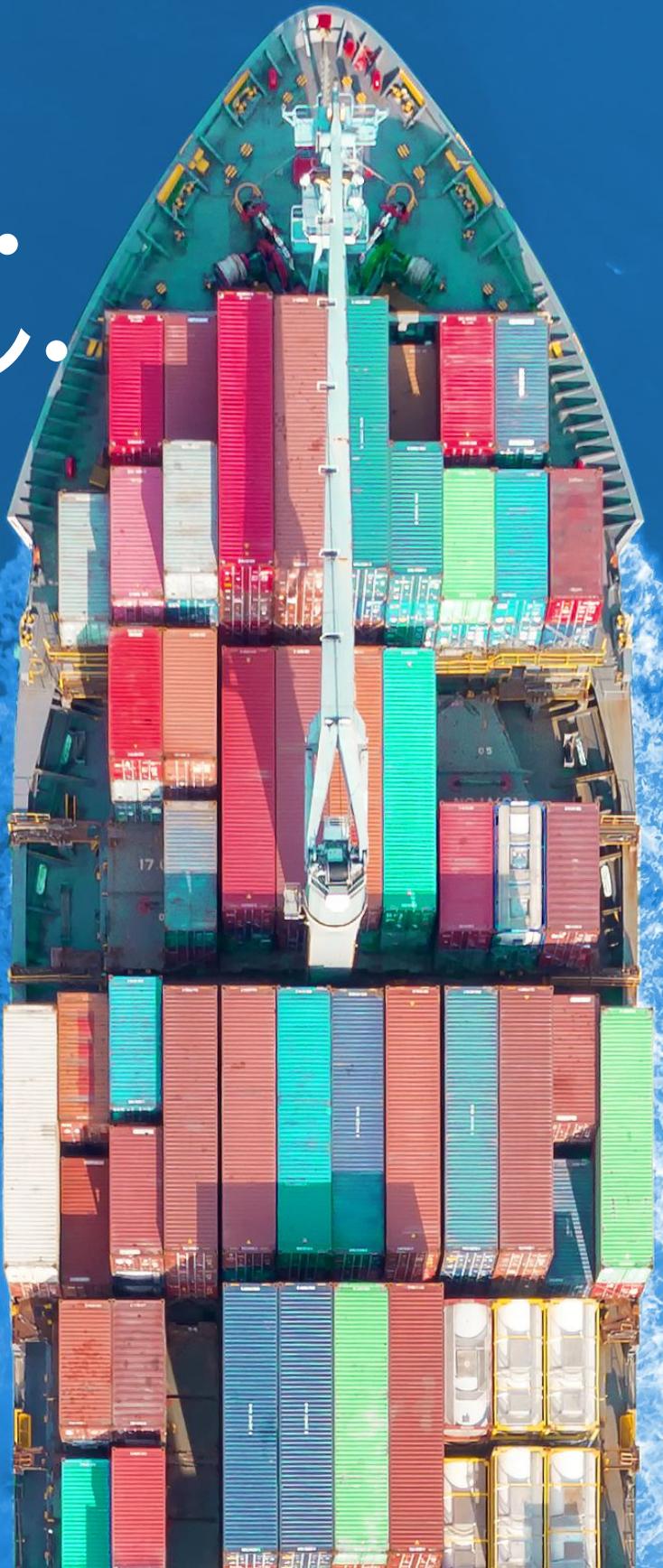


March 2021

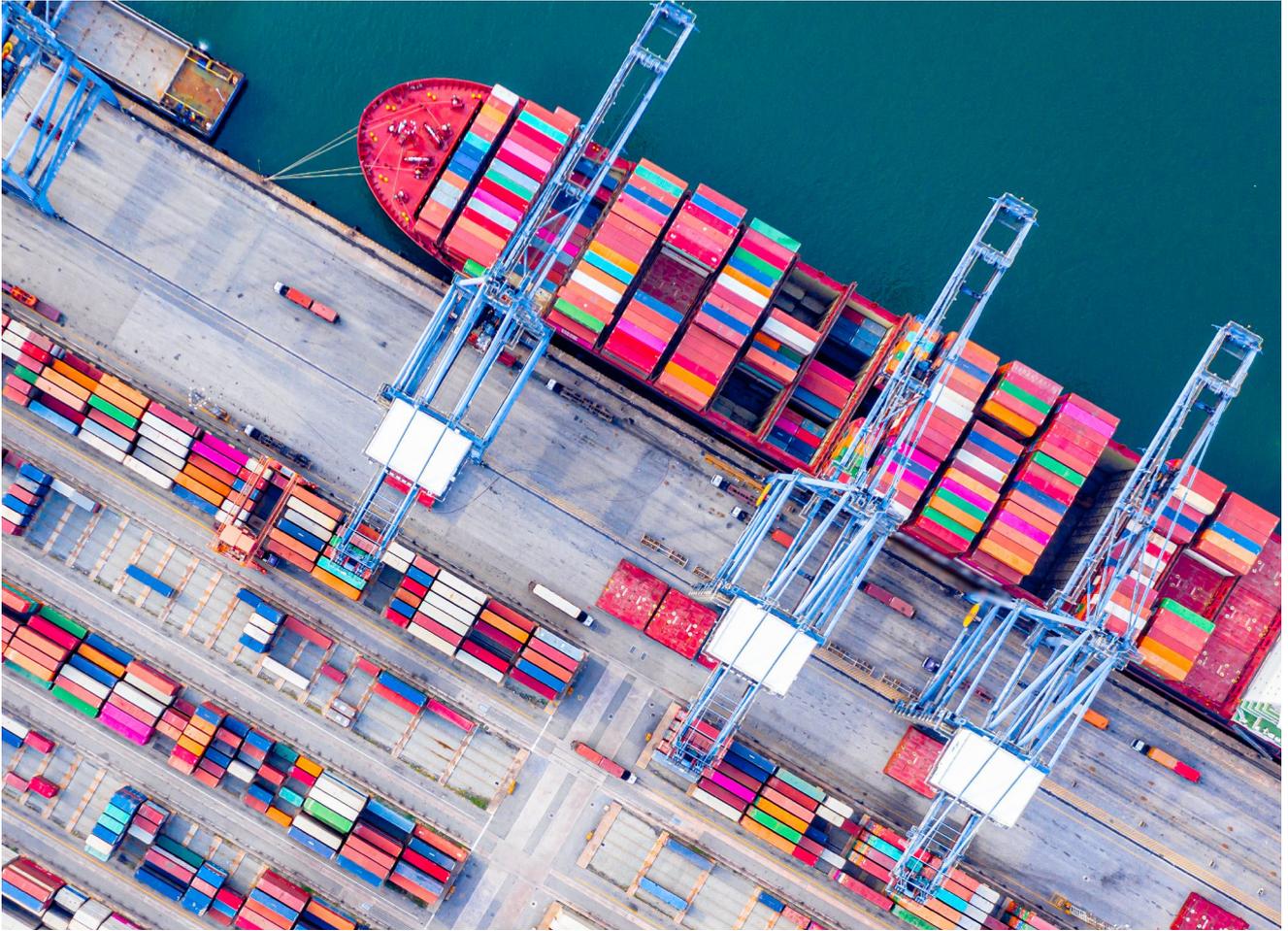
企業のための ディープ・ティア・ サプライチェーン・ ファイナンス (SCF)



SBI^{r3}
Japan

 **BYFIN**[®]
AN SBI GROUP MEMBER COMPANY

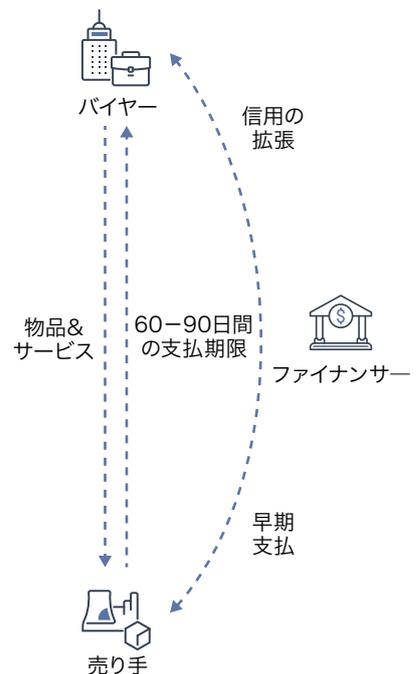
 **ROOTANT**



サプライチェーン・ファイナンスとは

運転資金は全てのビジネスにとって非常に重要なものである一方で、地政学的な変化、自然災害、経済の変化、業界の移り変わりなどの影響を受けやすい性質のものである。そのため、グローバルなサプライチェーンの元に成り立つ多国籍企業においては、これらのリスクを管理し、仮に予測不能な出来事が起きた場合でもサプライチェーンが混乱に対して迅速に対応できるように準備することが必要だ。グローバルサプライチェーンの主要なパフォーマンスは、資本がサプライチェーン全体を如何に効率よく流れているかによって決まる。今日に至るまで、世界中の金融専門家は、サプライチェーンの中で上手く活用されていない資本・資金を活用する方法に取り組んできた。

サプライヤ・ファイナンス、又はリバース・ファクタリングとも称されるが、これらのソリューションはどれも企業がサプライヤへの支払期間を延長できると同時に、サプライヤが早期に支払いを受けることの出来る柔軟性を提供することにより、キャッシュフローの最適化を図ることが出来るものである。規模の大きいバイヤーとそのサプライヤは各々の運転資金を最適化出来ることで、サプライチェーン全体のリスクを最小限に抑えることが出来る。





現在のサプライチェーン・ファイナンスが抱える課題

マニュアルかつ断絶されたプロセス

調達から支払、請求までが完全にデジタル化されたシステムが欠如していることが、新しい SCF プログラムを導入することの妨げとなっている。統一されたシステムが欠如しているゆえに、新しいシステムの実装、又は既存システムとの統合により多くのリソースを割く必要があるからである。このことが、SCF プログラムの導入率に影響を与えているといえる。

導入にかかる意思決定の遅さ

前項の点に加えて、デジタル化された一貫性のあるシステムの不在により、リードタイムが長い上に承認が下りる確率が低いという課題がある。これにより、タイムリーに運転資金ニーズに応えることが出来ず、潜在的顧客の取りこぼしに繋がっている。

透明性の欠如 — Tier 1 サプライヤ

2019 IBM Global 経営幹部の調査によると、サプライチェーン最高責任者のうち 84% がサプライチェーン全体の透明性の欠如が最大の課題であると述べている。グローバル・サプライチェーンはより複雑性を増し、予測が困難なサードパーティーリスクに対して非常に脆弱になっている。サプライチェーン全体が把握出来ること、透明性が向上することは、事業経営者にとり不可欠のことである。それにより、企業が事前リスクを特定し、回避することが可能となるからだ。

耐久性のあるサプライチェーンの重要性

COVID19 のパンデミックが示している通り、グローバル・サプライチェーンの不確実性が高まり、運転資本の最適化、中核企業のサプライチェーンの最適化と強化を行うことが急務となっている。中核企業は、サプライチェーンの中国依存を解消しサプライチェーンリスクの再評価を行ってきた。企業の多くが移転を検討する環境下において、サプライチェーンに構造的な変化が生じると、新しい事業環境をサポートするより包括的な SCF ソリューションが必要となる。マッキンゼーのレポートでは、今後 5 年間で約 4.6 兆ドルの世界的な輸出が移転する可能性があると述べている。

米中貿易戦争、COVID19 パンデミック、さらには地球温暖化による自然災害など、ビジネスリスクの予測がますます困難になる不確実な時代の中で、中核企業のサプライチェーンは混迷を極めている。サプライチェーン戦略 2005 で YossiSheffi が述べたように、「サプライチェーンの回復力は、不確実な時代の中で混乱に対処し、競合他社よりも優れたポジションを取り、利益を得るための前提である」としている。エコシステム内の全てのサプライヤが資金を利用できるようにサポート及び支援をすることは、サプライヤとの関係が強化し、現代の高度にグローバル化された複雑な世界で中核企業が成功するために最も重要なことであるといえる。

SCF プログラムにより、中核企業は運転資金とバランスシートの最適化を実現できる。サプライヤは請求書を資金提供者に早期支払いと引き換えに販売し、中核企業は期限内に資金提供者に支払いを行うだけで良いため、両当事者のキャッシュフローポジションを向上することが出来る。更に重要なこととしては、借入やファクタリングとは異なり、サプライチェーン・ファイナンス・トランザクションはバランスシートの外で発生するため、ギアリング比率などの主要なバランスシート指標を最適化することが出来る。

ゲームチェンジャー - SCF 4.0 ブロックチェーン・ディープ・ティア・ サプライチェーン・ファイナンス

- End-To-End Digital
- More visibility and transparency
- Open and Collaborative
- Fast approval and disbursement

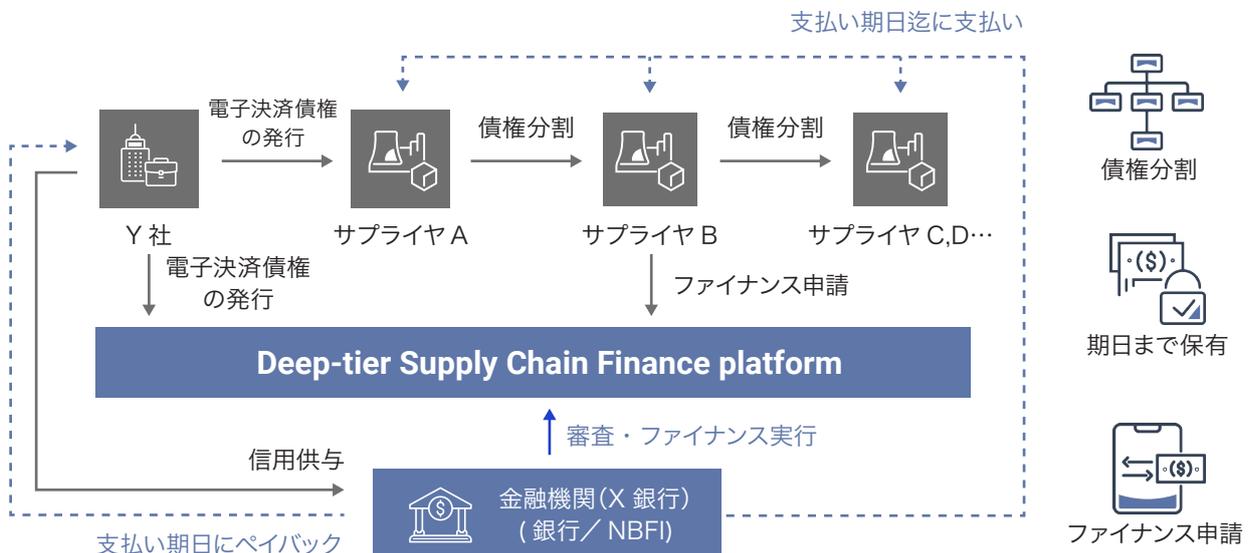
ディープ・ティア・サプライチェーン・ファイナンスは革新的な金融商品であり、ビジネス関係の枠を超えて、Tier 1 サプライヤだけではなくエコシステム内の全てのサプライヤが資金調達にアクセスすることを可能にする。これは、銀行と貸し手が特定の借り手（サプライヤ）ではなく、確立されたアンカー企業（買い手）に至るまでのエコシステム全体でリスクを管理することを意味する。

ブロックチェーン・サプライチェーン・ ファイナンスの事例

木の椅子を例に、伐採業者から製材所、家具メーカー（2階層）に至るまでのサプライチェーンを考えてみよう。伐採業者は伐採したばかりの木を製材所に売り、製材された木は工場に運ばれて椅子が生産される。融資条件はどちらの取引も 90 日間とする。材木が納品されると、工場は製材所にデジタル決済義務 (Digital Payment Obligation :DPO) を発行する。製材所は次のいずれかを選択することができる。1) 期日まで保有して支払いを受ける、2) プラットフォーム上 DPO で資金調達する、3) DPO を分割して伐採業

者に譲渡する、これにより伐採業者も同様の選択肢をとることができる。こうしたことが意味するのは、大企業によって発行された同じ DPO がエコシステムの上流まで流通し、より上流のサプライヤーでも資金調達を可能にする、ということだ。

バイヤー主導で取引されるサプライチェーン・ファイナンスは、現金のみであった取引の媒体を拡張し、信用リスク（サプライヤではなくアンカー企業に限定）を軽減することに重点を置いている。そのため、ブロックチェーン技術をディープ・ティア・サプライチェーン・ファイナンスに導入することで、資金調達における利便性、トレーサビリティ、安全性を向上させることができる。金融機関はブロックチェーン上で安全に情報を共有し、トランザクション履歴を検証することで、二重融資などのリスクを軽減することができる。さらに、金融機関は実地調査などの信用力調査の代替としてサプライチェーン・ファイナンスのトランザクション履歴を利用することで、将来の融資適格性の判断に活用することができる。こうした取引データの信用力調査への活用は、これまで資金調達手段へのアクセスが限定されていた中小企業にとって非常に有効であるといえる。ディープ・ティア・サプライチェーン・ファイナンスにおけるブロックチェーン技術活用の成功例については、「Blockchain in SCF with R3 Corda - What & Why」に詳細を記載している。



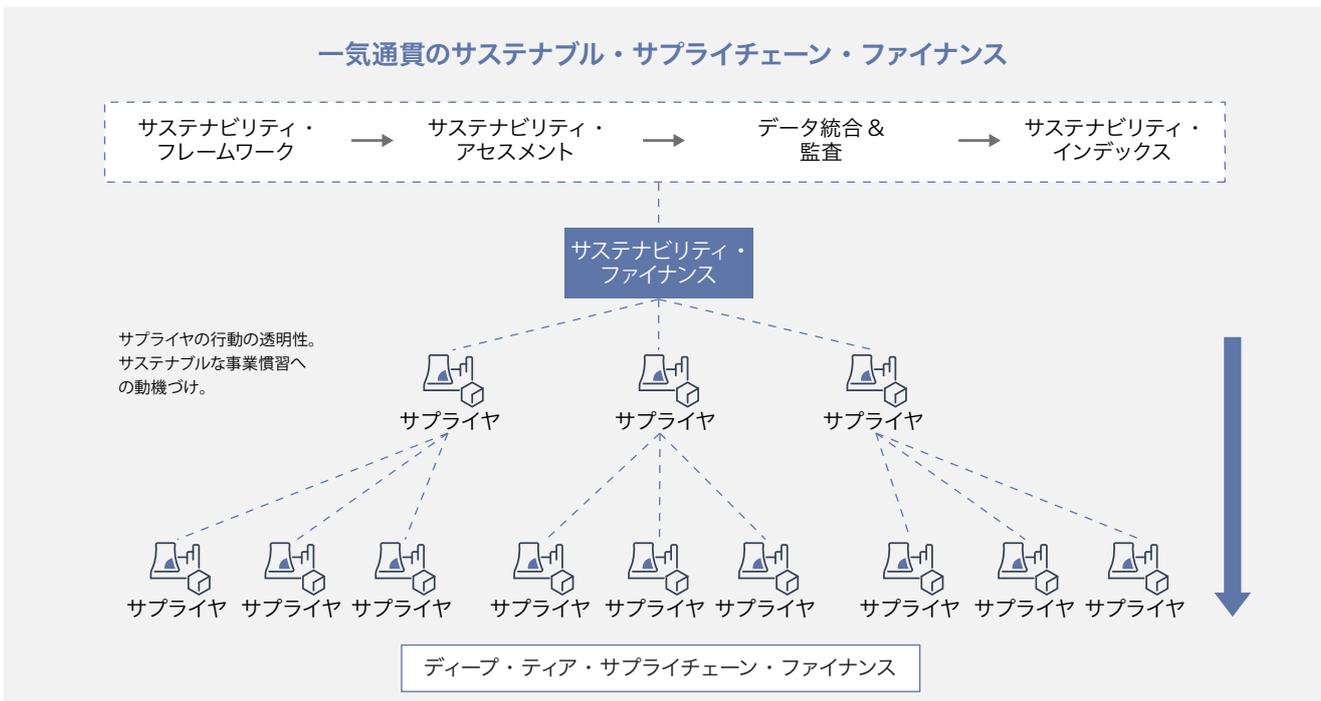
サステナビリティとディープ・ティア・サプライチェーン・ファイナンス

サステナビリティへの対応は全ての業界、全ての企業にとってますます重要となっている。経営幹部の62%が、サステナビリティを維持することが今日の競争環境において必要不可欠であると考えている。サステナビリティとは、企業に長期的な価値・利益をもたらすための戦略なビジネスアプローチであるともいえる。アクセンチュアがフォーチュン 500 企業 275 社を調査したところ、持続可能性の項目で上位になった 50 社は、3年間の株主還元比率が下位 50 社を 16% 上回っている結果となった。これらの結果からも分かるように、今日の投資家は持続可能性を投資判断の重要な指標の一つとしているだろう。消費者のマインドも同様に持続可能性を年々意識するようになっており、消費者の77%は購買の際にはCSRを宣言している企業から購入すると回答している。持続可能性を組織の重要指標に据えることは、パフォーマンスの向上、対投資家の評価の向上、競合他社との差別化要因をもたらすだけでなく、ブランドの価値向上にも寄与する。

CSRへの取り組みを約束することは一つの方策であ

る。但し、透明性がサプライチェーンの Tier 2 を超えた範囲において制限されている場合は、中核企業がサプライチェーンにおいて設定した持続可能性の目標を達成する際の課題となる可能性がある。こうした場合のリスクは、コンプライアンス違反をしている企業が中核企業のサプライチェーンに隠れる形で進行する為、指数関数的に増加してしまう。こういった場合に、中核企業はどういった対応が出来るだろうか。

サステナビリティに関する項目をより深い層のサプライチェーンに組み込むことで、サプライチェーンの下流のサプライヤのサステナビリティへのコンプライアンスに対する透明性が担保できる。サプライチェーン・ファイナンスを通じて、より持続可能な活動や代替材料を活用し、より持続可能なサプライヤだけを選択できるようなインセンティブを与えることが出来る。



企業にとっての メリット

オペレーションのデジタル化

マニュアルのオペレーションを削減し、時間・費用を節約するとともに事業の競合優位性、効率性を改善できる。

サプライヤとの関係性強化

サプライヤは合意された期日に確実に支払いを行うか、必要な時に資金調達にアクセスできる柔軟性を持つことができる為、キャッシュフローの課題を軽減することができる。これにより、サプライヤとの関係性が強化され、交渉力の向上にもつなげることができる。

リスクマネジメント

サプライチェーンの下流を確認できるため、リスクイ

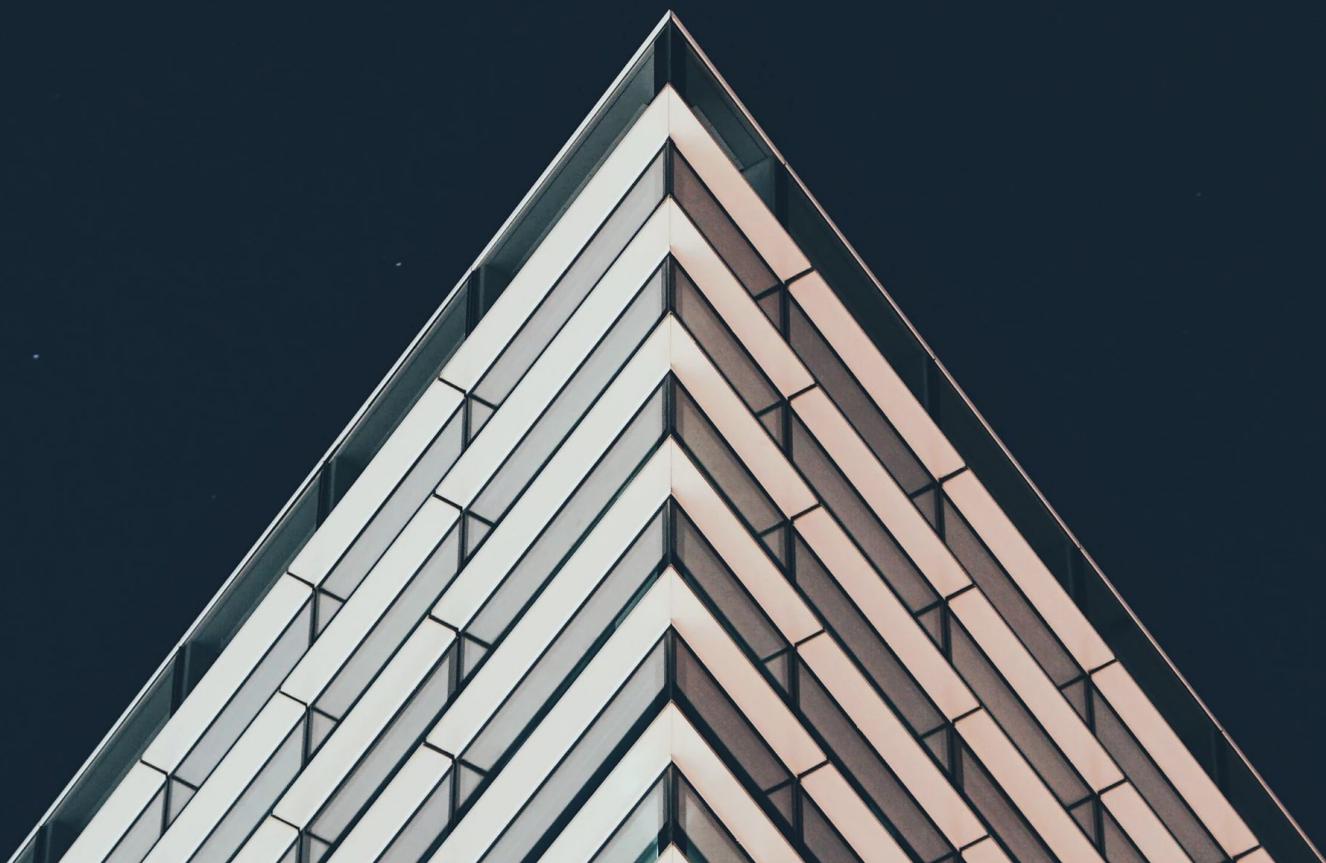
ベントが発生する前にリスクを特定し、リスクを最小限に抑えることができる。さらに重要な点として、以前は予測困難であったリスクを事前に察知することにより、ブランドの評判の毀損を防ぐ、或いは軽減することができる。

運転資金の最適化

サプライヤに悪影響を与えることなく、運転資金を最大化する為のツールを提供し、組織の目標を達成することができる。

グローバル展開の支援

国境を超えた資金調達と支払（FX と送金）が統合されることで、あらゆる通貨の海外サプライヤにも早期支払いの柔軟性を拡大することができる。



SCFプログラムの始め方

ステップ 1: 目標、達成したい項目を明確にする

サプライヤのサプライチェーン・ファイナンスが進展することが、自社の事業にとりどの程度正しい動きなのか、把握できているだろうか。組織の戦略的目標と一致しているだろうか SCF プログラムの組織にとっての有用性はどのように評価できるだろうか。

組織の主要な運転資本指標を把握することから始めよう。キャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC) を計算する際に主要となる指標は、売掛金回転日数 (DSO)、在庫回転日数 (DIO)、仕入債務回転日数 (DPO) である。CCC が小さいほど、資金効率が良いことを示している。

$$\text{キャッシュ・コンバージョン・サイクル} = \text{DSO} + \text{DIO} - \text{DPO}$$

自社の指標は同業他社と比較してどうだろうか。DPO を改善（仕入れ先への支払期間の延長）すれば、運転資金は最適化出来るだろうか。DPO を改善できるだけの柔軟性はあるだろうか。

その他にチェックしたいポイントとしては以下の項目が考えられる。

- サプライヤは支払いを早めたいだろうか。
- キャッシュフローの管理問題に直面しているエコシステム内のサプライヤは、自社事業の運営に影響を与えているだろうか、或いはどの程度与えているだろうか。
- 金融インフラが発達していない国や、資金調達コストが高い国に拠点があるサプライヤの割合はどの程度だろうか。
- サプライヤエコシステム (Tier1 を超えて) の透明性を高めることは、組織の戦略的目標になり得るだろうか。

ステップ 2: 関係者を集める

トップマネジメントからのサポートがサプライチェーン・

ファイナンス・プログラムの成功にとって最も重要なことである。持続可能な事業形態を確保し、戦略的イニシアチブをとるために、まずは経営陣がこのプログラムの重要性を認識する必要がある。

トップマネジメントを説得するにあたっては、自社のキャッシュ・コンバージョン・サイクルと業界の主要な同業他社の数値を比較して、自社の指標がどのような立ち位置にあるのかを示すことが有効だろう。競合分析によって自社の DPO が劣後しており、会社の業績を引き下げ、収益に影響を与えていることが分れば、トップマネジメントは取り得る打開策としてのサプライチェーン・ファイナンスを検討する方向に動けるだろう。

トップマネジメントの納得が得られれば、次は調達部、経理部、サプライヤ管理部、IT 部、財務部などの他の事業部からの賛同が必要となる。まずは、運転資金の改善、デジタル化の推進、リスク管理の強化、サプライヤとの関係性改善など、SCF プログラムの組織へのメリットについて関係部署に周知することが大切だ。更に重要なことは、既存の業務を中断することなく、これらを既存のワークフローに組み込むことが出来る上に、デジタル化によってサプライヤや支払いを処理する際の作業負担とマニュアルプロセスが削減できるという事を丁寧に説明することである。

ステップ 3: 準備

経営陣及び事業部門からのサポートを得ることが出来れば、次は財務面を含むサプライチェーン全体への理解を深めることが重要である。分析を行い、サプライヤの内訳、関係性の強さ、IT 統合の是非、買掛プロセス、支払プロセス、調達方法、請求方法などをより深く理解していくことが大事だ。

それらの理解及び情報を踏まえて、達成可能なタイムラインと結果を踏まえた SCF プログラムを実装する為の戦略作りを行う。全ての関係者が既存フローを変更する重要性と、その変更がもたらす結果を丁寧に理

解するため、継続的に内外のコミュニケーションを行うことが重要である。

ステップ4：ローンチ、そして更なる発展へ

最後は実装に向けた実行プランを整えることである。全ての関係者がスキームにおける自身の役割を理解し、責任の所在を明確にしておくことが重要である。

以下の項目が一例である：

- 経営陣からの正式なサインオフ
- 実行計画
- ローンチ日を含めたタイムライン
- コミュニケーションプラン(社内外共に)
- サプライヤ向けのマニュアル
- 事業部/人ごとの役割と責任の明確化
- IT 統合プラン
- ビジネスワークフロー・プロセスの改善



Blockchain in SCF with R3 Corda – What & Why

本章では RootAnt のソリューション BANCO Chain がなぜ Corda を採用しているかを見ていきたい。

What's Corda?

Corda は米国のブロックチェーン企業 R3 が開発するエンタープライズ向けブロックチェーンである。設立当初、金融機関のコンソーシアムとして活動を開始した R3 は、アナログで行われている銀行間取引のデジタル化を目指した。企業間で電子署名をするためのワークフローを実装し、データベースに対改ざん性を与えることで、集中型サービスに頼らずとも、安全にデータのやり取りができる仕組みを構築した。2016 年 8 月に Corda オープンソース版 v1.0 を発表。商用利用可能な Corda エンタープライズ版は 2018 年 7 月にリリースした。以来、継続的に企業利用を想定した機能を順次追加している。ガートナーによる調査によると、2020 年には 369 のブロックチェーン・プロジェクトで Corda が採用、全体の 40% を占め首位となっている。また国内ではトヨタグループの豊田通商システムズが Corda を採用、契約手続きの電子化に活用している。

Corda を採用した理由

ではなぜ RootAnt は Corda を採用したか。その特徴と BANCO Chain が求める要件について見ていこう。

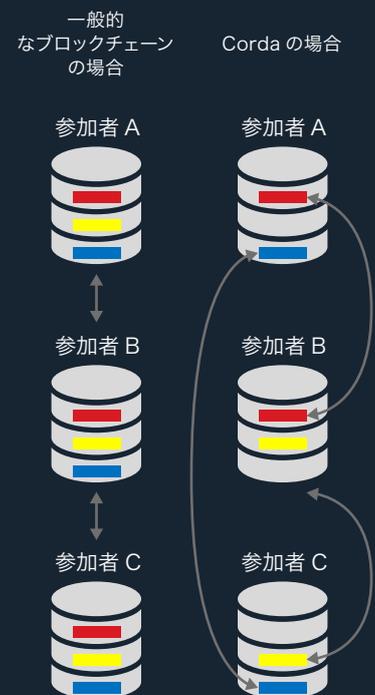
プライバシー実装

Corda の最大の特徴は、企業間取引を想定したプライバシー重視の実装だ。一般にブロックチェーンというと、データが匿名の参加者全員に配布されるイメージがある。しかし、企業利用の場面において、まず“匿名”の参加者は受け入れられない。またデータが見境なく企業間で流通してしまっただけでは情報漏洩とすら言えるだろう。Corda では、参加者は事前の認証を受けているプレイヤーとなる。またデータを取引当事者間に閉じて共有される。一方、BANCO Chain は、バイヤー・サプライヤの関係にある複数の企業が、協働して請求・支払業務を効率化、迅速な運転資金の調達を目指す取組みである。Corda を使えば、企業は協働しつつも、自社のデータの機密性を維持したまま、必要な範囲内で安全にデータ共有ができる。Corda は、まさに目的に合致したプラットフォームと言えるだろう。

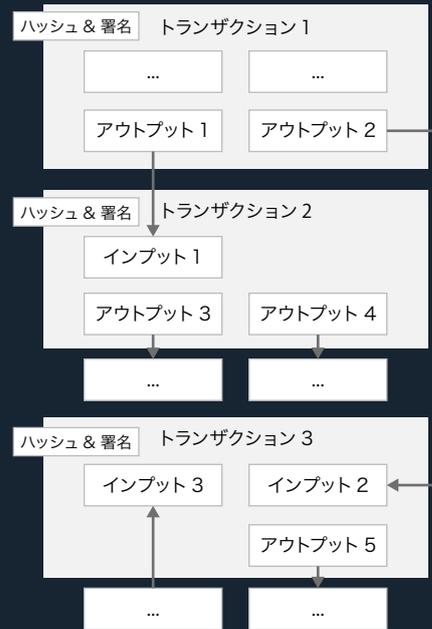
UTXO モデル

Corda のデータモデルは UTXO を採用している。UTXO とは Unspent Transaction Output の略称であり、ビットコインにも採用されている方式である。最新の状態だけを保持するアカウントモデルとは異なり、トランザクションの状態遷移を個別に記録していき、その前後をトランザクション

BANCO Chain is powered by

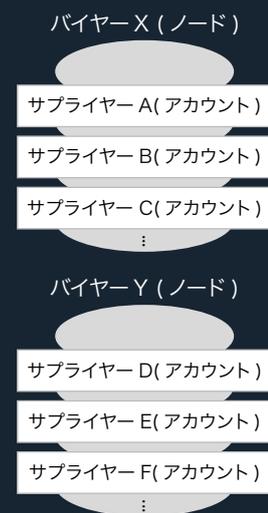


のハッシュ値で繋ぎチェーンとしている。トランザクションの中ではインプット（状態遷移前）とアウトプット（状態遷移後）の状態の2種類を記録する。アウトプットは、次のトランザクションのインプットとして使われる。BANCO Chain では、バイヤーは DPO（法的枠組みにおける Digital Payment Obligation、電子決済債権）と呼ばれる売掛金の電子決済債権を発行し、サプライヤから Tier 1 サプライヤ、そして Tier 1 から Tier 2 へと引き渡していく。サプライヤは、この DPO を業務上のニーズに応じて、期日まで継続保持し、入金を受けることもできるが、一部を分割してその先のサプライヤへ受け渡すこともできる。UTXO モデルの Corda であれば、この DPO が求める要件を実態のままに実装することができる。電子決済債権は Corda Blockchain 上にデジタルトークンの形式で記録される。Corda には TokenSDK と呼ばれる開発キットが用意されており、これによりトークンに対する操作を API を通じて容易に指示することができるため、開発生産性の向上に役立っている。



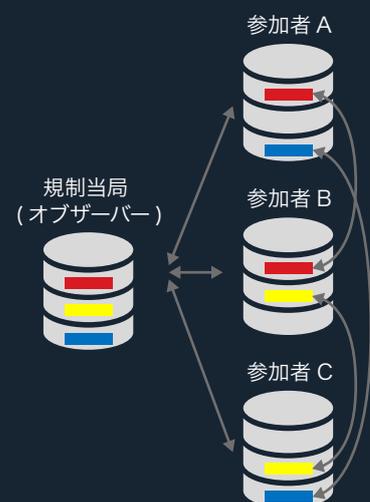
アカウント・ライブラリ

Corda には、1 ノードで複数の企業アカウントを管理できる機能がある。これを活用することで、本来は企業毎に発生するノード管理料を相乗りで削減しようとするものである。例えば、シンジケートローンにおけるシンジケート団のように、ノードの利用頻度は高くないものの、自社のデータ保存領域を確保しつつ、プライバシーの実装が必要な場合にアカウント・ライブラリは利用される。BANCO Chain ではサプライチェーンを構成する多数のサプライヤをオンボードすることになる。これをそのまま実装すると、サプライヤ全員が 1 ノードを維持しなければならない。しかし、サプライヤの中には小規模事業者も含まれており、ノード管理料の負担は重い。そこで BANCO Chain ではバイヤーがアカウント・ライブラリの機能を活用して、複数のサプライヤを一ノードでオンボードできるようにし、サプライヤのシステム利用料低減に貢献している。



オブザーバーノード

最後に Corda のオブザーバーノード機能についても紹介したい。RootAnt は言うまでもなく金融領域におけるユースケースである。そのため、規制当局の存在を前提とした作りとしなければ、将来的な監査の場面での対応を想定する必要がある。例えば、規制当局が BANCO Chain 上で実施された取引の提示を求められた場合は、これを簡単に提供できる仕組みが必要だ。Corda ではオブザーバーノードと呼ばれる、取引に関与していない第三者であっても、データを参照可能なノードを設置することができる。事前にオブザーバーノードにもデータが共有するワークフローを組み込んでおけば、そこに自動でデータが蓄積される。これを活用することで、規制当局の監査にも問題なく対応可能となる（現在実装中）。



以上のように BANCO Chain では Corda が持つ様々な機能的特徴を十分に活かしつつ、次世代型金融サービスであるディープ・ティア・ファイナンスを実装・提供している。

シンガポールにおける BANCOの活用事例

BANCO ディープ・ティア・サプライチェーン・ファイナンスのプラットフォームはシンガポールで最初にローンチされた。オープンエコノミーを採用しており、ビジネスを展開する上で最適な土壌があることに加えて、シンガポールはグローバルな金融・貿易のハブでもある。

グローバルな金融・貿易のハブとしてのシンガポール
BANCO のプラットフォームモデルは、テクノロジーを活用することで企業のサプライチェーンと金融機関・ノンバンク金融機関を統合し、銀行などの金融機関がサプライヤーへの資金提供をより行いやすくする仕組みである。シンガポールは 150 以上の金融機関・ノンバンク金融機関の拠点となっており、総金融資産額は 2 兆ドルに及んでいる。さらに、シンガポールは東西の輸送網の中心拠点でもあり、アジアにおける最大貿易ハブ国でもある。ASEAN における位置づけ、中国との経済パートナーシップ等を踏まえると、商業活動におけるシンガポールの重要性はますます高まっており、サプライチェーンファイナンスにとっても非常に重要な拠点であるといえるだろう。最近に締結された地域的な包括的経済連携協定 (RCEP) によりさらなる貿易量の増加が見込まれるなか、地域貿易におけるシンガポールの存在感はますます強くなることが想定されている。

アンカー企業へのアクセス

多国籍企業のおよそ 2 社に 1 社はアジア本社をシンガポールにおいており、その数は 7,000 以上に上る。これらの企業群はサプライチェーンファイナンスの成功において非常に重要だ。大企業はグローバルかつ複雑なサプライチェーンの運用の中で、時としてその運用におけるミスや混乱が発生し、時間的・金銭的なコストを強いられるだけでなく、自社の評判を毀損してしまうリスクを抱えている。ディープ・ティア・サプライチェーン・ファイナンスの導入によりこれらのリスクを軽減するだけでなく、バリューチェーンにおける潜在的価値を活用し、より回復力がありかつ資金が潤沢に担保されたサプライチェーンを構築することが可能となる。

透明性が高く安定した法的フレームワーク

多くのサプライチェーンファイナンスプログラムは、いわゆる「バイヤー主導」または「バイヤー重視」ベースで構成されているが、バイヤーは通常、資金提供者とサプライヤーとの関係に直接関与していない。したがって、資金提供者はサプライチェーン・ファイナンス・プログラムが企業にとって効果的な金融商品であることを担保するために、各国の法的枠組みの下で売掛金を請求する権利が保証されているという安心感を持っておく必要がある。

イノベーションハブ

シンガポール政府は長年にわたって、雇用の創出と自国の GDP 成長の後押しになるような、より強力な地元企業のコミュニティを構築するため、起業家精神とイノベーションの推進を行ってきた。そうした取り組みも奏功し、シンガポールは今では世界で最もダイナミックな経済圏の中心となり、イノベーションと研究開発の最先端国としての地位を確立している。既に、37 のフィンテックイノベーションラボがシンガポールに拠点を設立し、革新的なアイデアを常に試験運用しながら、新しいサービスをローンチしている。政府の公共機関や革新的なソリューションの導入に意欲的な企業の多くが、ローンチ以来、BANCO のディープ・ティア・サプライチェーン・ファイナンスに大きな関心を寄せている。

シンガポールにおけるサプライチェーン・ファイナンスの主要業界

サプライチェーン・ファイナンスは殆どの業界に適用できるが、サプライチェーン・ファイナンス・プログラムとの相性が良く、効果的に活用が進んでいる特定の業界が存在する。そうした業界の特徴として、デジタル化が進んでいないこと、多くのサプライヤーを抱え、信用期間が比較的長く、世界的に貿易を行っており、マージンが狭く、労働集約的で、慣習的に支払が遅滞するという点が挙げられ、他の業界よりもサプライチェーンファイナンスにより適していると考えられる。

シンガポールでローンチした BANCO は現在、以下の業界にて最も活用されている。



¹ <https://www.singstat.gov.sg/modules/infographics/economy>

* 右の仮定の元に算出 - 売上原価 75%, クレジット90日間, 売上原価の50%をSMEsに発注



山田 宗俊

- SBI R3 Japan株式会社
ビジネス開発部・部長

- Cordaエバンジェリスト

munetoshi.yamada@sbir3japan.co.jp

SBI R3 Japan株式会社

SBI R3 JapanはR3社とSBIホールディングスの合併企業です。2020年8月にSMFGも資本参加。企業向けブロックチェーン基盤Cordaの日本におけるライセンス提供および導入支援、それらに関連する企画立案等を行います。

Cordaを開発するR3社は、グローバルな金融機関によるコンソーシアムを起源にしており、金融機関が求めるミッションクリティカルなシステム構築に必要な機能を提供しています。



Min Zhu

- CEO

zhu.min@byfin.com

About BYFIN

BYFIN は SBI グループ傘下のフィンテック企業です。最新テクノロジーの活用を通じて、企業のデジタルトランスフォーメーション支援を行います。主に、SBI-Banco(ディーブ・ティア・サプライチェーン・ファイナンス)、Dep-Forex(外国為替と CFD 流動性管理ソリューション)、バックオフィス関連業務のアウトソーシング支援などのサービスを提供しています。

SBI グループは、SBI 証券や住信 SBI ネット銀行、SBI 損保など、金融商品や関連するサービス・情報の提供等を行う「金融サービス事業」のほか、国内外の IT、バイオ、環境・エネルギー及び金融関連のベンチャー企業などへの投資や資産運用に関連するサービスの提供等を行う「アセットマネジメント事業」、医薬品・健康食品・化粧品等におけるグローバルな展開を行う「バイオ関連事業」を主要事業と位置づけ、事業を展開しています。



Lincoln Yin

- CEO

lincolnyin@rootant.com



Kazuma Yamauchi

- Director of RootAnt Japan

kazuma@rootant.com



Joshua Chong

- Head of BD

joshua.chong@sg.rootant.com

About RootAnt

RootAnt is a technology enabler of Banking as a Service for Digital and Open Banking, specializing in Embedded Finance for Business Banking and Finance, creating and connecting enterprises and financial institutions for easier, cheaper and faster financial services with flagship solution - Deep-tier supply chain finance. RootAnt is headquartered in Singapore with branch offices in China and Japan.

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.