

COVER STORY

キャッシュレス決済の 異変

全国交通系ICカードから離脱の動きも
クレジットカードとコード決済の垣根低く



物流×FinTechでEC事業者の売り上げ増を後押し エクシークがFinatextと「最終形」目指す

「**当**社の顧客であるEC（電子商取引）事業者で、売れるタイミングなのに倉庫に商品がなく、販売機会を逃しているケースが見られる。なぜ補充しないのかと聞くと、資金が足りなくて発注できないと言う。金融サービスを我々が提供すれば、こうした機会損失をなくせると考えた」。EC事業者向け物流業務（フルフィルメント）を手掛けるエクシークで代表取締役を務める猪田恵介氏は、FinTechを活用した金融サービスを提供する理由をこう説明する。

第1弾として早ければ2024年10月にも、BNPL（後払い）サービス「LogiGrowth」の提供を始める。EC事業者の仕入れや製造委託に関する支払いを立て替え、3回または6回の分割後払いを可能にするもので、Finatextグループのスマートプラスクレジットが提供するBNPLサービス「BizGrowth」をホワイトラベル化した。

Finatextホールディングス 経営企画の山下啓伍氏はLogiGrowthについて、「BizGrowthとベースは同じだが、エクシークが持つ物流データと与信審査に活用している点が異なる」と説明する。猪田氏は「我々のデータを活用して事業

者の信用度が上がる分、金利を低く設定できる」と話す。

事業者の在庫管理を代行

エクシークがFinTechの活用で目指すのはコスト競争からの脱却だ。同社はEC事業者4200社以上の物流を扱い、年間出荷個数は1250万個以上で「フルフィルメント事業者としては多い方だ」（猪田氏）。事業者を利用した分のみを請求する料金体系を取っており、価格面でも競争力があるとしている。

それでも、コスト競争が続くと利益を生み出しにくい構造に陥りかねない。「EC事業者はコストをどれだけ下げるとかよりも、売り上げをいかに伸ばすかにむしろ関心を抱いている」（猪田氏）。そこでエクシークは物流業務とともに、海外進出やWebサイト運営の支援などEC事業者の売り上げを伸ばす施策を展開している。「事業者の売り上げが伸びると出荷数とともにフルフィルメントの課金が増え、当社にとってもプラスになる。その循環を生み出したい」（同）。

FinTechサービスもその一環だ。LogiGrowthに続き、いくつかのサービスの提供を予定している。中核を成

すのは「LMS（Logistics Managed Stock）」である。

LMSはエクシークの造語で、EC事業者と受注・出荷・在庫情報を共有しつつ、同社が仕入れ代行や在庫管理・補充を実施することを指す。事業者の代わりにエクシークが在庫を担うのがポイントだ。「在庫は事業者にとって資産に当たるが、欠品や売れ残り、キャッシュフローの悪化、商品の陳腐化などを招く可能性も高い」（猪田氏）。

エクシークは在庫管理を代行することで事業者のバランスシート改善につなげるとともに、販売活動に専念しやすくする。一方で、売れ残った在庫を二次市場に流通させる「在庫買い取り」や在庫管理で得られた情報を含む物流リアルタイムデータを金融機関などに提供する「物流モニタリング」といった関連サービスを展開していく計画だ。

LMSをはじめとするサービスはFinatextグループの協力を得て、2025年の提供開始を目指す。「LogiGrowthを皮切りにFinTechと物流を融合し、『最終形』まで持っていく」と猪田氏は意気込む。物流×FinTechの行方に要注目だ。（田中 淳）

エクシークが提供する「物流×FinTech」サービスの概要

LogiGrowth

仕入れなどの支払いを立て替え・分割後払い。スマートプラスクレジットのBNPLサービスを基に提供

LMS

EC事業者と受注・出荷・在庫情報を共有、エクシークが仕入れ代行や在庫管理・補充を実施



流通モニタリング

金融機関などに物流リアルタイムデータを提供、動産担保融資（ABL）などの与信審査を支援

在庫買い取り

売れ残りや過去の品といった不動・滞留在庫を流通企業などと連携して二次市場に販売

BNPL：後払い LMS：Logistics Managed Stock
EC：電子商取引 画像：エクシーク