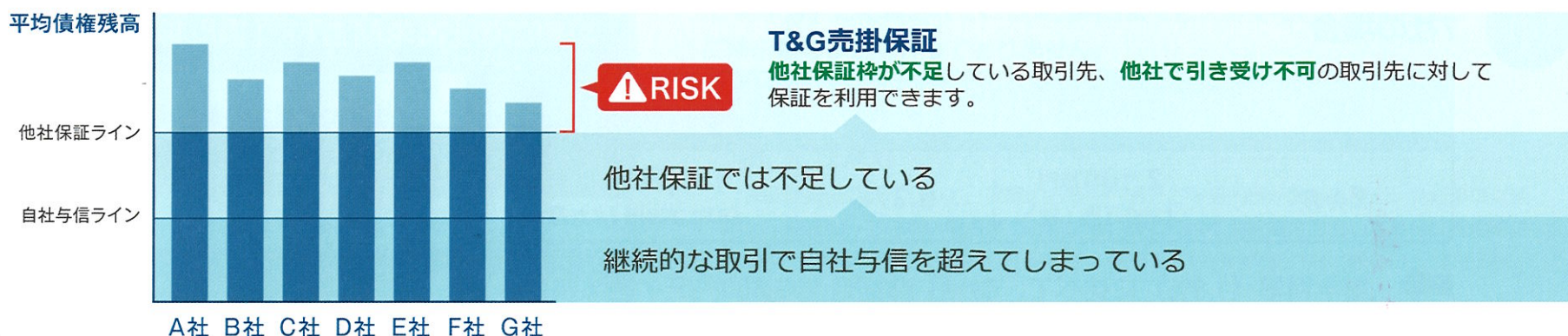
保証先社数	保証料率（月）	保証期間
人気NO.1 7社以上	0.55% ^注	6ヵ月
	0.77%	
5社以上	0.99%	
3社以上	1.10%	

注）保証引受額合計の50%が総支払限度額となります。

※引き受けには審査がございます。業種により、保証料率が変更になる可能性がございます。

※支払遅延を履行対象に加える場合、上記料率に0.1%加えた料率となります。

ご利用イメージ



パッケージ割引の計算例

例
1

1社の場合

期間	保証総額	料率	月額
1ヵ月	100万円	1.80%	18,000円 / 月

1社からスポット取引・新規取引に
売上げUPツールとして活用！

例
2

3社の場合

期間	保証総額	料率	月額
6ヵ月	300万円 (100万円 / 社)	1.10%	33,000円 / 月 (198,000円 / 6ヵ月)

3社から割引適用！
低価格で、専門的な与信サービス
が利用可能！

➡ 基本料率（1.8%）に比べて、6ヵ月で総額126,000円ディスカウント！

例
3

7社の場合

期間	保証総額	料率	月額
6ヵ月	2,100万円 (300万円 / 社)	0.77%	161,700円 / 月 (970,200円 / 6ヵ月)

7社以上で最大の割引率適用！
効果的なリスクマネジメントを
実現！

➡ 基本料率（1.8%）に比べて、6ヵ月で総額1,297,800円ディスカウント！

保証サービスまでの流れ

「保証取引基本契約書」の締結

「会員サイト」への登録手続き

「保証審査依頼」のお申し込み

審査結果回答

「保証依頼」のお申し込み

「保証確認書」・「ご請求書」のご確認

保証料支払い

お手続き完了

契約時必要書類

・お申し込み書 ・アンケートシート

※お打ち合わせの際に営業担当よりお渡しいたします。

会員サイト (<https://www.urikake.jp/member/index>)

メールアドレスをご連絡いただければ、弊社にて登録手続きを行った後、パスワードをご指定いただきます。「会員サイト」では、保証審査依頼や審査結果のご確認、保証依頼、保証内容と請求書のご確認などが行えます。

審査期間

「保証審査依頼」受付から原則 3 営業日以内に審査結果をご回答いたします。

保証料のお支払い

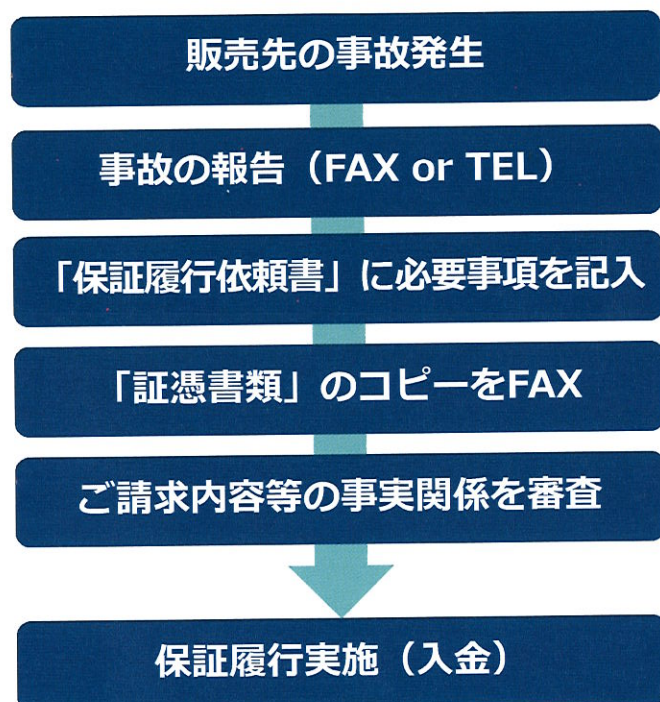
「ご請求書」に記載されている支払期日までに、お支払いください。

ご請求書の郵送は行っておりません。

「会員サイト」よりご請求書をダウンロードできます。

⚠️ ご注意点

「保証審査依頼」について、実際のお取引内容とご申告内容が異なる場合、免責事項に該当し、保証履行できない場合がございます。詳しくはご契約時にお渡しする保証利用時の注意点をご確認ください。審査ご回答後、保証をご利用いただけない場合は、1件1,500円の審査料が発生いたします。



手続き期間：1カ月以内

※上記期間を過ぎてしまうと履行権利を喪失してしまいますので、ご注意ください。

保証履行に必要な提出書類

- ・保証履行依頼書
- ・履行請求事由が発生した状況が確認できる書類
- ・対象売掛金の発生とその保有を証明できる書類（売掛金の場合）
- ・その他保証履行に必要な資料

※保証履行後、場合により債権回収業務のご協力を仰ぐこともあります。
ご理解、ご協力の程、お願いいたします。

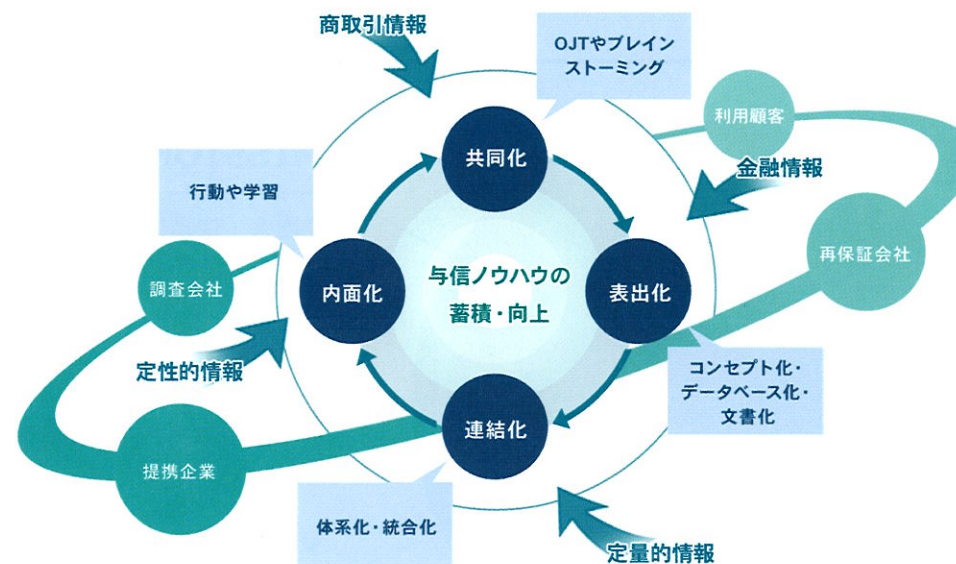
保証履行事由

- ・破産、民事再生手続き開始もしくは会社更生手続き開始の申し立てがあった場合
- ・手形交換所の取引停止処分を受けた場合
- ・販売先またはその代理人からの任意整理を開始する旨の債権者に対する通知、あるいは任意整理のための債権者集会における債権者委員会の公表があった場合
- ・資金不足、取引なしの理由による振出手形、小切手の不渡りがあった場合
- ・営業の廃止、本店あるいは本店営業所を閉鎖した場合
- ・支払い期日までに、当該債権の全て、または一部の支払いを履行しない場合（オプションにて条件追加可能）

リスクを引き受け チャレンジを後押しする

当社では、お客様が保全を必要としている信用リスクを引き受けるために、企業全体で引き受け能力向上に努めております。

具体的には、中堅中小・ベンチャー企業に対する「与信ノウハウ」を当社の「コアコンピタンス」として位置づけ、ナレッジマネジメントによる蓄積と向上を図ることで、専門性・利便性の高い与信サービスに磨きをかけ、持続的な競争優位の源泉としてまいります。



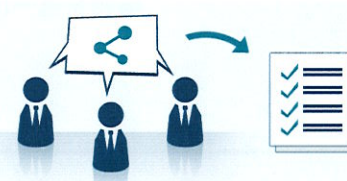
データベースの質と量

各調査会社から取得する定量的な情報に加え、お客様から提供される商取引の情報、再保証会社や提携企業との連携、過去より蓄積された多種多様な独自のデータ等を保有し、活用しております。



分析力、調査力、判断力

IT技術を駆使した高速、高度な分析力と、創業以来蓄積してきた独自の調査力、審査部門担当者の熟練した判断力を審査に反映しております



バリューチェーンの強化

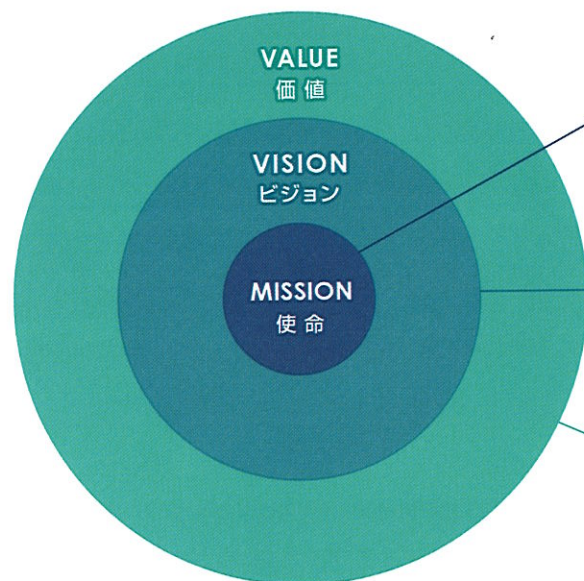
審査部門だけではなく、案件経路、顧客、営業、管理、提携先等の事業に関わるバリューチェーン全体で、ノウハウを共有しコントロールすることで、審査精度を組織全体で高めております。



絶え間ない進化

ナレッジマネジメントをベースにしたプロセス管理を実践し、全社員が絶え間なく新しい知識を創造し、専門性・利便性の高いサービスを改善・開発し続けてまいります。

企業理念



MISSION – 使命 –

売掛金・決済に関するあらゆるソリューションを提供することにより、
中堅中小・ベンチャー企業の商取引の活性化を実現し、社会経済に貢献します。

VISION – ビジョン –

もっとも必要とされる企業になる。

VALUE – 価値 –

「信頼」「成長」「進化」
信頼を第一に考え、お客様と共に成長し、環境と共に進化していきます。

社名の由来

すべての事業の原点はお客様からの信頼にあると考えております。

企業はお客様のニーズに応え、環境の変化に適応し、成長し続けなければ
なりません。

目先の利益や規模の拡大に過度に捉われることなく、常に原点であるお客様
からの信頼を獲得し続けることが私たちの成長にもつながると考えて
おります。

また、事業を通じてお客様の企業成長に貢献し、お客様と共に私たちも
成長していきたいとの思いから、信頼を意味する「Trust」と成長を
意味する「Growth」を組み合わせ、社名としました。