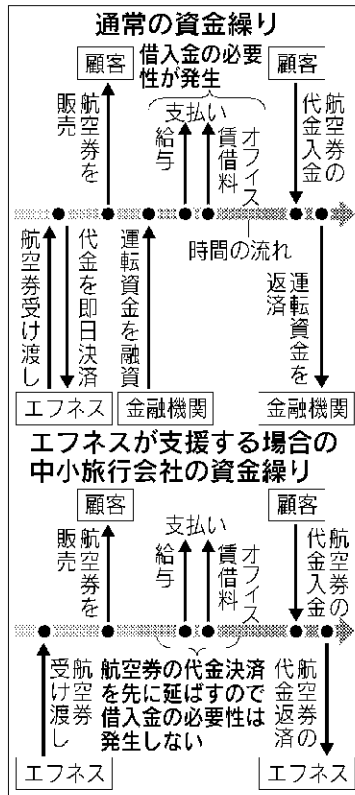


航空券代金の 決済期日延長

エフネス 中小旅行会社を支援

国際航空券卸のエフネス（東京・千代田、岡田直樹社長）は販売先の中小旅行会社の資金繰りを支援する。エフネスが航空券代金の決済期日を延長するので、旅行会社は多額の借金をせずに済む。中小企業が金融機関から資金を借りる際、経営者が保証人になることが一般的で、後継者難の一因になっている。エフネスは資金面から中小旅行会社の事業承継を助け、販売先を確保する。



エフネスは中小の旅行会社約一千社に国際航空券を卸販売している。資金繰り支援の対象となるのは、社長が高齢になって交代時期が間近に迫っている十社。このうちの一社が支援を受けることで近く合意する。

通常はエフネスが航空券を旅行会社に受け渡した日に代金も決済する。支援先に対しては最長で六十日に延ばす。旅行会社が旅行者から代金を回収してからエフネスに航空券代を決済できるようになる。旅行会社は金融機関から多額の借金をしなくても、従業員の給与やオフィスの賃借料など事業継続のための費用を支払える。

エフネスは決済期日を延ばす代わりに、旅行会社に経営情報の詳細な開示を求める。月に一回の頻度でエフネスの社員が旅行会社に出向き、経営の健全性を維持できているか調べる。

中小企業が金融機関から融資を受ける場合、経営者または親族が保証人になることが一般的。経営破綻した場合のリスクが大きいため、後継社長が決まらない例が増えているという。

同社は一九九〇年設立。景気拡大に伴う海外出張者の増加で二〇〇六年十二月期の売上高は前年を三九%上回る約三百二十八億円に達した。好業績で得た余裕資金を販売先支援に充てて業績の一段の伸長を図る。