

# ABL等の活用と リスク管理のポイント

日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 副センター長兼企画グループ長 山口省藏

日本銀行の金融高度化センターでは、2011年以来、金融機関によるABL等の商流ファイナンスの促進に取り組んできた。それらに注目したのは、財務諸表をベースにした従来の貸出における課題の克服につながる、と考えたからである。ABL残高は、12年度に目立った増加を示し、今も増加基調にあると思われるが、そうした今こそ、「モニタリングに基づく実態把握」、「経営者とのコミュニケーション」といったリスク管理のポイントを押さえておく必要がある。

## 1. 日本銀行 (金融高度化センター)とABL

日銀がABLの活用推進に取り組み始めたのは、11年のことである。この年の6月に、日本銀行は成長基盤強化を支援するための資金供給の対象にABL等を含めることを決定した(成長基盤強化を支援するための資金供給におけるABL等特則での貸付残高は、14年9月5日時点で1,003.7億円となっている)。

また、金融高度化センターでは、同年12月

に、「ABLを活用するためのリスク管理」と題した金融高度化セミナーを開催した。このセミナーに登壇した三菱東京UFJ銀行、鹿児島銀行、京都信用金庫には、ABLの失敗事例を含めた取り組み内容を紹介して頂いた。失敗しないABLに取り組む上で、今なお参考になる貴重な情報である(セミナー資料等については、日本銀行のホームページにて公開している)。

その後、金融高度化センターでは、ABLを含んだより広い概念である商流ファイナンスに注目し、13年7月～12月にかけて、「商流ファイナンスに関するワークショップ」を開催した。このワークショップでは、金融機関、一般企業、動産評価会社等の実務家が参加し、様々な議論がされた(当該ワークショップの要旨についても、日本銀行のホームページにて公開している)。

### ▽ABLに関する金融高度化センターの取り組み

- ①11年12月 金融高度化セミナー「ABLを活用するためのリスク管理」
- ②12年6月 調査論文「ABLを活用するた

めのリスク管理」

- ③13年4月 金融高度化セミナー「中小企業金融の多様化に向けた電子記録債権等の活用」
- ④13年7月～12月 商流ファイナンスに関するワークショップ(全5回)

第1回	13年7月10日	商流・金流結合の可能性を探る
第2回	13年7月29日	売掛債権を活用したファイナンス
第3回	13年9月4日	電子記録債権のファイナンスへの活用
第4回	13年10月11日	貿易金融における新たな取り組み
第5回	13年12月10日	商流情報の活かし方
14年2月「商流ファイナンスに関するワークショップ報告書」を公表		

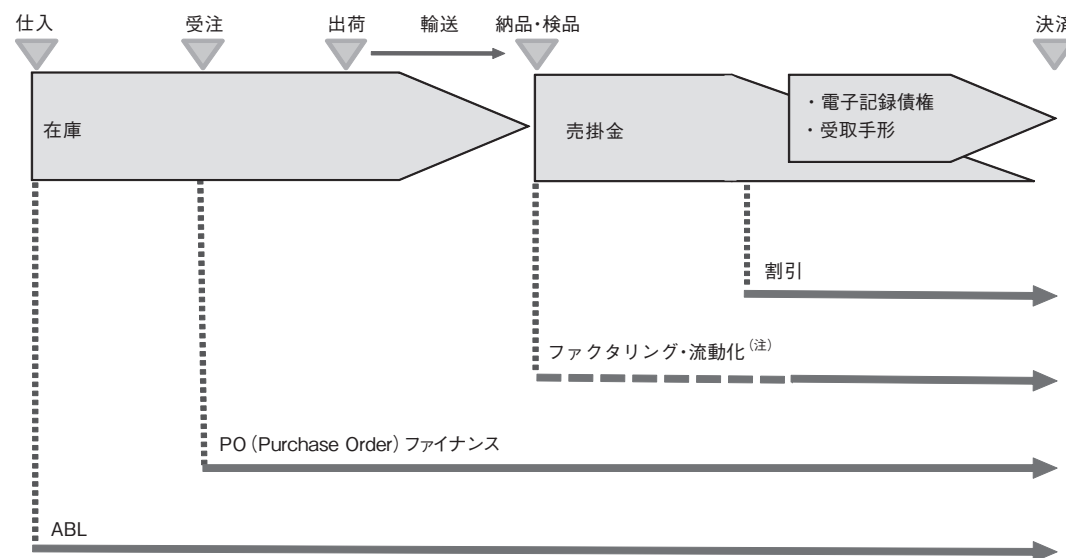
## 2. 商流ファイナンスにおけるABL

商流とは、一般に商品の売買に伴う所有権、情報などの流れを指すが、これを企業における事業プロセスで見ると、仕入→出荷→決済といった流れで捉えられる(企業が保有する

資産の変遷で見ると、在庫→売掛債権→現預金といった形で把握できる)。また、商流は、サプライチェーンに代表されるように、複数の企業間での取引の繋がりやネットワークを指す場合もある。商流ファイナンスは、このような企業内もしくは企業間の商流を把握して、企業活動に必要な資金を供給(調達)する手法と言える。

在庫、売掛金、電子記録債権等を担保として貸出を行う場合は、ABLになる。もっとも、商流ファイナンスの手法は、それに限らない。売掛金や電子記録債権であれば、割引や流動化といった手法も採ることができる。さらに、企業が発注を受けただけの段階であっても、信用力のある先からの確実な受注であれば、金融機関は、その段階で無担保でも生産に必要な運転資金を融資することがあり得る(PO<Purchase Order>ファイナンス)。

図表1 商流の各段階に対応したファイナンス



注:ファクタリング・流動化は、検品直後に行われるものも一部にあるが、手形発行と同じタイミングで行われるケースが多い。

図表2 従来の融資の課題と今後の方向性

	従来の融資		今後の方向性
		課題	
情報把握	静的情報把握 …財務諸表(B/S等)の活用	・実態との乖離 ・変化の認識の遅れ	動的情報把握 …受発注・在庫変動・入金情報、企業間ネットワーク情報等の活用
融資手法	格付に基づく融資	スコアリング手法の限界	ABL、POファイナンス等

図表3 ABLの市場規模

(億円)

	07年度	08年度	09年度	10年度	11年度	12年度
融資実行額	2,748	2,133	2,739	1,921	1,875	4,986
年度末残高	2,346	4,436	4,764	4,338	3,324	9,643

出所：経済産業省

### 3. なぜ今ABL等の 商流ファイナンスなのか

金融高度化センターが、ABLに代表される商流ファイナンスに注目したのは、従来の典型的な融資手法（財務諸表に基づく企業評価と不動産担保の活用）の課題を克服するものと捉えたからである。

従来の融資手法においては、財務諸表に基づいた「静的な情報」をベースとしているため、表面的な財務諸表と実態との乖離や、時間の経過による実態の変化を捉えることが難しかった。これに対し、受発注、在庫変動、入金等の「動的な情報」をモニタリングすることにより、企業の実態と変化を捉え、そうした情報をファイナンスに活用していくことが考えられる。こうした商流情報の活用は、特に、不動産等の担保が十分でなく、表面財務諸表だけでは実態を捉えにくい中小企業においてより重要である。

### 4. ABLの拡大とリスク管理のポイント

#### (1) ABLの拡大

経済産業省のアンケート調査によると、ABL残高は、08年度～11年度までは、3～5千億円程度で推移していたが、12年度には1兆円弱にまで拡大した。その後も、金融庁による「ABL（動産・売掛金担保融資）の積極的活用について」の公表（13年2月）や、経済産業省におけるモデル契約書等の公表（13年3月）に伴い、金融機関のABLに対する取組みは、さらに積極化しているものと思われる。

#### (2) ABLの破綻回収事例から分かること

今、拡大しつつあるからこそ、あえて強調しておきたいのは、安易に動産や売掛債権を担保に取るだけで、モニタリングや貸出先企業の経営者とのコミュニケーションを軽視するようなABLの危険性である。

過去のABLにおける破綻回収事例では、まったく回収できなかったケースが相応にある。その多くは、金融機関に無断で担保動産

を全て処分した上で破産に至るといったものである。一言で表現すれば、「貸出先企業と金融機関の信頼関係が失われているケース」である。

また、金融機関が担保権を実行し、自ら動産を処分した事例でも、その回収率は低めとなっている。金融機関が動産の担保権を実行する際には、処分の対象となる動産を扱う複数の企業等に声をかけ、入札で処分先を決める場合や、そうした動産について一括して処分を請け負う会社に依頼する場合がある。いずれの場合でも、依頼をされた先は、対象となっている商品が、破綻した融資先のものであり、早期に処分を迫られている事情を踏まえた上で、価格を提示する。このため、処分価格はかなり低めとならざるをえない。

一方で、100%近く回収できたケースも相応にある。金融機関が、貸出先企業の業況悪化を早期に察知し、事業の受け皿となる同業者と調整を図っていた事例では、対象動産のみならず、事業ごと承継され、まったく回収に問題は生じなかった。

また、倒産した貸出先企業が金融機関からの借入返済のために、通常の販売ルートを利用して担保目的物を処分した事例では、100%近い回収が実現できている。動産の最も効果的な処分方法は、この「通常の販売ルート」を最大限に活用することである。小売業の場合であれば、「閉店セール」を活用し、担保となっている在庫の処分を行うことで、高い回収率を上げられることが分かっている。

さらに、売掛債権の入金実績を緻密にモニタリングする形で、売掛債権担保貸出を行っている金融機関では、「信用コストは殆ど発生していない」との話が聞かれている。売掛

山口 省藏(やまぐち しょうぞう)  
1963年生、東京都出身。87年日本銀行入行。審査局調査役、金沢支店営業課長、金融機構局企画役、京都支店次長などを経て、2011年金融機構局企画役金融高度化センター企画グループ長に就任。13年3月から現職。



債権については、販売先（第三債務者）から取引を解消されることによって、なくなることもあるので、販売先の信用力を評価する以上に、入金実績による実在確認が重要である。実在確認さえできれば、売掛債権の担保機能は高い。

#### (3) リスク管理のポイントと現場の想い

以上のように、ABLの破綻回収局面では、回収実績が二極化しているが、ABLのリスク管理のポイントである「モニタリングに基づく実態把握」と「経営者とのコミュニケーション」ができていくかどうかの差によるものである。ABLは貸出先企業の商流がみえる貸出手法である。その特性を活かし、担保のモニタリングを通じ、企業実態の細かな変化を把握した上で、そうした情報を基に企業経営者とコミュニケーションを取り、状況に応じて必要な支援をしていくことが重要である。

ABLのモニタリングに携わっている人の中には、「銀行に入って自分がやりたかった仕事はこの仕事だ」という人もいるそうである。地域金融機関で働く者であれば、地元企業の現場に行き、企業実態を把握しつつ、経営者の方と悩みを共有しながら企業を育てていくことは、想いにかなう仕事であろう。そうした想いにマッチした貸出手法がABLなのである。