

商流ファイナンスに関するワークショップ報告書

2014年2月

日本銀行金融機構局金融高度化センター

目次

1. はじめに	3
(1) 本報告書の位置づけ	3
(2) 商流ファイナンスとは	3
(3) 商流ファイナンスに関するワークショップについて	5
(4) 本報告書の構成	5
2. 商流ファイナンスを巡る外部環境の変化	7
(1) 企業の資金調達構造の変化	7
(2) 制度変更の影響	9
(3) 貿易の拡大・多様化とサプライチェーンのグローバル化	11
(4) IT活用の進展と今後の方向性	13
3. 在庫・売掛債権の活用（ABL等）と今後の課題	14
(1) ABLの普及	14
(2) ABLのモニタリングと動産評価	15
(3) 売掛債権を担保としたABL	17
(4) 売掛債権の流動化	19
4. 電子記録債権の現状と課題	22
(1) 電子記録債権の利用状況と課題	22
(2) 電子記録債権を活用した資金調達の多様化	25
(3) 商流情報の電子記録債権への取込み	28
5. 貿易金融における新たな取組み	32
(1) 貿易決済・貿易金融電子化のスキーム	32
(2) サプライチェーン・ファイナンスの国際展開	36
(3) 商流ファイナンスの国際展開における今後の取組み	39
6. 商流情報の活かし方	40
(1) 商流情報の活用方法	40
(2) 商流情報を活用する上での留意点	46
(3) 商流情報を活用するためのインフラ整備	47
7. おわりに	49

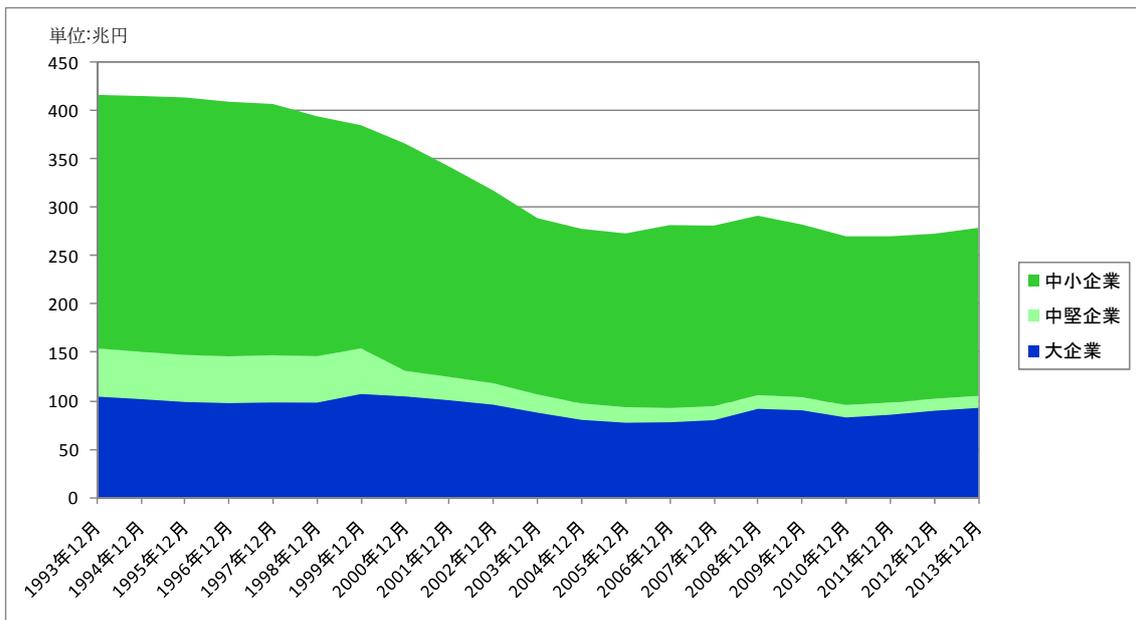
(別添)「商流ファイナンスに関するワークショップ」参加者名簿

1. はじめに

(1) 本報告書の位置づけ

本報告書は、「商流ファイナンスに関するワークショップ」（2013年7月～12月、事務局：日本銀行金融機構局金融高度化センター）の議論の様態をまとめたものである。このワークショップの問題意識は、金融機関の企業向け貸出が、ここ数年来の減少トレンドから漸く上昇に転じつつある中（図表1-1）、金融機関が商流情報を活用することにより、融資手法の多様化を図り、それによって、中小企業を含めた企業の資金調達機会を拡げていく、というものである。なお、金融高度化センターでは、このワークショップに先立つ2013年4月に、同様の問題意識の下、「中小企業金融の多様化に向けた電子記録債権等の活用」と題する金融高度化セミナー¹を開催しており、このワークショップは、そのフォローアップとの位置づけも有している。

(図表1-1) 企業規模別法人貸出推移



(出所) 日本銀行「貸出先別貸出金」

(2) 商流ファイナンスとは

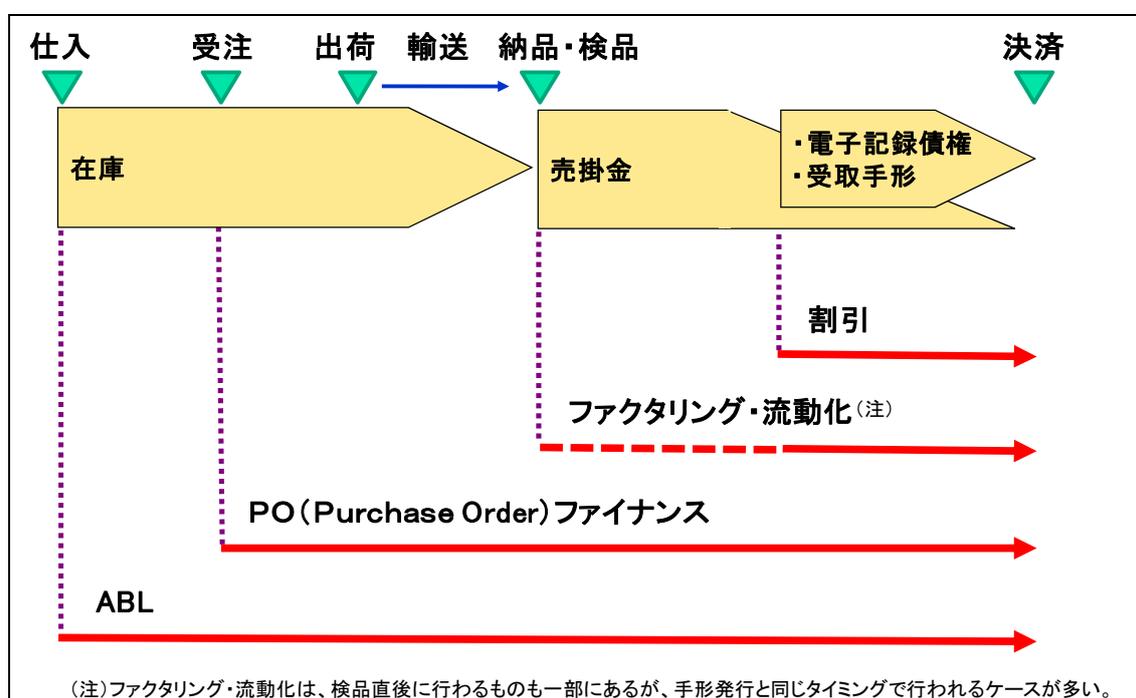
商流とは、一般に商品の売買に伴う所有権、情報などの流れを指すが、これを企業における事業プロセスで見ると、受注→出荷→決済といった流れで捉え

¹ http://www.boj.or.jp/announcements/release_2013/re1130502a.htm/

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²は、このような企業内もしくは企業間の商流に基づき、企業活動に必要な資金を供給（調達）する手法である。

金融機関としては、企業のそれぞれの商流段階に対応した資金調達ニーズにどう応じていくかということが課題となる（図表 1-2、ここでは一つの企業からみた取引の流れを例に挙げている）。

（図表 1-2）商流の各段階に対応したファイナンス



まず、在庫の段階では、融資手法として ABL (Asset Based Lending) が考えられる。売買が成立し売掛金が発生すれば、ABL のほか割引や流動化といった手法を採ることができ、それは売掛金を電子化した電子記録債権についても同様である。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)。このような企業活動の変化に応じた多様な融資手法は、企業の資金調達ニーズに応えるための有力なツールになり得るが、それらをよりの確に活用するために

² 金融機関の中には、典型的な商流ファイナンスの例として、売掛金を活用したファイナンス（ファクタリング等）やトレードファイナンスを挙げている先もあるが、ここではより広い概念で捉えている。

は、企業間の動的な商流情報について、IT等を利用しつつ可視化していくことが重要になる、と考えられる。

(3) 商流ファイナンスに関するワークショップについて

商流ファイナンスに関するワークショップは、商流の各段階を意識し、毎回、切り口を変えながら、以下の通り、計5回開催された(図表1-3)。

(図表1-3)「商流ファイナンスに関するワークショップ」の開催実績

第1回	2013年7月10日	商流・金流結合の可能性を探る
第2回	2013年7月29日	売掛債権を活用したファイナンス
第3回	2013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	2013年10月11日	貿易金融における新たな取組み
第5回	2013年12月10日	商流情報の活かし方

まず、第1回（「商流・金流結合の可能性を探る」）においては、企業が構築を進めているEDI³データのファイナンスへの活用を視野に、電子記録債権と金融EDIの連携について議論した。

次に、第2回（「売掛債権を活用したファイナンス」）では、売掛債権の評価・モニタリングや保証のスキームによって、信用力の劣る売掛債権の活用可能性などについて取上げ、第3回（「電子記録債権のファイナンスへの活用」）においては、電子記録債権の中堅・中小企業も含めた企業間取引への活用に向けての課題と対応などについて議論した。

また、第4回（「貿易金融における新たな取組み」）では、クロスボーダーの商流に注目して、貿易金融の分野について、商流情報を電子化し、それと関連する決済・融資・有価証券管理など様々な金融サービスを提供していくトランザクションバンキングを取上げた。

最後に、第5回（「商流情報の活かし方」）は、ITを活用した商流情報の分析・活用の現状と今後の可能性などについて取上げた後、ワークショップ全体を振り返り、商流ファイナンス全体についての課題と展望について、議論を行った。

(4) 本報告書の構成

本報告書の構成は、以下の通りである。まず、第2章では、商流情報に注目

³ EDI(Electronic Data Interchange)は、商取引に関する情報を標準的な書式に統一して、企業間で電子的に交換する仕組みである。EDIにおける受発注の商取引データに加え支払指図等の資金決済データも併せて授受しようという仕組みを「金融EDI」と呼ぶ。

したファイナンスを巡る外部環境の変化と現状の課題について取上げる。次に、第3章で在庫・売掛債権の活用（ABL等）について取上げた後、第4章で電子記録債権の活用、第5章で貿易金融を取扱う。最後に第6章では、商流情報の活かし方に焦点を当てる。

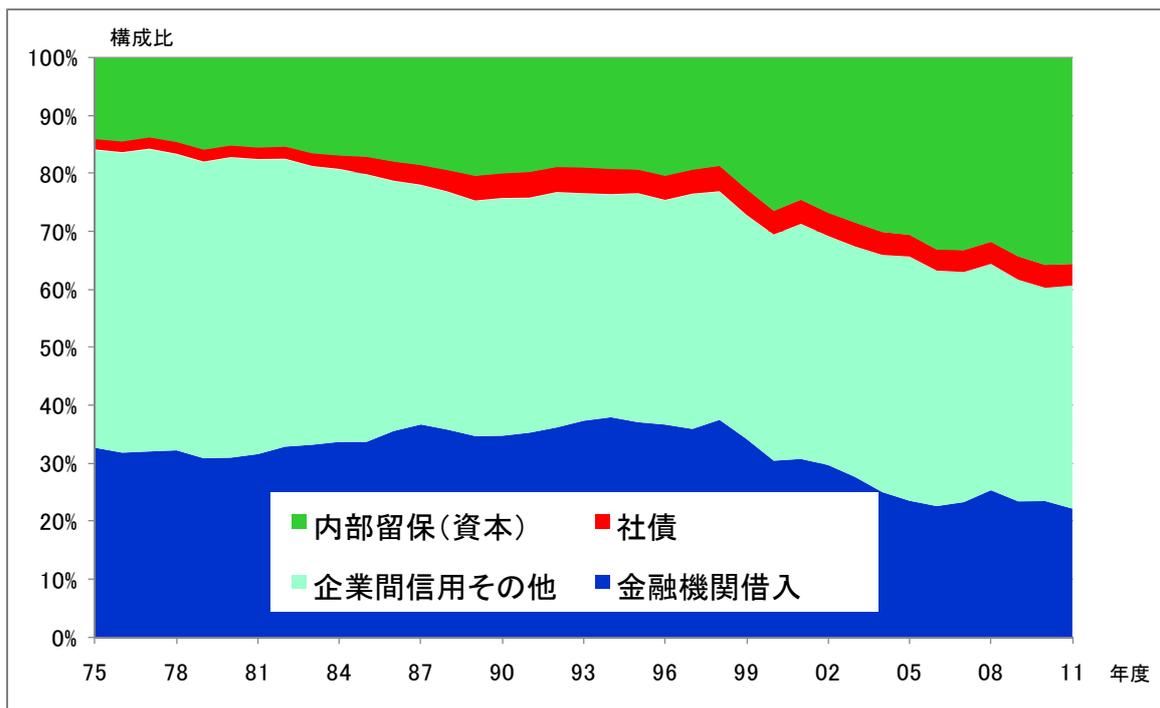
2. 商流ファイナンスを巡る外部環境の変化

わが国の商流およびそれを支えるファイナンス構造には大きな変化が見られている。以下では、そうした商流ファイナンスを巡る外部環境の変化について概観する。

(1) 企業の資金調達構造の変化

企業の資金調達状況（図表 2-1）を見ると、「金融機関からの借入」の割合が減る一方で、「内部留保」の割合が上昇している。この間、「企業間信用その他」（この中には企業間信用だけでなく、グループ会社間の資金融通も含む）の割合は、引き続き高い水準を維持しており、「金融機関からの借入」を上回っている。

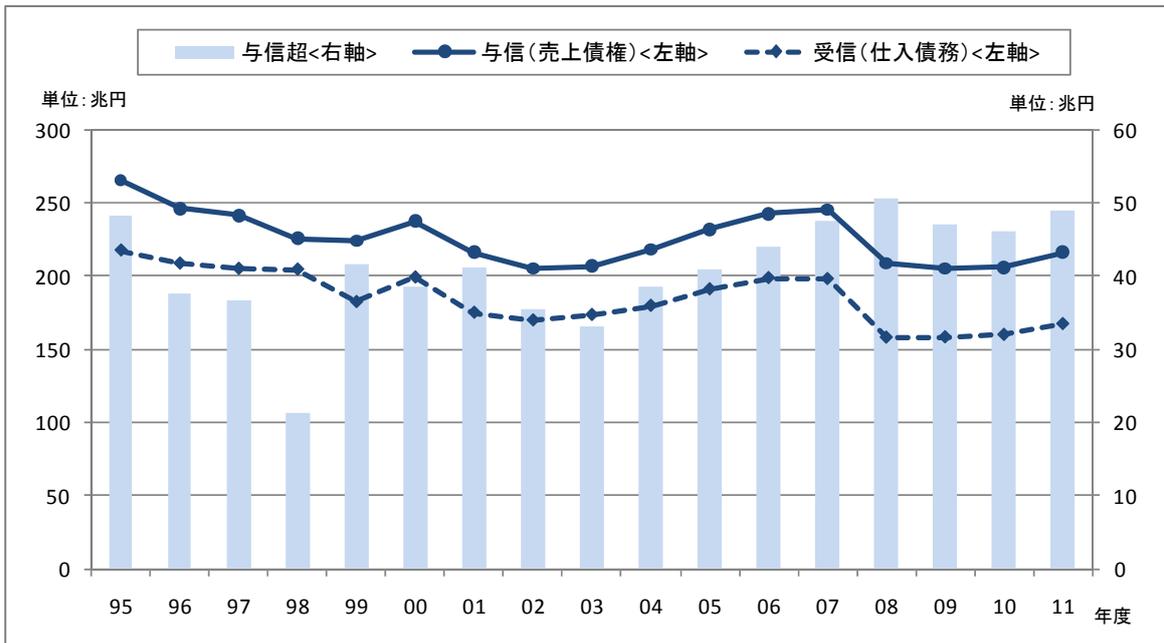
（図表 2-1）企業の資金調達



（出所）財務省「法人企業統計年報」
全産業（除く金融業、保険業）の統計

このうち、企業間信用について、企業の売上債権、仕入債務の動向（図表 2-2）を比較してみると、与信超過の状態が続いていることがわかる。また、その中身（図表 2-3）を見ると、本来、流動化が容易な受取手形が減少していることから、売上債権の中でも、売掛金を企業の資金繰り改善に活用していく重要性が、以前より増していると考えられる。

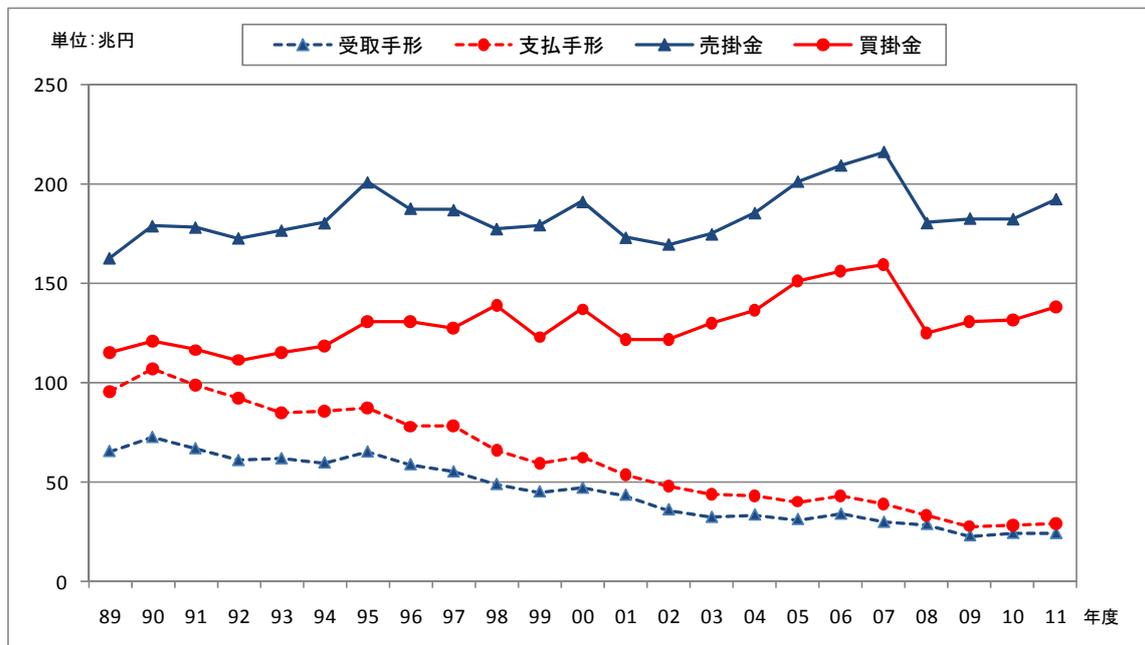
(図表 2-2) 企業における売上債権・仕入債務の動向



(注) 売上債権=売掛金+受取手形
仕入債務=買掛金+支払手形

(出所) 財務省「法人企業統計年報」
全産業(除く金融業、保険業)の統計

(図表 2-3) 受取・支払手形と売掛・買掛金の残高

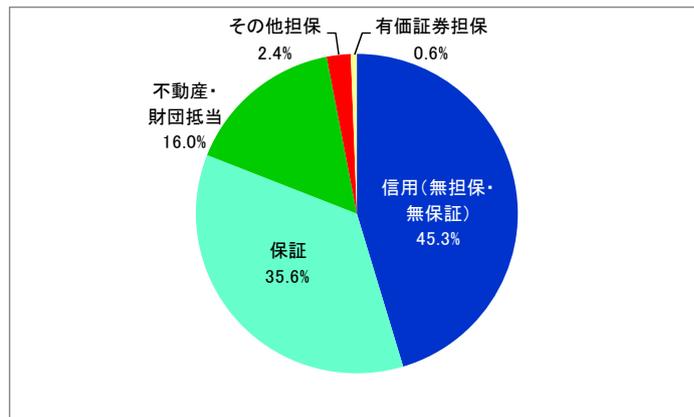


(出所) 財務省「法人企業統計年報」
全産業(除く金融業、保険業)の統計

(2) 制度変更の影響

貸出金の担保別の内訳（図表 2-4）を見ると、依然として、保証および不動産担保の割合が大きいが、従来の不動産担保や個人保証に過度に依存した融資手法の限界や弊害を踏まえた制度的な対応が進展している。

(図表 2-4) 貸出金の担保内訳



(出所) 日本銀行「貸出金の担保内訳」(2012年度)

ABL の活用については、①動産譲渡登記制度創設・債権譲渡登記制度改正(2005年)の後も、②信用保証協会における「流動資産担保保証制度」の導入(2007年)、③金融庁による「金融検査マニュアルの改定」(2007年：動産・債権に関する一般担保の規定を導入。2013年：「ABLの積極的活用について」を公表し、動産・債権の一般担保の要件を明確化)等の制度的な対応が図られた。なお、売掛債権の担保活用においては、債権譲渡に関する法制度の影響も大きいですが、現在、法務省法制審議会において、民法(債権関係)改正の検討が進められている(2013年3月には中間試案が公表されており、2015年2月頃を目途に要綱案の取りまとめ作業が行われている)⁴。

また、手形や売掛債権以上にファイナンスへの活用が期待できる電子記録債権については、電子記録債権法の施行(2008年)を受けて、メガバンク系の電子債権記録機関に続いて、「株式会社全銀電子債権ネットワーク」(以下「でんさいネット」)が開業した(2013年)。

この間、個人保証に関しては、民法改正による貸金等債務についての包括保証の廃止(2005年)、信用保証協会における第三者保証人徴求の原則禁止(2006年)、金融庁による「監督指針」と「金融検査マニュアル」の改正による第三者

⁴ 後述のとおり、売掛債権を担保とした ABL では、譲渡禁止特約の広範な存在がファイナンスへの活用の障害とされてきた。中間試案には、譲渡制限特約があっても、譲渡人と譲受人間の債権譲渡を有効とする案が含まれている。

保証人の原則禁止（2011年）、経営者保証に関するガイドライン研究会⁵による「経営者保証に関するガイドライン」（図表2-5）の公表（2013年）と、個人保証に過度に依存した融資の見直しが進んでいる。

（図表2-5）「経営者保証に関するガイドライン」（2013年12月公表）について

「経営者保証に関するガイドライン」は、経営者保証の弊害を解消し、債務者、保証人および対象債権者の信頼関係を強化し、中小企業の取組意欲の増進を図るために、「経営者保証に関するガイドライン研究会」が策定した自主的なルールである。対象債権者に関するガイドラインの骨子は、以下のとおり。

1. 保証契約時の対応

- ① 債務者が経営者保証を提供せずに資金調達を希望する場合は、法人と経営者の関係を明確に区分・分離し、財務基盤の強化を図り、適切な情報開示等により経営の透明性を確保することが求められる。
- ② 対象債権者は、法人と経営者個人の資産・経理が明確に分離されている等の一定の要件が将来に亘って充足すると見込まれるときは、経営者保証を求めない、もしくは、代替的な融資手法（停止条件付保証契約、ABL等）を活用する可能性について検討する。
- ③ 経営者保証を求めることが止むを得ない場合でも、対象債権者は、その必要性に関する丁寧かつ具体的な説明をするとともに、保証人の資産および収入の状況等も勘案して適切な保証金額の設定を行う。
- ④ 保証契約の見直しの申し入れ時には、対象債権者は、改めて、経営者保証の必要性や適切な保証金額等について、真摯かつ柔軟に検討を行うとともに、その検討結果について丁寧かつ具体的に説明する。また、事業承継時には、後継者に対して、保証債務を当然に引き継がせるのではなく、改めて検討するほか、前経営者に対しては、保証契約の解除について適切に判断する。

2. 保証債務の整理手続き

- ① 経営者責任については、一律かつ形式的に経営者の交代を求めず、経営者が引き続き経営に携わることに経済合理性が認められる場合は、これを許容する。
- ② 保証人の手元に残すことのできる残存資産については、保証人の信頼性や経営者たる保証人が主たる債務者の事業再生、事業清算に着手した時期等が事業の再生計画等に与える影響等を総合的に勘案して決定する。なお、対象債権者は、早期の事業再生等の着手の決断による回収見込み額の増加額を上限として、経営者の安定した事業継続、事業清算後の新たな事業開始等のため、一定期間の生計費に相当する額や華美でない自宅等を残存資産に含めることを検討する。

⁵ 日本商工会議所および全国銀行協会が共同事務局。

③ 保証人が資力に関する情報の誠実な開示等の一定の要件を充足する場合には、対象債権者は、保証人からの保証債務の一部履行後に残存する保証債務の免除要請について誠実に対応する。

3. その他

① このガイドラインは、2014年2月1日から適用する。

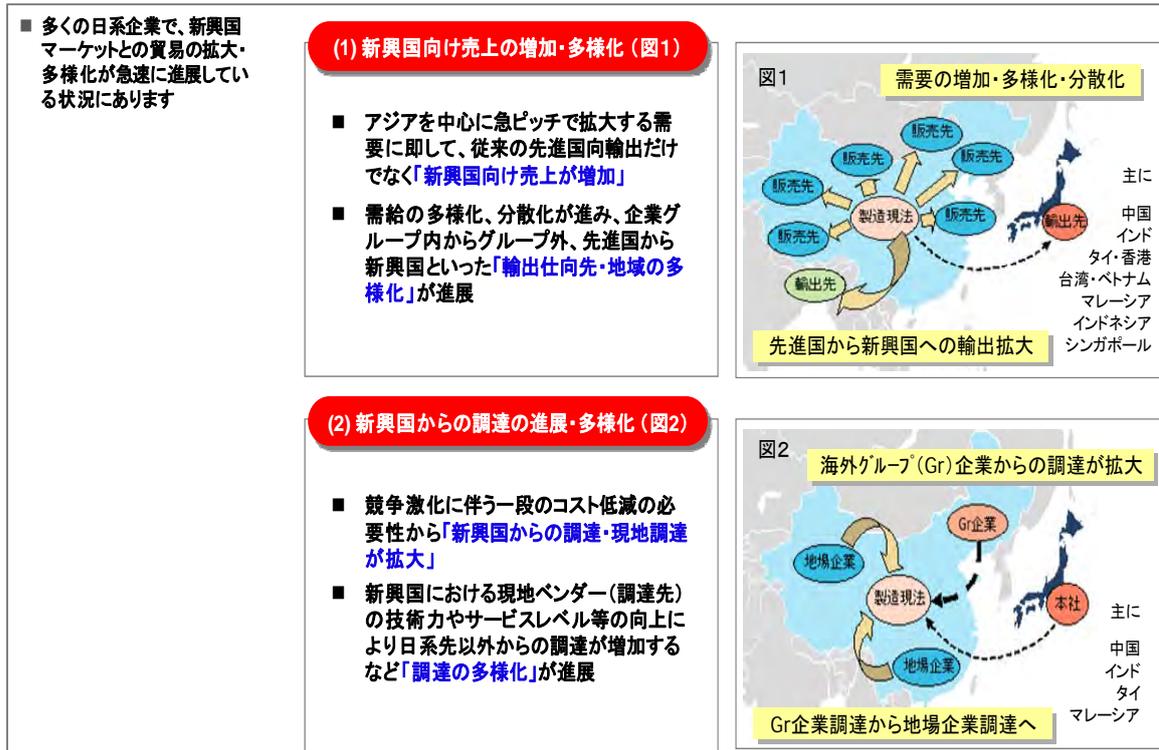
② このガイドラインによる債務整理を行った保証人の情報は、信用情報登録機関に報告、登録しない。

(3) 貿易の拡大・多様化とサプライチェーンのグローバル化

多くの日系企業で、新興国マーケットとの貿易の拡大・多様化が急速に進展（図表 2-6）しており、それとともに、業務効率化などの貿易管理ニーズも高度化してきている（図表 2-7）。また、わが国企業の海外進出の動きは中堅・中小企業も含め、アジア地域を中心に、近年、加速している（図表 2-8）。それに伴って、サプライチェーンのグローバル化も進展しており、そのサプライチェーンの財務管理の最適化、効率化が以前にも増して、重要な課題となってきている。

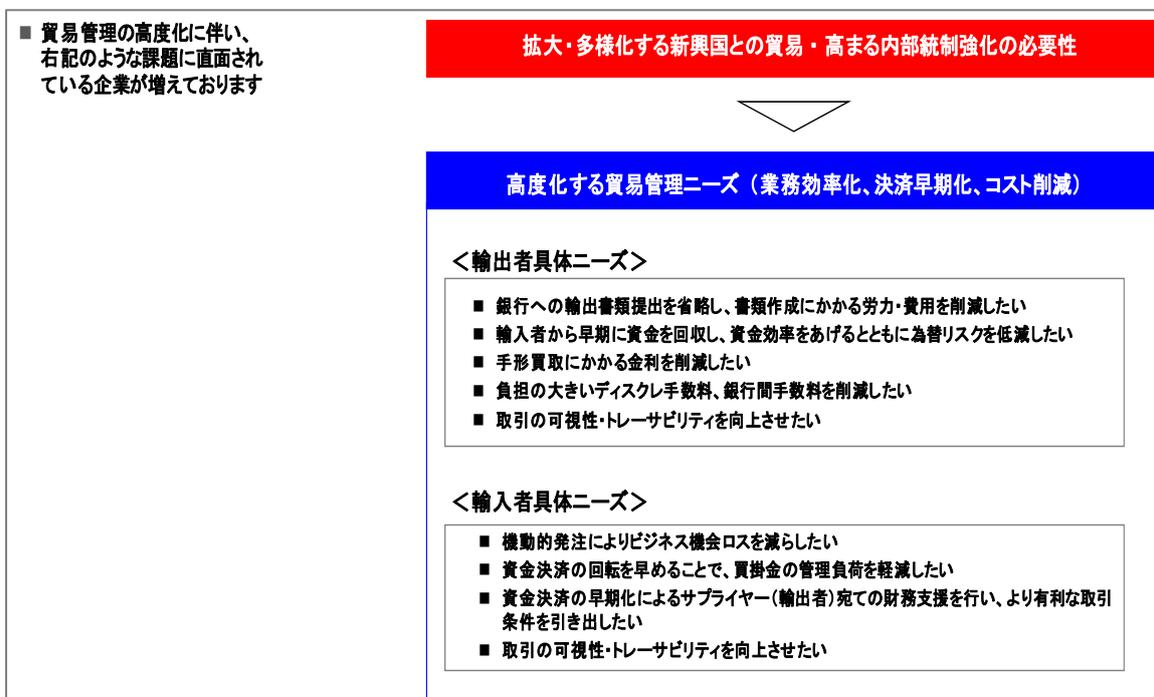
こうしたことを背景に、金融機関においても、キャッシュ・マネジメント（資金管理・資金決済）、貿易金融など、いわゆる「トランザクションバンキング」に注力する動きが増えてきている。トランザクションバンキングは、伝統的な融資業務の範疇に止まらず、企業の生産・販売活動の流れを捉えて、それと関連する決済・融資・有価証券管理など様々なメニューを提供している点に特徴がある。

(図表 2-6) 拡大・多様化する新興国との貿易



(出所) 株式会社 三菱東京 UFJ 銀行

(図表 2-7) 高度化する貿易管理ニーズ (業務効率化、決済早期化、コスト削減)



(出所) 株式会社 三菱東京 UFJ 銀行

(図表 2-8) 企業の海外進出 (エリア別・企業規模別)

(単位: 社)

	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2004年度差
	海外現地法人数	14,996	15,850	16,370	16,732	17,658	18,201	18,599	
アジア	8,464	9,174	9,671	9,967	10,712	11,217	11,497	12,089	3,625
中国	3,565	4,051	4,418	4,662	5,130	5,462	5,565	5,878	2,313
タイ	1,089	1,173	1,205	1,237	1,322	1,387	1,434	1,443	354
マレーシア	616	604	601	583	615	609	616	646	30
インドネシア	549	573	574	571	569	582	585	628	79
中堅・中小企業*	2,811	3,254	3,490	3,808	4,241	4,891	5,000	5,247	2,436

(出所) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

* 資本金 10 億円以下の本邦企業

(4) IT 活用の進展と今後の方向性

こうしたトランザクションバンキングを推進するためにも、企業の商取引や送金などの情報を効率的かつスピーディに交換する仕組みを整備する、いわゆる金融 EDI の必要性が高まってきている。現在、産業界においては、XML⁶電文を用いた EDI の標準化によって、商流情報の電子化に進展が見られている一方で、銀行が保有する決済情報とのリンク⁷については、人手に頼る部分が依然として大きい状況である。今後、商流と金流との間で電子化された情報をリンクさせることで、決済代金の受取確認を通じた売掛金の消込作業などの事務負担が軽減されるとともに、電子化された商流情報を新たな金融サービスに結び付けていく可能性も広がっていく、と考えられる。

特に、最近では、金融・証券業務において取扱うデータ量が、業務や商品の多様化等により、大容量かつ複雑なものとなる中、ビッグデータとそれを支えるインフラや高速処理技術に注目が集まってきており、今後、金融機関の実務における活用が期待されている。

⁶ XML(eXtensible Markup Language=拡張可能なマークアップ言語)とは、1998年にWorld Wide Webの標準化団体であるW3Cが公開したデータ記述用言語である。数値、文字等のデータを「タグ」と呼ばれる特定の符号(<要素名>、</要素名>)で挟み、その「タグ」の中に意味を表す名称(要素名)を書き込むことで、データの内容を表すことができる。また、これらは単純なテキスト形式で書かれ、プラットフォームに関わりなく利用できる。

⁷ これについては、例えば、『企業決済高度化研究会』報告書(2012年4月)を参照。

<http://www.zenginkyo.or.jp/news/entryitems/news240515.pdf>

3. 在庫・売掛債権の活用（ABL 等）と今後の課題

(1) ABL の普及

在庫や売掛債権を活用した資金調達手法としては、まず ABL (Asset Based Lending. 動産や売掛債権を担保とし、その評価・モニタリングを通じて企業実態を把握する融資手法)⁸が挙げられる。経産省のアンケート調査によると、近年の ABL 残高は、3～5 千億円程度で推移している（図表 3-1）。

(図表 3-1) ABL の市場規模（億円）

	2007 年度	2008 年度	2009 年度	2010 年度	2011 年度
融資実行額	2,748	2,133	2,739	1,921	1,875
年度末残高	2,346	4,436	4,764	4,338	3,324

(出所) 経済産業省

近年、不動産担保や保証に過度に依存しない融資を促進するため、ABL の普及に向けた環境整備が図られてきた（図表 3-2）。ここ最近の ABL の市場規模は、現段階では不透明であるが、2013 年 2 月に金融庁が検査マニュアルの改定を行い、動産および売掛債権の一般担保化の基準が明確になったこともあり、ABL に取組む金融機関の裾野が広がっているものと思われる。また、2013 年 12 月に公表された「経営者保証に関するガイドライン」において、経営者保証に代替する融資手法として、ABL が取り上げられたことにより、さらに積極的な活用が期待される。

(図表 3-2) ABL の環境整備の経緯

2005 年 3 月	金融庁が「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」において、ABL を不動産担保・保証に過度に依存しない融資を促進するための手法と位置付け
2005 年 10 月	動産譲渡登記制度創設・債権譲渡登記制度改正 （「債権譲渡の対抗要件に関する民法の特例等に関する法律の一部を改正する法律」施行）
2007 年 2 月	金融庁が「金融検査マニュアル」を改定（動産・債権の一般担保の条件を明記）

⁸ 2011 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」
http://www.boj.or.jp/announcements/release_2011/re1111205a.htm および、
2012 年 6 月リスク管理と金融機関経営に関する調査論文「ABL を活用するためのリスク管理」
http://www.boj.or.jp/research/brp/ron_2012/ron120629a.htm 参照。

2007年 6月	ABL協会設立
2007年 8月	信用保証協会が「流動資産担保融資保証制度」を導入
2008年 5月	経済産業省が「ABLガイドライン」を公表
2008年12月	電子記録債権法施行
2011年 6月	日本銀行が「成長基盤強化を支援するための資金供給」においてABL等を対象とした貸付枠を導入
2011年12月	日本銀行が金融高度化セミナー「ABLを活用するためのリスク管理」を開催 中小企業金融円滑化法の期限の最終延長等についての金融担当大臣談話において、ABLの開発・普及に言及
2012年 6月	金融庁が銀行法施行規則等を改正（子会社で担保財産の売買仲介、所有・管理が可能に） 日本銀行が調査論文「ABLを活用するためのリスク管理」を公表
2013年 2月	金融庁が「ABL（動産・売掛金担保融資）の積極的活用について」を公表（金融検査マニュアルを改定）
2013年 3月	経済産業省が動産・債権担保に関するモデル契約書を公表
2013年12月	「経営者保証に関するガイドライン」に、経営者保証の機能を代替する融資手法として、ABL、停止条件付保証契約等が記載される

（２） ABLのモニタリングと動産評価

ABLについては、担保とする動産および売掛債権のモニタリングを通じて、企業実態の把握を行っていくことがポイントとされている。ABLにおける緻密なモニタリングが、高い回収実績に繋がっているケースも指摘されている。

また、そうしたABLの特徴から、企業側が金融機関に対し、積極的に情報提供を行う姿勢・体制になれば、うまく機能しない点も指摘されている。

＜ワークショップで出された主な意見＞

① モニタリングの重要性

- ・ 先日、ある卸売会社が破産したのだが、その2カ月前まで、当社は、当該企業へABLを実施していた。当社では、融資前には性善説に立って貸せる可能性を探す一方、融資後は性悪説に立って緻密にモニタリングする方針にある。当該企業についても、緻密にモニタリングしていたため、関連企業への滞留在庫の移し替えを発見した。我々が、その旨を指摘したところ、当該企業は、他行からの肩代わり資金で当社の貸出を返済してきた。当社では、これを「モニタリングの勝利」と捉えている。

② 企業の適合性

- ABLは万能ではない。適合する企業とそうでない企業がある。情報開示に積極的な企業を対象にしなければ、ABLはうまくいかない。モニタリングには、企業から提供されるデータの分析と、我々が現場に出向いての確認の2つがあるが、現場での確認がより重要であると思っている。現場の確認により、企業実態を良く把握できる。

ABLを金融機関が手掛けていく上での課題として、モニタリングのコストの大きさが挙げられているが、これに対して、近年、様々な周辺サービスの提供が始まっている。

<ワークショップで出された主な意見>

- 物流ファイナンスはABLとの親和性が高い。例えば、倉庫業者による倉庫管理システムを活用した動産担保融資もあり、被災地企業への貸出などでも活用されている。
ABLでは、モニタリングの負担が大きいと言われているが、これに関し、全国各地で金融機関に代って在庫確認のために倉庫の写真撮影を行うサービスを提供する先が出てきている。また、動産管理の管理台帳となるシステムを提供するベンダーも現れてきた。さらに、損害保険会社から動産担保に関する保険が提供されるようになった。この保険では、動産評価会社による評価を前提にしている。なお、当社は、ABLに関するアドバイザーを養成してきたが、そうしたアドバイザーが動産の簡易評価に活用できるデータベースサービスの提供を検討している。

担保となる動産の評価については、処分の前提の置き方次第で、評価額が大きく異なる点が指摘されている。

<ワークショップで出された主な意見>

- 評価の前提が異なると、同じ動産であっても、価格はまったく異なる。当社が貸出をする時に想定した処分の前提は、閉店セールで全体の3~4割を捌くというものであったため、高めの評価となっていた。しかし、企業が破産を申請してしまうと、閉店セールが殆どできなくなり、販売価格での評価の10%をも下回る結果となった。
- 在庫評価について、企業の立場から言うと、メーカーであれば、破綻すると、製品のブランド価値は大幅に減価する。流通在庫であれば、保管状況が重要である。また、製品が汎用品か特注品かでも評価は異なる。
- 当社では、汎用品在庫については1年動かなければ評価減させている。特注品は、半

年動かなければ評価を 0 にしている。もっとも、そうした評価に対し、営業担当は「これから売れる」と抵抗する。現場は、自分の商品に価値があると思いたいのであって、嘘をついているわけではない。金融機関が ABL に取組む際には、企業内部での在庫評価の仕組みもよく調べたほうが良いと思う。

(3) 売掛債権を担保とした ABL

動産を担保とした ABL だけではなく、売掛債権を担保とした ABL に積極的に取組む金融機関が見られている。そうした先からは、売掛債権を担保とした ABL については、信用力の低い企業向けであっても、回収局面における回収率が高めとなっている、との紹介があった。

<ワークショップで出された主な意見>

- ・ 売掛債権担保融資について、担保権を実行せざるを得なくなった案件もあるが、担保権行使による回収実績は良好で、手続き面でも不動産競売よりも容易であり、売掛債権の担保としての有効性の高さを実感している。

売掛債権のモニタリングについては、入金実績の確認が重要視されており、入金実績をベースにした売掛債権の評価サービスを提供する先も見られている。

BOX 3-1 入金実績に基づく売掛債権の評価

— トゥルーバグループホールディングス株式会社報告

売掛債権の評価については、個々の売掛先の信用力を基に評価する手法が一般的である。これに対し、トゥルーバグループホールディングスでは、入金実績データをもとに、売掛債権を評価するサービスを提供している。

その評価は、①「入金の頻度」と、②「売掛債権の入金総額に占める個々の売掛先の割合」の2つの軸で行われている。

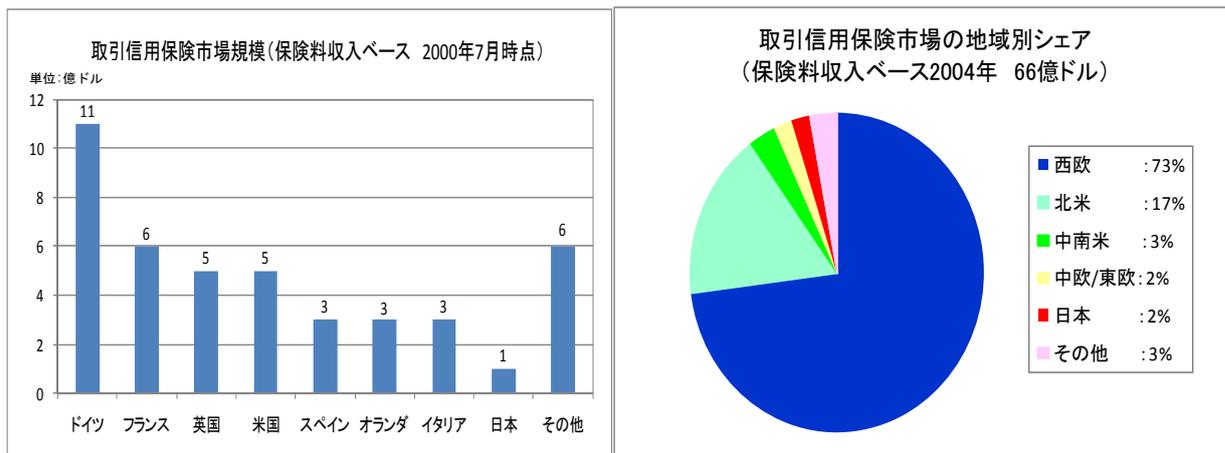
① 「入金の頻度」については、借り手企業の通帳に印字されている過去 3 か月分の入金実績に、毎月登場する企業は安定した売掛先とみて、高めに評価する。一方、入金実績が途切れている売掛先については低めに評価する。売掛先が貸倒れた場合のほか、取引自体が解消している場合でも、この評価手法であれば捕捉が可能であり、売掛先の信用力のみで売掛債権の評価を行う場合よりも、状況の変化を織り込みやすい手法と言える。

② 「売掛債権の入金総額に占める割合」については、この点のシェアが高い売掛先は、回収全体に与える影響（リスク）が大きいので、掛け目を低く設定する。逆にシェア

の低い売掛先は、仮に経営悪化の過程で取引が打ち切られていたとしても、回収パフォーマンス全体にあまり大きな影響を与えないので、掛け目は高いままとしておく。

また、欧州では、従来から、売掛債権の保証に対応する取引信用保険が普及している。日本では、売掛債権の保証に関する企業の潜在的なニーズの高さが指摘されている一方、保証料率の高さが課題となっている。

(図表 3-3) 取引信用保険市場の国際比較



(出所) スイス再保険会社

(出所) スイス再保険会社

<ワークショップで出された主な意見>

- ・ 欧州では、売掛債権に保険をかけることが一般化している。これに対し、日本では、金融機関の与信に対しては信用保証協会によって保証を付す制度が広範に活用されている一方、商流に直結する売掛債権に対する保証サービスは一部に止まっている。
- ・ 欧州で売掛債権のリスクをカバーする取引信用保険が一般的である一方、日本では一部に止まっているのには、包括性の問題がある。欧州では保有する売掛債権全体に包括的に保険をかける慣行となっている。これに対し、日本では、売掛先の中で信用に不安のある先のみをピックアップして保証を求められる。おそらく、安心な先に保証を掛けるのはもったいない、との感覚からだろうと思う。

こうした保証の包括性の差異もあって、保証料率については、欧州では、0.3%~0.4%であるのに対し、リスクの高い先のみを保証を求められる日本では3~4%となっている。

- ・ 日本では、年間の倒産件数が2万件にもなることはほとんどない。日本で企業間信用が発生している企業を200万社程度と想定した場合でも、倒産確率は1%未満になる。売掛債権保証が一般化してくれば、保証料率はそこまで下がるものと思われる。

また、損失が一定金額を超えた部分のみに保証をかける「ストップロス」を活用すれ

ば、料率を低く抑えることが可能である。

売掛債権のファイナンスへの活用の課題としては、売掛先との間の譲渡禁止特約の存在や、売掛債権をファイナンスに活用する企業に対する風評リスク等が挙げられる。

＜ワークショップで出された主な意見＞

① 譲渡禁止特約の問題

- ・ 売掛債権担保の ABL にとっては、売掛債権に関する譲渡禁止特約⁹が最大の問題である。特約解除の交渉に行くのと了承してくれる先もあるが、譲渡禁止特約が広範に存在することにより担保適格にならない売掛債権が多い。

② 風評リスクの懸念

- ・ 企業が債権譲渡登記を行うと、信用調査機関がネガティブに評価するケースがある点も推進上の障害になっている。

(4) 売掛債権の流動化

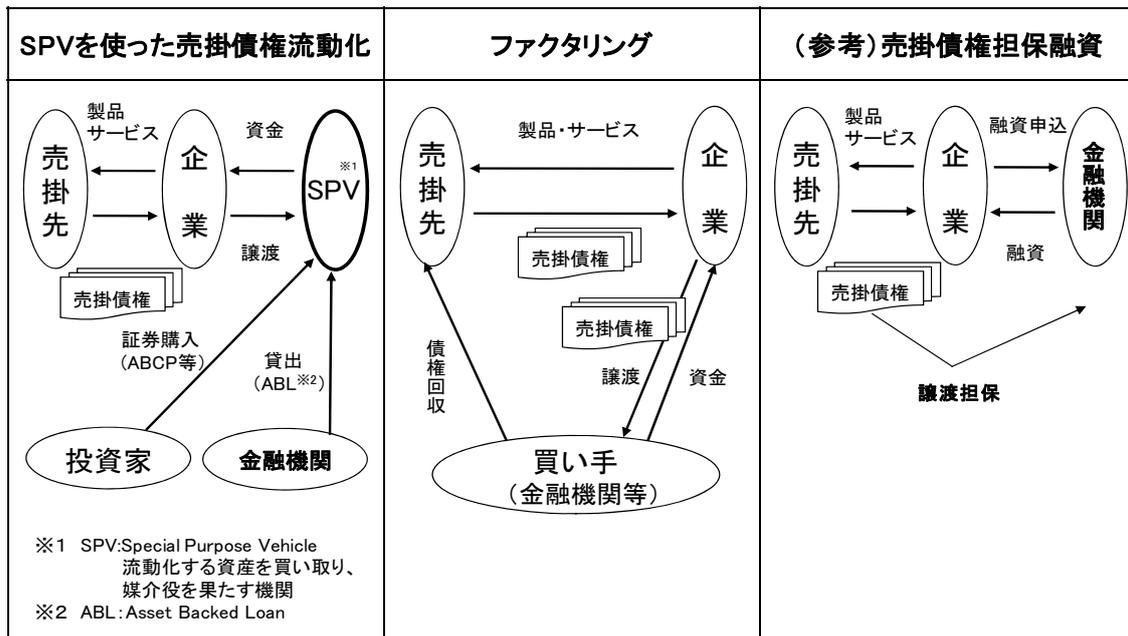
売掛債権のファイナンスへの活用については、ABL だけでなく、流動化（SPV を使った流動化およびファクタリング）も挙げられる（図表 3-4）。

流動化においては、企業の売掛債権を SPV（対象となる売掛債権を原債権者である企業から分離して管理することだけを目的にした会社、信託等）に譲渡することにより、原債権者である企業の信用ではなく、売掛債権の信用を背景とした資金調達が可能となる。また、企業のバランスシートから売掛債権が削減されること（オフバランス化）による財務指標の改善効果もメリットとされている。

このほか、企業が単純に個別の売掛債権を金融機関に売却することにより資金を調達するファクタリングも活用されている。

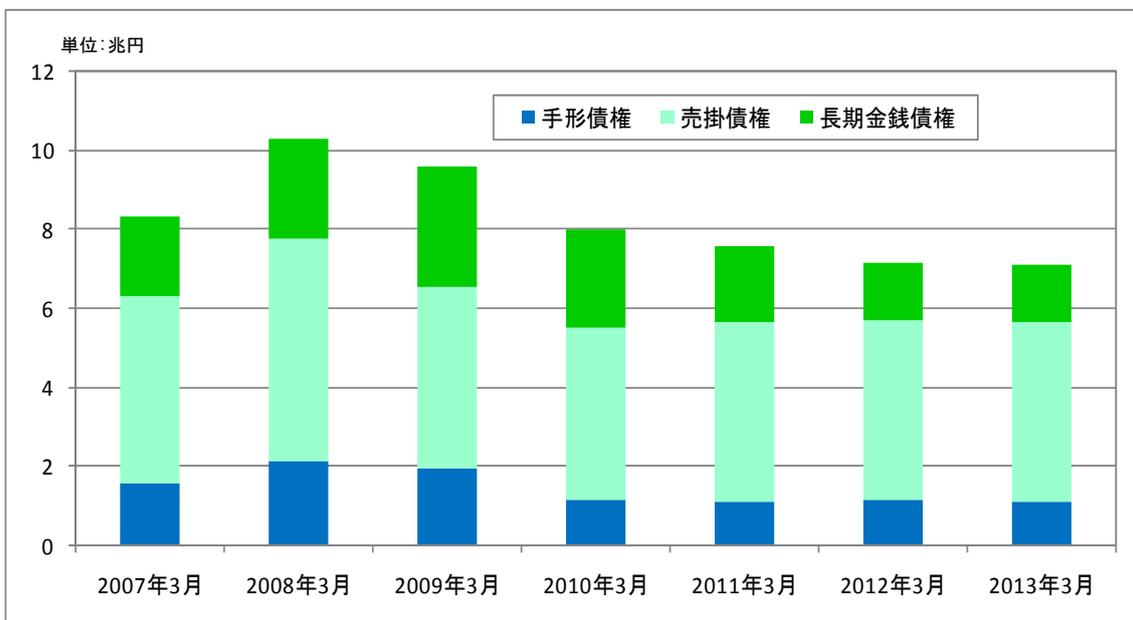
⁹ 販売先との契約の中で売掛債権の譲渡を禁止する特約が付されることがある。売掛債権を担保とする場合、譲渡担保（売掛債権を担保にすることを目的に、売掛債権を借入企業から金融機関に譲渡し、売掛債権の入金により借入を返済する、との契約をすること）が活用されている。従って、譲渡が禁止されると、売掛債権を担保に活用できなくなる。

(図表 3-4) 売掛債権流動化の仕組み



売掛債権の流動化市場については、リーマンショック後、減少していたが、足元では下げ止まっている (図表 3-5)。

(図表 3-5) 債権流動化裏付資産別残高



(出所) 一般社団法人 流動化・証券化協議会 「ABCP/ABL 統計調査¹⁰」 集計結果の公表について

¹⁰ 同統計では、ファクタリングを含めていない。

売掛債権の流動化では、大企業による資金調達だけではなく、信用力の高くない原債権者から売掛債権を切り離すことにより、資金調達の拡大を図る効果も見られている。

＜ワークショップで出された主な意見＞

- ・ 流動化では、債権を投資しやすい高格付けの商品にするための工夫がされている。債権流動化には、大きく分けると、2つのタイプがある。一つは、債務者の信用力の高さを活用したものである。トヨタ自動車を支払先となる電子記録債権を流動化した案件やイオングループを支払先となる電子記録債権をイオンが保証して流動化した案件がその例である。

もう一つは中堅・中小企業向けの債権をプールした上で、優先部分と劣後部分に分け、優先部分をファイナンスに活用するといったものである。北洋銀行が札幌通運の保有する売掛債権について流動化した案件がその事例である。コミングルリスク¹¹やダイリューションリスク¹²が残るが、優先部分については a-1 の格付けが取れている。

- ・ 純粋な売掛債権の流動化の場合、フロード(不正)リスク、ダイリューションリスク、コミングルリスクがあるため、通常は資金調達先にある程度の信用力がないと取組めない。もっとも、売掛先(第三債務者)に異議をとどめない承諾¹³を取った上で、SPC¹⁴に売掛入金直送されるような仕組みを作ることにより、資金調達先の信用リスクを遮断した形での流動化を図る事例もある。

¹¹ コミングル(混同)リスクとは、サービサー(債権の回収業務を担う者)が破綻した場合に、流動化商品の投資家に支払われるべき回収金が、サービサーの一般資産と混同され、サービサーの債権者への弁済に充てられるリスク。

¹² ダイリューション(希薄化)リスクとは、売掛債権に関し、値引きや返品等により、実際の回収金額が請求金額を下回るリスク。

¹³ 債務者から「異議をとどめない承諾」を得られれば、債務者の抗弁権にも対抗できる(民法468条)。例えば、債務者(売掛先)が「異議をとどめない承諾」をしている場合には、貸出先企業に反対債権を有していても相殺の抗弁権を主張できなくなる。

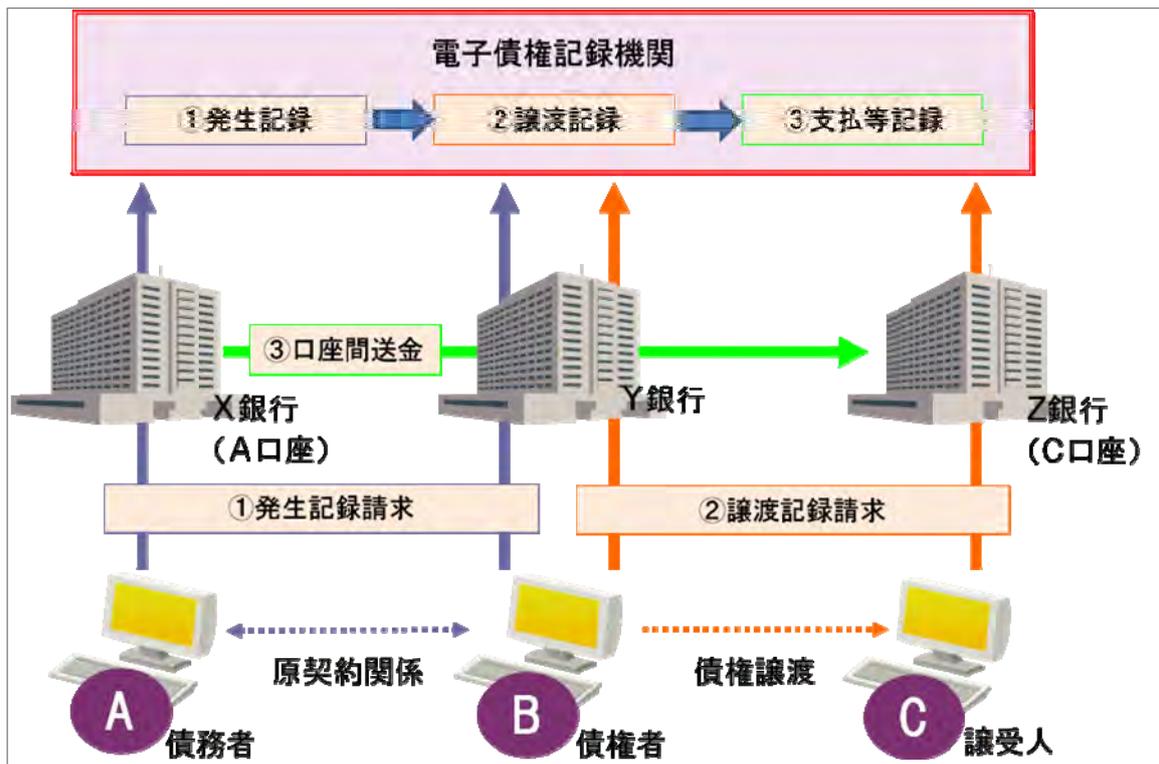
¹⁴ Special Purpose Company. SPVのうち会社形式のもの。

4. 電子記録債権の現状と課題

(1) 電子記録債権の利用状況と課題

電子記録債権は、ITを活用して事業者の決済・資金調達を円滑に行うことを目的に作られたものである。電子記録債権は、電子的な記録により金融債権を発生・譲渡させることで、取引の安全性、流動性を確保する仕組み（図表 4-1）となっており、売掛債権における二重譲渡リスク等の法的な不確実性や手形における紙媒体としての物理的な制約（運送・保管が必要等）が克服されている¹⁵。電子記録債権については、貸出の担保やファクタリング・流動化など、商流ファイナンスへの活用が期待されている。

（図表 4-1）電子記録債権の仕組み



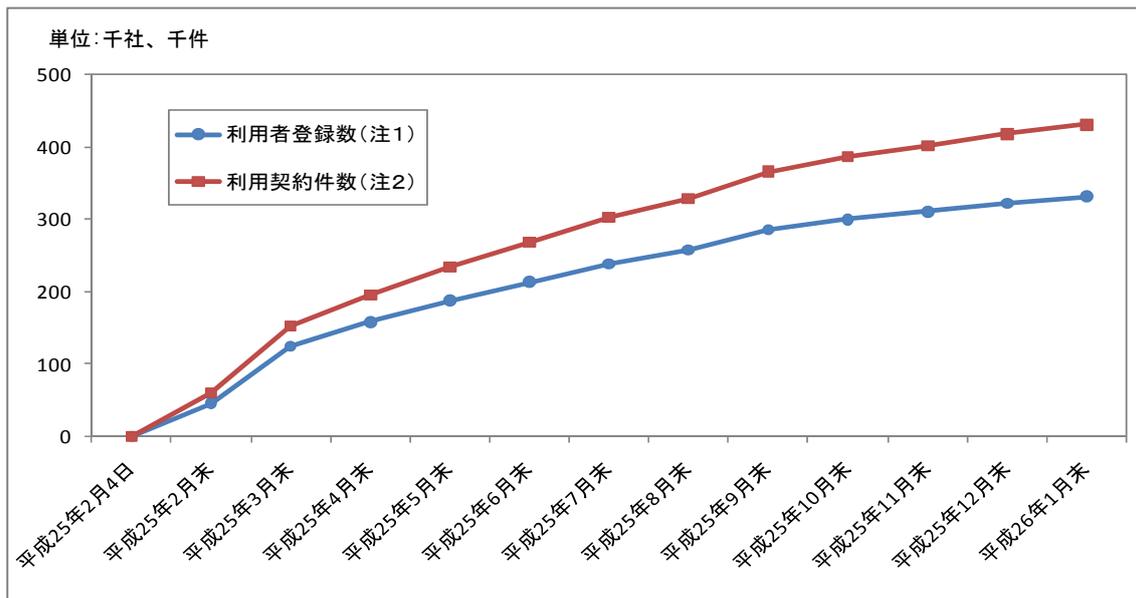
電子債権記録機関については、2008年12月の電子記録債権法の施行を受けて、まず、メガバンク系の電子債権記録機関が開業した後、2013年2月には全銀協による電子債権記録機関「でんさいネット」が開業した（図表 4-2）。

¹⁵ 東日本大震災時には、手形の紛失等もあったが、電子記録債権であれば、こうした災害においても、紛失リスクがない、と言われている。

(図表 4-2) 電子債権記録機関の開業の動き

2008年 12月	電子記録債権法施行
2009年 7月	三菱東京UFJ銀行系「日本電子債権機構」開業
2010年 7月	三井住友銀行系「SMBC電子債権記録」開業
2010年 10月	みずほ銀行系「みずほ電子債権記録」開業
2013年 2月	全国銀行協会系「でんさいネット」開業

(図表 4-3) 「でんさいネット」利用者登録数等の推移

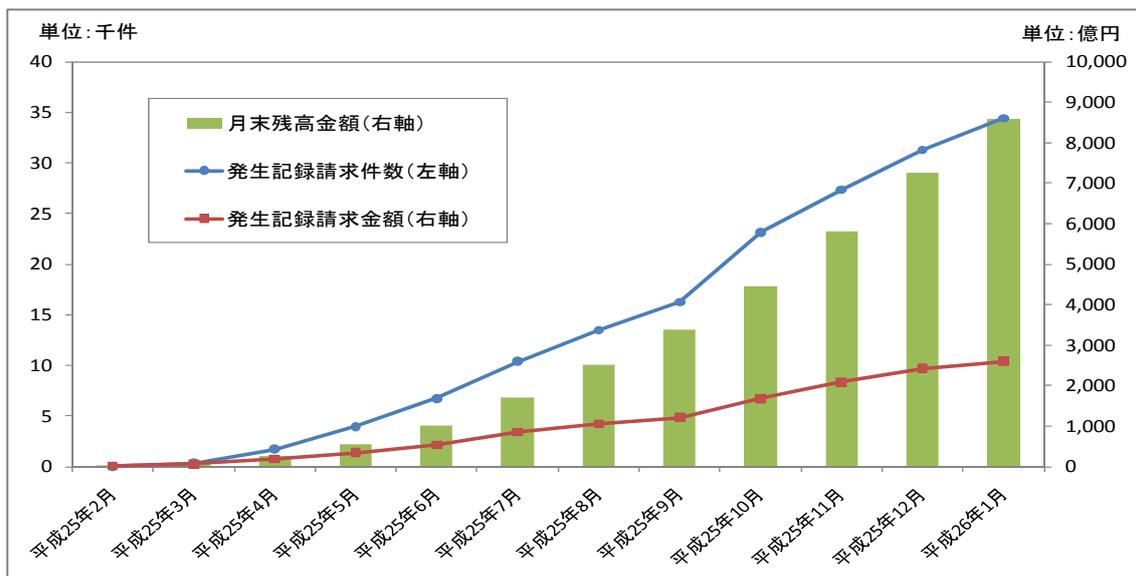


(出所) 株式会社 全銀電子債権ネットワーク

(注1) 「利用者登録数」は、同一の利用者が複数の利用契約を締結している場合に、同一の利用者の単位で名寄せを行った結果の数(各月末時点の累計)。

(注2) 「利用契約件数」は、利用契約件数の総数(各月末時点の累計)。

(図表 4-4) 「でんさいネット」発生記録請求件数等の推移



(出所) 株式会社 全銀電子債権ネットワーク

このうち、「でんさいネット」について見ると、開業1年が過ぎ、利用者登録数は順調に増加している（図表4-3）。一方で、実際の活用状況を示す発生記録請求等は低位に止まっている（2013年12月末時点で、発生記録請求件数は利用登録者数の約1/10に止まっている〈図表4-4〉）。その背景としては、①導入のメリット等についての説明および理解が不足していること、②会計処理との連携等システム対応の遅れから、当初期待されていた大企業の利用がさほど進んでいないこと、③地公体が公共工事発注などに活用する動きが殆ど見られないこと、④複数の電子債権記録機関が存在し、それぞれサービス内容や操作方法が異なること、などが指摘されている。

＜ワークショップで出された主な意見＞

① 導入メリット等についての説明不足、理解不足

- ・ 電子記録債権の本格的な普及には、中小企業が支払に活用する必要がある。もっとも、中小企業の規模では、電子記録債権導入による事務コスト削減のメリットは小さい。支払側企業のメリットに関し、金融機関からの分かり易い説明が望まれる。
- ・ 企業においても、取引先に対し売上代金の回収方法についての説明を行うのは、財務の担当者ではなく、営業の担当者である。従って、営業の担当者に電子記録債権について理解させる必要がある。

② システム対応の遅れ

- ・ 当社では、手形、一括ファクタリング、「でんさい」に仕分けるシステムの構築に時間がかかっているため（委託しているソフト会社のシステム対応は早くても2014年5月以降になる見通し）、現在は、電子記録債権の「発行」を手作業で電子ネットバンキングの画面に打ち込んでいる状況である。

③ 公共工事発注への応用

- ・ 公共工事での活用では、債権の確定時期をどう捉えるか¹⁶がネックとなる。今、全国を回って既存の制度と組み合わせながら、同分野で活用するための研究を進めている。

¹⁶ 債権の確定という点では、官庁会計（現金主義）と企業会計（発生主義）とのズレ（企業会計で債権として認識した時点では、官庁会計では債務として認識されていない等）への対応などが問題となり得る。

④ 複数電子債権記録機関の存在による、サービス内容、操作方法の違い

・ 「でんさいネット」の稼働により、当行系の電子記録債権を活用していたユーザーにおいて、「でんさい」も同時に扱う先が増えてきている。そうした先から、2種類の電子記録債権を扱う上での要望が聞かれるようになってきている。それぞれの会社の考え方によって要望は異なるが、例えば、「でんさい」とメガバンク系電子記録債権の入力等の方法について、「一つにして欲しい」、「別々の画面にして欲しい」、「一部（債権管理画面など）を一緒にして欲しい」といった3パターンの要望が聞かれている。当行では、時間はかかると思うが、その3パターンをしっかりと全て作るつもりでいる。

また、既存手形の流動化を行う取引先の中に、当行系の電子記録債権および「でんさい」が混ざる案件が見られるが、すでにそうした流動化には対応できるようになっている。

(2) 電子記録債権を活用した資金調達が多様化

ワークショップでは、電子記録債権を活用した多様な資金調達手法が示されるなど、今後の中小企業金融における利用拡大に繋がっていくと考えられる報告が行われた。

① でんさい関連商品・サービスの拡充

電子記録債権の普及に当たっては、一般の中小企業による発行が課題の一つであるが、ワークショップでは、中小企業が債務者となる「でんさい」を流動化する仕組みが紹介された（BOX4-1）。

BOX 4-1 中小企業が債務者となる「でんさい」の買取

— 電子債権アクセプタンス株式会社報告

電子債権アクセプタンスでは、完全ノンリコースでの「でんさい」買取により、短期流動資産の現金化機能を提供している。当社では、金融機関がノンリコースで買い取ることが難しい信用力が高くない一般の中小企業が債務者となっている少数・小規模の「でんさい」についても、金融機関との連携によって、流動化（現金化）を実現している。また、その貸倒れリスクについては、イー・ギャランティ社の保証によってカバーしている。イー・ギャランティ社では、従来から行っている売掛債権の保証と同様に、電子記録債権に対する保証についても、取扱うことが可能である、としている。このほか、電子債権アクセプタンスは、金融機関に対して、「でんさい」を利用した米国型 ABL を提案している。これは、企業において、電子記録債権が発生する都度、金融機関の担保として譲渡記録を行

うことにより、自動的に企業に見合い資金が供給される仕組みである。

また、金融機関においても、「でんさい」を活用した多様な資金調達手法を提供する先が見られている（BOX4-2）。

BOX 4-2 「でんさい」を活用した多様な資金調達手法 — 株式会社広島銀行報告

広島銀行では、2013年8月末、「でんさい」を活用した資金調達関連メニューを公表した。メニューの内容は、①「でんさい」を担保としたABL、②「でんさい」の割引、③SPCを活用した「でんさい」の流動化、④「でんさい」のファクタリング、の4つである。

「でんさいネット」スタート後の当行の「でんさい」取扱い状況を見ると、申込先3,000社に対し、実際に発生記録があったのは35社で約250件であった。「でんさい」の利用促進の観点から、「でんさい」の資金化についての相談に応えられる体制の整備を図る趣旨である。

① でんさいABL

「でんさいABL」では、債権金額の120%までの調達が可能となっている。顧客は「でんさい」部分の運転資金のみ調達できれば良いと思っているわけではなく、売掛債権で保有している部分についても資金調達ニーズがあると考え、枠を広めにとってある。「でんさいABL」については、すでに引き合いも見られている。

② でんさい割引

「でんさい」の資金化要望に対しては、当初、割引のみを用意していた。「でんさい割引」については、22社（60件）の利用実績となっている。因みに、この間における従来型の手形の割引は、70社160件となっている。

③ でんさいの流動化（SPCの活用、ファクタリング）

「SPCを活用したでんさいの流動化」と「でんさいファクタリング」については、ノンリコースとなっており、仮に不渡りが発生しても、資金調達を行った原債権者が返済や保証の責任を負うものではない。従来の発想では、ノンリコースでの買取は、「SPCを活用したでんさいの流動化」で扱うような大企業・優良企業向けの債権しか対象にできなかった。

もともと、「でんさいファクタリング」では、電子債権アクセプタンスの協力により、中小企業等が発行した「でんさい」についてもノンリコースでの買取りができる。中小企業では、単に「資金調達がしたい」というだけでなく、販売先の信用リスクの解消を伴う形での資金化、すなわち、「資金回収をしたい」とのニーズがある。「でんさいファクタリング」は、これに応えられるものとなっている。

(図表 4-5) 広島銀行の「でんさい」関連の資金調達メニュー

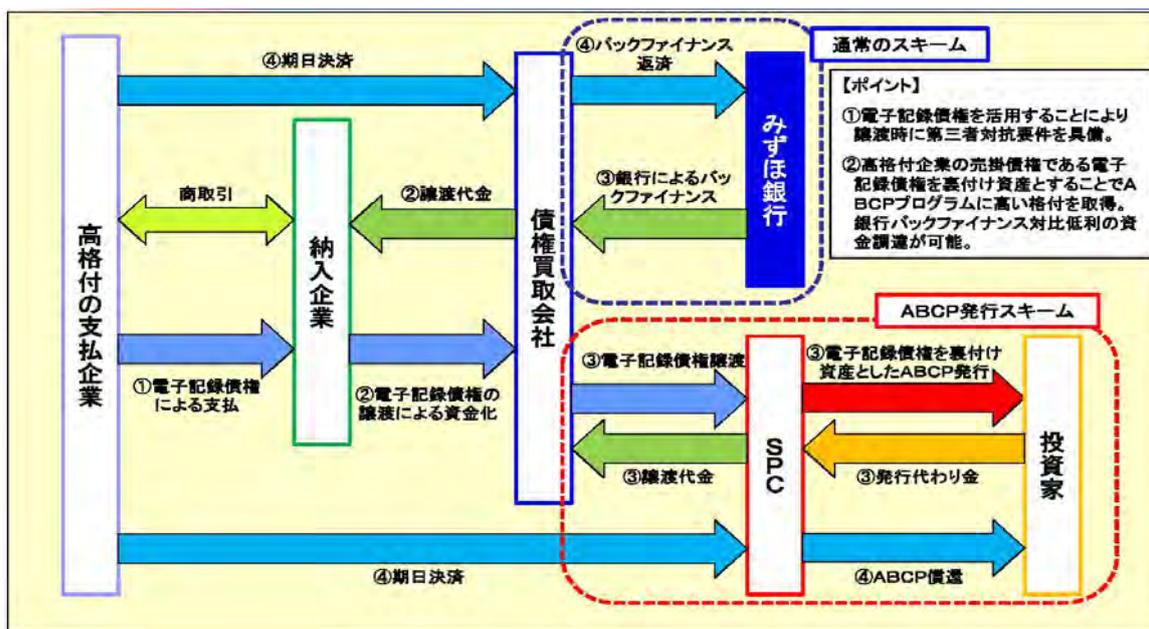
	でんさいABL	でんさい割引	でんさいアセットファイナンス	でんさいファクタリング
特長				
調達方法	譲渡担保融資	割引	債権買取(割引方式)	債権買取(割引方式)
主体	当行	当行	当行出資のSPC(当行)	電子債権アクセプタンス
調達金額	債権金額×120%まで	債権金額 - 割引料	債権金額 - 買取(割引)料	債権金額 - 買取(割引)料
担保	必要(譲渡担保)	-	-	-
買戻し	あり	あり	なし(ノンリコース)	なし(ノンリコース)
オフバランス効果	×	×	○	○
ターゲット				
ニーズ	債権を活用した機動的な資金調達(自社信用力の活用)	手形割引と同様の資金調達(自社信用力の活用)	資産譲渡での資金調達(自社信用力に関係なし)	資産譲渡での資金調達+債権保全(自社信用力に関係なし)
対象債権のサイズ	小～中	小～中	大 (大企業・優良企業の債権が中心)	小～大 (大企業から中小企業の債権まで)
その他(推進主体)	営業店	営業店	営業店+本部支援	営業店が窓口(ビジネスマッチング)

(出所) 株式会社 広島銀行

② メガバンク系の電子記録債権によるファイナンス事例

メガバンク系の電子記録債権においても、高格付の支払企業が発行した電子記録債権を裏付資産とした ABCP¹⁷など、流動化・証券化スキームを使って、納入企業が低利で資金を調達する手法が報告された(図表 4-6)。

(図表 4-6) ABCP への活用



(出所) みずほ電子債権記録株式会社

¹⁷ Asset Backed Commercial Paper.

さらに、信用力の低い支払企業の電子記録債権でも、流動化・証券化スキームの中で、優先・劣後のトランシェを分けたり、レバレッジを効かせることによって、投資家や資金調達サイドの様々なニーズに応えた商品設計が可能になる、との意見が聞かれた。

③ 今後の海外展開の可能性

また、中堅・中小企業の海外進出が活発化する中、日本の電子記録債権を海外に展開することで、進出企業の決済、資金調達面のサポートを行う可能性についても議論された。

<ワークショップで出された主な意見>

- ・ アジア諸国への電子記録債権の導入に関しては、支払不能処分制度が確立できるか、ベースとなる決済インフラが整備されているかといった問題はある。しかし、アジア諸国に電子記録債権が導入されれば、現地の企業における決済事務等の効率化につながる。また、日本の金融機関が日系企業を含めた現地の企業に与信していく上でも活用できる。
アジア諸国の電子記録債権を証券化した上で、第三者による保証や新たな金融技術を組み合わせることにより、現地企業の地場通貨建て運転資金需要にしっかりと応えたとともに、外為や資本移動などの現地当局の規制を越えて、年金等の日本の機関投資家が長期にわたり安心して投資できる金融商品へと組成・整備していくことも可能だと思う。

(3) 商流情報の電子記録債権への取込み

電子記録債権を企業内の電子化された商流情報と結び付けて活用する可能性についても議論された（なお、金融 EDI の受発注情報を活用したファイナンスについては、「6. 商流情報の活かし方 (1) 商流情報の活用方法 ①受発注情報のファイナンスへの活用」参照）。

<ワークショップで出された主な意見>

- ・ 電子記録債権においても、これまでの紙の手形と同じ無因性¹⁸を有している。しかし、ここで電子記録債権と金融 EDI が結びつければ、手形と同様の転々流通性のメリットを最大限に享受すると同時に、原因取引の実態を明細単位で把握し、効果的に信用リスクをモニタリングすることも可能となる。

¹⁸ 売買代金の支払いのために交付された手形については、その売買契約が無効となっても、手形上の権利・義務は直ちには消滅しない。無因性とは、このように発生の原因となった行為の効力の影響を受けない性質のことである。

具体的には、金融 EDI と「でんさいネット」をリンクさせることにより、売掛金の消込処理の際に必要な企業コードや取引コードなどの商流情報を電子記録債権に付随させる。これにより、EDI 情報に裏付けられた電子記録債権を発生させ、それをファイナンスに活用することが考えられる。ワークショップでは、金融 EDI に関する実証実験の構想も報告された (BOX4-3)。

BOX 4-3 小島プレス工業 (トヨタの協力企業) による金融 EDI の実証実験

— 小島プレス工業株式会社報告

トヨタ自動車と 1 次仕入れ先の間は EDI によって発注情報が伝達されてきた。300 社ある 1 次仕入れ先は 2 次仕入れ先に対し、それぞれ独自の WEB-EDI を使って発注情報を伝達している。2 次仕入れ先においては、複数の 1 次仕入れ先に合わせて、複数の画面に対応する必要が生じていた。さらに、3 次仕入れ先以下では、EDI の整備ができておらず、依然として紙での伝達が主流となっている。

そうした中、経済産業省で EDI の標準化の話が取上げられた。小島プレスは、経済産業省中小企業庁から、「共通 EDI 基盤」の構築に関する委託を受け、自動車部品業界のみならず、中小企業や他の業界も対象にした共通 EDI 基盤の構築を目指した。

共通 EDI は、トヨタ関連企業内での標準 EDI から始まったが、2011 年 3 月には自動車業界の標準として認定されている。共通 EDI は、今後トヨタ関連企業に順次導入される。

2010 年度の実証実験では、金融機関との連携はファームバンキングの EDI 情報 20 桁でリンクしている。また、タイムリーな検収を実現するために、納品用の箱に RFID¹⁹を導入し、「一括読取り検収」を実現させた。納品用の箱に付けられている現品票——トヨタでは、これを「かんばん」と呼んでいるが——の中に RFID が格納されており、RFID 読取装置に通すことで、同時に 50 ～100 箱の納品箱を検収できるという仕組みである。

2011 年度からの「金融 EDI 連携」実証実験では、豊田市でクッキーを製造している「さくらワークス」という障がい者就労支援センター (福祉工場) を活用した。

2012 年度には「国際 EDI 標準」の実証実験を行った。個別企業仕様の伝票をそのまま使うのではなく、より多くの企業に利用してもらうために、国際 EDI 標準に準拠した伝票の活用を検討した。

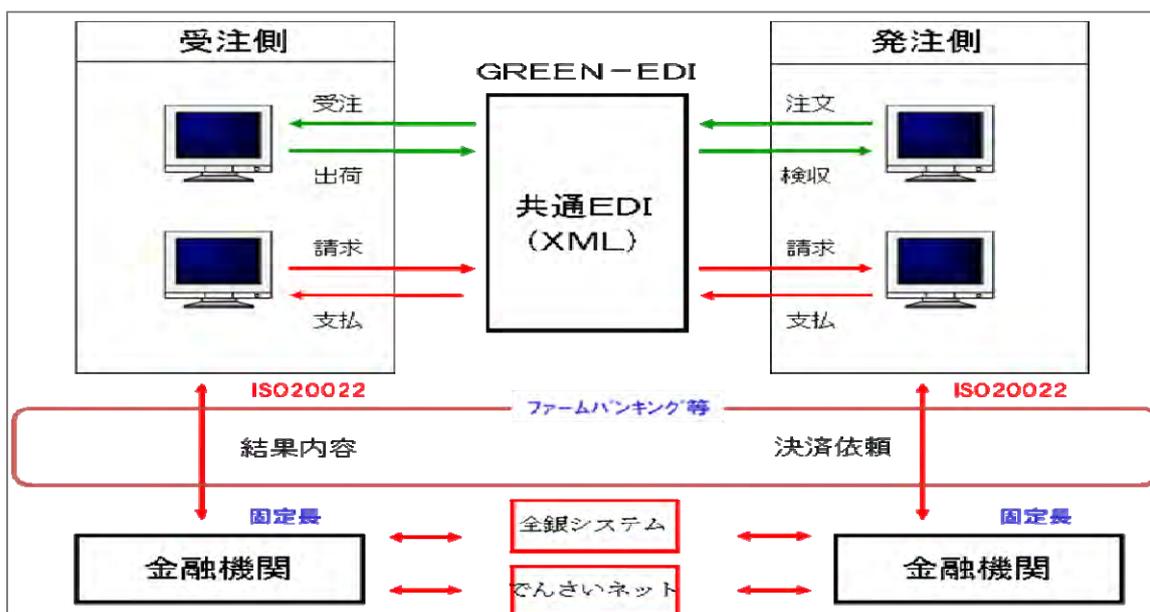
2013 年度は、今後の「でんさいネット」との「金融 EDI 連携」を展望し、「国際 EDI 標準」による EDI の情報を金融と連動させる実証実験を行った。実験の過程において、送金事務時に発注情報を再度入力していることが明らかになるなど、商流と金流の結合によ

¹⁹ Radio Frequency Identification. ID 情報を埋め込んだタグから、電波などを用いた近距離の無線通信によって情報を伝達する技術。

る効率化余地の大きさが認識されている。

今後、「金融 EDI」と「でんさいネット」のリンクを行い、EDI 情報を記述する際に問題となるのは、「でんさいネット」が提供する 40 桁（依頼人リファレンスナンバー）では足りなくなるという「桁数問題」である。実証実験では、固定長電文と ISO20022²⁰に準拠した XML 電文を仲介するシステムによる解決策を想定している（図表 4-7）。

（図表 4-7）「でんさいネット」と「金融 EDI」の連携（案）



（出所）小島プレス工業株式会社

<ワークショップで出された主な意見>

- ・ 「桁数問題」については、まずは「でんさいネット」の 40 桁（依頼人リファレンスナンバー）をうまく活用してもらい、それでも不足がある場合には XML 電文（ISO20022 では 140 桁<繰り返し利用可>等）の採用による桁数の拡大により解決することが必要になる。それには各金融機関のシステム対応の負荷軽減が必須であり、例えば産業界と銀行界の真ん中に両者を仲介するシステムを介在させるなどにより、この問題を解決できないかと考えている。産業界での EDI は桁数の制約なく活用してもらった上で、発注者による送金依頼時には、そうした EDI 情報を XML 電

²⁰ ISO20022 とは、XML 電文を利用する際の国際規格の電文様式。2004 年に ISO/TC68 (国際標準化機構・金融サービス専門委員会)によって制定された。金融業務全般をカバーする通信メッセージの標準化の統合的な枠組みを提供することにより、金融機関・市場インフラ・顧客間における情報システムの相互運用性の向上を図ることを目的としている。

文に添付して同システムに送ってもらう。その EDI 情報に同システム内で 20 桁以下の番号を付けて格納し、送金指図にはその番号のみを添えて従来電文の型式で仕向行に送信する。その後、被仕向行から入金通知が発出されると、この番号を手掛かりに格納済みの EDI 情報を検索、再添付した上で、XML 電文に変換し受注者に通知する、といった構想である。

5. 貿易金融における新たな取組み

商流情報を電子化し、ファイナンスにつなげる新たな動きは、クロスボーダーの商流を対象とする貿易決済・金融の領域においても見られ始めている。

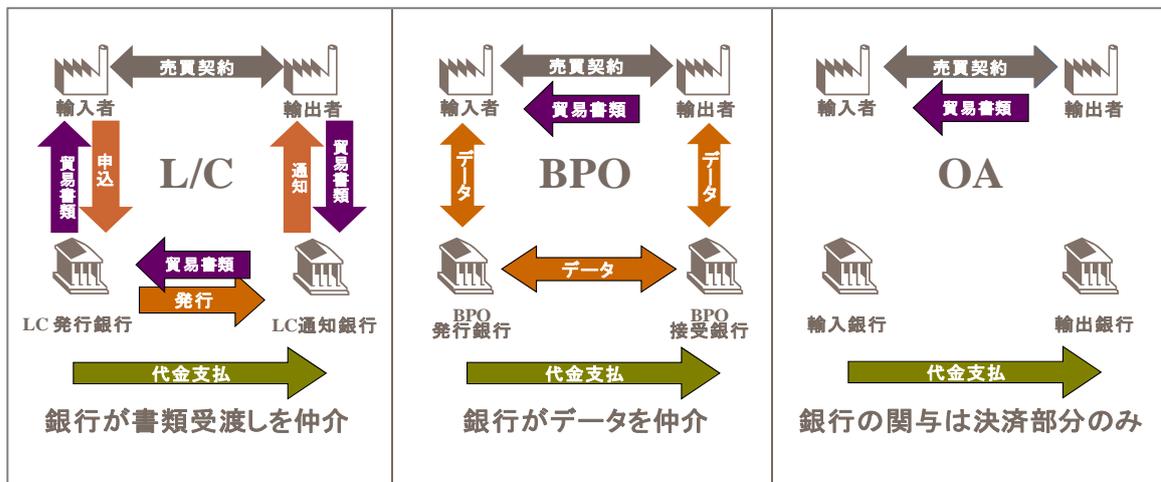
(1) 貿易決済・貿易金融電子化のスキーム

① TSU²¹/BPO²²の仕組み

貿易金融の場合、貿易相手国の輸入者の信用リスクをカバーする必要がある。銀行が信用状 (Letter of Credit) を発行し、輸入者の代金支払を保証するというのが、伝統的な L/C 取引である。しかし、L/C 取引は煩雑で時間・コストがかかるという難点がある。一方で、銀行の関与が決済部分のみとなるオープンアカウント (OA) 取引では、輸出者にとっては、輸入者の信用リスクのカバーが問題となる。

これらの課題を解決するために、貿易事務を電子化し、事務の効率化を図る一方で、L/C に依らずに輸入者の信用リスクをコントロールする仕組みの典型例が TSU/BPO である。これは、SWIFT が提供するオンラインでの自動マッチングシステムである TSU において、商品発注情報 (FROM 輸入企業) と商品出荷情報 (FROM 輸出企業) のデータ・マッチングがされると、輸入者側の銀行が発行した BPO が求める条件が満たされ、支払義務が発生する、という仕組みである (図表 5-1)。

(図表 5-1) 貿易決済電子化のスキーム (TSU/BPO と L/C、OA の比較)



(出所) 株式会社 三菱東京 UFJ 銀行

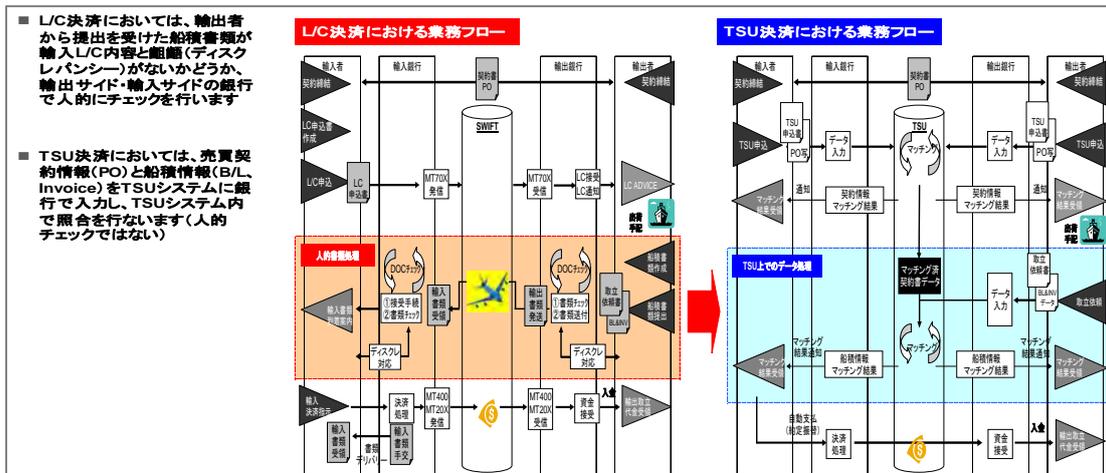
²¹ Trade Services Utility.

²² Bank Payment Obligation.

輸入者サイドの売買契約書 (PO²³) に基づく情報 (商品発注情報) と、輸出者サイドの船積み後の B/L²⁴やインボイス²⁵の情報 (商品出荷情報) を、双方の取引銀行が、それぞれ SWIFT の提供する貿易データの自動マッチングシステムである TSU システムに入力することにより、データの整合性をシステムが自動判定する。このデータ・マッチングで入力内容の齟齬が判明すると、「ディスクレ²⁶あり」という通知が取引銀行経由で届くため、輸入企業はそれを受け入れるか否かを個別に判断する。

TSU を活用した貿易決済サービスである TSU Payment Service では、TSU システム上で、商品発注情報と商品出荷情報のデータ整合性が確認できた場合、支払条件に沿って期日に銀行間の資金決済を自動的に行う。また、輸入者の代金支払に対して、国際商業会議所 (ICC²⁷) が提供するグローバルルールに準拠した銀行による支払い保証 (BPO) が付与される。なお、TSU 自体は銀行間のシステムであるため、顧客 (輸出者、輸入者) サイドでは、システム手当やネットワークへの加入は不要である。

(図表 5-2) 貿易決済電子化のスキーム (フロー比較 LC vs TSU/BPO)



²³ Purchase Order. Purchase Contract (PC) と呼ばれることもある。

²⁴ Bills of Lading. 運送人 (海運会社など) と荷送人 (輸出者) の間の運送契約に基づき、貨物が荷送人から運送人に引き渡され、または船積みされた際、運送人が発行する「船荷証券」。貨物の所有権を书面化した有価証券であり、荷受人 (輸入者) はこの書類の原本を提示しなければ、運送人から貨物を受け取ることができない。なお、有価証券であるため、裏書によって第三者に譲渡することも可能である。

²⁵ インボイス (invoice) とは、売手 (輸出者) から送られる納品書兼請求書。輸出入の通関でも必要になる。

²⁶ Discrepancy の略。

²⁷ International Chamber of Commerce. 世界 130 か国の約 7,400 社の企業が加盟している民間企業のビジネス機構であり、国際連合の諮問機関にも指定されている。信用状統一規則を策定している。

② TSU/BPO の企業にとってのメリット

輸出者は、TSU の利用により、資金決済期間の短縮やコスト削減といったメリットを得られる。At sight（即払い）の条件での決済期間は、L/C、D/P²⁸では10日間以上であるが、TSUでは3日間程度に短縮される。また、高度な専門性を要するL/C取扱事務では、人材確保・育成などに相応の人件費（あるいは外注費）が必要とされる。さらに、L/C取引でディスクレが発生すると、輸出者には、書類再作成コストに加えて、ディスクレ・フィー²⁹の支払いが必要となっていた。TSU/BPO取引では、輸出者と銀行はこうしたL/Cの作成・チェック事務から解放される。また、ディスクレ・フィーも発生しない（TSUはディスクレ・フィーを設定できないシステム仕様となっている）。

輸入者にとっても、取引銀行への売買契約書（PO）の提示後、取引銀行から決済の連絡が届くまで待っていれば良く、L/C取引における書類の管理負担が削減されるというメリットがある。

BOX 5-2 TSU/BPO 導入企業の報告

— 株式会社イトーヨーカ堂報告

当社は、大型量販店を中心に約170店舗の小売店を展開している。当社は商品を国内から調達するだけでなく、直接の輸入者として海外から商品を調達するケースもあり、そのウエイトは売上高の約1割を占めている。当社は、資本関係の無い多数のサプライヤーから多岐に亘る消費財を輸入している。輸入相手国としては、中国およびASEAN地域のウエイトが非常に大きく、北米、欧州などからも少量の直接輸入を手掛けている。輸出は全く手掛けていない。

当社では、L/C開設作業の煩雑さと高いコストに悩まされている。また、物流のスピードに金融が追いつかず、店舗で販売が終わって商品が無くなっているのに決済が終わっていない、といった事態が常に起こっていた。売れ筋商品の動きを睨んで、店舗での販売計画を細かく機動的に変えていく必要があるにもかかわらず、サプライヤーへのオーダー変

²⁸ Document against Payment.（手形支払書類渡し）の略。荷為替手形を利用した貿易決済手法であり、輸出者は船積み後に荷為替手形を取引銀行に買い取ってもらい、当該銀行は輸入者の取引銀行を通じて、輸入代金を取り立ててもらい、輸入者は自分の取引銀行に荷為替手形の金額（輸入代金）を支払うことによって、代わりに船積書類を入手し、貨物を運送人から受け取ることができるようになる。

²⁹ 貿易金融では、輸出者が取引銀行に持ち込んだL/Cについて、売買契約書との相違点があった場合、相違箇所1件ごとに取引銀行は輸出者からディスクレ・フィーと呼ばれる手数料を徴収する取引慣行がある。このディスクレ・フィーは銀行ごとに金額が異なる。

更を決済内容にタイムリーに反映できないため、決済にあたり輸出者に余計な手間・コスト等の負担を掛けてしまう、といった悩みもあった。

TSU/BPO の導入によって、L/C のアプリケーション（発行依頼）に関する煩雑な事務が解消された。信用状の開設については、取引銀行ごとに、アプリケーションの書式、端末画面への入力方法、字数制限などがそれぞれ異なる。複数の銀行と取引して信用状を開設している企業にとっては、手数料の支払いもさることながら、担当者の養成に係る教育負担などの間接コストがかなり大きかった。貿易取引では売買契約書（PO）を必ず作成するため、その写しを銀行に渡すだけで決済に結び付けられる TSU/BPO の仕組みは、企業にとってメリットが大きい。

また、輸出者が輸出商品の仕様や数量を急に変更する場合には、L/C の Amend（条件変更書の発行）を待たねばならなかった。TSU では、変更後の売買契約書を銀行に送れば、TSU にただちに反映されるため、船積み直前の商品の仕様変更などにも、輸出者に余計な負担を強いることなくスムーズに決済を実行できるようになった。

かつて、当社では、かなり大変な思いをしながら、売買契約書と L/C のアプリケーションを作成していた。銀行から決済書類が戻ってくると、厚さ 50 センチほどの書類の束が届いていたものであるが、TSU 導入後は書類が大幅に減り、ペーパーレス化が進んだ。

決済日数も、L/C や D/P では 2 週間程度を要していたが、TSU では 3 日間で決済が完了する。また、輸出者サイドでは、信用状の管理負担が解消し、売買契約書のみで輸出代金を回収できるようになった。

③ TSU/BPO グローバルスタンダード化の流れ

2013 年、URBPO³⁰が国際的な銀行間で使用される基準として ICC の承認を得たほか（BOX5-3）、最近では登録機関も増加したことを踏まえ（BOX5-4）、ワークショップでは、「TSU/BPO は、将来、新たなトレードファイナンスの手法として広く普及していくと期待される」との意見が出された。

BOX 5-3 BPO の国際ルール化の動き

— 株式会社三菱東京 UFJ 銀行報告

TSU のシステムは 2009 年から稼動していたが、「グローバルなルールが存在しない」等の理由から、取引はあまり活発ではなかった。SWIFT は、信用状統一規則を策定している ICC と契約を結んで、2011 年 9 月から BPO に関する統一ルールを一緒に策定し始めた。TSU/BPO のルールである「URBPO」は、2013 年 4 月の ICC 年次総会で正式に採択・承認さ

³⁰ Uniform Rule for BPO.

れ、2013年7月1日に発効した。

ICC でこれまで信用状統一規則を作ってきた職員が URBPO の策定にも携わったため、URBPO では信用状統一規則が可能な限り踏襲されている。URBPO と信用状統一規則の最も大きな違いは、ルールの適用範囲である。信用状統一規則は、輸入銀行、輸出銀行、輸入者、輸出者をカバーしているが、URBPO は、現時点では、あくまで銀行間のルールにとどまっている。従って、BPO では、輸入者の取引銀行は、あくまで輸出者の取引銀行に対してのみ、代金の支払を保証している。もっとも、実務上は、輸出者の取引銀行は、「輸入者の取引銀行から資金が入金されれば、必ず輸出者に引き渡す」という契約を締結している。

BOX 5-4 TSU/BPO を利用できる銀行

— 株式会社三菱東京 UFJ 銀行報告

SWIFT 加盟機関のうち、TSU/BPO の利用を表明し、実際に登録している先のみがこのスキームを利用できる。現在、世界で 90 先の金融機関が登録しており、支店まで含めると 150 先弱、さらに出張所等まで含めると 200 先が登録機関となっている。各国の主要な銀行が名前を連ねているが、実際に取引に使用している銀行はまだ 6 行に止まっている。

6 行中 4 行がアジアの銀行であり、具体的には、中国銀行 (Bank of China)、韓国外換銀行 (Korea Exchange Bank)、台湾地域の華南商業銀行 (Hua Nan Commercial Bank)、そして三菱東京 UFJ 銀行である。アジアの銀行が活用の中心となっているのは、アジア地域では現在もなお L/C が多用されているため、TSU/BPO の活用による事務効率化の効果が大きい、ということが挙げられる。

(2) サプライチェーン・ファイナンスの国際展開

クロスボーダーのサプライチェーンの業務・資金の流れを電子的な仕組みで把握し、ファイナンスを行うサプライチェーンファイナンスが、最近、注目を集めつつある。ワークショップにおいても、グローバルにサプライチェーンファイナンスのプラットフォームを構築している外国銀行から報告があった

(BOX5-5)。その仕組みにおいて、サプライヤー (仕入先) は、データ入力などの事務負担を行う一方、大手バイヤーの信用に基づいて金融機関から与信を受けている。

BOX 5-5 サプライチェーンファイナンス・プラットフォームの仕組み (図表 5-3)

— ウェルズ・ファーゴ銀行報告

当行では、2009年にプラットフォームの基本的な仕組みができ、大手小売業者、大手ドラッグ・ストア、大手PCメーカー等の個別のニーズをシステムに反映させつつ、ユーザーの使い勝手に配慮したシステムを提供してきた。

例えば、大手小売企業に対して、当行は決済サービスを提供していたが、当該企業は、さらに自社のサプライヤー（仕入れ先）に対するファイナンスを提供して欲しいとのニーズがあった。これに対応することは、バイヤーである当該大手小売企業（サプライヤー確保、決済事務の効率化）、サプライヤー（資金調達コスト削減）、当行（金融ビジネスの拡大）のそれぞれにメリットがあるWIN-WIN-WINの関係の構築となる。

大手バイヤーによる発注は相当な数になる。バイヤーは、その発注（受注）データをサプライヤーに入力してもらっている。その代わりに、サプライヤーへの与信を信用力のある大手バイヤーの信用を背景に行うのである。米国では信用格差による貸出金利の格差が明確なので、サプライヤーにとって、大手バイヤーの信用で資金調達できる場合のコスト抑制メリットは大きい。

当行のサプライチェーンファイナンスは、以下のように行われる。

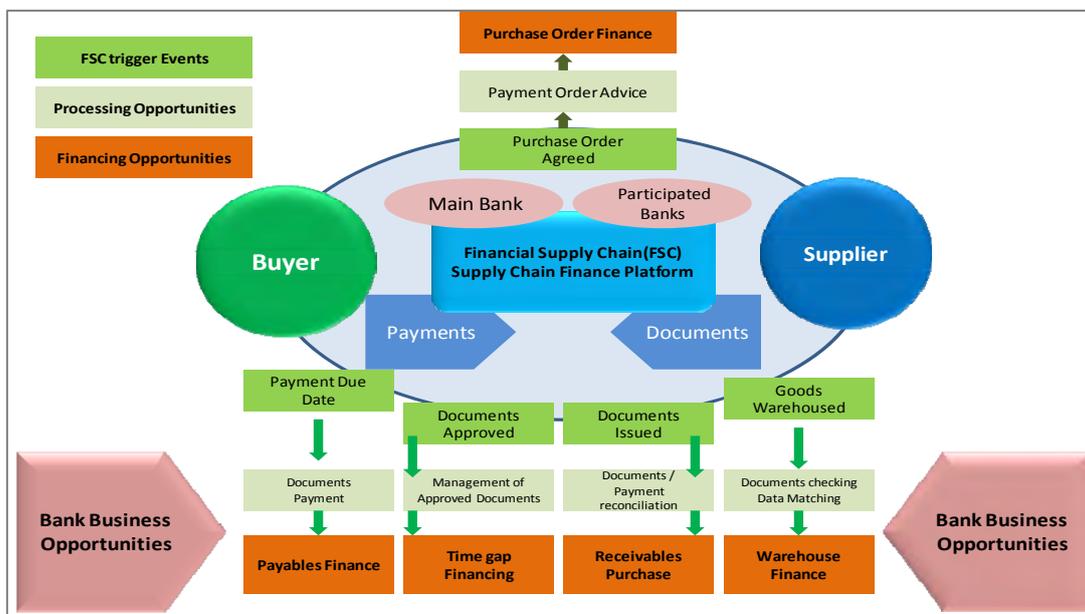
- ① バイヤーがサプライヤーごとに与信枠を決める³¹。
- ② サプライヤーが商品発送と同時にインボイスを入力・送信。
- ③ バイヤーがインボイスを承認。
- ④ サプライヤーの入金のタイミングについての要望に応じて、当行またはローン・シンジケーション参加銀行が資金供与（指定日、週末ごと、月末ごと等、サプライヤーの資金ニーズに応じて対応可能）。
- ⑤ バイヤーの支払は、インボイスにある期日ごとに管理されバイヤー自身が実行あるいは当行が依頼に基づき自動処理。

ディスクレがあっても、まず支払が行われ、齟齬部分は次回の取引の決済時に調整される。この点は、基本的に繰り返し取引が行われるサプライチェーンファイナンスならではの対応である。

³¹ 金融機関がバイヤーとの間で1つのサプライチェーンにつきそのファイナンスの総枠を決定する。この総枠の中での個々のサプライヤーへの与信枠の配分は、バイヤーが決定する（このスキームの場合、特定のサプライヤー向けの与信枠を増額すると、他のサプライヤー向けの与信枠が減少するほか、バイヤー自身が直接金融機関から資金調達できる額も減少する。バイヤーは、それぞれのバランスを考慮して、個々のサプライヤー向けの与信枠を決定する）。

サプライヤーが当行取引先である必要はなく、資金はサプライヤーの口座に送金される。バイヤーの信用で与信するので、バイヤーは自行取引先が通常である。

(図表 5-3) サプライチェーンファイナンス・プラットフォームと参加者の業務プロセス概観



(出所) ウェルズ・ファーゴ銀行

出席者からは、「サプライチェーンファイナンスに関し、クロスボーダーで一括管理ができるプラットフォーム（システム）を提供できる銀行は世界的にも数少なく」、「特定の銀行の仕組みに乗らざるを得ず、企業側にある複数の金融機関の活用（マルチバンク）ニーズが満たされない」との現状認識が示された。また、こうした課題の克服のためには、金融機関における対応とともに、企業側においても自分たちのニーズを明確にしていく必要がある、との意見が聞かれた。

これらに加えて、海外に比べて見劣りのする本邦企業の運転資金効率の向上に、サプライチェーンファイナンスの活用が有効である、との指摘があった。

<ワークショップで出された主な意見>

- ・ サプライチェーンファイナンスは、信用力の高い中核企業を中心に運転資金の効率化を図る、といったものである。企業の資金効率を見る指標に CCC³²がある。海外企業の平

³² Cash Conversion Cycle. 在庫回転日数+売上債権回転日数-仕入債務回転日数

均は45日程度であるのに対し、日本企業は平均60日程度と、資金効率が劣位にあるように見える。米国のアップル社については、CCCがマイナス20日となっているとの報道があった。

- ・ 近年、日本の銀行においても、トランザクションバンキング部の設置など、企業のグローバルな資金決済のサポートを強化しつつある。金融機関においては、企業にとって使い勝手が良い仕組みを作って欲しい。また、企業グループ内部でも、各国の子会社間でバラバラとなっている事務等の統一を図る必要がある。グローバル化の流れの中で、金融機関と企業が歩み寄れば良い、と思っている。
- ・ 邦銀および外資系金融機関のトランザクションバンキング部門を見ると、グローバルな仕組みやソリューションの提供といった点では外資系金融機関に優位性がある一方、日本国内におけるきめ細やかな対応では邦銀に優位性がある。もっとも、金融機関側の対応のみでうまくいく訳ではなく、特に日本の企業においては、自分達のニーズがどこにあるかを明確にしていく必要がある。なお、GEなどでは、TSUやBPOには頼らず、自社で全世界をカバーする資金決済のシステムを構築している。

(3) 商流ファイナンスの国際展開における今後の取組み

海外子会社の保有する在庫を担保にしたABL、電子記録債権の海外展開（第4章参照）などについても、今後、企業、金融機関の双方のさらなる取組みに期待する声があった。

<ワークショップで出された主な意見>

- ・ 最近、海外子会社が保有する在庫を担保とした借入要望が増えているが、対応できていない。こうした海外進出に関するニーズは高まっているが、モニタリングや担保実行面での課題が多い。
- ・ 企業活動のグローバル化によって、金融機関へのサポート期待も高まっているが、金融機関はまだ十分なサポートができていない。
- ・ 日本の企業は、既存の仕組み、既存のプロセスを維持しようとの意識が強い。米国の会社であれば、「自分たちはこうしたい」ということが先にあり、既存の仕組み・プロセスをどう変えるかの提案を求められる。日本の企業と金融機関は、グローバルに戦う気持ち・発想が重要だと思う。
- ・ 日本国内のみならず、アジア諸国の企業を含め、企業に関する信用情報を提供する機関が出てくれば、アジア経済全体にとっても有益であろう。

6. 商流情報の活かし方

ワークショップでは、日々変化する動的な商流情報を金融機関がどのように活かしていくか、との観点から、ITの活用を軸とした、①受発注情報のファイナンスへの活用、②仕入先・販売先等の企業間のネットワーク全体の可視化、③顧客情報分析の高度化について議論を行った。

このほか、個人情報保護や顧客へのメリット還元といった商流情報を活用する上での留意点、商流情報を活用するためのインフラ整備の重要性などの問題も取上げられた。

(1) 商流情報の活用方法

① 受発注情報のファイナンスへの活用 (P0 ファイナンス)

中小製造業などにおいては、大企業から受注を受け、実際に加工に取り掛かる段階での資金ニーズが大きいと考えられる。金融EDI等を活用して、企業の受発注情報に基づく融資(P0ファイナンス)を行えば、そうした企業のニーズに応えることができる。

BOX 6-1 P0 ファイナンスの可能性

— 西武信用金庫報告

企業の運転資金のファイナンスの特徴は、取引の局面、すなわち商流、物流、金流の別によって類型化することが可能である。商流部分は受発注情報に基づくファイナンスである。例えば、建設業に対し、工事請負契約書を確認して融資をするといったものである。物流部分は、ABLのうち在庫担保貸出に当たる部分である。金流部分は、売掛債権、手形、電子記録債権を活用したファイナンスである。

我々は、金融機関として、このうちの商流部分、すなわち、受発注情報を活用したファイナンスに注目してきた。その理由は3つある。

- ① まず、新規融資の機会拡大のためにも、企業が商売を展開する早い段階(受発注段階)で融資に結び付ける手法がないか、といった点である。
- ② 次に、決算データにまだ反映されていない営業実態をモニタリングすることにより、不良債権の発生を未然に防止する等の信用リスク管理ができないか、といった点である。
- ③ さらに、副次的に、既存取引先の受注情報を活用して、ビジネスマッチングなどできないか、といった点である。

この受発注情報をベースにしたファイナンスに EDI を活用するメリットは、もともとリスクの高い受発注段階の貸出において、よりリアリティの高い取引実態の捕捉のための手段として活用できる点にある。ただし、信憑性の観点からは、第三者的な機関の認証などによるデータの信頼性確保が必要かもしれない。また、EDI の利用により、適時かつ効率的に情報が取得できることから、融資判断のスピードアップやモニタリングコストの削減が可能となる等のメリットは大きい。

EDI を活用できれば、中小企業としても、納品までのリードタイムを短縮できるほか、「当社の在庫が一定数以下になったら納入してほしい」といった内容の契約を交せば、受注側も発注先の在庫水準を睨みながら仕込みができるので、過剰在庫を減らすことが可能となる。

なお、ワークショップでは、P0 ファイナンスをサプライチェーンファイナンス（クロスボーダーの側面については第 5 章参照）の一つとして捉え、中核大企業の関与度や信用リスクの担い手の観点から、分類が可能であるとの意見が示された。

<ワークショップで出された主な意見>

- ・ 運転資金借入に関しては、受発注時点でのニーズが強いと言われている。当社では、そうした受発注時点のファイナンス（P0 ファイナンス）について、ファイナンスのスキーム構築における中核大企業の関与度（中核大企業主導なのか、金融機関主導なのか）と、与信リスクを誰が取るのか（中核大企業か、金融機関か）の 2 つの軸で分析している。この結果、受発注時点のファイナンスについては、①大企業が間接的に関与・リスクは金融機関が取るモデル、②大企業が直接的に関与・リスクは金融機関が取るモデル、③大企業が直接的に関与・リスクは大企業が取るモデル、の 3 つに分類できている。

② ネットワーク全体の可視化

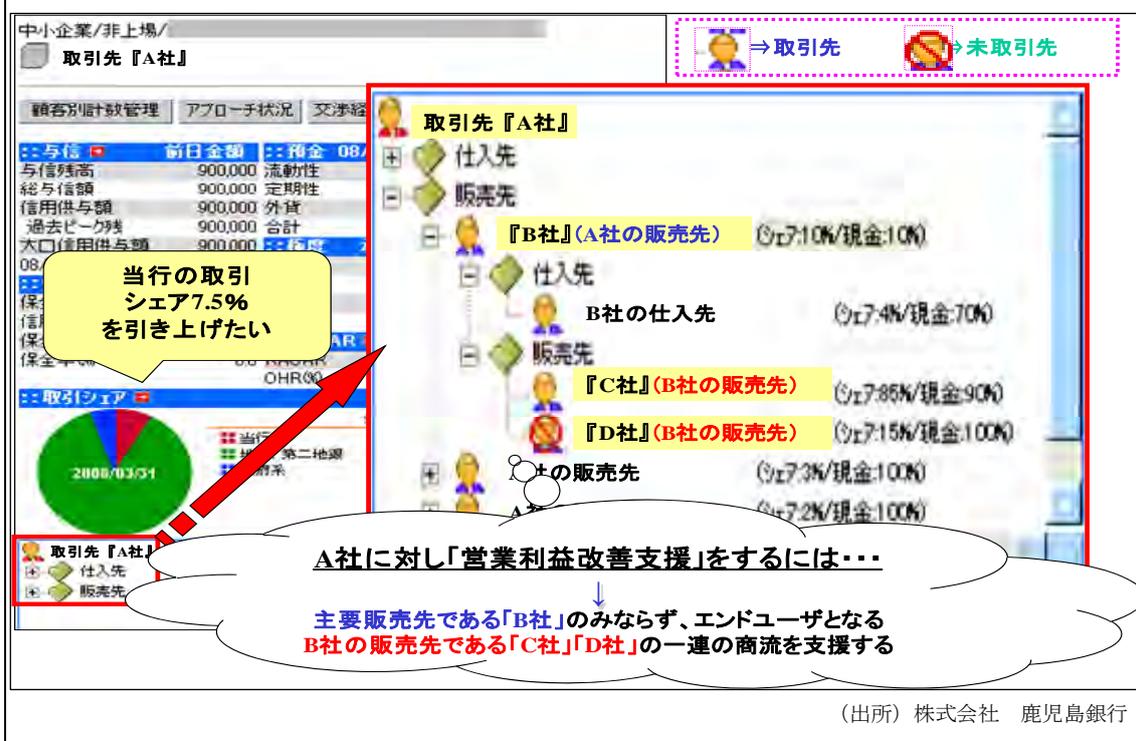
商流情報の活用については、受発注情報の把握に止まらず、仕入先・販売先のネットワークやサプライチェーン全体を可視化することが重要である、との指摘があった。ワークショップでは、実際に、事業性融資業務の高度化のために構築されたシステムを使い、企業間のネットワークの可視化を実現している事例についての報告が行われた（BOX6-2）。

BOX 6-2 企業間ネットワークの可視化

— 株式会社鹿児島銀行報告

当行の KeyMan システムの顧客 TOP 画面においては、当該企業の仕入・販売先の情報が表示される（下図の画面左下の部分）が、そこをクリックすると、当該取引先の直接の販売・仕入先のみではなく、そのまた販売・仕入先も辿っていける仕組みとなっている。このように無限に繋がっていく商流をこのシステムで一括管理・閲覧できる。取引先の本業支援や財務改善支援に本腰を入れていくのであれば、当該先のモノ、カネの流れを総合的に把握し、取引先と問題意識を共有することが重要であり、営業担当者に、そうした取引先の商流情報を普段から詳細に把握してもらう必要からこうしたシステムが構築されている。

（図表 6-1）企業間ネットワークを可視化したシステムの事例



この報告に加え、顧客データ分析の地銀連携への取組み（後述）を踏まえ、他の参加者から以下のようなコメントがあった。

- ・ 当行でも、入出金情報から、取引先の仕入先・販売先を可視化するシステムを作ろうと思っている。取引先に対し最初に融資を行う時には、仕入先・販売先の情報も確認しているのであるが、それっきり更新していないことが多い。資金の流れから、取引先のネットワークに関する情報を自動的に捕捉するとの狙いである。但し、1次取引先までは見えるのであるが、当行は県内シェアがそれほど高くないため、さらにその先を見るのが難しいケースが多い。もっとも、本日の話を聞いて、営業エリアが重ならない他行との協力により、ある程度対応できるかもしれない、と感じた。

③ 顧客情報分析の高度化

ワークショップでは、「刻々と発生するデータを大量に蓄積したデータベースから、顧客のライフステージや嗜好などを把握し、変化（イベント）を検知して、それにタイムリーに対応する、という EBM（Event Based Marketing）の手法を、法人取引にも応用し始めている」事例が報告された（BOX6-3）。

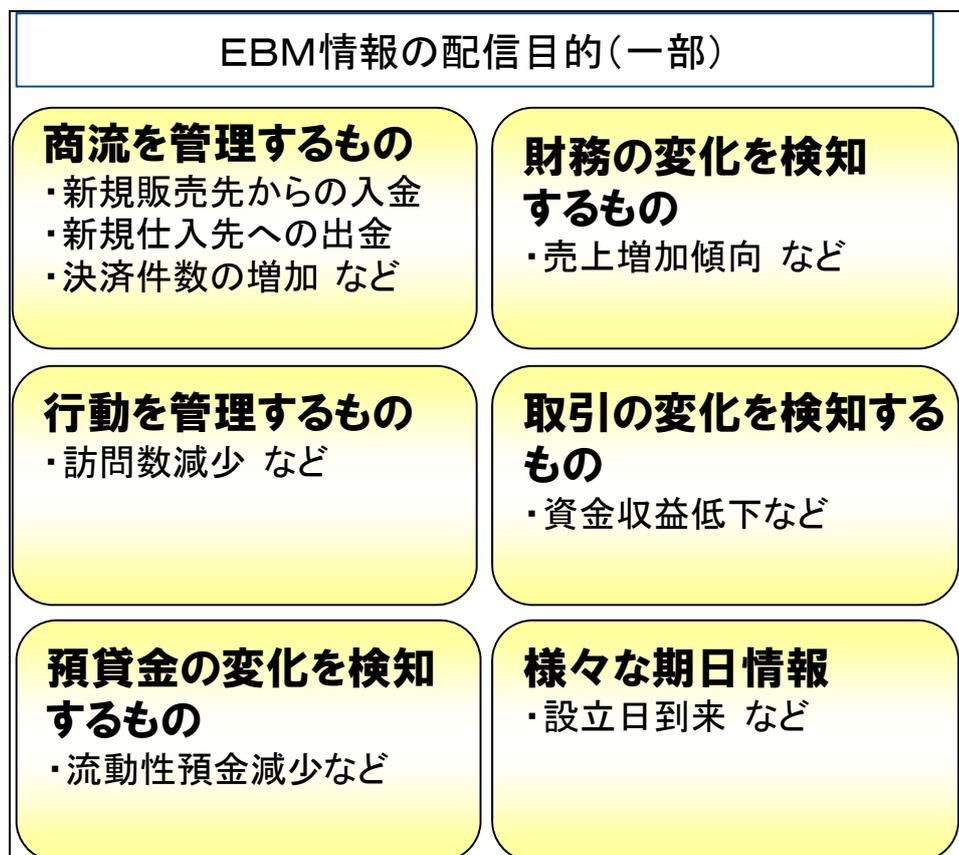
BOX 6-3 EBM への取組み事例

— 株式会社横浜銀行報告

横浜銀行では、入出金情報等から、顧客に生じているイベント（法人であれば新たな大口販売先・大口仕入先の発生等）を検知して、営業の担当者に配信し、それを切っ掛けに顧客にアプローチを行う EBM を取り入れている。当行では、従来、個人取引について EBM を活用していたが、2013 年 10 月に法人 EBM をスタートさせた（11 月に特許も取得）。

2013 年 12 月時点で、法人に関し配信しているイベントは 34 種類であり、その後も順次拡大していく方針にある（図表 6-2）。

（図表 6-2）横浜銀行法人 EBM の配信情報例



（出所）株式会社 横浜銀行

また、地域金融機関における顧客情報分析に関しては、「多様な顧客ニーズ、多数に分岐したチャンネルを、きめ細かく見ようとする」と、地銀がひとつの県内だけで商流を管理するのでは、サンプル（データ量）の不足や分析手法に限界がある」ことから、地銀間でデータベースを共同構築し、マーケティングのモデルの高度化を図る「戦略共創・ノウハウ共有型の地銀連携」が見られている（BOX6-4）。

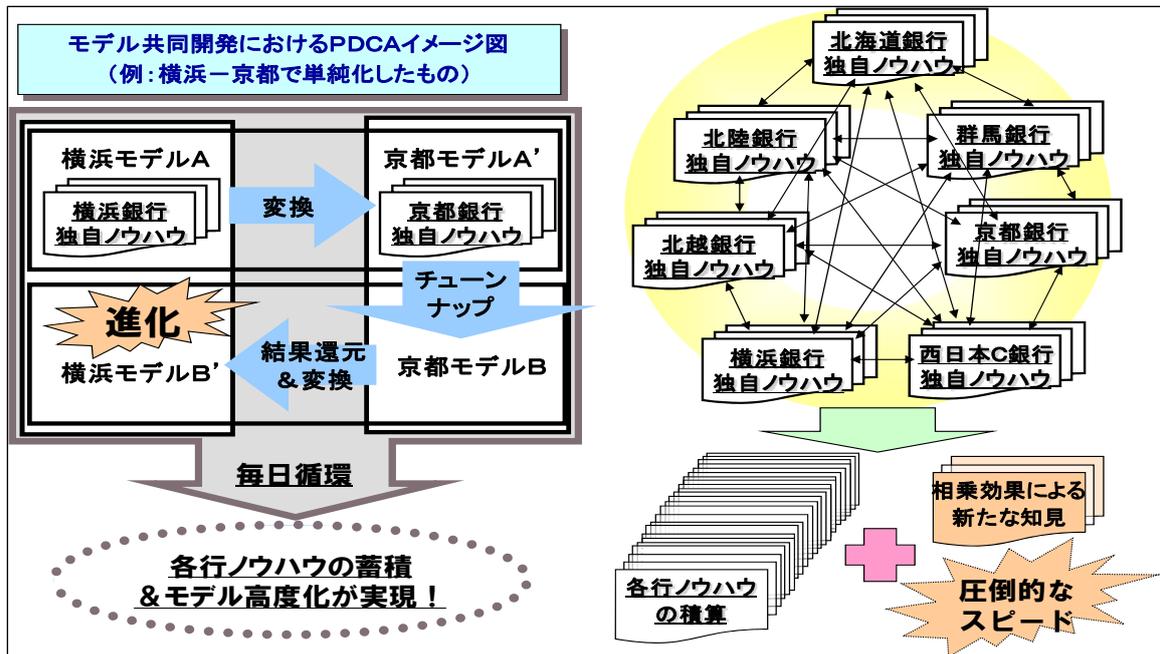
BOX 6-4 顧客データ分析のための地銀連携への取組み事例 — 株式会社横浜銀行報告

顧客データベースを各行が共同構築する「共同 MCIF³³システム」は、2013 年から稼働を開始した。このシステムには横浜銀行を含めて 7 行が参加している。データベースは、データを集めることも重要であるが、その有効活用が非常に難しいものでもある。集めたデータを分析する「データ・サイエンティスト」が世界的に不足する中、人材の育成、分析手法やノウハウの共有化、PDCA サイクルの推進などを意図して、システム構築と同時に、このプロジェクトの目玉の一つとなる「ナレッジラボ」を立ち上げた。これは、各行のノウハウや知見を持ち寄って、ソフト面で連携しようというものである（図表 6-3）。

プロジェクトに複数行で取組むことにより、相乗効果によって新たな知見が生まれてくるほか、PDCA サイクルの回るスピードが速くなる効果も期待できる。顧客データ数も 7 行合算して二千数百万人と、日本の人口の 2 割強に達するうえ、地域も北海道から九州まで偏りなくカバーされている。このプロジェクトによって、いずれ「日本人の金融行動」をモデル化できるようになるのではないかと期待している。プロジェクトが当初想定していたよりも速く進捗しているため、参加各行では、予定より早めにオリジナルモデルをどんどん作って営業に活かしていくことで合意している。

³³ Marketing Customer's Information Files.

(図表 6-3) 地銀間でのモデル共同開発における PDCA 事例



(出所) 株式会社 横浜銀行

こうした大量データによる顧客情報分析に関し、海外では、さらに顧客に関する取引・物流データや決済履歴などを集めた大量で複雑なデジタル情報（ビッグデータ）を企業融資に活用する事例も見られている（BOX6-5）。

BOX6-5 物流データ等を中小企業向け融資に活用している海外の事例

(Kabbage 社のプレスリリース<2012年2月15日>要約)³⁴

- ・ Kabbage は、ネット取引業者をターゲットに対象先の顧客履歴、商品の価格、在庫等の情報を基に融資を行っている。
- ・ 今般、運送業最大手の UPS との提携により、同社が持つ顧客の出荷数量、頻度などに関する情報を融資判断に活用することが可能となった。これにより、Kabbage における小規模なネット取引業者に対する融資体制が強化されるとともに、UPS 側にも小規模企業に対するビジネス拡大が見込まれることとなる。

なお、ワークショップでは、大量データの分析を商流ファイナンスに活用していく上での課題に関する意見も示された。

³⁴ Kabbage は、さらに決済会社である square と提携し、square の決済データを活用して、中小企業向けローンを提供している、とのことである。このほか、米国の決済会社 PayPal は、親会社の eBay の加盟店や個人の出品者、顧客らの膨大な決済情報等のビッグデータを基に、自動的に融資の審査ができるシステムを開発している、と言われている。

<ワークショップで出された主な意見>

- ・ 証券会社での市況情報活用を除けば、今のところ、従来型の金融機関でのビッグデータの活用例はあまりない。むしろ、流通系の銀行の方が、エレクトロニックコマースの情報活用が進んでいる。
- ・ 我々は、金融機関のトランザクションバンキングに関する大量データの分析を行っている。トランザクションバンキングに関するデータは、フォーマットがバラバラであるために、扱いにくいデータとなっている。このため、データ分析に基づき、顧客のニーズを汲み取った商品を提案するまでには至っていない。トランザクションバンキングのプラットフォームが一つであれば、もっとデータが扱い易くなると思う。
- ・ 「物流情報」は物を実際に動かすための「確かな情報」であるのに対し、「商流情報」は発注予想を含むハイリスクな情報であるなど、「物流情報」と「商流情報」には大きな溝がある。もっとも、発注予想等も活用した物流の管理とファイナンスが考えられるほか、逆に物流情報を活用した発注予想等も考えられる。商流情報と物流情報の組合せ方に商機があると思っている。なお、物流情報を横に展開し、与信リスクの評価に活用するといったことは、今のところできていない。

(2) 商流情報を活用する上での留意点

ワークショップでは、金融機関が顧客データを活用する上での留意点についても議論された。これに関しては、「顧客のプライバシー保護という観点だけでなく、顧客へのメリット還元（顧客目線での情報の活用）が重要である」との意見が示された。

<ワークショップで出された主な意見>

【プライバシー保護との関連について】

- ・ 当社では、社内全体で、ビッグデータ活用におけるデータの管理について研究している。その一環として、情報種類別に活用の抵抗感がどれくらいあるかの意識調査を行った。「データが利用されることに抵抗感がある情報」は、抵抗感が強い方から順に、①自分が映っている動画等の情報、②保有財産情報、③GPSによる自分の所在地情報、④クレジットカードの利用履歴、となっている。
- ・ 米国では、2012年、消費者プライバシー権利章典が出された。また、OECDでは、33年ぶりにプライバシーのガイドラインを改定している。日本では、総務省、経済産業省、IT総合戦略本部がそれぞれにパーソナルデータのルールを検討している。消費者保

護法で保護されるようなセンシティブな情報でなくとも、個人に関する情報の保護に関する機運は高まっている。

- ・ 顧客データの活用については、顧客の同意があれば問題ない³⁵。かつて、顧客情報の遮断の観点から、同一グループであっても、銀行と証券と一緒にセールスに行ってはいけない、といった業際規制があったが、現在、この点は緩和されている。

【顧客がメリットを感じる活用方法について】

- ・ 顧客データを活用した営業については、ある顧客は銀行が良いタイミングで良い情報を持ってきてくれたことをありがたがるかもしれないが、ある顧客は「銀行がそんなことまで知っているのか」と不快感を覚えるかもしれない。このため、データの活用については、銀行の目線ではなく、受け止め方が様々な顧客の目線を忘れないで欲しい。
- ・ 電子記録債権もデータを管理する仕組みであり、企業の中には、電子記録債権の利用によって金融機関に情報が全て把握されることに抵抗感を示す先もある。そうした反応は、金融機関が把握した情報の企業への還元の道筋がみえないからだ、と感じている。
- ・ 提供されている商品に顧客が満足していれば、銀行の情報活用について文句は言わない。銀行が情報を取りっぱなしで、それに対する顧客への対価が見合っていない、ということが問題であると思う。
- ・ 銀行がしっかり顧客を見ているかという点、そういう担当者もいれば、自分のノルマを気にしている担当者もいる。私は、多くの親族が神奈川に住み、事業者も多く、これは長い間の顧客としての実体験でもある。私は、データを活用することで、金融機関の都合で商品売っていないか、客観的に見ることができる、と思っている。担当者の行動を分析すると、話を聞いてくれる、行きやすい顧客のところへ行きがちだ。一方で、長くご無沙汰をしているお客さまや運用で損が出た先などは、担当者はどうしても行きにくい。本来は、お客さまに不満が生じた時こそ、丁寧なコミュニケーションが必要であり、当行は、そうしたイベントをシステムで捉え、強制的に担当者を訪問させている。

(3) 商流情報を活用するためのインフラ整備

また、商流情報を活用するためのインフラ整備の重要性についても議論された。情報インフラの整備に関しては、ビジネス・ニーズの明確化に加え、システム開発の効率性向上が必要である、との認識が示された。

³⁵ 例えば、上述の Kabbage 社の例では UPS の情報を活用する際には、事前に顧客の了承を取っているとのことである。

<ワークショップで出された主な意見>

- 物流では、24 時間対応に象徴される物流革命が進んでいる。そうした中、欧米では銀行間決済システムが夜間に稼働しており、一部の国では 24 時間対応となっている。現在、アジアにおいても電子商取引の物量が増えており、その利便性向上のためにも、24 時間対応となっている取引の動き、物の動きに、金の動きが追いつく必要を感じている。
- 金融インフラの整備においては、ビジネスの現場からのニーズが重要だと思っている。例えば、入金情報は 20 桁の EDI 情報欄で足りているのかどうか、日本の金融インフラの稼働時間でアジアでのビジネスに支障がないか、といったニーズが明確になれば、インフラ整備に繋がっていく。
- ISO20022 の導入により EDI の活用可能性は高まっているが、EDI にどのような情報を載せていくかが重要である。
- 海外と比較した日本の金融 IT システムの特徴は、「高い、遅い、変化がない」ということである。特に、日本の金融における IT 投資のコストは高すぎる。システムベンダーに払うコストを今の半分、システムに必要な金融機関の人員も今の半分、開発スピードは今の 4 倍にしないといけない。

7. おわりに

今回のワークショップを通じて、商流に着目したファイナンスに関する様々な手法を概観するとともに、その高度化に向けたニーズを把握するために、企業、金融機関のほか、こうした課題に従来から取り組んできた関係者の方々の間で議論する場が持てたことには大変意義があった。

また、ワークショップを通して、考えていくべき論点が抽出され、参加者間で共有することができた。特に、重要な論点として挙げられたものには、①商流を捉え、活用するイノベーションとそれを支えるインフラ整備（EDI、電子記録債権、トランザクションバンキング、ビッグデータの活用等）、②制度面の整備（債権譲渡に関する法制度等）などがある。また、そうした環境整備とともに、実際の融資の現場において忘れてはならない視点として、③金融機関の顧客目線に立ったサービスの向上が指摘されていた。今後、これらの課題がさらに掘り下げられ、検討・克服されることにより、商流情報を活用した利便性・効率性の高い金融サービスが提供されていくことを期待したい。

以 上

「商流ファイナンスに関するワークショップ」参加者名簿（敬称略）

氏名	組織名・部署名・役職名	開催回				
		1	2	3	4	5
荒波 辰也	株式会社 東日本大震災事業者再生支援機構 代表取締役専務					○
池田 聡	株式会社 広島銀行 法人営業部 金融サービス室 マネージャー			○		
石嶋 和志	株式会社 三菱東京UFJ銀行 決済事業部 決済管理グループ 上席調査役				○	○
伊藤 薫	テロイト トーマツ コンサルティング 株式会社 グローバル マネジメント インスティテュート ディレクター				○	○
稲葉 慶一郎	株式会社 日立製作所 情報・通信システム社 クラウドサービス事業部 ビジネスプロデュース本部 主管	○	○	○	○	○
上原 高志	株式会社 三菱東京UFJ銀行 法人企画部 電子債権戦略室 次長			○		
江藤 公則	イー・キャランティ株式会社 代表取締役社長		○			
小野 隆一	トウルパグループホールディングス株式会社 代表取締役社長		○			
加藤 毅	株式会社 横浜銀行 営業企画部 マーケティンググループ グループ長					○
兼子 邦彦	小島プレス工業株式会社 総務統括部 参事	○		○	○	○
釜井 大介	株式会社 三菱東京UFJ銀行 トランザクションバンキング部 サービス商品開発グループ 調査役				○	
川井 令治	西武信用金庫 業務推進企画部 推進役				○	
菅野 弘	西武信用金庫 業務推進企画部 推進役					○
岸田 守	みずほ電子債権記録株式会社 代表取締役社長			○		○
岸本 伸幸	株式会社 三菱東京UFJ銀行 法人企画部 電子債権戦略室 調査役	○				
北原 一功	株式会社 格付投資情報センター ストラクチャードファイナンス本部長 兼 ストラクチャードファイナンス部長 兼 中堅企業格付室長 チーフアナリスト		○	○	○	
北村 哲也	株式会社 三井住友銀行 法人マーケティング部 グループ長					○
吉備 敏雄	ウェルズ・ファーゴ銀行 シニア・バイス・プレジデント ヘッド・オブ・マーケティング&ヘッド・オブ・GFIジャパン				○	
木村 拙二	愛知産業株式会社 監査役	○	○	○	○	○
久保田 清	特定非営利活動法人 日本動産鑑定 理事長		○			○
久保田 栄	株式会社 みずほ銀行 ストラクチャードファイナンス営業部 資産証券化チーム 参事役	○	○	○		○
黒野 修一	株式会社 三菱東京UFJ銀行 アセットファイナンス部 ストラクチャリンググループ 調査役		○			
小西 睦人	西武信用金庫 業務推進企画部 副部長	○		○		
斉藤 孝平	株式会社 NTTデータ 第二金融事業本部 e-ビジネス事業部 e-ビジネス商品企画営業担当 課長	○	○	○	○	○
佐藤 英之	豊田市役所 企画政策部 企画課 副課長	○				
山藤 昌志	株式会社 三菱総合研究所 金融ソリューション本部 金融サイエンス第2グループ 主席研究員				○	
島田 直貴	株式会社 金融ビジネスアントテクノロジー 代表					○
庄司 義光	株式会社 三井住友銀行 アセットファイナンス営業部 上席推進役	○	○	○		○
白井 正明	豊田商工会議所 産業振興部 担当部長	○				
杉浦 宣彦	中央大学 大学院戦略経営研究科 (ビジネススクール) 教授			○		○

氏名	組織名・部署名・役職名	開催回				
		1	2	3	4	5
鈴木 健二郎	株式会社 三菱総合研究所 経営コンサルティング本部 事業戦略グループ 主任研究員		○	○		○
高倉 裕一	株式会社 全銀電子債権ネットワーク 執行役	○		○		
高澤 司	株式会社 みずほ銀行 グローバルトレードファイナンス営業部 部長				○	
武田 眞樹雄	渡辺ハイブ株式会社 常務取締役 エントリーゲーター	○	○	○	○	○
田中 清貴	豊田信用金庫 事務部 部長	○				
田中 博之	トウルハックグループ ホールディングス株式会社 ABLソリューション部 部長	○		○		
田中丸 修一	電子債権アクトランス株式会社 代表取締役社長	○		○	○	○
田村 崇行	株式会社 三井住友銀行 トランザクション・ビジネス本部 上席部長代理				○	
中村 廉平	立教大学法学部兼任講師、ABL協会理事 運営委員長		○	○		○
濱崎 研悟	株式会社 鹿児島銀行 法人推進部 KeyMan共同化推進室 室長					○
日置 圭介	テロイト トーマツ コンサルティング株式会社 グローバル マネジメント インスティテュート パートナー				○	○
福知 良樹	株式会社 三菱東京UFJ銀行 アセットファイナンス部 ストラクチャリンググループ 次長					○
古木 陽介	イー・ギャランティ株式会社 社長補佐			○	○	○
星野 由美子	株式会社 トーヨーカ堂 執行役員 海外部長 貿易アドバイザー				○	
本多 一成	株式会社 広島銀行 融資企画部 融資業務室 担当課長					○
松木 大	株式会社 ゴードン・ブラザーズ・ジャパン ファイナンス部長		○	○		○
松本 聡	西武信用金庫 業務推進企画部 主任		○			
水谷 伸	日立キャピタル株式会社 経営管理本部 情報システム部 関連会社ITグループ 長				○	
邨井 望	イー・ギャランティ株式会社 取締役 経営管理部長	○				
吉見 亨	スイト・ジャパン株式会社 バイスプレジデント				○	
渡邊 伸男	株式会社 東京スター銀行 営業第1グループ マネージングディレクター		○			○

米谷 達哉	日本銀行 金融機構局 金融高度化センター長	○	○	○	○	○
山口 省藏	日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 副センター長	○	○	○	○	○
北村 佳之	日本銀行 金融機構局 金融高度化センター 企画役	○	○	○	○	○
山田 隆人	日本銀行 国際局 アジア金融協力センター 企画役	○		○	○	